



오늘날처럼 급변하는  
정보화시대에 있어서는 신속하고  
정확한 정보를 바탕으로 미래를  
예측하여 고객의 요구에  
부응하는 기업만이 생존과 번영을  
보장받을 수 있다.  
이에 이러한 기업들을 소개하는  
자리를 마련하였는바, 이번호에는  
한일정보통신 김윤철 사장과  
인터뷰를 필두로 하여  
초대석을 이끌고자 한다.  
(편집자 주)



## 최고의 서비스를 제공하는 종합정보통신 회사 한일정보통신

21세기 정보사회를 맞이하는 우리나라도 끊임없는 창의와 노력으로 많은 분야에서 성공적인 발전을 거듭하고 있다. 특히 기업들은 성큼 다가온 정보사회에 대응하기 위해 정보시스템의 구축과 활용이라는 필수과제를 위한 연구와 투자를 아끼지 않고 있다. 한일정보통신은 기업들의 이러한 요구에 부응하기 위해 설립된 회사로서 대형시스템에서 단말기에 이르는 하드웨어, 응용 소프트웨어 개발, 시스템 간의 통신 솔루션은 물론 첨단 멀티미디어 분야 등 토달 솔루션 제공업체로서의 면모를 갖추었다.

그 결과 '95년에는 전년대비 8배이상의 성장을 기록하였다. 이러한 한일정보통신의 목표는 안으로는 창의력을 갖춘 인재를 양성하고, 밖으로는 인간다움을 실현하여 고객의 신뢰를 쌓아나가므로써 최고의 기술을 보유한 종합정보통신사업자로 성장하여 세계로 뻗어나가는 것이 제일 목표이다. 창의와 노력을 바탕

으로한 고객의 신뢰를 통하여서만 목표를 달성할 수 있다는 신념으로 임직원 모두 혼신의 노력을 기울이고 있다.

다음은 한일정보통신(주)의 김윤철 사장과  
의 일문일답이다.



한일정보통신의 설립배경  
및 사업내용에 대해 말씀해  
주시지요?

'93년 한일 시멘트, 한일건설, 서울랜드 등 그룹내의 전산조직이 당사의 근간이 되었습니다. '95년부터 본격적인 SI사업의 전문 솔루션업체로서의 기틀을 준비하여 피라미드社의 NILE SYSTEM, INTERGRAPH, SGI 등의 H/W 및 D-LINK社의 NETWORKING SOLUTION에 이르기까지의 PHYSICAL 한 구성을 고무 갖추었고, 오라클, 인포믹스, 사이베이스 등을 이용한 데이터베이스 개발수행사업에서 IXLA카드 등의 전문카드 소프트웨어 사업에 이르기까지 소프트웨어

의 통합 솔루션을 갖추어 정보통신사업의 기본골격을 구성하고 인터넷 및 기존 PC통신을 이용한 광고대행사업과 멀티미디어와 관련된 여러 가지 CONTENTS 및 솔루션들을 개발, 운영하고 있습니다.

또한 나우콤에 주주사로서의 지분을 확보하여 관련업계의 제휴, 발전에도 노력하였고, 미국의 전화사업자인 TTI社에도 백만

무한한 정보의 보고로서의 인식이 확산되면서 일고 있는 인터넷 열풍, 윈도우 95의 출시 및 CALS의 확산 등을 꼽을 수 있겠으며, 이외에도 정보통신부의 출범, 초고속정보통신망구축사업의 본격적인 추진과 이에 따른 응용서비스개발 시범사업의 추진 등도 정보산업계에 활력을 제공한 요인이었다고 생각합니다.



달러를 출자하여 통신사업분야로의 진출에도 노력하고 있습니다.



'95년도에의 정보통신사업을 평가한다면? 또한 '96년도의 정보통신산업의 전망은?

'95년은 어느해보다도 정보통신산업계에 영향을 주는 요인이 많았던 해였습니다.

그러나 무엇보다도 통신사업자 추가선정문제는 지나치게 과열되었다고 생각될 정도로 업계 초미의 관심사가 아니었나 생각합니다. 아무튼 이러한 요인들을 바탕으로 정보산업계는 한단계 더 도약할 것으로 전망하고 있습니다. 다만, 전문인력의 부족, 국내 기술력의 부족 등 정보통신업계의 숙제들은 오히려 심화되는 양상을 띄고 있기 때문

에 정부는 물론 학계와 산업계가 합심하여 조속히 해결해야 할 것으로 보고 있습니다.

'95년도 산업전망에 대해서는 언론 등 여러기관에서 자료가 나오고 있습니다만 제가 개인적으로 접해본 업계의 동향을 볼때도 물론 분야별로, 개인 기업별로는 편차를 보이고 있습니다만, 전체적으로 30% 내외로 성장하였다고 생각하고 있으며, '96년도에도 이러한 기조에 큰 변동이 없을 것으로 생각합니다.

**Q** 전문 경영인으로서의 바라보는 정보통신업계의 변화와 95년도의 사업성장 및 올해의 사업전망을 어떻게 보십니까?

'95년도의 정보통신업계는 가격파괴라는 용어로 대표되는 가격경쟁의 심화가 업계에게는 어려움을 가져다준 반면, 업체와 고객은 공히 서비스나 제품의 품질에 보다 더 관심을 갖게 되었다고 할 수 있겠습니다. 업계 전체적으로 인터넷 열풍, PC 통신 가입자의 급증, 초고속정보통신망의 구축 등을 통하여 진일보한 네트워크 사회로 진입하였다고 평가하고 싶습니다.

당사의 '95년도 사업실적은 약 127억원으로 전년대비 8배이상 성장하였습니다. '96년도에는 약 3.5배 성장한 450억원을 목표로 하고 있으며 '97년도에

는 1,000억 달성도 어렵지 않을 것으로 판단하고 있습니다. '95년도 초반까지만 하더라도 목표달성이 불가능하다고 대부분의 사람들이 생각하였지만 우리는 이를 달성하였으며, '96년도 목표도 무난히 달성할 것으로 생각하고 있습니다.

한편, '95년도에 신설한 기술개발실을 근간으로 '96년중 종합기술연구소를 설립하여 각종의 요소기술과 첨단기술을 개발, 성장기조를 유지함과 동시에 국내 정보통신업계에도 일조를 하고자 합니다.

**Q** 올해의 주력사업으로 내세우고 있는 것은 무엇입니까? 또 올해의 구체적 마케팅 전략을 든다면 무엇입니까?

앞에서 말씀드린바와 같이 기본적으로는 종합 C&C사업자로서 위상확보에 힘을 쓸 것입니다. 다마는 멀티미디어 분야, 그중에서도 특히 엔터테인먼트 분야와 이를 위한 VAN서비스분야에도 많은 힘을 쏟을 계획입니다.

마케팅에 있어서는 전국 주요도시로 지점망을 확대하는 한편, 대리점 등의 유통조직을 확장, 강화하여 나갈 것입니다.

또한 고객을 세분화하고 제품을 차별화하여 수요자층의 의식전환은 물론 고객만족, 고객행복의 계기로 삼을 계획입니다.

**Q** '98년도 통신개방에 따른 국내 정보통신업계의 대응책은 무엇이며, 또한 제품의 대외 경쟁력을 갖추기 위한 전략은 무엇이라고 생각하십니까?

아직 국내 정보통신업계는 많은 분야에 있어서 외국 선진기술의 도입이나 이를 근간으로 한 요소기술의 활용수준에 머물고 있습니다만 많은 선배들의 말처럼 우리의 것을 재창조하는 수준에서 근본적인 문제가 해결되어야 한다고 생각합니다. 특히 통신개방을 대비하여 기반기술에 대한 적극적인 투자가 이루어져야 할 것이며 외국 선진기술의 접목을 위한 노력도 병행되어야 할것입니다.

제품의 대외 경쟁력을 위해서는 제품을 바라보는 시각에서부터 달라져야 한다고 생각합니다. 시장의 크기나 단순히 매출의 규모를 위한 제품의 시각에서 소비자가 NEEDS를 만족할 수 있는 시각으로 변화할 때 진정한 경쟁력을 생각할 수 있으며 이는 곧 정보통신분야가 진정한 국가 경쟁력 사업으로서 대외경쟁력을 갖출 수 있다고 생각합니다.

**Q** 해외기술·시장동향과 대비분발해야 할 부분이 있다면 말씀해 주십시오.

우리정보통신기술 발전현황

을 보면 반도체 메모리분야를 제외한 모든 분야에서 열세이고, 그간의 국가주도적이던 교환기술 부문이나 중형컴퓨터부문조차 국제적 경쟁력이 있느냐는 것은 아직 의문입니다.

기실 근래의 인터넷의 고속 성장, 해외유수 정보통신업체의 이원화와 각종 전문기술의 통합 등 급속한 정보통신부문의 발전에 우리는 아직 많은 부분을 서로 공유하거나 교류, 발전시켜 가지 못하고 있는 것이 아쉽습니다.

또한 정부주도로 이루어지는 많은 투자가 일관성을 갖고 부문별 발전이나 전체적인 성장을 위한 핵심기술의 공유로 이루어지지 못하고 있다고 생각합니다. 정보통신 산업계는 앞으로도 크고 작은 지각변동을 겪으면서 재편되어 갈 것이라고 예상됩니다. 다만 국내 통신업체들은 각자 속해 있는 분야에서 학·연·관과 긴밀히 협력하여 문제점을 해결하는 한편, 새로운 기술을 개발하여 나감과 동시에 업체간의 기술교환이나 협력을 통하여 시너지 효과를 높임으로써 대외 개방에 대비하여야 할 것입니다.

**Q** 동종 경쟁업체들의 활동에서 특기할만한 사항을 든다면 무엇이라고 보십니까?

정보통신산업의 전반적인 질

이 다소나마 향상되었다는 점입니다. 즉 실적이나 규모, 수요자의 요구에 따른 다양한 제품에 대해 선택의 폭이 넓고 깊어졌다는 사실입니다. 즉 존재하는 제품이나 요소기술에 대한 많은 응용이나 재창조를 필요로 하는 전반적인 진행이 수요자나 공급자에 있어서 상호작용에 따른 많은 발전을 진행하고 있다고 보여집니다.

**Q** 1월 중순부터 천리안과 하이텔에 용산전자상가 일일 가격 정보를 제공하는 것으로 알고 있습니다. 준비기간은 얼마나 걸렸으며, 투자비용은 얼마이며, 또한 앞으로 이외에도 데이터베이스를 제공할 계획이 있으시면 말씀해 주십시오? 데이터베이스 서비스를 준비함에 있어서 어려운점은 무엇이며, 어떤 기대를 걸고 있습니까? 또한 나름대로의 데이터베이스 업계에 바라는 점이 있으시다면 무엇이고 정부에 바라는 점은 무엇입니까?

용산전자상가의 일일정보는 당사 CONTENTS사업의 일환으로 소비자의 적정가격 구매에 중점을 두고 있습니다. 많은 일반 소비자들은 용산전자상가는 곳에서 국내에서 가장 싼가격에 컴퓨터 관련제품 및 가전제품을 구매하기를 바라고 그곳에 가지만 기실 결과는 천차만별입니다.

이러한 현상은 전국을 대상

으로 할 때 더욱 차이가 있다고 보여지는데, 이때문에 소비자의 적정가격 구매가 어렵고 어떤 가격에 구매를 하여 뒷맛이 좋지 않았던게 사실이었습니다. 이러한 유통구조의 모순을 해결하고 상품구매력의 실권을 소비자에게 주기 위함이 이러한 정보를 만들게 되었습니다. 3개월의 준비기간과 6개월의 개발기간에 실투입된 비용은 약 5억원 정도입니다. 향후 서비스 계획 중인 CONTENTS는 분야별로 개발진행중에 있습니다만, 기획에서부터 수요자의 필요성과 서비스의 목적을 충분히 반영하고 있습니다.

국내 CONTENTS사업은 아직 초기단계로 많은 사업자들이 큰 투자없이 근시안적인 안목으로 사업에 임하고 있습니다. 만 매체의 선택폭이 넓어지고 다양한 통신환경의 지원과 함께 정보구현 능력이 발달할 수록 점진적인 질 높은 데이터베이스가 구축되리라 봅니다.

바쁘신 가운데 시간 내주셔서 감사드리며, 한일정보통신의 무한한 발전을 기원합니다. **DC**