

“2005년이 다사다난했던 것만큼 안철수연구소에도 많은 변화가 있었습니다. 내부적으로는 CEO와 CTO를 중심 축으로 하는 기능 중심의 경영체계를 확립했고 외부적으로는 해외시장에서 성장 기반을 마련했습니다. 지난해 사업전략의 키워드인 창조와 성장이라는 목표가 달성된 만큼 올해에는 그 기반을 넓혀가는데 집중할 계획입니다.”

안철수연구소 김철수 사장은 지난달 열린 송년 프레스 세미나에서 “2005년의 성과를 바탕으로 2006년에는 글로벌 시장 확대, 인프라 강화 및 신규 사업 확산, 업무 혁신을 통한 수익성 강화 등을 통해 매출 630억원을 달성하겠다”며 “앞으로 2년 내에 수출 비중을 전체 매출의 45% 수준으로 끌어올릴 것”이라며 신년 포부를 밝혔다. 김 사장이 밝힌 올해 매출 목표 630억원은 지난해 총매출액인 430억원을 훌쩍 뛰어넘는 것으로 국내 보안산업의 규모와 전반적인 시장 침체 등을 고려할 때 결코 달성이 쉽지 않은 수치. 즉, 이러한 수치는 해외시장에서의 성과에 대한 자신감의 발로라고 할 수 있다.

실제로 안연구소는 지난해 온라인 사업 강화를 바탕으로 시장 발굴과 신규사업을 육성하는데 초점을 맞춘 결과 중국, 일본 등 해외시장에서 안정적 성장 기반을 확보하는 동시에 동남아, 중남미 등 신시장을 개척하는 성과를 올렸다.

이미 중국에서는 차이나텔레콤의 자회사인 GDCN과 보안 분야 파트너십 계약을 체결, 광동지역을 시작으로 중국 15개 성(省), 시(市) 등에 보안서비스를 제공하는 등 시장 진출의 물꼬를 텄으며, 한국 SW에 대한 인식이 낮은 일본시장에서도 ‘스파이제로’ 가안티스파이웨어 시장 1위를 달리고 있다.

김철수 사장은 “차이나텔레콤과의 계약은 중국시장에서 안정적인 매출을 확보하기 위한 기반을 쌓은 것”이라며 “향후에는 차이나텔레콤의 전체 ADSL 고객을 대상으로 한 서비스 확대가 예상된다”고 말했다.

한편, 안연구소와 함께 보안서비스업체인 안랩코코넷도 매출 100억원 달성을 목표로 서비스 차별화, 해외 서비스 역량 강화, 학습 문화의 정착 등을 골자로 하는 사업전략을 밝혔다.

안랩코코넷은 지난해 서비스 역량 강화를 위해 시장·고객 세분화, 장애 대응 및 침해 대응 표준화, 서비스 런칭 사이클 도입 등을 했으며 관제 서비스로 해외 대형 고객사를 확보했다. 특히 ESM 솔루션인(세피네티)로 SKT·국민은행·LG필립스LCD·아산병원 등 대형 고객 확보하는 등 성장세가 두드러졌다.

글 양기석 기자



김철수 안철수연구소 사장

“해외시장 승부로 매출 목표 달성”