

아이퀘스트, 2023년 미래성장전략 제시... '플랫폼 사업 강화'

- ▶ 기존 솔루션 중심에서 플랫폼 사업 신설로 투트랙 성장 전략 발표
- ▶ 조직개편과 부문별 전문가 영입 통해 마케팅 및 세일즈 강화로 매출증대

B2B 소프트웨어(S/W) 전문기업, 아이퀘스트(262840)가 신년 사업계획 발표를 통해 2023년 성장 전략의 주요 키워드로 '플랫폼'을 제시하며 올해도 성장을 지속해 나간다고 11일 발표했다.

아이퀘스트는 기존 솔루션 사업 중심에서 플랫폼 사업 강화를 위해 2023년 사업부문을 <솔루션, 컨설팅, 플랫폼>의 3개 사업본부 체제로 개편했다. 이를 통해 본부 간 다양한 시너지를 창출하고 기존 솔루션 서비스 강화 및 다양한 부가 서비스를 제공해 비즈니스 포트폴리오를 확대한다는 구상이다.

실제로 아이퀘스트는 사업 부문장으로 부사장을 영입하여 기존 솔루션 사업을 강화했고 플랫폼 사업본부 신설과 부문별 전문 인력 충원을 통한 마케팅과 세일즈 강화로 양적, 질적 성장을 도모할 예정이다.

특히 이번에 신설된 플랫폼사업본부는 소상공인 및 자영업자를 위한 사업 및 자산관리 모바일 서비스인 '얼마장부' 서비스의 본격화를 위한 사업관리 플랫폼 구축에 주력할 예정이다. 이를 통해 약 410만개에 달하는 국내 소상공인 사업체 대상으로 고객을 확보하며 빠르게 시장을 확대해 나갈 계획이다. 이외에도 전자계약 서비스인 '얼마싸인'의 시장점유율을 높이기 위해 기능 업데이트 및 영업망 확장에 주력할 방침이다.

회사는 위의 성장전략과 함께 미래성장동력을 발굴하기 위해 빅데이터와 블록체인, 인공지능(AI), 클라우드 기술을 활용해 실무 위주의 편리성과 보안성을 갖춘 경쟁력 있는 제품 및 서비스의 출시를 통해 고객 서비스를 고도화할 계획이다.

아이퀘스트 김순모 대표이사는 "기업 환경의 불확실성이 높아질 것으로 전망되는 2023년에도 지속 성장을 위해 이번 인재 영입 및 조직 개편을 시행했다"며 "기존 솔루션 서비스 고도화와 플랫폼 사업본부 신설을 통해 아이퀘스트의 사업 경쟁력을 높이고 매출 확대에 주력할 계획이며, 플랫폼 사업부의 미래가 앞으로 아이퀘스트 성장의 한 축이 될 것"이라고 말했다.