



아이엠컴퍼니 IAMCOMPANY

- CEO 정인모
- Product 스마트폰 교육 콘텐츠(알림장) 플랫폼 <아이엠스쿨>, 교사용 도구 <아이엠스쿨 관리자>
- Foundation 2012년 7월
- Addr 경기도 성남시 분당구 대왕판교로 660 (삼평동, 유스페이스 1B동 604호)

21살짜리 어린 대학생 창업가의 발굴

“우수한 벤처사업가를 발굴할 때는 여러 조건을 따지기 마련이지만 여기에는 딱 한 가지 배제할 게 있습니다. 바로 나이입니다.”

컴퍼니케이파트너스 이강수 심사역의 말이다.

그는 2012년 10월 개성 넘치지만 설득력 있는 스타트업 CEO를 만났다. 아이엠컴퍼니의 정인모 대표였다. 그들이 만든 <아이엠스쿨>이라는 앱은 이미 3개 대회에서 상을 휩쓰는 등 사람들로부터 높은 점수를 받고 있었다. 물론 아직 서비스는 오픈 전이었다.

“성공한 선배 벤처기업이 후배 벤처를 양성하기 위해 모태펀드와 공동으로 출자하는 사업이 있습니다. 자금이 모이면 선배 벤처에서 운용사를 추천하여 펀드를 만드는데 우리 컴퍼니케이파트너스가 해당 펀드 운용사가 되었습니다. 안 그래도 아이엠컴퍼니는 궁금한 기업이었는데 직접 만나보니 아이디어가 참신했지요. 난 왜 이런 생각을 못했을까 하는 생각마저 들더군요.”

벤처 기업을 운영하여 성공에 이른 선배 벤처들은 성공하기까지의 경험 때문에 남다른 안목으로 유망 벤처를 발굴하는 능력을 갖고 있다. 그런 뛰어난 안목으로 발굴한 기업이 21살짜리 어린 대학생이 CEO로 있는 아이엠컴퍼니였다. 벤처업계에서 성공한 선배들의 눈에는 나이 대신 볼 게 많은 법이다.

TIMELINE



STATE



4명 2012년
↓
24명 2015년



3억 원 2014년
↓
10억 원 2015년 (예상)



사용자

120만 명



1일 액티브 유저

40만 명



서비스 학교

1만 개
(전국 초·중·고등학교의 86%)

부모님의 즐거운 저녁 시간을 위하여

:

“그 나이 때 생각할 수 있는 아이디어가 있는 것 같습니다.”

21살의 정인모 CEO는 몇 년 전 졸업한 고교 시절을 생각하다가 재미있는 아이디어를 떠올렸다. 알림장을 대신하는 <아이엠스쿨>이었다. 전국의 초중고교생과 학부모들이 스마트폰이라는 내 손 안의 컴퓨터를 쥐고 다니는데 학교에서는 아직도 알림장을 홈페이지에 올리거나 인쇄물로 나누어주고 있었다. 책가방에 뭐가 들어 있는지는 몰라도 스마트폰 속에 숨어 있는 기능은 모조리 꿰고 있는 아이들과, 우리 아이의 내일 준비물이 무엇인지, 다음 주 소풍 일자와 시험 일자는 어떻게 되는지 궁금한 엄마들에게 ‘전자 알림장’은 쉽고 간편하게 학교 정보를 받아볼 수 있는 방법이었다.

“홈페이지 없는 학교는 본 적이 없는 것 같아요. 반면 모바일 홈페이지나 학교 앱은 찾아보기 힘들었어요. 잠시 엄마가 되어 보면 이게 얼마나 피곤한 일인지 알 수 있습니다. 늦은 저녁 집에 들어온 엄마는 자녀의 숙제와 준비물을 검사해요. 아이에게 묻지만 어디에 두었는지 깜빡 잊을 때도 있어요. 잔소리가 시작되지요. 학교에 놓고 온 날도 있어요. 친구에게 전화를 걸어보라고 아이에게 시키고 나면 이제 엄마 마음은 짜증으로 바뀝니다. 친구 답변도 시원찮아요. 그제야 컴퓨터 켜고 학교 홈페이지에 접속합니다. 아이디 입력하고, 비번 치고, 학년 선택하고, 반 고르고, 공지사항 찾아야 해요. 최소 4~5단계를 거쳐야 오늘의 가정통신문을 확인할 수 있습니다. 학교 급식이 뭔지, 오늘 숙제가 뭔지, 준비물이 뭔지 알기 위해 20~30분 허비하는 날도 종종 있어요. 아이는 죄 진 사람처럼 어쩔 줄 몰라 하고, 엄마는 툭 하고 건드리면 터질 것처럼 얼굴이 벌겍게 달아오릅니다. 특히 준비물이 문제입니다. 내일 아침에 들고 가야 하는데 집에 없다면? 씻고 밥 먹고 우아하게 맥주 한 잔 마시고 잠자리에 들면 딱 좋겠다는 마음으로

터치 한 번으로 자녀의 내일 준비물, 숙제,
다음 주 학사일정을 확인할 수 있다면?



퇴근했는데 오늘 남은 일정은 다 망쳤다는 생각뿐이죠.”

이 모든 어려움을 해결할 수 있는 방법이 있다. 알림장이든 가정통신문이든 스마트폰으로 보내면 단 1초 만에 모든 정보가 확인 가능하다. 알람기능을 설정하면 학교의 긴급 메시지도 실시간으로 확인할 수 있다. 학교도 나쁠 게 전혀 없다. 일일이 우편물로 보낼 필요도 없고, 아이가 알림장을 빠뜨릴 염려도 없으니 숙제나 준비물도 더 잘 챙겨서 보내지 않겠는가.

좋은 아이디어는 들어보면 안다

:

정인모 대표의 생각은, 나이 든 사람이 차마 떠올리기 힘든 생각이었지만 누가 들어도 수궁할 만한 아이디어였다. 2011년 KAIST 경영과학과가 개최한 창업 경진대회에 출품했다가 덜컥 최우수상을 차지했고, 대전시 우수창업기업인상, 대전경제통상진흥원 대상까지, 참가하는 행사마다 수상자 명단의 최상단에 이름을 올렸다. 대전시는 이 젊고 유망한 아이디어가 빛을 보길 바랐다.

“당시 대전시에서 주관하는 대학 창업 프로젝트가 있었습니다. 여기에 선정되어 1,300만 원의 창업 지원금을 받았지요.”

지원금 명목이 ‘창업’이었다. 돈을 받은 이상 창업은 정해진 수순이었다. 2012년 7월 정인모 대표는 <아이엠스쿨> 아이디어 하나만 믿고 회사를 세웠다. 그리고 세 달 뒤 KAIST 창업보육센터에서 컴퍼니케이파트너스의 이강수 부사장을 만났다. 이강수 부사장은 인큐베이팅이 필요한 청년창업가들을 대상으로 멘토링을 하고 있었다. 그는 아이엠컴퍼니의 아이디어를 듣는 순간, 자신이 할 일이 많다는 사실을 깨달았다. 그로부터 불과 3개월 뒤인 2013년 1월 아이엠컴퍼니는 컴퍼니케이파트너스를 필두로, 캡스톤파트너스, 한빛인베스트먼트에게 15억 원의 투자금을 받았다. 주머니가 두둑해지자 갑자기 할 일이 많아졌다. 최초 4명의 직원으로 출발한 아이엠컴퍼니는 16명으로 증원하며 비즈니스 모델을 수립하기 위한 준비에 돌입했다.

찾는 사람이 없으면 플랫폼도 없다

:

“단순히 ‘모바일 알림장’을 만들겠다는 생각으로 시작한 건 아닙니다. 요즘 유

행이 ‘플랫폼’이지요? 우리도 플랫폼을 생각하지 않을 수 없었어요. 아이엠스쿨을 통해서 학교와 학생과 학부모가 소통할 수 있는 공간을 만드는 게 목표였 습니다.”

정인모 CEO는 조금 더 큰 그림을 그렸다. 교육 콘텐츠를 제공하는 플랫폼이 그가 그린 최종 그림이었다. 그는 몇몇 학교에서 개별적으로 앱을 만들고 있 다는 사실을 알고 있었다. 불까지는 아니었지만 모바일의 필요성을 인지한 몇몇 학교의 움직임이 감지된 것이다. 그런데 만일 우리가 더 좋은 기능의 앱을, 그것 도 무료로 뿌린다면?

“〈아이엠스쿨〉과 같은 앱은 정보의 흐름이 학교에서 학부모로 향합니다. 학 부모가 이 앱을 다운받도록 유도하려면 우선 회원사인 학교가 많아야 했어요. 그래서 학교에 무료로 뿌리기 시작했지요.”

무료 알림장 앱이 나왔다는 소식은 삼시간에 학교 사이에서 퍼졌다. 안 그래 도 옆 학교에서 알림장 앱을 만든다는 소문이 돌고 있었는데 돈 안 들이고 사용 할 수 있고, 기능도 쓸 만했고, 필요한 게 있으면 고쳐주겠다고 하니 망설일 필 요가 없었다. 〈아이엠스쿨〉은 단기간에 많은 학교를 회원사로 끌어들었다. 학 교 고객이 많아지니까 기능 개선도 빠르게 이루어졌고, 학부모 유저도 덩달아 늘었다. 물론 학부모에게도 무료였다. 학부모들도 싫을 게 없었다. 자녀의 출석 여부부터 내일 준비물, 학교의 공지사항까지 한눈에 볼 수 있다는데 누가 마다 하겠는가.

“앱이 빠른 속도로 퍼지면서 광고 협찬이 들어오기 시작했습니다. 이 가운데 학부모와 학생들에게 유익할 만한 맞춤형 교육 광고만 선별하여 제공하면서 수 익원을 확보하기 시작했습니다. 물론 학원과 같이 비용 지출의 의지를 갖고 있 는 곳에는 처음부터 유료로 서비스를 제공했습니다.”



CEO 정인모

- KAIST 산업디자인, 경영과학과
- KAIST 미담장학회 창립이사
- KAIST 창업경진대회 대상
- 대전광역시 대학창업 대상
- 대전광역시 창업기업 우수상

낮선 앱에 대한 거부감 없애기

:

물론 〈아이엠스쿨〉이 콩나물 자라듯 쑥쑥 큰 것만은 아니다.

“앱은 빠르게 유포된 게 맞습니다. 그러나 단기간에 빠르게 퍼진 것에 비하면 앱 사용빈도가 생각만큼 높지는 않았어요. 뭐가 문제일지 고민하다가 알게 된 게 학교 현장의 특성이었습니다.”

학교는 전통적인 방식을 중시한다. 교육이라는 것 자체가 맹목적으로 새로운 것을 받아들이는 데 거부감을 갖고 있기 때문에 충분히 검증된 후에 움직이는

경향이 있다. <아이엠스쿨>을 비롯한 IT 기술 역시 마찬가지였다. <아이엠스쿨> 앱은 일선 교육 전문가들에게 ‘새롭고 낯선’, 그래서 거리를 두고 싶은 그 무엇이었다.

“다 그런 것은 아니겠지만 선생님들 중에는 모바일과 교육이 양립할 수 없다는 생각을 갖고 계신 분들이 있는 것 같았어요. 학생들은 어떻게든 휴대폰을 쓰려고 하고, 선생님은 늘 단속하는 입장이니깐요. 또 모바일 게임이라든가 비교육적인 콘텐츠 때문에 당신이 원치 않더라도 부정적인 이미지를 갖는 게 자연스러운 분위기였지요.”

교장이 전교 차원에서 알림장 앱을 채택하더라도 교사가 쓰지 않으면 무용지물에 불과하다. 어떤 교사는 반의 알림장이 앱을 통해 공개된다는 사실에 민감한 반응을 보이기도 했다. 실제로 앱을 통해 공지를 해야 하는 교사가 거부감을 보이면서 서비스 도입이 흐지부지되는 경우도 발생했다.

“처음에는 이해되지 않는 부분도 있었습니다. 그러나 이게 시간문제라는 것을 알게 되었습니다. 처음 접근이 어렵지, 언젠가는 쓰게 되리라는 사실을 주변 반응을 통해 조금씩 느끼고 있었지요.”

강독은 뜻하지 않은 데서 무너지기 시작했다. 학부모가 먼저 필요성을 깨닫고 선생님에게 요청하며 서비스가 진행된 경우도 있었고, 사용해본 학교에서 ‘좋더라’는 입소문을 내면서 전격적으로 앱을 채택한 학교도 있었다. 정인모 대표가 대학생이라는 점, KAIST 미담장학회를 운영하며 교육 기부를 했던 점을 높이 산 끝에 앱에 대한 거부감을 누르고 앱 사용을 결심한 학교도 있었다. 물론 앱의 성능이 뒷받침되지 않았다면 불가능한 이야기다. 2013년 4월 세상에 선을 보인 <아이엠스쿨>은 2015년 6월 현재 사용자 120만 명을 돌파했으며, 1만 개의 학교에서 서비스를 제공하고 있다.

현재 회원의 비율은 학부모가 80%, 학생이 10%, 교사가 10%를 차지한다. <아

이엠스쿨>이 퍼지면서 나타난 가장 큰 변화 가운데 하나는 저학년 학생들이 준 비물을 깜빡 잊고 오는 경우가 몰라보게 줄었다는 점이다. 앱 하나로 만들 수 있는 놀라운 변화다.

끝까지 무료!

:

“우리의 원칙은 끝까지 학교에 무료로 서비스를 제공하는 것입니다. 대신 학부모에게 체험학습이나 진로정보 등 유용한 교육 콘텐츠를 제공하며 수익 구조를 개선시킬 계획입니다.”

정인모 CEO는 <아이엠스쿨>에 교육 콘텐츠를 가미하기 위해 여러 방향으로 애를 쓰고 있다. 사내에 콘텐츠 에디팅 부서를 따로 두어 유익한 교육 콘텐츠를 학부모와 학생의 입맛에 맞게 바꾸어 제공한다. 2014년 4월에는 대전에서 판교 테크노밸리로 사무실을 이전하는 강수도 두었다. 사무실이 이전하면서 이전 직원들이 대거 탈락하는 변화도 겪었는데 정인모 CEO의 의지는 꺾을 수 없었다.

“수도권으로 이전하게 된 이유는 교육 콘텐츠를 만들 개발 인력을 충원하기 위해서였습니다. 아무래도 인력 시장은 서울을 중심으로 발달해 있었기 때문에 다른 방법이 없었습니다.”

국내 교육 시장의 규모는 대략 20조 원으로 추산된다. 이 가운데 아이엠컴퍼니가 공략할 수 있는 시장은 전체 시장의 5%. 정인모 CEO는 이 5% 가운데 절반을 차지하는 게 자신들의 비즈니스 목표라고 밝힌다.

“이밖에도 한국과 교육환경이 비슷한 나라들이 있습니다. 이미 대만 시장은 진출했고, 일본이나 중국 등도 계획을 세우고 있지요. 아직은 한국에서 최고의 교육 플랫폼을 만드는 게 급선무이긴 하지만 말이죠.”



| Company History |

- 2012. 7 아이엠컴퍼니 법인 설립
- 2013. 1 (주)컴퍼니케이파트너스 투자 유치
- 2013. 4 아이엠스쿨 정식 서비스 런칭
- 2014. 3 (주)사공교육, (주)사공테크 투자 유치
- 2014. 5 (주)아이엠컴퍼니 본점 이전
- 2014. 6 3사 벤처캐피탈 투자 유치
- 2014. 11 아이엠클래스 정식 서비스 런칭
- 2014. 8 티모시드레이퍼 투자 유치
- 2014. 9 아이엠스쿨/클래스 3.0 서비스 런칭
- 2015. 1 아이엠스쿨 관리자 서비스 런칭
- 2015. 5 아이엠스쿨 대만 서비스 런칭
- 2015. 6 사용자 100만 돌파

정인모 CEO는 후츠파 정신을 자신의 가장 큰 무기로 생각하고 있다. 후츠파란 오늘날의 이스라엘 민족을 탄생시킨 그들의 정신을 의미하는 말로 ‘뻔뻔함, 철면피’ 등으로 풀이된다.

“2012년 10월 컴퍼니케이파트너스의 이강수 부사장님을 뵙고 많은 도움을 받았습니다. KAIST 창업보육센터에서 멘토링을 하고 계셨는데 우리를 잘 보셨는지 이듬해 1월에는 투자까지 결정해 주셨죠. 투자는 1차와 2차로 나누어 진행되었고, 자금은 서비스 개발과 인력 충원 등에 사용되었습니다. 컴퍼니케이파트너스는 추가적인 투자를 받을 수 있도록 우량 벤처캐피탈을 소개해 주고, KAIST 창업보육센터 내에 사무실 공간을 무상 제공받을 수 있도록 힘을 써주셨죠. 그리고 2014년도에는 중소기업청의 멘토링 과제에 우리가 선정될 수 있도록 도움을 주셔서 지금까지 경영이나 재무 등 다방면에 걸쳐서 조언을 주시고 계십니다. 어린 나이에 창업을 한다는 게 여러 모로 부족하기 쉬운데 투자자가 자금과 노하우, 네트워크 등을 제공하는 모습을 보면서 얼마나 든졌는지 모릅니다.”

최근 대한민국에도 창업 바람이 불면서 점점 어린 나이의 모험가들이 스타트업에 뛰어들고 있다. 아이엠컴퍼니의 정인모 CEO는 스티브 잡스의 말을 되새기며 젊은 창업가들도 할 수 있다는 것을 보여주고 싶어 한다.

‘당신이 삶이라 부르는 대부분의 것들은 당신보다 멍청한 사람들이 만들어 놓은 시간의 잔재들이며 당신이 그것을 바꿀 수 있고 얼마든지 그들에게 영향력을 미칠 수 있다.’

최근 실리콘밸리의 전설적 투자자 티머시 드레이퍼는 아이엠컴퍼니에 2만 달러를 투자하기로 결정했다. **K**