파이오링크 '클라우드 보안 스위치' 일본 총판 PSI … SMB 만족도 높이며 비즈니스 확장

위협 가시성 높이는 클라우드 보안 스위치로 고객 경쟁력 ↑

파이오링크의 일본 총판인 PSI는 지난해 하반기부터 일본 고객에게 클라우드 보안 스위치를 소개해 1000대 이상의 판매 실적을 올렸다. 올해 2000대 판매 목표를 무사히 달성할 것으로 자신하고 있으며, 3년 내 3만 고객 확보를 목표로 영업을 전개하고 있다. PSI는 일본의 대형 유통사와 공공기관, SMB, 소규모 사무소 등 다양한 고객이 파이오링크 클라우드 보안 스위치를 사용하고 있으며, 네트워크 전반의 위협 가시성을 확보할 수 있고, 직관적인 GUI로 쉽게 위협을 관리할 수 있다는 점에 만족하고 있다고 전한다.

|글·김선애 기자·iyamm@datanet.co.kr||사진·김구룡 기자·photoi@naver.com|

2020년 도쿄 올림픽을 앞두고 있는 일본은 사이버 보안 위협 대응에 집중적인 투자를 단행하고 있다. 특히 지난 2월 우리나라에서 열린 평창올림픽 당시 발생한 '올림픽 파괴자'와 같은 치명적인 파괴형 공격이 재발할 가능성이 높아지고 있어 보안 대응 태세를 갖추는데 만전을 기하고 있다. 더불어 일본에서도 암호화폐 거래소 해킹, 랜섬웨어 등 사회적으로 큰 문제를 일으키는 사이버 공격이 횡행하고 있어 대책 마련에 분주하게 나서고 있다.

그 일환으로 일본 경제산업성(METI)은 2015년 12월 '사이버 보안 경영 가이드라인'을 발표하고 보안에 있어 경영진의 역할을 강조하는 한편, 보안에 대한 적극적인 투자를 제안하고 있다. 이에 따라 일본 기업들은 전통적인 보안 위협은 물론, 신종 위협까지 차단할 수 있는 방법을 마련하기 위한 노력을 경주하고 있다.

그러나 중소기업은 투자 여력이 없거나 이해가 떨어져 보안투자에 적극적으로 나서지 못하고 있다. 또한 사이버 보안 경영 가이드라인을 만족시켜야 한다는 필요도 있다.

이러한 배경에서 클라우드 기반 보안

서비스(SECaaS)가 주목을 받고 있다. 보안 솔루션을 직접 구입하거나 운영할 필요 없이 필요한 보안 서비스를 이용하고, 사용한 만큼 비용을 지불하는 SECaaS는 보안 조직을 잘 갖추지 못하고 보안 예산이 부족한 중소기업에 최적화 돼 있다.

일본은 남북으로 긴 지형을 갖고 있어 출장에 시간과 비용이 많이 소요된다. 그래서 IT 관리 비용과 시간을 줄일 수 있는 클라우드 전환이 활발하게 일어나는 편으로, 클라우드 시장이 전 세계적으로 손꼽힐 만큼 성숙돼 있다. 이러한 배경에서 SECaaS 도입 사례도 활발하게 나타나고 있다.

SMB, SECaaS 관심 높아

포티넷, 체크포인트, 시스코 등 네트워크·보안 솔루션 유통사인 PSI는 1975년 창업한 후 글로벌 IT 제품을 일본에 판매해왔으며, 차세대 방화벽, 클라우드 샌드박스, 디도스 방어 등 차세대 보안 솔루션을 일본 고객에게 제공해왔다. PSI는 이러한 보안 솔루션을 클라우드로 제공하는 서비스도 제공하면서 시장에서의 영향력을 확대하고 있다.

PSI는 우리나라 IT 솔루션도 적극적으로 일본에 소개하고 있는데, 그 중 하나가 파이오링크의 '클라우드 보안 스위치'이다. 클라우드 보안 스위치는 지난해 하반기부터 일본에 소개되기 시작했으며, 단 몇 개월 만에 1000대를 판매하는 기염을 토했다. 올해 2배의 성장을 기록하고 3년 안에 3만 고객을 확보한다는 계획을 밝혔다.

오구라 츠토무(Ogura Tsutomu) PSI 영업본부장은 "최근 일본에서는 알려지지 않은 신종 위협을 탐지하고 차단하는 솔루션에 대한 수요가 급상승하고 있다. 특히 IT 투자 여력이 높지 않은 중소규모 기업에서는 클라우드를 통해 보안 위협에 대응하려는 트렌드도 분명히 나타나고 있다"고 말했다.

그는 "파이오링크 클라우드 보안 스위치는 클라우드를 통해 네트워크에서 발생하는 이상행위를 탐지할 수 있어 보안에 관심이 높은 중소규모 고객, 대규모 유통사 등에서 호응을 받고 있다"며 "또한 '사이버 보안 경영 가이드라인'을 준수하는데 클라우드 보안 스위치가 좋은 대안 중 하나가 되고 있다"고 말했다.

내부보안 강화해 지능형 위협 방어

PSI가 보안 사업 강화를 위해 파이오링크의 클라우드 보안 스위치를 선택한 이유는 뛰어난 보안 탐지 기능 때문이다. 이 제품은 파이오링크의 보안 스위치 '티프론트'를 클라우드로 서비스하는 모델로, ARP 스푸핑, 디도스, 셀프 루프 등 비정상 행위와 유해 트래픽을 차단한다. 음성·비디오 트래픽 우선순위를 지정하고 과도한 트래픽 유발을 막는 QoS 기능을 지원하며, IPv6 지원과 대용량 로그 버퍼 기능 등을 제공한다.

오구라 츠토무 본부장은 "글로벌 기업의 스위치 제품 중 유해 트래픽만 선별해 차단하는 기능은 없으며, 한국의 다른 경쟁 제품은 파이오링크 클라우드 보안 스위치와 같은 사용 편의성과 높은 보안성을 제공하지 못한다. 파이오링크 클라우드 보안 스위치는 일본에서 선보이지 않았던 새로운 보안 제품으로, 고객들에게 큰 호응을 받고 있다"며 "PSI가 30여년간 영위해 온 네트워크·보안 솔루션 유통과 파이오링크 클라우드 보안 스위치 서비스 사업이 결합해 시너지를 내고 있다"고 말했다.

PSI가 제공하는 클라우드 보안 스위치는 중앙관리 시스템인 '티컨트롤러'를 클라우드 서버에 두고 관리하는 형태로, 각 사이트에 설치된 스위치의 이벤트를 분석해 결과를 알려준다. 고객사마다 매일 위협 리포트를 발행해 어떠한 위협이 발생하고 있는지 정확하게 파악할 수 있게 해 줘 고객들의 만족도가 높다.

모바일 기기, IoT 등 다양한 단말 환경에서도 내부보안을 강화할 수 있도록 한다. 네트워크에 연결된 단말과 트래픽을 모니터링하고 가시화하며, 비인가 단말 접근을 차단하고 랜섬웨어· 유해트래픽 확산을 막아 내부망을 보호한다.

클라우드 보안 스위치는 보안 전문성이 없어도 쉽게 설치할고 운영할 수 있으며, 모바일 앱이나 PC를 이용해 언제, 어디서나 스위치 관리와 장애원인을 파악할 수 있으며, 네트워크 연결과 사용자 단말 상태를 한 눈에 파악할 수 있다.

특허사무소, 고객 IP 보호 위해 선택

파이오링크 클라우드 보안 스위치는

일본 전 지역 다양한 산업군의 고객들이 사용하고 있다. 일본 전역에 판매점이 있는 대형 유통기업과 소매점, 프랜차이즈 등에서 사용하고 있으며, 공공기관에서도 사용하고 있다.

대표적인 고객으로 사이토 특허사무소(Sei Saito)가 있다. 사이토는 변리사 4명을 포함해 총 9명이 근무하고 있다. 특허사무소는 고객의 중요한 지적재산을 다루고 있기 때문에 고객의 중요한 기밀정보가 유출되지 않도록 각별히 신경 써야 한다. 상표, 디자인, 기술 등 고객의 특허 자산을 보호해야 하며, 심지어 고객 리스트까지도 비밀로 분류해 보호해야 한다. 고객의 경쟁사가 이를 파악해 특허 출원 전에 먼저 경쟁제품을 내놓는다면 고객이 타격을 입을 수 있기 때문이다.

보안에 가장 안전한 방법은 인터넷에 연결하지 않는 것이지만, 특허사무소에서 인터넷 연결 없이 일을 할 수는 없다. 특허청 및 유관기관의 DB를 확인해 고객이 보유한 지적재산이 특허로 보호받을 수 있는지 살펴봐야 한다. 고객사의 경쟁사 사이트 등에서 고객의 특허가 다른 특허를 침해하지 않는지 먼저 파악해야 한다.

많은 업무가 이메일을 통해 진행되며, 글로벌 특허를 진행할 때는 해외 관련 기관과 커뮤니케이션하기 때문에 영어를 포함한 다른 나라 언어로 된 이메일도 꼼꼼하게 살펴봐야 한다. 업무 메일로 위장한 지능적인 스피어피싱 피해를 입을 수 있으며, 유관기관 사이트로 위장한 웹사이트에 잘못 접속해 악성코드에 감염될 수도 있다.

자칫 잘못해 랜섬웨어에 감염된다면 그 피해는 계산할 수 없는 규모에 이를 수 있다. 사이토 특허사무소가 가진 재

"클라우드 이용해 SMB도 엔터프라이즈 수준 보안 갖출 수 있어"

▮ 오구라 츠토무 PSI 영업본부장

Q. 파이오링크 클라우드 보안 스위치의 총판을 맡게 된 배경은.

많은 보안 위협이 엔드포인트를 통해 시작되며, L2 스위치를 통과해 내부로 확산된다. L2 스위치에 보안 기능이 있으면 위협의 내부 확산을 막을 수 있다. 파이오링크 보안 스위치인 '티프론트'를 네트워크 허브로 사용하면 단말이 감염된다 해도 내부로 확산되는 것을 막을 수 있다. 티프론트의 기능을 클라우드에서 구현한 클라우드 보안 스위치는 통제서버인 '티컨트롤러'를 클라우드에서 관리해 관리 편의성을 높이면서 보안위협을 지능적으로 차단할 수 있다. 이러한 기능이 일본 고객의 보안 강화 노력에 도움이 될 것이라고 판단해 총판 계약을 맺게 됐다.

Q. 의미있는 고객 사례를 소개해달라.

파이오링크 클라우드 보안 스위치의 최대 장점은 보안 기능이 뛰어나고 설치와 운영이 간편하다는 점이다. 그래서 보안 전담인력이 없는 소규모 사무실에서도 사용할 수 있다. 사이토 특허사무소의 경우 변리사가 보안 업무까지 담당하고 있는데, 클라우드 보안 스위치를 이용해 위협 가시성을 확보할 수 있고, 간단한 클릭만으로 운영이 가능하다는 점에 만족하고 있다. 매일·매주 발간하는 보고서를 통해 위협 수준을 파악할 수 있어 보안 정책을 운영하는데 도움을 받고 있다.

Q. 이 사업에 대한 향후 계획은.

파이오링크 클라우드 보안 스위치를 일본에 정식 소개한 것이 지난해 하반기부터였는데, 1년도 되지 않아 1000대가 판매됐다. 올해 2000대 이상 판매할 것으로 예상되며, 3년 내 3만 고객을 확보할 수 있을 것으로 자신한다. 2020년 50억원의 매출을 올리는 것이 목표로, 관리 편의성이 높고 보안성이 뛰어난 보안 스위치의 장점을 소개하면 충분히 달성 가능하다고 자신한다.

산 뿐 아니라 고객의 재산까지 잃어버릴 수 있기 때문이다.

간편한 설치·운영으로 보안 위협 차단

사이토는 고객 자산을 안전하게 지켜야 비즈니스 생존력을 높일 수 있다고 판단하고 있었다. 특히 임직원 PC와 내부 네트워크 보호에 많은 관심을 쏟았다. 감염된 PC로 인해 내부 네트워크까지 피해가 확산되지 않도록 사전에 차단하는 솔루션이 필요했다.

사이토는 PSI가 제안한 UTM과 파이오링크 클라우드 보안스위치를 통해 인터넷과 이메일로 유입되는 다양한 위협에 대응하고 있다. 네트워크 허브로 사용하던 기기를 파이오링크 클라우드 보안스위치로 바꿔 유해 트래픽을 차단해 네트워크 내부로 위협이 확산되지 않도록 했다.

사이토는 보안 전문가를 고용하지 않았지만, 클라우드를 이용해 쉽게 구축하고 관리할 수 있는 보안스위치 도입으로 복잡한 보안 관리 요구를 단순화 할 수 있었다. 직관적인 UI와 정확한 이벤트 알림으로 위협을 인지하고 차단할 수 있었으며, 매일 발간되는 위협 리포트를 통해 보안 수준을 한 단계 올리는 계기를 만들 수 있었다.

사이토 특허사무소의 사이토 오히토시 소장은 “파이오링크 클라우드 보안 스위치를 도입함으로써 얻게 된 가장 큰 혜택은 ‘보안을 가시화 한 것’”이라며 “또한 사이토 특허사무소가 고객 자산을 안전하게 지키기 위해 보안 투자에 적극적으로 나서고 있다는 사실을 알려

PSI, 파이오링크 클라우드 보안 스위치 운영 흐름도

신뢰도를 높이고, 경쟁사 대비 차별성을 분명하게 드러낼 수 있었다”고 밝혔다.

개인정보 보호 위해 수요 늘어

PSI는 기존에 판매해 온 UTM과 보안스위치를 연계한 ‘보안감지 시스템’ 패키지를 판매하고 있다. UTM과 보안스위치의 로그를 연계·분석해 보다 심층적인 위협 감지가 가능하며, 오탐·미탐 없이 정확하게 보안위협을 알려줄 수 있다. 네트워크 전반의 위협을 가시화해 위협 대응 능력도 향상시킬 수 있다.

더불어 매일, 매월 보안 보고서를 발행해 고객이 현재 처한 위협 상황을 정확하게 파악할 수 있도록 해 고객으로부터 좋은 평가를 받고 있다.

오구라 PSI 영업본부장은 “일본 기업들도 대부분 방화벽과 UTM은 갖췄다. 그러나 보안스위치는 생소하게 생각한다. 네트워크 허브로 사용하는 L2 스위치에 보안 기능을 탑재하고, UTM과 연동해 더 높은 위협 가시성과 위협 차단 능력이 있다는 사실을 알게 되면 주저하지 않고 도입하는 편”이라며 “특히 파이오링크 클라우드 보안 스위치는 리스크 관리 능력이 뛰어나고 관리하기 쉬워 고객들로부터 호응을 얻고 있다” 고 말했다.

그는 “지적재산, 고객 개인정보 보호 요구가 높은 기업들이 클라우드 보안 스위치에 대한 관심을 보이고 있으며, 올해 폭발적인 매출을 이끌어낼 수 있을 것으로 기대한다. 수요가 급증할 것을 대비해 일본 전역에서 기술 파트너를 확대하면서 SMB 시장을 공략하고 있다”며 “2020년 파이오링크 클라우드 보안 스위치 매출을 50억원까지 끌어올릴 계획”이라고 밝혔다.