

# 기업용 SW 수출 전략

2020. 07. 0

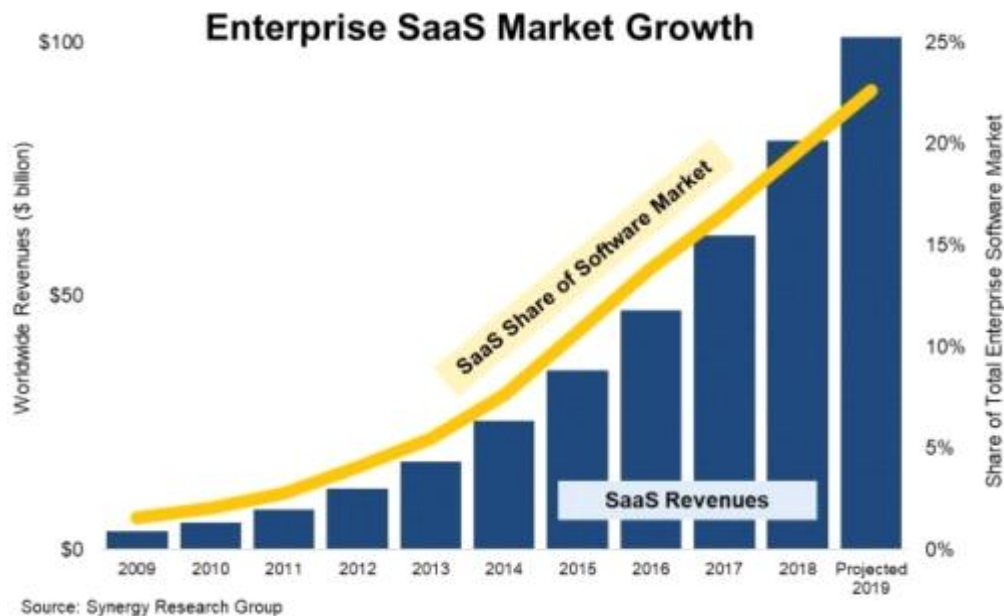
## 목 차

- I. 기업용 SW 산업 개요
- II. 기업용 SW 시장 및 기업 동향
- III. 국내 SW 기업의 수출 애로사항
- IV. 종합 및 시사점

# I . 기업용 SW 산업 개요

- 클라우드 사용화 증가로 인한 기업용 SW의 성장세는 큰 폭으로 증가할 전망
- 기업용 SW는 기업의 생산성 향상을 위한 필수 인프라로 전 세계 SaaS시장에서 23%를 차지하며, 기업용 SW의 클라우드 경쟁력 확보를 통한 내수시장 공략과 세계시장으로의 확장 필요
  - 기업용 SW는 기업 정보시스템의 근간을 이루는 핵심 요소로 클라우드 기반 시스템 도입과 관련 응용프로그램의 활용이 증가할 전망
  - Oracle, SAP 등 다국적 SW 기업에서 핵심 기업용 SW과 다양한 응용 SW 종합 제공하여 국내시장을 점유하고 있어 국산 기업용 SW의 대응 필요
  - \* SAP 국내시장 점유율 49.7%

<세계 SaaS시장 중 기업용 SW 시장 규모>



[자료 : 시너지리서치그룹]

- 기존 온프레미스 방식의 기업용 SW는 클라우드를 통해 짧은 도입기간과 저렴한 가격 경쟁력으로 중소기업 시장까지 확대하고 있으며 단일 솔루션을 넘어 통합 플랫폼으로 전환
  - 기업용 SW 중 자원관리 분야의 솔루션(ERP 등)은 ERP를 핵심 플랫폼으로 다양한 확장기능(CRM, SRM, SCM 등)을 통합 제공하여 기업고객의 이탈 방지와 타사 제품의 진입 방어 전략 구사
  - 기업용 SW의 해외진출을 위해선 글로벌 수준의 제품 경쟁력과 현지 시장

의 수요와 요구에 최적화된 사용자 친화적인 SW제품을 만드는 것이 관건

## □ 기업용 SW 분류체계 및 현황

○ (분류체계) 기업용 SW는 문서도구, 협업응용, 자원관리 제품군으로 분류하고 있으며, 그룹웨어, ERP, SCM 제품 중심으로 해외진출이 이루어지고 있음

- (문서도구) 한컴오피스, MS Office, G Suite 등 각종 문서를 생산 및 변환하기 위한 SW

\* 대표제품 : (국내) 한컴오피스, 네이버오피스, (국외) MS Office365, G suite

- (협업응용) 그룹웨어, 기업용SNS, 문서관리시스템 등 다수의 사용자들이 정보화 프로세스를 공유하며 함께 일할 수 있도록 지원하는 SW

\* 대표기업 : (국내) 다우기술, 가온아이, 더존, (국외) IBM Lotus Notes, MS Exchange sever

- (자원관리) ERP, SCM, CRM 등 기업이 보유한 자원을 효율적으로 관리하는 SW

\* 대표기업 : (국내) 영림원소프트랩, 더존, 비젠토로, (국외) SAP, ORACLE, MS

### <기업용SW 분류체계>

중분류		소분류	
분류명	정의(개념)	분류명	정의(개념)
문서도구	기업에서 유통되는 각종 문서를 생산하기 위한 저작용 SW와 서로 다른 파일포맷간에 규칙을 통한 재구조화용 SW	문서저작	기업에서 유통되는 각종 문서를 생산하기 위한 저작용 SW
		문서변환	최초 작성된 원본문서 포맷을 배포, 유통, 보존을 용이하게 하기 위한 목적으로 다른 포맷으로 변환하는 SW
협업응용	다수의 사용자들이 정보와 프로세스를 공유하면서 함께 일할 수 있도록 지원하는 SW	그룹웨어/협업	조직 구성원들이 의사 소통, 업무 전달, 정보 공유 및 의사 결정 등의 업무 활동을 원활하게 수행할 수 있도록 지원하는 협업 SW
		기업용 SNS	조직 구성원들에게 수평적 방식의 의사 소통과 정보 공유 기능을 제공하여, 실시간 팀 협업을 통한 업무 생산성 향상을 지원하는 협업 서비스 SW
		지식/문서관리	기업의 무형적 가치증대를 목적으로, 기업이 가지고 있거나 향후 생산될 각종 디지털 문서와 디지털 정보 등을 자산화하고, 정보를 빠르게 조회 하여 업무에 재활용할

			수 있도록 지원하는 SW
자원관리	자원관리 SW는 특정 산업과 무관하게 범용적으로 기업의 경영활동을 지원하기 위한 SW로서 기업 내부 및 외부의 인적, 물적, 정보 등의 모든 자원을 관리하고 기업의 산성을 높일 수 있는 SW	ERP (Enterprise Resource Planning)	기업 경영 활동을 기획/실행/분석 및 피드백 관점에서 전사 통합적으로 계획 관리하며, 급변하는 기업환경에서 부서 간 정보 공유로 신속한 의사 결정을 도와주는 전사적 자원 관리 SW
		SCM (Supply Chain Management)	원부자재, 부품, 반제품 제공업자로부터 생산자, 배포자, 고객에 이르는 물류의 흐름을 파악하고 정보를 지원하는 SW
		CRM (Customer Relationship Management)	고객의 행동양식에 대한 이해를 바탕으로 관련된 정보를 수집하고 분석하여 영업, 마케팅 및 대 고객 서비스 활동을 지원하는 SW
		BI (Business Intelligence)	기업 내부 및 외부에서 경영활동에 필요한 데이터를 수집, 가공, 저장하여, 의미 있는 정보로 활용할 수 있도록 분석, 예측, 시각화하여 효율적인 의사결정을 지원하는 SW
		MES (Manufacturing Execution System)	환경의 실시간 모니터링, 제어, 물류 및 작업내역 추적관리, 상태 파악, 불량관리 등에 초점을 맞춘 제조현장 관리 SW

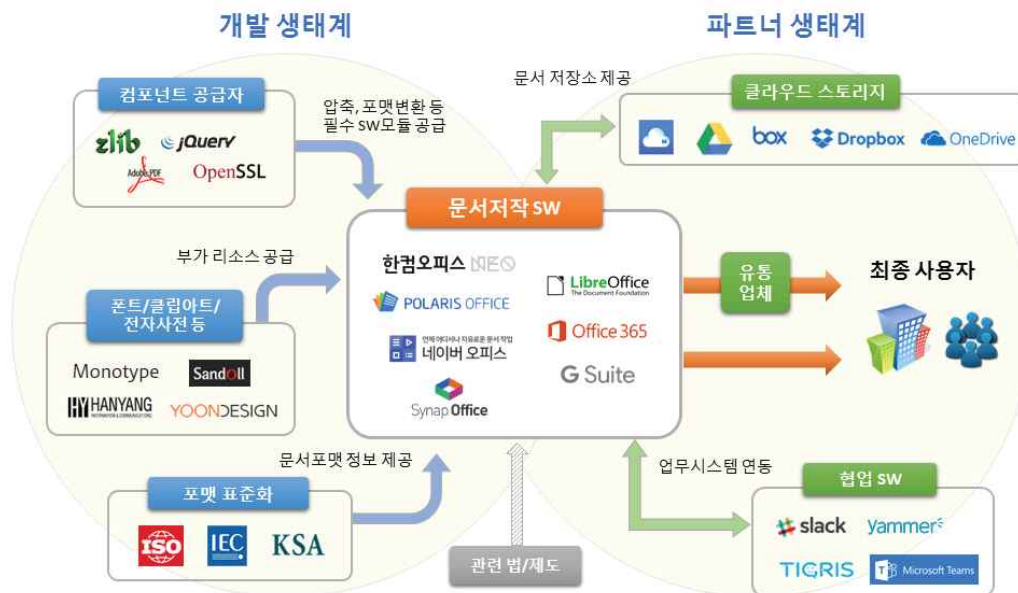
## II. 기업용 SW 시장 및 기업 동향

### 1 시장동향

#### □ 문서도구 SW 분야

- (문서도구-문서저작) PC설치형 SW가 아닌 클라우드 저장소에 접속하여 다수의 사용자가 언제 어디서나 문서를 열람하고 편집할 수 있는 제품 확산
- (문서도구-문서변환) 웹 또는 그룹웨어 상의 문서 뷰어 등 포맷간 호환가능 여부가 주 경쟁력으로 부상
- (문서저작 SW 분야 생태계) 문서 저작 SW 시장은 MS 오피스 제품이 독점적인 지위를 차지하며, 국내 관공서를 중심으로 20~30%의 아래아한글이 점유율을 유지
- 특정 제품의 독과점 상황으로 외산 문서저작 SW의 종속적 생태계가 우려되는 상황이며, 다른 생태계 관계자들은 기존 오피스 문서와의 호환성이 주요 이슈로 부상

<문서저작도구SW 생태계>



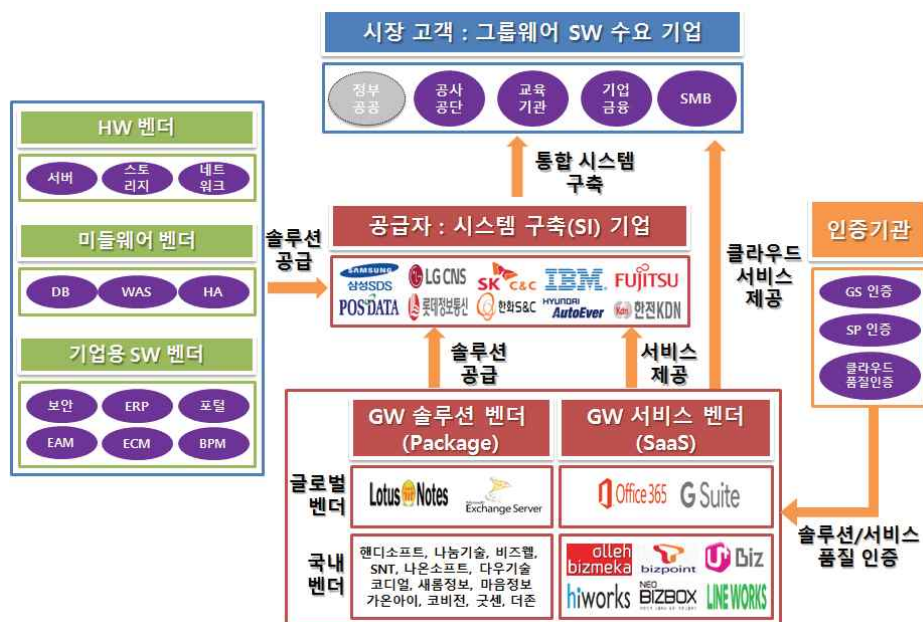
#### □ 협업응용 SW 분야

- (협업응용-그룹웨어/협업) 전세계적인 재택근무 도입 확산 및 종이양식에서

전자결재양식으로 전환에 따라 원격근무가 가능한 그룹웨어 수요 증가,

- (협업응용-기업용 SNS) 실시간 커뮤니케이션을 강화하고 팀단위 문서공유, 게시판 관리 등 기존 e-메일 커뮤니케이션 방식의 한계 극복하기 위한 제품 수요 증가
- (협업응용-지식/문서관리) 국내 지식/문서관리 SW 시장은 그룹웨어 등 업무포털 시장으로 통합되고 있음
- (협업 응용 SW 생태계) 그룹웨어 솔루션 수요기업들은 I 업체를 통해 HW, 미들웨어, 기업용 SW 솔루션을 공급받고 있으며 클라우드 서비스 벤더를 통해 SaaS 형태로 서비스 이용

<협업 응용SW 생태계>

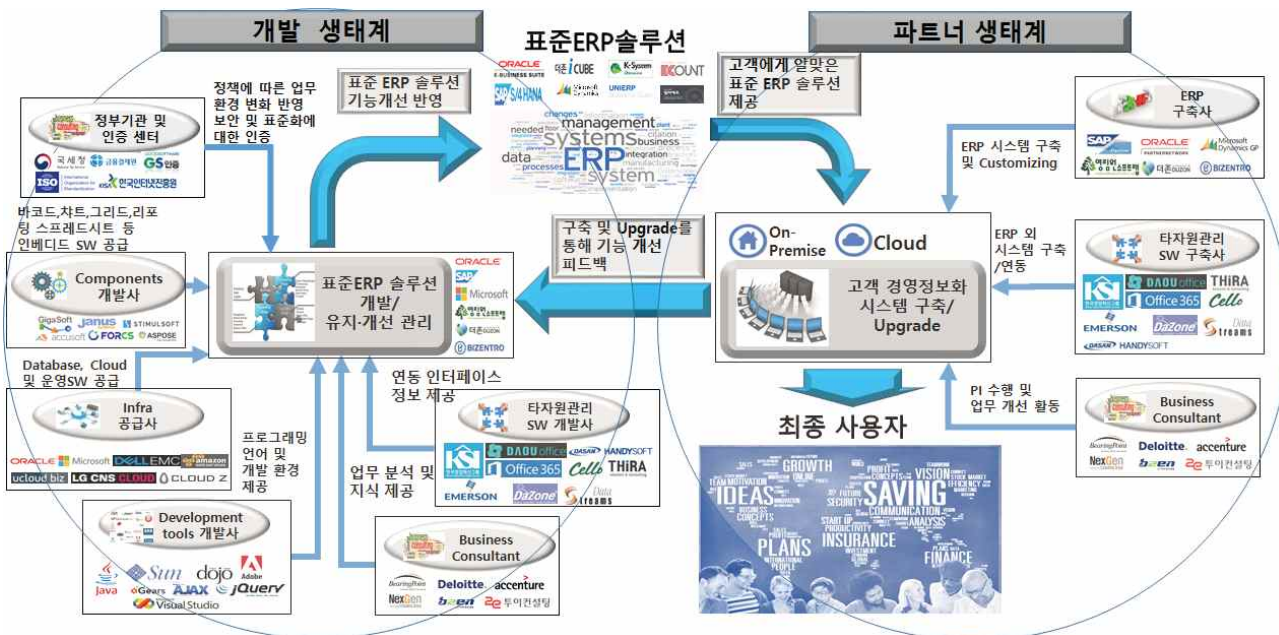


## □ 자원관리 SW 분야

- (자원관리-ERP) 영업, 회계, 생산, 인사 등기업 핵심 기능을 구축형으로 도입하고 ERP 외 자원관리 SW는 클라우드 형태로 서비스하는 하이브리드형 ERP 도입이 증가 추세
- (자원관리-SCM) 다국적 생산체제 변화 및 업종별 유리한 FTA 체결 환경에 따른 다양한 공급망에 대응하는 시스템 구성이 핵심 경쟁력으로 부상
- (자원관리-CRM) 모바일채널 및 소셜 미디어의 비중이 증가함으로서 새로운 고객 확보와 행동양식 분석을 위한 소셜 CRM이 활성화
- (자원관리-BI) 빅데이터로부터 의미있는 정보를 찾아 효율적인 의사결정을 지원하는 수준을 넘어 AI도입을 통한 업무체계 개선, 새로운 비즈니스 모델 수립 등으로 진화

- (자원관리-MES) 스마트공장 구현을 위한 유망 플랫폼으로서 기계, 자동차/부품, 전자/전기, 금속 등 제조 분야에서 광범위하게 운용
- (협업 응용 SW 생태계) ERP 생태계는 표준 ERP 솔루션을 공급하는 개발 생태계와 시스템 구축을 통해 ERP를 공급하는 파트너생태계로 구분
  - ERP 개발생태계는 표준 ERP 솔루션을 개발관리를 목적으로 하며 개발을 위해 SW, HW, 기업컨설팅까지 고려, 고객구축시 공통된 요구사항을 반영하여 ERP 개선 작업 수행
  - 파트너 생태계는 기업 고객의 요구사항을 분석하여 커스터마이징 정도를 결정하고 구축 및 교육을 통해 특정 기업에 최적화된 ERP를 사용할 수 있도록 수행

#### <ERP분야 생태계>



- 문서도구, 협업응용, 자원관리 등 기업용 SW는 공통적으로 모바일, 클라우드 플랫폼으로 서비스가 이전되고 있으며 거의 모든 생태계에 클라우드 사업자 파트너가 포함됨
- 국내 기업용 SW 기업이 해외진출에 성공하기 위해서는 글로벌 클라우드 플랫폼 기업 등 기업용 SW 생태계 이해관계자와 협력하여 안정적이고 최적화된 SW 공급이 관건



## □ 2020년 기업용 SW 기업의 성장 기회와 위기

- 코로나19 팬데믹으로 인해 전세계적으로 원격근무가 확산되면서 기업용 SW 수요 증가
  - 언택트(untact·비대면) 경제가 활성화하며 직장·학교·지역사회 등에서 재택근무와 온라인 수업으로 노트북, 태블릿 등 전자기기와 클라우드 이용 건수가 증가
  - 언택트 비즈니스는 코로나19 이후에도 하나의 비즈니스 유형으로 정착하고, 원격근무·온라인교육·원격진료 분야가 빠르게 성장할 것으로 전망
- 기업용 SW가 글로벌 시장에 안착하기 위해서는 국내 유망 기업용 SW 를 선별하고 AI, 클라우드 역량 강화와 함께 해외진출 애로사항 분석 필요

## □ 2019년 국내 주요 기업용 SW 기업의 실적

업체명	매출액	전년비 증감률	영업이익	증감률	기준
한글과컴퓨터	3193억원	50% 증가	332억원	22% 하락	연결기준
	1003억원	3.8% 증가	282억원	12.6% 증가	개별기준
더존비즈온	2627억원	15.7% 증가	668억원	23.6% 증가	연결기준
	2593억원	16.2% 증가	645억원	22.2% 증가	개별기준
티맥스소프트	976억원	2.54% 감소	285억원	1.28% 감소	개별기준
투비소프트	408억원	0.81% 감소	108억원 적자	-	연결기준
	360억원	6.9% 증가	43억원 적자	-	개별기준
인프라웨어	210억원	6.63% 감소	59억원 적자	-	연결기준
	176억원	21% 감소	32억원 적자	적자전환	개별기준
엑셈	345억원	6.47% 증가	63억원	40.5% 증가	연결기준
	248억원	9.6% 증가	62억원	58.3% 증가	개별기준
알서포트	285억원	15% 증가	58억원	5.8% 증가	연결기준
	233억원	8.82% 증가	40억원	20% 감소	개별기준
포시에스 (반기 기준)	118억원	3.6% 증가	33억원	21.4% 감소	연결기준
	107억원	2.7% 감소	31억원	29% 감소	개별기준

출처 : 국내 주요 SW기업의 2019년도 실적 (취합=바이라인네트워크)



## ○ 기업용 SW 수출 관련 주요 기업들 동향

### - 기업명 : 비젠토로



출처: IT DAILY, [2019년 해외에서 인정받은 국산 기업용SW] 비젠토로

<http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=99717>

\* 주요 제품군 : ERP, MES, 그룹포탈, BI

\* 주요 산업 : 전자/전기, 자동차부품, 인공지능과 빅데이터 IoT 등의 최신 기술을 접목시킨 제품군 (Line-up)

\* 주요 수출지역 및 규모 : 필리핀, 베트남, 싱가포르, 인도 등. 2019년 10월 말 현재 수출실적은 필리핀 8억, 베트남 5억, 그리고 싱가포르와 인도가 각각 6천만 원 등 총 14억 2천만 원

\* 특이 사항 : 2018년에는 중국에 수출했었지만 지난해는 실적이 없고, 대신 필리핀과 싱가포르 시장을 확보해 시장다변화를 적극 추진했던 것으로 분석

### - 영림원소프트랩



출처: IT DAILY, [2019년 해외에서 인정받은 국산 기업용SW] 영림원소프트랩

<http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=99719>

\* 주요 제품군 : ERP

- \* 주요 산업 : 클라우드 SaaS를 접목한 ERP로 태블릿, 스마트폰 등 어떤 디바이스에서도 구현이 가능한 클라우드 ERP
- \* 주요 수출지역 및 규모 : 중국, 베트남 등. 2019년 약 12억 원의 수출실적을 기록. 중국(40%)과 베트남(20%)이 가장 많은 것으로 추정
- \* 특이 사항 : 그 동안 개척하지 못했던 인도, 두바이, 헝가리 등에도 수출해 향후 수출에 청신호

## - 기업명 : 지티원



출처: IT DAILY, [2019년 해외에서 인정받은 국산 기업용SW] 지티원  
<http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=99720>

- \* 주요 제품군 : 데이터 통합관리 및 컴플라이언스 솔루션
- \* 주요 수출지역 및 규모 : 일본, 미국 등. 최근 3년 동안 해외사업 누적 매출실적 120억 원(라이선스) 달성, 43억 원의 실적. 전년대비 약 22.3% 증가한 것으로 일본시장에서의 수출신장세가 탄력을 받고 있음
- \* 특이 사항 : 2019년 미국 시장에도 OEM 수출. 수출실적은 미미하지만, 일단 미국 시장에 진출했다는 데 의미가 더 크다고 할 수 있음. 지티원은 일본을 중심으로 미국, 중국 등에 수출을 강화할 계획

## - 기업명 : 토마토시스템



출처: IT DAILY, [2019년 해외에서 인정받은 국산 기업용SW] 토마토시스템  
<http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=99721>

- \* 주요 제품군 : UI/UX 개발 플랫폼
- \* 주요 수출지역 및 규모 : 베트남을 중심으로 동남아 시장 개척에 적극 나설 것으로 파악
- \* 특이 사항 : 일본은 료비시스템 UI 개발 툴을 공급, 하마지마는 영업관리시스템 개발완료 및 패키징화. LGCNS 와 공동으로 말레이시아 우편물류시스템 구축사업에 엑스빌더6를 공급할 예정. 유니온커뮤니티와 차세대 통합보안 솔루션인 '유바이오 알페타' 를 공동 개발, 중남미, 중동, 일본 등에 공급 계획

- 기업명 : 티맥스소프트



출처: IT DAILY, [2019년 해외에서 인정받은 국산 기업용SW] 티맥스소프트  
<http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=99722>

- \* 주요 제품군 : 웹애플리케이션서버(WAS)
- \* 주요 수출지역 및 규모 : 미국, 일본, 중국 등, 2018년 약 215억 원 수출, 이 가운데 미국과 일본 이 80% 이상을 차지
- \* 특이 사항 : 2019년 수출 실적은 공개하지 않음

- 기업명 : 포시에스



출처: IT DAILY, [2019년 해외에서 인정받은 국산 기업용SW] 포시에스  
<http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=99723>

- \* 주요 제품군 : 리포팅 솔루션
- \* 주요 수출지역 및 규모 : 일본과 싱가포르. 2019년 각각 3억 4,500만 원과 1억 9,100만 원의 수출 실적을 기록
- \* 특이 사항 : 2018년에는 중국과 싱가포르에서 실적을 올리고, 지난해는 일본시장까지 진출
- 기업명 : 가온아이



출처: IT DAILY, [2019년 해외에서 인정받은 국산 기업용SW] 가온아이  
<http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=99686>

- \* 주요 제품군 : 그룹웨어
- \* 주요 수출지역 및 규모 : 일본, 중국, 인도네시아, 인도, 미국 등. 총 수출실적은 약 15억 5,788만 원이고, 이 가운데 가장 많이 수출한 지역은 일본으로 12억 7,412만 원으로 전체의 82.3%를 차지. 이어 인도네시아가 약 2억 1,976만 원, 중국과 미국은 각각 3,599만 원과 2,115만 원, 인도는 677만 원

### Ⅲ. 국내 SW기업의 수출 애로사항

#### □ 국내 SW 수출 현황

[ 국가별 수출액 현황 (USD, %, n=79) ]

국가	수출액 총계	분야별 수출액			수출액 비중
		IT서비스	패키지SW	기타	
일본	35,399,379	4,290,449	25,419,194	5,689,737	22.7
중국	33,410,456	6,100,211	24,770,597	2,539,648	21.4
인도	20,661,557	378,439	20,205,119	78,000	13.3
미국	17,157,445	3,492,251	12,776,358	888,837	11.0
아제르바이잔	11,280,000	1,500,000	9,780,000	-	7.2

2019년 국가별 SW 수출액 현황(자료=KOSA)

출처 : Digital Today, 2020년02월21일 韓日 같등에도 지난해 SW수출 1위는 '일본'

<http://www.digitaltoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=223419>

- 주요 수출은 일본과 중국, 동남아시아를 포함한 아시아 태평양 지역으로 절반 이상을 차지하고 있으며, 북미에 약 20%가량의 수출을 하고 있는 상황

- \* 수출을 통한 기업용 SW 회사들이 지속성장을 위해서는, 시장 규모가 큰 상위 10위 안 국가 내 SW 시장 진출을 위한 노력이 절실히 필요할 것으로 예상

[SW 수출 현황(연도별)]



출처 : 소프트웨어정책연구소, SW 수출 현황(연도별)

[https://stat.spri.kr/posts/view/22269?code=stat\\_sw\\_export](https://stat.spri.kr/posts/view/22269?code=stat_sw_export)

- 2014년부터 2018년까지 게임 SW 및 IT 서비스의 수출은 시장 내 규모가 커진 것에 비해, 기업용 SW를 포함한 패키지 SW는 수출 부진을 겪고 있는 상태

- \* 패키지SW 기업들의 생존을 위한 전략으로 4차 산업혁명의 중추인 신 SW 기술(AI, 빅데이터, 클라우드 등)과 연계한 기존 제품들의 개량 또는 신규 제품 개발이 필요할 것으로 예상
- \* 단순 판매가 아닌, 지속적인 서비스(제품) 관리를 할 수 있는 SaaS형 기업용 SW가 필수 사항으로 예상

- 최근 주요 패키지 SW 기업 활동

- 국내 대표 패키지 SW 기업들은 기존 사업 영역에서 벗어나 AI와 AR, 블록체인, 로봇 등 신 SW 기술을 융합하여 차세대 먹거리 준비 중
  - \* 한글과 컴퓨터 : 통·번역 솔루션인 ‘말랑말랑 지니톡’ 서비스, 인공지능경망 번역 기술이 적용된 통·번역 솔루션
  - \* 이스트소프트 : 2019년 12월 KB증권과 업무 제휴를 통해 AI 기술을 활용해 초보 투자자도 쉽게 이용할 수 있는 AI 투자 플랫폼 구축 시작
  - \* NHN벅스 : 글로벌 블록체인 업체 테라와 협력해 블록체인 결제 시스템 도입을 진행

## □ 국내 SW기업의 해외진출 애로사항

- 주요 문제점 및 애로사항

- 중소기업 입장에서 해외 진출 시 애로사항

- \* 현지 영업과 마케팅, 사업 네트워크와 인프라 등 관련 정보 부족
- \* 해외 진출 시 사업/영업 네트워크 부족하기에, 단독 진출 시도할 경우 인적/물적 비용 증가
- \* 대기업 또는 중견기업과 해외 동반 진출을 희망하지만, 해외 동반 진출을 위한 컨소시엄 구성의 어려움
- \* 중소기업의 국내 사업과 수출의 제일 큰 걸림돌은 정보 부족으로, 해외 진출을 희망 시 관련 사업 참여 가능한 정보 또는 시장 정보 부족

- SW 수출 관련 정부 부처 또는 공공기관의 지원 필요 사항

- \* 해외 진출 초기부터 중기까지 지속적인 연계 지원 정책 필요
- \* 해외 사업 초기, 사업 프로세스 구축에 많은 리소스 소요됨
- \* 서비스 유지 관리를 위한 인력의 현지어와 기술 교육 등 사업 비용 증가



- \* 해외 진출을 위한 기관의 협력을 얻기 힘든 상황으로 해외 진출 시 정부 / 기관 매칭 기회를 잡기가 어려움

- 해외 진출 시 큰 걸림돌은 금융 RISK

- \* 신용 거래 시 보험 가입 비용도 부담되는 상황으로, 수출 시 손실이 발생하면 중소기업은 크게 휘청이거나 망할 수 있음

애로사항 항목	애로사항 설명
해외 동반 진출을 위한 컨소시엄 구성의 어려움	<ul style="list-style-type: none"> <li>중소기업의 경우, 해외 진출 희망하거나, 수출 초기 '사업/영업' 네트워크 부족으로 '인적/물적/시간' 비용 증가의 어려움 발생</li> <li>해외 진출 시 기술 검증된 중소기업이 먼저 대기업을 찾아오지 않아 컨소시엄 구성이 어려움 존재</li> <li>기업간 네트워킹 행사를 통해, 상호 기술 수준 확인과 사업 영역 확인으로 컨소시엄 구성에 도움 희망</li> </ul>
국내 사업과 해외 수출의 제일 큰 걸림돌은 정보 부족	<ul style="list-style-type: none"> <li>각 나라별로 시장 현황, 시장 조사 결과, 사례 등 전문 마케팅, 시장 조사 리서치 정보 부족</li> <li>해외 지원 사업 수주 또는 국책 사업 수주 관련 정보의 불균형으로 인한 기회를 놓치고 있는 상황</li> </ul>
해외 진출 초기부터 중기까지 지속적인 단계별 지원 정책 부족	<ul style="list-style-type: none"> <li>수출 준비 또는 초기 단계에 정부 지원 사업에 시장조사 의뢰 시 원하는 품질의 결과를 받기 어려움</li> <li>수출 안정화 단계의 수출지원 정책 개발을 통한 정책 지원 등 해외 진출 단계에 따른 융통성 있는 정책적 지원 필요</li> </ul>
해외 진출을 위한 기관의 협력을 얻기 어려움	<ul style="list-style-type: none"> <li>관세청, 특허청 등 관계 기관과 함께 조할 형식으로 수출해야 하는데, 협조를 얻는 과정이 복잡하여 적극적인 협조를 얻기에 어려움이 있음</li> </ul>
해외 진출 시 큰 걸림돌 중 하나, 금융 RISK	<ul style="list-style-type: none"> <li>중소기업의 경우, 수출 신용 거래 시 보험 예치금에 들어가는 비용도 부담되는 상황</li> <li>여러 건의 수출 성사 시 성사된 숫자만큼 수출 보험 예치금을 납입하면 자금 유동성 확보에 어려움을 겪을 수 있음</li> </ul>

## o 포시에스

- 공략할 나라 선택부터 Step By Step마다 어려움 존재
  - \* 해외 사업 초기, 사업 프로세스 구축에 많은 리소스가 소요됨
  - \* 해외 진출 시 시장 분석 후 전략 수립이 해외 진출 전 단계로 비용이 많이 들어가 단계별 준비 및 사업 수행의 어려움 존재
- 해외 진출 초기부터 중기까지 지원 정책 필요
  - \* 해외 동반 진출을 위한 기업 간 네트워킹 Off-Line 모임 또는 행사 지속 진행 필요, 같이 상생할 수 있게 Grouping 희망
  - \* 해외 사업의 경험 부족, 고비용, 수출 기간이 짧은 상황 등 중소기업이 해외에서 자체로 사업 확장의 어려움 존재
  - \* 기업 간 필요 기술의 Grouping과 사업 영역 내 네트워크 활용이 가능하도록 Grouping이 필요

## o 테크하임

- 1차 로컬 파트너의 검증 힘들
  - \* 기존에 잘했던 업체였는데, 우리랑 지금 잘할 수 있는지 검증이 필수
  - \* 검증될 때까지 기다려야 해서, 검증 완료까지 시간이 많이 들어가고 비용이 계속 발생
  - \* 중소기업의 입장으로서의 부담되는 기간
- 국가별 의료영상 Regular 인증 관련 이슈와 Local 문화적 이슈
  - \* 개인 정보 처리 관련 법률과 인증 기준에 대한 정보를 확인하기 어려움
  - \* 예를 들어, 인도네시아의 이슬람 율법과 할랄 인증 등 관련 디테일한 정보 부족
- 기존 정책은 단기적인 도움만 되는 상황
  - \* 수출 관련 정부 지원 사업은 단타성이 많았음

## o 이지케어텍

- 첫 해외 시장(중동 시장) 진출까지 3년 이상의 시간이 걸렸으며, 현지국가의 비즈니스 특성 및 의료 기술 인프라의 차이를 조정하는 데 많은 노력이 필요하였음
- 해외 시장별 의료 산업 인프라 및 정보통신 산업 인프라 및 성숙도의 차이로 인해, 나라별로 차별화된 해외 시장 진출 방법이 필요

## o 기원테크

- 수출 대금 수령 기간이 오래 걸리는 문제 존재
  - \* 대개, 수출 상담 이후 계약이 이루어지면 짧은 기간 안에 서비스가 제공되게 되며, 실제로 서비스 수출에 대한 첫 번째 대금 수령이 계약 후 평균 10개월 뒤부터 발생함

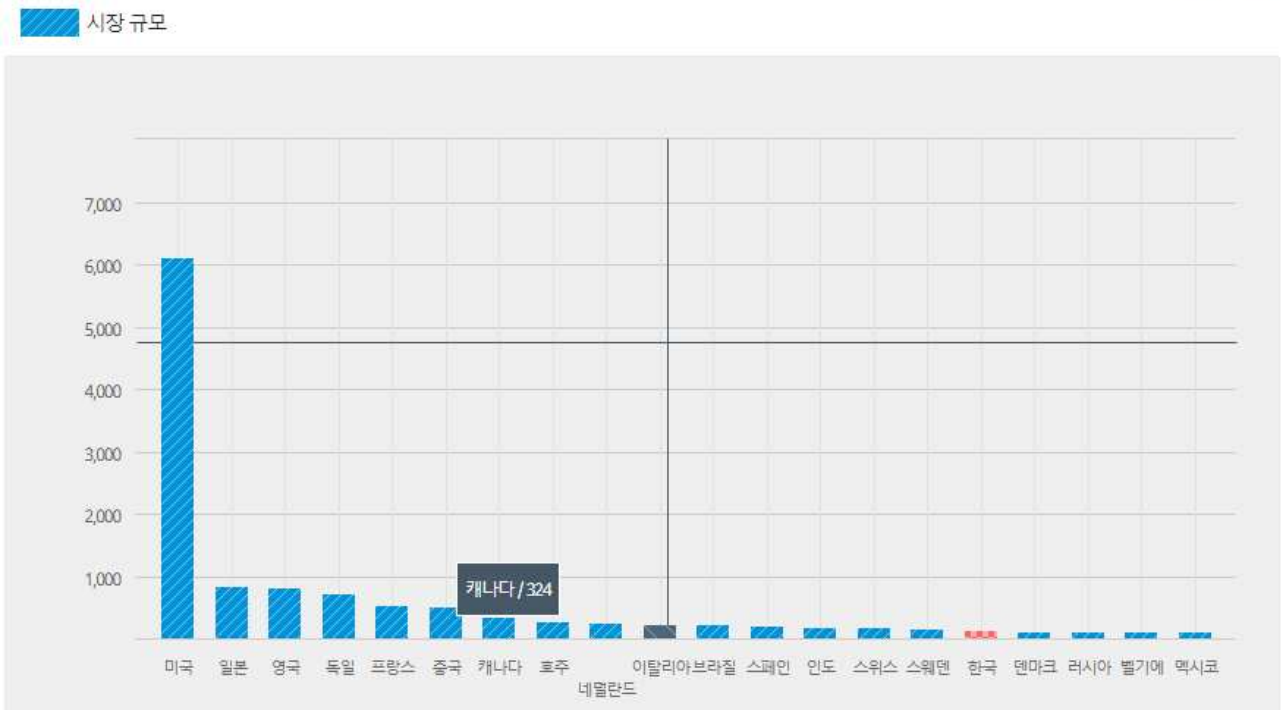
참고	수출 기업들의 현지화 전략	
<p><b>비젼트로</b> 안정적인 지원을 가장 중요시함. 예를 들어 베트남의 경우 솔루션의 현지화, 사용자 교육, 현지인을 활용한 소통 지원 등을 통한 비즈니스 전략</p> <p><b>엠투소프트</b> 최대의 경쟁전략으로 ‘품질과 지원력’ 100% 완벽한 제품은 아니지만 문제가 발생하면 현지법인과 한국 본사 기술지원본부가 동시에 모니터링하며 빠르고 정확하게 대응</p> <p><b>영림원소프트랩</b> 해외시장 공략을 위해 ▲다국어 및 다통화 기능 ▲프로세스 메뉴 Visual-K ▲현지 기업들의 특성을 고려한 조회 및개발 기능의 Ever View, 화면 디자인 기능의 Ever Design, 타 시스템과의 연계를 위한 API Service 등을 지원</p> <p><b>지티원</b> 해외시장 공략을 위해 Legacy 프로그래밍 언어에 대한 정밀한 분석 지원, 수출 국가 특성에 맞는 통계/보고서 작성 유연성, 그리고 영어, 일본어, 중국어 등 다국어 지원 등의 기능을 강화</p> <p><b>토마토시스템</b> 해외시장 공략을 위해 html5 등의 표준기술을 사용. 각 컴포넌트는 다국어 사전과 바인딩을 통해 손쉽게 다국어 표현이 가능. 반응형 웹도 지원(One Source Multi Use)할 수 있도록 개발.</p> <p><b>수출 기업들은 대부분 로컬라이징에 많은 인력과 자원을 투입</b></p>		

## IV. 종합 및 시사점

### □ 해외 SW 시장 진출 시 실패 요인과 진출 유망 시장에 대한 전망

<주요국 SW시장규모>

(단위: 억달러)



출처 : 2019년 11월 05일 SPRi, Software Stat, 주요국 SW시장규모

[https://stat.spri.kr/posts/view/22298?code=stat\\_sw\\_market\\_global](https://stat.spri.kr/posts/view/22298?code=stat_sw_market_global)<http://www.bikorea.net/news/articleView.html?idxno=22509>

- 세계 SW 시장 내 상위 10개 국가에 국내 기업용 SW의 진출 후 매출이 적은 이유
  - 해외 시장 진출 초기에 진출 국가의 문화나 시장 특성 등 시장 수요와 현장 정보가 부족에 따른 진출 실패
  - IBM이나 마이크로소프트 등 IT 공룡들이 포진한 시장을 피해 틈새시장을 공략 부족
  - 국내에서 성공한 제품이 해외에서 경쟁력이 있는지 검증 작업 필수
  - 해외 우수한 파트너 확보와 현지화에 대한 추가 노력 필수
  - 지적재산권 관련 문제 발생 방지를 위한 확인 부족
  - 기업용 SW는 IT 서비스 수출 시 동반 진출하는 플랫폼 맞춤형 기업용 SW 솔루션 방식으로 수출하고 있어, 해외 유저 사이에서 MS 오피스 등 해외 대기업 제품처럼 유명한 대한민국의 기업용 SW에 대한 인지도가 부족하여

## 경쟁력이 낮다고 인식

- 유럽 연합은 높은 성장 가능성을 갖고 있으며, 향후 기업용 SW 도입이 증가할 시장으로 예상되기에 전략적 진출이 필요
- K-Pop 등 한류와 K방역으로 대한민국 제품들에 대한 이미지가 크게 개선되고 있는 상황
- 틈새 시장 공략을 통해 국내와 해외에서 시장 수요가 충분한 기업용 SW 콘텐츠 발굴 후 경쟁력 있는 제품 개발 필요
  - \* 전자 서명 산업 활황 예상, 보험 가입서, 주택 계약서, 회사의 결재 서류 등 일상 속에서 서명을 전자 서명으로 대체
  - \* 포천 비즈니스인사이트(Fortune Business insights)에 따르면 전 세계 전자서명 시장 규모는 2018년 8억7900만 달러를 기록했으며 미국의 2018년 전자서명 시장 규모는 약 3억 달러로, 전체 시장의 약 34%를 차지
  - \* 글로벌 전자 서명 시장은 2019년부터 연평균 28.77%의 성장률을 보이며 2026년에는 약 61억 2000만 달러까지 규모가 확대될 것으로 전망
- 유럽 각 국가별 온디멘드 전략을 통한 SaaS형 기업용 SW 판매 후 지속적인 유지보수 등 고객사 관리가 필수로 예상
  - \* 세계 SW 시장 규모가 큰 상위 10위 안 국가의 SW 시장 진출을 위한 노력이 절실히 필요한 상황으로, 해외 구매처(기업)들의 Needs가 반영된 콘텐츠를 기반으로 신 SW 기술(AI, 빅데이터, 클라우드 등)과 융복합된 온디멘드형 제품으로 개선이 필요할 것으로 예상
  - \* 신 SW 기술(AI, 빅데이터, 클라우드 등)과 연계한 기존 제품들의 개량 또는 신규 제품 개발 후, 지속적인 서비스(제품) 관리를 할 수 있는 SaaS형 기업용 SW가 필수 사항으로 예상

## □ 민·관의 동반 노력을 통한 지속 성장 가능한 기업용 SW 수출 환경 조성 필요

- 정부 기관에 바라는 SW 수출 기업들의 지원 정책
- SW 수출 기업들의 애로사항을 해결하기 위한 정책적 지원 요청 사항 수렴
  - \* 수출 지역에 대한 전반적인 정보, 수출 관련 정부지원사업, 수출 성공 기업의 노하우 공유 등 정보 제공
  - \* 수출지역의 법인 / 지사 등 설립을 위한 사무공간, 수출 지역 미디어를 통한 제품 홍보 활동, 해외기업 대상 홍보를 위한 마케팅 활동, 수출 지역을 대상으로 SW제품 현지화 등의 SW수출 지원 정책
  - \* 수출 경험 및 지식, 무역장벽 등 전문 컨설팅과 수출을 목적으로 하는 신규 제품 연구개발 지원 등 SW수출 지원 정책
  - \* 기 수출 제품에 대한 수출증빙 지원 및 수출 기업에 대한 금융지원 서비스

## - SW 수출을 총괄 지원하는 지원센터의 설립 희망

- \* 민간 기업이 지원 요청 사항들은 이미 공공기관들에 산재하여 기능을 수행하고 있는 상태이지만, 민간 기업에서 수출 이슈 발생 시 어디에 문의를 하여 도움을 받아야 하는지 모르는 상황 다수
- \* 수출지역의 법인 / 지사 등 설립을 위한 사무공간, 수출 지역 미디어를 통한 제품 홍보 활동, 해외기업 대상 홍보를 위한 마케팅 활동, 수출 지역을 대상으로 SW제품 현지화 등의 SW수출 지원 정책
- \* 이를 통합하여 이슈 대응에 도움을 줄 수 있는 종합 SW 수출 총괄 지원센터를 설립하거나 해당 기능을 수행할 수 있게 공공기관에 Role을 부여
- \* 종합 SW 수출 총괄 지원센터의 설립이 어려울 경우, 관련 기능을 갖고 있는 공공기관들이 지속적으로 SW 수출 관련 기능에 대한 홍보가 필요함

## ○ SW 수출 성공 확률을 높이기 위한 민간 수출 기업들의 노력

### - 현지화 전략과 현지 우수 파트너 발굴

- \* SW 수출 제품의 현지화와 경쟁력 있는 제품은 필수이며, SW는 문화사업, 언어·문화 익힌 인력 육성이 필요하므로 교육과정 개설이 필요함
- \* 현지 우수한 파트너 확보가 수출 성공 첫번째 요인이기에, 현지에 업종별 우수 기업들 DB 및 인적 네트워크 구축

### - SW 기업들의 사회적 Needs를 기술에 반영

- \* 안전(Safety) 욕구 상승에 따른 디지털 변환(Digital Transformation)과 비대면(Untact) 서비스 활성화 시대가 도래하였기에, 이에 따른 생존 전략으로 클라우드를 이용한 보유 SW의 SaaS형 온디맨드 서비스로 전환이 필요
- \* 코로나19에 따른 사회적으로는 안전(Safety)에 대한 욕구 상승에 따라 Gig Economy 분위기에 편승한 독립 노동자(Independent Worker)들이 증가할 것으로 예상 됨
- \* 비대면(Untact) 서비스는 재택 근무, 온라인 강의 등으로 대표되는 기업용 SW 중 협업응용 영역에 해당되는 기술이 5G와 연계되어 더욱 크게 빛을 볼 수 있는 상황으로 예상
- \* 스마트폰팩터 기술 발전과 5G 기술의 안정화에 따라, 'e-모빌리티'와 'Safety'에 대한 사회적 수요가 증가하며, 이에 대한 Needs가 증대되어 비대면(Untact) 서비스 관련 기업용 SW들의 필요성이 높아질 것으로 예상



## <참고 문헌>

- 1) 정보통신기술진흥센터, 2017년 글로벌 상용SW 백서
- 2) 소프트웨어정책연구소, 2020년 소프트웨어산업 전망
- 3) 시너지리서치그룹, 세계 SaaS시장 중 기업용 SW 시장 규모
- 4) 국내 주요 SW기업의 2019년도 실적 (취합=바이라인네트워크)
- 5) IT DAILY, [2019년 해외에서 인정받은 국산 기업용SW]
- 6) Digital Today, 2020년02월21일 韓日 갈등에도 지난해 SW수출 1위는 '일본'
- 7) 소프트웨어정책연구소, SW 수출 현황(연도별)
- 8) 소프트웨어정책연구소, 2019년 11월 05일 SPRi, 주요국 SW시장규모
- 9) ITSA, 2019년 IT서비스 수출 현황 조사

※ 본 이슈리포트의 내용은 무단 전재할 수 없으며, 인용할 경우, 반드시 원문출처를 명시하여야 합니다.