

“마케팅으로 해외시장에서 승부하겠다”

매출 50% 이상 해외에서 발생 ... 미주 현지법인에 마케팅 집중

“기술이 최고라는 컨셉을 지양” 한다는 말은 벤처기업에게는 어울리지 않는 말일지도 모른다. 그러나 다시 생각하면 벤처이기에 가능한 말일지도 모른다. 현실에 대한 명확한 이해와 냉철한 분석이 뒷받침되지 않는 상황아래서 무모한 기술투자는 시대에 뒤떨어진 발상이다.

지난 4년 간의 노하우와 고급인력이 뒷받침 된다는 전제하에 일레아트가 갖는 자신감의 표현이다. 즉, 언제라도 시장변화에 따라 목표치를 수정하고, 능동적으로 대처할 수 있는 새로운 기술과 제품을 개발해내는 것이다.

지난 해까지 SI 사업에 주력했던 일레아트는 올해 들어 대대적

인 색깔변화를 시도하고 있다. 업계에서는 정설로 통하는 SI 사업의 낮은 수익률은 많은 기업의 변신을 강요하고 있다. 일레아트 역시 보안솔루션 분야로 진출, 높은 수익률과 매출을 향해 순항하고 있다.

98년부터 보안솔루션 개발

그러나 일레아트는 업계의 일반적인 사업체질 개선과 다른 점이 있다. 수익률의 한계에 부딪히기 이전인 98년부터 꾸준히 준비해온 보안사업에 대한 기술연구와 안정된 제품개발이 그것이다. 지난 3월에는 '우수기업연구소' 과학기술부 장관상 표창, 2월 중소기업청 '기술경쟁력 우수기업' 선정

등 무수한 수상경력은 일레아트 기술연구개발 수준의 단면을 보여준다.

올해 일레아트의 주력사업은 크게 세 가지. 보안솔루션 사업, 인터넷 셋톱박스 그리고 SI사업이다.

이중 올해 주력하는 부분은 보안솔루션 '시큐리티프로'와 인터넷 셋톱박스 사업이다. 특히 시큐리티프로는 키보드 하나로 컴퓨터의 보안과 정보유출을 완벽하게 지킨다는 것이 일레아트측의 설명. 인증된 IC 카드 하나만 있으면 정보보안은 물론, 전자상거래로의 확장도 가능하다는 것이다.



▲???

시큐리티프로는 스마트카드 키보드를 이용한 PC 보안솔루션이다. 윈도우 기반에서 운용가능하며 486급 이상의 어떠한 PC에서도 설치와 사용이 간단하다는 것이 장점. 향후 윈도우 NT와 2000 서버용이 출시될 예정이다.

카드일체형 키보드를 준비하고 보안소프트웨어를 설치, 카드를 꽂기만 하면 사용자는 아무 조치없이 보안을 보장받으면서 컴퓨터를 이용할 수 있다. 그러나, 카드를 뽑는 순간 컴퓨터는 보안상태를 유지하게 된다.

1380% 매출성장 자신

일레이트의 지난해 매출은 15억원 정도. 올해 매출목표는 2백8억원. 무려 1,380%의 매출성장을 기대하고 있다. 오는 11월 코스닥 등록시점까지 매출목표로 2백억원을 잡고 사업을 추진 중이다. 현재까지 수주액만도 1백20억원에 이르고 있어 목표달성은 무난할 것으로 보인다.

언뜻 이해가 되지 않는 이 같은 고속 매출증가는 98년부터 꾸준히 진행되어온 연구개발투자와 해외시장을 위주로 마케팅을 진행, 50% 이상의 매출이 해외시장에서 발생하고 있다는 설명을 들으면 고개가 끄덕여진다.

언뜻 보면 코스닥 상장을 위한 부풀려진 매출로 판단하기 쉽다. 그러나 지난해 15억원이 SI 사업을 중심으로 한 상대적으로 낮은 수익률이었던데 반해, 올해 대부분의 매출은 보안솔루션과 인터넷 셋톱박스 등 로알티를 중심으로 한 고수익률의 사업이 주도하고 있다는 것이 지난해와 다른 점이다. 이 회사는 여기서 그치지 않고 내년에는 7백78억의 매출목표를 세워두고 있다.

특히 현재까지의 매출이 일레이트 자체의 영업능력이라기보다 미주·유럽을 중심으로 진행된 삼성전기의 마케팅의 결실이라는 점이 이채롭다. 중국은 티컴소프트, 일본과 동남아시아역은 소프트뱅크를 축으로 해서 마케팅이 진행되고 있다.

현재 삼성전기로부터는 로알티만을 받아 매출을 늘려왔다. 로알티 순이익율은 80%. 3/4분기부터는 미주지역을 중심으로 현지 법인을 통한 직접 마케팅을 진행할 예정이다. 물론 매출과 수익률 모두 급상승할 것이라는 점은 설명하지 않아도 알 수 있다.

국내보안시장에서는 현재 정보통신부 공인 국민PC 업체와의 제휴를 통한 패키지상품을 추진 중이며, 가까운 시일 내에 금융권의 보안 및 과금관리 시스템으로 시큐리티프로가 도입될

Mini Interview

“마케팅 집중해 이익창출 극대화”

최문현 사장



▶ 기업문화가 있다면.

기존에 봉급생활자에서 이제는 회사에 투자하고 경제적 측면, 개인적 비전 등을 함께 만들어가고, 또한 그것들을 분배해자는 개념을 갖는 것이라고 생각한다.

▶ 올해 주력사업은

2000년에는 기술이 최고라는 컨셉을 지양하고, 마케팅과 영업 부문을 강화하는 쪽으로 회사운영방향을 선화하고 있다. 특히 마케팅 측면에서 집중화를 통한 회사이익 창출을 극대화할 계획이다.

지난 3년간 다채로운 분야의 사업을 진행하면서, 지난해 초 일레이트의 색깔을 찾을 수 있었다. 우선 해외에 현지법인화를 진행해나갈 것이다. 연말에 국내시장이 안정되면 기업성장의 발판이 마련될 것으로 본다. 국내시장에 주력하는 업체로는 이미 비전을 갖기 힘들다.

오피컴과의 전략적 관계를 통해 미주에 2개 현지법인 작업을 진행하고 있다. 당분간은 보안분야에 주력할 생각이다. 그러나 전략적 필요에 따른 제품은 계속 찾고 있다. 일레이트의 고급인력과 가능성 등 여러 가지 측면에서 시너지가 발휘될 수 있을 것이다.

예정이라는 것이 최문현 사장의 설명.

“당분간” 보안솔루션 주력

특히 하반기에는 전자상거래 및 포털사이트 운영업체에 보안 솔루션(지불처리시스템) 공급을 계획하고 있으며, 가장 보안문제가 절실한 노트북용 보안솔루션도 출시할 예정이다.

더불어 일레이트는 자체기술력을 바탕으로 주문제작방식의 프로젝트성 솔루션도 제공하면서, 각 기업들의 클라이언트분야 보안요구에 능동적으로 대처해 나간다는 전략이다.

일레이트는 병역특례 지정업체로서 현재 개발인력의 60% 이상이 병역특례 관련인력으로 구성되어 있다. 전문인력 구인난 속에도 일레이트는 전문 기술진의 이동이 드문 사례에 속한다. 젊은 사장을 중심으로 사내 분위기도 좋은 편.

보안솔루션 사업분야로 “당분간” 주력하겠다는 최 사장의 발언 때문에 일레이트의 다음 행보에 시선이 쏠리고 있다. 