



## < Global Korean 양성하는 영어교육 1번지 >

지금도 판매되고 있는 '빨간책'을 기억하는 독자들이 많을 것이다. 빨간 표지에 어른 손바닥 크기의 영어학습문고인 이 책은 '출판계의 초코파이'라는 별명이 붙을 정도로 대중적인 사랑을 받고 있다. 《안박사 토익》 역시 우리나라 최초의 토익 책으로 '토익 바이블'이라고 불렸다. 이처럼 YBM/Si-sa는 꾸준히 영어학습서의 고전을 출판하면서 대한민국 영어교육출판사의 대명사로 자리잡았다. "세계 어디서나 막힘없이 영어를 구사할 수 있는 Global Korean 양성하자"라는 회사의 사명(使命)이 과장으로 들리지 않는 것은 그 때문이다. '출판을 통한 영어교육'은 지난 40년간 YBM/Si-sa가 한결같이 걸어온 역사인 셈이다.

>

YBM/Si-sa의 시작은 1인당 국민소득이 100달러도 되지 않던 1961년으로 거슬러 올라간다. 고려대 영문과를 졸업하고 코리아헤럴드에서 기사를 거쳐 논설위원으로 있던 민영빈(73) 회장은 대학 후배가 운영하던 영어잡지 '시사 영어연구'를 인수한다. 당시 회사규모는 월간 잡지 3종과 단행본 몇 권을 발행하는 수준이었다. 하지만 이때부터 40년간 우리나라의 경제발전 속도와 나란히 하며 영어 비즈니스의 역사를 쓰기 시작했다. 1960년대 중반까지 연간 매출 1,000만 원이 채 못 되던 출판사는 전집물인 〈현대영어 세미나〉를 월부로 판매하면서 1968년 1억 가까운 매상을 올렸고, 꾸준히 사업을 확장해 1990년대 들어서는 1,000억 가까운 매출을 올렸다. 지난 40년 동안 발행한 단행본만 9,000종이 넘



으니 평균 1년에 225종, 매주 4종 이상의 신간을 내온 셈이다.

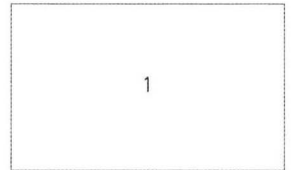
이처럼 성장할 수 있었던 데는 몇 가지 계기가 있었다. 해방 후 우리나라에서 출판된 영어사전은 대부분 일본의 영일사전을 그대로 번역한 것이었다. 사전뿐만 아니라 대부분의 서양물들이 일본을 거쳐 들어왔다. 하지만 당시 일본은 20세기 초 영국에서 출판된 옥스퍼드 사전을 들여와 20세기 후반인 당시에도 여전히 사용하고 있었다. 이 사실을 안 민 회장은 주변의 반대를 무릅쓰고 “내용을 현재에 맞게 바꿔 우리나라만의 창의적인 사전을 만들어야겠다”는 뜻을 세웠다. 그렇게 일본의 전례를 무시한 채 내용을 과감히 뜯어고치고 가능한 한 시사 신어를 많이 넣어 만든 사전이 1970년에 나온 <뉴월드 콘사이즈 영한사전>이었다. 이 사전의 진가는 얼마 후 1차 석유파동이 터지면서 드러났다. OPEC란 단어가 모든 신문을 장식했지만 ‘OPEC’ 이란 단어가 등재된 사전은 우리나라와 일본을 통틀어 이 사전뿐이었다. 이를 계기로 YBM/Si-sa는 독자들의 신뢰를 쌓을 수 있었고 <시사 엘리트 한영대사전> <시사 엘리트 영한사전> 등 30여 년에 걸쳐 60여 종의 사전을 발행해 왔다.

>

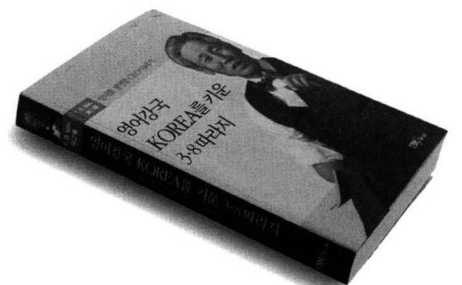
YBM/Si-sa를 한 단계 도약시킨 건 1970년에 나온 오디오 영어교재 <English 900>이었다. <English 900>은 아시아지역에 영어를 보급하기 위해 미국정부의 지원으로 전문 연구팀이 집필해 맥밀란 사가 출판한 영어교재였다. 비록 수입한 것이기는 했지만, 일부 큰 대학에만 있는 랭기지랩 교육 프로그램이 우리나라 영어회화 교육의 전부였던 당시 <English 900>은 획기적인 교재였다. 이로써 전 국민이 카세트테이프를 이용해 본격적인 회화연습을 하는 시대가 온 것이다. “이삿집에 <English 900>이 실려 있지 않으면 이상한 집이다”라는 말이 나올 정도로 유례 없는 성공을 거두었다.

이를 계기로 YBM/Si-sa는 음반사업을 시작했다. 당시 <English 900>은 “해외에서 제작된 음원을 가지고 국내에서 복사, 배포하고자 할 때는 반드시 정당한 절차에 따라 계약하고, 그 계약내용은 정부의 승인을 받아야 한다”는 음반관련법 규정에 따라 유니버설 레코드의 이름으로 발매되고 있었다. 하지만 언젠까지 남의 이름을 빌려 어학교재를 만들 수는 없었다. 1978년 어렵게 서울음반을 설립하고 자체적으로 LP와 카세트를 만들 수 있었다. 1인당 국민소득이 1,000달러 수준에 지나지 않았을 때는 하루 두 세트를 만드는 것도 빠듯하던 것이 국민소득 1만 달러를 넘어서자 월 100만 개 이상을 생산할 수 있게 되었다. 임 회장은 “여러 가지 어학교재를 순조롭게 발행하면서 회사를 키워 나갈 수 있었던 것은 자체 음반회사와 제작시설을 갖추고 있었기 때문”이라고 당시를 회고한다. 서울음반이 신용을 쌓자 국내 가요계에서도 사람들이 몰려 왔다. 현재 서울음반은 출판에 이어 두 번째 매출규모를 차지하고 있다.

YBM/Si-sa의 중심축은 출판과 더불어 학원사업이다. YBM/Si-sa는 7명의 강사 전원이 미국인 선생인 외국어 학원을 우리나라에서는 최초로 만들



1. 편집국 식구들과 외국인 스텝들.
2. 민영빈 회장이 신입사원에게 던지는 첫마디는 ‘당신들은 오늘부터 영어선생이요’ 라는 말이다.
3. 종로의 명물이 된 YBM/Si-sa 사옥.



민영빈 회장이 쓴 자서전 《영어강국 KOREA를 키운 3·8띠라지》. 영어와 함께 해온 지난 시절을 진솔하게 그리고 있다.

민선식 사장은 출판에 대해 잘 모른다. 책 만든 경험이라면 대학교 방학 때 영어동아리 회지를 만든 게 전부였다. 대신 그는 서울대학교 경제학과를 졸업하고 미국에서 MBA 코스를 밟는 등 정통 엘리트 경영자코스를 밟아 왔다. 그리고 1991년이 되서 회사 경영에 합류했다. 때문에 2세경영자인 민선식 사장이 생각하는 YBM/Si-sa는 출판사 이상이다.

“1993년부터 본격적으로 경영을 맡았습니다. 그런데 당시엔 회사의 중심이었던 방문판매조직이 무너지기 시작하던 무렵이었습니다. 회의만 하면 계열사에서 돈이 모자란다고 아우성이었죠. 다른 1세대 출판사들 역시 마찬가지였겠지만 처음 몇 년 간은 이러한 체질을 개선하는 데 힘을 쏟아야 했습니다.”

대신 그가 새롭게 도전한 분야는 케이블TV 사업이었다. 'MY TV'란 이름의 교육전문 채널이었다. 민 사장은 메이저대학과 콘텐츠 제휴를 하는 등 방송통신대학과 경쟁할 준비를 갖췄다. 신문광고 하나에 1,000여 통의 문의전화가 쇄도하는 등 출발은 순조로웠다. 하지만 곧 교육부에서 제동을 걸었다. 단순히 과외면 몰라도 학위를 주는 교육사업은 안 된다는 것이었다. 결국 꼬박 3년 동안 매달린 일을 포기해야 했다.

“경험해 보니 방송사업이라는 게 사업이 아니었습니다. 비즈니스라면 나름대로 인센티브를 구축하고 자유롭게 경쟁할 수 있도록 해야 하는데 우리 현실은 그렇지 못했습니다.”

민 사장으로서의 비싼 수업료를 치르고 나서야 한국에서 사업한다는 것을 알게 됐다. 기존의 출판과 학원에 TV까지 갖춰 영어교육을 입체적으로 완성하려는 계획은 실패로 돌아가고 만 것이다. 하지만 이 일은 큰 교훈을 남기기도 했다. '실패한 사업에 미련을 두지 말자'는 것이었다.

“최근 영어교육 시장은 새로운 국면을 맞고 있습니다. 방학이 되면 오히려 학원 수강생이 줄어들고 있습니다. 어느 정도 경제적 여유가 생긴 가정은 자녀의 영어교육을 위해 외국행을 선택합니다. 국내시장은 한계에 다다랐고 그에 따라 우리도 글로벌 시장을 개척하지 않을 수 없습니다. 가까이 있는 중국은 우리에게 기회의 땅이기도 합니다.”

YBM/Si-sa는 이번 달에 북경에 학원을 열었다. 민선식 사장이 지난 2,3년 동안 꾸준히 준비한 결과였다. 하지만 안심하기엔 아직 이르다. 중국이 무섭게 쫓아오고 있기 때문이다. YBM/Si-sa의 수준을 100으로 봤을 때 처음 사업을 준비할 당시 중국이 50이었다면 지금은 75에서 90의 수준까지 따라왔다.

“30년간 영어교육에 관련된 세계적인 회사와 교류를 해왔습니다. 저희 학원에 서 받은 영어능력평가서가 있으면 따로 토플시험을 보지 않아도 미국에 유학을 갈 수 있죠. 이는 중국에 있는 학원에서도 마찬가지입니다. 이러한 국제적 네트워크를 바탕으로 중국시장에서 확실한 자리를 잡을 생각입니다.”

이제는 한국에서 회사를 키워온 노하우를 가지고 본격적으로 중국을 중심으로 한 세계시장을 개척해야 할 시점에 왔다. 이를 위해 첫 번째 해야 할 일이 미국에 본사를 둔 글로벌 기업을 만드는 것이다.

“언젠가 회사 간부들에게 이런 이야기를 한 적이 있습니다. 만약에 영어단어 100개를 외울 수 있는 알약이 개발된다면 우리는 제약회사가 될 것이라고요. 저희의 정체성은 출판이라기보다 영어교육에서 찾을 수 있습니다. 과연 어떻게 하면 사람들이 영어를 배울 수 있게 하느냐가 저희의 핵심역량이자 추구하는 바이기도 합니다. 이제는 한국인을 가르치는 영어선생이 아니라 세계인을 가르치는 영어선생이 되어야 할 것입니다.”



## 우리의 미래는 글로벌 영어교사


었다. 1983년 9월 강남에 첫 개원한 ELS학원이었다. 지금은 우리나라에 들어와 있는 외국인 강사가 1만여 명이 될 정도로 일반화됐지만 수강생이 많지 않을 당시 교역의 원어인 강사를 도입한다는 것은 모험이었다. 미국의 ELS 본사에서 캐나다의 프랜차이즈 학원을 맡길 정도로 성공을 거두었다. 이렇게 해서 시작된 영어학원은 현재 방학 때 성인 5만여 명과 어린이 1만5,000명, 학기 중에는 성인 4만여 명과 어린이 1만4,000여 명이 YBM/Si-sa에서 영어를 배운다. YBM/Si-sa는 이 외에도 ELS의 성공에 힘입어 어린이 영어학원 체인인 ECC를 설립하고, 미국의 세계적인 교육평가기관인 ETS의 파트너로 토익TOEIC 업무 전반을 관장하는 등 영어교육의 역량을 키워갔다. 이처럼 YBM/Si-sa의 역사는 우리나라 영어교육의 산 역사라 할 수 있다.

>

현재 YBM/Si-sa 출판국은 <YBM English> <CNNez> <Newsweek21> <J니홍고> <내셔널 지오그래픽> 한국판 등 총 5종을 출간하는 잡지부와 토익, 사전, 어린이 영어교재, 일반 영어교재, 일어·중국어교재 등을 개발하는 단행본부 그리고 초·중등 영어 교재, 학습지, 영어명작 시리즈 등을 개발하는 학습자료부 등 3개 부서 30여 개 팀으로 구성되어 있다. 녹음실, 자료실 등의 인원까지 포함하면 150여 명의 직원이 출판일을 하고 있는 셈이다. 지난 4월에는 매달 나오는 잡지 5종 외에 일반도서 16종 64권과 오디오테이프 35개를 시장에 내보냈다.

YBM/Si-sa는 '좋은 책'을 두 가지로 정의한다. 첫째, 독자의 영어 실력을 확실하게 올려놓아야 한다. 즉, 독자에게 분명히 유익한 책이어야 한다. 둘째, 1년에 최소한 1만 부 이상씩 꾸준히 팔려야 한다. 즉, 많이 팔려서 기업의 이윤을 가져오는 책이어야 한다. 두 번째는 듣는 사람에 따라서 거부감을 가질 수도 있다. 하지만 YBM/Si-sa는 이에 대해 당당하다. 출판사는 독자가 요구하는 지식과 정보를 책으로 제공하고, 그 이윤으로 다시 새로운 책을 만들어 독자에게 제공한다. 결국 독자와 출판사는 상생의 관계로, 이 과정을 되풀이하며 서로의 발전을 돕는 것이다.

>

“당신들은 오늘부터 영어선생이오” 민영빈 회장이 신입사원에게 던지는 첫마디다. 이는 ‘영어교육 1번지’의 새식구로서 사명감과 프로의식을 가지라는 말이다. 

취재 신동섭 기자·사진 박신우 기자

