

메트로가 만난 기업인
휴넷 조영탁 대표

“인재개발이 국가 경쟁력... 사람을 키운다”



“휴넷의 경쟁자는 교육기업이 아니다. 마이크로소프트(MS)와 구글이 바로 우리의 경쟁자다.”

교육기업 1세대이자 ‘행복전도사’로 잘 알려진 조영탁 휴넷 대표(사진)의 말이다.

휴넷이 교육(Education)과 정보기술(IT)을 접목한 ‘에듀테크(EDUTECH) 기업’으로 재탄생하기 위한 당찬 도전을 이어가고 있다.

교육 콘텐츠에 인공지능(AI), 빅데이터 등 4차 산업혁명 기술을 접목시켜 전에 없던 방식으로 학습할 수 있도록 돕는 것이다. 이럴 경우 효과는 극대화되고 대중성도 크게 확대된다. 교육의 경계가 무너져 그야말로 새로운 시대가 열리는데, 휴넷이 그 길목에 서 있는 셈이다.

“에듀테크로 교육혁명을 통해 세상을 바꾸는 것이 휴넷의 꿈이다. 우리가 하버드MBA를 안가고도 그것보다 양질의 교육을 저렴하게 받을 수 있을 것이라고 꿈을 꿀 수 있는 것도 바로 에듀테크가 있기 때문이다.”

행복전도사와 함께 이젠 ‘IT전도사’까지 된 조 대표의 말이다.

휴넷이 2020년까지 개발을 목표로하고 있는 ‘아바타MBA’가 대표적이다.

“아바타MBA는 콘텐츠를 실시



2020년까지 ‘아바타 MBA’ 개발
김세종프로젝트 에듀테크 접목도
업무경험으로 배우는 플랫폼 선배
글로벌 1위 교육기업이 최종 목표

간으로 업데이트한다. 인사관리, 재무관리, 전략 등을 순서대로 가르치는 것이 아니라 수요자가 가장 필요로 하는 분야를 먼저 교육한다. ‘챗봇 코칭’을 생각하면 된다. 그런데 이런 콘텐츠를 하버드 MBA보다 훨씬 저렴한 몇 십만원이면 접할 수 있는 것이 가장 큰 장점이다. 게다가 한국어뿐만 아니라 영어, 중국어 등으로도 가능하다. 특히 수 많은 사람이 동시에 MBA를 수강할 수도 있다.”

3000여 년간 이어온 인류의 오프라인 교육이 이러닝의 파괴력으로 환경이 급변했다면 에듀테크는 이러닝보다 수십 배, 수백배의 파괴력으로 교육시장을 급변시킬 것으로 조 대표는 확신하고 있다.

그래서 현재 300명에 가까운 휴넷 임직원 중에서 100명 가량을 IT 전문인력으로 채웠고, 이 비중을 점점 더 올려 2020년이면 목표하는 전체 500명의 직원 중 절반 정도를 IT 전문가로 채울 수

있을 것으로 보고 있다.

조 대표가 구상하고 있는 ‘김세종프로젝트’도 에듀테크를 접목한 것이다.

그는 “세종대왕이 백성들을 위해 한글을 만든 마음으로 준비하고 있는 프로젝트”라면서 “에듀테크 기술을 활용해 영어를 마스터할 수 있도록 하는 것으로, 그 활용범위는 매우 넓을 것”이라고 전했다.

‘플랫폼 비즈니스’도 휴넷이 한참 공을 들이고 있는 분야다.

휴넷은 최근 대기업을 비롯한 기업에서 퇴직한 전문인력들이 중소기업에서 다시 노후를 활용할 수 있도록 연결해주는 시니어 전문가 매칭 플랫폼 ‘텔런트뱅크’를 새로 선보이기도 했다.

기업에 들어가서 퇴직하기까지 축적한 그들의 지식, 경험, 노하우 등 사회적 자산을 썩히지 않고 활용할 수 있도록 돕고, 사람이 부족한 중소기업에는 인재를 찾을 수 있도록 가교 역할을 하기 위해서다.

조 대표는 “게임러닝, 플립러닝, 마이크로러닝 등 플랫폼을 통해 많은 사람들이 오가며 늘 수 있도록 하는 것이 목표”라면서 “가장 교육효과가 큰 것은 교육이 아닌 업무 경험을 통해 배우는 것인 만큼, 휴넷이 만드는 다양한 플랫폼이 이 같은 역할을 충실히 할 수 있을 것”이라고 강조했다.

기업체 교육담당자, 전문 산업 강사, 오프라인 교육업체들로 하여금 자유롭게 휴넷의 정형·비정형 온라인 과정들을 쓸 수 있도록 열어두고, 이들이 다시

오프라인 공간에서 토론, 실험 등을 통해 교육효과를 극대화하는 것이 ‘플립러닝’의 핵심이다. 휴넷은 현재 ‘와플’이라는 플립러닝 앱을 선보이고 있다.

회사가 돈을 벌기 위해 이같은 도전을 하고 혁신을 하는 것은 당연하다.

하지만 1999년 휴넷을 창업해 내내이면 20주년을 맞는 조 대표의 생각은 조금 다르다. 기업의 최우선 목표가 이익 극대화가 아니라는 신념에서다.

조 대표는 “고객들의 불편함을 없애고 세상을 더 살기 좋은 곳으로 만들어 가기 위한 노력을 하다보면 자연스럽게 회사에도 이익이 되는 것 아니겠느냐”며 “이것이 휴넷이 추구하는 ‘이타자리(利他自利)’다”고 말했다.

또 주주보다 고객 행복을, 고객보다 가까이 있는 직원의 행복을 우선 챙기겠다는 것이 그의 원칙이다.

이를 위해 지난 7월 초엔 조 대표를 포함한 직원 264명이 모두 중국으로 워크숍을 다녀왔다. 벌써 전직원 해외워크숍만 5년째다.

“HRD(인적자원개발)는 말 그대로 기업이 사람의 경쟁력을 키워주는 것인데, 이것은 결국 회사의 경쟁력이 되고 나아가선 국가경쟁력이 된다. 하지만 우리 무형자산과 지식에 대해 금액을 지불하지 않고 투자를 하지 않는다. HRD 산업을 키워나가는 것이 휴넷의 미션이자 목표다. 궁극적으로 ‘글로벌 1위 교육기업’이 우리의 최종 목적지다.”

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

14개 대학교 어학원 ‘부당위약금’ 적발 귀뚜라미 청도공장에 ‘태양광발전소’ 구축

개강 전 환불 신청땀 전액 환불 조치

국내 체류 외국인 유학생 수가 증가하면서 대학교 부설 한국어교육원의 환불 규정을 둘러싼 소비자 불만과 피해가 많이 발생하고 있는 것으로 나타났다.

공정거래위원회는 14개 대학교 부설 한국어교육원이 사용하는 10주정규과정 환불 규정을 심사해 수강생에게 부당하게 불리한 2개 유형의 불공정 약관 조항을 시정토록 했다고 12일 밝혔다.

공정위는 교육부에서 제시한 ‘2017년 고등교육기관 대학별 외국인 유학생 현황’을 참고해 불공정약관조항을 사용하는 어학연수 인원 500명 이상의 4년제 14개 대학교를 조사 대상으로 했다.

조사 대상 대학교 건국대학교, 경희대학교, 고려대학교, 동국대학교, 상명대학교, 서강대학교, 서울대학교, 연세대학교, 원광대학교, 이화여자대학교, 중앙대학교, 한국외국어대학교, 한양대학교, 홍익대학교(가나다순) 등이다.

공정위는 14개 대학교 부설 한국어교육원의 정규과정 환불규정을 점검하여 환불 불가 조항 등 2개 유형의 불공정 약관을 적발하여 시정하도록 했다.

공정위에 따르면 조사 대상 14개 대학교는 약관 심사 과정에서 불공정 약관 조항을 가진 시정했으며, 향후 한국어 정규과정 수강 계약체결 시 시정된 약관을 사용할 예정이다.

주요 시정 사항은 13개 대학에서 10주 정규과정 수강시 개강일로부터 1~2주만 지나도 환불이 불가능한 위약금 조항을 적용하고 있었다.

이에 공정위는 환불이 가능한 기간을



공정거래위원회

지나치게 단기간으로 정해, 위약금을 과도하게 부과하고 있다고 판단해, 시정토록 했다.

예컨대 강좌 개시 후 1주일 이내 환불 신청하면 수강료의 70% 반환, 강좌 개시 후 2주일 이내 환불 신청하면 수강료의 50% 반환, 강좌 개시 후 2주일 이후로는 수강료를 반환하지 않는 것이었다.

앞으로는 개강전 환불을 신청하면 전액 환불 받고, 월 총 수업시간의 3분의 1이 지나기 전에는 해당 월 수강료의 3분의 2를 돌려받을 수 있다. 수업시간 2분의 1이 지나기 이전인 경우에는 절반을 환불 받는다. 수업시간이 절반이 지난 경우에는 환불이 불가능하다.

환불 사유 조항을 대학교가 자의적인 판단에 따라 내리도록 한 상명대, 서강대, 연세대, 이화여대, 중앙대, 한양대, 홍익대 등 7개 대학의 약관도 시정 대상이 됐다.

이들 대학은 환불 사유를 ‘부득이한 사유’로만 정했다. 앞으로는 약관 상 환불 사유가 미입국, 영구귀국, 대학진학, 타교전학, 학습포기 또는 기타 부득이한 사유 등으로 구체화됐다.

공정위 관계자는 “이번 대학교 부설 한국어교육원 교육서비스 분야의 불공정 약관 시정을 통해 수강생들의 권익이 한층 향상되고, 수강생들의 피해예방 및 유사사례 방지에도 기여할 것으로 기대된다”고 말했다. /박인용 기자 parku7854@

연간 998톤 규모 이산화탄소 감축 8만그루 소나무 효과 ‘녹색경영’ 앞장

귀뚜라미가 경북 청도공장에 태양광 발전소를 구축하며 ‘녹색경영’에 앞장서고 있다.

귀뚜라미는 청도 보일러 제조공장에서 시간당 1.73MW급 태양광 발전소 준공식을 최근 마치고 본격 가동에 들어갔다고 12일 밝혔다.

청도공장 태양광 발전소는 축구장 약 4배인 2만9000㎡ 규모로 총 5084장의 태양광 모듈을 지붕 곳곳에 설치했다. 하루 3~4시간 가동한다고 가정할 경우 연간 발전량은 2100MW 규모에 달한다. 이는 일반 가정에서 사용하는 월 전력 소비량 200kW 사용 기준으로 계산하면 약 875세대가 1년간 사용할 수 있는 양이다.

귀뚜라미 관계자는 “이번 태양광 발전설비 구축으로 무공해 전력생산을 통해



귀뚜라미 청도공장 태양광 발전소 준공식에서 (왼쪽 다섯 번째부터) 최진민 귀뚜라미그룹 회장, 이승을 청도군수, 남정호 영남에너지서비스 대표이사 등 참석자들이 테이프 커팅을 하고 있다.

연간 998톤 규모의 이산화탄소(CO₂)를 감축해 약 8만3000그루의 소나무를 심는 효과를 볼 수 있을 것”이라고 내다봤다.

준공식에는 이승을 청도군수, 최진민 귀뚜라미그룹 회장, 남정호 영남에너지서비스 대표이사 등 50여 명이 참석했다.

준공식과 함께 귀뚜라미그룹 최진민 회장은 영남ES 남정호 대표이사과 ‘사회적 약자의 에너지복지’, ‘청정에너지 및

기기 보급 확대’를 위한 업무협약도 체결했다.

협약을 통해 양 측은 ▲가스 냉난방기 무상설치 지원 ▲냉난방기·LED 전구 교체 지원 ▲친환경에너지(청정연료, 신재생에너지) 전환시설 지원 ▲도시가스 사회공헌성 투자지역 냉난방기 최적가 공급 ▲가스안전문화 정착을 위한 교육 지원 등을 위해 상호 협력하기로 했다. /김승호 기자

쏟아져 나오는 숫자를 기록한 것이다.

SQL:RX

쏟아져 나오는 숫자를 기록한 것이다. SQL:RX는 최근 미국 RBC Life와의 독점 공급계약 체결을 통한 양질의 건강기능식품 및 산삼배양균 농축액 ‘산신초 캔서제’를 잇달아 출시하고, 주력 상품군인 화장품을 업그레이드한 점 등이 주요했다.

특히 기존 네트워크 마케팅 방식을 뒤엎는 SQL:RX의 혁신적인 도전도 이런 성과에 힘을 보탤 것이다. /김승호 기자

쏟아져 나오는 숫자를 기록한 것이다. SQL:RX는 최근 미국 RBC Life와의 독점 공급계약 체결을 통한 양질의 건강기능식품 및 산삼배양균 농축액 ‘산신초 캔서제’를 잇달아 출시하고, 주력 상품군인 화장품을 업그레이드한 점 등이 주요했다.

특히 기존 네트워크 마케팅 방식을 뒤엎는 SQL:RX의 혁신적인 도전도 이런 성과에 힘을 보탤 것이다.

상장사인 에스디생명공학이 출자한

SQL:RX는 지난해 4월 출범해 해외 유명 명품클러치백 ‘주디스리버’와의 라이선스 계약을 체결, 코스메틱 브랜드 ‘주디스리버’를 론칭하며 업계에 첫 발을 내딛었다.

‘주디스리버’ 화장품을 업계 최초로 롯데백화점에 입점시켰으며 이를 비롯해 건강기능식품, 식음료, 생활용품 등 자체 개발 상품을 잇달아 출시해 토탈 라이프 케어를 목적으로 생활 제품군 영역을 넓히고 있다. /김승호 기자