이상원 〈퓨쳐테크 사장〉

네트워크형 과금 솔루션으로 해외시장 선점이 목표

취재 백승오 기자

■ 벤처기업을 설립하게 된 특별한 동기나 계기가 있으시다면 소개해 주십시오

96년 당시 저는 기계제조업체에 근무하고 있었습니다. 당시 제가 맡은 업무는 해외영업이었습니다. 주지의 사실이지만 아직 우리나라의 기계 분야 기술은 타 선진국에 비해 많이 뒤쳐진 것이 사실입니다. 우리나라에 있어 늘 한발 뒤쳐지는 산업이 바로 기계산업이 아닐까 생각합니다. 물론 기계분야의 전분야가 그렇다는 것은 아닙니다. 특히 해외영업을 담당했던 저로서는 제조업의 한계에 대한 생각을 떨칠 수가 없었던 것이 사실입니다. 물론 제조업을 비하하는 것은 절대 아닙니다.

그러던 중 빌게이츠에 대한 책을 읽고 나서부터 생각을 굳히게 되었습니다. 당시 저는 성공한 사람들의 전기나 자서전을 많이 보았고 더불어 관계되는 서적들을 많이 탐독했었습니다. 그 중에서 빌게이츠의 이야기가 특히 제 마음을 사로잡은 것은 미래에 대한 확신과 노력입니다.

이후 저는 일년 동안 밤에는 컴퓨터 학원에 다니면서 컴퓨터를 배웠고 전문적인 지식을 터득하기 시작했습니다. 인터넷 분야의 사업을 시작하겠다는 마음은 이미 굳힌 상태였습니다. 당시는 IMF 직전으로 경제상황이 불안해지기 시작 한던 시기였습니다.

■ 인터넷사업 중에서 특별히 과금솔루션을 개발하게 된 이유는 어디에 있습니까. 또한 사업의 전망에 대한 확실성이 보장되어 있지 않았을 텐데요

인터넷 관련 사업을 하겠다고 나섰지만 제 자신 또한 뚜렷한 사업모델을 찾지 못하고 있다가 전문가들을 만나 조언을 구했습니다. 인터넷 과금솔루션이 시장성이 있다는 주위의 조언과 저의 판단이 어울러져 과금솔루션 개발에 착수하게 된 것입니다. 당시만해도 IP사업이 초기였고 실제로 수익을 올리는 경우는 드물었습니다. 왜냐하면 빌링시스템이 부재했기 때문이죠. 물론 검증되지 않은 분야이기 때문에 리스크가 존재했던 것은 사실입니다. 하지만 확신을 가지고 개발에 매진했습니다. 저 자신의 성격도 모험을 좋아하는 성격이기 때문에 일단 확신한 일을 밀고 나가게 된 것입니다.

■ 네트워크형 과금솔루션의 경쟁력은 어디에 있습니까

우선 현재 팽창해 있는 인터넷 업체, 그중에서 콘텐츠 제공업체들은 빌링 시스템의 부재로 뚜렷한 수익을 올리지 못하고 있는 것이 현실입니다. 때문에 퓨처테크의 네트워크형 빌링 시스템 보다 그들 업체들에게 수익의 기반을 창출하는데 있어서 더 좋은 것이 없습니다. 다양한 과금형식을 채택함으로서 고객들의 부담을 줄여 주어 유료정보 이용에 대한 고객들에게 편의 제공함과 더불어 제공업체에게는 실제적인 수익을 올릴 수 있는 기반이 되는 것입니다. 현재 PC통신을 통해 제공되는 콘텐츠의 상당 수가 인터넷으로 옮겨올 것으로 예상됩니다. PC통신의 경우 폐쇄성으로 인해 콘텐츠 수용에 있어서 한계성이 있을 뿐만 아니라, 콘텐츠 제공업체들에게는 수익배분에 있어 많은 불익이 있었던 것

최근 들어 성공한 벤처인들은 연예인 못지 않은 유명세를 타고 있다. 아직도 묵묵히 자기 자리를 지키며 일에 열중하는 벤처인들이 있기에 테헤란 밸리는 그 생명력을 유지하고 있는 것이다. 퓨처테크의 이상원 사장도 그 중 한 사람. 일부에서는 졸부처럼 돈을 쓰는 밴처기업인을 비판하지만 그것도 일부일 뿐 묵묵히 일하고 성실하게 살아가는 밴처인들이 아직도 테헤란 밸리에 자리를 잡고 있기 때문에 그것한 생각은 기우에 지나지 않는다. 몸에 밴 근검절약과, 대중교통을 이용하는 이상원 사장을 보면서 떠도는 소문에 대한 걱정을 잠시 잊을 수 있다. 근검절약이 몸에 밴 이사장, 하지만 근무환경이나 직원들의 복지향상을 위한 일에는 투자를 아끼지 않는다는 것이 직원들의 한결같은 평이다.

● 이상원 사장 약력

59년 서울생
배재고 졸
한양대 정밀기계공학 졸업
현대전자
삼천리기계 설계, 해외영업(85~95)
(주)퓨처테크 창업(97.1~)

이상원 〈퓨쳐테크 사장〉

또한 사실입니다. 때문에 초단위로 계산이 가능한 네트워크형 과금솔루션은 인터넷을 통한 콘텐츠 제공업체들에게 있어서는 반드시 필요한 요소라고 할 수 있습니다.

또한 네트워크형 과금솔루션은 인터넷의 본고장인 미국에서조차 없는 것이기 때문에 미국시장 진출이 가능합니다. 더구나 미국은 거대한 시장이기 때문에 시장 선점을 위해 현지 법인 설립을 추진 중에 있습니다.

■ 경영철학이 있으시다면

모름지기 기업은 글로벌 경제를 지향해야 한다는 것이 제 생각입니다. 우선 국내 시장만을 겨냥한 경영은 반드시 한계가 있기 마련이고 또한 국내에서만 통하는 기술은 그 생명력이 길지 못할 것입니다. 따라서 기업은 세계시장을 목표로 해야하며 기술력에 잇어서도 세계 시장에서 통할 수 있는 기술을 겸비해야 한다는 것이 기업경영에 임하는 제 생각입니다. 앞서 언급했지만 현재 미국 현지법인 설립을 추진하는 것도 그러한 맥락에서 이해하시면 될 것입니다. 물론 바탕에는 그것을 뒷받침할만한 기술력이 있어야하겠지요.

● 퓨쳐테크는...

소액결제 이젠 걱정할 필요가 없습니다.

콘텐츠 제공업체들에게 있어서 한가지 희망의 빛이 보인다. 그동안 회원제나 카드결제방식으로 인해 유료정보이용을 망설이던 고객들의 부담을 덜어주어 정보이용을 용이하게 해주는 기술이 개발되었다. 그것은 다름아닌 네트워크형 과금솔루션이다.

(주)퓨처테크가 개발한 이 솔루션은 유료인터넷 서비스를 시간종량 방식으로 과금할 수 있는 시스템이다. 따라서 시간단위로 과금해야하는 콘텐츠업체들에게 있어서는 이보다 좋은 것이 없다. 이외에 다양한 지불방식을 지원해 줌으로써 이용자의 불편을 덜어주고 기업에겐 수익 창출을 해주는 것이다.

네트워크형 과금솔루션이 기술의 핵심

인터넷을 통한 다양한 사업이 펼쳐지고 있다. 그 중 콘텐츠의

앳빌의 시장 구분

구 분	내 용	대상 상품
Portal 및 허브사이트	언론사이트, 검색사이트, 커뮤니티사이트	과금시스템, 과금서비스, 마케팅솔루션
PC통신 및 ISP	PC통신사업, 인터넷회선서비스 사업자(ISP)	과금시스템, 과금서비스, 마케팅솔루션
공공 및 산업 DB 보유기관	공공 및 사업 노하우를 보유한 민간기업, 정부, 공기업, 연구기관, 공공단체 등	과금 S/W, 과금서비스, 마케팅솔루션
PC방	온라인 위주의 PC방 고객	과금 서비스
쇼핑몰 사이트	기존의 일방적인 DM방식을 지양하고 고객의 행동을 추적하여 성향분석을 통한 과학적인 One-to-One 마케팅 희망업체	마케팅솔루션
전문정보제공업자	ARS, PC 통신, 인터넷, 출판 등 매체에 관계없이 전문 컨텐츠를 보유하고 서비스하려는 업체	과금 S/W, 과금서비스, 마케팅솔루션
잠재수요	-정보서비스를 희망하나 수익기반이 없어 진출을 보류 중인 개인 및 에비사업자	과금서비스
	-공공기관의 인터넷 공문서 발급	과금시스템

유료화에 수익 기반을 기업들은 확실한 수익을 올리지 못하고 있는 것이 사실이다. 그것의 가장 큰 이유 중의 하나는 바로 유료 콘텐츠의 경우 대부분이 소액결제인데 고객들의 입장에서는 결제방식의 번거로움과 회원제 등의 방식으로 운영되는 사이트에 대한 부담이 이용하고 싶은 용의는 있으나 쉽게 접근을 하지 않느다는데 있다. 이러한 점에 착안해 개발한 것이 바로 네트워크형 과금소루션이다. 이 솔루션은 기존의 PC통신에서 운용되던 폐쇄형 과금방식을 탈피해 인터넷을 통한 네트워크형 과금이 가능하도록 개발됐다. 따라서 공급자는 자신의 사이트를 가지고 인터넷 상에서 수익을 창출할 수 있으며 고객은 결제수단에 대한 부담을 덜어주어 불편을 해소했다.

엣빌(퓨처테크 과금솔루션)과 기존의 소액결제 비교

구분	엣빌	소액결제	
		이코인	사이버패스
과금방식	콘텐츠과금에 필요한 종합적인 방법지원	Hit에 근거한 부분적인 과금방식지원	
보안	데이터 통신시 해킹의 원천적 봉쇄	보안에 취약함	
CP지원	마케팅에 필요한 고객 및 DB 및 Data지원	카드홍보 이외는 현재 없음	부분지원
확장성	콘텐츠에서 포인트 및 마케팅 솔루션으로	제한적 활용	전화 및 멀티카드 가능
편리성	콘텐츠 이용에 가장 적합한 방식	Hit 단위로 부과하므로 소비자 이용이 불편함	

특히 퓨처테크의 과금솔루션은 초단위까지 정확하게 계산되는 시간 종량제와 정액제 등 다양한 방법으로 결제 지원을 해준다는 데 있다. 무엇보다 기존의 PC통신을 이용해 제공하던 콘텐트 업체들은 수익분배에 있어서 불평등한 구조를 가지고 있었는데, 퓨처테크는 수익의 10~20% 정도로 저렴한 비율로 수수료를 받기 때문에 기업들에게 있어서는 일거양득인 셈이다.

무엇보다 퓨처테크가 자신하고 있는 것은 이러한 과금솔루션이 전세계적으로 최초이며 유일하기 때문에 해외시장 진출이 유리하다는 것. 이에따라 인터넷의 본고장인 미국에 해외법인 설립을 추진 중에 있으며 이를 통해 미국 시장을 선점한다는 계획을 가지고 있다.

이제 엣빌이라는 과금솔루션이 그동안 취약한 수익 구조에 애태우던 업체들에게 새로운 희망으로 다가갈 것으로 보인다.

인터넷 정보는 공짜?

인터넷 정보는 공짜라는 인식은 이제 서서히 지워져 가고 있다. 정보의 홍수시대이고 언제어디서나 인터넷을 통해 정보를 얻는 것은 쉽다. 그러나 정보에도 우열이 있으며, 영국과 같은 나라는 정보는 자산이라는 인식이 강하게 지배하고 있다. 따라서 고급정보는 반드시 그 댓가를 요구하는 것이 일반적인 추세이다. 따라서 정보 이용에 대한 인식의 변화도 차츰 일어날 것으로 보인다.

그동안 고급정보 콘텐츠를 보유한 사업자들은 수익기반의 부재로 고민해 온 것이 사실이다. 그 수익기반의 부재는 바로 과금시스템의 부재에서 오는 취약성 대문이었는데 퓨처테크는 그러한 콘텐츠 시장의 원리를 잘 파악한 경우에 속한다. 아직도 더 많은 발전 과제를 남겨두고 있는 인터넷분야, 그중에서도 콘텐츠 사업분야는 아이디어 창출에 따라 유용한 정보는 무수히 창출될 가능성이 있다. 그 가운데 퓨처테크의 과금솔루션인 '엣빌' 이 있다.

● 회사연혁

1997. 01	법인설립
1997. 09	벤처기업협회 정회원
1998. 07	송파벤처타운 입주업체 지정
1998. 10	기술연구소 설립
1998. 12	신기술개발 벤처기업 확인 (서울지방중소기업청)
1998. 12	병역특례업체 지정(서울지방 병무청)
1999. 04	벤처지원센터 입주업체 선정 (한국통신)
1999. 10	서울시 투자적격업체 선정, 11월 대미투자유치단 참여
2000. 03	서울벤처타운 입주업체 선정 (서울시)
2000. 04	카이스트엔젤 1, 2, 3 호 펀드자금유치 (15배 할증)
2000. 04	엣빌서비스 그랜드 오픈

● 기술개발연혁

1997. 06	정보통신부 연구개발 자금으로 종량과금시스템 세계 최초개발
1998. 08	정보통신부 초고속 정보통신 응용기술 사업 출연과제
1998. 10	한국통신 초고속 프로젝트 일환인 유료정보시스템 공급
1998. 12	천리안 과금서비스 컨설팅
1999. 03	넷츠고 과금서비스 컨설팅
1999. 07	네트워크 과금서비스용 시스템 세계 최초 개발
2000. 01	엣빌비즈니스 모델 (네트워크과금서비스)국내 특허출원
2000. 02	엣빌과금서비스 시험가동 (알파, 베타 텍테스트 완료)