

신기술 신제품 신전략으로 수요부진 훌훌 털어낸다!



서버
스토리지
업체



소프트웨어
업체

한국IBM, 한국EMC, 한국스토리지텍,
이티지데이터시스템스코리아,
한국베리타스, 브로케이드코리아,
네트워크어플라이언스

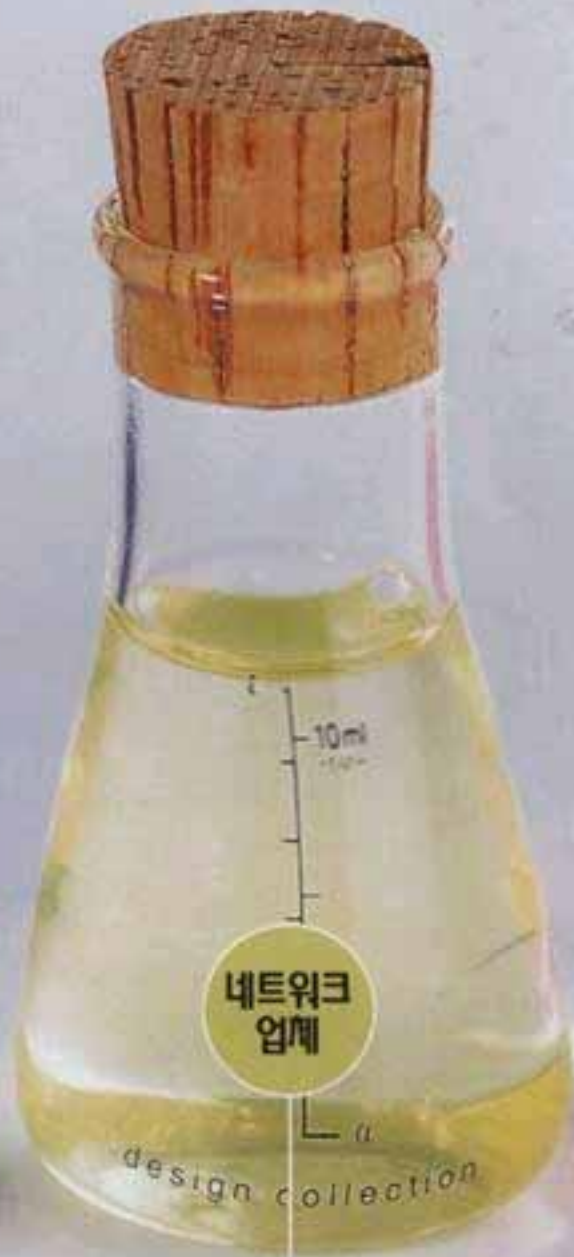
한국마이크로소프트, 한국오라클, 한국CA,
BEA시스템스코리아, 한국비엠씨소프트웨어,
한국사이베이스, SAS코리아, 레드햇코리아,
머큐리인터랙티브코리아, 미라콤아이앤씨,
인글리컴퓨터

새해, 새아침이 밝아온 가운데 움츠러 있던 IT업체들도 새로운 다짐으로 힘찬 발걸음을 내딛고 있다. 올해에도 IT시장은 전반적인 경기침체가 지속될 것이라는 부정적인 전망이 대세지만 경기 반동을 예상할 수 있는 희망적인 움직임도 곳곳에서 감지되고 있다. 이에 IT업계에서도 새로운 전략과 기술을 발표하며 시장 환경 변화에 적극적으로 대처하고 있는 상황이다. 수요 부진에서 탈출하기 위한 IT업체들의 올해 사업 청사진을 살펴봤다.



SI
업체

SKC&C, 현대정보기술, 쌍용정보통신,
CJ시스템즈, 대우정보시스템,



네트워크
업체

시스코시스템즈코리아, 인국쓰리콤,
노텔네트웍스코리아, 어비아어코리아,
라드웨어코리아, 엔터라시스네트웍스코리아



정보보호
업체

포타넷코리아, 퓨쳐시스템

동 여러 사업 파트너와의 지속적인 관계 속에서 파트너와 함께 시장의 반응에 즉각 대응할 수 있도록 파트너와의 관계를 보다 전략적이고 견고하게 유지할 계획이다.

올해 상반기에는 고객의 통합 보안 요구에 적극 대응할 수 있는 통합 보안 제품을 출시할 예정이다.

이 신제품은 기존의 VPN/방화벽 통합장비에 IPS와 바이러스원 기능까지 통합된 제품으로, 로엔드급 '시큐웨이게이트 100(SecuwayGate 100)'에서 기가비트 하이엔드급 '시큐웨이게이트 6000'까지 전 제품 라인에 걸쳐 출시될 예정이다. 이 신제품을 통해 신규 수요와 기존 고객의 업그레이드 수요를 동시에 공략할 계획이며, 향후에도 고객의 통합 니즈를 만족시킬 수 있는 다양한 보안 기능을 지속적으로 통합할 방침이다.

이러한 노력을 통해 VPN 시장에서의 입지를 더욱 확고히 하고, 방화벽과 통합보안 시장에서는 기가방화벽과 새롭게 출시 예정인 IPS 통합제품으로 시장

의 선도적 지위를 달성한다는 전략이다.

국내 보안 시장 리더십 강화

해외 사업에 대한 무게중심은 2005년에도 유지한다는 계획이다. 퓨처시스템은 2001년 첫 수출 후 해외에서 꾸준한 매출을 올리고 있으며, 현재는 중국, 일본, 미국, 동남아 등에 현지 유통채널을 확보하고 수출을 지속하고 있다. 2005년에는 기존 시장에서의 수출 물량 확대 및 새로운 시장 개척을 위한 노력을 계속할 방침이며, 중국의 유통채널인 방정그룹과 중국 합자법인을 설립함으로써 해외사업에 커다란 전기를 마련하게 될 전망이다. 방정그룹은 2002년부터 파트너십을 맺어온 중국 유통 채널로, 그동안 쌓아온 신뢰를 밑바탕으로 한 긴밀한 협력 아래 공격적인 영업활동을 펼칠 예정이다. 중국 합자법인을 거점으로 거대한 신흥 시장으로 떠오르고 있는 중국 대륙시장을 본격적으로 공략, 2008년 베이징 올림픽을 대비한 전자정부 수요 등에 적극 대응할 방침이다.

퓨처시스템은 작년 홈게이트웨이 산

제품 '빌리안(Villian)'을 출시하면서 홈네트워크 시장 진출을 공식 선언한 바 있다. 올해는 그 성과가 매출 실적으로 가시화된 것으로 예상하며, 매출목표 3백50억 원 가운데 60억 원을 홈네트워크 분야에서 거둔다는 목표를 세웠다. 홈네트워크 분야에서는 상반기 중에 BeN용 홈게이트웨이 신제품을 출시할 예정이며, 최근 홈네트워크 분야의 이슈로 떠오르고 있는 홈네트워크 보안에서 차별화된 장점과 홈네트워크용 SoC 'FSC2003'이 탑재되어 처리 속도와 기능이 탁월하다는 특성을 강조해 국내 홈게이트웨이 초기 시장을 선점한다는 계획이다.

또한 주요 통신사업자, 건설업체, 가전업체와의 협력을 강화하고 홈게이트웨이 이외의 다양한 홈네트워크 사업 모델을 모색해 새로운 수입원을 창출해 나갈 계획이며, 이를 통해 홈네트워크 사업을 보안 사업과 더불어 퓨처시스템의 미래를 열 차세대 성장엔진의 한 축으로 육성할 방침이다. ●

웨어 기반의 ASIC 솔루션이 아니고서는 성능분제로 인해 상용화되기가 매우 힘든 기술이다.

포티넷 코리아는 중소기업들을 대상으로 성능, 유연성, 보안성 등을 강화한 최신 포티게이트-A시리즈를 최근 발표한 바 있다. 이 최신 A-시리즈 제품들에는 SMB용 포티게이트-100A, 포티

게이트-200A, 포티게이트-300A와 미드 레인지 기업들을 위한 포티게이트 400A, 포티게이트-500A 시스템이 포함된다. 또한 캐리어급의 하이엔드 장비인 포티게이트-5140과 메일 릴레이 서버 (Mail Relay Server)로써 스팸메일 차단 및 바이러스 차단 전문 장비인 포티메일(FortiMail)을 출시할 계획이다. 또

한 SSL VPN이 제공되며 더욱 향상된 UTM 기능을 지원하는 포티OS 3.0버전도 나올 예정이다. 이 외에도 포티게이트의 보안 로그를 전문적으로 분석하는 포티로그(FortiLog)도 출시할 예정이다.

퓨처시스템

홈 네트워크 사업 강화해 매출 3백억원 달성

퓨처시스템은 2005년 보안 사업을 성장의 기본 축으로 삼고 홈네트워크 사업을 미래 성장축으로 육성할 방침이다. 올해 350억 원의 매출 목표를 세운 퓨처시스템은 보안 사업에서는 국내 보안시장의 리더십을 강화하고 홈네트워크 사업에서는 본격적인 매출 실적을 거두는 원년으로 만든다는 계획이다.

퓨처시스템은 금융권과 공공기관을 중심으로 우리나라에서 VPN이 도입되기 시작한 지 3~4년이 지나면서 장비 노화로 인한 장비 교체, 사용자 증가 및 대역폭 확대에 의한 장비 업그레이드 등 이제까지 설치된 VPN 장비에 대한 교체 수요가 발생하기 시작했다고 보고 있다.

퓨처시스템은 교체 및 원택시장 공략을 위한 다양한 마케팅 프로모션을 실행하고 유지보수 서비스를 강화해 타 업체와의 차별화를 시도해 나갈 방침이다. 또 IPv6의 상용화가 가까워지면서 IPv6

에 대한 기대감도 커지고 있다고 보고, IPv6가 상용화되면 IPv4에 맞춰진 지금의 VPN 장비는 대대적으로 교체될 것으로 전망했다. 2005년부터 공공기관을 중심으로 IPv6 계층에 대한 수요가 서서히 발생할 것으로 예측하는 퓨처시스템은 이를 겨냥해 연내 IPv6를 지원하는 신제품을 출시할 계획이다.

VPN 활용 분야 확대

퓨처시스템은 VPN이 활용될 수 있는 분야가 점차 확대되는 것도 2005년 VPN 시장 호황에서 눈여겨 봐야 할 대

목이라고 보고 있다. 이미 VPN이 장비가 아닌 모듈 형태로 기존의 어플라이언스에 add-on 되기도 하고, VoIP VPN처럼 기존의 서비스모듈에 없어지기도 하는 등 각종 어플리케이션이나 어플라이언스, 인프라 등에 VPN이 다양하게 사용될 잠재력은 매우 크다고 예측한다. 이는 VPN과 타 어플리케이션의 컨버전스로 볼 수도 있고, VPN의 컴포넌트화로도 말할 수 있으며, 어떻게 규정하는 VPN은 전형적인 기업의 통신보안 목적이외에 다양한 모습으로 발전할 것으로 예상된다.

퓨처시스템은 2005년을 '국내 보안시장의 리더십 강화의 해'로 규정했다. 양적인 성장 이외에도 제품, 서비스, 파트너 부분에서 리더십을 확보해 업체와 고객에게 정보보호의 청사진을 제시하고 방향을 리드하는 기업으로 자리 매김한다는 전략이다.

제품분야에서는 자사의 강점인 하드웨어 경쟁력을 심문 살리는 한편, 고객의 필요에 따른 다양한 응용보안 기능을 빠르게 계층에 구현, 고객과 시장의 요구에 적극 대응할 계획이다. 서비스분야에서는 다양한 서비스 모델을 발굴할 방침이다.

또 파트너 분야에서는 고객, 국내 제1, 자회사, 해외 제1, 해외 합자 법인

포티넷코리아

SMB 시장 주력하며
UTM 장비 주목

국내 IPS 시장은 해외 벤더보다 개발을 늦게 시작했지만 향후 2~3년간 가파르게 지속적으로 성장할 것으로 예상된다. 주로 소프트웨어 형태의 제품이 주종을 이루고 있고 IPS의 모태를 IDS로 두고 있는 국내 시장은 해외 벤더가 어플라이언스 형태의 제품에서 출발했고, 스위치를 기반으로 한 것과는 대조적이라 할 수 있다.

올해 가장 중요하게 주목할 부분은 바로 UTM(Unified Threat Management) 분야이다. 수동적 방어에서 능동적이고 적극적인 보안 서비스로의 전환인 UTM은 최근 IDC 보고에 의하면 2008년까지 연 평균 17%씩 성장해 전체 시장 점유율의 85%를 차지할 것으로 내다보고 있다. 이는 총 시장 규모 34억 5천만 달러에 육박하는 규모다.

포티넷코리아는 안티바이러스, IPS, VPN, 방화벽, 콘텐츠 필터링, 트래픽 관리 기능, 스팸메일 차단 등의 기능들을 하나의 박스로 통합시킨 차세대 네트워크 통합보안 솔루션, 포티게이트 시리즈를 국내에 공급하고 있다. 현재 포티넷코리아는 다양한 포티게이트의 기능 중 시장의 요구에 따라 안티바이러스 및 IPS에 초점을 맞추고 있다.

엔터프라이즈 시장 기대

지난해 포티넷코리아는 SMB 시장에서의 선전을 바탕으로 창사이래 가장 큰 3배 이상의 매출 성장률을 기록했으며, 이러한 급성장을 기반으로 올해에는 엔터프라이즈 시장에서의 괄목할만한 매출 실적도 기대하고 있다.

올해 포티넷코리아가 가장 중요하게 생각하는 전략은 IPS 보안 개념을 뛰어넘는 UTM 장비의 중요성 및 융용성 부각이다. UTM은 다양한 혼합공격을 비롯한 모든 공격을 능동적이고 적극적으로 차단하고 방어할 수 있는 기술을 의미하는데, 포티넷은 예상되는 모든 공격에 대비하기 위해 업데이트된 바이러스 백신 및 침입 감지 서명 데이터베이스를 전세계 포티게이트 시스템으로 실시간 자동 전송하는 포티넷의 포티프로젝트(FortiProtect) 배포 네트워크 등을 통해 UTM 제공자로 자리 여김하고 있다. 포티넷코리아는 이러한 기술을 바탕으로 명실공히 국내 UTM 시장의 선두주자로 자리 매김한다는 전략이다.

이와 더불어 SMB 보안시장에서는 점유율을 90%까지 끌어올리고, 이러한 SMB 시장에서의 성공을 기반으로 대기업, 캐리어급 사업자 그리고 ISP 등에 하이엔드 제품군인 포티게이트-4000, 5000 시리즈를 공급해 적극적인 시장 공략에 나설 계획이다. 또한 작년엔 확보했던 산업군별 레퍼런스를 주축으로 모든 산업군에서의 공격적인 전방위적 마케팅을 진행할 계획이다.

포티게이트 시스템의 장점은 IPS를 포함한 8가지 보안 기능을 제공하는 ASIC 기반의 하드웨어 네트워크 통합 보안 장비라는 점이다. 같은 종류 및 성능의 제품이 있다고 가정할 때, 처음부터 통합보안 목적으로 설계하는 것과 각각의 기능으로 완성된 제품을 통합했을 때의 차이점은 크다. 즉, 통합보안장비로 디자인 된 포티게이트는 하나의 엔진에서 모든 보안 기능을 지원한다. 따라서 이를 통한 포티게이트의 탁월한 TCO 절감 및 ROI 효과를 계속 강조할 예정이다.

두 번째로는 포티게이트 시스템에 대한 원단 바이러스 방지 서비스 레벨 협약에 해당하는 포티프로젝트 프리미어 서비스로서, 이 서비스는 전 세계의 사용자들로부터 접수된 신종 바이러스 샘플에 대해 검증과 시험을 거친 뒤, 3시간 이내에 포티게이트 시스템 사용자들에게 최신 안티바이러스를 제공한다.

신제품 출시로 보안성 강화

마지막으로 모든 포티게이트 제품군은 업계 유일의 컴플릿 콘텐츠 인스펙션(CCI, Complete Content Inspection) 기능을 통해 타 벤더의 솔루션들과 차별화된 통합 보안 솔루션을 제공한다. 컴플릿 콘텐츠 인스펙션 기술은 일반 IPS 제품에 탑재되어 있는 딥 패킷 인스펙션(DPI, Deep Packet Inspection)의 기술적 한계로 인해 2개 이상의 패킷에 분산되어 침입하는 원격 바이러스를 차단할 수 없는 치명적 결함을 보완해주는 기능을 제공하고 있다. 즉, 딥 패킷 인스펙션이 가지고 있는 불안정한 바이러스와 웹 검색 및 유해한 웹 콘텐츠나 스팸메일 처리 불가능 등의 결함을 컴플릿 콘텐츠 인스펙션을 통해 보완할 수 있는 것이다. 또한 컴플릿 콘텐츠 인스펙션은 기존의 딥 패킷 인스펙션보다 더 많은 시간과 자원을 필요로 하기 때문에 하드