

# 제 5 절 ASP

## 김 민 식

정보통신산업연구실 주임연구원  
(570-4288, kimmin@kisdi.re.kr)

### · 목 차 ·

1. 개 관 .....	74
1.1 ASP 시장의 정의 .....	74
1.2 ASP 사업모델 .....	76
2. 세계시장 .....	83
2.1 시장 현황 및 전망 .....	83
2.2 주요 사업자 동향 .....	85
3. 국내시장 .....	88
3.1 시장 현황 및 전망 .....	88
3.2 주요 사업자 동향 .....	90
참고문헌 .....	91

## 1. 개 관

### 1.1 ASP 시장의 정의

#### 1) ASP의 개념 및 특징

ASP(Application Service Provider)는 원거리의 데이터센터에 IT장비, 소프트웨어 등을 상주시키고 인터넷망 또는 전용선을 통해 가입고객에게 소프트웨어는 물론 모든 IT 인프라와 고객지원서비스를 제공하는 새로운 개념의 소프트웨어 임대서비스 제공자를 말하며, ASP 서비스란 기업이나 개인이 직접 애플리케이션을 회사나 가정에 설치하지 않고도 일정한 사용요금을 지불하고, 사용자의 요구에 따라 접속되는 중앙의 데이터 센터에서, 네트워크를 통해 해당 애플리케이션을 임대하는 서비스를 말한다. 따라서 ASP는 집중적으로 관리되는 설비를 통하여 애플리케이션에 대한 배치, 호스팅, 관리 및 접근을 계약상의 서비스로 공급한다.

공통적으로 ASP는 고객사의 시설이 아닌 다른 시설에 애플리케이션을 배치, 이를 호스팅하고 관리하며 계약에 의해 고객이 애플리케이션을 사용할 수 있는 서비스를 제

공하는 동시에 ASP는 일련의 소프트웨어나 소프트웨어 활용에 직접 혹은 간접적으로 필요한 특정업무와 전문기술을 제공한다.

이와 같이 정의되는 ASP를 다른 IT서비스와 구별하게 하는 특성<sup>24)</sup>으로 다음의 다섯 가지를 들 수 있다. 첫째, 애플리케이션 중심적이다. ASP의 핵심가치는 ‘애플리케이션’에 대한 이용과 관리의 제공이다. 즉 상업적으로 이용할 수 있는 애플리케이션의 접근과 관리를 제공한다. 둘째, 외부 관리하는 서비스이다. 애플리케이션 서비스는 각 고객 사이트에서가 아니라 ASP업체가 소유하거나 또는 계약에 의해 ASP 산하의 중앙 혹은 분산된 장소에서 관리된다. 따라서 고객은 소프트웨어 혹은 하드웨어 구성을 관리하거나 업데이트하기 위해 필요한 틀이나 인력을 투자하지 않는다. 셋째, 일대다수 서비스(one to many service)를 제공한다. ASP업체는 애플리케이션 벤더 또는 다른 IT 벤더들과 협력하여 최소한의 커스터마이징이나 전혀 커스터마이징되지 않은 표준화된 서비스를 개발한다. 다수의 고객들은 이 표준화된 서비스를 특정 계약기간 동안 이용한다. 넷째, 계약내용에 따라 이행한다. 고객의 관점에서 보면 ASP업체는 계약에 따라 약속된 서비스 수준으로 애플리케이션 서비스를 제공할 책임을 지고 있는 상법상의 회사이다. 따라서, 일반적인 ASP서비스는 가치사슬상의 참여업체들과의 협력을 통하여 수행되므로 만약 서비스 사용자에게 문제가 발생하면 ASP업체가 그 책임을 져야한다. 다섯째, 애플리케이션 접속을 판매한다. ASP의 가치 중 한 가지는 고객이 애플리케이션 라이선스나 인력, 서버, 그리고 다른 자원들에 대한 새로운 투자를 하지 않고도 새로운 애플리케이션의 이용이 가능하다는 점이다.

## 2) ASP 서비스의 장점

고객기업은 ASP 서비스를 사용함으로써 일반적으로 많은 장점들을 얻을 수 있다.

첫째, 기업이 필요로 하는 다양한 소프트웨어를 임대하여 사용할 수 있도록, 필요한 최신의 전산시스템을 정보기술(IT) 전문업체인 ASP가 서비스 해주기 때문에 고객기업은 핵심사업(Core Business)에 전념할 수 있다.

둘째, ASP 서비스는 커스터마이징을 최소화한 표준화된(Pre-package) 소프트웨어를 중심으로 다수의 고객들에게 네트워크를 통해서 제공하는 원격접속(Remote Access)서비스이기 때문에 기업에서 직접 정보시스템을 개발 및 구축하는 것보다 실패위험 및 과도한 초기비용의 부담이 적다.

셋째, 다양한 애플리케이션들 중에서 필요한 애플리케이션만을 서비스로 선택·이용할 수 있기 때문에 불필요한 정보시스템 운영비용 등을 과감히 줄이면서 빠르게 변화하는 정보기술(IT)의 흐름을 반영하여 항상 새롭고 향상된 기능을 서비스 받을 수 있다. 특히, 제공되는 애플리케이션의 오류에 대한 수정 및 업그레이드를 ASP가 지속적으로 해결해 줌으로 고객들은 최신 기술들을 지속적으로 서비스 받을 수 있다.

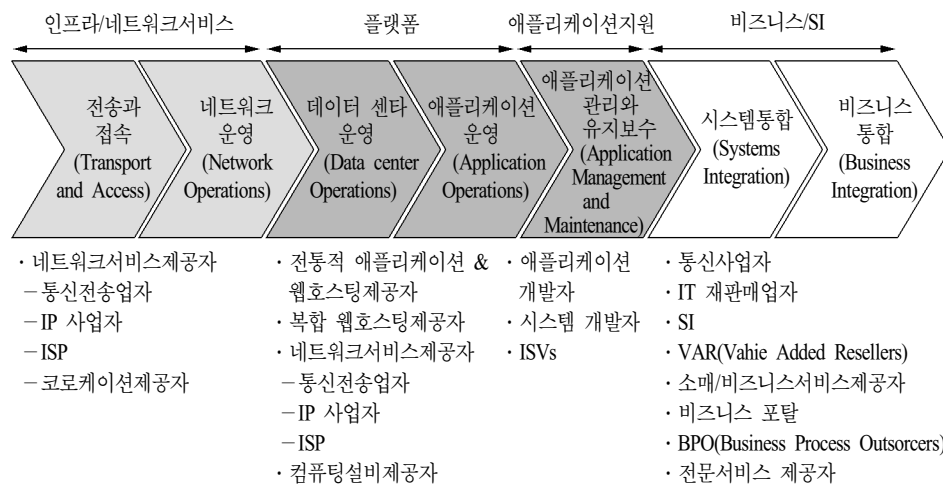
24) IDC(International Data Corporation), 2001

넷째, 변화하는 기업환경과 규모에 알맞은 새로운 애플리케이션과 기반기술들을 빠르게 서비스 받을 수 있어 유연한 정보 시스템을 보장받을 수 있다. 즉 확장성이 용이한 애플리케이션 서비스와 더불어 이러한 서비스를 안전하고 지속적으로 제공하기 위한 필수적인 보안, 백업, 재해복구 그리고 지원 서비스를 이용할 수 있다.

결국, 이와 같은 장점들은 기업에 있어 IT 소유에 따르는 하드웨어 구입 및 소프트웨어를 구축하는 비용, 이를 관리할 전문적인 인력을 확보 및 재교육하는 비용, 그리고 소프트웨어를 최신버전 업그레이드 및 관리비용 등을 포함하는 총소유비용(TCO)을 감소시킬 수 있다.

## 1.2 ASP 사업모델

ASP(Application Service Provider)는 원거리의 데이터센터에 IT장비, 소프트웨어 등을 상주시키고 인터넷 망 또는 전용선을 통해 가입고객에게 소프트웨어는 물론 모든 IT 인프라와 고객지원서비스를 제공하는 새로운 개념의 소프트웨어 임대서비스 제공자를 말한다. 따라서 ASP 서비스는 i) 기업의 정보시스템 구축 및 운영을 위해 하드웨어, 소프트웨어, 네트워크가 통합되어 있는 다수의 상품과 서비스의 종합체로 볼 수 있으며, ii) 이러한 이유에서 일반적으로 하나의 ASP가 ASP 관련 모든 서비스를 자체 능력으로 공급하는 경우보다는 [그림 2-19]와 같이 ASP 산업의 가치사슬에 참여하고 있는 다수 시장 참여자들과의 제휴 및 파트너쉽(partnership)을 통하여 서비스를 제공하고 있다. 또한 iii) 이러한 ASP 시장 참여자 중에서는 각자가 제공할 수 있는 ASP 구성요소를 바탕으로 누구든지 주도적인 ASP가 될 수 있으며, 이러한 주도적인 ASP가 가치



자료: ASP summit, denver, Lucent&Sprint 참조

[그림 2-19] ASP의 Value Chain

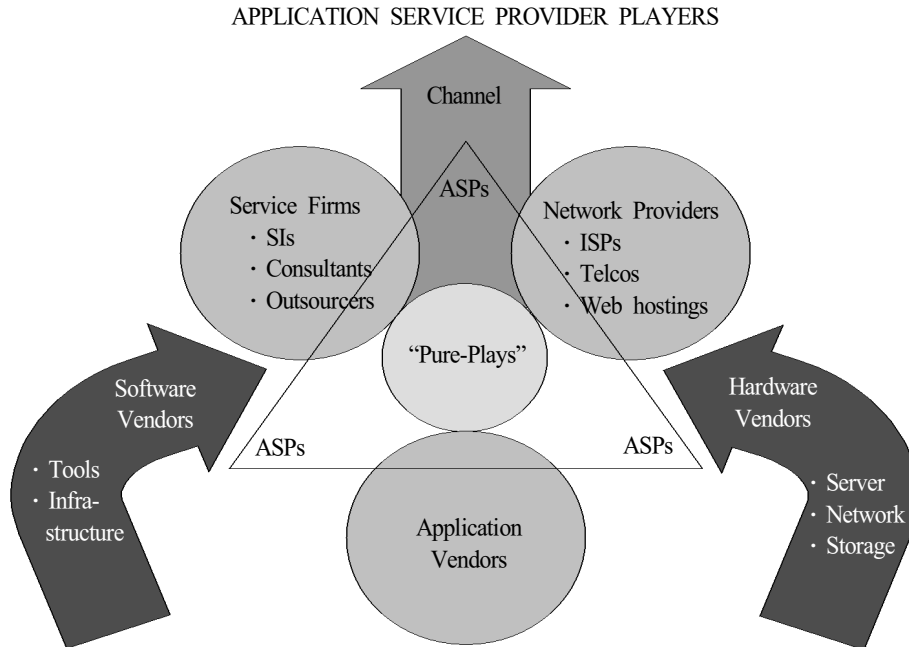
사슬구조에 참여하고 있는 다수 시장 참여자들과의 제휴 및 파트너십(partnership)을 통해 ASP 서비스를 제공하고 있다.

따라서, ASP의 사업모델은 ASP의 시장 참여자 중에서 주도적인 ASP 서비스를 제공하는 사업자, ASP를 이루는 구성요소 중 주도적인 ASP로서 제공할 수 있는 범위와 시장 참여자로부터 제휴 및 파트너십(partnership)을 통하여 제공받을 범위의 조합, 목표 고객에게 제공하는 애플리케이션의 종류와 범위에 의해 규정되어 진다. 결국 주도적으로 ASP 서비스를 제공하는 사업자가 누구인가에 따라서 사업모델이 달라지며, 주도적인 사업자가 제공하는 구성요소 및 애플리케이션의 종류와 범위의 조합에 따라서도 달라지기 때문에 이와 같은 ASP 사업모델을 이해하기 위해서는 ASP 시장 참여자와 ASP 구성요소들에 대한 이해와 지식이 필요하며, 이와 아울러 ASP가 제공하는 애플리케이션의 종류와 범위에 대한 파악이 요구된다.

1) ASP의 시장 참여자

일반적으로 ASP시장에서의 태생 및 가치사슬구조 참여기업들을 기준으로 시장 참여 기업들을 기준으로 분류하여 살펴보면, 일반적으로 ASP서비스 제공에 참여하는 업체들은 4가지 유형으로 분류될 수 있다.

첫째, 기존의 패키지 소프트웨어, 업무용 소프트웨어들을 웹 기반에서 운영될 수 있



자료: IDC(International Data Corporation) 2001

[그림 2-20] ASP 시장 참여자 유형

도록 재 작성하여 공급하며, ASP용 신규 소프트웨어를 개발하고 지원 및 제공하는 ISV (Independent Software Vendor)가 있다. 둘째, 플랫폼과 인프라/네트워크서비스를 지원하는 데이터 센터 및 네트워크를 소유하고 운영하는 인프라 제공 업체(Application Infrastructure Provider: AIP)로 각종 통신망 제공업체와 IDC(internet Data Center)업체들로서 광대역의 신뢰성, 접속망 및 웹-애플리케이션 호스팅 서비스 제공한다.

셋째, 시스템 통합 및 비즈니스 통합을 지원하는 서비스 집합자(Full Service Provider: FSP)로 시스템통합업체, 컨설팅업체, 그리고 기타 아웃소싱 업체들이 있다. 이들은 각각의 영역에 고유한 기술과 경험을 가지고 있으며 고객기업의 전반적인 프로세스의 기본 개념에 대한 솔루션을 제공하게 된다.

넷째, 이러한 시장 참여자들을 통제하고 통합된 서비스를 제공하는 순수(pure) ASP로 네트워크나 IDC와 같은 인프라나 애플리케이션 소유하고 있지 않은 독립적인 상태에서 출발한 하여 필요한 구성요소들을 타 업체로부터 제휴나 파트너 쉽을 통하여 공급 받고 순수하게 기획과 영업, 애플리케이션 유지·보수를 통해 서비스를 제공한다.

앞의 [그림 2-20]은 ISV, FSP, AIP, Pure ASP 등의 4가지 유형의 ASP시장 참여자의 유형을 나타낸 것이다.

2) ASP 구성요소(계층)

하나의 ASP업체가 성공적인 ASP서비스를 제공하기 위해서는 네트워크, 플랫폼, 애플리케이션, 데이터 센터 운영 및 호스팅, 최종서비스, ASP계약자 등 여러 계층의 기술적인 구성에서 경쟁력을 가져야 한다. 그러나, ASP의 모든 계층에 대한 서비스를 제공하는 ASP사업자는 드물며, 많은 ASP사업자들은 경쟁력을 보완하기 위해 다른 ASP시장 참여자와의 전략적 제휴를 통해 ASP 서비스를 제공하고 있다. 이에 가트너(Gartner) 그룹은 [그림 2-21]과 같이 ASP서비스 구성요소를 네트워크, 플랫폼, 애플리케이션, 데이터 센터 운영 및 호스팅, 최종서비스, ASP계약자 등의 6계층으로 나누고 있다.

1. General Contractor
2. End Service
3. Data Center Operating & Hosting
4. Applications
5. Platform
6. Network

자료: Gartner(2001)

[그림 2-21] ASP 구성요소(Six-Layer Model)

네트워크(Network) 계층은 주로 전화, 인터넷 전용선을 통한 물리적인 네트워크 접속을 위한 서비스를 제공하는 계층으로 애플리케이션을 인식할 수 있는 접속 서비스를 제공하는 구성요소이다. 고객기업은 e-mail같은 단순한 서비스부터 ERP 등의 비즈니스 애플리케이션과 이에 수반되는 각종 서비스를 데이터 센터로부터 전용선, VPN 등의 네트워크 방식을 통해 제공받으며 의존한다. 이에 따라 네트워크 트래픽에 대한 높은 수준의 실시간 관리와 지속적인 연결이 매우 중요하다. 이러한 네트워크(Network)계층은 현재 통신사업자들의 사업 분야로 네트워크 중심적인 ASP 사업에서 주요한 구성요소를 차지하고 있다. ASP 사업에 있어서 네트워크 계층은 브로드밴드 능력 및 인터넷 접속 서비스, 기업내부에서 애플리케이션을 사용하는 것과 같은 서비스 레벨, 수준 높은 보안 및 신뢰성이 요구되어진다.

플랫폼(Platform) 계층은 ASP 사업을 가능하게 하는 서버 및 장비, 관리 소프트웨어 등을 다루는 구성요소다. 여기에는 ASP를 위한 서버, 운영시스템, 방화벽 등이 제공되며 미들웨어, 기술기반 인프라스트럭처 등 ASP가 고객에 효과적으로 애플리케이션을 제공할 수 있도록 하는 기반 서비스를 제공한다. 이와 같은 플랫폼 계층은 또한 네트워크와 애플리케이션의 중간에서 효과적으로 연결고리를 제공한다.

애플리케이션(Applications) 계층은 비즈니스 기능을 지원하는 범용 애플리케이션과 커스터마이징(customized) 애플리케이션 패키지를 다루는 구성요소로, 제공 애플리케이션에 대한 지속적인 관리도 포함한다. 애플리케이션 계층에서는 단일 기능, 복수 애플리케이션, 독립형 또는 통합형, 범용 애플리케이션까지 다양한 애플리케이션을 다룬다. 이러한 애플리케이션들 중에서 고객이 필요로 하는 애플리케이션들을 선택하여 애플리케이션 조합이나 풀을 만들고 통합하여 서비스할 수 있는 능력을 갖추는 것이 중요하다. 그리고 애플리케이션 개발자들은 주도적인 ASP로의 진출에 있어 매우 중요한 파트너임으로 이들과의 제휴관계나 파트너 쉽 등의 관계 지향적인 전략수립이 필요하다.

데이터 센터 운영 및 호스팅(Data Center Operating & Hosting) 계층은 데이터 센터의 호스팅 설비와 서버 관리, 네트워크 관리, 전원 관리, 보안관리 등에 해당하는 관리 기능을 제공한다. 이 계층은 24시간 365일의 감시체제, 방화벽 기술, 인터넷 전문 보안 애플리케이션을 제공해야 하며, 고객 정보에 대한 보안을 보장하는 동시에 물리적 시설과 플랫폼에 대한 지속적인 운영을 수행해야 한다. 이와 같은 데이터 센터 운영 및 호스팅(Data Center Operating & Hosting) 계층에서는 데이터 센터와 네트워크를 기반으로 고객에게 코로케이션(Colocation) 서비스에서부터 웹·애플리케이션 호스팅(Web & Application hosting) 서비스까지 제공하고 있다. 기본적으로 고객 소유의 서버를 위해 데이터 센터의 인프라스트럭처(물리적인 공간, 설비, 보안, 전원)와 네트워크 연결하는 코로케이션 서비스를 제공하고 있다. 여기서 더 나아가 코로케이션 서비스와 유사하지만, 인터넷 데이터 센터에 설치된 통신사업자 소유의 서버, 인프라스트럭처 및 네트워크 연결을 통하여 기업이 웹 사이트와 애플리케이션 서비스를 제공할 수 있도록 기업들의 웹 사이트와 웹 기반(Web-based) 애플리케이션<sup>25)</sup>들을 호스팅하는 웹·애플리케이션

호스팅 서비스를 제공한다. 이러한 웹·애플리케이션 호스팅 서비스는 크게 고객에게 제공되는 서버 형태에 따라서 Shared 모델,<sup>26)</sup> Basic dedicated 모델<sup>27)</sup> 및 Complex managed 모델<sup>28)</sup>로 나누어진다.

최종 서비스(End Service) 계층은 애플리케이션 관리·유지(맞춤서비스)에서부터 ASP와 관련된 시스템 통합, 비즈니스 프로세스 컨설팅 등에 대해서 지속적인 지원을 제공한다. 따라서 기본적으로 ASP라면 고객에게 제공되는 애플리케이션들을 유지·관리할 수 있는 능력을 갖추어야 한다. 여기서 더 나아가 ASP서비스가 고객의 환경에 알맞게 적용되는 동시에 기업 내부적으로 잘 통합될 수 있도록 하는 넓은 범위의 부가 서비스도 제공하여야 하는데, 이러한 모든 서비스를 ASP가 독자적으로 제공할 수는 없으므로 각종 서비스 업체들과의 전략적 제휴, 파트너쉽 및 인수·합병을 통하여 제공하여야 한다.

마지막으로 상위의 계약(General contractor)층은 고객과의 ASP 서비스 계약을 다루는 구성요소이다. 제공되는 ASP 관련 서비스에 대해서 SLA나 계약조건에 따라 서비스가 제공되도록 하며 해당 계약 층을 통해 모든 ASP 서비스 대한 책임을 다룬다. 따라서 계약자가 어디 계층까지 통제력을 가지고 있는가와 상관없이 제공되는 ASP 관련 서비스에 대해서 SLA나 계약조건에 따라 서비스가 제공되도록 모든 서비스 대한 책임을 다루어야 함으로, 각 계층에 대한 통제력을 갖추는 것이 필요하다.

### 3) ASP의 제공 애플리케이션

ASP가 제공하는 애플리케이션에는 간단한 개인용 애플리케이션에서부터 복잡한 기업용 애플리케이션에 이르기까지 IT전반 걸친 애플리케이션을 포함하고 있다.

Ovum은 커스터마이제이션과 통합성에 따라 ASP가 제공하는 애플리케이션을 [그림 2-22]와 같이 소형 솔루션, 중형 솔루션, 대형 솔루션, 초대형 솔루션으로 분류<sup>29)</sup>하고 있다.

통합성은 사용되는 솔루션의 데이터 자원과 기술의 통합 정도를 의미한다. ‘통합성 미흡’에 해당되는 솔루션의 애플리케이션은 독립적으로 운영되며, 데이터베이스에 저장된 데이터는 독립적으로 구성되어 있다. ‘데이터 통합’에 해당되는 솔루션에는 기업

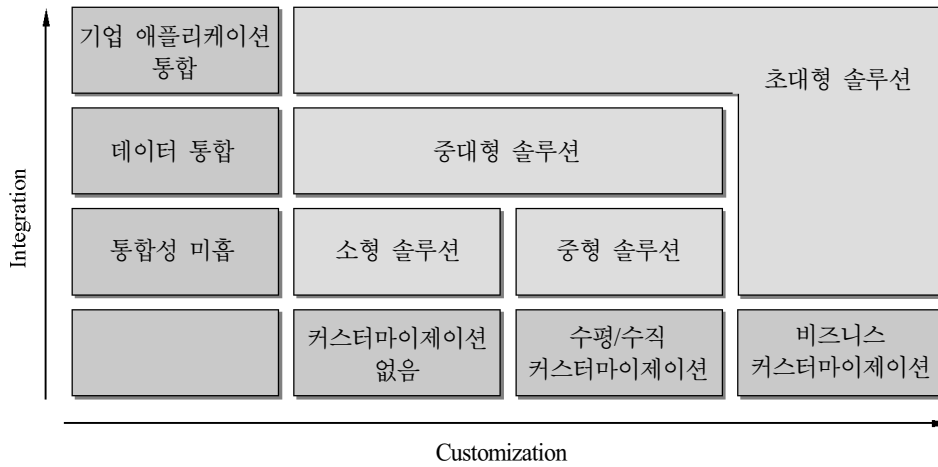
25) 전자상거래를 위한 구성요소로 카탈로그, 쇼핑카트, 신용카드 지불결제 및 데이터베이스 애플리케이션을 말함

26) 하나의 서버에 많은 고객들이 호스팅되어 물리적인 하나의 서버를 여러 고객들이 공유함. 즉 고객은 서버의 일정 용량의 하드디스크와 네트워크 사용량을 데이터 센터로부터 임대하여 사용함. 상대적으로 단순한 웹 사이트를 위한 저 비용 솔루션으로 주로 이용함.

27) 하나의 서버에 한 고객이 할당되어 OS와 하드웨어는 한 고객만을 위하여 배타적으로 사용, 관리됨

28) 하나의 고객을 위하여 여러 종류의 서버들이 운영(웹 서버, 데이터베이스 서버, 애플리케이션 서버 등)되며, 또한 추가적인 기술과 서비스(로드 밸런싱, 콘텐츠 딜리버리 등)도 제공

29) ETRI, “ASP 기술/시장 보고서” 한국전자통신연구원 2001년 10월



자료: Ovum(2000)

〔그림 2-22〕 ASP 제공 애플리케이션 I

내부의 다양한 데이터가 통합되어 있으며, ‘기업 애플리케이션 통합(Enterprise Application Integration: EAI)’에 해당되는 솔루션은 기업 내부의 다양한 애플리케이션의 기술 및 비즈니스 프로세스, 데이터가 효과적으로 통합되어 있어 기업의 다양한 정보가 통합된 형태로 제공된다. 커스터마이제이션은 ASP 솔루션이 고객의 요구와 비즈니스 프로세스에 맞추어지는 정도를 나타낸다. 커스터마이제이션 정도는 수평(horizontal) 커스터마이제이션, 수직(vertical) 커스터마이제이션, 비즈니스 프로세스 커스터마이제이션으로 구분된다. 수평 커스터마이제이션은 재무관리, 인사관리, 고객관리 등 기업 전반에 해당되는 특정 비즈니스 프로세스를 커스터마이징하는 것을 의미하며, 수직 커스터마이제이션은 화학, 금융 등 특정 산업의 비즈니스 프로세스 전반을 커스터마이징하는 것을 의미한다. 마지막으로 비즈니스 프로세스 커스터마이제이션은 대상 기업의 개별적인 요구에 따라 솔루션을 구현하는 것을 의미한다.

소형 애플리케이션은 통합성과 커스터마이제이션을 최소한으로 필요로 하는 애플리케이션으로 특정 기업에 해당되는 서비스를 제공하는 것보다 다수의 기업에 동일 서비스를 제공하는 애플리케이션이다. 즉, 소형 애플리케이션은 일대다(one-to-many)형 모델로 많은 고객을 지원할수록 수익이 증가하는 규모의 경제가 적용되며, 고객은 저렴한 가격으로 아웃소싱 서비스를 제공받을 수 있다. 대표적인 소형 애플리케이션으로 비즈니스 그룹웨어, 이메일 관리 시스템, 데스크탑 툴, 스케줄 관리 애플리케이션이 있다.

중형 애플리케이션은 기업 전반에 해당되는 특정 비즈니스 프로세스를 지원하는 수평 커스터마이제이션을 제공하거나 특정 부분의 비즈니스 전반을 지원하는 수직 커스터마이제이션을 제공하여 소형 애플리케이션보다 비즈니스 프로세스 측면에서 부가가치를 제공한다. 중형 애플리케이션에는 재무관리, 인사관리, 고객관리 등의 업무 부분



을 지원하는 단순 ERP 솔루션과 기업 내 정보교환 및 전자상거래를 지원하는 웹사이트 구축 애플리케이션을 포함하는 e-비즈니스 애플리케이션, 구매자와 공급자 사이의 원활한 제품 흐름을 위한 공용 공급망(collaborative supply chain) 애플리케이션이 있다.

대형 애플리케이션은 통합된 데이터 접근을 제공하며 비즈니스 프로세스를 수평, 수직적인 측면에서 모두 커스터마이제이션한다. 대형 애플리케이션은 소형 애플리케이션과 중형 애플리케이션에 비해 비즈니스 프로세스 측면에서 많은 이점을 제공하고 기업의 경쟁력을 향상시킬 수 있다. 하지만 비용 예측이 어렵고, 시스템을 구축할 경우 많은 시간과 비용이 소요된다. 대형 애플리케이션에는 기업의 의사결정을 위해 기업환경을 분석하고 비즈니스 문제를 해결하는 데 도움을 주는 데이터 마이닝, 데이터 웨어하우스 등이 포함되어 있다.

초대형 애플리케이션은 기업 내부의 핵심 비즈니스에서 비핵심 비즈니스에 이르기까지 다양한 비즈니스 프로세스와 자원을 통합하며, 높은 수준의 커스터마이제이션을 제공한다. 초대형 애플리케이션은 각 기업의 요구에 맞춰 개발되는 일대일 모델로 애플리케이션 구축시 많은 시간과 비용이 소요되며 비용예측이 매우 어렵다. ERP 제품이 대표적인 초대형 애플리케이션이다.

Complex	CRM Finance/Accounting Human Resources	Higher-Education Integrated Suite
Application 복잡도	“cookie cutter”	“catering to a community”
Less Complex	Desktop Business Productivity Mail and Messaging	Law Construction Title Search
	수평적 Application	수직적 Application

자료: Gartner(2001)

[그림 2-23] ASP 제공 애플리케이션 II

Gartner는 애플리케이션의 복잡도(complexity)와 애플리케이션의 수직적·수평적 사용에 따라 제공 애플리케이션을 [그림 2-23]과 같이 나누고 있다.

애플리케이션의 유지 및 관리에 있어서 지식과 기술의 필요 수준, 커스터마이제이션과 통합성의 수준에 따른 복잡도와 여기에 산업 공통적으로 활용되는 수평적 성격 및 산업별 특성을 적용한 수직적 성격을 종합하여 애플리케이션을 분류할 수 있다. 일반

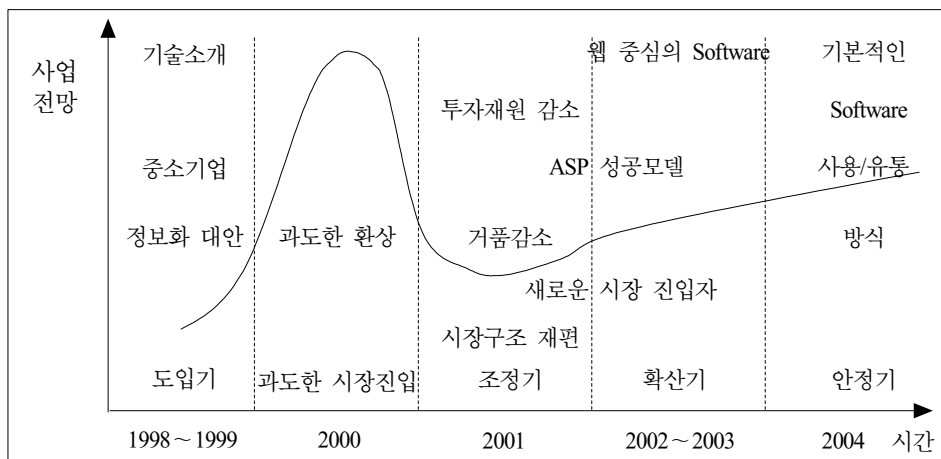
적으로 수평 애플리케이션을 제공하는 ASP는 다수의 고객군을 상대로 기능을 제공하는 만큼 규모의 경제를 이룰 수 있는 반면, 고객들이 요구하는 산업별 전문 서비스를 제공하는 데에 한계가 있다. 이에 반해 수직 애플리케이션을 제공하는 ASP벤더는 자체 전문 지식을 바탕으로 고객의 사업 성격에 따라 요구사항을 맞추어 갈 수 있지만 폭 넓은 고객 군을 확보하기는 어렵다.

## 2. 세계시장

### 2.1 시장 현황 및 전망

#### 1) 시장환경 및 전망

지난해는 전반적인 IT경기 하강과 함께 ASP시장도 침체 국면을 벗어나지 못한 실정이며, 이에 관련업계의 생존가능성에 대한 논란이 지속되어 오고 있다. 하지만 ASP시장에 대한 이런 논란은 ASP산업이 1998~1999년의 도입기를 지나 2000~2001년에 걸쳐 과도한 거품 생성과 이에 따른 거품감소의 과정에서 발생하였고, 이와 함께 2000년 초반부터 시작된 ASP들간의 제휴 및 인수·합병, 그리고 ASP 사업 전략에 있어서의 재조정은 현재까지 지속적으로 이루어지고 있다. 따라서 ASP산업에 자체에 대한 생존 논란은 과잉기대기에 따른 과도한 시장진입과 함께 기대에 대한 실망이 커지는 과정에서 발생하는 현상으로 해석될 수 있다.



자료: Gartner(2001)

[그림 2-24] ASP 시장의 성장주기

결국 ASP 시장은 현재의 조정기를 거쳐 발전기와 성숙기에 도달할 것으로 예상된다. 이에 따라 공급측면에서 ASP의 사업자 수는 지속적으로 줄어들 것으로 전망되고 있다. Gartner 그룹의 경우 증명되지 못한 사업모델에 대한 비현실적인 기대감, 수요에 비해 많은 공급자, 주요한 타겟고객에 대한 명확한 가치제안의 부족 등으로 2000년 말까지 존재해온 ASP사업자 중에서 약 20%만이 2003년까지 살아남을 것이며, 그 동안은 대규모 ASP 사업자들이 시장을 이끌어 갈 것으로 예상하고 있다. IDC의 경우에는 많은 ASP들의 시장진입, 많은 초기 투자비용, 불확실한 사업계획, 자금조달의 제약 등으로 인하여 인수·합병 및 사업부 포기가 지속적으로 발생하며, ASP사업자 수가 2000년 800개에서 2005년 389개로 연평균 13%씩 줄어들 것으로 예측하였다.

이러한 ASP 사업자 수의 감소 원인에는 우선, 2000년 초반부터 시작된 ASP들간의 인수·합병이 그 다음으로 ASP 사업에서 철수 등이 작용하고 있다. 주요 예를 살펴보면 판데식(Pandestic)이 1997년 사업시작 이후 2000년 7월 사업을 중단하였고 에이질이언(Agillion)도 1998년 사업시작 이후 작년 4월 영업을 중단하였다. 2000년 시장점유율에서 상위 2위였던 브레이크어웨이 솔루션(Breakaway solution)은 2001년 10월 파산보호 신청을 통하여 문을 닫았으며, 상위 5위였던 퓨처링크(FutureLink)도 2001년 8월 파산보호를 신청한 상태에서 토탈리티(Totality)라는 AIP(application infrastructure provider)에게 일부 자산이 인수된 상태이다. 또한, 2000년 12월 어플리카스트(Applicast)는 애질리아(Agilera)에 인수되어 자회사가 되었으나, 올해 2월 파산 보호를 신청하였다. 또한, 현재 최대의 ASP로 알려진 USi(USInternetworking)도 지난해 10월 벤처캐피털인 베인캐피털 LLC(Bain Capital LLC)와의 구조조정계약을 통해 상당수의 영업/마케팅 인력을 정리하고 지속적인 투자를 약속 받은 상황에서 2002년 1월 파산보호를 신청하였다. 이외에도 인피니움(Infinium)과 인티라(Intira)의 경우 영업에 있어 ASP사업부문을 철수시켰다. 2002년에 들어와서도 ASP들간에 인수·합병이 계속어지고 있는데, 대표적으로 2002년 1월 파산보호를 신청하였던 USi가 지난 5월에 인터패트(Interpath)와 합병함으로써 북미 지역에서 가장 큰 ASP가 되었으며, 엑사이젠 그룹(Exigen Group)은 지난 6월 서비스 인터스트리를 타겟으로 수직적인 ASP 서비스를 제공하던 포테라(Portera)를 인수한다고 발표하였다.

〈표 2-30〉 ASP 사업자 및 고객 수 전망

구 분	2001	2002	2003	2004	2005	평균성장률
ASP 사업자 수	800	664	548	463	407	-13%
고객기업 수	31,162	62,225	89,491	136,041	208,936	56%
최종사용자 수	218,921	492,251	1,130,130	2,283,951	4,966,252	109%

자료: IDC(2001)

하지만, 수요측면에서는 대조적으로 고객기업과 최종사용자 수는 지속적으로 증가

할 것으로 예측되고 있다. 즉, 고객 수(the number of customers)와 최종 사용자 수(the number of end users)는 각각 연평균 56%, 109%로 증가할 것으로 예상하고 있다. 이러한 수요측면에서의 증가는 중견·대기업의 ASP서비스 수용 증가와 ASP서비스가 일반적인 S/W 유통·이용 방식으로 주류를 이루게 될 것이라는 전망에 근거를 두고 있다.

결국, ASP 시장에서 적절한 사업모델을 채택하여 발전시킨 기업, 규모의 경제를 달성한 기업, 고객에게 차별화된 ASP서비스를 제공할 수 있는 ASP만이 지속적인 영업을 통해 이익을 향유할 수 있음을 보여주고 있다. 또한 이러한 ASP만이 시장구조 재편에서 생존하여 치열한 경쟁이 해소된 환경 속에서 지속적인 성장이 예상된다.

## 2) 시장규모

2001년에 세계 ASP서비스 시장은 전년대비 81% 성장하여 17.9억 달러의 매출을 기록하였는데, 이 중 74%인 13.2억 달러가 북미지역에서 발생하여 북미지역이 ASP시장을 선도하고 있다. IDC의 경우 ASP시장이 2006년까지 연평균 62%의 성장률을 통해 약 199억 달러로 확대될 것으로 전망하고 있어, 향후 5년간 ASP 시장은 지속적으로 성장할 것으로 기대되는 반면 성장률은 점차 둔화될 것으로 예상하고 있다. 또한 지역별 ASP시장 점유율에 있어 2001년도에 북미가 74%, 유럽이 17%, 아시아/태평양 8.5%를 차지하지만 2006년에는 북미 58%, 유럽 33%, 아시아/태평양 9%로 변화할 것으로 예상되어, 향후 ASP시장이 유럽 및 아시아·태평양 지역에서 활성화됨에 따라 북미지역의 시장점유율은 점차 감소할 것으로 보인다.

〈표 2-31〉 ASP 지역별 세계시장규모

(단위: 백만 달러)

구 분	2001	2002	2003	2004	2005	2006	평균성장률
America	1,328.6	2,172.5	3,494.3	5,495.2	8,104.6	11,666.6	54.4%
Europe	305.7	749.4	1,622.2	3,036.1	5,121.6	6,725.9	85.6%
Asia & Pacific (Including Japan)	156.3	279.5	440.5	694.3	1,071.0	1,572.1	58.7%
합 계	1,790.6	3,201.4	5,557	9,225.6	14,297.2	19,964.6	62.0%

자료: IDC(2002)

## 2.2 주요 사업자 동향

IDC가 발표한 2001년도 매출액을 기준으로 10개의 상위 ASP들을 살펴보면, 대부분이 미국에 본사를 둔 사업자들이며 현재 전세계 ASP시장에서 미국기업들이 ASP 서비스를 사용하는 주요고객임을 알 수 있다.

2000년에서 2001년까지의 매출액 규모에 따른 1위에서 10위의 주요 ASP들을 살펴보면 다음의 〈표 2-32〉와 같다.

〈표 3-32〉 2000~2001년 매출 규모에 따른 세계 Top 10위 ASP

(단위: 천 달러)

순 위	업체명	2001년 매출	2000년 매출	성장률(%)
1	TriZetto Group	98,476	54,000	82.3
2	USi	97,500	88,500	10.2
3	CSC	81,187	73,476	10.5
4	Digital insight	65,800	38,100	72.7
5	Corio	49,500	43,500	13.8
6	Oracle	48,000	25,000	92.0
7	QwestCyberSolution	49,500	41,400	10.9
8	BlueStart	38,000	36,825	41.7
9	Placeware	36,000	20,000	80.0
10	Peoplesoft	34,200	18,000	90.0

자료: IDC(2002)

2000년에 1위를 차지했던 대형 ASP인 USi를 누르고 수직적 ASP(Vertical ASP)인 트리 제토(TriZetto)가 98.4백만 달러로 1위 자리를 차지하고 있다. USi는 전자상거래, 조달, 인사관리, 회계관리, 전자메일 등 모든 기업에 공통의 애플리케이션을 제공하는 수평 적 전개를 추진하는 넓은 범위의 서비스를 제공해 왔으며, ASP 서비스의 구성요소의 대부분을 기업내의 전문 서비스를 통하여 제공하는 One Stop Shopping 모델을 가지고 있다. 하지만, 최근 미국 IT 경기 침체 및 닷컴 기업의 몰락, 그리고 대량의 자본 투자가 필요한 사업모델로 인하여 지난해 10월 벤처캐피털인 베인캐피털 LLC(Bain Capital LLC)와의 구조조정계약을 통해 상당수의 영업/마케팅 인력을 정리하고 지속적인 투자를 약속 받은 상황에서 2002년 1월 파산보호를 신청하였다. 지난 5월에는 베인캐피털로부터 약 1억 달러의 투자를 통해 인터패트(Interpath)와 합병함으로써 세계에서 연간 매출액이 약 1억 5천만 달러 규모의 가장 큰 ASP가 되었으며, 파산상황에서 벗어난 상태이다. 이러한 합병을 통해 비용감소와 더불어 서로에게 보완적인 능력들을 더함으로써 효율성을 강화하고 있지만, 상위의 선도 ASP로서의 명성에 대한 손상은 지속될 것으로 보인다.

이에 반해 TriZetto는 의료·보건산업(Health Industry)을 대상으로 서비스를 제공하는 수직적(Vertical)ASP이며 주요 애플리케이션도 의료·보건산업에 특화하여 제공되고 있다. 따라서 TriZetto는 의료·보건산업 즉, 건강·보건에 대한 정보·서비스·장비 등을 제공하는 기업 및 정부기관들이 활동하는 산업에 중점적으로 ASP서비스를 제공하고 있는 ASP사업자이다. TriZetto는 USi가 구조조정을 겪는 동안 의료·보건산업의 특정부문에 있어 애플리케이션에 대한 기능과 접속 외에 전략적인 비전, 고객에 알맞은 애플리케이션 및 프로세스의 구축을 위한 컨설팅 서비스를 제공함으로써 서비스 및 고객 확대에 노력한 것이 82%라는 성장률을 가져온 것으로 보인다.

2001년 매출액 81.1백만 달러로 3위를 차지한 CSC(Computer Sciences Corporation)는 전통적인 IT서비스 회사로 컨설팅에서 시스템 통합까지 넓은 범위의 서비스를 제공하고 있으며, 이와 동시에 애플리케이션 아웃소싱 부문에서 의료·보건산업, 금융 및 공공 산업에서 ASP 서비스를 제공하고 있다. CSC는 전통적인 IT서비스 회사가 기존의 사업 부를 바탕으로 ASP 전략과 통합하여 서비스 제공하는 대표적인 사례로 보여진다. 즉 기업의 IT에 대해 종합적인 솔루션을 제공하기 위해 컨설팅과 계획입안(Consulting and planning), SI(System integration)를 바탕으로 애플리케이션 아웃소싱과 함께 산업별로 ASP 서비스를 제공하고 있다.

이외에 웹 태생(Web-native)의 ASP로 Digital Insight가 매출액 65.8백만 달러로 4위를 차지하고 있는데 이 회사는 인터넷 중심의 솔루션(Internet-based solutions)을 중심으로 금융산업에 초점을 맞추어 ASP 서비스를 제공하고 있다. 즉 중소 규모의 은행과 신용조합을 중심으로 온라인 대출 솔루션, 인터넷 बैं킹 및 자금관리 솔루션을 ASP 서비스로 제공하고 있다.

5위를 차지하고 있는 Corio는 애플리케이션의 구축과 인프라스트럭처 구성에 있어서 선별된 최고 수준의 기업들과 파트너십을 통해 전략적인 관계를 구축하고 외부에서 조달받는 Best of Breed 사업모델을 가지고 있다. Corio가 제공하는 주요 기업용 애플리케이션은 Peoplesoft, Broadvision, SAP, Sibel 등 유명 ISV의 애플리케이션으로 이루어져 있으나, 2001년 동안 이러한 애플리케이션에 대한 새로운 수요처 개발이 부진하여 시장 성장률 보다 낮은 매출액 성장을 기록하였다. 따라서 현재 매출액의 대부분이 기존 계약자들을 통한 매출이 대부분이며 새로운 계약을 통한 매출은 적은 것으로 분석되고 있다. 이외에도 인터넷 통신 업체인 Qwest Communications International과 KPMG가 Joint Venture를 통해 만들어진 회사로 ERP, CRM, B2B 전자상거래 등 다양한 비즈니스 소프트웨어 솔루션을 제공하는 QCS가 6위를 차지하였는데, 이 기업도 새로운 수요처 개발이 부진하여 시장 성장률 보다 낮은 매출액 성장을 기록하였다.

이외에 주요 ISV인 오라클(Oracle)과 피플소프트(PeopleSoft)가 각각 6위와 10위를 차지하고 있으며 전년 대비 약 90% 매출 성장률을 보이고 있어 소프트웨어 벤더들의 서비스로서 애플리케이션에 대한 관심, 즉 ASP 시장에 대한 관심이 커지고 있음을 알 수 있다. Oracle은 ASP개념을 가장 적극적으로 수용한 소프트웨어 벤더로서 BOL(Business OnLine Service)를 통하여 ASP 서비스를 제공하고 있다. PeopleSoft는 eCenter를 통하여 ASP 서비스를 제공하고 있으며, Platform 계층의 서비스를 제공하는 휴렛 팩커드(HP)와 제휴를 통해 eCenter에서 애플리케이션을 서비스를 제공할 수 있도록 각종 하드웨어 및 영업망을 지원받고 있다.

### 3. 국내시장

#### 3.1 시장 현황 및 전망

국내 ASP산업은 지난 1999년부터 시작되어 4년이라는 시간이 지났으나 국내 기업들의 ASP서비스 사용에 대한 확신부족으로 본격적인 확산에 어려움을 겪고 있다. 2000년 IT업계의 주목을 한 몸에 받았던 ASP시장이 2001년에 들어 시장 확대가 기대에는 못 미쳤다는 분석이 나오고 있으며, ASP를 표방한 많은 업체들의 경우 매출부진과 지속되는 적자에 허덕이고 있는 상황이다. 일부 선두업체들을 중심으로 규모있는 고객사들을 늘려가고는 있으나 대부분의 업체는 SI나 인력파견·컨설팅·패키지 구축사업을 병행하고 있는 것으로 보인다. 비록 2001년 ASP 사업이 최근 IT 시장의 침체에도 불구하고 2001년 상반기에만 372억원, 하반기까지는 총 800억에서 900억원 시장규모를 형성한 것으로 알려져 있으나, 여기에는 SI 및 컨설팅 등 ASP 서비스 이외의 매출이 상당히 포함되어진 것으로 분석되어진다.

이와 같이 ASP가 애플리케이션 구축사업을 병행하는 것은 ASP를 포기했다거나 방향을 수정한 것으로 보기는 어렵고 단기적인 수익 확보 및 본격적인 ASP 사업 전개를 위한 초석이라고 볼 수 있다. 특히 각 업종별 패키지 구축사업을 통해 제대로 된 템플릿(Template)을 확보해야 하는 ASP 입장에서서는 다양한 접근방법 중 하나라고 볼 수 있다. 현재 ASP 사업에만 주력하는 업체에 비해 많은 업체들은 ASP 사업 뿐 아니라 시스템통합(SI)·솔루션 판매·컨설팅 등으로 사업을 다각화해나가고 있으며 이러한 현상은 2002년에도 지속될 것으로 보인다. 따라서 ASP 서비스에 주력하는 업체와 SI나 솔루션 패키지 판매로 부가적인 수익을 올리는 기업으로의 분화가 심화될 전망이다. ASP 부분에서 실적을 거두지 못하는 업체는 ASP 사업을 포기할 가능성이 커지고 있다. 결국 ASP시장이 제대로 정착되기 전까지 ASP들이 치열한 시장 경쟁에서 살아남기 위해서는 시장에서 당장 필요로 하는 여러 부가 서비스들을 제공해 이윤을 창출해야 생존할 수 있다는 상황을 반영한 것으로 분석된다. 몇몇 업체들은 개별산업에 특화된 서비스를 선보이면서 시장을 개척해 나가고 있으며 패키지 판매 등을 통해 얻은 수익을 ASP 사업에 재투자하고 있는 상황이다.

아직은 ASP산업 전반적으로 수익을 장담하기 힘들지만 그 동안 경쟁을 통하여 실제적으로 성장할 수 있는 기술력과 노하우가 축적되면서 사업확대의 토대는 마련됐다고 볼 수 있다. 지금까지 ASP 홍보에 비해 ASP 서비스를 뒷받침할 수 있는 기술적인 인프라가 취약해 사용자들이 원하는 서비스를 지원하기 힘든 상황이었다. 또한 사용기업들의 비용절감 효과를 가져다 줄 수 있는 가격체계가 제대로 마련되지 않은 것도 어려움 중에 하나였다. 그러나 각종 시행착오를 통해 기술력과 서비스 역량을 축적해온 만큼 이제 ASP 업계도 본격적인 시장진입을 위한 준비를 갖추고 있다. 우선 정부정책 중 ASP 보급·확산 시범사업이 작년부턴 시행 중에 있으며, 기술측면에서 효율적인 ASP

시스템이 개발과 아울러 ASP 서비스에 알맞은 웹 중심의 애플리케이션이 개발되고 있다. 또한 ASP에 부합하는 새로운 가격체계를 수립해 가는 등 시장대응 태세가 빨라지고 있으며, 초창기 미흡했던 고객대응 서비스도 한결 나아지고 있다. 또한 업종별로 고유한 업무 프로세스와 기업환경에 특화시킨 ASP 서비스를 제공하는 VSP(Vertical Service Provider)가 실제로 나타나고 있으며, 또한 고객의 규모에 따라서 ASP에 알맞은 목표고객을 선택·집중하여 차별화된 서비스의 제공을 표방하는 기업도 등장하고 있다.

#### 1) 정부의 ASP 보급·확산 관련 Project

정부의 ASP 보급 및 확산 사업과 관련된 Project를 살펴보면 2001년 2월에 시작되어 10월 종료된 “중소기업을 위한 ASP활성화 시범 사업”을 필두로 하여 2002년 10월에 시작되어 2002년 8월에 종료되는 “업종별 ASP 보급·확산 사업”이 있다. 정통부와 한국 ASP산업컨소시엄에서 추진한 ASP 보급·확산 시범사업은 비용부담 때문에 고민하던 중소/중견기업에서 ASP를 도입할 수 있는 발판으로 작용하여 중소/중견기업의 정보화에 변화를 가져왔다는 점과 ASP를 폭 넓게 알리는 계기가 되고 있다. 이외에도 정통부가 주관이 되어 2001년 10월부터 시작된 “소규모 네트워크 사업 계획” 및 산업자원부 주관으로 2001년 3월부터 시작된 “3만개 중소기업 IT화 지원사업”이 ASP 보급 및 확산과 관련있는 정부정책사업이다.

#### 2) ASP 사업분야의 변화

ASP들이 치열한 시장 경쟁에서 생존하기 위하여 시장에서 당장 필요로 하는 여러 부가 서비스들을 제공해 이윤을 창출하고 있다. 여기에는 이윤을 창출해야만 고객에게 최상의 서비스를 제공할 수 있을 뿐만 아니라 일정한 계약기간에 따라 ASP서비스를 제공받는 기존의 고객사들을 보호하기 위해서도 ASP의 지속성이 유지해야 하기 때문이다. 이와 더불어 ASP들은 시장의 요구에 알맞은 업종별로 특화된 솔루션을 제공하고 있다. 산업별 표준적인 애플리케이션을 근거로 해서 특정 산업에 종사하는 다수의 고객들에게 서비스를 제공하여 공급 단가를 현저히 떨어뜨릴 수 있듯이 한 ASP업체가 많은 수의 고객사에게 소액의 이용료만을 받고 서비스를 제공하기 위해 업종별 특화 솔루션을 제공하는 사례가 증가하고 있다. 이러한 ASP들은 특정 업종에 풍부한 구축 및 컨설팅 경험을 가지고 있는 경우가 대부분이며 이미 많은 구축 경험을 통해 그만큼 시행착오를 줄일 수 있다.

#### 3) ASP의 해외 진출

주요 전문업체들은 제한적인 국내시장의 장벽을 넘기 위하여 지난 1년여간 해외진출을 꾸준히 타진해 왔으며, 최근 들어 다양한 형태로 해외 진출에 성공하고 있다. 국내 ASP 시장의 서비스 내용은 ERP와 Groupware부문이 차지하는 비중이 거의 절반에 이르고 있는데, 이들 애플리케이션 중심으로 한 사업자들의 해외진출은 ASP의 해외시장



개척에 긍정적인 시작으로 보여지고 있다. 국내의 기업들이 ASP 방식의 기업정보화를 도입하고 있으며, 일본이나 중국에 비해 ASP 인프라 구축 및 성공사례가 지속적으로 이루어지고 있다는 점도 ASP들의 해외진출을 촉진하는 요인으로 받아들여지고 있다. 한국ASP산업컨소시엄이 참여하고 있는 아시아 6개국 ASP + IDC업체들의 협의체인 'ASP/IDC 얼라이언스'를 통해 국제 협력이 가시적인 성과를 내면서 국내 ASP업체들의 해외진출도 활기를 띠 것으로 예상된다.

2002년도 ASP 시장은 우선 정부의 ASP 관련 Project의 지속적인 시행과 더불어 기술 발전 및 교육훈련, SLA(Service Level Agreement), 보험, 인증 등에 이르기까지의 체계화된 ASP 보급에 필요한 제도들이 정착되어 갈 것으로 예상된다. 이와 아울러 ASP들의 수익성 개선을 위한 구조조정 노력이 지속되어 질 것이며, 동시에 다양한 비즈니스 모델 시도에 따른 사업영역의 변화가 강조되어 이에 따른 주요 ASP들의 수익구조에 구체적인 성과가 나타날 것으로 예상된다. ASP 관련 Project 성공적인 시행과 이에 따른 지원제도들이 구체화되고, 구조조정 노력 및 수익성 있는 ASP 비즈니스 모델들이 성공한다면 2002년도에 약 1,300억 원대의 시장 형성이 예상된다.

### 3.2 주요 사업자 동향

초기 ASP 시장을 주도했던 선발 전문업체들을 중심으로 고객사나 서비스 확대를 통해 손익분기점 달성에 주력하고 있으며, 정부의 ASP 관련 Project에 컨소시엄을 형성하여 지원함으로써 주요 사업자로 지정 받기 위해 노력하고 있다. 특히 2002년은 작년년부터 정부에서 추진하는 ASP 관련 Project에 대한 영업이 본격화됨으로 이러한 사업에 선정된 ASP 사업자 및 컨소시엄들의 고객사 확보가 활발해질 것으로 보인다. 또한 특정 산업의 비즈니스 프로세스에 특화된 ASP 서비스 및 기업의 특정 부문의 프로세스를 제공하는 전문 ASP 서비스의 제공이 늘어나고 있다. 이외에도 기존의 네트워크 인프라를 중심으로 한 통신 사업자들의 ASP 진출이 본격적으로 시작되고 있다.

넥서브(대표 오병기 <http://www.nexerve.com>)는 15개 수준인 자사 ERP ASP 고객사가 20개 정도로 확대되면 손익분기점에 이를 것으로 예상했었으나, 넥서브가 15개 주요고객만으로 올해 조기에 흑자 전환한 것은 사실상 구조조정의 결과였다. 하지만 현재 국내 ASP들이 수익을 위해 SI나 솔루션 판매 등으로 부가사업으로 다각화하고 있는 상황에서 'pure ASP'로서 넥서브의 흑자전환은 그 의미가 크다. 성숙되지 않은 국내시장에서 흑자전환에 성공은 ASP에 대한 성공적인 사례로 조명될 수 있기 때문이다. 국내시장에서 안정적인 수익기반 창출과 함께 싱가포르 정부의 ASP시범사업 수주 등 해외시장 진출에도 역점을 두고 있다. 넥서브는 ASP 2002년에 150억원의 매출을 올려, 오는 2003년 초에는 코스닥 등록을 추진한다는 계획이다.

삼성SDS는 60개에 달하는 자사 ASP 고객사를 2002년에는 배 가까이 늘린다는 계획이다. 이 회사는 현재 각각 전사적자원관리(ERP) 20개, 그룹웨어 38개, 관리업무대행

(MSP) 2개인 고객사를 배로 확대할 경우 내년도 매출은 250억원 수준이 가능해 손익분기점 도달이 무난할 것으로 보고 있다. 삼성 SDS는 ASP 보급·확산사업의 일환으로 참여중인 주류유통업 정보화 사업 등을 고객사 확대의 계기로 활용하기로 했다.

전사적자원관리(ERP) 솔루션 개발업체인 코인텍(대표 서진구 <http://www.kointech.com>)은 최근 자체 개발한 자동차·기계산업용 ERP인 이글의 ASP 고객사 확대에 주력하고 있다. 또한 해외시장에도 적극 진출을 위해 노력하고 있다. 차세대 웹서비스 플랫폼인 마이크로소프트의 닷넷을 기반으로 개발된 이글 ERP는 인터넷을 통해 시간과 장소에 구애받지 않고 기업정보화를 추진할 수 있는 중견기업용이다. 최근에는 삼보컴퓨터의 정보시스템 사업부문을 인수, 통신시장에 ASP를 확산시키는 한편 금융권을 대상으로 인터넷뱅킹 영업도 강화하고 있다.

온라인패스(대표 윤춘식 <http://www.olpass.co.kr>)는 다국적 기업의 국내지사 8개를 고객사로 확보한데 이어 내년에는 국내 중소 제조업체들로 매출기반을 늘리기로 했다. 이를 위해 그동안 취약했던 ERP 생산관리 모듈을 보완하기로 하고, 연말까지 자사 주력 ASP 솔루션인 '액팩' 패키지와 통합개발 작업을 마무리하기로 했다.

가온아이(대표 조창제 <http://www.kaoni.com>)도 한국통신과 공동 제공중인 비즈메카 ASP서비스의 고객사 및 애플리케이션 확대에 적극 나서고 있다. 현재 3만5,000명에 달하는 자사 그룹웨어 고객사가 5만명 수준으로 늘고, 지식관리/문서관리(KM/EDM) 등 부가 서비스를 확대할 경우 내년 손익분기점 달성한다는 계획이다. 앞으로도 익스체인지 2000, 애플리케이션서비스프로바이더(ASP), 확장성표기언어(XML) 등의 요소기술과 컴포넌트 기반 솔루션 개발능력에 힘입어 그룹웨어 개발 및 프로젝트 기간을 단축함으로써 경쟁력을 유지해 나갈 계획이다.

에이폴스는 의류유통·인터넷·병원 등지로 특화된 고객사를 확보하고, 업종별 템플릿을 9개 수준으로 늘리는 등 ASP 수익기반 확충에 적극 나서고 있다.

## 참 고 문 헌

- 이경원·김민식, 『애플리케이션 임대서비스(ASP) 산업에 관한 연구』, 정보통신정책연구원, 2002. 2.
- 김민식, 『컴퓨팅 서비스 시장동향: ASP 시장』, 『정보통신산업동향』, 정보통신정책연구원, 2002. 2.
- \_\_\_\_\_, 『통신사업자들(Telecommunication carriers)의 ASP 진출 전략』, 『정보통신정책』, 제14권 10호 통권302호, 정보통신정책연구원, 2002. 6. 1
- \_\_\_\_\_, 『세계 ASP산업의 구조조정 현황과 전망』, 『정보통신정책』, 제14권 3호 통권295호, 정보통신정책연구원, 2002. 2. 16

- 김민식, 「ASP 사업모델별 선진 주요 업체 현황과 시사점」, 『정보통신정책』, 제14권 2호 통권294호, 정보통신정책연구원, 2002. 2. 1
- \_\_\_\_\_, 「ASP수직적 모델인 VSP의 사례와 전망」, 『정보통신정책』, 제13권 23호 통권 292호, 정보통신정책연구원, 2001. 12. 17
- \_\_\_\_\_, 「선진 ASP 산업구조 및 성공적인 생존전략」, 『정보통신정책』, 제13권 20호 통권289호, 정보통신정책연구원, 2001. 11. 1
- \_\_\_\_\_, 「국내외 ASP 시장의 발전방향」, 『KISDI IT FOCUS』, 정보통신정책연구원, 2001. 7.
- \_\_\_\_\_, 「ASP 시장의 전개 및 발전 방향」, 『정보통신정책』, 제13권 14호 통권283호, 정보통신정책연구원, 2001. 8. 1
- 모리타 수수무, 『새로운 비즈니스 모델의 패자 ASP』, Pearson Education Korea, 2000
- ETRI, 『ASP 기술/시장 보고서』, 한국전자통신연구원, 2001. 10.
- IDC, “Worldwide Application Service Provider Forecast, 2002~2006: The Future of Software as a Service,” 2002. 3.
- \_\_\_\_\_, “Who’s Making Money? IDC’s Top 10 Software as a Service,” 2002. 6.
- \_\_\_\_\_, “Counting Down: A Forecast and Analysis of the Number of ASPs, Customers, and End Users,” 2001. 9.
- Gartner, “Application Service Providers Phase Two: The Stealth Years,” 2002. 6.
- \_\_\_\_\_, “ASPs in 2002: Disappointing 2001 Market Goes Mainstream,” 2001. 11.
- \_\_\_\_\_, “ASP Six-Layer Model,” 2000. 1.