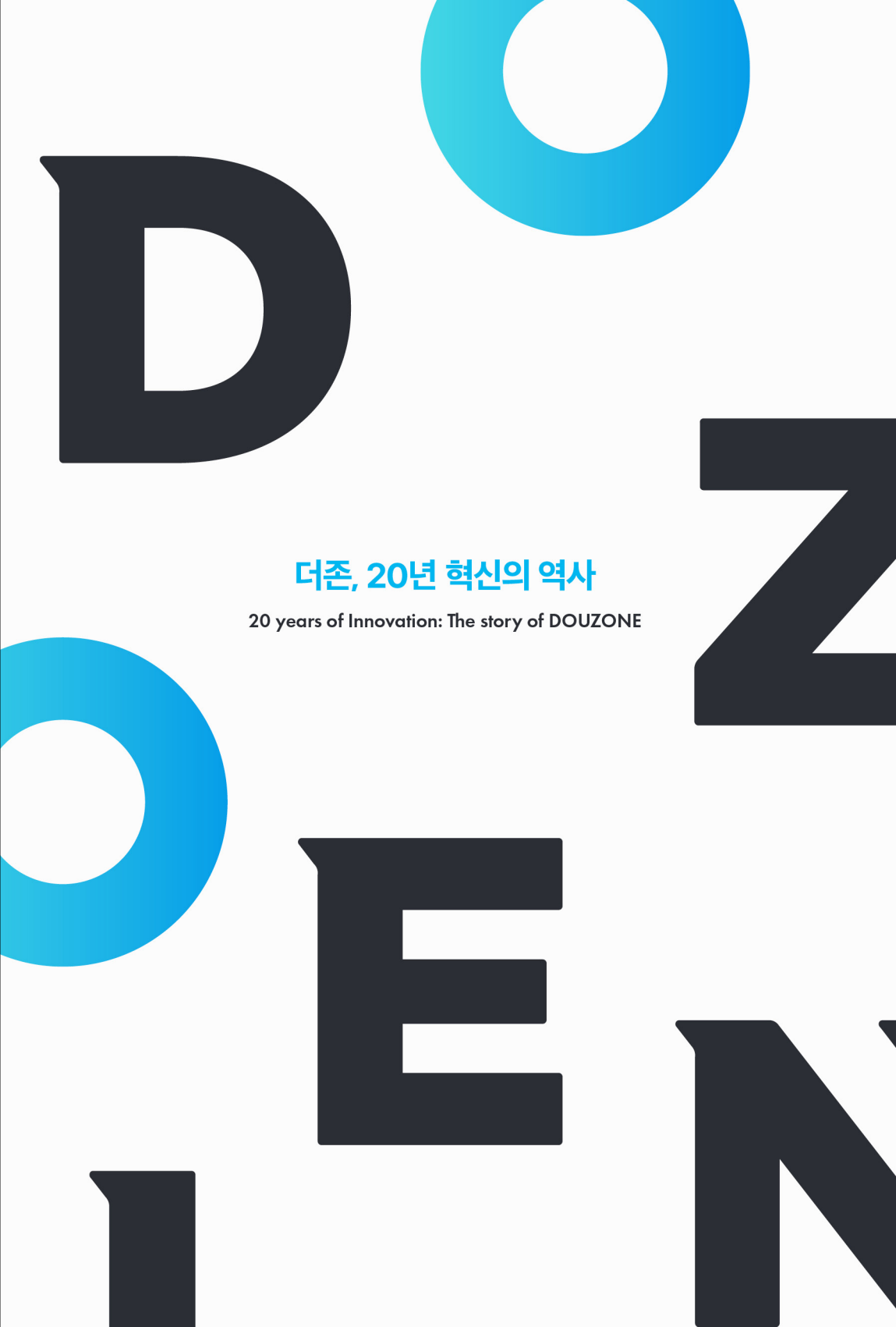


The background features large, stylized letters in dark blue and light blue. The letters 'D', 'O', 'Z', 'E', and 'N' are visible, with 'O' and 'E' in light blue and the others in dark blue. They are arranged in a way that they appear to be part of the word 'DOUZONE' but are partially cut off or overlapping.

더존, 20년 혁신의 역사

20 years of Innovation: The story of DOUZONE

Contents

Chapter 1	웹 2.0 시대가 열린다	7
	닷컴 신화가 깨지다	8
	새로운 시작, 웹 2.0	9
	토종 ERP의 전략	11
Chapter 2	클라우드, 서비스 판도를 바꾸다	13
	무역 1조 달러의 숨은 공신	14
	클라우드, IT를 바꾸다	15
	강촌캠퍼스 본사 시대의 개막	17
	지역과 상생하는 더존의 ESG 경영	18
	ERP와 클라우드의 결합	21
Chapter 3	모바일 플랫폼 전쟁의 시대	23
	PC에서 모바일로 뒤집힌 플랫폼 지형	24
	스마트폰으로 기업을 경영하다	25
	시대의 화두, 플랫폼에 대응하다	27
	차세대 ERP로 대기업, 그룹사, 글로벌 시장 정조준	28
Chapter 4	코로나19, 뉴노멀의 시작	31
	IT 급성장을 이끈 ‘언택트’	32
	팬데믹으로 열린 새로운 기회	33
	더존을지타워, 새 거점 마련	35
Chapter 5	국경 없는 전쟁의 승자는	37
	기업의 시간을 살 수 있다면	38
	흩어져 있는 솔루션을 융합하다	39
Chapter 6	디지털 전환(DX)을 넘어 SaaS 통합 플랫폼의 시대로	43
	거스를 수 없는 변화	44
	더존 경험이 곧 디지털 전환	45
	SaaS를 선점할 자, 누구인가	46
	SaaS Integration Platform Company DOUZONE	47
	DOUZONE History	49

들어가며

지난 20년 정보기술 시장은 격변했습니다. 한국은 급속한 초고속 인터넷망 보급으로 전 부문에서 숨 가쁘게 디지털 혁신을 이룬 나라입니다. 기술의 변화와 함께 기업이 일하는 방식도 급격히 변화했습니다. 올해 창사 20주년을 맞은 더존은 기업 비즈니스의 디지털 혁신을 이끈 대표적인 정보통신기술(ICT) 그룹입니다. 디지털 기술이 세상을 뒤흔든 역사적 장면 속에서 더존은 수많은 기업과 국가의 디지털 기반을 다지며 성장해 왔습니다. 2023년 6월, 더존이 창립 20주년을 맞았습니다. 더존의 20년 역사는 대한민국 비즈니스에서 디지털 기반의 변천사이자 혁신의 역사이기도 합니다. 창립 기념에 즈음해 지난 20년의 역사를 돌아보며 새로운 도약의 계기로 삼고자 합니다.

Chapter 1

웹 2.0 시대가 열린다



**2003
- 2010**

노바 스피박 아크미션재단 창립자는 웹의 변화 양상을 10년 주기로 나눴다. 1990년대 웹 1.0은 PC 기반의 단순한 인터넷 공간을 의미했다. 2000년 웹 2.0이 등장하면서 이용자가 콘텐츠를 만들고 공유하는 참여형 웹의 시대가 열렸다.

닷컴 신화가 깨지다

2000년 초, 서울벤처밸리(지금의 테헤란밸리)에서는 사무실 구하기 전쟁이 벌어졌다. 평당 200만원 남짓이었던 임차료는 1년 새 300만원을 훌쩍 넘었다. 코스닥 상장에 성공하거나 상장을 앞둔 벤처기업들이 최고재무책임자(CFO) 영입에 나서면서 곳곳에서 벤처행 퇴직 열풍이 몰아쳤다.

벤처 붐에 불을 댕긴 건 정부였다. 1999년 5월 당시 정부는 강력한 코스닥 시장 부양책을 내놔다. 아사 직전에 놓인 코스닥 시장에 활력을 불어넣기 위해 벤처 산업을 육성하겠다는 내용이 핵심이었다. 정부의 부양책이 나온 지 10개월 만인 2000년 3월 코스닥 지수는 사상 최고점을 찍었다.



주가 폭등은 인터넷 기업을 뜻하는 ‘닷컴(.com)’ 붐으로 이어졌다. 1995년 500개가 채 되지 않았던 벤처기업 수는 2000년 1만 개를 돌파한다. 정보기술(IT) 위주로 시장 구조가 재편됐다. 시가총액 1~3위는 한통프리텔(37조4000억원), 한통엠닷컴(7조1000억원), 하나로통신(4조7000억원) 등 IT 기업으로 채워졌다.

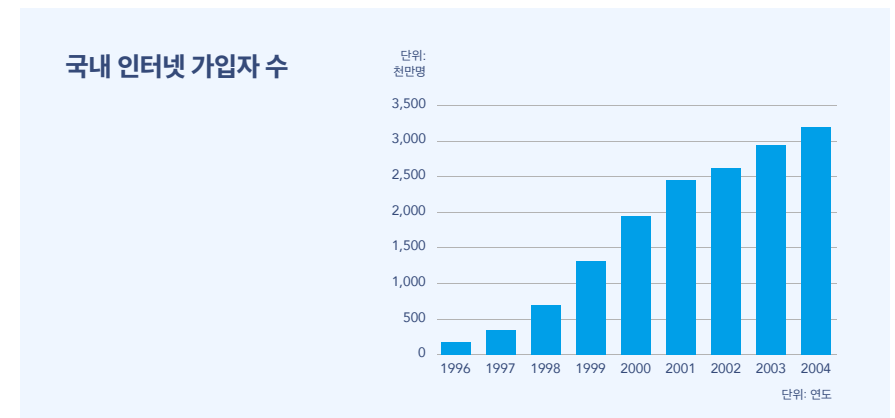
빠르게 타오른 닷컴 광풍은 급하게 식었다. 2000년 3월 미국 나스닥 시장에서 첨단기술주가 폭락하면서 코스닥 시장도 한순간에 무너졌다. IT 벤처기업이 순하게 도산했다. 2000년 초 96조900억원 규모였던 코스닥 시가총액은 연말 29조150억원으로 3분의 1 토막이 났다. 개인투자자들은 막대한 손실을 봤고, 이 과정에서 반(反)벤처 정서도 피어올랐다.

새로운 시작, 웹 2.0

그러나 끝맺음은 새로운 시작이었다. 거품 붕괴 속에서 구글이나 아마존 같은 기업이 새롭게 성장한다. 벤처 창업 전선에 고급 인력이 유입되고 풍부한 자금이 뒷받침되면서 국내에도 NHN·다음·넥슨 등 성공한 벤처기업이 속속 탄생했다. 매출 1000억원을 돌파한 벤처기업은 2007년 100곳, 2012년 381곳으로 늘어났다.

이들을 기존 닷컴 기업과 구분하려는 시도의 하나로 ‘웹 2.0’이란 개념이 등장했다. 웹 1.0이 기존에 웹 페이지를 보여주지만 하던 인터넷이라면, 웹 2.0의 핵심은 연결성이다. 개방, 참여, 공유의 정신을 바탕으로 사용자가 직접 정보를 생산해 쌍방향으로 소통하는 웹 기술을 뜻한다. 생산자와 이용자를 연결해 주는 플랫폼으로 기능하는 새로운 서비스의 등장에 웹 1.0에 안주하는 서비스는 도태됐다.

웹 2.0이 도래한 2000년대부터 한국에 인터넷이 본격적으로 보급됐다. 가구 인터넷 보급률은 2000년 81.7%를 기록했다. 사용 인구도 3000만 명을 돌파했다. 2002년 한·일 월드컵대회를 거치며 한국의 이동통신 기술은 한 차원 도약해 전 세계를 주도했다. 이때부터 휴대폰으로 영상통화를 하고 동영상과 문자, 음악을 혼합한 멀티미디어 메시지를 주고받기 시작했다.



인터넷 인프라의 성장은 소프트웨어와 시너지를 내기 시작했다.
소프트웨어는 경제 전체의 효율을 증대하는 사회간접자본으로 인식됐다.
공공부문, 금융, 통신, 유통 등 다양한 분야에서 적극적인 투자가 이어졌고, 약 9조원의 시장을 형성했다.

기업용 소프트웨어 시장에서 전사적 자원관리시스템(ERP)을 중심으로 한 경영정보화의 중요성도 크게 대두됐다. ERP는 생산·물류·재무·회계·영업 등 기업 경영의 모든 과정을 통합적으로 연계해 관리하는 시스템이다.

국내 최대 ICT 전문 그룹사로 성장한 더존의 역사가 시작된 것도 이 시점이다. 2003년 출범한 더존다스는 ERP 전문 기업을 표방하며 글로벌 소프트웨어 기업이 주도하던 시장에서 국산 ERP 시대의 서막을 열었다. 현재 더존비즈온이 속한 지주회사 더존홀딩스의 전신이 바로 더존다스다.

ERP에 대한 투자가 상당 부분 이뤄진 대기업 시장 대신 중소·중견기업 시장을 본격 공략했다. 당시 다른 IT 시장 분야와 달리 ERP는 중소·중견기업이 차지하는 비중이 상당히 높다는 점을 고려했다. 중소기업에 대해 경량화한 ERP X2, 고급형 ERP M2 등에 이어 2004년에는 확장형 엔터프라이즈급 제품인 'ERP U'를 출시했다.



2004년 출시한 '더존ERP U'의 지면 광고



'더존ERP U' 구동 화면

토종 ERP의 전략

더존의 전략은 명확했다. 첫째, 유통과 개발을 분리하는 것. 둘째, 우수한 제품력을 유지해 시장 지배력을 강화하는 것. 셋째, 해외시장에 진출하는 것. 특히 2004년 판매·유통 전문 계열회사를 설립해 국내시장 유통망을 뚫는 전략이 주효했다. 전국 대리점에서 판매하던 걸 직영 체제로 바꾼 것이 빠르게 성장한 계기가 됐다.

2006년 더존은 (주)대동을 인수하며 코스피 시장에 처음으로 입성했다. 이후 2009년 더존ICT그룹의 핵심 계열회사인 더존비즈온(코스피)을 중심으로 더존디지털웨어(코스닥), 더존다스(분할사업부)를 합병해 코스피 시장에 재입성한다. 분리돼 있던 소프트웨어 판매와 개발 사업을 하나로 통합해 중복 비용을 절감하고 경영효율성을 극대화하기 위한 조치였다. 효과는 즉시 가시화됐다.

세무회계 솔루션 시장 점유율 90%를 기록 중이던 더존은 2010년, 경쟁사인 '키컴'을 인수하며 시장 장악력을 높였다. 같은 해 더존 그룹 전체 매출은 1000억원을 돌파하며 국내 ERP 시장에서 글로벌 ERP 기업과 어깨를 견주기 시작했다. 회계 소프트웨어만으로는 성장에 한계가 있다고 판단해 기업용 ERP 시장에 진출한 전략이 7년 만에 빛을 발한 것이다.

평판 좋은 제품 품질을 유지한 결과는 유지 보수 매출의 증가로 이어졌다. 이를 발판 삼아 중국과 일본 등 현지 법인을 설립해 해당 국가에 진출한 한국 기업을 대상으로 ERP 판매에 박차를 가했다. 실사구시에 초점을 맞춘 더존의 경영 철학이 국경을 넘기 시작한 것이다. 전 세계가 아이폰 출시와 함께 스마트폰 시대를 맞이하는 동안, 더존은 또 다른 혁신을 준비하고 있었다.



Chapter 2

클라우드, 서비스 판도를 바꾸다

2006년 아마존이 세계 최초로 클라우드 서비스인 아마존웹서비스(AWS)를 출시했다. 2010년엔 마이크로소프트(MS)가 애저(Azure)를 내놓았다. 사용한 만큼만 비용을 지불하면 물리적 서버를 관리하거나 자체 서버를 통하지 않고도 언제 어디서든 데이터를 이용할 수 있게 됐다. 한국에서도 2011년부터 클라우드 시대가 열렸다.

무역 1조 달러의 숨은 공신

빠르게 변화하는 트렌드에 더 유연하게 대응할 수 있는 환경은 곧 기업의 경쟁력이 됐다. 미디어 간의 경계가 모호해지면서 통합적인 업무 과정과 도구의 필요성이 대두했다. 점점 빨라지는 혁신의 속도에 실시간으로 대응할 수 있는 무기, 클라우드드는 바로 여기서 출발했다.

클라우드의 위력이 처음으로 드러난 순간은 2012년 12월 5일, 서울 삼성동 트레이드타워 앞에 커다란 씨앗 모양의 조형물이 우뚝 섰을 때다. 무역 규모가 2011년에 이어 2년 연속 1조 달러를 달성한 것을 기념하는 상징물이었다. 트레이드타워가 건설된 1988년이 무역 1000억 달러 달성 시점이었다는 점을 생각하면, 24년 만에 10배나 성장한 것이다.

사상 최대 무역액을 기록한 데 일등 공신은 ICT의 도약이었다. 2007년까지 대세 상승기에도 금융과 함께 부진을 이어 갔던 ICT 업종이 그야말로 날아오른 것이다. 20여 년간 주요 수출품도 철광석·팅스텐·가발에서 반도체·자동차·스마트폰 등 첨단 ICT 제품으로 변신했다. ICT 수출의 주역이라 할 수 있는 D램 반도체는 세계 각지의 데이터센터와 클라우드 기업에 공급됐다. 클라우드 컴퓨팅 수요가 늘면서 서버용 D램 시장이 급속히 팽창했다. 무역 1조 달러 시대를 열어 준 숨은 공신은 클라우드였다.

클라우드 컴퓨팅

클라우드 컴퓨팅(Cloud Computing)은 인터넷을 통해 컴퓨팅 리소스를 사용하는 주문형 서비스다. 필요할 때마다 일정 비용을 지불하면 임대해 사용할 수 있다는 게 장점이다.



클라우드, IT를 바꾸다

클라우드드는 말 그대로 인터넷상에 ‘구름’처럼 떠 있는 컴퓨팅 자원(CPU 데이터 메모리 등)을 언제 어디서나 어떤 기기로도 인터넷 접속만으로 사용하는 서비스다. 사용자가 네트워크를 통해 유연한 확장성을 지닌 IT 자원들을 빌려 쓰는 컴퓨팅으로, 데이터를 더 가볍고 자유롭게 다룰 수 있다는 게 장점이다.

컴퓨팅 자원을 공유하는 개념은 1960년대 등장했지만, 기술이 성숙하지 않은 탓에 널리 사용되지 않았다. 그러다 2006년부터 지능형 컴퓨팅 서비스의 기반 기술로서 클라우드 컴퓨팅이 활용되기 시작했다.

클라우드드는 IT 자원에 대한 개념을 소유에서 임대로 바꿨다. 국내에선 2000년대 말부터 클라우드 컴퓨팅 관련 기술 개발이 조금씩 짙었다. 원격지에서 컴퓨팅 자원을 쉽고 빠르게 사용할 수 있는 클라우드 인프라 서비스 기술이 먼저 시장에 나왔다. 정부는 2009년 ‘클라우드 컴퓨팅 활성화 종합계획’을 마련, 국내 클라우드 시장의 해외 잠식 위협을 극복하기 위한 클라우드 플랫폼 및 응용 서비스 핵심 기술 연구개발을 본격적으로 추진했다.



보안이 중요한 클라우드 데이터는 데이터 센터의 보안 관제 시스템으로 안전하게 관리할 수 있다.



강원도 춘천시 남산면에 위치한 더존 본사(강촌캠퍼스) 전경.



강촌캠퍼스 연구사무동 지하에는 국제 규격 최첨단 데이터 센터 'D-클라우드센터'가 있다.

강촌캠퍼스 본사 시대의 개막

클라우드 서비스에서 데이터의 미래를 본 IT 기업들도 아마존, 마이크로소프트에 이어 속속들이 시장에 진출했다. 2011년 구글은 세계 최초의 클라우드 컴퓨팅 PC ‘크롬노트북’을, 애플은 클라우드 서비스 ‘아이클라우드’를 내놨다. 클라우드 시장 규모도 2011년 39조원에서 2014년 109조원으로 크게 성장했다(IDC).

더존이 나아갈 길 역시 클라우드 기반의 디지털화였다. 2011년은 더존의 새로운 사업 원년이였다. 그해 1월 강원도 춘천에 8만2500㎡ 부지의 강촌캠퍼스를 신축하고 본사를 이전한다. 7월엔 전용 클라우드 인터넷 데이터 센터(IDC)인 ‘D-클라우드센터’를 개관하고 클라우드 서비스를 개시한다.

D-클라우드센터 개관은 기업 경영에 필수적인 솔루션과 서비스를 자체 기술력으로 개발한 토종 소프트웨어 기업이 독자적으로 데이터센터까지 구축했다는 점에서 큰 의미가 있다. 정보의 생성, 가공, 관리, 공유, 보존, 보안, 복원에 이르는 정보 유통 구조의 전 과정에서 요구되는 다양한 시스템과 솔루션을 유기적인 하나의 서비스로 제공할 수 있는 환경이 갖춰진 것이다.

더존이 자체 데이터센터를 지은 건 다양한 기업용 소프트웨어를 클라우드 방식으로 제공하면 더욱 빠르고 유연하게 서비스를 확산시킬 수 있다는 믿음 때문이었다. 또한 더존이 나아갈 길은 클라우드 기반의 디지털화에 있다고 생각했다.

지역과 상생하는 더존의 ESG 경영

강원도 춘천으로의 본사 이전은 과감한 결정이었다. IT 기업은 고급 인재를 확보하는 게 중요하다. 모든 기업이 서울에 모여들어 인재와 자원을 모으는 와중에 춘천에 터를 잡은 건 임직원 900여 명의 근무 터전이 서울에서 강원도로 옮겨지는 만큼 더존이 던진 모험이자 승부수였다.

더존은 강촌캠퍼스를 구글의 캘리포니아주 마운틴뷰 본사와 같은 'IT 산업의 핵심 전략 기지'로 만들고자 했다. 전통 사업 영역인 ERP(전사적자원관리), IFRS(국제회계기준) 등의 경영 정보화 솔루션 사업 외에도 클라우드 플랫폼, 모바일 오피스, 전자금융, 전자문서(공인전자문서센터, 공인전자문서중계자) 등 다양한 미래형 사업으로 시장을 넓히겠다는 목표였다.

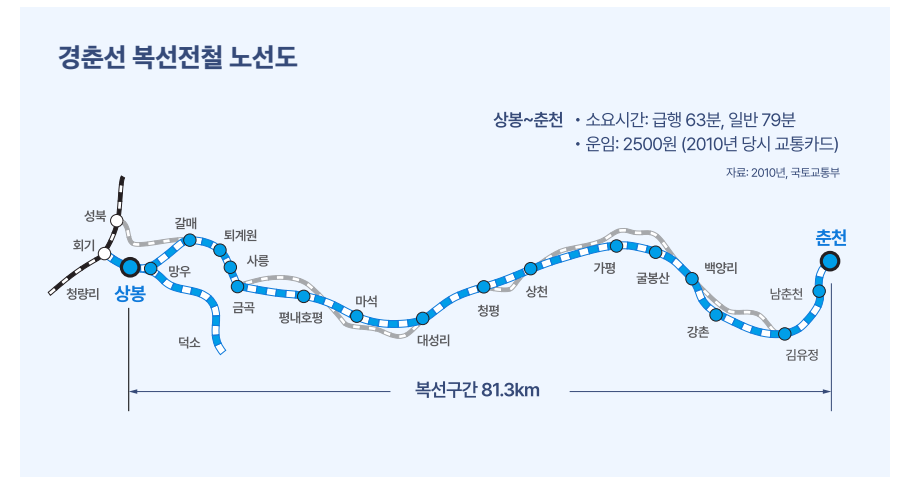
신성장 동력인 클라우드 서비스를 확장하기 위해 개념조차 생소했던 클라우드 서비스를 위한 데이터센터도 설립했다. 외부 공기로 냉각수 온도를 유지하는 친환경 프리쿨링(Free-Cooling) 저전력 공조시스템을 도입했다. 수도권에 비해 연평균 기온이 낮은 춘천 지역의 특성을 살렸다. 이후 춘천에



강촌캠퍼스는 사방이 낮은 언덕으로 둘러싸인 분지형 지형에 위치해 있어 편안하고 아늑한 느낌을 받는다.

친환경 데이터센터가 연이어 들어서는데 등 여러 기업이 더존의 뒤를 이었다.

2009년 7월 서울~양양 고속도로와 2010년 12월 경춘선 복선전철이 개통되는 등 교통편의 발달도 호재였다. 춘천은 서울에서 한 시간 이내에 닿을 수 있는 수도권 도시가 됐다. 직원들을 위해 복리후생에도 신경을 썼다. 400명 규모의 휴식관, 전담 헬스트레이너가 상주하며 직원 건강 증진을 돕는 헬스케어센터, 전문 영양사가 하루 3식을 무료로 제공하는 식당, 미취학 자녀를



위한 탁아시설을 마련했다. 주말에는 가족들이 머무를 수 있도록 캠퍼스 대문을 활짝 열었다.

결과적으로 더존은 지역이라는 약점을 강점으로 반전시켰다. 본사 이전을 통해 기업의 체질을 소프트웨어에서 ICT 토털서비스로 변모시키는 데 주력했고, 지역 고용 창출에도 기여했다. 결과는 실적으로 나타났다. 더존이 본사를 이전한 첫해(2011년)에 달성한 1157억원 수준의 매출액은 매해 꾸준한 성장을 이어가며 2017년 2044억원, 2020년 3065억원까지 성장했다. 과감한 인프라 투자를 선행한 것이 실적 개선의 주요인이었다는 평가다.

2020년대 들어 강촌캠퍼스는 더존의 신규 비즈니스 정밀 의료 빅데이터 사업에서 기반이 된다. 빅데이터 플랫폼에 인공지능(AI) 분석 솔루션을 접목해 신약 개발과 희소 질환 치료, 맞춤형 진료 등에 활용하는 사업이다. ERP 사업 외 더존의 또 다른 성장 동력으로 꼽힌다. 더존은 2020년 삼성서울병원과 손잡고 정밀 의료 빅데이터 서비스 플랫폼 구축 사업을 시작했다. 강원도가 추진하는 '정밀 의료 빅데이터 서비스 플랫폼 구축사업'에 컨소시엄 형태로 참여해 2024년까지 완료한다는 목표다. 삼성서울병원이 의료 데이터 관련 노하우를 제공하고, 더존은 의료 정보 공유 플랫폼을 구축한다. 구축이 완료되면 국내 첫 사례가 될 전망이다. 더존은 이를 바탕으로 국내는 물론이고 세계시장에서도 정밀 의료 빅데이터 분야에서 앞서 나갈 수 있을 것으로 기대한다. 춘천은 2022년 정밀 의료 산업 규제자유특구로 지정됐다.



더존은 기업용 클라우드 서비스 분야에서 쌓은 전문성을 의료 빅데이터 시장으로 확장하기 위해 기업 빅데이터 및 AI, 플랫폼 역량을 적극 활용해 병원, 의료현장에 적용하고 나아가 데이터 기반 의료혁신에 도전하고 있다.

ERP와 클라우드의 결합

강촌 시대가 열린 후 더존은 기존 ERP 솔루션을 클라우드로 제공하는 데 집중했다. 이렇게 되면 경영상 여러 장점이 생긴다. 회계 재무 세무 등 모든 경영 정보가 실시간으로 공유되고 관리돼 경영 의사결정을 더 빠르고 유연하게 할 수 있다.

보안이 중요한 데이터 역시 클라우드 데이터센터의 보안관제시스템으로 안전하게 관리할 수 있다. 사무실에 가지 않아도, 인터넷만 되면 모든 업무가 가능해지는 스마트 워크가 완성된 것이다. 더존은 여기에 모바일 기능까지 결합하겠다는 목표를 세웠다.

코로나19로 비대면 업무가 일상이 된 지금은 클라우드가 핵심적인 ICT 서비스지만 당시엔 그렇지 않았다. 클라우드에 필요한 서버, 네트워크 등의 인프라는 KT 같은 대형 통신사가 구축했고, IT기업은 이를 빌려 사용했다. 특히 더존은 ERP 등 기업용 솔루션 분야의 강점을 살려 클라우드 서비스 방식 중 SaaS(Software as a Service)에 역량을 집중했다.

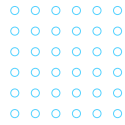
What's SaaS?



SaaS(Software as a Service)는 소프트웨어의 기능을 네트워크로 제공하는 서비스다. 가상화된 장비만을 제공하는 IaaS(Infrastructure as a Service), 장비에 운영체제를 포함해 제공하는 PaaS(Platform as a Service)와 달리 가상 운영체제에 실제 서비스까지 하나로 제공하는 방식이다. 웹으로 직접 실행할 수 있어 별도의 물리적 장비나 프로그램을 설치하지 않아도 된다.

Chapter 3

모바일 플랫폼 전쟁의 시대



2015
- 2018



모바일 전성시대가 열리면서 수많은 플랫폼이 존재감을 드러내기 시작했다. 애플·구글·아마존·페이스북 등 IT 공룡들은 각자의 생태계를 구축해 나갔다. 국내에서도 스마트폰 보급률이 80%를 넘어서며 다양한 모바일 플랫폼 서비스가 성장했다. 네이버와 카카오를 필두로 쿠팡·야놀자·케이뱅크·우아한형제들 등이 플랫폼 경제를 구축했다.

PC에서 모바일로 뒤집힌 플랫폼 지형

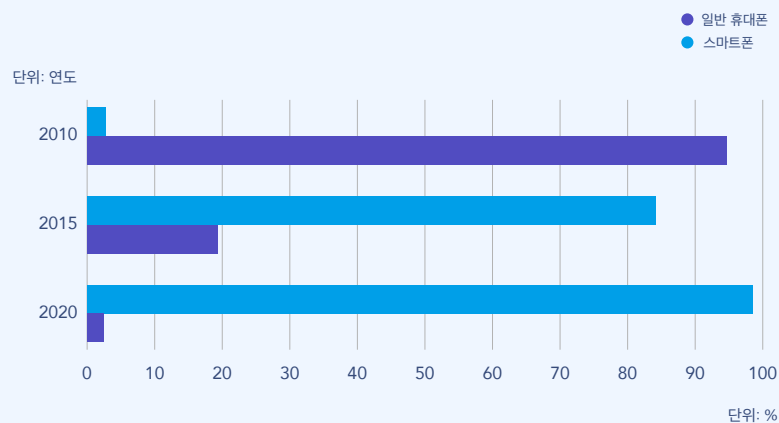
플랫폼은 하드웨어와 이를 가동하는 데 필요한 운영체제(OS), 이를 기반으로 돌아가는 소프트웨어·콘텐츠 등 생태계 전체를 아우른다. 1990년대 윈도를 기반으로 PC 플랫폼을 지배한 건 마이크로소프트였다.

그러다 2000년대 말 PC를 대체하는 ‘역사상 가장 성공적인 전자제품’인 스마트폰이 등장하면서 플랫폼 환경은 PC에서 모바일로 움직인다.

안드로이드를 기반으로 새로운 모바일 생태계를 연 구글, 서적과 전자책 유통을 넘어 영화·음악 등 디지털 콘텐츠 영역으로 사업을 확장한 아마존을 필두로 모바일 플랫폼 시대가 열린 것이다.

모바일 플랫폼과 함께할 수 없었던 기존 휴대전화는 잊혔다. 2007년 애플이 아이폰으로 혁신을 이끈 이후, 삼성과 LG도 스마트폰 출시에 열을 올린다. 국내 스마트폰 가입자 수는 2011년 1000만 명을 돌파했다. 2015년 한국의 스마트폰 보급률은 83%를 기록한다(KT경제경영연구소). 성인 인구만 보자면 거의 전 국민이 스마트폰을 보유한 셈이다.

국내 스마트폰 보급률 추이



스마트폰 사용자들은 라이프 스타일의 혁신적인 변화를 경험했다. 메시지에서 음악 청취, 영상 시청, 쇼핑, 음식 배달, 내비게이션, 택시 탑승 등 생활 전반에 걸친 서비스가 스마트폰 하나로 이뤄졌다. 직접 찾아가거나 줄을 서야만 처리할 수 있던 일들이 스마트폰 터치 몇 번이면 해결됐다. 정보를 빠르고 정확하게 얻게 됐고, 시간과 비용도 줄었다. 지난 20년 IT 역사에서 초고속 인터넷과 스마트폰의 보급은 가장 중대한 역사적인 장면으로 꼽힌다.

통신 기술의 발전도 모바일 혁명의 촉매제 역할을 했다. 2018년 12월 1일 0시, 5세대 이동통신 서비스(5G) 시대의 서막이 올랐다. 한국이 세계 최초로 5G의 첫 주파수를 쏘아올렸고, 그로부터 55분 뒤에 미국이 5G 전파를 발사했다. 초고속, 초저지연, 초연결로 대표되는 5G는 4G보다 20배 빠르게 데이터를 전송한다. 나르는 시간은 0.001초를 넘지 않는다.

스마트폰으로 기업을 경영하다

스마트폰과 초고속 인터넷 환경은 기업들에 업무의 모바일화(化)라는 새로운 성장 기회를 줬다. 스마트폰으로 언제 어디서든 웹에 접속할 수 있게 되자 비즈니스 판도가 완전히 바뀌어버린 것이다. 기업은 ‘모바일 퍼스트’를 사업의 기준으로 삼아야 살아남을 수 있었다. 이용자를 묶어 두려면 모바일 플랫폼을 구축해야 했다. 플랫폼이란 검색 포털이나 소셜네트워크서비스(SNS)처럼 서비스 제공자와 사용자를 연결하는 매개체를 말한다. 더존도 서서히 플랫폼 기업으로 변모해 나갔다.

클라우드를 이용하면 소비자가 하드웨어나 시스템을 갖출 필요가 없어 대용량의 프로그램을 다운받아 실행하지 않아도 된다. 선제적으로 구축한 클라우드 인프라는 더 많은 기업이 보다 쉽게 혁신을 경험할 수 있도록 하는 기반이 됐다. 더존은 2012년부터 일찍이 경영관리 소프트웨어에 클라우드와 모바일 기능을 더한 상품을 잇따라 출시했다. ERP를 클라우드 방식으로

제공하는 'iPLUS 클라우드 에디션'에 이어 '스마트A'가 출시됐으며, 커뮤니케이션 서비스인 '비즈박스 넥스트 에디션' 등 다양한 기업용 클라우드 솔루션을 차례로 선보였다.



더존이 2013년 출시한 클라우드 기반 세무회계프로그램 'Smart A'.

더존은 신사업인 클라우드 사업과 전통 사업인 ERP 사업의 안정적인 성장에 힘입어 2017년 국내 소프트웨어 업계 최초로 연매출 2000억 원을 돌파했다. 2010년 업계 최초로 매출 1000억 원 시대를 연 지 7년 만에 두 배로 성장한 것이다. 국내 소프트웨어 기반 기업의 연매출 2000억 원 달성은 전례 없던 일이다. 제조업 등 다른 산업 분야와 달리 소프트웨어는 부품 원가 등이 없어 상대적으로 매출 규모가 작기 때문이다. 소프트웨어 업계의 매출 200억원이 제조업에서의 매출 1000억 원과 비견되는 이유다.

시대의 화두, 플랫폼에 대응하다

더존은 안정성과 수익성을 겸비한 기존 사업과 신사업의 성장성에 힘입어 전 사업 분야에 걸쳐 고른 신장세를 이어가기 시작했다. 특히 기업 비즈니스 플랫폼 '위하고'를 출시하며 본격적으로 플랫폼 기업으로 체질을 변화시켰다. '위하고'는 경영관리(ERP), 협업(UC), 업무 생산성(오피스 프로그램) 및 기타 업무용 부가서비스 등 다양한 ICT 서비스를 통합 제공하는 비즈니스 플랫폼이다.

'위하고'는 상대적으로 ICT 역량이 부족한 기업에 집중했다. 다양한 ICT 서비스를 통합 제공하는 덕분에 경영 비용을 획기적으로 줄이고 정보화 수준은 높였다. IT 인프라, 정보 보안, 데이터 백업, 소프트웨어 구매, IT 전문가 채용 등 그동안 복잡하게 여겼던 ICT 환경에 대한 고민도 모두 한번에 해결했다. 이를 통해 더존은 4차 산업혁명이라는 초연결·초지능 비즈니스 시대에 필요한 기술과 장치, 데이터, 프로세스 등을 비즈니스와 융합하고 이를 중계하는 허브로서 비즈니스 플랫폼의 역할을 완벽하게 수행하기 시작했다.



더존은 2018년 출시한 WEHAGO를 통해 회계프로그램·ERP·그룹웨어·전자팩스 등 기업의 모든 패키지 소프트웨어를 SaaS로 통합 제공하기 시작했다.

차세대 ERP로 대기업, 그룹사, 글로벌 시장 정조준

세계 ERP 시장은 전쟁 중이다. ERP 전쟁은 매우 복잡한 양상을 띤다. 아마존·마이크로소프트·구글과 같은 클라우드 기반 공룡 기업이 IT 생태계의 패권을 잡으면서 ERP 시장 속으로 침투했고, ERP 대체 솔루션 개발도 속속 진행하면서다. 국내 기업이 ERP 시장의 글로벌 공룡들과 경쟁할 수 있을까. 도전은 이미 시작됐고, 더존은 한발 한발 앞으로 나아가고 있었다.

중소벤처기업부는 경쟁력 있는 중견기업 300개를 세계적 초일류 수준으로 육성한다는 비전 아래 2011년 '월드클래스 300'이라는 사업을 시작했다. ERP 분야에서는 더존이 대표 선수로 뽑혔다. 2018년 평창 겨울올림픽은 훌륭한 시험 무대였다. 겨울올림픽 사상 최다 참가국(92개국) 기록을 세운 평창 올림픽은 더존 ERP를 기반으로 운영됐다. 실수가 용납되지 않는 글로벌 스포츠 이벤트에서 예산, 재무회계 등 다양한 업무가 매끄럽게 이뤄져 국산 ERP의 안정성을 세계에 입증했다.

중심엔 ERP 10이 있었다. ERP 10은 최신 ICT 기술을 반영해 중견기업과 대기업, 글로벌 기업까지 커버할 수 있는 차세대 ERP다. 대기업 및 그룹사, 공기업 등의 대형 프로젝트를 성공적으로 수행해 내며 해당 시장을 선점해 오던 더존은 외산 ERP 기업과의 격차를 대폭 줄였다는 평가를 받았다. 2003년 독자적 기술력으로 ERP 국산화를 이룬 뒤 20년 동안 중소기업 11만 곳, 중견·대기업 2만 곳을 고객으로 확보한 더존은 국내 ERP 기업 중 누적 고객사 수 기준 시장점유율 독보적 1위 자리를 오랫동안 지키는 ERP 대표 기업의 명성을 이어가고 있다.



더존은 2019년 확장형 ERP 'ERP 10'을 출시하며 대기업과 공공시장으로 점유율을 확대했다.



ERP 10 구동 모습.



2003
– 2010



Chapter 4

코로나19, 뉴노멀의 시작

2019년 11월, 세계는 코로나19 확산으로 인해 격변의 소용돌이에 휘말렸다. 오프라인에서 사람과 사람이 만나는 건 위험한 일이 된 팬데믹 시대. 모든 분야에서 비대면이 표준으로 급속히 자리 잡았다. 미처 대비할 시간도 없이 사회·경제 구조가 빠르게 변화하는 ‘뉴노멀(New Normal)’ 시대에 진입한 것이다.

IT 급성장을 이끈 ‘언택트’

갑작스러운 팬데믹으로 사람과 사람 간 대면 활동이 극단적으로 줄어들었다. 뉴노멀의 중심에 비대면(Untact) 산업이 우뚝 섰다. 마트와 시장을 찾던 사람들은 집에서 스마트폰으로 온라인 쇼핑을 시작했고, 외식하는 대신 배달 앱으로 음식을 주문했다. 비대면 수업과 원격 근무에 등굣길, 출근길 풍경은 사라졌다.

재난과 위기는 사회의 민낯을 드러냈다. 주요 기업은 직원 수 줄이기에 나섰다. 중앙일보가 2020년 11월 국내 15대 그룹(자산 기준, 농협 제외)의 주력 계열사 14곳의 3분기 보고서를 분석했더니, 8곳(57%)의 직원 수가 전년 같은 분기보다 줄었다. 기업들은 비수익 점포를 하나둘 정리했고, 무급 순환 휴직과 희망퇴직을 통해 인력을 꾸준히 줄여 나갔다.

한쪽에선 달라진 사회 분위기에 빠르게 적응해 가는 기업들이 나타났다. 훗날 코로나19 사태가 끝나더라도 상당 부분 코로나19가 물고 온 변화가 일상으로 자리 잡을 것이란 전망이 쏟아지면서다. 이른바 ‘코로나 뉴노멀’이었다.

이들에게 위기는 곧 기회였다. 팬데믹이라는 특수한 환경에서도 비즈니스를 이어 가야 하는 기업들은 회사 밖에서도 사람과 사람을 연결하는 업무 솔루션을 속속 도입했다. 국가적 차원에서도 이는 큰 과제였다. 더존은 2019년 과학기술정보통신부가 주관한 ‘빅데이터 플랫폼 및 센터 구축 사업’에서 중소기업 분야의 사업자로 선정됐다. 클라우드 기반의 여러 빅데이터를 유통하고, 관련 기업이 이 데이터를 바탕으로 서비스를 개발할 수 있도록 지원하는 일이다.

정부도 2020년 ICT 산업을 기반으로 데이터 경제를 활성화하는 ‘한국판 뉴딜’ 청사진을 내놨다. 58조원을 투자해 2025년까지 ICT 분야의 일자리 90만 3000개를 만들겠다고 발표했다. 데이터를 활용해 모든 산업의 생산성을

비약적으로 높일 수 있도록 관련 인프라를 빠르게 구축한다는 목표였다.

팬데믹으로 열린 새로운 기회

더존은 성장하는 비즈니스에 주력했다. 디지털 뉴딜의 핵심인 ‘데이터 댐’ 관련 사업 분야를 선도했다. ‘데이터 댐’이란 마치 댐에 물을 모아 댔다 필요한 때 흘려보내듯, 데이터를 산업 현장의 적재적소에 공급할 수 있도록 미리 수집해 두겠다는 뜻이다. ‘데이터 댐’ 활용의 정점은 AI와 머신러닝이다. 데이터는 AI 학습의 원천 자료가 되기 때문이다.

데이터는 ‘미래의 원유’라 불린다. 토종 ICT 기업으로 ‘데이터 댐’을 구축하는 건 데이터 주권을 지키기 위한 토대가 되는 작업이었다. 더존은 정부의 정책 기조에 발맞춰 공공과 민간 협력을 통해 국가적 차원의 기업 생태계 구축에 앞장섰다. 빅데이터 유통 플랫폼을 통해 더 많은 데이터가 수집되고 유통되는 환경을 조성하고, 보유한 기업 빅데이터를 활용해 다양한 서비스를 제공하면서 기업의 경영 환경 개선과 혁신 성장을 지원하며 크게 주목 받기 시작했다.

더존을 비롯한 IT 기업들이 팬데믹이라는 새로운 기회를 선점하기 위해 고군분투하는 동안, 국내 클라우드 시장 규모는 2019년 3조3700억원에서 2022년 5조6000억원 수준으로 급성장했다(정보통신산업진흥원, 시장조사업체 가트너). 더존은 ‘위하고’를 주축으로 한 클라우드로 비대면 업무 인프라 시장을 이끌었다.



서울 중구 을지로에 위치한 더존을지타워 전경.

더존을지타워, 새 거점 마련

디지털 전환과 맞물리는 변혁기, 소프트웨어 구축 방식과 영업 방식에도 변화가 필요했다. 더존은 2019년 금융권 등 주요 기업이 몰려 있는 서울 을지로 핵심 업무지구에 새로운 비즈니스 거점, '더존을지타워'를 마련했다. 더존을지타워 조성은 2011년 강원도 춘천으로의 본사 이전과 유사한 과정을 거쳐 결정된 장기적인 포석이었다.

더존은 2011년 서울에 분산돼 있던 시설과 인력을 강촌캠퍼스로 이전할 당시, 개념조차 생소했던 클라우드 서비스를 위한 하드웨어 인프라인 자체 데이터센터를 구축해 성장의 기반을 마련했다. 본사 이전을 통해 기업의 체질을 소프트웨어에서 ICT 토털 서비스로 변모시키는 데 주력했고, 결과는 성공적이었다.

더존을지타워는 더존의 솔루션과 서비스를 직접 체험하고 쉽게 이해할 수 있는 경험을 제공했다. 사업적으로도 비즈니스 플랫폼을 비롯해 핀테크와 e커머스, 빅데이터 등 4차 산업혁명을 주도하는 새로운 트렌드를 미래 성장 동력으로 육성해 쿼텀 점프를 위한 토대를 마련했다는 평가다.

이로써 본사인 춘천 강촌캠퍼스와 플랫폼 비즈니스센터인 부산 BS본부, 영업의 최전선인 서울 더존을지타워까지 세 곳의 핵심 삼각 축이 본격 가동됐다. 2020년 12월, 더존ICT그룹의 매출이 3000억원을 돌파한다. 국내 소프트웨어 기업 최초의 기록이다.



**2021
- 2022**

Chapter 5

국경 없는 전쟁의 승자는

팬데믹 장기화로 비대면이 표준이 되자 신형 강자들이 떠올랐다. 대표적으로 원격 영상 회의 솔루션 줌의 하루 사용자는 2019년 12월 1000만 명에서 2020년 4월 3억 명으로 급증했다. 줌은 2018년 매출 1억2100만 달러(약 1593억원)에서 2022년 30억 달러(약 3조9495억원) 규모 기업으로 26배 성장했다. 마이크로소프트·구글 등 기존 IT 기업들도 원격 솔루션과 서비스 제공에 박차를 가했다.

기업의 시간을 살 수 있다면

기업들은 코로나19 확산으로 업무의 연속성 유지와 직원의 안전을 위해 원격 근무를 적극적으로 시행했다. 한때 미국과 유럽뿐 아니라 국내에서도 채택근무 비중이 전체의 50%를 넘어섰다. 기업은 앞다투어 새로운 IT 협업 톨 도입에 나섰다.

이런 흐름 속에 협업 톨을 서비스하는 기업들이 크게 성장했다. 2020년 클라우드 기반 화상회의 애플리케이션으로 유명한 줌(ZOOM)의 시가총액은 1400억 달러(약 184조원)까지 치솟으며 미국 최대 석유기업 중 하나인 엑슨모빌의 시가총액을 넘어서기도 했다. 이 밖에 슬랙, 트렐로 등 협업 톨이 전 세계적으로 인기를 끌었다. 빅테크 기업들도 기민했다. 마이크로소프트는 팀즈, 아마존은 차임, 구글은 미트를 내놓았다.

하지만 비대면 업무의 증가는 사용자의 디지털 피로도를 높였다. 파워포인트·엑셀·한글 등의 문서 도구에 팀즈·플로우·잔디 등의 협업 톨, 카카오톡·라인·텔레그램 등 메신저, 회사 e메일과 개인 메일, 줌·구글미팅·웹엑스 등 화상 미팅 톨 등 상황에 따라 써야 할 도구의 가짓수도 늘었다.

어떤 도구를 활용해 업무를 진행할 것인지를 두고 회사와 개인의 습관이나 필요가 부딪치기도 했다. 카톡 등을 업무 도구로 사용하면서 사적인 영역과 업무가 뒤섞여 생겨나는 부작용과 불필요한 비용도 많이 들었다. 기업에 필요한 문서와 정보를 관리하고 처리하려면 여러 가지 솔루션이 필요했다. 그러나 하나의 서비스에서 모든 업무를 완벽하게 처리하기란 불가능에 가까웠다.

흩어져 있는 솔루션을 융합하다

비대면 업무가 도입되기 이전에도 재무·회계·영업 등 기업 비즈니스 인프라에선 고질적인 문제가 있었다. 그룹웨어와 ERP가 연동되지 않아 사용자는 똑같은 데이터를 각각의 톨에 입력해야 했고, e메일로 전달받은 첨부 자료를 문서화하거나 공유하기도 번거로웠다. 첨부파일이 여러 사람에게 전달되면서 서버에 중복된 데이터가 쌓여 관리 비용도 늘었다.

더존은 프로세스를 연결하면 조직의 생산성을 높이고 기업의 성장을 이끌 수 있다고 믿었다. 업무 소통을 원활하게 해 주는 동시에 업무 프로세스를 효율화할 수 있는 새로운 솔루션의 개발을 시작했다. 더존은 자신들의 경험이 곧 디지털 전환을 위한 고객의 경험이 된다는 철학으로 제품을 연구했다. 내부에서 먼저 경험하고 혁신을 이룬 뒤 그 경험을 그대로 반영한다는 계획이었다. 기업의 경쟁력 강화는 물론, 이들의 디지털 전환을 도와 모든 산업 분야의 동반 성장을 꾀하는 조력자로 만들겠다는 게 더존의 목표였다.

3년여의 개발 기간을 거쳐 2021년 5월, 올인원 비즈니스 플랫폼인 ‘아마란스 10’이 출시됐다. ERP·그룹웨어·문서관리 등 기업용 솔루션 분야는 더존이 강력한 경쟁력을 보유한 분야였다. 더존은 시장 선도 기업으로서 오랜 기간 축적해 온 기술, 인력, 인프라, 서비스 네트워크는 물론 구축과 운영 노하우에 이르기까지 모든 것을 ‘아마란스 10’에 집대성했다.

‘아마란스 10’은 기업 업무에 지금까지 경험하지 못했던 새로운 가치를 창출했다. 단절되고 복잡하게 처리되던 업무 절차가 간결해지면서 시간과 비용에서 효율성을 높였다. 클라우드·AI·빅데이터 등 최신 기술이 적용돼 업무 오류가 사라지고 빠르고 정확한 업무가 가능해졌다. 대면·비대면 업무를 동시에 지원해 언제 어디서나 통합된 환경에서 업무 처리를 할 수 있게 됐다. 더존이 지닌 핵심 역량을 집대성한 완전히 새로운 개념의 디지털 비즈니스 플랫폼인 ‘아마란스 10’은 기업용 솔루션의 혁신 아이콘이 됐다.

Amaranth 10



더존이 2021년 출시한 '아마란스 10'은 언제 어디서나 통합된 환경에서 업무 처리를 할 수 있다는 것이 장점이다.

같은 해 6월 신한은행과 합작법인(JV)인 '더존테크핀'을 설립해 신사업 매출채권팩토링 서비스 확장에 나섰다. 실시간 세무·회계 빅데이터를 활용해 기업 정보와 기업 간 매출의 사실 여부를 제공하면 자금 공급자가 정보를 바탕으로 심사 후 일정 할인율로 매출채권을 매입하는 서비스다. 기업에 특화된 금융 플랫폼 사업자로 도약한다는 목표였다.

비즈니스의 미래는 바로 지금부터

ERP 그룹웨어, 문서관리 솔루션을 통합한 올인원 디지털 비즈니스 플랫폼의 탄생 - **Amaranth 10**

QR코드를 확인해보세요!
Amaranth 10 더 알아보기

새로운 자원의 융합·연결·공유를 통해 일하는 문화를 혁신적으로 바꿉니다. | 기업에 필요한 다양한 솔루션을 한 곳에 담아 어떤 업무든지 해결할 수 있습니다. | 업무속도는 혁신적으로 빨라지고 데이터의 공유부터 관리까지 한눈에 보입니다. | 솔루션 관련 비용 절감은 물론, 불필요하게 낭비되었던 업무시간도 절약합니다.

회계관리 | HR | Groupware(UC) | 임직원 업무관리 | CRM | 웹오피스(문서 관리)

'아마란스 10' 지면 광고.

Chapter 6

디지털 전환(DX)을 넘어 SaaS 통합 플랫폼의 시대로



디지털 전환은 디지털을 기반으로 전략, 조직, 프로세스, 비즈니스 모델 등 기업 전반을 변화시키는 경영 전략이다. 기업들은 클라우드 컴퓨팅, 빅데이터 솔루션, AI, 사물인터넷(IoT)을 활용해 경제적 효용성을 끌어올리는 데 집중하고 있다.

거스를 수 없는 변화

기업들이 디지털 전환 키워드를 본격적으로 언급하기 시작한 건 비교적 최근의 일이다. 2014년 산업통상자원부가 발표한 '제조업 혁신 3.0 전략'에 따른 스마트 공장 보급과 확산이 시초다. 2016년 세계경제포럼에서 발표된 '4차산업혁명'과 2021년 독일의 '인더스트리 4.0'이 불을 지폈다. 코로나19가 촉발한 갑작스러운 비대면 문화의 일상화로 인해 그동안 다소 더디게 진행되던 많은 비대면, 무인 서비스와 관련 기술에 대한 수요가 폭발했다.



변화를 맞이한 기업들은 디지털 전환을 최우선 과제로 인식하기 시작했다. 관련 시장도 크게 성장했다. 코로나19 팬데믹 한가운데에 있던 2020년, 세계는 디지털 전환 기술과 서비스에 1조3000억 달러(약 1713조원)를 지출했다(IDC). 전년 대비 10.4% 늘어난 수치다.

디지털 전환이 거스를 수 없는 시대의 조류로 떠오르면서 경제협력개발기구(OECD)는 통신 인프라·서비스·데이터에 대한 접근성,

디지털 기술과 데이터의 효율적 사용, 데이터 주도의 디지털 혁신, 모두를 위한 좋은 일자리 확보, 사회적 번영과 포용성, 디지털 시대의 신뢰성, 디지털 비즈니스 환경에서 시장 개방성 등 일곱 가지 차원에서 기업과 사회가 협력해 해법을 모색해야 한다고 제언했다.

디지털 전환 시 고려사항

- 통신 인프라·서비스·데이터에 대한 접근성
- 사회적 번영과 포용성
- 디지털 기술과 데이터의 효율적 사용
- 디지털 시대의 신뢰성
- 데이터 주도의 디지털 혁신
- 디지털 비즈니스 환경에서 시장 개방성
- 모두를 위한 좋은 일자리 확보

정부도 발빠르게 움직였다. 2022년 1월 국내 산업의 디지털 전환 촉진을 위한 '산업디지털전환촉진법'을 제정해 7월부터 시행했다. 디지털 전환 파급 효과가 큰 선도사업을 발굴하고 행정·기술·재정적 지원과 함께 법령 정비 등 규제 개선에 나서겠다는 목표였다.

2022년 9월엔 대통령 직속 디지털플랫폼정부위원회가 공식 출범했다. 정부는 모든 데이터가 연결되는 디지털 플랫폼 위에서 국민, 기업, 정부가 함께 사회문제를 해결하고 새로운 가치를 창출한다는 청사진을 내놨다.

더존 경험이 곧 디지털 전환

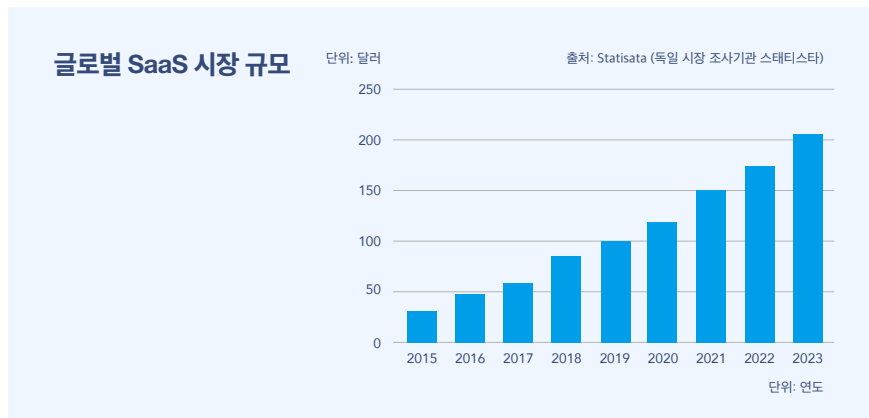
기업이 성공적인 디지털 전환을 이루기 위해서는 방법론의 전환 측면에서 디지털 기술을 응용하고 활용하려는 노력이 필요하다. 여기에 더해 디지털 활용 능력을 기업이 지닌 기존의 다른 재능과 조합하는 것 역시 필수다.

더존은 내부 경험이 외부 경험으로 이어지며 디지털 전환과 비즈니스 혁신에 성공하는 더존 경험(DX, DOUZONE Experience)이 곧 디지털 전환이라는 공식을 비즈니스의 전 영역에 적용하기 시작했다. 더존 내부의 사용자 경험(UX, User Experience)과 직원 경험(EX, Employee Experience)이 곧 고객 경험(CX, Customer Experience)이 되고, 이들의 총합이 결국 성공적인 디지털 전환(DX)으로 이어진다는 것이다.

SaaS를 선점할 자, 누구인가

소프트웨어를 소유하지 않고 구독하는 시대가 찾아오면서 IT 업계는 클라우드 네이티브 환경에서 SaaS를 향한 전환을 서두르고 있다. 정부와 공공기관도 SaaS를 적극 도입하며 디지털 혁신을 꾀하고 있다. 나아가 SaaS를 통합하는 플랫폼 시장을 선점하는 것이 주요 과제로 떠올랐다.

SaaS의 성장 속도는 매우 빠르다. 글로벌 SaaS 시장은 2022년 약 220조원에서 2028년 약 609조원으로 3배 가까이 성장할 전망이다(미국 사모펀드 ‘인사이트 파트너스’). 글로벌 주요 기업들이 패키지 소프트웨어 판매, 시스템 구축(SI) 중심이던 사업 구조를 SaaS 중심으로 이동하면서 벌어진 변화다. 유통·판매가 온라인에서 이루어지는 특성상 국내 소프트웨어 기업의



성장과 해외 진출에 용이한 환경이 구축됐다는 평가도 나온다.

정부도 기술 축적이나 글로벌 진출이 쉬운 특징을 지닌 SaaS 분야가 한국에 새로운 기회가 될 것으로 보고 있다. 과학기술정보통신부는 2023년 4월 ‘소프트웨어 진흥 전략’을 발표했다. 2022년 1100여 개에 불과했던 국내 SaaS 기업을 2026년까지 1만 개 이상으로 끌어올리고, 인력도 20만 명을 집중적으로 양성하겠다는 목표를 세웠다. SaaS 기업이 세계시장에 진입한 이후 어려움을 겪는 마케팅과 영업 등을 정부가 돕겠다고도 선언했다.

SaaS Integration Platform Company DOUZONE

마이크로소프트·구글·아마존 웹서비스가 이끄는 해외 시장은 SaaS로 서비스를 통합하고 있다. 반면에 한국 기업들은 아직도 구축형 인프라(IaaS, PaaS)와 시스템 통합(SI)에 매몰돼 있다는 게 한계점으로 지적된다. 기업별로 다른 채널을 통해 제공했던 SaaS를 한곳에 통합해 운영하는 SaaS 통합 플랫폼이 필요한 이유다.

더존도 SaaS를 통합해 창구를 단일화하는 데 속도를 내고 있다. 솔루션의 단순한 연결이 아닌, 하나의 클라우드 플랫폼에서 다양한 외부 비즈니스 솔루션의 통합과 확장을 이루겠다는 목표다. 디지털 전환 역량을 공공서비스 영역으로 확장해 디지털 플랫폼 정부 구현에 기여하고, 빅데이터·AI·플랫폼을 활용해 데이터 기반의 의료 혁신에도 나선다. 회계 빅데이터를 접목한 맞춤형 금융 서비스로 기업의 자금 운용을 돕고, B2B(기업 간 거래) 통합 e커머스 플랫폼으로 고객의 비즈니스 확장에 새로운 기회를 열겠다는 계획에서다.

산업의 경계가 사라지는 디지털 전환의 시대. 더존은 비즈니스와 솔루션이 완벽히 통합되고 유연하게 확장하는 SaaS Integration Platform Company로 새로운 역사를 만들어 간다.

DOUZONE History



DOUZONE

초고속 인터넷 망부터 ERP, 클라우드, 데이터센터, 모바일, SaaS 통합 플랫폼까지. 더존이 지나온 20년 궤적엔 대한민국 IT 혁신의 주요 장면들이 담겨 있다.

2000

2003	06	ERP전문기업 ㈜더존다스 설립
	12	중소기업 IT화 공헌 중기특별위원장상 수상
2004	01	확장형 ERP-U(닷컴기반 ERP) 출시
	02	한국산업기술진흥협회 기업부설연구소 인정
	05	더존다스, 더존디지털웨어 경영권 인수
	07	교육전문기업 ㈜더존E&H 설립
	08	자동인식솔루션 전문개발업체 ㈜더존C&T 설립
2005	09	판매유통법인 ㈜더존SNS 설립
	07	한국산업기술진흥협회 주관 IR52 장영실상 수상
	10	일본 현지법인 더존JAPAN 설립
2006	02	더존ISS 설립, 보안솔루션 개발 및 서비스 사업 진출
	06	NEOBIZBOX(그룹웨어) 출시
	06	코스피 상장사 ㈜대동 인수 및 더존비즈온으로 상호변경
	10	대한민국 e-비즈니스대상 산업포장 수훈
	11	기술혁신 중소기업대상 이노비즈기업 선정
2007	02	더존 필리핀 ODC 설립
	12	‘한국서비스품질우수기업 인증’ 획득
	12	XBRL기반 연결솔루션 출시 (IFRS대응 솔루션)
2008	03	더존 CHINA 중국법인 '동관' 지사 확장(북경·청도)
	03	NEO i PLUS 출시
	09	더존ICT그룹, 세무사 회원 합작법인 iTAXnet 공식 출범
2009	05	전자세금계산서 서비스 Bill36524 출시
	10	더존 iCUBE 활용 ‘ERP 정보관리사 시험’ 국가공인 취득 (한국생산성본부)
	10	더존전자세금계산서 서비스 정보통신산업진흥원 표준 인정
	11	더존ICT그룹 핵심 3사 합병, 더존비즈온 거래소 재상장

2010

2010	01	중소기업 신용평가 및 거래처조기경보 서비스 오픈
	09	더존비즈온, 키컴 경영권 인수
	10	대한민국 지속가능경영대상 고용노동부장관상 수상
	11	건설 ERP 출시
	11	Smart CEO(SK텔레콤-더존비즈온, 갤럭시탭 B2B 서비스) 출시
2011	12	국제회계기준(IFRS) 연결납세 솔루션 출시
	01	더존ICT그룹 강촌캠퍼스 신축 이전
	07	강촌캠퍼스 소재 ‘D-클라우드 센터’ 개관 및 클라우드 서비스 개시
	09	국제원산지정보원과 협력, 관세청 FTA-PASS用 ‘더존 ERP FTA원산지 모듈’ 개발 보급
	11	지식경제부 지정 ‘공인전자문서센터’ 지정
2012	12	온라인기반 수금 서비스 ‘바로수금서비스’ 출시
	06	iPLUS 클라우드 에디션 출시
	07	공인전자문서센터 서비스 실시
	11	SW산업발전 유공 은탑 산업훈장 수훈
	11	더존ICT그룹 강촌캠퍼스 R&D센터 신축
2013	12	자동기장프로그램 슈퍼북(SUPER BOOK) 출시
	01	지식경제부 공인전자문서중계자(샵메일) 공식 지정
	02	한국공인회계사회 공동 AT자격시험 신설
	07	Smart A 출시
	12	정보보호관리체계(ISMS) 인증 획득
2014	06	중소기업청 선정, '월드클래스 300' 기업 등재
	07	미래부 ‘공공기관 클라우드 서비스 안전성 검증 시범사업’ 협약
	12	해외 디지털포렌식센터 구축 사업 수주
2015	02	클라우드 보안 특허 획득
	04	세무회계 MRI 시스템 출시

2010

2015	06	D-Cloud Private Edition CC인증 획득
	11	더존 Smart A 활용 'AT자격시험' 국가공인 취득 (한국공인회계사회)
2016	03	파이낸스아시아 'Asia's Best Companies' 선정 (韓 최고 경영기업 7위)
	11	ASOCIO(아시아-대양주 정보산업기구) Award ICT기업상
	11	2016년도 국가품질상 산업통상자원부장관 표창
2017	12	평창동계올림픽 ERP부문 공식서포터 선정
	05	더존다스, 더존ICT그룹 지주회사 전환
	06	더존ICT그룹 부산/영남사업본부 출범
2018	10	더존비즈온, 2017 국가생산성대상 대통령표창 (서비스업 부문 대상)
	02	더존비즈온, 코스피·코스닥시장 신 통합지수 'KRX300' 구성 종목 선정
	06	대기업·그룹사·글로벌 법인용 차세대 ERP 10 출시
2019	03	내부회계관리제도 시스템 'ICS 10' 출시
	05	금융위원회 '혁신금융서비스 사업자' 지정, 금융규제 샌드박스 적용
	05	과학기술정보통신부 '빅데이터 플랫폼' 사업자 선정
	06	세무회계사무소용 ERP 'WEHAGO T' 출시
	08	한국인터넷진흥원(KISA) 주관 '클라우드 서비스 보안인증(CSAP)' 획득
	09	중소벤처기업부 'TIPS'(기술창업 지원 프로그램) 더존홀딩스 컨소시엄 참여

2020

2020	01	서울 오피스 최종심지 비즈니스 거점 '더존을지타워' 조성
	02	중소·중견기업 빅데이터 유통 플랫폼 개소
	05	과기정통부 블록체인 민간주도 국민 프로젝트 더존비즈온 컨소시엄 선정 (전자계약 분야)
	05	더존 ERP 시스템, 국제 기준 품질관리 안정성 검증 'CMMI Level3 인증'
	09	비대면 서비스 '홈피스 올인원팩' 출시 및 정부 '비대면 바우처 서비스 공급기업' 선정
2021	11	'WEHAGO V' 공공부문 수의계약 공급 클라우드 서비스로 선정
	01	과기정통부 '가명정보 결합전문기관' 지정
	01	전자세금계산서 서비스 WEHAGO로 통합
	03	글로벌 사모펀드 베인캐피탈 2대 주주로 영입
	05	올인원 비즈니스 플랫폼 Amaranth 10 출시
2022	07	매출채권팩토링 정식서비스 전환
	09	신한은행 전략적 투자자(SI)로 유치
	10	금융위 '기업정보조회업' 본허가 획득
	01	직장인용 앱 'NAHAGO' 출시
	04	중소벤처기업진흥공단 '팩토링 플랫폼' 구축/운영 사업자 참여
2023	05	과학기술정보통신부 '마이데이터 종합기반 조성 사업자' 선정
	06	필리핀 '조세업무 플랫폼(EIS)' 구축 (KOICA 필리핀 조세분야 전자정부 구축사업)
	07	신한은행과 중소기업 특화 금융플랫폼 사업 위한 합작법인, 더존테크핀 설립
	10	ASOCIO Digital Summit 2022 - Digital Government 부문상
	11	2022 ICT Innovation Awards 과학기술정보통신부장관표창
2023	11	국가생산성대상 4차산업혁명 선도기업 대통령 표창
	03	공정위, 더존비즈온-신한은행-서울보증보험 기업신용조회 합작회사 설립 승인