



# 보안시장 '흐린후 맑음' 될까?

## 상반기 먹구름 잔뜩, 장미빛 운운 '시기상조' ...업계 실적 놓고 의견 분분

'올해의 가장 유망 산업은 보안산업이다'

이 말은 올해가 시작되면서 IT업계에 가장 많이 나돌던 말이다. 그러면 과연 보안산업이 IT산업에서 가장 유망 산업답게 올해 상반기를 장미빛으로 세월을 보낸 것일까?

이에 대한 답은 다양하게 나올 것이다.

우선 결론부터 말한다면 많은 업체들이 '아니다' 라고 말하고 있다. 실제로 보안산업은 올 초에 약속했던 고속성장은 보이지 않았다. 물론, 전체적인 IT경기 침체 속에서 보안산업은 그래도 조금은 나은 형편이다. 그러나 보안시장이 전체 경기침체의 바람을 피해가는 사각지대에 있었던 것은 결코 아니었다.

이와 관련 업계의 상반기 결산에 관한 의견들은 의외로 장미빛이라고 말하는 업체들도 있지만 그렇지 못하고 고배를 들어야만 하는 업체도 늘어났던 것만은 사실이다.

이에 본지는 2001년도 상반기 보안시장에 대해 철저한 분석과 향후 전망에 대해 짚어본다.

### 상반기 시장 상황은

보안시장의 상반기 상황에 대한 대답은 업계에서 극명하게 갈리고 있다. 올해 상반기 보안시장을 전체적인 경기침체와 아직 형성되지 못한 보안의식 결여 등을 이유로 하여 지난해 보다 낮았거나 지난해와 비슷한 수준으로 보는 견해와 지난해에 이어 올해 상반기에도 지속적인 가파른 성장세를 나타내고 있다는 견해도 적지 않다.

### 상반기 시장 현황 업체마다 희비 갈려

올 상반기는 정보통신기반보호법 시행에 따른 전문업체 선정 등 큰 이슈가 많았던 시기였다. 그러나 전문업체 선정이나 K4인증 문제 등 모두 아직 해결되지 않은 상태에서 수요가 일어나기는 어려웠다고 설명하고 있다.

상반기 보안 시장을 침체기로 본 원인 중 가장 많이 차지하는 의견은 경기침체이다. 이러한 경기침체는 기업체들이 정보보호

에 대한 투자를 하지 못하게 된 것으로 연결되어 결국 보안시장이 성장하지 못하게 된 것으로 보고 있다.

또한 수요의 반 이상을 차지하는 공공시장이 시장 경기 침체로 인해 보안에 대한 투자를 하지 못해 자금 흐름이 원활하지 못했던 것으로 나타났다.

업계 한 관계자는 시장 침체에 대해 "상반기에 있었던 불법소프트웨어 단속으로 인해 당초 기업들이 정보보호 예산으로 책정해 놓은 금액을 정품 소프트웨어 구입으로 흘러들어 갔기 때문인 것 같다"고 말했다.

이 밖에도 업계의 과당 경쟁으로 인해 무리한 가격경쟁 때문에 가격 단가 하락도 한 몫을 차지하고 있다. 한 업계 대표는 "더 이상 국내에서는 판매를 해봐야 수익이 발생하지 않는다"고 토로하고, "해외진출을 모색해야겠다"고 말하기도 했다.

실제로 보안업계는 몇몇 분야에서 극심한 현상을 나타내며, 업체들끼리 경쟁을 벌이고 있다.

이밖에도 연초에 IDS나 VPN이 각광 받을 것이라고 전망한거

와 달리 아직까지는 수요가 많이 일어나고 있지 못한 것도 한 몫하고 있다.

### 업계 과당경쟁이 가격하락만 부채질

그러나 이와는 달리 긍정적으로 바라보는 시각도 적지 않다. 이러한 배경에 있어서 업계 관계자는 “기업과 개인 그리고 단체에서 보안에 대한 필요성 인식이 높아졌기 때문”이라고 말했다. 또한 정보통신기반보호법의 하나의 원인으로 지적했다.

현재 보안업체 상위 50개사 안에 있는 보안업체들은 대부분 올해 상반기 매출액이 전년도 상반기 매출액보다 높은 것으로 조사됐다. 이러한 원인에는 보안 업체들이 대부분 2000년에 설립된 회사가 많기 때문에 지난해에는 매출을 일으키기 힘든 상황이었다는 것으로 분석되고 있다.

당초 예상보다 시장이 어둡게 나타나자 업계에서는 기술개발과 업무 제휴 등으로 보안 업체간의 연계를 통해 공조하는 분위기가 두드러졌다. 이제는 보안업체도 혼자서는 더 이상 시장 상황을 극복하기 어렵다고 판단 한 듯 싶다. 지난해에는 제휴를 위한 제휴가 주류를 이루었다면 올해에는 실리를 위한 제휴가 주류를 이루고 있다.

외산 업체들의 경우 민수 시장 침체로 예상대로 고전을 면치 못하고 있는 것으로 조사되고 있다. 특히 국내 시장 전망을 바라보고 지난해에 직접 지사를 설립했던 업체들, 예를 들면 NAI, NetScreen사 같은 경우 매출 실적이 저조한 탓에 국내 지사 위치를 축소하거나 아예 싱가포르 본사 쪽으로 직원이 넘어가는 등의 양상을 보이고 있다.

### 하반기 전망은

하반기 보안시장 전망은 모두 동일한 목소리를 내고 있다. 한마디로 말해 하반기 보안시작은 밝다는 것이다. 하반기 보안시장은 상반기보다 활발한 투자가 이루어질 것으로 예상되고 있다. 이는 현재 침체된 경기가 오는 3/4분기를 기점으로 회복될 것이라는 기대심리가 크게 작용한 듯 싶다.

### 공공시장 하반기 수요 급증 예상

또한 그동안 막혀있던 공공시장이 하반기에 들어 수요가 급증할 것으로 내다보고 있다.

따라서 보안업체들은 경기호전에 대한 기대감들이 존재하며,

각 업종별로 보안에 대한 투자의 움직임이 일어나고 있다. 시장의 흐름은 설치하기 쉽고 관리하기 쉬운 제품에 대한 선호도가 증가하고 있으므로 이를 충족하는 통합 일체형에 대한 시장과 더불어 통합보안관리 툴에 대한 수요가 폭 넓게 형성될 것으로 예상된다.

또한 최근 들어 세계적으로 빈번한 인터넷 해킹사고 발생과 전자상거래 활성화에 따라 정보보호와 사용자 인증에 대한 관심이 한층 더 고조되고 있는 가운데, 올해 국내 정보보호 시장에 대해 소수업체는 지난해에 비해 7배 이상의 급성장을 나타낼 것이라는 견해도 나타나고 있다. 이는 지난해 방화벽과 바이러스 백신시장 같이 정보보호솔루션 판매 위주로 보안시장을 주도해 갔던 것에 비해 올해는 금융거래의 온라인화, 전자상거래 활성화에 따른 정보보호시장의 중요성 부각에 따라 IDS, VPN, PKI, 보안관제서비스, 보안SI, 보안컨설팅 등 새로운 보안시장 확대에 기인하는 것이라고 볼 수 있다.

또한 2001년 보안시장의 주요한 텃밭은 민수시장이 크게 활성화 될 것으로 예상했으나 국가기관 등 공공시장이 주요시장으로 등장했으며, 바이러스, 방화벽, IDS, VPN 등과 같이 정보보호제품 판매 위주의 기존 보안시장에서 보안관제서비스, 정보보호컨설팅, 인증서비스, 보안SI 등의 정보보호서비스 신규시장이 활발한 모습을 띠 것으로 전망되고 있다.

따라서 국내 정보보호시장은 올 하반기에 금융기관을 중심으로 최대 호황을 보이고 있으며 관공서 등 공공부문과 민수부문에서도 수요가 급증할 것으로 예상되고 있다.

### 전망 불투명... 해외 진출만이 살길

그러나 이러한 대부분의 전망에도 불구하고 그리 밝지 못한 전망도 몇 개 업체에서 제기되고 있다. 보안 업체의 한 관계자는 “하반기부터 경기 전망이 좋아질 것이라고 기대들을 했으나, 오히려 3/4분기 경기가 더 안 좋아 질 것으로 전망된다”고 지적했다. 따라서 “올해 매출은 4/4분기에나 이루어 질 것으로 전망된다”고 밝혔다.

따라서 해외 수출이 유일한 돌파구인데도 불구하고 현재로서는 해커스랩, 이글루시큐리티, 안철수연구소, 어울림정보기술 등 몇몇 업체에만 한정되어 있어 활발한 수출 전략을 진행하고는 있지만, 실질적인 수출을 이행한 업체는 그리 많지 않은 것으로 알려지고 있다. 그러나 하반기에는 업체들이 수출에 좀더 열을 올릴 것으로 보여지고 있다. 또한 기반보호법 시행 때문에 많은 업체들이 기대 했겠지만 국내보안시장을 이끌고 있는 업체들이 대부분



솔루션 업체들이기 때문에 활발하게 전문업체 지정에 참가할 것 같지는 않으나 종합보안 회사를 표방하는 업체들은 전문업체 지정을 받기 위해 준비중인 것으로 조사됐다.

이렇듯 현재 보안업계는 실질적으로 느끼는 시장 경기에 대해 업체에 따라 극명하게 나뉘어져 있으며, 전망 또한 현실적으로 불투명한 상황이다. 그러나 대부분의 업계 관계자와 전문가들은 하반기 경기회복 분위기와 보안 인식이 확산되면서 보안시장은 상반기의 침체 국면에서 벗어날 것이라는 게 전체적인 의견이다.

올해 전체 보안시장 전망은 연초에 예상했던 전년대비 2배 증가한다는 올해 보안 시장 규모 3,000억원을 넘지는 않을 것이며, 당초 예상만큼 시장이 형성되는 것도 의문스러운게 현실이다.

### 올해 가장 뜨는 정보보호 산업분야는

이에 대한 업계의 답변은 모두 일괄적이고 동일하게 나타나고 있다. 먼저 결론부터 말하면 IDS와 VPN이 올해 가장 두각을 나타내는 보안솔루션 제품이다.

현재 IDS 평가 인증제도는 우선 보안시장 규모 확대에 가장 큰 영향을 미칠 것으로 전망되고 있다. IDS 평가인증제도에 보안업체가 민감한 반응을 보이는 이유는 방화벽 인증제도에 의해 시장의 판도가 크게 변화했던 전례에서 찾아볼 수 있다.

IDS 평가 에서 최고등급을 획득할 경우 공공부문은 물론이고 민간시장까지 동시에 평정할 수 있다는 점 때문에 업체간 경쟁은 더욱 가속화되어질 전망이다. 국내 시장 규모는 지난해 40억원 ~50억원으로, 올해 금융권과 전자상거래 업체 수요에 힘입어 150억원에서 200억원 정도로 전망되고 있다. 내년은 이에 200%에서 250%로 규모로 증가한 500억원대 시장을 형성할 것으로 보인다. 이는 국방부 및 지방시청 등의 관공서에 IDS를 설치하는 공공시장보다 금융거래 및 IDC 센터의 증가로 민수시장이 비중이 커질 것으로 예상하고 있기 때문이다.

### PKI, 보안컨설팅도 전망 밝아

또한 국내 VPN시장은 연평균 83% 성장을 예상하고 있으며 정부 및 공공기관에서 우선적으로 도입할 것으로 전망하고 있다. 이에 따라 1999년에 200억원에서 2000년 470억원, 2001년에 880억원, 2002년에 1,570억으로 급성장 할 것으로 업계에서는 전망하고 있다.

그러나 이러한 당초 기대와는 달리 급성장은 하지 못한 것으로

전해지고 있다.

IDS의 경우 K4인증과 맞물려 아직 결과가 나오지 않아 그 수요가 주춤한 상태이고, VPN의 경우도 예상외로 약진이 저조했다. 이밖에도 PKI가 각광을 받고 있다.

2001년 7월 전자 서명법은 전자상거래서 데이터 무결성, 기밀성, 사용자 인증, 부인 방지 등 PKI의 핵심 기능을 모두 구현하도록 의무화하고 있다. 2001년부터 전자상거래 시장이 급속하게 성장할 것이라는 점과 PKI는 전자 상거래 시장이 성장하기 위한 선행조건이라는 점에서 올해 PKI 시장은 정보보호 시장에서 각광받는 시장으로 부상할 것이라는 의견이다.

또한 정보통신기반보호법과 관련하여 올 연말에는 정보보호 컨설팅 분야 시장도 확대될 전망이다.

### 업계가 대응해야할 공동 전략은

현재 무엇보다도 업계에서 공통으로 내놓는 공동전략은 시장의 질서를 잡아야 한다는 것이다.

국내 정보보호분야 시장이 포화수준에 이르고 있어, 해외 시장의 개척이 업계로서는 최선의 대안이라고 업계 담당자들은 말하고 있다.

### 제살 깎아먹기식 가격 경쟁 지양되야

정보보호 업계 자체의 역사가 길지 않고 시장 자체가 아직 형성단계에 있는 상황이므로 개별 기업 단위의 실적보다는 전체적인 시장의 크기를 확장하는데 각 업체들이 주력해야 할 것이라고 입을 모으고 있다.

또한 제살 깎아먹기식의 가격 경쟁은 지양되어야 한다고 의견을 모으고 있다.

다음으로 자사가 보유한 강점과 약점을 파악하고, 시장에 진입하고 성장하기 위해 강점은 강점대로 살리고, 약점은 보완하는 선택과 집중의 전략이 필요하다고 말한다.

업계 한 관계자는 "보안 분야는 특히 기술 장벽이 높은 분야이기 때문에 기술 개발에 많은 노력과 예산을 투자해서 기술 개발을 해야한다"고 주장했다.

### 세계 정보보호 시장은

세계 보안서비스 시장 예측기관(OVEM)에 의하면 일반적으로

e-business security 시장은 IT market 패턴을 따를 것으로 전망되고 있다. 일반적으로 북미시장을 따라갈 것으로 보이며, 유럽 및 아시아 태평양은 2년 정도 뒤져 있는 것으로 조사됐다. 보안시장 내에서는 보안서비스는 솔루션 판매에 따른 매출보다 빠르게 성장할 것이다. 중소기업들의 e-business security 시장에 대한 관심이 고조되면서 보안 전문인력 부족현상과 아웃소싱에 대한 관심이 증가하고 있다. 보안서비스는 전체 보안시장에서 2000년도에 12% 정도를 차지할 것이고 2005년에는 25%를 차지할 것으로 예상하고 있다.

### 세계 보안시장 급성장 추세

세계 전체 보안시장 규모는 123억달러로 매년 30% 이상 성장하고 있는 추세이다. 미국의 체크포인트, 인트러스트사는 올 상반기 수익성이 야후를 제외한 인터넷 포털사이트를 앞지르고 있는 것으로 나타났다. 또한 현재 미국에서는 이미 공공 및 민간기업의 1/4이 연 50만달러이상 정보보호 예산으로 편성하고 있다.

한편, 조사기관 OVUM 자료에 의하면 전세계 e-business 관련 보안제품 및 서비스 시장규모는 2005년에 580억 달러에 이를 것으로 전망하고 있다. 이와 함께 e-business security 시장은 2000년과 2001년 2년 사이에 100%이상 성장할 것으로 기대하고 있으며, 연간 성장률은 30%이상 될 것으로 예측하고 있다.

### 2001년 업체별 전략은

#### ▲ 드림시큐리티

국내 무선 시장 80% 점유 목표

하반기 국내 무선 시장의 80% 이상을 점유하는 것을 목표로 삼고 있다. 지난 1월 국내 6개의 보안 업체와 중국에 합작법인을 설립함으로써 중국진출의 교두보를 마련했다. 지난 5월에는 일본의 레이어 세븐과 제품공급 계약을 체결하고, 일본 굴지의 SI 그룹웨어 업체들과 제품 공급 및 조인트 벤처 설립을 추진하는 등 일본 시장도 활발하게 공략하고 있다. 올해 상반기 매출액 60억원을 기록하고, 올해 전체 예상 매출액은 150억원을 전망하고 있다.

#### ▲ 마이크로테크놀로지

컨설팅, 보안SI, 보안솔루션 영역 확대

지난해 6월 정보보안컨설팅 및 보안패키지 개발 전문업체로 공식 보안 분야에 첫 발을 내딛은 이후 입지를 굳혀가고 있다.

올해 상반기 전략은 전문컨설팅 기업으로서 입지 및 위상 확보를 위해 주력해왔으며, 하반기 전략은 컨설팅 분야를 비롯하여, 보안SI, 보안솔루션 사업으로 영역을 확대해 나가고 있다.

올해 상반기 매출액 10억원을 기록하고, 올해 전체 예상 매출액은 50억원을 전망하고 있다.

#### ▲ 사이버패트롤

SI의 수행 역량 대폭 강화

올해에는 보안 SI사업과 관제 및 MSP 서비스 사업에 역점을 두기로 했다. 사이버패트롤은 이를 위해 좀더 전문화된 사업 전략 수행을 위해 영업부서를 보강했으며, 솔루션 컨설팅 그룹을 확대 개편하여 보안 SI 기술팀으로 개명하고, 대규모 프로젝트에 대한 기술 지원 전담을 통해 SI의 수행 역량을 대폭 강화했다. 올해 전체 예상 매출액은 500억원을 전망하고 있다.

#### ▲ 소프트포럼

북미·일본 현지법인...시장진출 계획

공공부분을 비롯한 여러 곳에서 제품 수요가 크게 늘 것으로 예상되는 만큼 주요 업체들과의 전략적 제휴 등을 통해 매출을 증대할 계획이다. 해외 진출을 위해서 북미와 일본에 현지 법인 형태나 합작법인 형태로 시장 진출을 계획하고 있으며, 매뉴얼의 영문화 작업과 해외전시 참여가 같은 구체적인 실행 과정을 밟고 있는 중이다. 올해 전체 예상 매출액은 200억원을 전망하고 있다.

#### ▲ 시큐어소프트

지속적 마케팅 강화...중국시장 진출

침입탐지시스템과 ESM시스템은 지속적인 마케팅을 강화하고, WPKI솔루션은 해외시장 진출을 추진한다. 보안컨설팅 부분은 시장점유율 20~25%, 보안관제서비스는 15~20%의 시장점유율을 유지하기 위한 마케팅을 실시할 방침이다. 또한 중국시장 진출을 위해 중국 현지에 본거지를 두고 전국의 유통망과 다년간의 IT경험을 지닌 업체와 전반적인 수출계약을 협의중에 있다. 올해 상반기 매출액은 85억원을 기록했다.

#### ▲ 싸이버텍홀딩스

안정적 수익구조 확보에 주력

방화벽의 지속적인 성장으로 수익을 확보함과 동시에 타 제품의 활성화를 통해 안정적인 수익구조를 확보하는데 주력할 방침



이다. 하반기에는 신규 제품 영업강화와 차세대보안 솔루션 출시를 통해 매출원을 다변화시키며 고객센터, 교육사업 및 유지보수 계약을 제고, 조직이 생산성 향상을 통해 수익을 극대화하고자 하고 있다. 올해 상반기 매출액 65억원을 기록하고, 올해 전체 예상 매출액은 200억원을 전망하고 있다.

### ▲ 세넥스테크놀로지

#### 생체인식 분야에 진입

국내에서 틈새시장으로써 중소기업을 공략하기 위해 편리하고 저렴한 보안 SMB Model(보안컨설팅과 교육 포함)을 제공할 계획으로 있다. 나아가 세넥스테크놀로지는 다양한 보안제품으로 통합보안솔루션의 선두 업체로 거듭날 날을 기다리고 있다. 또한 해외시장에는 이제 도입기인 생체인식 분야에 진입하여 회사의 입지를 분명히 할 계획이다. 올해 상반기 매출액 15억원을 기록하고, 올해 전체 예상 매출액은 270억원을 전망하고 있다.

### ▲ 이글루시큐리티

#### 본격적 해외 사업 강력하게 추진

모든 인터내셔널 비즈니스가 미국 해외 본사를 중심으로 이루어지고 있으며 이는 한국 기업이지만 세계 시장에 더 가까이 접근하고 또 미국 시장 내에서 고객의 기술적인 요구와 시장 요구를 실시간으로 반영하기 위해서이다. 본격적인 해외 사업을 위해 상반기 안에 미국 법인 증자를 끝낸후 보안업계 전문가를 CEO로 영입하여 벤처 캐피탈로부터 투자도 유치하고 또 사업 규모도 늘릴 예정이며, 이를 위해 현지인으로 구성된 영업과 마케팅 인력도 채용단계에 있다. 올해 상반기 매출액 50억원을 기록하고, 올해 전체 예상 매출액은 150억원을 전망하고 있다.

### ▲ 인젠

#### 해외 네트워크 구축으로 해외시장 공략

솔루션 및 보안컨설팅에도 해외사업역량을 더욱 강화하며, 현재 중국에 기 설립된 북경단독법인과 대련합작법인을 중심으로 수익을 창출할 수 있도록 할 것이며, 일본에는 올해 초 산자부 지원 IT 벤처센터에 입주한 인젠 일본사무소를 통해 시장을 적극적으로 공략할 방침이다. 비록 현재의 시장규모는 작으나 시장성장률이 높은 동남아 시장에서는 컨설팅을 위주로 한 전략적 접근으로 시장을 선점하는데 초점을 둘 것이다. 이 밖에 홍콩 법인 설립도 구체화하고 있어 하반기에는 홍콩, 중국, 일본을 잇는 해외 네

트워크 구축으로 더욱 해외시장 공략에 박차를 가할 계획이다. 올해 상반기 매출액 60억원을 기록했다.

### ▲ 어울림정보기술

#### 세계적 보안기술 갖는 회사로 성장

하반기 코스닥 등록을 앞둔 어울림은 SECUREWORKS FIREWALL에서 확보한 시장점유율 1위를 확고히 지키고, 가상 사설망인 SECUREWORKS VPN을 통해 2001년 또 다른 새로운 시장 선점에 나설 예정이다. 또한 그 동안 축적한 고객으로부터의 신뢰를 기반으로 정보보안컨설팅 및 정보보안SI 사업으로의 본격적인 진출을 시도할 계획이다. SECUREWORKS라는 브랜드를 세계적인 보안 브랜드로 성장시키고 동시에 어울림을 세계적인 보안기술을 갖는 회사로 성장시키는 것이다.

### ▲ 카포넷

#### SMS·보안제품간 연계 통합보안관리 기능성 향상

네트워크 기술 등 핵심 기술과 보안 SI 사업을 위한 인터그레이션(Integration) 기술을 보유하고 있다. 우위의 서비스 제공을 위한 인적 인프라도 확보한 상태이다. 네트워크 프로토콜 설계 및 서비스 서버 개발 기술, 사용자 인증, 멀티미디어 응용 기술의 보유로 이들을 융합한 개인보안 서비스 개발이 가능하며, SMS 제품과 보안 제품들간의 연계 서비스를 위한 기술 개발이 가능하다. 이것으로써 일반 컴퓨터 사용자를 대상으로 하는 서비스 제공을 통해 개별 클라이언트의 보안성 강화가 가능하다. 또한 SMS 제품과 보안 제품간의 연계를 통한 통합 보안관리 기능성을 향상시킬 수 있다. 올해 상반기 매출액 40억원을 기록하고, 올해 전체 예상 매출액은 100억원을 전망하고 있다.

### ▲ 코코넷

#### 서비스 영역서 선두 확보

종합 보안 서비스 업체로서 보안에 관한 전반적인 서비스 영역에서 선두 확보, 엔터프라이즈 비즈니스에서 보안 서비스 수요 확대에 기여하고, 호스팅 서비스 선두 유지, 컨설팅과 호스팅 서비스를 결합한 형태의 on-going 컨설팅을 대폭 강화할 방침이다. 여기에는 일반 교육기관에서 아직 수요에 비해 미약한 수준인 교육 부분도 포함하여 기업에 알맞은 보안 지식 및 운영 기술 관련 교육과 체계화 할 예정이다. 따라서 인력확충과 우수한 업체를 파트너로 선정할 방침이다. 또한 고급형, 저가형 서비스의

다양화와 자체 전산실을 보유한 기업 고객을 집중적으로 공략할 방침이다. 올해 상반기 매출액 25억원을 기록하고, 올해 전체 예상 매출액은 70억원을 전망하고 있다.

▲ 트루시큐어

전략적 고객 및 파트너 확보 우선

트루시큐어의 장기적인 룰텀 파트너 십(long-term partner-

ship)에 의한 전략적인 고객 및 파트너 확보가 우선이며, 일회성이 아닌 지속적인 보안 협력관계의 구축만이 보안사고를 사전에 예방하는 모델이 된다는 것을 실현시킬 계획이다. ICSA Labs의 Product Certification은 본사 ICSA lab Manager의 협조요청에 의해 국내에서 우선 검증된 제품에 한하여 신청을 받기로 했다. 올해 상반기 매출액 28억원을 기록했다.

\* 업체는 가나다순

Interview

성균관대학교 컴퓨터공학부 교수 정태명

“정보보호 대중화와 시장질서 절실”



■올해 상반기 보안시장을 평가한다면.

연초에 발표됐던 시장규모 보다는 작게 나타난 것 같다. 이는 IDS(침입탐지시스템) 제품의 확산으로 인해 전체 보안시장이 커질 것으로 예상했으나, 인증 문제가 남아있어 예상보다는 커지

지 않았다. 또한 대부분의 수요가 공공시장에서 발생하는데 그 수요도 예상보다는 작았었다. 이러한 원인은 전체적인 경기악화로 인해 나타난 것이지만, 다른 산업에 비해서는 그래도 시장이 성장한 것이다. 올해 하반기 되면 공공시장 수요가 증가하면서 보안시장의 경기가 활성화 될 것으로 전망된다.

■올해 보안 제품이나 서비스중 가장 두각을 나타낸 부분은.

올해 많이 각광을 받은 부분은 IDS와 PKI(공개키기반구조) 일 것이다. 또한 하반기가 되면 무선 PKI가 각광을 받을 것으로 전망된다. 반면 방화벽은 서서히 시장의 포화상태를 나타내며 소강상태를 보이고 있다. 정보통신기반보호법이 올말에 시행되면 내년부터는 보안 컨설팅 부분도 활성화 될 것으로 예상하고 있다.

■정보통신기반보호법이 주는 영향은.

정보통신기반보호법이 시행되면 그 영향은 상당할 것으로 내다보여지고 있다. 이는 공공시설이 법에 의해 보안 컨설팅을 받아야 하므로 그 수요가 폭발적으로 증가할 것으로 전망되고 있기 때문이다. 따라서 많은 보안 컨설팅 업체들이 정보보호전문업체 선정과 관련하여 고심중에 있다. 보안 컨설팅 업계에는 내년 초부터 큰 변화를 가져올 것이다. 이러한 변화는 우선 보안 업체들을 크게 세가지 그룹으로 나누어 질 것이다. 한 그룹은 대형 SI업체, 또 한 그룹은 대형 보안업체, 나머지 한 그룹은 내실 있는 전문보안 컨설팅업체이다. 정보보호전문업체는 20개 정도의 업체가 선정되는 것이 적절하다고 생각한다.

■현재 국내 보안 업계의 문제점과 방향은.

첫째는 보안 시장에는 한정된 수요에 비해 너무 많은 업체가 존재한다.

또한 아직은 국내에 보안이 필요한 것에 대한 인식이 부족하다. 따라서 보안산업을 보다 대중에게 쉽게 인식할 수 있게 해야 한다. 시장 안에서의 수요를 나눠먹기 보다는 시장 밖의 손님을 끌어 들여와야 할 것이다. 이르기 위해서는 보안 시장의 정리가 필요한 시점이다. 둘째는 아직도 국내의 기술개발이 미흡한 실정이다. 물론, 보안산업이 형성된지 3~4년이 지난 지금 보안 기술은 많이 발전했지만 기간에 비해 아직은 미흡한 실정이다. 그래서 수익성 있는 해외진출이 적은 편이다. 셋째는 과당경쟁으로 인한 가격하락이 문제이다. 지나친 경쟁으로 인해 수익성이 거의 없는 가격으로 판매를 하다보니 악순환이 계속되고 있다. 결국 제살 깎아먹게되고 마는 것이다. 업계는 자율 규제를 통해 이러한 문제점을 해결해야 할 것이다. 또한 기술개발에 있어 공동으로 전략을 세워 시장을 보호해야 한다.

■종합 보안업체를 많이 지향하고 있는데.

보안업계에는 종합보안업체와 보안 각 부분의 전문회사들이 공동으로 존재해야 한다. 이는 아직은 한국 시장이 작기 때문에 모든 보안업체들이 종합보안업체를 지향하고 있는데, 국내에서는 종합보안회사는 5개 정도가 가장 적절한 것으로 보인다. 나머지 수요는 각 전문업체들에게 아웃소싱을 통해 이루어져야 할 것이다.

■현재 국내 보안 전문가인력 수준은.

아직은 국내 보안산업의 역사가 짧아서 전문가가 적은 편이다. 국내에는 보안 종사자는 많지만 어떤 문제든지 해결할 수 있는 보안 전문가가 적은 것이 현실이다. 인재 양성 센터를 통해 체계적인 인력양성을 해야한다. 새로 생긴 자격증은 정보보호 산업을 확산하는데는 도움이 되지만, 인력 양성에는 큰 도움은 없을 것 같다. 수준별 인력을 다양하게 양성해야 한다. 또한 보안 관련 기초분야를 철저히 공부해야 할 것이다.

■정부가 해야할 일은.

정부의 정책지원은 직접적인 지원보다는 간접적인 지원이 보다 효과적일 것으로 보인다. 예를들면 보안 산업의 활성화를 위해 보안의 필요성을 홍보하여 일반인이 쉽게 인식할 수 있게 하는 것이다. 또한 보안시장에서의 우수기술을 선정하고 확산시키는 정부의 산업촉진 정책이 필요할 것이다. 뿐만 아니라 일반 기업에서 보안 시스템을 갖춘 기업에게는 세제 감면 혜택을 주는 것도 하나의 방법일 것이다.