



디지털콘텐츠 사이버 박람회라는 모토로 한국데이터베이스진흥센터에서 운영하는 온엑스포(www.onexpo.or.kr). 콘텐츠 제작, 콘텐츠 유통, 솔루션, 전문가 서비스 등으로 디지털콘텐츠를 분류해 인터넷상에 상설전시함으로써 시공(時空)의 제한 없이 제품전시 및 해외 마케팅 창구 역할을 하고 있다. 월간 <디지털콘텐츠>는 온엑스포 입점업체를 소개해 우수 개발업체를 발굴하고, 기업간 네트워크를 활성화하고자 한다. <편집자 주>

**HOT**  
COMPANY  
스콥정보통신

## 정보관리 솔루션 개발, 공급의 선두주자

글 / 오숙현 온엑스포(onexpo.or.kr) 마케터

최근 생활과 비즈니스가 IT인프라에 의존하는 경향이 갈수록 증가함에 따라 IT인프라 관리의 성공 여부는 조직 전체의 업무 효율은 물론 비즈니스의 흥망을 좌우하는 주요시안으로 등장했다. 네트워크 트래픽은 사람의 혈관을 흐르는 피와 같아 한곳에 몰리거나 폭주하게 되면 전체 네트워크에 치명적인 장애를 일으키고 나아가 비즈니스 퍼포먼스 저하를 초래하게 된다. 따라서 전산 관리자가 트래픽을 과학적으로 분석, 진단해 적극적인 제어를 할 수 있는 필요성이 날이 갈수록 부각되고 있다.

### 국내 최초 네트워크 트래픽 관리 솔루션 개발

범세계적으로 트래픽 관리 솔루션 시장이 인식되기도 전인 1998년 12월, 이미 인터넷 비즈니스에 꼭 필요한 핵심 엔진을 개발한 기업이 있다. TOP/IP 기반의 네트워크를 효율적으로 제어 및 관리 할 수 있는 다양한 제품을 출시, 트래픽 관리 분야에서 세계적인 기술력을 선보인 전문 IT 기업 스텝정보통신(대표 김찬우)이 바로 그 주인공이다.

스콥정보통신의 핵심기술은 네트워크에서 전송되는 모든 데이터를 모니터링 및 수집해 IT 관리자들이 공급해하는 부분에 대한 정보를 가공해 제공하는 것에 있다. 내부 IP 사용자가 정보 분석에서, LAN 구간에 전송되는 트래픽 분석 및 인터넷 트래픽 분석에 대한 정보를 제공하며, 나아가 보다 효율적인 운영을 위해 관리자들이 특정 사용자나 프로토콜을 제어할 수 있는 다양한 솔루션을 제공한다.

이 회사가 개발한 넷킴이(Netkimmy)는 중소 규모 네트워크에서 대규모 분산 네트워크까지 IT 관리자가 데이터 트래픽을 보다 쉽게 통합관리할 수 있도록 지원하는 국내 최초의 네트워크 트래픽 관리솔루션이다. 모든 데이터 트래픽의 흐름에 대한 통계정보를 제공함으로써 IT 관리자로 하여금 현재의 네트워크 상태를 정확히 파악할 수 있도록 유도하며, 장애 발생시에는 신속하게 문제를 해결할 수 있도록 지원한다.

이 회사의 또 다른 제품인 아이피스캔(IPScan)은 클라이언트 서버 구조의 IP 네트워크 관리, 제어 및 보안 솔루션으로 전산관리자가 IP기반 네



트위크를 쉽고 간편하게 관리할 수 있도록 지원하는 솔루션이다. IPScan은 네트워크에 존재하는 모든 IP주소와 MAC주소, 사용자 이름을 동시에 관리함으로써 IP관리를 위한 관리자의 수고를 덜 수 있다. 또 허가되지 않은 IP가 네트워크에 접속하는 경우 접속을 차단시킬 뿐만 아니라 IP 충돌 발생시에는 관리자에게 알려줌으로써 즉시 문제를 해결할 수 있도록 지원하는 신개념 IP자원 관리 및 네트워크 보안 솔루션이다.

내부 사용자 인터넷 접속 유형 분석 및 제어 솔루션인 웹스캔(WebScan)은 내부 사용자들의 인터넷 사용 패턴을 분석하고 음란, 증권, 채팅, 게임 등의 업무와 무관한 웹 접속을 효율적으로 제어함으로써 조직의 생산성을 향상시키는 인터넷 사용관리 전문 솔루션이다. 최근 직원들의 컴퓨터를 감시한다는 논란이 있었지만 불필요한 인터넷 사용량의 감소로 웹을 통한 일반 업무 처리 속도를 높일 수 있다. 웹스캔은 경쟁제품에 비해 상세한 트래픽 분석 기능을 보유함으로써 운영자는 비정상적으로 트래픽을 많이 발생시키는 내부자의 인터넷 사용 내역을 분석, 회사의 정책에 위배되는 경우 경고 메시지를 보내거나 접속을 차단하는 등 즉각적인 대응을 할 수 있다. 따라서 비업무용 인터넷 접속 차단으로 근로생산성을 향상시킬 수 있으며, 인터넷 회선비용 절감 및 과증설을 방지할 수 있고 조직의 인터넷 사용정책 확립 및 중앙집중적 적용이 가능하다.

### 원천 기술 개발, 해외 시장 진출 위한 단계적 행보

스콥정보통신은 원천 기술의 최초 개발로 타 경쟁사에 비해 우월한 기술 기반을 갖추고 있으며, 초기 시장에서 많은 고객사를 확보, 높은 시장 점유율을 확보하고 있다. 외국 네트워크 업체에서 다년간의 경험을 쌓은 기술인력으로 이루어져 있으며, 그 경험을 바탕으로 네트워크 특성을 고려해 제품을 설계할 수 있는 노하우도 확보하고 있다. 뿐만 아니라 프로그램을 위한 개발자들 역시 석·박사를 포함해 10년 이상의 경력을 소지한 인적자원으로 구성돼 있으며, 국내 시장뿐만 아니라 해외시장 공략을 위해 이미 영문 제품도 출시됐다.

한정된 자원으로 최대의 효과를 낼 수 있는 기업간 제휴는 글로벌 경쟁에서 중요한 부분을 차지한다. 이러한 제휴는 비 경쟁 기업뿐만 아니라 경쟁기업까지 전략적으로 이루어지고 있으며, 스콥정보통신 역시 국내 20여개의 SI, NI, xSP 및 소프트웨어 개발 업체들과 다양한 형태의 전략적 제휴를 체결, 긴밀한 협력관계를 유지하고 있다.

전세계가 하나로 연결된 지금, 국내 업체들 사이에 선두 자

리를 논하는 것은 무의미한 일이라 할 수 있다. 세계 시장에서 품질을 인정받지 못한다면 성공의 확률은 아주 희박하기 때문이다.

때문에 스콥정보통신은 세계 무역의 중심지라 할 수 있는 싱가포르에 현지 법인을 설립하고 일본, 중국, 필리핀, 태국, 싱가포르, 말레이시아, 인도네시아, 홍콩 등에 대리점을 확보함으로써 동남아 시장공략을 강화하고 있다. 이 회사는 공공기관 및 대기업을 중심으로 활발한 영업을 펼치고 있는데, 국방과학연구소, 경기도청, KT연구개발본부, KT본사, LG칼텍스정유 등이 이 회사의 고객사들이다. 또 전세계 시장을 겨냥한 호주, 미국 및 유럽 시장 판매망 구축도 현재 단계적으로 진행되고 있으며, 이달에는 뉴욕에서 개최되는 'InfoSecurty 2003' 전시회에도 참가할 예정이다.

스콥정보통신 김찬우 사장은 “국내 시장의 성공적인 진입을 토대로 이제 막 활성화되기 시작한 시장에서 지속적으로 우위를 확보하는 것은 물론, 해외 시장으로의 수출에 중점을 뒤 글로벌 기업으로 성장시킬 것”이라며 “매출의 20%를 연구개발에 재투자해 기본이 탄탄한 기업이 되고자 한다”고 포부를 밝혔다. 

