

# venture . . . focus

## 레인콤

MP3 전자사전 '아이리버 디플 알파' 출시  
www.reigncom.com



레인콤(대표 양덕준)이 전자사전 '아이리버 디플 알파(D20)'를 출시했다. 이는 올해 초 내놓은 레인콤의 첫 전자사전 '아이리버 디플(D10)'에 뒤이은 제품. D20의 가장 큰 특징은 음악 및 이미지 재생기능과 전자사전 검색기능의 동시 이용이 가능해 MP3플레이어나 라디오로 음악을 듣거나 전자책을 보면서 외국어 공부도 할 수 있다는 점이다. 26만 칼라의 4.3인치 TFT LCD 화면을 채택해 D10의 흑백 LCD 화면보다 훨씬 고급스러워, 학습능률 향상 효과도 기대된다. 또한 국내 최초로 노트북 컴퓨터 스타일의 키패드를 채용해 양손으로 손쉽게 빠르게 자판을 칠 수 있다. YBM사사의 사전 콘덴츠를 기본 탑재했으며, 한국어를 비롯해 영어, 일본어, 중국어의 4개 언어, 약 315만개의 어휘를 지원하고 있다.

## VK

러시아와 110만대 규모 휴대폰 공급계약 체결  
www.vkcorp.co.kr



모바일 전문기업 VK(대표 이철상)가 러시아 단말기 유통업체인 영국계 메리디안(Meridan)텔레콤과

110만대 규모, 약 1600억원의 유럽형 이동통신(CSM) 휴대폰 공급계약을 체결했다고 밝혔다. 이로써 VK는 영국의 보디폰(Vodafone), 프랑스의 아브니르 텔레콤(Avenir Telecom)에 이어 러시아 지역에서도 안정적인 매출을 얻게 되었다. VK는 향후 2년간 러시아 시장에 8.8mm의 초박형 휴대폰 VK2000과 지난해 11월에 출시한 슬림폰 시리즈 4종(VK2010, 2020, 3100, 4500) 등 총 5종을 수속으로 공급할 예정이다. 바, 폴더, 슬라이드 타입의 다양한 디자인과 MP3플레이어, 512MB의 메모리, 블루투스 기능과 USB를 통한 충전 등 첨단기능을 갖춘 이 제품들은 러시아 내에서 VK의 인지도를 더욱 높여줄 것으로 기대된다. VK의 이철상 대표는 "이번 러시아와의 계약을 기반으로, 향후 우크라이나나 우즈베키스탄 등 여타 독립국가연합국에서의 비약적인 모바일 성장을 기대한다고 밝혔다.

## 코리아와이즈넷

데스크톱 검색 베타버전 출시  
www.wisenut.co.kr



전문 검색엔진업체인 코리아와이즈넷(대표 박재호)이 데스크톱 검색 베타버전을 내놓으며 서비스 부분의 시장경쟁을 예고하고 있다. 이번에 새롭게 출시한 데스크톱 검색은 기존의 것과 뚜렷이 구별된다. 즉, 이용자가 자신의 PC에서 정보를 생성하고 갱신하며, 새로운 정보를 취득하는 일련의 과정에 있어서 지금까지는 이전에 자신이 축적했던 자료들을 찾기 위해 많은 시간을 소비해야만 했으나, 이번에 코리아와이즈넷이 내놓은 데스크톱 검색은 PC에 축적되어 있는 기억인지시간, 종류, 행위,

위치, 단서들을 통해 자료들을 '작성'과 '열람'의 행위로 분류한다. 또한 PC 내에 있는 정보들 중 서로 관계성이 높다고 판단되는 것들을 묶어 한꺼번에 제공한다. 때문에 이용자는 최소의 노력만으로도 찾고자 하는 정보뿐 아니라 그 정보와 연관성이 높은 결과를 연상정보로 얻을 수 있다. 코리아와이즈넷의 박재호 대표는 "이번에 선보인 데스크톱 검색 베타버전은 PC 이용자의 정보욕구를 충족시키며 가장 적합한 자료를 빨리 찾아내고자 하는 욕구에서 출발하였다"고 설명했다.

## 엠텍비전

카메라폰 IC 1억개 공급 돌파  
www.mtektvision.com



엠텍비전(대표 이성민)은 2002년 1월부터 공급한 카메라폰 IC의 누적 공급량이 1억개를 돌파했다고 밝혔다. 카메라폰 IC 1억개 공급 돌파는 국내 비메모리 반도체업계 최초이며, 세계적으로도 극히 드문 일이다. 제품별 구성으로는 VGA급 CCP(카메라 컨트롤 프로세서)가 75.6%, MMP(모바일 멀티미디어 플랫폼)와 MEGA급 CCP로 구성된 멀티미디어 IC가 18.9%, CSP(카메라 시그널 프로세서)가 5.5%를 차지한다. 이번 성취는 일본 카메라폰 IC에 의존했던 국내 시장이 외산제품을 누르고 휴대폰 핵심 부품의 국산화를 이루었다는 점에 그 의미가 있다. 엠텍비전의 카메라폰 IC는 약 70%가 해외로 수출되었으며, 약 30%가 국내 시장에 공급되었다. 엠텍비전 관계자는 "앞으로 엠텍비전은 기존 카메라폰 IC와 신사업 MVP(머신 비전 플랫폼)를 중심으로 세계적인 디지털 이미징 기업으로 거듭날 것"이라고 말했다.



## 픽셀플러스

미국 나스닥 시장 상장  
www.pixelplus.co.kr



반도체 설계업체 픽셀플러스(대표 이서규)가 지난해 12월 21일(현지시간) 미국예탁증권 450만 ADR(원수당 2ADR)를 나스닥 시장에 상장했다고 밝혔다.

국내 시장보다 나스닥 시장에 먼저 진출한 것에 대해 강운식 경영지원팀장은 “매출액 중 80~90%가 외국 거래처”라며 “외국시장 개척을 위해서는 대외신인도를 높여야 하기 때문에 나스닥 상장을 먼저 추진했다”고 밝혔다. 또 “아직까지 국내 증시 상장은 검토하지 않고 있다”고 말했다. 휴대전화 카메라와 디지털 카메라에 들어가는 비메모리 반도체 제조회사인 픽셀플러스는 올해 들어 흑자회전에 성공했다. 2004년 영업이익과 순이익 각각 37억원, 41억원 적자를 기록했지만, 2005년 3분기까지 영업이익과 순이익은 각각 14억원과 13억원의 흑자를 기록했다. 매출액은 304억원을 기록해 전년 동기 대비 20% 성장했다.

## 정보보호 기술

위험관리시스템 테스 TMS® CC 평가계약 체결  
www.infosec.co.kr

위험관리전문기업인 정보보호기술(대표 민병태)은 위험관리시스템 '테스 TMS'에 대해 한국정보보호진흥원(KISA)과 국제공통평가기준(CC인증) 평가계약(EA 3-등급)을 체결했다. 이번 평가 계약을 맺은 '테스 TMS'는 2003년 출시된 제품으로, 2005년 9월 평가 자문을 시작해 약 4개월 동안 KISA와 국정원의 CC평가 인증을 위한 자문을 받아왔다.



'테스 TMS'는 보안위협과 취약성 정보를 비롯해 악성코드 정보와 자체 망에서의 침입 및 이상징후 등을 탐지, 분석하는 시스템이다. 또 분석한 정보를 종합해 등급별로 위험도를 분류하고, 이를 통해 관리자에게 사이버 위협을 조기에 경고하여 적절한 의사결정을 하도록 지원해 준다. 정보보호기술 민병태 대표는 “CC인증 획득을 통해 국내인증이 필요한 공공 및 금융시장을 보다 적극적으로 공략할 계획”이라고 말했다.

## 디지털렌즈

위성DMB 전용단말기 '하이롬 출시  
www.digifriends.net



멀티미디어 전문기업 디지털렌즈(대표 박병강)가 순수 자체기술로 개발한 위성DMB 전용단말기의 첫 상용모델 'HIROM(하이롬)'을 출시했다. 하이롬은 시간과 장소에 구문없이 DMB 방송과 부가기능을 즐길 수 있는 전천후 전용단말기로 MP3·MP4플레이어, 게임이 내장되어 있어 휴대상태에서 TV시청, 음악청취, 게임을 즐길 수 있다. 차량운행 시에는 내비게이션을 추가로 활용할 수 있다. 특히 'TV OUT' 기능 이용 시에 QVGA급 영상을 VGA로 변환해 보다 자연스러운 화면을 재생할 수 있다.

디지털렌즈 박병강 대표는 “디지털렌즈는 멀티미

<Venture Digest>는 벤처기업의  
든든한 디딤돌이 되어드립니다.

신제품, 신기술, IR소식 등 알고 싶은 뉴스를  
보도자료(기사, 사진)와 함께 협회 홍보팀으로 보내주세요.  
협회 홍보팀 임현수(02-6009-4100, 내선 301,  
팩스 02-6009-4115, E-mail : hongbo@kova.or.kr)

디어 단말기 개발에 핵심이 되는 원천기술을 보유하고 있어서 시장과 소비자의 요구에 맞는 단말기를 지속적으로 출시할 예정”이라며, “향후 코덱 등 핵심 보유기술을 디지털렌즈 제휴업체와 DMB 단말기 개발업체에 제공하여 위성 DMB 시장 확대에 일조할 계획”이라고 밝혔다.

## 시큐브

소프트웨어 전략적 제휴 협약체결  
www.secuve.com



서버보안 전문기업 시큐브(대표 홍기용)와 패치관리 솔루션 전문기업 소프트랜(대표 황태현)이 제품 공동개발 및 공동영업, 마케팅을 위한 전략적 제휴를 맺고 포괄적 차원의 협력에 나선다고 밝혔다. 양사는 이번 제휴의 첫 번째 협력모델로 시큐브의 서버보안제품 '시큐브 TOS'와 소프트랜의 패치관리솔루션 '인사이트' 통합솔루션 공동개발을 진행하기로 했다. 제품이 출시되면 서버보안과 패치관리솔루션을 함께 필요로 하는 고객의 요구에 부응할 수 있어 두 솔루션 시장의 확대는 물론, 신규시장의 창출이 가능할 것으로 보인다. 시큐브의 홍기용 대표는 “최근 서버보안과 패치관리 솔루션의 필요성을 함께 느끼고 요구하는 고객이 크게 늘어나고 있다”며, “고객이 필요로 하는 솔루션을 고객이 필요로 하는 시점에 시장에 내놓는 것이야말로 최고의 전략”이라고 말했다. 또한 소프트랜의 황태현 대표는 “앞으로는 양사의 업무 제휴를 통해 서버보안과 패치관리를 위한 통합서비스를 제공하고 효율적인 보안패치관리에 많은 도움을 줄 것”이라고 밝혔다.