

# (주)코아마인

## 최고의 기업용 솔루션을 제공하는 기업



정열과 끈기 그리고 모든 일에 최선을 다하는 것이 (주)코아마인(대표 장매화)의 최강점이라는 장매화 대표. 그의 열정만큼이나 코아마인의 발걸음도 당차다. 치열한 기업 솔루션 시장에서 주목을 받고 있는 코아마인은 특화된 솔루션과 끊임없는 연구 개선으로 창업부터 좋은 성적을 거두고 있다. 직원들의 열정이 살아있는 벤처기업 코아마인을 만났다.

2005년 12월생 코아마인. 코아마인의 창립은 장 대표의 숙원사업이었다. 15년 이상을 기업용 솔루션 개발에 몰두하며 느끼고 연구한 끝에 이를 보완한 최고의 솔루션을 제공하겠다는 의지에서였다. 우선 표준화된 개발플랫폼, 사용자 인터페이스 및 개발도구 등이 개발사마다 다양하다보니 고객사 입장에서 유지보수와 인터페이스가 통일되지 않아 불만이 상존했다. 장 대표는 “이러한 문제점 해소를 위해 개발 프레임워크를 가진 기업용 통합 솔루션을 제공해보자는 결심을 했다”고 말하며 “코아마인은 그동안 다양한 고객사를 중심으로 구축한 경험 및 요구사항을 바탕으로 개발 프레임워크 기반 통합 패키지를 개발에 몰두하고 있다”고 전했다.

자체 개발 솔루션을 보유하려면 최소한 1년간의 자체 연구 및 개발 부분에 투자와 인력 투입이 필요한데 코아마인 역시 창업초기 자본금과 인력 모두 부족한 상태였다. 다행히도 사업방향과 연계된 프로젝트가 수주되어 프로젝트를 진행하며 개발비용이나 인력은 보강할 수 있었고 지금의 코아마인 기술력 또한 이를 바탕으로 할 수 있다.

코아마인은 현재

유사 벤처기업이나 중소기업과 제휴해 상호 필요한 기술력을 공유하며 공동 개발하고 있다. 현재 서울벤처인큐베이터(SVI)내 (주)엔디비웍스와 협력해 정부과제추진 및 향후 사업 협력을 하고자 MOU 계약을 체결한 상태다.

장 대표는 과거 현대 전자 재직시 몸으로 배운 ‘실천경영’을 앞세우고 있다. 경영철학에 저변에는 ‘나는 어떤 일을 시작하건 반드시 된다는 확신 90%에 할 수 있다는 자신감 10%로 100%를 채운다. 안 될 수도 있다는 회의나 불안은 단 1%도 끼워 넣지 않는다’ 라는 고 정주영 명예회장의 말이 있다. 그는 “작은 회사의 경쟁력은 실천하는 조직 구성에 있습니다. 한 마음으로 열심히 근무하고 있는 직원들을 보고 있으면 저절로 힘이 나거든요”라며 코아마인에 대한 강한 자신감과 뿌듯함을 내비쳤다.

이런 노력은 창업 후 3억 5천이라는 매출을 올리게 됐고 2007년 매출 목표는 7억을 예상하고 있다. 구체적인 활동방안으로는 개발프레임워크 기반 EKP 사업을 자체적으로 연구함과 동시에 타 벤처기업과 협력을 추진·계획하고 있다. 이미 웹플러스, 엔디비웍스, 한국비즈텍, KE정보기술, 아벡스솔루션, 파운드씨, 제타소프트 등 10여 개사를 대상으로 기술 제휴 및 채널영업을 진행하고 있으며, KOICA(한국국제협력단) 사업 참여로 정부에서 수행하는 공공 프로젝트에 적극 참여한다는 계획이다. 물론 자체 보유 솔루션인 그룹웨어 및 문서관리 지식관리를 해외로 진출하는 계획을 포함하고 이어 신규 사업인 POS 시스템을 개발할 예정이다. 장 대표는 “우선 현재는 안정적인 수익 구조를 창출하는데 노력하고 있습니다. 창출된 수익은 연구에 몰두할 예정이고, 끊임없는 연구만이 코아마인의 미래를 그릴 수 있을 것이라 생각합니다”라며 “회사가 성장해 사업이 다각화되면 사업군별 개발프레임워크를 개발해 프렌차이즈형 소프트웨어 네트워크를 구성하고 싶습니다”고 전했다.

마지막으로 장 대표는 “갈망하던 SVI에 입주해 업계동향 및 정부지원 정책관련 중요정보를 접하고 있는데 하루빨리 졸업해 후배 창업가들에게 지금 제가 받고 있는 혜택이 돌아갔으면 한다”며 인터뷰를 마쳤다. 작지만 강한 기업으로, 작지만 내실 있는 기업으로 다져지고 있는 코아마인이 훗날 글로벌 기업으로 성장한 모습을 그려본다.



# 광고게임 애드씨커뮤니케이션(주) 선두주자가 되겠습니다!

광고게임 콘텐츠, 모바일게임 콘텐츠, DMB Solution 사업을 균형 있게 발전시켜 광고게임의 특화된 전문회사가 되겠다는 애드씨커뮤니케이션(주)대표 김창덕, 이하 애드씨, 2002년 창업 이후 벤처정신이 살아있는 탄탄한 기업으로 성장가도를 달리고 있는 애드씨를 방문했다.

현재 국내 웹 advergaming 부분 부동의 1위 자리를 굳건히 지키며 2006년 이후 연 33%의 매출신장세를 기록하고 있는 애드씨 김창덕 대표. 그는 인터넷과 IT산업이 시작되던 시기 해외 인터넷 리서치와 경험을 바탕으로 국내에는 생소한 'Advergame Contents'를 찾아내 국내 최초 광고와 게임이 결합된 온라인 마케팅 비즈니스 모델을 정립한 장본인이다. 물론 창업 초기에는 광고게임이라는 아이템이 전무했기 때문에 클라이언트와의 미팅조차 쉽지 않았다. 하지만 김 대표는 온라인 마케팅에서의 광고게임 도입 효과에 관한 연구와 함께 대기업에 끊임없는 노크로 초기 시장을 구축하며 애드씨의 초석을 마련했다. 이후 애드씨는 현재까지 삼성전자를 비롯한 국내 250여 개의 대기업과 공공기관에 350여 개의 광고게임을 구축 완료해 기업과 누리꾼으로부터 호평을 받고 있다. 대기업에게는 새로운 마케팅 도구를 제공하고, 국내 게임 산업 발전에는 하나의 큰 축을 세우며 꾸준한 매출상승을 가지는 일석삼조의 역할을 하고 있는 애드씨. 현재 SKT, KTF 등 국내 기업을 포함한 KDDI, AISE 등 일본 기업까지 시장을 확보하며 3년 이내에 코스닥 진출과 세계시장 흡수를 목표로 연구에 매진하고 있다.

김 대표는 "기업인은 사회활동을 통해 부가가치를 창출하고 일자리를 만드는 것 외에 자기역량을 발휘해 산업의 한 분야를 담당해야 한다고 생각합니다. 물론 자신의 담당분야를 발전시켜야 하는 책임과 의무는 당연한 것이 고요"라며 "현재의 광고게임, 모바일 비즈니스 보다는 부가가치를 많이 창출해야 한다고 생각합니다. 즉 매출, 대외신인도, 사업 전망 등이 대기업들의 마케팅 활동은 물론 애드씨에도

획기적으로 기여할 수 있도록 활용하는 것이죠"라고 전했다. 애드씨는 이에 콘텐츠의 유용성, 적합성, 평판 등에 대한 빠른 피드백으로 효과, 방향, 설정, 기획 등을 분석하는데 주력하고 있다.

물론 애드씨의 급성장은 김 대표 이하 전

사원이 하나 된 결과이다. 김 대표는 이런 임직원들이 좀 더 안정되고 전문화 된 환경에서 근무할 수 있도록 서울벤처인큐베이터(SVI) 입주를 희망했다. 게다가 변화하는 시장 환경에 미리미리 대처할 수 있는 것은 물론이고 정보획득 및 경영 어드바이스 받을 수 있다는 점은 김 대표에게 큰 매력 아닐 수 없었다. 입주 후에는 김 대표의 생각 이상으로 혜택과 정보는 물론 임직원 교육까지 받을 수 있어 서울인큐베이터에 무한 감사를 드린다는 말도 잊지 않았다.

애드씨는 기업뿐 아니라 누리꾼들에게는 엔터테인먼트 요소를 제공하고 역동적인 IT트렌드를 창조하는 벤처기업이다. 유비쿼터스 시대에 맞춰 고객, 기업, 모바일, PC를 하나로 연결하는 애드씨의 노력이 언제 어디서나 볼 수 있는 아이템으로 자리 잡기를 기대한다.

