



INICIS

“지불업체 성공은 인터넷 기업의 성공이 선행돼야”

전자지불 산업은 무한한 성장 가능성 잠재

“전자지불산업의 성장은 전체 인터넷 업계와 매우 밀접한 관계가 있습니다. 전자지불업체 혼자 성공할 수 없습니다. 전자지불업체는 인터넷기업의 성공이 선행되어야 하는 공생의 관계인 셈입니다. 최근 일부 정보통신 기업과 인터넷 기업의 부정행태가 IT 시장의 물을 흐리긴 했지만 여전히 IT산업은 미래를 거는 성장 산업임에 틀림없습니다.”

이니시스 김도균 사장은 전자지불업계 전망에 대해서 아직 삼페인을 터뜨리기에는 시기상조지만, 무한한 성장가능성을 보여주고 있다고 말했다. 이니시스가 전자지불서비스를 시작한 1998년도는 국내 전자상거래 시장이 아직 활성화되지 못한 초기시장으로써 국내에서는 전자지불서비스라는 개념도 아직 형성되지 않은 시기였다. 이니시스는 전자지불서비스라는 새로운 분야의 시장영역을 만들어 가면서 비즈니스를 창출한 선도자 역할을 수행해왔다고 할 수 있다.

취재 김진경 기자

이니시스(www.inicis.com)는 인터넷 전자결제서비스 전문기업으로 1998년 인터넷보안 전문기업인 이니텍에서 전자지불 관련 사업부문이 독립해 출범했다. 이니시스는 암호화 인증기술, 데이터 보호기술, 전자서명기술을 기반으로 한 안전한 전자결제솔루션을 제공해 사업 시작 2년여만에 전자결제서비스분야에서 두각을 나타냈다.

안전한 전자결제 솔루션으로 두각

전자지불서비스(Internet Payment Gateway Service)는 소비자가 인터넷쇼핑몰에서 물품의 구매 또는 서비스 이용 등에 따른 지급결제를 온라인상에서 할 수 있도록 하는 것. 이니시스의 INIpay(이니페이) 전자지불서비스는 상점과 금융기관 사이에서 소비자가 지불한 결제정보를 해당 금융기관으로 안전하게 전달하고, 전달된 결제정보에 대한 승인결과를 다시 상점과 소비자에게 알려주는 지불중계서비스이며, 거래내역에 대한 데이터 관리와 조회, 취소 및 EDI 매입과 상점정산 등을 포함한 Back-office 서비스도 제공한다.

이니시스의 전자지불서비스는 현재 국내 5000여 개의 인터넷쇼핑몰에서 이용되고 있다. 소규모 쇼핑몰에 적합한 페이지(payment) 방식의 지불서비스인 '이니라이트(inilite)'와 콘텐츠 이용료 등 소액지불이 가능한 충전식 선불결제 시스템인 '네티머니(Netimoney)' 등 다양한 지불서비스 수단을 갖춰 다양한 시장욕구에 전략적으로 대응하고 있다.

이니시스 김도균 대표는 “앞으로 무선인터넷, P2P, 소액지불솔루션사업, CRM·DB 마케팅사업, 배송관계서비스 등으로 비즈니스영역을 넓히고 수익기반을 다양화해 나갈 것”이라고 밝혔다.

이니시스의 전자결제서비스는 쇼핑몰 전자지불 외에도 인터넷 빌링, 온라인을 이용한 기업간 거래(B2B), 소액 콘텐츠와 같은 정보이용에 대한 전자지불, 티켓예매, 공공기관 공과금 납부 등 전자지불과 관련된 모든 영역에 있어 적용 가능하다.

전자상거래의 활성화에 전자지불업체 동반성공

인터넷이 사람들 사이에 주요 커뮤니케이션 수단으로 자리 잡으면서 직접 상점에 가지 않고도 전자상거래를 이용해 각종 상품과 서

비스를 구입하고 다양한 금융거래를 하는 등 그 동안 실생활 속에서만 가능했던 많은 일들이 인터넷을 기반으로 하는 사이버 세계에서 더욱 편리하게 이루어지고 있다.

이처럼 인터넷의 확산과 함께 시간적, 공간적 한계가 없어지고, 풍부한 정보와 다양한 서비스를 누릴 수 있는 편리함을 바탕으로 우리나라 전자상거래 시장은 전체 산업 매출액의 약 1.67%에 달하는 17조 4000억원(2000년)으로 추정되며, 2001년에는 29조 3000억, 2005년에는 187조원을 넘어설 것으로 예상할 만큼 급속도로 성장하고 있다.

이처럼 전자상거래가 발달하고 인터넷 쇼핑몰이 증가함에 따라 필수적으로 갖추어져야만 되는 기반 인프라 기술이 전자지불시스템이며, 전자상거래 상에서의 특화된 서비스 분야라고 할 수 있다.

실 상거래에서는 개인이 상품을 구입할 때 신용카드나 현금 등으로 현장에서 지불을 하지만, 인터넷과 같은 네트워크 상에서는 인터넷 환경에 적용할 수 있는 안전성과 편리성이 갖춰진 전자지불시스템이 필요한 것이다.

전자지불시스템은 인터넷에서 행해지는 대금지불에 대해 실시간으로 처리결과와 관련한 인증코드를 송·수신함으로써 일반소비자·쇼핑몰 사업자·금융기관간의 지불처리시 안정된 환경을 제공해 제품과 서비스의 안전한 인터넷 상거래를 가능하게 한다.

또한 오프라인지불의 불편함을 해소함과 동시에 지불과 관련된 운영비용을 절감할 수 있도록 해주며 특히, 소비자의 금융정보 누출을 방지할 수 있는 기반기술을 확보함으로써 전자상거래를 활성화시키고 있다.

‘오프라인의 온라인’ 시장확대 원동력

김도균 대표는 “이니시스의 가장 큰 고객 중 하나가 YBM사이이다. 매월 토익시험 신청을 인터넷으로 받는데 과금대행을 하고 있다”고 말했다. 토익접수를 받을 때 서버가 다운됐을 정도였다고.

오프라인에서 이뤄졌던 거래와 관행들이 거부감 없이 온라인화되면서 시장의 확대는 가속화되고 있다. 또 많은 인터넷 기업들이 생존을 위해 마지막 수단으로 선택했던 ‘콘텐츠 유료화’의 성공은

기대하지 않았던 시장의 개화라는 측면에서 아주 의미가 있다.

이니시스는 신용카드 기반의 전자지불게이트웨이(Payment Gateway)인 '이니페이(INIpay)' 전자지불서비스를 시작함으로써 신용카드가 전자상거래상의 주요 지불수단으로 자리 잡을 수 있도록 기여했다. 또 은행계좌이체를 이용해 인터넷 쇼핑이 가능하도록 실시간 은행계좌이체시스템의 추가적인 개발과 서비스로 제 1금융권인 은행들도 전자상거래의 장(場)으로 진출할 수 있는 기회를 제공했다.

특히 사이버 전용의 신용카드 지불시스템인 인터넷 안전결제(ISP : Internet Security Payment) 시스템을 개발, 사업화 함으로써 안전하고 편리한 인터넷 지불전용의 버추얼카드 서비스를 제공했고, OK 캐시백 포인트에 의한 지불, 핸드폰 및 ARS 지불 등과 같은 유무선 지불게이트웨이 시스템에 이르기까지 지불수단을 개발해 서비스하고 있다.

최근 무선인터넷 기반의 전자상거래 분야인 M-Commerce 시장의 급속한 성장과 더불어 차세대 무선인터넷 전자지불서비스 시장의 확대가 예상됨에 따라 무선지불 인프라 구축은 물론 지속적인 지불서비스 모델 개발을 통해 다변화되고 있는 시장의 욕구에 전략적으로 대응해 나가고 있다.

현재 이니시스의 주요 인터넷 쇼핑몰 가맹점으로는 예스24, SONY코리아, 삼성전자, 전자랜드, YBM시사닷컴, 하이텔, 한국인터넷정보센터(아이네임즈), SK(주), 파스넷, 조인스 닷컴, MAM(맘)24, SK상사 등 국내 대형 쇼핑몰을 중심으로 약 5000여 개.

이니시스의 전자지불서비스는 전자상거래로 발생한 거래금액, 즉 전자지불시스템을 통해 거래된 거래금액의 일정수수료(지불수수료) 수입을 수익모델로 하는 사업으로써 2000년도에는 99년 대비 600% 이상 성장한 75억원의 매출을 달성했으며, 2001년도에는 2000년 대비 약 300% 이상 성장한 233억원의 매출을 달성했다.

하지만 어려움이 없는 것은 아니다. 이니시스 마케팅담당 윤정 이사는 "거래 수수료는 2.5~2.7% 정도로 경쟁이 치열해지면서 점점 낮아지고 있다. 후발업체들이 가격경쟁력을 내세우며 수수료 인하 정책을 쓰고 있어 '제살 깎아먹기 식' 경쟁이 가속화되고 있다"고 애로사항을 털어놓았다.

0.1%의 수수료 경쟁에서 살아남기

이니페이(INIpay)' 전자지불시스템은 인터넷상에서 일반소비자·쇼핑몰사업자·금융권과의 전자지불중계 역할을 하는 지불게이트웨이(PG : Payment Gateway) 시스템과 온라인 지불을 위해 쇼핑몰 시스템과 정보 연동 역할을 하는 Transaction Server(TX), 고객 PC에 자동 설치되어 지불정보를 암호화해 전송하는 소프트웨어인 이니페이 플러그인(INIpay Plug-in) 128을 비롯, 지불과 관련

된 핵심 솔루션으로, 이들 제품은 전자지불과 관련된 구성원들의 시스템에 연계해 서비스에 이용되고 있다.

이니시스의 이니페이(INIpay) 전자지불 서비스는 게이트웨이 모델을 따르는 전자지불서비스이며, 이는 다수의 지불 받는 자(온라인 사업자 : 판매자)와 다수의 금융기관들을 중계하는 게이트웨이가 있어서 두 구성원 사이에 발생할 수 있는 업무의 사각지대를 보완하고, 상점과 금융권을 직접적으로 연결, 네트워크를 구성하는데 따르는 비용의 낭비를 줄일 수 있는 모델이다.

물론 상점과 금융기관의 두 구성원 사이를 직접적으로 연동하는 기술적인 연동모델도 있기는 하나, 구축비용이 많고 상점들도 연동하기가 불편해 실질적으로 사용하지 않고 있다.

이러한 게이트웨이(PG) 모델의 전자지불서비스는 전자지불서비스 시장에서 가장 일반적이고 효율적으로 사용되는 서비스 모델로써 다음과 같은 기술적 요소를 갖추고 있어야만 한다.

첫째, 네트워크 상에서 이루어지는 서비스인 만큼 각각의 구성원 상호간의 인터페이스(Interface) 기술이다. 전자지불서비스를 받는 자, 즉 사업자인 쇼핑몰 역시 컴퓨터로 구성된 전자적인 시스템을 가지고 사업을 운영하기 때문에 전자지불시스템을 쇼핑몰 시스템과의 쉽고 효율적인 방법으로 연동할 수 있도록 하는 인터페이스 기술이 필요하게 된다. 전자지불시스템을 쇼핑몰 시스템과 인터페이스 하는 방식에 있어서는 트랜잭션 서버(TX ; Transaction Server)에 의한 연동방식과 페이페이지(Paypage) 연동방식의 2가지 형태가 있다. 이 두 가지 연동방식은 융통성과 편리성 측면에서 다음과 같이 서로 상이한 차이점을 가지고 있다. 자체 D/B를 보유한 쇼핑몰의 경우에는 고객 또는 지불정보를 자체 D/B에 저장, 다양한 용도로 가공해 활용할 수 있다는 융통성 측면에서 트랜잭션 서버 방식이 강점을 가지고 있으며, 자체 D/B가 없는 작은 규모의 소형 쇼핑몰의 경우에는 간단한 지불만을 처리하는 데에 편리한 페이페이지 방식이 편리성 측면에서 강점을 가지고 있다.

둘째, 인터넷과 같은 공개된 개방형 네트워크 상에서 이루어지는 전자지불서비스인 관계로 정보 해킹 위협으로부터 안전하게 보호될 수 있는 보안기술이 필요하다. 특히 보안기술 영역 가운데서도 암호 기술과 인증기술이 필요한 분야로서 단순히 방화벽을 설치한다거나 침입탐지 시스템을 설치하는 것으로는 네트워크 상에서 이동하는 금융정보에 대한 안전을 보장할 수 없다. 따라서 디지털 금융정보 자체를 보호할 수 있도록 암호화와 인증에 대한 기술이 중요하게 다루어지고 있는 것이다. 이니시스의 지불서비스는 고객의 신용정보를 고객의 컴퓨터에서 암호화된 상태로 쇼핑몰과 전자지불서비스 업체의 시스템을 거쳐 금융기관까지 전달하며, 고객과 금융기관을 제외한 쇼핑몰이나 지불업체에서는 정보를 볼 수 없도록 End to End 보안시스템 체계를 갖추고 있는 안전한 전자지불서비스이다.

셋째, 금융거래를 취급하는 업무의 중요성으로 인해 기업 내 외부

의 통제를 목적으로 하는 정산 및 리스크 관리 기술이 필요하다. 정산이란 쇼핑몰에서 거래된 거래대금을 금융기관으로부터 받아 각종 수수료 등을 차감한 후 쇼핑몰에게 지급하는 것이다. 따라서 대규모의 거래와 많은 쇼핑몰에 대한 정산업무는 대량의 자금을 다루는 부서의 내부관리차원에서의 통제와 업무의 효율성측면에서도 시스템 자동화를 통해 관리·운영돼야만 쇼핑몰에 대한 정산금액의 정확성을 담보할 수 있는 것이다.

최근 쇼핑몰 사업자들의 정산에 관한 요구사항은 갈수록 다양하고 복잡해지기 때문에 정산에 대한 효율성과 관리기술의 정확성은 쇼핑몰과의 관계에 있어서 더욱 중요해지고 있다.

김도균 사장은 “2001년 4월에 새로 오픈, 서비스를 제공하고 있는

신(新)정산 시스템은 오랜 전자지불서비스의 경험과 노하우를 토대로 이러한 가맹점들의 요구들을 충분히 반영하고 적용한 시스템으로써 서비스 오픈이후 고객들로부터 많은 호응을 받아오고 있다”며 “전자지불 분야에 대한 준비없이 자금력만으로 뛰어든 기업들이 실패한 사례가 이를 입증한다”고 말했다.

또한 이니시스는 각 가맹점으로부터 발생할 수 있는 리스크(소비자 민원, 부도징후 등)를 최소화하기 위해 별도의 ‘리스크 관리팀’을 조직해 운영하고 있으며, 가맹점의 부도나 영업정지 등으로 인해 발생할 수 있는 채권의 회수는 물론 소비자의 민원 발생에 따른 제품의 반환 및 대금의 환불, 매출취소 등의 업무를 전담하여 처리하고 있다고 덧붙였다. 🌈

미니 인터뷰



이니시스 김도균 사장

▶ 전자지불 시장의 성장 가능성에 대해 어떻게 생각하는가.

- 전자지불은 인터넷이라는 영역의 활성화와 그 확장성세를 같이한다고 할 수 있다. 전자상거래와 콘텐츠 유료화가 어떻게 진행되느냐가 관건이다. 전자지불업체 혼자 존재할 수는 없다. 최근 인터넷 게임, 쇼핑몰, 티켓팅 분야에서 매출 성장세가 높아 기대를 모으고 있다. 인터넷기업들의 성장속도를 볼 때 전자지불 시장도 같이 성장할 수 있을 것이라고 본다.

▶ 인터넷 기업들이 전자지불 업체들의 결제수수료에 대해 불만을 표출하기도 하는데 그에 대해 어떻게 생각하는가.

- 1998년부터 전자지불 서비스 개발을 시작해 2년간 서비스해왔다. 현재 5000여개 업체들이 이니시스의 PG 서비스를 받고 있다. 독자적으로 결제서비스를 운영한다는 것이 얼마나 어려운지 경험해 본다면 PG업체의 수수료에 대한 불만이 없어지지 않을까 싶다.

또 지불업체의 바이파워(Buying Power)로 수수료를 낮출 수 있는 것이지, 업체들이 개별적으로 서비스하면 수수료는 훨씬 더 높아질 것이다. 지난 3년간 쌓은 기술과 운영 노하우 등이 있기 때문에 많은 경쟁업체들이 시장에 뛰어든다고 해도 자신있다.

▶ 전자지불 업계의 경쟁이 치열해지고 있는데, 비즈니스에 어려움은 없는가.

- 현재 인터넷 전자지불시장에서 20여개의 업체들이 경쟁을 벌이고 있다. 하지만 그동안 운영하면서 쌓은 노하우와 기술은 쉽게 따라올 수 없다. 대기업에서도 전자지불 서비스를 시작하려고 했다가 실패한 예가 그것을 증명해준다. 또 최근 부각되고 있는 기업간 거래(B2B), 콘텐츠 유료화, 인터넷 빌링 서비스 등 전자지불이 필수적으로 요구되는 다양한 비즈니스들이 활발하게 전개되고 있고, 모바일 등 사용자 편의성을 높인 다양한 지불 수단들이 자리를 잡아가고 있는 추세여서 전반적으로 시장의 확대와 성장이 예상된다. 핵심사업의 안정적 확대와 수익원 다각화를 위한 신규 사업을 전개해 나갈 것이다.

▶ 코스닥예비심사청구를 해놓은 상태인데, 어떤가.

- 최근 IT기업의 코스닥등록 비율은 50%가 채 되지 않고 있는 상황이다. 코스닥 등록 심사에서 기업의 역사를 중요하게 생각하는데, 이니시스는 3년밖에 되지 않은 아직은 신생기업이다. 어떤 평가를 받을지 확신할 수 없다. 다만 지난해 233억원의 매출을 올렸고, 올해 560억 매출을 예상하고 있는 등 영업이익이 증가하고 있는 것이 좋은 평가를 받기를 바란다.