AIA OPEN INNOVATION

AIA생명과 스타트업의 공유가치 창출

2019 STORYBOOK

CELEBRATING 100 YEARS

AIA HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

CONTENTS

01
AIA 오픈 이노베이션
주최/주관 기업 인사말
프로그램 소개
리더스 멘토링 소개

02
AIA 오픈 이노베이션 이야기
참여 기업 소개 및 인터뷰

03
오피니언 리더스 멘토링
멘토진 소개
참여기업 멘토링 내용

04
AIA 오픈 이노베이션 현장 스케치

01

AIA 오픈 이노베이션

- 주최/주관 기업 인사말
- 프로그램 소개
- 리더스 멘토링 소개

AIA생명

CELEBRATING 100 YEARS | AIA HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

AIA생명은 HLBL(더 건강하게, 더 오랫동안, 더 나은 삶)이란 브랜드 약속으로 사회적 유익과 고객가치를 창출해오고 있습니다. 이러한 미션은 AIA생명 단독으로 할 수 있는 것이 아닌, 사회의 다양한 이해관계자들과 함께 만들어가야 합니다.

AIA 오픈 이노베이션은 AIA생명이 2018년부터 매년 진행하고 있는 혁신적인 스타트업의 지원 사업이면서도 동시에 AIA생명과 스타트업들이 HLBL을 함께 달성하고자 협업하는 프로그램입니다.

2018년 AIA 오픈 이노베이션의 첫 시작은 헬스케어, 푸드테크, 인슈어테크, HR 등의 스타트업을 지원하는 것에서 출발하였습니다. 2기를 맞이한 2019년에는 인슈어테크 외 멘탈케어, 에어테크, 빅데이터 분석 등 보다 다양한 분야로 지원을 확장하였습니다.

AIA 오픈 이노베이션을 통해, 우리 사회의 혁신 성장엔진인 스타트업과 함께하면서 AIA생명 역시 혁신을 상호 학습하며, 새로운 미래 가치창출의 잠재력을 배울 수 있습니다. 참여 스타트업 또한 AIA생명이 축적한 노하우와 인사이트, 그리고 고객에게 사랑받는 비즈니스 모델을 통해 한층 더 성장할 수 있기를 바랍니다.

앞으로도 AIA생명은 AIA 오픈 이노베이션을 통해 스타트업들과 함께 '더 건강하게, 더 오랫동안, 더 나은 삶'이란 소셜임팩트를 창출할 수 있을 것으로 기대됩니다. 이를 위해, AIA생명의 글로벌 서비스인 바이탈리티 플랫폼의 파트너가 될 수 있는 유망 스타트업들을 지속적으로 지원할 계획입니다.

AIA 오픈 이노베이션에 참여해주신 모든 분들께 감사드리며, 이러한 오픈 이노베이션의 가치가 지속적으로 확대될 수 있도록 노력하겠습니다.

AIA생명
대표이사 **차태진**

유앤파트너즈

Career Consulting Group
YOU & PARTNERS

'AIA 오픈 이노베이션' 은 2018년에 첫 걸음을 뗀 이후 스타트업 생태계 발전을 위한 정부의 정책과 세계 흐름에 맞추어 점차 외부에 알려지기 시작하고 많은 관심을 받게 되었습니다. 유앤파트너즈는 작년에 이어 올해에도 프로그램 운영사로서 5개사의 스타트업 대표님들의 사업 운영에 직간접적으로 도움이 될 수 있는 전문가 멘토링 그룹을 연결시켜 드렸습니다. 이를 통해 필수적인 투자유치 방법이나 '데스 밸리'를 극복하고 어느 정도의 규모로 성장한 스타트업에 필요한 인재, 조직관리의 노하우와 네트워크 등에 대해 일대 일로 편하게 조언받으실 수 있도록 지원하였습니다.

멘토들은 "프로그램의 기획의도가 좋았고, 업계에서 성장을 이끌어왔던 경험자로서 미래의 경제를 이끌 신성장 동력인 스타트업의 혁신을 위해 도움을 주며 함께한다는 것이 굉장히 의미 있는 시간이었다"는 반응이었습니다. 멘티들도 "통찰력 있는 멘토링으로 당장에 궁금했던 내용은 물론 장기적인 비전 수립과 4차 산업혁명에서 적용가능한 비즈니스에 대한 아이디어도 얻을 수 있었다" 는 후기를 들려주었습니다.

'근묵자흑(近墨者黑)' 이라는 말이 있습니다. 주위 환경에 따라 변할 수 있다는 것을 비유한 말로 훌륭한 스승을 만나면 자연스럽게 스승을 보고 배움으로써 옳은 방향으로 나아갈 수 있다고 합니다. 이번 오픈 이노베이션 프로그램을 통해 훌륭한 멘토를 만나게 된 멘티가 멘토링 이후에도 지속적으로 멘토에게 조언을 구하며 좋은 방향으로 나아가 날개를 펴고 도약할 수 있기를 바랍니다.

'AIA 오픈 이노베이션' 2기 프로그램이 성공적으로 결실을 맺을 수 있도록 도움 주신 모든 관계자 분들과 함께 해주신 전문가분들께 다시 한 번 깊이 감사드립니다. 공유 가치 창출을 위한 '오픈 이노베이션' 의 행보는 앞으로도 계속될 것이며 유앤파트너즈도 4차 산업혁명시대의 핵심인 AI, 빅데이터, 핀테크 등의 기술이 기존 사업과 융복합 되어 새로운 혁신을 창출할 수 있도록 지원할 것입니다. 향후 진행될 혁신적인 변화와 4차 산업혁명의 흐름 속에서도 상호 협력하여 사회적 가치를 실현할 수 있도록 많은 관심과 성원 부탁드립니다.

유앤파트너즈
대표이사 **유순신**

엠와이소셜컴퍼니

mysc

merry year
social company

지난 7월, 문재인 대통령과 주요 부처 장관 및 주요인사 등 600명이 모인 행사에서 AIA 오픈 이노베이션은 '기업의 사회적 책임' 우수사례로 소개된 바 있습니다. 2018년에 시작되어 올해 두 번째를 맞이한 AIA 오픈 이노베이션에 사회의 관심과 영향력이 얼마인지를 엿볼 수 있습니다. 이러한 변화는 기업이 몸을 담고 있는 비즈니스 생태계가 전반적으로 목적지향, 동반상생, 사회혁신으로 확대되고 있기 때문입니다. AIA 오픈 이노베이션은 그러한 변화와 함께 하는 AIA생명의 리더십을 보여주고 있습니다.

첫째, AIA 오픈 이노베이션은 고객과 사회에 대한 더 나은 목적지향의 움직임입니다. '더 건강하게, 더 오랫동안, 더 나은 삶'이라는 고유의 브랜드 슬로건에 걸맞게 AIA생명은 고객과 잠재고객에게 제안할 수 있는 더 나은 혁신적인 제안을 탐색하며 그 가능성을 지원하고 있습니다.

둘째, AIA 오픈 이노베이션은 한국 사회의 혁신동력으로 주목받고 있는 스타트업 소셜벤처들에게 AIA생명의 노하우와 자원, 그리고 시장 이해를 공유하여 이들이 동반성장하고 동반상생할 수 있는 기반을 제공하고 있습니다.

셋째, AIA 오픈 이노베이션은 AIA생명의 기존 시장 외에도 새로운 시장 창출을 도모하며 새로운 일자리 창출에 기여하며, 그 과정에서 사회적 가치를 높이고 사회문제의 예방적 해결에 기여함으로써 지속가능한 사회혁신이 이루어지도록 함께 하고 있습니다.

올해 2기로 참여한 5개 스타트업 소셜벤처가 AIA 오픈 이노베이션을 통해 함께 만든 목적지향, 동반상생, 사회혁신의 이야기가 이 책자에 담겨 있습니다. 유앤파트너즈, 사단법인 소셜엔터프라이즈네트워크(SEN)와 함께 이 프로그램을 공동운영 하면서 이러한 이야기를 누구보다 먼저 지켜볼 수 있었던 것은 큰 특권이었습니다. 이러한 기회를 지속적으로 지원해주신 AIA생명 사장님 그리고 이를 실무에서 추진하고 있는 AIA생명 담당팀에게 깊은 감사를 드립니다.

엠와이소셜컴퍼니(MYSC)
대표이사 **김정태**

소셜엔터프라이즈네트워크

SEN SOCIAL ENTERPRISE NETWORK

사회적 경제 발전의 필요성이 점차 중요하게 대두되면서, 우리 시대의 여러 이슈를 비즈니스를 통해 스마트하게 해결해 가고자 하는 소셜벤처에 대한 전 세계적인 요구와 관심 또한 높아지고 있습니다. 이와 더불어, 기존의 시장을 주도하던 대기업 스스로가 자신이 지닌 거대한 역량과 인프라를 신생 기업에 지원함으로써, 협력과 공유의 사회적 가치를 창출해내는 괄목할 만한 일이 진행되고 있습니다.

올해로 2기를 맞이하는 'AIA 오픈 이노베이션'은 'AIA생명'이 임팩트투자기업 MYSC, 사회혁신가를 양성하는 소셜엔터프라이즈 네트워크(SEN), HR 종합솔루션기업 유앤파트너즈와 연계하여 스타트업 소셜벤처를 시작하는 청년 창업가들이 필요로 하는 실질적인 역량강화의 장이 되어 왔습니다.

AIA생명은 본 프로그램을 통해 실질적인 경영 노하우를 소셜벤처에 전수해 주었고, 1기 참여 기업들은 비즈니스 현장에서 이미 훌륭한 성과를 내고 있습니다. 올해 2기로 참여하는 5개 소셜벤처 역시 자신의 비즈니스 아이디어를 구체화하고 시장에서 현실화할 수 있는 기회를 얻었습니다. 또한 AIA생명은 소셜벤처 전문 지원기관과의 협업을 통해 사회적 경제 실현에 필요한 데이터와 경험을 축적하고 경쟁력을 갖춤으로써, 보다 전략적인 사회공헌활동을 수행할 수 있었습니다.

오픈 이노베이션이 대기업과 신생기업 모두에게 상생과 협업의 장을 제공함으로써 공유가치를 창출하고, 사회적 경제 발전을 이룩해 혁신적인 모델을 제시하며 혁신적인 리더십의 모습을 보여준 것입니다. SEN은 사회적 가치의 방향성을 가지고 네트워크를 구축하여, 소셜벤처들이 앞으로 나아갈 수 있는 기회를 만들어 가는 중입니다. 이번 오픈 이노베이션을 진행하면서, 미래의 사회적 경제를 이끌어가고 혁신적인 공유가치를 창출하기 위해서 어떤 모델과 방향성의 리더십을 추구해야 할지 숙고하고 성장해 갈 수 있었습니다. 프로젝트를 기획하고 준비하는데 힘을 모아 주신 모든 관계자분들께 감사의 인사를 전합니다.

소셜엔터프라이즈네트워크(SEN)
상임이사 **이종현**

프로그램 소개

1. 기획의도

<AIA 오픈 이노베이션>은 AIA생명이 2018년부터 매년 진행하고 있는 공유가치창출 사회공헌 활동입니다. 혁신적인 스타트업을 지원하고, 이를 통해 대기업- 스타트업 간 공유가치를 창출하기 위한 목적으로 기획되었습니다.

2. 진행내용

AIA생명과 선발된 스타트업들의 긴밀한 협업을 구축하기 위한 프로젝트 컨설팅 및 전문가 멘토링이 진행되었습니다.

프로젝트 컨설팅 (MYSC)
: AIA생명과 협업을 통한 스타트업들의 가설 검증 프로젝트 자문
: 임팩트투자자 등 스타트업 scale- up에 필요한 자원 연계
: AIA 오픈 이노베이션 운영 지원

전문가 멘토링 (유앤파트너즈)
: 업계 오피니언 리더 자문을 통한 프로젝트 진행에 필요한 네트워크 연결
: 분야별 전문가 멘토링을 통한 프로젝트 전문성 및 실무 능력 강화
: AIA 오픈 이노베이션 운영 지원

프로젝트 운영지원 (SEN)
: 투명한 사업예산 관리 지원, 자문
: 스타트업과의 개별 협약을 통한 프로젝트 운영지원

데모데이 10월
: 약 7개월 동안 진행된 AIA 오픈 이노베이션 프로젝트 결과를 공유하고 향후 AIA생명과의 협업 지점 모색

프로그램 소개

3. 선발기업

AIA 오픈 이노베이션 2기에 선발된 5개 기업을 소개합니다. 인슈어테크, 빅데이터 분석, 헬스케어, 에어테크, 멘탈케어 분야에서 활동하고 있는 유망한 기업들입니다. 2기 선발기업에게는 AIA생명과 주관사와의 협업을 통해 아래 가치를 제공하였습니다.

1) AIA생명 내부 자원 연결을 통한 새로운 가치 창출 기회 확보
2) 신규 가설 검증의 혁신 경험
3) 참여 스타트업 간 상호 학습
4) 오피니언 리더와의 관계 구축 지원
5) 프로젝트 경험 및 성과 기반으로 AIA Vitality 후속연계 기회 발굴

인슈어테크 스몰티켓

라이프스타일 기반의 보험 상품과 서비스를 제공하는 새로운 금융 라이프스타일 플랫폼

빅데이터 분석 에이아이더

최신 머신러닝 알고리즘을 활용해 기업용 AI 솔루션과 산업별 특화 컨설팅 제공

헬스케어 엠지솔루션스

영상인식기술로 근골격계 만성질환을 검사하여, 만성질환의 예방, 관리 지원

에어테크 오투엠

산업안전 및 생활 환경과 관련한 공기정화기술 전문기업으로, 산소 발생 제품 개발 및 제조

멘탈케어 휴마트컴퍼니

IT기술과 빅데이터를 활용해, 언제 어디서나 전문 상담사와 상담이 가능한 서비스 제공

리더스 멘토링 소개

목적

오피니언 리더와 분야별 전문가의 멘토링을 통해
네트워크 연결 및 실전 기반 자문을 받고
비즈니스 강화 및 프로젝트 고도화를 위한 지원

구성

1. Opinion Leader Mentoring 장기 비전 수립 및
   네트워크 연결 등을 조언해 줄 수 있는 멘토
2. 전문가 그룹 멘토링 실전 기반의 자문이 가능한
   현업 실무 전문가 멘토

매칭기준

1:1 컨설팅을 통한 맞춤형 매칭
1. 각 팀의 비즈니스 강화 및 프로젝트 진행을 위해
   멘토링이 필요한 분야
2. 평소 네트워크 연결을 원했던 대상

Career Consulting Group
YOU & PARTNERS

AIA 오픈 이노베이션 프로그램의 성공적인 결과와 선발된 기업의 비즈니스 향상을 위해 리더 멘토링 프로그램이 진행되었습니다. 유앤파트너즈의 매칭 전문가의 1:1 컨설팅을 통해 평소 네트워크 연결을 원했던 오피니언 리더와 자문을 받고 싶었던 분야에 대해 논의하고 1차, 2차에 걸쳐 맞춤형 멘토링이 진행되었습니다.

02

AIA 오픈 이노베이션 이야기

• 참여 기업 소개 및 인터뷰

smallticket insurtech

라이프스타일 기반의 보험 상품과 서비스를 제공하는 새로운 금융 라이프스타일 플랫폼

스몰티켓 **김정은** 대표

기업소개

스몰티켓은 공유경제 하의 세분화된 고객군의 라이프스타일에 맞는 보험상품과 보험유통서비스로 디지털보험플랫폼을 제공하는 인슈어테크 기업입니다. 현재, 펫보험건강증진형서비스로 금융위원회 혁신금융서비스로 지정되어 혁신사업을 진행함과 동시에, 금융위 지정대리인프로그램 선정으로 한화펫플러스보험의 고령견 인수심사권한을 위임받아 사업을 전개하고 있습니다. 또한, 온-디맨드(On-demand) 시간제보험 등 Maas(Mobility as a service)시장을 리딩하여, 공유경제 하에 다각화되는 소비자들의 경제활동에 수반되는 위험을 보장받을 수 있는 사회적 방안을 마련하는 등 한국의 대표적 인슈어테크로 자리매김하고 있습니다.

AIA 오픈 이노베이션 프로젝트 소개

AIA Vitality 고객을 대상으로 한 컨텍스츄얼 오퍼링(Contextual Offering)을 실험적으로 테스트하여, 자발적 마케팅을 시도했습니다. 그에 대한 성과를 AIA생명과 공유하여, 프로젝트 이후, 타겟 리드 고객군의 발굴 및 상품오퍼링에 대한 지속적인 개발이 가능하도록 목표하고 있습니다.

인터뷰

Q1.

AIA 오픈 이노베이션에서 진행한 프로젝트는 어떻게 제안하게 되었나요?

AIA생명이 생명보험사로서 성공적인 Vitality 서비스를 시장에 론칭하면서, 다음단계는 자발적으로 진입한 고객군에 대한 상품 오퍼링이 아닐까 생각하였습니다. 특히, 고객과 보험사의 상호 이익을 전제로 손해율 관리에 목표를 둔 스몰티켓의 리워드 서비스 운영으로 얻게 된 경험과 타겟 세그에 대한 이해도를 기반으로 AIA Vitality 고객군에 대한 테스트 프로젝트를 하게 된다면, 푸쉬(push) 마케팅에서 벗어나, 고객이 처한 상황적 인식에 대한 오퍼링 가능성을 발견할 수 있을 것이라 예상했기에 제안하게 되었습니다.

Q2.

프로젝트를 진행하면서 인상 깊었던 경험을 소개해주세요.

생명보험사가 현재 인슈어테크에 기대하는 바를 기반으로 공동 목표 및 KPI를 설정하기 위하여, AIA생명 부서들과 논의를 하면서 인슈어테크 기업이 협업의 주체가 되는 경험을 할 수 있었습니다. 이 과정에서 보험사가 고민하는 부분을 해결함과 동시에, 조직효율성과 혁신성을 생각할 수 있어 즐거운 과정이었습니다. 특히, 서로에게 혁신에 대한 다른 관점을 공유할 수 있는 좋은 기회였다고 생각합니다.

또한, MYSC의 적극적인 조언과 도움으로 프로젝트를 잘 마무리 할 수 있었으며, 유앤파트너즈를 통한 멘토링 또한, 스몰티켓이 성장하는 과정에 있어 꼭 필요한, 매우 유익한 시간이었습니다.

인터뷰

Q3.

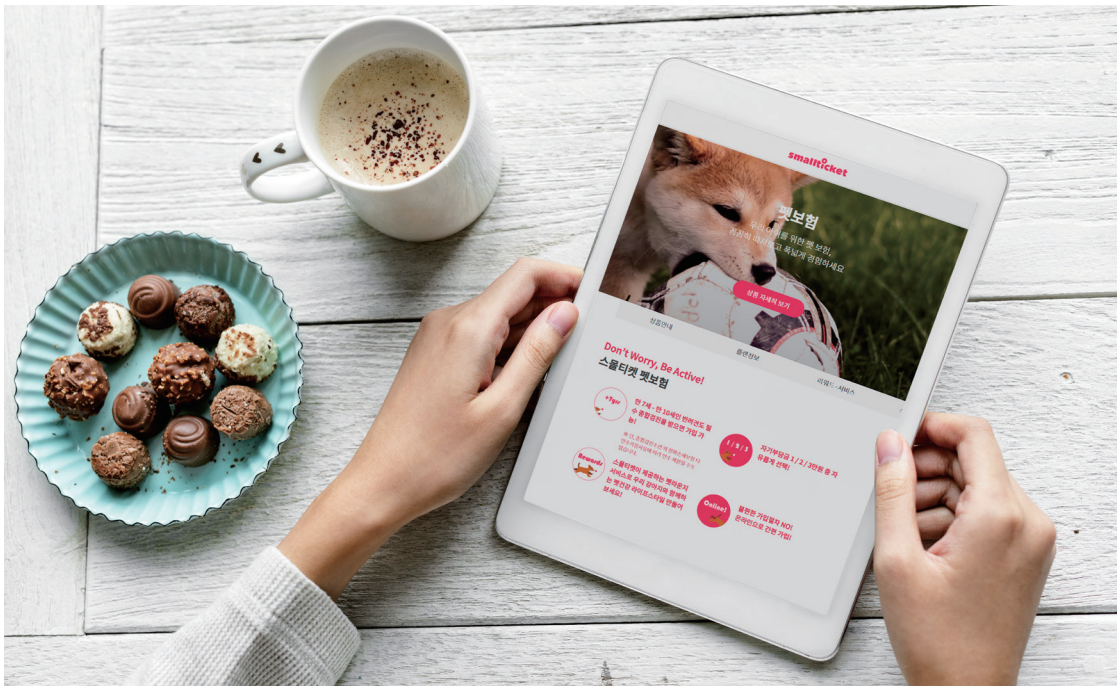
이번 프로젝트에 참여하기 전과 후에 어떤 변화가 있었나요?

이번 프로젝트는 실질적으로 디지털화된 고객 여정에서 보험의 본질적 혜택을 어떻게 전달할 것인가에 대한 근원적 고민을 해볼 수 있는 좋은 기회였습니다. 또한, 멘토링을 통하여, 보험업에 진출한 스타트업이 규제, 조직구성, 사업전략, 시장기회 등에 대하여 고찰할 수 있는 의미있는 시간을 가졌습니다. 뿐만 아니라, 글로벌 생명보험사와 함께 한국에서 테스트 프로젝트를 함으로써 스몰티켓 또한 비즈니스역량을 키울 수 있었습니다.

Q4.

AIA생명과 협업을 이어가고 싶은 부분이 있다면 제안해주세요.

이번 프로젝트를 통해 얻은 결과를 토대로, AIA Vitality 고객들의 새로운 라이프스타일을 타겟으로 한 상품오퍼링에 대한 프로젝트를 해보고 싶습니다. 이를 기반으로 하여, 생명보험사의 인슈테크 비즈니스 협업으로 글로벌 성공 사례를 만들 가능성이 충분히 있다고 생각합니다.



AIthe

최신 머신러닝 알고리즘을 활용해 기업용 AI 솔루션과 산업별 특화 컨설팅 제공

에이아이더 **김수화** 대표

기업소개

에이아이더는 머신러닝 기반의 인공지능(AI) 전문기업입니다. 빅데이터에서 의미 있는 데이터들을 수집하는데 그치지 않고, 이를 가공하여 미래를 보다 정교하게 예측할 수 있는 서비스와 솔루션을 제공하고 있습니다.

AIA 오픈 이노베이션 프로젝트 소개

고객의 서비스가 소비자들에게 보다 친근하게 다가갈 수 있도록, AI가 유명인(연예인, 정치인 등)들의 음성을 인식하고 이를 확장하는 알고리즘을 개발하였습니다.

인터뷰

Q1.

AIA 오픈 이노베이션에서 진행한 프로젝트는 어떻게 제안하게 되었나요?

당사의 주된 영역이 B2B에 머물고 있기에, AIA 오픈 이노베이션을 통해서 B2C에서도 경쟁력을 갖추고 싶었습니다. AIA 오픈 이노베이션을 통해서 당사의 관점을 보다 소비자 지향적으로 변모하고, 이를 위한 내부역량을 배양하기 위해서 본 프로젝트에 참여했습니다.

Q2.

프로젝트를 진행하면서 인상 깊었던 경험을 소개해주세요.

당사의 새로운 도전을 위해서, 구성원들의 관점을 바꿀 필요가 생겼습니다. 다행스럽게도 유앤파트너즈를 통해서, 기술과 시장의 상호작용에 대해서 유익한 시간을 가졌습니다. 또한 김신배 회장님께서 당사의 현재 상황에 맞는 멘토링을 해주셨습니다.

인터뷰

Q3.

이번 프로젝트에 참여하기 전과 후에 어떤 변화가 있었나요?

이번 프로젝트를 통해 확보한 기술력을 토대로, 당사의 사업영역을 입체적으로 넓힐 수 있게 되었습니다. 기존의 텍스트에 한정한 데이터 분석에서 벗어나, 현재 모 금융회사에 이미지인식을 활용한 AI 서비스를 수행하고 있습니다.

Q4.

AIA생명과 협업을 이어가고 싶은 부분이 있다면 제안해주세요.

당사는 상품 위험률 예측 등 보험회사 실적이 다수 있습니다. AIA생명의 다양한 상품과 서비스에 대해서 협업을 이어가고 싶습니다. 당사의 기술력과 노하우를 통해서, AIA생명이 한국시장을 이해하고 시장점유율을 신장하는 데에 일조하고 싶습니다. 감사합니다.

MGsolutions

영상인식기술로 근골격계 만성질환을 검사하여, 만성질환의 예방, 관리 지원

엠지솔루션스 **박재현** 대표

기업소개

(주)엠지솔루션스 (MGsolutions)는 근골격계 만성질환을 예방하는 기업입니다. 거북목, 척추측만 등의 만성질환을 영상인식기술로 검사하는 "모티피지오(MotiPhysio)" 를 2019년 4월에 런칭하여 체형교정 솔루션을 제공하는 헬스케어 업체(피트니스, 필라테스, 체형교정 속옷 판매 기업)에 판매하고 있습니다. 세계 모든 사람들의 근골격계 만성질환을 검사하고 진단하여 사전에 예방할 수 있게 하는 것이 ㈜엠지솔루션스의 목표입니다.

AIA 오픈 이노베이션 프로젝트 소개

AIA open innovation 2기를 통해 엠지솔루션스는 AIA생명에게 '예방', '관리', '보험' 모두 책임지는 Total Care를 제안했습니다.

1) AIA 창립 100주년 기념 Runderful Festival 행사

행사 참여 인원 중 80 여명이 넘는 시민들에게 모티피지오(MotiPhysio) 검사를 진행했습니다. 이를 통해 보험과 예방, 관리라는 Total Care 경험을 시민들에게 제공했습니다.

2) AIA생명 TM(텔레마케터) 대상 근골격계 만성질환 검사

직업적 특징상 거북목, 골반틀어짐, 척추측만에 취약한 텔레 마케터로 근무하는 직원들을 대상으로 모티피지오(MotiPhysio) 검사를 진행하고, 개선해야 할 자세와 스트레칭 코칭을 진행했습니다.

인터뷰

Q1.

AIA 오픈 이노베이션에서 진행한 프로젝트는 어떻게 제안하게 되었나요?

AIA생명이 사후 처리를 담당한다면, 저희 기업은 사람들의 근골격계 만성질환을 조기에 발견 및 관리하는 부분을 담당하고 있었습니다. 보험과 예방, 관리가 한데 묶어진다면 Total Care 가 가능할 것이라 생각되어 이 부분을 중점적으로 AIA생명에 제안하였습니다. 모티피지오 검사 이벤트를 통해, Total Care의 가능성을 고객 혹은 직원들로부터 검증받을 수 있었습니다.

Q2.

프로젝트를 진행하면서 인상 깊었던 경험을 소개해주세요.

AIA생명 사업팀과 교류하며 앞으로의 보험 산업의 전망과, 보험 산업군과 함께 하기 위해서 엠지솔루션스가 어떤식으로 앞을 바라봐야 하는지 깊은 인사이트를 얻었습니다.

한편, 유앤파트너즈를 통해 척추의료기 회사 세라잼 임원분들로부터 멘토링을 받을 수 있었습니다. 그 과정에서 직접적으로 척추를 치료하는 의료기를 판매하는 세라잼과 척추 및 근골격계 만성질환에 대한 평가, 검사를 하는 저희 사이에 시너지를 발휘할 수 있는 여러 아이디어가 도출되었습니다. 실제 산업에서 융합할 수 있는 연결다리를 놓아주시는 유앤파트너즈로 부터 정말 감사함을 느끼게 되었습니다. MYSC 컨설팅을 통해서는 투자적 관점에서 바라보는 방향성, 실무적인 내용 등을 개선할 수 있었습니다.

인터뷰

Q3.

이번 프로젝트에 참여하기 전과 후에 어떤 변화가 있었나요?

AIA open innovation 2기를 시작하자마자 제품을 런칭하였고, 여러 매체를 통해 엠지솔루션스가 알려졌습니다. 그 결과 정량적으로는

- 2019년 1/4분기 모티피지오 분기별 판매대수 : 2대
- 2019년 2/4분기 모티피지오 분기별 판매대수 : 8대
- 2019년 3/4분기 모티피지오 분기별 판매대수 : 28대

누적 38대를 판매, 분기별 300%이상씩 성장하며 전국에 제품이 설치되었고,

- 2019년 1/4분기 모티피지오 측정 인원 : 112명
- 2019년 2/4 분기 모티피지오 측정 인원 : 562명
- 2019년 3/4 분기 모티피지오 측정 인원 : 1,386명

누적 2,060명에게 모티피지오 검사를 수행하게 되었습니다.

이를 통해 '모티피지오' 라는 문화를 만들어가고 있으며, 현재까지 측정했던 모든 분들께서 근골격계 만성질환에 대한 경각심을 얻고 개선을 위해 노력하고 있습니다.

Q4.

AIA생명과 협업을 이어가고 싶은 부분이 있다면 제안해주세요.

이번에 AIA생명과 협업을 진행한 '근골격계 만성질환에 대한 관리, 예방' 부분을 AIA생명 보험 상품과 연계하여 Total Care에 더 다가갔으면 좋겠습니다. 근골격계 만성질환 보험 상품에서의 고객 관리 및 리스크 관리를 할 수 있을 것이라 예상되며, 앞으로도 고객의 니즈가 많을 것이라 예상됩니다.

산업안전 및 생활 환경과 관련한 공기정화기술 전문기업으로, 산소 발생 제품 개발 및 제조

오투엠 **서준걸** 대표

기업소개

오투엠은 산업안전 및 생활환경과 관련한 ACT(Air Cleaning Technology, 공기 정화기술) 전문 기업으로 특별한 기구나 장치 및 전원 없이 산소를 발생시키고 이산화탄소를 제거할 수 있는 공기 정화기술을 제품과 융합하여 산업현장에서 발생하는 유해 배기물질의 피해와 위험을 최소화하고 사람들이 활동하는 실내 공간에서 안전하고 쾌적하게 숨 쉴 수 있도록 돕는 제품을 개발하는 소셜벤처입니다.

AIA 오픈 이노베이션 프로젝트 소개

1) 건강걷기 바이탈리티 앱 리워드 상품 제공
2) AIA생명 임직원 복지 및 고객 사은품 제공

인터뷰

Q1.

AIA 오픈 이노베이션에서 진행한 프로젝트는 어떻게 제안하게 되었나요?

미세먼지라는 환경적 이슈와 마스크를 매일 착용해야 하는 직업군의 고충을 해결하기 위한 새로운 가치 창출에 대해서 많은 고민을 했습니다. AIA 오픈 이노베이션을 통해서 유해대기오염, 산업재해에 노출되어 있는 많은 이들에게 건강 기능성 산소 발생 마스크를 제공할 수 있는 근본적인 해결방안을 함께 고민하고, 대기업과의 협업 및 투자를 통해서 자체 시설을 확장하여 더 많은 공급과 가치창출을 하고자 제안하게 되었습니다.

Q2.

프로젝트를 진행하면서 인상 깊었던 경험을 소개해주세요.

AIA 창립 100주년 기념행사에서 자체 부스 운영으로 제품의 고객 검증 및 홍보를 할 수 있는 뜻깊은 시간을 보냈습니다. 시민들이 미세먼지에 대한 대처법 및 경각심 등 어떤 노력들을 하고 있는지 인터뷰할 수 있었고, 당사 제품의 효과 등을 충분히 설명하면서 홍보할 수 있는 귀한 시간을 보냈습니다.

또한 스타트업에게 가장 필요한 거인의 어깨가 되어줄 글로벌 리더들과의 네트워킹 연결은 무엇보다 큰 도약을 이룰 수 있는 발판이 되어주었습니다. 올해 4월 초 2년간의 R&D를 마무리하고 제품 출시를 하였는데 기능과 솔루션에 대한 만족만큼 디자인에 대한 지적을 많이 받았습니다. 이런 문제점을 유앤파트너즈와의 상담을 통해서 세계 10대 디자인 그룹인 이노디자인과 멘토링을 진행하였고, 김영세 회장님께서 직접 투자 제안 및 당사 제품 디자인에 많은 도움을 주셨습니다.

엠와이소셜컴퍼니(MYSC)의 지속적이고 관심어린 경영자문과 SK이노베이션과의 매칭을 통해서, 마스크 자동화 설비를 구축할 수 있는 투자금과 SK주유소, SK 울산 공장, 포스코 건설 등 판로 개척에 큰 도움을 받았습니다. 특히, 분야별 전문 기업들과의 파트너링으로 스타트업이 해결하기 어려운 문제를 함께 고민하는 전문 엑셀러레이팅 프로그램(Extra-mile Acceleration)에 참여할 수 있는 기회를 얻게 되었습니다.

인터뷰

Q3.

이번 프로젝트에 참여하기 전과 후에 어떤 변화가 있었나요?

AIA 오픈 이노베이션을 통해서 오피니언 리더들과의 네트워킹으로 그들의 사회적기업가정신을 배우고, 자사의 명확한 방향성을 설정할 수 있었습니다. AIA생명의 수평적인 기업조직문화, MYSC의 체계적인 프로토콜과 조화로운 공감문화, 유앤파트너즈의 업계 최고의 전문가 매칭 시스템 및 리더의 애티튜드 등 다양한 분야의 전문가 그룹들의 인사이트를 통해서, 기업의 역량과 기술을 활용해서 사회문제에 대응하는 방법들을 배울 수 있었습니다.

세계 10대 디자인 그룹(이노디자인) 투자, SK이노베이션 SV스퀘어 임팩트 파트너링 투자, MYSC 엑스트라마일임팩트1호 투자, 더웰스인베스트먼트 코리아임팩트 투자를 통해서, 마스크 자동화 생산 설비 구축을 통한 자체 공장 설립이 가능해졌습니다. 이로써, 한 달에 5만 개 이하였던 OEM생산량을 100만 개 이상 확보가 가능하게 되었고, 30% 이상의 원가절감을 할 수 있는 생산환경을 만들 수 있었습니다.

특히 AIA 오픈 이노베이션은 업계 최고 리더들의 훌륭한 인맥과 그들의 경영 가치를 배울 수 있도록 이끌어 주었고, 스타트업에게 분야별 프로보노를 지원하여 단계별 성장과정을 함께 고민하고 도와주는 최고의 파트너링을 지원해주었습니다.

Q4.

AIA생명과 협업을 이어가고 싶은 부분이 있다면 제안해주세요.

현재 SK이노베이션과 서울시, MYSC와의 협업으로 산모들의 안전과 배려 문화 확산을 위한 핑크캠페인을 준비하고 있습니다. 임산부들은 외출 시 필수로 마스크를 착용해야 하지만 호흡이 가파르고 답답해서 마스크 착용율이 현저히 낮은 상황입니다.

임산부 전용 산소 발생 마스크를 관련부처와 대기업이 후원하여 보급하고, 핑크색 마스크로 제작하여 착용자가 임산부라는 사실을 대중에게 알리고 배려문화 확산을 도모하고자 합니다.

AIA생명과 건강걷기 바이탈리티의 100만 고객들과 함께 핑크캠페인의 취지를 널리 알리고 홍보할 수 있는 기회가 주어진다면 더 큰 시너지 효과를 기대할 수 있다고 생각합니다.

trost
심리상담 메신저

IT기술과 빅데이터를 활용해, 언제 어디서나 전문 상담사와 상담이 가능한 서비스 제공

휴마트컴퍼니 **김동현** 대표

기업소개

우리는 모두 행복한 삶을 살고 싶어 합니다. 하지만 지금까지 우리 사회는 행복의 조건을 외부에서만 찾다가, 내면을 놓쳐왔습니다. 휴마트컴퍼니는 마음의 건강이 행복의 최우선 조건이라고 믿습니다. 트로스트는 휴마트컴퍼니의 모바일 심리상담 서비스로 언제 어디서나 익명으로, 전문가와 부담없이 상담을 받을 수 있는 서비스를 제공합니다. 휴마트컴퍼니는 지속적으로 정신건강 관리의 진입장벽을 낮추고자 노력하고 있습니다.

AIA 오픈 이노베이션 프로젝트 소개

1. EAP(근로자심리상담) 서비스 – AIA생명 임직원 대상 행복을 위한 멘탈케어 캠페인
2. 오프라인 이벤트 – 2030 직장인 대상 마음약방 컨셉의 단기 마음처방 캠페인

인터뷰

Q1.

AIA 오픈 이노베이션에서 진행한 프로젝트는 어떻게 제안하게 되었나요?

대부분의 직장인들은 깨어 있는 시간 중 3분의 2를 회사에서 보내곤 합니다. 하지만 많은 회사원들은 회사생활이 불행하다고 말합니다. 이러한 직장인들의 불행을 해결하고자 고민했으나 원인을 찾는 데 어려움이 있었습니다. 불행한 이유에 대해 깊이 알아보다 보니, 업무 문제가 아닌 직장 내 관계와 스트레스가 직장인들을 불행하게 하는 주요 요인이라는 사실을 알게 되었습니다. 따라서 이 문제를 온라인 EAP(근로자 심리상담) 서비스를 통해 정말 효과적으로 커버할 수 있을지 다양한 방식으로 테스트해보고 싶었습니다. 휴마트컴퍼니와 함께하는 상담사들과 근로자 대상 온라인 심리상담에 대한 교육과 세미나를 진행하면서 근로자의 심리 문제를 해결할 수 있는 방향에 대한 다양한 아이디어가 나왔고, AIA 오픈 이노베이션이 이를 테스트해 볼 수 있는 큰 기회라고 생각하였습니다.

Q2.

프로젝트를 진행하면서 인상 깊었던 경험을 소개해주세요.

AIA생명 임직원분들의 행복한 일상을 위해, 트로스트 온라인 EAP 서비스가 진행되었습니다. 처음 시도하는 캠페인이기 때문에 임직원분들에게 실제로 효과가 나타날지에 대해 걱정이 있었습니다. 더욱 철저히 준비하고자, 멘탈케어 캠페인에서는 상담사분들에게 관계 개선 및 스트레스 해소 방안에 대한 사전 세미나와 교육을 진행하였고, 근로자의 다양한 실제 사례가 반영된 온라인 상담이 진행되었습니다. 저희 서비스를 사용하신 임직원분들 중 상담을 통해 직장 내 관계개선 대처 방법을 알 수 있었고, 갈등을 원만하게 해결할 수 있었다며 정성스럽게 남겨주신 긴 후기가 기억에 남습니다. 후기를 통해 근로자의 상황과 대상에 초점이 잘 맞춰진 상담은 단기상담에서도 개선 효과가 높다는 유의미한 인사이트를 얻게 되었습니다.

한편, 오프라인 행사에서는 자기관리 측면에서 주말에도 마라톤을 하러 나오신 2030 여성 직장인들을 위한 마음약방 컨셉의 <단기마음처방 캠페인>을 진행하였습니다. 마라톤에 참여한 건강한 직장인들이 심리상담에 관심을 가질까 걱정이 많았습니다. 그러나, 당일 많은 2030 여성 직장인들이 저희 서비스에 관심을 갖고 고민을 공유하며, 단기마음처방을 받는 캠페인에 참여해 주셨습니다. 평소에 자기관리에 관심 있는 분들이 정신건강 케어에도 관심이 많다는 것을 현장에서 직접 느낄 수 있었습니다. 이를 통해 상담 고객층의 dark side만을 집중하기 보다 bright side를 타겟팅하여 프로모션을 진행해도 좋겠다는 마케팅 방향성을 얻을 수 있었습니다.

인터뷰

Q3.

이번 프로젝트에 참여하기 전과 후에 어떤 변화가 있었나요?

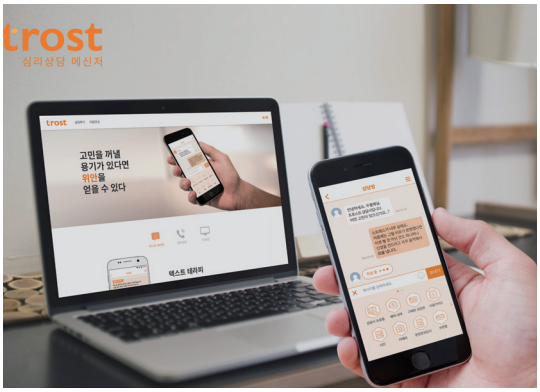
이번 AIA생명 임직원 멘탈케어 캠페인을 함께 진행하면서 기업 니즈에 맞춘 EAP 상담 프로그램화가 가능하다는 것을 발견했습니다. 이러한 경험을 통해 근로자 대상 세분화를 시도했고, 그 고민 끝에 '신입사원 대상 EAP'를 진행하는 또 다른 기회를 발굴하게 되었습니다.

저희 온라인 상담 서비스는 스마트폰에 익숙한 20~30대 신입사원들에게 위안을 제공하기 적합했습니다. 온라인 상담뿐만 아니라 오프라인 코칭 협업을 통해 체계적인 사회초년생 스트레스 관리, 조직 적응력 향상을 위한 프로그램을 기획하고 진행하였습니다. 약 300명의 신입사원들이 EAP 서비스를 받았으며, 만족도 조사 결과 5점 만점에 4.7점이라는 높은 평을 받았습니다. 사회에서 첫발을 내딛어 회사생활에 적응하기가 어려웠는데, 상담사가 자신의 이야기에 크게 공감해주며 마음을 보살펴주었고, 오프라인 코칭에서는 상황에 따른 대처방안까지 친절하게 알려주어 회사생활에 자신감을 갖게 되었다는 한 신입사원의 정성스러운 후기가 감동이었습니다. 이 프로젝트를 통해 신입사원 대상 EAP 라는 새로운 가능성에 확신을 갖게 된 점이 가장 큰 변화였습니다.

Q4.

AIA생명과 협업을 이어가고 싶은 부분이 있다면 제안해주세요.

현 프로젝트의 심화버전으로 AIA생명 콜센터를 대상으로 EAP 서비스를 제공하고 싶습니다. 콜센터 상담원들은 감정노동자의 직군으로 다른 직군과 달리, 직무 자체에 많은 감정적 스트레스를 받는다고 알고 있습니다. 얼마 전 고객센터 상담원에게 심리상담 등을 지원할 의무를 포함하는 감정노동법도 시행되었습니다. AIA생명이 보험업계에 좋은 선도사례가 될 수 있도록 콜센터 임직원 전용 마음 케어 프로젝트를 진행하고 싶습니다. 상담사들에게 사전 감정노동자 직군에 대한 이해교육과 감정노동 스트레스 대처 세미나를 통해 심도 깊은 상담 프로그램을 기획하고 싶습니다.



03

오피니언 리더스 멘토링

- 멘토진 소개
- 참여기업 멘토링 내용

멘토진 소개

문재우 원장

현 한국금융연수원 원장
전 금융감독원 감사
전 금융감독위원회 상임위원

김석태 대표이사

현 삼성화재 자문역
전 삼성화재 서비스손해사정 대표이사
전 삼성화재 충청사업부 사업부장/전무

김신배 부회장

현 포스코 이사회 의장
전 SK그룹 부회장
전 SK C&C대표이사 부회장
전 SK텔레콤 대표이사 사장

김한수 대표이사

현 GREEN SHOOTS 대표
전 Simone Investment (PEF in Korea), CEO
전 Daewoo Securities, Head of IB Group

문상기 교수

현 바디프랜드 사외이사
현 경희대 미래혁신원 미래인재센터 교수
전 중국심천항공 한국법인 대표이사

조수현 센터장

현 바디프랜드 메디컬연구소 센터장
현 대한정형외과학회 정회원
전 강북튼튼병원장 (정형외과전문의)

멘토진 소개

공덕현 실장

현 바디프랜드 메디컬 연구소 실장
현 대한척추신경추나의학회 정회원
전 안산자생한방병원 원장(한방재활의학과 전문의)

김영세 회장

현 이노디자인 회장
현 DXL-Lab 회장
전 국가경쟁력 위원회 위원

최규복 사장

현 유한킴벌리 대표이사사장
전 유한킴벌리 유아·아동용품사업 총괄부사장
전 유한킴벌리 유아용품 사업 및 신규사업 전무

윤도준 회장

현 동화약품 회장
현 한국제약협회 부이사장
현 가송재단 이사장

배상승 대표이사

현 뉴패러다임인베스트먼트 대표이사
전 판도라TV 총괄 부사장
전 가온미디어 CFO

스몰티켓_1차

사업의 우선순위와 혁신성

문재우
현 한국금융연수원
원장

멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. No Action Letter	- 법규에 대한 사전 가이드 활용 - 혁신사업 추진 시, 규제의 방향성 이해	금융업 중 보험은 한국에서 규제가 많아 운영하는데 어려움이 있습니다. 규제 안에서 스몰티켓이 어떻게 운영해야 하는지에 초점을 맞추어 금융당국 내 정책을 이해하고 사업을 추진하시길 바랍니다.
2.자문단 멘토링	- 정부, 보험업계 양측에 대한 지식 보유 - 자문단의 멘토링을 통한 비즈니스 진행	금융당국과 보험업계에 대한 지식이 많은 자문단을 활용하여 다양한 피드백을 통해 심사숙고하여 양측의 입장을 고려하고 밸런스를 맞추는 것도 중요합니다.

스몰티켓_2차

혁신사업 실행 시
효과적인 조직원 설득 전략

김석태
전 삼성화재 서비스손해사정
대표이사

멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. 비지니스 발전방향	- 다양한 업종과의 협업 - 외부고객과의 네트워킹	스몰티켓은 보험업계뿐만 아니라 다른 업종과도 결합이 가능하여 다양한 방향으로 사업을 키울 수 있을 것으로 보입니다.
2. 조직관리의 핵심	- 스타트업의 조직관리 - 조직원의 주인의식 함양을 위한 방법	구성원들에게 기업으로서 제공해야 할 기본에 충실하고 대표의 철학이 담겨있는 조직구성을 하였을 때에 모두가 주인의식을 가지고 회사 성장을 위해 일할 수 있습니다.

에이아이더_1차

양질의
인재확보와 유지

김신배
전 SK
부회장

멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. 핵심인재, 비전 제시 **2. Build up Culture**	- 코칭 리더십 - 경영방침과 비전 - 의견 교류를 통한 지식 확장 - 성과에 따른 지분 및 보상 plan 수립	에이아이더는 빠른 시간 내에 조직과 인력을 확보하고 있고 매출 성장도 빠른 매우 유망한 기업입니다. 현재 핵심 포인트는 핵심인재의 유지입니다. 보상도 중요하지만 직원들에게 핵심 비전을 제시해야 합니다. AI전문가로서의 성장을 위해 프로젝트 경험을 서로 나누어 학습효과뿐만 아니라 결속력을 높이는 것이 좋습니다. 임원들에게는 회사의 성장과 성과에 연동된 보상 플랜에 대한 약속을 해주며 파트너십을 형성해야 합니다. 더하여 다양한 토론의 장을 만들어 서로 지식을 축적하는 문화를 형성하면 회사에 대한 주인의식을 함양시킬 수 있습니다. 직원들과 함께 에이아이더만의 기업문화를 만들어 나가세요.

에이아이더_2차

벤처기업의 리더십 (전 직원 세미나)

김신배
전 SK
부회장

멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. 벤처 생태계	- VUCA시대와 활동 방향	벤처 생태계는 VUCA(변동성, 불확실성, 복잡성, 모호성) 시대입니다. 따라서, 목표를 높게 잡고 미래지향적으로 활동해야 합니다.
2. 벤처기업의 리더십에 대하여	- 리더십의 정의와 사례 - 3선 리더십 - 리더십의 구체적 실행 방법	리더십이란 부족한 부분을 일깨워주고, 스스로 할 수 있도록 이끄는 것입니다. 리더는 3선(선견, 선결, 선행) 리더십을 발휘해야 합니다. 이 가운데, 실제 행동으로 옮기는 선행이 가장 중요합니다.

엠지솔루션즈_1차

투자유치 및 기업과의 협업 모델

김한수
현 GREEN SHOOTS
대표이사

이경수
현 세라젬
경영기획상무

멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. 시장에 관한 조언	- 의료기기 분야에서 B2B 시장의 한계점과 해결방안 조언 - B2C 시장으로의 확대화 방안 제시	사업목적 자체가 B2B 시장을 지향하고 있는 반면 우리나라에서는 의료기기 분야에서 B2B 시장은 한계가 있어서 이 부분을 해결하기 위해서는 B2C 기반이 있는 회사와 협력하는 방법이 있습니다.
2. 사업 아이템에 대한 조언	- 제품의 개선방향(모바일화, 핸디화) 제시 - 세라젬과 협업 가능한 사업모델 구상 후 추후 협업 제안	현재는 B2B 시장에 맞추어져 있는 제품을 B2C 시장에 진출하기 위해 소형화하고 이동가능성을 높이는 방식으로 리패키징하는 방법을 고려해 보는 것이 어떨까요?

리스금융과 사업모델

문상기 교수
현 바디프랜드
사외이사

조수현
현 바디프랜드
메디컬연구소 센터장

공덕현
현 바디프랜드
메디컬연구소 실장

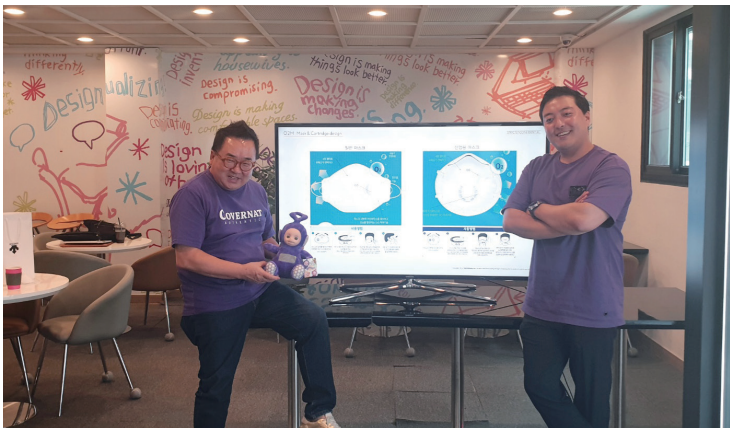
멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. B2B 셀링 **2. 협업 가능한 제품 방향**	- 제품의 시장성 확대화 방안 - 제품의 타켓 방향 - 제품과 AI(인공지능)의 접목	제품이 방사능 없는 투시영상이라는 메리트가 있습니다. 그것을 토대로 헬스장, 골프장 또는 아파트 시공사와 협업 등 B2B 셀링을 고려해 보는 것이 어떨까요? 향후 인공지능이 발전되면 알고리즘을 장착하여 사용자의 신체 상황에 맞게 안마의자가 움직일 수 있도록 하는 협업 포인트도 생각해 봅시다. 의료기기로서의 인정을 받을 수 있다면, 추나 또는 한의원 분야와 함께 하는 것도 좋을 것 같습니다. 협회 등과의 네트워킹에 대하여 고민해 봅시다.

오투엠_1차

브랜딩과 제품 디자인

김영세
현 이노디자인
회장

멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. 브랜드 및 제품 디자인	- 제품 상용화를 위한 복합적인 디자인 - 브랜드 아이덴티티를 높이기 위한 방안 - 디자인 경영에 대한 비전 제시	마스크의 현재 디자인으로도 기능이나 컨셉이 충분히 전달되지만 제품의 상용화를 위해서는 단순한 패키징 개선보다는 장기적인 관점에서의 변화가 필요합니다.
2. 성장 전략	- 공기 정화 제품의 시장 동향 - 이노디자인과의 협업 가능성 논의 및 디자인 투자 제안	브랜드와 패키징 고급화를 통해 'Total Design Identity'를 만들어 가는 것은 어떨까요? 오투엠 제품들의 컨셉이 훌륭하기 때문에 충분히 encourage 할 수 있는 상황입니다. 이노디자인과 협업할 방법을 논의해 봅시다.



이노디자인, 디자인 투자 계약 완료

오투엠_2차

공장 관리 및 시스템 관련 전반

최규복
현 유한킴벌리
사장

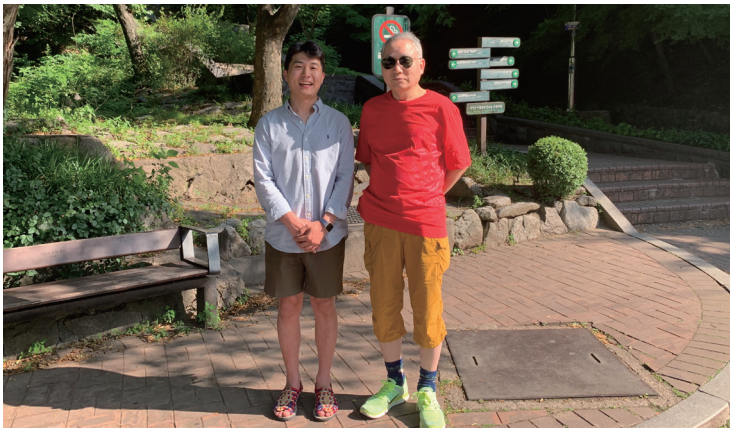
멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. 다양한 관점에서의 멘토링	- 공장관리 규제 및 정책에 대한 조언 - R&D, 공장 설비, 품질 관리 등의 실무적인 조언	마스크 공장 설립 인허가와 관련된 법규 사항을 체크하고 국정에 대해 알고 있는 부분을 설명했으며 정책적인 부분 이외에 공장 설비 및 제품 R&D 등의 실무적인 부분에 대해 논의하였고, 공장 설립 전문가와 추가적인 세션을 가졌습니다.
2. 향후 과제 및 유한킴벌리의 지원	- 추가 인증에 대한 부분 - 벤더 추천 및 실무적 관리 - 유통 관련 유한킴벌리와의 협력관계 논의	제품의 패키징 및 모든 테스트가 완료된 후 추후 유한킴벌리와 유통 관련 협력 관계에 대하여 논의해봅시다.

트로스트_1차

초반 시장 진입 및 비즈니스 발전 방향

윤도준
현 동화약품
회장

멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. 시장 진입 시 주의사항 **2. 비지니스 발전 방향**	- 심리 상담사 역할의 주의할 점 - 텍스트 상담의 한계점에 대한 논의 - 대면 상담을 보완하기 위한 계획 논의 - CSR 방향으로의 가능성 조언	초반 시장 진입 시 포지셔닝이 중요합니다. 약물치료와 심리치료가 보완재 역할을 할 수 있도록 비지니스를 발전시키는 것이 중요할 것으로 보입니다. 데이터 확보를 통한 인공지능 연구에 대한 가능성과 오프라인 센터를 연계한 사업 확장을 통해 대면 상담을 보완하는 계획에 대하여 논의하였습니다. B2B 서비스로의 확장을 위해 스타트업의 특성을 고려하여 초반 시장 진입 시 CSR의 방향을 고려해 보는 것은 어떨까요?



트로스트_2차

투자 유치 및
인수합병을 위한 사업 성장

배상승
현 뉴패러다임인베스트먼트
대표이사

멘토링 포인트	핵심내용	코멘트
1. 투자 유치 전략 **2. 사업 고도화 전략**	- VC와 핵심지표에 대한 합의 - 선택과 집중 - 핵심기술의 시각화 - 머신러닝 알고리즘에 대하여	투자를 받기 위해서는 VC와 핵심지표에 대한 합의를 잘 이뤄내고 그에 해당하는 가이드라인을 커뮤니케이션을 통해 맞춰 가야 합니다. 스타트업은 수요자(내담자)와 공급자(심리상담사) 중 사업의 우선순위를 정해 선택과 집중을 하는 것이 중요합니다. 머신러닝을 통한 독자적인 AI 알고리즘을 구축함으로써 심리, 감정 데이터를 축적하여 다른 사업자와 콜라보 기회 등 새로운 모델 구상이 가능할 것으로 보입니다. 추후 계속적으로 사업 내용을 공유 받고 조언해 드리겠습니다.

04

AIA 오픈 이노베이션
현장 스케치

AIA

AIA 100 TO THE FUTURE
RUNDERFUL FESTI
AIA생명 사회공헌
청년창업 지원 프로그
오픈 이노베이션
모바일 심리상담 서비
트로스트
멘탈관찬?
멘탈관찬?

오픈 이노베이션

오픈 이노베이션
오픈 이노베이션

오픈 이노베이션

오픈 이노베이션
DUALXEN

100
YEARS

오픈 이노베이션
Althe

OPEN INNOVATION 2019 Demo Day
mysc

OPEN INNOVATION 2019 Demo Day
mysc

OPEN INNOVATION 2019 Demo Day
mysc

OPEN INNOVATION 2019 Demo Day
mysc

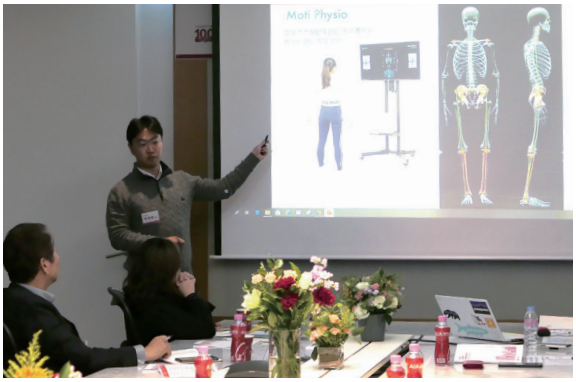
OPEN INNOVATION 2019 Demo Day
mysc

AIA OPEN INNOVATION 2019 Demo Day
AIA생명과 스타트업의 공유가치 창출 | 2019년 10월 31일
AIA

CELEBRATING
100

프로젝트 피드백

윤영기관 인사말


Mati Physio

발행일 2019년 11월 6일
발행처 AIA생명
기 획 ㈜엠와이소셜컴퍼니, ㈜유앤파트너즈
연락처 02-499-5111 ㈜엠와이소셜컴퍼니 | 02-551-2097 ㈜유앤파트너즈

본 스토리북은 AIA생명이 주최하고, ㈜엠와이소셜컴퍼니, ㈜유앤파트너즈, (사)소셜엔터프라이즈네트워크가 함께한 'AIA 오픈 이노베이션' 프로그램을 바탕으로 구성되었습니다. 스토리북에 포함된 모든 내용은 동의 없이 사용을 금하며, 프로그램에 대한 문의사항은 ㈜엠와이소셜컴퍼니로, 멘토링에 대한 문의사항은 ㈜유앤파트너즈로 문의해주시기 바랍니다.
※ 멘토링 내용 취합 과정에서 통일감 있는 편집을 위해 편집자 수준에서 보완·각색하였습니다.

AIA
OPEN
INNOVATION

AIA 생명과 스타트업의 공유가치 창출

2019 STORYBOOK

CELEBRATING 100 YEARS | AIA HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Career Consulting Group YOU & PARTNERS

SEN SOCIAL ENTERPRISE NETWORK

mysc