

소프트캠프(주)

## PC시스템 보호프로그램

# 매일 2백억원어치 수출

모든 직원이 대학생과 대학원생으로 구성된 '소프트 캠프'가 컴퓨터시스템 보호프로그램(PC-KEEPER)을 독자 개발, 국내시장 독점은 물론 일본의 대표적 반도체 회사인 NEC와 국내 소프트웨어업계 사상 최대 규모인 2백억원어치 수출계약을 맺고 미국시장 개척에도 나서고 있다.

PC 이용자라면 누구나 한번쯤 '파일이나 프로그램을 날린' 경험을 갖고 있을 것이다. 실수로 마우스나 키보드를 잘못 조작하는 경우도 있고, 컴퓨터 바이러스에 의해 피해를 입기도 한다. 한번 손상된 파일이나 프로그램을 복구하려면 시간과 노력이 많이 들 뿐 아니라, 완전히 복구하기도 어렵다. 이때 공공기관이나 기업의 전산망의 경우, 타격은 더욱 크다. 이런 점에 착안해 컴퓨터시스템 보호프로그램을 개발, 국내시장 독점은 물론 해외시장 수출에도 성공한 벤처기업이 있다. 모든 직원이 대학생과 대학원생으로 구성된 '소프트캠프' (대표 배환국)가 바로 그 주인공.

### 파일 지워져도 자동복구

지난 4월 소프트캠프는 일본의 대표적 반도체 회사인 NEC에 국내 소프트웨어업계 사상 최대 규모인 2백억원어치의 'PC-Keeper2'를 수출하기로 계약을 맺었다. 2년 동안 주문자상표

부착(OEM) 방식으로 공급하게 될 'PC-Keeper2'는 소프트캠프가 자체 개발한 컴퓨터시스템 보호프로그램. 컴퓨터 내의 윈도 시스템이나 각종 응용프로그램 및 자료가 임의로 수정·삭제됐을 때 이를 원래의 모습으로 자동 복구해준다.

또한 바이러스 감염을 방지하고 음란물이나 불필요한 게임 등 유해한 프로그램의 실행을 제한한다. 특히, 여러 대의 PC가 전용선(LAN)으로 연결된 경우 관리자의 PC에만 설치하면 다른 PC를 원격조종할 수 있다.

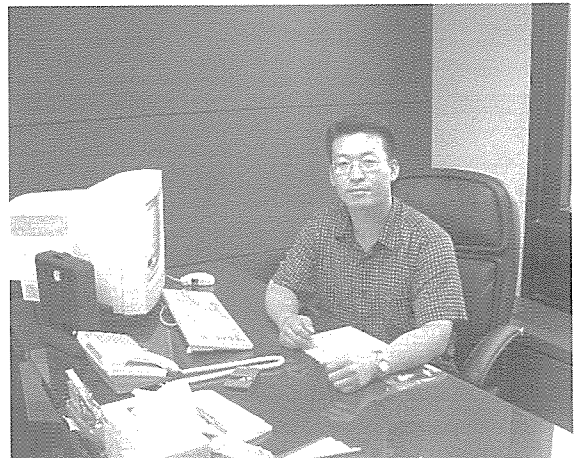
"'PC-Keeper2'는 가격이 6만원 정도로 저렴하고, 개인용 컴퓨터 뿐 아니라 학교와 학원의 실습용 컴퓨터, 공공기관과 기업의 업무용 컴퓨터, 게임방의 영업용 컴퓨터 등 다양

한 용도에 사용할 수 있다"는 것이 배대표의 설명이다.

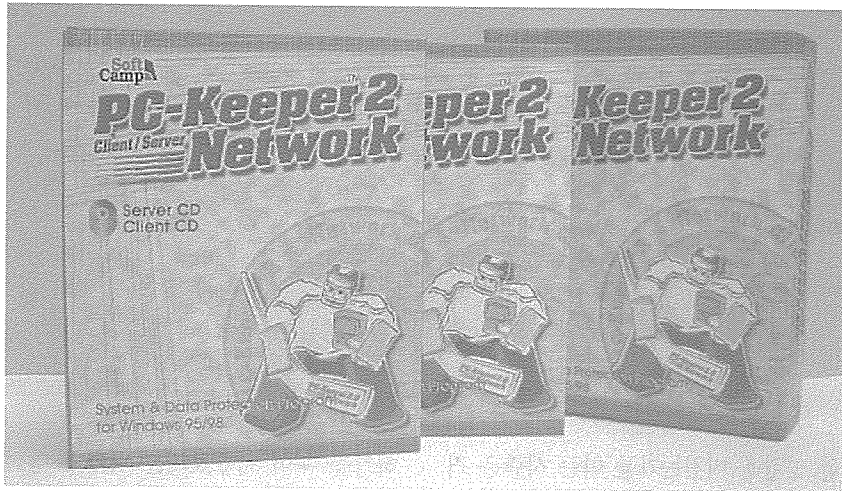
'PC-Keeper2'의 수출로 소프트캠프는 설립 1년6개월여만에 한글과컴퓨터, 안철수연구소와 함께 국내 3대 소프트웨어 업체로 자리를 굳히게 됐다. 얼핏 짧은 기간에 성공한 것처럼 보이지만, 그 이면에는 직원들의 헌신적인 노력과 드라마같은 성공 '역정'이 숨어 있다.

소프트캠프의 배대표가 'PC-Keeper'를 개발하기 시작한 것은 1998년 초. "컴퓨터시스템을 복구하는 하드웨어는 있지만 불편할 뿐 아니라, '소 잃고 외양간 고치는 격'이죠. 아예 처음부터 시스템이 손상되지 않도록 보호하는 편리한 소프트웨어가 있으면 좋겠다고 생각했습니다."라고 배대표는 개발동기를 말한다.

당시 중앙대 컴퓨터공학과 대학원 박사과정을 수료한 배대표는 동기와 후배들을 모아 소프트웨어 개발에 착수했다. 어렵게 학교 근처에 작업실을 얻고, 컴퓨터를 마련했다. 낮에는 아르바이트를 하고, 밤에는 연구하는 생활이 계속됐다. 1년여의 연구 끝에



소프트캠프(주) 배환국대표



PC-Keeper 1.0을 개발하고, ‘소프트웨어의 전진기지가 되겠다’는 의지를 담아 1998년 말 ‘소프트캠프’를 설립했다.

하지만 정작 문제는 그 때부터였다. 유통망도 제대로 갖추지 못한 신생 벤처기업이 국내에서 판로를 뚫기란 정말 힘들었던 것이다. 연구원들이 제품을 가지고 직접 학교나 회사를 방문해서 영업자 노릇을 했다. 지난해 여름, 한국기술투자에서 자본금을 유치하면서 비로소 안정적인 연구가 가능하게 됐다. 성능과 기능을 보완한 제품을 계속적으로 내왔고, PC게임방 전용 프로그램도 따로 개발했다.

그 결과, 지난해 말 일본 알프스전자의 자회사인 알시사를 통해 현지판매에 성공해 좋은 평가를 받았다. 올해 초에는 국내 ‘스타크래프트’ 게임 배급업체인 한빛소프트와 업무제휴해 PC 게임방 전용프로그램의 유통망을 확보했다. 현재 학교 3백곳, 병원 15곳, PC게임방 1천여곳에 제품을 보급한 상태다. 소프트캠프는 올 하반기에 현지업체와 합작형태로 지사를 설립할 예정이며, 미국시장 개척에도 나설 계

획이다. 그 일환으로 미국 도우(Daw) 테크놀로지사와 수출계약을 추진 중이다. 직원도 25명으로 늘었다.

배대표는 소프트캠프의 성공요인으로 순수한 벤처정신과 끊임없는 제품 개선을 꼽는다. “이전에 존재하지 않았던 새로운 개념의 제품을 만들었다는 점이 큰 이유죠. 그리고 소비자들의 불만사항을 반영해 계속 성능과 기능을 보완해나간 것이 선점효과를 가져왔다고 봅니다.”

### “시장개척이 벤처 매력”

배대표는 새로운 시장을 개척하는 것이 ‘벤처의 매력’이라고 말한다. 그는 이런 매력에 빠져 또다른 새로운 개념의 소프트웨어를 개발하고 있다. 곧 모습을 드러낼 새 제품은 인터넷 검색엔진 ‘웹그래픽’과 데스크탑 보안 프로그램 ‘세큐웨어’, 사이버 애완동물 등이다.

‘웹그래픽’은 소프트캠프가 세계 최초로 개발한 그래프 형식의 인터넷 검색엔진. 이용자가 검색어를 입력하면, 검색결과를 카테고리별로 묶어 그래프로 보여준다. 예컨대 ‘DNA’라는 검색어를 입력하면 복제, 조작, 동형 등 DNA와 관련되는 카테고리가 정보양과 검색어와의 연관성을 보여주는 그래프로 나타난다. 이때 원하는 카테고리를 클릭하면 관련 웹사이트들이 별도의 창에 보여진다. “누구나 원하는 정보를 손쉽게 찾도록 텍스트 형태의 검색방식을 그래프 방식으로 바꿨다”는 것이 배대표의 설명. 소프트캠프는 이 검색방법을 이미 국내와 미국에 특허출원했으며, 현재 인터넷 사이트 (webgraph.softcamp.com)에서 시범서비스 중이다.

지문인식기술 개발업체인 니트젠과 전략적 제휴를 맺어 개발한 ‘세큐웨어’는 데스크탑 보안 소프트웨어. 지문인식 마우스를 활용해 클릭할 때마다 사용자 인증을 해주는 철저한 보안 프로그램이다. 컴퓨터시스템을 부팅할 때만 인증해주는 기존의 인증시스템에 대해 발상을 전환한 결과다.

또한 소프트캠프는 메디슨과 전략적 제휴를 맺고, 사이버 애완동물을 컴퓨터에서 키우는 프로그램도 선보일 예정이다. 배대표는 우리나라 소프트웨어 시장에 대해 다소 아쉬움을 표현한다. 소프트웨어의 중요성은 인식하지만, 정작 워드프로세서처럼 다른 문화권에는 수출할 수 없는 소프트웨어를 주로 개발한다는 것이다. 그래서 우리나라 소프트웨어는 투자하는 만큼 성과가 없다고.

“세계시장을 공략하기 위해서는 문화에 종속되지 않는 프로그램 개발이 중요하다”고 강조하는 배대표는 그 선두적인 역할을 소프트캠프가 해낼 것이라고 오늘도 다짐한다. ⑤7

장미라 < 본지 객원기자 >