

>>> 인터뷰/심종현 유넷시스템 사장

'정보보호 사업 2기 시대'를 선언하면서 야심차게 차세대 보안 솔루션을 주력으로 사업에 진출한 유넷시스템.

삼성그룹 계열사인 시큐아이닷컴에서 분사해 지난 2003년 법인 설립 5년 만에 가장 떠오르는 분야로 지목되고 있는 네트워크접근제어(NAC), 유·무선 통합인증 시장에서 외산 제품과 경쟁하며 국산 솔루션으로는 보기 드물게 두각을 나타내고 있다. 특히, 유넷시스템의 NAC 제품인 '애니클릭 NAC'은 금호생명, 롯데그룹, 보라매병원, 신한은행 등 16군데에 공급되면서 이 시장에서 선두를 달리고 있는 상황이다. 또, 최근 무선랜 보안 취약성이 사회적인 이슈로 부상하면서 유·무선 보안 시장이 확산될 분위기가 한창 조성되고 있어 유·무선 통합인증 시장 공략에도 박차를 가하고 있다.

뿐만 아니라 내년에는 홈네트워크 보안 시장에도 진출할 계획이어서, 무선 네트워크 관련 사업 범위를 크게 확장할 예정이다.



“차세대 보안 시장, 유넷시스템이 연다”

NAC, 유·무선 통합인증 사업에서 홈네트워크 보안 사업까지 확장

심종현 유넷시스템 사장(사진)은 “지난해부터 정식으로 제품을 내놓고 인력을 확보하면서 이제야 사업 기반을 잡은 것 같다”는 평가를 내놓으면서, “올해 매출 100억원대에 진입하면서 앞으로 꾸준히 발전해, 전통을 가진 기업으로 만들고 싶다”는 포부를 밝혔다. 다음은 심 사장과와의 일문일답.

- 현재 주력하고 있는 NAC, 유·무선 통합 인증 솔루션 모두 신생 분야다. 제품 개발이나 영입이 쉽지 않았을 것 같은데 이들 사업에 진출한 배경은.

분사할 때 시큐아이닷컴의 PKI(공개키기반구조) 기술을 갖고 있어 인증 분야에 관심이 많았다. 쉽게 다가설 수 있을 뿐만 아니라 자신 있는 분야이기도 했다. 더욱이 앞으로 무선 네트워크를 기반으로 펼쳐질 유비쿼터스 세상에서는 무선 보안은 중요하다고 인식했기 때문에 시장성이 높다고 봤다. 따라서 자연스럽게 유무선 통합 인증 솔루션을 개발하게 됐고, 이를 기반이 한 NAC를 출시하게 된 것이다. 이같은 예상이 맞아떨어져 다행이다.”

- 현재 공급 중인 네트워크행태분석(NBA) 제품까지 포함해 NAC, 무선 인증 분야 모두 아직까지는 외산 일색인 시장이다. 토종 벤처로서 자본력과 기술력을 갖춘 외산 업체와 겨루기는 쉽지 않을텐데.

NAC를 예로 들어보겠다. 시장에 NAC 솔루션을 소개하는데 부족한 우리의 마케팅력을 외산업체들이 보완해준 것이 사실이다. 또 제품 완성도면에서 상대적으로 뛰어난 외산 제품이 많다. NAC 솔루션은 기존의 네트워크·엔드포인트 환경을 조율해 제대로 관리하도록 만들어 관리의 편의성을 제공할뿐만 아니라 각 보안 제품을 더욱 잘 활용할 수 있도록 하는 게 중요하다. 집을 이사하면 오디오에 다양한 선을 맞춰 스피커에서 좋은 품질의 소리가 날 수 있도록 하는 작업과 같다. 솔루션 구축 시 커스터마이징하는 것과는 다르다. NAC의 역할이 그렇다는 것이다. 때문에 국내 기반 업체라는 것은 큰 강점이 된다. 우리는 엔지니어층이 외산에 비해 상당히 두터워, 복잡한 환경을 세세하게 조율하고 다양한 요구에도 문제없이 구축할 수 있도록 지원한다. 한편으로 외산은 경쟁자임과 동시에 파트너다. NAP(네트워크접근번호) 기술을 원도에서 제공하는 마이크로소프트나 무선랜 스위치 장비 업체와는 협력하고 있다.”

- 어떠한 협력인가. 실질적으로 별도의 제품 판매 기회나 매출을 형성할 수 있는지.

물론이다. 마이크로소프트와 협력해 우리가 개발한 것이 '애니클릭 for NAP(프로젝트명)'이다. 이는 '윈도서버 2008' 공급시기에 맞춰 별도의 플러그인 제품으로 정식 출시될 예정이다. 이 제품은 윈도에서 제공하는 NAP 기술에서는 지원하지 못하는 세부 기능을 지원한다. 예를 들어, MS NAP에서는 무결성을 체크하기 위해 안티바이러스 등 몇가지 보안 기능을 지원하지만 정책을 걸 수는 없다. 이의 지원을 요구하는 고객은 유넷시스템의 이 플러그인 제품을 써야 한다. 이 제품은 일종의 연결커넥터로, 정책관리 기능이 가능하기 때문에 엔드포인트단의 관리 모듈로 동작할 수 있다. 이 플러그인 솔루션은 이미 마이크로소프트를 통해 미국 특정기관에 제안서가 들어가 있는 상태다. 내년 초에는 가시적인 매출도 발생할 것으로 기대하고 있다. 또한 현재 마이크로소프트의 요청으로 NAP에서 윈도뿐만 아니라 맥과 리눅스까지 지원하는 플러그인 제품도 개발 중이다. 무선 인증 솔루션도 무선랜 스위치 업체들이 '애니클릭 AUS' 무선 인증 솔루션을 함께 공급하기도 한다. 무선랜 장비마다 보안대책이 강구돼 있기는 하지만 높은 수준의 보안을 위해서는 별도의 무선 랜 인증 솔루션을 사용할 수 있기 때문이다. 무선 인증 솔루션은 무선 네트워크를 구성하는데 필수요소로, 이 시장의 확장은 곧 무선 보안 솔루션의 확산으로 이어진다."

- 신제품 출시나 새로운 분야로의 진출 계획이 있나.

모두 이제 막 궤도에 오른 시장이기 때문에 기존 제품의 안정화를 보다 높이면서 완벽한 패키지 제품으로 성숙시키는 것이 중요하다는 생각이다. 따라서 연구소에서는 이를 위한 작업에 매진하고 있다. 조만간 나올 마이크로소프트의 윈도, 맥, 리눅스 운영체제의 NAP 플러그인 제품도 신제품 중 하나다. 차세대 사업으로는 홈네트워크용 무선보안 솔루션을 잡고 있다. 내년부터 개발에 들어갈 예정인데, 하드웨어 개발 능력과 안정화된 제품을 만드는 것이 관건이라고 보고 있다."

- 해외진출 계획은.

아직은 국내에서 많은 경험을 쌓는 것이 중요하다고 생각된다. 하지만 늘 모색은 하고 있다. 마이크로소프트의 NAP 플러그인 제품을 만드는 것이나 글로벌 기업인 삼성, 롯데 등에 유넷시스템 제품을 적용하는 것도 모두 해외진출 초석을 만드는 것이라 생각된다. 이미 NAP 플러그인 제품은 미국 기관에 제안서가 들어가 있는 상태여서 향후 매출 발생을 기대하고 있다. 지난해 네트워크행태분석(NBA) 제품으로 일본이나 중국 시장조사를 해봤는데, 반응이 좋았다. 이 제품은 단품으로 공급할 수 있어 다른 제품군에 비해 해외 공급을 모색하기에는 쉬울 것으로 보인다."

- 올해 목표 실적은 달성할 수 있는가. 올해와 내년 매출 목표와 비전은.

무선 보안 이슈가 생겨 올해 예상 목표인 110억원을 무난히 달성할 수 있을 것으로 보고 있다. 올해 100억원대 매출권에 진입해 내년에는 150억원대 매출과 이익률을 보다 높일 수 있도록 할 생각이다. 향후 2~3년 내에는 IPO(기업 공개)도 추진할 수 있을 것으로 예상하고 있다.

설립 5년, 유넷시스템은 이제 막 걸음마를 댈 수준이다. 위기상황이 있기도 했지만, 잘 넘겼다. 초창기에 방화벽 판매와 보안관제서비스가 뒷받침 됐기 때문에 차세대 무선 관련 제품을 개발할 수 있었다. 무엇보다 가장 큰 목표는 오래도록 꾸준히 사업을 충실히 해나가는 기업을 만드는 것이다. 직원들이 자기 삶을 맡길 수 있고, 몸담고 있는 산업 분야에서 든직한 기업으로 서나갈 바라고 있다."

- 보안 외 타 업종으로의 진출도 고려하고 있는가.

유넷시스템의 사명은 기존 유넷시큐리티에서 설립 8개월 만에 바꾼 것이다. 그 이유 보안에 주력으로 하고 있지만 기업을 '보안' 유틸리티에만 한정지를 필요는 없다고 봤기 때문이다. 유넷시스템은 유·무선 네트워크를 운영하는데 필수 요소 기술을 제공하는 업체다. 이를 위해서 '보안'은 핵심요소가 될 수밖에 없다. 특히, 무선 네트워크단에서 고도의 기술력을 가진 기업이 됐으면 좋겠다. 보안 솔루션에서 시작해 보안이 가미된 다양한 무선 네트워크의 시스템적 기능을 할 수 있도록 제공하는 장비, 솔루션 업체가 되는 것이 목표다." 

