



## 모뎀전문 ... 은행온라인망 장비 국산화 (주)자네트시스템

87년 창업, 수입에만 의존하던 은행 온라인망 장비를 국산화함으로써 선풍적 인기를 누린 (주)자네트시스템. 21세기 종합정보통신업체로의 도약을 꿈꾸고 있는 (주)자네트는 무궁화위성 개막에 맞춰 세계 최초로 한국이동통신 등과 공동으로 위성통신용 무선호출장비를 개발하여 올 하반기에 상용화할 계획이다.

“통신시장이 개방되어 어디서 어떤 물건이 들어오더라도 자네트 제품이라면 모뎀에 관한 한 경쟁력이 있다고 자부합니다.”

모뎀 전문생산업체인 자네트시스템(대표:高時淵)의 최수탑(崔守塔)경영기획실장은 자네트시스템의 제품에 대한 자신감을 이렇게 설명했다.

### 위성통신용 무선호출장비 개발

“뿐만 아닙니다. 통신기기제품을 해외에 수출하는 기업은 국내에선 자네트가 유일할 겁니다.”라고 말하는 최실장의 목소리가 자신감에 넘친다.

21세기 종합정보통신업체로 도약하기 위한 자네트시스템은 그 첫번째 관건인 기술력에서는 일단 성공한 기업으로 보인다.

87년 회사를 설립할 당시 창업목적이

바로 ‘외산 도입장비의 국산화’였는데 창업 초기부터 기술개발에 주력한 것이 오늘의 자네트를 있게 했다고 최수탑실장은 전한다.

자네트시스템이 창업 타깃으로 잡은 것은 은행온라인망 데이터장비이다.

87년 당시만 해도 은행온라인 장비는 모두 수입에 의존했는데 여기에 사용되는 모뎀을

국산화함으로써 대당 3백만원 하는 것을 90만원으로 가격을 인하시키고 제품도 거의 완벽하게 출시하여 선풍적인 인기를 누리으로써 자네트가 통신기기 분야에 첫 발을 내딛게 된 것이다.

이후 자네트는 잇따라 정보통신관련 제품을 내놓고 있는데 앞으로는 무선통신단말기와 위성통신사업을 크게 강화할 방침이다.

그래서 무궁화위성 개막에 맞춰 93년부터 2년간 연구되어 온 pages system인 「MUX」가 개발됐는데 이것이 세계 최초로 한국이동통신, 현대전자, 한국전자통신연구소(ETRI)와 자네트가 공동으로 개발한 위성통신용 무선호출시스템 장비이다.

이것은 POCSAG, S-POCSAG 등 무선호출 신호를 수용하는 아날로그 디지털 신호변환기로 무선호출 신호를 다중화 또는 역다중화해 주는 다중화 장비로 동시동보 기능 및 통합 망관리



▲ 대기업과 중소기업에서 하지 않는 분야는 모두 자네트의 몫이라며 틈새 전략의 기본을 강조하는 최수탑경영기획실장

기능을 구현하여 위성통신(단방향 및 양방향)장비와 연동될 수 있다고 한다. 이렇게 되면 무선호출사업자의 서비스 품질을 대폭 개선하여 그야말로 호출의 사각지대인 음영지역이 해소되고 잠음을 제거할 수 있다고 한다.

## 2천년까지 연구비 1천5백억 투자

현재 막바지 계약단계에 있는 「MUX」는 올 하반기 설치 상용화만을 남겨둔 상태다. 또한 디지털 추세를 감안, 국내 처음으로 개발한 2BIQ방식의 고속가입자 디지털접속방식(HDSL : high bit rate digital subscriber line) 시장 선점에 주력하는 한편 CSU개발도 완료한 상태이다.

HDSL개발은 DSI급 가입자 서비스는 기존의 구리선을 이용하므로 회선 개통 비용 및 서비스 비용을 절감하며 도입에 의존하던 제품을 국산화하여 수입대체 효과 및 수출 증대를 통해 국가 산업 발전에도 크게 기여할 것이라고 한다.

이와 함께 지난해 4월 미국시장 개척에 이어 오는 6월부터는 일본 통신업체인 M사에 월 3만개의 모뎀을 수출하기로 계약을 체결하기도 했다.

지난 87년 5월, 모뎀 생산을 시작으로 연평균 50% 이상의 매출성장률을 기록하고 있는 자네트시스템은 오는 2000년까지 1천5백억원의 연구개발(R&D) 및 설비투자를 통해 신제품개발에 박차를 가하는 한편, 신규통신사업에 대한 투자를 대대적으로 늘려 매출액 규모 5천억원 이상의 종합정보통신업체로 성장하는 청사진을 제시하고 있다.

이처럼 매출액 대비 14~15%의 R&D투자와 앞으로 1천5백억원의 연

구개발비가 말해주듯이 자네트시스템의 강점은 바로 이 막대한 연구투자에서 나오는 확실한 기술력이다.

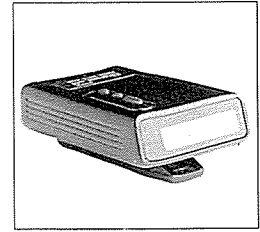
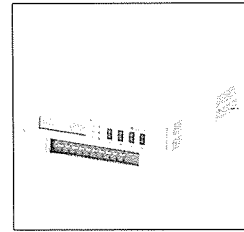
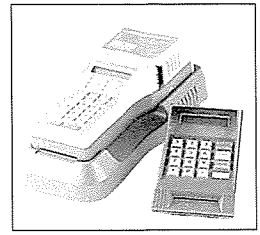
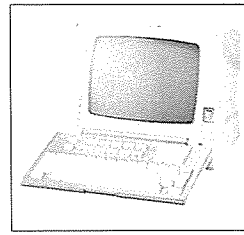
자네트에서 보여주는 기술개발은 거의 필사적으로 94년 4월에는 전 용산시장을 샅샅이 조사한 결과 대부분의 모뎀을 대만제품이 잠식한다는 걸 알고 용산시장을 지키겠다는 사명감으로 대만제품과 가격차를 좁히는 노력을 한 결과 지금은 자네트제품이 국내시장의 60%를 장악하게 되었다.

이처럼 국내시장을 지키기 위한 전략은 대만제품에 경쟁력을 갖추게 되었고 해외판로 개척에도 크게 성공을 거두어 자네트에서 나오는 제품은 60%는 내수, 40%는 수출용으로 출고되고 있다.

## 60%내수, 40%수출용으로 출고

뿐만 아니라 자네트시스템은 대기업과 중소기업에서 만들지 않는 제품의 틈새시장을 정확히 겨냥하는 것으로도 유명하다. 시장에 대한 감각이 거의 탁월하다는 자네트시스템의 고시연사장은 기술개발에 관한 한 무모할 정도로 집착하며 다소 위험부담이 있더라도 적극 도전하는 스타일로 영업에도 탁월한 수완가로 알려져 있는데 96년도 매출목표가 6백억원으로, 이중 2백50억원이 고시장의 몫이라 한다.

이처럼 직접 발로 뛰는 시장이 있기에 자네트는 더욱 강하다는 최실장은 대기업과 중소기업에서 하지 않는 분야는 모두 자네트의 몫이라는 틈새전략의 기본을 강조했다.



▲ 신속한 정보, 지속적인 투자와 개발로 정보통신기기의 선두 그룹을 주도하는 자네트제품. 위로부터 시계방향으로 하이텔 단말기(비디오텍스 터미널), IC카드단말기(EFT-POS단말), 무선호출기(GT-PAGER), 디지털서비스장치(DUS)

또한 자네트는 똑같은 제품이라도 중소기업에서 만들 수 있는 제품이라면 과감히 포기, 기술이전을 통해 중소기업으로 넘기는 중견기업으로서의 아량도 보여준다고 한다.

오히려 중견기업은 중소기업과 손잡고 함께 공존할 수 있는 방안을 모색해야 하는 관계이기 때문이라는 것이 이들의 생각이다.

마이크로소프트사의 시기관인 WHQC로부터 성능과 소비자 편의성을 인증받아 국내 최초로 모뎀에 대한 <윈도95>마크를 획득했으며, 인터넷 열풍과 PC보급 확대에 힘입어 모뎀시장의 성장에 따라 P&P모뎀, DSVD(digital simultaneous voice & data)모뎀 등 다양한 신제품 호환성에 초점을 맞춰 출시할 예정인 자네트시스템.

앞으로는 기존에 출시해 오던 모뎀과 정보통신단말기 시스템쪽에 계속 주력해서 개발해 나갈 방침이고 가능하면 통신운영쪽에도 점차적으로 참여해 나갈 계획이라고 최실장은 전했다.

하정실(본지 객원기자)