



작년 국내 증명서자동발급기 시장은 대외적으로 경기침체가 가중되었음에도 불구하고 큰 폭의 성장세를 나타냈다. 우리 협회의 2004년 산업 통계에 따르면 총 보급수량이 459대에 매출이 77억여원대에 이른다. 유관성이 큰 분야인 티켓발매기 시장이 부진을 면치 못하고 있는 데 비해 증명서자동발급기 시장은 매년 꾸준한 성장을 해오고 있는 것이다. 이런 탓에 전국의 관공소나 병원, 학교 등지에서 증명서자동발급기를 만나는 것은 더 이상 낯선 일이 아니다.

시장이 이렇게 큰 성장을 보이게 된 데는 아이디씨텍사의 역할이 결정적이었다. 이 회사는 지난 1997년부터 증명서자동발급기를 설치 보급하며 독보적인 시장 경쟁력을 구축해 왔다. 이 시장의 절대강자로서의 야성을 공고히 하고 있는 아이디씨텍의 사업 현황을 살펴봤다.

## 증명서자동발급기 시장의 절대강자, 아이디씨텍

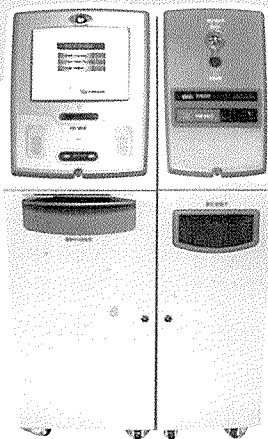
아이디씨텍의 증명서자동발급기를 통해서 기업, 학교, 교회 등 기관에서 필요한 증명서 뿐만 아니라 시, 군청 및 민원서류까지 발급이 가능하다. 한마디로 시스템 구축에 따라서는 어떠한 증명서의 발급이 가능하다.

이러한 전천후 발급이 가능한 것은 모든 호스트 컴퓨터와 완벽 접속이 가능하고 다양한 통신 프로토콜이 지원되기 때문이다. 고객들은 간단한 조작으로 제증명서의 무인 발급이 가능한데, 발급 순서별 안내 메시지가 음성으로 지원되어 쉽고 편리하게 사용할 수가 있다. 또한 안전한 증명서 발급을 위한 복제 및 원본 유출 방지 기능을 갖추고 있다.

이같은 기능을 갖춘 아이디씨텍의 증명서자동발급기는 학사증명 무인자동발급이 가능한 IDC-4000E와 민원증명 무인자동발급이 가능한 IDC-3000G로 세분화하여 로케이션 공략을 진행한다.

IDC-4000E는 대학교내의 모든 증명서 발급을 지원한다. 국영문 재학, 휴학, 졸업, 성적증명서뿐만 아니라 교직원 재직증명서와 교육비 납입증명서에 이르기까지 모든 증명서가 발급이 된다. IDC 3000G는 각종 관공소와 병원 등의 증명서 발급을 지원한다. 이 제품을 통해서 주민등록 등/초본, 호적 등/초본, 도시계획확인서, 공시지가확인서, 토지/임야대장, 건설기계 등록원부, 농지원부, 건축물관리대장, 과세대장, 자동차 관련 증명서 등의 발급이 가능하다.

97년도부터 증명서자동발급기를 보급해 온 아이디씨텍은 최근까지 2200여대의 제품을 보급했다. 전국 각지 대학교에 650여대의 제품이 설치 운영이 되고 있고, 법원이나 병원 로케이션에도 640여대의 제품이 보급되어 있다. 가장 많은 설치 운영되는 로케이션은 시,군구청 등의 관공소로 총 830여대에 이른다. 그 외 문화관광 키오스크용으로 8대의 제품이 보급되었다.



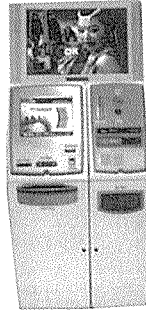


예전에는 대학교 로케이션이 주된 영업 대상 지역이었으나 3~4년 전부터는 관공소의 비중이 커진 것이 특징이다. 이는 지자체에서 대고객 민원서비스 향상을 위해 적극적인

투자를 아끼지 않았기 때문이다. 또한 최근 주5일제 근무제 도입으로 인한 민원처리서비스의 불편을 증명서 자동발급기 설치를 통해 해결하려는 동향이 확산된 점도 빼놓을 수 없다.

아이디씨텍은 보다 효과적인 관공소 로케이션의 시장 확대를 위해 한국타피컴퓨터와의 제휴해 사업을 펼치고 있다. 시군구청의 관공소 로케이션은 강남구청을 제외하고는 한국타피컴퓨터에서 영업 및 설치운동을 담당하고 있다. 아이디씨텍은 서울시 강남구청의 경우는 60여대의 제품과 대학, 병원 등의 기타 로케이션에 있어 직접적인 로케이션 공략 및 설치운동을 담당한다. 지난해까지 증명서자동발급기 시장은 괜찮았다. 하지만 올해 들어 수요가 위축이 되는 양상을 맞고 있다. 이렇게 시장이 위축되는 이유는 그동안 제품이 다량 보급이 되다 보니 신규수요처가 부족해졌기 때문이다. 그도 그럴만한 것이 대학교, 관공소 등에 주요 로케이션에는 제품이 거의 보급이 되어 예전만큼 수요 창출이 쉽지 않다.

이처럼 신규 로케이션 공략 대상이 예전만 못하다는 점이 아이디씨텍의 큰 고민이다. 지금까지 독보적인 경쟁력으로 견실한 성장을 해 왔다 한다면 이제는 한 단계 시장을 업그레이드시켜 치고 올라가는 전략이 절실한 시점인 것. 그래서 아이디씨텍은 우선 기존 제품에 대한 유지관리를 강화하고, 한층 업그레이드된 제품을 개발 상품화해 좀더 타깃 로케이션에 대한 소구성을 강화해 나갈 계획을 가지고 있다.



기존 로케이션에 대한 유지관리는 이제 하도 많은 제품이 보급되어 있다 보니 점점 중요성이 증대되고 있다. 하찮은 A/S콜이라도 신속하게 대응하지 못하면 그 제품을 이용하는 고객들은 당장 불편을 겪기 때문이다. 이런 상황들이 하나 둘씩 쌓이면 증명서자동발급기에 대한 불

신이 커지기 때문에 철저한 유지관리의 강화는 기본적으로 전제되어야 할 사항이다. 또 이런 유지관리를 통해 대체수요를 이끌어낼 로케이션도 적지 않다. 노후한 기종들은 기계 자체의 내구성도 문제이거나 기능 및 소비자 편리성에 있어서도 최신 기종에 못 미치기 마련이다. 따라서 유지관리 강화를 통해 자연스럽게 대체수요를 유도할 만한 로케이션이 많아지고 있다. 침체된 신규 로케이션의 확대를 위해서는 현재의 제품 품질 수준을 한층 업그레이드시킬 계획이다. 기존의 증명서발급 기능 이외에도 티켓, 상품권까지 발행이 가능한 신제품을 개발하여 좀더 시장을 넓혀 나갈 계획을 가지고 있다. 시대적인 흐름에 맞게 증명서자동발급기를 좀더 다 기능화한다면 지금보다는 훨씬 다양한 로케이션 공략이 가능할 것으로 보고 있다. 아울러 제한된 국내 시장을 탈피하여 중국, 일본 등의 해외시장 진출도 적극 추진해 나갈 계획이다.

한편 아이디씨텍은 기존 오프라인 증명서 발급을 탈피하여 idc 1004.com을 이용한 온라인 증명서 발급 사업도 병행을 하고 있다. 온라인과 오프라인을 총망라하여 각종 증명서가 필요한 어느 곳에서라도 무인 자동발급 시스템의 이용이 가능하게 했다. 현실에 안주하지 않고 미래에 대한 적극적인 도전이 있기에 현재의 시장위축은 문제되지 않는다. 신시장 개척을 위한 부단한 기술 연구 개발은 물론 다양한 사업영역의 확장을 통해 또 다른 아이디씨텍의 성공신화가 준비되고 있다.