



오 석 주 신임 안철수연구소 대표

“신규 사업 ‘빛자루’ · ‘UTM’ 에 승부 건다”

“2분기부터 기대해도 좋다” 오석주 안철수연구소 대표, 시장 공략 자신감

“올해 매출 600억원을 돌파하고 국내 소프트웨어 업계 유일의 순익 100억원대 창출을 꾸준히 이어나가, 대한민국 대표 소프트웨어 기업이라는 자존심을 지키고 글로벌 10대 보안업체로 나아가겠다.”

오석주 안철수연구소 대표가 자신 있게 내놓은 올해 경영 포부다.

지난해 말 고 김철수 전 대표가 건강상 이유로 퇴진함에 따라 급작스럽게 안철수연구소의 수장을 맡게 된 오석주 대표. 그는 취임 후 첫 사업 전략 발표 자리에서 보안 솔루션의 서비스화, 글로벌 사업과 함께 ‘신규 사업과 성장 동력 확보’에 무엇보다 중점을 두겠다는 뜻을 밝혔다.

“소프트웨어의 온라인 서비스화, 네트워크 보안사업, 글로벌 사업 3대 핵심 성장동력을 축으로 새롭게 도전하고 비약하는 안철수연구소의 모습을 보여 주겠다.”

이를 실행하듯 오 대표는 곧바로 유니포인트의 네트워크 보안 사업부문을 인수·합병했으며, 동시에 차세대 개인용 온라인 PC통합보안 서비스인 ‘빛자루’를 베타서비스를 통해 사용자들에게 전격 공개했다.

오 대표는 “2분기부터 준비된 것을 차례로 제대로 드러내 보일 것”이라며, “1분기 멀티기가비트 방화벽 신제품과 2분기 ‘빛자루’ 정식 상용화, 통합보안(UTM) 솔루션 출시 등 현재 신규 사업 본격화를 위한 준비에 박차를 가하고 있다”고 밝혔다.

또 “2분기부터는 안철수연구소가 신제품들로 크게 힘 받을 것”이라며, 신규 사업이나 성장 동력에 대한 시장일각의 의심 어린 눈초리에 “기대해도 좋다”는 자신감으로 응수했다.

다음은 신임 오 대표와의 일문일답이다.

— 올해 주력 사업 분야는.

“멀티기가 방화벽과 UTM 등 네트워크 보안 솔루션, 개인용 및 기업용 온라인 PC통합보안 솔루션에 집중할 예정이다.”

— 두 분야 사업 준비 현황과 구체적인 신제품 출시 계획을 설명해 달라.

“네트워크 보안 솔루션은 1분기 중 멀티기가 방화벽을, 상반기 중 UTM을 출시할 예정이며, ‘빛자루’는 2분기 정식 출시할 계획이다. 기업용 ‘매니지웨어’ 서비스 사업은 하반기 출시를 목표로 개발 중이다. ‘빛자루’는 국내뿐만 아니라 일본, 중국, 동남아 시장에 동시 출시할 예정이며, UTM도 해외 시장 진입을 고려해 브랜드를 결정할 것이다.”

— 올해 매출 목표는.

“올해 600억원 이상의 매출을 올릴 것이다. 이 중 해외 매출은 20% 가량을 차지할 것으로 보고 있다.”

— 최근 주가가 크게 떨어졌으며, 전문가들은 향후 성장성에 의문을 나타내는 등 시장에서 냉담한 평가를 받고 있는 분위기인데.

“성장 동력과 관련한 시장 이슈는 잘 알고 있다. 시장에서 우려하는 것처럼 크게 심각한 상황은 아니다. 아직은 네트워크 보안과 ‘빛자루’ 등 신규 사업을 본격적으로 개시하지 않았고 제대로 소개하지도 않은 상황이다. 1분기 멀티기가 방화벽을 시작으로 2분기 UTM과 ‘빛자루’를 정식 출시하면서 대대적 마케팅에 나설 예정이다.

네트워크 보안 사업의 경우, 준비를 위한 모든 내용을 직접 챙기면서 총괄하고 있다.

조만간 출시하는 멀티기가 방화벽을 시작으로 앞으로 나올 신제품이 매출에 크게 기여할 것이며, 2분기부터 주식시장에서도 크게 힘 받을 것으로 보고 있다.

안철수연구소는 기존의 네트워크 보안 기술력과 보안콘텐츠 경쟁력, 24시간 365일 실시간 보안위협 대응능력, 기술지원 서비스 등 시장 요구를 즉시 해결할 수 있는 경쟁력을 확보하고 있다. 국내와 해외 시장에서 보안콘텐츠 등 우수한 역량과 경쟁력을 접목해 차별화된 UTM 등 네트워크 보안 제품과

PC통합보안 서비스의 경쟁력을 창출할 수 있을 것이라고 자신한다.”

— 지난해에도 사상최대 실적을 거뒀지만 3·4분기 영업이익이 줄어드는 등 성장률이 감소됐다. 올해 목표 실적을 거둘 수 있겠는가.

“지난해에는 네트워크 보안 첫 작인 ‘트러스가드’에 크게 기대를 걸었고 시장성장률도 긍정적으로 봤었다. 기업의 매출이 고속성장하려면 그에 맞게 신제품을 준비해야 하는데, 부족했다.

하지만 올해는 여러모로 다르다. 일단 매출 확보의 기본 조건인 신제품에 자신 있다. 또 올 매출 목표액은 지난해와는 달리 위에서 정해서 내린 것이 아니라 실질적으로 뛰는 직원들로부터 올라와 결정된 것이어서 현실적인 수치이다. 시장성장률과 도전의식이 균형 있게 반영될 것이다.”

— 해외 매출 확대를 위한 방안은, 또 해외 사업을 평가한다면.

“지난 2002년 이래 일본 중국 등에 현지 법인을 설립한 것을 비롯해 동남아, 중남미, 유럽 등 세계 각지에 전략적 교두보를 확보하고 활발한 시장 공략을 펼치고 있다.

일본 법인은 최근 설립 5주년을 맞이했는데, 국내 소프트웨어 기업 중에서 해외 현지법인이 5주년을 맞고 안정적인 자립경영 기반을 마련한 것은 매우 이례적인 모범사례다. 해외에서도 우수한 기술력과 제품력을 인정받고 있다는 점에서 의미가 크다.

또 해외 진출 초기부터 자가 브랜드 전략을 펼친 것은 물론 모바일 백신, 온라인 게임 보안, 온라인 보안서비스 등 우리나라의 순수 독보적 기술력을 바탕으로 기반을 마련한 것은 평가 받을 만하다.

지난해 하반기 출시한 주력 신제품인 ‘V3 IS 2007’을 국내뿐 아니라 전세계 각국에 동시 다발적으로 내놨다. ‘빛자루’와 UTM 등 앞으로 나올 신제품도 이 기조를 유지할 예정이다.

해외 사업은 현지 매출 기준으로 지난해 약 55억원 수준에서 올해는 80억~90억원을 기대하고 있다. 해외에서도 성공적인 대한민국 소프트웨어 브랜드를 만들도록 하겠다.”