

主題

정보통신 벤처의 현황 및 전망

(주)자네트시스템 조수연

차례

I. 序論

II. 現況

III. 展望

I. 序論

불황의 늪에서도 유독 빛을 내는 기업들이 있다. 낯다른 기술과 반짝이는 아이디어로 불황을 이겨낸 자네트시스템도 그 중 하나이다. 동사는 IMF라는 심각한 불황기에도 연간 성장률 1백% 이상을 구가한 기업이다.

지난 87년 창사이래 3백 50만대 이상의 모뎀카드류를 국내시장에 공급해 국내 PC통신산업 발전에 선도적 역할을 해온 동사는 국내최초로 1200bps급 모뎀을 국산화하면서 주목받기 시작하였다. 당시 소형자동차 한 대 값과 맞먹었던 외장형모뎀을 70~80만원대의 파격적인 가격으로 공급했고 이후 지속적인 기술개발로 저렴하고 빠른 속도의 모뎀카드류를 잇따라 출시하면서 모뎀시장의 선두주자로 확고히 자리를 굳혀갔다.

90년대 들어 PC통신 인구의 폭발적 증가와 함께 모뎀시장도 늘어났고 동사는 PC주변기기업체의 대표 기업으로 성장했다. 데이터통신시장의 기술 흐름이 유선과 무선, 위성이 결합되는 형태로 발전하리라 판단한 동사는 97년부터 종전까지 모뎀분야에 집중했던 사업구조를 위성통신사업과 무선장비분야를 포함하는 초고속정보통신 분야로 다각화하기 시작했다. 그 결과 지난 96년 매출액 중 60%를 차지한 모뎀비중이 98년에는 20%정도로 급격히 감소했다.¹⁾

이렇게 모뎀 전문업체에서 출발, 「무선데이터단말기」, 「광통신장비」, 「위성사업」 등 사업다각화에 박차를 가하고 있는 동사는 기술력과 성장력을 업계로부터 인정받고 있는 전문벤처기업이다. 지난 87년 직원 6명, 창업자금 5천만 원으로 출발한 동사는 지난해 매출 6백64억 원을 달성하였고 순이익만 34억 원에 달하는 중견기업으로 성장했다.

1) BUY KOREA. p. 36. '데이터통신 시장 선구자, 자네트시스템'. 1999. 12. 3

올해는 초고속통신망사업 활성화에 따른 매출증가가 예상, 목표치를 총매출 1천5백억 원 순이익 100억 원으로 전년대비 2배 이상 상향 조정했다. 동사의 이 같은 성장은 발빠른 사업다각화를 통한 시장확대가 원동력으로, 올해 들어 무선데이터단말기 시장 진출과 위성인터넷사업을 위한 전담법인 『아이비셋(IBSAT)』 설립 등 급변하는 정보통신 시장의 흐름을 주도하는 전문 통신업체로 발돋움하고 있다. 더욱이 최근에는 기술창업투자법인인 『KIT』 창업투자(주)를 설립, 자금 및 기술개발 지원을 통한 우수 벤처 육성에 앞장서고 있어 업계의 주목을 받고 있다²⁾

만 등 외국산 모델이 다른 제품들과 호환이 되지 않았고 가격도 3백만 원대로 엄청나게 비싼 점을 이용하는 마케팅전략을 펼쳤다. 제품의 호환성을 높이고 가격도 외국산의 3분의 1수준으로 대폭 낮춘 것이다. 그는 결국 2년만에 국내 모델시장에서 외국산을 몰아냈고, 모델전문업체의 선두기업으로 확고한 자리를 차지했던 것이다³⁾.

동사 경쟁력의 근원은 기술력에 있다. 매출의 5~6%수준에서 꾸준히 연구개발에 투자해 왔으며 종업원의 50% 이상이 연구요원 및 기술지원인력이고, 향후에도 연구개발에 지속적인 투자를 계획하고 있어 동사의 기술적인 우위는 향후에도 지속될 것으로 전망된다.

II. 現況

동사의 대표인 고시연회장이 처음 사업에 손을 든 것은 1984년이다. 한양대 공대를 졸업한 후 금성통신에서 9년 동안 직장생활을 하다 복사기 및 팩시밀리전문유통업체인 금성데이터를 설립했다. 그는 이때부터 뛰어난 사업수완을 발휘하기 시작했다. 3년여에 걸쳐 복사기와 팩시밀리시장을 석권해 60억 원 이상을 벌었다. 그러나 그는 팩시밀리나 복사기시장이 더 이상 성장가능성이 없다고 판단했다. 다른 사람이 만들고 가격까지 정해 놓은 제품을 판매한다는 것도 그의 마음에 들지 않았다. 그는 데이터통신시장이 앞으로 정보통신시장을 주도할 것으로 보고 87년 모델전문개발업체인 자네트시스템을 설립했다. 당시 국내모델시장은 외제품 일색이었고 국내업체로는 유일하게 금성통신이 모델을 개발하고 있었으나 별 성과를 거두지 못했다. 모두 무모하다고 말렸지만 그는 과감히 모델시장에 뛰어 들었다. 금성통신의 핵심 연구진을 스카우트해 밤을 새워가며 연구한 지 1년만에 모델을 국산화하는데 성공했다. 그는 대

- R&D 및 기술지원 인력

년 도	총인력	R&D 및 기술지원		비 고
		인 력	비 율	
1997	282	163	58%	
1998	307	146	48%	IMF 구조조정으로 기술부문 부분축소
1999	300	150	50%	
2000	400	187	47%	계획 기준

(R&D인력은 지속적으로 증가)

-R&D 투자

(단위=백만원)

	1997년도	1998년도	1999년도	2000년도
매출액	39,800	40,900	66,400	150,000
R&D	2,500	2,300	3,000	8,000
비율(%)	6.3	5.6	4.5	5.3

2) 한국전파신문. p. 11. '21세기 뉴리더 와이드 인터뷰'. 2000. 3. 2.

3) 경향신문. 경제 MONEYMAKER '모델 첫 국산화 - 데이터통신 시장 선구자'. 1999. 10. 25

동사의 사업분야는 크게 멀티미디어, 전송, 무선, 위성 등 4개로 구성된다. 그 동안 가장 큰 매출을 담당해온 분야는 전송사업과 멀티미디어사업부, 이 중 멀티미디어분야는 가정용 모뎀과 VGA카드 등의 아이템을 포함하고 있는데 전체 매출의 약 30%를 차지하고 있다. 앞으로 동사는 전송사업에 회사의 역량을 집중하여, 현재 매출의 30% 정도를 40-50%까지 끌어올릴 것으로 보인다.

이 중 가장 눈에 띄는 품목은 여러 단말기에서 작성된 데이터를 하나의 광회선으로 전송할 수 있게 하는 광믹스(MUX) 장비이다. 다른 회사 장비들이 대부분 80회선을 지원하는 대용량인데 반해 동사 제품은 16회선(DS1급)을 지원하는 중소형이어서 중소기업과 소호(SOHO : Small Office Home Office)사업자의 수요가 많다.

특히 동사가 올해 기대를 걸고 있는 분야는 위성 사업분야다. 뉴질랜드에 첫 수출된 인터넷 위성수신 카드에 이어 수신장비도 크게 기대되는 품목이다. 유선 고속인터넷장비 외에 앞으로 무선 수요가 대폭 늘 것으로 예상하고 꾸준히 투자하고 있다. 이미 75억 원을 출자해 위성방송 전문회사인 『아이비셋』을 설립했고 올 7월에 서비스를 시작할 계획이다. 이 회사는 보험, 교육 등 유선서비스에 보다 강점을 보일 수 있는 분야의 콘텐츠를 개발해 선보일 방침이다.⁴⁾

동사의 가장 큰 특징은 최근 급격한 매출증가를 보이고 있다는 점이다. 위성통신 관련 분야에서는 외국사의 국내 진출과 동종업체들의 경쟁이 심화하고 있지만 그 동안 늦췄던 사업을 조만간 개시할 예정이다. 매출은 IMF한파가 닥친 98년에도 약 400억 원을 기록해 3% 가량 성장한 데 이어 작년에는 664억 원의 매출을 달성했다. 98년에 비해 약 260

여 억 원 정도 외형이 늘어난 것이다. 특히 자체 개발한 광믹스 장비를 한국통신과 데이콤 및 GNG텔레콤 등 기간통신사업자에 공급해 약 200억원을 상회하는 매출을 올렸다. 동사는 올해 수출물량을 제외하고도 약 1500억 원의 매출을 기록할 것으로 예상된다. 매출액 성장률이 2.8%였던 98년 동사의 매출액 대비 영업이익률은 10% 수준이었다. 그러나 지난 해 매출이 계속 늘어 영업이익률이 약 11%였고 올해 12.6%에 이어 내년에는 13.1%로 증가할 전망이다. 작년에 유상증자로 72억 원, 국외전환사채 발행으로 약 85억 원의 자금을 마련해 총 157억 원을 유치했으며 2000년 4월 유·무상 증자를 통해 275억원을 확보했다. 이에 따라 매출액 대비 정상이익률은 4% 수준에서 지난해 7.5%로 개선됐다. 올해는 10.2%, 내년에는 10.8% 수준으로 개선될 것으로 추정된다.⁵⁾

손익현황 및 계획

(단위=백만원)

구 분	실 적		계 획		
	1998	1999	2000	2001	2002
매 출 액	40,923	66,356	150,000	240,000	350,000
매 출 원 가	34,276	55,912	120,888	210,750	295,050
매출총이익	6,646	10,444	29,112	39,250	54,950
영업 이익	4,081	4,173	19,776	25,000	35,000
경 상 이 익	1,519	3,584	16,809	22,500	31,500
당기순이익	338	3,337	9,700	16,720	27,100

동사는 본사와 전국지사 및 공장을 연결해 영업, 생산, 자재, 구매, 수출입, 회계, 인사, 급여 등 쏠업무를 자동 처리할 수 있는 전사적 자원관리 시스템(ERP: Enterprise Resources Planning)인 『K시스템』을 지난 해 말 구축하여 현재 운영하고 있

4) 매일경제신문. p.22. '코스닥기업분석: 자네트시스템-위성통신분야로 다각화'. 2000. 1. 11.

5) 매일경제신문. p. 22. '코스닥기업분석: 자네트시스템-위성통신분야로 다각화'. 2000. 1. 11.

다. 『K시스템』은 영업, 회계 사이의 데이터 일치, 별도의 마감작업이 필요 없는 최신 정보제공 등 업무 처리를 투명하게 처리할 수 있도록 지원하며, 견적, 주문, 출고요청, 출하, 세금계산서 발행, 입금 처리, 회계처리의 전과정을 한 번의 입력으로 자동 처리해 이중작업을 방지하는 기능을 제공한다. 이를 계기로 신속한 의사결정과 표준업무프로세스를 구현하여 기업 경쟁력을 높이고 있을 뿐 아니라 투명 경영을 실현하고 있다.

III. 展望

동사는, ADSL(비대칭디지털가입자망) 등 국내 유선시장의 초고속 인터넷 수요가 급증하면서 관련 모뎀, 광믹스(MUX), 광중계기, 무선단말기 등 공급에 본격적으로 나섰다. ADSL은 한국통신 하나로통신 등 기간사업자들의 올 핵심사업으로 추진되고 있어 한국통신의 경우만 올해 1백40만 회선을 공급할 계획이다. 이에 동사는 시설투자에만 총 5백억 원을 투입하는 등 적극적인 마케팅강화에 나설 방침이다. 동사는 초고속 인터넷시장 활성화에 따라 모뎀 등 장비공급에 주력, 올해 ADSL관련 매출만 총 1백33억 원을 목표로 하고 있다. 더욱이 올해는 기존 업체 외 두루넷, 드림라인 등 회선임대사업자들의 초고속 인터넷시장 진입이 가속화될 것으로 보여 이에 따른 추가 수혜도 기대되고 있어 동시장을 둘러싸고 장비업체들의 공급 경쟁이 가속화 될 전망이다.⁶⁾

21세기 지식정보화 시대를 이끌어 나갈 통신분야는 위성 통신분야로 집약되어 있는데 그 이유는 위성만이 지니는 독특한 강점 때문이다. 우선 지상망의 경우는 전국적인 망구성을 위해서 많은 선로구축비용과 기간이 필요하지만, 위성은 전국의 지역적 제

한이 없고 동시에 전국에서 전파를 수신할 수 있으며, 지진이나 홍수 등의 천재지변의 영향을 받지 않을뿐더러 전송속도를 자유자재로 선택할 수 있으므로, 데이터전송에서 영상전송까지 전송범위가 다양하다. 아울러 전송대역폭이 넓어 초고속 통신이 가능하다.

이와 같은 위성의 특징을 이용하기 위해서는 과거에는 송출을 위한 구축비용 및 제반여건상 개인이 설치하여 사용하기에는 거의 불가능하였으나 현재에는 저렴한 비용으로도 위성멀티미디어 서비스를 받을 수 있게 되었다. 이러한 위성멀티미디어 서비스를 위해서 동사는 1998년도에 세계최초로 한국통신의 위성멀티미디어시스템 구축프로젝트를 수주하여 순수자체기술로 개발하여 현재 상용서비스를 하고 있다. 그리고 이 서비스를 받기 위해서는 안테나와 PC수신카드가 필요하며, 전국 어디에서나 KBS1·2, EBS1·2, 방송대학 등 5개 채널 및 해외 디지털 TV위성의 수신이 가능하며, 또한 최대 1Mbps 속도로 위성인터넷 방송/데이터 서비스도 받을 수 있다.

한편 국내위성 시장은 초기진입단계이며 올해부터 급속도로 확산될 예정이다. 지난해 5월 한국통신의 상용서비스 개시 이후 약 8개월 동안은 주로 국책사업인 '사이버코리아21'의 일환으로 전국 101개 우체국 인터넷프라자, 도서지역의 보건소 및 전국 300개 초·중·고등학교에 위성인터넷 설치를 완료하였다. 이러한 국책사업은 향후 2005년까지 지속적으로 확대될 예정이므로 위성시장확산의 파급효과를 클 것으로 보아진다.

또한 통합방송법의 통과 및 콘텐츠산업 발전과 IMT-2000으로 이어지는 통신시장 변화는 위성분야의 발전을 가속화시키기에는 충분하고도 남을 것

6) 한국전파신문. p. 1. 종합 '자네트, 초고속인터넷 최대수혜'. 2000. 2. 21.

으로 여겨진다. 이렇게 볼 때 위성수신카드는 전국을 대상으로 하는 서비스-예를 들어 전자상거래, 원격교육, 원격진료, 게임방, 노래방, 매장광고, 전광판, 음악방송, 키오스크 등 응용분야는 무궁무진하다. 2000년도 국내위성시장은 사업자 중심으로 주로 전개될 것이며, 저렴한 단말기 공급이 시장 선점에 주요할 것으로 전망된다.

이러한 시대적 흐름을 반영하듯 위성수신카드와 관련하여 국내시장이 무르익지 않아 해외로 눈을 돌렸던 위성수신카드업체들이 무궁화위성 발사로 발걸음을 되돌리고 있다. 한국통신과 한통하이텔, 삼성SDS 등의 위성서비스분야기업들이 무궁화 위성을 이용한 멀티미디어 통신서비스의 대중화를 서두르면서 가입자 대내 수신장비의 중추신경인 PC용 위성수신카드 국내 수요가 부흥할 조짐이기 때문이다. 특히 최근 한통하이텔이 무궁화 위성을 이용한 멀티미디어사업인 "스카이 하이텔" 서비스를 시작해 연말까지 1만~2만대(30억 원~60억 원)의 위성수신장비 수요를 창출할 것으로 예상되는 등 지난해까지 10억 원대를 밀돌았던 관련 장비시장에 활기를 불어넣고 있다. 이에 따라 同社, 텔리맨, 펜타미디어, 디지털앤디지털, 대유통신, 한별텔레콤, 등 국내

주요 PC용 위성수신카드업체들의 경쟁이 가열되고 있다. 동사는 최근 자회사 '아이비셋(IBSAT)'의 설립을 통해 위성서비스분야에 대한 직접 진출을 시도해 관련 시장에서 압도적인 점유를 할 것으로 예상된다.

관련시장은 국내동종업체들과 외국사의 국내진출 등 경쟁이 심화되고 있지만 '통합방송법 통과', '통신사업자들의 신규사업 가시화', '정보통신부의 국민PC보급계획' 및 '우리별3호 발사계획'등 사업환경이 계속적으로 호전되고 있는 상황이다.

98년 경제대란을 맞아 동종업체의 매출은 30~40%감소했음에도 불구하고 2.8%의 성장을 실현한 동사는 영업의 안정성을 확보하였고, 모델전문업체에서 초고속정보통신장비업체로 한 단계 level-up에 성공⁷⁾하여 동사의 전년대비 매출액 성장률은 99년 62.15%, 2000년 126%, 2001년 60%가 될 것으로 전망한다.

게다가 올들어 ADSL 수요가 폭증하면서 ADSL서비스를 제공하고 있는 기간통신사업자들이 가입희망자를 미처 다 소화해내지 못할 정도로 호황을 누리고 있지만, 이는 기간통신사업자와 이들로부

7) 성공확신 이유를 열거하면 다음과 같다.

첫째, 초고속정보통신을 이용하는 가입자 중 OFFICE수준에서 사용되는 광MUX부분의 매출이 작년 상반기에는 60억 원, 작년 9월말 현재 180억 원 수준에 이르러 고속성장을 하고 있으며 향후 지속적인 성장이 전망된다.

둘째, 무선데이터단말기를 개발완료했으며, RF모뎀기술을 이용하여 양방향 무선데이터통신이 가능한 TW(M Two Way Messenger) 단말기 시장(작년 10월부터 에어미디어로 공급)으로 진입한 상황이다.

셋째, 초고속 정보통신망의 가정수준의 개별 가입자시장을 목표로 9월말 현재 ADSL모뎀을 개발완료하고 관련장비 시장이 열리기를 기다리고 있다.

넷째, 한국통신 프리텔과 LG텔레콤의 PCS중계기 주공급업체로 선정되어 이미 98년 64억 원의 매출을 달성하였고, 다섯째, 또한 99년초 한국통신의 위성 멀티미디어 서비스시스템을 공급(계약 14억원)하였고 위성인터넷ISP사업부의 별도법인인 (주)아이비셋이 출범하였다.

다섯째, SK텔레콤에 200억원 규모의 증권단말기 공급계약을 체결하여 이 제품의 대량생산에 들어갔고, 무선모뎀 7,500대를 대만에 수출할 계획이며, 국제로밍 기능을 갖춘 IMT-2000 응용단말기를 올 하반기 출시할 계획이다.

터 장비 공급권을 획득한 일부 대기업만이 누릴 수 있는 특혜일 뿐 ADSL 단말기를 생산하고 있는 국내 중소기업들과는 무관한 얘기였다. 대기업 또는 외국 업체들이 장비 공급권을 독식함에 따라 국내 중소기업들이 참여할 기회는 철저히 막혀 있었기 때문이다. 그러나 올 하반기부터는 중소기업들이 자체 개발한 ADSL 단말기를 기간통신사업자에게 공급할 수 있는 길이 열리게 될 전망이다. 이와 관련하여 최근 동사는 대기업과 전략적 제휴관계를 맺어 사업적 우군을 확보하였고 올 하반기에는 본격적인 시장진입이 이루어 질 것으로 전망하고 있다.⁸⁾

지난 4월에는 SK상사를 통해 SK텔레콤과 증권 단말기 공급에 관한 기본계약을 체결하였고, 자체 기술력으로 개발한 증권정보단말기 "Free Space"에 대한 인증시험을 완료함에 따라 올해 200억 원 이상의 제품공급을 하게 될 것으로 기대하고 있다. "Free Space"는 관심종목, 시세분석, 종합주가, 선물정보, 증권뉴스 등 주식에 관한 전반적인 정보가 제공되며, 사용자가 필요한 종목을 선택하면 맞춤형 정보 서비스를 받을 수 있도록 설계되었다는 것이 그 특징이다. 최근 일반인들의 주식에 관한 관심의 증대는 이러한 제품의 시장성에 큰 몫을 할 것으로 예상된다. 동사는 지난 3월 이미 TWM방식의 양방향 문자메세지 전용 무선단말기를 개발해 에어미디어사에 전량 공급할 예정으로 초기 물량계약을 체결한 바 있다.

또한 무선모뎀(RPM) 7천 500대를 대만에 수출키로 계약을 체결했으며, IMT-2000 응용단말기인 "무선인터넷 PDA"가 개발 중에 있다. 이 제품은 국제적 로밍 기능을 갖추고 있어, 올 하반기 출시와 동시에 수출이 진행될 예정이다. 이를 통해 동사는 유선데이터통신 분야에서의 기술기반을 바탕으로 무

선데이터통신 및 무궁화 위성을 이용한 위성데이터통신 등, 종합 데이터통신시장에 본격적으로 진입, 국내는 물론 해외시장 수출로 사업영역을 확대해 나가고 있다. 이러한 영업신장은 동사가 가지고 있는 기술력에 대한 통신사업자와 해외시장에서의 검증이며, 초고속정보통신망 확장에 따른 전송장비의 수요와 무선단말기부문의 매출이 급신장 하는 요인으로 작용되고 있다.

이상과 같이 자네트시스템은 i) 끊임없는 투자와 연구를 바탕으로 한 기술력 ii) 시장의 흐름을 파악하고 예상하는 경영진의 경영능력 iii) 적시 증자를 통한 여유 있는 자금력 iv) 경영진과 임직원들 간의 끈끈한 유대관계 등을 기반으로 21세기 초고속 정보통신 세상의 선두기업이 될 것으로 믿어 의심치 않는다.

조 수 연

1982년 3월	단국대학교 상경대학 무역학과 입학
1987년 2월	단국대학교 상경대학 무역학과 졸업(경영학사)
1992년 3월	연세대학교 경영대학원 경영학과 재무관리전공 입학
1995년 12월	연세대학교 경영대학원 경영학과 재무관리전공 수료
1989년 1월	크레디리요네은행 서울지점 Operation Dept. 입학
1995년 3월	한국산업디자인진흥원 진흥본부 진흥정책과 대리 입사
1999년 5월	(주) 자네트시스템 경영기획실 경영기획팀장/파장 입사
2000년 5월~현재	(주)자네트시스템 경영기획실 경영기획팀장

8) 전자신문. "ADSL 중소기업 시장진출 가시화". 2000. 4. 21.