

# ‘에그번 에듀케이션’, AI 챗봇 튜터 앱으로 외국어 교육에 새 바람

글 서미희 | 객원기자 | hee@khu.ac.kr

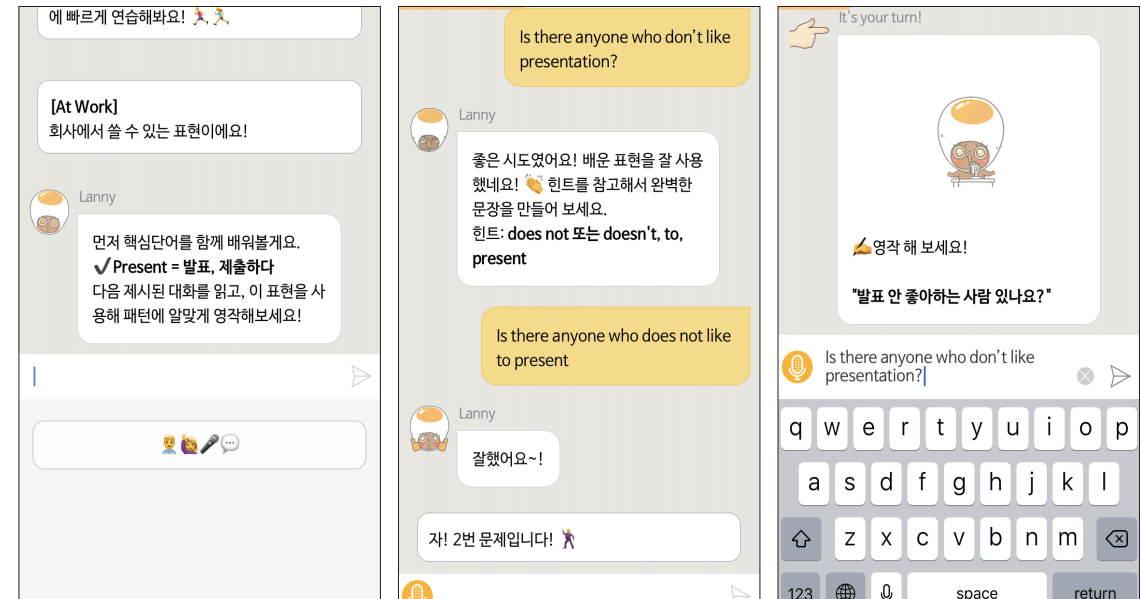
외국어를 배울 때 중요한 것은 반복 학습이다.

뛰어난 선생님과 일 대 일 과외를 해도 후에 따로 복습하지 않으면 외국어 실력은 늘지 않는다. 챗봇(Chatbot)과 함께라면 시간과 장소에 구애받지 않고 언제든지 외국어 공부를 할 수 있다. 이러한 점에 착안해 챗봇 기술을 활용한 언어 학습 애플리케이션을 개발해 성공적인 사업을 펼치고 있는 기업이 있다. 바로 ‘에그번 에듀케이션(Eggbun Education)’이다.

2018년 11월 19일, 한국콘텐츠진흥원이 개최한 ‘스타트업콘 2018’에서 ‘에그번 에듀케이션’의 앱 ‘에그번’이 국내 스타트업 대표 사례로 소개되기도 했다. 에그번은 복습, 연습에 특화된 제품으로 배운 내용의 ‘내재화’가 가능하게끔 돕는 언어 교육용 챗봇이다. 에그번 에듀케이션의 ‘에그번’은 챗봇 기술을 활용한 언어 학습 애플리케이션 중에서도 독보적 위치를 점하고 있다. 출시 1년 만에 유료 구독자수 2,500명, 연 환산 매출 2.5억을 기록했다. 현재 아시아 언어인 한국어, 일본어, 중국어 언어 학습 소프트웨어를 북미와 동남아에 제공하고 있다. 올해 11월에는 한국인을 대상으로 한 영어 학습 프로그램을 런칭했다. 매월 6,900원을 내면 배운 내용을 무제한으로 연습, 복습할 수 있다. 한국 기초 영어교육 시장은 15조 원 규모로 알려져 있어 챗봇 업계에서도 놓치지 아까운 큰 줄기다. 에그번이 챗봇 언어 학습이라는 차별화된 무기를 내세워 한국 영어 교육 시장에 불러일으킬 새 바람도 기대되고 있다.

## 앱 출시 2년 만에 전세계 이용자 수 100만 명 돌파

에그번 에듀케이션 문관균 대표는 어려서부터 외국어 공부에 관심이 많았다. 외국어를 배울 때 튜터에게 지도 받았던 경험을 떠올렸다. 붓의 질문에 대한 학습자의 대답을 분석해 적절한 피드백을 주고, 계속해서 반복 연습을 할 수 있도록 튜터봇을 개발했다. 2016년 4월 공동 대표 2명으로 시작한 법인은 현재 직원 9명을 둔 회사로 성장했다. 회사 측에 따르면 전 세계에서 에그번 어플리케이션을 다운로드한 이용자는 100만 명, 실제 사용하는 사람은 10만 명이다. 설립한 지 2년 된 스타트업이 달성한 성과로는 매우 유의미한 숫자다. 에그번 에듀케이션은 2017년 3월 스트롱벤처스, 프라이머를 비롯해 스웨덴과 영국 엔젤 투자자 등으로부터 9억 원을 투자 유치하기도 했다. 2018년 6월부터 제일기획, 삼성 중공업 등을 포함한 100개 기업에 에그번을 공급하고 있으며 2018년 7월에는 Sam Hwang, 연예인 에릭남의 투자도 이끌어 냈다.



에그번의 실제 사용 화면.

최근 반가운 소식이 또 하나 들려왔다. 삼성전자도 에그번의 발전 가능성을 높이 산 것이다. 올해 10월, 에그번 에듀케이션은 삼성전자가 지원하는 혁신적인 스타트업에 선정됐다. 공모전에 지원한 331개 기업 중 최종 선발된 15개 기업 안에 당당히 이름을 올렸다. 에그번 에듀케이션은 2018년 12월부터 서울 우면동 삼성전자 서울 R&D 캠퍼스에 마련된 보육 공간에 1년간 무상 입주해, 캠퍼스 내 회의실과 임직원 식당을 이용할 수 있다. 이외에 개발 지원금 최대 1억 원, 디자인·기술·특허·세무 등 실질적인 창업을 위한 사내·외 전문가 멘토링, CES·MWC와 같은 해외 IT전시회 참가 기회 등을 지원받는다.

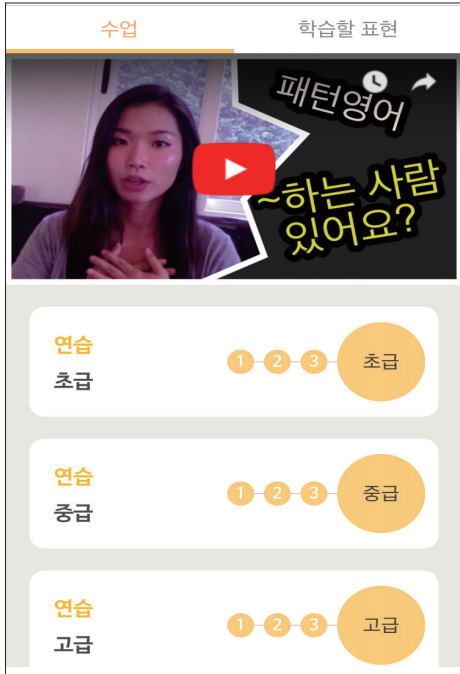
## 미국, 일본 시장에서 먼저 통한 에그번

에그번 에듀케이션은 북미, 일본 등 외국 시장을 먼저 공략했다. 에그번 앱은 한국어, 중국어, 일본어 즉 아시아 언어를 배우고자 하는 사람이라면 누구나 사용할 수 있다. 현재 아시아권 언어를 배우고자 하는 외국인들이 많이 이용하고 있다. 유료 앱 사용자 수는 미국이 제일 많고 그 다음이 일본이다. 에그번 에듀케이션은 북미 시장에서 에그번을 홍보하기 위해 ‘콘텐츠 마케팅’을 적극 활용했다. 전 세계 유저들이 모여 있는 Pinterest(대표적인 이

미지 공유 소셜 미디어 네트워크) 등에 한국 문화에 대한 소개, 아시아 여행 전에 알아야 할 한국어, 중국어, 일본어 기본 회화 등 외국인들의 흥미를 끌만한 소재의 콘텐츠를 정기적으로 올렸다. 이런 식으로 에그번 콘텐츠를 접한 사람들이 최대한 자연스럽게 앱 사용자로 유입되도록 유도했다. 에그번 특유의 귀여운 캐릭터도 사용자들의 관심을 끄는 데에 한 몫을 했다. 앱 개발과 함께 에그번을 홍보할 수 있는 재미있는 콘텐츠를 생각해 여러 페이지에서 공유되도록 한 것이 문 대표가 선택한 주요 마케팅 수단이었다.

## 튜터보다 더 튜터 같은 챗봇과 함께 외국어 실력 쑥쑥

챗봇은 대화형 인터페이스 상에서 규칙 또는 인공지능으로 사용자와 상호작용하는 서비스다. 쉽게 말하면 대화를 하는 로봇이다. 심심이나 카카오톡로 아이디, 시리 등도 챗봇이라고 볼 수 있다. 챗봇의 장점은 다음과 같다. 챗봇은 반응이 즉각적이며, 사용자가 원하는 시간에 커뮤니케이션이 가능하다. 또한 개인화된 대화가 가능하며, 대화라는 단순하고 이해하기 쉬운 방식을 사용하기 때문에 사용하기에 쉽다. 교육은 챗봇 비즈니스 중에서도 성장 가능성이 높은 분야로 꼽힌다. 교육 분야에서 챗봇이



사람에 비해 탁월한 점이 있기 때문이다. 먼저 챗봇은 사람을 평가하지 않는다. 문제를 틀렸다고 무시하거나 바보라고 놀리지 않고, '이것도 모르냐'며 무안 주지 않는다. 또 같은 것을 여러 번 물어 봐도 늘 한결같이 대답해준다. 외국어 학습에 있어 반복은 반드시 필요한데, 이러한 점에서는 챗봇이 단연코 인간보다 우위에 있다. 반복적인 체크와 단순한 문제풀이가 지속적으로 요구되는 언어 교육은 시간이 지남에 따라 챗봇에 의해 대체될 수 있다는 시각도 우세한 편이다. 대화 상대가 있어야 배웠던 표현을 사용해봄으로써, 비로소 그 문장을 자신의 것으로 만들 수 있다. 애플 Siri처럼 어떤 대화라도 받아주는 언어 교육 챗봇과 얘기하다 보면 어떻게든 대화를 잇기 위해 영작을 하게 되고 이는 외국어 실력 향상으로 연결된다.

### 어디든 적용할 수 있는 유연성도 큰 장점

다른 외국어 교육 앱과 에그번 에듀케이션의 챗봇 언어 교육 앱은 무슨 차이점이 있을까? 에그번은 학습자의 수준과 챗봇의 질문에 대한 학습자의 답변을 분석해 최적화된 연습, 복습 환경을 제공한

다. 챗봇은 유저가 만든 문장을 보고 세 가지를 체크해 피드백을 준다. 배운 패턴을 사용했는지 패턴을 체크하고, 철자가 맞았는지 스펠링을 체크하고, 등록되어 있는 룰에 맞게 입력했는지 문법을 체크해 준다. 일 대 일 외국어 교육 가정교사와 다름없다. 아무리 많은 강의를 들어도 연습, 복습이 안 돼서 결과적으로 배운 내용을 실생활까지 연결시키지 못하는 것이 외국어 학습자들이 늘 호소하는 어려움이다. 에그번은 배운 내용을 바로 연습하고 복습하면서 내재화할 수 있어 학습의 효율성을 최대로 끌어올린다. 또한 챗봇의 특성상 어디에나 유연하게 적용할 수 있다. 문 대표는 "에그번은 궁극적으로 외국어 교육 플랫폼을 지향한다. 또 하나의 장점은 다른 외국어 교육 기업, 출판사, 동영상 제작 기업 등과 경쟁하지 않고 오히려 상생할 수 있다는 점이다."라고 설명했다. 에그번 에듀케이션은 삼성 C랩, 멀티캠퍼스, 해법 천재교육, 이제부터 영어 시작하기 등과 협업하고 있다. ❶

## INTERVIEW

### 문관균 에그번 에듀케이션 대표

#### 간략한 회사 소개를 부탁드립니다. 또, 회사 이름이 독특한데 무슨 의미가 있나?

에그번 에듀케이션은 AI 기반의 챗봇을 활용한 대화 형태의 학습 방법을 통해 학습 친밀도를 높이고, 학습 촉진과 몰입도를 높여 학습 효과성을 증대하는 교육 서비스를 제공하고 있다. 대부분의 외국어 교육은 가르치는 인풋에 집중한다면 에그번은 배운 내용을 내재화하는 것에 집중하고 있다. 이 점이 에그번이 가지는 특징점이라고 생각한다. '에그번'은 계란빵 같은 회사가 되고 싶다는 의미를 담은 이름이다. 영양도 있고 맛도 있는데 비싸지 않은 계란빵 같은 서비스를 제공하는 언어 교육 플랫폼 기업을 만들고 싶다.

#### 에그번을 개발하기까지의 과정은?

프랑스 대학인 ESG에서 금융을 수학하였고 창업 전 10년 동안 외국에서 살았다. 외국어 배우기가 취미여서 지금은 여러 나라 말을 높은 수준으로 구사한다. 이렇다 보니 자연스럽게 외국어 튜터와 같은 역할을 하는 사이버 튜터를 떠올리게 됐고 그 결과로 탄생한 것이 에그번이다. 2달의 개발 과정 이후 바로 상용화했다. 이후 피드백을 통해 매일 업데이트하면서 지금의 모습을 갖추게 됐다. 챗봇의 특성상 영원히 업데이트가 이어져야 한다. 현재 9명 직원 중 4명이 개발자다. 현재 인력으로는 부족해서 계속해서 인력을 보충하고 있다. 외국어 교육 앱이다 보니 직원도 영어가 모국어인 교포가 대부분이며 외국인도 있다. 중국어, 일본어, 한국어 교육 콘텐츠 데이터를 만들고 검수할 때는 해당 외국어와 영어가 모두 능통한 박사 학위 소지자를 영입해 전문성을 강화했다.

#### 어려웠던 점은?

챗봇의 한계는 곧 데이터의 한계다. 챗봇의 대화 능력은 방대한 데이터 량에 달려 있다. 인공지능 알고리즘의 품질보다는 데이터의 품질이 챗봇의 활용도를 좌우한다고 봐도 무리가 없다고 생각한다. 또한 챗봇 자체의 한계가 있는데 이를 잘 극복하는 것

이 우리 회사가 지속적으로 도전할 과제다. 챗봇이 사람 언어인 자연어를 처리하는 방식에 있어 사람만큼 매끄럽지 못하다. 사용자가 챗봇을 '기계'가 아닌 친밀하고 친숙한 상대로 느끼도록 계속적으로 개발되어야 하는 부분이다.

#### 한국콘텐츠진흥원의 지원은 어떤 도움이 되었나?

11월에 한국 시장에서 영어 교육 챗봇 앱을 출시하는 데 큰 도움이 됐다. 한국콘텐츠진흥원 지원을 통해 R&D에 박차를 가한 결과 원래 예상했던 시기보다 빠르게 내국인을 위한 영어 학습 챗봇 앱 '에그번'을 선보일 수 있었다. 에그번 에듀케이션은 다양한 외국어 교육 기업과 협업할 수 있다는 장점이 있다. 콘텐츠진흥원의 지원 사업을 통해 '스타트업 콘 2018' 참여를 통해 전문성 있는 콘텐츠 기업들과 네트워킹할 수 있어서 향후 사업 확장에 있어 긍정적인 영향을 줄 것으로 기대된다.

#### 앞으로의 포부가 있다면?

우리가 만드는 챗봇이 전 세계에서 외국어를 배우는 초보자가 외국인과 자연스러운 대화 가능한 수준에 이르기까지 힘든 여정을 즐겁고 효과적으로 이끌어주는 최고의 사이버 튜터로 자리 잡았으면 한다. 또한 연 매출 100억 원을 중장기적인 목표로 잡고 있다. 이를 위해서는 궁극적으로 플랫폼 사업으로 확장해야 한다. 먼저는 해외 시장뿐만 아니라 국내 시장에서도 외국어 연습용 챗봇으로 포지셔닝을 굳힐 계획이다. 이와 더불어 책, 오프라인 외국어 교육 시장, 기업 등과 함께 협업할 수 있는 외국어 교육 플랫폼으로 성장시키고 싶다. 예를 들어 '영어표현 500개 외우기' 영어 교재가 있다고 치자. 이 책을 통해 공부하는 학습자에게 에그번이 함께 제공된다면 학습자는 책 내용을 완벽하게 내재화할 수 있다. 이렇듯 기존 학습 방법과 결합해 시장성 있는 서비스를 제공할 수 있는 챗봇의 장점을 활용해 사업 범위를 확대해 나갈 예정이다. ❷