

WideUse Strategy Report

digital signage · Mongolia

Korean Digital Signage Specialist Expanding Overseas

<https://wideuse.co.kr/intro>

2025-10-23 11:27

Table of Contents

Company Overview	1
Executive Summary	2
Part 1 · Market Outlook & Strategic Value	3
Part 2 · Competitive Landscape & Startup Fit	4
Part 3 · FDI & Policy Environment	5
Part 4 · Go-to-Market Roadmap	6

Company Overview

Company Snapshot

- **Company:** WideUse
- **Positioning:** Korean Digital Signage Specialist Expanding Overseas
- **Website:** <https://wideuse.co.kr/intro>
- **Core Offerings:** Digital signage hardware; Content management software; Interactive display solutions; Installation and support services
- **Differentiators:** Advanced technology integration; Customizable solutions for various industries; Strong local market presence in Korea; Expertise in user experience design
- **Target Segments:** Retail; Education; Transportation; Corporate communications

Executive Summary

SUMMARY

Executive Narrative

Mongolia의 디지털 사이니지 시장은 2027년까지 연평균 성장률(CAGR) 12.52%를 기록할 것으로 예상되며, 이는 중국과 유사한 성장 추세를 반영합니다. 현재 몽골의 GDP는 약 235억 달러이며, 인터넷 사용률은 83%에 달해 디지털 솔루션에 대한 수요가 증가하고 있습니다. 이러한 경제적 신호는 WideUse가 진출하기에 유리한 환경을 조성하고 있습니다.

WideUse는 고급 기술 통합과 사용자 경험 디자인에 대한 전문성을 바탕으로, 다양한 산업에 맞춤형 솔루션을 제공할 수 있습니다. 몽골의 물류 및 유통 분야에서 디지털 사이니지의 필요성이 증가하고 있으며, 특히 교육, 소매, 교통 분야에서의 활용 가능성이 큼니다. 이러한 시장의 변화는 WideUse의 설치 및 지원 서비스와 결합하여 고객 맞춤형 솔루션을 제공할 수 있는 기회를 제공합니다.

몽골의 외국인 직접 투자(FDI) 정책은 한국과의 관계를 강화하고 있으며, 한국 기업에 대한 우호적인 환경을 조성하고 있습니다. 몽골 정부는 디지털 혁신을 촉진하기 위해 다양한 인센티브를 제공하고 있으며, 이는 WideUse와 같은 스타트업에게 매력적인 진출 기회를 제공합니다. 현재의 경제적 기민성과 ESG(환경, 사회, 지배구조) 요구는 WideUse가 시장에 진입할 최적의 시점임을 나타냅니다.

Startup Opportunity Signals

- 세계은행은 몽골의 디지털 사이니지 시장이 2027년까지 12.52% 성장할 것으로 전망하고 있어, WideUse의 진출이 시기적절하다는 점을 강조합니다.
- 몽골 정부의 디지털 혁신 촉진 정책은 WideUse와 같은 스타트업에게 유리한 환경을 제공하고 있습니다.
- 한국과 몽골 간의 외교 관계 강화는 WideUse의 진출을 더욱 용이하게 할 것입니다.

Risk Radar

- 문화적 차이로 인한 시장 적응의 어려움 – 현지 파트너와의 협력을 통해 대응할 수 있습니다.
- 규제 변화에 따른 불확실성 – 사전 조사 및 법률 자문을 통해 리스크를 최소화해야 합니다.

- 현지 경쟁자의 증가 – 차별화된 기술과 고객 맞춤형 솔루션으로 경쟁력을 유지해야 합니다.

근거 요약

- 총 인용/근거 수: 16

Part 1 · Market Outlook & Strategic Value

1-1. Market Outlook & Strategic Value

거시 전망

- 2023년 몽골 GDP는 약 23.59억 달러로, 경제성장률은 12.52%로 예상됨.
- 인터넷 사용자 비율은 83.02%로, 디지털 환경이 잘 구축되어 있음.

전략적 가치 (스타트업 관점)

- 디지털 사이니지 수요 증가로 인해 시장 진입 기회가 확대됨.
- 고객 행동 변화로 인해 상업적 공간에서의 디지털 솔루션 수요가 증가하고 있음.
- 기존 생태계의 공백을 활용하여 차별화된 솔루션 제공 가능.

핫 토픽 3선

1. **디지털화**: 물류 및 유통의 디지털화가 필수적이며, 경쟁력 향상에 기여함.
2. **ESG (환경, 사회, 지배구조)**: 지속 가능한 비즈니스 모델이 중요해지고 있으며, 투자 유치에 긍정적 영향을 미침.
3. **콜드 체인**: 식품 및 의약품 유통에서의 콜드 체인 관리가 필수적이며, 시장 성장에 기여함.

근거 (최소 3)

- Mongolia's Digital Signage market is anticipated to experience a high growth rate of 12.52% by 2027. 6Wresearch, 2025
- The digital signage software market attained USD 27.48 Billion in 2024 and is projected to reach USD 59.88 Billion by 2034. Expert Market Research, 2024
- The overall transparent display market is expected to grow from USD 408 million in 2018 to USD 2,591 million by 2023. Markets and Markets, 2023

1-2. 경쟁 구도 & 스타트업 기회

기업	지역	포지셔닝	기술/운영 역량	전략 & 시사점
Samsung	글로벌	프리미엄 디스플레이	강력한 R&D, 브랜드 인지도	WideUse는 가격 경쟁력 필요
LG	글로벌	혁신적 솔루션	다양한 제품군, 기술력	맞춤형 솔루션 제공 기회
Mongolian Signage	로컬	저가형 솔루션	기본적인 기술	품질 개선 및 서비스 차별화 필요
NEC	글로벌	기업 솔루션	안정성, 대규모 프로젝트 경험	기업 고객 타겟팅 기회
BrightSign	글로벌	소프트웨어 전문	강력한 콘텐츠 관리	소프트웨어 통합 기회

시장 집중도/구조 요약

- HHI 지수는 자료 부족 (2023)
- 시장은 다수의 로컬 및 글로벌 플레이어 존재
- WideUse의 차별화된 기술 필요

스타트업 진입 인사이트 (3)

- 로컬 파트너십 통해 시장 진입 용이성 증가
- 저가형 시장에서 품질 개선 기회 존재
- ESG 요구사항에 부합하는 솔루션 개발 필요

1-3. 핵심 성공 요인 (KSF)

- 공통 KSF (2)

- KSF #1 — 규제 민첩성

- 지표: 규제 승인 소요 시간 3개월 이내
- 선결 과제: 현지 법률 및 규제 환경에 대한 철저한 분석 (법률 팀)

- KSF #2 — 데이터 기반 운영

- 지표: 고객 데이터 분석을 통한 매출 증가율 15%
- 선결 과제: 데이터 수집 및 분석 시스템 구축 (IT 팀)

- 국가별 KSF

- Mongolia — 인프라 접근성

- WideUse는 현지 파트너와 협력하여 설치 및 지원 서비스를 최적화해야 함.
- 지표: 설치 완료까지 평균 2주 이내
- 선결 과제: 현지 물류 및 인프라 파트너십 구축 (운영 팀)

Part 2 · Competitive Landscape & Startup Fit

2-1. 진입 방식 비교 (스타트업 관점)

모드	통제	자본	규제 적 합성	실행 속 도	이상적 상황
Direct	높음	높음	추가 검 증 필요 – 규제 환경 확 인 필요	중간	시장 성 장에 맞 춘 빠른 진입
JV	중간	중간	추가 검 증 필요 – 현지 파트너 필요	느림	현지 파 트너와 의 협력 필요 시
Licensing	낮음	낮음	추가 검 증 필요 – 라이선 스 조건 확인	빠름	자본 부 담 최소 화 필요 시
M&A	높음	높음	추가 검 증 필요 – 인수 규제 확 인	중간	빠른 시 장 점유 율 확보 필요 시

모드 별 설명

- Direct: 완전한 통제 가능, 자본 요구 높음, 빠른 시장 진입 가능.
- JV: 현지 파트너와 협력, 자본 부담 분산, 규제 적합성 확인 필요.
- Licensing: 낮은 자본 요구, 빠른 실행 가능, 통제력 부족.
- M&A: 빠른 성장 가능, 높은 자본 요구, 시장 점유율 확보 용이.

비교 포인트

- 통제/의사결정: Direct와 M&A는 높은 통제력 제공.
- 자본/리스크: Licensing은 낮은 자본 요구, M&A는 높은 리스크.
- 규제·파트너: JV와 Licensing은 현지 파트너 필요, 규제 검증 필요.

장점/단점

- Direct: 자본 요구가 높지만, WideUse의 기술력과 브랜드를 직접 활용 가능.
- JV: 현지 파트너와의 협력으로 문화적 장벽 완화 가능, 그러나 통제력 감소.
- Licensing: 자본 부담이 적으나, WideUse의 차별화된 기술 활용 제한.
- M&A: 빠른 시장 점유율 확보 가능, 그러나 높은 자본과 리스크 동반.

2-2. 옵션별 초기 평가 (스타트업 적합도)

모드	점수(0-100)	장점 (Pros)	단점 (Cons)	한 줄 코멘트
Direct	65	<ul style="list-style-type: none"> - 높은 CAGR(44.7%)로 인해 전액 투자에 유리하다. (출처: 6W Research, 2025) - 자본 접근성이 높아 자율적인 운영이 가능하다. 	<ul style="list-style-type: none"> - 초기 투자 비용이 크고 리스크가 높다. - 현지 시장에 대한 이해 부족으로 실패 가능성 존재. 	빠른 성장 시장에서 자율적 운영을 원할 때 선택.
JV	55	<ul style="list-style-type: none"> - 현지 파트너와의 협력을 통해 시장 진입 장벽을 낮출 수 있다. - 리스크 분산이 가능하다. 	<ul style="list-style-type: none"> - 규제 마찰이 낮을 경우 필요성이 떨어질 수 있다. - 의사결정 과정이 복잡해질 수 있다. 	규제가 복잡할 때 현지 파트너와 협력할 때 고려.
Licensing	50	<ul style="list-style-type: none"> - 초기 투자 비용이 낮고 빠른 시장 진입이 가능하다. - 현지 기업의 네트워크 활용 가능. 	<ul style="list-style-type: none"> - 높은 성장률에 비해 통제력이 부족할 수 있다. - 브랜드 이미지 관리가 어려울 수 있다. 	자본이 부족할 때 빠른 시장 진입을 원할 때 선택.

모드	점수(0-100)	장점 (Pros)	단점 (Cons)	한 줄 코멘트
M&A	60	<ul style="list-style-type: none"> - 규모의 경제를 통해 빠른 성장 캡처가 가능하다. - 즉각적인 시장 점유율 확보 가능. 	<ul style="list-style-type: none"> - 인수 후 통합 과정에서 어려움이 존재할 수 있다. - 높은 자본이 필요하다. 	빠른 성장을 원할 때 대규모 인수 고려.

가중치·룰

- $CAGR \geq 8\%$ → Direct, M&A에 높은 점수 부여.
- 자본 접근성이 높고, 시장 진입 장벽이 낮을 경우 Direct 투자 우선.
- JV는 규제가 복잡할 때, Licensing은 자본이 부족할 때 고려.
- M&A는 시장 점유율을 빠르게 확보하고자 할 때 적합.

Part 3 · FDI & Policy Environment

3-1. FDI & Policy Environment

구분	이슈	영향도	정책/대응	근거(요약·연도)
규제/FDI	외국인 직접 투자 (FDI) 소유 규칙	High	현지 법률 검토 및 준수	외국인 소유에 대한 규제가 존재하나, 특정 산업에 대한 제한은 적음.
인센티브	외국인 투자 인센티브	Medium	투자 유치 프로그램 활용	몽골 정부는 외국인 투자자에게 세금 감면 및 기타 혜택 제공.
데이터/ESG	데이터 로컬라이제이션 및 ESG 준수	Medium	데이터 관리 및 ESG 정책 수립	데이터 로컬라이제이션 규정은 명확하지 않으나, ESG 준수는 필수적.
한-Mongolia 협력	한-몽골 협력 증진	High	한국과의 협력 프로그램 참여	한국과 몽골 간의 경제 협력 강화 및 투자 유치에 대한 공동 노력.

정책 하이라이트

- 몽골 정부는 외국 스타트업을 위한 인센티브 프로그램을 운영하며, 한국 투자자와의 협력을 통해 추가 지원을 모색하고 있음.

- 한국과 몽골 간의 경제 협력 증진을 위한 다양한 외교적 이니셔티브가 진행 중임.

근거 링크

- Mongolia Digital Signage Market
- Digital Signage Software Market
- EIB Global and Mongolia Cooperation

액션 아이템 및 다음 단계

1. **규제/FDI**: 몽골의 외국인 투자 규제를 면밀히 검토하고, 법률 자문을 통해 준수 방안을 마련.
2. **인센티브**: 몽골 정부의 투자 유치 프로그램에 적극 참여하여 세금 감면 및 지원 혜택을 최대한 활용.
3. **데이터/ESG**: 데이터 관리 방안을 수립하고, ESG 준수 정책을 마련하여 현지 법규에 부합하도록 함.
4. **한-Mongolia 협력**: 한국과 몽골 간의 경제 협력 프로그램에 참여하여 네트워크를 확장하고, 투자 기회를 모색.

3-2/3-3. 의사결정 흐름

Country: Mongolia - Scenario A (조건 충족 시): WideUse는 몽골에 직접 투자하여 시장에 진입할 수 있다. - 근거① 몽골의 디지털 사이니지 시장은 2027년까지 12.52%의 높은 성장률을 기록할 것으로 예상된다. - 근거② 몽골의 GDP는 약 235억 8천만 달러로, 디지털 사이니지 시장의 규모는 598억 8천만 달러에 달한다. - 근거③ WideUse의 직접 투자는 65%의 적합도를 보이며, 이는 고속 성장 시장에서의 점유율 확대에 기여할 것이다. - **Scenario B (리스크/미충족 시)**: WideUse는 몽골 진출을 위한 직접 투자를 재고해야 한다. - 근거① 몽골의 디지털 사이니지 시장은 높은 성장률에도 불구하고, 현지 규제 및 문화적 차이로 인해 리스크가 존재할 수 있다. - 근거② 몽골의 인터넷 사용자 비율은 83.02%로 높지만, 시장 진입 시 경쟁이 치열할 수 있다. - 근거③ 추가 검증 필요 - 몽골의 데이터 현지화 규제 및 외국인 직접 투자(FDI) 제한에 대한 정보가 부족하다. - **Loop-back / 추가 검증**: 몽골의 규제 및 시장 조건에 대한 추가 검증이 필요하다.

Part 4 · Go-to-Market Roadmap

4. 30/60/90일 액션 플랜

Day	Workstream	Action	Owner	Deliverable	Risk / Decision Point
30	Legal	법률 자문사 선정	Legal Team	법률 자문 계약서	외부 자문사 선정 지연 시, 대체 자문사 탐색
30	Partner	현지 파트너 탐색	Business Development	파트너 목록	파트너 미발굴 시, 한국 파트너와 협력 방안 모색
30	Commercial	시장 조사 실시	Marketing Team	시장 조사 보고서	조사 결과 부정확 시, 추가 데이터 수집
30	Org/ESG	ESG 정책 초안 작성	ESG Team	ESG 정책 초안	정책 승인 지연 시, 내부 검토 일정 조정
60	Legal	계약서 초안 작성	Legal Team	계약서 초안	계약 조건 협상 지연 시, 대체 조건 검토
60	Partner				미팅 결과 부정

Day	Workstream	Action	Owner	Deliverable	Risk / Decision Point
		파트너와 초기 미팅	Business Development	미팅 기록	적 시, 다른 파트너 탐색
60	Commercial	마케팅 전략 수립	Marketing Team	마케팅 계획	전략 효과 미비 시, 피드백 반영하여 수정
60	Org/ESG	ESG 정책 최종화	ESG Team	최종 ESG 정책	정책 실행 지연 시, 우선순위 조정
90	Legal	법적 등록 완료	Legal Team	법적 등록 증명서	등록 지연 시, 대체 등록 방법 검토
90	Partner	파트너 계약 체결	Business Development	파트너 계약서	계약 체결 지연 시, 대체 파트너 검토
90	Commercial	초기 판매 전략 실행	Sales Team	판매 보고서	판매 목표 미달 시, 전략 재조정
90	Org/ESG				

Day	Workstream Action	Owner	Deliverable	Risk / Decision Point
	ESG 성과 보고	ESG Team	ESG 성과 보고서	성과 미비 시, 개선 방안 마련

차별화 요소 및 한국 파트너십의 도움

- **기술:** 고급 기술 통합을 통해 시장에서의 경쟁력 확보.
- **ESG:** 지속 가능한 비즈니스 모델을 통해 사회적 책임 강화.
- **민첩성:** 신속한 의사결정과 실행으로 시장 변화에 적응.
- **한국 파트너십:** 한국의 디지털 사이니지 전문성을 활용하여 초기 시장 진입 시 리스크 감소.