

[Koscom Service] “플랫폼 비즈니스로 코스콤의 신성장을 이끌겠습니다”

정지석 코스콤 신임사장 인터뷰

정지석 사장은 40년 만에 처음으로 탄생한 코스콤 출신 최고경영자(CEO)로 화제를 모았다. 2017년 12월 7일, 취임 후 첫 공식행사인 출입기자 간담회에서 정 사장은 플랫폼 비즈니스와 고객 중심 가치 창출을 강조하며, 코스콤의 새로운 성장을 이끌겠다는 포부를 밝혔다.



2017년 11월 27일, 코스콤의 새로운 수장으로 취임한 정지석 사장은 취임사를 통해 “코스콤의 위상을 회복하고, 사업 혁신과 다각화로 금융IT 생태계를 선도하겠다”고 밝힌 바 있다. 그리고 12월 7일, 첫 공식행사인 출입기자 간담회가 진행되었다. 인사말을 통해 “코스콤의 2017년은 한국 자본시장 정보기술(IT) 발전을 위해 부단히 노력해 온 지 40주년이 되는 매우 뜻 깊은 해”라고 전한 정 사장은 “이러한 뜻 깊은 해에 코스콤 출신 최초의 사장이라는 타이틀을 맡게 되어 무한한 영광인 동시에 막중한 책임감을 느낀다”고 밝혔다. 취임 후 얼마 지나지 않은 시점이어서 구체적인 비전과 경영 방침은 나오지 않았지만, 기자들과의 대화를 통해 정 사장의 향후 계획과 방향성에 관해 들어볼 수 있었다. 다음은 간담회의 주요 대화 내용을 일문일답으로 정리한 것이다.

40년 만의 첫 코스콤 출신 사장으로 취임하셨는데, 소감이 남다를 것 같습니다.

“코스콤 출신으로서 사장이 된 것을 영광이라고 생각합니다. 저는 코스콤 직원들에게 희망이 되고 싶습니다. 선배로서 후배에게 베풀 수 있는 기회라고 생각합니다. 다음에도 내부에서 CEO가 나올 수 있도록, 내부 직원 출신의 CEO에게 자부심을 가질 수 있도록 노력하겠습니다.”

코스콤 사장에 지원한 동기는 무엇입니까?

“코스콤의 상황이 어려워졌다고 생각했기 때문입니다. 지금의 코스콤에는 새로운 비전과 변화, 혁신이 필요하다는 생각을 했습니다. 코스콤에서의 풍부한 경험, 그리고 상품을 기획하고 개발했던 경험들이 남들과는 다른 저만의 경쟁력이라고 생각합니다.”

코스콤의 상황이 녹록지 않다고 판단한 이유는 무엇인가요?

“경영수지가 악화되었기 때문입니다. 아껴 쓰고, 경비를 줄여서 흑자를 유지했지만, 실질적 흑자는 아니었죠. 직원들은 마음껏 일하지 못하고, 서비스는 약해진 탓에 떠난 고객들도 있습니다. 그런 흐름이 코스콤의 위기라고 판단했습니다. 제가 4년 전 코스콤을 떠날 때보다 지금 더 악화되었다고 생각합니다. 이런 어려움은 재무제표에도 나타나고 있습니다.”

그렇다면 앞으로 코스콤을 어떤 방향으로 이끌어 나갈 생각이신가요?

“모든 임직원이 마음껏 일할 수 있는 분위기를 만들고 싶습니다. 수익에 연연해서 장기적인 투자를 못하는 일이 없도록 활기차고 신바람 나는 조직을 만들 계획입니다. 신사업에 과감하게 투자해서 실패한다면 공부가 되고, 성공하면 고객에게 혜택을 줄 수 있다고 생각합니다. 27년 전, 코스콤에 제

가 처음 입사했을 때 바랐던 것처럼 일방적 지시에 의한 상명하복 관계가 아닌 머리를 맞대고 토론하며 소통을 통해 문제를 해결해 나가는 조직문화를 만들겠습니다.”

현재 CEO로서 가장 주안점을 두는 부분이 있다면 무엇입니까?

“아직은 전체적인 업무를 파악하고 있는 시점이라서 고민이 더 필요하지만, 지금까지 느낀 건 예상보다 더 큰 노력이 필요하겠다는 것입니다. 세상의 변화 속도를 코스콤이 따라잡지 못하고 있다고 느꼈습니다. 그래서 27년간 코스콤에서 일한 경험을 거울 삼아 답을 찾고 과감하게 실행할 계획입니다. 무엇보다 고객의 가치가 우선되어야 한다고 생각합니다. 코스콤은 고객 가치를 창출하는 데 주력해야 합니다. 제4차 산업혁명의 성공은 고객 가치를 창출한 기업에 있다고 봅니다. 코스콤은 더 큰 노력으로 고객의 신뢰를 얻고, 고객에게 꼭 필요한 기업이 되어야 합니다.”

어떤 방법으로 고객의 신뢰를 얻고, 고객에게 필요한 기업으로 거듭날지 계획이 있으신가요?

“코스콤이 제공하는 각종 정보기술(IT) 서비스와 상품 등에 대해 고객이 실제로 변화된 가치를 느끼도록 최선을 다할 생각입니다. 그리고 그 방법은 플랫폼 비즈니스에 있다고 봅니다. 고객에게 어떤 가치를 갖는 플랫폼을 만들어야 할지 고민하고 있습니다. 현재 코스콤은 플랫폼 비즈니스를 실행하기 위한 준비단계에 있습니다. 플랫폼 비즈니스를 실행하기 위해서는 내부 혁신이 선행되어야 하며 많은 변화가 있을 예정입니다. 연말까지 구체적인 실행 계획을 수립했으며 2018년 초부터 본격적으로 필요한 일들을 실행할 생각입니다. 코스콤의 새로운 플랫폼 기반 서비스가 자본시장 발전에 도움이 될 있도록 준비해 나가겠습니다. 또한 제4차 산업혁명 시대 금융과 IT를 아우르는 융합의 관점에서 금융IT 생태계 구축을 선도하고 실천하겠습니다. 플랫폼 비즈니스로 전환하기 위한 패러다임 시프트 추진과 자본시장의 많은 플레이어들이 연결되고 융합을 통한 새로운 비즈니스 창출로 이어질 수 있는 자본시장 IT 생태계 구축을 선도하고 실천할 계획입니다.”

플랫폼 비즈니스가 코스콤의 핵심 사업이 될 것으로 보입니다. 구체적으로 어떤 방향으로 플랫폼 비즈니스를 추진할 계획이신지요?

플랫폼 비즈니스는 코스콤의 미래 먹거리가 될 것입니다. 플랫폼 기반 비즈니스 기업으로 새롭게 도약하기 위해 코스콤은 현재 추진 중인 플랫폼 비즈니스 사업을 성공적으로 추진하고, 기존의 노후화된 서비스는 새롭게 혁신하고, 신규 플랫폼 서비스를 다양하게 시도, 코스콤 플랫폼에서 자본시장 참여자 모두가 최상의 서비스를 제공 받을 수 있도록 Open 플랫폼 환경의 자본시장 IT 생태계를 구축하여 서비스 할 계획입니다. 플랫폼 비즈니스의 성공적인 사례로 골드만삭스의 사례를 주목하고

있는데, 실리콘밸리 기업보다 많은 IT 인력을 채용해 화제가 된 적도 있지요. 그들처럼 변화와 혁신을 시도한 사례를 더 깊이 연구할 계획입니다. 사실 플랫폼 비즈니스를 하겠다고 하면 기술 활용을 생각하는데, 그런 내용은 연구개발에 가깝습니다. 앞서 언급했듯이, 고객에게 어떤 서비스를 제공할지 고민하고, 이를 위한 기술을 어떻게 실현할지를 고민할 것입니다. 현재 코스콤이 제공하는 '증권주문중개허브 솔루션'(STP-HUB) 같은 기존의 플랫폼을 기반으로 신사업을 개척하는 방안도 고려하고 있습니다.

제4차 산업혁명에 대해 언급하셨는데, 구체적인 로드맵이 있으신가요? 코스콤이 가장 중점을 두고 추진할 사업은 무엇입니까?

“제4차 산업혁명 시대로 대변되는 ICBMA(IoT, Cloud, Big-data, Mobile, AI) 등 정보통신기술(ICT)의 핵심 기술 중 현재 코스콤이 진행 중인 클라우드, 빅데이터, 블록체인 등을 기반으로 자본 시장에 적용할 수 있는 신성장 사업을 발굴할 예정입니다. 구체적인 사업 방향과 로드맵은 향후 사업계획 검토와 본부별 분임 토론 등을 통해 구체화해 나갈 예정입니다.”

코스콤이 빅데이터 사업과 관련해 추가 예측 등 여러 가지 킬러 콘텐츠 발굴을 진행 중인 것으로 아는데, 향후 추진 방향 및 계획을 알고 싶습니다.

“코스콤은 데이터 중심 기업의 핵심으로 빅데이터(big-data) 사업을 육성할 예정입니다. 우선적으로 소셜 미디어 데이터 분석 서비스를 고도화하고, 로보애널리스트·저널리즘을 제공하기 위한 인공지능(AI) 자연어 처리 능력을 확보할 계획입니다. 또한 플랫폼 비즈니스 추진과 연계해 클라우드(cloud) 기반의 빅데이터·AI 플랫폼을 구축·육성할 계획입니다.”

* 저작권법에 의하여 해당 콘텐츠는 코스콤 홈페이지에 저작권이 있습니다.

* 따라서, 해당 콘텐츠는 사전 동의없이 2차 가공 및 영리적인 이용을 금합니다.