

창업 인큐베이터 Hironori씨와Sakakibara씨와의 우문현답

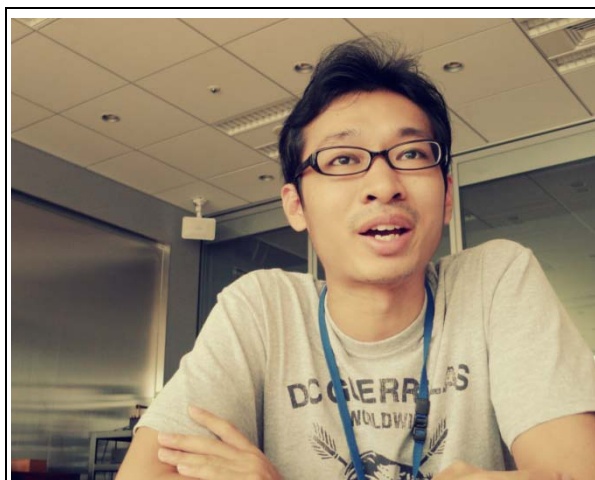
송정현 기업가정신 세계일주 총괄팀장
www.wet.or.kr / wetproject@naver.com

일본은 아시아에서 가장 먼저 경제발전을 이룩하고 경제대국으로 성장했지만, 장기적인 경제불황 속에서 최근에는 원전사고, 도요타 사태 등 설상가상으로 여러 난재가 겹치면서 국력에 큰 손실을 입었다. 오랫동안 경제불황의 늪에서 허우적거리고 있는 일본이지만, 여전히 우리 한국사회에서 일본 경제가 미치는 직/간접적 영향은 큰 편이다.

최근, 일본이 우리나라뿐만 아니라 주변국과 각종 영유권 문제를 일으키면서, 독도의 영유권 문제를 이슈화하고 우리나라를 압박하기 위해 각종 정치적인 수단뿐만 아니라, 이제는 경제적인 제재방안도 모색하고 있다. 정치적 제재를 넘어서 경제적 우위에 따른 제재(보복)행위가 더욱 효과적이라는 사실은 얼마 전 중국과의 굴욕적인 사건(중국이 희토류 수출을 중단하며 일본을 압박하여 결국 일본을 무릎 꿇게 만든 경제보복사건)을 통해 이미 일본 스스로가 뼈저리게 경험했던 것이다. 과거에는 무기를 들고 싸워서 상대방을 피나게 하는 전쟁이었다면, 이제는 경제 우위를 통한 상대방의 피를 말리는 전쟁이 벌어지고 있는 것이다.

이 보이지 않는 조용한 전쟁의 미래는 바로 창업에 달려 있다. 창업은 국가 경제성장의 원동력으로서 현재의 창업활동/문화/환경은 미래의 국가경쟁력과도 직결되어 있는 것이다. 그런 의미에서 필자는 일본 도쿄에서 창업기업 보육을 지원하고 있는 Open Network Lab, Hironori Maeda씨와 Samurai Incubate, Sakakibara Kentaro씨와의 인터뷰 일부를 발췌하여 재구성해보았다.

이를 통해, 현재 일본의 창업문화와 환경이 어떤지 가늠해보고, 한국의 창업문화와 환경이 나아가야 할 방향에 대해 한번 고민해볼 수 있는 계기가 되었으면 한다.



히로노리 마에다(Hironori Maeda)



사카키바라 켄타로(Sakakibara Kentaro)

<청년 인큐베이터와의 우문현답>

#01 회사 및 프로그램 소개



히로노리 마에다(Hironori Maeda), Founder of 'Open Network Lab'

그가 대학교를 입학할 때 즈음은 IT창업이 다시 활기를 띠던 시기. 그는 시장의 흐름을 감지하고 전기전자공학에서 컴퓨터공학으로 전공을 바꿨다. 대학교 때 'Third Floor Production' 회사를 창업하여, '인터넷인디음악 라디오' 서비스를 2년 동안 운영했다. 이후, 그는 Net Price라는 회사에서 창업투자/보육 일을 시작했다. 실리콘밸리에서 운영하는 Seed Accelerator Program을 접하고 나서 일본에도 이런 프로그램이 필요하다는 생각에 회사의 지원을 받아 'Open Network Lab'을 설립했다.

송정현 : Hiro씨부터 먼저 자기소개와 회사소개를 부탁드립니다.

Hironori : 내 이름은 히로노리 마에다이다. 일본인이고, 대부분의 사람들은 그냥 '히로'라고 부른다. 나는 도쿄에서 'Open Network Lab'이라는 창업보육프로그램을 운영하고 있다. 이 프로그램은 예비창업자에게 무료 사무실과 전 세계에서 활동하고 있는 기업가나 투자자를 초청하여 무료 멘토링을 제공하는 3개월 과정의 짧은 프로그램이다. 예를 들어, 실리콘 밸리의 엔젤 투자자인 Nils Johnson, MIT 미디어 실험실 책임자인 Joichi Ito 등이 우리 프로그램의 멘토로 활동하고 있다. 이런 훌륭한 멘토들이 와서 창업가들을 가르친다. 우리는 전문 지식과 경험을 해외로부터 가져오는 일과 함께, 일본 창업기업의 글로벌 진출을 지원하는 일로 크게 2가지로 구분하여 일하고 있다.

송정현 : Open Network Lab의 'Seed Accelerator 프로그램'에 관심이 많은데, 이에 대해 설명해달라.

Hironori : 보통반기에 한 번씩 5개 팀을 선발하여 모집하기 때문에, 연간 약10개의 팀이 참가한다. 총 3개월 과정으로 진행되는데, 멘토를 초청하여 창업가가 되기 위해 필요한 핵심 역량이나 창업 경영 방법을 가르친다. 예를 들어, 어떻게 투자자를 유인하고, 어떻게 고객을 발굴하며, 인사관리는 어떻게 하는가 등이 있다. 기본적으로 3 단계가 있는데, 첫 번째 단계는 아이디어를 확인하는 단계(validate the idea)다. 많은 고객들에게 아이디어에 대해 이야기하고, 아이디어가 사업성이 있는지 확인하는 단계다. 두 번째 단계는 프로토타입(prototype)을 만들어 보는 것인데, 이는 투자자를 유인할만한 시범적인 모형을 한번 만들어 보는 것이다. 마지막 세 번째 단계는 참가자와 투자자 모두에게 굉장히 중요한 단계다. 프로그램 참가자들은 많은 투자자와 언론 앞에서 자신의 아이디어를 발표한다. 참가자 모두 투자 받기를 희망하는데, 지금까지는 상당히 성공적이었다. 참여 팀의 투자 연계확률은 정확히 말하기는 어렵지만, 지난 참여 팀들이 투자금을 지원 받은 것 자체로 보아서 지금 진행 중인 기수를 제외하고 지난해 11개 팀 중에서 7~8개 팀이 투자를 받았거나 받을 예정이 있다.

송정현 : Seed Accelerator 프로그램에서 투자자의 핵심 평가요소는 무엇인가? 창업가는 Seed Money를 조달하기 위해 무엇을 준비해야 하는가?

Hironori : 솔직히 나는 훌륭한 투자자라고 생각하진 않는다. 허나 내 생각을 이야기 하자면, 초기 창업단계는 단순한 아이디어에 불과하기 때문에 성공 가능성에 대한 여부를 판단하기가 어렵다. 이 단계에서 성공에 대한 유일한 단서는 창업자와 창업 팀의 특성을 파악하는 것이다. 그 팀이

좋은 팀워크를 가지고 있는지, 팀이 좋은 자질을 가지고 있는지를 아는 것이 투자와 창업 모두에 게 중요한 요소이다. 창업가들은 자신의 팀을 정확하게 이해하고, 투자자의 특성을 파악하는 게 중요한 것 같다. 특히, 초기 단계에 Seed Money를 조달하는데 있어서 매우 중요하다.



사카키바라 켄타로(Sakakibara Kentaro), Founder of 'Samurai Incubate'

그는 의료분야의 회사에서 근무하다가 기회를 발견하여 창업을 하였다. 이후 기존에 근무하던 의료회사에 회사를 매각하면서, 첫 창업부터 성공적인 Exit를 경험했다. 그러나, 일본에서는 창업경영에 대해 전문적으로 가르쳐 주거나 보육을 지원해주는 사회적 환경이 미비하다는 문제점을 발견하였고, 자신의 성공적인 Exit 경험을 통해 창업경영에 대해 다른 사람에게 전수해줄 수 있는 회사를 2008년에 설립했다. 일본의 척박한 창업환경에서 민간 창업보육회사로서는 첫 세대에 속한다.

송정현 : 사카키바라씨, 개인 소개와 회사 소개를 부탁드립니다.

Sakakibara : 내 이름은 사카키바라 켄타로(Sakakibara Kentaro)다. Samurai Incubate은 IT분야의 창업기업을 전문적으로 보육하는 회사다. 나는 처음에 의료기기 회사에서 근무하다가 2000년에 회사를 그만두고 IT계열 회사를 창업했는데, 그 뒤 기존 근무하던 의료기기 회사에 M&A 되었다.

송정현 : '사무라이'라는 어감 자체에서 나는 뭔가 강한 에너지가 연상된다. 웬지, 사무라이 정신을 외치며 소속 창업가들에게 혹독한 훈련을 시킬 것 같은 상상 말이다. 말 그대로, 사무라이처럼 목숨을 걸어야 할 것 같은 느낌이 든다.(웃음)

Sakakibara : '사무라이'는 특별한 것이 아니다. 원래부터 일본에 있었던 것이기 때문에, 나는 (그 본질적 의미를) 다시 한 번 제대로 찾고 싶었다. 우리는 창업가를 뒷받침해준다기보다는, 그런 혼(魂)을 가진 사람이어야만 함께한다. 새로운 세계를 만들기 위해서 그런 혼을 가지고 행동하지 않으면 길을 개척할 수 없다는 것을 의미한다.

송정현 : 가장 흥미로운 것은 'Samurai Farm'이다. 사무라이 농장이라고 하니, 소나 돼지처럼 사무라이에게 사료를 먹이면서 대량으로 사육하는 것을 상상해보았다. Farm에서 실제로 뭘 하는가?

Sakakibara : Samurai Farm은 말 그대로 창업기업을 육성시키는 프로그램이다. 이 프로그램은 수시로 신청자를 받고 있는데, 최근에는 초등학생도 사업계획서를 보내면서 이 프로그램에 신청했다.(웃음) 우리는 초등학생까지 거의 모든 연령을 다 커버하고 있다.(웃음) 초·중·고, 대학생, 사회인 분들이 자신의 아이디어를 가지고 신청을 하면, 좋은 잠재 가능성을 가진 예비 창업가와 아이디어에 대해서 상담을 한다. 각 분야에 대한 교육도 동시에 병행하는데, 교육만이 아닌 실제로 자신의 아이디어를 경영하면서 배우는 것이다. 우리는 투자를 위한 자체 자금도 보유하고 있어서, 이들에게 자금 투자도 하고 회사 설립도 지원해준다. 회사를 설립하면 경영, 마케팅, 영업 전부를 전부 꼼꼼하게 검토를 하고 IPO를 할 것인지 다른 회사에 매각을 할 것인지 등의 그런 방향성을 창업자와 함께 결정한다. 한마디로 창업 전 단계에서부터 Exit까지 창업기업과 끝까지 함께 하는 총체적인 프로그램이다."

송정현 : 홈페이지에서 '120%'이라는 독특한 수치를 자주 사용하던데, 뭔가 특별한 이유가 있나?
 Sakakibara : 목표를 설정할 때, 경험상 100%로 목표설정을 해놓으면 대부분 현실적으로 100%를 달성하지 못하기 때문이다. 이루고자 하는 목표보다 상위 목표를 설정해놓으면 원래 이루고자 했던 목표를 100%를 달성할 수 있다. 그런데, 실제로 소속 창업멤버들에게 이야기 할 때는 300%를 요구한다.(웃음) 하지만, 나아말로 거의 창업기업과 함께 생활하는 수준으로 헌신적인 일정과 활동들을 300% 소화하고 있다. 우리에게 속해 있는 수많은 기업 모두 지금까지 매주 1회 이상 전략 미팅을 통해 꾸준히 멘토링을 해왔다. Samurai House는 '헌신의 상징'이다.

송정현 : 창업기업에게 정말 헌신적으로 일하는 것 같다. 그 원동력은 무엇인가?
 Sakakibara : 세상을 긍정적으로 변혁시켜서, 노벨평화상을 받고 싶어서다.(웃음) 정말 진심으로 하는 말이다.(웃음) 옛날, 일본에 시부사와 에이이치(渋沢栄一)라는 유명한 사람이 있었는데, 일본 경제의 토대를 만든 사람이다. 약 500개 회사를 만들고 운영하였는데, 그렇게 번 돈을 모두 사회공헌을 위해 내어놓았기 때문에 존경한다. 그런 공헌활동 때문에 노벨상 후보에는 거론되었으나, 결정적으로 수상하지는 못했다. 그래서, 그의 뒤를 이어 나는 노벨상을 꼭 받아야겠다고 생각했다.

송정현 : 노벨상에 반드시 노미네이트될 것이다. 응원하겠다.(웃음)
 Sakakibara : (노벨상 후보가 되기까지) 아주 조금 남았다. 아주 조금.(웃음)

#02 창업 문화와 환경

송정현 : 일본의 창업 환경에 대한 정보는 각종 문헌적 자료를 통해 간접적으로만 접해보았다. 일본에서 창업을 하는데, 실제적인 걸림돌은 무엇이라고 생각하는가?

Hironori : 일본에서 창업을 하려고 할 때, 내가 경험한 걸림돌은 크게 3가지가 있다. 가장 큰 환경적인 걸림돌은 아마도 문화일 것이다. 대다수가 대학교에 진학하고, 대기업에 입사하고, 모든 사람들이 일률적인 과정을 거친다. 이건 모든 사람들에게 거의 의무와 같은 강제성을 띠고 있을 정도다. 몇 달 정도 시기를 늦추는 것도 용납되지 않는다. 사람들에게 기존의 일률적인 과정의 틀을 깨고, 위험을 감수하라고 독립적으로 살라고 하는 것 자체가 무척이나 받아들여지기 어려운 환경이다. 또 다른 건 '창업교육'이라고 생각한다. 일본인들은 시작 전에 계획하는 것을 좋아한다. 만약 창업가들이 세계시장을 목표로 하고 있다면, 실리콘밸리, 유럽, 러시아 등과 경쟁해야 한다. 시장은 점점 더 빨리 움직이는데, 계획수립에 많은 시간을 소모한다면 경쟁에서 이길 수가 없다. 다른 사람들은 훨씬 빨리 시작하기 때문이다. 창업에 대한 교육이 일본의 또 다른 도전과제가 될 것이다. 마지막 하나는 바로 시장이다. 자원조달과 투자유치 등에 있어 어려움이 많다. 많은 창업가들은 Exit하길 꿈꾸고 바라지만, 아직까지는 그 시장이 성숙하지 않았다.

송정현 : 얼마 전, SNS에서 읽은 '창업가의 아이디어'에 대한 Hiro씨의 의견은 흥미로웠다. 좀 상세하게 공유해주었으면 좋겠다.

Hironori : 일본 대부분의 창업가나 예비창업자는 자신의 아이디어를 다른 이와 공유하기를 꺼려한다. 자신의 아이디어를 빼앗길까 두려워하기 때문인데, 이를 전혀 두려워할 필요가 없다. 왜냐

하면, 그것은 모두 실천에 대한 사항이기 때문이다. 아이디어는 아이디어일 뿐, 그것을 실제로 구현하는 것은 실천에 의해 현실에 부딪혀야 하는 꽤 복잡하고 어려운 과정을 겪어야만 한다. 그래서, 실제로 아이디어가 다른 이에게 빼앗기거나 복제되는 일은 거의 드물다. 창업에서 성공은 창업가의 아이디어에 대한 공유와 실천에 상당부분 연관되어 있다. 단순히 창업 아이디어뿐만 아니라, 창업가의 결정이나 비전 공유와 같은 것들도 이에 속한다. 훌륭한 동업자를 구하는 것이나 창업 팀을 구성하는 것 등은 모두 이와 관련된 것으로 모두 창업가가 수행해야 할 중요한 요소이다. 이것은 전적으로 창업가의 몫이다.

송정현 : 음. 커뮤니케이션과 네트워크를 매우 중요한 요소로 생각하고 있는 것 같은데, 그 이유는 무엇인가?

Hironori : 솔직히, 창업은 아무 것도 아니기 때문이다. 처음 창업을 할 때는 돈이 없다. 창업 회사에서 지렛대 같은 역할을 하는 것이 바로 '네트워크'다. 만약 좋은 네트워크를 가지고 있다면, 파트너도 쉽게 찾을 수 있고, 자금도 다소 쉽게 받을 수 있다. 심지어 시장이 원하는 정확한 제품을 만드는 데 필요한 정확한 지식과 에너지를 가지고 있는 직원도 찾을 수 있다. 그래서, 네트워크는 '사회 자본'이라고 볼 수 있다. 특히, 돈이 없을 땐 더더욱 그렇다. 그래서, 네트워크는 창업에서 빠질 수 없는 중요한 요소다. Open Network Lab을 창업할 때도, 공동창업자 중에서 한 명이 풍부한 네트워크를 가지고 있어서 일을 진행하는 것이 정말 수월했다. 의사소통을 잘해야, 사람들이 여러분의 아이디어를 신뢰할 수 있고 투자 유치도 할 수 있다.

#03 장기 불황 속에서 생존과 성장

송정현 : 일본은 너무나 오랜 불황에 시달리고 있는 것으로 알고 있다. 장기 불황에도 불구하고, 일본의 시장경쟁에서 살아남기 위해 창업기업에게 가장 필요한 것은 무엇이라 생각하나?

Hironori : 솔직하게 말해서 회복력이라고 생각한다. 투자자를 비롯한 주변의 의견, 시장 상황과 상관없이 포기하지 않고, 생존하고 계속하는 것 말이다. 회복력과 꾸준함이 중요하다. 나는 대부분의 창업자들이 포기하기 때문에 실패한다고 생각한다. 포기하지 않고 끝까지 견뎌낸다면 성공을 위한 많은 기회가 있을 거라고 생각한다.

Sakakibara : Mission과 Vision이 가장 필요하다. 무엇을 위해서 새로운 일에 도전을 하는지에 대한 깊은 고민(목적성)이 없으면 실패하기가 쉽다. 그리고, 목적을 세웠다면, 이를 달성하기 위한 눈에 보일 만큼 선명하고 명확한 목표가 있어야 된다.

송정현 : 그렇다면, 창업기업의 성장을 위해 가장 중요한 것은 무엇이라 생각하나?

Hironori : 성장을 위해선, 스피드가 중요하다. 고객에 대해 공부하고 어떻게 자신의 사업을 홍보할 것인지에 대한 현명한 의사결정과 빠른 실천이 필요하다. 그리고, 사업에 크고 긍정적인 영향을 줄 수 있는 사람을 찾아 사업의 연결고리를 만드는 것도 매우 중요하다. 회사를 홍보하고 고객을 이해할 수 있는 다양한 일이 해당될 것 같다.

Sakakibara : 자금, 사람 등 많은 것들이 필요하지만, 약속을 지키는 것이 중요하다. 그것은 수단과 방법을 불문하고 지켜야 하는 것이다. 성장을 위한 가장 필요한 것은 신뢰다.

#04 창업경영

송정현 : Hiro씨는 'Third Floor Production' 창업을 했지만 2년 후에는 폐업을 했다. 그 때의 경험

중에서 '최고의 실수'와 '최악의 실수'는 무엇이었는지 다른 창업가들에게 공유해주면 좋을 것 같다.

Hironori : 가장 최악의 실수는 후속 조치를 못한 것이다. 우리는 해당 서비스를 만들고, 우리 스스로 굉장히 자랑스러워했다. 하지만, 서비스를 개발하고 런칭하는 것 이상의 무언가를 했어야 했다. 예를 들자면, 고객들의 피드백을 받아야 했고, 그에 맞게 서비스를 개선해야 했다. 어떻게 하면 더 많은 사용자를 확보하고, 각종 이해관계자들과 소통의 채널을 만드는 것 등 말이다. 우리 서비스를 만들고, 다른 일은 전혀 하지 않았다. 이게 기본적으로 가장 크고 최악의 실수라고 볼 수 있다. 내 생각에 가장 훌륭한 실수는 이것 저것 따지지 않고 창업을 했던 것이라고 생각한다. 만약, 우리가 지나치게 고민을 많이 했다면, 오랫동안 시간만 허비하면서 아무 것도 하지 못했을 것이다. 아이디어를 생각해내고, 바로 실행에 옮긴 것이 가장 잘한 실수라고 생각한다.(웃음)

송정현 : 하하! 바로 실행(창업)한 것이 가장 잘한 실수라 흥미로운 답변..(웃음)

송정현 : 각자 한 명의 창업가로서, 올바른 의사결정을 하기 위한 좋은 방법이 있다면 공유해줄 수 있나?

Hironori : 음. 솔직히 정말 어려운 질문이다. 왜냐하면, 그저 스스로 결정해야 하는 수 밖에 없지 않은가?의사결정을 할 때 다른 사람들의 조언을 얻을 수는 있겠지만, 결국 모든 것은 스스로 결정해야 한다. 게다가, 그 결정이 성공할지 실패할지는 아무도 모른다. 내가 해줄 수 있는 조언은 '의사결정을 두려워하지 말고 주저하지 말라.'는 것이다. 스스로 결정하다 보면 그것이 옳은지 그른지는 차차 알 수 있을 것이다.

Sakakibara : 의사결정은 매일 하는 것인데도 정말 쉽지 않은 일이다. 현재, 약 40개 기업의 임원을 맡고 있기 때문에 매일 수많은 의사결정을 하고 있다. 대부분 이메일로 각종 이슈에 대한 정보를 받고 5분 이내에 빠르게 의사결정을 하는 편인데, 즐겁게 일하려고 하는 편이라 스트레스는 그렇게 많이 받는 편은 아니다. 가능한 한 최대의 경우의 수를 정리해놓고 그 중에서 가장 좋은 방안을 선택하는 방법을 사용하고 있다.

#05 도전하고 있는 청년(창업가)에게

송정현 : 마지막으로, 젊은 세대들을 위한 응원이나 조언을 부탁하고 싶다.

Hironori : Just Do It! 나이키의 슬로건이기도 한데, '일단 해보라'고 하고 싶다. 무언가 관심 있는 게 있고, 문제가 있다고 생각하고, 이를 꼭 해결해야 할 것 같은 운명 같은 것이 느껴진다면, 그냥 일단 해보라고 권하고 싶다. 젊은 세대들은 생각과 고민 대신에 일단 실천해보는 게 좋은 것 같다. 혹시, 부양할 가족이 있다면 고려해야 할 것이 많겠지만, 젊은 세대들은 이에 비해 가볍지 않나?!

Sakakibara : (젊은 세대는) 아마 기본적으로 여러 가지 불안이나 고민들이 있을 거라 생각된다. 그럴 때는 우선, 행동하길 권유하고 싶다. 행동하면 어느 새 불안과 고민이 없어질 거라고 생각한다. 오히려 아무 것도 하지 않으면, 불안과 후회가 남게 된다. 실제로 행동하면 불안보다는 더 많은 즐거움이나 긍정의 기운을 느낄 수 있기 때문에, 먼저 행동하고 나서 느끼는 것이 필요하다.

마무리 하며.....



일본의 청년 인큐베이터들과 즐거웠던 인터뷰를 끝내고 기념촬영

두 명의 젊은 창업 인큐베이터와 인터뷰를 통해 일본의 창업문화와 환경에 대해 알아보았다. 문헌 조사에 의하면, 일본의 창업정책은 한국만큼 다양하지는 않지만 꼭 필요한 정책들은 이미 시행되고 있었으며, 물리적인 인프라도 꽤 괜찮은 환경을 갖추고 있었다. 허나, 물리적 환경에 비해 소프트웨어적 환경은 비교적 열악했다.

몇 가지 예를 들면, 획일화된 산업화 인재를 대량으로 양성하고 있는 오래된 교육과 사회적 인식 때문에 사회 진입시기의 대다수 청년들이 모두 동일한 과정을 밟고 있다는 문제점은 한국과 유사한 상황이다. 게다가, 화목, 화합 등 개개인보다는 전체의 조화를 매우 중요하게 여기는 일본인의 화(和)에 대한 사회적 가치와 이념뿐만 아니라, 스미마센(すみません)으로 대변되는 지나칠 정도의 겸손과 습관적 저(低)자세는 새로운 아이디어를 창출과 도전정신을 저해하고 있다. 수 차례 계속된 최악의 자연재해로 인한 사회 전반적인 침체와 함께 일본사회의 대다수가 여전히 안정적이며 획일적인 삶의 과정을 밟고 있지만, 최근에는 미묘한 변화가 눈에 띈다는 것이 현지 전문가들의 시각이다. 다양한 원인으로 인해 도전정신이 쇠퇴하고 안정을 추구하는 사회의 경직도는 일본이 한국보다 더 견고하게 굳어져 있다는 느낌을 받았지만, '사무라이 정신'으로 대변되는 혼(魂)을 중요시하는 일본 특유의 문화와 꼼꼼함과 철저함, 그리고 정직함과 근면성실한 일본인의 특성들이 이 모든 위협요소들을 충분히 극복하고 변화를 일으킬만한 강점이라고 볼 수 있다. 어쩌면, 그 수많은 악재로 인해 이런 강점들이 더욱 발현될 수 있는 상황적/환경적 요인이 갖추어진 것으로 봐도 좋을 것 같다. 원인이야 어찌되었건, 일본은 이미 조금씩 변화하고 있다. 자! 이제 우리는 어떻게 우리의 미래를 스스로 만들어 갈 것인가? 지금은 고민과 함께 행동이 필요한 시점이다.