



대한민국 넘버원 IT벤처를 향해 더존디지털웨어 우수형 대표

국내 세무·회계 솔루션업계의 독보적인 리더, 더존디지털웨어. 10여년 전 국내 최초로 세무조정에 대한 전산화를 이루며 업계 부동의 1위 자리를 확보하고 있는 더존디지털웨어가 토탈 소프트웨어기업으로 진화하기 위해 기어를 한껏 올렸다. 제2의 도약을 향한 더존디지털웨어의 힘찬 날개짓을 우수형 대표를 만나 들어본다.

○ 책장마다 뻑뻑하게 꽂힌 검정 일색의 장부. 놀라운 속도로 계산기를 두들기거나 주판알을 튕겨 보지만 아차 하는 순간 일은 원점이다. 1990년대 초반 여느 세무회계사무소의 전경이다. 1995년 이러한 일상을 완전히 뒤바꿔놓은 일대 혁신이 있었다. 일일이 손으로 처리하던 세무조정을 소프트웨어에 반영해 전산화시킨 것이다. 이 획기적인 전환점을 만들어낸 주역이 바로 더존소프트웨어다.

“현재 더존은 회사 설립 15년 만에 세무회계사무소의 92%, 회계관리프로그램 시장의 90% 이상을 장악하는 등 상당한 성과를 거두고 있습니다. 여러 대학의 관련학과에서 실습하는 프로그램의 95%이 더존의 소프트웨어를 상용하고 있고, 국가공인 전산회계 자격시험에도 97%가 더존의 프로그램으로 응시하고 있죠.”

유수형 대표가 밝힌 더존의 성공비결은 최초 시장에 진입할 때 판매에만 급급했던 것이 아니라 학교에 무상으로 솔루션을 보급하는 등 그 저변을 확대한 것이다. 학교에서 교육을 받을 때나 기업에서 실무를 처리할 때 더존의 제품이 손에 익다보니 자연스럽게 타 업체가 경쟁하거나 진입할 수 없는 거대한 장벽이 세워진 셈이었다.

위기를 넘은 성공신화는 현재 진행 중

마땅한 회계 프로그램이 전무했던 불모지에서 혁신적인 프로그램을 개발, 탄탄한 수익구조를 자랑해온 더존이지만 걸어온 뒤안길은 평탄치 않았다. 2001년 4만원대를 넘나들던 주가가 인수합병의 실패와 대규모 해외CB 발행에 따른 물량부담으로 2004년에는 2천원대로 고꾸라졌다. 이 위기를 극복하는 데는 뼈를 깎는 구조조정의 고통과 직원들의 강철 같은 의지가 함께했다. 여러 지점으로 분산되어 있던 영업과 서비스 조직을 통합함으로써 차근차근 불필요한 지출을 줄여나갔다. 더불어 직원들의 자발적인 혁신의지는 더존디지털웨어가 성공적으로 재기하는 데 결정적인 원동력이 되었다.

“회사의 특성상 50%가 넘는 매출이 유지보수 체결로 발생합니다. 유지보수 체제를 철저히 구축하는 동시에 영업 부분은 다른 계열사로 분리했습니다. 선택과 집중을 확실히 하는 구조로 개편한 것이 회사의 재기에 중점적인 역할을 했죠.”

올해 유수형 대표는 더존디지털웨어를 코스닥 상장기업으로는 최고의 수익률을 달성한 성공기업의 반열에 올려놓았다. 그는 더존 계열사의 중국법인을 설립 초기부터 4년 동안 이끌어 흑자기업으로 성장시킨 주역이기도 하다.

“하루가 다르게 변하는 시대입니다. 시장과 고객의 요구를 따라 잡지 못하고 그때그때 대비하지 못하면 제2의 더존이 나오는 것은 시간문제죠. 때문에 항상 변화와 환경에 대비하는 제품 라인 연구에

촉각을 곤두세우고 T/FIT를 만들어서 검증을 하며 여러 가지 방향을 모색하는 것만이 선두 자리의 초조함을 달래는 길입니다.”

인터넷 시대가 열리면서 더존디지털웨어의 매출을 책임지는 유지보수 작업에도 속도가 붙었다. 예전에는 하나의 업그레이드 상황이 발생하면 전 거래처에 Up-Grade용 CD를 내보내야 했지만 지금은 그 과정이 온라인으로 가능하게 되었기 때문이다. 그에 따라 전문 상담 조직을 별도로 운영하고 인터넷 동영상을 통해 교육을 진행하는 등 시시각각 모든 제품에 대한 시스템을 보완해 나가고 있다.

제2의 폭발, 더존IT그룹을 향한 다짐

더존디지털웨어는 전기 대비 매출 14.5%를 끌어올려 올해 1분기 만에도 매출 55억 6천여 만원의 성과를 거뒀다. 소프트웨어 산업은 추가 투자비용이 많이 들지 않기 때문에 이러한 매출 증가는 바로 순이익 26억 5천여 만원으로 이어졌다.

국내 시장의 성공 노하우를 기반으로 더존디지털웨어는 중국시장에서 흑자를 일궈낸 것처럼 점차적으로 일본·멕시코 등의 세계시장에도 진출할 계획이다.

“해외 진출은 적극적으로 검토하되 점진적으로 추진할 방침입니다. 현지화 과정 자체가 쉽지 않은 데다 평범한 제품으로는 세계의 문을 열 수 없다는 것을 중국시장 개척을 통해 깨달았기 때문이죠. 꾸준한 사전조사와 치밀한 기술 연구로 굳건하게 닫힌 세계 시장을 두드리고 공략할 것입니다.”

세무시스템이 간략해 별도의 프로그램이 불필요한 중국에도 머지않아 10여 년 전 한국과 같은 변화가 올 터. 그때까지 더존디지털웨어는 기존의 주력사업을 강화하고 다양한 제휴사업을 전개할 계획이다. 특히 세무회계 분야에서는 새로운 아이템과 서비스를 극대화하고 다양한 부가서비스를 확대하기 위해 연구와 개발에 박차를 가하고 있다.

“현재는 새로운 IT 환경에 대비한 제품을 만드는 데 초점을 맞추고 있습니다. 유비쿼터스 기반의 세무회계 솔루션 개발을 성공시켜, 향후에는 모바일에도 네오플러스 프로그램이 내장될 정도의 기술을 보여줄 것입니다.”

유대표는 끊임없는 시장의 다변화와 수익원의 다각화를 통해 더존이 초일류기업으로 나아갈 수 있는 발판을 마련하겠다는 포부를 밝혔다.

외형에 치중하지 않고 소프트웨어에 집중하는 더존디지털웨어만의 색깔을 덧칠해 나가겠다는 유수형 대표. 그 지치지 않는 열정과 에너지로 대한민국 넘버원 소프트웨어 벤처기업 더존디지털웨어가 미래 시장을 향해 탄탄하게 뻗어나갈 수 있기를 기대해 본다.

더존디지털웨어 라인 업! 더 좋은 프로그램으로 파워 업!

NEOplus II



중소기업 핵심 업무 위주로 개발된 경영정보화 패키지 S/W. 업종별 모듈로 구성돼 기업의 규모, 특성과 관리목적에 따라 간편하게 도입할 수 있으며 다양한 부가 솔루션과 연동이 가능하다.

- 종업원 수 5~299명이 주요 Target 시장
- MIS 시장에서 독점적 시장 지배력 확보
- 전국 세무회계사무소의 90% 사용
- 일반중소기업체 6만개사가 사용(2005년 12월 31일 기준)
- 자체개발 DB 사용, 유상유지보수 제도 시행
- 원격A/S, 자동 Up-Grade, 자동 Back-up 기능 탑재
- 국가공인 전산세무회계자격시험 수검용 S/W
- 2003년 7월 출시된 제품으로 NEOplus의 상위 Version

NEO G7



비영리법인의 예산편성 및 예산집행 프로세스를 표준화한 프로그램. 결의서를 통한 예산집행 및 실시간 예산통제, 자동 복식회계 전표 처리를 구현한 강력한 예산·복식회계·세무 연동 패키지 솔루션.

- 산학 협력단, 학교법인을 비롯한 재단법인이 주요 Target 시장
- 비영리기관의 회계 관행을 존중한 실무형 설계
- 예산·복식회계·세무신고 완벽 연동
- 핵심적인 예산프로세스 구현으로 비영리업무 표준제시
- 회계전문기업의 핵심노하우 접목 및 완벽한 사후관리서비스
- GS 인증 획득으로 공공기관 및 산하비영리단체 진출 토대 마련

NEO Q



소규모 사업자 중 도소매 및 서비스 사업자들을 위한 판매재고관리 프로그램. 기초 경영관리 프로그램으로 회계 지식이 전혀 없는 사용자들도 쉽게 편리하게 사용할 수 있다.

- 종업원 수 1~5명이 주요 Target 시장
- 회계 비전문가가 쉽게 사용할 수 있는 GUI 입력환경
- UI의 직관화 및 고급 디자인으로 업무효율 증진
- 인터넷을 통한 다양한 정보제공 기능 탑재
- 최첨단 원격 A/S 시스템 탑재 및 자동 Up-Grade

NEO B365



더존디지털웨어 'u-Billing System' 의 Client 프로그램. 2D-바코드를 이용한 실시간 u-billing 서비스의 전방모듈로 빌러 용 고객·청구·수납 관리 프로그램이자 지로의 인쇄 및 관리가 가능하다.

- 중,소형 biller 및 기업체, 교육기관 등이 주요 Target 시장
- 국내 최초의 2D-code 기술 활용 수납관리 시스템
- 더존 NEOplus, NEO G7과 데이터 연동
- 다양한 청구방식 지원 및 관리 (일시불·할부·정기)
- 지로양식 디자인 기능 지원으로 청구서를 마케팅 tool로 활용할 수 있도록 지원

TOSP

(Total Operation Service Pack)



유지보수서비스. 더존디지털웨어의 프로그램을 안정적이고 효율적으로 활용할 수 있도록 최적의 시스템 환경과 운용을 지원한다. 프로그램 Up-Grade, A/S 뿐만 아니라 사용상담, 교육지원에 이르는 포괄적인 고객 지원 활동을 의미한다.

- 기업회계기준 개정, 세법개정 등을 반영한 프로그램 Up-Grade
- 업무효율성 제고와 기능향상을 위한 프로그램의 수시 Up-Grade
- 최첨단 원격 A/S 시스템을 이용한 S/W, H/W의 장애진단 및 문제해결
- 전국 8개 직영 교육센터를 통한 사용자 무료 교육 서비스
- 년 3회 주요세무신고에 대한 전국 23개 지역 순회 무료 집체 교육 서비스
- 인터넷을 통한 회계, 세무정보 이메일 서비스
- IT업계 최대 규모의 직영 CS본부 운영으로 전화·온라인 등 다양한 상담 서비스 지원

MINI INTERVIEW

더 쉽게 더 편하게, 개발팀 김정현 책임연구원

궁금하다! 더 존 디 지 털 웨 어 브 레 인

Q 네오플러스 개발의 주역이라고 들었는데 초창기 어려웠던 점을 무엇인가.

A 1996년 입사해 네오플러스 개발에 신입으로 참여했고 98년도에 네오플러스 I 이 처음으로 시장에 출시되었다. 더존의 프로그램 개발 방법은 다른 회사의 솔루션 스타일과는 많은 차이가 있었다. 기술력을 갖추기 위한 라이브러리 형식이라든지 더존만의 특색에 맞춰 개발하는 나름의 방법론을 취하고 있었기 때문에 처음에 적응하기 힘들었다. 또 회계 분야가 생소해 어려움을 겪었던 것 같다.

Q 시장에서 네오플러스가 성공하게 된 원인을 꼽으라면.

A 네오플러스는 회계, 인사/급여, 판매재고, 생산 등 크게 네 개의 모듈을 가지고 있는데 패키지 소프트웨어로서 범용적인 업무 범위 내에서 통용될 수 있는 부분을 하나로 모듈화시킨 것이 특징이다. 네오플러스가 성공하게 된 것은 기존의 윈도우 프로그램과는 다르게 사

용자들이 원하는 키보드 패턴에 맞추었기에 가능했다. 사용자들이 어떻게 하면 키보드 입력을 더 편하게 할 수 있으며, 반복 입력을 피할 수 있는가에 포커스를 맞춰 기존의 윈도우 프로그램으로는 구현하기 힘든 부분을 라이브러리화시켜 고객의 니즈를 충족시킨 것이 성공요인이라고 생각한다.

Q 솔루션 아이디어는 어디에서 얻는가.

A 보통 세무회계사무소 또는 여러 기업체에서 실무를 담당했던 우수한 경력자를 초빙해서 설계를 진행한다. 더존디지털웨어에서 설계를 담당하고 있는 직원들의 상당수가 회사의 제품을 쓰던 실무자였다. 실질적인 업무에서 자신이 느낀 필요여부를 판단해 필수적인 기능이라고 생각하는 부분을 제품에 녹여 넣는다. 그렇다고 바로 제품이 나오는 것은 아니다. 어떻게 구현할까, 머릿속에는 들어있었는데 그것을 실질적으로 제품화하는 데는 상당히 많은 고민과 노력이 들어간다.

Q 앞으로의 업무적 계획과 개인적인 비전이 있다면.

A 앞으로도 현재처럼 세법 관련, 회계나 관리 업무 중심의 소프트웨어 개발을 추진할 것이다. 지금은 일용 직노무관리와 최고 경영자를 위한 종합경영관리 소프트웨어 개발을 진행 중에 있다. 그리고 네오플러스 II의 차기 버전인 네오플러스 II(가칭)도 TFT팀이 구성되어 활동하고 있다. 내가 고민해서 개발한 소프트웨어를 많은 사람들이 써주는 데에 보람과 비전이 녹아있다. 앞으로 만들 소프트웨어들도 고객들이 많이 써줄 거라고 믿는 것 자체가 비전이라 생각한다.

