

# 아이너스기술, 래피드폼 솔루션 컨퍼런스 2011 개최 국내 소프트웨어 위기론? 글로벌 소프트웨어 기업으로 도약

아이너스기술(<http://www.3dscanning.co.kr>)은 지난 9월 22일 래피드폼 솔루션 컨퍼런스 2011을 개최했다. 이 행사에서는 3차원 스캐닝 기술의 동향 소개와 함께 11월에 출시예정인 XOR3 SP1과 XOV3에서 강화된 자동화 기능에 대한 설명과 시연이 이어졌다. 이와함께 전시업체로 태산솔루션즈, 프로토텍, 한국델캠, 씨이피테크, 시스템엔지니어링, 에스엔씨코리아가 참여하여 3D 스캐닝 기술을 체험할 수 있는 시간을 가졌다.

■ 김미라 기자 feygir@cadgraphics.co.kr



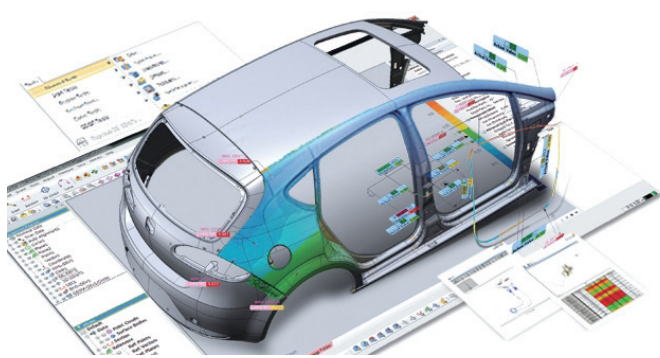
▲ 아이너스기술 글로벌 마케팅 부사장 Tom Charron

3차원 스캐닝 기술이 일반화되고 제품설계나 제조 프로세스에서 일반적인 솔루션으로 자리잡아가면서 시장의 규모가 커지고 있다. 아이너스기술 글로벌 마케팅 Tom Charron 부사장은 “작년 기준으로 3차원 스캐닝 시장은 3억 5천만불 정도로 보이며, 2015년에는 이보다 2배 늘어난 규모가 될 것이라고 예상한다.”면서 “올해 세계적으로 소프트웨어뿐 아니라 하드웨어 시장까지 포함해 약 25%의 성장이 있었으며, 아이너스기술도 작년 대비 30%의 성장과 함께 올해 5월에 1만 카피 출하를 달성했다.”고 밝혔다.

허정훈 사장은 “고무적인 것은 아이너스기술의 매출비율 측면으로 봤을 때 해외분야의 수출액이 더 성장한 것”이라면서 “작년까지 국내/해외 비율이 3:7이었는데 올해는 2:8로 해외매출이 급격히 증가하고 있다. 올해 말까지 수출 부문이 천만불을 돌파해 전체 150억원의 매출을 기대할 수 있을 것”이라고 말했다.

한편 아이너스기술은 3차원 스캐닝 기술의 저변확대를 위해 끊임없이 노력하고 있다고 밝히며 그 노력의 일환인 인비즈헨즈와 프로젝트 젠에 대해 소개했다.

인비즈헨즈는 작년 9월에 발표된 웹서비스로, 올해 2분기부터 비즈니스 모델이 개선되어 서비스되고 있다. 국내에는 저렴하게 3차원 스캐닝을 경험하고 컨설팅 서비스를 직접 제공받을 수 있도록 하고 있으며, 해외에서는 유저들이 30여개의 파트너사를 통해



서비스를 이용할 수 있도록 지원하고 있다.

아이너스기술은 인비즈헨즈가 수익창출보다는 3차원 스캐닝 기술의 저변확대를 위해 교육을 제공하는 역할을 하는 서비스라고 밝히며, 해외 파트너사는 올해 말까지 50개사로 구성할 것을 목표로 삼고 있다고 전했다.

제품개발 로드맵인 프로젝트 코드명 젠은 PC 환경에서 데이터를 관리하고 검색할 수 있도록 함으로써 보다 쉬운 프로세스를 제공하는 것을 목표로 삼고 있다.

허 사장은 “프로젝트 젠은 기존의 복잡한 프로세스에서 발생하는 문제들을 해결하도록 지원함으로써 3차원 스캐닝 데이터를 위해 쾌적한 프로세스를 만들고 시장 규모를 확대할 수 있는 힘이 될 것으로 보고 있다.”면서 “내부 인원과 외부 고객, 파트너와의 참여를 통해 기획되고 있으며, 내년에 발표할 계획”이라고 말했다.

한편 이 행사에서는 XOR3 SP1과 XOV3의 시연이 이뤄졌다. 두 제품은 이번에 자동화 기능을 강화해 11월에 출시될 예정이다.

Interview

아이너스기술 허정훈 사장

신제품 출시, 해외조직 강화해 매출향상 30% 목표  
3D 스캐닝으로 한국 대표하는 소프트웨어 기업 성장할 터



3차원 스캐닝의 기술현황은 어떠한지?

모든 오브젝트를 스캔할 수 있다는 기준을 100%로 놓고 본다면 3차원 스캐닝의 기술은 현재 80~90% 정도의 수준이 됐다고 본다. 이제 대부분의 3차원 스캐너 업체들은 사용 편의성과 다양한 활용 분야, 저렴한 가격을 중점으로 하면서 고객층을 넓히려는 노력을 하고 있다.

아이너스기술은 유지보수 매출이 전체 매출액의 20%를 차지하고 있다. 래피드폼 유저의 35%가 유지보수를 하고 있는데 이 갭신율은 일반 캐드업체와 비교해도 나쁜 숫자가 아니다. 3차원 스캐

닝 기술의 태스크화 되고 있다는 좋은 현상이라고 보고 있다.

3차원 스캐닝 기술의 최근 트렌드 및 활용 분야는?

3차원 스캐닝의 도입은 아직까지 자동차 분야가 가장 크지만 최근 항공국방 분야에서 관심이 급부상하고 있다. 민항기나 전투용 제트기에서 적극적으로 활용되고 있고 시장성장 속도로 봤을 때 가장 빠른 도입속도를 보이고 있다.

또한 래피드폼의 해외사례 수준이 높아지고 있다. 올해의 경우에도 일본의 니가타, 미국의 모토로라 등 과거에는 기대하지 않았던 높은 레벨의 성공사례가 생기고 있다. 3차원 스캐닝 기술이 아직까지는 새로운 것이기 때문에 기존 프로세스에 적용하는 것이 쉽지 않은데 이러한 사례들에서는 혁신적인 프로세스를 도입해 생산성을 향상시킨 것을 볼 수 있다.

세계적인 기준에서 국내 도입 수준은 어떠한지?

국내 기술도입은 생각보다 늦지 않다. 양적인 면이나 질적인 면에서 유럽이나

미국에 비교했을 때 절반 정도로 보고 있다. 아시아에서는 시장 규모에서 일본 다음이다.

한국 소프트웨어 기업으로서 향후 계획은 어떠한가?

올해 남은 기간에는 제품 출시를 가장 큰 과업으로 삼고 있으며, 마지막 4분기 관리를 잘해서 매출액을 30% 향상을 목표로 하고 있다. 또한 일본/미국/유럽법인 인원을 늘리고 역할을 좀 더 줌으로써 해외 조직을 더 강화하고 확대시키는 작업을 하고 있다. 내년에는 올해 신제품과 확대정비한 해외조직을 통해 20%의 성장을 기대하고 있다.

많은 사람들이 대기업에만 초점을 맞추면서 국내 소프트웨어의 위기론을 말하고 있는데 한국에도 척박한 환경 하에서 고군분투하면서 세계시장에 진출하려는 좋은 소프트웨어 기업이 많다.

머지않아 우리나라에서도 전세계에서 주목할만한 대표할 수 있는 글로벌 소프트웨어 업체가 있을 것으로 보며, 아이너스기술은 탄탄한 기술과 프로세스 체계를 갖추면서 이 길에 앞장설 수 있도록 노력하겠다.

