


## 온라인 교육 포털 사이트 (주)에듀윌

 eCompany

온라인교육 포털 사이트인 (주)에듀윌(www.eduwill.net 대표 양형남)은 21세기 지식기반 사회에서 가상공간의 무한한 개방성을 바탕으로 수준 높은 전문교육과 재교육의 기회를 제공하기 위해 1992년 국가고시교육본부를 시작으로 양질의 교육 관련 콘텐츠와 프로그램을 제공하며 성장해 왔다. 또한 경쟁이 심화된 온라인 교육 분야에서 브랜드 이미지의 차별화를 가장 핵심적인 경쟁요소로 여기고 회사고유의 정체성 인식을 위해 2003년 9월 기존의 '가나고시넷'이라는 사명을 일단락 짓고 '에듀윌'이라는 새로운 사명과 CI를 내놓고 제2의 창업을 선포하였다. 이 회사의 양형남 대표는 단순히 '새 부대에 새 술을 담는다'는 개념이 아니라 양질의 콘텐츠 제공과 무서울 정도로 빠르게 변화하는 소비자의 니즈와 교육환경에 대응하기 위한 전략이라고 설명하고 있다.

### 에듀윌을 말한다

에듀윌이 운영하는 대표적인 서비스는 높은 합격률과 적중률로 여러 언론매체에 소개되어 인기를 얻고 있는 공인중개사 자격증과 공무원시험 과정, 온라인 검정고시교육 분야에서 부동의 1위인 검정고시 과정, 핵심인재 양성을 위한 온라인 대학교(대학원)과정, IT인력 양성을 위한 IT교육 과정 등으로 이루어져 있다.

설립 이래 차별화된 교육 콘텐츠로 고객들의 사랑을 받아 온 에듀윌은 고객만족기업, 일하기 좋은 기업, 지역과 사회와 이익을 공유하고 사회적 책임을 다하는 기업으로 자리매김하고 있다. 현재 이 회사는 올해 매출을 30억원을 예상하고 있는데, 그 매출구성을 보면 IT교육 분야가 35%, 공인중개사 부문이 20%를 차지하고, 고시나 공무원 부문에서 25%, 나머지 기



◀ (주)에듀윌 홈페이지  
(www.eduwill.net)

다 교육 분야에서 20%가 발생할 것으로 예상하고 있다. 더욱이 한국소프트웨어진흥원의 발표 자료에 따르면 올해 온라인 교육 시장규모는 2조5,000억원이며 내년에는 1조원이나 증가한 3조5,000억원 규모에 육박할 것으로 전망되고 있어 이 회사의 무궁무진한 성장 가능성을 밝혀주고 있다.

이 회사의 양 대표는 1992년 국가고시교육본부 설립을 시작으로 교육 관련 콘텐츠를 개발, 제공하기 시작하였고 97년 김정고시교육원을 설립하면서 본격적으로 현재와 같은 온라인교육 포털 사이트의 기반을 만들어 가기 시작하였다.

IMF로 경제 환경이 악화되고 내노라하는 기업들이 하나 둘 쓰러지던 98년 이후에도 양형남 대표는 구조 조정의 고통을 놓지 않고 위기극복에 성공해 어려울 때 일수록 빛을 발하는 기업으로 평가 받고 있다. 이러한 위기극복 능력은 양 대표의 끊임없는 자기개발 노력에서 나온다고 할 수 있을 것이다.

“사람은 태어나서부터 죽을 때까지 평생을 자기 수련과 끊임없는 학습으로 살아야 합니다. 단순한 교양이

나 상식을 높이기 위해서가 아니라 치열한 자기 개발을 위해서 맞습니다.”

양 대표는 치열한 자기 개발만이 경쟁사회에서 살아남을 수 있는 대안이라고 말하고 있다.

### 고객만족을 위한 에듀윌만의 차별화된 제도

국내 온라인교육업체 대부분이 질적 서비스나 매출 면에서 어느 정도 한계상황에 부딪힌 실정이다. 일반 학원교육처럼 일반적이면서 수동적인 오류를 따라가기 때문이다. 에듀윌은 이를 극복하기 위해 업계 최초로 일대일 담임제와 교육연구진 운영 등 차별화된 제도를 도입하여 고객만족도가 높은 프로그램을 제공하고 있다.

“각 교육마다 특징이 있듯이 온라인 교육도 그 특성에 따라 교육 방식이 달라져야 합니다. 김정고시는 김정고시만의 학습 방법과 노하우가 있고 공인중개사, 공무원 교육은 그 나름대로의 학습 방법이 있습니다. 그래서 사회는 각 과정에 따라 특성에 맞는 전문적인 교육 시스

템을 도입하여 각각의 학습 방법에 따라 독립적으로 운영하고 있습니다.”

일대일 담임제는 온라인과 오프라인 교육의 장단점을 보완하여 도입한 프로그램이다. 이 프로그램은 수험생 한 명마다 각 개별 담임을 두고 온라인 강의로 자칫 해이해질 수 있는 학생들을 관리하는 시스템이다. 담당 선생님이 수험생들의 수강 기록들을 실시간으로 모니터링 하여 수강을 게을리하는 수험생들에게 전화와 이메일로 상담을 진행하고 있다. 그리고 상담교사 모두가 학습 질문뿐 아니라 인생 선택으로서 혹은 친구로서 진로와 자격증에 관한 상담을 김한다. 항상 수험생에게 관심과 애정으로 다독거리 주고 용기를 심어 주고 있다.

“수험생 대부분은 온라인으로 혼자 공부하는 조건에 있기 때문에 자칫 포기하거나 게을리되기 쉽습니다. 수험생에게 가장 중요한 것은 잘 되어 있는 교육시스템과 수준 높은 강의 내용도 있겠지만 본인이 할 수 있다는 자신감과 의지일 것입니다. 그래서 선생님들이 수험생에게 꾸준한 관심을 가지고 자신감을 불어 넣어 주는 것은 무엇보다 중요합니다. 또한 공부하다 모르는 문제는 학습 질문 코너와 전화상으로 질문하고 빠른 시간 안에 답해 줌으로써 항상 이해하고 넘어갈 수 있도록 도와주고 있습니다.”

또한 에듀윌은 십년이 넘는 교육 노하우와 경험을 바탕으로 보다 효율적이고 격증을 높은 교육 콘텐츠를 개발하여 고객만족에 나서고 있다. 현장 실무경험을 갖춘 강사진과 교육연구진을 운영하여 수강생 개인이 능력을 최대한 발휘할 수 있도록 콘텐츠를 연구, 개발하고 학습지도를 하는 것이 다른 온라인 교육사이트와 다른 에듀윌만이 가진 경쟁력 가운데 하나이다. 이와 같은 고객만족 프로그램을 통해 에듀윌은 각 시험 분야에서 매년 높은 합격률과 적중율을 자랑하고 있다.

이처럼 기본과 내실을 다지는데 충실한 이 회사는 서울경제신문이 전저상거래분야에서 기업경쟁력이 뛰

어난 우수기업을 선정하여 시상하는 'e-Commerce Awards 2003' 우수상을 수상하는 쾌거를 이뤘으며 굿데이신문의 '2003 굿데이 e-Korea CEO 대상'에 선정되기도 하였고, 본원의 eTrust 인증마크를 수여한 바도 있는 탄탄한 업체이다.

### 희노애락, 그 속에서 얻은 자신감

“지식정보화 사회의 빠른 변화 속에서는 정체되어 있다는 것이 곧 도태를 의미한다는 사실을 직시해야 합니다. 따라서 지속적으로 학습을 하지 않으면 어느 누구도 살아남을 수가 없게 됩니다.”

양 대표는 12년간 교육 사업을 펼친 이유에 대해 이렇게 설명하고 있다. 끊임 없이 자기개발이 이루어져야 이 치열한 경쟁사회에서 살아남을 수 있다고 생각하고 있다. 그래서 여러 가지 사정으로 교육의 기회를 놓친 사람이나 더 나은 삶, 새로운 삶을 위해 교육의 열정을 불태우는 사람에게 평생교육의 기회를 제공해 주고자 교육 사업에 뛰어들었다고 말한다.

“우리 사회의 고질병이 된 사교육비 문제가 해결되지 않으면 우리 사회의 밝은 미래도 없습니다. 세계 최고 수준인 우리나라의 사교육비의 문제를 해결할 수 있는 방안으로 온라인 교육을 제시하고자 이 사업에 뛰어들었습니다.”

최근 경제협력개발기구(OECD)가 30개 회원국과 비회원국 18개국의 교육자료를 분석한 '2003년도 OECD 교육지표(EAG: Education at a Glance)'에 따르면 한국의 GDP 대비 공교육비는 7.1%로 조사 참가국 가운데 최고였다고 한다. 미국(7.0%), 영국(5.3%), 일본(4.6%)은 물론 OECD 국가 평균(5.5%)보다 1.6%나 높다.

더 큰 문제는 교육비의 민간부담률이 높다는 것이

다. 초·중등은 17.5%, 대학은 76%로 OECD 평균보다 학교급에 따라 2~4배 정도 높은 수준이다.

양형남 대표는 이미 구축된 인프라를 최대한 활용할 경우 천정부지로 치솟으면서 사회적 이슈가 되고 있는 이러한 사교육비 문제를 에듀윌과 같은 온라인 교육업체가 해결할 수 있을 것이라고 말하고 있다.

“제가 온라인교육 사업에 뛰어들 때만해도 온라인 교육시장은 오프라인 시장을 온라인상으로 옮겨놓은 것에 불과했습니다. 또한 일반인들의 온라인교육에 대한 인식 부족으로 초기 시장 진입에 많은 어려움을 겪었습니다. 하지만 당시 가장 힘들었던 것은 제 자신도 컴퓨터와 인터넷시장에 대한 지식이 부족하여 온라인 교육사업을 진행하면서 시행착오를 많이 겪어야만 했다는 것입니다.”

하지만 그때마다 양 대표는 직원들과 함께 숙식을 하고 하루 15시간 이상 일을 하면서 배우고, 이겨나갔다고 한다. 더불어 바쁜 시간에도 여러 교육과정을 수료하는 등 자기개발을 통해 온라인교육 전문가가 됐으며 이제 더 이상의 시행착오는 없다고 자신감있게 말하고 있다.

“대부분의 온라인교육과는 달리 저희 에듀윌은 양방향 커뮤니티가 가능한 교육방식입니다. 이러한 양방향 커뮤니티 교육방식으로 기존 온라인 교육의 한계성인 자율성과 규제성 부족을 극복할 수 있었습니다.”

양 대표는 수험생 한명마다 소속감을 심어주고 학습을 관리해주기 때문에 오프라인 학원에서와 같은 커뮤니티가 형성된다고 한다. 온라인 교육이기 때문에 차갑고 정이 없다는 생각과는 달리 에듀윌의 사이트는 정이 넘친다는 것이 다른 교육 사이트와는 다른 점이다. 그래서 양 대표는 에듀윌을 통해 수업받은 학생들이 합격 후 게시판에 합격 수기를 올리거나 사무실로 찾아와 감사의 말을 전할 때 가장 큰 보람을 느낀다고 말한다.

## 큰 회사가 아닌 좋은 회사, 에듀윌의 이상향!

무한 경쟁 시대에 기업이 살아남으려면 유행상품, 기술, 지역을 선점하여 그 분야에서 최고가 되어야 한다는 것으로 기존의 일등주의와 다른 점은 외형 매출에서의 일등이 아니라 순익, 효율성 등 실질적인 의미에서의 일등을 강조한다는 점이다. 즉 양과 규모를 추구하는 과거의 하드(HARD)적인 일등주의가 아니라 질적인 측면과 효율성을 추구하는 소프트(SOFT)적인 일등주의가 되겠다고 양 대표는 말하고 있다.

이를 위해 양 대표는 연구개발(R&D)쪽에 투자를 확대 실시하여 지속적으로 시장의 욕구를 충족시키는 교육 콘텐츠 및 프로그램을 개발한다는 전략을 세워두고 있다. 그래서 향후 전체 매출의 40% 이상이 2년 내에 개발되는 상품에서 일어날 수 있도록 연구개발에 몰두하고 있다. 즉 시장을 정확히 파악하여 내부 R&D 인력의 욕구를 충족시킬 수 있는 높은 수준의 기술 확보보다는 고객의 욕구를 충족시키는 상품을 개발하여 내실을 다진다는 전략이다.

“단순한 교육사이트가 아니라 재미있게 공부할 수 있는 사이트를 만들겠습니다.”

교육사업이기 때문에 스스로 공부할 수 있는 학습 환경을 만들어 주는 일이 중요하다고 양 대표는 말한다. 좋은 학습 환경은 교육과 재미있는 문화가 만날 때 그 시너지가 극대화된다는 것이다.

“매출을 많이 올리겠다는 욕심보다는 최고의 교육콘텐츠 제공과 충실한 서비스를 통해 고객 만족도를 높이는 데 최선을 다하겠습니다.”

양 대표는 단순히 매출만 많은 큰 회사가 아닌 고객들이 만족할 수 있는 좋은 회사를 만들어 에듀윌을 온라인교육의 대표 브랜드로 만들겠다고 커다란 포부를 밝혔다. 