

# 고속정보 통신시스템 세계시장 진출 다각화

## 국제금융종합정보시스템(ABIS) 동남아시아 시장 장악



### 이 주 용

#### 한국전자계산(주) 회장

- ▲ 1935년 경남울산 출생 ▲ 미국 미시건대 대학원 졸업
- ▲ 63년 IBM한국대표 ▲67년 PC전자계산소 소장
- ▲85년~ 종하장학재단 이사장
- ▲88년~현재 한국전자계산(주) 회장

오랜기간 정보산업분야를 경영해 오시면서 국내 산업발전에 큰 영향을 가져오신 걸로 알고 있는데 KCC의 사업현황을 말씀해 주시죠?

KCC는 1967년 국내 최초로 컴퓨터를 도입했으며, 27년간 오직 정보산업에 매진해 오면서 국내 컴퓨터산업 발전의 초석으로 자리하였습니다. 그동안 KCC라고 하면 프라임 컴퓨터를 연상시킬 정도로 KCC가 프라임을 통해 국내 정보산업에 미친 영향은 대단한 것이었습니다. KCC는 정부 행정관련 프로젝트와 제2금융권 프로젝트로 연간 200% 이상 고성장을 기록하였고, 프라임(PRIME)과 스트라투스(Startus)의 공급으로 날개를 단 듯 성장하였습니다.

그러나 지난 1992년 프라임의 단종 선언 이후 상당한 매출의 감소가 있었고, 또한 세계적인 불황기로 인하여 인원 및 조직 축소 등 감량 경영체제에 돌입해야 했습니다. 그러나 작년을 전환점으로 매출의 신장세가 두드러지고 있습니다.

지난해 계열 3개사를 합친 매출액이 322억 3,400만원이며, 올해 4월 합병한 한국전자계산과

연합컴퓨터가 206억 3,000만원, 한국캐드캠이 62억 1,000만원, 한국전자계산기술이 53억 9,000여만원의 매출을 기록하였습니다. 93년에 비해 매출은 63.6%, 이익률은 208%가 늘었을 정도로 경영수지가 좋았습니다.

그러나 아직은 매출의 상당부분을 프라임 보수정비 및 단순 하드웨어 판매가 차지하고 있습니다. KCC의 지향점은 소프트웨어나 솔루션 중심의 SI입니다. 94년도 하드웨어 위주에서 소프트웨어 위주로 조직을 개편했으며, 이러한 끝간을 계속 유지해 나갈 계획입니다.

인원도 330여명으로 늘어났으며, 이 중 소프트웨어 부문이 절반을 넘게 차지하고 있습니다.

이 인력으로 전문가 집단을 만들겠습니다. 이미 병원, 이미지, 학교, 네트워크, 소프트웨어, 금융, 국제금융사업부 등으로 마켓에 따라 조직을 세분했습니다.

귀사의 병원종합정보 관리 시스템은 어떤 것입니까?

최근 들어 종합병원, 은행 해외 지점, 대학 학사관리 패키지 등 자체 개발 S/W 패키지들이 좋은 반응을 얻고 있습니다. CAD/CAM 소프트웨어, Network사업, Startus시스템 분야가 날로 신장세를 보이고 있는 것도 고무적인 사실입니다.

병원사업부 같은 경우는 KCC가 국내 제일입니다. 게다가 지난 5월 (주)연합정보를 인수함으로써

병원사업부의 인력과 기술이 더욱 강화되었습니다. (주)연합정보는 개발인력 40여명 중 16명이 서울대, 과기대, 연·고대 등 국내외 명문대 석박사 출신들로 구성되어 맨파워를 자랑하고 있습니다.

이들의 전문 지식과 기술, 그리고 KCC의 독자적인 노하우를 바탕으로 그리고 기존 KCC의 AMIS(Advanced Medical Information System : 병원종합정보관리시스템)과 연합정보의 UI/HANMECS 패키지를 무기로 병원전산화 사업 분야에서는 그 누구의 추종도 허용하지 않을 생각입니다.

다양한 종합정보시스템도 개발해 정보공유, 집중, 분산관리가 가능하게 되었는데 귀사의 제품의 특성을 말씀해 주시죠.

KCC는 특화된 솔루션으로 니치 마켓을 찾고 있습니다. 신규 업체들이 한결같이 SI를 표방하고 있으나 진정한 의미를 찾고 있는지는 의문입니다.

91년 SI 업체로 변신을 위해 정보통신 사업부를 네트워크 사업부로 재출범 시켰습니다. 네트워크 사업부라는 이름만 없었지 사업은 그 이전부터 지속적으로 해왔습니다.

해군본부 등 군 프로젝트로 기반을 쌓아왔으며, 올해는 랜과 민간사업을 강화하고 있습니다.

KCC의 네트워크 사업부는 사업 첫 해인 지난해 공군 해군의 FDDI

를 이용한 전사적 랜을 구축해 30억원의 매출을 올렸습니다. 올해 상반기 해군에서만 20억 상당의 계약을 맺는 등 이 분야에서 KCC가 맡은 역할은 매우 크다고 할 수 있습니다.

하드웨어 솔루션으로는 베이네트웍, 쓰리콤, 알탄텍, Retix의 인터넷워킹 장비와 CNT, 아테나, AT&T 패러다임이 WAN 장비, HP, 썬, 디지털의 네트워크 서버가 있고, 소프트웨어 솔루션으로는 노벨 넷웨어, 윈도우즈 NT, 바인즈 등의 NOS 등을 고루 갖추고 있습니다.

단순한 랜장비 판매방식을 벗어나 다운사이징 환경과 BISDN, ATM 등의 고속정보 통신망에의 능동적 대응에 주안점을 둘 것이며, 또한 ATM 기술 및 응용 개발에 적극 나서서 독자적 솔루션을 제공할 것입니다. 네트워크 사업에서의 올해 매출목표는 40억원입니다.

또한 학사종합정보시스템(UTIS : University Total Information System)은 개발방법론 측면에서 보면 오픈 시스템을 바탕으로 클라이언트/서버 아키텍처 개념을 이용한 패키지입니다. 부산여대에 공급한 이 시스템은 캠퍼스 전체의 네트워크에 의한 정보망 구축을 전제로 LAN의 통신부하를 줄이고, 트랜잭션 처리와 신뢰도를 높여 응답시간의 안정성, 멀티 데이터베이스 서버, 멀티 벤더 DBMS 동시사용 보장을 통해 정보의 공유와 집중 그리고 분산관리를

효율적으로 운영할 수 있다는 게 가장 큰 장점입니다.

세계시장에서도 KCC의 시스템을 선호하고 있는 것으로 알고 있습니다. 해외시장 진출전략을 말씀해 주시죠.

홍콩에서 강세를 보여왔던 국제금융사업부가 최근 조흥은행 싱가포르 지점과의 계약으로, 이제 동남아 뿐만 아니라 싱가포르, 런던 등지로 그 기세를 확장하고 있습니다.

국내에서 국제금융 분야는 KCC만큼 이르는 곳이 없습니다. 국내은행 홍콩지점의 대부분이 ABIS (Advanced Banking Information System : 국제금융종합정보시스템) 패키지를 사용하고 있다고 봐도 과언이 아닙니다.

이제 ABIS는 국내 은행 해외 지점뿐 아니라 세계 시장 확보를 목표로 하고 있습니다. 이번에 홍콩상주사무소에 이어 런던에도 상주사무소를 설치하고 사무소장을 파견하였으며, 전문 개발인력을 지속적으로 보강하는 등 국제금융 분야에 투자를 아끼지 않고 있으며, 미래도 아주 낙관적이라 생각하고 있습니다.

향후 한국계 은행뿐만 아니라 외국계 은행으로도 그 시장을 넓혀 나갈 생각입니다.

또한 국내 철도 티켓 예매 및 발매 시스템 S/W를 개발한 경험을 발판으로 지난 90년 태국 철도청에 약 100만불 상당의 동 S/W를 공급한 바 있으며, 현재

200만불 상당의 2차 S/W 프로젝트를 추진중에 있습니다.

미국, 프랑스 등 유수의 외국 기업들과의 경쟁을 물리치고 얻은 수확이라, 단순히 KCC에만 국한되지 않는 국가적인 차원에서 커다란 의미를 갖는다고 자부합니다. 방글라데시, 스리랑카 등 동남아 시장에 대해서도 계속적인 협의하에 추진하고 있으며, 병원 분야의 S/W패키지 공급에 대한 협의도 아울러 진행 중에 있습니다.

사업다각화 차원에서 기술제휴도 활발한 것으로 알고 있습니다.

IMAGE SYSTEM인 FileNet과 미국 컴퓨터비전사의 CAD/CAM 소프트웨어인 CADDS5, PD(Personal Designer), PM(Personal Machinist)를 국내에서 특정 공급하고 있습니다.

사업다각화의 차원에서 지난해 7월 미국 썬 마이크로시스템즈(Sun Microsystems)의 자회사인 썬서비스와 ASSC(공인 썬서비스센터) 및 ASRC(공인 수리센터) 계약을 맺었으며, 클라이언트/서버 컴퓨팅 환경으로의 이런 추세를 감안, 포스트 릴레이셔널 DBMS 인 Universe와 미들웨어인 Hyperster를 VMARK社와 독점 공급계약을 체결하였습니다.

또한 프론트 엔드 데이터베이스 툴인 SDP 테크놀로지社의 'S-Designer'를 지난해 하반기부터 공급하고 있으며, 앞으로 분산 유

닉스 네트워크 환경하에서의 시스템 및 데이터베이스 매니지먼트 소프트웨어 틀에 대한 필요성이 증가될 것으로 보고 이 분야에 대한 연구도 집중적으로 하고 있습니다.

회장님의 경영철학을 말씀해 주시죠.

주주들은 돈을 대고 경영인파 사원들은 회사를 운영해 이윤을 내고 국가는 안정을 마련해준다고 보았을 때, 기업에 있어서 가장 중요한 요소가 사원이라고 생각합니다.

따라서 이윤의 절반은 당연히 사원에게 돌아가야 하고 나머지는 반은 국가에, 또 반은 주주에게 분배해야 합니다.

비즈니스란 무형적인 활동인만큼 모든 것이 사람의 생각과 의욕에서 나온다고 봅니다. 따라서 회사가 발전하려면 사원들의 동기 유발을 고취시켜야 합니다.

KCC는 인센티브 제도를 운영하면서, 회사의 이익을 개인의 능력에 따라 분배해 오고 있습니다. 돈은 벌기보다 쓰는 것이 더 어렵습니다. 분배 문제 해결의 지름길은 없으나 서로가 신뢰를 바탕으로 해결해야 합니다.

서로가 이해하고 양보해야 하되, 경영자도 이윤 한계점에서 적절하게 임금을 올릴 수 있어야 하는 것입니다.

귀사의 경영환경에 대한 전망은?

열악한 국내 컴퓨터 산업이 이처럼 발전할 수 있었던 요인은 초기 대형 컴퓨터를 도입, 활용을 통한 마인드 확산에 기여한 전산인들의 노력과 아울러 저렴한 인건비를 바탕으로 한 PC OEM수출이 복합적으로 어우러져 이뤄낸 결과라고 봅니다.

그러나 최근에는 OEM 수출이 오히려 성장의 걸림돌이 될 뿐 아니라 메인 프레임의 어려움도 가중되고 있는 것도 사실입니다.

특히 메인 프레임 업체의 경우 살아남는게 관건일 정도입니다. 과거에는 미국에 가서 몇 사람만 만나면 앞으로의 기술이나 시장에 대해 방향을 잡을 수 있었지만, 지금은 사람을 만나면 만날수록 혼돈만 생깁니다.

한가지 확신할 수 있는 것은 머지않아 국내 하드웨어 시장도 지금의 미국처럼 급격한 추락을 맞을 것은 틀림없다는 점입니다.

따라서 새로운 마음가짐으로 다가오는 위기를 대처해야 되는데, 이기심을 버리고 공동 R&D 센터를 개설하는 한편 전망이 밝은 소프트웨어 산업에 전력을 기울여야 위기를 극복하고 재도약의 계기를 마련할 수 있을 것입니다.

앞으로의 사업계획과 전망은?

KCC는 말 그대로 컴퓨터 및 컴퓨터 관련 산업이 주업인 분야입니다. 그런만큼 정보 산업 분야에서는 제일가는 회사가 되어야 한다고 생각합니다.

물론 혼자힘으로는 불가능합니다. 전임직원이 주인의식을 갖고 힘을 모아야 가능하리라 봅니다. KCC는 최근의 클라이언트/서버 방식의 개방시스템 구축 추세에 발맞추어, 고객의 요구보다 한 발 앞서 나가는 회사로서 최대의 고객 만족을 목표로 하고 있습니다.

최고의 품질경영체제를 갖추어야만 회사의 경쟁력도 커진다고 보고 있습니다.

회장님의 여가선용은 어떻게 하고 계십니까?

오전에는 보통 회사에 있습니다. 전반적인 경영상태를 둘러볼 때도 있지만, 주로 책을 읽는데 소요합니다. 오후에는 건강 관리를 위해 헬스를 하거나 사업하면서 자주 만나지 못한 옛 친구들을 만나 세상은 이야기를 하기도 합니다.

귀사의 노사화합을 위한 비결은?

현재 KCC는 노조가 조직되어 있지 않습니다. 진정한 경영자는

사원들이 노조 존재의 필요성을 느낄 수 없을만큼 항상 모든 직원들의 의견에 귀를 열고 수렴해 나가야 한다고 생각합니다.

KCC의 임직원은 제2의 고객이라는 정신으로 후생복지제도의 확충에 힘써 좋은 사람들이 오래 머무는 회사로 만들겠습니다.

모든 임직원이 주인의식을 갖을 수 있도록 조기에 주식을 장의등록하고 우리사주제도를 도입할 계획입니다. 현재 KCC는 2년 이상 근무한 직원이 집을 구입할 경우 회사 자금 2천만원을 연리 6%로 지원해 주고 있으며, 선친의 뜻을 받들어 1979년 설립하게 된 중학 장학재단을 통하여 매년 10명씩 장학금을 지급해 온 프로그램을 확대 운영, 더욱더 많은 학생들에게 교육의 기회를 제공, 국가와 사회에 기여할 수 있도록 하고 있습니다.

현재까지 16년간 1,500명의 학생에게 8억원의 장학금을 지급했으며, 하버드, 일리노이스, 스탠포드, MIT, Williams College의 한국 유학생에게는 연간 3만불의 장학금을 지급했으며, 미시간 대학에 설치한 한국학 연구소에도 4만불의 한국학 연구비를 지급하고 있습니다.