

미래인재와 창업교육

POSTECH
미래전략연구소

미래인재 육성전략은?

- 미래경쟁력
기업은 미래사업을 주도할 재능을 가진 미래인재를 채용
대학은 기업이 필요로 하는 미래인재를 육성
예비인재는 미래인재를 키우는 대학으로 진학
- 기업이 필요로 하는 미래인재
미래기업
미래인재
- 대학의 미래인재 육성 현황
주요 대학교의 인재육성 사례분석
- 포스텍의 미래인재 육성방안
창업교육과정 제안

제조기업의 혁신

파괴적 혁신

GM
Google

ChosunBiz

2017 디트로이트 선언

자동차, 죽어야 산다

메리 바라
GM CEO



자동차 팔아 이익 내던 전통 수익모델 무너지고 있다

차량용 SW 장악해 자동차 업계 평정하겠다

래리 페이지
구글 창업자

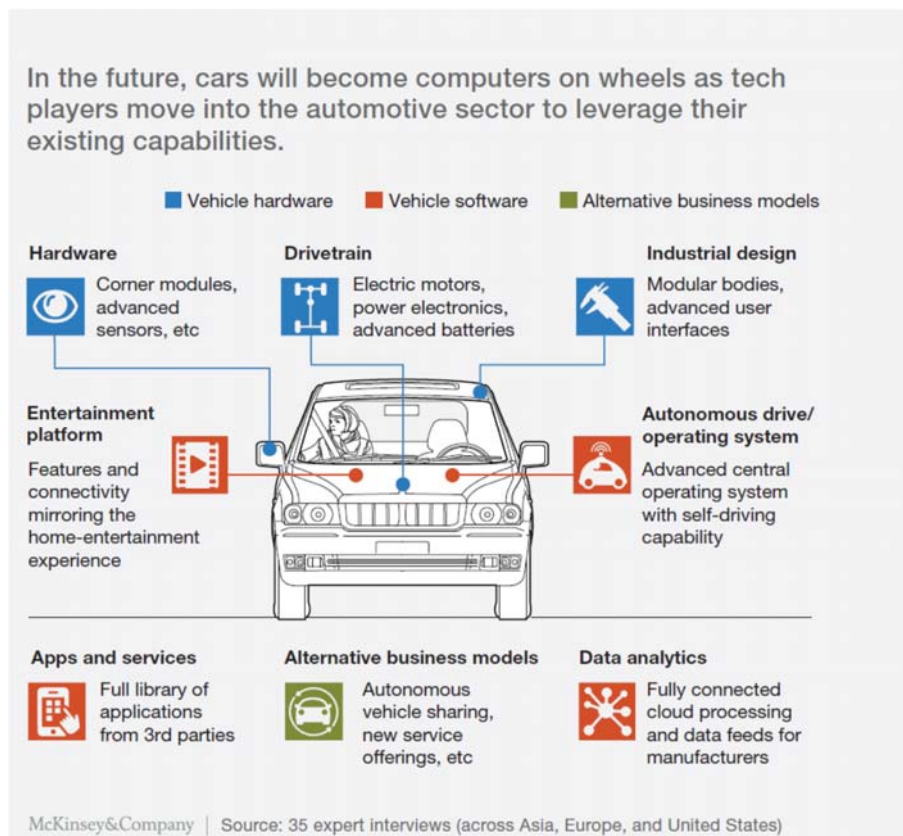


디트로이트 (미국) = 진성훈 - 남인우 기자
"우리의 전통적 수익 모델이 무너지고 있습니다. 앞으로 5년의 변화가 지난 50년의 변화보다 훨씬 더 될 것입니다."
지난 10일 (현지 시간) 미국 디트로이트 모터쇼의 GM (제너럴 모터스) 부스 뒤쪽의 초대형 화면으로 회사쪽을 전하는 듯한 한 여성의 외형이 보였다. 올해로 창립 100년째인 미국 최대 자동차회사의 최고경영자(CEO) 겸 회장인 메리 바라(56)였다. 그는 37년 전 GM공장의 고졸(高卒) 견습공으로 시작해 미국 자동차업계 최초로 여성 CEO에 오른 전설이다. 누구보다 현장을 잘 안다는 그가 한 세기 넘도록 굳건했던 체제가 "무너지고 있다"고 심토한 순간이었다.
그의 말은 정확히 6년 전 당시 세계 최대의 1위 노키아의 CEO 스티븐 엘롭이 직원들에게 보낸 이메일의 비장함을 연상케 했다. 엘롭은 "우리는 비디 할카온데 불타오르는 사투신 갈판에서 있다"고 썼었다. 노키아는 그 후 2년 뒤 공중분해됐다.
GM 도시운송계획 총괄은 "화제할 시간이 얼마 안 남았다"고 했다. 그의 뒤쪽 GM 전시장에서는 콜라에 스티븐 부사장이 GM이 10년 만에 새로 내놓은 브랜드 "메이븐(Marvel)" 홍보에 한창이었다. 그런데 이 브랜드는 실제 차량이 아닌, GM의 차량용 SW 서비스 이름이었다. 물론 자동차 업체들 IT 쪽에 비해 느리게 움직이기 때문에 노키아처럼 순식간에 무너지는 일은 없을 것이라는 전망이 우세하다. 하지만 격변은 이미 진행 중이다.
구글, ■ 광고시장 진출위해 자동차 출시
GM 전시장에서 총력을 받기 바로 전날, 디트로이트 모터쇼의 성격을 바꾼 만한 일대 사건이 일어났다. 모터쇼장의 메인 전시관 중 하나인 아트리움에는 1000여명의 인파로 자리가 모자라 뒤면 계단까지 꽂 졌다. 구글 창업자 래리 페이지와 세르게이 브린의 특명을 받고 지난달 출범한 자율주행차 회사 "웨이모(Waymo)"가 출범 후 첫 자율주행차를 공개하는 자리였다. 웨이모의 CEO 존 크래프츠와

제조기업의 혁신

전기자동차
Computers on wheels

GM
Google
Harman
Uber



제조기업의 혁신

배터리/모터/전장

삼성전자
LG전자

한국경제

차세대 먹거리 전장시장 놓고 삼성-LG전자 경쟁 본격화

입력 2017-02-05 08:40:40 | 수정 2017-02-05 10:25:11

한국경제 통신하고 신발방지!

양은고덕

뉴스

전체뉴스

많이 본 뉴스

매물마당



12개 서대문구
환승역세권 수
익형 1층 상가
등 9건

LG전자, 올해 전장사업서 '분기 매출 1조' 달성 전망
삼성전자는 3분기까지 '하만' 인수 마무리

자동차 전장(전자장비) 사업이 전자업계의 새 먹거리로 떠오른 가운데 올해부터 삼성전자와 LG전자가 이 분야에서 치열한 경쟁을 시작할 것으로 보인다.

삼성전자는 미국 업체 '하만'(Harman) 인수를 연내 마무리해 전장 사업에 본격적으로 뛰어든 예정이고, LG는 전장사업에서 분기 매출 1조원을 달성하기 위해 고삐를 죄어나갈 기세이기 때문이다.

5일 전자업계와 증권가에 따르면 LG전자의 전장사업 부문을 담당하는 VC사업본부는 작년 4분기에 전 분기와 견줘 28.3% 증가한 8천657억원의 매출을 올렸다.

영업손실(-145억원)은 이어졌지만 매출 규모는 1년 전(5천204억원)보다 66.4%나 늘어난 것이다.

전 분기(6천749억원)와 견줘서도 28.3% 증가했다.

최근 증권사에서는 이런 성장세가 이어지면서 LG전자가 올해 중 VC사업에서 분기 매출 1조원을 돌파할 것이란 관측이 잇따라 나오고 있다.

주:

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

제조기업의 혁신

사례연구
Imaging 사업

- Kodak
기존의 핵심역량 분야에 집중하다 폐업
- Fuji
핵심역량을 살릴 수 있는 정밀화학, 의료영상 등 인접분야를 개척
- Ofoto
Imaging Service 비즈니스
플랫폼 기반의 생태계 구축
- Instagram
Imaging Service 비즈니스
플랫폼 기반의 생태계 구축
- Samsung
Imaging Product 비즈니스
Mobile Phone 생태계 참여

제조기업의 혁신

서비스기업

두산중공업
현대중공업
공업
호성

빅데이터 날개 달고... 제조업, 서비스업 되다

'4차 산업혁명' 이끄는 신기술 활용해 '신산업' 잇단 진출

지난 2일 두산중공업은 사업부문 조직 개편을 단행하면서 '서비스그룹(사집부)'을 신설했다. 두산중공업으로선 발전소-원전-터빈을 생산하는 제조업은 물론 앞으로 판매 후 제품의 성능 개선·장비 유지보수 등을 해주는 서비스 수요를 벌이는 사업을 더 큰 성장 축으로 키워겠다는 것이다. 예를 들어 발전소의 운영 상태를 실시간 모니터링하며, 연료 효율 최적화 방안과 고장에 대한 사전 조치 등의 서비스를 제공하는 것이다. 보통 1기(가)와 2기(W) 규모 발전소에서 발생하는 연간 서비스 수요가 약 1000억원. 현재 전 세계에 운영되고 있는 발전소 용량이 약 65000W임을 감안하면, '발전소 운영-유지보수 서비스' 시장 규모는 최대 연간 600조원에 이른다. 이 게 두산 측은 분석이다. 두산중공업 관계자는 "그동안 3년 또는 5년 주기로 정기 점검을 했다면, 앞으로는 실시간 모니터링을 통해 고객에게 필요한 서비스를 제공할 것"이라고 말했다.

스물수십년 과정을 '연암의 변화 등' 가능 상태를 감안하면 6개월 내 부흥 교체할 하는 것이 안전하다는 뜻 '이라든' 기술자를 현장에 파면, 부품 교체해야 할 것 같다. 의견을 숙의하여업체에 전달한다고 말했다. 국내 11월 1분기 제조업 체인 효율은 지난해부터 고르사에 제동 관련 상태를 실시간 모니터링 후, 고장 가능성을 예측해 사전 정비를 하는 '자신 관리유선(AHMS)' 사업 운영을 시작했다.

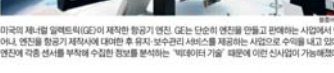
'기업 입장선 안정적 수익원'
두산-현대중 등 전담조직 신설
제품 제작과 납품에서 벗어나
운영-유지보수로 사업 확장

외국 제조업체들도 참여 잇따라
美 GE는 항공엔진 대어해주고
보수관리 서비스로 수익 창출...
제품 판매보다 주력 사업돼

두산인프라코어에도 전 세계에 판매중인 5만5000대의 굴삭기에 부속한 센서를 통해 데이터를 실시간 수집, 필터와 오일 등 소모품 사용 시간과 교체 주기를 알려준다. 조선(造船) 업체도 서비스 시장에 뛰어들고 있다. 현대중공업은 지난해 12월, 선박사(船)의 엔진기(引擎)의 서비스 조차기를 통합해 현대중공업서비스라는 지회사(子)를 새롭게 출범시켰다. 이 회사는 현대중공업이 건조한 선박의 엔진 등 핵심 부품의 유지·관리뿐 아니라, 운항 중인 선박에 낱막·납땜 등을 간단한 최자의 항모를 제시한다. 현대중공업 관계자는 "항해는 선박 수주를 위해 무료로 제공하고 있지만, 앞으로는 이 서비스를 전담시켜 유료로 판매할 계획"이라고 말했다.

국내 주요 제조업의 '서비스 신산업' 진출

회사	서비스 신산업	주요 서비스
두산중공업	발전소 서비스 (사집부) 신설	발전소 운영·유지보수 서비스
HYUNDAI	현대중공업	선박 엔진 정비 서비스
SK	SK E&S	원전 운영·유지보수 서비스
삼성	삼성중공업	조선업 서비스
LG	LG화학	화학 공정 서비스
현대	현대중공업	건설 장비 서비스
기타	기타	기타



미국의 제너럴 일렉트릭(GE)이 제작한 항공기 엔진 같은 단속회전(單速回轉) 엔진에서는 엔진에서 벗어나 엔진을 항공기(航空機)에 대한 후 유지·보수(後) 서비스를 제공하는 사업으로 사업을 넓혀 갔다. 엔진과 각종 센서를 부착해 수집한 정보를 분석하는 '빅데이터' 기술' 때문에 한 단계가 가능해졌다.

빅데이터-인공지능을 통해 제조 노후수명을 예측하는 것은 서비스업에서 새로운 대안이다. 엔진에서 수집된 데이터를 자체 개발한 소프트웨어를 통해 최자의 데이터를 찾는다. 최자 관리자는 "지난 30년간 발전기 관련 제품을 제작·유지(補修)하면서 쌓아 온 데이터를 빅데이터로 만들어 인건비를 절감할 수 있게 됐다"고 말했다. 현대중공업은 운항 중인 선박의 엔진 최자의 상태를 원격으로 점검할 수 있다. 현대중공업 관계자는 "이런 서비스가 조선업 형태에서 제조로 옮겨가게 될 것"이라고 말했다.

제조기업의 혁신

플랫폼 기반의 서비스 기업

딜로이트컨설팅

진자신문

2016년 11월 21일 월요일 005면 중앙

제품 하나만으론 부족...플랫폼·서비스화로 혁신을

'2016 산업융합 콘퍼런스' 열 논했다
4차 산업혁명시대 융합활용 넘어
친체 혁신 한국 경제 되살아나

**'안정한 사물'서 '독특한 기기'로
생산현장 '신속 제조-납품' 추세**
IoT·빅데이터·AI 기술 집중해야



4차 산업혁명 시대를 맞아 제조업 서비스 융합의 중요성이 커졌다. 기존 제조업에 신기술을 융합한 서비스를 결합, 새로운 시너지를 창출해야 한다는 목소리가 높다. 친체 혁신 한국 경제를 되살리기 위해 제조·서비스 융합 노력을 기울여야 한다는 지적이다.



제조업은 생산과 판매를 넘어 제조업 서비스 융합의 중요성이 커졌다. 기존 제조업에 신기술을 융합한 서비스를 결합, 새로운 시너지를 창출해야 한다는 목소리가 높다. 친체 혁신 한국 경제를 되살리기 위해 제조·서비스 융합 노력을 기울여야 한다는 지적이다.

제조업은 생산과 판매를 넘어 제조업 서비스 융합의 중요성이 커졌다. 기존 제조업에 신기술을 융합한 서비스를 결합, 새로운 시너지를 창출해야 한다는 목소리가 높다. 친체 혁신 한국 경제를 되살리기 위해 제조·서비스 융합 노력을 기울여야 한다는 지적이다.

제조업은 생산과 판매를 넘어 제조업 서비스 융합의 중요성이 커졌다. 기존 제조업에 신기술을 융합한 서비스를 결합, 새로운 시너지를 창출해야 한다는 목소리가 높다. 친체 혁신 한국 경제를 되살리기 위해 제조·서비스 융합 노력을 기울여야 한다는 지적이다.

제조기업의 혁신

서비스 플랫폼을 창조하는 인재

삼성전자

한국경제

"기업은 플랫폼 창조하는 인재 원해"

입력 2016-06-22 18:17:07 | 수정 2016-06-22 20:32:12 | 지면정보 2016-06-23 A14면 **한경 스타트업** 주식자금 대출문의 [광고문의](#)

산업부-KIAT 주최
신산업 융합인재포럼

뉴스
전체뉴스
많이 본 뉴스



정재훈 한국산업기술진흥원장이 22일 서울 반포동 JW메리어트호텔에서 열린 2016 신산업 융합인재포럼에서 환영사를 하고 있다. 한국산업기술진흥원 제공

"기업이 원하는 인재는 단일 제품이 아니라 플랫폼을 창조하는 인재다."(강명구 삼성전자 DS부문 상무)

융합산업을 선도할 인재를 어떻게 양성할 것인지 논의하기 위한 '2016 신산업 융합인재포럼'이 22일 산업통상자원부와 한국산업기술진흥원(KIAT) 등의 주최로 서울 반포동 JW메리어트호텔에서 열렸다. 포럼에는 삼성전자 현대자동차 인하대 등 산학연 관계자 200여명이 참석했다.

주요뉴스
어성
'트론'
서울
어세
3년

금

제조기업의 혁신

사업아이디어를 소유한 창업인재

삼성전자
LG전자

한국경제

삼성-LG전자 "망하면 돌아오라" 사외벤처 전폭 지원

입력 2016-05-16 14:05:22 | 수정 2016-05-16 16:39:14 **한경 스타트업** 1644-0940 [광고문의](#)

뉴스
전체뉴스
많이 본 뉴스

LG, 2개 프로젝트 에이캔버스, 인핏앤컴퍼니사로 분사
삼성, C랩 우수 아이디어 3건에 스타트업 창업 지원
아이디어 사업화 통해 창의적 조직문화 확산 기대



LG전자는 사외벤처 설립지원, 아이디어 발전소와 같은 다양한 오픈 이노베이션 활동을 통해 창의적 조직문화를 확산한다./제공 LG전자

[이진옥 기자] 삼성전자에 이어 LG전자가 임직원들의 사외벤처 설립을 적극 지원, 전자업계에 사외벤처 바람이 불고 있다.

16일 LG전자는 CTO(Chief Technology Officer) 부문에서 개발 중이던 프로젝트 2개를 에이캔버스, 인핏앤컴퍼니로 분사시켜 사업화하기로 결정했다고 밝혔다. 성공 확률을 높이기 위해 관련 특허 및 기술을 제공하고 창업 전문가들의 컨설팅도 지원할 방침이다.

매우마당

대학의 혁신

“서울대 기술, 산업현장에서 쓸만한 게 없어요”

기술가치 기반의 고객가치 창출

서울대

특독 캠퍼스

국내 최고 대학 중 하나인 서울대의 기술이 산업현장에서 외면받고 있다. 4차 산업혁명 시대가 도래하면서 산학협력의 중요성이 재조명되고 있지만 대학과 기업 간 기술거래는 좀처럼 활성화되지 않고 있다. 서울대를 비롯한 연구비 규모가 큰 대학들부터 장기적인 관점에서 인적 투자를 내서는 근본적인 해결 방법이 필요하다는 지적이다.

교수들 기업이 원하는 기술보다 정부 지원 때문에 본이에 더 관심
행식적 특여 많아 기술이전 부진
“산학협력 인력 채우 개선하고 장기적인 투자에 나서야” 지적

5일 중견기업연합회에 따르면 지난해 11월 개최된 ‘서울대-중견기업 기술 매칭 컨퍼런스’에 100여개의 기업이 참가했으나 실제 기술 계약을 체결한 사례는 단 2건에 불과했다. 이마저도 중견기업 연합회 소속 기업에 이르기만 서울대가 자체 심의한 소기업이었다.

특히 매입을 위해 서울대를 찾았던 벤처캐피탈의 한 관계자는 “최근 몇 년 동안 국내 주요 대학으로부터 특허를 매입했지만 서울대는 국제 산업 표준과 괴리된 특허가 많아 잘 사지 않고 있다”며 “국내 최고 대학이라는 브랜드 파워 때문에 해외에서도 관심은 있으나 정부 지원을 받은 혁신력 특허가 지나치게 많다는 게 국제적 평가”라고 말했다.

실례 ‘2015 산학협력활동실태조사’에

서울대 기술거래 현황 (단위: 천원)

	2014년	2015년	2016년
기술이전 건수	104 (11건)	30 (14건)	128 (21건)
계약 건당 기술료	2,400 (209)	4,200 (99)	3,000 (166)
과학기술 분야 교원 1인당 기술료	2,323 (169)	2,629 (105)	2,303 (117)

※ 기술료: 1건은 국내 대학 순위 서울 10위 이내 대학 순위 서울 10위 외 대학 순위



따르면 2015년 서울대의 기술이전 건수 국내 대학 순위는 2위로 상위권이였다. 하지만 계약 건당 기술료 대과 순위는 16위로 전년 89에서 7계단이나 내려앉았고 과학기술 분야 교원 1인당 기술이전 건수는 20위권 밖이었다. 기술은 많이 팔았으나 시장에서 높은 가치가 있는 기술은 아니었으며 전체 교원 수 대비 기술계

약 효율성도 다른 대학들에 비해 떨어졌다. 서울대의 연간 정부 수주 연구비는 약 4,300억원으로 주요 대학의 2~3배에 달하는 것을 고려하면 상당스러운 결과다.

서울대의 기술거래 성과가 저조한 이유는 교수들이 산업 현장에 필요한 기술보다 정부 지원을 따내기 위한 분야에 더 초점을 맞추고 있기 때문이다.

산업계와 학계의 상호 이익을 하는 학내 기술이전 전문인력(TLO)의 위상이 낮아 보니 이들이 요구하는 ‘실용연구’는 무시되는 경향이 있다. 또 기술거래가 상업화에 성공하려면 계약 후 지속적인 협력이 필수인데 수익은 적고 시간만 많이 쓴다 보니 교수들이 꺼리는 분위기도 있다.

서울대 공과대학 전 학장은 “1990년대 후반부터 일부 교수들을 중심으로 중소기업 등 산업체의 애용을 해결하기 위



강우갑(앞줄 왼쪽 세번째) 중견연 회장 겸 서울대 교수(가운데)와 서울대 교수(가운데) 등 서울대의 중견연 관계자들이 2015년 11월 서울 관악구 서울대 호텔 컨벤션센터에서 열린 ‘제1회 중견연-서울대 기술 매칭 컨퍼런스’에 참석해 기념촬영을 하고 있다. /사진제공=중견연

해 적극적으로 나섰다지만 현장에 적용되기까지는 어려움이 많이 발생되지 않았다”며 “산학협력 전문 직원이 기업들이 기술 개발과 관련한 제안을 해도 내거 더 잘한다”는 교수 특유의 우월의식으로 무관심한 것도 사실”이라고 말했다.

전문가들은 서울대가 기술이전의 벽을 넘기 위해서는 산학협력단의 기술이전 전문인력(TLO)을 확충하고 차세대 개선을 등 장기적인 투자에 나서야 한다고 입을 모았다.

비정규직이 대부분인 TLO의 채용과 전문성이 보장돼야 교수 역시 이들을 믿

고 도전적인 기술연구에 더욱 가능성이 높다는 것이다. 실제 일부 대학에서는 농약을 검증 받은 TLO가 유입된 후 수십억 규모의 기술이전 대학을 터뜨리면서 교수들의 기술협력 제안이 급증하기도 했다.

산학협력협회 관계자는 “서울대부터 앞장서서 산학협력 관련 인력에 대한 지원을 개선하고 시장 트렌드에 부합하는 연구개발에 나선다면 실적 개선은 물론 대학이 경제적으로 기술이전에 대한 관심이 더 높아질 것”이라고 말했다.

/백진용기자 yong@sedaily.com

대학의 혁신

사업아이디어가 전제조건인 고객가치 창출

KAIST

ChosunBiz

기업-취업-창업-채용

아이디어만 가져와라, '돈 버는 창업' 가르쳐 줄게

대전=박건형 기자

기사

100자평(0)

크게 작게

입력 : 2016.09.01 03:05

[창업의 모든 것 배운다. KAIST 석사과정 'K스쿨' 오늘 오픈]

- 수업·실습만으로 학위 수여
- 학사 학위 있으면 지원 가능
- KAIST에서 등록금 90% 지원... 재무·회계·투자유치법 등 배워

나스닥 '600억 대박' 주임교수
“실리콘밸리 경험 공유하면 학생들 시행착오 줄일 수 있어”

지난 30일 대전 한국과학기술원(KAIST) 창업원에 들어서자 '생각을 멈추고, 행동을 시작하라(stop thinking, start doing)'라고 적힌 팻말이 가장 먼저 눈에 들어왔다. 게시판은 '창업 투자 유치 특강'·'학생 창업 자본금 지원 프로그램' 등 창업과 관련된 행사와 공모전을 알리는 각종 포스터가 빼곡히 붙어 있었다. 시끄러운 소음도 들렸다. 1층 전체를 작업실과 교육장으로 만드는 공사가 진행되고 있었기 때문이다. 이 공간은 학생·교수 등 창업을 꿈꾸는 사람이면 누구나 24시간 자유롭게 이용할 수 있는 곳이다. 이희훈 KAIST 연구부총장은 “애플의 스티브 잡스가 창고에서 창업했다는 점에서 착안했다”면서 “창업 희망자들이 함께 토론하고 실제 제품이나 서비스를 구현해볼 수 있도록 꾸밀 계획”이라고 말했다.

대학의 혁신

디자인 중심의
고객가치
창출

Stanford d.school

공감 → 문제정의 → 아이디어 도출 → 시제작 → 사용자 테스트 고객가치 중심으로 생각을 디자인하라

Let's Master
디자인 상킹 ①

비즈니스가 제품 중심으로 이뤄질 때 '디자인'은 아이디어를 시각적으로 아름답게 표현하는 일 또는 아이디어가 표현된 결과물이었다. 디자인 심정을 이해하려면 이런 '디자인'의 개념을 뒤집어 봐야 한다. 디자인은 '생각'과 '방법'이며 디자인 심정은 제품을 디자인하는 것이 아니다. 인간(고객) 중심으로 생각(thinking)을 디자인하는 것이라고 이해하면 좋을 것 같다.

미국 디자인 이노베이션 기업 아이데오(IIDEO)의 최고경영자(CEO) 빌 스트라운은 2008년 '해버드 비즈니스 리뷰'에서 디자인 심정의 개념을 다음과 같이 정의하고 있다. '디자인 심정은 사람들의 요구를 기술적으로 실현 가능한 것에 부합하게 하고, 고객이 가치와 시장 기회로 전환될 수 있는 비즈니스 전략에 맞추는 데 디자인(이)의 감각과 작업 방식을 적용하는 방법이다'

디자인 심정은 원래 디자이너들의 작업 과정이나 방식에서 나온 것이지만 더 이상 디자이너들만의 것이 아니다. 여러 가지 문제 해결을 위한 창의적 과정으로 인식되어 활용되고 있다. 기업에서는 디자인 심정을 브랜드나 비즈니스를 만들기 위한 혁신 도구로도 활용하고 있다. 구글, IBM, SAP, 에어비앤비, 제너럴일렉트릭(GE) 등 글로벌 기업과 미국 스탠퍼드대, 독일 포츠담대, 캐나다 토론토대 등을 선두로 최근에는 국내 많은 기업과 대학, 각종 학교 교육에서도 '디자인 심정'을 도입하고 있다.

디자인의 성격과 작업 방식이란 무엇인가. 디자인 심정의 대가라 할 스탠퍼드대 교수들은 디자인 심정 과정을 다음과 같이 5단계로 정의하고 있다. 이 5단



일본 도쿄 나탈랜드 캄스데오빌 등 세계 곳곳의 가용집을 본뜬 에어비앤비의 사무실

'디자인 상킹'은 다양한 문제해결 위한 창의적 과정
고객 니즈 파악·혁신 통해 비즈니스 전략 수립해야

계 과정을 반복해 생각을 다듬어 해결하고자 하는 문제를 풀어나가는 것이 디자인 심정이다.

1단계-공감하기, 2단계-문제 정의, 3단계-아이디어 도출, 4단계-테스트 및 실행 시제품 제작, 5단계-사용자 테스트

에어비앤비 사례를 통해 디자인 심정 과정을 살펴보자.

2009년 샌프란시스코에서 세 청년이 창업한 에어비앤비는 10년도 되지 않아 기업 가치가 30억달러에 이르는 세계적인 숙박서비스 업체로 성장했다. 은행과 같은 숙박시설을 하나도 소유하고 있지 않지만 글로벌 호텔업체 힐튼이나 메리

아브르디 기업 가치가 더 높다. 에어비앤비는 인터넷을 통해 여행자들이 호텔보다 저렴하게 숙소를 얻을 수 있게 하고, 190여개 나라의 집(방) 주인을 낚는 방이나 집을 여행자에게 빌려줘 수익을 올리도록 한다. 공유 경제를 기반으로 한 새로운 사업 모델이다. 에어비앤비도 초기에는 한 주 매출이 200달러에 머물던 과정이 추억이던 때가 있었다. 에어비앤비가 어떻게 그 어려움을 극복했는지를 들여다보면 디자인 심정의 과정을 볼 수 있다.

1주일에 200달러에서 수입이 높지 않은 이유를 알아내기 위해 팀 멤버들은 그들의 사이트를 유심히 살펴봤다. 사진

스탠퍼드대 d.school의 디자인 심정 프로세스



개발 만의 첫 선상이다. 이후 에어비앤비는 데이터에 임태이지 않고 창의적인 기질을 실행하고 그것이 비즈니스에 어떤 영향을 주는지를 보고 다시 실행하기를 계속

대학의 혁신

Job 기반의
고객가치
창출

포스텍

Job
고객이
제품 사용을
통하여
얻고자하는
가치

Harvard
Business
Review



Know Your Customers' "Jobs to Be Done"

by Clayton M. Christensen, Taddy Hall, Karen Dillon, and David S. Duncan

FROM THE SEPTEMBER 2016 ISSUE

For as long as we can remember, innovation has been a top priority—and a top frustration—for leaders. In a recent McKinsey poll, 84% of global executives reported that innovation was extremely important to their growth strategies, but a staggering 94% were dissatisfied with their organizations' innovation performance. Most people would agree that the vast majority of innovations fall far short of ambitions.

On paper, this makes no sense. Never have businesses known more about their customers. Thanks to the big data revolution, companies now can collect an enormous variety and volume of customer information, at unprecedented speed, and perform sophisticated analyses of it. Many firms have established structured, disciplined innovation processes and brought in highly skilled talent to run them. Most firms carefully calculate and mitigate innovations' risks. From the outside, it looks as if companies have mastered a precise, scientific process. But for most of them, innovation is still painfully hit-or-miss.

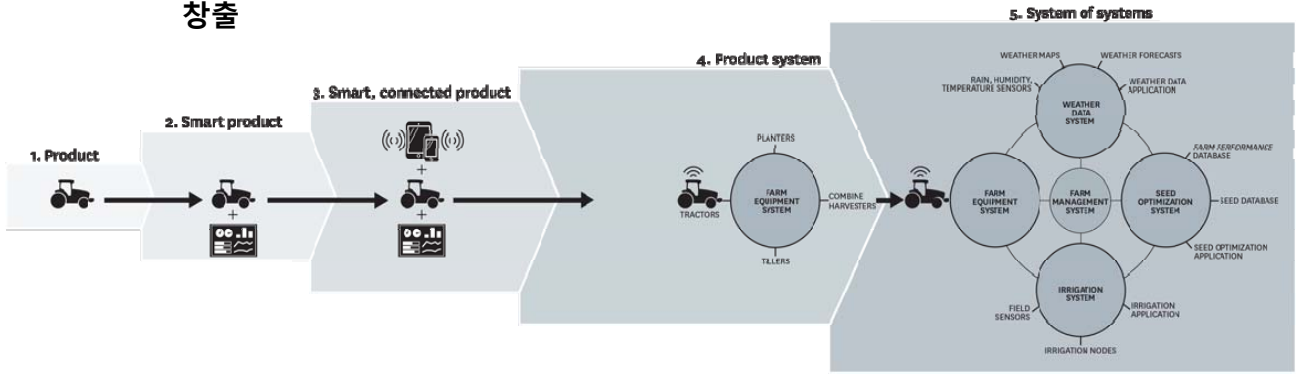
What has gone so wrong?

대학의 혁신

생태계
관점의
고객가치
창출

Harvard
Business
Review

How Smart,
Connected Products
Are Transforming
Competition



대학의 혁신

Job Map을
기반으로
고객가치를
X-ray Image처럼
가시화



포스텍의 미래전략은?

죽어야 산다

플랫폼

서비스

생태계

사업아이디어



창업인재

사업가치

기술가치

고객가치

'One-Of-A-Kind'
창업인재 육성을 위한
창업교육과정 개설

전략제안

- **창업인재 교육프로그램**
'Service Business 창업' 교육과정 개발
'Business Ideation'을 교육하는 프로그램으로 차별화
- **R&D인재 교육프로그램**
'Business 주도의 기술기획' 교육과정 개발
사업→기술 방향의 기술기획을 주로 교육 (역방향도 가능)
- **우수한 학부/대학원생 유치**
새로이 제안하는 교육프로그램을 통하여 창업이 활성화되면
창업에 관심이 있는 인재들이 포스텍 학부 및 대학원에 진학하고,
졸업후에도 창업환경이 좋은 포항에 정착할 것으로 기대됨
- **G-Valley 구축**
서비스, 소재부품 등 포스텍이 경쟁력 우위를 가질 수 있는
창업분야에 특화된 창업생태계를 지곡동/효자동에 구축하면
Univer+City처럼 대학이 사회적/경제적 가치를 창출하고
지역산업 경쟁력 확보에도 기여할 수 있음

'Service Business 창업' 대학원 교육 프로그램

세부과정	사업제안 (Ideation)	사업개발 (Platforming)	사업운용 (Matchmaking)
교과과목	디지털경영 서비스경험디자인 금융공학 기술기획	BPM HCI OSHW 이론과 실제 사업개발과제	Business Analytics 게임이론과 비즈니스 응용 서비스품질공학

○ 과목요약

1. 디지털경영: Multi-Sided Platform 기반의 서비스 비즈니스 기획
2. 서비스경험디자인: 사용자 중심의 서비스 경험 및 비즈니스 디자인 방법론
3. 금융공학: 금융에서의 공학적 모델링과, FinTech 비즈니스에의 응용을 포함함
4. 기술기획: 사물인터넷 기반의 제품-서비스 비즈니스 기획
5. BPM: 비즈니스 프로세스 운영 설계 및 분석
6. HCI: 인지공학, 사용성, New I/O Technology 등에 기반한 사용자 경험 설계 및 평가 방법론
7. Business Analytics: 비즈니스 분석 및 의사 결정 방법론
8. 게임이론과 비즈니스 응용: Game Theory 기초, Contract Theory 응용, 그리고 Matchmaking에의 응용
9. OSHW 이론과 실제: 사물인터넷 및 오픈소스 하드웨어 기반의 product-service system 개발
10. 서비스품질공학: 서비스 품질 관점에서의 서비스 공학 및 경영
11. 사업개발과제: 플랫폼 기반의 Service Business 개발과제 수행 (**신규개설추진**)

서비스사업 창업교육과 관련하여

● 중점분야

Multi-Sided Platform 기반 서비스 비즈니스
IoT 기반 제품-서비스 비즈니스

● 교육체계

미래사업제안 → 사업기회제안 → 고객가치제안 → 사업전략제안 → 기술전략제안
(Business Job) (Customer Job) (Customer Opportunity)

● Job

제품에서 시작
5 Whys

**자동차, 죽어야 산다
그러면 대학은?**

Q&A