



## 모바일 SI 사업 현황 및 전략

이동통신기술 및 개인휴대단말기의 발달과 함께 기업들의 비즈니스 패러다임이 e-Business에서 m-Business로 이동하면서 기업의 모든 활동이 모바일 환경을 중심으로 전개될 것으로 전망되고 있다. 기업들의 모바일 솔루션에 대한 관심이 한층 높아지고 있는 가운데 금융, 공공 등 대형 시장에서의 경쟁심화로 수익성이 악화된 SI 업체들에게 모바일 SI 시장은 새로운 유망분야로 인식되어 대부분의 업체들이 전략적 사업분야로 선정하고 시장선점에 나서고 있다. 본 고는 SI 업계의 차세대 수익원천으로 주목 받고 있는 모바일 SI 시장에 대해서 먼저 개략적인 개념을 언급하고, 이어서 국내 주요 SI 업체들의 모바일 사업 추진 전략 및 현황을 살펴보고자 한다.

### 1. 머리말

최근 한국 SI 연구조합에서 발표한 ‘2003년 IT 서비스산업 시장 및 사업환경 전망’에서는 모바일 SI를 2003년도 IT 서비스업계의 5대 키워드<sup>1)</sup> 중 하나로 거론할 만큼 국내 SI 업계는 2003년의 모바일 SI 성장에 기대를 걸고 있다. 비록 2002년의 해당 시장이 기업들의 정보화 부문에서의 투자 감소, 모바일 시스템 도입에 대한 인식 부족 등으로 인해 연초의 기대만큼 큰 성과를 올리지 못했지만, 연말부터 모바일 솔루션에 대한 관심과 필요성이 확산되고 있으며 모바일 시스템을 구축한 기업들의 성공사례가 증가하고 있다. 이에 기존 비즈니스 시스템과 모바일 기술을 결합하려는 기업들의 움직임이 점차 증가하고 있으며 정부도 이미 구축한 전자정부를 모바일 전자정부로 향상시키려는 의지를 표명함에 따라 모바일 SI에 대한 전망을 밝게 하고 있다.

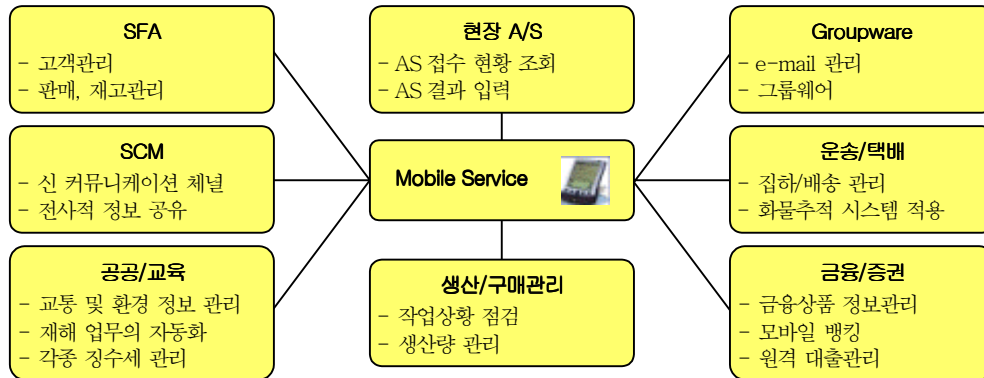
### 2. 모바일 SI 개요

모바일 SI에 대해서 아직까지 학문적으로 명확하게 정의된 것은 없지만 통상적으로 ‘기업의 기존 기간 시스템과 모바일 시스템을 통합하는 것’이라는 개념적 정의가 쓰이고 있다. 즉, 유선 기반에서 작동하는 기존의 그룹웨어나 ERP, CRM, KMS 등 기업의 기간업무시스템을 모바일 디바이스를 통해 사용할 수 있도록 시스템을 통합하는 것이다. 모바일 SI는 (그림 1)에서 보는

\* 본 컬럼은 정보화기술연구소 각 연구부서에서 작성한 내용입니다. 본 내용과 관련된 사항은 서비스전략연구팀 이정애(☎ 042-860-1081, email: kalee@etri.re.kr)로 문의하시기 바랍니다.

1) 2003년 1월 한국 SI 연구조합에서 발표한 ‘2003년도 IT 서비스산업 시장 및 사업환경 전망’에서는 2003년도 IT 서비스업계의 5대 키워드로 수익성제고, 모바일 SI의 부상, 솔루션사업의 강화, 해외진출의 본격화, 품질력 제고를 들고 있다.

바와 같이 기업 내부 커뮤니케이션인 그룹웨어에서부터 현장 업무 중심의 영업현장자동화(Sales Force Automation: SFA)까지 광범위하게 활용되고 있으며, 그 대상도 일반기업에서 공공 및 교육기관에까지 다양하다.



<자료>: ㈜모인밸리, 성공적인 모바일 비즈니스 모델의 구현전략, 2002

(그림 1) 모바일 SI의 활용범위

### 3. SI 업체의 모바일 SI 사업 전략

현재 국내에서 본격적으로 모바일 SI 사업을 추진하고 있는 주요 SI 업체의 사업전략의 특징은 크게 세 가지로 요약할 수 있다. 첫째, SI 업체는 모바일 사업부문을 수행하기 위한 담당조직을 정비하고 있다. 모바일 SI 사업을 위한 조직의 정비는 기존 사업부의 재정비 및 통합, 전담조직의 신설 등과 같은 인적자원의 집중 및 재분배를 통하여 이루어지고 있는데 거의 모든 SI 업체에서 공통적으로 시행하고 있다. 둘째, 관련 솔루션을 확보하기 위해서 이미 상업화된 솔루션을 모바일 버전으로 전환하거나 사내 개발팀 및 연구소를 통해서 신규 솔루션을 개발하여 출시하기도 하고 있으며, 일부 업체는 전방위적인 제휴를 통하여 고부가가치의 솔루션을 다양하게 확보하기 위해서 솔루션 중심의 전략을 추진하고 있다. 셋째, SI 시장의 특성상 다수의 구축사례(reference site)를 확보할 필요가 있는데, 이를 위해서 먼저 그룹 내 매출을 적극적으로 활용하고 있다. 이렇게 쌓은 경험을 바탕으로 경쟁시장(non-captive market)에서는 타 업체와의 적극적인 제휴와 같은 협력전략을 통해서 매출증대를 모색하고 있다. 이는 향후 유무선 통합의 조류에 편승한 모바일 SI 시장의 성장을 예견하고 추진되는 사업자들의 시장선점 전략으로 볼 수 있다.

국내 주요 SI 업체들의 모바일 SI 사업의 현황 및 전략을 구체적으로 살펴보면 <표 1>에서 보는 바와 같다.

<표 1> 국내 주요 SI 업체들의 모바일 SI 추진 현황 및 전략

회사명	모바일 SI 추진 현황 및 전략
삼성 SDS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 모바일 사업 추진팀 구성 및 사내 연구소 내 모바일 기술 개발팀 운영</li> <li>- 이동통신 서비스 사업자 및 단말기 제조사와의 업무 제휴 등과 같은 전방위적인 제휴</li> <li>- 최종이용자(end-user) 중심의 자체 보유 솔루션의 모바일화 전환 작업 추진</li> <li>- 모바일 위치 추적 솔루션인 W&amp;M(Web and Mobile) GIS 및 모바일 물류서비스 '엠펙시스'사업 추진</li> <li>- 관계사 중심의 솔루션 공급 전략을 바탕으로 한 외부 시장 공략</li> <li>- 임직원용 대상 모바일 오피스 환경 구축, INCR(강남자동차 매매시장 온라인 독점 공급업체) 모바일 자동차 매매 시스템 구축, 삼성물산 모바일 AS 시스템 구축, 웅진코웨이 영업지원 시스템 구축 등</li> </ul>
현대정보기술	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 전담조직 모비즈(Mobiz)팀을 신설</li> <li>- 자체 개발 솔루션 확보 및 경쟁력 있는 모바일 솔루션 업체와의 제휴</li> <li>- 모바일 보안시장 진출, 모바일 ASP 형태의 유무선 포털 및 서비스 구현 계획</li> <li>- 이대동대문병원 무선PDA 차트시스템, 농수산물유통공사 가격조사시스템 등의 구축 사례</li> <li>- 모바일 차트 시스템 'mChart'(이헬스컨설팅공동개발), 모바일 그룹웨어 'm-Hitware'(웹플러스 공동개발) 솔루션 보유</li> </ul>
LG CNS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2001년 2월 무선 솔루션 및 PDA 업체 17 개사와 컨소시엄 구성</li> <li>- 무선통신 업체, 무선솔루션 업체, 단말기제조 업체 등 다양한 협력 관계</li> <li>- 택배, 물류, 금융 등 모바일 활용도가 높은 산업 중심의 마케팅</li> <li>- 일반기업의 그룹웨어 등을 모바일 환경으로 전환하는 사업 적극 추진</li> <li>- 서울지하철 3호선 동영상 사업, 정부부 전파방송관리 BPR/ISP 수행, 사내 모바일 VPN 구축, LG 화재 무선메시지 시스템 구축, LG 전자와 공동으로 LG 전자 모바일 SFA(영업관리자동화) 시스템 개발 등의 프로젝트 수행</li> <li>- 모바일 철도 관리시스템, 매장 관리 시스템 솔루션 보유</li> </ul>
SK C&C	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 자회사 모비야<sup>주1)</sup> 전격 인수 후 모바일 SI를 위한 별도 사업조직 구성</li> <li>- m 비즈니스 컨설팅, 애플리케이션 개발 및 호스팅, 유지보수, 고객 센터 운영 등 무선데이터의 서비스의 처음부터 끝까지를 제공하는 엔드 투 엔드 서비스 제공 전략</li> <li>- 금융, 보험, 물류, 유통, 교육, 관광 분야의 B2B 시장의 집중 공략과 함께 B2C 시장으로의 사업 영역 확대 계획</li> <li>- PDA 기반의 무선관광정보서비스(mTGS), 자동차영업용(m 포세일즈맨), SK 임직원 모바일오피스(SK 마니아), 모바일 영업지원서비스(mSFA), 교육정보서비스(mTin) 솔루션 보유</li> </ul>
대우정보시스템	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 금융권 대상의 모바일 오피스 사업에 집중 전략</li> <li>- 유무선 동기화 솔루션 '위즈싱크'를 기반으로 한 영업현장자동화, 현장시설자동화(FFA: Field Force Automation) 서비스 제공</li> <li>- 20 여 개 협력 업체와 공동 프로젝트 추진 및 6~7 개사를 선정해 보다 전략적인 제휴 관계 유지할 계획</li> <li>- 대우자판(주)의 무선영업정보시스템, 대전시 원격수도검침시스템 개발, 대우종합기계 AS 맨 지원시스템, iMBC 무선포털서비스 구축 등</li> <li>- WITS(Wireless Internet Total Solution) 시리즈 자체 모바일 솔루션 보유</li> </ul>
대신정보통신	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 물류 산업 분야 중심의 적극적인 모바일 SI 시장 공략</li> <li>- 차량위치추적 관제, 모바일 업무보고시스템 등과 관련한 TMS</li> <li>- 한익스프레스 TMS,<sup>주2)</sup> 농협 하나로마트 WMS,<sup>주3)</sup> 대진로지스틱스 TMS, CJ-GLS 주선매칭시스템, 5 개 손해보험사의 하나로 출동시스템 등 구축</li> <li>- 현대백화점, 신한생명, 대신생명, 동양생명, 신원, LG 화학 등 기업형 SMS 서비스 제공</li> </ul>

주 1) 모비야는 2001년 3월 SKC&C 내 m 프로젝트 팀을 분사해 미국의 무선 데이터서비스 전문 업체인 에이더사와 6:4의 비율, 자본금 164억으로 합작 설립한 모바일 전문 솔루션 업체이다. WASP 사업이 무선 통신서비스 사업자 위주로 시장이 전개될 것으로 판단하여 2002년 10월 솔루션 및 자산을 모두 이관하였다.

2) Transportation Management System

3) Wireless Management System

<자료>: 전자신문, 디지털 타임즈 등 국내 일간신문

#### 4. 맺음말

몇 년 전부터 모바일 SI 에 대한 개념과 기대가 형성되어 왔지만 최근까지 경기침체에 따른 기업의 IT 부문 투자 축소, 솔루션 도입으로 인한 기대효과에 대한 불신, 업계 전반의 성공적인 구축사례의 빈곤, 모바일 SI 를 위한 전문인력의 부재, 초기 투자비와 기술적 취약점에 대한 부정적인 인식으로 모바일 솔루션 도입이 기대에 미치지 못하였다. 그러나 2003 년을 전환점으로 해서 모바일 솔루션에 대한 긍정적인 인식 증대, 이동통신 인프라의 고도화, 단말의 가격 하락 및 기능 강화, 그리고 정부의 적극적인 M 정부 사업 추진 등과 같은 긍정적인 요소를 발판으로 하여 2003 년의 모바일 SI 사업은 고속성장이 기대되고 있다. 한편 모바일 SI 시장의 활성화를 위해서는 네트워크 안정성 및 속도의 문제, 표준화된 플랫폼의 부재, 비합리적인 무선 데이터 요금 체계, 킬러 애플리케이션의 부재 등의 장애요인을 해결하기 위한 관련 업계의 적극적인 협력이 필요한 시점이라고 사료된다. 모바일 SI 사업의 성장이 수주물량의 둔화 및 과당경쟁의 저가 입찰로 인해 수익성이 악화된 SI 업계에 돌파구로 자리잡을 수 있기를 기대해 본다.