

2023년 중소기업 클라우드서비스 보급·확산 사업

우수사례집



과학기술정보통신부



정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

INNOBIZ
이노비즈협회

CONTENTS

04

2023년 중소기업
클라우드서비스
보급·확산 사업

사업 개요
사업 내용
사업 성과
사업 프로세스

04
04
06
07

(주)이브릿지
(주)러닝팩토리
(주)프로티움사이언스
(주)버넥트
주식회사 인프랩
이노와이어리스
(주)아름게임즈
(주)트렌비
(주)한길에이치씨
(주)코엠에스

10
14
18
22
26
30
34
37
40
44

08

집중지원기업
10개사

46

일반지원기업
정보통신

주식회사 디피랩
(주)인포지아
(주)볼타코퍼레이션
포스페이스랩
(주)스톡폴리오
엔베이스코리아 주식회사
이디비(주)
주식회사 엠앤엠네트웍
사회적협동조합 빠띠
(주)인커스소프트
주식회사 이노블록
(주)텍스트웨이
캣벨컴퍼니 주식회사
유저인사이트 주식회사
주식회사 에이아이네이션

47
50
53
56
59
62
65
68
71
74
77
80
83
86
89

92

일반지원기업
서비스

마일리택스
레오나해운항공(주)
(주)위벨롭먼트
주식회사 타요타
인일주택관리(주)
케이씨아이
딜라이트이앤씨
주식회사 케이원시스템
로앤컴퍼니
에스오데이터
삼영검사엔지니어링

93
96
99
102
106
109
112
115
118
121
124

127

일반지원기업
제조

맥스엘리트
주식회사 위랩
농업회사법인 (주)선산
(주)씨엠에스랩
주식회사 팜에이스
이엑스헬스케어(주)
메쥬
스타일룩
(주)코멧

128
131
134
137
140
143
146
149
152

155

일반지원기업
기타

<도매 및 소매>
주식회사 엘림글로벌
올지
<건설>
(주)효성
<금융>
빅뱅벤처스 주식회사
<보건>
좋은문화병원

156
159
162
165
168

2023년 중소기업 클라우드서비스 보급·확산 사업



과학기술정보통신부와 정보통신산업진흥원의 주관으로 국내 중소기업의 클라우드 서비스 도입을 지원하는 사업입니다. 클라우드 기반 디지털 전환을 촉진하고 이를 토대로 국내 산업 경쟁력을 강화하는 것이 주요 목표로 수요기업의 디지털 전환을 위해 기업별 업무 환경을 고려해 도입 컨설팅 및 데이터 이관, 클라우드 전환, 교육비, 서비스 이용료 등을 지원합니다.



1. 사업 개요

* 사업명

2023년 중소기업 클라우드서비스 보급·확산 사업

* 사업 목적

국내 중소기업 대상 클라우드 서비스 도입지원을 통해 클라우드 기반의 디지털 전환 촉진 등 산업경쟁력 강화

* 지원 대상

전국 중소기업 등 (중소기업기본법 제2조에 따름)

* 지원 기간

수요기업 선정일 ~ '23. 12. 31 까지(최대 8개월)

* 지원 범위

정부지원금 최대 15.5백만 원(일반지원) 또는 50백만 원(집중지원) 중 선택, 자부담금 서비스금액 20%, 부가세10% (현금, 공통사항)

* 지원 내용

수요기업의 디지털 전환을 위해 기업별 업무환경을 고려한 도입 컨설팅 및 클라우드 전환(데이터 이관, 교육비), 서비스 이용료 지원

<집중지원 및 일반지원 비교표>

구분	집중지원	일반지원	비고
지원 금액	최대 50백만 원	최대 15.5백만 원 ※ 초거대 AI 모델 활용 신청기업은 최대 18.5백만원 (컨설팅 제외)	
컨설팅	심화 컨설팅	데이터 기반 컨설팅	* 데이터 기반 컨설팅: 클라우드 추천 중심, 컨설팅 기간 15일 이내
	기업의 디지털 전환 사례발 굴을 위해 업무환경 분석을 통한 클라우드 기반 데이터 이관 및 활용 전략 마련	기업의 디지털 전환을 위해 그간('20~'22년) 컨설팅 데이터 분석을 통한 기업 맞춤형 클라 우드 추천 및 매칭	* 심화 컨설팅: 데이터 이관 중심, 컨설팅 기간 3개월 이내 * 컨설팅 종료 후 사업 종료 시까지 후속지원
선정 절차	대면평가 ※ 집중지원 선정 제외 시 일반지원으로 자동 전환	서면평가	운영 일정에 따라, 선정절차 변경 가능 (전화 인터뷰 등)
지원 기업수	10개사 이내	700개사 이상	-
자부담금	서비스 금액 20%, 부가세 10% (현금)		



3. 사업 성과

* 클라우드 공급 기업 현황

클라우드 서비스 공급 404개사, 589개 서비스

* 클라우드 도입 기업 현황

전국 중소기업을 대상으로 클라우드 서비스를 지원 중이며, 총 실적은 1,372개 기업, 3,286개 서비스 도입전환 및 이용지원

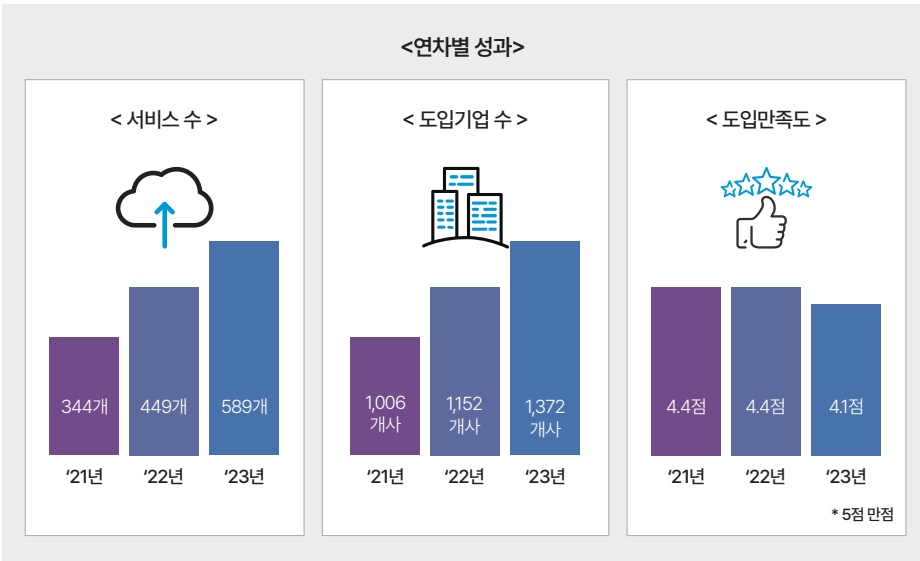
- 클라우드 서비스 사용금액에 따른 지원
(예 : 서비스 비용 100만 원 사용 시 80만 원 지원)
- 수요기업 자부담 현금 20%, 부가세별도

* 도입지원기간 : '23. 5월 ~ '23. 12월(최대 8개월)

* 주요 실적 및 성과

기업의 클라우드 도입으로 업무효율성 향상(35.7%), 비용 절감(36.5%), 보안성 향상(33.2%) 등 응답 (* '23년 사업 성과조사)

- 클라우드 도입기업 1,372개사, 도입 서비스 3,286개 서비스



* 클라우드 서비스 도입지원 현황

수요기업 1,372개사 대상 총 101.02억 원이 지원되었으며, 지원 서비스 개수는 3,286개로 SaaS(88.2%) 위주로 사용중

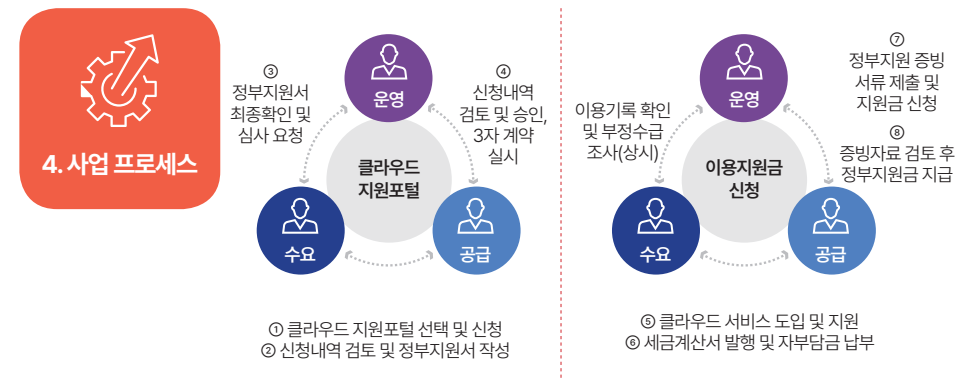
< 클라우드 도입 기업 및 서비스 현황 >

(단위 : 개, 백만원, %)

구분		업종별 도입 기업수 현황 (1,372개사)								
		정보통신업	제조업	도매 및 소매업	전문·과학 서비스업	교육 서비스업	건설업	사업 지원 서비스업	창고 및 운송관련 서비스업	기타
도입 기업	개수	419	380	157	158	38	48	21	17	134
	%	30.5	27.7	11.4	11.5	2.8	3.5	1.5	1.2	9.8
지원 금액	금액	3,309	2,610	1,154	1,216	313	296	149	107	948
	%	32.8	25.8	11.4	12.0	3.1	2.9	1.5	1.1	9.4

(단위 : 개, 백만원, %)

분야별(대분류) 도입 서비스 현황 (3,286개 서비스)				
구분	도입서비스		지원금액	
	개수(건)	백분율(%)	금액(백만원)	백분율(%)
SaaS	2,364	71.9	6,728	66.6
IaaS	331	10.1	1,498	14.8
PaaS	37	1.1	238	2.4
기타	554	16.9	1,638	16.2
합계	3,286	100.0	10,102	100.0





집중 지원기업

(주)이브릿지
(주)러닝팩토리
(주)프로티움사이언스
(주)버넥트
주식회사 인프랩
이노와이어리스
(주)아름게임즈
(주)트렌비
(주)한길에이치씨
(주)코엠에스

이브릿지

24시간 365일,
중단 없는 인프라로 미래를 연결하다



대표 박재현 홈페이지 ebridge.co.kr 대표전화 1588-7437
소재지 서울특별시 강서구 마곡중앙로 161-8, 두산더랜드파크 A동 9층



도입한 서비스

네이버클라우드, 와탭

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
20~30% 절감



의사결정시간
10~20% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
30~40% 증가

여행 서비스 에코 시스템을 구축하다

“세상에서 가장 좋은 것만 연결하는 기업, 함께 가요 더 나은 미래”는 (주)이브릿지의 Mission과 Vision이다. 2003년 설립된 (주)이브릿지는 국제공항 내 라운지 운영(전 세계 1200여개 라운지)과 면세점 운영 대행, 다양한 F&B 서비스, 호텔, 여행, 레저, 교통 그리고 공항 발렛파킹 등 다양한 서비스 제공하고 있다. 아울러 이러한 비즈니스 플랫폼을 통해 국내외 주요 신용카드사에 각종 부가서비스를 개발하여 제공하는 마케팅 업무를 수행하고 있다.

향후 (주)이브릿지는 플랫폼 기업으로 발돋움할 수 있는 잠재력을 기반으로 분산된 서비스를 통합하여 여행 서비스 생태계(에코시스템)를 구축하는 것이 주된 밸류업 방향으로 삼고 있다. 이러한 에코시스템의 중심엔 2019년 출시한 '더라운지'가 있다. '더라운지'는 프리미엄 카드 없이도 이용권 구매를 통해 전 세계 1200개 공항라운지를 이용할 수 있다는 특징이 있다. 경쟁사 대비 연회비 없이도 단건 결제가 가능한 수익 모델을 설계하고, 여기에 카드사 제휴를 통해 소비자가 부담해야 하는 비용을 낮췄다. '더라운지'는 서비스 1년 만에 20만 명에 가까운 가입자를 모으며 시장에 성공적으로 진입하였으나, 지난 3년간 코로나로 힘든 시간을 보냈고 23년 해외여행 수요가 회복되면서 가입자 70만 명을 넘어 순항 중에 있다.

유연한 IT 인프라의 필요성, 그리고 그 해결을 위한 한 걸음

(주)이브릿지는 업계 특성상 24시간 365일 무중단으로 운영할 수 있는 인프라와 해외 여행 수요 증가/감소에 유연하게 대응할 수 있는 IT 운영 인프라 구축이 필요했다. 또한 공항 매개 서비스 특성상 중단 없는 안정적인 서비스 제공을 위한 운영 및 관리체계를 구축이 시급하였으며, 또한 다양한 고객과 파트너사와의 유기적인 관계분석 및 데이터 기반의 비즈니스 전개가 필요한 상황이었다. (주)이브릿지는 기존 개발사에서 공용으로 제공하는 자체서버(On-Premise)로 메일서버, DB서버, 콘텐츠 서버, 모니터링 서버, 개발 서버 등을 운영하고 있었다. 이로 인해 실시간 서버 및 DB 모니터링이 불가능하여 장애 발생 시 신속한 대처에 어려움을 겪고 있었다. 또한 시스템 노후화에 따른 안정성 리스크가 존재하고 시스템 이중화 구성 미비로 서버 장애 시 수동으로 대응할 수밖에 없는 상황이었다.





이러한 문제점을 해결하기 위해 (주)이브릿지는 다양한 방법을 모색했다. 그러던 중 사업공고를 확인하고, 전년도 사례집을 참고하여 비즈니스에 큰 도움이 될 거라 확신했다고 한다. 1차 선정 이후 대면 평가를 진행할 때 클라우드 전환 목적과, 회사 내 IT 및 보안 전문가의 부재로 인한 진행의 어려움을 솔직하게 털어놓았고, 그 결과 집중지원기업으로 선정되었다.

선정 후 사전에 진행 프로세스와 일정을 알려줘서 전체적으로 어떤 내용으로 언제 진행되는지 알 수 있었고, 각 단계 별마다 기본적인 양식이나 매뉴얼을 제공해 줬기 때문에 가이드에 맞춰서 작성하면서 원활하게 진행되었다. 때로는 클라우드 관련된 용어를 몰라서 검색해 보거나 검색으로도 부족할 때는 메일이나 전화로 문의하는 등 과정 상 큰 어려움은 없었다.

클라우드, 보안성과 안정성 두 마리 토끼를 잡다

이번 클라우드 지원사업을 통해 자사가 운영 중인 '더라운지'라는 서비스 전체를 클라우드로 전환했다. 기존 온프레미스로 운영하던 시스템을 모두 네이버 클라우드로 전환했고, 핵심 파트너인 카드사의 보안 수준을 맞추기 위해서 보안 서비스를 대부분 PaaS와 SaaS로 추가 도입했다. 그리고 개발사에서 공통 모듈 및



서비스로 이용하던 DNS, 메일, 문자 등 인프라성 기능의 상당 부분을 클라우드 PaaS와 SaaS로 전환했다. 마지막으로 시스템과 어플리케이션 성능을 보다 면밀하게 모니터링하고 빠르게 대응하고자 '와탭' 서비스도 도입했다.

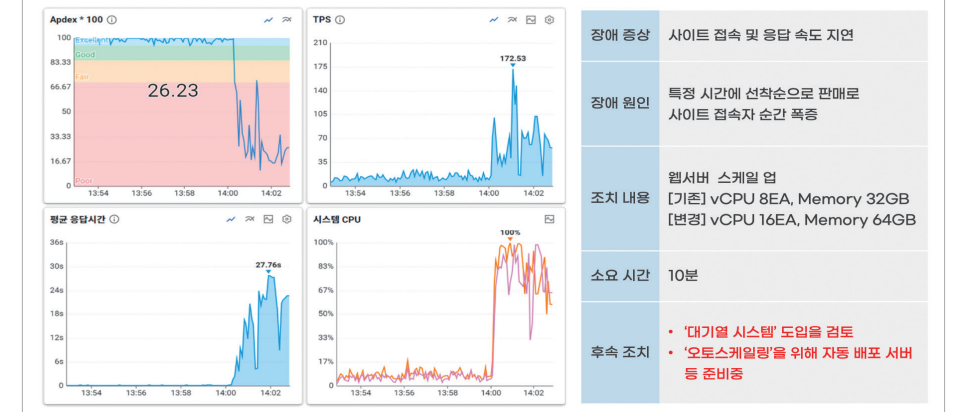
그 결과 23년 8월 카드사 공동 프로모션으로 특정 시간 접속자가 폭증되어 서버 접속 지연 현상이 있었는데, 이때 담당자들에게 실시간으로 경고 메시지를 받고, 즉시 서버를 Scale-up해서 장애 영향을 최소화할 수 있었다. 이렇게 갑작스러운 대규모 프로모션 등 사용자 증가가 예상 또는 예측 불가능한 장애 상황에서도 빠르게 대응할 수 있었다고 한다.

(주)이브릿지는 서비스 성수기/비수기 등 시즌에 맞춰 탄력적인 서비스 운영이 가능해서 비용을 최적화 할 수 있고, 개발자가 시스템 관련 이슈 처리에 소요되던 시간이 줄어들어서, 개발 업무에 집중할 수 있게 되어 개발 생산성이 제고될 것으로 기대했다. 또한 전문가의 도움 없이도 대시보드를 보고 직관적으로 이해할 수 있어서 보고 및 업무 관련 소통도 원활해졌다. 무엇보다 온라인 서비스의 안정적인 환경 구축으로 장애를 최소화함으로써 고객 만족도 상승과 비즈니스 파트너의 신뢰도 상승으로 추가 비즈니스 협의가 원활해져서 온라인 매출이 지속적으로 상승될 것으로 예상했다.

(주)이브릿지 대표이사 박재현은 “오프라인 기반으로 사업하던 중소기업에서 온라인 기반으로 사업 영역을 확장하면서 많은 어려움이 있었는데, 클라우드 전환으로 인프라 안정성과 서비스 품질 경쟁력을 높일 수 있었고, 많은 부분에서 비용도 절감할 수 있어서 아주 만족스럽습니다. 무엇보다 클라우드는 콘솔에서 다양한 지표를 한눈에 확인할 수 있고, 상세 로그 데이터까지 확인이 가능해서 업무 효율성이 높아졌고, 각종 보안 서비스 도입, 시스템 이중화, 백업, 데이터센터 Zoning으로 안정적인 플랫폼 운영과 위험 요소를 최소화 했다는 것입니다”며 금번 지원 사업을 통한 클라우드 서비스 도입 효과에 대해 만족감을 표명하였다.

클라우드 전환 성과 : 장애 대응 사례

특정시간에 접속자 폭증으로 서버 접속 지연 현상 발생했는데, 클라우드 서비스 모니터링과 와탭 APM의 이종 알림으로 빠르게 스케일업으로 장애 영향 최소화



러닝팩토리

클라우드로 성공한 Digital Transformation



대표 김남우 홈페이지 learningfactory.co.kr 대표전화 02-525-0602
소재지 서울특별시 서초구 사임당로 64, 4층(서초동, 교대벤처타워)



도입한 서비스

네이버클라우드, 온라인동영상플랫폼 KINX, NHN Dooray, 엑소스피어(올인원), 미리캔버스

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
20~30% 절감



의사결정시간
40~50% 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
20~30% 증가



언택트 시대의 Total HRD 교육 Service 전문기업

(주)러닝팩토리는 기업 및 공공기관의 임직원을 대상으로 온/오프라인 교육서비스를 전문으로 제공하는 교육기관이다. 언택트 시대에 필요한 온라인 교육서비스(사업주 원격훈련 교육기관)를 비롯해 기업체 현장직무에 필요한 맞춤형 콘텐츠를 기획, 개발하는 등 Total HRD 교육서비스를 제공하고 있다.

(주)러닝팩토리는 국내 최고의 교육기관에서 경험을 쌓은 정상의 e-러닝과 기업교육 전문가들이 대한민국 기업교육의 새로운 패러다임을 만들고 있다. (주)러닝팩토리는 미래지향적인 기업교육의 해법을 찾아 새로운 도전과 최고의 교육서비스를 추구하고, 대한민국의 기업교육을 리딩하고 있다.

전사적인 Digital Transformation 및 탈 IDC 체계 내부 목표 설정

(주)러닝팩토리는 HRD 사업수행 역량의 고도화를 위해 전사적인 Digital Transformation을 실행하고 대 고객서비스의 안정성과 신뢰성, 최신의 에듀테크 서비스를 제공하기 위한 플랫폼의 대규모 변화를 통해 인력 부족과 대내외 환경의 변화에 능동적으로 대처하고자 클라우드 지원사업을 신청하였다. 특히 업무속련도와 전문 인력 의존도가 높은 교육 사업을 내외부 전문가들의 협업 중심 체계로 더욱 고도화하고자 했다.

첫째로 사내의 모든 업무를 Paperless화하고 이메일에 의존하지 않는 업무협업체계와 재택근무, 원격근무의 환경을 갖추고자 하였다. 둘째로 IDC 기반의 서비스 환경을 클라우드로 변경하여 최신의 인프라 환경으로 업그레이드함과 동시에 유지보수 대응력을 높일 수 있는 방향으로 지원사업을 진행하였다.

전사의 DT(Digital Transformation)화와 탈 IDC라는 확실한 목표가 있었기 때문에 준비 단계에서부터 회사에 적합한 IaaS와 SaaS를 찾아 비교하고, 유튜브와 안내책자 등을 통해서 전년도의 지원 사례들을 면밀하게 검토하였다. 아울러 운영기관과 컨설팅기관으로부터 이번 지원사업을 통한 활용 방안은 물론 기술적인 사항들에 대해 컨설팅을 받은 점이 많은 도움이 되었다.

클라우드 서비스 도입을 통한 업무 효율 증진 및 서비스 안정화

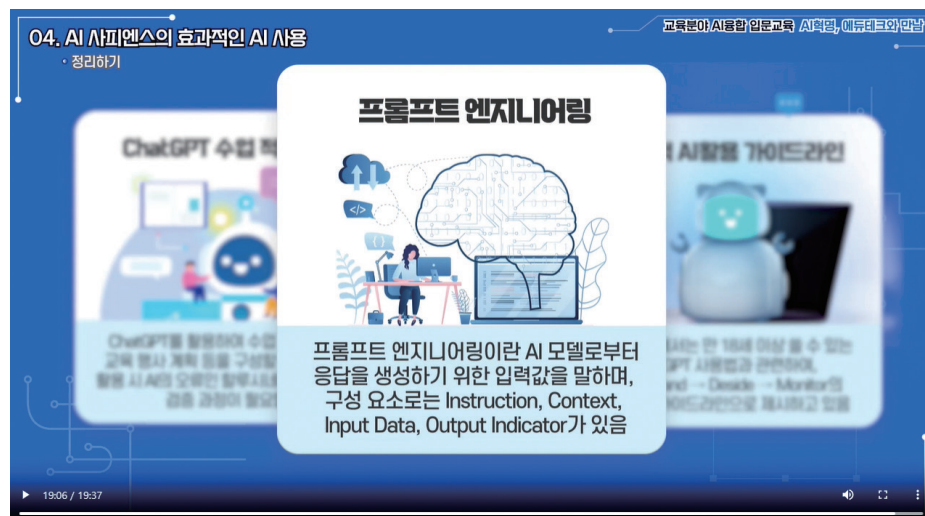
(주)러닝팩토리가 이번 지원사업을 통해 도입한 서비스는 다음과 같다.

우선 기존 2개소의 IDC(약 20개의 웹서버)를 모두 네이버 클라우드로 전환하였고, 안정적인 보안과 백업체계를 구축함은 물론 로드 밸런서를 통해 월평균 4~5만 명에 달하는 대량 학습의 원활한 지원과 DB 이중화 등을 구현하였다.

둘째, NHN의 SaaS형 Dooray를 도입하여 사내의 모든 업무 프로세스를 분석하고 이를 재정립하여 이메일과 문서를 사용하지 않고 부서간의 모든 업무수행은 물론, 고객대응까지 이루어지도록 구현하였다. SaaS의 특성을 최대한 살려서 모든 업무를 80여개의 프로젝트로 분류하였다. 그리고 이를 전 임직원이 사용하도록 하였고 임직원 변경 시에도 안정적인 업무가 수행될 수 있도록 위키 백과 방식의 업무 매뉴얼을 거의 전 부분에 걸쳐 제작, 활용하였다.

셋째, 동영상 비즈니스에 필요한 동영상 저장과 인코딩, 배포 그리고 라이브 스트리밍까지 쉽게 이용할 수 있는 동영상 솔루션인 미디버스(midibus)를 도입하였다. KINX가 직접 개발하고, 자체 보유한 CDN과 글로벌 CDN 연동으로 국내는 물론 전 세계에 끊김없는 동영상과 라이브 스트리밍이 가능하게 되었다. 그뿐만 아니라 미디버스는 SaaS 형태의 클라우드 기반 서비스로 고객에게 동영상 비즈니스의 유연성과 관리의 용이성을 제공할 수 있어 만족스러웠다. 봄, 가을과 겨울에 집중되는 학습자들의 패턴에 대응하여 이용량이 높은 콘텐츠에서부터 동영상플랫폼으로 전환하여 서비스 안정성을 크게 향상시킬 수 있게 되었기 때문이다.

넷째, 악성코드방어와 정보유출예방(DLP)이 서비스 하나로 가능한 올인원 PC보안 서비스 엑소스피어를 도입하였다. 365일 24시간 사내의 모든 컴퓨터와 노트북의 개인정보 보호에서부터 사내자료 보안, 바이러스 백신 서비스까지 적용하여 대기업 수준의 안전성과 보안성을 확보할 수 있게 되었다.

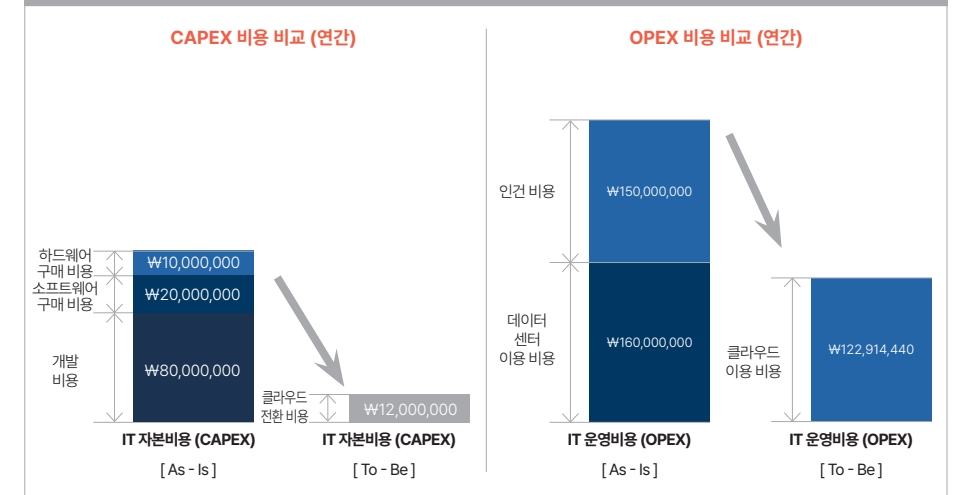


마지막으로 사내외 마케팅 및 홍보 디자인에 별도의 디자이너 공수를 투입하지 않고도 기획자들이 능동적으로 디자인 업무를 수행할 수 있는 툴(tool)인 미리캔버스를 도입하여 업무 효율을 상당 부분 높일 수 있게 되었다.

(주)러닝팩토리 김남우 대표는 "기존에는 새롭게 입사한 신입/경력 사원들이 온보딩하는데 1개월 이상이 소요되었습니다. 반면, DT화 실행 이후에 동일한 수준의 온보딩에 약 1주일 내외면 충분하게 되었고, 대 고객서비스의 안정성과 신뢰도가 크게 향상됨은 물론, 이를 운영하는 임직원들의 업무 효율성과 만족도 역시 크게 향상되었습니다. 이와 함께 업무수행의 불만족이나 부적응 등에 따른 직원 이직 비율도 큰 폭으로 감소되었습니다"라며 만족감을 표현했다. 아울러 "향후 과제로 고객센터의 고도화를 위한 SaaS를 추가적으로 검토, 도입할 계획입니다. 데이터 기반의 컨택 센터 운영과 맞춤형 교육서비스 지원을 위한 AI챗봇 서비스, 빅데이터를 추출하여 지표화 할 수 있는 분석 서비스를 새롭게 구축, SaaS 기반의 교육 강소기업으로 성장하고자 합니다"며 포부를 밝혔다.

클라우드 서비스 도입·전환 전 후 IT비용 비교

클라우드 서비스 도입 시, 자체 구축 대비 약 11억 원 절감 및 매년 약 22억 원의 비용 편익 발생



프로티움사이언스

SaaS, 비즈니스 환경을 개선하다



대표 안용호 **홈페이지** protiumscience.com **대표전화** 031-606-9000
소재지 경기도 성남시 분당구 대왕판교로 660, 유스페이스1 A동 908호 (공정센터)
 경기도 성남시 수정구 창업로 40번길, 30, 6층 (분석센터)



도입한 서비스

System Ever(통합관리), INHR+ 인사평가 솔루션, 다우오피스 클라우드 공유형, 고정자산관리시스템(uTams), 스마트빌 전자세금계산서, 전자계약 싸인오케이, Remote Call, Remote View, Remote Meeting, 미리캔버스 Pro

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



보안성
30~40% 향상



업무효율성
10~20% 증가

바이오 의약품 개발의 성공 파트너, (주)프로티움사이언스

(주)프로티움사이언스는 2021년 5월 바이오의약품 위탁개발분석생산(CDAMO) 전문 서비스기업으로 바이오텍 분야의 신약 성공에 기여하고자 설립되었다. 바이오의약품 생산을 위한 세포주개발부터 신약의 평가, 분석법 개발, 제조 공정에 이르기까지 원료의약품 및 완제의약품 생산에 필요한 모든 CMC(Chemistry, Manufacturing and Controls) 분야의 개발을 수행하는 전문과학기술 회사로 인정받고 있다. 전체적인 개발부터 부분적인 개발, 분석 또는 실험 대행이 가능하며, 임상시험 신청에 필요한 CMC 부분의 자료 작성과 허가 기관으로부터의 보완 요청 자료에 대한 컨설팅 또한 가능하다.

현재 바이오의약품 위탁개발 및 분석생산(CDAMO) 역량 구축을 위한 인프라 투자 및 인력 투자를 지속하고 있으며, 바이오 신약개발 전주기에 대한 전문성과 경험을 보유하고 있다. 신약 개발 초기부터 임상 단계에 따른 최적의 생산 공정/품질 평가/분석 등 탁월한 CMC가 가능한 인력, 장비, 시스템을 갖추고 있으며, 국가신약개발사업단(KDDF)의 CMC 전략컨설팅 지원기관으로 선정되어 국가신약개발사업에 선정된 중소 및 벤처기업의 개발단계에 있는 과제를 지원하고 있다.

효율적인 프로젝트 관리를 위한 자원 재배치 및 역량 강화 필요성 증대

회사의 규모가 커지고 프로젝트 의뢰가 증가하고 있으나, 프로젝트 관리는 엑셀을 활용한 수작업이 주를 이루고 있었다. 이에 따라 각 프로젝트들의 계약현황 및 진행현황 관리, 프로젝트에 투입되는 소모품과 시약 같은 재료자원의 구매 및 재고관리 프로세스, 프로젝트별 인적자원 투입현황 분석 등을 더 이상 단순 문서화로는 감당할 수 없다고 판단하여, 각 프로젝트에 투입되는 모든 원가요소에 대한 Master Data를 확립할 수 있는 프로젝트 통합관리형 클라





우드 ERP 시스템의 도입을 검토하게 되었다. 또한 전 세계적으로 큰 타격을 주었던 코로나 펜데믹 이후 제 2의 코로나 펜데믹 사태를 대비하고 2개의 센터로 분리된 각 지사의 유동적인 협업을 위해 화상회의, 재택근무, 원격관리 솔루션 등을 도입하며 인력 부족의 문제점을 해소할 필요성이 대두되고 있었다. 그리고 인사관리, 자산관리, 영업관리 등 각종 경영지원 업무에 요구되는 클라우드 기반 서비스 도입을 통해 관리 프로세스를 시스템화하고자 하였다.

비즈니스 환경개선을 위한 전반적인 SaaS 서비스 도입으로 자원관리 및 업무효율성 제고

(주)프로티움사이언스는 기존에 내부 데이터 관리를 위한 문서관리서버를 구성하여 IT서비스를 운영하고 있었으며, 필요할 때마다 관련 하드웨어를 구매하여 운영하다보니 이에 따른 유지보수 비용 및 인력운영 부담이 상당히 많이 발생하고 있었다. (주)프로티움사이언스는 이번 클라우드 지원사업을 통해 비즈니스 환경을 획기적으로 개선하고자 하였다.

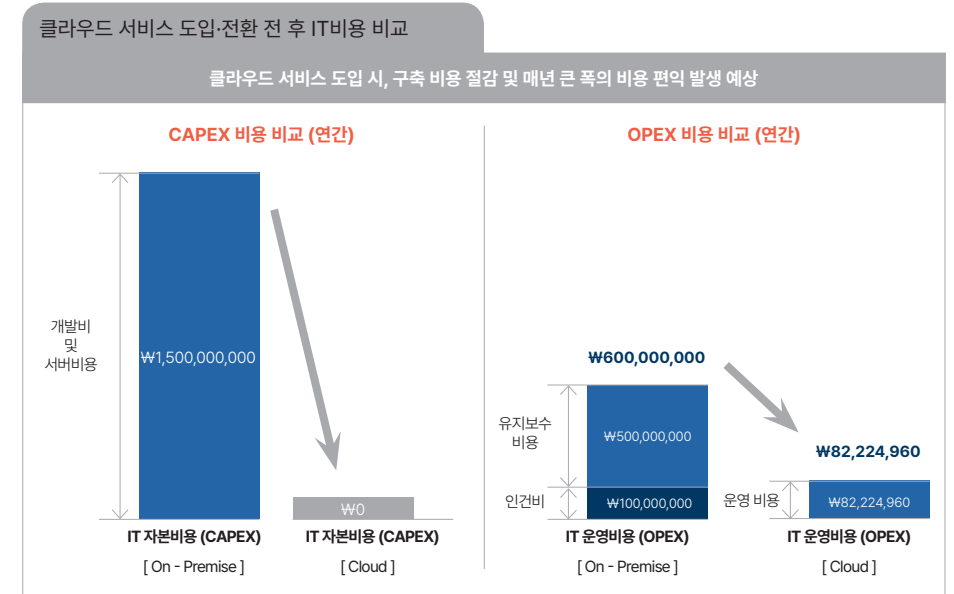
우선 각 프로젝트에 투입되는 원가를 절감하고 효율적으로 관리할 수 있는 영림원의 System Ever ERP를 도입하였다. System Ever ERP는 기존 내부 프로젝트들의 원가파악 및 관리, 재료자원의 구매/입고/출고관리, 인적자원 소모내역들이 저장된 회계시스템과 연동 가능해 업무 효율성이 큰 폭으로 향상되었다. 그리고 회사의 유형자산의 전산화와 이동/교체/수리/폐기 등의 이력 관리를 위해 유형 고정자산관리시스템(uTams)을 도입하였으며, 재료자원의 구매, 출고 프로세스를 전산화하고 다우오피스 그룹웨어 전자결재와 스마트빌 전자세금계산서를 연동하여 업무 효율성을 극대화하였다. 재택근무, 원격지원 및 화상회의 등을 위한 알서포트사의 RemoteView, RemoteMeeting, RemoteCall을 구축하여 2개 사이트 및 외부업체와의 협업을 강화, KPI와 OKR 등 목표 성과를 시각화하고 조직/

부서/개인별 성과평가 및 피드백 할 수 있도록 INHR+를 도입, 그 외에도 전자계약을 위한 SignOK, 회사 소개자료/Catalog 등을 브랜드 이미지에 맞게 Customizing 하기 위한 미리캔버스 Pro 등을 도입하였다.

이로써, (주)프로티움사이언스는 최대 15억원 상당의 시스템 구축금액을 절감할 수 있었다. 만약 자체 서버를 구축하였다면 ERP, 그룹웨어 등 각종 서버구축, 운영, 유지보수, 인건비 등 비용이 5년간 최대 15억 원 발생하였을 것으로 추정되며 클라우드 서비스를 도입함으로써 연간 운영비용은 5천만 원 미만이 될 것으로 예상하고 있다.

안용호 대표이사는 “프로젝트에 투입되는 인적자원 투입비용과 소모품, 시약 등 원재료 투입비용을 정량적으로 관리하기 시작하여 프로젝트 수주 시 효율적인 원가관리를 할 수 있는 토대를 마련해 가고 있습니다. 또한 프로젝트 수주계약 건적 시 효율적이고 합리적인 비용제시가 가능하게 되었으며, R&D 인력의 월별 프로젝트 투입 현황을 체계적으로 관리하게 되어 효율적인 인력배치가 가능하게 되었습니다”라며 클라우드 서비스 도입의 성과를 설명하였다. 또한 “이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 신규 서비스를 구축하게 되면서 임직원들의 업무 효율이 향상되었고 다양한 서비스 도입을 통해 현재 우리 회사에 필요한 서비스들이 무엇인지, 그리고 도입하면 어떤 효과를 얻을 것인가에 대한 로드맵을 그릴 수 있게 되었습니다”라며 만족감을 표시하였다.

(주)프로티움사이언스는 클라우드 서비스 지원사업을 통해 회사 내부의 자원을 더욱 효율적으로 배분하고 업무역량 강화를 통해 경쟁력을 확보할 수 있는 기틀을 구축할 수 있었다. 또한 이번 지원사업에 도입된 인적자원과 비용을 적절히 활용할 수 있는 ERP 시스템, KPI와 OKR 등 조직/부서/개인별 성과평가 및 분기/반기별 피드백을 통한 인사/성과관리 시스템 등의 클라우드 서비스들을 적극 활용하여 글로벌 바이오의약품 공정개발 및 분석서비스 전문기업(CDAMO)으로 성장 도약할 것이라고 포부를 밝혔다.



통합 시스템 구축으로 업무 편의성과 보안성을 높인다



대표 하태진 홈페이지 virnect.com 대표전화 070-7733-2025
소재지 서울특별시 용산구 한강대로7길 10-15



도입한 서비스

Amaranth 10

클라우드 서비스 도입 후 성과



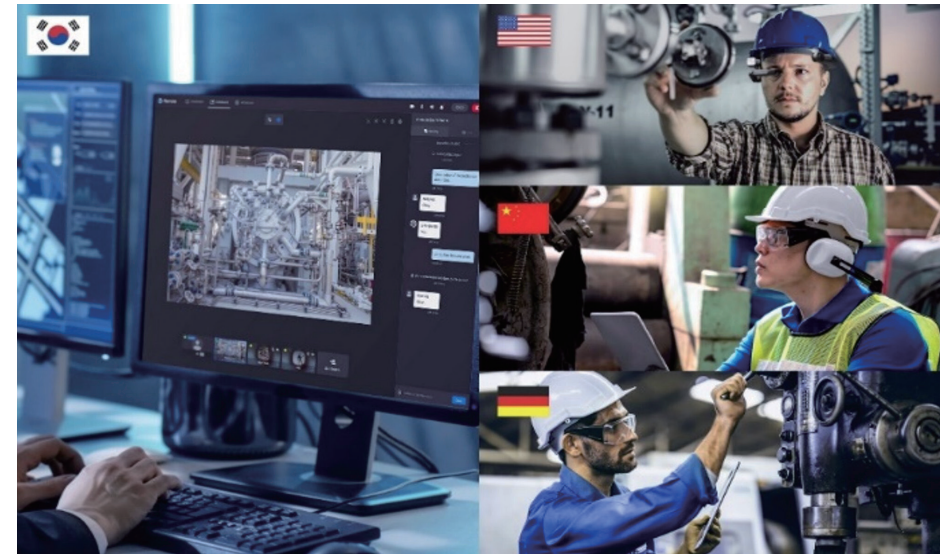
비용
50% 이상 절감



보안성
30~40% 향상



업무효율성
40~50% 증가



종합 XR 솔루션 기업으로 도약

지난 2016년 설립한 (주)버넥트는 B2B와 B2G 분야에서 증강현실(AR) 중심 XR 솔루션을 주력으로 공급하는 소프트웨어 업체다. (주)버넥트는 컴퓨터 비전 엔진인 트랙(Track)을 개발했고, XR 분야 솔루션으로 'Remote'(원격협업), 'Make'(콘텐츠 제작), 'View'(콘텐츠 뷰어), 'Twin'(3D 모니터링) 등을 제공하고 있다. 올해 초에는 유럽 시장에 우선 웹 XR 기반 플랫폼 스퀘어스(SQUARS)를 출시한 바 있다.

'Remote' 솔루션은 XR 기반 다자간 원격 협업을 지원한다. 리모트를 활용하면 원격으로 현장을 파악하고, 전문가가 AR 가이드를 통해 업무를 지시할 수 있다. 현장 작업자는 스마트글래스로 작업 정보를 볼 수 있다. 'Remote'는 해외에 생산라인이 있는 기업들이 주로 활용한다. LG에너지솔루션과 LG디스플레이 등이 (주)버넥트의 리모트 솔루션을 내부망에 구축해 활용하고 있다. (주)버넥트 하태진 대표는 "'Remote' 솔루션은 AR 포인팅을 통해 정확한 의사전달이 가능하다"며 "10개 언어 실시간 통번역 등을 통해 의사소통을 지원한다"고 강조했다.

'Make'와 'View' 솔루션은 XR 콘텐츠 제작 및 뷰어다. 기존 프로그래밍보다 손쉽게 콘텐츠를 제작, 배포, 수정하는 것이 가능하다고 (주)버넥트 측은 강조한다. 한국공항공사가 AR 기반 항공기 조종 훈련과 차량 보안검색 훈련 콘



텐츠에 (주)버넥트 솔루션을 도입했다. 비숙련자를 위한 교육훈련에 'Make'와 'View' 솔루션이 주로 활용된다.

'Twin' 솔루션은 3D 현장 모니터링 기능을 지원한다. 산업현장을 3차원으로 디지털화해서 현황을 실시간 파악할 수 있다. 한국남부발전과 한국동서발전 등이 설비 데이터를 실시간 연동해 모니터링하고 있다.

이처럼 (주)버넥트가 보유한 XR기술은 다양한 산업현장에 접목하여 자동으로 문제를 감지하거나, 스마트기기를 활용한 효율적인 검사를 통해 산업현장 문제들을 해결하고 있으며, 비싼 장비나 환경의 제약으로 인한 교육/훈련의 문제, 장비의 매뉴얼이나 오류 시 대처방안, 작업보고 등 다양한 상황에 접목하여 산업현장의 문제를 해결해 나가고 있다.

(주)버넥트는 작년 매출 50억 원에 이어 올해 65억 원을 기록하였으며, 2024년 146억 원, 2025년 229억 원을 매출 목표로 삼고 있다. 회사는 금년 7월 기업공개를 진행하고 성공적으로 공모를 마무리 한 바 있다. 이에 공모기업으로서 그간 엑셀 등 수기로 관리하고 있던 회계, 인사, 급여, 전자결재 등 경영관리 전반을 통합하여 관리할 수 있는 시스템을 구축하는 일이 시급한 과제가 되었다. 기존 수기관리에서 탈피하여 업무처리속도 개선 및 안정성을 확보하고 실시간 경영정보를 바탕으로 효율적인 경영의사결정에 활용하고자 하였다.

공모기업으로서의 위상에 맞는 통합 시스템 구축

(주)버넥트는 클라우드 서비스 지원사업을 통해 ERP와 그룹웨어를 융합한 Amaranth10 솔루션을 도입하였다. 클라우드 기반의 Amaranth10 통합 공유 시스템을 도입 적용함으로써 혼용하여 사용하고 있던 모든 앱, 솔루션 및 데이터를 연결하여 업무 편의성이 증대되었다. 또한, 클라우드 문서기반으로 보안은 물론 언제 어디서나 정보를 편리하고 안전하게 공유하고 활용할 수 있게 되었다.

ERP 회계관리 프로그램을 통해 회계담당자는 수집된 자료와 분개만 확인하고 바로 전표를 처리할 수 있게 되었다. 담당자는 "원천데이터를 다양한 관리항목들을 통해 관리하고 고정자산, 자금흐름, 세무, 예산관리 등 관리 목적에

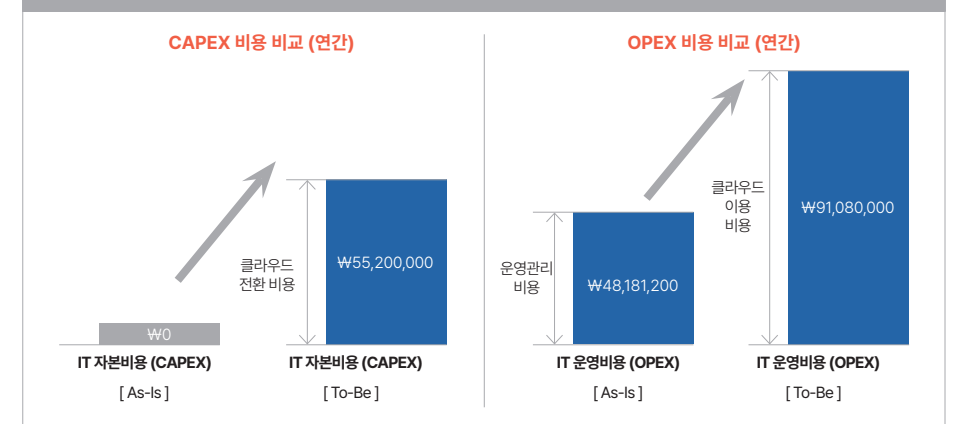


따라 이용할 수 있어 매우 편리해졌다"며 매우 흡족해했다. 또한 ERP 인사관리 프로그램으로 기존에 수기에 의존하던 업무를 시스템화하여 업무효율을 향상 시켰다. 아울러 전자결재, 전자메일, 일정관리, 메신저 등의 기능을 포함한 그룹웨어를 도입하여 조직내부 및 고객과 손쉽게 정보를 교환하고 업무를 공유할 수 있게 되었다.

다만 (주)버넥트 담당자는 "그룹웨어를 도입하면서 아쉬운 부분은 아무래도 클라우드형이다 보니 회사의 사정에 맞춰 커스터마이징하는데 제한이 있었습니다. 그래서 회사의 규정에 맞춰 관련 프로세스를 변경하여 반영하는 데에는 한계가 있었죠"라고 말하며 "향후 회사의 사업이 확대되고 매출 규모가 증가함에 따라 이에 알맞은 내부적인 프로세스 변경이 있을 것으로 생각합니다. 추후에는 이를 반영하여 구축형 ERP 및 그룹웨어를 도입할 예정입니다"라며 이후 계획을 밝혔다.

클라우드 서비스 도입-전환 전 후 IT비용 비교

신규 클라우드 서비스 확대에 의한 IT 자본비용과 운영비용 일부 증가



인프랩

맞춤형 콘텐츠 개발로 IT교육 생태계를 지원한다



대표 이형주 홈페이지 inflearn.com 대표전화 070-4948-1180
소재지 경기도 성남시 분당구 대왕판교로 660 유스페이스 1A동 405호



도입한 서비스

핵클 애자일 플랫폼

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
30~40% 절감



의사결정시간
40~50% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
40~50% 증가

'인프랩'으로 IT 배움의 장벽을 낮춘다

주식회사 인프랩은 IT 교육 플랫폼 '인프랩'을 운영하는 기업이다. '인프랩'은 IT 강사와 수강생을 연결해준다. 개발자나 일반 강사가 학습 콘텐츠를 '인프랩'에 올리면, 수강자는 원하는 강의를 구매해 듣는 식이다. 유료 강의뿐 아니라 무료 강의도 있다.

'인프랩'의 회원수는 올해 기준으로 122만 명, 수강신청 수 1,200만 건, 유저리뷰 124만 건 이상을 보유한 IT직군 특화 교육 플랫폼을 운영하고 있다. 현재까지 2천800여 개 기업과 제휴를 맺어 왔으며, 제휴 기업 직원은 IT 강자를 자유롭게 들을 수 있다. 그리고 플랫폼 안에는 질문/답변, 블로그, 스터디 등 학습 커뮤니티 기능뿐만 아니라 멘토링 기능을 통해 관심분야 멘토-멘티 매칭 기능, 수강자의 체계적인 레벨 향상을 위한 강의 로드맵 기능 등 다양한 학습 기능도 함께 제공하고 있다.

또한 주식회사 인프랩은 풍부한 학습자 데이터 및 기업교육 훈련 정보를 바탕으로 IT업계 온라인 채용 및 커리어 네트워킹 플랫폼 '렐릿'을 운영하고 있다. '렐릿'을 통해 구직자를 대상으로 개인 프로필과 이력서를 작성할 수 있게 하는 [프로필 작성] 기능, 프로필을 공개된 장소에 오픈하여 댓글을 작성하거나 추천할 수 있는 [허브] 기능 등을 제공하고 기업에게는 채용공고 업로드를 통해 지원서를 받고 ATS(Applicant Tracking System)를 통해 전형관리를 할 수 있는 기능을 제공하고 있다.

이처럼 주식회사 인프랩은 적절한 기술 교육과 기업의 인재 유치에 도움을 주고, 구인구직간 정보 불균형을 줄이는 등 한국 IT분야 생태계 발전에 기여하고 있다.



클라우드로 정밀하고 구체적인 서비스를 제공한다

그 동안 주식회사 인프랩은 고객의 인적사항 및 활동 데이터를 기반으로 다양한 정보를 고객에게 제공하고 있었다. 다만 키워드 기반의 단순 추천 서비스만을 제공하였고, 제공 방식 및 결과에 대한 분석 또한 대부분 수작업으로 진행하는 등의 어려움이 있었다.

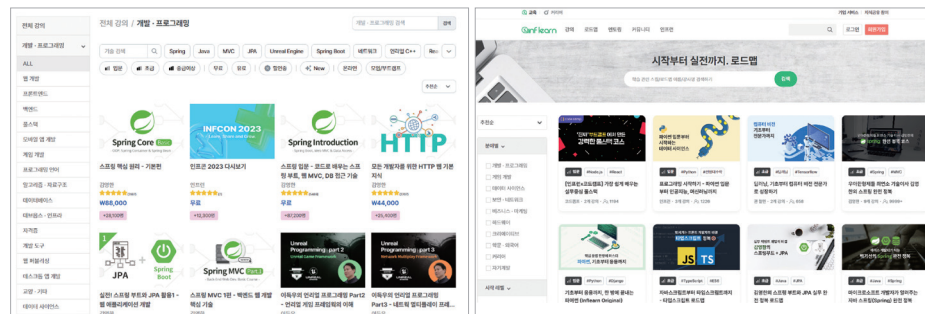
그래서 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 첫째로, 유저 데이터(학습자, 강사, 멘토 등) 및 온라인 교육시장 데이터를 분석하여 '인프랩'이 보완해야 할 콘텐츠를 명확하게 파악하고 제작하는데 집중하고자 하였다. 두 번째로, 학습자의 웹상에서의 서비스 사용 패턴(학습시간, 학습요일, 학습기능 이용 방법 등), 개인데이터(보유강의, 확보 스킬) 그리고 취업플랫폼 '렐릿'에서 확보한 이력서 데이터를 활용한 정밀한 교육 추천 시스템을 개발하고자 하였다. 덧붙여 콘텐츠 추천 외에도 멘토 추천, 스터디 모임 추천, 커뮤니티 성 글 등을 추천해 주는 기능을 통해 유저 편의성을 증진 시키고 유저에게 보다 큰 가치를 제공하고자 계획하였다. 이를 통해 시장 동향에 맞는 아이템들을 지속적으로 제공하여 신규 고객 유치를 확대하고 이탈률을 최소화하고자 하였다.

먼저 주식회사 인프랩은 클라우드 서비스 심화 컨설팅 과정을 통해 사업개요부터 사업 Framework 등 비즈니스 모델에 입각하여 무엇을 명확히 해결하고 발전시켜야 하는지를 구체화하였다. 클라우드 서비스 도입의 적합성과 도입이후 과제 및 해결 방안을 고려하였다.

이를 통해 핵클이라는 SaaS형 클라우드 서비스를 도입하였다. 이로써 데이터 분석관련 다양한 편의 기능과 안정적인 서비스를 제공하는 최적의 솔루션을 도입하여 직접 개발에 따른 구축비용 등을 절감하였다.

핵클은 맞춤형 교육콘텐츠 및 추천서비스 개발을 위한 A/B 테스트를 지원하는 클라우드 기반 데이터 분석 솔루션이다. 핵클의 플래그라는 서비스를 활용하여 추천 시스템 상에서 사용자에게 추천하는 기능을 보다 쉽고 안정적으로 관리할 수 있게 되었다. 유저에게 적용된 추천기능에 대한 버그 혹은 오류 발생 시 간단한 클릭 몇 번으로 장애해결이 가능하고 적용된 콘텐츠 및 추천시스템에 의한 데이터가 이상이 있는 경우 빠르게 해제 후 수정이 가능하게 되었다.

또한 핵클의 A/B 테스트 기능을 활용하여 향후 제공하는 콘텐츠를 개선하고 강화하기 위한 데이터를 축적하고 이를 분석하는 도구로 이용하고 있다. 이를 통해 어떠한 추천 모델이 더욱 유저들에게 필요한 콘텐츠를 추천하는 지 비교

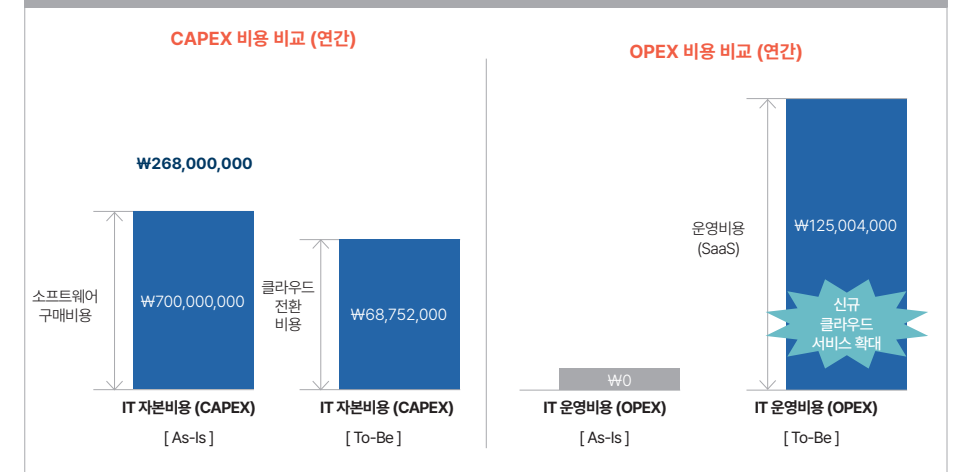


분석이 가능하여 점진적으로 유저에게 더 나은 방향의 추천 모델을 적용할 수 있게 되었다.

주식회사 인프랩의 이형주 대표는 "이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 구축한 개인화 추천 시스템을 통해 다양한 파생 효과들이 발생하고 있습니다. 첫째는 사용자의 학습 효율이 향상되고 학습 동기가 떨어지거나 지루함을 느껴 이탈하는 등의 가능성이 낮아졌습니다. 두 번째로 학습자의 만족도가 높아져 서비스 이용자의 확대를 기대할 수 있게 되었습니다. 마지막으로 추천 시스템의 효율적인 운영을 통해 비용을 절감하고 수익이 증대되는 효과를 얻을 수 있게 되었습니다"라며 만족감을 표했고 "향후에도 지속적으로 시장의 변화와 학습자의 요구사항 변화에 신속히 대응하여 구직자에게 맞춤 채용뿐만 아니라 채용 목표를 분석하여 필요한 교육까지 서비스하고, 구인기업에는 빅데이터 기반의 맞춤형 추천 서비스를 제공할 계획입니다"며 포부를 밝혔다.

클라우드 서비스 도입·전환 전 후 IT비용 비교

데이터 이관 및 연동을 통한 초기 클라우드 전환에 따른 소요비용과 클라우드 운영비용 발생



이노와이어리스

클라우드 도입으로 글로벌 시장에
한발 더 가까이 다가가다



대표 광영수 홈페이지 innowireless.co.kr 대표전화 031-788-1700
소재지 경기도 성남시 분당구 서현로 190 이노와이어리스 빌딩



도입한 서비스

베이스핀글로벌 OpsNow360

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
20~30% 절감



의사결정시간
20~30% 축소



보안성
20~30% 향상



업무효율성
50% 이상 증가



나눔과 상생을 바탕으로 파트너의 꿈과 희망을 키워가는 세계 일류 기업 Innowireless

이노와이어리스는 2000년 설립 이후, 23년 동안 무선망 품질 측정 분야에서 다양한 제품군을 공급하고 있다. 국내 통신 사업자 및 미국, 영국, 폴란드, 일본, 인도, 중국 6개의 지역 거점을 중심으로 해외 지사인 아큐버를 통해 해외 통신사 고객들에게 우수한 성능의 무선망 측정 및 분석 기능의 제품과 서비스를 제공한다.

2022년 이노와이어리스의 연 매출은 1,329억 원으로 전체 매출액 중 수출 비중이 78%를 차지하고 있다. 이 가운데 무선망 최적화 솔루션이 전체 매출의 32.1%를 차지한다. 무선망 최적화 솔루션은 서버 기반의 통신 품질 측정 및 분석 기능을 제공하는 제품으로 해외 통신사 매출 비중이 크고, 해외 업체들도 전문성 높은 제품들을 선보이고 있어 경쟁이 치열하다. 그런 만큼 가상화 기반의 서버 제품들을 클라우드 네이티브로 확장 가능한 유연한 시스템으로 전환하고, AI/ML과 결합하여 분석 자동화 기능을 제공하는 것은 이미 통신 관련 시스템의 미래라고 해도 과언이 아니다. 이러한 상황 속에 클라우드를 도입은 너무도 당연한 일이다.

이노와이어리스의 또 다른 과제는 본사 외 6개의 해외 지사에서 각각 운용중인 분석용 데모 시스템을 중앙에서 효율적으로 통합, 관리해야 하는 것이었다. 이 역시 업무 효율성 및 비용 절감을 위해서 개선이 시급한 상황이었다.

철저한 사전 준비로 완벽한 시나리오를 만든다

회사는 클라우드 네이티브로의 전환을 해야 한다는 목표 의식은 있었지만 경험 있는 클라우드 전문 인력이 없었다. 구체적으로 어디서부터 출발을 해야 하고 단기와 장기 목표는 어디까지 설정을 해야 하는지, 어떤 서비스와 툴을 사용할 것인지, 모니터링과 보안은 어느 수준까지 제공을 해야 하는지 많은 부분들이 막연한 상황이었다.



이미 글로벌 경쟁업체들은 클라우드 네이티브로 전환을 한 상황이며 분석 자동화는 통신업계의 트렌드가 되어 클라우드 네이티브의 제공은 회사의 기술 수준을 판단하는 척도가 되어 버렸기 때문에 기다릴 수만은 없는 상황이었다. 이러한 깊은 고민에 빠져 있을 때, 이노와이어리스는 클라우드 지원사업을 접하게 되었다. 그리고, 이노와이어리스는 클라우드 지원사업이 회사에 반드시 꼭 필요한 사업이었음을 직감했다. 그래서 2023년도 클라우드 지원사업에 대한 사전 공고가 나기 전부터 준비하기 시작했다. 회사가 나아가고자 하는 방향성과 클라우드 지원사업의 필요성이 반영된 신청서를 차근차근 준비하였다.

이러한 각고의 노력과 치밀한 준비 기간을 거쳐 마침내 최종적으로 집중지원기업으로 선정될 수 있었다. 덕분에 프로젝트 시작 전, 사전 기술 미팅을 통해 클라우드 전문 컨설턴트들과 함께 눈높이에 맞는 목표를 설정하고 방향성을 잡을 수 있었다.

공급사의 맞춤형 컨설팅을 통한 최적의 솔루션 구축

이노와이어리스는 이번 클라우드 지원사업을 통해 글로벌 경쟁업체 수준의 컨테이너 기반 관리 자동화가 가능한 클라우드 네이티브 시스템으로 전환하고, 재확용이 가능한 모듈식 개발 방법을 구현하고자 했다. 또한, 글로벌 고객이 요구하는 높은 보안성을 마련하고, 장기적으로 비용 절감이 가능한 효율적 시스템을 구축하고자 하였다.

첫 번째로, 단기 프로젝트로 지사가 AWS에서 운용중인 무선망 측정 및 분석 데모 시스템에서 개별 버전의 소프트웨어를 중앙에서 리전 배포의 형식으로 단일 소프트웨어를 설치할 수 있도록 절차서에 따른 CI/CD 중앙화 체계를 구축하였다.

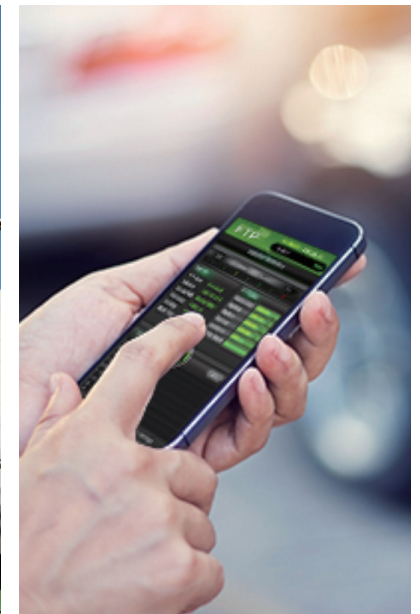
두 번째로, 장기 프로젝트로 개발 서버에 쿠버네티스 기반의 컨테이너 서비스를 구축하여 Deployment, Scheduling, Scale & Management의 오케스트레이션 기능이 가능하도록 하였다.

세 번째로, 베스핀글로벌의 OpsNow360을 이용하여 인프라 리소스의 사용과 비용을 실시간으로 산정하고 관리할 수 있도록 하고 OpsNow Security를 통한 보안 지표를 가시화 하여 보안 체계에서 필요한 부분을 3rd Party 소프트웨어를 통해 보완하였다. 고객이 가장 많이 사용하는 AWS 서비스를 타겟으로 시스템을 개선하고자 했고 실제 AWS에서 제공하는 다양한 무료 툴이 있었지만 클라우드 네이티브 기능의 범위가 넓어 다양한 3rd Party 제품들을 추가적으로 구축하였다. 베스핀글로벌에서 제공하는 관리툴 또한 잘되어 있었지만 범용 서비스 툴이기 때문에 회사의 사정에 맞는 기능에 100% 부합하지는 않는 점을 보완하여 설계하였다.

장기적인 클라우드 네이티브 전환 지속 의지

이노와이어리스의 유민호 연구소장은 “이번 클라우드 네이티브 구축과 관련하여 내부적으로 장단기 2가지의 목표를 가지고 있었습니다. 내부적으로 단기 목표는 100%, 장기는 30% 정도 완료했다고 평가를 하고 있죠. 클라우드 네이티브로의 전환은 현재 50% 수준에 와 있지만 단기간의 사업 성과라고 하면 2주간 소요되던 CI/CD 리전 배포가 2시간이면 된다는 것입니다. 또한 각 지사별로 다른 버전을 하나로 통합하고 리전 배포가 가능해짐에 따라 업무 효율성이 50% 이상 개선되었다고 할 수 있습니다. 남은 장기 목표는 마이크로서비스와 단계별 보안성 향상, Azure와 GCP 및 OpenStack 등 고객이 필요로 하는 다양한 클라우드 환경을 지원하는 것으로 새로운 기술들을 지속적으로 접목, 습득하고 내재화해야 하는 부분입니다”라며 말했다. 또한 “무선망 품질 측정 분석 시스템의 클라우드 네이티브 전환이 잘되면 다른 기능의 서비스 시스템까지 확대하여 클라우드 네이티브로 전환할 계획을 가지고 있습니다. 이 경우 자동화의 개념과 더불어 H.W 인프라 비용절감 및 소수의 운용 인력만으로도 관리가 가능하며, 무엇보다 분석에 사용되는 인프라 리소스가 많이 필요로 하면 H.W 리소스를 자동 증설 했다가 리소스가 남으면 자동적으로 축소할 수 있도록 스케줄 관리도 가능하여 업무 효율이 높아질 것으로 기대하고 있습니다”며 향후 계획을 피력하였다.

더불어 “클라우드 지원사업에서 집중지원기업으로 선정되면서 베스핀글로벌과 같은 전문성 있는 기업으로부터 컨설팅과 기술지원을 받아 클라우드 네이티브 시스템을 단계별로 구축할 수 있어 기뻐했습니다. 일반지원기업으로 선정되어 단순히 소프트웨어만 사용하는 개념이었다고 하면 개발팀의 관심을 이끌어 내기가 어려웠을 것으로 생각이 됩니다. 집중지원기업으로 선정되면서 개발자들이 중심이 되어 적극적으로 참여하고 주도적으로 프로젝트를 추진하고 있는 점은 가장 만족스러운 부분입니다”라며 감사의 뜻을 전했다.



아름게임즈

글로벌 유저를 잡아라! 클라우드, 변화무쌍한
시장에 안정적이고 유연하게 대응하다



대표 강병중 홈페이지 www.arumgames.com 대표전화 070-8667-0880
소재지 경기도 성남시 분당구 대왕판교로645번길 12



도입한 서비스

네이버클라우드플랫폼(클라우드 서버, 클라우드 분석 솔루션)

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
50% 이상 향상



업무효율성
50% 이상 증가



Beautiful Life, Beautiful Games!

지난해 국내 콘텐츠산업의 수출액은 100억 달러를 넘어섰다. 문화체육관광부와 한국콘텐츠진흥원에 따르면 지난해 국내 콘텐츠산업 수출액 추정치는 103억9,000만 달러, 우리 돈으로 약 12조3,730억 원에 달하는데, 영화와 음악, 웹툰 등 11개 콘텐츠 장르 중 가장 큰 비중을 차지한 건 게임 산업이다. 약 8조 3,125억 규모의 수출로 산업 내 67.2%의 점유율로 성장을 이끌었다.

그 중 두각을 나타내고 있는 게임 기업 중 하나가 바로 (주)아름게임즈다. (주)아름게임즈의 대표 게임인 '판타지 타운'은 '2016 차세대 게임 콘텐츠 선정', '2017 모바일 게임 스타 어워즈 우수상', 2020년 구글 플레이 베스트 캐주얼 게임 선정 등 개발력과 게임성을 인정받고 있다.

또한 2022년 8월에는 네오위즈와 글로벌 히트작인 '고양이와 스프'의 IP를 활용한 SNG 게임 개발 계약을 체결한 바 있다. 고양이와 스프는 네오위즈 자회사 하이드리가 개발한 힐링 모바일 방치형 게임이다. 아기자기한 만화풍 일러스트와 손쉬운 조작법으로 대중성과 게임성을 인정받으며 글로벌 시장에서 누적 다운로드 2500만 건을 기록하는 등 큰 인기를 얻었다.

강병중 (주)아름게임즈 대표는 "귀엽고 아기자기한 일러스트의 고양이와 스프는 SNG 장르와 매우 어울리는 게임"이라며 "글로벌 이용자 많은 사랑을 받고 있는 고양이와 스프 IP를 색다르고 재미있게 즐길 수 있는 게임으로 개발하겠습니다"며 포부를 밝혔다.

지속가능한 성장을 위한 해외리전을 가진 클라우드 서비스 도입 필요성

(주)아름게임즈는 모바일게임 서비스를 글로벌 게임유저 및 게임 퍼블리셔를 대상으로 제공하고 있으며, Android·iOS 및 광고 채널을 통한 고객관계 유지를 통해 수익을 창출하고 있다.

따라서 글로벌 모바일 게임 이용자들이 즐길 수 있는 다양한 장르의 게임 콘텐츠를 안정적으로 제공하기 위해 운영에 필요한 핵심 자원의 확보와 관리가 무엇보다 시급했다. 또한 대외적으로 지속적인 게임개발 업체 증가와 모바일 게임 플랫폼 기반 MMORPG의 시장 점유율 지속세에 따라 해당 시장에서의 경쟁력 제고가 필요하였다. 이러한 대내외적인 시장 환경 변화에 대응하여 고객 확보와 기업 이미지 제고를 통한 매출 향상을 이루기 위해서는 서버 등 운영 안정성 확보와 시스템 오류/버그에 대한 신속한 처리 및 예방이 요구되었다.

지금까지는 데이터베이스서버, 웹서버 등 각종 서버 및 인증정보/게임정보 관련 데이터베이스를 클라우드 환경으로 구현하여 모바일 게임을 운영하고 있었다. 그러나 사업영역확대와 신규 모바일 게임 런칭을 위한 인프라 구성

이 필요한 시점이며, 국내뿐만 아니라 해외 이용자에게도 안정적이고 유연한 서비스 대응이 꼭 필요한 상황이었다. 왜냐하면 기존 운영체제로는 현재 서버 운영현황에 대한 모니터링이나 버그/오류 등의 신속한 원인 파악이 어렵고 DB 등의 이중화 미비로 장애 발생에 대한 리스크도 존재하고 있었기 때문이다.

서비스 안정성, 보안성 강화를 위한 추가 증설과 보안 아키텍처 설계

(주)아름게임즈는 이번 클라우드 이용지원 사업을 통해 NCP의 IaaS 기반의 클라우드 서버에서 신규 MMO 게임(와글와글 기사단)을 서비스하고 보안 및 안정적인 서비스를 위하여 VPC를 적용하였다. 또한 글로벌 유저 대응을 위해 해외리전 운영 클라우드 서비스를 적용하고 오토스케일링을 통하여 유동적으로 서버를 관리하기로 했다. 또한 게임서버 퍼포먼스 확인하여 이에 따른 로그 적재/분석을 위한 솔루션을 구성하였다

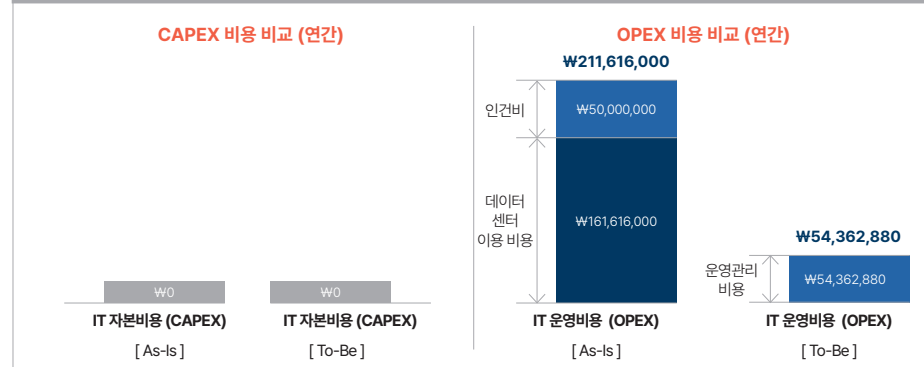
(주)아름게임즈는 이번 신규 모바일 게임 출시에 대한 클라우드 기반 서비스 도입으로, 기존 IDC 이용 시와 비교하여 연간 운영비용이 2억 원 수준에서 5천여만 원으로 4분의 1 수준으로 감소될 것으로 기대하고 있다. 신규 서비스의 클라우드 서버에는 기존 서비스에 적용되지 않은 다른 네트워크와 분리된 VPC를 구성하여 사용함으로써 강력한 보안 및 안정적인 서비스가 가능하게 되었다.

(주)아름게임즈 강병중 대표는 “신규 게임 서비스에 클라우드 서버를 사용함으로써 물적 비용 절감 및 인적 비용 절감에 대한 큰 효과가 있었습니다. 이번 지원사업을 통한 비용 지원으로 인해 안정적인 서버를 구축할 수 있었고 유저들의 행동 패턴 및 지표 설계에 큰 도움을 받을 수 있었습니다”라며 만족감을 표명하였다.

“앞으로 클라우드 서버를 사용하는 것 이외에 다양한 솔루션을 도입할 계획입니다. 이번 지원사업은 기간이 짧아 도입하기 어려웠으나 향후 직원교육 등을 통해 여러 솔루션을 추가할 계획입니다. 마지막으로 아름다운 게임을 만들겠다는 사명과 같이 밝고 즐거운 게임으로 글로벌 게임 시장에서 돋보일 수 있도록 노력하겠습니다”라며 향후 계획을 밝혔다.

클라우드 서비스 도입·전환 전 후 IT비용 비교

월도 수 2개 기준, 매년 약 1억 5천 이상의 비용편의 발생 예상



tren:be



트렌비

데이터 기반의 차별화된 고객만족 서비스 도입

대표 박경훈 홈페이지 trenbe.com 대표전화 1522-2538
소재지 서울특별시 서초구 서초대로 77길 41 대동2빌딩 11층



도입한 서비스

핵심 애자일 플랫폼

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
20~30% 축소



업무효율성
50% 이상 증가

전 세계 최저가 AI 스캐너 (주)트렌비

(주)트렌비는 한국, 영국, 미국, 독일, 이탈리아, 프랑스, 일본 등 전 세계 주요 명품 쇼핑거점에 해외지사 및 물류센터를 가지고 있는 글로벌 온라인 명품 플랫폼으로 국내 소비자와 기업을 대상으로 온/오프라인을 통해 명품 판매 사업을 수행하고 있다. 명품은 가격대가 높고 가품이 비일비재하기 때문에 (주)트렌비는 믿고 구매할 수 있는 시스템이 가장 중요하다. 이를 위해 (주)트렌비는 직원들을 해외 영국, 독일, 미국 법인에 상품소싱, 큐레이션, 정품검수 전문가들로 구성하여 소규모 구매 대행업체가 감당할 수 없는 리소스를 갖췄다. 따라서 일반 오픈마켓 방식의 직구서비스들과 달리 (주)트렌비는 믿을 수 있는 제품 공급을 위해 제품 하나하나 (주)트렌비의 공신력 있는 이름으로 제공하고 있다.

(주)트렌비의 핵심 서비스는 창업 초기부터 구상했던 '전 세계 최저가 AI 스캐너'이다. 이는 (주)트렌비의 기술력이 가장 많이 녹아든 서비스이기도 하다. 이러한 기술로 하루에 250만개가 넘는 명품을 검색해 소비자에게 전 세계 최저가 정보를 제공하고 최종 구매까지 할 수 있도록 도와준다. 이는 여타 다른 구매 플랫폼 서비스와 구분할 수 있는 가장 큰 차별점이자 경쟁력이라 할 수 있다.

(주)트렌비는 '패션테크'를 실현하기 위해 트렌봇의 기술 고도화에 초점을 맞추었다. 트렌봇 안에는 크레 두 가지 기능이 있다. '트렌봇 스캐너'와 '트렌봇 AI'다. 트렌봇 스캐너는 여러 사이트를 다니며 필요한 정보를 수집하는 역할, 트렌봇 AI는 세일가 등을 모니터링하면서 가격 경쟁력 추이 등을 분석하는 역할을 한다. 이러한 기능 덕분에 소비자는 수많은 선택지 중 가장 베스트를 쉽고 편하게 고를 수 있게 되었다.

문제는 점점 이커머스와 명품이 결합된 비즈니스의 특성상 안정적인 운영을 기반으로 한 고객에 대한 신뢰도 확보가 더욱 중요해졌고, 시장에서의 경쟁 심화, 고객의 다양화, 확장된 온라인 경험으로 정교해진 고객의 요구사항 등에 대한 대응 및 충족을 위한 데이터 분석 기반의 차별화된 개인화 서비스 제공이 요구되고 있는 상황이라는 점이다. 또한 명품시장의 지속적인 성장세에도 불구하고, 과도한 경쟁 등으로 인해 주요 명품 커머스 앱의 사용자는 감소되는 추이를 보이고 있으며, 영업 손실 또한 증가하고 있었다.



데이터 분석 1건당 24시간에서 1시간으로 단축되다

(주)트렌비는 이번 클라우드 지원사업을 통해 고객 신뢰도 기반의 차별화된 온라인 명품 유통의 비즈니스 특성과 흔들림 없는 비즈니스 지속가능성을 위한 클라우드 기반 서비스를 도입하기로 하였다.

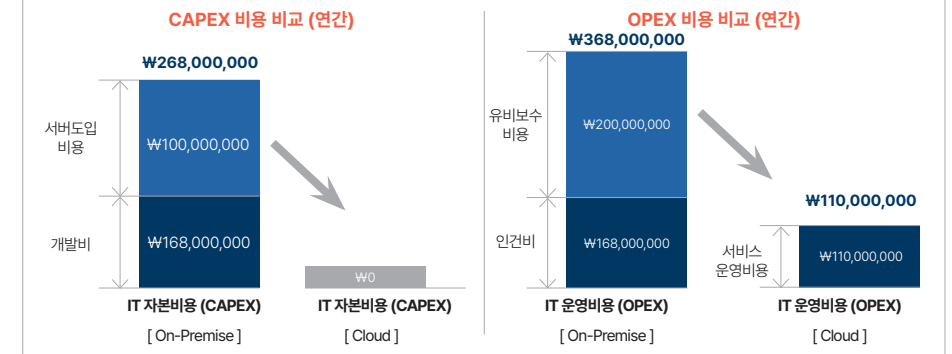
집중지원 기업으로 선정된 이후 컨설팅 과정을 거치면서 (주)트렌비는 무엇보다 고객 경험 개선, 감정 알고리즘 등의 가설 수립, 검증, 분석을 위한 데이터 분석툴이 필요한 상황이라 판단되었다. 그래서 개발과정 없이 SaaS 기반의 서비스로 전환 가능한 액셀 애저일 플랫폼을 도입하였다. 이를 통해 수익성 제고를 위한 가설검증 등 다양한 형태의 데이터 분석을 진행하였고, A/B 테스트를 실행함으로써 이에 따른 리포트를 활용하여 의사결정을 지원하였다.

(주)트렌비의 안석민 CTO는 "기존에도 고객경험 개선, 감정 알고리즘 검증 등을 위한 데이터 분석 툴을 사용하고 있었으나 기존 툴은 기능이 제한적이며, 분석에 소요되는 시간이 1건당 24시간이 소요되었습니다. 그러나 현재는 데이터 분석 1건당 50% 이상 감소가 예상되고, 이렇게 형성된 이커머스와 관련한 핵심 지표 설정 및 지표 관련 데이터 분석 결과를 기반으로 기업성장에 필요한 유의미한 결과를 도출하고 있습니다"라며 감정 알고리즘 개발과 데이터 분석 시간 감소로 인한 업무효율성 향상 및 생산성 제고에 대한 효과를 설명하였다. 또한 "클라우드형 SaaS 제품 도입으로 많은 개발비용과 운영비용이 절감될 것으로 기대합니다"고 비용측면에서 효율적인 서비스 활용이 가능했다고 말했다.

아울러 (주)트렌비는 향후 '명품 감정'의 알고리즘 개발을 위해 '이미지 인식', '카테고리 분류' 등의 인공지능 클라우드 서비스 도입을 검토하고 있다. 명품 감정의 경우 감정사의 지식을 기반으로 감정함에 따라 물량이 늘어나면 효율이 떨어지며, 인적오류에 대한 리스크도 존재하는 현실이다. 현재도 가품/진품에 대한 데이터는 축적하고 있으나 오프라인을 통한 확인만 이루어지고 있는 점을 개선하여 차별화 나갈 계획이다. (주)트렌비의 안석민 CTO는 "향후 고객 확보 및 매출 증진을 위한 데이터 기반의 지속적인 서비스를 개발할 것입니다. 고객에게 제공되는 서비스 및 기능 개선에 대한 핵심 사업부문에 대한 디지털화로 시장경쟁력을 강화해 나갈 예정입니다"라며 포부를 밝혔다.

클라우드 서비스 도입-전환 전 후 IT비용 비교

클라우드 서비스 도입 시, 자체 구축 대비 약 2억6천만원 절감 및 매년 약 2억 5천만원 비용 편익 발생 예상



한길에이치씨

미래 ITS(지능형 교통 체계 : Intelligent Transportation System)를 책임지다



대표 김홍길 홈페이지 www.hangilhc.com 대표전화 031-431-2005
소재지 경기도 안산시 단원구 산단로 325, 410~413/602~603호



도입한 서비스

NHN클라우드(Compute / Network / Security / Managed)

클라우드 서비스 도입 후 성과



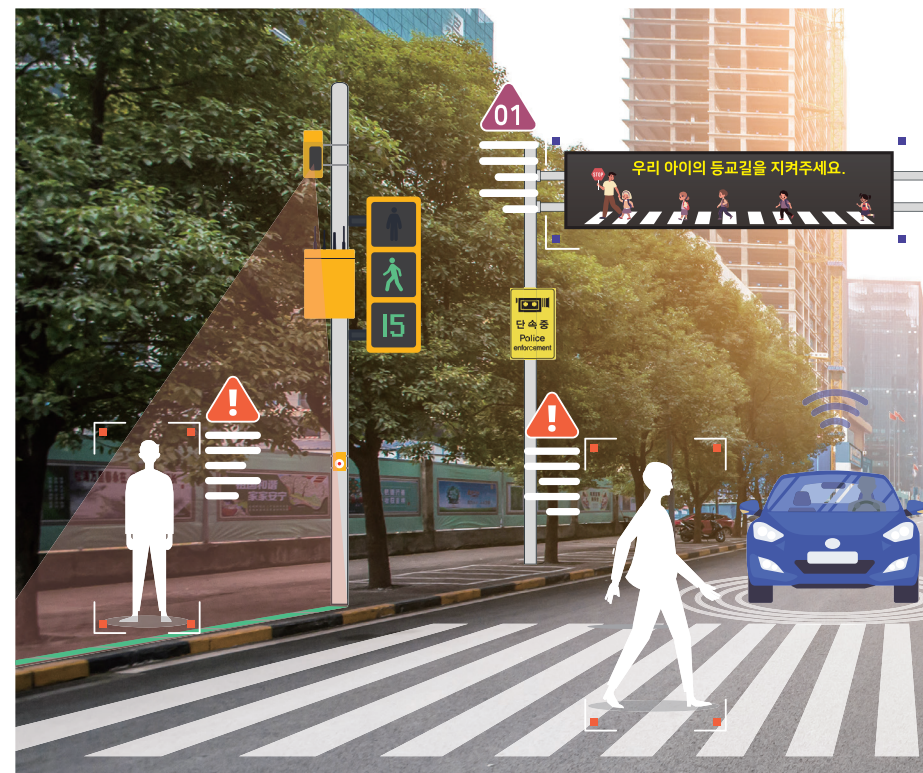
비용
50% 이상 절감



보안성
1~10% 향상



업무효율성
50% 이상 증가



지능형 교통 전광판과 교통신호 연계장치 통합 제어기

교통 약자에 대한 따뜻한 관심 교통 시스템 전문기업 한길에이치씨

(주)한길에이치씨는 1999년 (주)한길엔디케어로 출발하여 전자/정보통신 분야의 법인 분리를 통해 2007년 「(주)한길에이치씨」를 설립하였다. 그리고, 지금까지 무선 네트워크 기술을 적용한 첨단 제품으로 끊임없이 진보된 기술력을 선보여 국내 교통 시스템 선진화에 기여하고 있다.

현재 교통 시스템 전문기업으로 LED교통신호등, 교통신호 제어기, 잔여시간 표시기, 스마트 음향신호기, 보행신호 음성안내 보조장치, 지능형 바닥신호등과 같은 교통안전 시설물의 신호관련 시설/장치류와 태양광 광섬유 발광형 표지판, 지능형 교통 전광판, 과속경보 시스템 표지, 제한속도 가변형 어린이보호구역 표지 등 교통정보 시스템과 관련하여 IoT 및 BLE 기술을 접목한 지속적인 연구개발과 전문 제조업체로서의 생산, 설치 및 유지보수 사업을 진행 중이다.

ITS시대의 선도를 위한 솔루션 개발

(주)한길에이치씨는 이번 클라우드 지원 & 전환 사업을 통해 교통안전 시설물의 ICT접목과 같은 첨단 제품화 추세를 반영하고 미래 스마트 시티의 ITS시대를 선도했다. 자체 스마트 트래픽 시스템 솔루션을 개발하고 각 시설물 간



과속경보시스템 과 제한속도가변 어린이보호구역 표시

연동되는 정보를 수집하여 클라우드로 통합 운영하는 시스템을 개발하기 위한 IssS 서비스가 필요했다. 아울러 교통 트래픽 예상과 측정을 위한 SaaS 분석툴을 이용하여 클라우드 서비스 플랫폼 최적 설계를 통한 솔루션 개발 효율을 극대화하고자 하였다.

(주)한길에이치씨는 이번 지원사업을 통해 IaaS 기반의 NHN 클라우드 서비스(Compute / Network / Security / Managed)를 활용하였다. 물론 진행에 있어 클라우드 서비스 이용 업체와 컨설팅 수행 업체 그리고 당사의 하드웨어/소프트웨어 개발자 및 외부 개발 협력업체등의 유기적인 협조 체제 유지 및 소통 등이 필요한 프로젝트여서 일괄 통합 운영하는 어려움도 있었다고 한다.

그러나 IT인프라의 노후에 따른 문제점을 컨설팅 업체와 클라우드 서비스 업체와의 협업을 통하여 이중화 및 DR구성 등 동사가 필요로 하는 이상적인 클라우드 서비스 인프라를 구성할 수 있었다. 또한 전문적인 컨설팅과 기술지원을 통해 시설물과의 보안 이슈 등을 소프트웨어 개발 및 통신 프로토콜 정의에 반영하는 등 클라우드 서비스를 안정적으로 이용하고 솔루션 개발을 진행하는데 큰 도움이 되었다고 한다.

서버의 클라우드 이전으로 보안성과 안전성 Up↑, 위험은 Down↓

자체 스마트 트래픽 시스템을 개발함에 있어 클라우드 IaaS 인프라 서비스를 기반으로 개발환경 구성에 활용하였다. 개발진행에 따라 운영 서버 이중화 및 재해복구 구성 등 패키지의 트래픽 분석에 적용하였다.

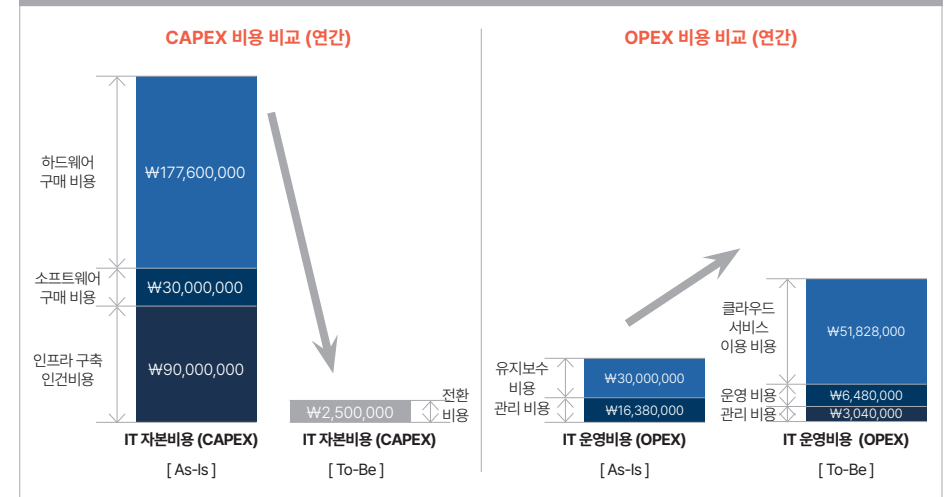
그 결과 기존 노후 서버를 활용하는 것과 대비하여 서버 데이터의 운영에 안정성을 확보, 대규모 투자가 불가피한 상황에서 서버투자 비용을 절감할 수 있었다. 또한 서버의 클라우드 이전을 통해 보안성을 강화하고 서버의 이중화 구성을 통해 안전성을 강화하고 위험을 최소화시켰으며 고성능 GPU를 통해 모니터링 체계 개선으로 오류 발생 시 운영 복원력 향상에 따른 비즈니스 민첩성이 확보되었다. 뿐만 아니라 기존 서버를 이전 관리함으로써 개발 및 운영 환경을 개선하여 개발 생산성이 제고되었다.

(주)한길에이치씨 김홍길 대표는 “이번 집중지원 기업으로 선정되어 우선 충분한 예산확보로 원하는 시스템의 적절한 가용성 테스트에 활용할 수 있었습니다. 또한 전문 컨설팅 업체를 통한 심화 컨설팅 과정을 통해 향후 클라우드 서비스의 안정화 이행 전략수립에 많은 도움이 되었습니다”라며 만족스런 미소를 보였다. 또한 “만약 저희와 유사한 업체에서 진행을 한다면 클라우드 서비스 인프라 구성 시 자체 하드웨어 전문가가 있다면 큰 도움이 될 것으로 생각됩니다”며 조언을 아끼지 않았다.

(주)한길에이치씨는 2024년 초까지 자체 스마트 트래픽 시스템 솔루션(STS) 프로그램을 개발 완료하여 클라우드 서비스 기반의 통합 솔루션을 시장에 출시함으로써 매출 증대를 기대하고 있다. 또한 이를 통한 교통사고율 감소로 공공의 교통안전 향상에 기여하고자 하며, K-ITS에 기반한 해외진출을 모색할 예정이라고 한다.

클라우드 서비스 도입·전환 전 후 IT비용 비교

클라우드 전환에 따른 큰 폭의 IT 자본비용 감소 및 신규 클라우드 서비스 확대에 의한 IT 운영비용 일부 증가



코엠에스

통합 솔루션으로 핵심 사업의 디지털화를 구현하고,
공정 프로세스를 표준화하다



대표 황선오 홈페이지 co-ms.co.kr 대표전화 043-212-2257
소재지 충청북도 청주시 흥덕구 공단로 98번길 77 (송정동)



도입한 서비스

설비 통합 관제 및 실시간 모니터링 시스템

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
40~50% 절감



의사결정시간
10~20% 축소



보안성
20~30% 향상



업무효율성
10~20% 증가

World Best FA Solution Frontier

(주)코엠에스(CO-MS)는 Customer Oriented Manufacturing Solution의 약자로 Smart Factory 시대에 발맞추어 혁신적인 제조 솔루션과 장비를 다양한 산업분야에서 고객사의 Needs에 맞게 제작할 수 있는 자동화 제작 전문 기업이다. (주)코엠에스는 2006년 설립하여 반도체 및 검사 자동화장비 전문기업으로 성장하였으며, 핵심 기술인 고속 초정밀 장비 제어기술, Laser 응용기술, 머신비전 검사기술을 바탕으로 다양한 산업 분야에서 고객의 니즈를 충족하는 전문 장비를 개발하여 공급하고 있다. 회사는 장비의 설계부터 제작까지 전공정에서 이와 관련한 핵심 기술과 전문 엔지니어를 보유하고 있다. 특히 전체 엔지니어의 45%가 평균 10년 이상의 경력을 보유하고 있으며 정밀 가공 설비를 다수 보유하여 고객사의 니즈에 부합하는 대응이 가능하다. 또한 해외에 거점을 둔 Agent를 통해 수출 장비에 대한 유연한 대응 및 현지 C/S가 가능한 경쟁력을 확보하고 있다.

핵심사업부문 디지털화를 통한 EIS(경영자 정보 시스템) 도입

(주)코엠에스는 이번 지원사업으로 통합 솔루션을 도입함으로써 핵심사업부문에 대해 디지털화를 구현하고 공정 프로세스를 표준화할 수 있었다. 이로써 비즈니스 민첩성을 확보할 수 있게 되고 문제점 발생 시 신속한 원인파악과 해결 방안 제공을 통해 운영복원력을 높일 수 있게 되었다. 현재는 설비 가동 상태, 진척현황을 원격으로 어디서나 모니터링 및 관리 가능하게 되어 설비 장애 발생 시 사유와 비중을 분석하여 설비 예지보전 기본 자료로 활용하고 있다. 또한 표준화된 프로세스와 효율적인 프로젝트 관리로 생산성 제고 및 위험 최소화의 효과를 기대할 수 있게 되었다.

(주)코엠에스의 황선오 대표는 "장비를 제작함에 있어, 가공품이 차지하는 비율이 상당히 높습니다. 클라우드 도입으로 가공 효율을 개선되어 가공시간 감소되면서 전체 생산 일정이 단축되는 효과가 있을 것으로 판단됩니다. 실제 작업시간과 가동시간의 차이에 대해 분석해보니 실제로 가공효율을 30% 증가시킬 수 있었습니다"라며 만족감을 드러냈다.

클라우드 서비스 도입-전환 전 후 IT비용 비교

신규 클라우드 서비스 확대에 의한 IT 자본비용과 운영비용의 증가



일반 지원기업 정보통신업

주식회사 디피랩
(주)인포지아
(주)불타코퍼레이션
포스페이스랩
(주)스톡폴리오
엔베이스코리아 주식회사
이디비(주)
주식회사 엠앤엠네트웍
사회적협동조합 빠띠
(주)인커스소프트
주식회사 이노블록
(주)텍스트웨이
갯벨컴퍼니 주식회사
유저인사이트 주식회사
주식회사 에이아이네이션

디피랩

문제는 클라우드에 맡기고,
회사는 핵심 가치에 집중하다



대표 민성해 홈페이지 dplab.kr 대표전화 070-7732-1023
소재지 서울특별시 국제금융로8길 34, 오륜빌딩 405호



도입한 서비스

네이버 클라우드 플랫폼

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
50% 이상 증가

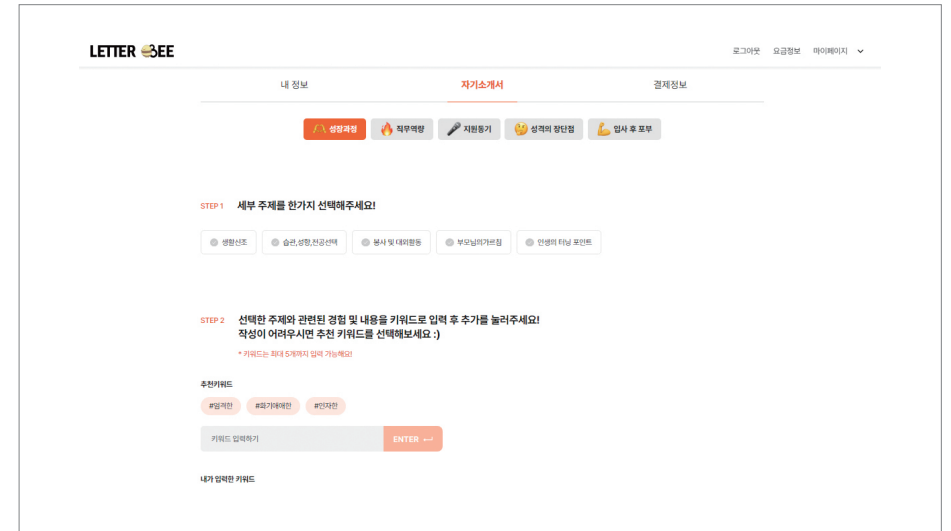
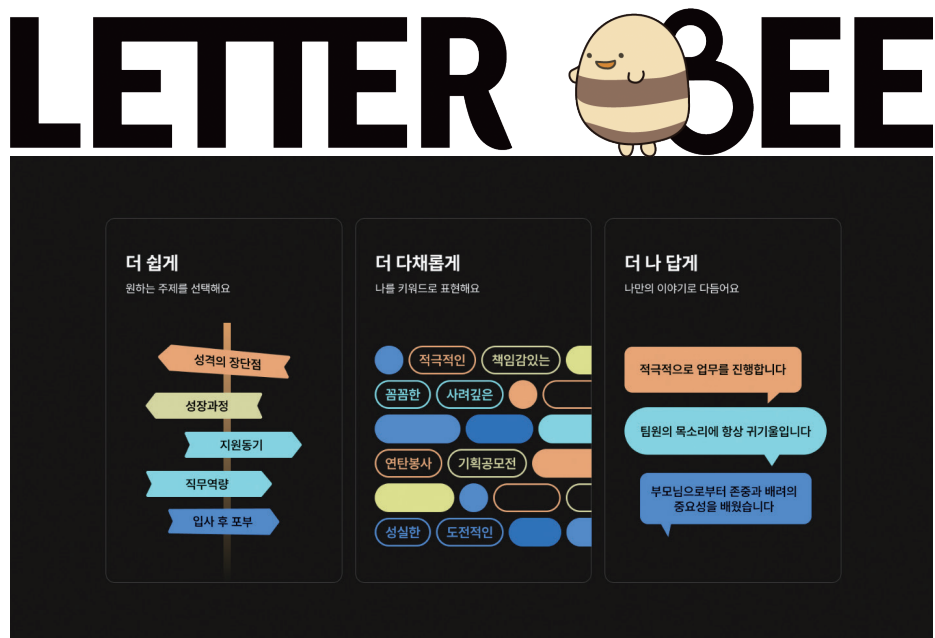
챗봇에서 음성봇까지, 탄력 있는 대화를 만들어갑니다

(주)디피랩은 챗봇과 음성봇을 사용하기 위한 솔루션과 생성형 AI를 활용한 서비스를 제공하는 AI 대화 서비스 전문 기업이다. 현재 네이버 클라우드 플랫폼의 Competency Partner, 코스콤의 협력사이며, 금융, 보험, 보안, 비즈니스, 유통 등 여러 산업분야에서 AI 대화 관련 다양한 프로젝트 경험을 가지고 있다. (주)디피랩은 AI chatbot 1세대 기업으로서 자연스러운 대화모델을 지향하며 산업의 트렌드 변화에 따라 챗봇에서 음성봇으로 진화하는 시대적 요구에 발맞춰 고객 맞춤형 서비스를 제공하고 있다.

(주)디피랩은 다년간의 프로젝트 노하우를 기반으로 챗봇과 음성봇 시나리오를 고도화하는 프로젝트를 진행하고 있다. 민성해 대표는 “챗봇에서 음성봇으로 진화하는 현시점에서 음성봇 도입을 위한 기존 챗봇 시스템을 고도화하거나 동일한 AI솔루션을 사용하고자 하는 시장의 니즈를 충족시키기 위해서는 대화모델 구축 후, 학습셋의 지속적인 관리가 필요합니다. 어린 아이에게 말을 가르치는 것처럼 사용자의 다양한 발화 패턴을 추가하는 등의 학습이 필요하죠. (주)디피랩은 AI 프로젝트 경험과 노하우를 기반으로 대화 디자이너(Conversation Designer)를 양성하고 있습니다”라고 밝혔다. 덧붙여 “다양한 AI 솔루션이 더 가치 있게 쓰일 수 있도록 교육을 통한 대화모델 방법론을 체계적으로 연구하고 기업에서 필요한 인력을 아웃소싱할 수 있도록 전문 인력을 육성하여 필요한 사이트별 전문 인력 서비스를 제공코자 노력합니다”며 환하게 웃었다.

클라우드 지원사업으로 안정적으로 서비스를 개발하다

(주)디피랩은 클라우드 지원 사업을 통해 생성형 AI 서비스 레터비를 제공하기 위한 하드웨어 및 네트워크 관련 인프라를 직접 구축함에 있어 발생하는 여러 문제들을 해결하고자 했다. 레터비 서비스를 위해서는 서버 구매, 네트워크



구축, DB 구축, 보안, 방화벽 등의 인프라가 필요했는데, 이를 회사가 직접 구축하기에는 초기 투자 비용과 운영, 유지보수에 필요한 인력과 자원 투입이 부담스러운 상황이었다. 이러한 상황 속에서 2023년 클라우드 지원사업은 단비와 같았다. 지원 사업을 통해 관련 인프라를 구축함으로써 비용과 인력 등의 부담은 줄이고, 핵심가치인 레터비 개발에 집중할 수 있었다.

(주)디피랩은 네이버 클라우드 플랫폼의 Storage, LoadBalancer, Cloud DB for MySQL, SSL VPN, Server, Public IP, NAT Gateway 등의 서비스를 활용하여 회사의 인프라를 강화하였다. 클라우드 환경에서 서버를 생성함으로써 인프라 운영 부담을 줄이고 비용과 시간을 효율적으로 활용할 수 있었다. 특히 VPC(가상 사설 네트워크) 환경에서 IT 인프라를 안전하게 구축하고 관리할 수 있었으며, 로드 밸런서를 활용하여 서버의 성능과 부하량을 고려해 일부 서버 장애 시 다른 서버로 자동 분산하여 서비스의 안정성을 확보할 수 있었다.

이러한 클라우드 환경의 서비스 선택과 활용은 레터비 프로젝트에 많은 도움이 되었다. 레터비 프로젝트를 수행함에 있어 필요한 서비스를 유연하게 조합하여 안정성과 성능을 극대화하고, 환경 구축에 필요한 복잡한 작업들을 간소화할 수 있었다. 클라우드 플랫폼의 다양한 서비스를 적재적소에 활용함으로써 레터비 서비스를 개발하는 데 필요한 기반을 안정적으로 마련할 수 있었다. 챗봇과 음성봇 관련 프로젝트를 진행하는 회사에서 디자인하기 어려운 하드웨어, 네트워크 인프라를 서비스를 적용함으로써 생성형 AI 서비스 레터비를 신속하고 안정적으로 제공할 수 있었다.

(주)디피랩의 민성해 대표는 “클라우드 지원사업을 통해 회사는 기획과 개발에 집중할 수 있었습니다. 그 결과 레터비 프로젝트를 성공적으로 완료하고, 베타서비스를 성공적으로 론칭할 수 있었으며, 이제는 정식 오픈을 준비하고 있죠. 클라우드 플랫폼의 안정성과 유연성을 활용하여 프로젝트는 원활하게 진행되었고, 이로써 빠르게 서비스를 개발하고 제공할 수 있었습니다. 이를 통해 시장에 빠르게 진입하고 사용자들에게 혁신적이고 안정적인 서비스를 제공할 수 있게 되었다.”며 지원사업에 대한 성과에 만족해했다.

인포지아

클라우드로 디지털 트랜스포메이션에 한 발을 내딛다



대표 남상훈 홈페이지 inforzia.io 대표전화 02-6959-2540
소재지 경기도 수원시 영통구 광교로 107



도입한 서비스

플로우(flow) / 해움 IT 세무·회계 기장 서비스

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
30~40% 축소



보안성
10~20% 향상



업무효율성
50% 이상 증가



사물인터넷(IoT)과 빅데이터를 활용하여 보다 안전한 세상을 꿈꾸다

(주)인포지아는 안전 관제와 관련된 소프트웨어를 개발하는 기술 기업이다. 기존의 복잡하고 관리가 필요한 안전 관리 시스템에 자체 개발한 사물인터넷(IoT) 플랫폼 '플로몬(Flomon)'을 적용해 시각화, 효율화하는 게 이들의 일이다. (주)인포지아를 이끌고 있는 남상훈 대표는 20여 년간 IT 관련 관제시스템 소프트웨어 기업에서 근무한 경력에 있는 업계 전문가이다. 시스템 관제 기술과 IoT를 융합해 좀 더 안전한 세상을 위한 플랫폼을 만들고자 2020년 2월 동료들과 함께 (주)인포지아를 설립했다.

(주)인포지아를 관통하는 핵심 기술인 플로몬은 기업의 다양한 장치와 외부 데이터들을 안전하게 연결하여 데이터를 수집·모니터링하고 궁극적으로 기업의 새로운 인사이트를 얻을 수 있도록 지원하는 지능형 IoT 플랫폼이다. 다양한 산업 분야에서 사용되는 센서와 장치들에서 생성되는 데이터를 코딩없이 수집, 가공하고 시각화를 통해 시각화까지 제작이 가능하다.

궁극적으로는 빅데이터 형태로 수집된 데이터를 활용해 시설물의 안전 정보를 분석할 수 있는 기반을 마련하고, 체계적으로 재난을 예방할 수 있는 시스템이라고 할 수 있다. 또한 플로몬에 탑재되어 있는 브라우저 기반 Flow Engine과 간편한 AI 진단 설계를 통해 복잡한 IT, IoT 환경에 빠르게 적용시킬 수 있다. 이로써 끊임없이 변화하는 비즈니스 요구사항에 완벽하게 적응할 수 있다.



남 대표는 “플로몬은 현재 시설물 안전 관제, 원격전원관리, 인공지능 기반의 작물 질병 예측 진단 서비스, 분산 에너지 관리 등 다양한 분야에 적용되고 있습니다. 예를 들어 시설물 안전 관제는 교량이나 경사면, 건물, 지하 시설물 등에 광센서와 변위계 센서 등을 배치하고, 해당 시설물에 대한 위험도를 인공지능으로 예측하고 경보합니다”라고 말했다. 이어서 “원격 전원 관리 시스템의 경우 엔지니어들이 현장에 방문해서 유지 보수하기 어려운 장소 등에 IoT 기반 누전 차단기를 두어 원격 제어가 가능하도록 합니다. 덕분에 현장의 안전사고를 줄일 수 있는 건 물론 현장 출동도 줄여 비용을 절감할 수 있죠”라고 덧붙였다.

(주)인포지아는 이번 클라우드 서비스 지원사업을 계기로 수기에 의존하고 있던 내부 회계 관련 업무를 효율적으로 수행하고, 내/외부 프로젝트 수행시 커뮤니케이션을 더욱 원활히 할 수 있는 솔루션을 도입코자 하였다. 그리고 플로몬(IoT 플랫폼)을 보다 안정적으로 운영하기 위해 IaaS 서비스로 전환하고자 하였다.

비대면 커뮤니케이션의 어려움을 클라우드로 극복하다

우선 보다 효율적인 업무관리를 위하여 ‘플로우’ 서비스를 도입하기로 결정하였다. 플로우 도입 이후 프로젝트 담당자별로 진척도를 체크하고 전체적인 프로젝트 일정을 점검하고 파악하기가 용이해졌다. 또한 그간 구두와 문서로만 진행되던 것을 온라인상에서 협업 툴을 이용하여 서로간의 업무 파악과 이슈를 쉽게 도출할 수 있어 프로젝트 일정 지연되는 것을 예방할 수 있게 되었다.

그리고 회계관리 프로그램인 헤움을 도입하고 회사의 기장서비스를 동시에 의뢰하였다. 덕분에 회사의 매출매입 현황 등 손익데이터를 손쉽게 제공받아 파악할 수 있게 되었다. 그리고 회사 전체 사업 현황에 대해 직원들과 공유함으로써 직원들에게 좀 더 목표 의식을 가지고 근무하는 변화가 일어났다.

(주)인포지아의 남 대표는 “클라우드 서비스를 이용함으로써 기존의 문서, 전화, 대면 등의 업무들을 비대면으로 전환할 수 있게 되었습니다. 특히, 비대면 환경에도 불구하고 커뮤니케이션에 어려움을 최소화할 수 있었고, 데이터 기반의 의사결정을 할 수 있어 기업의 디지털 트랜스포메이션에 한 발짝 다가설 수 있었던 것 같습니다.”라며 이번 지원사업에 대한 고마운 뜻을 전했다.



볼타코퍼레이션

문서관리 프로세스를 혁신하여 비효율을 제거하다



대표 이문혁 홈페이지 www.bolta.io 대표전화 070-8018-8841
소재지 서울특별시 강남구 테헤란로5길 7 13층



도입한 서비스

자버문서(인사관리) / 자버문서(문서관리)

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
50% 이상 향상



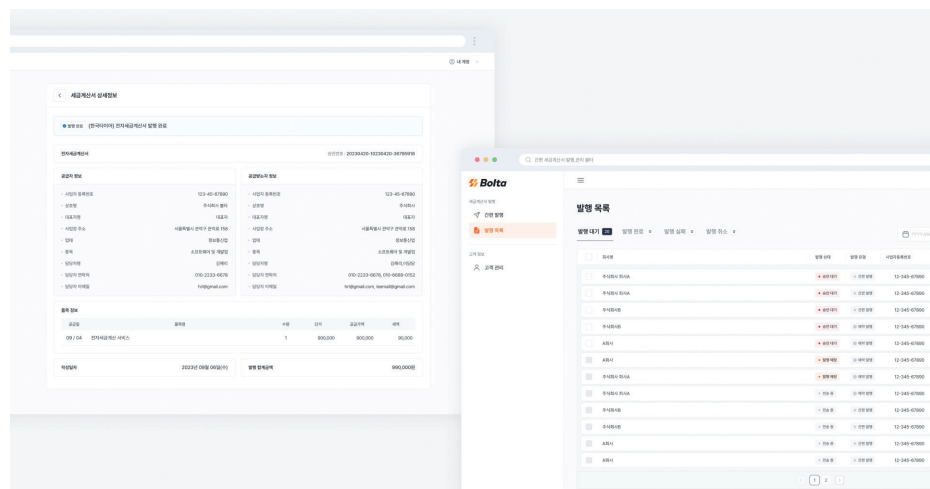
업무효율성
50% 이상 증가



번거로운 세금계산서 발행, 관리를 보다 쉽게

(주)볼타코퍼레이션은 전자세금계산서 발행과 관리 과정에서 발생하는 번거로움과 비효율을 해결해 주는 SaaS형 '볼타' 서비스를 제공한다. 이용자는 볼타를 이용해 전자세금계산서를 손쉽게 발행할 수 있으며, 발행 이후에도 간편하게 관리할 수 있다. 이를 통해 기업은 불필요한 인력과 시간 낭비를 줄이고 업무 효율성을 대폭 향상시킬 수 있다. (주)볼타코퍼레이션은 전자세금계산서의 불편함을 기술로써 해소하는 것을 시작으로 B2B 거래 분야에 AI를 적용, 기업 간 거래를 '쉽고, 편하고, 빠르게' 변화시키는 것을 목표로 하고 있다.

2023년 4월 (주)볼타코퍼레이션은 네이버 계열의 투자사인 '스프링캠프'로부터 시드 투자를 유치하였으며, 지난해는 중소벤처기업부의 기술창업 지원 프로그램인 팁스(TIPS)에 선정되어 기술의 우수성을 인정받았다. 팁스는 세계 시장을 선도할 수 있는 우수한 기술력을 보유한 유망 기업을 정부와 민간 투자사가 함께 발굴해 투자하는 프로그램이다. 향후 2년간 최대 7억 원의 연구개발(R&D) 자금과 사업화 및 해외마케팅 등을 지원한다. 이문혁 (주)볼타코퍼레이션 대표는 "이번 팁스 선정을 통해 탄탄한 프로젝트 팀을 만들어, B2B 거래 프로세스 자동화에 박차를 가하겠습니다"라며 포부를 밝혔다.



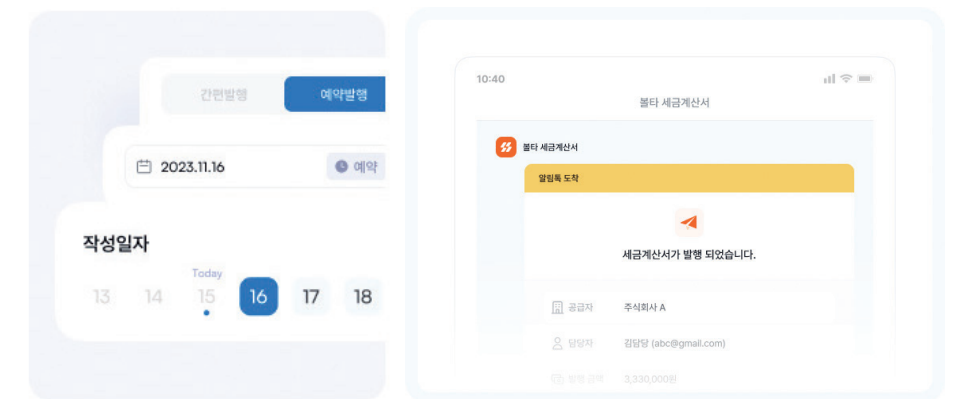
(주)볼타코퍼레이션은 출시와 함께 유료 고객을 유치하며 스타트업을 중심으로 확산되고 있다. 이미 글로벌 기업부터 프랜차이즈 기업까지 다양한 산업과 업종에서 사용되고 있으며, 출시 2개월 만에 200개 이상의 고객을 확보해 빠르게 성장하고 있다. 현재는 미국 투자사의 러브콜을 받아 빠른 후속 투자를 완료하여 더 완성도 높은 서비스를 고객들에게 제공할 계획이다. 이번 투자 유치로 제품개발과 마케팅 활동을 강화하고, B2B 거래 혁신을 위한 추가 기능을 출시할 예정이다.

문서관리 프로세스 개선으로 업무효율과 만족도를 높인다

(주)볼타코퍼레이션은 이번 클라우드 서비스 지원사업을 계기로 회사 내부 문서관리 프로세스를 개선하고자 데이터 기반 전자문서 관리 서비스인 '자버'를 도입하였다. 자버 서비스 도입 이전에는 회사의 모든 서류를 종이로 출력 후 스캔하여 저장하는 형태로 업무 프로세스를 구성하였으나 업무효율성 측면에서 개선이 필요하였다. 특히 법인 인감으로 도장을 찍어서 서류를 생성하는 것 자체가 너무 비효율적이었다. 문서관리가 중요하다는 인식은 있었으나 당장 매출에 영향을 크게 주지는 않은 상황이라 개선에 대한 우선 순위가 낮았다, 그러다보니 서류 분실 등 여러 문제가 도출되고 있는 상황이었다.

현재 (주)볼타코퍼레이션은 내부 결재문서를 모두 클라우드 서비스인 자버로 처리하고 있다. 통장사본 등 필요한 서류를 클라우드에 취합하고 임직원들의 근로계약서부터 프리랜서 외주 계약까지 전자계약으로 진행하고 있다. 또한 이제는 문서 프린트를 하지 않고 모두 이메일 등으로 공유할 수 있게 되었다. 또한 자버 무료 서식 서비스를 활용하여 증명서, 계약서 등 업무에 필요한 양식을 제공받고 있으며, 회사 내부적으로 사용하는 문서를 직접 전자문서화하여 제공받을 수 있게 되었다.

(주)볼타코퍼레이션의 이 대표는 "임직원들이 초기에 서비스를 적응하고 배우는 데에 간단한 교육이 필요하였으나, 다들 금방 적응하였습니다. 종이로 출력해서 스캔하고, 별도로 관리하는 시간 낭비가 주당 10시간 이상 줄었습니다. 언제든 필요할 때 문서를 확인하고, 문서를 주고 받은 당사자 간 정보 등 이력관리도 가능해 졌습니다."라고 말하며 "현재 임직원들의 만족도가 매우 높습니다. 문서관리상의 비효율이 해소되어 다른 중요한 업무에 더욱 집중할 수 있게 되었습니다."라며 흡족해하였다.



포스페이스랩

다양한 클라우드 도입으로 업무 효율은 Up,
비용은 Down



대표 승영욱 홈페이지 www.forspacelab.com
소재지 서울특별시 강남구 테헤란로 147, 3층 (역삼동, 성지하이츠 II)



도입한 서비스

네이버 클라우드 플랫폼, 나인하이어, 원티드 스페이스, 모두싸인

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
10~20% 절감



의사결정시간
10~20% 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
10~20% 증가

프랜차이즈 가맹점을 위한 원스톱 경영 솔루션 '데이터퓨레'

포스페이스랩 주식회사는 서비스형 소프트웨어(SaaS) 기반 프랜차이즈 경영관리 시스템 '데이터퓨레'를 제공하는 데이터 전문 분석 기업이다. 포스페이스랩 주식회사는 프랜차이즈사에서 담당하는 기존 업무를 디지털 기반으로 전환해 비즈니스 전 과정에서 발생하는 데이터를 고객사가 소유할 수 있도록 제공한다. 데이터퓨레는 프랜차이즈 운영에 필요한 다양한 솔루션을 하나로 통합한 시스템이다. 다양한 프랜차이즈 기업의 니즈를 파악해 맞춤형으로 서비스를 제공하고, 프랜차이즈사가 체계적으로 경영할 수 있도록 지원한다.

프랜차이즈 본사는 데이터퓨레를 사용함으로써 객관적인 경영 지표 관리와 고객 분석 등을 할 수 있고, 본사가 공유하는 데이터 리포트를 통해 가맹점은 과학적인 매출 극대화 효과를 기대할 수 있다. 승영욱 포스페이스랩 대표는 "포스페이스랩 주식회사는 프랜차이즈 전문 경영관리 시스템 '데이터퓨레'로 외식 비즈니스의 새로운 패러다임을 제시하고자 합니다"라며 "국내 외식업계의 디지털 전환을 이뤄내는 선두기업이 되는 것이 최종 목표"라고 밝혔다.

포스페이스랩 주식회사는 최초 지원사업에 대한 공고를 접하고 기존에 회사 내부적으로도 이미 많은 클라우드 서비스를 사용하고 있고 클라우드 기반의 소프트웨어를 공급하는 기업이지만, 클라우드 지원 사업을 통해 보다 다양한 서비스를 활용하고자 이번에 수요기업으로도 신청하였다고 한다.

수요기업으로서 다양한 클라우드 서비스를 경영관리에 활용하다

포스페이스랩 주식회사는 이번 지원사업을 통해 네이버 클라우드, 나인하이어, 원티드 스페이스, 모두싸인 등 4가지 서비스를 선정하였다.





우선 네이버 클라우드 플랫폼을 활용하여 신규 프로젝트 개발에 적용함으로써 기존에 사용하던 AWS 비용을 절감할 수 있었다.

두 번째로 채용프로세스를 효율화하기 위해 '나인하이어' 서비스를 이용하였다. 나인하이어를 통해 회사의 정체성을 반영한 자체 채용 홈페이지를 구성하여 타 채용 플랫폼을 이용하는 것을 대체하여 비용을 절감하였다.

세 번째로 HR관련 클라우드 서비스인 '원티드스페이스'를 도입하여 근태관리, 휴가 신청, 증명서 발급 등에 활용하였다, 서비스 도입은 모바일을 통해서도 손쉽게 접근 가능하여 임직원의 편의가 증진되고 인사담당자 입장에서 자동화 시스템 상에서 HR관련 데이터를 계산할 수 있어 업무 효율이 증가하였다.

마지막으로 '모두싸인' 서비스를 활용하여 계약체결 프로세스를 전부 디지털로 전환하였다. 기존에 문서를 출력한 뒤에 직접 인장 날인하던 절차를 생략하고, 우편 혹은 퀵서비스를 이용하여 계약서류를 전달하던 방식을 이제는 이메일, 카카오톡 등 디지털 방식으로 변경함에 따라 별도 비용 없이 신속하게 처리할 수 있게 되었다.

포스페이스랩 주식회사의 승영욱 대표는 "이번 지원사업을 통해 여러 서비스를 도입한 결과 기존에 엑셀, 워드, 구글 스프레드시트 등을 활용하던 작업을 클라우드 서비스를 활용함으로써 업무효율을 높이면서도, 팀 내 안정적으로 업무 절차와 결과물에 대해 손쉽게 공유할 수 있는 긍정적인 효과가 있었습니다, 또한 개인 메신저 등을 활용하여 처리하던 근태관련 업무가 모바일 기기를 활용하여 버튼 클릭 한번으로 처리할 수 있어 편리해졌다'는 피드백을 많이 들었습니다"라고 말했다. "업무효율성 관점에서는 15% 이상 업무시간이 줄어들었다고 생각합니다. 또 한비용 측면에서 클라우드 서버 비용은 10%, 기타 서비스 관련 비용은 50%이상 절감하는 성과가 있었습니다"라고 클라우드 서비스 도입의 성과를 설명하였다.



스톡폴리오

생성형 AI 비즈니스의 비용절감을 위한 선택,
클라우드



대표 오연우, 조기영 홈페이지 pixt.is 대표전화 070-8755-4848
소재지 서울특별시 성동구 아차산로 126 더리브세종타워 8층 802호

상업용 콘텐츠로 저작권 분쟁없는 콘텐츠 제작

스톡폴리오의 스톡 콘텐츠 플랫폼인 Pixt Search의 데이터를 이용하여 라이선스를 획득한 스톡 콘텐츠를 사용합니다.

<http://pixt.is>

Category

인물

풍경

음식

역사

우주

3D

교육

모션

산업



도입한 서비스

네이버 클라우드 플랫폼, 스마일 서브

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
30% 이상 절감



업무효율성
50%이상 증가

누구나 크리에이터가 될 수 있도록 콘텐츠 템플릿 제공

주식회사 스톡폴리오는 영상편집이나 제작 기술이 없는 비전문가도 영상 콘텐츠를 손쉽게 제작할 수 있도록 2020년 설립된 상업용 영상 템플릿 플랫폼이다. 특히 AI기술로 텍스트를 동영상으로 변환하는 TTV(Text-to-Video)를 활용하면 영상 콘텐츠 제작을 자동화할 수 있다.

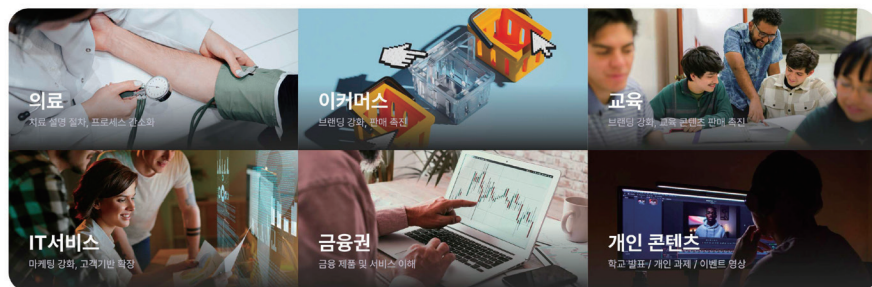
주식회사 스톡폴리오는 오연우 공동대표는 "AI 인공지능 기술을 바탕으로 텍스트를 영상으로 변환하는 TTV는 문자메시지를 주고받는 것만큼 쉽게 동영상을 제작할 수 있어 텍스트 세대에게 수요가 높을 전망이다. 영상 제작은 그동안 기획, 촬영, 편집 등을 진행하는 프로덕션 위주로 돌아간 만큼 개인이 접근하기에는 장벽이 높았죠. 그러나 저희 제품 '픽스트 AI'(TTV 서비스)는 누구나 손쉽게 이용할 수 있습니다. 글을 작성하고 변환 버튼을 누르기만 하면 스톡폴리오가 보유한 5만 건 이상의 고품질 스톡영상을 사용해 자막과 함께 영상 콘텐츠를 완성할 수 있어요"라며 제품에 대한 자신감을 드러냈다.

조기영 공동대표는 "기존에 초고가로 제공되었던 스톡영상을 개인용, SNS용, 방송용 등으로 구분해 개인 고객도 부담 없이 사용할 수 있는 스톡영상 플랫폼 '픽스트'도 운영하고 있습니다"며 사용자가 더욱 쉽게 영상 제작을 할 수 있는 건강한 콘텐츠 생태계 조성을 회사의 비전으로 제시하였다. 주식회사 스톡폴리오가 운영하는 픽스트는 다국어 지원과 콘텐츠 현지화까지 가능해 글로벌 마케팅 영상을 제작할 수 있는 유일한 서비스이다. 국내 유저들은 월 5만 원 이하의 저렴한 비용으로 30건의 콘텐츠를 실시간 제작할 수 있다. 또한 어떤 언어로 대본을 입력하든 타겟 고객에게 도달할 수 있는 문화적, 언어적 포용의 마케팅 영상 제작 툴을 제공한다.

주식회사 스톡폴리오는 내년 1월 9일부터 12일까지 미국 라스베이거스에서 열리는 세계 최대 규모 IT·가전 박람회 CES 2024에 참가할 예정으로 이번 전시에서 텍스트를 고품질 마케팅 영상으로 변환하는 AI 플랫폼 'Pixt AI'를 선보일 계획이다. 향후 미국 등 영어권 진출을 통해 사업 다각화에도 적극 나설 계획이다.

픽스트 AI를 사용한 영상 비즈니스 마케팅

별표나 작은 장면의 개인 콘텐츠 제작부터 커뮤니케이션이 어려운 의료/금융/IT서비스 분야에 활용될 수 있습니다.



전세계 유일 아시아 특화 스톡 영상 DB보유

Pixt AI 소개 - Feature | 11

거품 스톡 콘텐츠 시장의 서양 문화 위주의 콘텐츠가 아닌 아시아에 특화된 콘텐츠를 보유하고 있어 콘텐츠 시장에서의 경쟁력을 가지고 있습니다.



주식회사 스톡폴리오와 같은 생성형 AI 비즈니스는 고성능 컴퓨팅, 딥 러닝 트레이닝 및 추론, 머신러닝, 데이터 분석, 그래픽 등과 같은 다양한 클라우드 워크로드를 가속화하는 전용 GPU 서버를 필요로 한다. 또한 데이터 트래픽이 많아 클라우드 서비스 비용이 많이 발생한다.

서버 운영비용 30% 절감 및 안정성 확보

주식회사 스톡폴리오는 클라우드 서비스 지원사업의 사전 미팅을 통해 네이버 클라우드와 스마일 서버를 공급 기업으로 선정하고, 회사 내부 시스템에 가장 효율적인 클라우드 서비스 요금제 및 프로세스를 설정하여 도입하였다.

주식회사 스톡폴리오 담당자는 "고성능 클라우드 GPU 서버 및 DB 서버를 이용함으로써 서버 운영비를 30% 가량 절감할 수 있었습니다. 또한 서버의 안정성도 확보할 수 있게 되었죠"라며 이번 지원사업의 성과를 설명하며, "다만 클라우드를 사용할 수 있는 사업기간이 짧은 점은 몹시 아쉬웠습니다. 트래픽이 많이 발생하는 기업들은 사업 기간 안에 지원 받은 금액을 소요할 수 있지만 서비스를 준비 중인 기업이나 런칭한 지 얼마 안 된 기업들은 지원금 소진에 어려움이 있을 거라고 생각합니다."라며 지원 사업 기간을 늘렸으면 하는 건의사항을 전달하였다.



엔베이스코리아

Storage와 서버를 함께 이용할 수 있는 플랫폼을 찾다



대표 공신배 홈페이지 www.nbase.io 대표전화 02-508-0150
소재지 경기도 성남시 분당구 판교역로 136, B1017호



도입한 서비스

네이버 클라우드 플랫폼

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
10~20% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
40~50% 증가

게임 플랫폼 개발 및 퍼블리싱 전문 글로벌 기업으로 성장

엔베이스코리아(주)는 2018년 어플리케이션 SDK 전문 개발기업으로 사업을 시작하였다, 설립 1년도 안되어 네이버 클라우드와 함께 '게임팟'이라는 이름으로 상용화에 성공하여 통합 게임 플랫폼 SDK 시장을 만들어 가고 있다. 엔베이스코리아(주)는 창업 이후 다년간 게임 플랫폼 개발하고 운영한 경험을 바탕으로 SDK 개발 클라우드 게임 서버 개발 및 컨설팅 사업에 집중하고 있다. 현재 글로벌 기업으로 미국에 본사를 두고 있으며, 2023년 하반기에는 일본에 지사 설립하였으며 이후 지속적으로 해외로 사업영역을 확장하여 독일 지사를 설립 운영할 계획이다.

소프트웨어 개발 키트(SDK)는 개발자를 위한 플랫폼별 구축 도구 세트이다. 특정 플랫폼, 운영 체제 또는 프로그래밍 언어에서 실행되는 코드를 만들려면 디버거, 컴파일러 및 라이브러리와 같은 구성 요소가 필요하다. SDK는 소프트웨어를 개발하고 실행하는 데 필요한 모든 것을 한 곳에서 제공하는 툴이다. SDK는 어플리케이션 개발과 정에서 사전 빌드된 구성 요소와 도구 라이브러리를 제공하여 개발자가 기능을 빠르게 구축할 수 있도록 하여 시간과 비용을 줄여준다. 또한 애플리케이션 배포 및 유지 관리와 관련된 비용을 줄여 설치 프로세스와 업데이트를 단순화할 수 있는 기능을 한다.

엔베이스코리아(주)의 주요 제품인 'GAMEPOT'은 개발자들이 콘텐츠 개발에만 집중할 수 있는 게임 전용 통합 매니지먼트 서비스로서 게임 운영에 꼭 필요한 인증, 결제, 고객지원, 통계, 쿠폰, 광고, 커뮤니티 등 30여 가지 기능을 SDK 하나에 통합되어 제공하고 있다.





또한 'GAMECHAT'은 게임 내에서 더욱 흥미로운 게임 환경을 만들 수 있도록 실시간 채팅, 메시지, 길드 채널 시스템을 구현할 수 있는 채팅 기능을 간단한 코드로 구현할 수 있도록 SDK와 API를 통해 제공하고 있다.

그리고 엔베이스코리아(주)의 'Ncloud Chat'은 비즈니스 전용 채팅 서비스로 다양한 Chat API와 Chat SDKs를 제공하여 개발 테스트에 소요되는 시간과 서비스 출시 일정을 단축시킬 수 있는 제품이다.

회사의 특성에 맞는 스토리지 인프라 구축과 클라우드 서비스 비용 절감

엔베이스코리아(주)는 사업이 확장됨에 따라 데이터 양이 방대해지며 데이터 Storage와 서버를 함께 이용할 수 있는 플랫폼에 대한 고민을 지속하고 회사에 적합한 클라우드 서비스를 찾고 있었다. 엔베이스코리아(주)는 저장되는 데이터를 최소화하고 티어링(Tiering) 구성을 통해 대규모 데이터를 효율적으로 관리하고 글로벌 서비스에 맞춘 속도와 안정성이 보장되며 해외 네트워크 비용을 절감할 수 있는 스토리지 서비스를 찾고 있었다. 아울러 데이터 유실 걱정 없는 안정적인 백업정책을 제시하는 서비스에 중점을 두고 플랫폼 도입을 검토하고 있었다.

엔베이스코리아(주)는 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해서 내부적으로 편의성 및 비용측면을 고려하여 검토한 후 네이버 클라우드를 공급기업으로 선정하여 Storage 기능과 분석, 서버 등을 종합적으로 활용하였다.

엔베이스코리아(주)의 공신배 대표는 클라우드 지원사업의 성과에 대해 "이번에 네이버 클라우드를 도입함으로써 서비스별 이용내역을 확인하기가 훨씬 용이해져 주로 이용하는 분야를 쉽게 알아볼 수 있게 되었습니다. 또한 서비스 이용과 데이터의 저장과 보관이 한층 용이해져 업무를 더 효율적으로 수행할 수 있게 되었습니다."라고 말하고 "무엇보다도 서버 비용과 클라우드 서비스 비용이 절감되는 성과가 있었습니다. 다만 컨설팅 자문 시 당사가 구축하고자 하는 시스템 세부설계를 해주었으면 하는 바람이 있었습니다"라며 만족해하였다.



이디비

원격지원 클라우드로 고객 서비스와 보안 능력을 향상하다



대표 김동선 홈페이지 edb.tium.co.kr 대표전화 031-8092-3000
소재지 경기도 성남시 분당구 판교로 255번길 58 씨즈타워 403호



도입한 서비스

애니서포트, 피씨애니프로

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
10~20% 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
10~20% 향상

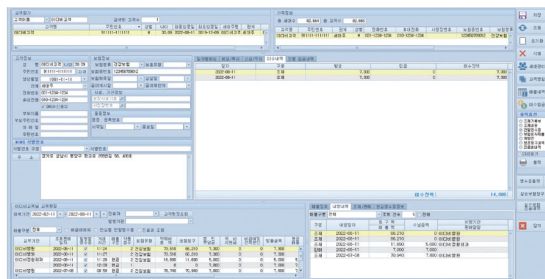


진료에서 투약까지 처방 전달의 모든 것, EDB 가 함께 하겠습니다

이디비(주)는 2003년 창립 이래 정보통신기술을 활용한 처방전 보안시스템을 개발하여 보급해 오고 있다. 이디비(주)에서 제공하는 서비스 중 일반인도 쉽게 접할 수 있는 서비스는 처방전보안시스템 중 하나인 바코드 & 전자처방전 서비스이다. 병·의원에서 발행되는 의사의 처방전 내용을 2차원인 바코드화 하여 처방전이 위변조 될 수 있는 가능성을 원천 배제하고 약국에서는 스캔 장비를 통하여 처방전의 내용을 일시에 판독하므로 신속 정확한 처방데이터를 입력할 수 있다. 덕분에 조제시간이 단축되며, 환자는 처방전을 스마트폰에 저장하고 복약 방법과 관련한 안내를 편리하게 받아 볼 수 있다.

2010년에는 One-Stop 약국 관리 시스템인 이팜(E-Pharm)을 출시하여 처방조제, 복약관리, 청구관리, 경영관리, 고객관리, 재고관리 등 약국 업무를 정확하고 빠르게 지원하는 솔루션을 제공하고 있다. 이팜 프로그램을 통해 고객에게 필요한 증빙자료를 쉽게 출력할 수 있고, 약품별로 사입현황, 조제현황, 판매현황 등을 쉽게 파악할 수 있다. 또한 건강보험관자, 산재환자 뿐만 아니라 다양한 환자별 간편 청구 기능을 통해 누락 없이 빠르고 정확한 심사평가원 청구업무가 가능하다.

또한 이팜과 연계된 E-Health 앱을 통하여 고객(환자)이 언제 어디서나 처방내역을 확인할 수 있도록 하고, 해당 처방내역이 약국으로 전송할 수 있는 서비스를 제공하고 있다. E-Health 기능을 활용하여 처방전을 수신 받고, 주변 약국을 앱을 통해 검색하여 처방정보를 전송하여 조제의뢰가 가능하다. 또한 고객 스마트폰으로 사전 결제가



가능해 수납절차가 간편해지고 종이 처방전을 제출하거나 보관할 필요가 없게 되었다. 부가적으로 약제비 실손보험도 편리하게 청구할 수 있게 되었다.

이디비(주)의 김동선 대표는 “회사의 목표는 고객이 원하는 솔루션을 서비스로 제공하여 최고의 사업동반자 관계를 정립하는 것입니다. 이를 위해 각 분야별 요소기술을 확보하기 위한 기술 Road-map을 정립하고 향후 시장이 확대될 것으로 예상되는 2차원바코드 신규 비즈니스 부문의 역량을 강화할 계획입니다. 이를 통해 의료정보화 분야에서 한국을 대표하는 e-Business data bank로 도약하고자 합니다”라며 회사의 비전을 설명하였다.

원격지원 솔루션 도입으로 고객지원 서비스 강화

이디비(주)는 이번 클라우드 서비스 지원사업으로 원격지원 서비스를 도입하여 실시간 비대면 영업에 활용하고 고객지원 서비스를 강화하고자 하였다. 이에 이디비(주)는 클라우드 기반의 원격지원 솔루션인 애니소프트와 피씨애니프로를 선정하여 도입하였다.

지원받은 클라우드 기반기술로 시간과 공간의 제약 없이 노트북이나 모바일 기기로 제어할 수 있어 이동 중에도 손쉽고 안정적인 고객지원 서비스가 가능하게 되었다. 또한 단순히 데이터 점검 및 상황만을 확인하는데 그치지 않고 양방향 소통이 가능하게 되었고, 대용량 파일을 보다 빠르고 안전하게 전송하고 확인이 가능하게 되었다. SSL 통신과 패킷 암호화로 안전한 네트워크 및 End-to-end보안을 제공하여 원격지원시 발생할 수 있는 보안문제를 보다 엄격하게 제어할 수 있게 되었다.

이디비(주) 김대표는 “이번 지원사업으로 통해 비용을 대폭 절약할 수 있었습니다. 그리고 같은 비용으로 보다 많은 인원이 해당 서비스를 이용하게 되어 편리하였습니다.”라며 지원사업의 성과를 설명하며 “다만, 클라우드 지원사업이 실시되는 것에 대한 정보를 늦게 받아 신청하는데 충분한 준비를 할 시간이 부족했던 점이 다소 아쉬웠습니다. 클라우드 서비스 지원 사업이 보다 널리 홍보가 되어 더욱 많은 기업이 참여할 수 있었으면 좋겠습니다”고 의견을 피력했다.

엠앤엠네트웍스

고객 서비스 안정적 운영을 위한 디지털사이니지 클라우드 서비스 구축



대표 김성원 홈페이지 www.mnmnetworks.com
소재지 서울특별시 강남구 봉은사로 524, B206호(삼성동)

대표전화 070-8283-7015



도입한 서비스

NHN Cloud

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
40~50% 절감



의사결정시간
40~50% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
50% 이상 증가

기획부터 설계까지 디지털 사이니지 토털 솔루션 제공

(주)엠앤엠네트웍스는 디지털 사이니지 & 공공 미디어 분야 선두 주자로서 스마트 미디어, 스마트 시티, 스마트 리테일, 스마트 전시관 등의 다양한 프로젝트에서 주목할 만한 성과를 내고 있다. (주)엠앤엠네트웍스의 처음 시작은 1인 기업이었다. 2013년 설립 당시에는 디지털 사이니지 산업은 그 개념조차 모호했고 서비스 개발이나 프로젝트, 매니지먼트 등 관련 사업 역시 제대로 인식되지 못하는 현실이었다. 불모지였던 사이니지 산업을 현재 모습으로 만든 건 (주)엠앤엠네트웍스라고 해도 과언이 아니다. 현재 (주)엠앤엠네트웍스는 디지털 사이니지 전문 컨설팅 회사로 실제로 서비스가 구현될 수 있도록 기획부터 설계까지 토털 솔루션을 제공한다.

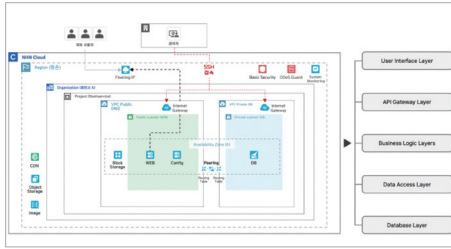
디지털 사이니지(Digital Signage)는 DID(디지털 정보 디스플레이, Digital Information Display)를 이용한 옥외광고다. 지하철역이나 버스정류장, 아파트 엘리베이터, 은행 등 공공장소에서 흔히 볼 수 있다. 즉, 어디에 어떻게 설치되느냐에 따라 구축과 운영이 달라진다. 디지털 사이니지 시장은 초기 하드웨어 중심의 전자간판으로 형성됐다. 현재는 디스플레이를 중심으로 셋톱박스(Set Top Box), 온라인, 콘텐츠, 운영 등 여러 관련 산업과 어우러지면서 공간 기반의 미디어 산업으로 확대되는 추세다.

(주)엠앤엠네트웍스는 디지털 사이니지 & 공공 미디어 산업에 대한 새로운 비즈니스모델 개발을 지속하고 있으며, 국내뿐 아니라 해외에서도 활발히 사업영역을 확대해 나가고 있다. (주)엠앤엠네트웍스 구성원들은 IT 기반의 제조, 콘텐츠, SW, 서비스, 디자인, UI/UX, 마케팅 분야에 풍부한 경험을 갖추고 있으며, 현재 데이터 분석 기반 Map UI가 적용된 콘텐츠 및 디바이스 운영 플랫폼을 개발하여 사업 확장을 꾀하고 있다.

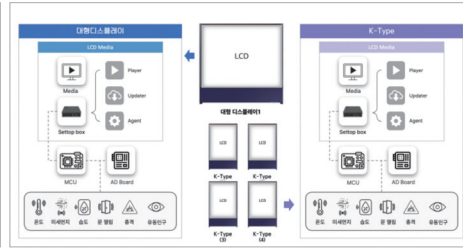
클라우드 서비스 전환을 통해 고객 서비스에 안정적 운영을 제고하다.

(주)엠앤엠네트웍스는 디지털 사이니지 운영을 위해 신규로 클라우드 시스템 도입을 검토하였다. 국내외 고객사를 위한 최적의 서비스 시스템을 위해 클라우드 환경이 필요하였다. (주)엠앤엠네트웍스 서비스는 지도를 기반으로 데





클라우드 시스템 구성도



디지털사이니지 시스템 구성도

이더 분석 기반 디지털 옥외광고 콘텐츠 운영 및 기기 관리를 위한 솔루션 개발에 클라우드 환경은 필수였다. 이번 정부 지원을 계기로 기술적인 컨설팅과 운영에 대한 지원을 받아 디지털 사이니지 콘텐츠 운영 및 기기 관리를 위한 클라우드 시스템을 구축하고 국내에서 글로벌 기업 및 국내 최고의 기업을 대상으로 서비스를 시작하였다. 서비스 시작 후 안정적인 클라우드 서비스 지원과 운영으로 디지털 사이니지 특징인 고객 서비스 안정화에 크게 기여한 것으로 평가되었다.

디지털 사이니지 자체 개발 솔루션을 개발 시 내부적으로 평가한 서버/클라이언트 환경과 비교하여 클라우드 서비스로 도입으로 비용이 연간 480만 원 가량 절감될 것으로 예상하고 있다. 클라우드 서비스 컨설팅을 받아 초기 구축 및 서비스 운영 지원을 받아 솔루션 개발 및 런칭 운영에 많은 도움을 받았다.

(주)엠엔엔트웍스의 김성원 대표는 “클라우드 지원사업의 예산지원을 통해 비용을 절감할 수 있었을 뿐만 아니라 당사가 제공하는 서비스의 경쟁력을 제고할 수 있는 기회가 되었습니다”라며 고마움을 표했다. 그리고 “현재 (주)엠엔엔트웍스는 디지털 사이니지 시장에서 기획을 현실로 실현하는 기업이라고 평가를 받고 있습니다. 향후 저희 회사가 가지고 있는 유·무형 자산을 기반으로 디지털 사이니지 산업을 선도하는 기업으로 남고 싶습니다”라고 포부를 밝혔다.



Parti

사회적협동조합 빠띠

클라우드, 많은 사람들의 다양한 목소리를 효과적으로 전하다



대표 권오현 홈페이지 parti.coop 대표전화 070-7610-6417
소재지 서울특별시 서대문구 수색로 43, 사회적경제마을자치센터 2층



도입한 서비스

네이버 클라우드 플랫폼, 해피독

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
10~20% 절감



의사결정시간
30~40% 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
30~40% 증가

빠띠의 사업

열린 기술과 시민 협력으로 사회문제를 해결하는 빠띠의 사업

01

우리 사회의 공존을 위한
사회적 대화와 협력 플랫폼

데모스X

02

세상의 모든 캠페인과
캠페이너를 연결하는

캠페인즈

03

민주주의의 미래를 만드는
소통과 협력의 디지털 솔루션

솔루션X

04

열린 기술과 열린 데이터로
만드는 시민의 자산

데이터X

열린 기술로 사회적 문제를 해결하는 플랫폼 협동조합

사회적협동조합 빠띠(이하 빠띠)는 디지털 기술을 활용해 민주주의를 혁신하고 사회의 여러 영역으로 확산하는 민주주의 활동가들의 협동조합이다. 디지털 기술을 활용해 신뢰와 협력을 위한 플랫폼을 만들고, 새로운 소통과 협력의 방식을 담은 톨킷과 커뮤니티를 만든다.

코로나19 시기에는 정부가 보유한 확진자 동선 데이터, 확진자 발생 후 방역 처리 완료 여부 등 공공 데이터 공개를 제안하고, 공적 마스크 제도 중에는 시빅해커들과 함께 공적 마스크 앱 개발을 주도하였다. 작년엔 행안부 정책소통포럼을 기획하여 운영하였으며, 믹스온, 타운홀, 데모스엑스, 캠페인즈 등 다양한 디지털 협력 플랫폼을 개발하여 운영 중이다.

빠띠는 이번 클라우드 서비스 지원 사업을 통해서 당면한 여러 가지 문제를 해결하고자 했다. 첫 번째 과제는 고객 상담용 챗봇 서비스를 도입해 기존의 고객 상담 방식에서의 인력과 시간적 제약을 극복하는 것이었다. 두 번째 과

숫자로 보는 빠띠

51,587

더 나은 미래를 위한 시민들의
대화과 활동을 만들었습니다.

공론장 150회, 참여자 5만 명,
위킹그룹 프로젝트 24개,
주제 21개, 참여자 1,392명
(*19~23년)

1,280

더 큰 사회 변화로
나아가는 연결을 만들었습니다.

협력가 314명,
전문가 및 발제자 82명,
협력단체 784개,
후원회원 100명
(*23년)

244,980

디지털 공간에서
더 많은 시민을 만났습니다.

타운홀 128,952명
2,853건의 이벤트 및 투표 참여
캠페인즈 월 10만 명 방문
키누 가입자 13,105명
믹스온 개설 70건(*23년)

185,719

더 나은 사회를 위한
시민들의 목소리를 모았습니다.

캠페인 166건(*22년),
참여자 185,553명
캠페인 활동 및 참여
(*22년, 14만 8,026건 서명 /
3만 7,505건 댓글 포함)

제는 고객 경험을 개선하여 서비스의 경쟁력을 강화시키는 것이었다. 마지막으로 클라우드 지원을 통해 다양한 플랫폼 운영에 따른 서버 비용을 절감하고자 했다.

챗봇 서비스 도입으로 보다 충실한 상담 서비스 제공

현재 크고 작은 많은 조직에서 빠띠 믹스온 사용에 대해 문의해오고 있으며, 실제 믹스온을 사용하여 홈페이지를 제작하고 있다. 기존에는 이러한 상담을 위해서는 직접 전화통화를 하거나 이메일을 통해 안내를 하고 있었다. 이로 인해 서비스 이용자 입장에서 문의사항에 대해 확인하는데 시간이 오래 걸릴 뿐만 아니라, 빠띠 내부 담당자들도 고객 대응에 많은 시간을 할애하고 있었다.

이번 지원사업을 통해 상담용 챗봇 서비스를 도입하면서 많은 부분이 개선되었다. 통상적이고 일상적으로 안내할 수 있는 부분은 자동 응대로 해결되었고, 내부 안내 담당자는 어렵고 중요한 문의 건에 더 많은 시간과 노력을 할애할 수 있게 되면서 보다 충실하게 고객 상담을 진행할 수 있게 되었다.

빠띠의 또 다른 과제는 실시간 행사나 1만 명 이상이 참여하는 투표를 안정적으로 진행하기 위한 서버 확충이었다. 빠띠가 서비스하는 타운홀 플랫폼에는 연간 1천 개 이상의 타운홀이 만들어지고 폭넓게 활용되는데, 이를 안정적으로 이용하기 위해서는 서버를 확충하는 것이 시급한 상황이었다. 빠띠는 이번 지원사업을 통해 네이버 클라우드 서비스로 전환하면서 사용자 트래픽에 대응하고 관련한 서버 비용도 절감할 수 있는 계기가 되었다.

사회적협동조합 빠띠의 권오현 대표는 “우리는 인터넷이라는 정보의 바다에서 원하는 데이터를 찾고, 물건을 검색하고 구매하며, 콘텐츠를 소비하고, 정보를 공유하기도 합니다. 그만큼 온라인에서 소식을 전하거나 활동을 알리고, 사람을 모으는 일이 중요해졌습니다. 다양한 활동을 하는 조직들의 믹스온을 통해 지식(정보)과 팬(지지자)을 관리/운영하는 단위들의 적정 디지털 전환에 기여하고자 하며, 타운홀을 통해 새로운 방식의 논의와 결정을 경험하고 더 나은 의사결정을 만들어낼 수 있도록 지원하고자 합니다”라며 앞으로의 계획을 밝혔다.



인커스소프트

협업툴, 파견 근무의 어려움을 해결하다



대표 양원계 홈페이지 incus.co.kr 대표전화 02-761-6745
소재지 서울특별시 영등포구 양산로 91 리드원센터 812호



도입한 서비스

TIGRIS All In One, 나비서

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
30~40% 절감



의사결정시간
30~40% 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
30~40% 증가



생산관리시스템 전문 SI기업, (주)인커스소프트

(주)인커스소프트는 1999년 창립 이래 산업현장에서 적용되는 생산관리, 품질관리, 재고관리, LOT관리, 물류관리 등 현장 중심의 One-Stop Program Service를 제공하는 SI 전문기업이다. '고객의 성장이 바로 당사의 발전'이라는 창업 정신으로 치열한 기업전산 프로그래밍 시장 속에서도 최신 IT기술과 오랜 경험에 기반한 노하우를 통해 건실한 성장을 이루어 내고 있다.

(주)인커스소프트는 자동차부품, 반도체부품, 정밀부품 제조기업 등 폭넓은 고객에게 솔루션을 공급하고 있으며, 특히 ERP 기반의 MES(Manufacturing Execution System) 분야에서 축적된 노하우를 가지고 최적의 솔루션을 제공하고 있다. (주)인커스소프트가 제공하는 MES 시스템은 가공라인 생산계획을 근거로 생산을 진행·통제하며 LOT관리, 라인모니터링, 제품과 부품을 연계한 LOT 추적시스템, 자동창고와의 인터페이스를 포함한 재공·재고관리 등 종합적인 생산관리시스템의 구축을 대상으로 하고 있다.

'측정할 수 없는 것은 관리할 수 없다'라는 피터 드러커¹⁾의 말처럼 제조 데이터를 공유하여 현장에서 이슈가 발생할 경우 원인을 빠르게 추적하고, 민첩하고 정확한 의사결정을 할 수 있도록 도와주는 MES 솔루션은 스마트 팩토리 시스템의 초석이라 할 수 있다. (주)인커스소프트는 이러한 고객의 니즈에 대응하여 최적의 솔루션을 제공하기 위해 최신의 기술을 습득하고 인력을 양성하는데 회사의 역량을 집중하고 있다.

(주)인커스소프트는 업무 특성상 영업담당자와 SW 엔지니어는 프로젝트가 종료될 때까지 장기간 현장에 파견되어 근무를 해야 한다. 이에 현장과 사무실간의 소통 문제를 효율적으로 해결할 방법에 대해 고민하고 있었다. 프로젝트별로 업무 진척도나 이슈사항 등 진행사항을 공유하고 회사의 의사결정이 필요한 사항에 대한 품의를 진행하거나 프로젝트를 수행하면서 생성되는 자료에 대한 보관 문제를 효율적으로 관리할 솔루션이 필요한 상황이었다.

1) 오스트리아 출생의 미국인 작가이자 경영 컨설턴트, 경영학자, 사회학자, 대학 교수. 스스로를 "사회생태학자 (social ecologist)"라고 불렀다. 20세기와 21세기의 기업 경영에 큰 영향을 준 인물로 마케팅이란 개념의 창시자다.

현장과 사무실간의 효율적인 소통을 위한 솔루션 도입

(주)인커스소프트는 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 클라우드 기반의 티그리스 올인원 서비스를 도입하고 티그리스의 협업툴, 전자결재, 화상회의, 드라이브 기능을 회사의 업무에 활용하였다. 우선 전자결재 기능을 도입하면서 기존에 사용하던 수기양식을 공급기업과의 협의를 통해 티그리스의 전자결재에 그대로 적용하였다. 별도의 결재문서 양식은 변경하지 않아 임직원 모두 이질감 없이 전자결재 기능에 적응할 수 있었고 현재 외근신청서, 출장 여비청구서, 작업지시서 등의 품의서 상신에 많이 활용하고 있다.

두 번째로 더 이상 카카오톡 같은 개인 메신저를 사용하지 않고 티그리스 메신저를 활용하여 업무 소통을 하고 있다. 티그리스 메신저는 파일용량 제한이나 보관기간이 정해져 있지 않기에 보다 편리하게 자료를 공유할 수 있게 되었다. 공유 내용과 첨부 자료들은 자료보관소에 모두 온전히 축적되어 신규 입사자 등이 업무 승계를 받는 경우에도 과거 내용을 파악하여 업무를 이해하기에 용이하게 되었다. 또한 유사 프로젝트를 수행하는 경우에도 과거 데이터를 참조할 수 있어 영업담당자와 엔지니어가 차기 프로젝트를 수행할 때 큰 도움이 될 것으로 기대하고 있다.

아울러 커뮤니티 기능을 활용하여 프로젝트, 고객사별 커뮤니티를 개설해 업무를 진행하고 있다. 현재 새로운 영업이 발생되면 신규 영업 커뮤니티에 일정과 내용을 공유하고, 신규 프로젝트가 시작되면 프로젝트명으로 커뮤니티를 만들어서 프로젝트 시작부터 끝까지 하나의 커뮤니티에서 자료나 이슈를 공유하고 있다. 예를 들어 대분류 커뮤니티로 ERP, MES, POP 등 SW군으로 1차 대분류로 하고, 고객사별로 2차 중분류를 한 후 프로젝트별 소분류로 관리해서 직원 간 협업을 추진하다보니 자료 조회나 검색을 보다 쉽게 할 수 있게 되었다.

(주)인커스소프트의 양원계 대표는 “이미 익숙한 방식을 지우고, 새로운 방식을 도입하여 업무를 진행한다는 부담감이 컸으나 막상 새로운 업무방식에 금방 적응할 수 있었습니다. 클라우드 기반의 서비스라 인터넷 웹브라우저에서 로그인하여 업무를 볼 수 있게 되었고 또한 모바일 환경에서도 서비스가 가능하다는 점이 무엇보다도 가장 편리해졌습니다”라며 클라우드 서비스 도입에 대해 만족해했다.



이노블록

클라우드 저장소 도입으로 보안성과 효율성을 강화

대표 김도형 홈페이지 www.innoblock.co.kr 대표전화 02-539-0551
소재지 서울특별시 마포구 새창로 11, 12층 (도화동, 공덕빌딩)



도입한 서비스

TIGRIS All In One

클라우드 서비스 도입 후 성과



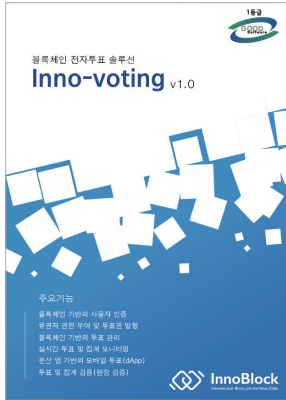
비용
50% 이상 절감



보안성
30~40% 향상



업무효율성
50% 이상 증가



프라이빗 블록체인 기술에 기반한 국내 최초 전자투표 솔루션

(주)이노블록은 2018년 9월 설립 이후 다양한 분야에 블록체인 기술을 적용할 수 있도록 블록체인 플랫폼 기술을 제공하고 있다. 설립자인 김도형 대표는 블록체인 관련 다양한 경력을 보유하고 있으며, 설립부터 프라이빗 블록체인 기술 개발에 주력하여 주주총회, 전자투표 상용화를 위한 노력을 지속하고 있다.

(주)이노블록은 2019년 프라이빗 블록체인을 기반으로 이노블록 플랫폼 V1.0과 이노보팅V1.0을 출시하여 한국정보통신기술협회(TTA)의 GS®인증을 받았다. 현재 GS인증을 바탕으로 조달청 등록을 마치고 보건복지부, 산림청, 인천항만공사 등과 제품 공급계약을 수주하였으며 점차 공공기관을 대상으로 조달계약과 수익계약을 확대해 나가고 있다.

이노보팅은 블록체인 기반 전자투표 솔루션으로 주주총회와 함께 통합 플랫폼 형태로 서비스되고 있다. 여기에는 얼굴인식, 바이오인증, DID 신원인증 등 융합기술을 토대로 자기인증, 이중투표 방지, 비밀투표(암호화 투표 기록), 위변조방지(분산원장) 기술 등이 구현되어 있다. 또한 이노보팅은 영어, 중국어, 몽골어 등의 언어로도 서비스가 가능하다. 김 대표는 “처음부터 국내 시장보다는 해외 시장에 진출하는 것을 목표로 싱가포르에 현지법인을 설립해 동남아 시장을 중심으로 끊임없이 노크해왔습니다”고라 말했다.

(주)이노블록은 사업이 확대되어 되어 감에 따라 프로젝트를 보다 효율적으로 안정적으로 관리할 수 있는 협력들이 절실했다. 협업툴을 사용해 본 경험이 없어 담당자별로 생성한 자료들을 외장하드에 개별적으로 보관하고 있었고, 문서 및 일정을 공유하는 하는 것도 카카오톡 등 SNS 메신저를 이용하고 있는 형편이었다. 이를 해결하기 위해 (주)이노블록은 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해서 티그리스 올인원 서비스를 도입하기로 결정했다.

1) GS인증 : 국제 표준에 따라 소프트웨어의 품질을 종합적으로 평가해, 철저한 시험을 통해 품질이 우수한 제품에 인증을 부여하는 제도

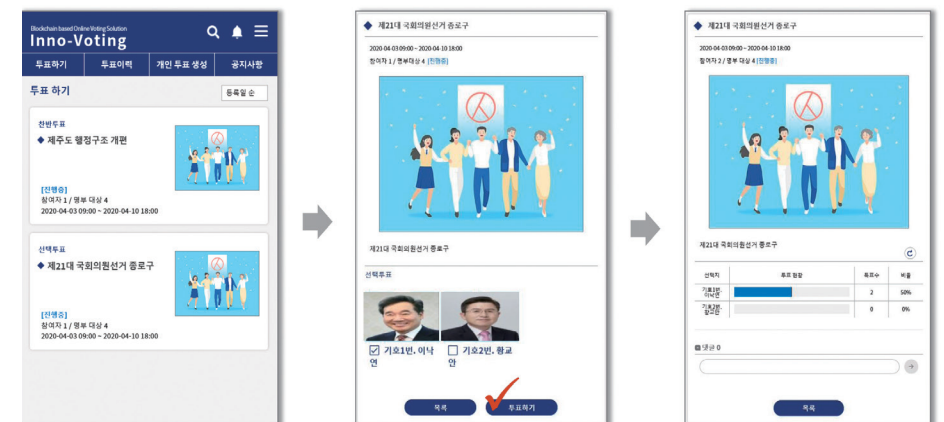
체계적인 문서 분류로 효율성과 편의성 증가

(주)이노블록은 티그리스 올인원을 도입에 앞서 공급기업과 상담을 통해 커뮤니티 기능은 사내 공지사항과 팀별 일정 등록을 위한 목적으로 사용하고, 자료 관리는 티그리스 드라이브에서만 관리할 수 있도록 공급기업 담당자에게 요청하였다. 이에 맞춰 공급기업 담당자는 메신저/커뮤니티 활용 등 기본교육과 드라이브 내 폴더 생성 및 관리요령 위주로 맞춤형 교육을 진행했다. 특별히 만족스러웠던 점은 티그리스 드라이브에 고객사별로 관련 서류들을 폴더별로 분류하여 실무자가 한 번에 찾을 수 있게 저장소를 세팅한 것이었다.

티그리스 올인원 도입하면서 체계적으로 문서 폴더를 재구성되었다. 이로 인해 첫째로 임직원들은 필요한 구비서류를 준비할 때, 자료를 작성했던 담당자에게 물어보지 않고 폴더명만 보고도 자료를 찾을 수 있도록 정리되어 효율성이 높아졌다. 두 번째로 회사의 직원별 이력이나 프로젝트 이력에 대한 증빙서류를 원본과 사본을 별도로 보관하게 되었고, 기관에 관련 자료를 제출할 경우 문서공동편집 기능을 활용하여 드라이브 내에서 바로 수정할 수 있게 되었다. 마지막으로 업무 인수인계과정이 훨씬 간편해졌다. 새로운 직원이 입사하거나 구성인원이 바뀌었을 때, 새로운 프로젝트에 들어갈 때 별도의 인수인계 없이도 직관적으로 쉽게 업무를 파악할 수 있게 되어 인수인계과정이 이전보다 훨씬 수월해 졌다.

이와는 별개로 업무 특성상 보안자료를 취급하는 경우가 빈번하여 보관 장소를 일원화할 필요가 절실했다. 그런데 티그리스 올인원을 도입하고 나니 이제는 시간과 장소에 구애 받지 않고 현장에서 바로바로 문서를 생성하고, 보안성이 높은 클라우드 저장소에 모든 문서들을 관리할 수 있게 되었다. 또한 부서 및 담당자별로 문서 폴더에 대한 접근 권한을 설정하여 문서유출에 대한 관리시스템도 함께 구축할 수 있었다.

김 대표는 “현재 티그리스 협업 툴 서비스와 내부적으로 사용하고 있는 SW를 연결한 통합형 시스템을 구축하여 직원들이 업무를 보다 효율적으로 수행할 수 있도록 최적화 작업을 실시한 계획입니다”라며 계획을 밝혔다.

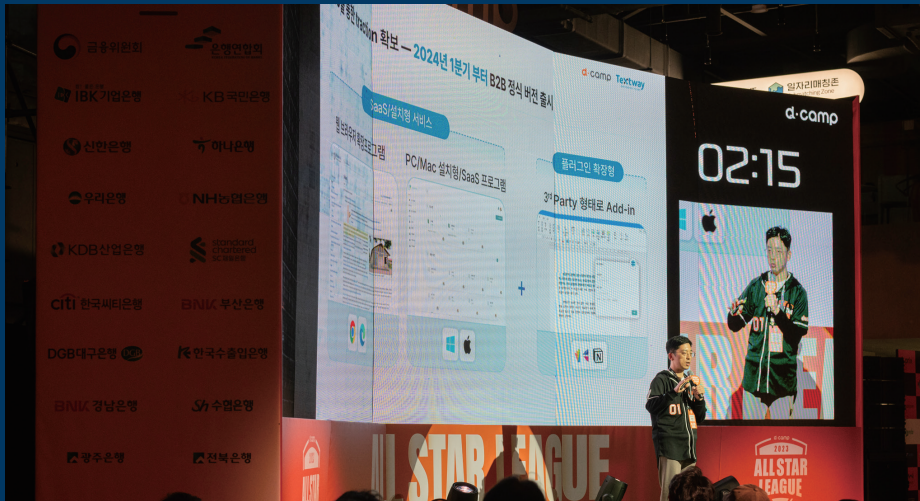


텍스트웨이

안정적인 소통과 합리적인 서버 활용을 위한 선택,
클라우드



대표 유승민 홈페이지 www.textway.net 대표전화 070-8065-3190
소재지 대구광역시 옥산로 111 대구은행 제2본점 5층 유니콘랩 '주식회사 텍스트웨이'



도입한 서비스

드레이, iwinv, 스윗

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
30~40% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
40~50% 증가

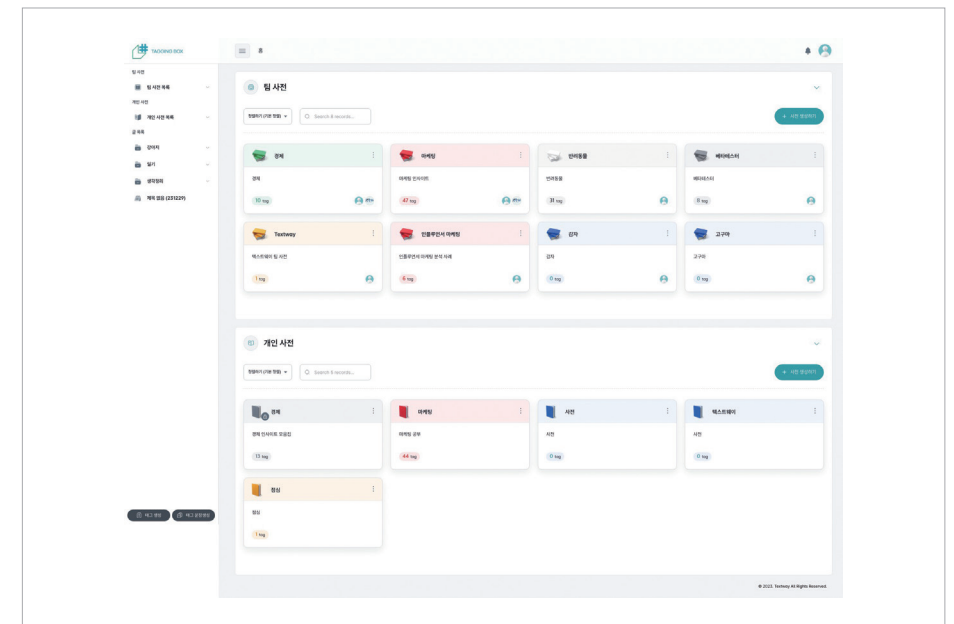
지능형 태그 추천 기술을 활용한 지식정보 관리 솔루션

주식회사 텍스트웨이 창업자는 과거에 글로벌 스마트TV 유저가이드 개발을 담당했다. 당시 하나의 글로벌 향 매뉴얼을 개발하기 위해서는 각 부서에 흩어져 있는 다양한 정보들 중 필요한 정보만을 골라서 한 곳으로 취합하는 과정이 필요하였다. 그러나 기업 내 지식정보 콘텐츠를 활용하고자 하는 경우 해당 정보가 어디에 있는지 알기가 어렵고 또한 기업 내 지식정보 콘텐츠를 공유하는 과정이 통상 화상회의, 메신저 혹은 미팅으로 이루어지는 경우가 많아 이러한 방법이 비효율적이라고 인지했다. 이는 스타트업과 같은 작은 규모의 회사에서도 마찬가지라고 지고 있는 문제점이었다. 이러한 문제점을 해결하기 위해 유 대표는 2022년 주식회사 텍스트웨이를 창업하고 '태깅박스' 서비스를 개발하게 되었다.

주식회사 텍스트웨이는 자연어 이해(NLU) 기반의 스몰데이터 분석 기술에 중점을 두고 있다. 이 기술은 사용자의 텍스트를 효과적으로 분석하고 관리하는 데 사용된다. 또한, 자동 태그 추천 알고리즘을 개발하여 사용자가 문장을 입력하거나 마우스로 드래그만 해도 쉽게 태그와 매칭 할 수 있도록 도와준다.

2023년 11월에는 '태깅박스' 베타서비스를 시작하였다. 태깅박스는 해당 기술을 사용하여 사용자가 수집한 문장 내용을 분석하여 자동 태그를 추천해주고, 저장된 태그를 사전 형태로 모아서 수집하고 재사용하기 용이하게 만든 서비스이다. 개인만이 활용 가능한 개인 사전과 팀이 함께 편집할 수 있는 팀 사전으로 나누어 사용할 수 있으며, 수집한 태그를 활용하여 새로운 콘텐츠를 제작할 수 있는 에디터 서비스도 지원하고 있다.

유 대표는 "주식회사 텍스트웨이 팀은 지식정보를 활용하는 그 누구나 불평등 없이 활용할 수 있도록, 태깅박스를 사용하여 누구나 지식에 가치를 더할 수 있게 하고자 합니다"라고 말했다.



SaaS 기반의 협업툴과 확장성을 감안한 클라우드 서버 도입

주식회사 텍스트웨이는 대구 본사를 기반으로 서울 지사를 운영하고 있다. 따라서 본지점간 의사 소통이 불안정한 상황이 많이 발생하였다. 이러한 조직 내 커뮤니케이션 문제를 해결할 협업툴을 찾고 있었다. 주식회사 텍스트웨이의 또다른 과제는 개발한 태깅박스가 SaaS 기반으로 서비스 되나보니 항상 서버 비용이 신생 스타트업으로서는 큰 부담이었다. 이에 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 문제해결에 도움을 받고자 하였다.

우선 조직 내 커뮤니케이션 문제 해결을 위하여 클라우드 기반의 협업 툴인 두레이 서비스를 도입하였다. 두레이의 프로젝트 기능을 활용하여 업무 안에 다른 업무, 위키의 문서, 드라이브의 파일을 참조할 수 있도록 하였다. 이로써 신입사원 및 기존 사원 역량교육 시 일관된 매뉴얼로 활용할 수 있게 되어 업무 온보딩에 걸리는 불필요한 시간을 줄일 수 있었다.

그리고 클라우드형 iwinv 서버를 도입하였다. iwinv 서버는 클라우드 환경 안에서 필요한 자원을 쉽고 빠르게 신청 가능하고 사용한 만큼만 지불하는 서비스이다. 이로써 서버 구축과 운영에 따라 언제든지 원하는 시점에 서버를 증감할 수 있고, 자동 확장 가능한 오토스케일링 기능을 통해 유입량을 유연하게 처리할 수 있어 높은 안전성을 확보할 수 있게 되었다. 그리고 태깅박스 서비스 시 강력한 클라우드 컴퓨팅 성능을 활용할 수 있고 부가적으로 서버비용을 절감할 수 있게 되었다.

인터뷰를 마치며, 유 대표는 "쏟아지는 정보의 시대에 살아가는 요즘, 중요한 정보를 제대로 잘 정리하고 다시 그 정보를 꺼내 쓸 수 있는 것도 하나의 능력인 시대입니다. 개인, 기업의 다양한 유저들이 태깅박스를 통해 여기저기 흩어져있는 정보를 일목요연하게 정리하고, 다시 재사용하는 것에 전혀 어려움을 느끼지 않도록 개개인 모두와 태깅박스가 함께 하겠습니다"라며 미소를 띠었다.

텍스트웨이를 소개합니다.

Vision	비전	모든 정보, 지식에 가치를 더합니다.
Goal	목표	서비스를 통해 생산되는 정보 중에 사용자가 원하는 정보를 분석 클라우드 기반의 지식정보 관리 솔루션 구축 : 지식정보 보관함, 조각된 지식정보의 새로운 탄생
Service	서비스	태깅박스(Tagging Box) 텍스트마이닝 기술을 활용한 문서 협업 시스템
Value Creation	가치생산	텍스트마이닝을 활용한 사용자의 입력 정보 분석 사용자 경험 맞춤형 태그 추천 입력 정보와 태그 서버 저장 사용자의 검색 효율로 태그 정보 제공 사용된 태그 분석으로 정보의 흐름(trend)과 핵심(insight) 파악
Value Proposition	가치제공	편리한 입력 UX 제공 태그 지정 / 번역 입력 / 댓글 작성 등 부가 서비스 제공 팀원 간의 편리한 의사소통 서비스 제공 브라우저 확장 서비스(Extension) 제공
User	대상	지식정보의 활용을 필요로 하는 일을 하는 모든 사용자

캣벨컴퍼니



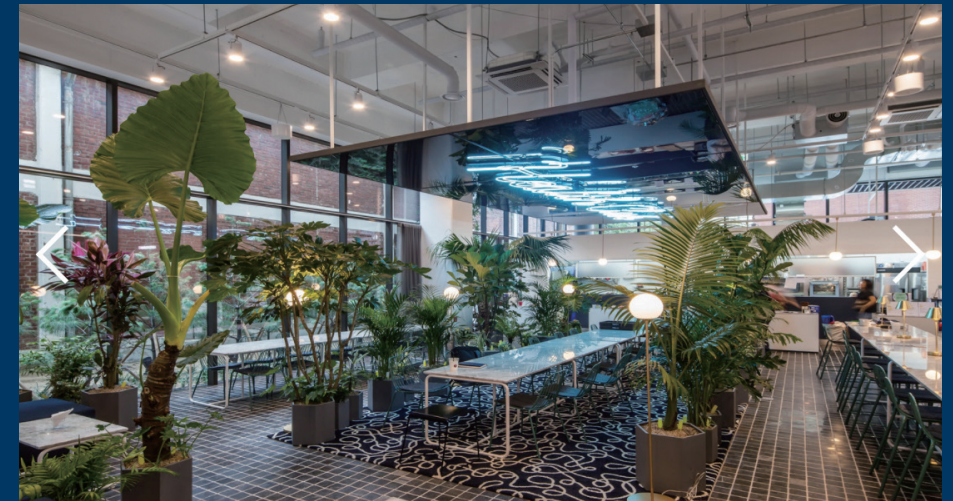
유니크한 사업도 클라우드 지원사업과 함께라면 척척!

대표 김동환

홈페이지 catbellcompany.com

대표전화 070-4801-3441

소재지 서울특별시 서초구 강남대로95길 16, 6층



도입한 서비스

RE:IN

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



보안성
50% 이상 향상



업무효율성
50% 이상 증가



맞춤 법안 모니터링 서비스로 국회·정치를 더 가깝게

캣벨컴퍼니는 인공지능 기반으로 입법안을 손쉽게 모니터링 할 수 있는 ‘캣벨’ 베타 서비스를 시작으로 시민 권리 길잡이로서 더 나은 민주주의를 실현하는데 기여하고자 2018년 설립된 리걸테크¹⁾기업이다. 또한 레그테크²⁾ 기업으로서 입법 및 규제 정보를 활용하여 기업의 리스크를 진단하고 손쉬운 의사 결정을 지원하는 ‘캣벨 파트너스’ 서비스를 제공하고 있으며 실시간 리스크 관리 플랫폼인 ‘캣벨 컴플라트’의 출시를 앞두고 있다.

‘캣벨’ 서비스는 빅데이터와 AI(인공지능)를 활용하여 법안별로 관련 뉴스를 추천해줘 보다 쉽게 법안을 이해할 수 있도록 했다. 또한 법안을 이슈단어로 검색하는 서비스를 통해 정확한 법안명을 모르더라도 원하는 법안을 쉽게 검색하도록 하는 등 사용자 친화적인 검색 기능을 갖추고 있다. 아울러 캣벨을 이용하면 국회의원들의 이슈나 활동도 한 눈에 살펴볼 수 있다. 기존에는 각 포털의 정치 상위키워드를 확인하는 것이 국회 내 이슈를 확인하는 거의 유일한 방법이었지만, 캣벨은 피드를 통해 오늘의 이슈 국회의원을 알려주고 이를 통해 국회의원의 활동은 물론 정치 전반에 대한 흐름을 포괄적이고 직관적으로 확인할 수 있도록 했다.

캣벨컴퍼니의 김동환 대표는 “캣벨은 ‘나와 관련된 법안을 알고 싶다’에서 처음 시작했습니다. 캣벨컴퍼니는 ‘Beyond your Rights’라는 슬로건에 걸맞게 인공지능 기반 입법 모니터링 서비스를 통해 시민 권익 보호의 첨병 역할과 시민권 보장의 길잡이 역할도 맡도록 하겠습니다”라고 회사에 대해 설명하며 “좋은 생각을 가지고 있더라도 실행하지 않으면 헛된 공론일 뿐입니다. 국민의 알 권리를 확대하고, 정치가 우리의 삶과 더욱 가까워지도록 도와주는 서비스를 제공하기 위해 더욱 노력할 것입니다”라고 덧붙였다.

1) 리걸테크(Legal-Tech) : 법률(Legal)과 기술(Technology)의 결합으로 새롭게 탄생하는 서비스

2) 레그테크(Regtech) : 규제를 뜻하는 레귤레이션(Regulation)과 기술을 의미하는 테크놀로지(Technology)의 합성어로, 금융회사로 하여금 내부통제와 법규 준수를 용이하게 하는 정보기술

캣벨컴퍼니의 고객은 크게 개인 고객과 기업 고객이다. 개인뿐만 아니라 기업 고객들 또한 맞춤형 정보가 필요한데, 회사의 주요 서비스의 핵심은 AI 콘텐츠 추천 서비스를 기반으로 하고 있는 바, 고객 측면에서는 데이터의 정확성, 신뢰성, 그리고 기업 측면에서는 다양한 분야의 관련 콘텐츠 분석 리소스를 최소화하기 위한 경제성 확보가 중요하였다. 이에 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 씽크포비엘 RE:IN 서비스를 도입하여 학습 데이터의 충분성을 검토함으로써 대내외적인 효과를 모두 이끌어 내고자 하였다.

데이터 밸런스 기술 기반 데이터 진단 서비스 도입

RE:IN 서비스 도입과정에서 초기에는 캣벨컴퍼니의 사업 분야가 비교적 유니크한 영역이다 보니 회사의 솔루션과 비즈니스 모델을 설명하는 데 시간이 많이 할애되었다. 그러나 공급기업인 씽크포비엘의 능동적인 기술 지원, 특히 맞춤형으로 진행된 초기전환 컨설팅 과정을 거치면서 서비스 적용에 큰 어려움은 없었다.

캣벨컴퍼니는 RE:IN 서비스를 활용하여 입법안 관련 뉴스 콘텐츠 추천 및 가결률 예측을 위한 데이터 충분 수준을 파악하고, 누락 데이터를 식별 및 보완하기 위한 데이터 충분성을 진단하였다. 이를 통해 캣벨 서비스의 품질이 40% 이상 향상되었다고 내부적으로 평가되었다. 아울러 데이터 중복성 감증을 통한 데이터 경량화 방안을 도출하여 AI 클라우드 서버 비용이 30% 감소하였을 뿐만 아니라 내부 데이터 관리체계 개선 및 기술적 성숙도도 향상시킬 수 있었다.

캣벨컴퍼니의 김 대표는 “미국의 작가 로즈 볼드윈은 ‘권리는 그것을 지킬 용기가 있는 자에게만 주어진다’고 하였습니다. 이러한 권리와 의무를 규정하는 법을 만들고 개정하는 일에는 시민들이 당연히 참여할 수 있습니다. 그리고 캣벨컴퍼니는 든든한 가이드가 되어 줄 것입니다. 나아가 개인과 기업에게 최적의 맞춤형 서비스가 되기 위해 제품군을 개선하며, 글로벌 서비스 진출을 계획하고 있습니다. 또한 2024년에는 클라우드 서비스 공급기업 등록도 진행해보고 싶습니다”라며 포부를 밝혔다.



유저인사이트

데이터의 충분성 및 중복성 검증, 이제는 클라우드에 맡기세요



대표 강운규 홈페이지 userinsight.co.kr 대표전화 070.7725.0331
소재지 전라북도 전주시 완산구 우림로 971, 2층 (삼천동2가, 착한빌딩)



도입한 서비스

Re:In

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
40~50% 축소



보안성
1~10% 향상



업무효율성
40~50% 증가

사용자 내면에 대한 통찰을 통한 가치창조기업 유저인사이트 주식회사

유저인사이트 주식회사는 2015년 창업한 청년기업으로 자동 출결 관리시스템 '체쿠'를 시작으로 교육과정편성표 작성·검증 시스템을 전라북도교육청 및 인천광역시교육청에 구축하여 교육 행정 업무의 효율성을 높이고 있는 에듀 테크 기업이다. 또한 타워크레인 충돌방지를 위한 GPS기반 모니터링 기술, 플랜트 배합 자동화 기술, 컴팩션그라우팅 자동화 기술, 공사장비 무선화 기술 등을 보유한 산업용 SW 전문 개발업체이기도 하다.

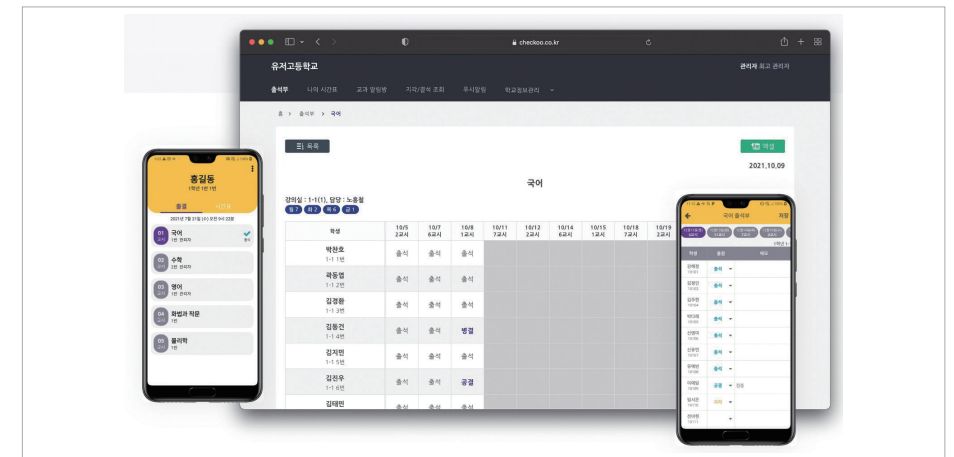
유저인사이트 주식회사는 고객이 무엇을 원하는지 어떤 생각을 하는지 혹은 원하는 것이 무엇인지 잘 모를지라도 다양한 사용자 내면에 대한 통찰을 통해 사용자 중심의 다양한 소프트웨어 개발에 역량을 집중하고 있다. 2020년 연구개발 전담부서를 설립하여 전라북도 스타소상공인 인증, 전라북도 돈움기업 지정, 2022년 벤처기업 인증 등 지속적인 R&D 실적을 통하여 2023년 대한민국 교육산업 '스마트 출결관리부문' 대상을 수상한 바 있다.

유저인사이트 주식회사는 2022년에 '지반보강공사 종합 모니터링 시스템'을 개발하고 현재까지 전국 20여 개 공사현장, 약 9천여 개의 공번(공사번호)에서 빅데이터를 수집하여 모든 데이터를 클라우드에 저장하고 있다. 이러한 인공지능을 활용한 '컴팩션 그라우팅 품질관리시스템' 등 건설관계 서비스는 그 정확도가 안전 문제와 직결되기 때문에 인공지능 재학습을 위한 양질의 데이터 확보가 무엇보다 우선시 되었다. 또한 시공 과정에서 발생하는 대량의 데이터를 효율적으로 저장하기 위해서는 데이터를 경량화 방안을 강구하는 것이 시급한 상황이었다.

유저인사이트 주식회사는 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 충분한 테스트시나리오(TS), 테스트케이스(TC)를 도출하고 해당 케이스에 적합한 데이터의 충분성을 실시간으로 검증함으로써 양질의 데이터를 경량화하여 저장하고 관리하고자 씽크포비엘의 Re:In 클라우드 서비스를 도입하였다.

데이터셋 가공역량 강화를 통한 서비스 경쟁력 제고

유저인사이트 주식회사는 공급기업인 씽크포비엘과의 초기전환 컨설팅 과정을 거치면서 데이터 충분성 검증 도구인 Re:In의 사용법은 물론 해당 시스템의 TS/TC 도출에 관해 전문적인 컨설팅을 받을 수 있는 기회가 주어졌다.





이를 통해 주기적으로 수집되는 대량 데이터의 충분성 및 중복성을 정기적으로 자동 검증할 수 있는 체계적 프로세스를 확보하였다. 또한 그동안 외주에 의존하던 데이터 충분성 검증 작업을 회사 자체적으로 직접 수행할 수 있는 내부 인적자원을 양성할 수 있게 되어 회사가 개발하고 있는 다른 서비스에도 확산하여 적용할 수 있게 되었다. 이를 통해 소프트웨어 개발일정을 수립하는 데 있어 외주에 의존하던 때와는 달리 주도적으로 일정관리를 수행할 수 있게 되어 개발일정에 차질을 빚게 되는 외부요인을 제거할 수 있게 되었다.

또한 이번 클라우드 서비스 RE:IN을 적용함으로써 개발과정에서 어떤 데이터를 추가 확보해야 할지에 대한 명확한 근거 없이 최대한 많은 양의 학습 데이터셋을 가공하는 데 소모되던 시간이 단축되었으며 데이터 가공비용도 30% 정도 감소하였다. 아울러 2024년 2월 시험인증 예정인 회사 서비스의 정확도 또한 개선될 것으로 기대하고 있다.

유저인사이트 주식회사의 강운구 대표는 “앞으로도 저희 회사는 산업현장에서 발생하는 시공 오차율을 줄임으로써 안전사고의 위험으로부터 국민을 보호하는 공익 기술의 발전을 도모하고, 정확하고 효율적인 데이터 분석을 수행하여 사후데이터 경량화 관리 및 정확도를 지속 향상해 나가며 향후 지반공사 SW분야에서 탁월한 경쟁력을 확보하기 위해 노력하겠다.”며 향후 계획을 밝혔다.



에이아네이션

데이터 밸런스 기술 기반 데이터 진단 클라우드
업무 효율은 높이고, 시간과 비용은 줄인다



대표 박지훈 홈페이지 www.aination.kr 대표전화 02-2155-1260
소재지 서울특별시 서초구 매향로 16, 리빙관 3층



도입한 서비스

Re:In

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
10~20% 절감



의사결정시간
1~10% 축소



보안성
1~10% 향상



업무효율성
1~10% 증가

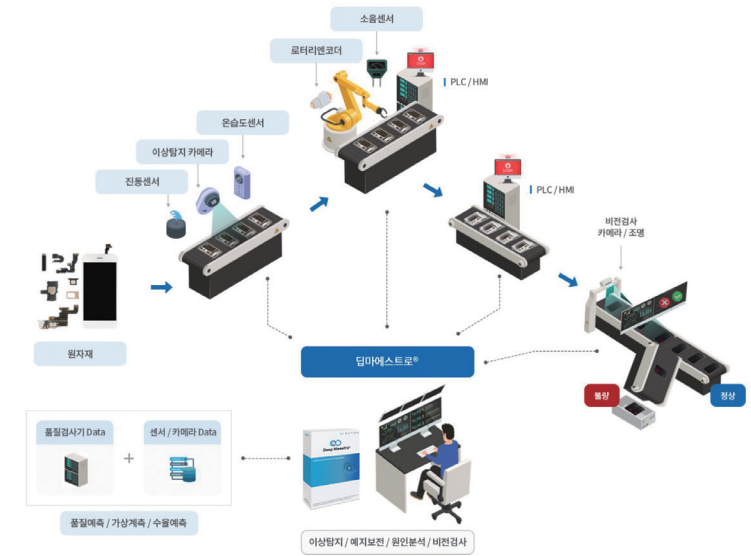
인공지능으로 산업현장을 혁신하다

(주)에이아이네이션은 딥러닝을 이용한 산업용 AI 솔루션 및 플랫폼을 연구, 개발, 공급하는 기업이다. 서울대학교에서 응용수학을 전공한 박지훈 대표가 창업을 결심한 건 2018년이다. 박사 과정 중 NCIA Lab(서울대 수치계산 및 영상분석 연구실)에서 바이오, 메디컬 등 다양한 산업군을 거쳤다. 이 때 경험에 '인공지능이 다양한 산업 분야에 쓰일 수 있겠구나'라는 확신을 더해 인공지능 솔루션 회사를 만들었다. 현재 (주)에이아이네이션은 국내 최대 규모의 AI 알고리즘 बैं크를 보유하고 있으며, 글로벌 기업, 정부 기관 등과 다수의 인공지능(AI) 프로젝트를 진행한 경험과 노하우를 축적하고 있다. 이를 기반으로 회사는 2023년 3월에 '딥 마에스트로(Deep Maestro)'를 신규로 출시하고 괄목할만한 실적을 기록하고 있다.

딥 마에스트로는 산업용 인공지능 운영 플랫폼으로 비전문가도 손쉽게 사용할 수 있는 인공지능 운영 솔루션이다. 기존 일반적인 인공지능과는 달리 (주)에이아이네이션만의 수학적 기반의 딥러닝 알고리즘이 적용되었다. 또한 딥 마에스트로는 인공지능의 학습에 필요한 데이터를 수집하고 라벨링하는 기능을 제공할 뿐만 아니라 인공지능 솔루션의 성능을 모니터링하고 필요시 재학습하는 등 인공지능의 운영에 필요한 모든 기능을 all-in-one 형태로 제공한다.

한편 (주)에이아이네이션은 2019년부터 또한 초·중·고 학생들을 대상으로 AI 아카데미, 캠프, 국제 올림피아드, 인공지능 강의, 교재 편찬 등 인공지능 교육 사업을 펼치고 있으며, 산업 AI 전문가 인재 양성 프로그램 구축에도 힘쓰고 있다.

최근에는 제조 공정 과정의 이상 상태를 감지하고, 수집된 공정 데이터를 이용하여 품질을 평가하는 인공지능 솔루션의 정확성을 고도화하는 작업을 진행하고 있었다. 이를 위해서는 데이터의 양보다는 다양한 유형의 균형 잡힌 질적 데이터를 확보하는 것이 무엇보다 중요하다. 특히 제조과정에서 발생하는 다양한 변수를 충분히 고려하여야 하기 때문에 테스트 케이스 도출에 시간이 많이 소모되고, 해당 케이스별 데이터의 충분성을 확인하는데도



시간이 많이 소모되는 문제를 해결할 필요가 있었다. 또한 도메인 특성상 대량의 이미지/시계열 데이터 발생하기 때문에 이에 대한 데이터 경량화 전략수립도 필요하였다.

인공지능 솔루션을 고도화하기 위한 클라우드 서비스 활용

(주)에이아이네이션은 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해서 (주)윙크포비엘의 Re:In 서비스를 선정하여 활용하였다. Re:In(리인)은 '신뢰할 수 있는(Reliable)'과 '지능(Intelligence)'을 조합한 단어로, 데이터 밸런스 기술 기반 데이터 진단 도구이다. 리인은 AI 신뢰성과 데이터 경량화 부문에서 성과를 달성하고 있으며, 아울러 다양한 관점에서 데이터를 진단해 AI 신뢰성 확보에 기여하고 있다.

(주)에이아이네이션은 이를 활용하여 테스트 시나리오, 테스트 케이스를 쉽게 도출할 수 있었고, 해당 케이스별 데이터 충분성은 물론 전반적인 데이터 신뢰성을 정기적으로 자동 검증할 수 있게 되었다. 아울러 경량화된 학습 데이터셋을 활용함으로써 재학습에 소요되는 시간과 비용도 함께 절감할 수 있었다. 또한 기존에는 단기적으로 팀 단위로 일괄진행하거나 이에 대한 번거로움으로 인해 외주에 맡기던 업무를 이제는 한 사람이 소화할 수 있게 되어 전반적인 업무 효율도 함께 증가하였다.

(주)에이아이네이션 담당자는 “계약 후 화상 미팅을 통해 사용자 교육을 받았고, 실습 모니터링까지 직접 지도 받을 수 있었습니다. 케이스 도출하는 방법도 기본 cause-effect 지식만 있으면 어렵지 않았고, 무엇보다 수집된 데이터를 자동 검증하는 daily 자동서비스 덕분에 작업자의 근무 중 작업 소요 시간을 대폭 절감할 수 있었습니다.”라며 “다만 구독 서비스이다 보니 당사 시스템과 완전 자동연계하는 작업을 진행할 수 없었던 것이 조금 아쉬웠습니다.”라고 전했다.

일반 지원기업 서비스업

마일리택스
레오나해운항공(주)
(주)위벨롭먼트
주식회사 타요타
인일주택관리(주)
케이씨아이
딜라이트이앤씨
주식회사케이원시스템
로앤컴퍼니
에스오데이터
삼영검사엔지니어링



마일리택스

종이서류와 엑셀 수작업은 이제 그만!

대표 강효정 홈페이지 mileytax.co.kr
소재지 서울특별시 강남구 선릉로 647 303호

대표전화 02-6949-2218



도입한 서비스

세모레포트, 플로우

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
50% 이상 향상



업무효율성
50% 이상 증가

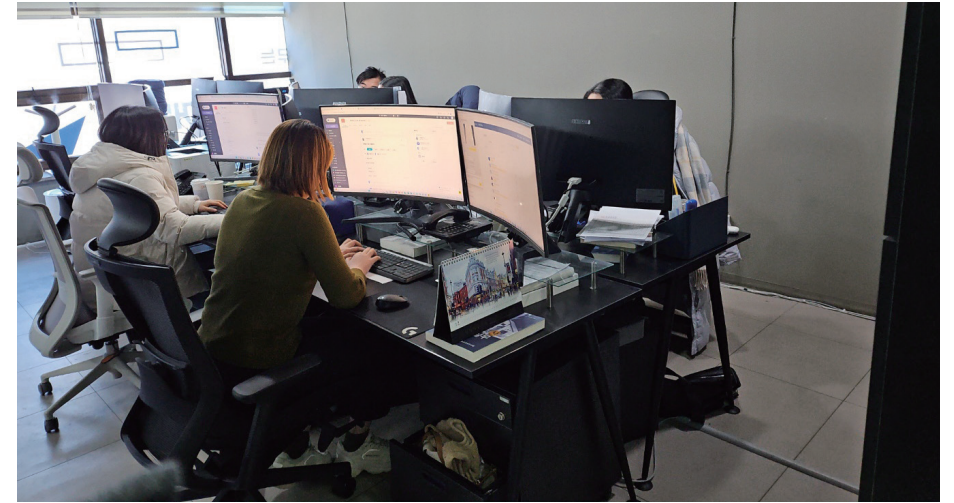
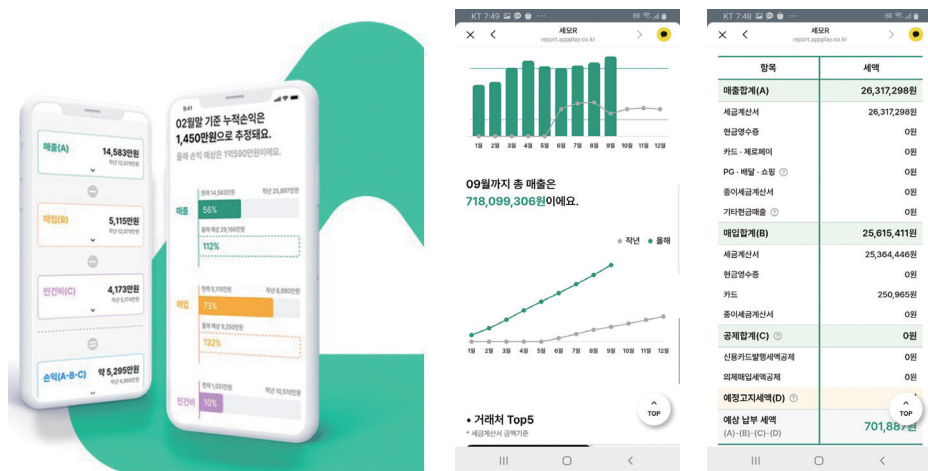
1:1 맞춤형 세무 솔루션 제공

마일리택스는 기존 일반적인 세무사무소에서 수행하는 세무기장 서비스와는 다르게 차별화된 손익관리 서비스라는 새로운 개념으로 시장에 진입하였다. 기존 세무사사무소에서 제공하는 회계장부기장, 원천세/부가세/소득세/4대보험 신고 서비스는 물론 매월 세무레포트를 제공하고 노무자문 서비스를 월1회 무료로 제공하고 있다. 또한 변리사, 감정평가사와 제휴하여 법률 관련 이슈까지 보다 폭넓은 서비스를 제공하여 시장에서 주목받고 있다.

주로 스타트업, 쇼핑몰, 오픈 마켓 운영자 등 영세한 규모의 사업자들이 놓치기 쉬운 세무일정을 정기적으로 관리해줌으로서 사업에만 집중할 수 있도록 하며, 월별 손익보고 및 부가세 예상세액을 자동으로 안내하여 세금관리를 보다 손쉽게 할 수 있도록 도움을 주고 있다.

보통 세무사무소의 명목으로 월 기장료라고 하면서 월마다 기장을 하는 것이 아닌 1년에 2~3번 업무를 몰아서 기장서비스를 제공하는 경우가 대다수이다 보니 고객의 입장에서 얼마의 세금을 내는지 매출/매입은 얼마인지 확인하기가 쉽지 않은 경우가 많다. 그런데 마일리택스에서는 매월 매출보고서, 매입보고서, 예상부가세 보고서를 고객에게 자동으로 발송하는 체계적인 세무 보고 서비스를 제공하고 있다. 또한 1:1 맞춤 서비스를 컨셉으로 전담 세무사가 매년 절세와 관련한 피드백을 제공하고 있으며 세무교육 및 법인운영과 관련한 최적화 컨설팅을 제공하여 고객만족도가 매우 높다.

그런데 이와 같은 맞춤형 서비스를 제공하다 보니 다른 세무사무소와는 달리 거래처당 투입되는 시간과 비용이 문제가 되는 상황이었다. 각종 신고서를 작성하고, 이와 관련된 종이 서류를 보관·발행하는 비용이 크게 발생하였고, 이력 관리에도 어려움이 많이 발생하였다. 무엇보다도 매월 제공하는 세무레포트를 엑셀로 수기로 작성하는 과정에서 시간과 비용이 많이 발생해 고민이 깊었다. 마일리택스는 이러한 문제점을 해결하고자 클라우드 지원사업을 통해 회사에 필요한 공급기업을 비교 검토한 끝에 세모리포트와 플로우를 선정하여 이러한 문제점을 해결하고자 했다.



시간과 자원 낭비는 줄이고! 고객수는 올리고!

첫 번째로 플로우의 전자결재 서비스를 도입하여 종이 서류 보관문제를 해결하였다. 플로우를 활용하여 종이서류를 스캔한 이후 클라우드에 저장하고 모든 신고서류 결재를 전자로 하도록 시스템을 구축하였다. 신고 서류의 경우 5년 치 신고내역을 보관하여야 하다 보니 보관 장소 비용도 상당하고 추후 자료 폐기 시 개인정보가 담겨 있는 이면지 파쇄비용, 토너 등 소모품 비용도 부수적으로 상당히 발행하였다. 또한 신고서류를 수정하는 경우 모든 서류를 다시 출력하고 내부 매뉴얼에 맞춰 순서대로 정리한 후 결재를 상신해야 하는 번거로움이 있었다. 그러나 전자결재 시스템을 도입한 후에는 클라우드에 저장한 파일을 다운로드하여 결재가 가능해졌고 담당자가 바뀌어도 클라우드 상에 결재 이력이 보관되어 있어 각 담당자의 컴퓨터 내 폴더를 찾거나 메일을 확인하지 않아도 되는 편리함이 따라왔다. 무엇보다도 클라우드 검색기능을 활용하여 필요한 서류를 바로바로 찾을 수 있어 업무 효율이 크게 증가하였다. 또한 플로우 메신저 기능을 활용하여 고객이 기다리지 않고 실시간으로 고객의 문의사항에 대응할 수 있는 커뮤니케이션 역량이 강화되었다.

두 번째로 세모리포트를 도입하여 그간 엑셀로 수작업하며 발행하던 보고서를 자동으로 생성하여 발행 전송함으로써 업무효율을 배가시켰다. 이제는 고객에게 각종 보고서를 매월 정해진 날짜에 발송할 수 있게 되었으며, 해당 보고서를 만드는 단순 업무량은 획기적으로 줄어들게 되어 고객의 입장에서 절세문제 등 다른 서비스의 질을 높일 수 있는 시간은 많이 확보할 수 있게 되었다.

마일리택스 강효정 대표세무사는 “이번 클라우드 지원사업을 계기로 그간 문제점을 절감하고 있었지만 시도하지 못했던 서비스를 빠르게 도입할 수 있었습니다. 클라우드 도입 이후 기존 고객들의 만족도가 매우 높아졌고 최근에는 고객이 주변에 저희 서비스를 많이 소개해 주고 있어 고객 증가로도 이어졌습니다. 향후 클라우드 서비스를 통해 절감한 비용과 인력을 활용하여 보다 적극적으로 고객 맞춤 서비스를 업그레이드해 나갈 예정입니다.”라고 지원사업에 대한 성과에 대해 말하며 흡족한 미소를 보였다.

레오나해운항공

클라우드 도입으로 트리플 크라운 달성!
업무 효율성 UP, 보안도 UP, 직원 만족도 UP



대표 김내영 홈페이지 www.leonakorea.com 대표전화 051-717-2541
소재지 부산광역시 해운대구 센텀중앙로97, 센텀스카이비즈A1611



도입한 서비스

리모트뷰, 플렉스, 세이퍼존, 다이렉트클라우드 등

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
40~50% 절감



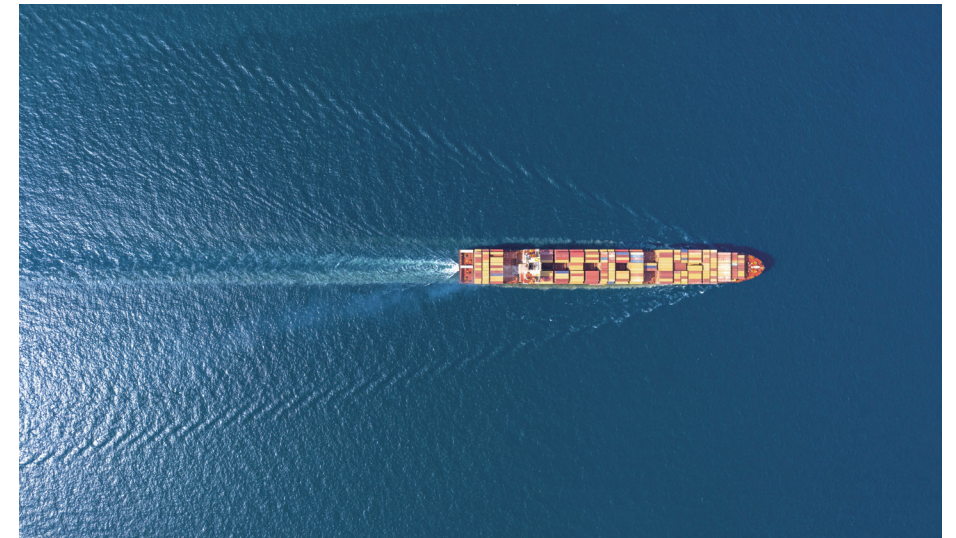
의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
40~50% 증가



글로벌 포워딩 회사로의 도약을 위한 기반 마련

레오나해운항공(주)은 대한민국 제1항만 부산항의 대표 포워딩 국제물류주선기업으로 전 세계 글로벌 파트너십을 통해 고객사의 화물을 운송하는 한편, 글로벌 경쟁력을 갖추기 위해 인프라를 구축하고 있다. 특히 20년 이상 숙련된 물류업계 경력을 바탕으로 해상, 항공, 내륙, 중개무역, BULK, LCL, FCL 등 다양하고 전문성 있는 물류서비스를 제공한다.

항후 부산의 대표 물류기업으로 거듭나고, 당사 및 고객사의 거래 정보의 보안과 함께 스마트 물류를 지향하는 등 내부 경쟁력을 확보하기 위해서는 레오나해운항공(주)에 걸맞는 시스템 구축이 필요했다. 레오나해운항공(주)과 같은 일반적인 중소기업은 보안 및 데이터 관리에 대한 플랫폼이 매우 취약하므로 회사의 사업이 한 단계 도약하기 위해서는 클라우드 도입이 시급한 상황이었다. 이러한 가운데 이번 클라우드 지원사업을 접하게 되었고, 이를 계기로 데이터관리, 보안, HR 등 각 부문별로 클라우드 서비스를 도입하고자 하였다.

클라우드 기반의 협업 톨 및 보안솔루션 강화

클라우드 서비스 지원사업 대상기업로 선정된 초기에는 어떤 서비스를 도입하고 어떤 회사를 컨택하여야 하는지 막막했다. 그러나 이후 지원사업을 진행해 나가는 과정에서 담당자와의 긴밀한 커뮤니케이션을 통해 공급기업의 선정 및 방향성을 확보할 수 있었다.

회사는 우선 컨설팅 과정을 통해 임직원들의 인사관리시스템이 관리팀 내부에 국한되어 있는 점이 비효율적이라고 판단되어 이를 개선하기 위해 flex의 인사관리시스템을 도입하였다. 이를 통해 급여, 연차, 연봉계약, 근로계약이 전자문서화 되었고 축적된 데이터를 공유함으로써 노사간 신뢰관계 구축과 업무 외 스트레스를 줄이는 계기가 되었다. flex는 근태뿐만 아니라 전자 계약, 유연한 전자 결재까지. 임직원의 니즈에 맞는 솔루션을 제공해 주었다. 현

재 연차, 근로계약, 휴가, 비품신청 등 상당부분 전자결재로 업무 처리하고 있어 매번 신청 서류를 찾는 번거로움이 줄었고 결재절차가 간소화되었으며 대표이사 부재중에도 휴대폰 결재가 가능하여 신속한 결재가 가능해 졌다. 이에 따른 직원들의 만족도 향상은 당연하다.

언제 어디서나 접근 가능한 통합형 문서관리 시스템 구축

창업 초기인 2020년부터 전 세계적으로 코로나-19가 유행하여 레오나해운항공(주)의 회사 임직원들은 재택근무를 고려하지 않을 수 없었다. 업무 특성상 회사 PC에 접속할 수만 있다면 언제 어디서든 업무가 가능하기에 원격 솔루션만 갖춰진다면 문제가 없지만, 그 비용이 부담스러웠다. 그러던 중 원격제어 서비스 리모트뷰를 이번 정부에서 지원하는 바우처 사업으로 구매할 수 있다는 것을 알게 되었고 보다 효율적인 비용으로 도입하게 되었다. 리모트뷰는 설치 및 사용이 매우 편리하여 회사 PC에 에이전트 프로그램만 설치하면 모바일이나 웹브라우저로도 간단히 접속할 수 있어서 재택근무뿐만 아니라 외근 중에도 유용하게 사용할 수 있게 되어 업무의 효율성을 배가시킬 수 있게 되었다.

그리고 회사의 각종 문서를 클라우드 스토리지에 보관하여 관리할 수 있도록 다이렉트 클라우드를 도입하였다. 이를 통해 회사 내의 모든 문서에 대한 액세스 권한을 설정하여 보다 안전하게 파일을 관리하고 산재해 있던 회사의 모든 문서를 임직원간 서로 소통하며 공유할 수 있게 되어 업무효율성을 증진시킬 수 있게 되었다. 아울러 레오나해운항공(주)은 클라우드 기반의 세이프존 보안솔루션을 도입하여 각종 스팸, 피싱 등 외부의 해킹에 대비할 수 있게 되었다.

레오나해운항공(주)의 김내영 대표는 “중소기업의 경우 클라우드 서비스의 도입이 어려운 이유는 수요기업의 담당자가 클라우드에 대해 대체로 잘 모른다는 것입니다. 보다 체계적인 접근이 가능하도록 기관의 교육이 꼭 병행되어야 한다고 생각합니다. 클라우드 서비스 도입 이후 업무 효율성은 수치화할 수 없지만 체계적으로 상승하였으며 온라인 근무환경 개선에 따라 대외 고객서비스의 질적 향상도 기대할 수 있게 되었습니다”라며 만족감을 표하고 “보다 많은 기업이 지원사업을 통해 클라우드 서비스를 도입할 수 있기를 기대합니다”라고 말했다.



위벨롭먼트

똑똑한 클라우드, 전략적인 광고 집행을 만들다

대표 정승민 홈페이지 www.wevelop.net 대표전화 1811-8248
소재지 경기도 안산시 단원구 광덕대로 137, 6층 601호~604호(고잔동, 밀레니엄A)



도입한 서비스

AIR, LOGGER, 핑거세일즈CRM, 모두싸인, 더존 위하고, 잔디, 알토란ERP

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
20~30% 절감



의사결정시간
20~30% 축소



보안성
20~30% 향상



업무효율성
20~30% 증가

젊은 감각의 CEO 3인, 트렌디한 외식시장의 새 판을 짜다

(주)위벨롭먼트는 젊은 CEO 정승민·최혜성·김태현 공동 대표가 2018년 설립하였다. '1943 CLASSIC', '인생맥주' 등 전국 300여 개의 매장을 운영하고 있는 프랜차이즈 기업이다. 외식업만큼 트렌드에 민감한 분야는 없다. (주)위벨롭먼트는 단순히 트렌드를 따르기 보다는 고객이 무엇을 원하고 좋아하는지 읽어내는 것을 넘어 고객과 함께 호흡하고 변화를 체감하는 '트렌디한 감각'이 사업 성공의 중요한 요소라는 철학으로 각각의 브랜드를 론칭하였다.

(주)위벨롭먼트가 선보인 첫 번째 주점 브랜드 '1943 Classic'은 감각적인 인테리어와 가성비 높은 메뉴, 차별화된 마케팅 전략을 기반으로 2018년 프랜차이즈 사업으로 전환 후 현재 전국 주요상권에 100여개 매장을 보유하고 있다. '1943 Classic'은 젊음에 클래식을 더한 고급스런 술집 컨셉으로 20대 여성 고객을 주타겟으로 삼고 2~3층에 70~80평대의 대형 매장으로 구성하였다. 또한 2019년에는 두 번째 브랜드 '인생맥주' 매장을 오픈하였다. 인생맥주는 캐주얼한 PUP 분위기에 전통적인 한국 인테리어를 가미한 브랜드로 기존 1943과는 달리 평균 30평 규모의 1층 매장으로 구성해 세대구분 없이 부담 없이 방문하고 즐길 수 있는 공간을 추구한다. 최근 2023년에는 세 번째 브랜드 이자카야 '시선'을 오픈하고 건대점을 시작으로 부평, 수유, 송도, 의정부 등 계속해서 신규 가맹점을 확보하며 순항하고 있다. '시선'은 1920년대 일본 재즈킷사의 엔틱한 분위기를 재현한 개성있는 인테리어에 커플, 친구끼리 편하게 방문할 수 있는 분위기 맛집을 표방하고 있다.

(주)위벨롭먼트는 코로나 피해 가맹점주와의 상생을 위한 지원 정책을 발표하며 이목을 끌었다. 점주들과 고통을 분담하고자 가맹로열티 전액면제를 선언하고 코로나 이후 재도약을 돕기 위한 방편으로 식자재 공급처인 동원홈푸드와 주요품목 공급단가 인하 협약을 체결하기도 했다. 현재 (주)위벨롭먼트는 청년 CEO라는 용어에서 묻어나는 설익음을 말끔히 지워내고, 열정과 자신감 넘치는 성공을 이야기하며 계속해서 새로운 브랜드로 성장을 지속하고 있다.



분석 시스템 구축을 통해 효과적인 영업관리 및 광고 전략 수립 가능

(주)위벨롭먼트는 가맹점이 늘어감에 따라 기존 가맹점에 대한 관리뿐만 아니라 잠재고객에 대한 정보를 수집하고 관리하는 업무 로드가 많이 발생하였다. 담당자별로 고객데이터를 수기로 관리하다 보니 이를 좀 더 효율적으로 전산에 업로드하고 공유할 수 있는 솔루션이 절실했었다. 또한 프랜차이즈업의 특성상 손익에서 광고비가 차지하는 비중이 상당하였으나 이를 체계적으로 분석하여 광고의 효율성과 효과성을 높일 톨이 필요했다. 이렇게 회사가 필요로 하는 서비스가 무엇인지 파악하고, 핑거세일즈 CRM과 비즈스프링 'AIR', 'LOGGER' 서비스를 도입하기로 결정하였다.

우선 핑거세일즈 CRM을 통해 그간 수기에 의존하던 고객이력, 영업활동, 고객 및 잠재고객 등 영업정보를 전산시스템에 통합하여 체계적으로 관리하게 되었다. 핑거세일즈 CRM을 통해서 이제는 시간과 장소에 구애받지 않고 영업정보에 접근할 수 있게 되었으며 누적된 데이터는 회사의 자산으로 활용할 수 있게 되었다. 이로써 영업직원 개인의 업무효율 개선뿐만 아니라 내부 협업도 원활하게 진행하고 영업상황에 대한 모니터링을 쉽게 관리할 수 있는 시스템이 구축되었다.

두 번째로 광고 및 마케팅 성과 분석을 위해 SaaS 기반의 웹 분석 툴인 'LOGGER'와 'AIR' 서비스를 도입했다. 'LOGGER'를 활용하여 온라인에서 진행되는 다양한 마케팅 캠페인들에 대한 동향을 파악할 수 있으며, 마케팅 채널에 대한 성과를 비교하고 마케팅 전략을 수립하는 데 활용하고 있다. 또한 'AIR' 서비스를 통해 여러 광고 매체별 집행 및 성과 데이터를 수집하여 광고비 집행 효과성을 측정할 수 있게 되었다.

(주)위벨롭먼트의 정승민 공동대표는 "클라우드를 도입함으로써 시스템 구축을 통해 업무효율성이 크게 증가하고, 데이터 보안성과 투명성도 증가하게 되었습니다. 무엇보다도 그간 감에 의존하여 광고 채널 선정이나 광고비를 집행하던 것을 이제는 효율성과 효과성을 측정하여 전략적으로 실행할 수 있게 되었습니다"라고 성과를 말했다. 그리고, "향후에도 가맹본사로서 지금까지처럼 아낌없는 노력을 다하고, 상생을 통한 동반 성장을 목표로 신뢰할 수 있는 가맹본사가 되고자 합니다"라며 다짐을 전하였다.



타요타

통일된 IT 솔루션으로 표준화된 업무체계를 세우다



대표 오창균 홈페이지 toyota.co.kr 대표전화 1533-6636
소재지 경기도 김포시 김포한강1로 250 골든타임 707호



도입한 서비스

네이버 Works, 모두싸인, 더존 WEHAGO, 포인캠퍼스, 미리캔버스

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
40~50% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
40~50% 증가



Real Time Last Mile Mobility 솔루션 제공 전문기업 (주)타요타

실시간 라스트마일 모빌리티 공유 플랫폼을 지향하는 (주)타요타는 체계적인 서비스와 합리적인 가격으로 전국 라이더들이 손쉽고 편리하게 유상 운송 보험에 가입한 이륜차를 대여하는 사업을 펼치고 있다.

(주)타요타의 강점 중 하나는 대량 거래와 보험 비교를 통해 보험료를 절감하고 있어 라이더가 직접 보험료를 지불하는 것보다 저렴한 비용으로 초기 부담을 낮출 수 있다는 것이다. 그리고 180일 단기 리스, 시간제 보험용 리스 등을 취급하며 다양한 상품을 제공하고 있다. 고신용 고객을 유치해 미수율을 최소화했다는 점도 강점이다. 또한 금융권 출신 주요 경영진이 투명하고 명확한 회계시스템을 구축해 금융 리스크를 최소화했으며, 배달 업무 중 발생하는 교통사고와 분쟁에 대한 무료 법률 상담 서비스를 진행하고 있어 교통사고 분쟁 관련 신속한 대응이 가능하다.

(주)타요타 오창균 대표는 "저희 (주)타요타는 향후 전기 바이크 데이터를 활용하여 바이크 핵심부품인 파워트레인에서 제공하는 데이터를 수집해 자율주행 개발사나 보험사, 배달플랫폼사, BSS 운영사, 지자체 등에 판매할 계획입니다"며 포부를 밝혔다.

사업 확장에 따른 데이터 통합관리 솔루션 도입 절실

(주)타요타는 2020년 설립 이래 사업규모가 커짐에 따라 산재된 데이터들을 통합하고 관리하는 솔루션이 필요할 시점이었다. 이에 (주)타요타는 이번 지원사업을 통해 각 업무에 적합한 IT 솔루션을 도입하여 효과적인 업무수행을 통해 임직원의 만족도 향상 및 효율성 증대라는 목표를 달성하고자 하였다.

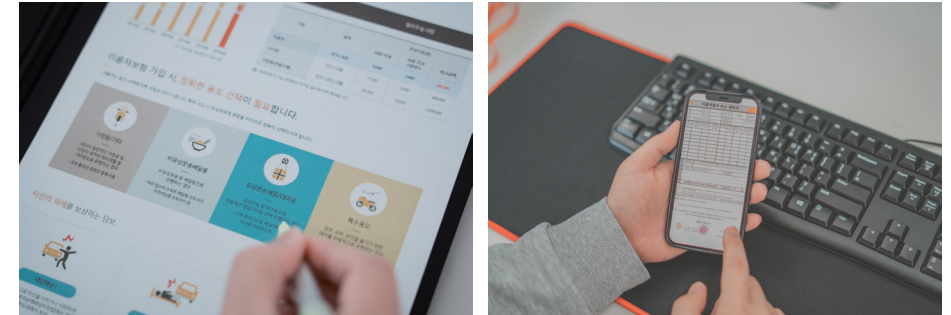
가장 먼저 조직 내 커뮤니케이션을 원활하게 하기 위하여 네이버 Works를 도입하였다. 메시지, 게시판, 캘린더, 주소록, 할 일, 설문, 메일, 드라이브까지. 업무에 필요한 모든 기능을 담은 네이버웍스 앱을 도입함으로써 PC와 모바일 앱 간 빠른 연계로 언제 어디서든 업무를 처리할 수 있게 되었다.

그리고, WEHAGO도 도입하였다. 기존에 사용하던 프로그램은 오래된 버전이라 UI 등에 만족도를 못 느끼고 있던 참나 새로운 웹형식의 UI가 적용된 WEHAGO가 있어 인사, 회계, 재무 등 전반적인 회계업무를 실무에 적용했다.

(주)타요타는 업무의 특성상 고객과의 이륜차 리스 계약업무가 빈번하게 발생하는데, 이번에 이와 같은 계약업무를 신속 정확히 처리하기 위하여 모두싸인 서비스를 도입하였다. 개인정보활용 동의 및 계약서 작성 등을 빠른 시간에 체결함으로써 업무 효율 및 고객 만족도가 배가 되었다.

또한 홍보물, PPT 등을 제작 업무에 포토샵이 아닌 미리캔버스라는 툴을 도입 활용하여 디자인 업무를 수행하니 보다 다양한 디자인을 생성할 수 있어 디자인 업무도 효율성이나 만족도 면에서 크게 향상되었다.

마지막으로 사내 교육에 필요한 IT 툴을 고민하던 중 캠퍼스를 개설하여 콘텐츠를 업로드 및 시청할 수 있는 포인캠 퍼스라는 플랫폼을 활용하게 되었다. 이를 통해 사내 교육 및 고객 차량 이용 안내 등 다양한 서비스를 제공함으로써 대내외적인 업무효율이 증가되었다.



IT 솔루션 확대 도입으로 넘버원 Last Mile 서비스 기틀 마련

클라우드 도입 및 전환으로 인한 회사의 가장 큰 변화는 첫째로 전반적인 업무의 효율성이 크게 향상되었다는 점이다. 그동안 다양한 소프트웨어 사용으로 인한 업무의 분산이 업무 진행의 효율을 떨어트리는 주된 요인이었으나 이번 지원사업을 계기로 통일된 주요 IT솔루션을 사용함으로써 회사 내 표준화된 업무체계를 잡을 수 있었다.

둘째로 데이터 집중화. 사내 메신저 및 드라이브, 클라우드 서비스를 통해 사내에서 생산되는 모든 데이터들을 한 곳에 집중하여 효율적으로 관리가 가능해졌으며, 아울러 높은 보안 수준을 제공하기에 데이터 유출에 대한 위험을 감소시킬 수 있게 되었다.

마지막으로 IT 개발에 대한 부담이 줄어들어 개발비용, 개발인력 채용에 대한 보이지 않는 비용을 절감할 수 있었다.

인터뷰를 마치며 오창균 대표는 “앞으로 클라우드 지원사업을 통해 도입한 소프트웨어 솔루션을 사내 전산개발과 함께 효율적인 ERP망 개발을 기획할 예정입니다. 매출 향상을 위한 고객관리 및 마케팅이 효율적으로 진행된다면 신규고객 창출 및 기존고객 만족도 증대를 꾀할 수 있으리라 봅니다. 회사가 향후 전국적인 last mile 리스회사로 성장하기 위해 필요한 IT 솔루션을 공고히 구축하여 고객과 함께하는 회사로 성장하겠습니다”며 향후 포부를 밝혔다.





인일주택관리

모바일 현장 점검 솔루션을 업무 효율은 높이고,
비용은 절감하다



대표 한수귀 홈페이지 www.inilhom.com 대표전화 032-329-5051
소재지 경기도 부천시 장말로 362번길 7, 상가동 201호



도입한 서비스

이체크폼 서비스

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
10~20% 절감



의사결정시간
30~40% 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
30~40% 증가



쾌적하고 기능적인 공간 창출을 위한 최적의 선택 인일주택관리(주)

인일주택관리(주)는 2003년 설립 이후 일류기업의 원대한 비전을 갖고 고객을 제일로 생각하는 기업이념을 바탕으로 꾸준히 성장하고 있는 공동주택 및 빌딩종합관리 전문회사이다. 인일주택관리(주)는 20여년 이상 건물관리 분야에서 축전된 노하우와 데이터를 기반으로 선진 외국의 관리기법을 도입하여 고객 중심의 편리하고 효율적인 건물관리 표준 매뉴얼을 정립하고 양질의 서비스 제공에 매진하고 있다.

인일주택관리(주)의 한수귀 대표는 “현재 우리나라는 눈부신 경제성장과 전문화된 산업사회가 정착됨에 따라 각종 건물들도 고급화, 대형화되고 사무자동화까지도 이루어지는 추세에 있습니다. 이제 현대 건물들은 과거의 단순한 사용목적만을 충족시키는 공간 확보의 개념에서 벗어나 좀 더 쾌적한 생활공간, 능률적인 기능공간으로써의 복합적인 역할이 요구되고 있기 때문에 이를 완벽하게 운영하기 위해서는 분야별로 고도로 훈련되고 전문지식을 갖춘 관리요원들이 필수적입니다. 아울러 이로 인해 건물의 자산가치도 높일 수 있을 것입니다.”라고 말했다.

여타 건물관리업체와 인일주택관리(주) 역시 본사와 시설물 관리 사업장과의 거리 문제 등으로 인해 발생하는 직원들의 근태관리에 애로사항을 겪고 있었다. 또한 사업장 건물시설에 대한 점검 및 관리가 수작업으로 이뤄짐에 따라 이를 시스템 상에서의 업무 효율화를 이루는 것이 시급한 상황이었다. 그러나 이러한 시스템을 구축함에 있어 발생하는 초기 투자비용이 만만치 않아 클라우드 서비스를 도입을 망설이던 중 클라우드 지원사업을 접하게 되었다.

인일주택관리(주)는 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해서 보다 효율적인 시설물 이력관리에서부터 근태관리까지 원스톱으로 제공하는 솔비텍사의 '이체크폼' 서비스를 소개받아 도입하였다. 이체크폼은 신속하고 정확한

현장 점검 및 각종 시설 관리를 효율적으로 할 수 있는 모바일 현장 점검 솔루션이다. 특허 기술을 활용한 입력 폼 조립 알고리즘은 다양한 시설물을 대상으로 무한하게 사용할 수 있으며, 전자서식, 자료취합에도 함께 사용할 수 있는 솔루션이다.

현장에서의 체계적인 피드백으로 양질의 건물관리 서비스 제공

인일주택관리(주)는 이체크롬 서비스를 활용하여 계획 점검, 수시 점검, 이상 발생 시 체계적인 점검으로 항상 안전을 유지하고 양질의 시설관리 서비스를 제공할 수 있는 기반을 마련하였다. 현재 관리하는 건물의 모든 설비에 QR 코드를 부착하여 이력이 발생할 때마다 손쉽게 휴대폰으로 보고서를 작성하고 점검결과를 입력할 수 있도록 하였다. 또한 PC를 통한 접속뿐만 아니라 모바일 환경에서도 근태관리, 시설물 이력관리, 조직 소통 창구 등의 서비스를 직원들이 사용할 수 있도록 적용하였다.

서비스 도입 초기에는 직원들이 해당 서비스를 이용하고 적응하는 1년간 많은 어려움이 있었다. 업무 특성상 연로한 분들이 많아 휴대폰으로 어플 조작과 QR코드와 친해지기까지 본사 직원들의 정기적인 교육이 필요했다. 인일주택관리(주)의 한 대표는 "시스템이 정착되고 나서 업무효율이 50% 이상 향상되었습니다. 종이서류는 더 이상 필요가 없어지고 환경적인 개선은 물론 비용 측면에서도 절감 효과가 있었습니다"고 클라우드 서비스 도입의 성과를 말했다. "향후 시설관리 클라우드 서비스에 전산에 등록된 시설물의 내구 연한에 따른 공사비용이 적립될 수 있도록 장기수선계획 서비스를 추가로 도입하는 것이 목표입니다. 앞으로도 고객만족 향상을 위한 건물관리기법을 지속적으로 연구하여 종합건물관리기업으로 성장해 나갈 것입니다"라고 이후 포부를 밝혔다



케이씨아이(KCI)

문서 표준화로 전사적 업무체계를 정립하다

대표 이길용 홈페이지 kcieng.com 대표전화 02-546-6187
소재지 경상북도 경산시 대학로 28



도입한 서비스

다우오피스(그룹웨어), 더존(회계 ERP)

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
50% 이상 향상



업무효율성
50% 이상 증가

변화와 혁신으로 엔지니어링 업계 글로벌 리더로 도약

(주)케이씨아이는 도로, 철도, 항만 등 국내의 인프라 시설 전반에 걸쳐 기획, 설계, 책임감리 및 건설사업관리(CM)등의 업무를 수행하는 종합엔지니어링 컨설팅회사이다. 1982년 (주)한국해외기술공사(Korea Consultants Internationa)로 시작해 2020년에 KCI로 사명을 변경하였다. (주)케이씨아이는 지난 40여 년간 대한민국 엔지니어링 산업의 역사를 개척한다는 자부심을 갖고 해외시장 개척의 선두주자로 21개국 160여건 이상의 타당성조사, 설계 감리 등의 프로젝트를 성공적으로 수행한 명실상부 국내 최고의 토목엔지니어링 업체이다.

(주)케이씨아이는 주로 도로와 교통 분야 사업을 맡아 왔다. 최근에는 업계에서는 국내 엔지니어링 산업이 한계점에 달했다는 목소리가 나오고 있다. 도로와 교통 분야 외 다른 분야의 사업의 다각화를 노리고 있다. 우선 선택한 것은 수자원, 상하수도 분야다. 실력을 키우고 실적을 쌓기 위해 타 업체와 컨소시엄을 구성해서 사업 수주 중이기도 하다. 또한 각종 규제 및 국내 상황까지 좋지 않아지면서 업계는 해외 시장으로 눈을 돌리기 시작했다. 이에 (주)케이씨아이는 해외 수주에 더욱 주력하여 해외 시장에서도 당당한 엔지니어링사로 입지를 다질 계획이다.

(주)케이씨아이의 이길용 대표는 “우리는 21세기 세계화와 선진국 진입을 준비하기 위한 사회간접 자본 확충이라는 시대적 요구를 만족시키기 위해 우수한 기술진 확보를 통해 터키사업, 대안설계, 각종 SOC사업 및 인프라 시설에 대한 지속적인 연구개발로 신기술개발, 기술혁신, 경쟁력 강화에 심혈을 기울이고 있습니다. (주)케이씨아이는 변화와 혁신으로 고객의 미래가치를 높이고, 나아가 환경과 미래를 생각하는 지속가능경영으로 인류의 풍요로운 삶을 위해 노력하는 기업이 되겠습니다.”라며 향후 회사의 비전을 제시하였다.



Paperless 업무환경 구축을 위한 그룹웨어 도입 절실

(주)케이씨아이는 건설분야 설계, 감리 등 업무 전반에 대한 토털 솔루션을 제공하는 업무가 주를 이루고 대개 서면으로 업무를 진행해왔다. 그리고 해외사업부문이 확대됨에 따라 국내외 및 팀원 간 유기적인 연락체계를 구축하고 효율적으로 협업을 할 수 있는 근무환경을 마련하는 것이 무엇보다도 중요했다. 따라서 근무 형태와 장소, 현장 상황 등 변화무쌍한 환경 속에 시공간적 제약이 없는 Paperless적인 업무환경을 제공하는 것이 시급한 상황이었다.

이러한 복합적 문제들을 해결하기 위해 다우오피스 그룹웨어와 더존 회계 ERP 시스템을 구축하기로 결정하였다. 먼저 다우오피스 그룹웨어는 전자결재, 일정관리, 업무관리, 게시판, 문서관리, 인사/근태관리 기능 등을 제공한다. (주)케이씨아이는 그룹웨어를 도입하면서 문서의 생성, 보존 및 관리 등 문서 표준화를 진행하여 전사적 업무체계를 완전히 새로 정립하였다. 또한 기존 서면으로 진행하던 업무를 클라우드 서비스 툴을 활용하면서 지출결의, 근태신청, 업무보고, 프로젝트 관리 등이 전산화되면서 업무 효율도 높아지고 커뮤니케이션도 활성화되었다. 그리고 더존 ERP 시스템을 그룹웨어와 연동시키고 업무 특성에 맞는 표준프로세스를 반영한 사업관리 툴을 추가하여 매출, 수주 등 실행예산관리가 가능하도록 구현하였다.

이 대표는 “더존 ERP 사업계획 모듈을 통해 목표관리가 가능해지고 본부/팀 별 다차원 성과분석 및 평가가 가능하게 되었습니다. 아울러 실시간 정보를 활용하여 경영진의 신속하고 정확한 의사결정에 도움을 받고 있죠”라며 클라우드 서비스 도입의 성과를 말했다. “향후 플랫폼 기반의 ERP 운영환경을 조성하여 보다 안정적이고 유기적인 비즈니스 프로세스를 정립하고 클라우드 기반의 다양한 콘텐츠를 활용하여 회사 및 조직운영에 효율성을 더할 예정입니다”라며 이후 계획을 밝혔다.

딜라이트 이앤씨

원활한 커뮤니케이션을 위한 필수품, 클라우드



대표 임형수 홈페이지 delightenc.com 대표전화 051-460-3030
소재지 부산광역시 중구 중앙대로 136 (주)케이티 중부산사옥 5층



도입한 서비스

다우 오피스 클라우드 공유형, 더존 클라우드 서버, 엑스스피어 올인원, One Touch 영상회의 Gotalk.to

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
1~10% 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
50% 이상 증가

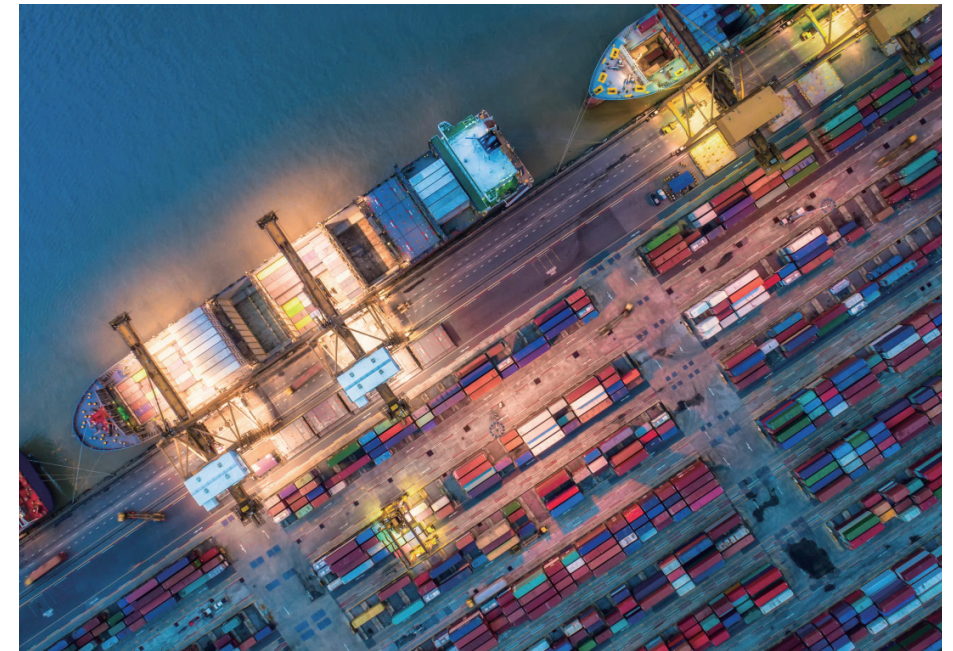
전문가를 통한 신속 정확한 신고 대행 및 고객사 맞춤형 서비스 제공

관세법인 딜라이트 이앤씨는 국내 최대 규모인 관세법인 에이원으로부터 2022년 10월 분사한 신설법인으로 업무관련 노하우와 풍부한 경험을 보유한 전문 인력으로 구성되어 있다. 딜라이트 이앤씨는 국내 최대 수출입 물동량이 처리되는 부산세관 내 매출 1위 관세사 업체로 수출입 통관 뿐만 아니라 관세 환급, 검역·요건, 물류, FTA 컨설팅, 기업심사, 행정쟁송, AEO 인증 및 사후관리 컨설팅 업무를 One Site에서 수행이 가능하며 전체 직원의 70%가 검역관련 업무수행이 가능한 검역·물류에 특화된 법인이다.

딜라이트 이앤씨는 세관의 심사 및 조사과정에서 고객에게 발생할 수 있는 피해를 최소화 하고자 전담관세사가 실시간으로 모니터링을 하고 있으며, 주기적 리스크 진단과 관리를 위한 전산시스템을 구축하고 직원들의 업무역량 강화에 최선을 다하고 있다. 또한, 다양하고 복잡하게 변화하는 관세행정에서 적절하게 대응하기 위해 각 분야별 전문가를 양성하는 것과 더불어 IT분야에 대한 투자와 개발을 지속하고 있다.

기존 서비스 업그레이드 및 클라우드 기반 솔루션 통한 업무효율 증가 기대

딜라이트 이앤씨는 법인신설 초기에 비용부담을 고려하여 기본적인 수준의 그룹웨어와 회계관리 프로그램을 도입하였다. 그러나 지금은 조직이 커지고, 업무량이 많아지면서 조직 간 원활한 의사소통과 효과적 경영관리를 위한 시스템 업그레이드가 필요했다. 그리고 부산 본점과 서울 지점 근무자 간 원활한 의사소통을 위한 화상회의 시스템과 고객 정보 보호를 위한 보안 시스템의 도입이 절실하던 차에 이번 지원사업에 지원하게 되었다. 그 결과 다우 오피스 클라우드 공유형, 더존 클라우드 서버, 엑스스피어 올인원, One Touch 영상회의 "Gotalk.to"를 도입하게 되었다.





먼저 임직원 커뮤니케이션 및 회사 운영을 위한 그룹웨어로 이용하고 있던 다우 오피스의 계정 및 저장 공간을 확대하여 업무수행 효율성을 증대하였다. 그리고, 회사의 재무회계 관리 시스템으로 사용하던 더존 클라우드 서버의 사용자 라이선스를 각 사업장 별로 확대하여 업무수행 시간을 단축하고 이용 시 불편사항을 개선하였다. 또한 악성 코드 방어와 정보유출예방(DLP) 기능을 가진 PC보안 서비스 엑스스피어 올인원을 도입함으로써 회사 내부정보 및 고객 정보에 대한 보안을 강화하였다. 관세사 업체는 고객의 자료를 기초로 업무를 수행하고 일정기간 그 자료를 보관하도록 정하고 있어서 고객의 정보보호가 매우 중요한 사항이므로 도입이 필수적인 서비스였다.

마지막으로 영상회의 서비스인 Gotalkto를 활용하여 부산의 본점과 서울 지점 간 원활한 의사소통을 위한 화상회의 시스템을 구축하였다. 이에 딜라이트 이앤씨 본지점 간 또는 고객사와의 화상회의, 직원 교육 등에 적극 활용함으로써 회사의 운영에 큰 도움을 받고 있다.

업무효율 30% 향상 및 출장경비 10% 절감, 고객신뢰도 증가는 덤

딜라이트 이앤씨의 엄형수 대표는 “다우 오피스 및 더존 클라우드 서버의 서비스 확장을 통하여 업무효율성이 기존 대비 30% 이상 증가하였다고 생각합니다. 또한 영상 회의 서비스를 활용한 대면 회의의 축소로 연간 10% 가량의 출장경비 절감 효과 및 이동에 따른 시간낭비를 제거하는 효과도 확인했지요”라고 말하며 “무엇보다도 정보보안 서비스를 도입함으로써 고객의 정보보호에 대한 신뢰감을 향상시키는 효과와 함께 내부적으로 바이러스 위협으로부터 정보를 보호받고 있다는 안도감이 증진되었습니다”고 평가하였다.



케이원시스템

협업 효율 증가가 가져온 나비효과, 기술개발

대표 김풍기 홈페이지 wavia.co.kr 대표전화 1577-1856
소재지 인천광역시 서구 사림로 10번길 33



도입한 서비스

플로우, 경리나라, 현시스템

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
50% 이상 증가



나와 우리 가족을 더 깨끗한 주방환경으로 이끈다

주식회사 케이원시스템 김풍기 대표는 16년 동안 초음파를 활용한 다양한 연구기술개발에 매진하였으며 2021년 주식회사 케이원시스템을 설립하고 초음파 세척기 및 주방가전 브랜드 'WAVIA(웨이비아)'를 런칭하였다. 웨이비아는 파동을 의미하는 "웨이브"와 특정한 사람, 시스템을 통한다는 뜻의 "비아"를 합친 합성어로, 웨이비아가 만드는 제품을 통해 나와 가족을 더 깨끗한 주방환경으로 이끈다는 뜻을 담고 있다.

특히 주식회사 케이원시스템은 타사와는 분명한 차별점이 있어 경쟁력을 갖고 있다. 자체 제조공장을 운영하며 R&D 역량을 오랜 기간 동안 축적해왔다. 이를 기반으로 한 차별화된 기술력으로 고객과 파트너의 삶의 가치를 높이는 제품을 만들기 위해 끊임없이 노력을 하고 있다. 기성품 판매가 아닌 직접 생산한 제품을 판매함으로써 확실한 사후관리가 가능한 점이 무엇보다 경쟁사와 차별화된 강점이기도 하다.

주식회사 케이원시스템의 식기세척기는 자동급수, 자동히팅기능 등 고객중심의 성능을 최우선하여 탑재하고 세척 중간에 포터퍼프를 이용한 노즐 출력으로 세척기 내부에 와류를 형성하여 그릇을 섞어주거나 초음파가 닿지 않는 숨은 부분까지 꼼꼼히 세척해준다. 또한 담수세척 친환경 기술을 적용하여 수도요금 등 비용을 줄이고 재사용 가능한 물을 사용하므로 폐기물량을 줄여준다. 또한 특수공정으로 제작된 진동자와 발진기의 경량화를 통해 원자재, 부품 제조단가를 절감하여 소비자에게 제공하는 가격을 낮추고 폭 넓은 소비자의 선택을 기대할 수 있게 되었다.

주식회사 케이원시스템은 2021년 15명에서 출발하였으나 2023년 현재 47명으로 빠르게 성장하고 있으며 향후 수주 프로젝트가 증가함에 따라 더 많은 인원을 충원할 계획이다. 이에 기존에 수기 및 엑셀을 활용한 근태관리를 개선할 필요성이 제기되고 있는 상태였고, 업무현황표를 기준으로 한 객관적인 업무평가 체계를 마련할 필요가 있었다. 또한 각 팀별로 프로젝트를 진행하면서 발생하는 업무 공유 상의 애로사항과 고객 AS사항 등 이슈처리 지연 등의 문제가 발생하는 경우 이를 체계적으로 대응하기 위한 협업 툴이 절실한 상황이었다.

협업 툴 도입으로 지속가능하고 경쟁력 있는 기술개발 가능

우선 클라우드 기반의 협업 툴인 '플로우'를 도입하기로 결정하였다. 기존에는 구두 혹은 개인 메신저를 통해 제한적으로 소통할 수밖에 없었으나 이제는 프로젝트별 담당자별 모든 작업의 흐름을 한 눈에 볼 수 있고 지연되는 업무도 즉시 파악할 수 있어 업무 누락 없는 완벽한 프로젝트 관리가 가능하게 되었다. 또한 시간이 지날수록 하더라도 주요 업무자료가 소실되지 않고 지속적으로 공유되고 확인할 수 있어 향후 공정한 업무평가 등을 기대할 수 있게 되었다. 이로써 회사의 특성상 부득이한 전국각지에서 발생하는 이슈들이 팀원 간에 빠르게 전달되어 대응할 수 있어 고객 불편사항을 즉각적으로 해소하고 브랜드 신뢰도가 상승하게 되었다.

그리고 그간 수기 및 엑셀로 작성하던 대금결재, 결산업무를 경리전문 소프트웨어인 '경리나라'를 도입하여 적용하였다. 이를 통해 증빙/영수증 관리, 거래처 미수/미지급금 관리, 월 마감과 관련한 재무제표 작성 업무 등 경리 업무를 자동으로 진행할 수 있게 되었다. 늘어난 프로젝트 및 사업장 관리에 애를 먹던 경리 직원도 이제는 좀 더 정확하고 빠르게 자칫 누락시킬 수 있는 부분까지도 꼼꼼히 챙길 수 있는 여력이 생겼다.

주식회사 케이원시스템의 김풍기 대표는 "이번 클라우드 서비스 지원사업으로 도입한 서비스를 활용함으로써 자료 누락 혹은 자리 비움으로 인한 업무 공백 등을 제로화시킬 수 있게 되었습니다. 또한 팀별로 발생하는 모든 프로젝트를 취합할 수 있고, 진행상황을 한 번에 확인할 수 있게 되면서 업무 효율이 배로 증가하였습니다."라고 말하며 "무엇보다도 고무적인 것은 협업 효율이 증가함에 따라 보다 높은 수준의 기술개발이 가능해지고 있다는 점입니다"며 이번 클라우드 서비스 도입에 대해 대단히 만족해하였다.



로앤컴퍼니

리걸테크(Legal-Tech), 초거대 AI를 만나다



대표 김분환 홈페이지 lawcompany.co.kr 대표전화 02-3477-0622
소재지 서울특별시 강남구 테헤란로 420, KT West 선릉타워 19층



도입한 서비스

초거대 AI (KT, HyperCLOVA)

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
1~10% 향상



업무효율성
50% 이상 증가



대한민국 법률서비스의 대중화와 선진화를 이끌다

로앤컴퍼니는 IT 기술을 통해 변호사와 의뢰인이 자유롭게 소통하고 누구나 법률 서비스를 누릴 수 있는 미래를 만들고자 하는 목표를 가진 리걸테크(Legal-Tech)¹⁾ 회사이다. 주요 서비스로는 법률 종합 포털 '로톡'과 AI 기반 통합 법률정보 서비스인 '빅케이스'가 있다.

'로톡'은 변호사와 의뢰인에게 자유로운 법률적인 소통을 제공하는 플랫폼이다. 기존에는 변호사를 만나기 위해 의뢰인이 법조타운 일대를 직접 돌아다녀야 했다면 이제는 로톡을 통해 몇 번의 클릭만으로 변호사와 법률 정보를 손쉽게 검색하고 상담을 받을 수 있다. 2023년 10월 기준 누적 법률상담 100만 건을 돌파했으며, 월평균 약 130만 명이 찾는 국내 1위 법률 플랫폼이다.

'빅케이스'는 누구나 무료로 약 330만 건의 판례와 14만 건 이상의 법령 등 법률 정보를 검색할 수 있고 AI 기능을 접목해 고도화된 법률 정보 검색이 가능한 서비스이다. 2022년 1월 첫 선을 보인 빅케이스는 출시 2년 만에 변호사를 포함 약 3만 명 이상의 회원 수를 기록하고 있다. 특히 빅케이스는 철저한 인증 시스템을 도입해 다양한 법률 실무가 회원들을 체계적으로 관리하고 있다.

로앤컴퍼니의 김분환 대표는 "방대한 판례 데이터와 AI 기술을 적용한 검색 서비스로 변호사는 물론 일반 법률 소비자들도 활발히 이용하는 법률 정보 검색 서비스로 자리매김할 수 있었습니다"라며 "최근 검색 외에도 판례 기반 통계 분석 등 차별화된 시도를 이어가고 있으며, 향후 리걸테크 업계 선도 기업으로서 AI 기술 활용에 업무 효율 제고에 기여하는 등 다양한 서비스로 더 큰 성장을 이뤄나가겠습니다"라고 포부를 밝혔다.

초거대 AI를 활용하여 새로운 법률 서비스를 기획하다

로앤컴퍼니는 기존 방식으로 풀기 어려운 자연어 처리 문제를 어떻게 해결할 것인가가 가장 큰 고민이었다. 빅케이스 서비스를 고도화하기 위해서는 초거대 AI 서비스가 반드시 필요하다는 결론 내렸으나, 실제 대량 데이터를 대상

1) 리걸테크(Legal-Tech) : 법률(Legal)과 기술(Technology)의 결합으로 새롭게 탄생하는 서비스

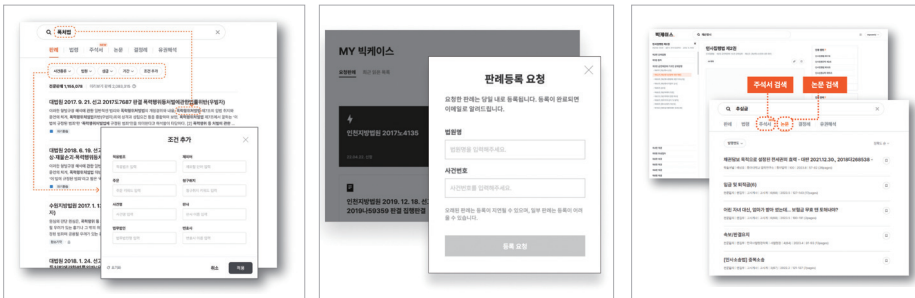


으로 한 실험은 실패하는 경우 비용문제로 반복하여 진행하기는 현실적으로 매우 어려웠다. 초거대 AI를 본격적으로 도입하기에 앞서 소액으로 테스트 차원에서 검토 후 AI 도입을 위한 의사결정 자료를 확보하고 회사에 알맞은 초거대 AI 서비스를 확인하고자 이번이 지원하게 되었다.

로앤컴퍼니는 이번 지원사업을 통해 초거대 AI 서비스인 KT 믿음과 네이버 HyperCLOVA 서비스를 이용했다. 빅케이스의 판례 데이터, 익명으로 공개된 법률 상담 및 법률 분야 뉴스 데이터를 바탕으로 한 요약 생성 기능, 법률분야 질의응답 성능 테스트, 법률정보 데이터 분석 등에 다방면으로 활용하였다.

로앤컴퍼니는 이번 기회를 활용하여 기존 서비스에서 제공하기 어려웠던 상담 요청 내용을 요약하는 신기능 및 향후 서비스를 고도화할 수 있는 다양한 활용 사례와 프롬프트 실험을 진행할 수 있었다. 기존에는 사람이 손으로 해결해야 했던 판례 데이터 분석 및 가공 작업을 상당 부분 자동화 할 수 있게 되었다. 이를 통해 회사는 새로운 서비스를 기획하여 고객에게 보다 많은 경험을 제공해 줄 것으로 기대하고 있다.

로앤컴퍼니의 김 대표는 “이번 기회에 리걸테크 업계 혁신을 주도할 것으로 기대되는 초거대 AI의 성능을 자유롭게 활용하고 테스트해 볼 수 있어 뜻깊었습니다. 향후에도 초거대 AI를 기반으로 법률분야 IT 서비스를 더욱 고도화하고 확장할 예정입니다”라고 계획을 밝혔다.



에스오데이터

과감한 솔루션 도입, 드라마틱한 업무 효율을 보여준다



대표 이동환 홈페이지 www.s5data.co.kr 대표전화 02-780-1327
소재지 서울특별시 영등포구 선유로49길 23, 307호(아이에스비즈타워2차)



도입한 서비스

Salesforce, 다우 오피스, 경리나라, 스마트빌 - 리스크관리, 헬프유, MS365, 폴라리스 오피스, MS Teams, Salesforce service cloud, 비즈플레이, 사인오케이

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
20~30% 축소



보안성
20~30% 향상



업무효율성
20~30% 증가



고객들의 데이터를 보호하기 위한 국내 선도 보안 솔루션 제공

2019년 설립된 (주)에스오데이타는 고객의 중요 자산인 DATA를 보호하기 위한 종합적인 보안 솔루션을 국내외 기업 및 정부에 제공하고 있다. 특히 세일즈포스사의 Cloud 서비스를 통해 자체 개발한 온라인 지원 툴을 보유 운영하여 고객별 맞춤형 서비스 제공하고 있다. 이러한 노력으로 2023년 상반기 실시한 고객대상 유지보수 서비스 만족도 조사에서 95% 이상 평점 5점 만점을 받았으며, 22년 ~ 23년 2년 연속 피앤피시큐어 제조사의 최우수 파트너상을 수상하였다.

(주)에스오데이타의 가치는 고객의 중요 보유 자산인 DATA의 정보 흐름을 이해하고, 고객에게 영향을 미치는 각종 규제 및 컴플라이언스 대응 방안을 연구하여, 가장 효과적인 솔루션을 이끌어 내는 것이다. 날이 갈수록 고도화되고 있는 해킹에 대처하기 위한 근본적인 보안 서비스를 제공하기 위해 고객과 함께 노력하고 있다.

IT 서비스 전문회사로서 (주)에스오데이타는 필요한 기술지원 영역, 고객 관리 영역, 내부 직원 관리 및 의사 소통을 위해 클라우드 기반의 Salesforce 서비스를 회사 자체 비용으로 구축하여 이용하고 있었다. 그러나 비용 문제로 인하여 추가적인 클라우드 기반 업무 서비스 구축이 지연되고 있었으나, 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 회사에 필요한 서비스를 한층 신속하게 결정하여 진행할 수 있었다.

(주)에스오데이타는 많은 부분에 클라우드의 도입을 필요로 했다.

첫째, 코로나19 이후 재택근무 환경이 정착되면서 직원들 간에 전자문서 공유, 영상회의 등 비대면 업무환경 지원을 위한 협업 서비스가 시급했다. 둘째, 기존에 직원들 간의 협업소통과 프로젝트 관리를 위한 협업중심의 서비스.

셋째, 직원 전체, 부서별, 팀별, 사업별 프로젝트 생성을 통해 업무 산출물을 체계적으로 관리하고 자료 공유를 추진함으로써 협업 환경 개선 마지막으로 반복적인 작업 및 보고 간소화를 통한 업무 효율화를 기할 수 있는 서비스를 도입하는 것을 기본적인 선정 방향으로 설정하였다. 이후 업무 효율을 극대화 할 수 있는 기능이 적용된 서비스를 시범 사용 후, 직원 평가를 진행하여 최종적으로 그룹웨어, 협업 업무, 지원업무, 리스크 관리 서비스를 도입하였다.

업무효율 극대화를 위한 과감하고 다각적인 솔루션 도입

우선 그룹웨어로 다우오피스를 선정하여 업무 소통 및 보고 업무 간소화를 기하고, 개인별 MBO관리, 차량관리, 품의 결제, 휴가 관리, 근태관리를 통합하여 관리하게 되었다. 두 번째로 회사 특성상 고객문의 대응을 위한 원격 상담 지원 서비스인 헬프유를 도입하여 신속한 고객대응을 진행할 수 있게 되었다. 셋째, 문서 작성 시간을 단축을 위해 AI 기능이 포함된 폴라리스오피스 도입하여 문서 작성에 소요 시간되는 시간을 획기적으로 줄일 수 있게 되었다. 마지막으로 매출처 여신 관리 클라우드 서비스인 스마트빌을 도입하여 채권관리 업무효율을 높일 수 있게 되었다.

(주)에스오데이타의 이동환 대표는 “이번에 새로이 클라우드 서비스를 도입함으로써 반복적인 업무를 최소화 하고, 자신의 직무에 집중할 수 있는 근무 환경을 조성하여, 종전에 비해 더욱 긍정적인 회사로 변모하였습니다. 업무 효율이 높아져 비생산성 업무에 소요되는 시간을 50% 이상 단축함으로써 기술지원, 고객 대응, 매출 관리와 같은 생산적인 업무에 보다 집중할 수 있어, 업무 효율이 30% 이상 향상 되었습니다. 1인당 고객지원 숫자가 기존 30개에서 50개로 늘려 처리할 수 있는 프로세스를 갖출 수 있게 되었습니다.”라고 평가하고 “다만 지원사업에서 CRM, 고객 서비스, 영업관리에 필요한 다양한 SaaS 형태의 솔루션이 추가 되었으면 하며, 기업에 맞게 커스터마이징하여 적용할 수 있는 비용도 지원 사업에 포함되었으면 합니다”라고 건의사항을 전달하였다.



삼영검사엔지니어링

의사 결정은 신속하게, 회계 업무는 정확하게!



대표 김두일 홈페이지 www.samyong.co.kr 대표전화 02-2234-1463
 소재지 서울특별시 중구 다산로 11길 19, 백석빌딩 신관 2층



도입한 서비스

다우오피스, 비즈플레이

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
20~30% 절감



의사결정시간
20~30% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
30%이상 증가

비파괴검사 전문 엔지니어링업체 (주)삼영검사엔지니어링

(주)삼영검사엔지니어링은 1982년 설립 이후 비파괴검사 전문 엔지니어링업체로서 조선, 석유화학, 건설, 원자력 등의 분야에서 품질검사를 선도하고 있다. 비파괴검사는 산업 및 과학 분야에서 다양하게 적용되는 검사 기술로써, 검사대상을 파손하지 않고, 재료, 제품 또는 시스템의 성질과 건전성을 평가하는 기법이다. 비파괴검사는 검사 중에 제품이 손상되지 않기 때문에 재료의 평가, 문제해결 및 연구 등에서 돈과 시간을 절약할 수 있는 우수한 기술로써 다양한 산업현장에서 적용되고 있다.

(주)삼영검사엔지니어링은 1999년 KOLAS(Korea Laboratory Accreditation Scheme) 공인시험인증기관자격을 획득하였으며, 2006년에는 기술혁신형 중소기업(Inno-Biz)으로 선정되기도 했다. 또한 국가기술자격법에 따른 비파괴검사기술사, 비파괴검사기사 인원뿐만 아니라 해외 고객의 요구에 부합하는 해외 비파괴검사 기술자격을 갖춘 인원도 다수 보유하고 있다.

현재 원자력발전소의 검사에 필요한 다수의 KEPIC 자격자를 보유하고 있으며 한국수력원자력의 협력업체로 등록되어 있다. 설립초기부터 월성원자력 1호기의 건설공사 비파괴검사를 시작으로 현재까지 고리원자력, 영광원자력 발전소의 가동 중 검사 및 건설공사 비파괴 검사를 수행한 실적을 보유하고 있다. 또한 화력발전소 발전설비, 화학플랜트 등 대형설비의 제작, 설치, 유지관리에서부터 소형 정밀 기계부품에 이르기까지 다양한 분야에서 첨단 장비를 활용하여 비파괴 검사를 수행해 오고 있다. 특히, 전 세계 발주량의 80% 이상을 차지하는 국내조선사의 LNG선박 화물창 누설검사를 전문적으로 수행해오고 있다.

수기에 의존하던 업무방식에서 탈피하여 클라우드 서비스로 전환하다

위에서 언급하였듯이 (주)삼영검사엔지니어링이 업무를 수행하고 있는 현장은 전국적으로 산재하여 있다. 이러한 업무 환경의 특성으로 인해 그간 관성적으로 수기에 의존하고 있던 업무 방식을 개선하여 전자결재시스템, 경비





처리시스템 등 보다 효율적인 근무환경을 구축할 필요성이 있었다. 무엇보다도 전국에 산재한 업무수행 공간의 물리적인 제약에서 벗어나는 커뮤니케이션 문제도 해결해야하는 과제를 안고 있었다.

(주)삼영검사엔지니어링은 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해서 그룹웨어인 다우오피스와 경리관리 솔루션인 BizPlay를 선정하여 도입하였다. 우선 다우오피스 도입 후 모바일 환경에서도 전자결재 기능을 통해 모든 결재가 가능하여 기존보다 훨씬 신속히 의사결정을 내릴 수 있게 되었다. 그리고 문서관리 기능을 활용하여 사내규정, 업무매뉴얼 등의 문서를 공유하고 문서를 보존하고 문서이력도 체계적으로 관리할 수 있게 되었다. 이제는 불필요한 문서가 사라지고 클라우드 환경에서 언제 어디서나 신속히 업무를 수행할 수 있게 된 것이다.

또한 경비관리 시스템인 비즈플레이를 전자결재 기능과 연계하여 도입하였다. 기존에는 일일이 영수증을 챙기고 이를 정리하여 관리부서에 전달하였으나 이제는 회사 경비처리에 필요한 신용카드 영수증을 모바일에서 간편하게 보낼 수 있게 되었다. 경비처리 담당자도 비즈플레이를 통해서 전사의 경비사용 내역을 항목별로 간편히 구분해서 관리할 수 있게 되어 기존 수기로 관리하던 것과 비교하여 업무효율이 증가하였다.

(주)삼영검사엔지니어링 김두일 대표는 “오랜 기간 수기에 의존한 업무방식을 변경하는데 있어서 처음에는 업무상 혼선이나 직원들이 적응하는데 시간이 소요될 것으로 염려했습니다. 그러나 이러한 우려는 기우에 불과했고 현재는 전자결재, 경비처리시스템에 잘 적응하고 효율적으로 근무할 수 있게 되었습니다”라며 이번 클라우드 서비스 도입의 성과에 대해 만족해하였다.

일반 지원기업 제조업

맥스엘리트
주식회사 위랩
농업회사법인 (주)선산
(주)씨엠에스랩
주식회사 팜에이스
이엑스헬스케어(주)
메쥬
스타일룩
(주)코맷

맥스엘리트

클라우드, 고객 만족을 위해 멈추지 않는
동력이 되다



대표 명재덕, 양경훈 홈페이지 maxelite.co.kr 대표전화 02-1833-8287
소재지 서울특별시 강서구 양천로 401,9층 B동 916호(가양동, 강서한강자이타워)



도입한 서비스

티그리스, 올리사이트, 글로싸인

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
50% 이상 향상



업무효율성
50% 이상 증가



고객만족을 최고의 가치로! 최고의 품질을 최고의 목표로!

(주)맥스엘리트는 2016년 설립한 하드웨어 전문기업으로 다양한 IT기기에 최고의 사용자 경험을 제공하는 우수한 품질, 마지막까지 만족스럽게 사용할 수 있는 고객감동 서비스를 목표로 업계를 선도하고 있다. 컴퓨터용 파워 서플라이, 게이밍 기어를 필두로 소비자의 니즈를 적극 반영한 고품질 하드웨어를 직접 개발하여 판매하고 있다. 사내에 기업부설연구소를 두고 자사 브랜드인 MAXWELL 시리즈의 연구개발을 하고 있다. 또한 SEASONIC 등 해외 유수의 글로벌 브랜드와의 폭넓고 끈끈한 협업을 통해 대한민국 공식 컴포넌트 사업을 펼치고 있다.

(주)맥스엘리트 명재덕 공동대표는 “소비자를 만족시키는 것은 가장 단순하면서도 어려운 일입니다. 소비자의 만족도를 결정하는 것은 최고의 품질, 만족할 만한 가격, 그리고 마지막까지 안심할 수 있는 서비스죠. 간단하지만 쉽지 않은 이러한 가치의 실현을 위해 각 분야 전문가들이 쉼 없이 제품과 서비스의 본질에 대해 연구합니다”라며 고객 만족 가치를 실현하기 위한 회사의 활동을 강조하였다.

언택트 시대에 대비한 사내외 커뮤니케이션 강화

(주)맥스엘리트는 내부 경쟁력을 강화하기 위하여 기업 업무의 전반적인 디지털 전환을 통해 업무 프로세스의 선진화를 이루고 아날로그 방식 업무의 탈피하고자 하는 방안을 모색하였다. 클라우드를 도입함으로써 전사적 업무의 디지털화를 통해 종이 문서의 최소화하고, 전자문서 및 사내 메신저를 통한 기업 정보자산을 비축하고자 하였다. 또한 언택트 시대에 발맞춰 사내 커뮤니케이션 활성화 및 전자계약을 통해 기업 간 거래의 투명성 확보할 수 있는 전환점이 되기를 기대하였다.

(주)맥스엘리트는 전사적 디지털 전환을 위해 티그리스 올인원, 글로싸인, 올리사이트 총 세 가지 서비스를 선정하여 적극적으로 도입하였다. 우선 임직원간 원활한 소통을 위해 협업툴인 티그리스 올인원을 도입하여 비대면 업무 환경을 구축하였다. 언택트 시대에 대면 미팅에는 한계가 있어 기존에는 카카오톡을 이용하였는데, 채팅방이 점점 많아지다 보니 메시지가 밀리면서 공지를 제때 확인하지 못하는 문제가 발생하였다. 티그리스는 기본적인 협업 툴 기능 외에도 이메일, 전자결재 등을 하나의 플랫폼에서 사용할 수 있어서 체계적인 업무 시스템 구축에 많은 도움이 되었다.

두 번째로 사내의 모든 계약서를 템플릿으로 관리하고 복잡한 계약과정을 간소화하는 글로싸인 서비스를 도입하였다. 근로계약서, 연차휴가 사용 촉진서, 연봉계약서, 개인정보 수집/활용 동의서 등 자주 쓰는 계약서를 번거로운 문서 작업 없이 템플릿으로 빠르게 작성할 수 있게 되고 사용하던 파일을 그대로 업로드하거나 새로운 템플릿을 만들어 사용할 수 있어 업무효율이 증가하였다.

마지막으로 고객과의 커뮤니케이션을 강화하고 접근성을 개선하기 위하여 클라우드 기반의 올리사이트를 도입하였다. 올리사이트는 100% 반응형 클라우드로 홈페이지가 다양한 화면 크기에 자동으로 반응하여 고객에게 최적화된 화면을 제공하고, 언제, 어디에서, 어떤 기기로나 홈페이지 업데이트, 커뮤니티 관리, 제품 정보 관리 등의 업무가 가능해 편의성이 증진되었다.

Paperless 사무실 구현, 언택트 미팅 통한 회의시간 단축 기대

(주)맥스엘리트는 당초 지원사업 신청 시 목표로 설정한 부분의 대부분을 달성하였다. 가장 크게는 종이 문서를 당초 목표치보다 높은 50% 이상 축소할 수 있게 되었다. 이에 따른 프린트 관리운영비 역시 도입 후 30% 이상 감소하였다. 또한 언택트 업무를 통한 회의시간 축소 역시 목표치 이상 달성하여 현재 전년대비 70% 가량 회의 시간이 축소되는 효과를 경험하고 있다.

양경훈 공동대표는 “향후 당사의 고객서비스 부문을 추가로 전산화하여 보다 신속하고 투명한 고객서비스를 제공할 계획입니다”라며 “이번 지원사업 이후에도 지속적으로 사내외커뮤니케이션 툴을 강화하고자 하는 노력을 경주할 것”이라고 강조하였다.



WiLab

위랩



Cloud Makes Healthcare Innovation

대표 권용범 홈페이지 wilaboratory.com 대표전화 02-6953-0597
소재지 대구광역시 동구 동대구로 489 808호(신천동)



도입한 서비스

더존 위하고, 브이리뷰, 다우오피스, SignOK

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
40~50% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
30~40% 증가

Scientific wellness from Nature

(주)위랩은 건강한 원료만을 사용하여 제품을 제조하고, 안전하고 혁신적인 헬스케어 신소재와 기술을 신속하게 제공함으로써 건강을 개선하는 것을 목표로 하고 있는 건강기능식품 제조 회사이다. 천연물에 존재하는 파이토케미컬의 기능성에 대한 새로운 가치를 발굴하고 오픈 이노베이션을 통한 차별화된 R&D 접근방식을 통해서 이를 수행하고 있다.

2019년에는 삼백초추출물과 배농축액에 16가지 식물 유래 성분을 배합한 안전한 호흡기 건강식품인 파이토블락으로 대한민국 우수특허대상을 받기도 하였다. 파이토블락은 면역과민반응의 대표적인 증상인 아토피, 알레르기 비염, 천식 등의 완화와 개선에 도움을 주는 제품이다.

(주)위랩의 약학, 한의학, 식품영양학 전공 석박사 연구진들은 '건강 증진'이라는 공통의 목표를 달성하기 위해 대학 연구기관, 정부출연 연구기관, 의과대학 등과 다양한 파트너십을 구축하여 기술, 지식, 자원을 공유하며 협력하고 있다. 특히 미세먼지 등 환경유해인자에 의한 호흡기질환, 비만과 같은 대사성질환, 스마트폰-미세먼지 등에 따른 안구건조증, 고령화에 따른 퇴행성 관절염 등 광범위한 질병을 대상으로 한 기능성 식품제조에 집중하고 있다.

CRM 핵심전략 실행을 위한 최적의 솔루션 도입

(주)위랩은 2023년에 스케일업(매출 100억 원 달성과 이를 통한 신규 채용 5명 등) 목표를 설정했다. 목표 달성을 위해서 선행 되어야 하는 것이 조직 내부 협업 문화의 정착과 고객서비스 부문 강화라고 판단, 이를 위해 이번 클라우드 서비스 지원사업을 신청하게 되었다고 한다.

우선 비대면 근무환경에서도 전자결재, 근태관리 등 체계적인 업무관리가 가능한 클라우드 기반의 다우오피스 플랫폼을 도입하였다. 도입 초반에는 메일, 전자결재와 같은 그룹웨어 고유 기능에 집중하였으나 어느 정도 정착이 된 후에는 Works 기능을 활용한 조직간 협업 문화 강화에도 역점을 두고 있다.



또한 회계팀에서는 더존 위하고를 도입하여 자체기장이 가능하여 효율적으로 장부 관리가 되었고, 손익관리 및 경영의사결정도 보다 신속하게 진행할 수 있었다.

(주)위랩은 2023년 전략사업의 일환으로 CRM부문을 강화하고자 브이리뷰 서비스를 도입하였다. 특히 건강기능식품 카테고리에는 초기에 좋은 리뷰를 쌓는데 성공하면 높은 재구매율이 나타난다는 점에 착안하여 리뷰에 집중하는 것을 핵심전략으로 설정하였다. 다른 고객들의 구매 경험을 확인할 수 있다는 점에서 '리뷰'는 브랜드와 고객 양쪽 모두에게 굉장히 중요한 콘텐츠이다. 그리고 리뷰는 대표적인 UGC(User Generated Content)로서 브랜드가 아닌 고객이 주도하여 만들어야 한다는 과제를 가지고 있다. 이에 (주)위랩은 고객들에게 '좋은 리뷰 작성 환경'을 제공하기 위해 브이리뷰가 제공하는 대화형 챗봇으로 이를 구현하였다.

마지막으로 전자계약 솔루션인 싸인ok 서비스를 도입하여 종이계약서가 아닌 전자문서로 계약서를 관리하여 신속한 계약과 불필요한 종이사용을 줄일 수 있게 되었다.

(주)위랩 김강민 실장은 "클라우드 지원사업 서비스로 통해 팀별로 발생하는 잡무에 대한 투입시간이 감소되었습니다. 이로써 효율적인 인력배치가 가능하게 된 점이 가장 만족스럽습니다. 부수적으로 비용도 절감할 수 있었죠. 당사와 같은 유사업종이 아니더라도 클라우드 지원사업은 어느 회사가 되었건 긍정적인 효과를 보기 좋은 사업으로 생각됩니다"며 만족감을 표했다. 덧붙여 "무엇보다도 클라우드 서비스 도입을 검토하는 과정에서 회사가 필요로 하고 개선해야 되는 시스템을 파악하는 시간을 가져볼 수 있는 계기가 되었다는 점에서 저희로서는 큰 의미가 있습니다"라며 클라우드 지원사업에 대한 평가를 마무리 하였다.

선산

클라우드 서비스 강화로 더 단단하게 성장하다



대표 김성식 홈페이지 seonsan.kr 대표전화 054-604-1490
소재지 경상북도 구미시 봉곡동로 2길 13-1, 1층 101호



도입한 서비스

flow(플로우)

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
10~20% 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
40~50% 증가



선산, 500년 전통의 가양주로 현대의 맛을 더하다

농업회사법인(주)선산은 지역 소멸 완화를 위해 버려지거나 잊힌 자산을 재해석해 복원하는 사업을 펼치고 있다. 현재는 경상도에서 가장 유명했던 가양주인 선산군 선산 김씨의 500년 역사가 담긴 명주 '선산탁주'와 '선산약주'를 복원해 운영하고 있다. 선산 김성식 대표는 "건강하고 좋은 우리 땅에서 나는 재료를 아낌없이 사용해 500년 대대로 내려온 명품 가양주의 맛을 그대로 재현해 내는 것이 선산주조가 지향하는 가치이자 철학입니다. 선산주조의 복원으로 그저 술뿐만이 아니라 우리의 전통과 문화, 지역을 브랜딩하고 널리 알리게 되는 계기가 되었으면 합니다"라며 2022년 선산을 창립한 배경에 대해 이야기 하였다.

선산주조의 뿌리는 15세기 영남학과 종조 김종직 선생이 직접 빚어 마셨다는 선산약주에서 시작되며, 이는 대원군에게도 진상되었던 프리미엄 명주로 알려져있다. 일제강점기 전까지만 해도 조선에서는 집집마다 다양각색으로 빚어내는 시그니처 술이 있었다. 집집마다 장 맛, 김치 맛이 다르듯 술을 빚는 조리법도 달라 가지각색의 특색 있는 가양주를 맛볼 수 있었으나 일제강점기 시절에 일제의 탄압에 의해 수많은 전통과 역사를 가지고 있던 다양한 맛과 향의 가양주는 자취를 감춰버리게 되었다. 선산주조 역시 마찬가지였다.

이후 구술로만 이어지던 선산주조의 제조법을 고문헌을 해석해가며 현재에 이르게 한 이가 바로 김성식 대표다. 옛 것을 합히게, 잊힌 옛 것을 재해석해 법고창신(法古創新)하여 지속가능한 비즈니스 모델을 구축하고자 하는 브랜드, 농업회사법인(주)선산. 현재 농업회사법인(주)선산은 옛 선산군과 현 구미시에 대한 지역다움을 상품화하고 있다.

협업 툴을 이용한 프로젝트 생산성 강화

농업회사법인(주)선산은 클라우드 도입을 통해 환경과 시간에 구애받지 않는 조직 내 커뮤니케이션의 활성화와 전통주 개발과정에서의 문서를 보안·강화하고자 하였다. 기존에 마드라스체크의 플로우 베이직 상품을 이용 중이었다. 이번 클라우드 서비스 지원 사업을 통해 새로운 클라우드를 도입하기 보다는 이용료를 지원받아 플로우 비즈니스 프로 상품을 적용하여 계정당 용량을 추가(1TB)하여 직원 모두에게 보다 효율적인 업무 툴을 제공하는 방향으로 가닥을 잡았다.

출장과 외근이 잦은 업무 특성에 맞춰 사무실 밖에서도 다양한 기기를 통해 더욱 자유롭게 일할 수 있는 업무환경을 구축할 수 있게 되었다. 업무용 네트워크에 대한 접근이 한층 원활해짐으로써 시간과 장소의 제약 없이 효율적인 업무가 가능해졌다. 아울러 보안성을 유지하면서도 회사가 필요로 하는 문서 보안 등 통제기능을 강화할 수 있었다.

전체 직원을 대상으로 클라우드 서비스를 도입하면서 협업 툴에 익숙하지 않은 직원들을 교육하는데 초기에 다소 어려움이 있었으나 현재는 이메일, 메신저, 전화 등 파편화된 소통의 한계를 보완하여 협업 툴을 이용해서 직원들 간 실시간 소통이 원활해지고 프로젝트별로 쉽게 공유하고 빠르고 효율적인 협업이 가능하게 되었다. 또한 워크플로우를 통해 모든 직원들의 업무 진행상황을 한 눈에 볼 수 있게 되고 지연되는 업무도 즉시 파악할 수 있어 효율적인 프로젝트 관리가 가능해 졌다.

농업회사법인(주)선산 김 대표는 “이번 클라우드 서비스를 강화함으로써 업무효율성이 60% 정도 개선되었다고 생각합니다. 덤으로 종이문서 등이 배제되면서 비용 측면에서도 40% 정도 감소되는 효과가 있었죠. 무엇보다도 언제 어디서나 직원 간 업무 진행상황을 손쉽게 파악할 수 있게 되어 제품 개발부터 출시까지 프로젝트의 성과를 높일 수 있게 되었습니다”라며 클라우드 서비스 도입의 성과를 설명하였다.



씨엠에스랩

수평적 커뮤니케이션 활성화를 위한 최적의 시스템을 도입하다



대표 이진수 홈페이지 cms-lab.co.kr 대표전화 02-3456-8800
소재지 서울특별시 서초구 강남대로 51길 151타워 14~15층



도입한 서비스

Swit, Flex

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
20~30% 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
50% 이상 향상



업무효율성
50% 이상 증가

건강한 아름다움을 선도하는 글로벌 메디컬 코스메틱 컴퍼니

(주)씨엠에스랩은 병의원 채널 기반의 메디컬 뷰티 노하우를 바탕으로 끊임없는 신뢰와 혁신, 기술력 기반의 최고 품질의 제품과 서비스를 제공하며, 국내외 메디컬 뷰티 시장과 트렌드를 선도하는 글로벌 메디컬 코스메틱 전문기업이다.

국내에서는 올리브영과 병의원 채널을 필두로 다양한 온오프라인 채널에 입점 중이다. 네이버, 쿠팡 등의 e-커머스 채널에서도 만나볼 수 있으며, 해외에서는 미국, 중국 일본, 베트남 등 총 30개국에 진출하고 있다. 글로벌 H&B 스토어인 왓슨스와, 글로벌 뷰티 스토어 SASA를 통해 동남아시아 중심으로 판매를 전개하고 있으며, 22년부터 소비자 접점을 확대하기 위해 해외 e-커머스 시장에도 진입을 하여 Amazon, Qoo10, Shopee 등을 직접 운영하며, 글로벌 브랜드 인지도 제고에도 힘쓰고 있다.

(주)씨엠에스랩은 피부의 근본적인 문제해결과 피부 개선을 위해 연구하며 더마코스메틱 브랜드 셀퓨전씨와 셀퓨전씨 엑스퍼트, 비건 클린뷰티 브랜드 수이스킨 등 3개 브랜드를 운영하고 있다. 셀퓨전씨는 자외선으로부터 피부를 보호하는 선크림, 피부 열감을 케어 하는 쿨링 케어 제품, 피부 색소 케어 및 진정을 도와주는 제품을 운영하는 브랜드이다. 주요 제품으로는 레이저UV썬스크린, 토닝썬스크린 등의 썬크림과 토닝C잡티 세럼, 포스트 알파 쿨링패드 등 스킨케어 제품이 있다. 그리고 셀퓨전씨 엑스퍼트는 의사의 처방으로 구매할 수 있는 의약품 및 피부 관리 후 처치 화장품 브랜드로 배리덤로션MD, 배리덤크림MD 등 아토피 피부질환 보습제를 출시하여 한국의 4,000여개 병의원과 전 세계 피부전문가들로부터 호평을 받고 있다. 마지막으로 수이스킨은 피부에 효과적인 자연 성분을 담은 클린파워뷰티 브랜드로, 건강하고 편안하게 내 피부를 맑고 깨끗하게 지켜줄 뿐만 아니라 우리가 사는 지구에게도 깨끗한 변화를 줄 수 있는 데일리 스킨케어로 인지도를 넓히고 있다.

업무의 디지털화로 업무 관리의 효율성을 높인다

(주)씨엠에스랩은 수평적 소통으로 바람직한 사내문화 형성에 힘쓰고 있다. 사무실 한쪽 벽엔 「계급장 떼고 예의 붙이고」라는 글귀가 적혀있다. 직원들은 직급 대신 닉네임을 부른다. 이진수 대표는 "분기마다 타운홀 미팅을 열고 대표로서의 고민을 있는 그대로 공유하는 시간을 갖습니다"면서 "사장실 문도 항상 열어놓고 임직원과 고충을 나누고 있습니다"라며 웃었다.



(주)씨엠에스랩은 클라우드 지원사업을 통해 업무 소통 및 협업 등과 관련된 well-made solution을 찾고자 하였다. 클라우드 서비스 도입에 있어서 검증이 필요한 서비스 대상, 기간, 비용 등에 관해서 내부 품의, 예산 확보 등에 관련한 복잡한 프로세스 없이 가볍게 적용 할 수 있는 한 바퀴의 사이클, 클라우드 인프라(IaaS) 구축 및 검증을 통한 향후 운영비용 시뮬레이션 등을 진행하고자 하였다.

우선 (주)씨엠에스랩은 솔루션을 전면적으로 도입하기에 앞서 지원사업을 통한 비용지원을 통해 심도 있는 내부 검증 및 만족도 조사를 진행했다. 그 결과 (주)씨엠에스랩은 Swit 서비스를 도입하기로 하였다. Swit은 조직이 더 집중적인 협업을 할 수 있도록 설계된 플랫폼이다. Swit 플랫폼을 도입함으로써 워크스페이스 간 소통을 보다 용이하게 만들고, 부서 간 협업도 마치 한 팀에서 일하는 것처럼 전사적 협업을 효과적으로 수행할 수 있게 되었다. 개별적이고 산발적인(SNS메신저, 이메일, 구두 등) 업무 요청이 아닌 Swit 채널 및 프로젝트를 통해 일관된 수단으로 요청함으로써 업무 관리를 중앙화 할 수 있게 되었다. 또한 Google workspace를 도입하여 AppSheet의 기능을 동시에 활성화함으로써 각종 내부 업무 채널을 노코드 기반의 앱 형태로 개발하여 업무 요청 사항을 Swit의 담당 채널 또는 특정 Project의 Task 형태로 자동으로 전달될 수 있도록 하였다. 이를 통해 업무 생산성, 일관성, 지속적인 업무 기록 관리 등이 한 번에 해결되는 이점을 가지게 되었다.

그리고 근태관리 및 인사시스템 혁신을 위해 클라우드 기반의 FLEX를 도입했다. 보통 HR 관련 시스템들은 사용성이 좋지 않아 HR 담당자만 겨우 사용하는 경우가 많은데 flex는 구성원들도 특별한 설명 없이 무리 없이 쓸 수 있을 만큼 UI가 쉽고 친근하다. 그래서 근무 시간을 입력 해달라고 별도 요청하지 않아도 구성원들이 자발적으로 편하게 입력할 수 있다. 출퇴근 시간뿐만 아니라 근무, 외근, 원격 등 근무 유형도 입력할 수가 있어 서로의 스케줄을 한눈에 확인할 수 있어 협업 측면에서도 큰 도움이 되고 있다.

(주)씨엠에스랩 이 대표는 이번에 도입한 클라우드 서비스를 통해 "업무 요청 방식의 일관성, 사적 소통채널의 업무용도 사용 지양, 인사시스템 도입을 위한 전문화된 시스템의 간편 도입 및 관리 운용, 외부 클라우드 서비스 연동을 통한 업무 자동화 등 다양한 부분에서 효율이 나타나고 있습니다"라며 대단히 만족스러워 했다. 그리고 "향후 Data의 수집 및 분석, 시각화 등을 관리 할 수 있는 클라우드 서비스를 찾아서 도입 할 예정입니다. 장기적인 관점에서는, AI 도구를 활용한 다양한 콘텐츠 생산 체계 및 업무 지원을 위한 서비스 등도 리서치 하고 있습니다"며 계획을 밝혔다.

팜에이스

CS를 한 채널로 개선하며 편의성과 효율성을 높인다



대표 권민지, 정수진 홈페이지 checko.kr 대표전화 070-7954-1876
소재지 서울특별시 강남구 강남대로 94길 28 710호



도입한 서비스

채널톡

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
40~50% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
40~50% 증가

과학에 근거한 제품, 좋은 원료, 고객과의 소통

주식회사 팜에이스는 '사람들을 그들 인생의 에이스로 만들자는 신념하에 외국계 제약회사 출신 두 약사가 만든 기업이다. 주식회사 팜에이스 공동대표인 정수진 대표는 "저희는 약사로서 제약회사, 약국에 근무하면서 다양한 사람들의 건강 고민을 직접적으로 느끼게 되었습니다. 현재 소비자들에게 있어 가장 큰 문제는 '건강을 챙기는 것을 번거로운 일'로 느낀다는 것입니다. 과학적인 제품을 기반으로, 건강을 챙기는 시간도 즐거울 수 있다는 메시지를 전달하고 싶었습니다"라며 사업을 시작한 배경을 설명하였다.

주식회사 팜에이스는 22년 3월 웰니스 헬스케어 브랜드 체크오를 런칭하면서 아르기닌과 고품량 비타민 배합의 '체크오 아르타민'을 출시하였다. 체크오 아르타민은 현대인의 피로를 풀어주기 위해 만든 제품으로 약국의 피로 회복제 세트에서 착안하여 아르기닌, 고품량 비타민 B군, 비타민C를 한 포에 담은 제품이다. 현재 체크오는 런칭 1년 6개월 만에 누적 매출 20억 원을 달성하며, 웰니스 브랜드로의 입지를 강화해 나가고 있다.

'과학에 근거한 제품, 좋은 원료, 고객과의 소통'이라는 체크오 원칙을 지키기 위해 원료, 배합비, 제조 공장, 유통 경로 등 모든 과정을 내부에서 직접 관리하고 있다. 체크오가 추구하는 높은 기준의 제품에 대해 소비자들도 반응하며, '아르타민 통해 버킷리스트를 이룰 수 있었다 혹은 미라클 모닝을 할 수 있게 되었다' 등의 긍정적인 피드백을 만들어내고 있다.

체크오는 하루 컨디션을 올려주는 제품 라인업을 통해 체크오 고객들이 진짜 나를 찾아 나가는 과정을 함께 하며 성장하고자 노력하고 있다. 주식회사 팜에이스 브랜드 관계자는 "체크오는 '제품은 가장 과학적으로, 그 외의 모든 것은 고객 지향적'이라는 원칙을 갖고 있습니다"며 이 원칙 아래 과학적인 제품과 건강한 콘텐츠를 지속적으로 선보일 예정이라고 전했다.





구매전환율 및 재구매 개선을 위한 서비스 도입

주식회사 팜에이스는 홈페이지 방문고객이 늘어남에 따라 고객 CS 관리 부문에 대한 효과적인 톨에 대해 고민하였다. 고객 문의 사항에 대해 하나의 플랫폼 내에서 관리함으로써 업무 효율을 개선하고, 고객 문의 사항을 주제별로 분류하여 이를 제품 개선 및 개발에 반영하고자 하였다, 그 결과 채널톡의 여러 서비스를 도입하기로 결정하였다.

주식회사 팜에이스는 채널톡의 고객 메신저 및 마케팅 서비스를 활용하여 신규 고객의 구매 전환율과 기존 고객의 재구매율을 개선시킬 수 있었다. 또한 서포트봇 서비스를 활용하여 빈도가 많은 문의사항에 대해 고객에게 먼저 접근하여 고객 상담으로 이어지도록 유도하고 있다.

또한 고객 CS 관리 서비스를 활용해 네이버, 자사몰 등 여러 채널로 들어오는 고객 문의를 한 플랫폼 내에서 관리할 수 있었다. 이에 크게 만족해 현재는 전화서비스도 채널톡으로 연결해서 활용하고 있다. 이렇게 고객 문의 사항을 한번에 관리함으로써 운영상의 개선 사항을 바로 체크할 수 있게 되면서 CS 처리 비용은 20% 감소하였고, 업무 효율성은 20% 이상 증가했다. 예를 들면 쿠폰관련 고객 문의가 많은 것을 확인하고 공식 홈페이지에 쿠폰관련 FAQ를 삽입하는 등 마케팅 측면에서 많은 도움을 받고 있다.

주식회사 팜에이스 공동대표 권민지 대표는 “처음 채널톡의 서비스를 세팅하는 데는 시간이 오래 걸렸지만 채널톡의 가이드가 잘 구축되어 있어, 큰 어려움은 겪지 않았습니다. 마케팅 기능 등 사용방법에 익숙해지면 활용도가 더욱 높아질 것으로 기대합니다”라며 서비스 도입과정에 대하여 만족해하였다.



이엑스헬스케어

데이터 보안, 회사의 미래를 위한 밑거름이 되다

대표 이용희 홈페이지 www.exhealthcare.com 대표전화 070-7954-9911
소재지 경기도 성남시 수정구 달래대로 46 성남글로벌융합센터 A동 709호



도입한 서비스

Cloudbric SaaS형 웹방화벽 / Cloudbric SaaS형 웹방화벽
전환서비스 / 간편결제연동솔루션

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
30~40% 절감



의사결정시간
30~40% 축소



보안성
40~50% 향상



업무효율성
20~30% 증가



바르는 헬스케어 제품으로 세계시장을 노크하다

이엑스헬스케어는 세계 최초로 '피부 엑소조말 miRNA 부스팅 기술'을 개발했다. '피부 엑소조말 miRNA 부스팅 기술'은 피부 세포가 분비하는 엑소좀을 부스팅해서 특정 신체 부위에 전달하는 신기술이다. 진보된 엑소좀 기술과 miRNA 기술을 이용한 바이오헬스케어 혁신 솔루션은 '바르는 헬스케어 제품'을 탄생시켰다. 이엑스헬스케어는 '피부 엑소조말 miRNA 부스팅 기술'의 응용 범위를 건강기능성 식품, 바이오제약, 메디컬코스메틱, 의료기기 등으로 넓혀 가면서 '인류의 삶에 기여하는 글로벌 바이오 기업'으로 도약하겠다는 비전을 세워놓고 있다.

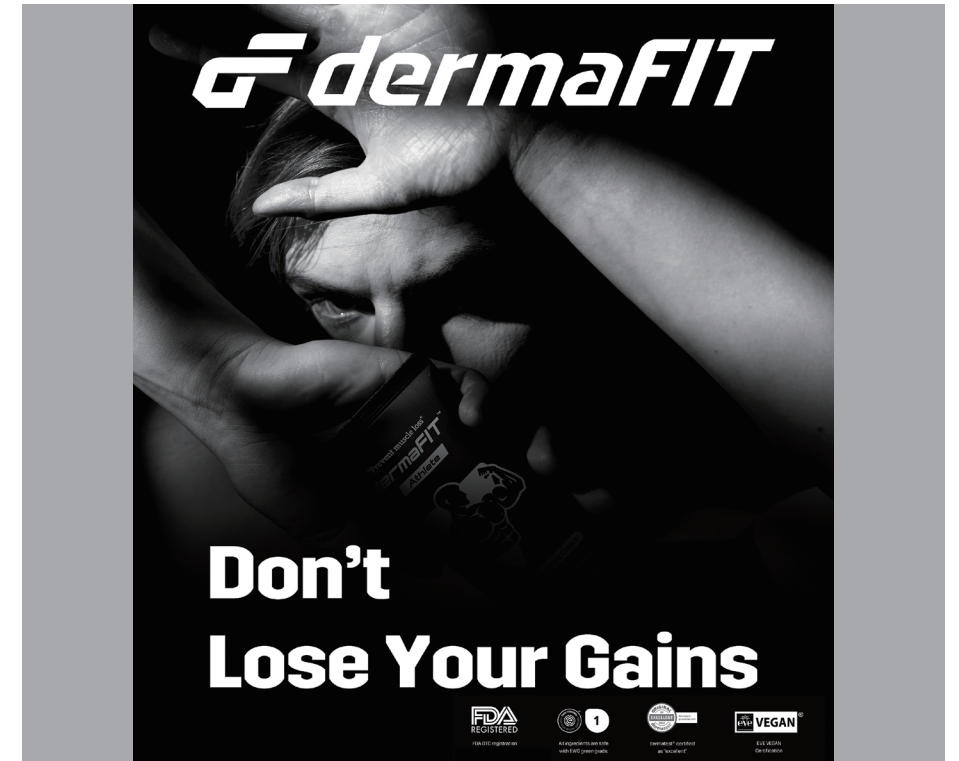
바이오 업계의 여성 CEO로 두각을 나타내고 있는 이용희 대표는 대기업 화장품 연구원 출신이다. 그녀는 자신의 오랜 경력과 노하우를 바탕으로 새로운 방식의 이너헬스 분야를 개척하고 싶은 갈망이 있었다. 그러던 중 이 대표는 기관과 기관 사이, 세포와 세포 사이에서 신호를 전달하는 엑소좀에서 실마리를 찾았다. 피부에서 분비되는 엑소좀에 착안해 신기술을 구현하기로 한 그녀는 엑소좀 자체의 기능과 효과에 주목하며 본격적인 연구에 돌입한 결과 성공적인 제품들을 내놓을 수 있었다.

이엑스헬스케어가 야심차게 선보인 첫 헬스케어 브랜드는 스트렝스 (Strength), 엑스트라스트렝스 (Extra Strength), 스컬프트(Sculpt) 등 3종으로 제작된 더마핏이다. 이 제품들의 가장 큰 특징은 '바르는 근 손실 방지 크림'이라는 점이다. 2021년에 이미 '국내 연구용 임상'을 완료했으며 ▲미국 식품의약국(FDA) OTC ▲프랑스 EVE 비건·독일 더마테스트 등 다양한 해외 인증을 획득했다. 또한 국내외 특허 5건을 확보하는 한편 사업화를 위한 총 29건 12건의 상표권과 디자인 등록을 완료했다.

2022년 창업 이래 불과 2년 남짓한 기간에도 불구하고 투자 유치는 물론 초기창업패키지, 성남창업경연대회(도전! S-스타트업) 우수상, 수출 두드림 기업, 수출프론티어 기업, 경기 변화와 혁신의 창업공모전 우수상 등에 연거푸 선정되며 기업 경쟁력을 인정받고 있다.

헬스케어기업으로 데이터 보안성을 강화하다

바이오 기술기업으로서 이엑스헬스케어는 연구기술 개발관련 데이터를 자산화하고 이에 대한 기밀을 유지하고 보안을 강화하는 것이 무엇보다 중요한 과제라고 판단했다. 이에 이번 클라우드 지원사업을 통해 SaaS형 방화벽 서비스인 Cloudbric 서비스를 도입기로 결정하였다.



Cloudbric 도입 후 회사의 핵심 기술에 대해 사용자 인증부터 IoT 디바이스까지 적용되는 강력한 인증 보안 솔루션을 통해 기술 유출사고를 미연에 방지할 수 있게 되었다. 또한 이번 도입한 웹방화벽인 WAAP 보안 솔루션을 통해 웹 공격, Bot 공격, DDoS 공격, API 공격까지 대비할 수 있게 되었다.

또한 이엑스헬스케어는 헬스케어 기업으로서 고객 정보를 체계적으로 정리하여 관리할 필요성이 제기되었다. 최근 유무선 네트워킹 기술의 발달로 과거 폐쇄망 내 설치형 의료 기기를 활용한 서비스에서 IoT, 클라우드, 빅데이터, AI 기술과 융합한 디지털 헬스케어 서비스로 발전하고 있다. 따라서 헬스케어 전문기업으로 성장하고자 하는 이엑스헬스케어의 입장에서 수집된 고객정보에 대한 보안성 강화는 매우 중요한 문제로 대두되었다.

이를 위해 CloudBrick HealthCare 솔루션을 도입하여 안정적으로 고객데이터를 수집하고 관리할 계획이다. 또한 이렇게 수집된 고객데이터는 회사의 마케팅 전략을 수립하는데도 적극적으로 활용할 예정이다.

이 대표는 "지나쳐 버리고 흘러 보낼뻔했던 고객 데이터를 수집하여 향후 사업계획에 적극적으로 반영할 수 있게 되었습니다. 고객의 니즈에 적극적으로 대응할 수 있는 데이터를 확보하고 분석할 수 있게 된 점이 무엇보다도 만족스럽습니다. 아울러 회사의 중요 연구데이터와 관련한 회사의 무형자산에 대한 유출 위험성이 줄어들 것으로 기대하고 있습니다"라며 이번 클라우드 서비스 도입의 성과를 설명했다.

메쥬

클라우드, 시공간의 제약에서 벗어나게 하다



대표 박정환 홈페이지 me-zoo.com 대표전화 02-761-2006
소재지 강원특별자치도 원주시 지정면 기업도시로 200, 808호



도입한 서비스

네이버 클라우드 플랫폼, 와탭 모니터링, 리모트 콜

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



보안성
20~30% 향상



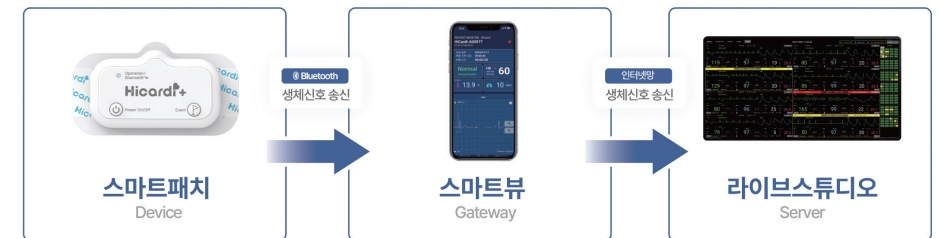
디지털 헬스케어의 미래를 선도하는 기업 (주)메쥬

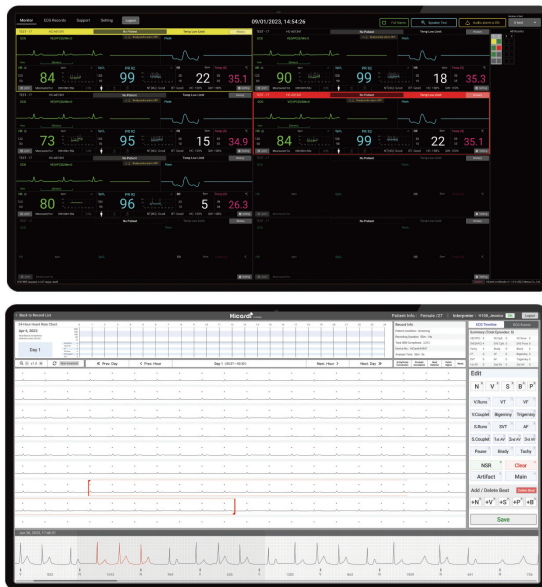
(주)메쥬는 2018년에 설립된 디지털 헬스케어 스타트업으로 착용형 원격 환자감시(Wearable Remote Patient Monitoring, Wearable RPM) 분야 연구개발에 집중하고 있다. Wearable RPM 기술을 통해 질병의 진단과 치료에 기여하고 인류의 건강 증진에 도움이 되는 방향으로 디지털 헬스케어의 미래를 이끌고자 하는 목표를 가지고 있다.

(주)메쥬는 Wearable RPM 기술을 바탕으로 심장질환 진단 및 모니터링에 대한 의료의 시·공간적 한계를 보완하고 의료진과 환자에게 편의성을 제공하는 Wearable RPM 솔루션인 하이카디 플랫폼(HiCardi Platform)을 개발하였다. 하이카디 플랫폼을 기반으로 실시간 원격 중앙감시(Realtime Remote Central Patient Monitoring) 서비스와 홀터(Holter) 서비스를 상용화하여 디지털 헬스케어 시장을 선도하고 있다.

하이카디 플랫폼은 SmartPatch, SmartView, LiveStudio로 구성되어 있으며, 환자의 건강 및 움직임과 관련된 정보인 심전도, 호흡, 온도, 활동, 자세 등의 생체정보 현상을 측정하고 무선으로 전송하여 의료진이 환자의 상태를 실시간으로 모니터링 하거나 기록된 심전도를 해석하여 의료진의 진단 및 판정을 도와주는 Wearable RPM 솔루션이다.

(주)메쥬는 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해서 고객에게 더 다양한 선택지를 제공하고자 기존 AWS 기반의 클라우드 서비스를 네이버 클라우드 플랫폼으로 확장하고자 하였다. 우선 (주)메쥬는 네이버 클라우드 플랫폼 서비스를 도입 후 멀티 클라우드 환경에서의 통합 모니터링 시스템을 구축하기 위해 SaaS 형태의 와탭 모니터링 서





비스를 도입했다. 그리고, 서비스 과정에서 발생할 수 있는 고객과의 문제 해결을 위해 원격지원 솔루션인 리모트 콜을 도입하여 적용하였다.

업무효율 향상을 위한 통합 모니터링 시스템과 원격지원 솔루션을 구축

(주)메추는 하이카디 플랫폼 서비스를 확대해 나가면서 환경적 요구에 따라 여러 클라우드에 인프라를 구축할 필요성이 발생하였다. 기존에도 각각의 IaaS 클라우드 서비스에서도 모니터링을 위해 제공되는 별도의 솔루션이 존재하지만 여러 클라우드를 통합해서 모니터링 하는 것은 별도의 작업이 소요되는 일이었다. 이러한 부분을 해결하기 위해 (주)메추는 외딴 모니터링 서비스를 도입하였다.

또한, 다양한 환경적 제약과 사용방법 미숙 등에 기인하여 고객 불만 사항이 발생한다거나 원격지에 설치된 소프트웨어를 업데이트하거나 장애 발생 시 이를 해결하기 위해서는 현장 방문 위주로 처리해야 하는 업무가 종종 발생하였다. 이러한 업무를 처리하는 데는 물리적인 거리에 따른 제약뿐만 아니라 시간적으로도 업무에 많은 부담이 초래되었다. 장애 발생 시 고객들에게 신속히 대응하여 문제를 해결하고 동시에 업무효율을 향상하기 위해 알서포트의 리모트 콜을 도입하여 해결하였다.

(주)메추의 박정환 대표는 "이번 클라우드 서비스 도입을 통해 당사는 고객에게 다양한 클라우드 플랫폼 서비스를 선택하여 사용할 수 있는 기회를 제공할 수 있었고, 외딴에서 제공되는 모니터링 기능 등을 통해 성능 최적화를 진행할 좋은 기회가 되었다. 아울러 원격지원 솔루션을 통해 서비스 문제 발생 시 현장 방문까지 소요되는 시간과 비용을 크게 감소시킬 수 있었고, 시공간의 제약 없이 대응하고 지원할 수 있어 매우 효과적이었다."라며 이번 클라우드 서비스 도입의 성과에 대해 만족감을 표시하였다.



스타일쿡

클라우드, 회사 성장의 구축을 다지다



대표 한경숙 / 담당자 최연재 총괄대표 대표전화 010-8798-3514 / 최연재총괄대표 010-5672-5809
홈페이지 www.stylekuk.com(자사몰) / <https://www.healthdictionary.co.kr>(헬스딕셔너리 웹사이트)
소재지 서울특별시 동대문구 제기로44 1층



도입한 서비스

핑거푸시 앱푸시

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
30% 이상 절감



업무효율성
30% 이상 증가



"혁신성성장형 벤처기업 인증"
혁신적인 기술로 한국인 헬스케어문화로 창조



(주) 스타일릭



Health Dictionary
healthy body & mind

당신의 신체기능 개선, 8체질, 건강(기능)식품 데이터 제공 프로그램

헬스케어 프로그램

|

헬스딕셔너리

신체기능개선 & 8체질 건강식품추천 프로그램



Health Dictionary
healthy body & mind

프로그램 목표

전국민 건강한 라이프스타일 구축 기반 제공



Health Dictionary

'헬스딕셔너리' E-커머스 플랫폼 런칭

당신의 신체기능개선 8체질 건강식품 건강기능식품 데이터를 제공하는

헬스케어 프로그램

| 내 몸에 맞는, 1,000여가지 슈퍼푸드.건강(기능)식품 추천



신체기능개선 데이터 제공
질병질환 30가지 카테고리 정보단일



체질별 맞춤 데이터 제공
8체질 정보단일



건강식품 건강기능식품 데이터 제공
1,000여 가지 제품 정보단일



맞춤 추천제품
본인에게 맞는 제품 선역으로 건강한 라이프스타일 구축

'헬스딕셔너리' 앱 다운로드 후 회원가입을 통해 건강관련 빅데이터를 받아보세요



Google Play
"헬스딕셔너리" 앱
검색 후 다운로드



App Store
"헬스딕셔너리" 앱
검색 후 다운로드



QR Code
QR 코드를 스캔 후
"헬스딕셔너리" 앱다운

<http://www.healthdictionary.co.kr>

너리를 통해 영양제추천, 건강검진기반 건강제품추천 기능을 계속하여 업데이트 하고 있으며 추가적으로 만보기, 식단제공 서비스 등도 함께 업데이트 통해서 제공하고자 한다.

건강 빅 데이터 기반의 혁신기업으로 성장하다

(주)스타일웍은 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 회사가 운영하고 있는 헬스덕서너리 프로그램에 대한 홍보를 강화하고 신규 고객 유입을 확대하고자 마케팅 지원 솔루션을 도입하고자 하였고, 키스소프트의 핑거푸시 앱과 시 서비스를 이용하기로 결정했다.

핑커푸시의 앱푸시 서비스는 국내 1위 모바일 푸시 알림서비스로 모바일 앱을 운영하는 기업이 자사 앱에 설치한 고객의 단말기에 앱 푸시 메시지를 발송할 수 있도록 하는 서비스이다. 이를 통해 (주)스타일코는 제공된 웹페이지 형태의 사용자 콘솔과 앱 SDK로 쉽고, 간편하게 앱 푸시를 발송할 수 있었고, 헬스덕셔너리 프로그램도 활성화되었다.

한 대표는 “저희 회사에 있어 이번 지원 사업은 회사 성장 구축 기반을 다져주는 발판이었다고 생각합니다. 많은 분들이 회원으로 가입하고 계시며, 올해 가입자 목표를 1000만 명 이상으로 잡고 있습니다. 현재 웹사이트 및 앱 런칭 상태입니다”며 기대감을 표했다. 또한 “클라우드 서비스를 통해 확장해서 더욱 많은 성별 연령대 구분 없이 회원분들에게 건강정보전달을 제공하여 전국민 헬스케어 플랫폼으로 성장하겠습니다”며 포부를 밝혔다.



코멧

업무 효율성은 UP, 시간과 비용은 DOWN



대표 이주성 홈페이지 www.comet-kr.com 대표전화 031-632-1120
소재지 경기도 이천시 대산로 288번길 107, 109호



도입한 서비스

다우오피스 다우기술 그룹웨어

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
30% 이상 절감



의사결정시간
20~30% 축소



업무효율성
30% 이상 증가



반도체 장비 제작 전문기업 코멧

2012년 설립된 (주)코멧은 경기도 이천에 소재하고 있으며 반도체 장비 제작 전문기업으로 Leak Tray 및 Sensor, HDIW System, Drain Valve, Drain Sealing Cap 제품을 주력으로 고객사에 공급하고 있다. (주)코멧은 기업부설 연구소 설립을 통해 지속적인 R&D 투자를 지속하고 있으며 다수의 특허 및 실용신안디자인을 보유하고 있다. (주)코멧은 이러한 기술력을 바탕으로 현재 국내 삼성전자, LG디스플레이, SK하이닉스를 주요 고객사로 하여 제품을 공급하고 있으며, 최근에는 국내뿐만 아니라 중국에도 제품을 수출하고 있다.

반도체/디스플레이 산업에서는 제조공정 과정에서 발생할 수 있는 유해 화학물질 누출사고를 사전에 방지하고자 제조 라인에 각종 센서 및 장치를 고안하여 적용하고 있다. (주)코멧은 반도체/LCD 제조 라인에서 Liquid를 사용하는 장비들을 대상으로 Leak 확산에 의한 약액의 피해를 최소화하기 위해 차별화된 기술이 적용된 Leak Tray 및 Sensor를 개발하여 공급하고 있다. 또한 자연중력 낙하방식으로 오염수에 대한 배수 처리하고 배관 역류 방지 기능을 하는 Auto Drain Valve 및 내약품성을 가지고 일반 및 유해 화학 배관라인에 적용 가능한 Drain Sealing Cap을 개발하여 반도체/디스플레이 제조라인의 안전성 확보에 기여하고 있다.

(주)코멧은 고객사와의 협업을 통해 장치의 구조 설계를 단순화하고 정밀화 및 경량화를 실현함으로써 설치가 용이하고 신뢰성을 담보할 수 있는 제품을 공급하여 고객사로부터 호평을 받고 있다. 이러한 기술혁신을 통하여 (주)코멧은 경영혁신형 중소기업(Main-Biz) 및 벤처기업, 기술혁신형 중소기업(Inno-Biz)으로 선정된 바 있다. (주)코멧 이주성 대표는 "(주)코멧의 기술력을 홍보하기 위하여 국내외 반도체 박람회 등에도 참가할 계획입니다. 향후에도 지속적인 기술개발을 통해 고객의 신뢰를 이끌어 내고 제품군을 확장해 나갈 예정입니다. 세척장비, 실링, valve 분야에서 최고의 제품을 공급함으로써 우리나라 반도체 산업 부흥에 보탬이 되고자 합니다"라고 말했다.

클라우드 그룹웨어 도입으로 현장의 업무환경을 개선하다

(주)코멧은 현재 40명 정도의 임직원이 근무하고 있는 중소기업이다. 전체 임직원 중 80%는 제조라인에서 근무함에도 불구하고, 그동안 대면 방식으로 업무 보고 및 결재가 이루어져왔다. 따라서 현장직원에 대한 근태관리 및 소통에 많은 어려움이 발생하고 있었다. (주)코멧은 이번 클라우드 서비스 지원사업을 통해 전자결재, 근태관리, 커뮤니티 기능 등이 포함된 클라우드 기반의 그룹웨어를 도입하기로 결정하고 회사에 적합한 서비스를 비교 분석한 후 비용측면도 고려하여 다우오피스 그룹웨어를 도입하였다.

(주)코멧은 기존 출입보안 시스템인 캡스를 그룹웨어 근태관리 서비스와 연동한 시스템을 구축하였다. 이로써 인사담당자는 기존 엑셀 등 수기 및 대면방식으로 처리할 때 보다 업무 정확도가 향상되고 업무시간도 대폭 감소하게 되었다. 또한 회사는 연차뿐 아니라 복리후생을 위한 경조 휴가, 생일 휴가, 리프레시 휴가 등 다양한 휴가 정책을 설정할 수 있고, 현재 구성원의 잔여 휴가도 인사담당자 뿐만 아니라 임직원 본인도 한눈에 확인할 수 있게 되었다.

또한 그룹웨어 전자결재 기능을 활용하여 현장에서도 지출결의서, 물품청구서, 휴가원 등을 상신할 수 있어서 기존에 일일이 문서를 출력하여 대면 보고하는 것과 비교하여 업무능률이 크게 개선되었다. 다만 도입초기에는 회사의 결재문서 양식을 커스터마이징하는 과정에 다소 애로사항이 있었으나 공급기업과의 컨설팅 과정을 통해 이러한 문제를 해결하였다.

마지막으로 그룹웨어 커뮤니티 기능을 활용하여 게시판에서 사내공지사항을 공유하고 캘린더 기능을 활용하여 팀별 작업일정을 한눈에 파악할 수 있게 되었다. 뿐만 아니라 업무상 차량이 필요하다거나 회의실을 예약할 경우에도 실시간으로 예약현황을 파악할 수 있고 모바일로도 편리하게 업무를 처리할 수 있게 되었다.

이 대표는 “클라우드 서비스를 도입함으로써 현장 근무직원에 대한 근태관리에 많은 도움을 받고 있습니다. 아울러 연구개발 인원들 간의 정보공유가 한층 원활해져서 개발 일정을 단축하고 개발계획을 수립하는데도 한층 수월해졌습니다. 또한 제조현장과 영업부문간에 생산일정을 공유함으로써 납기 준수 등 전사적인 일정관리를 보다 효율적으로 수행할 수 있게 되었습니다”라며 이번 클라우드 지원사업의 성과에 대해 만족해하였다.



일반 지원기업 기타

도매 및 소매업

주식회사 엘림글로벌

울지

건설업

(주)호성

금융업

빅뱅벤처스 주식회사

보건업

좋은문화병원

엘림글로벌

전문가가 아니어도 괜찮아, 업무도 동영상도 클라우드에 맡겨라



대표 이준석 홈페이지 www.elim-global.com 대표전화 031-604-0777
소재지 경기도 용인시 수지구 신수로 767 분당·수지 유타워 지식산업센터 1107호



도입한 서비스

비디오스튜디오, 전환지원_다우오피스, 다우오피스 클라우드 공유형

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
30~40% 절감



의사결정시간
40~50% 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
20~30% 증가

시대 흐름에 맞는 제품으로 국내 시장의 표준을 이끌다

(주)엘림글로벌은 국내 과학 연구 분야의 고객의 니즈를 파악하여 해외에서 인정받은 신기술의 제품을 공급하고 제품을 효율적으로 사용하기 위한 솔루션을 지원하는 분석 장비 전문 업체이다. 급변하는 시대적 흐름에 맞추어 최첨단 연구 기자재, 분석 및 품질관리와 생산에 필요한 장비들을 대학 연구실, 기업체, 국공립 연구소 등에 공급하고 있다.

(주)엘림글로벌이 국내 시장을 개척하면서 보급한 전기로 비드머신, Centrifuge 방식의 나노 입도분석기, 동결분쇄기 (Freezer Mill), Geno Grinder(Homogeniser) 등은 이제 국내 표준으로 자리 잡았다. 축적된 노하우와 고객과의 상호 신뢰를 바탕으로 더욱 새롭고 믿을 수 있는 첨단 기술을 발굴하고 자체 기술개발을 통하여 국내 기업 및 연구소의 동반자로 성장해 나아가고 있다.

(주)엘림글로벌은 우리 사회에 '빛과 소금'이 되는 참된 지식인과 국제적인 경쟁력을 갖춘 창조적인 인재를 양성함으로써 회사 발전의 원동력이 될 뿐만 아니라 건전한 사회문화 형성에 기여하는 것을 회사의 목표로 삼고 있다. 21세기 글로벌 기업으로 발돋움하기 위하여 직원들의 핵심역량을 확보하여 잠재적 성장 Energy를 축적하고 고객, 직원, 경영진과의 신뢰를 바탕으로 효율적인 운영체계를 확립하는 것을 경영방침으로 삼고 있다.

(주)엘림글로벌의 이준석 대표는 "리더를 비롯한 조직 구성원 각자가 맡은 직무에 책임을 지고 고객뿐만 아니라 직원에게도 최선을 다하는 책임경영의 원칙을 고수하는 (주)엘림글로벌이 되고자 합니다"라며 회사가 추구하는 경영철학에 대해 강조하였다.

(주)엘림글로벌은 외근이 많은 직원들의 효율적인 업무를 지원하기 위해 시간과 장소에 구애받지 않고 전자결재, 근태관리, 협업 톨 등의 기능이 포함된 그룹웨어를 도입하여 업무 효율을 제공하고자 하였다. 그리고, 영업 부문





에 있어 동영상 자료를 활용하여 제품을 소개하고 미디어를 활용한 온라인 마케팅을 확대하고자 하였다. 그러나 동영상 제작 시 원본 파일 용량이 커서 협업 시 애로사항이 자주 발생했다. 특히 동영상을 만드는 톨 자체가 전문가를 위한 도구이다 보니 이를 다루는 전문 인력이 없는 상태에서 진행을 하기에는 여러 문제가 있었다.

클라우드 서비스를 활용한 신속한 업무처리 및 비용 절감

먼저 (주)엘림글로벌은 업무 효율성을 높이기 위해 다우오피스가 제공하는 그룹웨어 서비스를 도입하기로 결정하였다. 다우오피스의 그룹웨어로 인해 회사 전반의 업무 프로세스를 재정립하게 되었고 조직 내 커뮤니케이션도 강화할 수 있었다. 기존 문서출력을 통한 오프라인 결재방식에서 탈피하여 전자결재를 이용함으로써 빠른 의사결정 시스템을 구축하였다. 기존에는 결재과정에 1~2일 정도의 시간이 소요되었으나 이제는 1~2시간 내에 결재 승인까지 완료할 수 있게 되었다. 또한 협업 톨을 활용하게 되면서 모바일 및 개인 컴퓨터를 통해 어디에서든 업무 처리가 가능하여 시간과 장소의 한계를 벗어나 데이터를 즉시 공유하여 업무 처리속도가 놀랍게 향상되었다.

(주)엘림글로벌은 마케팅 그래픽 및 동영상을 제작 환경을 만들기 위해 동영상 편집 기능을 제공하는 클라우드 서비스인 'Video Stew'를 도입하였다. 기존에는 전문 인력이 아닌 일반직원이 간단한 무료 동영상 프로그램 등을 이용하여 그래픽 및 동영상을 제작하다 보니 퀄리티를 가진 영상을 제작하기에는 한계가 있었다. 또한 외부 전문가에게 맡기기에는 생각보다 비용이 큰 문제점이 있었다. 그런데 'Video Stew'를 도입하고 나서부터는 다양한 템플릿과 제작 톨 기능을 활용하여 비전문가도 쉽게 동영상 제작에 접근할 수 있게 되면서 한층 수준 높은 퀄리티의 영상을 제작할 수 있게 되었다.

(주)엘림글로벌의 이대표는 "이번에 도입한 다우오피스의 전자 그룹웨어와 Video Stew의 웹기반 동영상 제작도로 업무 생산성과 효율성이 크게 향상되었습니다. 또한 쉽게 정보를 공유할 수 있게 되어 업무 스트레스도 크게 줄어들었습니다. 앞으로 협업 톨이 잘 정착될 수 있도록 직원 교육과 더불어 지원을 아끼지 않을 계획입니다."라며 이번 지원사업의 성과에 대해 말하였다.

OLG

올지

티그리스 올인원으로 고객 이슈에 신속하게 대응하다



대표 최원석 홈페이지 olg.co.kr 대표전화 043-716-0067
소재지 충청북도 청주시 청원구 향군로 110, 4층 404호



도입한 서비스

TIGRIS All In One

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
50% 이상 축소



보안성
10~20% 향상



업무효율성
30~40% 증가

작은 변화에서 오는 놀라운 편리함을 제공합니다

(주)올지는 가정용 생활용품을 중심으로 B2C 온라인 쇼핑몰 운영하고 있다. '변화에 놀라고 편함에 반하다'라는 슬로건으로 삶을 바꾸는 작은 변화를 고객에게 제공하고자 끊임없이 노력하고 있다. (주)올지가 판매하는 주요제품은 주방 정리용품, 가정용 수납용품, 소품 가구 등 실생활에서 작지만 큰 변화를 줄 수 있는 아이디어 제품들이다. 최근에는 차량용품을 소싱하여 쇼핑몰에 추가하여 판매량을 늘려 나가고 있다.

현재 온라인 상에서 소비자 주문부터 배송 업무를 모두 처리하고 있고 고객문의 사항도 자체 홈페이지에 구성하여 CS부서에서 즉각 대응할 수 있는 시스템을 구축하고 있다. 현재까지 고객들의 구매 후 쇼핑몰에 올라오는 고객 리뷰는 하나 같이 긍정적이고 재구매율도 높은 편이다. (주)올지의 최원석 대표는 "많은 고객들이 불만이나 불편함 없이 쇼핑몰을 이용해주고, 직원들의 응대에도 만족스러워 하셔서 감사할 뿐입니다. 앞으로도 고객의 소리를 귀담아 듣고 고객의 입장에서 무엇이 생활 속에서 필요한 지 계속 고민하며 쇼핑몰을 확대해 나가도록 하겠습니다"라고 말했다.

(주)올지는 온라인 쇼핑몰에서 들어오는 고객 문의 사항에 대하여 신속히 대응하기 위해 문의사항을 담당자의 이메일 계정과 연결하여 사용하고자 하였다. 기존에는 구글 이메일을 사용하고 있었으나 쇼핑몰과 시스템이 분리되어 있어 업무처리방식이 효율적이지 않은 상황이었다. 이에 이번 클라우드 서비스 지원사업을 계기로 업무효율을 높이고자 티그리스 커뮤니티 서비스를 도입하였다.



이메일과 커뮤니티 기능을 연동하여 고객 이슈 신속 대응

(주)올지는 티그리스 커뮤니티 기능을 활용하여 티그리스 이메일 서비스와 쇼핑몰을 서로 연결하여 쇼핑몰에 접수된 문의사항을 티그리스 커뮤니티 메일로 즉시 이동하여 임직원간에 이슈사항을 공유하고 신속히 대응할 수 있는 시스템으로 전환하였다. 쇼핑몰에 올라오는 대표 메일을 티그리스 이메일에 연결시켜 고객문의사항을 신속히 접수 받고, 논의가 필요한 이슈사항은 커뮤니티로 메일 내용을 함께 전달하여 공유하여 대응하는 커리큘럼을 형성하였다. 도입초기에는 사용법에 익숙하지 않아 직원들이 힘들어하기도 했으나, 얼마 지나지 않아 직원들도 완벽히 적응하면서 티그리스 SNS와 이메일 연동기능을 집중적으로 활용하게 되었다.

공급기업인 티그리스는 서비스 도입과정에서 커뮤니티 이메일 연동 사용빈도가 높은 (주)올지의 업무특성을 고려하여 커뮤니티 관리를 보다 효율적으로 할 수 있도록 지원을 아끼지 않았다. (주)올지가 사용하는 커뮤니티 종류를 추가하여 발생하는 이슈사항을 주제에 맞게 이동시킨 후 대표이사의 최종 확인을 거쳐 이슈처리를 종결하도록 하는 내부 운영규칙을 제안함으로써 고객 대응이 보다 신속히 이루어 질 수 있게 되었다.

(주)올지의 최 대표는 "더 이상 카카오톡으로 업무 소통을 하지 않아도 되는 점이 가장 만족스럽습니다. 소비자 불만 사항 등을 접수하여 대응하는 과정에서 기존에는 카톡 단체방을 활용하였지만 처리 과정과 결과를 일목요연하게 정리할 수 없는 단점이 있어서 관리하기 어려웠습니다. 그런데 이제는 커뮤니티에 게시판을 작성하면 댓글로 피드백을 올려 진행 과정과 결과를 공유하여 확인할 수 있으니 확실히 업무처리를 시각적으로 인식하기 쉬웠습니다."라며 이번 클라우드 서비스 도입의 성과에 대해 만족해했다.

효성

시뮬레이터 서비스로 업무 효율과 보안성을 높이다



대표 조규대 홈페이지 hyosungenc.kr 대표전화 033-763-0973
소재지 강원특별자치도 영월군 영월읍 단종로 34번길 13-4



도입한 서비스

(주)아이디어정보기술 시뮬레이터서비스

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
30~40% 절감



의사결정시간
10~20% 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
50% 이상 증가



랜드마크 건설로 지역사회와 국가발전에 이바지하다

(주)효성은 1994년 창사 이래 토목사업을 시작으로 건축사업, 주택사업, 조경, 플랜트, 전기 등 여러 건설 분야에서 건설한 성장을 이루어 내고 있다. 회사 창립 이래 30년 넘는 오랜 시간 동안 탁월한 기술력과 풍부한 노하우를 쌓으며 강원도 내 최대 건설기업으로 성장했다. 이러한 성과 뒤에는 불가능을 가능하게 하고 위기를 기회로 발전 시켜온 (주)효성의 열정과 도전의식이 자리 잡고 있다. 끊임없는 도전, 한계를 모르는 기업정신으로 최근 급변하는 건설 환경 속에서도 새로운 가치를 창조하여 건설문화의 새로운 패러다임을 열어가고 있다.

어느 기업보다 '인간 존중'을 중요시하는 (주)효성은 매월 11일을 상호존중의 날로 정하고 조직문화를 혁신하기 위한 행동을 실천하고 있다. 직급에 상관없이 상호 존칭과 존댓말을 사용하고 있으며 누가 먼저랄 것 없이 스스럼없이 서로 인사하는 문화를 통해 격의 없이 소통하고 직원을 소중하게 여기는 조직으로 변화하고자 노력하고 있다.

최근에는 인력난 등으로 인한 한정적 인적 자원을 활용하여 효율적인 업무 시스템을 구축하기 위한 다각적인 노력을 기울이고 있다. 이에 업무 수행 과정에서 발생하는 방대한 데이터를 효과적으로 관리하고 새로운 가치를 창출하기 위한 새로운 방법론적인 접근이 필요한 상황에서 회사는 가장 중요하고도 시급한 과제는 클라우드 도입이라고 생각했다.

데이터 기반 입찰정보 관리 시스템 도입으로 업무 효율성 강화

우선 (주)효성은 관공사 위주의 사업을 펼치고 있는 점을 고려하여 입찰시스템에 클라우드 서비스를 접목하고자 했다. 연간 발주처별 1,000여건에 달하는 공공입찰 업무를 효율적으로 관리할 필요가 있었기 때문이다. 또한 관급 입찰제도가 점차 건설사 자체 견적능력을 평가하는 방식으로 변화하고 있는 점을 감안하여 이에 대비하여 회사의 역량을 강화해야만 했다.

그래서 이번 클라우드 서비스 지원 사업을 통해 (주)아이디어정보기술 '시뮬레이터' 서비스를 도입하기로 결정하였다. 클라우드 사업지원금을 활용하여 대기업 외 많은 건설사에서 사용하는 동일한 시스템을 이용할 수 있게 되었다.



이를 통해 기존에 외주처리 방식으로 입찰 내역서를 작성하는 과정에서 발생하는 업무 효율 저하 문제는 물론 보안 이슈도 한꺼번에 해결할 수 있게 되었다.

'시물레이터' 서비스는 각 발주처 별 심사기준에 맞게 단가, 투찰률¹⁾, 예가율 등을 설정하여 자동으로 입찰금액 파일을 생성하는데 필요한 기능을 제공한다. 이를 통해 발주기관별 위반 및 무효 사항 등을 자동으로 체크 하여 입찰파일 생성 시 발생하는 오류를 획기적으로 줄일 수 있게 되었다. 또한 이를 직원 간 협업 톨로도 사용이 가능하여 입찰 준비서류를 작성하는데 투입되는 인력을 줄일 수 있고 작업속도도 기존 대비 40% 이상 향상되는 결과를 가져왔다. 또한 기존 용역업체를 통한 외주 업무 처리 비용이 35% 이상 감소하였으며 데이터 보안도 강화할 수 있게 되었다.

(주)효성의 조규대 대표는 "이번 클라우드 서비스 지원 사업을 통해 회사의 견적 역량을 높일 수 있는 계기를 마련할 수 있게 된 점을 감사하게 생각하고 있습니다."라고 고마운 뜻을 전하며 "자사의 설계, 입찰, 시공 등 현장 실무에 적합한 클라우드 서비스를 차츰 도입하여 클라우드 기반 인프라로 전환하고자 합니다"라고 향후 계획을 전했다.



1) 투찰률(낙찰하한율) : 예정가격 대비 낙찰 받을 수 있는 최저가격을 결정하는 백분율

빅뱅벤처스

새로운 기술과 빠른 시장 환경에 대응하는
현명한 방법, 클라우드

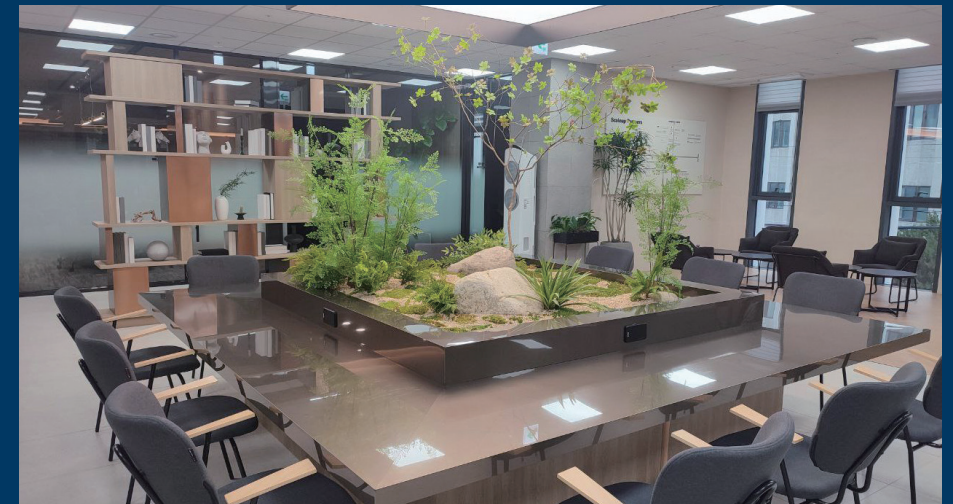


대표 구태훈, 김지철

홈페이지 bigbangventures.vc

대표전화 02-553-7700

소재지 서울특별시 강남구 테헤란로7길 22, 2관 서울창업허브 스케일업센터 2층 203호(역삼동, 과학기술회관)



도입한 서비스

엔에이치엔드레이 Dooray, 더존비즈온 홈피스 홀인원팩1, 비즈니스온커뮤니케이션 스마트채권

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
20~30% 절감



보안성
20~30% 향상



업무효율성
50% 이상 증가

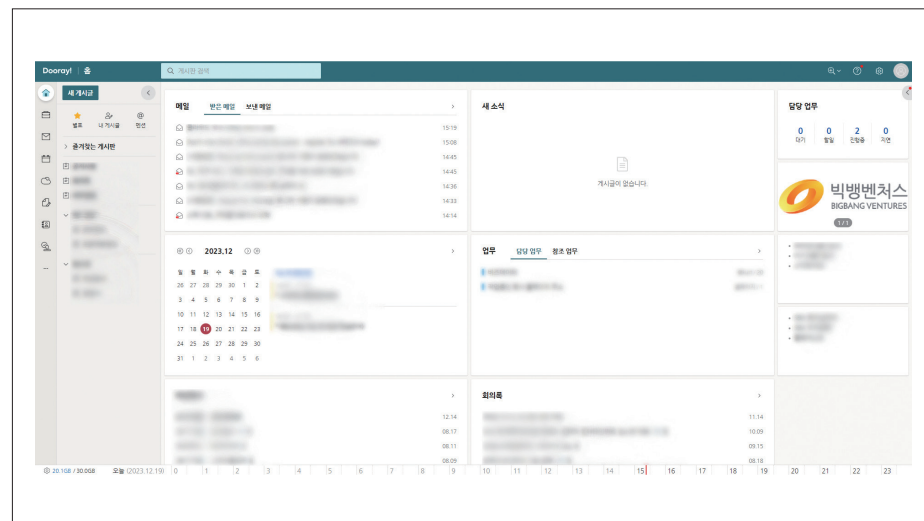
혁신과 성장을 위한 동반자 빅뱅벤처스 주식회사

빅뱅벤처스 주식회사는 액셀러레이터인 빅뱅엔젤스의 관계사로, 크로스보더 투자를 목표로 2022년 5월에 설립한 벤처캐피탈 창업투자회사이다. 캐나다와 싱가포르에 각각 지사를 두고 있으며, 특히 캐나다 알버타주를 기반으로 현지의 유망 바이오, 푸드테크, AI 기업들과 국내 포트폴리오 기업과의 협업을 주관하여 미국과 유럽 시장 진출을 통한 성장을 돕고 있다. 또한, 싱가포르 자회사와 현지 파트너들을 통해 국내 스타트업 기업들의 동남 아시아 시장 진출을 위한 전략적 투자를 진행하고 있다. 빅뱅벤처스 주식회사 구태훈 대표는 “저희 빅뱅벤처스는 단순히 재무적 투자자가 아닙니다. 글로벌 성장 가능성 있는 유망 초기기업을 발굴하여 투자하고, 특히 해외 시장에서 빠르게 성장할 수 있도록 해외 진출을 적극적으로 지원하고 있습니다.”라고 말했다.

빅뱅벤처스 주식회사는 벤처 투자의 특성상 새로운 기술과 시장 환경에 대응하는 빠른 정보 수집은 물론이고 투자 조합 운용에 필요한 정보의 체계적 관리와 내부 공유가 필요한 상황이었다. 이를 위하여 다수의 기업정보 및 인적 네트워크와 투자조합 운용에 필요한 정형적, 비정형적 정보 업데이트 및 관리가 뒷받침해야 하는 것은 당연하다. 나아가 이를 기반으로 데이터셋을 가공하여 리스크와 회수 예측 시스템까지 구축하고자 하였다.

통합 정보관리 서비스 도입을 통한 업무효율 50%, 임직원 만족도 50% 증가

우선 빅뱅벤처스 주식회사는 이번 클라우드 서비스 지원 사업을 통해 NHN Dooray 서비스를 도입하였다. 기존에는 구글 스프레드시트나, 공유드라이버를 통한 파일형태로 관리하던 정보들이 이제는 NHN Dooray 서비스를 사용해 각종 정보들을 통합하여 관리하도록 재정비되었으며 공유 드라이브를 통합하여 게시판과 프로젝트를 통하여 내부 공유 및 정보 업데이트를 수월하게 진행하고 있다. 또한 이메일 서버도 아예 함께 통합함으로써 이메일로 주고받는 내용 중 공유가 필요하거나 저장에 필요한 경우에는 task라는 별도 업무로 쉽게 전환하여 팔로업 및 업데이트가 가능하게 되었다. 또한 부가적으로 한글 공동편집 기능을 사용하여, 웹오피스와 연결된 메신저에서 상대방과 실시간으로 동시 편집할 수 있어 효율적인 업무가 가능해졌다.



두 번째로 더존비즈온 홈피스 올인원팩 서비스를 도입하였다. 회계/세무관리, 인사/급여 관리 업무들이 이제는, 클라우드 기반의 서비스로 통합하여 사용됨에 따라 언제 어디서나 시간 장소에 구애받지 않고 접속하여 저장 및 관리를 할 수 있게 되었다. 그리고 이를 통해 외부 회계, 세무사들과의 협업이 한층 수월해지고 업무 효율도 증가하였다.

마지막으로 비즈니스온 커뮤니케이션 스마트채권 서비스를 도입했다. ‘스마트채권’은 부도로 이어질 수 있는 거래처의 부실징후를 사전에 감지하여 신용위험을 제공하는 조기경보 서비스와 신규 거래처 발굴 및 거래처 신용도 사전조사에 활용할 수 있는 기업정보 데이터베이스 서비스, 채무불이행등록을 온라인상에서 간편하게 가능하게 하는 서비스를 제공한다. 이를 통해 채권관리와 리스크 분석을 수행하는데 큰 도움을 받고 있다

빅뱅벤처스 주식회사 김지철 공동대표는 “클라우드 서비스를 도입하면서 기존의 단순 업무를 Task단위로 나누어 처리할 수 있게 되었습니다. 이를 통해 프로젝트를 여러 명이 공동으로 작업하는 경우에 진행 상황은 물론이고, 결과물까지 바로바로 공유할 수 있다는 점에서 임직원 만족도가 높았습니다. 또한 이메일, 일정, 업무, 데이터를 공유하고 업데이트를 할 수 있게 되어 불필요한 중복 업무를 줄이고 업무 효율이 올라갔습니다. 수치로 표현하자면 업무효율 50% 증가, 임직원 만족도 50% 증가라고 생각됩니다”라며 클라우드 서비스 도입의 성과를 평가하였다.

좋은문화병원

영상 상담 솔루션으로 차별화된 비대면 진료서비스를 제공한다



대표 문화숙 홈페이지 www.moonhwa.or.kr 대표전화 051-644-2002
소재지 부산광역시 동구 범일로 119 좋은문화병원



도입한 서비스

비디오 헬프미

클라우드 서비스 도입 후 성과



비용
50% 이상 절감



의사결정시간
30~40% 축소



보안성
30~40% 향상



업무효율성
10~20% 증가

부산 경남 지역을 대표하는 여성 종합병원

부산 동구 범일동에 위치한 좋은문화병원은 은성의료재단의 산하 11개 좋은병원들(좋은문화병원, 좋은삼선병원, 좋은강안병원, 좋은삼정병원, 좋은애인요양병원, 좋은연인요양병원, 좋은리버뷰요양병원, 좋은부산요양병원, 좋은주례요양병원, 좋은선린병원, 좋은선린요양병원)의 모태가 되는 병원으로서 1978년 개원 이래 내과, 외과, 정형외과, 신경외과, 이비인후과, 성형외과, 산부인과, 소아청소년과, 비뇨기과, 피부과, 치과, 정신건강의학과, 영상의학과, 마취통증의학과, 진단검사의학과, 병리과 등 16개의 진료과를 두고 있다. 또한 부인과내시경센터, 난임센터, 자연주의출산센터, 신생아집중치료센터, 소화기내시경센터, 인공신장센터, 유방 & 갑상선센터 등 16개의 전문 센터를 갖춘 종합병원이다.

EMR 시스템, 병실 내 MOD설치, 멀티모니터를 통한 정보제공 등 디지털 시스템과 각종 편의시설을 갖추고 환자 중심의 의료서비스로 지역의료발전에 선구적인 역할을 수행하고 있으며, 지역 대표 종합병원으로 자리매김하고 있다. 특히 산부인과·소아과 전문의 24시간 진료체계와 더불어 풍부한 경험을 바탕으로 미세수술적 난관복원술, 산전유전진단, 시험관 아기 시술, 미세수정술 등의 최첨단 난임 시술에 대한 연구로 난임증을 포함한 여성 질환을 치료하는데 최선을 다하고 있다. 분만 113,000여건 이상, 부인과내시경수술 35,700례 이상, 난관복원술에 의한 90% 이상의 높은 임신율, 시험관아기 9,300건 이상 등의 높은 진료 및 연구 성과를 거두고 있다.

좋은문화병원의 문화순 병원장은 “환자·직원·사회가 가장 좋아하는 병원’이라는 비전을 달성하기 위하여 오늘도 ‘앞선 의학, 좋은 병원’이라는 신조를 마음속에 새기며 환자를 위해 묵묵히 정진하고 있습니다”라고 밝히고 “지난 45년 동안 한결 같은 마음으로 병원에서 즐겁게 환자를 돌보고, 동료와 직원들과 작은 꿈들이지만 같이 이루려고 노력해왔습니다. 덕분에 지역 사회와 의학계로부터 가끔씩 칭찬까지 받을 수 있었습니다”라고 감사의 인사를 전하며 웃었다.

환자의 검진결과를 정확하게 공유하고, 신규 고객을 확보하세요

검진센터 영상 지원 콜센터 서비스를 위한 Videohelp.me 소개서



We believe that showing is better than telling

좋은문화병원은 지역사회 의료기관을 선도하고자 의료서비스를 스마트화하고 의료서비스 질적 향상을 통한 고객만족을 극대화하기 위한 다양한 시스템 도입을 검토 중이었다. 이에 코로나로 인한 비대면 진료에 대한 수요에 대응하고 CRM 진료상담 과정에서 진료의 질을 높일 수 있는 방법을 강구하였다. 단순히 전화통화만으로는 환자에게 다양한 정보전달 및 진료상담업무를 수행하기에는 제한이 컸다. 고객이 이해하기 쉽고 편리하게 진료상담을 받기 위해서는 전화 통화 이외의 실시간으로 양방향 비디오 영상지원 상담업무가 가능한 커뮤니케이션 솔루션 등이 필요한 상황이었다.

비대면 영상지원 상담 서비스를 통한 고객만족도 증가

따라서 좋은문화병원은 클라우드 서비스 지원사업으로 '비디오헬프미'라는 클라우드 기반의 영상상담 솔루션을 도입하였다. 비디오헬프미는 별도의 설치를 필요로 하지 않으며 음성통화 중에도 단절 없이 이용할 수 있다. SMS, 카카오톡 등 메신저를 활용하여 실시간, 양방향 Video 원격 지원이 가능하다. 또한 영상, 사진, 문서 등을 공유하여 현장을 지원하고, 현장의 화면을 의료기관의 의료진과 실시간 다원 중계를 통한 영상설명 서비스가 가능한 커뮤니케이션 툴이다.

현재 비디오헬프미 서비스를 이용하여 국가검진 및 종합검진센터에서 검진결과를 영상상담 서비스로 실시 중이며 난임센터 및 산부인과 외래진료 및 상담신청 역시 영상상담 서비스로 시행하고 있다. 아울러 병원 내 콜센터 및 CRM부서에서도 활용을 검토하고 있다.

좋은문화병원 이종현 검진팀장은 “이번 영상지원 고객상담 클라우드 서비스 도입을 통하여 본원에서 검진결과 상담을 받은 고객에게 다양한 진료정보를 전달할 수 있게 되었고, 또한 이해하기 쉽게 결과를 설명하는 서비스를 제공할 수 있게 되었습니다. 또한 코로나 등 전염병 시대에 대비하여 비대면 진료 시스템을 조기에 마련할 수 있게 되었습니다. 무엇보다 타병원과 차별화된 영상지원 상담 시스템을 도입한 후 전반적인 검진센터 고객의 만족도가 증가하여 향후 이용고객 및 매출 증대가 기대됩니다”라며 만족해하였다.



2023년 중소기업 클라우드서비스 보급·확산 사업 우수사례집

발행일	2024년 2월 26일
발행처	이노비즈협회
주소	경기도 성남시 분당구 판교로 255 판교이노밸리 E동 202호
전화	031-628-9633
편집	이노비즈협회 디지털추진본부

※비매품 : 이 책은 저작권법에 따라 보호받는 저작물이므로 무단 전재와 복제를 금합니다.

2023년 중소기업 클라우드서비스 보급·확산 사업

우수사례집