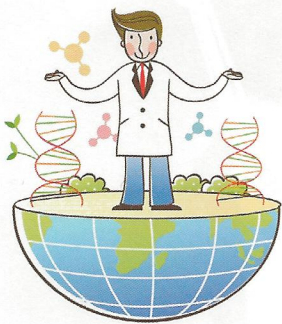


아시아 학생 사업화경진대회에서 우승을 차지한 이백희씨(사진 왼쪽)와 이지형씨.

아시아 학생 사업화경진대회 우승한 이백희 · 이지형 포스텍 대학원생

## “인간공학 제품으로 인류에 행복 선사할래요”

국제라이센싱협회(LESJ)와 일본라이센싱협회(LESJ)가 공동 주최한 아시아 학생 사업화경진대회가 최근 일본 도쿄에서 열렸다. 이 대회에는 한국 대표인 이백희(포스텍 산업경영공학과 박사 과정) · 이지형(석사 과정)씨 팀을 비롯해 일본, 홍콩, 싱가포르에서 5개 팀이 참가해 그동안 갈고닦은 사업화 능력을 아낌없이 선보였다. 일본은 개최국 자격으로 2개 팀이 참가했다.



우승에 대한 기대감 때문일까. 시상식이 다가오자 이백희, 이지형씨의 마음이 쿵쾅거렸다. 그 외중에도 바라면 이루어진다는 얘기가 머릿속에 떠올랐다. 잠시 후 두 사람은 누가 먼저랄 것도 없이 얼싸안았다. 그리고 한동안 꿈쩍도 하지 않은 채 기쁨을 만끽했다. 그들의 바람대로 아시아 학생 사업화경진대회에서 우승을 차지한 것이다.

우승의 의미가 남다르다. 아시아에서 첫 번째로 열린 대회이기도 하지만, 일본 · 홍콩 · 싱가포르 등에서 뽑힌 내로라하는 팀들을 따돌렸기 때문이다.

“우승이 확정되는 순간 정말 믿기지 않았습니다. 각국을 대표하는 팀들과 경쟁하는 데다, 배운다는 생각으로 참가했거든요. 그래도 우승을 차지하니까 기분도 좋고, 마치 애국자가 된 것 같

은 느낌도 들더군요. 한편으로는 더 열심히 하라는 의미로 다가와 각오를 새롭게 다지는 계기가 됐 습니다.”

이백희씨는 상기된 표정으로 그때 상황을 들려준다. 그는 이번 대회를 통해 제품 개발뿐만 아니라 사업 모델의 상용화까지 인정을 받아 무엇보다 뿌듯하다고 했다. 이지형씨도 좋은 경험을 했다는 듯이 가만히 고개를 끄덕였다.

### ‘김칫국부터 마시는 게 아닐까’

두 사람이 한국 대표로 참가한 게 궁금했다. 다른 나라는 사업화경진대회를 치러 대표를 뽑았지만, 우리나라는 달랐다. 지난해 대학창의발명대회 대상과 세계에서 가장 권위 있는 발명대회인 2012 제네바 국제발명전시회에서 금상·특별상을 받은 이백희씨 팀을 한국 대표로 뽑았다. 두 사람을 주목한 한국라이센싱협회(LESK)가 6월부터 참가를 권유했다.

어찌 보면 우승은 떼어놓은 당상인 듯했지만, 두 사람은 한참동안 망설였다. 발명에 대한 아이디어는 확고하더라도 사업화를 하는 데는 아직 미흡하다고 판단했기 때문이다. ‘김칫국부터 마시는 게 아닐까’ 라며 고민을 거듭하던 두 사람은 결국 지도교수인 유희천 박사를 찾았다. 유 박사와 얘기를 나누는 후에도 쉽사리 참가에 대한 결정을 내리지 못했다. 기틀을 확실히 다지지도 않은 채 너무 앞서 가는 게 아니냐는 우려 때문이었다. 한 달 넘게 장고가 이어졌고, 마침내 참가하기로 결정했다. 두 사람의 강한 의지와 도전정신도 큰 힘이 됐다.



유희천 교수



인간공학설계기술 연구실 팀원들.

“발명품을 사업화하는 데는 아직 갈 길이 멀었지만, 한국 대표로 참가하는 영광뿐만 아니라 포스텍 과 한국의 저력을 보여주고 싶었습니다.”

두 사람은 새롭게 각오를 다지면서 차근차근 대회 준비에 나섰다. 그리고 녹내장 조기 진단용 시야 검사기 ‘아이케어(i-care)’ 로 최고상을 받는 개가를 올렸다. 국제발명전시회에서 2관왕에 올랐던 저력을 유감없이 발휘한 셈이다.

이번 대회는 사업계획서 심사, 영어 프레젠테이션 등 두 차례 심사 과정을 거쳐 수상자를 가렸다.

각국 전문가들이 창업 팀의 지적재산권, 제품·서비스 독창성, 시장매력도, 경영 능력, 그리고 재무구조 등을 꼼꼼히 심사해 최종 순위를 결정했다. 우승을 차지한 두 사람은 내년 4월 브라질 리우 데자네이루에서 열리는 국제 학생 사업화경진대회에 아시아 대표로 참가하는 덤도 얻었다.

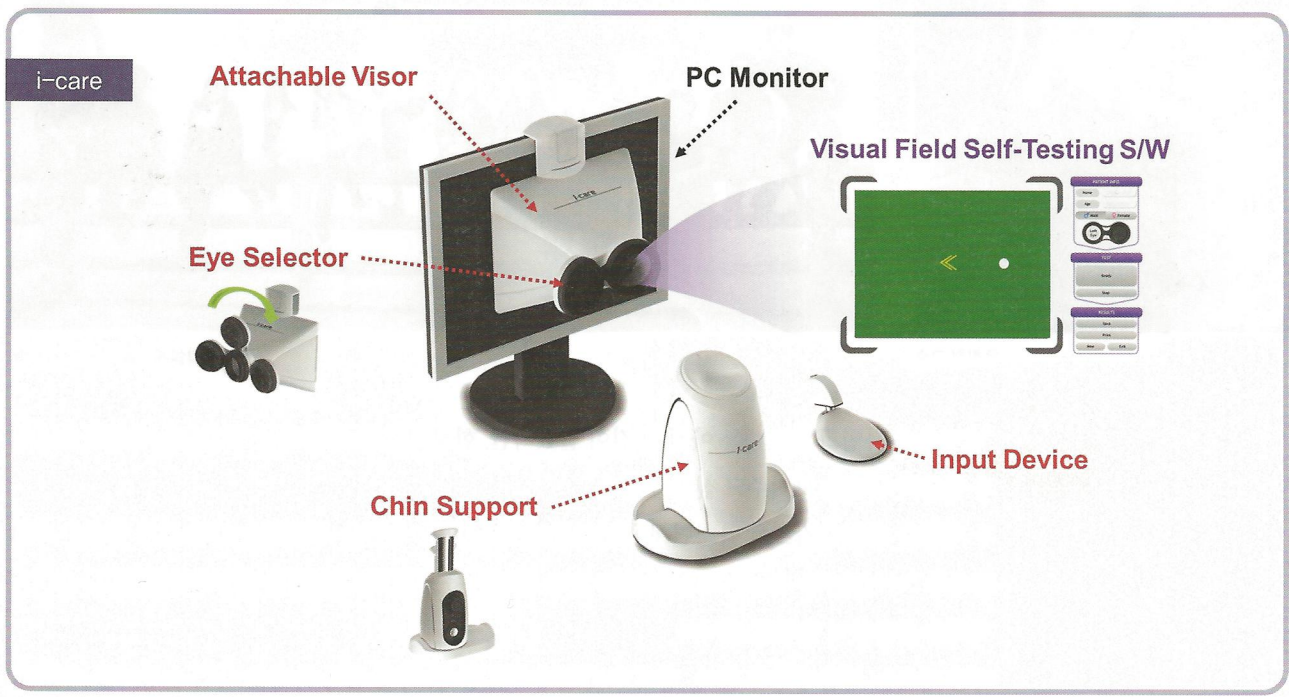
### 녹내장 조기 진단기 '아이케어' 로 잇단 개가

최고상을 받은 원동력인 '아이케어(i-care)' 는 지난해에 개발을 시작했다. i-care는 개인용 PC에서 시야 검사를 통해 녹내장을 효과적으로 진단할 수 있도록 한 신개념의 시야검사기다. 2011년 대학창의발명대회에 'PC 기반 시야 자가 진단 시스템' 으로 출품한 발명품이 대상을 받으면서 i-care와 관련된 발명의 가치를 인정받았다. 따라서 i-care는 대학창의발명대회에서 프로토타입까지 제작된 것을 상품화하기 위해 그동안 연구해 온 최종 결과물인 셈이다.

i-care는 PC를 이용해 간편하게 녹내장을 검사할 수 있다는 점이 돋보인다. 기존 시야검사기의 경우 안과기관에 특화된 고가 의료기기여서 혈압계나 시력검사표처럼 접하기가 쉽지 않았다. 많은 사람들이 시력이나 혈압은 알고 있지만, 시야에 대해선 잘 모르는 경우가 대부분이다. 시야검사기에 대한 접근도가 낮아 시야 검사를 받는 게 쉽지 않기 때문이다.

“시야 검사는 녹내장을 진단하기 위해 시신경 손상에 따른 시야의 이상 여부를 판단하는 것입니다. 녹내장은 안타깝게도 한 번 손상된 시신경을 치료할 수 있는 방법이 아직까지 없어요. 따라서 초기에 파악해서 추가 손상을 막고 관리하는 게 매우 중요합니다. 시야 검사에 대한 접근성을 높여 녹내장을 조기 진단하기 위해 발명한 것이 바로 i-care이지요.”

이백희씨가 i-care의 강점을 들려주자, 이지형씨는 기존 시야검사기보다 50배가량 원가를 절감할 수 있다고 덧붙인다. i-care는 녹내장을 검사할 때 차광 및 검사 집중도 향상을 위한 탈·부착식 차





2012 제네바 국제발명전시회 금상 및 특별상 상패.



2012 제네바 국제발명전시회에서 금상과 특별상을 받아 2관왕에 올랐다.



2011 대학창의발명대회에서 대상인 국무총리상을 받았다.

광장치, 시야 검사를 스스로 할 수 있는 시야자가 진단 프로그램 등 간단한 구성품과 함께 PC의 모니터, 프로세서, 인터넷 기능을 활용하기 때문에 비용을 크게 줄일 수 있다는 것이다.

### ‘아이케어’ 무료 보급… 검사비로 수익 창출

뛰어난 제품이더라도 수익을 올리지 못하면 아무런 소용이 없다. 그런데 이백희씨는 i-care를 판매하지 않고 돈을 받지 않고 거저 주겠다. 도대체 어떻게 수익 창출을 할지가 궁금했다.

“i-care를 통해 이번 사업화경진대회에서 제시한 사업 모델은 i-care를 판매하는 게 아니었어요. 보건소나 공공기관에 무료로 보급해 시야 검사의 접근성을 높여 검사비로 수익을 창출하는 거죠.”

이백희씨는 녹내장 선별을 위한 시야 검사를 건강 검진 항목에 추가해 녹내장의 조기 진단율을 높여 국민의 눈을 보호하는 데 기여하고 싶다고 했다. 인간공학을 배우는 학생이기 때문일까. 그래서 사람들을 위한 것이 무엇인지를 염두에 두고 연구를 한다. 이지형씨도 마찬가지다. 인간공학 적 제품을 통해 최대한 많은 사람들을 만족시켜 밝은 세상을 만드는 데 일조하고 싶은 게 두 사람의 바람이다.

두 사람은 ‘아이피아(EyePia)’라는 벤처기업을 설립했다. ‘i-care’의 상용화를 위한 사업계획서도 발표했지만, 사업에 뛰어들기 위해 세운 것은 아니다. 대회 참가를 위해 만든 회사다. 사업화경진대회는 벤처팀의 참가를 전제 조건으로 하기 때문이다.

“좋은 아이디어가 있다고 벤처 사업에 도전하기보다는 준비를 철저히 해야 한다는 것을 새삼 느꼈습니다. 시행착오가 중요하다고 하지만, 무모한 시행착오는 좋은 경험이 아니라고 생각해요. i-care의 성공적인 상용화를 위해 지금보다 훨씬 더 많은 연구를 통해 최선을 다할 생각입니다.” 이백희씨는 사업계획서를 작성하면서 벤처기업을 차리고 운영하는 게 쉽지 않은 것을 절감했다. 머지않아 날갯짓을 하려는 그에게 보약이 된 셈이다. ‘좋은 약은 입에 쓰다’는 속담처럼 말이다.



아시아 학생 사업화경진대회에서 우승을 차지한 후 기념 촬영을 한 이백희씨(사진 왼쪽)와 이지형씨.

서두르지 않는다. 박사로서의 자격뿐만 아니라 학위 논문이 학술·실용적으로 충분한 가치를 전달할 수 있을 때 비로소 가능하다고 믿기 때문이다.

이백희씨와 이지형씨는 동갑내기지만 연구실의 선·후배 사이다. 그래서 다양한 연구와 프로젝트를 늘 함께 진행한다.

“이번 사업화아이템을 같이 연구하게 된 건 일부는 필연이고, 일부는 우연인 것 같습니다. 지형이는 한 쪽 눈에 장애를 갖고 있어요. 안과 관련 연구와 연관성이 많기 때문에 유 교수님께서 연구 기회를 주셨던 것 같아요. 저는 지형이와 호흡을 맞춰 각종 연구와 프로젝트에서 좋은 성과를 도출한 덕분에 연구 실무자로 뽑힌 것이고요. 팀워크가 잘 맞을 것으로 판단하신 거죠.”

이렇게 두 사람은 찰떡궁합으로 같은 길을 걷게 됐다. 일을 리드하는 역할은 선배인 이백희씨가 주로 맡는다. 지형씨는 사람들을 잘 이끌어 나가는 것이 가장 장점이라고 선배를 치켜세웠다. 일하는 사람의 역량과 다른 업무량을 적절히 고려해서 일을 분배하고, 업무 담당자의 실력 또한 향상시킬 수 있도록 진행 방향을 이끌어 주는 능력이 탁월하다고 했다. 그렇다면 이지형씨는 어떨까. 이백희씨는 “일을 맡으면 난이도에 관계없이 어떻게든 최선을 다해 마무리를 깔끔하게 하는 것이 지형이의 장점”이라며 “모든 리더들이 지형이를 알게 된다면 아마 같이

### ‘발명은 특허의 동반자’

이백희씨가 본격적으로 발명에 관심을 갖게 된 것은 인간공학 설계기술 연구실에 들어온 2009년부터다. 연구를 하면서 특허에는 반드시 발명이 필요하고, 발명을 실행하려면 끊임없는 연구가 이루어져야 한다는 것을 깨달았다. 연구실에 합류하기 전까지만 해도 다양하고 기발한 아이디어가 있어도 발명품으로 옮기는 데는 한계가 있었다. 체득한 발명에 대한 지식과 경험이 그의 발명에 대한 본능을 일깨웠다. 연구실이 그에게 날개를 달아 준 셈이다.

이백희씨는 현재 박사 과정 2년차다. 그는 박사 학위를 받는 것을



일하려고 안달이 날 것 같다”고 응수한다. 칭찬도 호흡이 척척 들어맞는다.

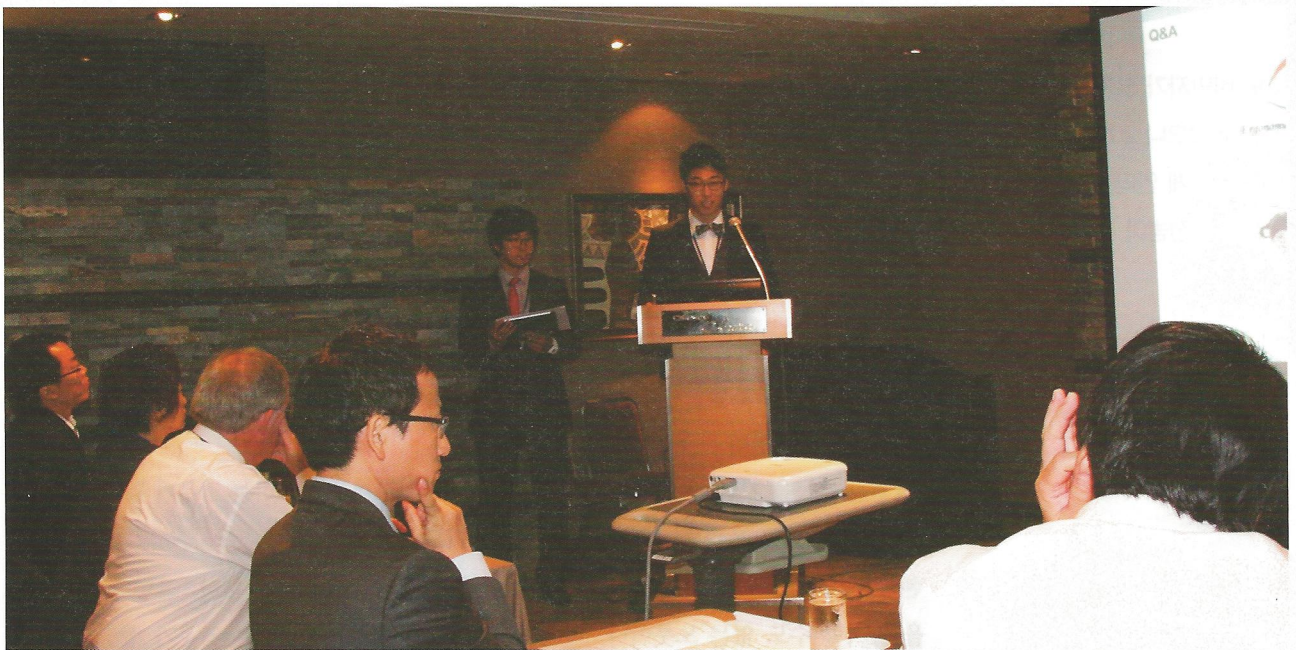
### “아시아 최초의 수상자 되고파”

내년에는 더 큰 대회가 그들을 기다리고 있다. 국제 학생 사업화경진대회에 아시아 대표로 참가하기 때문이다. 두 사람은 참가하는 것 자체가 일단 영광이라고 입을 모은다. 정말일까. 그래도 한국 대표이고, 아시아 대표인데... 자존심을 막 건드리려는 순간, 그들이 눈치를 쫓나 보다. 그리고 포부를 내비쳤다.

“한국과 아시아를 대표하는데 쉽게 물러설 수는 없잖아요. 정말 열심히 준비해서 뭔가를 보여드리고 싶습니다. 대회가 아홉 번 열리는 동안 아시아권에서는 수상자가 한 팀도 없었다고 하네요. 아시아권 최초로 수상하는 것을 목표로 최선을 다할 거예요.”

연구실을 오가며 공부와 연구에만 매달릴 것 같다고 하자, 그들은 공부만 하면 오히려 능률을 떨어뜨리는 것 같으며 고개를 가로저었다. 이백희씨는 틈틈이 피아노 연주를 즐긴다. 그는 꿈이 피아니스트였을 정도로 피아노 연주에 일가견이 있다. 매번 새로운 곡에 도전하고 취미로 작곡을 하기도 한다. 이지형씨는 영화 감상이 취미다. 주로 공상과학과 로맨스 코미디 장르를 좋아한다. 공상과학은 생각을 폭넓게 키워 주고, 로맨스 코미디는 따뜻한 감성을 느낄 수 있기 때문이다.

두 사람은 지도교수인 유희천 박사에 대한 고마움도 잊지 않았다. 하나둘씩 쌓아 올라가는 일들은 유박사의 도움이 없으면 불가능하다면서, 가르침을 받는 자체가 영광이라고 했다. 그스승에 그 제자라는 말이 딱 어울렸다. *kiat*



아시아 학생 사업화경진대회에서 사업화 계획을 발표하고 있는 이백희씨.