

(주)리코시스

# 핸드폰 통해 영화감상하는 IMT2000 신기술 개발

(주)리코시스는 핸드폰을 통하여 게임을 하고 음악을 들으며 영화를 즐길 수 있는 차세대 이동통신 IMT2000의 핵심기술을 개발하여 학제를 모으고 있다.

창립 2년째를 맞고 있는 신생 벤처기업 (주)리코시스는 작년엔 3억원의 매출을 올렸으며 올해는 50억 이상의 매출을 기대하고 있다.

과거 영화에서나 볼 수 있었던 화상 통화는 이제 더 이상 영화 속의 이야기 가 아니다. 이미 우리의 과학기술은 단순히 얼굴을 마주보며 통화를 하는 수준이 아니라 핸드폰을 통하여 게임을 하고 음악을 들으며 영화를 즐길 수 있게 만들었다. 소위 IMT-2000으로 불리는 차세대 이동통신사업. 거대기업들이 회사의 사활을 걸고 싸우는 이 시장에서 기술적 우위를 통해 시장선점에 매진하고 있는 작은 기업이 있어 찾아보았다.



사무실에서 직원들과 함께(오른쪽 앞에서 세번째가 이창근대표)

## 창립 2돌 ... 신생 벤처기업

(주)리코시스(대표 이창근). 서울 강남구 대치동의 작은 건물에 위치한 이 벤처회사는 차세대 이동통신 분야의 핵심요소가 될 핸드폰용 멀티미디어의 개발에 주력하고 있다.

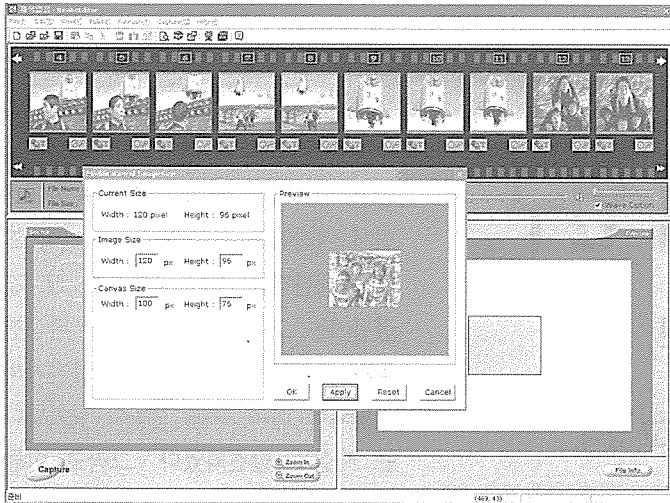
50여년 전 미국 펜실베이니아어대의 한 연구실에서 에니악컴퓨터가 처음 개발되었을 때 그 컴퓨터의 생명은 바로 빠르고 정확한 계산능력에 있었다. 그 이후 사람들은 좀더 빠르고 정확한 '계산기'를 만들기 위하여 노력하였고 우리는 오늘날 고층빌딩만 한 '에니악'을 책상 위에 올려놓을 수 있게 되

었다. 그러나 그 '계산기'는 더 이상 단순한 계산기로 이용되고 있지 않다. 책상 위의 계산기는 대화의 수단이요 오락, 영화 등 우리의 생활을 풍요롭게 만드는 멀티엔터테인먼트 기구로 사용되고 있다. 이런 이유로 컴퓨터 산업은 더 이상 볼트와 너트를 조이는 하드웨어 산업이 아니라 좀 더 편한 사용을 위한 소프트웨어를 개발하고 그 내용을 풍부하게 할 콘텐츠를 만들어 내는 IT산업으로 변화했다.

핸드폰이 일반화 된지 불과 3~4년. 이러한 변화는 이미 이동통신사업에 있어서도 그 모습을 드러내고 있다. 소비자들에게 있어서 핸드폰 구매의

기준은 더 이상 잘 '터지는' 것에 있지 않다. 얼마나 다양한 소리를 낼 수 있고 화려한 색상이 지원되는지, 그리고 얼마나 다양한 콘텐츠가 제공되는지가 바로 그 구매기준으로 작용하고 있는 것이다.

리코시스에서는 이러한 소비자의 욕구에 맞추어 핸드폰용 무선인터넷 서비스에 필요한 동영상과 3D그래픽 엔진을 개발, 판매하고 있다. 이 기술은 핸드폰을 통하여 화상전화를 하고 영화나 뮤직비디오를 감상할 수 있는 차세대 이동통신, 즉 IMT-2000의 핵심 기술이다. 우리가 PC에서 영화와 음악을 듣기 위해서 미디어플레이어나



Reako Editor

MP3플레이어를 이용하는 것과 마찬가지로 핸드폰을 통하여 이러한 서비스를 받기 위해서는 데이터를 영상화할 수 있는 도구가 필요하다. 리코시스에서 개발한 '리코플레이어'는 바로 이런 기능을 하는 소프트웨어이다.

그러나 핸드폰은 기본적으로 PC나 노트북과 달리 주머니 속에 들어가야 할 작은 크기라는 것에 그 기술적 난점이 있다. 핸드폰은 인터넷을 이용하기 위한 랜선이나 무한히 전력을 공급받을 수 있는 전원이 부착되어 있지 않다. 따라서 핸드폰 속의 멀티미디어는 빠른 속도와 함께 적은 데이터와 저전력의 소비를 통한 고품질의 구현이라는 전제로 개발되어야 하는 것이다.

리코시스에서 개발한 리코플레이어는 바로 이런 점에서 그 장점을 더하고 있다. 먼저 이 소프트웨어는 데이터 전송시 에러를 감지하여 자동으로 수정해주는 핵심 기술을 가지고 있어 데이터 전송속도 9.6kbps에서 2Mbps까지의 넓은 영역에서 유선 또는 무선

을 통하여 다양한 멀티미디어 콘텐츠를 상에서 최적화된 MPEG4 표준에 맞춰 개발됨으로써 세계적으로 널리 사용되는 이동통신 시스템의 구동 핵심인 ARM, Intel, Lucent, Qualcomm, TI, Symbian, EPOC, 등 다양한 기종에서 구현이 가능하다. 그러나 이 프로그램의 가장 큰 장점은 바로 별도의 하드웨어적 장치를 필요로 하지 않는다는 것. 즉 DVD플레이어와 같은 하드웨어의 추가 없이도 단순히 소프트웨어의 설치를 통한 다양한 동영상 솔루션을 구현할 수 있다는 것이다.

### 올해 매출 50억 이상 기대

이런 기술력을 바탕으로 이 회사는 창립 첫 해인 작년 3억원의 매출을 올렸으며 올해에는 이미 리코플레이어 서비스를 제공 중인 KTF와의 계약을 통하여 50억 이상의 매출을 기대할 수 있게 되었다. 또한 현재 진행 중인 것은 CDMA의 원천기술을 가지고 있는 쉐일컴과의 계약. "쉐일컴의 칩 속에 리코플레이어를 기본으로 장착하는 이 계약이 체결될 경우 창립 두해 만에 매

를 안전하게 소비자에게 전달한다. 또한 이 소프트웨어는 저전력으로 초당 30 프레임의 영상을 처리할 수 있을 뿐 아니라 현재 유·무선네트

워크 시스템

출액 5백억원이라는 비약적 발전을 이룰 수 있을 것"이라고 이창근대표는 자신감을 나타냈다.

정치학과 전자공학이라는 상이한 전공을 했던 이창근 대표가 벤처와 관계를 맺게된 것은 지난 1997년 삼성전자라는 보장된 직장을 그만두고 유리시스템이라는 작은 회사로 가면서부터였다. "당시에는 무명의 작은 회사로 간다는 결정에 주위에서 다들 만류하였습니다." 그러나 곧 유리시스템이란 이름은 설립 5년만에 미국 루슨트테크놀러지에 10억달러라는 거금에 매각되면서 벤처기업의 신화, 실리콘밸리의 신화로 우리에게 알려지게 된다. 이후 루슨트테크놀러지에서 계속 일을 하면서 이대표는 새로운 신화에 도전할 계획을 추진하였고 귀국 후 리코시스를 창립하게 되었다.

'리코플레이어'와 함께 리코시스에서는 콘텐츠 자체를 제작·편집할 수 있는 '리코에디터'와 멀티미디어 서비스를 제공할 수 있는 '리코서버' 등 무선인터넷의 멀티미디어 토탈 솔루션을 개발·판매하고 있으며 최근에는 새로운 3D그래픽 엔진을 개발, 올 11월부터 최초로 무선인터넷을 통한 3D그래픽과 게임 서비스를 제공할 계획이다.

'고객에게는 새롭고 차별화 된 가치를, 직원에게는 자긍심과 보상을, 사회에는 성공의 환원을' 이루겠다는 리코시스. 최근 논란이 되고 있는 벤처기업의 도덕성에 대한 질문에 "벤처는 자신의 삶을 가꾸고 꿈을 실현시키는 장입니다. 그것은 단순히 돈과 바꿀 수 없는 것이지요"라고 이대표는 대답한다. ①7

박상현<본지 객원기자>