

# 2천억 달성... 또 다른 시작의 의미



## 이니시스 대표이사 전수용

지난 7월 전자지불(PG) 업계 처음으로 이니시스의 월간 대표거래금액이 2천억 원을 넘어섰다. 이니시스가 업계 기록을 세운 것은 처음이 아니다. 이니시스는 지난 2005년 연간 대표거래금액 1조 2천억 원, 2006년에는 1조 7천억 원을 기록했으며, 올해 2월 일 대표거래금액 100억 원을 돌파한 이후 7월 월간 금액이 2천억 원을 넘어섰다. 이에 따라 올해 대표거래금액은 목표인 2조 3천억 원을 훌쩍 뛰어 넘어 2조 4천억 원에 이를 것으로 예상되고 있다.

이니시스는 지난 1998년, 업계 처음으로 PG서비스를 시장에 내놓은 이후 다양한 시도와 안정적인 서비스를 통해 PG시장의 새로운 역사를 만들어가고 있다. 전자상거래 시장 확대와 이니시스는 올해 상반기에 특히 적극적인 신규 가맹점에 대한 영업과 기존 가맹점에 대한 서비스 확충 등의 영향으로 끊임없는 성장을 지속하고 있다. 교보생명보험주식회사와 한국미스터피자, 기탄교육, 성주디앤디 등 대형 가맹점을 신규로 영업(아웃바운드)하여 지난해 같은 기간대비 50% 이상 월간 거래액이 증가함은 물론 시스템 기술력 및 안정적인 재무구조를 기반으로 인바운드 영업도 꾸준히 늘어나고 있다. 기존 이니시스 가맹점 중에는 SK커뮤니케이션즈와 오버추어 등이 영업 활황과 신규 지불수단 추가 등에 힘입어 성장했으며, 노랑풍선과 클럽메드 등 여행업종 가맹점들이 계절적 성수기의 영향으로 확대되고 있다.

이니시스는 비단 양적인 성장뿐 아니라, 전자상거래 인프라의 든든한 축을 구성하고 있다. 지난 1990년대 중·후반, 국내에 전자상거래 쇼핑몰이 들어서며 전자지불 모듈의 발전과 함께 국내 전자상거래 규모는 비약적으로 성장하고 있다. 이는 이니시스 이니페이(INIpay)와 같은 안전한 전자지불 모듈 없이는 불가능한 것으로 그간 오프라인에서 이뤄지던 상거래를 온라인으로 확장하고, 전자상거래가 우리 경제의 한 축으로 든든하게 자리매김한 의미다.

이 비약적인 발전의 중심에 이니시스가 있다. 이니시스는 남다른 노력과 끊임없는 도전으로 기존 시장에 대한 전략적인 영업활동 뿐 아니라 신규시장 개척에 힘쓰고 있다. 처음 전자지불 서비스를 시장에 내놓고 국내 전자상거래 활성화에 일조했던 것처럼 이니시스는 지금도 오프라인에서 온라인으로 결제 영역을 꾸준히 확대하고 있다.

각종 공과금과 세금, 등록금 등 현재 대부분 현금 납부로 이뤄지고 있는 영역에 대해 결제고객들에게 편리함과 안정성을 주고자 온라인으로 확대하는 정책을 펴고 있으며 기존 윈도 익스플로러에 종속되지 않고 파이어폭스, 오페라, 사파리 등 다양한 플랫폼에서 온라인 결제를 가능케하는 이니페이 플래쉬(INIpay Flash) 지불모듈을 새롭게 선보이고 있다. 뿐만 아니라 기존 기업과 소비자간 거래(B2C)에서 한걸음 나아가 기업간거래(B2B)에서도 전자상거래를 정교화하기 위한 신규 사업도 확충하고 있다.

국내 전자지불의 대명사 이니시스.

월 거래액 2천억원 돌파에 업계는 놀랐지만, 우리는 이제 시작이라 생각한다. 이번을 계기로 자만하지 않고 전자금융산업의 선도기업으로 나아가기 위한 준비를 새롭게 하고자 한다.

가맹점과 결제고객 모두에게 더 정교한 편안함과 안정성을 선물하기 위해 또 다른 시작을 외쳐본다.

고객의 편리함과 안정성을 생각하는 전자지불서비스 선두주자 이니시스!