

국내 ERP 솔루션의 발전 방향

2005.01.14



목 차

- I. 세계시장 동향
- II. 국내시장 동향
- III. Issues 및 시사점



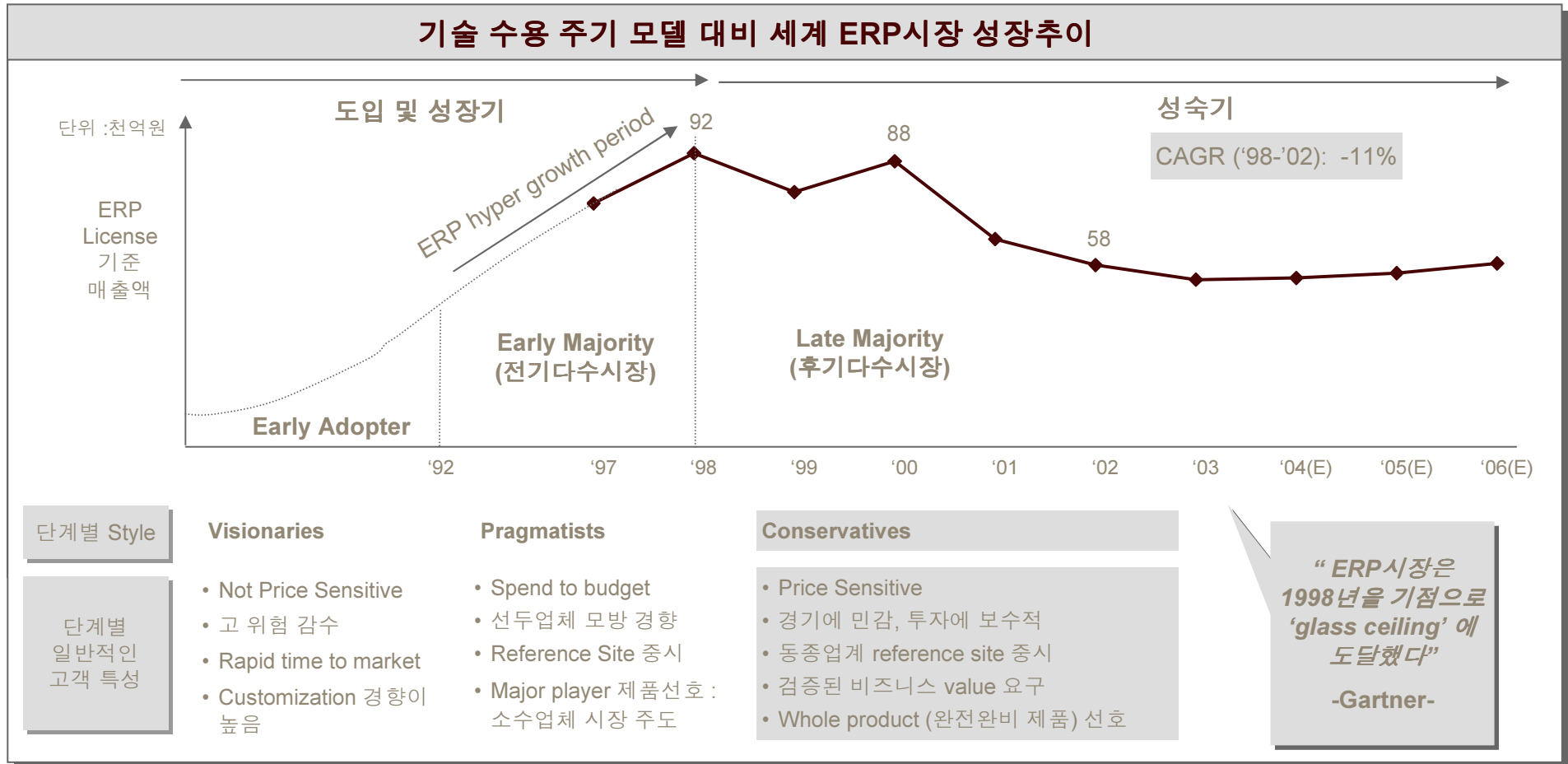
목 차

- I. **세계시장 동향**
 - 1. 기술수용주기
 - 2. 시장규모
 - 3. Hype Cycle
 - 4. Prediction 2005
- II. **국내시장 동향**
- III. **Issues 및 시사점**

I. 세계시장 동향

1. 기술수용주기

세계 ERP시장은 '98년을 기점으로 성숙기에 접어들면서 기술수용주기 상 Late Majority 단계에 진입함



Source: Gartner (데이터는 2003 기준), Geoffrey Moore, The Chasm Group

I. 세계시장 동향

2. 시장규모

전세계 ERP시장은 2008년까지 년 평균성장률 6%로 전망되고, 아시아/태평양 시장은 8.1%로 전망됨.

■ ERP 세계시장 지역별 시장규모 및 성장률

[단위:억원, 환율:\$1=1,050]

년도	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	CAGR
북미	37,194	30,412	32,533	24,213	20,937	21,287	22,752	24,336	26,024	27,686	29,220	6.5
남미	3,922	3,512	3,141	1,642	1,513	1,510	1,605	1,707	1,832	1,961	2,098	6.8
유럽	28,358	27,957	28,643	21,749	22,198	23,268	24,410	25,733	27,281	28,683	30,044	5.2
중동/아	4,187	3,772	3,461	3,409	3,206	3,283	3,518	3,779	4,070	4,346	4,621	7.1
일본	2,053	2,214	2,225	1,921	1,997	2,097	2,249	2,274	2,294	2,288	2,277	1.7
아시아	3,234	2,706	5,064	3,647	3,550	3,859	4,162	4,497	4,892	5,286	5,696	8.1
총계	78,950	70,573	75,067	56,581	53,400	55,303	58,696	62,325	66,392	70,250	73,956	6.0

Source: Gartner Dataquest (November 2004)

■ ERP 세계시장 부문별 시장규모 및 성장률

[단위:억원, 환율:\$1=1,050]

년도	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	CAGR
제조	34,415	28,716	28,227	14,904	13,485	13,634	14,076	14,750	15,664	16,589	17,501	5.1
인사	12,521	10,142	12,356	13,854	13,504	13,860	14,967	16,195	17,579	18,897	20,126	7.7
금융	28,593	28,203	30,070	23,642	22,601	24,152	25,840	27,389	28,926	30,306	31,639	5.5
EAM	3,420	3,512	4,415	4,182	3,810	3,658	3,813	3,991	4,222	4,459	4,691	5.1
총계	78,950	70,573	75,067	56,581	53,400	55,303	58,696	62,325	66,392	70,250	73,956	6.0

Source: Gartner Dataquest (November 2004)

EAM : Enterprise Asset Management

2004 ERP Hype Cycle에 따르면 ERP는 단기적(2년 이내)으로 다국적 기업 및 계열사 지원이 가능하여야 하고 중기적(2년~5년)으로는 포털의 성격을 가진 협업 기능이 지원되어야 하고 장기적(5년~10년)으로는 PLM, SCE등 Application 간의 호환이 자유로워야 한다.

1.0 Hype Cycle for Enterprise Resource Planning, 2004



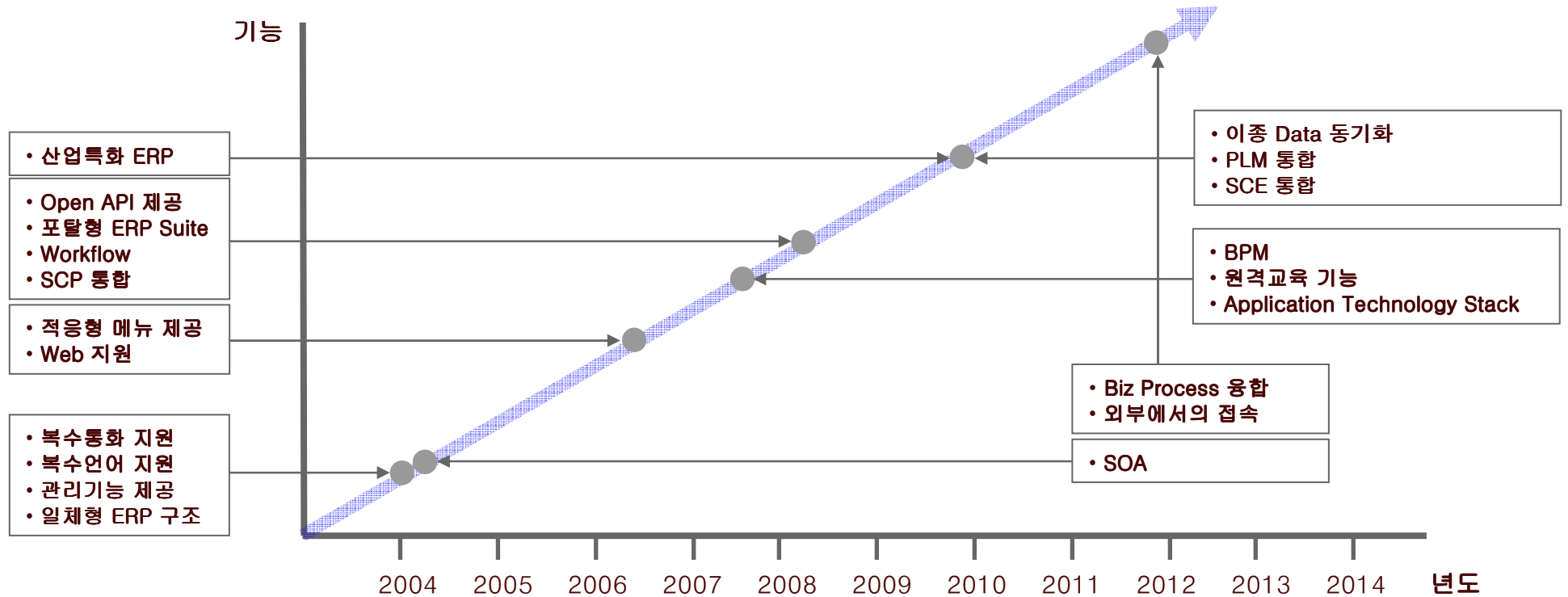
API application programming interface
 CPM corporate performance management
 ERP enterprise resource planning
 PLM product life cycle management
 SCE supply chain execution
 SCP supply chain planning
 SOA service-oriented architecture
 SRM supplier relationship management

Source: Gartner, 2004, Hype Cycle for Enterprise Resource Planning

I. 세계시장 동향

3. Hype Cycle

예의 주시해야 할 기능들은 SOA, 적응형 메뉴제공, BPM지원, 포탈형 ERP Suite라 생각됨



API application programming interface
 ERP enterprise resource planning
 SCE supply chain execution
 SOA service-oriented architecture

CPM corporate performance management
 PLM product life cycle management
 SCP supply chain planning
 SRM supplier relationship management

비즈니스 애플리케이션의 판매 부진과 가격 경쟁 강화로 인해 시장 통합이 이루어지게 될 것이다. 더 낮은 가격에 더 큰 유연성이 요구됨에 따라 벤더는 R&D에 많은 투자를 해야 할 것이다. (Gartner, Prediction 2005)

■예측 1: 벤더 대개편은 계속될 것이다.

벤더 간의 통합이 지속됨에 따라 2007년까지 전세계 비즈니스 통합 애플리케이션 시장에서 **벤더의 수가 30% 정도 줄어들게** 될 것이다 (확률 0.8).

■예측 2: 기술지향업체는 애플리케이션 보다 기술에 더 많이 투자하게 될 것이다.

2007년까지, A형(기술적으로 모험성이 있는) 업체는 변화하는 비즈니스 요건을 충족하기 위해 **SOA를 도입**할 것이다 (확률 0.7).

■예측 3: 포인트 솔루션 애플리케이션 벤더에 대한 사용자의 관심이 증가할 것이다.

2007년까지, 통합된 ERP 비즈니스 애플리케이션 벤더의 역량을 확대되어도 **포인트 솔루션 벤더는 계속해서 경쟁력 있는 대안**으로 남아 있을 것이다 (확률 0.8).

■예측 4: 벤더로부터 구매자에게로 권력이 이동하고 있다.

2007년까지, 비즈니스 애플리케이션 벤더는 소프트웨어 및 관련 기술보다, **고객과의 장기적 관계 유지에 주력, 고객이 시장을 주도**할 것이다 (확률 0.8).

목 차

- I. 세계시장 동향
- II. 국내시장 동향
 - 1. ERP 시장
 - 2. SMB ERP 시장
 - 3. SMB ERP PJT 특징
- III. Issues 및 시사점

II. 국내 ERP시장

1. ERP 시장

국내 ERP시장도 '01년을 기점으로 대기업 시장을 중심으로 성장세가 둔화되며 Late Majority 단계에 진입함

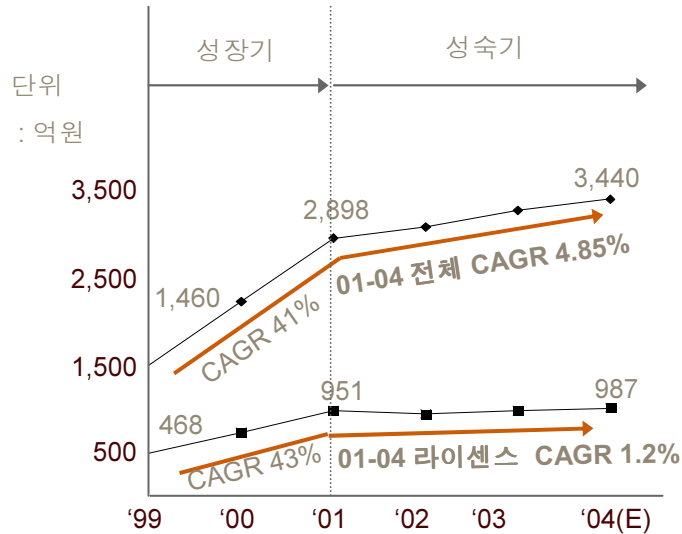
국내 ERP 시장도 Late Majority 단계에 진입함

How do you know?

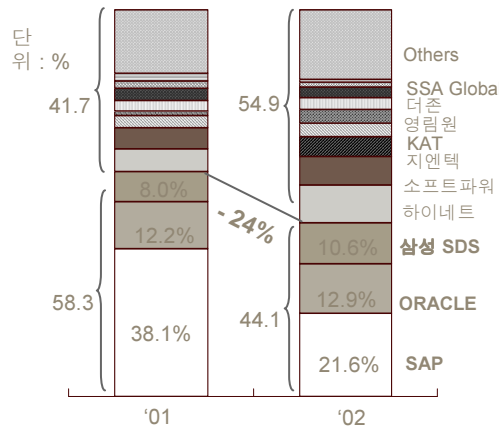
'01년을 기점으로 매출액 성장주기가 둔화되기 시작함

중소 업체들이 시장에 공격적으로 진입하며 경쟁정도가 심화됨

자사특성에 맞는 제품 / 서비스의 통합적인 Offering을 저가에 구매하려는 니즈가 큼



라이선스매출 기준



고객특성	→ SMB 시장이 주류 부상
제품, 서비스 니즈	<ul style="list-style-type: none"> • 업종특성 및 업무현실 반영 중시, 필요기능의 pre-packaging 요구 • 시스템 관리체계 미흡으로, 통합적인 사후관리 니즈 강화
가격니즈	→ 추가비용 지불 기피, 저가도입 선호
업체선택	<ul style="list-style-type: none"> • 구축 능력, 동종업계 사례 중시 • 고객사와의 Relationship 영향력 큼

Source: KRG 2003(전체 ERP시장 매출액은 라이선스+서비스 포함 기준임)

IDC 2003(라이선스 매출 기준),

기존고객 인터뷰 2003.7, KRG SMB 설문조사 2003.7

II. 국내 ERP시장

1. ERP 시장

국내기업들이 '03년에 가장 많이 투자한 솔루션 분야는 ERP임.

'04년은 ERP 시장은 마이너스 성장이 추세임.(반면 EAI/EIP 분야는 138.6% 성장)

솔루션 시장 규모 ('03~'04)

솔루션	'03년 (억원)	'03년 (%)	'04년 (억원)	'04년 (%)	증가율 (%)
KMS/GW	1,251	8.5	1,460	10.3	16.7
Storage	998	6.8	1,210	8.5	21.3
Security	836	5.7	960	6.7	14.8
SMS/NMS	327	2.2	302	2.1	-7.9
EAI/EIP	138	0.9	333	2.3	141.2
ERP	7,688	52.2	6,766	47.6	-12.0
CRM	1,118	7.6	1,240	8.7	10.9
DW/BI	1,669	11.3	1,368	9.6	-18.0
SCM	701	4.8	589	4.1	-16.0
계	14,726	100.0	14,227	100.0	3.4

* 상기자료는 Demand Side(일반기업) 조사를 근거한 통계 수치임
 * ERP는 ERP 패키지 뿐만 아니라, DBMS, Security, SMS/NMS, 개발툴, 리포팅 툴 등 다양한 S/W가 반영되어 실제보다 고평가 된것을 판단됨

소프트웨어 시장 규모 ('03~'04)

솔루션	'03년 (억원)	'04년 (억원)	증가율 (%)
KMS/GW	652	761	16.7
Storage	378	458	21.3
Security	1,027	1,180	14.8
SMS/NMS	640	590	-7.9
EAI/EIP	44	105	138.6
ERP	786	692	-12.0
CRM	326	361	10.9
DW/BI	705	578	-18.0
SCM	179	150	-16.0
계	4,738	4,876	2.9

* Supply Side 와 Demand Side 조사를 근거한 IDC 추정치임
 (라이선스액 기준)

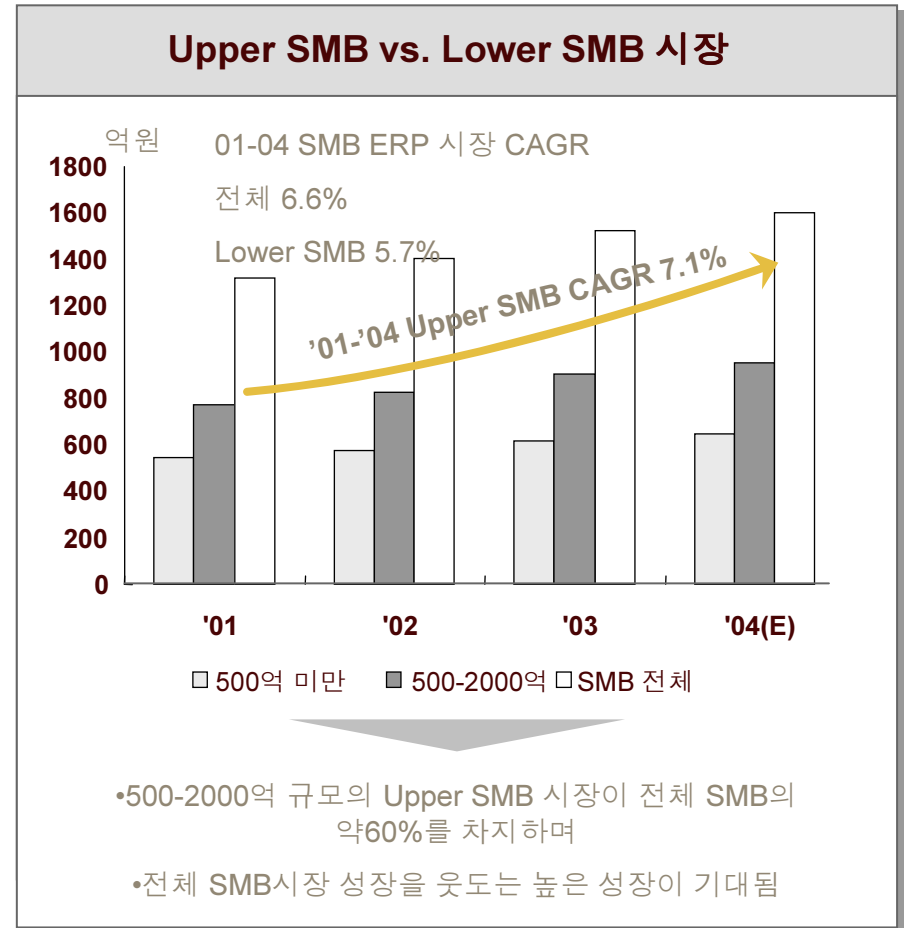
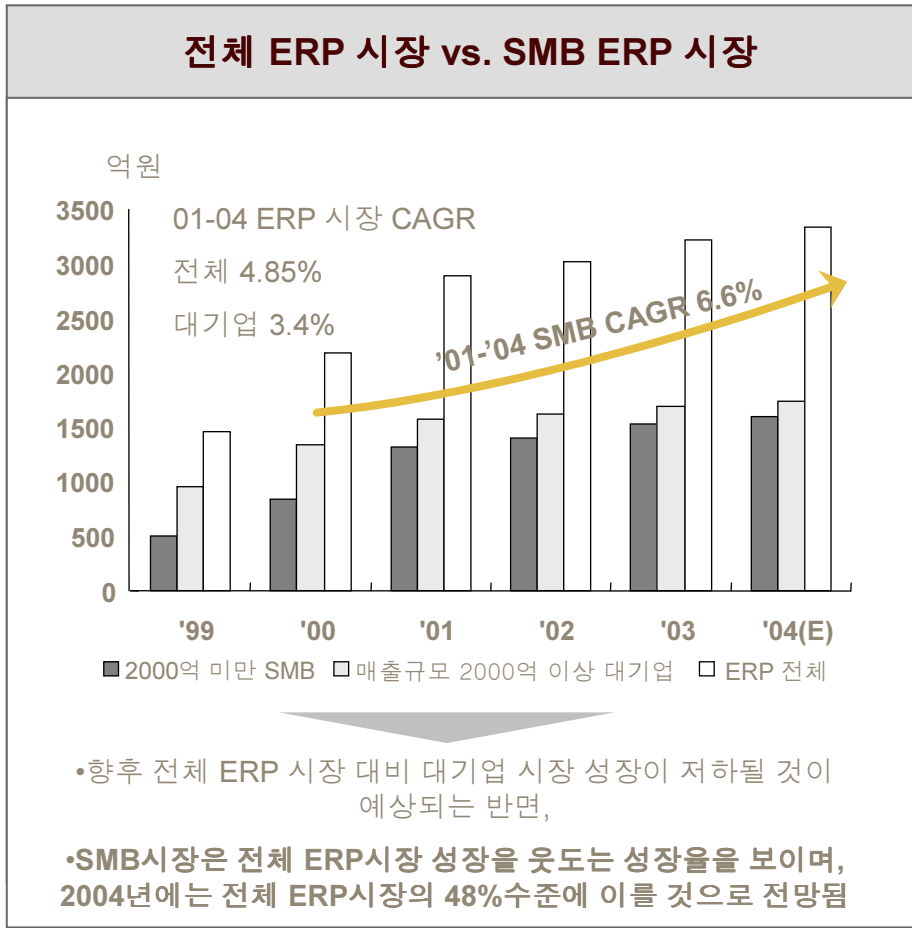
Source: IDC 2004.2 2004 IT Spending by vertical (상기자료는 '02년 매출 100억원 이상 기업 모집단 7,432개사 중 508개사 개별 Interview조사결과를 근거한 모집단 전체의 통계수치임)

* 조사업체 비율: 제조(32.7%), 유통(15.9%), 금융(12.8%), 통신(3.9%), 정부(17.3%),대학(7.7%),병원(9.6%) / 매출500억 미만(26.8%) , 3,000억원 미만(56.5%)

II. 국내 ERP시장

2. SMB ERP 시장

국내 SMB ERP시장은 전체 ERP 시장의 성장세를 상회하며, 특히 매출규모 500-2,000억의 Upper SMB 시장이 향후 국내 ERP시장 성장을 주도할 것으로 예상됨



Source: KRG 2003 (라이선스+서비스 매출임)

국내 SMB ERP 시장은 자사업종에 대해 검증된 벤더 및 제품을 선호하며, 특히 매출규모가 클수록 제품력 뿐만 아니라 유지보수 서비스의 품질까지 고려하는 경향이 강함

	제품측면	서비스측면	선택요인
<p>Upper SMB 고객 (’04년 950억)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 기능 확장성 요구 • 연계 시스템과의 통합성 요구 • 전략적 경영위한 다양한 정보 분석기능 요구 	<ul style="list-style-type: none"> • 업체 유지보수평판에 대한 관심이 높음 • 유지보수 서비스 구매의사 강함 • Lower SMB 대비 유지보수 계약 체결비율 높음 	<ul style="list-style-type: none"> • 제품 브랜드력에 대한 기대가 벤더선정에 영향을 미침 • 유지보수 평판이 구매결정에 중요한 영향을 미침
<p>Lower SMB 고객 (’04년 650억)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 업종 특성을 반영한 패키지 기능 완성도 중요시 • 규모에 적합한 Compact한 기능 조합 요구 • 국내현실을 반영한 예외처리 적용 요구 	<ul style="list-style-type: none"> • 추가비용에 대한 부담감 없이, 유지보수 서비스를 받고자 함 	<ul style="list-style-type: none"> • 모회사 및 협력사의 영향이 벤더 선정에 중요한 역할을 함 • 도입 시 가격 민감도가 강함

Source: KRG SMB 설문조사 2003.7, 기존 고객 인터뷰 2003.7

II. 국내 ERP시장

3. SMB ERP PJT 특징

SMB ERP의 도입은 2001년~2002년 정부의 정보화 지원사업을 계기로 급격히 증가하였고, 2003년 이후 정보화 지원사업 축소되었으나 정보화 마인드 확산으로 자발적 ERP도입이 꾸준히 증가하고 있음.

매출규모	2천억원 ~ 6천억원	5백억원 ~ 2천억원	2백억원 ~ 5백억원	2백억원 미만
구축 소요 기간	12.9개월	10.6개월	12개월	9개월
구축 비용	33.46억원	9.7억원	2.86억원	1.16억원
참여 인력	38명	19명	12명	9명
재구축(Legacy -> ERP) 주기	4.6년	5.8년	5.3년	4.4년

[매출규모별 ERP 구축 비용과 소요기간, 재구축 주기]

■ 2001년 이후 도입 72.6%

ERP를 사용하는 **72.6%**의 도입기업들이 **2001년 이후**에 ERP를 도입하였으며 특히 2002년과 2003년에 집중되었는데, 22.8%가 2003년에 도입했고, 21.8%는 2002년 도입한 것으로 분석되었다.

■ 기업당 9억6천7백만원 투자

기업당 **평균 ERP에 투자한 규모는 9억6천7백만원**이다. 이는 평균 매출액 대비 약 0.98%에 해당하는 금액이며 또 연간 투자하는 IT예산에 비해서는 1.3배 가량 많은 규모다.

■ 재구축 주기 5.6년

ERP 시스템 도입 시기와 과거 기간 시스템 도입 시기의 차이를 계산하여 **재구축 주기를 산출한 결과 약 5.6년**으로 나타나며, 매출규모가 작을수록 짧아 궁극적으로는 더 많은 비용이 소요되는 경우도 발생

Source: KRG 2004.11 중견.중소기업ERP 성공모델 연구 (상기 자료는 '04년 현재 ERP를 도입한 것으로 확인된 1,226개 기업 중 응답한 310개 기업 모집단 전체의 통계수치임)

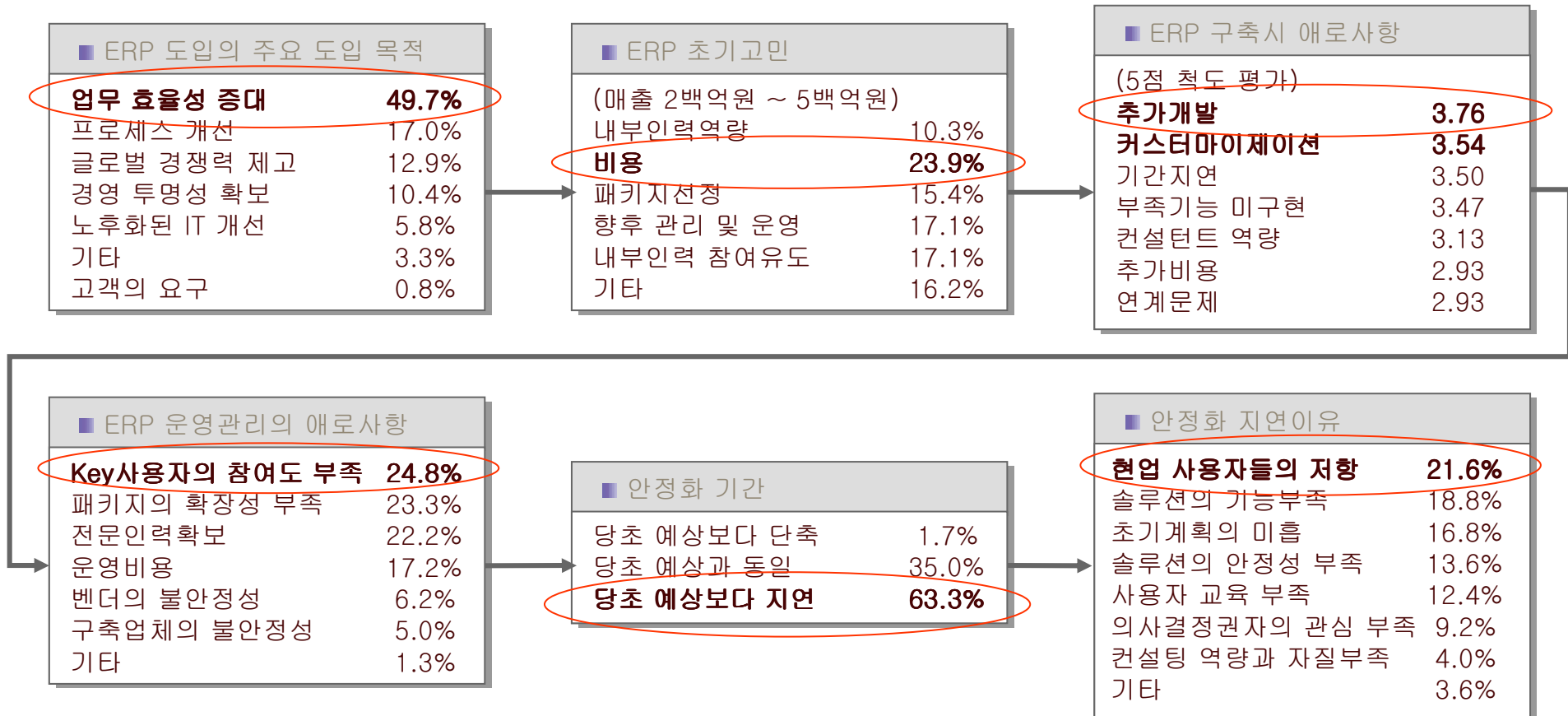
- 조사업체 비율: 제조(266), 화학/제약(46), 자동차(25), 전기전자(80), 소비재(41), 건설(41), 기타제조(41), 도소매(24), 서비스(20)

- 매출200억미만(76),매출500억미만(85),매출2000억미만(103),매출6000억미만(46)

II. 국내 ERP시장

3. SMB ERP PJT 특징

SMB ERP 구축 과정의 초기 고민은 '비용'과 '내부 프로젝트 인력 참여 유도'이며 본격적인 구축 추진 단계에서는 '추가개발'과 '커스터마이제이션'이 가장 큰 애로사항으로 나타남.



Source: KRG 2004.11 중견·중소기업ERP 성공모델 연구 (상기 자료는 '04년 현재 ERP를 도입한 것으로 확인된 1,226개 기업 중 응답한 310개 기업 모집단 전체의 통계수치임)

- 조사업체 비율: 제조(266), 화학/제약(46), 자동차(25), 전기전자(80), 소비재(41), 건설(41), 기타제조(41), 도소매(24), 서비스(20)

- 매출200억미만(76), 매출500억미만(85), 매출2000억미만(103), 매출6000억미만(46)

II. 국내 ERP시장

3. SMB ERP PJT 특징

ERP를 체계적으로 추진한 기업들의 만족도가 상대적으로 높게 나타났으며, ISP, KPI, 벤치마킹, 사용자 교육등이 주요 영향 요인임.

		만족도	비율
ISP 수립	외부 전문업체가 ISP 수립	3.51	10.6%
	내부적으로 ISP 수립	3.31	25.9%
	별도의 ISP없이 ERP 도입시 To-be 모델 수립	2.90	62.4%
KPI 수립	전사 및 각 부서 차원에서 체계적으로 사전 정의	3.72	18.8%
	대략적 지표만을 정의	3.14	40.5%
	하지 않음	2.84	40.8%
벤치 마킹	벤치마킹한 기업이 있다	3.56	28.5%
	벤치마킹한 기업이 없다	2.96	71.5%
사용자 교육	여러 차례 전일 교육 실시 및 적절한 평가와 보상 제공	3.69	N/A
	사용 개시 전에 몇 회에 걸쳐 전일 교육 실시	3.16	N/A
	사용 개시 전에 1회 정도 교육 실시	2.64	N/A

※ ISP(Information Strategy Planning) 수립의 비율은 매출 규모가 2백억원 ~ 5백억원의 85개 기업의 경우

※ KPI : 성과측정지표(Key Performance Indicator)

Source: KRG 2004.11 중견.중소기업ERP 성공모델 연구 (상기 자료는 '04년 현재 ERP를 도입한 것으로 확인된 1,226개 기업 중 응답한 310개 기업 모집단 전체의 통계수치임)

- 조사업체 비율: 제조(266), 화학/제약(46), 자동차(25), 전기전자(80), 소비재(41), 건설(41), 기타제조(41), 도소매(24), 서비스(20)

- 매출200억미만(76),매출500억미만(85),매출2000억미만(103),매출6000억미만(46)

목 차

- I. 세계시장 동향
- II. 국내시장 동향
- III. Issues 및 시사점
 - 1. SMB ERP 수요부진
 - 2. 제조업 공동화
 - 3. 글로벌 벤더 시장진출
 - 4. 시사점

III. Issues 및 시사점

1. SMB ERP 수요부진

2004년은 내수침체, 원가상승, 금융불안, 경기악화로 경기변화에 민감도가 높은 중소기업의 IT투자의 전반적 위축으로 ERP 신규 수요가 공급에 비해 턱없이 부족했음

중소기업 경영 악화

제조업생산지수	2003년	2004년	성장률
전체	126.9%	134.2%	5.8%
중소제조업체	109.3%	111.6%	2.1%

- SBHI(중소기업 건강도 지수)가 기준치(100)를 크게 하회
- 전체 제조업 평균가동률(80%)보다 하회(60%)
- 2003년 중소기업 설비투자 증가율(-3.4%)에 이어 2004년 -6.8%로 감소폭 확대

• 중소기업건강도지수(SBHI : Small Business Health Index)란
 - 경기변동 항목별 SBHI가 100 초과면 호전, 100 미만이면 악화를 의미
 - 일반적으로 사용하는 기업실사지수(BSI)가 3점척도로 조사되는데 반해, 좀더 세분화된 5점척도로 조사하여 가중치를 곱해 경기에측지수를 산출

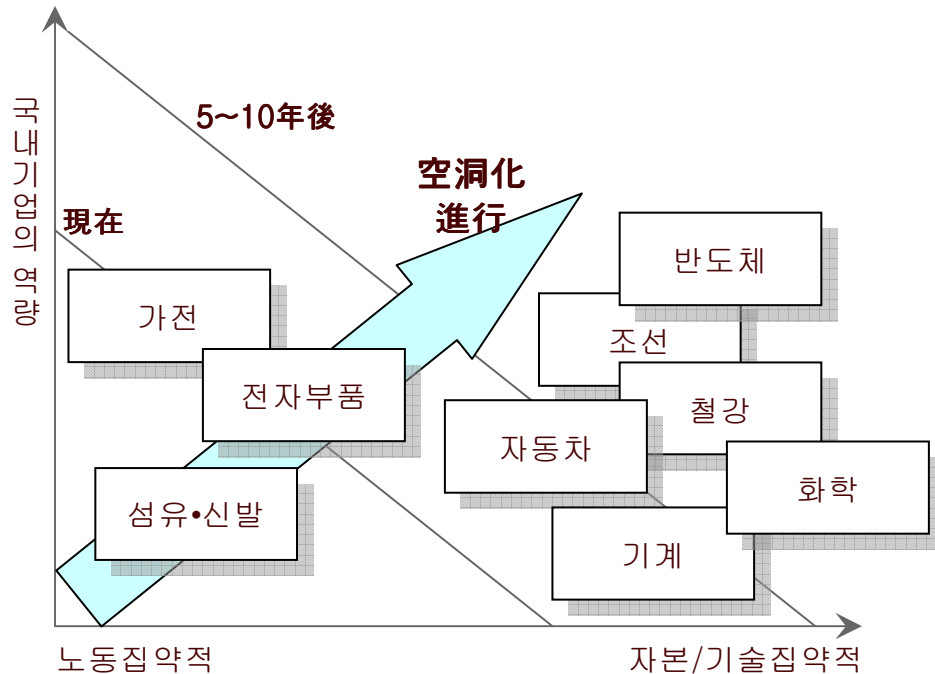
중소기업 구조조정 시급

- 구조조정의 필요성을 느끼고 있으나 이를 실행에 옮긴 기업은 많지 않음.
 - 중소기업 구조개선을 위해 도입된 '공동워크아웃제도'의 성과가 부진
 - 2004년 도입된 이래 워크아웃 대상으로 분류된 200개 업체 중 25개(10월말 기준)업체만이 지원을 받았음.
 - 프라이머리 CBO발행과 만기연장 등으로 구조조정이 지연되면서 일부 부작용으로 발생
 - 8월 말까지 만기가 돌아온 프라이머리 CBO 1조 2,559억 원 가운데 5,179억원의 부실이 발생하였고 4,041억원은 만기가 연장됨
- 정부는 중소벤처기업의 자금난 해소를 위해 2001년 이후 6차례에 걸쳐 2조 3천억원의 프라이머리 CBO를 발행

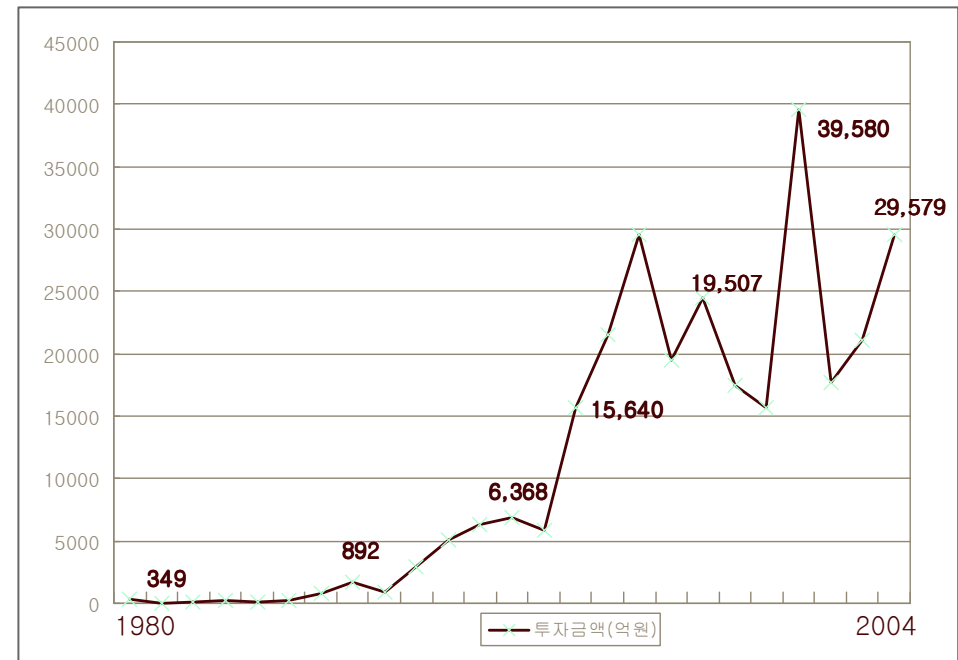
Source: SERI 2004.12 2004년 한국경제의 회고와 과제

국내 기업들은 경기 침체와 고임금 부담 때문에 외국으로 공장을 이전하거나 해외 신규투자를 확대

- 2004년 10월까지의 해외직접 투자는 3,030건, 4조6,600억원으로 전년동기대비 각각 38.0%, 45.6% 증가(한국수출입은행)
- 2004년 상반기 한국은 3조6,750억원을 중국에 투자하여 일본(3조450억원)을 제치고 중국에 대한 최대 투자국으로 부상(중국 상무부)



산업별 공동화 이행 전망 [SERI, 2003.08]



제조업 년도별 해외투자금액 [한국수출입은행]

III. Issues 및 시사점

3. 글로벌 벤더 시장진출

글로벌 벤더들의 중소기업 시장 공략이 본격화 되고 2004년 접어들면서 중견중소기업 시장에서 국산제품과 경쟁이 치열해지고 있음

벤처구분	주력 ERP 제품	제품 특징	타겟 시장	주요 고객
SAP	mySAP All-in-One SAP Business One	<ul style="list-style-type: none"> ■ mySAP All-in-one <ul style="list-style-type: none"> - 업무 절차가 대기업과 같이 광범위하고 복잡한 대규모 중소기업용 - 산업별 전문 지식을 갖춘 SAP의 인증된 파트너사에 의해 구현 ■ SAP Business One <ul style="list-style-type: none"> - 업무 절차 및 범위가 보다 간단한 소규모 중소기업용 솔루션 - 평균 4주의 빠른 구축 기간 - 원도 환경을 기반으로 한 손쉬운 사용자 환경 제공 	중견중소기업	코렌 이스트소프트 신촌사료 토마스랩스케이블코리아
Oracle	Oracle e-Business Suite Special Edition	<ul style="list-style-type: none"> - 구축, 소프트웨어 라이선스, 관리, 하드웨어 교육 등에 걸친 번들 솔루션 - 주요 비즈니스 플로우를 빠르게 구축할 수 있게 개발되어 기업 TCO 절감 - 관리회계, 주문관리, 재고, 구매, CRM 등 기존 오라클 e비즈니스 스위트의 주요 모듈 포함 	중견중소기업	에이블씨앤씨
QAD	QAD SME Bundle	<ul style="list-style-type: none"> - 재무/구매/영업/생산의 전 모듈 및 국산화 모듈(부가세등)포함 - 소프트웨어, 하드웨어, 컨설팅을 포함한 패키지로 구성 - 국내 업체의 해외 공장 진출을 위해 한글 포함 (3개 국어 추가) 	중견중소기업	하이트론시스템즈 (중국공장)
MS-ESG	네비전 아샵타 페블스톤 패션	<ul style="list-style-type: none"> ■ 네비전 <ul style="list-style-type: none"> - 소규모 시장에 최적화 - 회계, 물류, 생산, 고객관리, e비즈니스 솔루션, 인력 자원관리 등의 구성 - 오픈 아키텍처로 개발되어 변경 가능 ■ 아샵타 <ul style="list-style-type: none"> - 중견기업을 위한 제품 - 비즈니스 확장 및 변화에 쉽고 빠르게 대응 가능 - 타 ERP와 자유롭게 연동 가능 ■ 페블스톤 <ul style="list-style-type: none"> - 네비전 기반 패션 산업을 겨냥한 맞춤형 솔루션 	중견중소기업	하이텍알씨디코리아 씨카코리아 세미크론

■ 고객 대응력 강화와 서비스 질적 개선에 집중

- 고객의 비즈니스 목표달성을 지원하고, 지속적 혁신을 위한 전략적 동반자 역할 수행
- CIO관점에 고민하고 대응방안을 함께 모색
- 기업경영과 정보화에 대한 전반적 조연자 역할

■ 시장 요구에 유연하게 대응하는 제품 개선

- 국내 기업 현실에 맞는 최적화된 솔루션을 제공
- ERP 이외 영역으로 점차 확대되고 있는 중소기업들의 정보화 요구에 대응

■ 정교한 Target 전략 수립

- 질적 수요 창출에 주력
- 철저한 조사와 분석을 통해 시장의 Segment별 특성과 Needs를 정확히 파악
- 기업의 Business Model과 특성, 산업 가치사슬 연계등을 고려한 Segmenting

감사합니다.

대표전화: 1588-4788
E-mail: swbiz@samsung.com
<http://www.sds.samsung.com>

