

>>> 텍셀네트컴

2007년은 사업다각화 원년

…시스템통합 업체로 발돋움



금융권NI 외에 필름형스피커 · u-시티사업 등으로 사업 확장

금융권 네트워크통합(NI) 사업에서 오랜 노하우를 쌓아온 텍셀네트컴(www.texcellnetcom.co.kr 대표 손홍근)은 지난해부터 적극적인 사업다각화를 통해 IT제품군을 다양화함으로써 단순 NI를 넘어, 솔루션과 애플리케이션을 아우르는 보다 넓은 의미의 NI로 사업을 확대하고 있다.

텍셀네트컴은 한국토지공사의 화성 동탄 u-시티 구축에 KT의 협력업체로 선정된 데 이어, 부동산개발 자산관리회사 화인에이앤아이와 손잡고 건설과 정보기술이 융합된 '월드트레이드센터 u-시티' 도시화 계획에도 참여한다는 계획이다. 또, 음향기기 관련 기업 미래프라즈마를 인수해 플라즈마 방식의 초박형(필름형) 스피커 사업에도 뛰어들었다.

초박형 스피커로 홈네트워크 분야 강점 확보

프라즈마 방식의 초박형(필름형) 스피커는 미래프라즈마가 세계 최초로 개발한 종이처럼 얇은 초박형 스피커다. 프라즈마스피커는 불소화비닐이라는 특수필름의 표면을 물과 친한 성질 또는 물을 멀리하는 성질로 자유롭게 변환할 수 있는 기술을 이용해 전극을 형성한 뒤 진동시켜 소리를 내는 방식이다. 두께가 0.005~0.2mm로 얇고 가벼워 휴대도 간편한 장점이 있다.

기존 스피커들이 디자인이나 크기에 제약이 있는 반면, 필름스피커는 주머니에 넣고 다닐 수 있을 정도로 디자인이 자유롭고, 360도 전방위로 음이 확산되는 특성이 있다. 따라서, 인테리어 개념을 적용한 음향가전제품을 비롯해 조명·팬시제품·블라인드 등 다양한 분야에 응용할 수 있어 향후 성장가능성이 기대된다.

u-시티로 NI사업 업그레이드

u-시티는 그동안 금융권 NI에만 주력해온 텍셀네트컴이 차세대 성장 아이템으로 기대를 걸고 있는 분야다. 특히 동탄 신도시의 u-시티 구축사업은 텍셀네트컴이 추진하는 u-시티 사업의 시발점으로, KT의 파트너로 참여한다는 데 더 큰 의미가 있다. 회사 측은 “최첨단 네트워크가 도입되는 사업에 인프라 구축업체 중 하나로 참여한다는 것은 회사의 가치를 높이는 데 한 몫을 할 것으로 기대된다”며, “앞으로 전국 주요 지방자치단체들의 u-시티 구축사업에 적극 도전장을 던지겠다”고 밝혔다. 특히 u-시티 사업은 초박형 필름스피커 사업과 적극 연계할 예정인데, 필름처럼 얇은 스피커가 첨단 IT주택에 좋은 소재가 될 수 있다는 것이 회사 측의 설명이다.

첫발인 금융권 NI 사업도 공격적으로 전개

텍셀네트컴은 기존의 첫발인 금융권 NI 분야에서도 최근 좋은 실적을 올리고 있다. 지난 1월 하나은행의 차세대 시스템 개발 프로젝트에서 하나은행 사옥 네트워크 구축사업을 수주한 데 이어, 최근 외환은행 네트워크 인프라 개선, 기업은행 영업점 및 지역본부 VPN망 구축 등 은행권의 주요 사업들을 수주해 기술력을 인정받았다. 텍셀네트컴은 IT 시스템의 요구 수준이 가장 높은 금융권 네트워크 분야에서의 경쟁력을 발판 삼아 올해 공공

기관, 지방자치단체 및 대기업 시장을 적극 개척할 방침이다.

NI업체들이 경영에 어려움을 겪는 상황 속에서 오히려 ‘사업다각화’를 통해 시스템통합 업체로의 도약을 위한 공격 경영에 나서고 있는 텍셀네트컴의 행보가 주목된다. **K**

인터뷰_ 텍셀네트컴 손홍근 사장



“u-시티 사업으로 NI사업한 차원 업그레이드 한다”

- 최근 적극적으로 사업을 다각화하고 있는데
“수익 증대에 도움이 되는 새 사업모델이 좋은지, 기존 기술의 뿌리 위에서 고부가가치를 낼 수 있는 방안을 찾는 것이 좋을지를 고민하던 중 후자를 택했다. 기존 금융권 NI에서 쌓은 기술력을 살려 u-시티 분야에 적극 뛰어들기로 결정했다. 필름형 스피커 사업도 여기에 접목시키면 더 큰 시너지를 낼 수 있을 것으로 본다.”

- u-시티 사업을 소개한다면

“KT가 경기도 동탄시에 구축하고 있는 u-시티 사업에 파트너로 참여한다. 이처럼 최첨단 네트워크가 도입되는 사업에 인프라 구축업체의 하나로 참여한다는 것은 회사의 가치를 높이는 데 한 몫을 할 것으로 기대된다. 이 밖에도 u-시티, u-빌딩과 관련해 여러 대형 사업들에 참여하기 위한 논의가 활발하게 진행되고 있다. 2008년부터는 u-시티 사업에서 꽤 많은 수익이 창출될 것으로 자신한다.”

- 사업다각화전략을 소개한다면

“기존 역량을 능동적으로 활용하지 못하는 사업다각화는 허상이라고 본다. u-시티 사업과 필름스피커 사업 모두 기존의 경험과 역량을 십분 활용하는 것이고, 서로 시너지 효과를 낼 수 있는 사업이다. 필름스피커 사업은 기존 가전제조사와의 관계를 활용할 수 있을 뿐만 아니라, u-빌딩·u-시티 사업에 접목하기에도 매우 좋은 아이템이다. 기존 스피커와 달리 필름처럼 얇은 형태여서 다양한 디자인과 용도로 첨단 주택에 활용될 수 있기 때문이다.”

- 사업다각화의 원년인데, 어떤 목표를 세웠나

“단기적으로는 작년보다 30% 가량 성장한 340억원을 매출 목표로 잡았다. 네트워크 통합 업체들이 경영 어려움을 겪고 있지만, 기존의 장점을 잘 살려 한 단계 더 발전하는 성공 사례를 만들어 보겠다.”