

# 통화연결음 기술로 떠오르는 '셋별'

101010101011010101010100010101000101010000001  
1010001000101000010100010100000101111110101101  
11010101110001011010101010100

각종 모바일 솔루션 전문 업체인 어니언텍21은 통화연결음 분야에서 높은 기술력을 보유해 최근 일본, 중국, 동남아 등 아시아 시장에서 떠오르는 '셋별'로 주목받고 있다.

취재 권경희 기자 / 사진 이혜성 기자

“**현**재는 자사가 갖고 있는 여러 가지 콘텐츠를 통해 세계 시장에서 리더쉽을 차지 하고자 해외 활로 개척에 주력하고 있다.”

어니언텍21(대표 장종정)은 각종 모바일 솔루션 전문 업체다. 특히 높은 기술력을 보유한 통화연결음 분야에서는 콘텐츠 제공 총괄 업무를 담당하고 있다.

콘텐츠 제공 총괄업무란 통화연결음 서비스를 위해 필요한 각종 자료를 여러 콘텐츠 제공 업체로부터 공급받아 전반적인 서비스, 시스템 운영, 구축, 마케팅 등의 시행을 일컫는다.

지난 2000년 3월에 설립한 어니언텍21은 설립초기부터 모바일 캐릭터 서비스, 모바일 쿠폰서비스, 음악편지 서비



스, 모바일 노래방 등 모바일 관련 각종 소프트웨어를 개발, 제공해 모바일 시장에서 확고한 자리를 마련했다.

특히 최근에는 모바일 서비스 분야에서의 축적된 노하우를 바탕으로 통화연결음 시장에 진출, 해외시장 진출 등으로 가파른 성장세를 보이고 있다. 국내 시장

에서 축적된 기술력을 바탕으로 해외시장 진출을 서두르고 있는 어니언텍21은 현재 중국, 일본뿐만 아니라 동남아와 호주에도 사무소를 설치, 해외 시장 진출에 박차를 가하고 있다.

중국은 유명 이동통신사와 계약했고 일본의 IT대기업과 대규모 프로젝트를

위한 협력을 위해 구체적인 논의를 거치고 있다.


이에 올해 매출규모가 120억원에 달할 것으로 보고 있다. 이는 짧은 기간동안 고도의 성장을 펼친 것. 2000년 설립당시 3억8,000만원 매출에서 2001년 15억 1,000만원, 2002년 38억4,000만원 등 매년 가파른 상승세를 달린 유망기업이다.

회사측은 올 하반기중 해외진출 노력에 대한 성과가 하나둘씩 가시화되면 2005년에는 230억원 매출 돌파가 가능할 것으로 보고 있다. 어니언텍21은 향후 음원을 이용한 각종 모바일 서비스 제공을 계속해 나가면서 모바일 영상 분야로도 사업영역을 점차 확대해 나갈 계획이다. 이를 위해 다른 업체들과의 기술 제휴 및 협력 관계도 보다 돈독히 해나갈 예정이다. 특히 최근에는 음성인식 관련 전문 업체인 보이스웨어와 무선인터넷 사업을 위한 협력관계를 체결, 향후 기술적 측면에서 상당한 시너지 효과가 기대된다.

어니언텍21의 경쟁력인 통화연결음(링백톤) 기술은 상대방에 전화를 걸었을 때 기존의 획일적인 기계음 대신 개인별로 다른 콘텐츠를 들려주는 서비스로 최근 젊은이들로부터 인기를 모으며 SK에서는 '컬러링', LG텔레콤은 '필링', KTF는 '투링'으로 불리는 것이다.

최근에는 가요, 영화음악, 팝송뿐만 아니라 각종 멘트 등도 통화연결음 서비스를 위한 콘텐츠로 제공되고 있다.

어니언텍21은 지난해 2월 LG텔레콤의 통화 연결음 사업자로 선정된 이후 지난해 7월부터 콘텐츠를 제공, 최근까지 총괄업무를 담당해 왔다.

장 대표는 외국계 장비 업체인 노텔 네트워크와 LG 소프트(현 LG CNS)에서 15년 가까이 근무한 정보기술(IT) 분야 베테랑이다. 

## 조직 운영 '5F' 지키려고 노력



▶ 통화연결음 시장에서 '독보적인 존재'로 불릴 수 있었던 배경은.

- 매년 연구개발비로 10% 이상 꾸준히 투자하며 체질 강화를 위해 노력했다. 시장조사 및 기술트렌드 분석, 아이템 발굴 등 모바일 시장에서 가장 적절한 시기에 서비스를 런칭하기 위해 많은 노력을 가했다. 현재도 준비하고 있는 아이템은 대략 5개 정도 되는 실정이다. 이처럼 시장 준비에 철저히 함과 동시에 당시 멜로디 다운로드 서비스 시장이 난립돼 있었다. 마침 안정적인 수익모델을 찾고 있던 차에 SK텔레콤에서 '컬러링'을 내놓자 기술력을 이미 보유한 우리는 LG텔레콤에 제안해 서비스가 가능하게 됐다.

▶ 기업의 경영이념이나 철학을 밝힌다면.

- 어려운 질문이다. 조직 운영에 있어 '5F'를 지키려고 노력하고 있다.

5F란 수평적 조직(Flat), 유연한 조직(Flexibility), 유쾌한 조직(Fun), 자율적 조직(Free), 자금력 있는 조직(Finance)을 말한다. 이와 함께 일반적인 말이 될 수 있지만 직원 및 주주 중심의 투명하고 알찬 기업으로 만들고 싶다.

이후 해외 시장 진출이 잘 되면 직원들에게 연봉 1억원씩 줄 수 있는 능력 있는 기업을 이루고 싶은 게 경영자로서 이념이자 철학이다. 또 한가지 가장 강조하고 싶은 것은 연구개발 비용을 아끼지 않는 기업으로 매출에 따른 이익 보다 장기적인 안목으로 탄탄한 기업, 누구나 이곳에서 일하고 싶은 기업으로 만들고 싶다.

▶ 앞으로 계획은

- 해외 시장 개척에 주력할 계획이다. 통화 음질 개선 등 보완 서비스에 대한 질을 최대한 업그레이드시킬 예정이다. 이러한 기술력과 여러 대기업과 함께 했던 기획, 마케팅, 기술력 등의 모든 역량을 모아서 해외시장 개척에 전력을 다할 것이다. 통화연결음 서비스뿐만 아니라 무선인터넷콘텐츠 시장에서도 글로벌 리딩 기업으로 손꼽히고 싶다. 현재 국내 벨소리 서비스 시장이 대략 1,000억원이다. 지난해 시작한 이 시장이 올해 2,000억원이 넘을 것으로 보인다. 지금 호주에서도 검토를 하고 있고 중국은 이미 부가서비스로 채택한 상태이다. 앞으로 얼마나 큰 시장이 될 지 예측이 불가능하다. 어니언텍21은 통화연결음 서비스를 세계 최초로 서비스했고 기술력과 서비스 기획 능력이 있다고 본다. 이에 앞으로 통화연결음 서비스를 최소 20~30%는 가져갈 계획이다. 이와 함께 그동안 별 불만 없이 따라왔고 열심히 하고 있는 직원들에게 복리후생과 인센티브 제도를 확대할 계획이다. 직원들의 사기진작을 위해 최선을 다하고 싶다.