

# 제이씨스퀘어



제이씨스퀘어(대표 마송훈)는 인터넷 망을 통해 소프트웨어를 일정기간 대여해주는 ASP 형태의 통합 솔루션을 개발하는 SW개발 벤처기업이다. 이 회사는 일본 현지화에 맞는 전략으로 기업용 솔루션 분야에서 인지도를 높여가고 있다. 또한 현지에서 기술력을 인정받아 투자유치에 성공을 거두기도 했다.

## 일본에서 기술력 인정받아 투자유치 성공

ASP 솔루션 개발기업 제이씨스퀘어. 마송훈 대표에게 지금의 회사는 실패의 자산이자 끈기의 결과이다. 이 회사 마송훈 대표는 대기업의 엔지니어 출신으로 지난 2000년 일본에서 게임 사업을 했었다고. 하지만, 일본 시장의 인프라 부족으로 실패를 경험한 그는 2005년에 제이씨스퀘어를 창업하며 재기에 성공했다.

이 회사는 현재 인터넷 망을 통해 소프트웨어를 일정기간 대여해주는 ASP(Application Service Provider) 형태의 통합 솔루션을 개발하고 있다.

ASP 산업은 대형 SI 업체 및 SW개발업체 그리고 MS, 오라클 등 IT기업들이 시장에 참여하여 치열한 경쟁을 벌이는 양상이다. 특히 사업 특성상 초기 투자

비 과다, 수익 회수 장기화 등 여러 가지 어려움으로 인해 시장에 일찍 진출한 상당수의 중소 벤처와 서비스가 명멸해 왔다.

그럼에도 한번 실패의 쓴 맛을 본 마 대표가 다시 벤처를 창업한 이유는 무엇일까? 그는 결심의 이유에 대해 “일본에서 실패했지만, 대신 시장을 배울 수 있었다”며 “사업하여 알게된 일본인 친구와 함께 다시한번 일본시장에서 비즈니스 솔루션 분야 사업을 함께하기로 의기 투합했다”고 말한다.

## 현지화 전략 세워 일본에서 공동마케팅 전개

이 회사는 아직 덜 성숙된 국내 ASP 시장이 아닌 글로벌 시장에 먼저 진출하여 솔루션을 선보이는 차별화된

전략을 세웠다. 이를 위해 초창기부터 일본 현지화 전략을 세워서 ‘이데이크로스’라는 회사와 제휴를 맺고 그룹사로 활동, 기업용 솔루션의 개발 및 서비스를 하고 있다. 제이씨스퀘어가 솔루션 개발을 담당하고 영업 및 마케팅은 이데이크로스가 진행하는 식이다.

마 대표는 이와 같은 사업제휴를 통해 “현재 일본의 기업용 비즈니스 ASP 솔루션 분야에서 상당한 인지도를 확보하고 있다”며 “업계에서는 조금 다른 개념으로, 좀 더 보안에 용이하고 사용하기 편안한 자바 플랫폼의 ASP 솔루션을 개발하고 서비스를 전개하고 있다”고 설명했다. 특히 현재 보유하고 있는 기업용 통합 솔루션과 구인구직서비스가 일본 현지에서 기술력을 인정받아 투자유치에도 성공하면서 보다 강력한 사업 추진력을 얻을 수 있게 되었다.

이와 같은 현지화 전략에 맞는 제휴는 글로벌 네트워크를 지향하는 사업으로 이어지고 있다.

“우리 회사의 ASP 솔루션은 중소기업의 네트워크가 필요한 기업이 주된 타겟입니다. 통합솔루션에는 홈페이지 구축부터 그룹웨어까지 일관된 서비스를 제공하는 것입니다. 또한 중소기업에 대한 구인을 돕는 사업도 전개하고 있습니다. 현재 한일 양국의 인적 교류를 추진하고 있으며 그 일환으로 산학 공동으로 일본 IT 취업 과정을 개설해서 운영하고 있습니다.”

마 대표는 “한국의 IT인재들이 일본에서 일할 수 있도록 실력 향상에 노력하고 있다”며 “현재 확보된 기업회원수가 2,000개에 이른다”고 말했다. 아울러 구인구직 서비스는 사업초창기라서 매출이 크게 발생하고 있지만 성장 가능성은 커지고 있다고 자신있는 청사진을 제시한다.

사업에서 한 번 쓴맛을 경험했기에 더욱 진중한 걸음을 걷고 있는 이 대표. 그는 ASP 서비스의 특성상 초기 성장이 더디지만, 어느 순간 노력의 결과가 성공으로 빛날 가능성을 믿고 희망의 앞날을 준비하고 있다.



제이씨스퀘어 마송훈 대표(좌측에서 첫 번째)는 ASP 서비스에서 성공할 것이라는 가능성을 믿고 희망의 앞날을 준비하고 있다.