

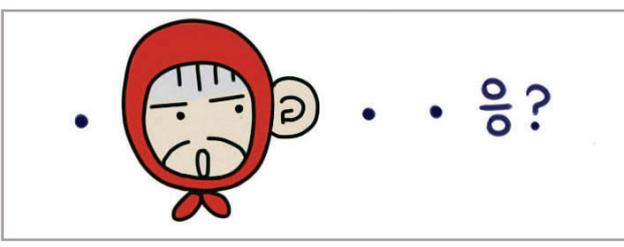
마이크로소프트는 어떻게 제2 전성기를 열었을까

클라우드 넘어
SI 기업으로

툰티클	02
클라우드 시장의 현재, 그리고 마이크로소프트	03
마이크로소프트, 디지털트랜스포메이션, 성공적	07
클라우드를 넘어 SI 기업으로	10



마이크로소프트가 달라졌어요



마이크로소프트가 이렇게 달라졌어요.

1. 이제 소프트웨어 라이선스 파는 회사가 아니라, 클라우드 서비스 회사예요.
2. 윈도우뿐 아니라 오피스 소프트웨어의 베드 프레드어인.
3. 다가올 AI 세상도 마이크로소프트가 이끌고 있어요.





클라우드 시장의 현재, 그리고 **마이크로소프트**

지난 2017년 7월, 유명 경제지 포브스에 눈길을 끄는 기사가 하나 실렸다. '미안, 아마존. 이제 세계 1위 클라우드 기업은 마이크로소프트야'라는 제목의 기사다.

흔히 클라우드 컴퓨팅 시장의 최강자는 '아마존웹서비스(AWS)'라고 알려져 있다. 그런데 세계에서 가장 유명한 경제 매거진에 마이크로소프트가 1위 클라우드 기업이라는 선언이 실린 것이다. 마이크로소프트가 '클라우드 퍼스트'를 외치며 클라우드에 '올인'하면서 괄목할만한 성장을 이루고 있는 것은 분명한데, AWS까지 넘어섰다는 이 선언은 흥미롭다.

포브스는 AWS가 인프라 서비스(IaaS)의 강자로 군림하고 있지만 마이크로소프트는 IaaS 뿐 만 아니라 플랫폼 서비스(PaaS)와 소프트웨어 서비스(SaaS)를 아우르는 완전한 형태의 클라우드를 제공하는, 이른바 '파워하우스'라고 전했다. 마이크로소프트는 고객이 필요로 하는 모든 형태의 서비스를 빠짐없이 제공한다는 의미다.





클라우드 시장의 중심 축, IaaS에서 PaaS, SaaS로 이동

포브스가 마이크로소프트를 클라우드 최강자로 꼽은 것은 클라우드 시장의 변화 때문이다. 초기 클라우드 컴퓨팅 시장은 IaaS 위주로 형성됐다. 기업들이 사용하는 서버 컴퓨터를 클라우드상에 가상머신 형태로 옮겨놓는 수준에서 클라우드를 활용한 것이다.

그러나 이제는 PaaS와 SaaS로 클라우드 시장의 무게중심이 이동했다. 단순 가상머신이 아니라 클라우드에서 애플리케이션 운영 플랫폼이나 개발환경을 운영하는 PaaS, 최종 고객이 이용하는 애플리케이션을 클라우드 서비스 형태로 제공하는 SaaS가 각광을 받고 있다.

IDC 조사에 따르면, 2017년 상반기 전체 클라우드 컴퓨팅 시장에서 IaaS가 차지하는 비중은 17.8%에 불과했다. 나머지 82.2%는 SaaS와 IaaS의 영역이었다. AWS가 IaaS 시장을 이끄는 것이 사실일지라도 전체 클라우드 시장에서 차지하는 비중에는 한계가 있을 수밖에 없다.

이 IDC 조사에 따르면, 클라우드 시장에서 가장 많은 점유율을 기록하고 있는 분야는 SaaS다. SaaS의 비중은 무려 68.7%에 달한다.

IDC 애널리스트인 에릭 뉴마크 SaaS 프로그램 담당 부사장은 “앱은 클라우드로 전환하기 쉬운 영역이라 많은 기업이 손쉬운 부분부터 전환해 왔고 이제 전사적자원관리(ERP)나 공급망 애플리케이션처럼 대규모 전략시스템을 SaaS 모델로 전환하는 것도 검토 중”이라며 “디지털트랜스포메이션을 체화하려는 기업의 이런 프로젝트가 계속 SaaS 성장에 강력한 동력으로 작용할 것”이라고 전망했다.

PaaS는 전체 퍼블릭 클라우드 시장에서 13.6% 비중을 차지하는 영역이다. 비중이 가장 적지만 성장은 가장 빠르다. PaaS 성장률은 전년동기 대비 50.2%를 기록했다. IDC는 컨테이너 기술이 빠르게 확산해 PaaS 시장의 성장동력으로 작용했다고 설명했다.

Worldwide Public Cloud Services Revenue, Market Share, and Year-Over-Year Growth, 1H17 (revenues in US\$ millions)

Segment	1H17 Revenue	1H17 Market Share	1H16 Revenue	1H16 Market Share	Year-over-Year Growth
IaaS	\$11,236	17.8%	\$8,138	16.6%	38.1%
PaaS	\$8,567	13.6%	\$5,702	11.6%	50.2%
SaaS	\$43,400	68.7%	\$35,310	71.8%	22.9%
Total	\$63,260	100%	\$49,179	100%	28.6%

Source: IDC Worldwide Semiannual Public Cloud Services Tracker, 1H17

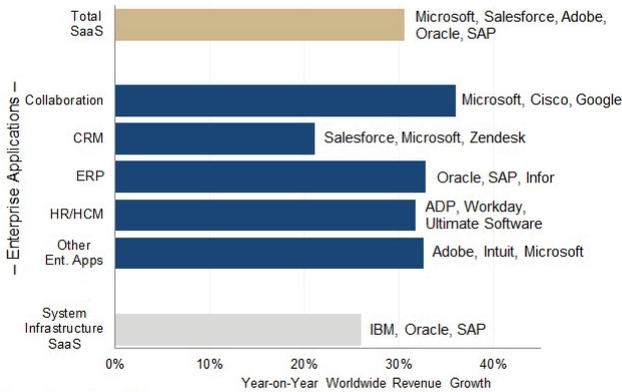


마이크로소프트, 클라우드를 이끈다

포브스가 마이크로소프트를 클라우드 업계의 리더라고 꼽은 것은 SaaS, PaaS 시장의 경쟁력 때문이다.

시너지리서치그룹이 지난해 8월 발표한 기업용 SaaS 시장조사 리포트에 따르면, 2017년 2분기 기준으로 이 시장의 리더는 마이크로소프트다. 1년 전만 해도 같은 조사에서 세일즈포스닷컴이 항상 1위를 기록했었다. 세일즈포스닷컴은 클라우드 기반의 고객관계관리(CRM) 시스템을 제공해 오랫동안 SaaS 분야에서 부동의 1위를 지켜온 회사이지만, 이제는 그 지위를 전통의 마이크로소프트에 넘겨주게 됐다.

Enterprise SaaS Growth & Market Leaders - Q2 2017



Source: Synergy Research Group

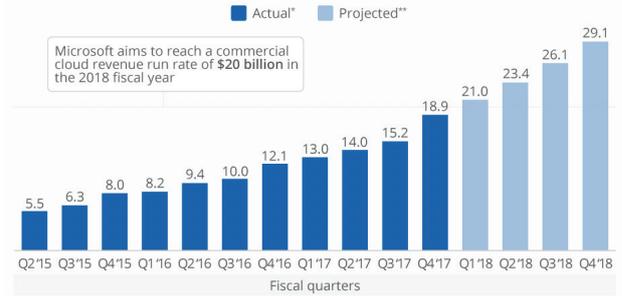
마이크로소프트가 SaaS 시장을 이끌게 된 것은 과감한 전략 변화와 대규모 투자 덕분이다. 약 30년 간 오피스 소프트웨어 시장을 이끌었던 마이크로소프트는 클라우드 시대에 발맞춰 오피스 소프트웨어를 협업 클라우드 솔루션으로 발전시켰다. 또 31조원이라는 거금을 들여 링크드인 등을 인수하는 등 과감한 투자로 SaaS 시장에서 입지를 더욱 강화했다.

전세계 50곳에 마이크로소프트 애저 전용 리전(복수의 데이터센터)을 두고, 140여개 국가에 클라우드 서비스를 제공하고 있다. 이는 AWS(18개 리전)보다 더 많은 숫자다. 한국에도 지난 2017년 2월 두 개의 리전이 설립됐다. 한국에 설립된 것은 33, 34번째 리전으로, 이후 1년 동안 세계적으로 16개의 리전이 더 설립된 셈이다.

미국 투자기관 번스타인(Bernstein)의 수석 애널리스트 마크 모어들러(Mark Moerdler)는 지난해 12월 발표한 보고서에서 "마이크로소프트의 클라우드 비즈니스의 규모가 향후 AWS에 필적하는 수준으로 올라서고, 영업이익은 AWS를 뛰어넘을 수 있다"고 분석했다.

Microsoft on Track to Hit \$20 Billion Cloud Revenue Target

Microsoft's annualized commercial cloud revenue run rate (in billion USD)



Microsoft aims to reach a commercial cloud revenue run rate of \$20 billion in the 2018 fiscal year

* calculated by taking commercial cloud revenue in the final month of the respective quarter and multiplying it by twelve
 ** calculated using the compound annual growth rate (CAGR) between June 2015 and June 2017

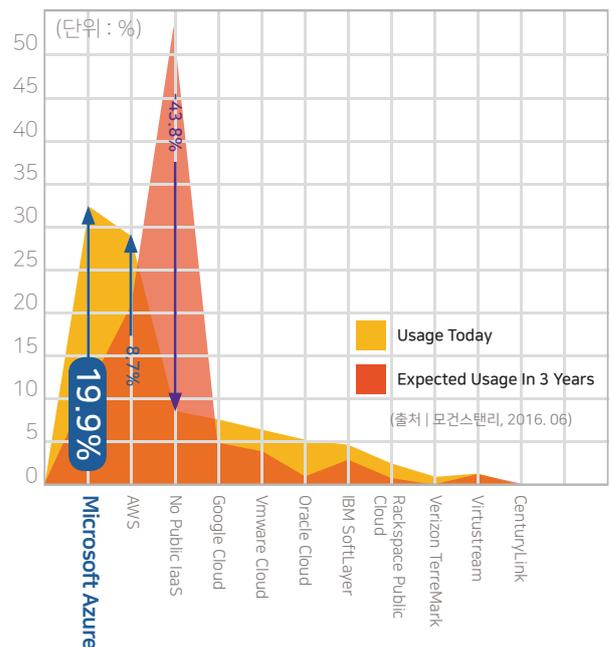
StatistaCharts Sources: Microsoft, Statista

statista

번스타인의 분석에 따르면, 마이크로소프트는 지난 2년 동안 클라우드 컴퓨팅 분야에서 엔터프라이즈 고객의 수를 PaaS를 중심으로 늘려왔다. 번스타인이 지난해 11월 미국 및 유럽 주요 기업의 정보관리책임자(CIO) 105명을 대상으로 실시한 설문조사에 따르면, 전통의 강자인 AWS와 비교했을 때 애저의 도입률이 현저히 빠른 속도로, 그리고 안정적으로 성장하고 있다는 것을 확인할 수 있었다.

아직은 AWS가 이끌고 있는 IaaS 분야에서조차 마이크로소프트의 약진은 눈여겨볼만하다. 경제분석지 마켓리얼리스트는 지난 2월 IaaS 분야 톱5인 AWS 마이크로소프트 IBM 구글 알리바바 중 마이크로소프트가 시장 점유율을 가장 높은 비중으로 확대하고 있다고 전했다. 이 분석보고서에서 마이크로소프트는 IaaS 시장의 점유율을 전분기보다 3% 늘렸다. 마켓리얼리스트는 "마이크로소프트 애저는 AWS에 비해 빠르게 채택되고 있다"고 평가했다.

클라우드 기반 IaaS 사용 현황과 3년 후 예상치 설문조사



출처 | 모건스탠리, 2016. 06



한국리전, 1년 동안 300% 성장

클라우드 컴퓨팅 시장에서 마이크로소프트의 돌풍은 국내에서도 이어졌다. 한국마이크로소프트는 2017년 2월 한국에 데이터센터를 개소한 이후 국내 클라우드 서비스 매출을 3배 이상 확대했다.

고순동 한국마이크로소프트 사장은 3월 20일 '디지털 트랜스포메이션(Digital Transformation) 서밋' 행사에서 "지난 1년간 국내 애저 부문 매출이 320% 급증했다"고 밝혔다.

고 사장은 "지난해 가동을 시작한 국내 데이터센터는 세계 최고 수준의 안정성과 성능을 보유한 클라우드 시설"이라며 "머신러닝, 인공지능(AI), 빅데이터 등 단순 스토리지 기반의 클라우드 서비스가 아닌 플랫폼 위주의 애저 데이터서비스 매출도 277% 성장했다"고 밝혔다.

고 사장은 "한국마이크로소프트는 앞으로 AI, 블록체인, 혼합현실(MR) 등 최신 IT 기술을 한국에서 좀 더 빠르고 쉽게 활용할 수 있도록 지원해 진정한 디지털 트랜스포메이션을 돕는 선도기업 역할을 충실히 수행하겠다"고 강조했다. **By**





마이크로소프트 디지털 트랜스포메이션, 성공적

2014년 2월 4일. 어쩌면 훗날 마이크로소프트 역사책에 중요한 날로 기록될 지도 모른다. 사티아 나델라 현 마이크로소프트 CEO가 부임한 날이기 때문이다. 창업자 빌 게이츠, 스티브 발머에 이어 3대 CEO에 오른 사티아 나델라는 모바일 혁명 이후 위기에 빠진 마이크로소프트를 수렁에서 건져내 다시 세계 최고의 IT 기업으로 올려놓았다.



Microsoft Linux

“
마이크로소프트는
리눅스를 사랑한다

”
나델라, 마이크로소프트 CEO



“클라우드 퍼스트, 모바일 퍼스트”

마이크로소프트의 변화를 보여주는 상징적인 장면이 몇 가지 있다. 우선 오픈소스 소프트웨어를 대하는 태도가 달라졌다. 사티아 나델라 CEO가 부임하기 이전까지 마이크로소프트에 오픈소스란 물리쳐야 할 경쟁자였다. 전임 CEO인 스티브 발머는 “오픈소스는 암과 같은 존재”라고 말할 정도였다.

그러나 이제 마이크로소프트에 오픈소스는 클라우드 서비스를 구성하는 요소 중 하나다. 윈도우와 리눅스는 서로 어우러져 애저 클라우드 서비스를 구성한다. 2018년 현재 애저 상의 가상머신 중 40%가 오픈소스 기반일 정도다. 나델라 CEO는 “마이크로소프트는 리눅스를 사랑한다”고 선언했다.

9인치 이하의 디바이스에는 윈도우 운영체제를 무료로 제공하는 정책도 도입했다. 기존의 마이크로소프트라면 상상도 할 수 없는 일이다. 윈도우는 마이크로소프트의 핵심 중 핵심 매출원이기 때문이다.

또 윈도우8, 윈도우 8.x 이용자들은 윈도우10으로 무상 업그레이드 할 수 있도록 했다. 과거의 폐쇄적 비즈니스 모델을 과감히 탈피하고, 새로운 비즈니스 모델을 만들겠다는 전략이다.

애플 iOS와 구글 안드로이드에 오피스를 개방했다. 오피스가 마이크로소프트

의 핵심 제품군이라는 전략을 넘어 사용자 입장에서 어떤 운영체제에서도 마이크로소프트의 킬러 제품을 사용할 수 있도록 한 것이다.

이런 변화는 단순히 최고위층이 전략을 바꾼다고 구현되는 것은 아니다. 기업의 DNA가 바뀌어야 한다. 고객과 파트너들은 환영할만한 변화이지만, 마이크로소프트라는 기업과 임직원들은 변화에서 오는 고통을 감내해야 했다.

변화에 맞는 새로운 조직구성이 필요했다. 구조조정은 불가피했다. 직원평가제도도 기존의 상태평가(5개등급제)에서 절대평가로 바꾸고 실적 중심의 평가가 아닌 영향력(impact)을 기준으로 변경했다. 내가 얼마나 다른 직원에게 도움을 주었는지, 동료의 성공을 어떻게 내가 활용했는지를 자세히 기술해 평가하도록 했다. 협업하고 함께 성장하지 않으면 안 되는 구조로 변경된 것이다. 이런 변화에 빨리 적응하지 못한 임직원들은 도태될 수밖에 없었다. 회사를 떠나는 직원도 적지 않았다.

그러나 2017년 새로 입사한 직원 가운데 17%인 3000여명이 퇴사했다 다시 돌아온 직원이다. 힘들지만 혁신열차에 다시 탑승키로 한 것이다. 이런 변화의 고통을 인내하고 실행한 끝에 마이크로소프트는 트랜스포메이션에 성공했다는 평가를 받고 있다.

나델라가 CEO에 취임할 당시는 마이크로소프트가 수렁에 빠진 상태였다. 아이폰이 등장한 이후 모바일 혁명이 일었는데, 이에 제대로 대처하지 못했다. PC 시장은 점점 침체됐고, 스마트폰과 태블릿 PC로 디바이스의 무게중심이 옮겨가고 있었다. 마이크로소프트는 PC 시장의 경쟁력을 스마트폰과 태블릿PC까지 이어가고자 했지만, 사용자들은 이미 애플과 구글이 내놓은 새로운 사용자 경험에 빠져있었다.

나델라 CEO의 취임 일성은 “클라우드 퍼스트, 모바일 퍼스트”였다. 마이크로소프트를 상징하는 윈도우와 오피스라는 기득권을 고수하려는 노력 대신, 디지털 트랜스포메이션(Digital Transformation)에 나서기로 한 것이다.



디지털 트랜스포메이션 성공... 주가·실적 우상향

나델라가 CEO 취임 후 3년 동안 마이크로소프트의 주가는 230% 이상 상승했다. 나델라 CEO가 취임 이전 36달러였던 주가가 2018년 3월 9일 96달러를 돌파했다. 매년 70% 이상 증가한 셈이다. 현재 시가총액은 7226억달러로, 이는 지난 2017년 1월 17년 만에 시가총액 5000억달러를 회복한 이후 불과 1년만에 달성한 성과다.

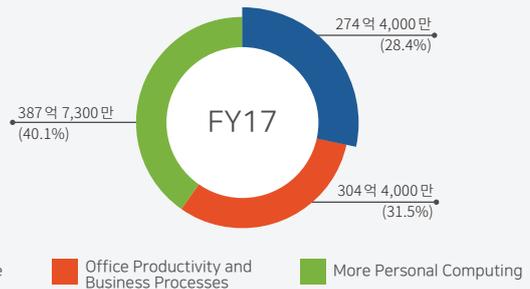
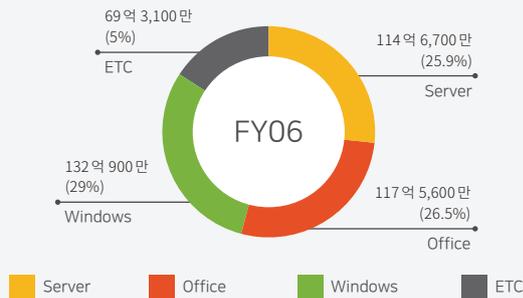
모건스탠리는 2018년 3월 “마이크로소프트가 12개월 이내에 시가총액 1조달러까지 도달할 것”이라고 예상했다. 현재 마이크로소프트의 무서운 성장세와 미래 전망을 따져본다면 주가가 55% 상승하는데 그리 오랜 시간이 걸리지 않을 것이라 예상된다.

이런 성과를 이끌고 있는 것은 당연히(!) 클라우드다. 마이크로소프트는 2018년 회계연도 2분기(2017년 10~12월) 지

속적인 클라우드 비즈니스 성장으로 클라우드 매출 2배 증가를 달성했다. 분기 전체 매출은 289억달러를 기록해 전년 동기 대비 12% 상승했다. 지난 5분기 동안 매분기 20% 넘는 성장세를 기록했다.

기존의 매출 구조는 윈도우 30%, 오피스 30%, 서버용 소프트웨어 30%, 기타 10%의 비중이었는데 이제는 클라우드 매출이 40% 가까이 차지한다. 기존 매출 구조에서 아예 없던 비즈니스로 성공적인 전환을 한 것이다.

마이크로소프트는 이미 디지털 기업이었지만, 다시 한 번 디지털 트랜스포메이션에 성공했다.



마이크로소프트의 디지털 트랜스포메이션은 멈출 기미가 보이지 않는다. 데이터센터, 인공지능(AI) 연구소 등에 방대한 투자를 계속 진행하고 있다. 지속적인 성장세 이어가겠다는 포부다.

빌 게이츠 전 회장은 “모든 가정과 모든 책상에 PC를”이라는 비전으로 마이크로소프트를 세웠다. 당시로서는 이 비전이 망상에 가까웠다. 그러나 마이크로소프트는 이 비전을 실행시키는 과정에서 세계 최고의 IT기업으로 성장했다.

사티아 나델라 CEO도 전 직원에게 이메일을 보내 새로운 비전을 제시했다.

“전 세계 사람과 조직이 더 많은 것을 해낼 수 있는 힘을 얻게 한다 (Empower every person and every organization on the planet to achieve more).” **By**





클라우드를 넘어 AI 기업으로



‘미안해 아마존, 클라우드 1위는 마이크로소프트야’라는 기사를 썼던 포브스는 같은 기사에서 마이크로소프트에 대해 ‘AI 트레인(train)’이라고 표현했다. 클라우드 기업으로의 변신에 성공 이후 그 영향력을 AI 분야에까지 이어간다는 의미로 풀이된다. 고객의 입장에서 새로운 기술을 도입할 때, 하나의 열차를 탄 것처럼 플랫폼의 이동 없이 편하게 도입할 수 있다는 것을 의미하기도 한다.

흔히 AI를 생각하면 구글의 자회사 딥마인드의 알파고(Alpha Go)를 떠올린다. 특히 국내에서는 알파고가 이세돌 9단과의 대결로 화려하게 데뷔했기 때문에 더욱 이에 대한 인상이 강렬하다.

그러나 바둑에서 인간을 이기는 것과 기업이 필요로 하는 기술이나 플랫폼을 제공하는 것은 전혀 다른 영역이다. 마이크로소프트는 비즈니스 영역에서 기업의 혁신과 디지털 트랜스포메이션을 위한 AI 플랫폼을 제공하는 것에 중점을 두고 있다.



“AI 대중화” …누구나 사용할 수 있는 기술로

마이크로소프트의 AI 전략을 상징하는 키워드는 ‘대중화 (democratization)’다. AI는 기업의 규모나 자본력과 관계없이 모든 기업이 필요로 하는 기술이기 때문에 누구나 쉽게 이용할 수 있도록 제공돼야 한다는 것이 마이크로소프트의 생각이다. 만약 AI 기술이 기업규모나 자본력에 의해 차별적으로 제공된다면, 이는 혁신의 불평등을 가져올 것이고 현대 경제 시스템에 위협이 될 수 있다.

사티아 나델라 마이크로소프트의 CEO는 2017년 47차 세계 경제포럼에 참석해 “인공지능 기술의 대중화, 즉 모두가 활용할 수 있는 인공지능 기술을 개발하는 것이 마이크로소프트가 인공지능에 접근하는 방식”이라며 “세상의 모든 사람과 조직들이 보다 더 많이 성취할 수 있도록 지원하는 것이 마이크로소프트의 목표”라고 말했다.



이 때문에 마이크로소프트는 누구나 쉽게 AI를 이용할 수 있도록 하는데 중점을 두고 있다. 마이크로소프트는 AI를 애저 클라우드 안에 담았다. 50개가 넘는 인공지능 관련 API(Application Programming Interface)가 애저 클라우드 상에 공개돼 있다. API만 연결하면 누구나 AI를 활용한 혁신이 가능하다.

예를 들어 아시아나 항공은 마이크로소프트 AI 기술을 통해 챗봇 서비스를 시작했다. 카카오톡, 페이스북 메신저를 통해 항공 여행에 필요한 관련 정보를 자동으로 제공하는 대고객 서비스다. 항공과 같은 전통산업도 AI 기술을 활용해 재빠르게 고객경험을 혁신할 수 있음을 보여주는 사례다. 현대자동차도 마이크로소프트와 함께 코나 챗봇을 개발했다. 코나 챗봇은 소형 SUV인 코나의 디자인과 가격, 편의사양 등의 정보를 제공하고 소비자 취향에 맞는 모델 추천 서비스와 전시 및 시승차 조회·안내 서비스 등 다양한 궁금증에 답변할 수 있도록 설계됐다.

국내에서 비만치료를 전문으로 하는 365mc 병원은 마이크로소프트 AI 기술을 활용해 비만치료에 새로운 전기를 만들었다. 365mc 병원은 의사가 사용하는 수술 도구에 센서를 부착해 의사의 움직임을 데이터화했다. 이 데이터는 마이크로소프트 애저의 머신러닝 플랫폼에서 분석된다. 이를 통해 지방흡입 수술 후 즉시 경과를 확인할 수 있고, 집도위가 주관적인 감이 아닌 정량화된 수술 동작 기준을 따라 안전하고 정확하게 수술할 수 있다. 365mc가 머신러닝 알고리즘이나 모델을 가지고 있는 것은 아니었지만, 마이크로소프트 애저의 머신러닝 API에 데이터를 연결하는 것만으로 이를 실행할 수 있었다.





AI는 위협이 아니라 더 나은 세상을 만든다

AI가 근래에 들어 각광을 받고 있지만 마이크로소프트의 AI 연구개발은 오래전부터 진행된 일이다. 마이크로소프트는 1990년대초부터 AI에 대한 투자를 진행해왔다. 당시 음성인식과 컴퓨터비전(이미지 인식) 분야의 최고 전문가들이 마이크로소프트에 있었다. 그러나 시대를 너무 앞서나갔기 때문에 당시에는 명확한 성과를 얻지 못했다. 당시에는 AI 연구를 뒷받침하는 컴퓨팅 처리 능력이나 데이터의 양이 부족했기 때문이다.

마이크로소프트는 2016년 9월 AI에 대한 연구를 보다 본격화 하기 위해 '마이크로소프트 AI 리서치 그룹'을 신설했다. 해리 섀수석 부사장이 이끄는 AI 리서치 그룹에 5000명 이상의 전문가 투입됐으며, 이는 1년만에 8000명으로 늘었다.

'마이크로소프트 AI 리서치 그룹'은 AI 기술이 당연하고 있는 문제를 해결하고, 사회에 도움이 되는 최신 기술 발전을 위한 데 초점이 맞춰져 있다. 더불어 미국 레드몬드, 중국 선전, 독일 뮌헨 등에 IoT와 AI 연구에 특화된 'IoT & AI 인사이더 랩'을 운영하며 다양한 규모의 기업들이 AI 분야로 비즈니스를 자유롭게 확장할 수 있도록 지원하고 있다.

특히 '더 나은 세상'을 만들기 위해 AI 연구에 많은 투자를 하고 있다. 일각에서는 AI가 인류의 삶을 위협할 수도 있다는 위기의식도 있지만, 마이크로소프트는 AI 기술을 활용해 더 나은 세상을 만들 수 있다고 보고, 이에 대한 투자를 아끼지 않고 있다. 인지(人智)보다 앞선 지능으로 인류를 위협하는 것이 아닌 축적된 데이터를 활용해 모든 사람의 삶을 '증강'시켜주는 도구로 AI 개발 방향을 제시했다.



AI for Earth

Access | Education | Innovation

AI for Earth is a Microsoft program aimed at empowering people and organizations to solve global environmental challenges by increasing access to AI tools and educational opportunities, while accelerating innovation.

AGRICULTURE

WATER

BIODIVERSITY

CLIMATE
CHANGE



대표적인 사례로 '지구 환경 AI 프로젝트(AI for Earth)', 시각장애를 지닌 사람들에게 주변 상황이나 텍스트, 물체 등을 음성으로 설명해주는 '시각 인공지능(Seeing AI)', 파킨슨 병 환자를 돕는 '엠마 프로젝트(Emma Project)' 등이 있다.

'지구 환경 AI 프로젝트'는 물, 농업, 생물 다양성, 기후 변화 등 글로벌 환경문제와 관련된 중요한 문제들을 AI 기술, 교육 등을 활용해 해결하는데 목표를 두고 있다. 이 프로젝트에 마이크로소프트는 5000만 달러를 투자할 계획이다. 노르웨이와 싱가포르에서는 이미 마이크로소프트의 클라우드 및 AI 기술을 활용해 국가적 차원으로 자연 친화적 에너지의 효율이 높아지고 있다.

지난 해에는 시각 인공지능 AI(Seeing AI)이라는 앱을 선보이기도 했다. 시각 장애인이나 저시력자를 위한 앱으로, 주변의 상황을 인식해서 말로 전달해준다.

마이크로소프트 리서치 센터 중심으로 진행하고 있는 프로젝트 '엠마 (Emma)' 는 전 세계 파킨슨 질환을 가지고 있는 환자들의 손 떨림을 줄여주는 의료 보조장치로 손목 시계형 웨어러블 기기다. 엠마 와치는 진동 모터를 사용해 로우턴의 뇌가 떨림을 유발하지 못하도록 신호를 보내 근육 떨림을 진정시킨다

마이크로소프트가 다양한 파트너십을 통해 헬스케어 시에 투자하는 것도 같은 맥락이다. 최근 생명공학기업 '어댑티브 바이오테크놀로지스(Adaptive Biotechnologies)'와 파트너십을 맺었다. 인간의 면역체계를 면밀히 살펴볼 수 있는 지도를 구축해 질병을 적

시에 예방하고 치료하는 것이 목표다. 면역 체계를 구성하고 있는 세포를 이해할 수 있다면 암, 자가면역장애, 감염과 같은 질병을 조기 발견할 수 있고, 치료도 훨씬 수월해진다.의 조기 발견 및 치료가 수월해진다. 국내에서도 연세의료원, 서울삼성병원, 아산병원 등과 제휴를 맺고, 헬스케어 시를 함께 개발하고 있다. 병원이 가지고 있는 임상 데이터 등을 AI 기술에 접목시켜 의학적 난제를 해결하겠다는 포부다.

물론 마이크로소프트의 AI 기술이 이와 같은 거창한 일에만 쓰이는 것은 아니다. 거의 모든 사무직 노동자들이 이용하는 오피스 소프트웨어에도 AI 기술이 들어가 있다. 시가 사람의 일을 더는 역할을 한다. 파워포인트의 디자인, 아웃룩의 포커스, 엑셀의 예측 시트 등이 대표적이다. 사용자에게 필요한 인사이트를 실시간으로 제공해 사용자들이 창의적인 일에 더 집중할 수 있게 돕는다. 나만의 업무 패턴을 분석해 비서처럼 도와주는 '마이 애널리틱스' 등도 오피스365에 들어있다.

사티아 나델라 마이크로소프트 CEO는 "디지털 기술은 우리의 사회와 경제 모든 면에 영향을 끼치고 있으며 모든 규모의 조직들에 전례 없는 기회를 만들어 주고 있다"면서 "오피스365, 다이내믹스365, 애저에 접목된 인공지능을 통해 세상에서 변모하고 영향력을 가질 수 있도록 새로운 가능성에 도전하는 모든 고객, 파트너, 개발자들의 독창성에 감명을 받는다"라고 말했다. **By**





마이크로소프트는 어떻게 제2 전성기를 열었을까

클라우드 넘어 시
기점으로



By BylineNetwork

발행 | 바이라인네트워크

취재/글 | 이유지 기자 yjlee@byline.network

심재석 기자 shimsky@byline.network

툰터클(웹툰) | 남생

문의 | byline@byline.network

Copyright © 2018 3월 BylineNetwork