

떠오르는 STARTUP 티처라인㈜

AI 기반 에듀테크 서비스...‘교사의 시간’ 돌려준다

교사용 실무 서비스 ‘하마룸’ 본격 개발
출시 6개월 만 유료 이용자 5000명 돌파
수행평가부터 생활기록부까지 업무 연결

교육 현장에서 교사의 업무는 수업으로만 구성되지 않는다. 한 학기 동안 학생을 관찰하고, 평가하고, 기록하는 과정은 교육의 본질과 맞닿아 있지만 동시에 가장 큰 부담으로 작용해 왔다. 특히 학기 말마다 반복되는 생활기록부 작성은 교사의 전문성과 노동이 동시에 요구되는 대표적인 영역이다.

에듀테크 스타트업 티처라인㈜(대표 김경룡)은 이러한 교사의 실무에서 출발한 문제의식을 바탕으로 AI 기반 생활기록부 작성 지원 서비스 ‘하마룸’을 개발했다.

티처라인을 이끄는 김경룡 대표는 사범대 출신으로 실제 교직 생활을 경험한 뒤 IT 서비스 기획자로 10년 이상 커리어를 쌓아왔다.

김 대표는 “생활기록부는 교사의 전문성이 가장 잘 드러나야 하는 영역이지만, 현실에서는 가장 큰 부담으로 작용하고 있다”며 “아이 한 명 한 명을 기억하고 기록해야 하지만, 시간과 구조가 이를 허락하지 않는다”고 말했다.

생활기록부 작성의 어려움은 단순한 문장 생성의 문제가 아니다. 한 학기 동안 여러 과목에서 드러난 학생의 다양한 모습을 종합해 교육적으로 의미 있는 서술로 정리해야 한다는 점에서 고도의 전문성과 노동력이 동시에 요구된다. 특히 한 교사가 수십 명의 학생을 담당하는 현실에서는 학기 말마다 업무 부담이 집중될 수밖에 없다.

하마룸은 이러한 구조적 문제에서 출발했다. 김경룡 대표는 하마룸을 구상할 때 AI가 교사의 판단을 대신하는 것이 아니라, 교사의 전문성이 더 잘 드러날 수 있도록 ‘정리와 구조화’를 돕는 데 초점을 맞췄다.

하마룸은 ‘High My Classroom(하이 마이 클래스룸)’의 약자로 교사가 입력한 학생 관찰 내용과 교육 맥락을 기반으로, 생활기록부 문장이 만들어질 수 있는 틀과 흐름을 제안하는 프로그램이다.

김 대표는 “AI가 아무리 발전해도 교사의 교육적 판단을 대체할 수는 없다”며 “하마룸은 교사를 대신해 쓰는 서비스가 아니라, 교사가 더 잘 쓸 수 있도록 옆에서 정리해 주는 도구”라고 설명했다.

이를 위해 화려한 기능보다 교사용 UX·UI에 집중했고, 실제 작성 흐름에 맞춘 데이터 구조를 우선적으로 설계했다.

이러한 접근 방식은 현장에서 빠르게 반응으로 이어졌다. 서비스 출시 약 6개월 만에 유료 이용 교사 수는 5000명 수준으로 늘었고, 약 40개 학교에서 단체 단위로 활용되고 있다. 별도의 대규모 마케팅 없이 교사들 사이의 입소문과 추천을 통해 사용자가 확산했다는 점도 특징이다.

김 대표는 “대부분의 에듀테크 서비스가 기관 중심 B2B 모델에 의존하는 것과 달리, 우리는 처음부터 교사 개인을 사용자로 설정했다”며 “정말 필요하다면 교사는 스스로 비용을 지불하고 쓴다는 확신이 있었다”고 자신했다.

실제로 하마룸은 서비스 오픈과 동시에 결제 시스템을 도입했고, 첫날부터 유료 결제가 발생했다.

이용 교사들의 반응 역시 현장성을 입증한다. 교육 박람회나 연수 현장에서 하마룸을 접한 교사들은 ‘왜 이제 알았을까’라는 반응을 보였고, 개인의 사용 경험이 동료 교사와 학교로 공



김경룡 대표

유되며 학교 단위 도입 문의로 이어지는 흐름도 자연스럽게 형성됐다. 개인 사용에서 시작해 학교 단위 도입으로 확산되는 이른바 ‘역파라미터형 확산’ 구조인 셈이다.

김경룡 대표는 티처라인의 성장을 단기적인 기능 확장보다 교육 현장의 흐름을 바꾸는 과정으로 보고 있다.

김 대표는 “지금은 생활기록부와 수행평가라는 가장 힘든 지점부터 다루고 있지만, 궁극적으로는 교사의 한 학기 전체를 기술로 정리하고 싶다”고 말했다.

그가 구상하는 방향은 명확하다. 수행평가를 설계하고, 학생과 소통하고, 제출된 결과를 정리에 채점한 뒤, 그 과정이 자연스럽게 생활기록부로 이어지는 구조다.

김 대표는 “수행평가가 잘 운영되면 생활기록부는 덜 힘들어져야 한다”며 “지금은 이 과정들이 다 분절돼 있어서 교사가 같은 일을 여러 번 반복하고 있다”고 설명했다.

티처라인은 이러한 반복을 줄이는 데 기술의 역할이 있다고 본다. 단순히 문장을 만들어주는 AI가 아니라, 교사가 한 학기 동안 해온 교육 활동이 자연스럽게 기록으로 이어지는 구조를 만드는 것이 목표다.

김 대표는 “교사들이 정말 힘들어하는 영역만 제대로 해결해 주고 싶다”며 “모든 걸 다 하려는 서비스는 만들고 싶지 않다”고 말했다.

이 같은 접근은 시장 전략에서도 이어진다. 티처라인은 초·중·고를 구분하지 않고 모든 교사를 대상으로 서비스를 설계해 왔다.



티처라인 직원들이 서울 코엑스에서 열린 ‘2026 대한민국 교육박람회’에서 관람객들에게 하마룸을 설명하고 있다.

김 대표는 “에듀테크 시장은 보통 초등, 중등, 고등 중 하나만 선택해 들어가지만 우리는 세 영역을 동시에 보고 있다”며 “그만큼 확장성과 성장성이 크다”고 설명했다.

장기적으로는 국내 교육 시장을 넘어 글로벌 확장 가능성도 염두에 두고 있다.

김 대표는 “교육 제도는 나라별로 다르지만, 과정 중심 평가로 가는 흐름은 비슷하다”며 “그 과정을 관리하는 도구는 결국 디지털이 될 수밖에 없다”고 말했다.

이어 “특히, 한국 교육이 전세계적으로 앞서있는 상황이기 때문에 한국 교육 현장에서 축적된 데이터와 운영 경험이 해외 시장에서도 충분히 경쟁력이 될 수 있다고 생각한다”고 부연했

다. 티처라인은 당장의 빠른 확장도 중요하지만, 현장에서 검증된 서비스로 신뢰를 쌓는 데 우선순위를 두고 있다. 교사가 실제로 쓰지 않는 기술은 아무 의미가 없다고 생각하기 때문이다.

김경룡 대표는 “화려한 기능보다 중요한 것은 교사가 다음 학기에도 다시 쓰고 싶은가”라며 “그 질문에 답할 수 있는 서비스만 남기고 싶다”고 밝혔다.

이어 “교육은 속도가 아니라 방향의 문제”라며 “티처라인은 교사의 시간을 존중하는 기술을 통해, 교육이 조금이라도 본래의 자리로 돌아갈 수 있도록 돕고 싶다”고 전했다.

김은지 기자 eunji@gwangnam.co.kr



금호타이어는 지난달 28일(현지시간) 미국 콜로라도에서 열리는 세계 최고 권위의 힐 클라임 대회인 파이크스 피크 인터내셔널 힐 클라임과 차세대 드라이버 육성을 위한 신규 파트너십을 체결했다.

금호타이어, 파이크스 피크와 북미 모터스포츠 공략

드라이버 육성 파트너십 체결...세계적 대회서 기술력 입증

금호타이어가 세계적인 힐 클라임 대회와 손잡고 북미 모터스포츠 시장 공략 및 차세대 인재 육성에 나선다. 고성능 타이어 기술력을 세계무대에서 입증하는 동시에, 미래 레이싱 인재를 선제적으로 지원하는 전략적 행보로 풀이된다.

금호타이어는 지난달 28일(현지시간) 미국 콜로라도에서 열리는 세계 최고 권위의 힐 클라임 대회인 파이크스 피크 인터내셔널 힐 클라임(Pikes Peak International Hill Climb·PPIHC)과 차세대 드라이버 육성을 위한 신규 파트너십을 체결했다고 1일 밝혔다.

이번 협약을 통해 금호타이어는 대회 공식 후원사로 고성능 타이어 기술력을 선보이는 한편, 유망 드라이버 발굴과 지원에 본격적으로 나선다.

‘구름 위의 레이싱’으로 불리는 PPIHC는 1916년 시작된 미국 내 두 번째로 오래된 모터스포츠 대회로, 로키

산맥 파이크스 피크 정상까지 오르막 구간을 주행하는 극한 레이싱이다. 해발 2862m에서 출발해 4302m 결승선까지 총 19.99km 구간에 156개의 코너가 이어지며 차량의 퍼포먼스는 물론 타이어의 내구성과 안정성이 완주를 좌우하는 것으로 알려져 있다.

금호타이어는 이번 파트너십의 일환으로 올해 처음 도입된 ‘게이닝 트랙션 프로그램(Gaining Traction Program)’에 참여한다. 해당 프로그램은 PPIHC 출전 경력 5년 이하의 콜로라도 기반 드라이버를 대상으로 유망 인재를 발굴·육성하는 것이 목적이다. 금호타이어는 총 4명의 드라이버를 선발해 타이어 공급을 포함한 재정적·기술적 지원을 제공할 예정이다.

선발된 드라이버들에게는 금호타이어의 대표 초고성능 타이어인 ‘엑스타 V730(ECSTA V730)’이 제공된다. 엑스타 V730은 국내외 다양한 모터스포츠 대회 경

험을 바탕으로 개발된 초고성능 컴파운드와 견고한 블록 디자인을 적용해 고속 주행 환경에서도 뛰어난 접지력과 안정적인 핸들링 성능을 구현한 제품이다. 이와 함께 팬 펠스트 사인화 등 대회 기간 공식 행사 참여 기회도 주어진다.

윤장혁 금호타이어 북미마케팅부상 부문장은 “금호타이어는 레이싱의 미래 세대를 발굴하고 지원하는 데 가치를 두고 있다”며 “이번 협업은 단순한 대회 후원을 넘어, 잠재력과 강한 동기를 지닌 차세대 레이싱 선수를 육성하는 데 의미가 있다”고 말했다. 이어 “커리어 초기 단계의 드라이버들에게 고성능 타이어와 실질적인 지원을 제공해 성장의 전환점을 만들고 싶다”고 덧붙였다.

멜리사 아이크호프 PPIHC 최고경영자(CEO)는 “금호타이어의 차세대 드라이버 지원 의지는 PPIHC가 지켜온 역사와 가치에 부합한다”며 “모터스포츠 인재 육성과 콜로라도의 레거시를 존중하는 기업과의 파트너십을 매우 뜻깊게 생각한다”고 밝혔다.

장승기 기자 sky@