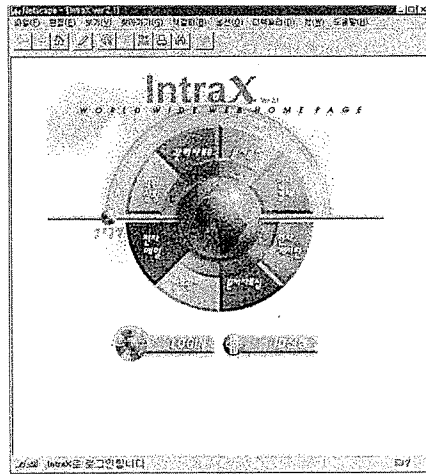


# 국내 최초...인터넷통한 정보검색서비스 장 미디어 인텔렉티브



**95년 3월 3천만원으로 창업한 장 미디어 인텔렉티브(JMI)는 국내 최초로 PC통신사를 통해 정보검색서비스를 실시해 단숨에 매출 29억을 기록한 인터넷 S/W 전문업체이다. 전직원 17명중 13명이 연구원인 JMI는 남들이 손안대는 제품에 도전, 영업조직 없이 회사를 이끌고 있다.**

1995년 3월9일 회사를 설립. 순풍에 돛단듯 상승가도를 달리고 있는 인터넷 S/W 전문업체가 있다. 최근 대기업에서도 연쇄적 부도를 겪고 있는 마당에 착실하게 성장하고 있기 때문에 성장기 더욱 커 보일 뿐이지 아직 걸음마 단계에 있다고 장 미디어 인텔렉티브(이하 JMI)의 장민근사장은 겸연쩍게 웃어보였다.

하지만 종로의 한 사무실에서 단돈 3천만원으로 4명의 동료들과 함께 겁없이 회사를 설립할 때와는 차원이 틀리다. 역삼동으로 사무실을 이전하고 현재는 서초동에 사무실을 두고 있지만 며칠 뒤면 사무실을 다시 이전한다.

현재는 17명의 인원이 전부지만 올해안으로 30명으로 늘릴 예정이다. 매출액도 96년엔 29억원으로 신고됐지만 올해는 50억을 바라보고 있다. 50억은 직원 50~60명 정도의 직원이 있는 기업들이나 올릴 수 있는 매출액이다.

## 직원17명중 13명이 연구원

그마만큼 JMI직원들은 고부가가치가 있다는 것으로 설명해도 되겠다. 일부에서 장사장을 바라보는 시각은 앞을 내다보는 예지력이 뛰어난 인물, 한마디로 인터넷시장에서 무엇이 돈이 되는 제품인지를 정확히 짚어낼 줄 아는 힘있는 젊은이로 통한다고 한다.

흔히 일반사람은 벤처기업들이 성공을 하면 아이템 선정이 우수해서 힘 안들이고 성장을 하는 줄로 착각한다. 물론 그럴 수도 있다. 하지만 JMI를 조금 더 가까이서 들여다보면 이들의 노력에 혀를 내두를 것이다. 전직원 17명 중에서 13명이 연구원이라는 JMI는 여느 S/W회사처럼 직원들의 복장이 다양했다.

또한 천재지변이 없는 한 JMI에는 불이 꺼지지 않는다고 장사장은 전했다. 장사장도 회사를 설립한 후 휴일이고 공휴일이고 휴일이라는 개

념이 없어졌다고 한다. 쉬더라도 회사에 나와서 된다고 한다. 다행스런 것은 직원 모두가 밤낮을 가리지 않고 열심히 일해주어 이 또한 그저 고마울 따름이라고 한다. 외대 법대를 졸업하고 평범하게 직장생활을 하던 장사장은

인터넷과 관련한 회사를 설립했으면 하는 마음을 가지고 있었다고 한다.

장사장이 처음으로 JMI라는 이름을 내걸고 내놓은 제품은 CD롬 타이틀. 이 제품으로 회사를 설립한 장사장은 창업의 쓰라린 6개월을 보내야 했다. 그 다음으로 JMI가 사활을 걸고 내놓은 제품이 바로 인터넷을 통한 정보검색. 구미, 일본 등 선진국 기업들은 급변하는 정세 속에서 보다 안전하고 확실한 판단 자료를 갖기 위해서 무엇보다도 신속하고 정확한 정보를 수집하는데 투자를 아끼지 않는다. 그러나 현재 우리나라는 정보검색의 반응속도나 정보의 내용 등이 진부하기 짝이 없다고 한다. 그래서 정말 필요한 정보를 제공하는데 앞장서자라는 사명감으로 시작했다고 한다. 오랜 세월 하드트레이닝을 거쳐 인터넷전문가들로 구성된 JMI는 국내에서 최초로 PC통신사(천리안, 나우누리)를 통해 정보검색서비스를 실시했다. 과학적인 분류를 통해 각 분야별 전문 Searcher들로 구성된 JMI의 인적자원은 경영/경제/금융분야에 미 모건 스텐리사의 투자분석가, 우크라이나 Artor사의 CEO(동구권

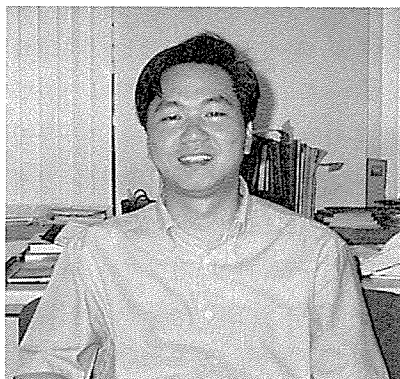
전문), 과학기술/공학/컴퓨터분야는 서울대, KAIST, 포항공대의 석·박사급, 기초과학에 서울대 물리학과, 미 예일대 물리학과와 Searcher 등이다. 뿐만 아니다. 정치/행정/법률 분야에서는 미 워싱턴 소재 전문 Searcher들과 한국행정연구소 연구원, 국내 정당 사무처요원 등이 바로 JMI를 이끌어어나가는 정보검색자들인 것이다. 이처럼 국내에서 내로라하는 정보검색자들과 함께 회사를 이끌 수 있는 인적자원을 가진 것이 자본 하나 없이 기술로 승부를 걸 수 있었던 가장 큰 요인이라고 장사장은 힘주어 말한다.

### 남들이 손안대는 제품에 도전

그러나 무엇보다도 장사장이 처음에 CD롬 타이틀로 쓰디쓴 고배를 마시고 터득한 것이 있다면 남들이 안하는 것으로 승부를 걸자는 것이었다고 한다. 보통 사람들도 남들이 안하는 것을 선택해야 한다는 기본적인 원리는 잘 알고 있지만 여러 가지 안전성이나 인지도 때문에 이것은 크나큰 모험이 아닐 수 없다고 한다. 왜냐하면 벤처기업엔 새로운 제품에 대해 홍보할 자본이 없기 때문에 아무리 좋은 제품이 나와도 이것을 설명할 루트가 없어서 나온지 얼마되지 않아 곧 사장되어 버리는 우수한 제품이 너무 많기 때문이다. 더군다나 S/W업체들 사이에선 제품수명도 짧는데 너도 나도 다 하는 제품으로 승부를 걸기 힘들다고 일찍이 판단한 장사장은 남들이 안하는 제품으로 승부를 건다는 전략을 가장 잘 이용했다. 정보검색으로 승통을 튼 JMI는 1996년 6월 국내 최초 Web기반 전자결재, 인사결재

관리시스템 등 인트라넷 통합패키지 S/W인 'INTRAX'를 개발하는데 성공을 거두었다. 96년도에는 바로 이 INTRAX로 20여억원의 매출액을 올려 회사를 정상궤도에 올려놓았다. 이 INTRAX는 웹상에서 완벽한 전자결재를 구현하도록 개발되었다. 또한 초기 코딩시점부터 '2000년 문제'를 고려하여 2000년 표기문제까지 해결했다. 이 외에도 웹상에서 모든 동작이 이루어지도록 설계하여 초보자들도 쉽게 사용할 수 있게 하였다.

이 INTRAX개발로 회사 설립 2년째인 96년도에는 정보통신부 선정 유망중소정보통신기업으로 지정되었고 한국통신 해외사업본부 인트라넷시스템 및 홈페이지 구축, 기획조정실 인트라넷 국정업무 시스템을 구축해 주었고 기아그룹 및 9개 각 계열사 인트라넷 구축 및 Web Server구축, 한국오츠카 인트라넷 결재시스템 구축 등 숨 한번 돌릴 틈 없이 전 직원이 바쁘게 일해왔다. 특이하게도 JMI에는 영업조직이 없다. 남들이 안하는 제품을 만들자는 전략이니 필요한 수요자가 어떻게든 알아서 먼저 JMI를 찾아온다. 오로지 이들은 개발에만 전념한다. 아직 세살막이 걸음마 단계지만 이미 특




▲ 장민근 사장

허출원까지 해놓은 상태며 상표등록 출원건수도 5개에 이른다.

### 상표등록 출원도 5건이나

그 와중에 97년도 올해에는 아시아권에서는 최초로 전자상거래용 디지털공중사무소 시범운영에 들어갔다. 97년도는 바로 이 CA로 인터넷시장을 다시 한번 공략할 계획이다. 출시한지 얼마 안됐지만 호응이 좋아 첫 출발에 느낌이 좋다는 장사장은 이미 CA 다음으로 98년을 공략할 제품도 이미 완성단계에 와 있다고 귀땀하며 이것에도 많은 기대를 하고 있다고 자신있게 전했다.

경쟁상대가 누구냐는 질문을 받을 때면 미국이든 일본이든 JMI하면 모르는 사람이 없을 정도로 전문화된 인터넷토달솔루션 구축 회사로 성장했으면 하는 바람이 있을 뿐이라고 전했다. 최근 젊은이들 사이에서 폭발적으로 인기를 누리고 있는 창업을 누구나 할 수는 있지만 누구나 성공할 수 있는건 절대 아니라고 전하며 창업을 하려면 돈이 많든가, 기술력이 좋든가, 아니면 운이라든가 따라주어야 하는데 대부분이 돈은 없으니까 기술력이 가장 중요하다고 한다. 기술이 먼저 뒷받침된 뒤에라야 운이 따르는 것이지 아무 것도 없는데 결코 운이 따라주는 것이 아님을 명심해야 한다고 강조한다. 특히 S/W분야는 그 어느 분야보다 라이프 사이클이 더욱 빠르기 때문에 최소 6개월 먼저 뜯 시장을 내다 볼 줄 아는 예지력이 필요하다고 한다. 예지력 또한 영감이 아니라 많은 국내외 정보에 열려있을 때 키워지는 것이라고 전했다. 

하정실<본지 객원기자>