

# “30년 OCR 매력에 푹... 고유기술에 AI 접목, 사업화 날개”

(광학적 문자 인식)

## 메트로가 만난 기업인 코테크시스템 민현정 대표



민현정 코테크시스템 대표가 서울 신당동 사옥에서 인터뷰를 하고 있다.

/김승호 기자

“많이 앞서 시작했던 얼굴인식, 음성인식 등을 사업화하지 못하고 있었는데 이젠 AI로 모든 것을 좀더 쉽게 할 수 있는 시대가 됐다. OCR 분야에선 국내서 최고의 인식을 자랑하고 있는 만큼 AI를 적용해 사업화하는 일도 충분히 승산있다고 자부한다. 앞으로 우리의 고유 기술과 AI를 동시에 활용하는 방향으로 가게 될 것이다.” 서울 신당동에 있는 코테크시스템 본사에서 만난 민현정 대표의 말이다.

사람이 손으로 쓴 글씨 등을 인식하는 광학적 문자 인식(OCR) 기술이 인공지능(AI)을 만나 더욱 강력해지고 있다. 경쟁자인 AI를 잘 활용하면 다양한 사업으로 확장할 수 있기 때문이다. 대세를 거스르지 못한다면 제대로 이용하는 것이 관건이다.

OCR 기술 기반의 종합 소프트웨어 개발회사인 코테크시스템 민현정 대표의 도전을 위한 발걸음이 AI 때문에 더욱 분주해지고 있다.

민 대표는 코테크시스템 창립 멤버다. 그때가 91년도다. 이후 대리, 과장, 차장, 부장, 상무를 거쳐 2016년부터 대표를 맡아 회사를 진두지휘하고 있다.

대학에서 불어불문학을 공부한 그는 전공을 불문하고 30년 넘게 OCR의 매력에 푹 빠져 살고 있다. 그사이 관련 업계에선 코테크시스템이 거의 유일하게

1991년 코테크시스템 창립 멤버로 PM 업무로 사업관리 노하우 쌓아 ‘포장영상 자동화 솔루션’ 개발해 블랙컨슈머 대비 증거자료 만들어 직원과 소통위해 직무실 문 없애

생존해 있는 회사가 됐다. “이화여대에서 불문학 석사과정을 밟고 있을 때다. OCR 기술을 연구하던 카이스트의 물리학과 랩과 협업 프로젝트를 진행했는데 내가 만든 알고리즘으로 인식을 끌어올리는데 상당히 재미가 있었다. 그래서 회사의 창립멤버가 됐다.” 개발자가 대부분이었던 회사에서 비전공자가 살아남아 대표까지 될 수 있었던 것은 늘 새로운 도전을 좋아하는 그의 성격 때문이다.

민 대표는 “돌아보면 오래 일을 할 수 있었던 것은 계속 신기술을 개발하고 접목시키느라 매번 다른 일을 해왔기 때문인 것 같다. 새로운 아이디어를 내고 개발하는게 힘들었지만 매너리즘에 빠지지 않고 계속 힘을 낼 수 있는 원동력이 되기도 했다. 개발 실력보다 여러 사업의 PM(Project Manager)을 하면서 쌓은 사업관리 노하우, 사업부를 맡아서 실행한 인력관리, 고객관리 등에 대한 능력이 큰 보탬이 됐다”고 말했다.

대세인 AI를 만난 코테크시스템과 민 대표는 현재 새로운 도전을 이어가고 있다. ‘포장영상 자동화 솔루션’ 개발도 그중 하나다. AI와 자체 판독 기술을 결합한 솔루션으로, 별도의 장비없이 CCTV로 녹화만하면 AI가 운송장을 자동으로 찾아내 인식·저장해주는 기술이다. 민 대표는 “이를 통해 블랙컨슈머에 대비해 완벽한 증거자료를 만들 수 있다. 택배포장시 사용할 수 있도록 클라우드로 구성해 구독서비스를 제공할 수

있다. 물류업체에서 활용도가 넓을 것으로 기대하고 있다”고 전했다.

영화나 드라마의 대본을 입력, 빅데이터로 만들어 미래의 흥행 여부를 미리 판단할 수 있는 과제도 한국콘텐츠진흥원, 이화여대와 함께 진행하고 있다.

“대본은 넘쳐나고 작품을 제작하기 위해선 엄청난 인력과 비용이 들어간다. 우리의 OCR 기술과 AI를 이용해 미리 인기 여부를 예측할 수 있다면 많은 비용을 아낄 수 있을 것이다.”

AI 컴퓨터 비전, AI 자연어 처리, AI 음성인식 및 소음제거 등도 AI 때문에 가능해진 사업 영역이다.

사옥 맨 위층에 있는 민 대표의 집무실엔 문턱이 없다. 직원들이 하도 왔다 갔다하면서 문턱이 달았기 때문이다.

기자도 인터뷰를 하기 직전에도 민 대표는 자신의 방에서 한 여직원과 깊은(?) 대화를 나눴다며 미소를 지었다.

“우리는 공공기관 등 외부와 프로젝트를 통해 먹고산다. 고객사와 협업, 내부 직원들간 소통이 무엇보다 중요하다. 그래서 직원들의 고충을 잘 살피고 말을 잘 들어주는게 무엇보다 중요하다. 그래서 직원들이 내 방을 수시로 오갈 수 있게 하고 있다. 출입문도 없다. 당연히 문턱도 없다.(웃음)”

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

## 중기부-행안부 ‘인구활력펀드’ 본격 조성

민간투자 유치 등 총 200억 조성  
지역소재 중기·벤처 성장 등 도와

중소벤처기업부가 행정안전부와 함께 인구감소지역 및 관심지역의 기업을 육성하기 위해 ‘인구활력펀드’를 본격 조성한다.

6일 중기부에 따르면 인구활력펀드는 중기부 모태펀드에서 95억원, 행안부 지방소멸대응기금에서 45억원을 각각 출자한다. 아울러 민간투자를 추가로 유치해 연내 총 200억원 규모로 조성할 예정이다.

이번에 조성하는 활력펀드는 인구감소와 그에 따른 일자리 감소로 경제적 활력이 저하된 지역에 소재한 중소기업 및 벤처기업의 성장을 돕고, 지역 내 기

업 유치를 촉진해 지역 경제를 재도약시키는 것을 목표로 한다.

구체적으로 펀드 금액의 60% 이상을 인구감소지역 및 관심지역에 소재한 중소기업과 투자 후 2년 이내 본점을 인구감소지역 등으로 이전하거나 해당 지역에 지점, 연구소, 공장을 설립하는 기업에 투자할 계획이다.

사업 공고에 대한 자세한 내용은 7일부터 한국벤처투자 누리집에서 확인할 수 있다.

인구활력펀드에 참여하는 민간투자자들을 위한 출자 제안서는 내달 21일 10시부터 같은 달 28일 오후 2시까지 벤처투자 종합정보시스템을 통해 온라인으로 접수한다.

한편, 중기부와 행안부는 민간 투자

자와 긴밀하게 협력해 펀드의 성과를 극대화하고, 내년부터는 지역별 투자 현황과 수요를 분석해 펀드 규모를 점진적으로 확대할 계획이다.

오영주 중기부 장관은 “부처 간 협업을 출범한 이번 펀드를 통해 혁신적인 중소기업이 인구감소지역 경제의 재도약을 이끌 수 있도록 정부가 뒷받침하겠다”고 밝혔다.

이상민 행안부 장관은 “인구감소지역에서 어려움을 겪는 많은 중소·벤처 기업을 인구활력펀드가 지원하게 될 것”이라며 “앞으로도 두텁고 다양한 지원을 통해 인구감소지역 경제를 활성화하고 지역 주민 삶의 질을 높이기 위해 노력하겠다”고 전했다.

/김승호 기자

## 전통시장 ‘디지털화’ 매출액 증가 기여

소진공-카카오 ‘단골시장’ 사업  
사업 순효과로 매출 2.74% 늘어

소상공인시장진흥공단과 카카오가 함께 지원한 전통시장 디지털화가 매출액 증가 등에 기여한 것으로 나타났다.

6일 소진공에 따르면 ‘프로젝트 단골’의 일환인 ‘단골시장’은 2022년부터 소진공과 카카오가 전통시장의 디지털 접목을 위해 실시한 상생 사업으로, 8월 기준으로 전통시장 178곳이 참여했다. ‘톡 친구’로 추가한 이용자 수도 35만명을 돌파했다.

이 사업은 전통시장 상인과 고객의 관계를 카카오톡 채널로 확장하는 것으로, 상인은 홍보하고 싶은 상품과 할인 행사 등의 정보를 제공하고 고객은 손쉽게 스마트폰으로 손쉽게 정보를 제공

받을 수 있다.

특히 한국유통학회와 소진공, 카카오와 함께 2022~2023년 ‘단골시장’에 참여한 101곳의 시장을 대상으로 카드 매출액을 비교·분석한 결과 이들 시장은 1년 사이 매출이 3.09%(A) 늘어났다. 반면 동일 행정구역에 있는 다른 점포의 매출액은 같은 기간 0.35%(B) 증가하는데 그쳐 ‘단골시장’ 사업의 순효과(A-B)는 2.74%로 나타났다.

또한, 세대별 소비 변화 측면에서도 디지털에 상대적으로 취약한 중장년층에서 긍정적인 효과가 나타났다. 그중에서도 60대 이상 소비자의 매출 증가가 5.2% 상승한 것으로 파악됐다. 연령대별 매출 증가율(2023년 기준)은 30대 0.6%, 40대 0.5%, 50대 1.4%, 60대 이상 5.2%였다.

/김승호 기자

## 은행권, 상반기 개인사업자 채무조정 1.5조

금감원 ‘개인사업자대출119’  
전년동기 대비 6309억 증가

은행권이 ‘개인사업자대출119’를 통해 올해 상반기 영세·취약 개인사업자에게 1조5000억원가량을 투입했다고 밝혔다. 이는 전년 동기 대비 69.3% 증가한 수치다.

6일 금융감독원에 따르면 올해 상반기 중 개인사업자대출119로 상환부담이 경감된 대출금액은 1조5414억원으로 전년동기대비 6309억원 증가했다. 은행권이 시행중인 개인사업자대출

119는 개인사업자대출을 이용 중인 차주가 만기에 채무상환이 어렵거나 3개월 이내로 연체중일 경우 ▲만기연장 ▲이자감면 ▲이자유예 ▲대환대출 등을 지원해 상환부담을 경감해주는 제도다.

지원건수는 1만7101건으로 지난해 상반기에 비해 6723건 늘었다. 구체적으로는 올해 상반기 개인사업자대출119를 통한 지원유형(중복허용 기준)은 만기연장이 1조961억원(77.6%)으로 가장 많았고 이자감면 8412억원(54.6%), 이자유예 833억원(5.4%) 등의

순으로 뒤를 이었다.

지원등급별로는 6~10등급의 저신용 차주 대출이 56.0%, 5000만원 이하의 소규모 대출 비중이 61.0%를 차지하는 등 저신용 영세사업자 위주로 지원이 이뤄진 것으로 나타났다.

금감원은 개인사업자대출119 제도 활성화를 위해 은행의 운영실적을 반기별로 평가하고 있다.

올해 상반기 개인사업자대출119 우수은행으로 대형은행 부문은 국민·우리·신한은행이 선정됐고, 중·소형은행 부문은 BNK경남·Sh수협·광주은행이 선정됐다. 이번엔 신설된 인터넷전문은행 부문에서는 토스뱅크가 선정됐다.

/허정윤 기자 zelkova@

## 홈쇼핑, 美 ‘칼리스타’ 트리트먼트 론칭

홈쇼핑이 6일 미국의 인기 브랜드 ‘칼리스타’의 ‘칼리스타 주스 미네랄 프로틴 클리닉 트리트먼트(사진)’를 론칭했다. 이번에 선보인 제품은 칼리스타 브랜드 가운데 한국에선 처음으로 선보였다.

칼리스타 브랜드는 마리아맥콜이 1989년 그랜드 살롱을 설립하며 탄생했다. 헤어 디자이너 살롱의 오너인 마리아맥콜은 미국의 대표적인 홈쇼핑인 QVC에 칼리스타 톨즈 브랜드를 2007년에 론칭하여 현재까지 많은 제품을 판매하고 있다. ‘칼리스타 주스 미네랄 프



로틴클리닉 트리트먼트’는 칼리스타의 대표인 마리아맥콜이 직접 기획에 참여하고 K-뷰티를 선도하는 한국의 제조 기술로 탄생했다.

/김승호 기자