

보급형 솔루션 주도권 경쟁 '중심'에

중소 도입비용 50% 정부지원에 크게 고무
다기능 토털솔루션·ASP방식 제품 출시 붐

보안업체가 중소기업 시장에 보급을 앞
선 관련 제품을 출시하고 시장 공략에 나
섰다.

국내 보안업체는 그동안 보안제품 수요
가 많은 공공·금융·대기업 시장에 국한
했는데 중소기업 시장이 경우 상대적으로 소
용인 모습만 보였다.

중소기업 시장이 중소기업의 보안 인식을
높여준다는 지적이 제기되고 중소기업의

보안에 대한 정부의 지원 정책이 나오면서
이 시장이 부각되고 있는 상황이다.

각종 용어는 산업자원부가 중소기업의
보안시스템 도입 비용 50%를 지원해주고
정보통신부가 기술지원 정책을 위한 보안
설비 구매시 세액 공제 등 법규까지 지원
정책에 따른 기업의 보안 인식이 크게 증진
되고 있다.

SMB 시장에 크게 침투할 것으로 기대를
모시고 있다.

보안업체 인센티브도 사업 다각화 및
공으로 중소기업 시장에 큰 기대를 걸고
있다. 상당수의 업체들이 보급형 제품 위주
의 개발·판매 경쟁에서 벗어나 중소기업용
보급형 제품을 내놓으며 시장 개척에 주력
하고 있다. 대표적인 보안 솔루션 개발기업
은 물론 한미 테크놀로지스 역시 기업 다각화

기업들에게 기대와 SMB 시장 점유율 배
대를 위한 지원의 경쟁을 벌이고 있다.

대표적인 보안 솔루션 기업인 기업 보안
엔드 세업에서 기능을 축소하고 가격을 고
게 낮은 저가형 제품을 속속 출시해 시장
인식을 높이고 있다. 핵심 업체들은 공공·
금융·대기업 등 구매 물량이 많은 시장에
경우 대부분 혁신을 도입, 시장에 체포됨
에 따라 SMB에 대한 비중을 늘리고 있다.

· 특히 보안 솔루션 기업들이 다양한 보
안 솔루션을 갖추지 못한 중소기업들을 위
해 크나큰 변화점으로 언더라이즈 혁신에
세 스텝이던 웹피백, 클라우드 등 다양한
기능을 제공하는 보안 솔루션을 일찍이 시
장을 공략하고 있다. 또 보안 관리가 없는
중소기업들이 편리하게 이용할 수 있는 관
리 기능을 강화한 제품을 속속 내놓고 있다.
별도의 보안 관리가 없게 되어 등과 이

기를 위해 도입형태의 보안 서비스를 시
작하는 기업들도 조금 증가하고 있다.
ASP는 기업이 필요로 하는 보안 기능을
공급받고 유지나 번 단위로 계약한 형태의
서비스를 받을 수 있다. 이를 통해 기업의
보안의 강화를 하는 것은 물론 별도의 보안
담당자를 고용하지 않아도 될 비용을 절약
할 수 있다.

보안기자회견자료, www.incooll.com