# "AI가 그린 그림, 누가 사나 했지요" 예술품 인정 받아 17점이나 판매

AI 기업人

## 박 지 은 펄스나인 대표

인공지능(AI)이 사람을 대체할 수 없는 유일한 직업으로 꼽히는 게 창의적인 작업을 하는 예술인이다.

하지만 AI가 빠른 속도로 미술 분야에 진출해 화가와 협업하거나, 혼자만의 미술작품을 내놓고 있다. 이는 해외는 물론 국내에서도 마찬가지로, 국내 최초 AI 미술 전문업체인 펄스나인은 지난 10월 말 AI 아트갤러리 '아이아'를 오픈했다. 이 공간에서 AI 작가가 그린 미술 작품을 판매하는데 기대 이상의 성과를 올리고 있다.

박지은 펄스나인 대표는 "AI 갤러리에서 17점의 그림을 판매했는데, 사람과 협업한 작품이 아닌 AI가 단독으로 그린 작품만도 10점이 넘게 판매됐다"며 "20만원에 팔린 작품도 있지만, 300만원인 작품을 사가신 분도 계신데, 주로 AI 기술에 호감을 가진 젊은 층이 싼 값에 작품을 소유하는 만족감으로 구입한다"고 말했다.

박지은 대표는 동덕여자대학교 산업디자인과를 졸업한 후 CJ ENM 홍보·마케팅 담당으로 일한 후 네이버 해피빈에서 프로덕트 매니저(PM)로 활동했다. IT 업무를 하며 기술에 매료돼 서울과학종합대학원에서 빅데이터 MBA 과정을 공부했다. 세무 챗봇으로 석사 논문을 내고 AI 챗봇을 개발하던 중 서울시에서 R&D 비용으로 1억2000만원을 지원받은 게 펄스나인을 창업한 계기가 됐다.

박 대표는 "그림을 그리는 AI의 모체가 나온 것은 엔비디아에서 주관하는 AI 컨퍼런스의 쇼케이스에 소개를 위한 것"이라고 말했다.

사업을 시작한 지 1년 반 정도가 지나 2018년 3월 AI로 그림을 그리는 앱을 안드로이드, 아이폰(iOS) 버전으로 선보였다. "그림을 그릴 때 스타일 트렌스퍼 기술을 활용하는 데, 당시 지렁이 같은 선이 생기는 노이즈가 있었어요. 동양인의 사진을 올리면 눈, 코, 입이 날아가는 문제가 생겨 나중에는 강아지, 고양이 반려동물용으로 활용했어요."

이 기술로 무엇을 할지 고민하다 웹툰을 채색하고 그림을 그릴 수 있는 AI 디지털 이미징 솔루션 '페인틀리'를 정식으로 선보였다.

"해외에서 AI가 그린 그림이 4억9000만원에 팔리는 걸 보고 우리도 그림을 팔면 재무적으로 나아지겠다는 생각을 했어요. 플랫폼 기업 등을 찾아갔고, 온라인 아트 플랫폼업체인 아트투게더에서 지분 투자형으로 같이 판매하자고 제안했어요."

처음부터 AI 작가가 그린 그림을 단독으로 팔기보다 유명 작가와 협업을 통해 그림을 그리는 방안을 떠올렸다. 그 때 아트투게더의 제안으로 독도 그림 채색화를 '주사위 그림'으로 유명한 두민 작가와 AI가 같이 그리는 것을 기획한 것.

AI 갤러리 작년 10월 오픈, 젊은층서 호응
단독으로 AI가 그리거나 예술가들과 협업
두민 작가와 손잡고 '독도 채색화' 만들어
작가가 의도치 않은 부분 AI가 보완해

박지은 펄스나인 대표

"두민 작가는 시대의 흐름이라면 다른 사람보다 먼저 해보겠다며 적극 나섰어요. 두민 작가가 서양화만 하다 보니 동양화는 해본 적이 없는 미지의 영역이라 AI가 동양화를 담당하게 했어요. 그림이 나왔을 때 저희가 기대했던 것 이상이어서 깜짝 놀랐어요." 프로젝트성으로 독도 그림을 그린 AI를 창의를 한다는 의미에서 '이메진 AI'로 이름 지었다.

"독도 채색화를 경매해 2100만원 펀딩을 받았고 독도 관련 재단에 기부했어요. 독도 드로잉화도 1000만원을 목표로 펀딩했는데, 1주 빠르게 마감이 됐어요."

그는 "아직까지 AI 스타트업들 중에 수익을 내는 곳이 많지 않은 데 그림 AI는 다른 분야보다 빠르게 수익을 낼 수 있다"고 강조했다.

최근에는 이메진 AI가 그림을 좌우 분할해 독도의 여름과 가을을 그린 작품을 갤러리에 전시했는데, 마치 물 위에 물방울이 떨어지는 모습을 연상시킨다. 가격은 500만~1000만원으로 책정됐다.

"그림 AI 학습을 위해 이미지가 정확하고 노이즈가 끼지 않은 데이터가 필요해 갈매기, 전봇대, 손가락 등을 정리하는 전처리를 하게 돼요. 저희는 그림의 창의성을 위해 갈매기, 전봇대 등 이미지를 20% 노이즈로 집어넣었어요." 일부러 넣은 노이즈가 예술성으로 승화됐다는 것.

'경계'라는 주제로 두민 작가가 그린 서양화와 AI가 그린 추상적인 드로잉을 모자이크처럼 엮은 'The Boundary of Pixel'도 선보였다. 그는 지난 19일에는 엔지니어가 AI 미술 프로그램으로 그린 그림을 전시한 '엔지니어전'도 개최했다. "순수 엔지니어들이 AI로 그림을 그렸는데, 임채석 작가는 본인이 개발한 AI 바다로 제주의 바다를 모티브로 그림을 그렸어요. AI로 그림을 그리는 시도가 이어지고 있어, 저희는 아예 '전속 작가 제도'를 만들어 신진작가를 발굴하고 페인틀리 툴도 제공할 계획이에요. 예술가가 의도하지 않은 걸 AI가 보완하도록 할 생각이죠."

박 대표는 오는 3월에서 5월 경 뉴욕에서 AI 신작도 선보일 계획이다. 또 1달에 1번 작품을 소싱해 판매하는 기획전과 경매도 꾸준히 진행할 생각이다.

"'AI가 그린 그림이 예술이냐 아니냐' 논란이 많아요. 예술로서 인정을 받고 작품이 팔리면 예술이고, 아무도 안 사가면 예술이 아니라고 생각해요. 저희 그림이 팔렸다는 것은 예술로 인정을 받았다는 것을 증명해요. 이메진 AI는 사람이 되도록 손을 안 데는 창의적인 AI로 발전시키고, 다른 작품들은 사람의 손을 거치는 협업을 진행할 생각입니다." /채윤정 AI 전문기자 echo@metroseoul.co.kr

# 경단녀의 창업 도전… 3년 만에 거래처 50곳 "한단계씩 밟아 나갔죠"

여성기업人터뷰

## 최 서 윤 디자인얼라이언스 대표

출산과 육아로 경력 단절이 길었다. 업계에 복귀하기 위해 경험을 쌓으려 했다. 다른 회사에서 경험을 쌓은 후 오랜 꿈이었던 디자인 회사를 차리려고 했다. 그러나 사회는 그녀를 써주지 않았다.

최서윤 디자인얼라이언스 대표

"현실이 너무 박했어요. 그래서 생각했어요. 나를 안 써준다? 그럼 됐고, 나는 내가 하고 싶은 것을 바로 할래, 하고요. 그래서 바로 창업을 했죠."

**출산 등 경력단절로 복귀 어려워**
**경력 발휘해 디자인연구소 설립**
**성남 디자인 시장 빈틈서 성과**

최서윤 디자인얼라이언스 대표는 "막상 해보니 내가 알고 있는 나보다 더 큰 능력치가 발휘됐다"며 웃었다. 출산 전 대기업 디자인 연구소에서 6년간 일한 경력과 틈틈이 진행했던 프리랜서 작업을 포트폴리오 삼아 일을 시작했다. 그렇게 디자인얼라이언스가 탄생했다. 벌써 4년 반 전의 일이다.

**◆스타트업·소기업 위한 시각디자인**

디자인얼라이언스는 기업에 로고·CI·BI·UX/UI·카탈로그·제품패키지·광고 등 시각디자인 전반을 서비스하는 회사다. 스타트업이나 소기업이 주 고객이다. 최서윤 대표는 창업 기업과 소기업을 위한 서비스를 고집하는 것은 이들을 위한 디자인 서비스가 굉장히 드물기 때문이라고 설명한다.

"성남시에서 24년을 살았어요. 여기에 애정을 갖고 사업을 진행했죠. 그런데 살펴보니 성남시에 등록된 몇십 개의 디자인 업체 중에 스타트업 등 일반 기업이 디자인을 의뢰할 수 있는 곳이 10개 미만이었어요. 대부분 실내 인테리어·제품·공방·소프트웨어 회사더라구요."

디자인얼라이언스는 사업을 시작하고 3년 만에 50개 업체와 디자인프로젝트를 수행했다. 그 과정에서 여성기업 인증·벤처기업 인증·경기도 우수 디자인 기업·산업디자인 전문회사 등록·1인 창조 마케팅 지원사업 등 다양한 정부 인증도 취득했다.

최서윤 대표는 2019년 말부터 디자인 컨설팅 서비스도 제공하고 있다. 이를 위해 한국디자인진흥원에서 컨설팅 과정을 취득했다. 작은 기업에 의뢰를 받으면서 이들이 기업에 필요한 디자인 전반에 대한 이해도가 부족하다고 느꼈기 때문이다. 디자인 프로젝트를 맡지 않더라도 컨설팅만 받을 수도 있다. 브랜드 디자인 방향을 제시해 주는 것이 소기업들에게 중요하다고 느꼈기 때문이다.

"그전에는 디자인만 진행했는데 비효율적이더라구요. 기술도 좋고 사업성도 좋은데 마케팅적인 면이나 디자인적인 면을 잘 모르는 분들이 많았어요. 그래서 자금만 괜찮다면 서로 합의 하에서 디자인 컨설팅 진단을 한 후 프로젝트를 진행하는 방향으로 바꿨습니다. 디자인 브랜딩의 순서 등을 하나부터 열까지 알려드리는 거죠. 사업하는 분들 중에 이걸 아시는 분도 있지만, 모르는 분도 꽤 있어서 일일이 하나씩 체크하면서 상담합니다."

**정부서 각종 인증 받으며 성장**
**디자인 방향 제시하는 컨설팅도**
**자체 브랜드 '디자인 샵' 목표**

**◆성공비결은 리스트세워 꾸준히 달린 것**

최서윤 대표는 4년 반 동안 성공적으로 회사를 운영한 비결을 '꾸준함'이라고 설명했다. 회사를 한 번에 크게 키우기보다 하나씩 자신의 할 일을 하면 성공으로 갈 수 있다는 것이다.

"디자인 쪽에서 사람들이 저를 불가사의라고 해요. 현업에서 계속 일하는 여자들은 대부분 결혼을 안 한 사람들이에요. 그러니까 사람들이 '야 너는 어떻게 몇 년의 경력 단절도 있고, 애를 키우다가 회사를 차려서 일을 해?' 하고 묻는 거죠. 저는 그저 이건 이래서 어렵고, 저건 저래서 못하고를 생각하지 않았어요. 목표를 세우고, 하나씩 리스트를 잡아서 단계를 밟아서 여기까지 올 수 있었다고 생각합니다."

최서윤 대표는 "정체기가 있는 계단형식이라도 꾸준히 가는 것이 가장 중요하다"며 "그래서 저는 큰 꿈보다는 연도별로 달성해야 할 일을 정한다"고 덧붙였다. 최 대표는 큰 회사는 못하는, 작지만 내실 있는 디자인얼라이언스만이 할 수 있는 서비스를 생각한 것도 주효했다고 말한다.

최서윤 대표의 최종 목표는 라이프스타일을 겨냥한 디자인 콘텐츠를 가진 자체 브랜드를 만드는 것이다.

아직까지는 먼 이야기지만 지금까지 회사를 꾸려왔듯 하나하나 단계를 밟으면 언젠가 그녀가 원하는 라이프스타일을 담은 '디자인샵'을 낼 수 있을 것이라고 그녀는 자신했다.

최서윤 대표는 "올해 40대 중반에 접어드는데 지금처럼 단계별로 하나씩 밟아가면서 50대, 60대까지 꽃을 피우는 회사를 만들고 싶다"며 웃었다.

/배한님 기자 ericabae1683@