

IDIS그룹의 창조와 혁신 성장 메커니즘-사람, 기술, 그리고 M&A가 만들어 가는 글로벌 넘버원

최 정 철*
박 기 찬**
김 영 달***
박 재 흥****

본 사례연구는 보안장비분야 세계 정상에 오른 창업가의 끊임없는 창조와 혁신의 경영철학과 사업성장의 역정을 살펴보는 데 목적이 있다. 그룹의 모태가 되는 IDIS는 김영달 대표이사가 KAIST 전산학과 박사과정 중 창업하여 세계 최초로 DVR(Digital Video Recorder)제품을 개발하는 등 보안 분야 디지털 기술을 선도하고 있다. 특히 미국항공우주국(NASA) 등 하이엔드 시장에 진출하는 과정에서 기술력을 인정받아 2000년 시드니 올림픽 주경기장과 오페라하우스 전역에 최첨단 보안장비를 설치함으로써 전 세계에 IDIS의 기술력을 알렸다. 그리고 디지털 전환(Digital Transformation) 시대로 패러다임이 급속히 변화하는 환경에서 보안 분야를 주도함으로써 마침내 세계 정상에 올랐다. 무엇보다 보안 분야 세계 정상에 오른 기업의 최고경영자로서 김영달 대표가 새롭게 도전하고 있는 그의 '철학이 있는 경영', 바로 혁신을 꿈꾸는 엔지니어에서 '사회적 부'를 창출해 가는데 기여하는 기업가가 되려는 노력은 IDIS그룹의 경영성과에 의해 증명되었다. 성과분석에 있어서도 "기업의 규모가 성장하면 사회적 책임과 역할도 확대되어야 하므로 좋은 일자리를 만들고 구성원의 행복과 지역사회의 발전을 지속적으로 견인해야 한다"는 그의 '안정기반 성장전략'에 초점을 두었다. 정상에 오른 기업으로서 IDIS그룹이 보여준 성장전략과 경영성과는 다음의 세 가지로 요약된다. 첫째, 문어발식으로 규모를 확대하는 것이 아니라 일자리 창출과 고용안정 등 사회적 부를 창출하기 위한 전략으로 관련 다각화 M&A를 신중하게 진행했다. 둘째, 창업을 결심했을 때처럼 '국내 기술로 글로벌 넘버원이 될 수 있는 기업'을 찾아 M&A를 추진한 결과, 산업용 디스플레이를 개발하는 (주)코텍, 프린터 관련 기업 (주)빅솔론과 IDIS의 사내벤처로 창업한 아이디피(주)를 결합하여 사업의 포트폴리오를 성공적으로 구축했다. 셋째, (주)코텍, (주)빅솔론의 창업주들이 직접 김영달 대표를 찾아와 인수합병을 제안했고 M&A 이후 R&D 기술력 기반으로 성장시켜가고 있다. 본 사례연구를 위해 다섯 번의 인터뷰와 20시간이 넘는 질문과 토의 중에서도 밝은 미소와 사업에 대한 열정을 감시도 잃지 않는 그의 인간적 매력 또한 이를 증명해 주었다.

주제어: 아이디스그룹, 보안장비, 김영달 대표, 경영철학, M&A, 메커니즘

1. 문제의 제기 및 그룹형성 과정

아이디스그룹(IDIS Group)은 아이디스홀딩스(IDIS

Holdings)를 지주회사로 영상보안 분야의 (주)아이디스, 산업용 디스플레이 분야의 (주)코텍, 산업용 프린터 분야의 아이디피(주) 및 (주)빅솔론 등 5개 회사로 구성된 영상보안전문그룹이다.¹⁾ 아이디스그룹의 모

논문접수일: 2020. 12. 10.

1차 수정본 접수일: 2021. 01. 02.

게재확정일: 2021. 01. 03.

* 인하대학교 항공우주공학과 교수, 한국경영학회 부회장(215213@inha.ac.kr), 제1저자

** 서울과학기술대학교 석좌교수, 지속경영학회 회장(kcpark@assist.ac.kr), 교신저자

*** 아이디스홀딩스 대표이사, 벤처기업협회 부회장(ydkim@idis.co.kr)

**** 인하대학교 물류전문대학원 연구원, 물류학 박사(jaehong880926@gmail.com)

1) IDIS의 디지털영상보안시스템은 CCTV카메라로 촬영된 아날로그 영상신호를 디지털 신호로 변환해서 컴퓨터에 저장 및 복원하는 장

태가 되는 ㈜아이디스(이하 IDIS)는 김영달 대표가 1997년 9월 자본금 5천만원으로 창업한 기술기업으로 2001년 9월 코스닥 상장을 거쳐 2010년 1,041억원의 매출을 달성함으로써 중견기업(매출액 1,000억원 이상)에 진입하였다(안현성 외, 2016; IDIS, 2017). 디지털방송수신기, 셋톱박스, 영상저장장치 전반적으로는 현재 가온미디어(주), ㈜삼진에 이어 IDIS가 우리나라 3위, 그리고 CCTV 중심의 영상 보안시스템은 IDIS가 한화테크윈에 이어 2위에 있지만 첨단 DVR 국내시장점유율 50%를 차지하고 있는 IDIS의 기술력은 세계 최고수준에 있다.²⁾ 이처럼 값싼 중국제품과 가격경쟁을 하고 있는 타 업체에 비해 기술력으로 경쟁우위에 있는 IDIS의 핵심역량은 더욱 부각되고 있다(Cho & Lee, 2018).

본 사례는 창업기업이 중견그룹으로 발전해 온 과정과 성장 메커니즘을 살펴보기 위해 마이클 포터의 다이아몬드 모델을 재편한 SER-M 분석모델을 적용하여 IDIS에서 시작하여 아이디스그룹(이하 IDIS 그룹)을 일구어 온 김영달 대표의 창업가이자 최고경영자로서의 역할, 디지털 기술환경에의 적응과 도전, 그리고 세계적 수준의 핵심역량 구축과 성장 메커니즘 등을 경영성과 중심으로 분석하였다(조동성, 1997; Cho & Lee, 1998; 조동성 역, 2008; Park, 2015).

분석대상에는 계열사들의 M&A 배경과 성장과정 메커니즘을 파악하는데 초점을 두었다. 따라서 연구자의 가치적 판단은 최소화하고 김영달 대표의 경영철학에서 창출된 경영성과의 흐름을 역사적으로 살펴보는 데 주력하였다. 실제로 IDIS그룹의 계열사로

편입된 ㈜코텍이 창업한 해인 1987년부터 2020년까지 국내외적으로 엄청난 환경변화가 있었다. 즉, 한국은 지난 1987년 대통령직선제를 통한 민주화 이후 1988년 대규모 노사분규, 1998년 IMF경영위기, 2008년 글로벌 금융위기, 그리고 2020년 COVID-19 팬데믹 등으로 지금도 미증유의 경영위기를 겪고 있다.

첫 번째 위기인 1988년 대규모 노사분규는 IDIS 그룹에 속해 있는 ㈜코텍이 겪었으며 ㈜코텍이 창업 초기에 겪은 경영위기는 IDIS그룹의 모태기업인 IDIS(분할 이전)가 창업하기 이전이므로 IDIS그룹에 체화된 경험은 아니다.

두 번째로 1998년의 IMF외환위기는 IDIS(분할 이전)와 ㈜코텍이 혹독하게 겪었지만 양사 모두 수출주도형 기술기업으로서 IDIS의 김영달 대표와 ㈜코텍의 이한구 회장 주도하에 오히려 글로벌 강소기업으로 급성장하는 기회로 극복했다.³⁾

세 번째 위기인 2008년 글로벌 금융위기 기간에는 이들 4개 회사 모두 어려움을 극복하면서 오히려 급성장하였다(IDIS, 2017).

네 번째 위기인 2020년 COVID-19 팬데믹은 IDIS그룹의 IDIS홀딩스, IDIS, 아이디피(주), ㈜코텍, ㈜비솔론이 함께 겪고 있다.

특히 전 세계가 심각한 타격을 입고 있는 불확실한 경영환경에 처했던 2020년도 상반기 경영성과를 살펴보는 것은 COVID-19 위기 이후 이 시기를 재해석하도록 해주는 주요 사료가 될 것이다(보안뉴스, 2020; 한국경제, 2020).

이와 같은 위기의 연속 하에서 김영달 대표는 IDIS

비시스템으로 침입자 감시와 행동인지를 하는 보안감시, 사람의 지문, 혈관, 홍채, 얼굴 등을 검사해서 보안인증을 수행하는 생체인식 기술, 그리고 얼굴 검색과 인식에 활용되는 영상인식기술 등에 활용된다.

2) 2019년 영상처리시스템 전체 매출액은 가온미디어(주) 5,915억원, ㈜삼진 1,286억원, ㈜아이디스 1,080억원, 그리고 CCTV 매출액은 한화테크윈 6천억원대, ㈜아이디스 1천억원대, 그리고 하이트론시스템즈와 에치디프로 등이 300억원대에 있다.

3) IMF외환위기 극복과정에서 창업, 코스닥 상장, 업종 전문화 등을 적극 권장하는 정부정책 하에 두 기업 모두 2001년 코스닥에 상장하였으며, IDIS는 아이디피(주)를 2005년 관계사로 창업하였다. ㈜비솔론은 2002년 삼성전기(주)로부터 분사하여 창업한 이후 2007년 코스닥에 상장하였다.

의 중견기업 진입에 따른 경영혁신차원에서 2011년 7월 인적분할 방식으로 IDIS(구)를 IDIS홀딩스로 상호를 변경하면서 개발·제조·판매 등의 사업부문을 담당하는 IDIS(신)를 신설하였다. 이후 2011년 9월 26일 코스닥시장에 재상장하여 그룹경영체제를 출범시켰으며 2005년 12월에 IDIS의 사내벤처로

창업한 아이디피(주)도 IDIS그룹에 편입시켰다. 이러한 그룹경영체제 정비를 기반으로 2012년 6월 아이엔아이(주)가 (주)코텍의 대주주 지분을 인수하고 2012년 12월에는 IDIS홀딩스가 아이엔아이(주)를 합병하여 IDIS그룹에 편입시켰다(한국경제, 2018; 조선비즈, 2019).

〈표 1-1〉 IDIS그룹 계열사 현황 (2019년 12월 31일 현재, 단위: %)

주주회사 피투자회사	IDIS홀딩스	IDIS	아이디피(주)	(주)코텍	(주)빅솔론
IDIS홀딩스	10.44	-	-	-	-
IDIS	44.18	3.76	-	-	-
아이디피(주)	56.40	-	-	-	-
(주)코텍	32.95	-	-	4.52	-
(주)빅솔론	40.66	-	-	-	12.74
에버린트	-	-	-	-	100.00
메타-빅솔론조합2호	-	-	-	-	90.00
빅-솔론신기술조합	-	-	-	-	99.90

자료원: IDIS홀딩스 2019 사업보고서, 2020.3.30.

〈표 1-2〉 IDIS홀딩스 및 계열사 재무현황 (2019년 12월 31일 현재, 단위: 백만원)

구분	IDIS홀딩스	IDIS	아이디피(주)	(주)코텍	(주)빅솔론
창업일	1997. 9.24.	2011. 7. 1.	2005.12. 8.	1987. 3. 6.	2002.11.14.
상장일	2001. 9.27.	2011. 9.26.	2020. 8.24.	2001. 7.10.	2007. 8.20.
그룹편입일	2011. 7. 1.	2011. 7. 1.	2011. 7. 1.	2012.12.11.	2017.12.19.
자본금(2020.6.)	5,174	5,358	3,318	7,787	9,619
대주주(2020.6.)	김영달 31.88%	홀딩스 44.18%	홀딩스 56.4%	홀딩스 32.95%	홀딩스 40.66%
대표자(2020.6.)	김영달 31.88%	김영달 1.90%	노현철 4.52%	김영달 0.00%	김장환 0.00%
종업원(2020.6.)	14	390	41	379	110
자산총계(2019)	799,553	170,335	26,231	350,022	159,184
부채총계(2019)	182,216	18,146	3,024	31,386	14,123
자본총계(2019)	616,337	152,189	23,207	318,635	145,060
매출액(2019)	507,776	108,051	23,230	285,254	74,852
당기순이익(2019)	13,477	1,789	2,804	32,717	9,354
당기순이익률(2019)	2.7%	1.7%	12.1%	11.5%	12.5%

자료원: IDIS홀딩스 2019 사업보고서, 2020.3.30.

주) 자본금, 대주주, 대표자, 종업원 등은 각사의 2020.6.반기사업보고서에서 인용

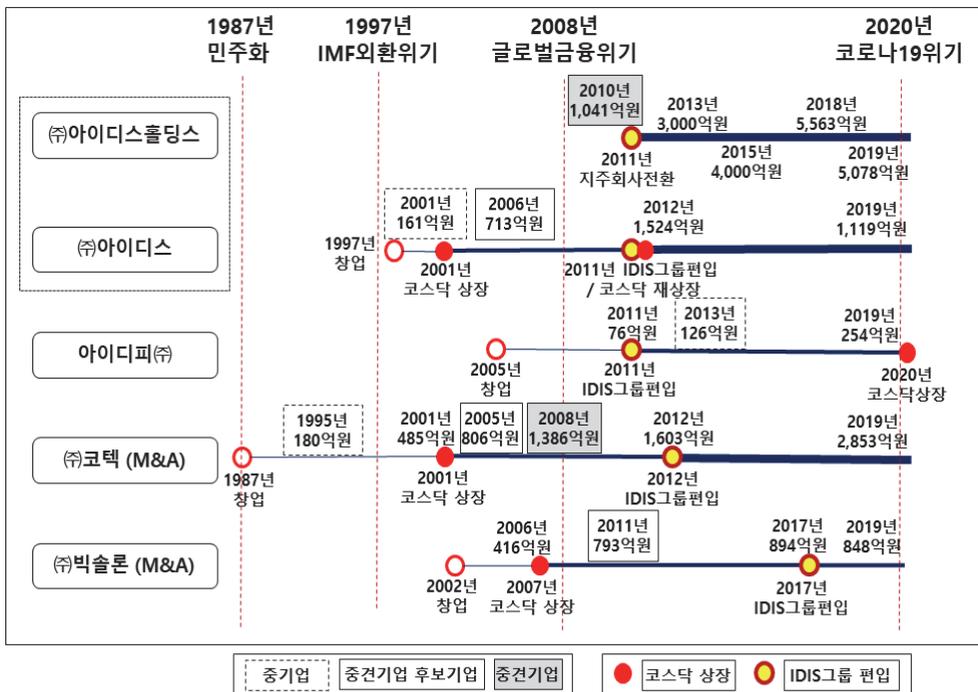
㈜코텍은 1987년 3월에 자본금 1억원으로 이한구 회장이 창업한 기술기업으로 2001년 7월 코스닥 상장을 거쳐 2008년 1,386억원의 매출을 달성함으로써 중견기업(매출액 1,000억원 이상)에 진입한 세계 최대의 산업용 디스플레이 제조업체이다. ㈜코텍은 IDIS보다 훨씬 외형이 큰 기업이었지만, 영상보안업체 IDIS와 산업용 디스플레이업체 ㈜코텍의 시너지 효과를 기대하고 인수하였다(박기찬 외, 2014). 이후 2002년 11월 삼성전기에서 분사되어 자본금 5천만원으로 창업한 기술기업이자 2007년 8월 코스닥 상장을 거쳐 성장한 ㈜빅솔론을 2017년 12월에 인수하여 IDIS그룹에 편입시켰다.

㈜빅솔론은 POS(Point of Sales)용 영수증프린터(POS프린터) 및 CAT(Card Authorization Terminals)용 등 프린팅 매커니즘, Label용 프린터(라벨프린터) 등 미니프린터를 생산·공급하고 있

으며, 2019년에는 749억원의 매출을 달성하여 중견기업 후보기업(매출액 700억원 이상)에 진입하였으며, 중견기업(매출액 1천억원 이상) 진입을 바라보고 있다(전자신문, 2012; MK뉴스, 2020¹; MK뉴스, 2020²).

매출 1천억원 이상으로 성장한 중견기업이 관련 다각화로 역량을 통합하여 매출 1조원 이상의 중견그룹(유니콘 기업: One Billion Dollars)으로 성장하기 위한 실천적·동태적 전략은 무엇인지를 살펴보는 것 역시 COVID-19 위기 이후 기술기업들이 창업-중기업화-코스닥 상장-중견기업 후보기업화-중견기업화-중견그룹화의 단계를 성공적으로 이행하기 위한 주요 벤치마킹 경영사례가 될 것이다.

본 사례연구에서는 <그림 1-1>에 나타나 있듯이 “디지털이라는 신기술로 재편되는 시장에 참여하여 기술력으로 승부한다”는 김영달 대표의 창업이념은



<그림 1-1> IDIS그룹의 M&A에 의한 관련다각화 성장전략

“사업의 미래는 결국 사람에 의해 결정된다”는 사람 중심의 경영철학에 바탕을 두고 있다. 이를 통하여 첫째, 엔지니어가 취약한 마케팅과 서비스는 아웃소싱 전략, 둘째, 기업의 기본체격을 갖추기 위해서는 M&A와 사업다각화 전략, 셋째, 성장은 필히 안정 위에 추진하는 전략을 통하여 “창조와 혁신으로 보다 안전하고 행복한 세상을 만든다”는 미션을 달성하는 메커니즘으로 구축되어 지금도 계속되고 있다.

이처럼 1997년 창업 이후 IDIS그룹의 2011년 주주회사체제 전환 전·후 과정에 대하여 각 계열사별로 다양한 환경적 위기를 극복해 온 경영성과 및 ‘M&A에 의한 사업다각화 전략’으로 성장하고 있는 IDIS그룹의 성장 메커니즘에 대하여 살펴보도록 하였다.

II. IDIS 창업과 IDIS홀딩스의 성장

2.1 IDIS의 창업과 투자유치 성과

KAIST 대학원 박사과정 학생으로서 김영달 대표는 1997년 9월 24일 디지털 영상기기를 제조하는 IDIS를 창업하였다. 이후 IDIS는 인적분할을 통하여 IDIS홀딩스의 모체가 되었다. 창업 당시 김영달 대표는 ‘기존 경쟁자를 앞서기 위해 기존에 없는 시장에 참여할 것인가’ 아니면 ‘신기술에 의하여 재편되는 시장에 참여할 것인가’를 고민한 결과, 신기술로 CCTV용 화상자료를 아날로그에서 디지털로 전환

하는 제품제조에 몰입하였다.

사실 보안시장은 대기업이 참여하지 않는 시장이다. 김영달 대표는 1995년 실리콘밸리에 파견연구원으로 있는 동안 스탠포드 졸업생들이 대학에서 배운 기술로 벤처기업을 창업하는 것을 보고 1996년 귀국하여 KAIST에서 박사과정으로 로봇 비전을 연구하고 있던 류병순 박사, 그리고 멀티미디어 통신전문가 정진호 박사와 의기투합하여 창업하였다.

창업 아이템은 KAIST 경비실 구석에 CCTV용 비디오 녹화테이프가 수북이 쌓여있는데서 힌트를 얻었다. 즉, 수많은 비디오 녹화 테이프를 사용하지 않고도 오랜 시간 녹화할 수 있고 녹화된 화면을 간편하게 검색·재생할 수 있는 제품을 만들기로 한 것이다(안현성 외, 2016; 매일경제, 2020).⁴⁾

1997년 8월 30일부터 9월 2일까지 미국 뉴욕에서 열린 보안장비전시회(ISC SHOW)에 참여하여 최고의 기술수준을 자랑하는 메이저급 보안업체 제품을 유심히 관찰하고 돌아온 즉시 김영달 대표는 자본금 5천만원으로 1997년 9월 24일에 법인 설립 신고를 내고 회사명은 디지털 통합 보안시스템인 Intelligent Digital Integrated Security의 이니셜인 아이디스(IDIS)로 정했다.⁵⁾ 일반적으로 엔지니어들이 벤처창업을 할 경우 대부분 기술을 토대로 시장조사를 마친 뒤 창업에 나서는 것이 관례였지만 IDIS는 정반대로 아이디어 하나로 창업한 뒤 선진시장인 미국 현지에서 직접 벤치마킹하여 제품수요에 걸맞은 첨단제품을 개발하기 시작했다. 창업 14개월 만인 1998년 6월에 시제품을 내면서 김영달 대표 자신을 포함한 엔지니어들이 상대적으로 취약한 마케팅

4) 기존에 CCTV용 화상자료를 테이프로 녹화하는 것을 김영달 대표는 한 장 단위로 디지털화해서 컴퓨터 하드디스크에 저장하고, 근거리 통신망(LAN)이나 종합통신망(ISDN), 일반 전화선(PSPN) 등을 통해 전송하고 원격조회가 가능한 시스템을 개발하였다. 저장된 데이터 중 특정 부분을 확대 또는 축소하거나 선명도를 높이는 등 아날로그시스템에서는 불가능했던 것을 디지털시스템으로 해결함으로써 보관장소를 많이 차지하는 테이프 방식의 단점까지 단번에 극복한 것이다.

5) 당시에는 보안장비 시장이 아날로그에서 디지털로 전환되는 시점이어서 유명회사 제품들도 아직 기술면에서 그다지 뛰어나지 않다는 것을 확인한 것이다. 즉, CCTV용 화상자료를 단순히 디지털로 변환·저장하거나 데이터베이스를 활용하지 않아 AI(인공지능) 기반의 개념이 없었으며 인터넷 기능도 없었다는 점을 파악한 것이다.

과 서비스 업무는 아웃소싱(Outsourcing)하기로 결정하였다.⁶⁾

한편 보안장비 비즈니스의 성공여부가 Big Buyer에 의해 결정된다는 점에 착안하여 하이트론시스템즈 최영덕 사장 및 아데미 사장과 함께 미국 샌디에고 소재 Universal Link Corp 중역인 조지 헤이그(George Hage)를 만나 창업 초기에 고속성장의 기틀을 마련하였다. 헤이그는 20년 이상 보안장비 비즈니스를 해 온 전문가로 김영달 대표의 DVR제품 시연이 끝나자마자 IDIS에 44만달러를 투자하였다.⁷⁾ 이후 IDIS의 기술과 성장역량에 대한 국내외의 신뢰는 지속적인 유무상 증자와 투자로 이어졌다. 창업 당시 5천만원이었던 자본금은 창업이후 5년간 9차례의 유무상 증자와 1차례의 액면분할을 거쳐 2001년 9월 코스닥에 상장하였으며, 주당 발행가액은 7,500원(주당 액면가 500원의 15배)으로 자본금이 48억원으로 증가하였다.⁸⁾

한편, 해외거점 영업파트너사인 하이트론시스템즈(지분율 3.75%)와 Universal Link Corp(지분율 10.81%) 등으로부터 풍부한 외부자본을 유치함으로써 1999년부터 본격적인 영업이 시작되었다. 국내에서는 은행권이 DVR기반 보안감시시스템 구축

에 나서면서 IDIS의 국내 DVR시장 점유율은 40%까지 상승하였다. 해외에서는 하이트론시스템즈, 하니웰(Honeywell), 타이코(Tyco), PACOM 등을 통하여 미국의 NASA, 유니버설 스튜디오, 뉴욕 지하철, 중국의 푸둥 국제공항, 호주의 2000시드니올림픽주경기장 등에 납품하는 성과를 올렸다(IDIS, 2017; Cho & Lee, 2018).

보안장비는 특성상 1년 365일 24시간 가동해야 하며 단 1분의 고장도 허락하지 않는다. 따라서 제품의 안정성이 가장 중요하고 가격은 다음 문제이므로 기술력 진입장벽이 매우 높다.⁹⁾

IDIS는 2001년부터 미국을 대표하는 보안업체인 하니웰(Honeywell)에 DVR을 공급함으로써 <표 2-1>의 경영성과에서 보듯이 미국시장에서 확고한 입지를 굳혔다.¹⁰⁾

이같은 성과를 배경으로 IDIS는 2000년 12월 기술신용보증기금 지정 첨단기술 중소기업 선정, 2001년 11월 제5회 벤처기업대상 대통령상 수상, 수출 5백만불탑 수상, 그리고 창업 4년만에 매출액 161억원을 달성하여 소기업(매출 120억원 이하)에서 중기업(매출 120억원 이상)으로 성장하였다. 또한 1999년 20.1%, 2000년 38.8%라는 높은 당기순

6) 미국시장 진출을 위해 국내의 하이트론시스템즈와 전략적 제휴를 맺었으며, 하이트론시스템즈는 1989년 7월에 지분을 투자하여 1억 원의 자본금에 25백만원의 유상증자가 이루어졌다. 이 회사의 소개로 1989년 9월에 IDIS의 첫 제품인 IDR1016을 미국 라스베이거스 ISC 엑스포에서 미국 DVR제품 판매대리점 1위 업체인 아데미(Ademco)사 부스에 전시하였고, 하이트론시스템즈의 고객인 미국 유수 보안업체 담당자들에게 제품을 소개하였다.

7) 당사는 IMF외환위기 중이라 환율은 달러당 1,700원대로 7억5천만원이 유입된 것이다.

8) 1997년 9월 당시 IDIS 창업 자본금 5천만원은 1998년 3월 5천만원이 유상증자되어 1억원으로 증가하였다. 동년 8월에는 국내자본 1차 투자유치(최영덕 사장의 하이트론시스템즈)로 2천5백만원(주당 발행가 4만원(8.0배))이 유상증자되어 1억2천5백만원으로, 그리고 9월에는 1억7천5백만원이 무상증자되어 자본금이 3억원으로 증가하였다. 1999년 7월 국내자본과 미국자본(조지 헤이그의 Universal Link Corp)에 의한 2차 투자유치로 1억1천9백만원과 1천9백만원(주당 발행가 153,914원(30.78배))이 유상증자되어 자본금이 4억3천9백만원으로 증가하였다. 1999년 8월에는 5억9천만원이 무상증자되어 자본금이 10억2천7백만원으로 증가하였다. 1999년 12월 국내자본 3차 투자유치가 이루어졌고, 1억6천7백만원(주당 발행가액 74,776원(14.95배))의 유상증자와 23억3천3백만원의 무상증자로 자본금이 35억2천7백만원으로 증가하였다. 2000년 8월에는 국내자본 4차 투자유치로 3억6백만원(주당 발행가 60,000원(12배))이 유상증자되어 자본금이 38억3천2백만원으로 증가하였다. 2001년 8월에는 주당 5,000원을 주당 500원으로 액면분할하였다.

9) 실제로 DVR 제조기술은 독창적인 원천기술이 아니므로 어떤 업체든 만들 수 있지만 문제는 세계적으로 인정받는 DVR을 만들기 어렵다는 것이다. 그 대신 보안시장은 기술력을 기반으로 한번 신뢰를 얻으면 지속적으로 관계를 유지할 수 있다는 사업상 큰 장점을 갖고 있다.

10) 하니웰(Honeywell)과 타이코(Tyco)는 아이디스 제품에만 자사의 로고를 붙이고 있다.

〈표 2-1〉 IDIS의 창업기와 성장기의 경영성과 (단위: 백만원)

년도	1997	1998	1999	2000	2001
자산총계	80	490	4,504	11,701	32,167
부채총계	27	176	620	999	2,149
자본총계	53	314	3,884	10,702	30,019
자본금	50	300	3,527	3,833	4,800
매출액	36.5	373	2,269	8,277	16,124
당기순이익	3.4	10	455	3,214	5,957
당기순이익률	9.3%	2.7%	20.1%	38.8%	36.9%

자료원: 등록법인신청서(2001.4.17.) 및 사업보고서(2001.12.), IDIS(2002.4.1.).

이익률과 함께 2001년 코스닥에 상장하였다.

2.2 IDIS의 코스닥 상장과 중견기업 진입

2001년 9월 코스닥 상장 이후 IDIS의 성장은 더욱 가속되었다. 2002년 10월 美경제지 포브스 세계 200대 BEST 중견기업 선정, 동년 11월 대덕밸리 협동화단지내 신사옥 준공, 2002년 매출액 403억 원 달성과 수출 1천만불탑 수상, 2003년 수출 2천만불탑 수상, 2004년 美경제지 포브스 선정 세계 200대 BEST 중견기업 및 수출 3천만불탑을 수상하였다.

이처럼 연평균 30% 이상의 고도 성장세를 보이면서 2005년에는 수출 5천만불탑을 수상하였다.

이를 증명하듯 보안장비 전문잡지 A&S ASIA의 '2004년도 DVR 제품평가'에서 IDIS의 DVR이 소비자 편의성, 디자인, 화질, 안정성 등에서 가장 높은 점수를 받아 품질 1위의 제품으로 선정되었다(조선비즈, 2019).

또한 시장입지를 강화하기 위해 2004년에는 미국 전역에 보안장비 애프터서비스를 제공하는 샌디에이고 소재 Q20/20사의 지분 50%를 인수하고 차세대 DVR인 XDR까지 성공적으로 출품하였다. 2005년 11월에는 원격 모니터링이 가능한 네트워크형 IP기반 통합영상관계서버솔루션인 ViSS(Video Streaming Server) 개발을 완료하여 세계적으로 진입장벽이 가장 높다고 하는 일본시장에도 진출하였다. 이는 김영달 대표의 경영철학이기도 한 가격경쟁이 아닌 기술력 우위를 추구한 핵심역량이 낳은 결과라 할 것이다(Cho & Lee, 2018).¹¹⁾

2.3 IDIS홀딩스의 인적분할과 새로운 IDIS 설립

2010년말 중견기업 진입과 함께 2011년 7월 IDIS를 인적분할하여 IDIS홀딩스(구(舊) IDIS)로 명칭을 변경하였다.¹²⁾ 이에 따라 IDIS홀딩스에 지주회사 역할을 부여하고 신설된 IDIS와 아이디피(주)를 IDIS홀딩스 자회사로 편입했다.¹³⁾ 2012년 6월

11) 일본의 네트워크 서비스 전문기업인 유니아덱스(Uniadex)와 제휴를 맺고, 2006년에 대규모 보안시설을 네트워크로 연결·관리하는 통합보안솔루션시스템을 일본 요코하마은행에 구축하였다.

12) 김영달 대표는 중견기업으로 진입한 IDIS가 지속가능한 성장을 위해서는 체력을 키워야 하며, 매출 1조원 정도의 중견그룹으로 성장해야 경영위기에 버틸 수 있는 체력이 생긴다는 판단을 하였다.

13) 구(舊)IDIS의 개발·제조·판매사업부문을 담당하는 신(新)IDIS를 2011년 7월 1일 신설하고 2011년 9월 26일 코스닥에 재상장하였다. 2011년 12월 판교 IDIS타워를 준공하여 IDIS그룹을 일주시켰다.

〈표 2-2〉 IDIS의 코스닥 상장이후 인적분할 이전의 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2002	2003	2004	2005	2006
자산총계	47,058	55,495	61,518	78,594	91,454
부채총계	3,384	2,685	2,720	6,702	6,283
자본총계	43,674	52,810	58,799	71,893	85,171
자본금	4,800	4,915	4,980	4,980	5,010
매출액	40,330	40,917	51,404	69,682	71,307
당기순이익	13,642	12,416	8,331	14,177	15,607
당기순이익률	33.8%	30.3%	16.2%	20.3%	21.9%
년도	2007	2008	2009	2010	2011(상반기)
자산총계	108,464	145,627	176,002	215,195	235,296
부채총계	5,680	22,164	35,616	59,198	187,532
자본총계	102,784	123,163	140,387	155,997	47,764
자본금	5,010	5,010	5,010	5,010	5,010
매출액	78,070	81,202	74,188	104,098	54,781
당기순이익	26,318	27,839	19,226	21,282	11,136
당기순이익률	33.7%	34.3%	25.9%	20.4%	20.3%

자료원: IDIS, 사업보고서(2002~2011)

에는 자회사 아이엔아이(주)가 ㈜코텍의 대주주 지분을 인수하고 2012년 12월 IDIS홀딩스가 아이엔아이(주)를 합병함으로써 ㈜코텍의 지주회사가 되었다. 2012년 10월에는 CCTV카메라 제조회사인 에치디프로(주)를 IDIS 자회사로 편입하여 보안 분야 시너지 효과를 창출할 수 있는 사업구조를 갖추었다.

2.4 IDIS그룹체제하의 IDIS 성장전략

IDIS홀딩스 중심의 그룹체제에서 CCTV의 개발·제조·판매 사업에 주력해온 구(舊)IDIS는 2011년 9월 26일 신(新)IDIS로 코스닥시장에 재 상장되었다. 당시 제조업자개발방식(ODM)으로 납품하던 기업들이 경쟁력을 잃어가자 김영달 대표는 2012년부

터 IDIS 자체 브랜드로 해외시장을 공략한 결과, 첫째 2012년 1,523억원 매출로 창사 이래 최대의 경영실적을 보였다.

이에 힘입어 IDIS는 세계 최고수준의 영상저장 및 카메라기술을 결합한 시너지 효과를 위해 CCTV 카메라 제조회사 에치디프로(주)를 2012년 10월 31일에 54.5%의 지분을 인수하여 자회사로 편입하였다.

에치디프로(주)는 2004년 2월 창업한 국내 아날로그 CCTV카메라업계의 선도업체로 2012년 기준 자산총액 340억원, 매출 및 영업이익은 각각 781억원과 78억원으로 생산능력은 연 100만대 수준이었다.¹⁴⁾

하지만 IDIS 자체 브랜드 사업전략은 평탄치만은 않았다. 2013년과 2014년은 매출이 연이어 감소하

14) 김영달 대표는 IDIS와 2012년에 IDIS그룹의 일원이 된 ㈜코텍과 ㈜에치디프로가 지속적인 공동 연구개발을 통해 기존 DVR시장에서만의 1위가 아닌, DVR, CCTV카메라, 모니터를 아우르는 영상보안감시시장의 글로벌 리딩기업이 되겠다는 목표를 설정하고 에치디프로(주)(현 뉴지랩)를 2015년 10월에 코스닥시장에 상장했으나 2017년 4월 실적부진 등의 이유로 매각하였다.

〈표 2-3〉 IDIS그룹 편입후 IDIS의 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2011 하반기	2012	2013	2014	2015
자산총계	114,522	123,915	146,012	155,982	201,258
부채총계	49,607	35,103	10,795	13,746	23,113
자본총계	64,915	88,812	135,216	142,236	178,145
자본금	1,553	1,553	5,358	5,358	5,358
매출액	64,614	152,363	117,594	117,446	146,564
당기순이익	13,836	25,356	20,103	10,523	12,913
당기순이익률	21.4%	16.6%	17.1%	9.0%	8.8%
년도	2016	2017	2018	2019	2020(상반기)
자산총계	185,104	163,258	165,464	170,723	177,346
부채총계	18,761	11,321	13,658	18,356	19,681
자본총계	166,343	151,937	151,806	152,368	157,665
자본금	5,358	5,358	5,358	5,358	5,358
매출액	104,674	95,159	109,219	111,875	79,400
당기순이익	-8,020	9,517	4,337	1,912	10,956
당기순이익률	-7.7%	10.0%	4.0%	1.7%	13.8%

자료원: IDIS, 사업보고서(2011~2020), 연결재무제표기준(K-IFRS 적용)

였으며 2015년에는 1,466억원으로 증가하였으나 2016년에는 다시 -28.6% 감소한 1,047억원으로 낮아지면서 창사 이래 처음으로 당기순이익률 -7.7%의 적자를 냈고 2017년 매출은 952억원으로 급감하였다.¹⁵⁾

세계시장에서 자체 브랜드로 성공하는 것이 결코 쉽지 않다는 점을 확인한 시기라 할 수 있다. 다행히 2020년은 COVID-19에도 불구하고 상반기에만 794억원의 매출과 함께 당기순이익률도 13.8%로 급상승하여 2020년 전체 실적은 예년에 비해 대폭 상승한 1,600억원 이상의 매출이 기대되고 있다.

이러한 최근의 성장추세보다 더욱 중요한 시장 환경은 미국에서 중국 보안제품 기피, 주차장 고도화에 따른 카메라 및 보안제품 수요 증가, 무인화 매장의 카메라 수요 증가 등에 주목하고 있다. 특히 IDIS

는 이미 인공지능(AI) 기반으로 보안영상을 손쉽게 찾는 프로그램 기술을 DVR제품 개발초기부터 보유하고 있으므로 COVID-19 위기를 새로운 성장의 기회로, 그리고 AI시대의 디지털 CCTV를 선도하는 기술력을 기반으로 그 전망은 매우 밝게 나타나고 있다(한국경제, 2020).

III. 아이디피(주)의 창업과 성장

3.1 아이디피(주)의 창업과 성장

IDIS는 2005년 12월 사내벤처 아이앤에이시스템(주)를 창업하여 신분증, 운전면허증, 금융카드, 학

15) 이후 2018년부터는 자체 브랜드의 매출 비중이 50%를 넘기 시작하면서 매출이 1,092억원으로 증가하였고 2019년에도 1,119억원으로 증가하였으나 당기순이익률은 1.7% 수준으로 오히려 낮아졌다.

〈표 3-1〉 아이디피(주)의 창업기 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2006	2007	2008	2009	2010
자산총계	1,266	1,805	2,174	3,845	4,264
부채총계	330	526	1,333	3,000	2,892
자본총계	936	1,279	840	844	1,371
자본금	1,000	1,500	1,500	1,500	1,500
매출액	1,803	1,817	1,431	3,541	6,486
당기순이익	-53	-155	-438	4	460
당기순이익률	-2.9%	-8.6%	-30.6%	0.1%	7.1%

자료원: 아이디피(주) 사업보고서(2006~2010)

생증 발급용 데스크탑 카드프린터 사업을 시작하였다. 2012년 10월 아이디피(주)로 상호를 변경하였다.

카드프린터는 일반 소비재와는 달리 사용처가 한정되어 창업 초부터 해외진출을 위한 제품개발 및 해외 거점 고객사 발굴에 주력했지만 〈표 3-1〉에서 보듯이 성장세와 수익성은 오랜 기간 어려움을 겪었다.¹⁶⁾

3.2 IDIS그룹 체제하의 아이디피(주) 성장전략

아이디피(주)는 창업 후 자체생산을 하다가 카드프린터의 물량이 확대되면서 2010년부터 외부생산 방식으로 수출에 주력하는 전략을 펼쳐오고 있다.¹⁷⁾ 이러한 노력으로 후발주자였지만 미국, 일본, 유럽의 경쟁사와 동등한 수준의 프린터를 자체개발 및 판

매하면서 지속적 신제품 출시, 원가경쟁력 확보, 국내외 정부 프로젝트 공급 경험 등을 바탕으로 2019년 기준 매출 87% 이상을 전 세계 58여개국에 수출하고 있다.¹⁸⁾

3.3 아이디피(주)의 코스닥 상장과 향후 전망

2020년 8월 코스닥 상장시 액면가 500억원의 19.6배인 9,800억원의 주당발행가액으로 공모하여 자본잉여금은 2019년말 23억원에서 2020년 9월말 141억원으로 대폭 증액되었다. 그리고 이들 자본금 증가와 자본잉여금을 합한 124억원의 주식공모자금은 전액 연구개발 및 제조 자동화 설비 도입을 통한 생산성 향상에 투자하였다.¹⁹⁾

16) 아이디피(주)는 플라스틱 카드표면에 컬러 사진 또는 흑백 텍스트를 인쇄하거나 카드에 내장된 칩에 정보를 입력하는 인코딩 장비가 장착된 카드프린터와 카드 프린팅에 필요한 리본 등의 소모품을 목표시장으로 삼고 있기 때문에 카드산업이 전방산업이다. 또한, 아이디피(주)는 보안이 필요한 구역의 출입카드를 발급해 주는 기능을 담당하고 있으므로 디지털영상보안제조기업인 IDIS와 업무프로세스상 연계되어 있다.

17) 2010년 4월부터 2018년 12월까지 IDIS 대전공장에서 카드프린터 조립 외주생산을 하였으며, 2019년 1월부터는 (주)빅솔론의 관계사 에버린트(주)로 외주생산처를 변경하고 인쇄용 리본은 2019년 4분기부터 외부생산으로 전환하였다. 아이디피(주)는 정밀제어기술 기반의 구조설계 및 셋팅, 구동 프로그램 등은 직접 수행하고, 단순 조립 및 포장/출하 공정은 외주로 진행하고 있다.

18) 2011년 IDIS그룹 편입후 76억원의 매출이 2012년 104억원, 2013년에는 126억원의 매출을 달성하여 소기업(매출 120억원 이하)에서 중기업(매출 120억원 이상)으로 성장하였다. 2014년에는 130억원의 매출을 달성하면서 1,000만불 수출의 탑을 수상했다. 2016년에는 국내 운전면허시험장 27개소에 기존의 일본산 프린터를 대체해 면허증 발급 프린터를 납품하여 시장점유율이 60%에 이르고 있다. 2015년부터 2019년까지도 지속적으로 매출이 증가하여 2019년에는 글로벌 강소기업에 선정, 그리고 254억원의 매출과 당기순이익률 14.2%를 달성하였으며 매출의 87%이상을 수출하고 있다.

19) 실제로 ㈜아이디피는 동종업계에서 가장 다양하고 차별화된 제품 라인업을 보유하고 있으며, 2018년 전 세계 카드프린터 판매수량 기준으로 5.2% 점유율을 나타내고 있다.

〈표 3-2〉 DIS그룹 체제하의 아이디피(주) 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2011	2012	2013	2014	2015
자산총계	5,838	7,586	8,928	11,344	11,919
부채총계	3,049	2,877	2,549	3,153	1,818
자본총계	2,789	4,708	6,678	8,191	10,101
자본금	1,600	1,620	1,624	1,624	1,624
매출액	7,626	10,361	12,601	13,026	14,074
당기순이익	1,309	1,895	1,649	1,632	1,899
당기순이익률	17.2%	18.3%	13.1%	12.5%	13.5%
년도	2016	2017	2018	2019	2020(상반기)
자산총계	17,679	18,994	22,837	26,878	27,661
부채총계	4,454	4,220	6,321	3,544	2,982
자본총계	13,226	14,775	16,515	23,333	24,680
자본금	1,624	1,627	1,627	2,659	2,659
매출액	16,260	16,741	19,115	25,385	8,892
당기순이익	2,592	1,531	2,295	3,615	1,252
당기순이익률	15.9%	9.1%	12.0%	14.2%	14.1%

자료원: 아이디피(주) 사업보고서(2011~2020), 연결채무제표기준(K-IFRS 적용)

2020년 8월 코스닥 상장에 즈음하여 2025년까지 세계시장점유율 10%, 2022년 2000만불 수출의 탑 수상을 경영목표로 제시하였다. 또한 한국의 3대 신분증(주민등록증, 운전면허증, 여권)을 대부분 일본산 제품이 차지하고 있으므로 이를 대체하는데 주력하는 목표도 제시하였다.

2020년 현재 카드프린터 시장은 미국의 데이터카드, 제브라, HID 글로벌, 프랑스의 에블리스 등이 주도하고 있는데, 이들의 공통점은 카드프린터가 주력이 아니지만 대규모 자본력과 전 세계 영업 네트워크로 선도적 우위를 확보하고 있다. 후발주자인 프랑스의 에블리스는 보급형 프린터 위주로 급성장한 기업으로 아이디피(주)와 가장 유사한 사업부문을 갖춘 최대의 경쟁사이다.²⁰⁾ 이 같은 경쟁 하에서

도 ㈜아이디피의 매출액 87% 이상(2019년 기준)이 전 세계로 수출되고 있으며 국가별 코로나 사태가 안정세에 접어들면 발급이 지연되었던 시장수요가 급속히 회복될 것으로 예상되고 있다(머니투데이, 2020).

IV. (주)코텍의 DIS그룹 편입

4.1 (주)코텍의 창업과 코스닥 상장

(주)코텍의 역사는 창업자 이한구 회장이 1987년 3월 6일 산업용 컬러 모니터의 제조 및 판매를 주요

20) 에블리스는 2018년 전세계 판매수량 기준 1위로 전 세계 140개국 400개의 유통채널을 통해 꾸준히 성장하고 있으며 2015년 이후 성장세는 다소 둔화되고 있다. 지역별로는 유럽, 중동 시장이 전체 매출의 41%를 구성하고 있으며 매출은 프린터 45%, 소모품 49%, 기타 6%로 구성되어 있다.

〈표 4-1〉 (주)코텍의 창업기~성장기 경영성과 (단위: 백만원)

년도	1987	1988	1989	1990	1991
매출액	323	1,201	5,687	7,556	8,227
당기순이익	5	16	45	66	23
당기순이익률	1.5%	1.3%	0.8%	0.9%	0.3%
년도	1992	1993	1994	1995	1996
자산총계	2,618	2,891	3,963	5,099	5,587
부채총계	2,060	2,251	3,242	4,278	4,668
자본총계	558	640	721	821	919
자본금	350	350	350	350	350
매출액	9,199	7,631	8,982	18,001	18,987
당기순이익	60	78	70	99	99
당기순이익률	0.7%	1.0%	0.8%	0.5%	0.5%
년도	1997	1998	1999	2000	
자산총계	5,266	7,064	11,174	19,936	
부채총계	4,270	5,893	6,250	6,236	
자본총계	995	1,171	4,924	13,700	
자본금	350	350	2,300	4,004	
매출액	19,059	22,985	28,887	48,229	
당기순이익	112	175	1,379	3,895	
당기순이익률	0.6%	0.8%	4.8%	8.1%	

자료원: (주)코텍 사업보고서(1992~2000)

사업으로 하는 (주)세주전자를 설립하면서 시작되었다. (주)세주전자는 1991년 82억원의 매출과 함께 수출 1,000만불탑 수상, 1995년 매출 180억원 달성으로 중기업 진입 이후 1997년 수출 2,000만불탑을 수상하였지만 창업 후 1998년까지 12년 동안 당기순이익률은 1% 수준을 벗어나지 못하였다.

이후 1999년 9월 8일 상호를 (주)코텍으로 변경하고 수출주도로 해외시장을 개척하면서 1999년 당기순이익률 4.8%, 2000년 당기순이익률 8.1% 및 482억원의 매출과 함께 수출 3,000만불탑을 수상하는 성장세를 보였다.²¹⁾

(주)코텍은 2001년 7월 10일 코스닥 상장 이후에

확보된 자본잉여금(122억원 = 2001년 9월말 162억원 - 2000년말 40억원)과 이익잉여금(54억원 = 2001년 9월말 111억원 - 2000년말 57억원) 등을 기반으로 연구개발 투자, 생산성 향상 투자 등을 통하여 2002년부터 2006년까지 매년 높은 성장세를 보였다. 즉, 2003년 수출 5,000만불탑 수상, 2005년에 매출 806억원 달성과 함께 중견기업 후보기업 진입, 2006년 수출 7천만불탑 수상하였다.

2008년에는 글로벌 금융위기임에도 불구하고 1,386억원의 매출을 달성하여 중견기업에 진입하였지만 여전히 당기순이익률은 3.0% 수준으로 다소 낮아지는 어려움을 겪었다. 이후 2010년 수출 1억불탑 수

21) 1999년 당시 1만원에서 5천원으로 주식을 액면분할하고 자본금을 23억원으로 증자하였으며, 2000년에는 주식액면을 다시 5천원에서 5백원으로 분할하고 자본금을 40억 4백만원으로 증자하면서 다음해 2001년 성공적으로 코스닥에 상장하였다.

상과 함께 매출 1,510억원에 당기순이익률 10.7%를 달성하는히든챔피언(강소기업)으로 도약하였다.²²⁾

이렇게 성장해 온 ㈜코텍을 김영달 대표가 인수하도록 당시 이한구 회장의 “김사장이 우리 회사를 꼭 사주시게”라는 제안은 업계에서도 유명하다. 그리고 “준비될 때까지 기다려 주십시오”라고 대답한 김대표의 약속은 2년후 지켜진다(박기찬 외, 2014; 한국경제, 2016).

4.2 ㈜코텍의 IDIS그룹 편입과 성장

김영달 대표는 2010년 ㈜코텍 이한구 회장의 이와 같은 인수제안을 받고도 쉽게 결정을 내리지 못하다가 IDIS가 지주회사 체제로 전환된 이후 2012

년 6월 이를 수용하였다. 이후 2012년 12월 지주회사 IDIS홀딩스가 아이앤아이(주)를 합병하고 이를 통하여 ㈜코텍의 주식 29.8%를 보유함으로써 ㈜코텍을 IDIS그룹에 편입하였다.²³⁾

즉, ‘선 안정 - 후 성장’ 전략을 내세운 김영달 대표는 2011년 IDIS홀딩스를 지주회사로 IDIS그룹 경영체제 확보를 위한 내부체제 정비를 완료한 이후 2012년에 ㈜코텍과 에치디프로(주)를 M&A한 것이다. 특히 합병기업과의 조직적 융합과 안정적 성장을 위하여 이한구 회장의 경영자문과 함께 해외영업망과 내부경영 방식을 그대로 계승하였다.

이처럼 M&A시 피인수 기업의 강점을 유지하면서 김영달 대표 본인은 자신의 강점인 연구개발 분야를 강화하는데 주력한 역할분담은 M&A 성공사

〈표 4-2〉 ㈜코텍의 상장후~아이디스그룹 편입전 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2001	2002	2003	2004	2005
자산총계	39,381	42,914	47,015	48,992	65,855
부채총계	5,654	5,264	8,427	8,236	13,293
자본총계	33,727	37,650	38,587	40,756	52,562
자본금	5,129	5,129	5,129	5,180	5,214
매출액	48,547	50,674	63,133	67,196	80,610
당기순이익	7,063	3,897	6,126	4,517	5,373
당기순이익률	14.5%	7.7%	9.7%	6.7%	6.7%
년도	2006	2007	2008	2009	2010
자산총계	69,137	86,794	110,075	131,558	165,211
부채총계	10,117	11,265	25,234	22,100	43,921
자본총계	59,020	75,530	85,841	109,458	121,290
자본금	5,306	6,234	6,323	6,367	6,367
매출액	93,426	84,815	138,616	146,413	150,968
당기순이익	6,981	7,701	4,135	12,851	16,146
당기순이익률	7.5%	9.1%	3.0%	8.8%	10.7%

자료원: ㈜코텍 사업보고서(2001~2010)

22) ㈜코텍은 1997년 IMF외환위기와 2008년 글로벌금융위기를 오히려 기회로 삼아 수출주도 및 코스닥 상장을 통한 자본조달로 위기를 돌파하고 2008년에는 중견기업으로 초고속 성장하였다. 2009년 4월 30일 인천광역시 연수구 송도국제도시의 첨단신사옥으로 이전하였다.

23) 글로벌 경쟁력을 제고하고 매출 1조원 수준의 유니콘 기업이 되기 위한 도전적 목표와 판단 하에 IDIS홀딩스의 자회사인 아이앤아이(주)가 이한구 회장의 지분 25.35%와 일부 주식을 추가 인수하여 ㈜코텍의 주식 27.7%를 보유하는 대주주가 되었다.

례의 모델로 평가받고 있다(박기찬 외, 2014; 안현성 외, 2016).

김영달 대표는 M&A 이후 3년간은 투자의 우선순위를 결정해가며 구조조정을 실시했다.²⁴⁾ 즉, 카지노 Gaming용 디스플레이 분야 R&D 강화와 전자칠판, 의료용 모니터, 항공관제용 모니터에 주력하여 2015년 매출 2,420억원, 당기순이익률 9.6%를 달성하면서 경영위기를 극복하였다. 그의 경영철학인 '안정위의 성장'이 중요하다는 점은 다음 <표 4-3>에 나타나듯이 초기 3년간의 안정화와 투자 우선순위 설정을 거친 이후 2015년부터 2018년까지 급속한

성장세를 보였다.²⁵⁾

이러한 M&A 이후의 안정 기반 성장전략으로 2019년에는 4,000억원에 근접하는 매출을 기대했으나 오히려 2,853억원으로 감소하였다.²⁶⁾ 김영달 대표는 문제의 원인이 된 전자칠판 등 PID사업의 글로벌 원가경쟁력 확보를 위해 즉각 해외로 눈을 돌려 베트남에 공장을 건설하였다.²⁷⁾

2020년 초부터 베트남 생산법인에서 전자칠판 신규모델 생산을 시작하여 2~3개월의 짧은 기간에도 불구하고 생산량이 송도 생산수준에 근접하고 생산성도 향상되고 있다. 하지만 사업의 핵심인 게임 산

<표 4-3> IDIS그룹 체제하의 ㈜코텍 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2011	2012	2013	2014	2015
자산총계	168,796	171,072	183,907	182,317	235,395
부채총계	30,513	21,407	19,454	17,241	22,623
자본총계	138,283	149,666	164,454	165,076	212,772
자본금	6,367	6,437	6,489	6,489	7,787
매출액	160,410	160,335	169,811	148,846	242,013
당기순이익	21,319	17,480	17,360	6,330	23,183
당기순이익률	13.3%	10.9%	10.2%	4.3%	9.6%
년도	2016	2017	2018	2019	2020(1.1~6.30.)
자산총계	275,770	301,919	325,294	353,091	336,201
부채총계	32,777	40,535	35,499	35,151	24,080
자본총계	242,993	261,385	289,795	317,940	312,120
자본금	7,787	7,787	7,787	7,787	7,787
매출액	297,955	327,482	346,600	285,259	102,869
당기순이익	37,747	21,710	35,046	30,759	4,916
당기순이익률	12.7%	6.6%	10.1%	10.8%	4.8%

자료원: ㈜코텍 사업보고서(2011~2020), 연결재무제표기준(K-IFRS 적용)

24) 김영달 대표는 인수이후 ㈜코텍의 최대고객사인 IGT가 수익 전체의 80%를 차지하고 1개 아이템이 이익의 50%를 차지하는 구조를 알게 되었지만, 주요 수익을 차지하던 핵심 아이템이 무너지면서 매출 둔화와 이익 감소를 겪었다. 즉, 2011년부터 2013년까지 3년간 1,600억원 수준으로 유지되던 매출이 2014년에는 1,488억원으로 감소하였고 당기순이익률도 4.3%로 감소하였다.

25) 2016년 수출의 날에는 수출 2억불탑을 수상하며 2,980억원의 매출과 12.7%의 당기순이익률, 2017년에는 3,274억원의 매출과 6.6%의 당기순이익률, 2018년 수출의 날에는 수출 3억불탑을 수상하며 3,466억원의 매출과 10.1%의 당기순이익률을 달성하였다.

26) 매출감소의 주된 요인은 전자칠판 등 PID 매출이 5전년대비 440여억원이 감소했기 때문이었다.

27) 고품질 제품시장뿐 아니라 저가 제품시장에서도 시장점유율을 확보하기 위해 2019년 베트남 하노이에 165,300㎡ 규모의 공장부지를 확보하고, 부지중 66,000㎡에 2019년 말 ㈜코텍 산업용모니터 생산공장을 완공하여 2020년부터 생산하고 있다.

업이 COVID-19로 위축됨으로써 금년도 매출은 8년전 인수 시점 수준정도로 예상되고 있다. 장기적으로는 COVID-19 극복과 함께 카지노 Gaming용 모니터 수요와 전자칠판 등 PID, 의료용 모니터, 항공관제용 모니터 등에서의 글로벌 경쟁력을 기반으로 매출 증대가 기대되고 있다(임하성 외, 2020: 한국경제, 2020). 특히 2020년 11월 19일 ㈜코텍의 최대 경쟁자인 카지노용 모니터 전문기업 토비스의 지분인수로 IDIS가 최대주주에 오르면서 ㈜코텍의 시장 확대도 기대되고 있다(대한경제, 2020).

V. (주)빅솔론의 IDIS그룹 편입

5.1 (주)빅솔론의 창업과 코스닥 상장

(주)빅솔론은 POS(Point of Sales)용 영수증프린

터(POS프린터) 및 CAT(Card Authorization Terminals)용 프린팅 메커니즘(이하 프린팅 메커니즘), Label용 프린터(이하 라벨프린터) 등 미니프린터를 생산 및 공급할 목적으로 2002년 11월 삼성전기(주)에서 분사되어 자본금 5천만원으로 설립된 이후 2017년 12월 IDIS그룹에 편입되었다.²⁸⁾

설립당시 사명인 코리아프린팅시스템(주)는 2004년 9월 세계시장 확대를 위한 브랜드로 'BIXOLON'을 개발하면서 2005년 7월 (주)빅솔론으로 사명을 변경하였다.²⁹⁾

(주)빅솔론은 생산과 제품개발의 이원화를 통한 원가경쟁력 확보, 초기 품질확보 및 생산 공정의 효율성을 위해 2005년 1월 생산 자회사(에버린트(주), 당사 지분율 51%)를 설립하여 100% 외주생산체제를 갖추었다. 또한 급변하는 시장 환경에 발맞추어 연구역량 확보, 외주생산체제 구축, 자체 브랜드 개발, 수출시장 개척전략 등으로 창업 5년만인 2007년 8월 코스닥에 상장하였다.³⁰⁾

〈표 5-1〉 (주)빅솔론의 창업기 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2003	2004	2005	2006
자산총계	23,874	18,392	19,264	21,252
부채총계	22,164	15,726	9,730	8,326
자본총계	1,710	2,665	9,534	12,926
자본금	1,000	1,000	1,310	1,965
매출액	37,401	34,222	41,629	41,634
당기순이익	686	864	3,060	3,402
당기순이익률	1.8%	2.5%	7.4%	8.2%

자료원: (주)빅솔론 감사보고서(2004~2006)

28) (주)빅솔론은 2002년 삼성전기의 정보기기사업부에서 미니프린터와 관련된 사업권을 취득하는 내용의 영업양수도 계약을 체결하고 코리아프린팅시스템(주)로 설립되었다.
 29) 코리아프린팅시스템(주)는 2003년 4월 한국산업기술진흥협회로부터 부설연구소 인증, 2004년 4월 경기지방중소기업청으로부터 연구개발 벤처기업 지정(2004.4.29.~2006.4.28.)을 받았다. (주)빅솔론은 2006년 6월 한국벤처캐피탈협회로부터 벤처기업 지정(2006.6.30~2007.6.29)을 받았다.
 30) 1997년 IMF금융위기를 극복하는 과정에서 정부는 1999년 5월 19일 코스닥시장 부양책을 내놓았으며 이날 이후 벤처창업 열풍이 불었다. 삼성전기는 당시 백화점식 사업구조가 적자로 이어지자 비주력 사업과 저수의 품목에 대한 과감한 구조조정을 단행하여 2002년부터 2005년까지 4년간 24개의 사업품목을 정리하였고 그 과정에서 미니프린터 사업품목도 분사를 하였다.

국내시장과 해외시장 모두 신용카드의 급속한 보급으로 신용카드단말기를 통한 프린팅 수요, 복권기, 의료기기용, 가판대(KIOSK) 등 다양한 프린팅 수요, 그리고 대형몰 및 백화점, 소매점의 확대로 금전등록기에서 POS시스템으로 전환되면서 수요는 더욱 확대되었다. 특히 중국시장에서 복권기, 신용카드단말기, 금전등록기의 신규시장 형성으로 프린팅 메커니즘 수요가 확대되고, 세금징수 확대를 위한 Fiscal기능의 프린팅 수요가 저개발국가 및 개발도상국을 중심으로 증대하였다. 이에 따라 (주)빅솔론은 국가별 사용 환경에 맞는 다양한 외장형 POS프린터, 윈도우 및 폰트를 제공하고 해외 전문 대리점을 발굴하는 영업 전략으로 2003년 5백만불 수출의 탑 수상, 2004년 2천만불 수출의 탑을 수상하였다. 2005년 10월에는 BIXOLON America Inc. 설립, 2005년 12월에는 BIXOLON Europe GmbH를 설립하여 해외시장을 개척하면서 2007년 상장

이전까지 매년 400억원의 꾸준한 매출과 7~8%대의 당기순이익률로 안정적 성장을 이어 갔다.

5.2 (주)빅솔론의 인수배경과 성장전망

(주)빅솔론은 2007년 8월 20일 상장 후에 2008년 글로벌 금융위기를 맞이하였으나, 국내시장은 택배, 영화티켓, 스키장 티켓 등 프린팅 사용 환경이 다양하게 확대되고 모바일 및 라벨프린터 시장이 빠른 속도로 성장하여 POS프린터와 연계된 판매시장이 견고하게 형성되었다.

해외시장 역시 선진국 중심으로 안정적인 수요와 함께 개발도상국 및 저개발국가의 새로운 POS시스템 도입이 증대됨으로써 시장규모가 확대되고 공장 자동화 및 배달 서비스 사업 등 다양한 발전으로 라벨프린팅 및 모바일프린팅 수요가 증대되었다.

이러한 시장 환경에 부응하여 미주 및 유럽지역

〈표 5-2〉 (주)빅솔론의 코스닥 상장후~DIS그룹 편입전 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2007 (1.1~3.31)	2007~2008 (4.1~3.31)	2008 (4.1.~12.31)	2009	2010
자산총계	20,923	34,696	41,945	52,058	61,329
부채총계	7,316	6,215	10,482	11,034	10,901
자본총계	13,607	28,481	31,464	41,024	50,429
자본금	1,965	3,750	3,750	3,750	3,750
매출액	11,099	49,972	45,856	65,762	65,249
당기순이익	878	4,546	6,297	10,962	10,540
당기순이익률	7.9%	9.1%	13.7%	16.7%	16.2%
년도	2011	2012	2013	2014	2015
자산총계	73,344	81,851	100,189	111,160	127,872
부채총계	12,442	11,078	14,393	14,887	15,956
자본총계	60,902	70,773	85,796	96,273	111,916
자본금	5,100	5,100	5,100	5,100	5,100
매출액	79,282	74,894	83,988	78,856	83,861
당기순이익	12,006	11,289	17,003	12,927	19,430
당기순이익률	15.1%	15.1%	20.2%	16.4%	23.2%

자료원: (주)빅솔론 사업보고서(2008~2015), 연결재무제표기준(K-IFRS 적용)

현지법인 설립을 통한 현장운영 체제 구축, 국가별 전문유통대리점 발굴, 그리고 기술력, 영업력, 가격 경쟁력 등을 바탕으로 세계 시장점유율을 확대하는 영업 전략으로 2009년에는 658억원의 매출과 당기 순이익률 16.7%를 달성하였다. 2011년에는 매출 793억원으로 중견기업 후보기업에 진입하였다. 이후 2017년 IDIS그룹에 편입되기까지 (주)빅솔론은 유사한 수준의 매출을 이어가며 당기순이익률 20%의 높은 수준을 보였다.

시장의 수요증대는 매력적이지만 과연 (주)빅솔론은 핵심역량을 충분히 갖춘 기업인가?

김영달 대표는 창업이후 15년이 경과한 (주)빅솔론을 벤처캐피탈 출신으로 2005년부터 (주)빅솔론 최대 주주로 있었던 김형근 회장의 제안으로 2017년 12월 19일 인수하였다.³¹⁾

(주)빅솔론은 인수직전인 2016년에는 전년대비 4.4% 증가한 876억원의 매출과 당기순이익률 16.4% 달성, 2017년에는 전년대비 2.1% 증가한 894억원의

매출과 당기순이익률 23.1%를 달성하였다.

인수이후인 2018년에는 전년대비 -4.7% 감소한 852억원의 매출과 당기순이익률 17.0% 달성, 2019년에는 전년대비 -0.5% 감소한 848억원의 매출과 당기순이익률 11.3%를 달성하였다. 하지만 (주)빅솔론은 아직까지 중견기업에 진입하지 못하고 있으며 COVID-19로 인하여 2020년 전체 매출은 전년대비 대폭 감소한 700억원 수준으로 전망되고 있다.

글로벌 산업용 프린터(POS, Mobile, Label) 시장은 지속적인 성장이 전망된다. 그리고 (주)빅솔론은 상대적으로 성장성이 높은 Label 프린터에 역량을 집중하고 있으며, POS 프린터, Mobile 프린터 시장에서도 고객수요에 대한 대응력을 높여가고 있다.³²⁾ 그러므로 시장의 확대라는 기회와 고성장 품목으로 (주)빅솔론의 강점강화 전략이 이루어 질 경우에는 매출 1천억원 이상의 중견기업 진입이 기대된다(머니 투데이, 2020).

〈표 5-3〉 IDIS그룹 체제하의 (주)빅솔론 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2016	2017	2018	2019	2020 (1.1~6.30)
자산총계	137,331	161,586	162,918	164,098	158,826
부채총계	17,159	23,083	16,660	17,164	12,357
자본총계	120,172	138,502	146,257	146,933	146,469
자본금	5,100	9,619	9,619	9,619	9,619
매출액	87,575	89,445	85,248	84,844	37,282
당기순이익	14,359	20,622	14,458	9,564	4,295
당기순이익률	16.4%	23.1%	17.0%	11.3%	11.5%

자료원: (주)빅솔론 사업보고서(2016~2020.6.), 연결재무제표기준(K-IFRS 적용)

31) IDIS홀딩스가 2017년12월19일 대표이사 김형근의 특수관계인 주식을 인수(40.66%)하였으며, 동일 이사회 의결로 노현철 대표이사를 선임했고, 2015년 3월부터 대표이사(연구소장)로 재직해 온 김장환 대표이사 2인의 각자 대표이사체제로 새롭게 출범하였다. 2020년3월31일에는 노현철 대표이사가 (주)빅솔론의 대표이사직을 사임하고 2020년에 코스닥에 상장한 아이디피(주)의 대표이사에 전념하게 되었고, (주)빅솔론에 2002년부터 재직해 온 김장환대표이사가 단독 대표이사로 경영총괄을 담당하고 있다.

32) 빅솔론(093190) 하드웨어/IT장비 기술분석보고서, 한국IR협의회, 2019.12.19., 3쪽

VI. IDIS그룹의 종합성과 및 시사점

본 사례에서는 SER-M 패러다임을 적용하여 IDIS 그룹의 출범 전·후 경영성과를 중심으로 최고경영자의 역할, 경영환경에의 도전, 그리고 핵심역량의 강화와 성장 메커니즘 등을 살펴보았다. IDIS홀딩스는 20여년전 디지털 전환시대를 내다본 김영달 대표의 디지털 시대를 내다본 ‘기술력으로 승부하자’는 경영철학과 ‘안정위의 성장’전략으로 지금의 중견그룹을 일구었다. 하지만 COVID-19은 IDIS그룹

의 새로운 도전을 요구하고 있다. 다음 <표 6-1>, <표 6-2>에서 보듯이 이미 2020년 총매출액이 4,500억 원 수준으로 감소할 것으로 예상되기 때문이다.

김영달 대표는 1997년 9월 영상보안제품제조업체 IDIS를 창업한 이래 23년이 흐른 2020년 현재 지주회사로서 IDIS홀딩스, 2011년 7월 인적분할 후에 신설한 (주)아이디스, 2005년 12월에 창업한 아이디피(주), 2012년 6월 인수한 (주)코텍, 2017년 12월 인수한 (주)빅솔론의 5개 상장법인을 총매출 5천 억원 이상을 보이는 중견그룹으로 성장시켰다. 이는 기술력에 기반한 “창조와 혁신으로 보다 안전하고

<표 6-1> IDIS홀딩스의 종합 경영성과 (단위: 백만원)

년도	2011 하반기	2012	2013	2014	2015
자산총계	175,579	500,440	513,227	454,275	544,009
부채총계	36,416	109,478	79,203	62,300	74,478
자본총계	139,163	390,962	434,024	391,975	469,531
자본금	3,457	5,174	5,174	5,174	5,174
매출액	13,585	166,414	300,029	277,848	400,014
당기순이익	83,170	20,663	30,483	-33,723	37,683
당기순이익률	612.2%	12.4%	10.2%	-12.1%	9.4%
연결에 포함된 회사명	IDIS 아이엔에이 시스템(주) 아이앤아이(주)	IDIS 아이디피(주) (주)코텍	IDIS 아이디피(주) (주)코텍	IDIS 아이디피(주) (주)코텍	IDIS 아이디피(주) (주)코텍
년도	2016	2017	2018	2019	2020 상반기
자산총계	554,232	774,740	800,007	799,553	799,494
부채총계	77,891	201,409	188,845	183,216	162,274
자본총계	476,340	573,331	611,162	616,337	612,220
자본금	5,174	5,174	5,174	5,174	5,174
매출액	416,384	428,220	556,267	507,776	229,146
당기순이익	20,863	30,867	53,785	13,477	17,152
당기순이익률	5.0%	7.2%	9.7%	2.7%	7.5%
연결에 포함된 회사명	IDIS 아이디피(주) (주)코텍	IDIS 아이디피(주) (주)코텍 (주)빅솔론	IDIS 아이디피(주) (주)코텍 (주)빅솔론	IDIS 아이디피(주) (주)코텍 (주)빅솔론	IDIS 아이디피(주) (주)코텍 (주)빅솔론

자료원: IDIS홀딩스, 사업보고서(2011~2020), 연결재무제표기준(K-IFRS 적용)

〈표 6-2〉 DIS그룹의 최근 5년 경영성과 (단위: 백만원)

구분	년도	2016	2017	2018	2019	2020 상반기
DIS 홀딩스	자산총계	554,232	774,740	800,007	799,553	799,494
	부채총계	77,891	201,409	188,845	183,216	162,274
	자본총계	476,340	573,331	611,162	616,337	612,220
	자본금	5,174	5,174	5,174	5,174	5,174
	매출액	416,384	428,220	556,267	507,776	229,146
	당기순이익	20,863	30,867	53,785	13,477	17,152
	당기순이익률	5.0%	7.2%	9.7%	2.7%	7.5%
DIS	자산총계	185,104	163,258	165,464	170,723	177,346
	부채총계	18,761	11,321	13,658	18,356	19,681
	자본총계	166,343	151,937	151,806	152,368	157,665
	자본금	5,358	5,358	5,358	5,358	5,358
	매출액	104,674	95,159	109,219	111,875	79,400
	당기순이익	-8,020	9,517	4,337	1,912	10,956
	당기순이익률	-7.7%	10.0%	4.0%	1.7%	13.8%
아이디피(주)	자산총계	17,679	18,994	22,837	26,878	27,661
	부채총계	4,454	4,220	6,321	3,544	2,982
	자본총계	13,226	14,775	16,515	23,333	24,680
	자본금	1,624	1,627	1,627	2,659	2,659
	매출액	16,260	16,741	19,115	25,385	8,892
	당기순이익	2,592	1,531	2,295	3,615	1,252
	당기순이익률	15.9%	9.1%	12.0%	14.2%	14.1%
(주)코텍	자산총계	275,770	301,919	325,294	353,091	336,201
	부채총계	32,777	40,535	35,499	35,151	24,080
	자본총계	242,993	261,385	289,795	317,940	312,120
	자본금	7,787	7,787	7,787	7,787	7,787
	매출액	297,955	327,482	346,600	285,259	102,869
	당기순이익	37,747	21,710	35,046	30,759	4,916
	당기순이익률	12.7%	6.6%	10.1%	10.8%	4.8%
(주)빅솔론	자산총계	137,331	161,586	162,918	164,098	158,826
	부채총계	17,159	23,083	16,660	17,164	12,357
	자본총계	120,172	138,502	146,257	146,933	146,469
	자본금	5,100	9,619	9,619	9,619	9,619
	매출액	87,575	89,445	85,248	84,844	37,282
	당기순이익	14,359	20,622	14,458	9,564	4,295
	당기순이익률	16.4%	23.1%	17.0%	11.3%	11.5%

자료원: 각사의 사업보고서(2016~2020.6.), 연결재무제표기준(K-IFRS 적용)

행복한 세상을 만든다”는 그의 경영철학이 반영된 미션과 세계 최고수준의 솔루션을 제공하는 보안전문 기업이라는 확고한 비전하에 M&A 전략으로 관련 다각화를 성공적으로 이룬 결과이기도 하다.

특히 이들 5개 상장법인이 공통적으로 1) R&D 기반의 기술력 강화 2) 현장경영을 중시하는 독립채산제 3) 관련 다각화로 사업 활동의 유기적 연결, 그리고 4) 지시보다는 설득과 설명에 의한 사람중심의 소통경영을 통하여 이룩한 성과라 할 수 있다.

KAIST 대학원생으로 창업한 김영달 대표는 한 번 맺은 인연을 끝까지 가져간다는 학창시절의 신념을 지금도 지키고 있다. 창업원년 멤버 류병순 박사(IDIS 부사장 역임), 정진호 박사(2012년 에치디프로(주) 공동대표이사 취임), 허준혁 박사(IDIS 이사), 창업 초기에 참여한 IDIS홀딩스의 김기수 이사, 아이디피(주)의 노현철 대표이사 등이 바로 그들이다.

오랜 기간 쌓아온 이들 간의 지식과 기술력은 사실 눈빛만 보아도 서로를 이해하는 공감의 경영으로 모든 계열사의 조직문화를 만들어 온 원동력이라 할 수 있다. 직원들 역시 김영달 대표가 단 한번이라도 화내는 모습을 본 적이 없다는 말로 이를 대변해 준다. 이러한 공감과 협업의 경영은 해외거점 영업파트너사와의 전략적 제휴와 국내기업들과의 우호적 M&A 이후에도 지속되고 있다(박기찬 외, 2014, 안현성 외, 2016; 조선비즈, 2019).

IDIS의 창업초기 해외시장 개척을 위하여 전략적 제휴를 맺은 하이트론시스템즈 최영덕 사장과의 협업은 IDIS홀딩스가 8.25%의 주식을 소유하면서 그대로 유지되고 있으며, 특히 경영에서 떠난 ㈜코텍 이한구 회장과는 지금도 경험과 자문을 이어가면서 ㈜코텍에서 오랫동안 재직했던 영업총괄 최영근 전무, 국내영업총괄 박진호 이사 등도 ㈜코텍의 중추적 역할을 담당하고 있다. ㈜빅솔론의 창업멤버인 김장환 대표이사도 ㈜빅솔론의 경영총괄을 담당하고 있다.

“사업의 미래는 결국 사람에 의해 결정된다”는 김

영달 대표의 사람중심 경영철학은 바로 이와 같은 사람, 기술, 그리고 M&A 전략이 결합된 공감과 협업을 통하여 IDIS그룹의 미래를 더욱 밝게 만들어 가고 있다.

김영달 대표의 다음 단계 도전과제는 IDIS그룹을 매출 1조원 이상의 글로벌 중견그룹으로 성장시키는 데 있다. 이를 위해 1) 미·중 갈등으로 인한 중국 기업의 보안용 제품 대미수출의 제한이라는 시장기회를 활용한 그룹차원의 R&D 강화전략 2) ㈜코텍의 산업용디스플레이 가격경쟁력 확보를 위한 베트남 해외진출전략, 그리고 3) 기업도 하나의 상품으로 평가되는 M&A 시대에 새로운 역제안 등을 신중히 검토하여 관련 다각화 차원에서 새로운 기업 인수 등을 추진하는 M&A 전략 등을 추진하고 있다.

IDIS그룹의 성공적 성장 메커니즘은 이처럼 김영달 대표의 “안전하고 행복한 세상을 열어간다”는 그의 오픈 마인드를 통하여 수립된 1) 자체 브랜드를 갖기 위한 기술력 강화 전략 2) 지속적 시장 확대를 위한 해외 영업파트너 확보 전략, 그리고 3) 안정위의 성장을 위한 관련 다각화 구상 전략에 의해 지금도 선순환의 과정을 이어가고 있다. 그만큼 COVID-19 팬데믹 이후 더욱 부각될 첨단기술 기업들 간의 M&A 사례와 함께 김영달 대표의 다음 행보가 기대된다.

REFERENCES

- Barney J. B.(1991), “Firm resources and sustained competitive advantage,” *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Cho D.S. and Lee D. H.(1998), “A new paradigm in strategy theory: ser-M,” *Monash MT Eliza Business Review*, 1(2), 82-98.
- Cho J.Y. and Lee J.W.(2018), “How IDIS Survived after Internationalization?: A Dynamic Capa-

bilities Perspective,” *Korea Business Review*, 22(4), 79-98, 한국경영학회
 IDIS(2017), 10 years IDIS, 2007
 MK뉴스(2020¹), “아이디피, 코스닥 상장 계기로 2025년 세계 시장 10% 점유 목표,” 2020.07.30
 MK뉴스(2020²), “김영달 아이디스홀딩스 대표, 보안용 DVR로 2020년 조단위 매출 도약,” 2020.09.13
 Park K.(2015), Professor Kichan Park on Strategic Management, Inha University Press

국내참고문헌

대한경제(2020), “경쟁사인 토비 최대주주에 오른 아이디스,” 2020.11.19.
 매일경제(2020), “김영달 아이디스홀딩스 대표, 보안용 DVR로 2022년 조단위 매출 도약,” 2020.09.13
 머니투데이(2020), “58개국에 카드프린트 수출하는 글로벌 강소기업, 아이디피(주),” 2020.12.07
 박기찬·이윤·이한구(2014), “강소기업의 지속성장을 위한 경영권 승계 철학,” **창조와 혁신**, 7(2), 01-44, 피터드러커소사이어티
 보안뉴스(2020), 패러다임 전환기 맞은 국내 영상보안 분야 대표기업 6곳 매출현황 진단, 2020.10.05
 아이디스, 각 년도 사업보고서·감사보고서
 아이디스홀딩스, 각 년도 사업보고서·감사보고서
 안현성·김봉선·김희천(2016), “아이디스(IDIS) : 글로벌 보안시장의 히든 챔피언,” **Korea Business Review**, 20(1), 2016년 2월
 엄재근·조규연·탁진규(2017), “ser-M 분석을 이용한 기업가정신에 관한 연구,” **경영교육연구**, 32(6), 431-451.
 임하성·류두진·박대현(2020), “키오스크 산업분석: 도입 효과와 시장 전망,” **Korea Business Review**, 24(1), 21-48, 한국경영학회
 전자신문(2012), “벤처 창업 열풍, 명과 압,” 2012.09.17
 조동성(1997), 21세기를 위한 전략경영, IBS.
 조동성 역(2008), 마이클 포터의 경쟁전략, 21세기북스, Competitive Strategy-Techniques for Analyzing Industries and Competitors (Michael E. Porter, Free Press, 1998).
 조선비즈(2019), “CCTV시장을 디지털로 바꾼 ‘아이디스’ 김영달 대표, 세계 1등 향한 혁신이 성공 이끌어,” 2019.02.28
 (주)빅솔론, 각 년도 사업보고서·감사보고서
 (주)아이디피, 각 년도 사업보고서·감사보고서
 (주)코텍, 각 년도 사업보고서·감사보고서
 한국IR협의회(2019), 빅솔론(093190) 하드웨어/IT장비, 기술분석보고서, 2019.12.19
 한국경제(2016), “카지노 모니터 세계 1위 코텍의 성장비결은,” 2016.11.03
 한국경제(2018), “경영 맡아주면 회사 팔겠네, 기업인도 인정한 경영달인,” 2018.11.20
 한국경제(2020), “아이디스, 국내-베트남 ‘투 트랙 생산’ 보안장비 매출 1조원 찍는다,” 2020.02.03.

Growth Mechanism of IDIS Group on Creative People, Innovative Technology and M&A Strategy

Jeong-Chul Choi* · Kichan Park** · Young-dal Kim*** · Jae-hong Park****

Abstract

The purpose of this case study is to examine the mechanism of successful business growth of an entrepreneur with his philosophy in creativity and innovation. IDIS was founded by CEO Young-dal Kim and its founding members while attending the Ph.D. in Computer Science at KAIST Graduate School. They developed the world's first DVR product, and are currently leading digital technology in the field of security. In particular, in the process of advancing to high-end markets such as NASA, technological prowess was recognized, and state-of-the-art security equipment was installed throughout the Opera House from the main stadium of the '2000 Sydney Olympics'. Since then, the world has begun to be interested in IDIS technology. IDIS finally reached the top of the world by leading the security field in an environment in which the paradigm to the era of digital transformation is rapidly changing. The core of this case is to look at his "management with philosophy" that CEO Kim is taking on a new challenge as the CEO of a company that has reached the top of the world. He now wants to become an entrepreneur who contributes to creating 'social wealth' from an engineer who dreamed of innovation. In other words, his philosophy is that social responsibilities and roles should be expanded as the size of a company grows, and companies should continuously create quality jobs and lead the happiness of members and the development of local communities. The strategy and achievements of IDIS Holdings as a top-rated company are summarized in the followings. First, CEO Kim transformed IDIS into a holding company as a strategy to continuously create social wealth, such as job creation and security, rather than just expanding the scale. Second, as a result of finding "a company that can become the global number one with domestic technology,"

* Professor, College of Engineering, Inha University(215213@inha.ac.kr), First Author

** Chair Professor, aSSIST Seoul Business School(kcpark@assist.ac.kr), Corresponding Author

*** CEO & Chairman, IDIS Holdings(ydkim@idis.co.kr), Co-author

**** Ph.D, Graduate School of Logistics, Inha University(jaehong880926@gmail.com), Co-author

KORTEK, BIXOLON, and IDP have successfully formed a business portfolio. Third, unusually, the founders personally visited CEO Kim and proposed M&A, and actually all growing successfully after M&As.

Key Words: IDIS, Security Equipment, Young-dal Kim, Philosophy, M&A, Mechanism