
Publication	: Computer World (IT monthly magazine)
Circulation	: Not available
Date	: Mar. 2004
page	: 118-127

Headline: [Cover Story] 2003 IT Market research - Firewall/VPN

Synopsis: According to the market research recently done by Computer World on 18 vendors, firewall and VPN markets in 2003 have grown significantly. There was high demand for firewall for cost-saving effect on leased lines and also, hardware appliance firewall was getting popular. Firewall/PVN market grew by 19.3% compared to last year to reach US\$78M, and VPN took 56% out of it which was US\$44M. There were not many large scaled VPN projects last year, but public sector still deployed big VPN projects, and also throughout the financial sector as well. Fortinet Korea, who established Korean presence at the end of 2002, is growing very rapidly with over 80 reference sites last year with its FortiGate, integrated security service product. Fortinet Korea plans to launch Fortigate-4000 and 5000. It partners with Dacom to provide integrated security service for SMB.

방화벽
VPN

19.3% 성장한 903억원 규모 형성

VPN 시장 56% 규모 차지, 금융 및 기업 시장이 성장 주도

방화벽 · VPN 시장이 지속적으로 성장하고 있다. 2003년 방화벽 · VPN 시장은 회선 비용절감이라는 장점이 부각된 VPN에 힘입어 높은 성장세를 구가했다. 은행을 비롯한 증권, 보험사 등 금융권을 필두로 다양한 업종의 기업에서 VPN을 도입한 것이다.

방화벽은 하드웨어 어플라이언스가 완전히 시장을 장악했으며, 기가비트 제품 교체 수요는 늘어나기는 했지만 폭넓게 확산되지는 못했다. 올해에는 공공기업과 기업 등에서 본격적인 기가비트 제품 수요가 있을 것으로 예상되며, 공공 VPN 시장도 열릴 것으로 기대되고 있다.

이유지 기자 yjlee@infotech.co.kr

본지는 최근 맥스지, 퓨처시스템, 시그엔, 시큐아이닷컴, 시큐어넥스, 시큐어소프트, 싸이버텍홀딩스, 어울림정보기술, 이노크래프트, 인프니스, KCC정보통신, 퓨처시스템 등 18개 업체를 대상으로 방화벽 · VPN 시장조사를 실시했다.

이번 조사에 따르면, 지난해 방화벽 · VPN 시장은 전년 대비 19.3% 성장한 903억 2,000만원 규모를 형성했다. 2002년부터 크게 성장한 VPN 수요가 전체 시장 성장을 주도했으며, 기가비트 방화벽 시장은 예상보다 크게 성장하지 못했다.

지난해 VPN 시장 규모는 507억 5,200만원으로 전체 방화벽 · VPN 시장의 56%를 차지했다.

금융권 및 기업 시장 VPN 도입 확대

은행권 VPN 도입으로 본격적으로 성장하기 시작한 VPN 시장은 2002년에 비해 대규모 구축 사례는 줄었지만 VPN 시장 저변이 확대되며 양적인 성장을 했다.

지난해에는 은행을 비롯해 증권사, 보험사, 캐피탈 등 금융권 전 영역에서 VPN 도입이 이어졌으며, 대기업을 중심으로 유통 및 서비스, 제조, 건설 등 다양한 업종의 기업에서 활발한 구축 작업이 이뤄졌다.

지난해에 실제로 진행된 대형 프로젝트 수는 많지 않았지만 은행 및 증권사뿐 아니라 공공시장에서도 대규모 도입 사례가 발생했으며, 기업 시장에서는 2-3년 기간의 장기 프로젝트가 등장해 활기를 불어넣었다. 가장 눈에 띈 프로젝트는 퓨처시스템이 연차적으로 구축하고 있는 농협(2년제)과 행정자치부(3년제), 그리고 기업은행, 우리은행(일부 구축), 신한/조흥은행, 경찰청 등이다.

특히 지난해 말 사업자가 선정된 경찰청 프로젝트는 50억원 이상 규모로, 행정자치부와 철도청을 제외하고는 이렇다할 VPN 도입이 없었던 공공시장에서 대규모 도입이 추진되었다는 점에서 뜨거운 관심이 모아졌다.

금융권과 공공기관을 중심으로 한 대규모 프로젝트

2003년 방화벽 · VPN 시장 하이라이트

- 금융권 및 기업 VPN 도입 확대
- 기가비트 방화벽 시장 본격화
- 퓨처시스템 시장 점유율 1위
- 10기가 고속 및 통합 제품 활발
- 공공 및 민수 VPN 시장 확산 기대

트는 지난해에도 여전히 퓨처시스템과 어울림정보 기술 두 업체에게 대부분 돌아갔으나, 넥스지도 동양화재 등의 프로젝트를 따내며 선전했다.

한편 지난해 도입이 예상됐던 새마을금고, 수협, 대한생명 등 금융권 프로젝트들과 행정자치부의 지방 행정정보망 암호화장비 이중화 사업 시행이 미루어지면서 수주를 예상했던 몇몇 업체들이 타격을 입기도 했다.

전체적으로는 하반기보다는 상반기에 대규모 도입 사례가 많았으며, 은행권과 증권사 구축 프로젝트도 대부분 상반기에 진행되었다.

2002년과 2003년에 걸쳐 업체들의 매출에 큰 영향을 미치는 대형 프로젝트가 대부분 퓨처시스템과 어울림정보기술에 돌아가면서, 사이센텍, 시큐어넥스, 이노크래프트 등 VPN 사업은 비교적 일찍 시작했지만 방화벽 K4E 인증을 받지 못했거나 늦게 받은 업체들이 상대적으로 시장에서 고전했다.

방화벽 시장은 경기 불황 여파로 IT투자가 축소되어 다소 침체된 분위기였지만, 통신사 및 금융권, 기업 등의 꾸준한 네트워크 증설과 기가비트 교체 수요로 숨통을 틔웠다. 그러나 무성한 말만큼 실제 도입은 이루어지지 않았다는 것이 업계의 평가다.

기가비트 시장에서는 주요 국산업체의 기가비트 방화벽 제품 개발이 늦어지면서 넷스크린, 노키아(체크포인트), 노텔(체크포인트), 시스코 등 외산업체들이 강세를 보였다.

지난해 상반기까지 기가비트 제품을 보유한 국산 업체는 리눅스시큐리티, 시큐아이닷컴, 시큐어소프트, 싸이버텍홀딩스 등이다. 이 중 시큐아이닷컴과 시큐어소프트만이 K4E 평가를 추진했으며, 이들 두 업체도 인증이 지연되어 대대적인 시장공략에는 어려움을 겪었다. 그러나 이들 업체는 다른 업체에 비해 적극적으로 영업을 벌였으며, 당장 필요한 공공 및 금융기관들에 '인증을 보증한 체' 제품을 설치하기도 했다.

시큐어소프트와 시큐아이닷컴은 지난 12월 말과 1월 초 각각 K4E와 K4 인증을 받았다.

퓨처·어울림·시큐아이 3개사 점유율 50%

지난해 방화벽·VPN 업계는 업체들의 희비가 엇갈리며 부침이 심했다.

시장 경쟁력이 약해 안정된 시장을 창출하지 못한 업체들에게 누적된 어려움은 제작년말과 지난해

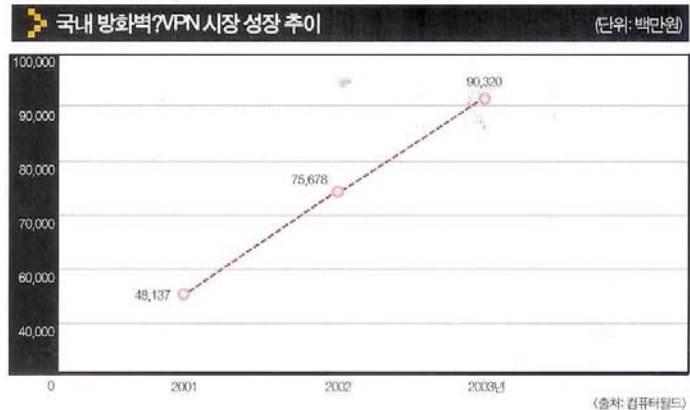
초에 비로소 외부로 드러나기 시작했다.

일부 업체들은 사실상 사업을 중단하거나 일정기간 영업을 진행하지 못했고, 주춤했지만 빠르게 조적을 정비해 하반기 제도전에 나선 업체도 있는 반면, 넥스지와 시그엔, 인프니스 등 후발주자의 성장이 돋보이기도 했다.

특히, 비교적 일찍 시장에 뛰어든 업체인 리눅스시큐리티와 사이센텍, 시큐어넥스, 이노크래프트가 고전했다. 이 중 사이센텍은 상반기 이후 사실상 영업을 중단했으며, 시큐어넥스는 상반기에 어려움을 겪었지만 하반기에 비교적 선전했다. 사이센텍은 시큐어넥스와 영업 인력을 합치는 등 난관을 타개하기 위해 노력을 벌였지만 역부족이었다. 외국업체인 소닉월드 소리소문 없이 국내 지사를 철수했다.

업체들의 지난해 성장률 수치로 살펴보면, 2002년 하반기부터 본격적인 사업을 시작한 인프니스 외에 시그엔과 넥스지, 시큐아이닷컴이 가장 높았다. 또한 2002년 어울림정보기술과 퓨처시스템 양강 체제로 굳어지던 전체 방화벽·VPN 시장은 시큐아이닷컴이 선전하면서 새로운 3강 구도가 형성되었다.

2002년 어울림정보기술과 퓨처시스템의 시장점유율은 35.8%로, 이들 두 업체를 제외한 다른 업체들의 점유율은 모두 한 자릿수에 그쳤다. 그러나 지난해에는 시큐아이닷컴이 어울림정보기술을 바짝 추격해 2위 자리를 위협했으며, 상위 3개사인 어울림정보기술과 퓨처시스템, 시큐아이닷컴의 점유율 총계는 지난해 전체 시장의 절반가량(48.1%)을 차



지했다.

퓨처시스템은 전년에 비해 지난해 점유율과 성장률이 모두 높아졌으나, 어울림정보기술이 추후하면서 점유율과 성장률이 감소했다.

지난해 퓨처시스템은 2002년 시장 점유율 19.6%에서 소폭 성장한 20.5%를 보였고, 어울림정보기술은 지난해 시장 점유율 16.2%에서 13.9%로 조금 하락했다. 시큐아이닷컴은 2002년 8.6%의 점유율에서 13.7%로 증가했다.

매출액으로는 퓨처시스템이 185억 500만원의 실적을 보였으며, 어울림정보기술과 시큐아이닷컴은 각각 지난해 매출액 125억 1,700만원과 123억 6,300만원으로 비등한 수치를 나타냈다.

VPN 시장 점유율도 퓨처시스템(점유율 34.7%)이 단연 독주했으며, 어울림정보기술은 12.6%를 차지하는데 그쳐 기대에 못 미쳤다. VPN 시장에서는

2001년부터 본격적인 사업을 시작한 후발업체인 넥스지가 VPN 매출 52억원, 10.2%의 점유율을 보이며 3위로 경풍 뛰어올랐다.

퓨처시스템은 지난해 초 세운 목표 수치에는 미치지 못했지만 최대 매출액을 기록했으며, 24.6%의 성장률을 보였다. 2001년과 2002년 각각 수주한 행정부와 농협 프로젝트로 안정된 수익원을 확보한 퓨처시스템은 2003년에 은행을 비롯한 금융권과 공공시장의 주요 프로젝트를 따내 VPN 시장에서 입지를 강화했다. 한편 상대적으로 미미했던 기업 시장도 확보하기 위해 힘을 기울이기 시작했다.

그동안 국내 방화벽 선두업체로 자리매김한 어울림정보기술은 VPN 사업에 뛰어들어 지난해 농협과 함께 금융권 최대 프로젝트였던 국민은행 프로젝트를 수주하는 등 금융권 VPN 시장에서 두각을 나타냈다. 그러나 지난해에는 대형 프로젝트 수주 경쟁

▶ 국내 공급업체 연도별 매출 현황

업체명	제품군	2001년			2002년		
		상반기	하반기	매출액	상반기	하반기	매출액
넥스지	V-포스	-	-	-	535	1,219	1,754
넷시큐어테크놀러지	넷스크린	1,500	3,000	4,500	2,800	3,600	6,300
리눅스시큐리티	바이문 Xseed	920	1,010	1,930	1,051	949	2,000
사이젠택	사이젠택SOS	500	600	1,100	801	756	1,557
시그엔	아이섹, IP시리즈(노키아) 외	-	1,030	1,030	697	690	1,287
시맨텍코리아	시맨텍 게이트웨이 시큐리티	100	600	700	300	800	1,100
시큐아이닷컴	NXG	440	680	1,120	1,744	4,784	6,528
시큐어넥스스	사큐어VPN	45	528	573	595	813	1,408
시큐어소프트	수호신/엑셀루트 넷스크린	3,093	1,426	4,519	1,088	2,152	3,240
싸이버텍홀딩스	파이어월-1, VPN-1(체크포인트) IP시리즈(노키아) CT-wall	3,893	2,228	6,121	1,020 1,715	2,545 1,700	6,980
어울림정보기술	시큐어웍스	2,925	6,759	9,684	6,718	5,515	12,233
워치การ์ด 코리아	파이어박스	300	1,000	1,300	1,000	1,800	2,800
이노크래프트	이존	750	3,400	4,150	1,855	4,464	6,319
인프니스	솔리게이트	-	-	-	-	50	50
KOC정보통신	넷스크린	410	1,200	1,610	1,250	3,500	4,750
포티넷 코리아	포티게이트	-	-	-	-	-	-
퓨처시스템	시큐웨이게이트	3,630	6,170	9,800	5,935	8,920	14,855
코코넷	시스코 PIX, 넷스크린 외	-	-	-	1,252	1,265	2,517
계		18,506	29,631	48,137	29,104	44,057	75,678

에서 한발 밀려나 신한/조흥은행 프로젝트만을 따냈다. 하반기에 경찰청의 대규모 프로젝트를 수주했으나, 이는 올해 매출로 반영될 전망이다.

이울림정보기술은 기가비트 제품 출시가 늦어지면서 텃밭이던 방화벽 시장에서도 빛을 잃었으며, 지난해 11월 제품을 출시했지만 현재까지 상용화하지 못해 올 상반기에도 기가비트 제품 영업은 사실상 불가능한 실정이다.

후발업체 인프니스·넥스지·시그엔 선전

국산업체로 일찌감치 기가비트 방화벽을 개발해 시장을 공략해온 시큐아이닷컴은 2002년부터 시장에서 두각을 나타내며 지난해 시장 선두권에 확고히 진입했다. 지난해에는 정보보호수준제고 사업을 통해 공공시장에서 15억원을 달성했으며, 신한/조흥은행, 외환은행, 제일은행 등 제1금융권에 기가

비트 방화벽을 공급하면서 선전했다. 또한 삼성그룹 계열사를 비롯한 기업시장에서도 두드러진 성과를 보였다.

지난해에는 기존 방화벽과 VPN을 통합했으며, 4기가비트 속도를 내는 방화벽과 VPN, IPS, 콘텐츠 필터링 등 원하는 기능을 함께 사용할 수 있는 통합 제품 NXG를 출시했다.

공공 및 기업시장에 기가비트 방화벽을 공급해 시장 선두권에 확고히 진입했다. 올해 초 기가비트 제품인 'NXG 2000'에 대한 K4 인증도 획득해 더욱 공격적인 영업과 마케팅 활동을 벌이고 있다. 또한 올해부터는 VPN 시장 공략도 시작할 방침이다.

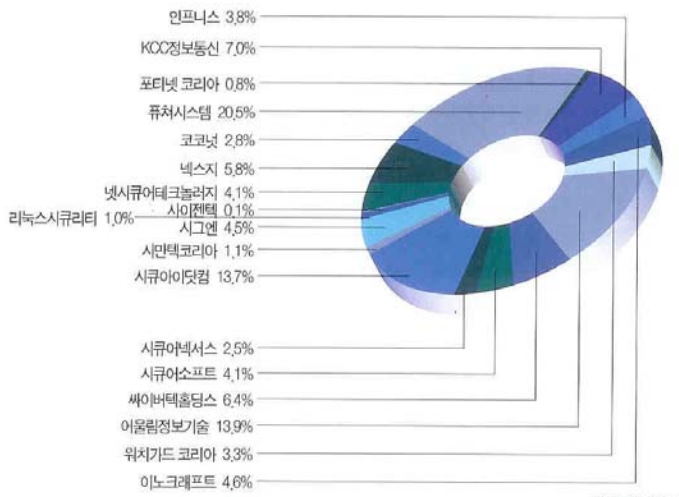
넷스크린 방화벽·VPN을 공급하고 있는 KCC정보통신은 지난해 매출액 63억원, 점유율 7.0%로 지난해에 이어 꾸준한 성장세를 나타냈으며, 2001년과 2002년 체크포인트와 노키아 제품을 공급하며

(단위: 백만원)

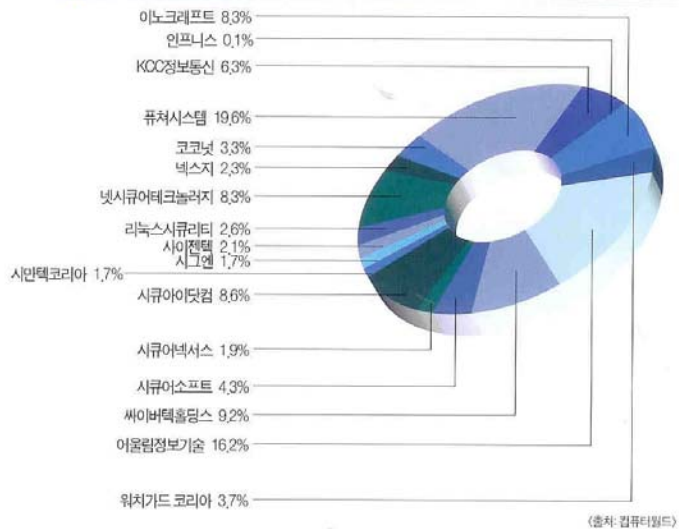
	2003년									2004년목표
	상반기	하반기	매출액	점유율	성장률	VPN 상반기	VPN 하반기	VPN 매출액	VPN 점유율	
	2,251	2,949	5,200	5.8%	196.5%	2,251	2,949	5,200	10.2%	10,000
	1,700	2,000	3,700	4.1%	-41.3%	200	400	600	1.2%	7,000
	420	510	930	1.0%	-53.5%	-	-	-	-	1,300
	112	-	112	0.1%	-92.8%	112	-	112	0.2%	-
	1,900	2,200	4,100	4.5%	218.6%	1,900	2,200	4,100	8.1%	5,500
	200	800	1,000	1.1%	-9.1%	-	-	-	-	-
	3,708	8,655	12,363	13.7%	89.4%	836	1,165	2,001	3.9%	29,000
	410	1,893	2,303	2.5%	63.6%	410	1,893	2,303	4.5%	6,500
	1,770	1,959	3,729	4.1%	15.1%	-	-	-	-	7,000
	1,317	888	5,819	6.4%	-16.6%	347	246	593	1.2%	9,000
	2,165	1,349								
	74	26								
	5,920	6,597	12,517	13.9%	2.3%	3,025	3,356	6,381	12.6%	17,333
	1,200	1,800	3,000	3.3%	7.1%	750	1,100	1,850	3.6%	3,500
	1,567	2,556	4,123	4.6%	-34.8%	1,567	2,556	4,123	8.1%	6,110
	1,190	2,230	3,420	3.8%	6740.0%	1,190	2,230	3,420	6.7%	16,000
	3,000	3,300	6,300	7.0%	32.6%	800	1,000	1,800	3.5%	7,600
	200	500	700	0.8%	-	100	300	400	0.8%	2,000
	9,693	8,812	18,505	20.5%	24.6%	9,210	8,381	17,591	34.7%	23,500
	1,403	1,096	2,499	2.8%	-0.7%	278	-	278	0.5%	2,517
	40,200	50,120	90,320	100.0%		22,976	27,776	50,752	100.0%	151,343

(출처: 컴퓨터월드)

2003년 국내 공급업체별 시장 점유율



2002년 국내 공급업체별 시장 점유율



국내 방화벽 시장 2위권을 유지해온 싸이버텍홀딩스는 지난해 매출액 58억 1,900만원, 시장점유율 6.4%에 머물러 순위가 떨어졌다.

이 회사는 2002년 말과 2003년 초 자체개발 제품인 'CI-WALL'과 'CI-VPN'을 개발해 K2 및 K4 인

증을 추진했지만 사실상 시장 진입에 실패했다. 지난해 여러 차례 구조조정을 실시하면서 조직을 슬림화했으며, 지난해 말부터 조직을 재정비하고 IPS 공급업체로 변신하면서 제도전에 나서고 있다. 현재 티핑포인트사의 '유니티원'과 웹코호트사의 '시큐어스피어'를 공급하고 있으며, 이들 두 제품을 통합해 시장에 공급할 계획이다.

한편, VPN 후발업체인 넥스지와 시그엔, 인프니스 등과 국내에 2002년 말 진출한 포터넷 코리아가 크게 성장했다. 이들 업체들은 KT 및 데이콤 등 대형 ISP 업체들과의 VPN 임대서비스(넥스지, 인프니스), VPN 및 통합보안 관제서비스(넥스지), 확고한 시장 확보(시그엔) 등을 무기로 기업시장에서 선전했다.

넥스지는 지난해 무려 196.5% 성장한 52억원의 매출액으로 점유율 5.8%라는 실적을 거두었으며, VPN 시장에서는 점유율 10.2%를 차지해 가장 안정적인 성장세를 나타냈다.

현대/기아자동차와 쌍용자동차, 대우전자서비스 등 대규모 제조업체 프로젝트를 수행하면서 안정된 시장을 확보해온 시그엔은 지난해 매출액 41억원으로 전체 시장 점유율 4.5%, VPN시장 점유율 8.1%를 차지했다.

KT VPN 임대서비스 사업자로 선정되어 유명해진 인프니스는 지난해 매출액 34억 2,000만원, VPN 점유율 6.7%의 실적을 거두었다.

통합보안 솔루션 '포티게이트'를 공급하는 포터넷 코리아는 지난해 '안티바이러스 월' 기능을 앞세워 적극적으로 시장에 침투, 80여개 고객을 확보하는 등 빠르게 국내 시장에 안착했다.

이 외에 시큐아텍스와 이노크레프트는 지난해 시장에서 주춤했지만 새로운 제품을 개발하고 조직을 재정비에 제도전하고 있다.

이들 후발 및 중하위권 업체들은 앞으로 메이지 시장에서 꾸준히 성장을 할 수 있는 전제 요건으로 'CC인증 획득을 얼마나 빠르게 확보하느냐'에 달려 있으며, 차별화된 제품과 서비스로 자기 영역을 안정적으로 구축해나가야 하는 과제를 갖고 있다고 판단하고 있다.

따라서 CC인증 추진과 함께 통합 제품 개발, 대형 및 중견 ISP와의 제휴나 자체 임대서비스 사업 추진 등 시장을 창출하기 위한 다양한 방법이 시도될 것으로 보인다.

백업 솔루션 전문업체로 변신한 리눅스시큐리티

도 보안사업을 30%의 비중으로 유지할 방침이며, 기가비트 방화벽과 새로운 통합 제품 개발로 시장을 공할 방침이다.

공공 및 금융권 기가비트 방화벽 도입 활발

올해에는 90년대 말과 2000년 초 도입한 방화벽 교체 시기와 맞물리면서 기가비트 방화벽 시장의 폭넓은 성장이 예상되고 있으며, 공공기관과 금융 기관들의 수요가 활발할 것으로 보인다.

VPN 시장 또한 남아있는 올해, 현재 사업자 선정 막바지에 있는 수업을 시작으로 은행권을 비롯한 제2, 3 금융권 등에서 꾸준한 수요가 발생할 것이라 여겨지고 있으며, 특히 공공 VPN 시장에 관심이 집중되고 있다. 기업 시장도 회선 비용절감이라는 장점으로 더욱 활발한 도입이 있을 것으로 예상된다.

업체들은 이미 VPN을 구축한 기업이나 기관에서 3, 4차 백업망이 주회선 및 2차로 올라가거나 백업 망을 이중화하는 등 기존 시장에서 발생하는 수요도 기대하고 있다. 업계에서는 "기가비트 제품으로의 교체시장은 이미 본격화되었다."며, "올해 공공 및 금융시장에서 어느 정도로 확대될 것인가가 관건이 될 것"이라고 입을 모으고 있다.

공공시장은 초고속 행정전산망 백본의 기가비트로의 교체가 추진되고, 부처 내부적으로나 시·군·구청 및 지방자치단체에서도 자체적으로 기가비트 네트워크 수용 요구가 높아지면서 올해부터 대대적인 기가비트 제품 도입이 확산될 것으로 점쳐지고 있다.

업계에 의하면, 공공기관에서는 이미 이와 관련된 예산을 편성했으며, 예산 확보가 어려운 기관들도 올해 200억원 규모로 추진이 예상되는 '공공기관 정보보호수준제고사업'을 통해 제품을 구매할 것으로 보인다.

한 업체의 영업 담당자는 "정통부와 산자부 국가망의 기가비트 방화벽 수요만도 80대 이상으로 파악되며, 정보보호수준제고사업을 통해 산하기관으로 확대될 전망이다."고 말했다.

공공 VPN 시장 또한 올해부터 본격적인 수요가 발생할 것으로 예상됨에 따라 밝게 전망되고 있다.

지난해까지 행정자치부를 제외하고는 VPN 도입이 거의 없었던 공공시장은 지난해부터 철도청, 경찰청에서 VPN 구축 사례가 발생했으며, 정보통신부(체신망)에서도 VPN 도입 검토설이 흘러나와 업체들을 한껏 기대에 부풀게 했다.

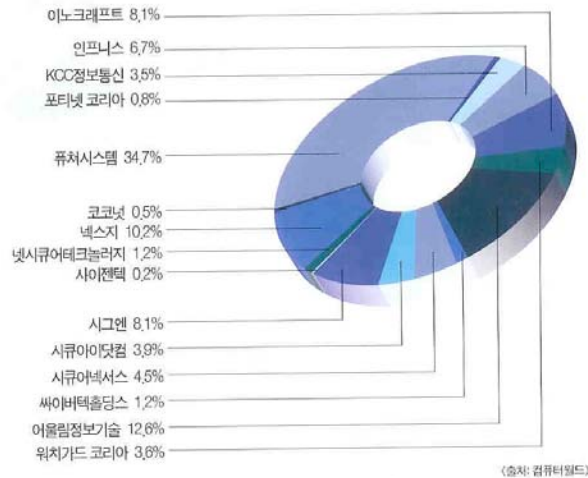
이러한 예상은 지난해부터 VPN 제품에 대한 국내 CC(국제공통평가기준) 평가인증이 시행되면서 더욱 탄력을 받고 있다. 국가공인인증이라고 할 수 있는 국내 CC인증을 통해 VPN도 보안성을 검증해 공공시장에 들어갈 수 있는 요건을 갖추었기 때문이다.

따라서 최대 VPN 수요처이자 격전지가 앞으로는 금융시장에서 공공시장으로 점차 옮겨질 전망이다. 기가비트 방화벽 수요는 지난해 반짝 수요를 창출했던 은행과 증권 시장에서도 활발할 것이다.

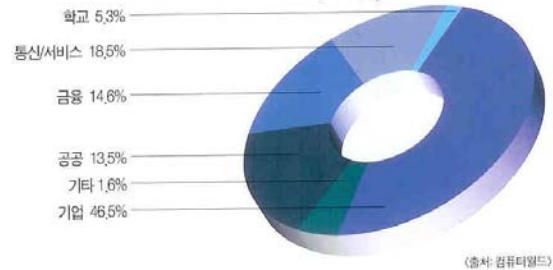
10기가 및 통합 제품 개발 경쟁 치열

공공 및 금융권 기가비트 시장의 성장은 지난해 말, 올 초 시큐어소프트와 시큐아이닷컴의 NXG와

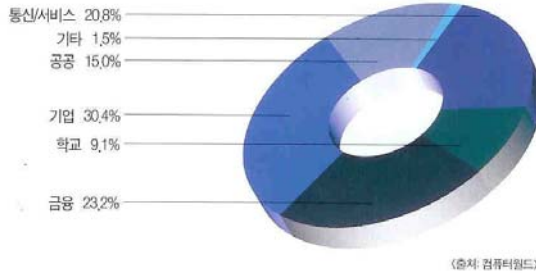
2003 국내 VPN 공급업체별 시장점유율



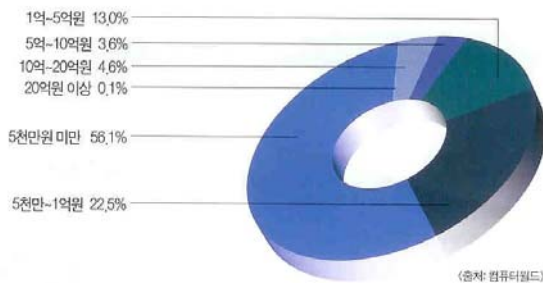
2003 국내 수요처별 매출 비중



2002 국내 수요처별 매출 비중



2003 제품 공급규모별 매출 비중



수호신 애플루트가 K4(E)인증을 획득하면서 공식적으로 시장에 들어갈 수 있는 조건이 마련되면서 힘을 받고 있다. 또한 그동안 퓨처시스템과 어울림정보기술이 각각 지난해 8월과 11월 기가비트 제품을 출시해 제품 선택 폭이 넓어졌다.

KISA와 CC인증평가 계약을 했고, 인증을 획득하게 될 올해 하반기부터 두 업체는 폭넓은 고객을 확보하고 있는 공공 및 금융시장을 대상으로 공격적인 영업에 돌입하게 될 전망이다. 이들 업체 외에도 지난해 초 기가비트 제품을 선보인 리눅스시큐리티도 올 5월 업그레이드 제품을 선보이면서 이 제품에 대한 CC인증을 추진한다. 또 넥스지와 시그엔도 올 상반기 기가비트 제품을 출시할 예정이며, 두 업체 모두 자사 제품에 대한 CC인증을 추진하고 있다.

업체들의 기가비트 제품 개발 경쟁은 10기가급으로 올라가 연내 10기가비트, 20기가비트 이상 제품도 출시될 것으로 보인다.

현재 시큐아이닷컴, 시큐어소프트, 어울림정보기술 등이 10기가비트 이상의 제품을 개발하고 있

며, 퓨처시스템도 연내 20기가를 지원하는 장비를 출시할 예정이다.

시큐어소프트 안혜연 부사장은 "기가비트 시장은 지난해보다 훨씬 커질 전망이다. 올 말이면 공공 및 엔터프라이즈 주요 망에서 10기가비트 제품 도입도 추진될 것으로 보인다."고 말했다.

초고속 멀티 기가비트 개발 경쟁뿐 아니라 중소기업 및 소호용을 대상으로 한 통합 제품 출시도 잇따를 것으로 보이며, VPN 제품에 VoIP나 QoS, 무선랜 지원 등의 기능 추가도 가속화될 전망이다.

넥스지, 리눅스시큐리티, 시그엔, 시큐어백세스, 인프니스, 퓨처시스템은 모두 통합 제품을 준비하고 있으며, 기본은 방화벽+VPN+IDS/IPS다. 그 외 안티바이러스, 콘텐츠 필터링, QoS 등 기능은 업체별로 조금씩 차이가 있지만 대부분 하나의 장비(Box)에서 모든 보안 기능을 제공할 수 있도록 하는 것이 목표다.

이들 업체들은 대부분 지난달 데이터와 포티넷이 제휴해 제공하는 통합보안 임대서비스 형태의 사업을 고려하고 있으며, 기업 시장을 주 공략 대상으로 삼고 있다.

이노크래프트는 VPN 제품에 PKI, QoS 등 다양한 부가 기능을 올린 제품들을 특화해 내놓을 방침이다. 올해 VPN과 PKI를 연동한 채택근무솔루션과 ISP 대상의 ADSL 본딩(Bonding) 솔루션, VoIP(인터넷전화), 화상회의 업체를 대상으로 한 VPNQoS형 장비를 선보인다.

SSL VPN 초기 시장 선점 경쟁 예상

한편, VPN 시장 확대에 따라 주로 업무데이터 전송을 위한 VPN 구축뿐 아니라 VoIP, 대용량 이미지, 화상회의 전송 등 활용도가 증가하고 있으며, 무선 및 모바일 분야의 성장과 함께 무선 VPN이나 SSL VPN에 대한 관심도 높아지고 있다.

웹 기반 애플리케이션 보안 접속(Access) 솔루션인 SSL VPN은 지난해 하반기부터 외국업체들이 대거 시장에 진출, 제품을 출시했다.

국내 업체들은 현재 시장을 관망하고 있으며, 올해 외산업체들의 초기 시장 선점 경쟁이 치열할 것으로 보인다. 현재 SSL VPN 사업을 하고 있는 업체는 넷스킨, 노키아, 이벤테인(미디어월), 어레이, F5네트웍스 등이며, IP다이나믹스는 VCN(가상커뮤니티)을 활용한 제품을 내놓았다. 체크포인트도 올 상반기 중 관련 제품을 출시할 계획이다.

업체별 2004년 사업 전략

공공 및 금융권 기가비트 시장 공략 총 집중

10기가 이상 초고속 제품 및 통합제품 개발 활발

넥스지

※ VPN 통합 관제서비스 강화, 기가 및 통합제품 출시

최근 누리텔레콤이 대주주가 되어 더욱 안정된 재무구조 및 투자 역량을 확보했다.

중소기업 VPN 관제서비스인 '반(VAAN)서비스'와 지난해 하반기에 시작한 대기업 대상 통합 관제서비스 '넥스(Nex)25'에 주력한다. 현재 기가비트 지원 대용량 제품에서 소형 제품까지 6개 제품군으로 체계화하고 있는 넥스지는 더욱 다양한 모델로 제품을 세분화해 고객 환경에 맞는 제품을 공급할 방침이다.

올 상반기에 기가비트 제품인 'V포스 5200'과 'V포스 3200'을 출시하며, 하반기에는 VPN과 방화벽, QoS, 멀티캐스팅, IDS 등 통합보안솔루션을 선보일 계획이다.

또한 지난해부터 준비해온 CC인증을 하반기에 획득하면 기존에 진입이 어려웠던 금융권과 공공시장에서 성과를 거둘 수 있을 것으로 기대하고 있다. 이를 위해 강력한 세일즈 정책을 통해 고객 지원을 강화하고, 채널도 확대할 예정이다. 올해 매출 목표액은 100억원이다.

리눅스시큐리티

※ 기가비트 업그레이드 및 차기 보안제품 출시 예정

내실화를 기하는 한편 채널 확대 등을 통해 보다 적극적인 영업에 나선 방침이다. 2003년 초 출시해 K2인증을 받은 리눅스 기반 기가비트 방화벽 '바이본 Xceed'의 업그레이드 제품을 5월에 선보이며, 현재 기획단계에 있는 차기 보안제품 개발에 박차를 가해 연내 'NXB(가칭)' 제품을 출시할 예정이다.

인증 문제로 그동안 ISP, 대학, 기업 등 민수시장에 영입을 집중해왔지만 새로운 기가비트 제품은 CC 인증을 추진해 공공 및 금융 분야 영업도 확대할 할 뿐 아니라, 수출 지향 제품으로 육성할 방침이다. 올해 전체 매출 목표는 118억원이며, 보안 분야는 30.8억원이다.

시그엔

※ 기가비트 및 중소기업용 통합 제품 출시, 서비스 사업 본격화

현대/기아자동차, 대우전자서비스, LG전자 서비스센터(하이전자) 등 자동차와 전자 시장에서 영역을 구축해온 시그엔은 올해에도 이러한 기초를 이어 유통/가전, 건설, 교육(학습지) 등의 시장으로 확대할 방침이다. 공공 및 금융 시장에도 진출하기 위해 올 2분기 CC 계약을 목표로 인증도 추진하고 있다.

현재 VPN 제품에 방화벽, 로드밸런싱, IDS, QoS 통합 장비를 공급하고 있는 시그엔은 올 상반기 중 중소기업용 통합 장비를 출시하며, 이달에는 기가비트 지원 제품인 '아이섹(isec 7000)'을 선보일 계획이다.

기존에 KNX에 적용해 운영하고 있는 관제 및 임대 서비스 사업을 본격화하며, ISP와의 협력도 강화할 계획이다.

올해 매출 목표는 55억~60억원이다.

시큐아이닷컴

※ 공공 및 금융 기가비트 시장 대대적 공략

지난 1월 기가비트 방화벽 'NXG 2000'에 대한 K4 인증을 획득해 올해 대대적인 공공 및 금융 시장을 대상으로 영입을 펼칠 것이다. 전체 시장의 60%의 시장 점유율을 목표로 하고 있으며, 이를 위해 영업 조직도 정비했다.

NXG를 월드 베스트 제품으로 키우기 위해 연구소 내에 월드베스트개발팀을 신설했으며, 현재 10기가비트급 방화벽을 개발하고 있다. 또한 NXG에서 제공하는 IPS 기능을 IPS 전용 장비 수준으로 강화해 연내 출시할 방침이다. 이외에도 취약점진단 제품인 '시큐아이스캔'의 업그레이드도 계획하고 있다.

중국, 대만, 싱가포르 등 해외 사업도 적극 추진해 60억원 이상의 매출 성과를 거둘 계획이다. 올해 전체 목표 매출액은 500억원(방화벽 270억원)이다.

시큐어넥스스

☀️ * 통합 제품 '시큐어박스'에 주력

지난해 상반기 제품 안정화 문제로 영업이 원활치 못했던 시큐어넥스스는 하반기에 제품을 보강해 활발한 영업을 벌였다. 새로 출시한 제품은 소호 제품인 '시큐어(Xecure) VPN 1000NH'로, 스위칭 허브를 자체 탑재해 별도의 허브가 필요없이 저렴하게 구축할 수 있다.

지난 하반기에는 VPN, 방화벽, IDS, QoS, 유해트래픽 차단 등의 기능을 제공하는 통합 제품 '시큐어박스(XecureBOX)'를 출시했으며, 올해 이 제품 공급에 주력할 방침이다.

매출 목표액은 65억원이다.

앞으로 이들 두 제품을 통합해 차별성을 부각, '싸이버텍 IPS'의 형태로 시장에 공급할 계획이다.

기존에 공급해온 체크포인트와 노키아 방화벽/VPN 제품 업그레이드와 장비 교체도 지속적으로 추진하며, 신제품인 NGAI 및 인터스펙트(InterSpect), SSL VPN 등에 대한 영업도 시작한다. 올 3~4월 노키아의 7~8기가 신제품이 출시되면 초대형망 영업도 진행할 방침이다.

올해 전체 매출 목표는 200억원으로, 이 중 방화벽만 100억원을 예상하고 있다.

시큐어소프트

☀️ * 8기가 고성능 IPS 출시, 연내 10기가 방화벽 선보일 것

지난 하반기 1기가비트 통합 장비 '수호신 앰솔루트 1000'에 대한 KIE 인증을 획득함에 따라 올해 공공 및 금융시장을 대상으로 보다 공격적인 영업에 들어간다. 8기가비트급 고성능 하드웨어 IPS를 6월에 정식 출시해 IPS 시장에 본격적으로 진출하며, 10기가비트 방화벽 개발도 연내 완료할 방침이다.

최근 사업 조직을 NW 사업부, 컨설팅 사업부, PKI 사업부의 3개 독립 사업부로 전환했으며, 경영지원본부와 경영전략실을 두어 전사적인 방향성을 제시하는 모델로 개편했다. 또한 최근 영업 확대 및 효율화를 위해 우노시스템과 총판 계약을 체결하고 금융 및 통신 시장 영업을 아웃소싱 했다.

앰솔루트와 IPS 제품으로 2005년 NW 사업부 흑자를 목표로 하고 있으며, 올해 총 190억원(해외 수출 50억원)의 매출을 목표로 하고 있다.

어울림정보기술

☀️ * 2분기 내 1기가비트 제품 상용화, 10기가 제품 개발 주력

공공 및 금융기관 대형 프로젝트 수주와 제품 안정성 및 속도 개선에 주력한다. 특히, VPN 영업에 집중해 지난해 대비 두 배 이상의 매출 성과를 기대 중이다.

또한 지난해 하반기 출시한 1기가비트 방화벽 '시큐어웍스 플러스 3000'을 안정화해 CC인증 획득이 예상되는 올 하반기부터 적극적인 영업을 펼칠 예정이다.

어울림정보기술은 1기가비트 시장 대응은 늦었지만 10기가 시장에서는 앞서기 위해 제품 개발에 총력을 기울이고 있으며, 출시 시점에서 CC인증을 획득할 수 있도록 추진하고 있다.

일본, 중국 등 해외사업도 꾸준히 진행해 안정적인 판매 인프라를 구축하는데 주력한다.

올해 전체 매출 목표액은 203억원이며, 지난해 선보인 웹방화 솔루션과 서버보안 제품에서도 15억원의 매출 성과를 예상하고 있다.

싸이버텍올딩스

☀️ * IPS 공급업체로 발돋움, 방화벽 교체 시장 공략 지속

지난해 말 네트워크 IPS인 티핑포인트의 '유니티원(UnityOne)'과 웹코호트의 호스트 기반 IPS(웹 애플리케이션 방화벽) '시큐어스피어(SecureSphere)'의 국내 공급을 시작했다. 올 4월 진행된 세미나와 현대하이닉스 등 현재 확보된 레퍼런스를 바탕으로 제품을 적극적으로 알릴 예정이다.

이노크래프트

☀️ * VPN 기술 바탕으로 네트워크 보안 및 부가서비스로 사업 확장

VPN으로 증진 및 유통시장에서 입지를 구축해온 이노크래프트는 올해를 원년으로 사업 범위를 네트워크 보안 및 부가서비스로 확장한다. VPN 제품인 '이콘 스위트'에 대한 CC인증 추진 등 기존 VPN 사업을 이어가는 한편, 이달 말 출시할 새가시 전략 상품을 통한 특화시장 발굴에 나선다.

첫 번째 솔루션은 이미 개발을 완료하고 한 증권사에 적용한 VPN과 PKI를 연동한 제택 및 출장근무자용 솔루션 '이존액세스(EZoneAccess)', '이노올웨이즈(InnoAlways)'으로, 이 제품은 증권사와 보험사를 주 대상으로 하고 있다. 앞으로 보안성 심의를 거쳐 공공시장에도 공급할 예정이다. 이를 바탕으로 앞으로 무선 VPN과 홈네트워크 시장에도 진출하겠다는 계획.

두 번째 전략 제품은 ISP 업체 대상 솔루션인 '이존본딩머신(EZoneBondingMachine)(가칭)'으로, VPN 기반 기술을 통해 ADSL 쓰루풋을 확장할 수 있는 ADSL 본딩 솔루션이다.

마지막은 VPNQoS 장비인 '이존QoS(가칭)'로, VoIP나 화상회의 솔루션 업체들에 제공한다. 이 제품은 이노크래프트의 해외 지사에 이미 설치해 상용화했다. 이 외에도 EAM 솔루션을 개발했으며, 은행과 기업을 대상으로 사업을 펼칠 계획이다.

지난해 매출액은 63억원이며, 올해는 100억원을 목표로 하고 있다.

인프니스

* CC인증 획득해 공공 및 금융시장 공략, 통합 제품 출시

지난해 KT 임대서비스를 바탕으로 기업시장에서 다양한 레퍼런스를 확보한 인프니스는 올해 추진하고 있는 CC인증을 획득해 공공 및 금융시장에도 진출할 계획이다.

올 1분기 중 VPN, 방화벽, IPS, QoS 등 모든 보안기능을 포괄한 통합 제품을 출시해 경쟁력을 한층 강화할 방침이며, 대형 ISP와의 서비스사업 경험을 바탕으로 해외 ISP 사업 공략을 목표로 하고 있다.

최근 재무 안정화와 공격적인 사업 진개를 위해 영업 총괄 임원을 영입했으며, 대대적인 채널 모집과 인력 충원 작업을 추진하고 있다.

올 매출 목표액은 200억원으로, KT 임대서비스로 90억원, 자체 VPN 매출 70억원, 네트워킹 장비 매출 40억원의 실적을 예상하고 있다.

체크포인트 코리아

* 네트워크 내부보안 제품 '인터스펙트'에 주력

지난 1월에 출시된 기존 IPS와 차별된 내부 네트워크 보안 솔루션 '인터스펙트(InterSpect)' 판매에 주력한다.

올 3월과 4월 열리는 세미나와 테크니컬 투어를 시작으로 이 제품에 대한 적극적인 홍보 및 마케팅에 나설 계획이다. 또한 올해 상반기 중으로 웹 애플리케이션 보안 제품인 'SSL 액셀러레이션'

을 발표한다.

이 웹 보안 제품 발표로 체크포인트는 모든 보안 영역인 경계 보안과, 내부 보안, 웹 보안 솔루션을 모두 포괄하게 된다.

포티넷 코리아

* 통합보안솔루션으로 ISP 및 중소기업 시장 공략 확대

2002년 말 국내 시장에 진출한 포티넷은 지난해 안티바이러스, 방화벽, VPN, IPS 등 통합보안제품 '포티게이트'를 안티바이러스 월로 부각시켜 80개 이상의 사이트를 확보하는 등 빠르게 시장에 안착했다.

올해에는 지난해 출시한 중형 및 소형급 제품과 올 4월 선보일 ISP급 트래픽 분석 기능이 추가된 '포티게이트-4000' 제품이 출시됨에 따라 중소기업 및 ISP 시장을 대상으로 공격적인 영업에 나설 방침이다. 연말에는 '포티게이트-5000' 장비도 내놓는다.

특히 지난달 데이콤과 제휴해 통합보안서비스를 시작한 포티넷은 중소기업에 올해에만 3천대 이상의 장비를 공급할 계획이다. 이를 통해 국내 통합보안제품 시장을 이끌겠다는 목표. 지난해 30억원의 매출 실적을 거둔 포티넷은 올해 100억원의 매출을 예상하고 있다.

퓨처시스템

* 연내 20기가 제품 출시, 기가비트 방화벽 시장 경쟁력 강화

지난해 하반기 출시해 현재 CC평가를 수행하고 있는 2기가비트 지원 방화벽/VPN 제품인 '시큐웨이게이트 6000'을 출시했으며, 현재 CC평가를 수행하고 있다.

올 4월 열린 제품 발표회를 시작으로 기가비트 제품 영업을 본격적으로 시작하며, 연내 20기가 이상의 제품을 개발한다는 목표를 수립했다. 상반기 중/소호용 통합 제품도 내놓을 방침이며, 이 제품으로 ISP와의 협력해 시장을 공략하는 방안을 모색하고 있다.

VPN 시장에서는 기존 금융 및 공공 시장 외에도 기업 시장을 공략하기 위해 지역별, 업종별, 규모별로 시장을 세분화해 차별화된 영업을 구사할 방침이다. 해외 사업도 꾸준히 강화해 3년 후 총 매출의 40% 이상을 수출로 달성할 방침이다.

올해 매출 목표액은 320억이다.