



한국 공개SW 시장 전망

- 2009 Perspective

April, 2010

nipa

정보통신산업진흥원
National IT Industry Promotion Agency

Research Scope

- 소프트웨어 시장을 'Packaged SW로서 license, maintenance, subscription 등과 관련된 fee를 받는 SW'를 거래하는 시장으로 정의함에 따라, OSS범주도 아래 기준에 해당되는 영역만을 추출
 - 임베디드 혹은 부가 번들 형태 소프트웨어의 경우 하드웨어 혹은 콘텐츠내부에 들어가 있음으로 인해 시장 규모 산출 불가능
 - 특히 Service의 경우에도 Standalone 오픈소스 소프트웨어를 중심으로 한 서비스에 한정함으로써 시장규모에 대한 신뢰도를 높임

OSS Market Definition by IDC

		Revenue Source			
		Software	Hardware	Service	Content
End-product form factor	Standalone product	Create OSS product	Not applicable	Sell attendant service • Training • Maintenance	Not applicable
		Sell commercial rights ●			
		Develop CSS products enhancements ●			
	Embedded functionality	Develop derivative CSS product ●	Embed inside hardware product	• Implementing • Consulting	Embed inside content product
		Create mixed OSS+ CSS product			
	Complementary product	Create mixed OSS+ CSS package	Package with hardware system	• Customized Application Development • Application management service etc.	Package with content
		Upgrade to 'same stack level' CSS product			
		Sell 'higher stack level' CSS product			

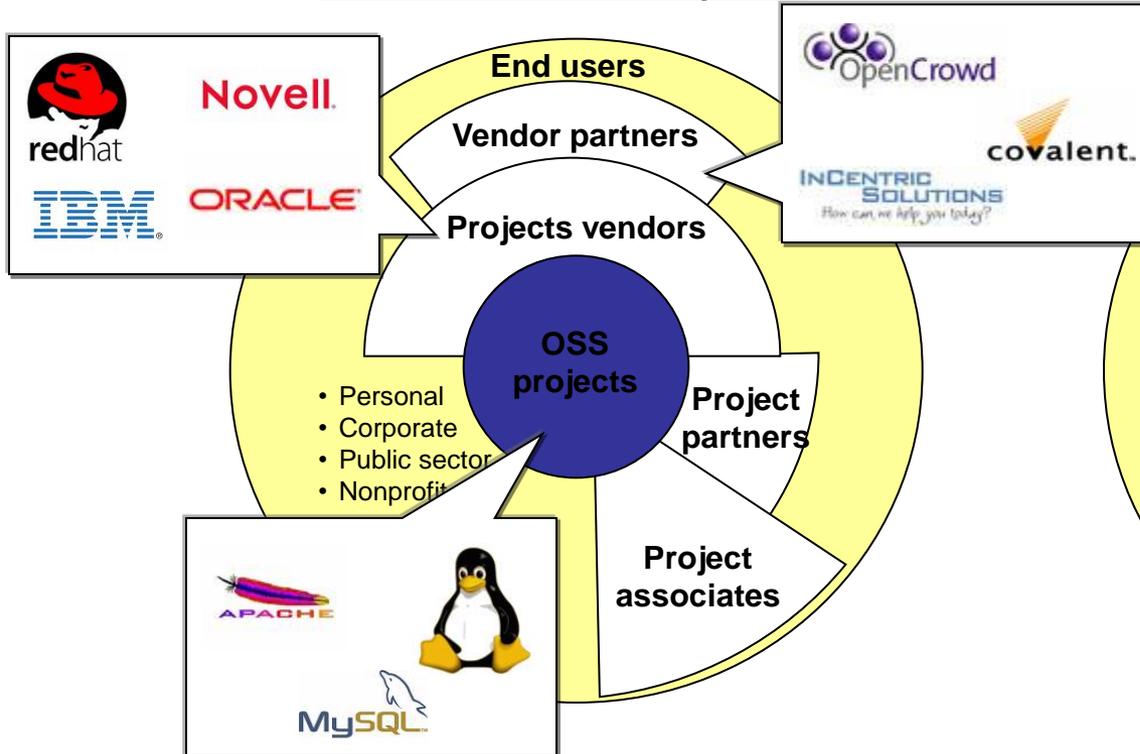
- 본 보고서에는 OSS Service시장과 관련하여 다음의 서비스 항목을 집중 조사함
 - IT Consulting 및 System integration (C&SI)
 - IS Outsourcing
 - SW deployment & support 및 IT education & Training

- 특정 목적에 따라 OSS product 개발 프로젝트를 수행하고, 개발된 OSS Product에 대해 라이선스 비용을 받는 경우.
- 듀얼 라이선스 개념. 소스코드 공개를 원치 않고 상업적으로 이용하고 싶어하는 경우를 고려해 OSS 라이선스와 상업용 라이선스를 조합하여 배포하는 경우를 의미
- 기존의 closed source software의 성능 및 기능 향상을 위해 OSS의 핵심 코드를 라이선스 형식으로 제공하는 것.

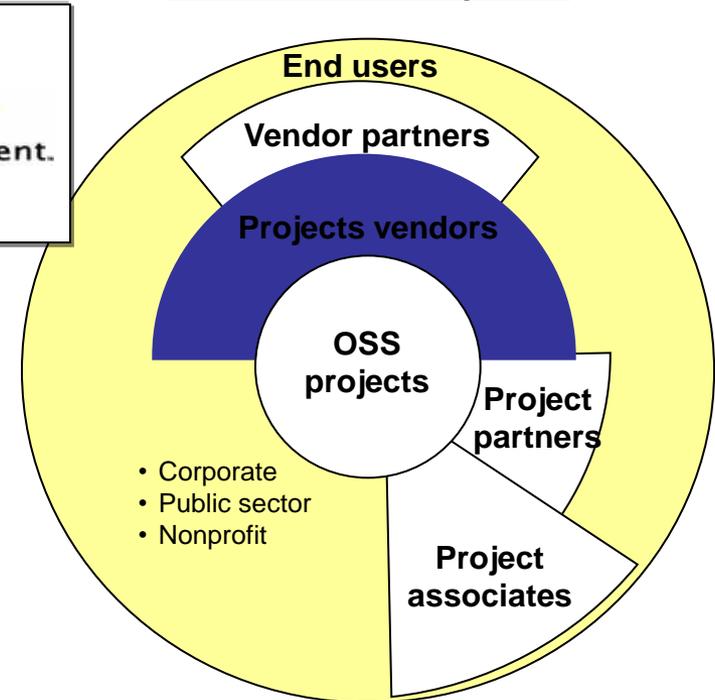
Open Source Software Ecosystem

- 전세계 OSS프로젝트들은 다양한 업체들이 다양한 방식으로 참여하여 새로운 생태계 구축
 - 특히 북미시장은 개발자 중심 시장 구도를 형성함에 따라 OSS Project를 중심으로 산업 구조가 형성
 - 이에 반해 국내의 경우 대부분 OSS프로젝트들이 소규모로 진행될 뿐만 아니라 OSS벤더들이 주도하는 시장
 - 해외 OSS도입 중심으로 시장 구도가 형성되어 있음.
 - 그나마 Asianux, Cubrid와 같은 몇몇 프로젝트를 중심으로 개발자 중심 구도를 겨우 형성해 가고 있음

Worldwide OSS Ecosystem



Korea OSS Ecosystem



Global Open Source Trend

- 전세계 OSS 시장을 주도하는 주요한 흐름은 pervasive computing, Cloud computing, 가상화, OSS벤더간 인수 합병 등임.
 - 이러한 일련의 흐름은 과거 상용소프트웨어의 등가 대체재가 아닌 OSS독자적인 시장내 가치와 지위를 획득해 나아가는 과정임
 - 이러한 움직임은 결국 OSS의 경쟁력 강화에 긍정적인 역할을 할 것으로 전망됨

Financial Crisis

- 2008년에 금융 위기로 인한 전세계적인 경기 침체 여파에 따라 2009년 전세계 경제는 **-2.3%** 역성장할 전망이다
- IT시장에 급격한 변곡점을 만들게 됨에 따라 IT시장은 과거와 다른 게임룰을 가지게 될 것이며 **OSS** 또한 한단계 도약할 수 있는 계기가 될 것으로 보임.

Consolidation

- 글로벌 **OSS**벤더들을 중심으로 대형 인수 합병이 활발히 일어나고 있음
- 이러한 추세는 상용 제품과의 직접적인 경쟁을 위한 의도이자 새로이 OSS 기회 영역에 대한 경쟁력 강화 차원임
- 상용 **SW**벤더들이 주로 **Total solution provider**를 표방하고 있는 만큼 향후 이러한 인수 합병은 **OSS**시장내에서 당분간 지속될 전망



Pervasive computing

- 최근 **Google**의 **Android** 및 **Palm**의 **WebOS**를 중심으로 최소한 **Smartphone**시장내 경쟁 **OS**로 급속히 부상함
- 이에 따라 과거 **Linux**기반 솔루션 업체들이 이들 분야에 대부분 새로이 진출하고 있음



Cloud/Virtualization

- 클라우드 컴퓨팅의 경우 **OSS**의 대표적인 성공사례로 간주되는 만큼 해외 및 국내에서도 **OSS**에 새로운 기회를 부여할 전망이다
- 가상화에 있어서도 모든 제품들이 **OSS** 지원을 필수로 제공하고 있는 만큼 시장 확대 분위기가 조성되고 있음

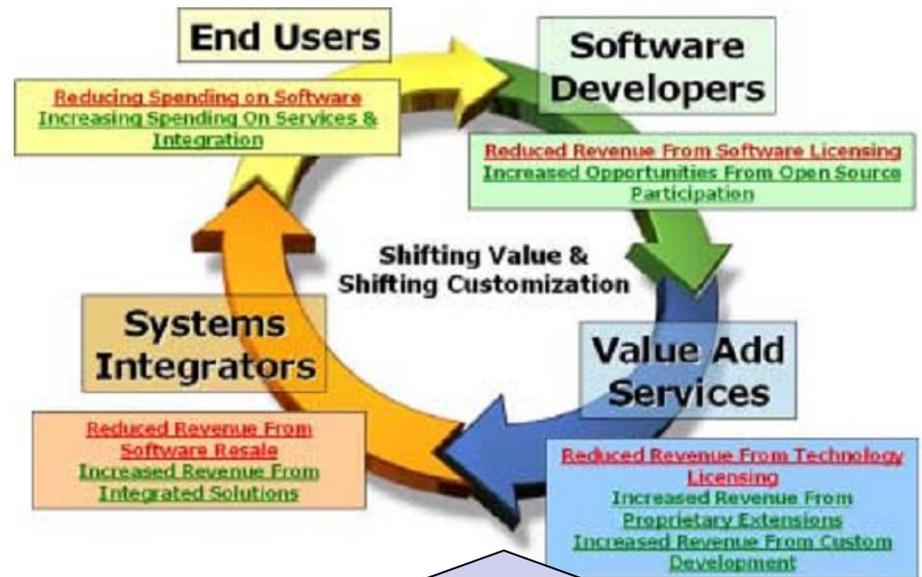


Global Open Source Trend

- 전세계적 OSS 커버리지가 기존 System software영역에서 다양한 기업용 application 및 산업 특화 솔루션까지 확대되고 있음
- 또한 OSS 공급 또한 과거 특정 OSS설치 및 유지 보수라는 단순한 소프트웨어 공급 사슬에서 다양한 상용 소프트웨어 및 상용 서비스와 연계되어 개별 end user 수요에 맞는 솔루션 제공이 점차 가능해 지고 있음

Coverage Expansion
Horizontal/
Industry-specific

ERP, CRM & Business Process Compiere ERI'S CO-IDE INTALIO FDempire civica orbeon SUGARCRM pentaho Jrtterbit Open ERP JASPER SOFT	Project Management dotProject OPEN WORKBENCH OpenProj Gantt project
Enterprise Portal, Application Servers, Content Management Office Productivity LIFERAY Magento mindtouch JBoss OpenOffice.org Drupal Alfresco	Performance & Network Monitoring smius zenoss SYPERIC
	Human Resources Orangerm Open HR repository



Converged
w/ Proprietary
SW/Services

Korea OSS Market Status

- 한국 OSS시장은 새로운 시장 내 동인이 나타나지 않은 상태에서 글로벌 경제 위기 여파에 따라 과거 빠른 성장에서 정체되어 있는 상태임. 이를 해결할 수 있는 새로운 돌파구가 절실히 요구됨.

Market

- 최근 금융 위기에 따른 글로벌 경제가 침체는 단기적으로 기업들로 하여금 보다 효율적인 IT투자를 고려하기 보다는 IT 투자 전반의 집행을 연기하거나 취소함에 따라 OSS시장에도 부정적인 영향을 주고 있음.
- 또한 IT시장내 법칙 또한 변화하고 있는데 예를 들어 x86서버 시장과 Linux OS시장의 디커플링이 심화되고 있음.
- 국내 OSS 시장은 주로 Subscription fee 모델로 end user에게 소프트웨어를 공급하고 있음. 그러나 기존 상용 라이선스 구매 관행에 따라 이와 같은 비즈니스 모델 도입시 많은 이슈를 제기함

Industry

- 시장정체기에 경쟁력이 취약한 업체들이 시장내에서 도태되고, OSS벤더들의 솔루션 포트폴리오 확대를 위한 인수 합병으로 인해 전반적인 OSS전문 벤더 수는 줄어들고 있음
- 다른 한편에서는 닷컴을 중심으로 콘텐츠 활성화를 위해 OSS벤더를 인수하여 솔루션 내재화를 통해 소비자들에게 무료로 서비스 형태로 제공하고자 함
- 또한 IBM, Sun 등 주요 OSS벤더들이 경쟁 상용 제품군도 같이 보유하고 있기 때문에 실제 OSS를 적극적으로 마케팅하지 않고 있는 실정임

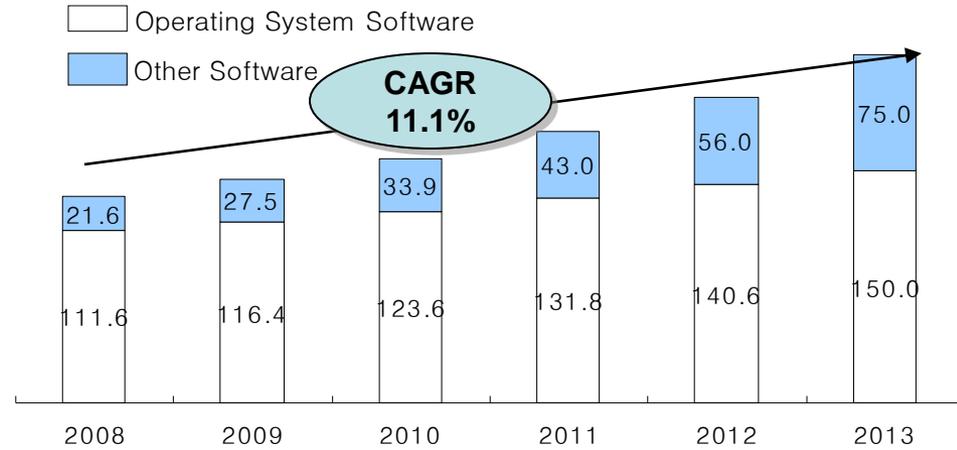
Technology

- 점차 운영체제 중심의 상용 서비스에서 Middleware, DBMS, Framework 등으로 새로운 상용 서비스 혹은 subscription model이 시장에 도입됨에 따라 시장이 확대되고 있음
- 글로벌 시장의 경우 가상화로 인한 Linux instance수는 급격히 늘어나 연평균(CAGR) 28.9%에 달할 것으로 추산됨
- 국내의 경우 클라우드컴퓨팅이 공개 서비스 영역보다 기업이나 기업 집단내 IT운영 효율화 측면에서 대형 SI를 중심으로 적극적으로 고려되고 있음

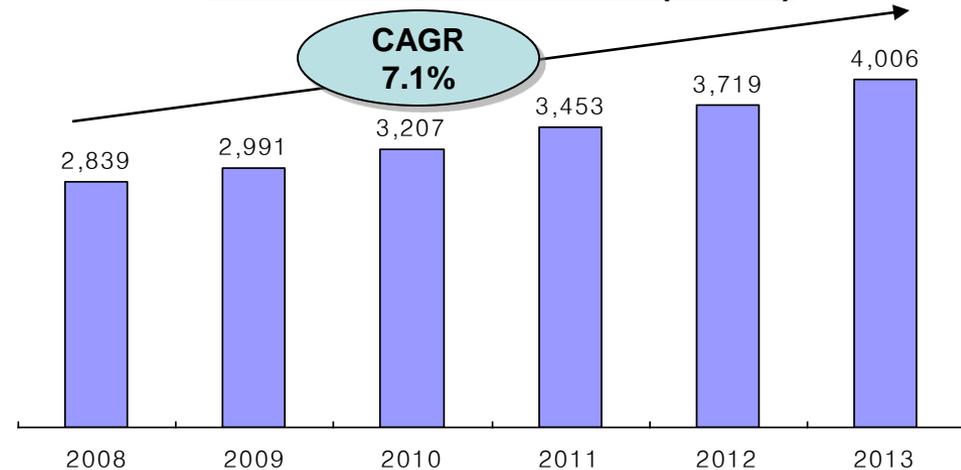
Korea OSS Forecast

- 국내 OSS시장은 2008년 133억원 정도로 전체 SW시장에서 차지하는 비중이 1%가 채 되지 않는 시장임.
 - 글로벌 OSS시장이 전체 SW시장내 비중이 1.5%이상인 상황에서 국내 OSS SW매출 비중이 매우 낮은 것을 확인할 수 있음.
 - 이는 OSS도입율이 낮다기 보다는 아직 OSS에 대한 상용 subscription도입이 부진하기 때문으로 풀이됨.
- 그러나 CAGR이 11.1%로 SW들 중 높은 성장율을 보이고 있음. 특히 국내에 도입된 지 얼마되지 않은 비OS소프트웨어 제품군들이 시장 성장을 주도할 것으로 전망됨.

Korea Open Source Software Revenue (억원)



Korea Software Revenue (십억원)



Source: IDC Estimated, 2009

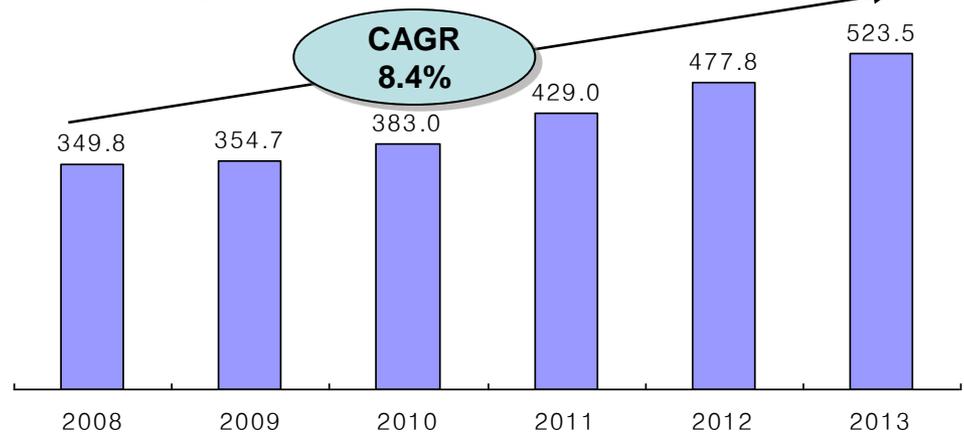
Notice:

실제 대부분 OSS제품들은 속성상 무료로 다운로드받아 사용이 가능하며, 전통적인 소프트웨어 매출 의미의 라이선스 매출이 거의 전무하다. 그러나 OSS와 같이 최근 일련의 소프트웨어 트렌드가 점차 서비스화해감에 따라 과거 라이선스 비즈니스 모델과 달리 subscription 혹은 연간 maintenance 비용으로 매출을 올리는 사례가 점차 늘고 있다. 특히 국내의 경우 subscription을 통해서 OSS 소프트웨어를 제공하는 형태가 일반적임. 때문에 본 보고서에 언급된 OSS소프트웨어 매출은 standalone OSS 공급 및 업그레이드 제공을 전제로 한 연간 유지보수 계약 규모를 추산한 것임(일부 다년 계약 형태를 취하는 것들도 있으나 이들도 모두 연간계약을 기반으로 기간을 산정함). 이러한 소프트웨어 공급을 전제하지 않는 일반적인 유지보수 관련 계약은 서비스 매출로 산정함

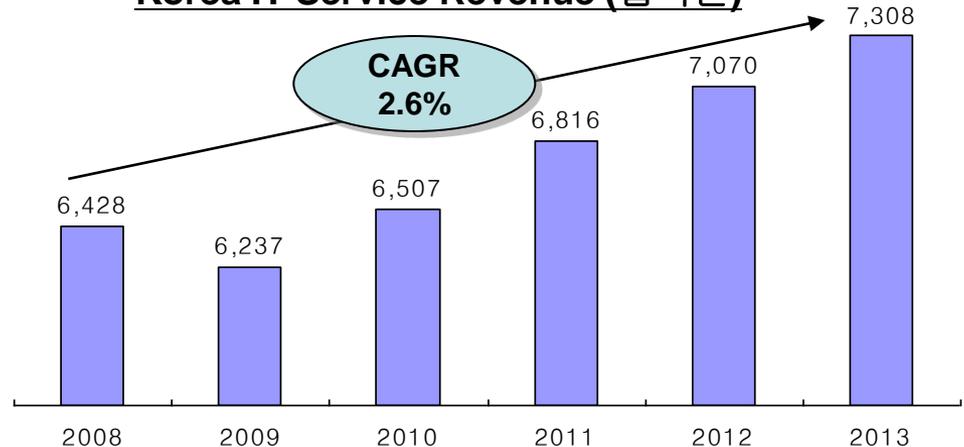
Korea Open Source Service Market

- 국내 서비스 시장의 경우 금융위기에 따라 많은 IT투자가 지연 혹은 취소됨에 따라 국내 IT서비스 시장은 IDC조사 이래 처음으로 마이너스 성장을 기록하였음.
- 이러한 가운데에도 오픈소스 서비스 시장은 1.4% 정도 시장 성장세를 유지하고 있으며 향후 2013년까지 연평균 8.4% 성장을 이룰 것으로 전망됨.
- 특히 통신 시장내 새로운 수요와 가상화, 클라우드 컴퓨팅을 화두로 하는 컨설팅 및 SI 서비스 영역이 시장을 주도할 것으로 보임

Korea Open Source Service Revenue (억원)



Korea IT Service Revenue (십억원)

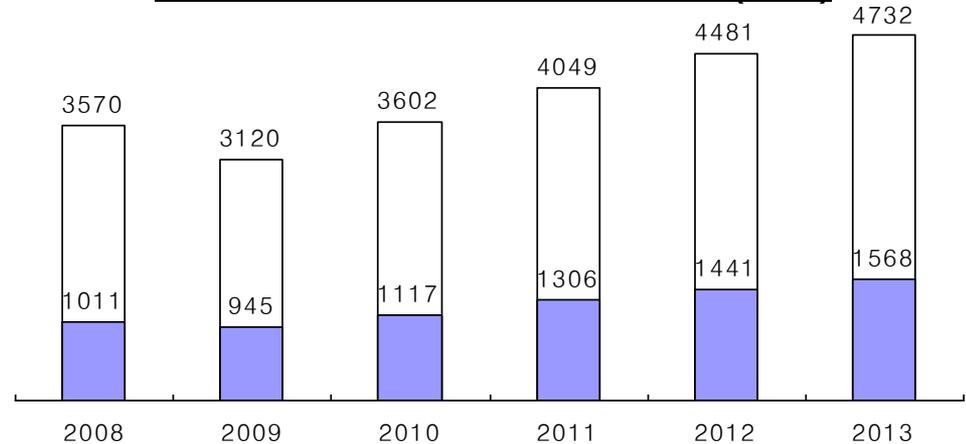


Source: IDC Estimated, 2009

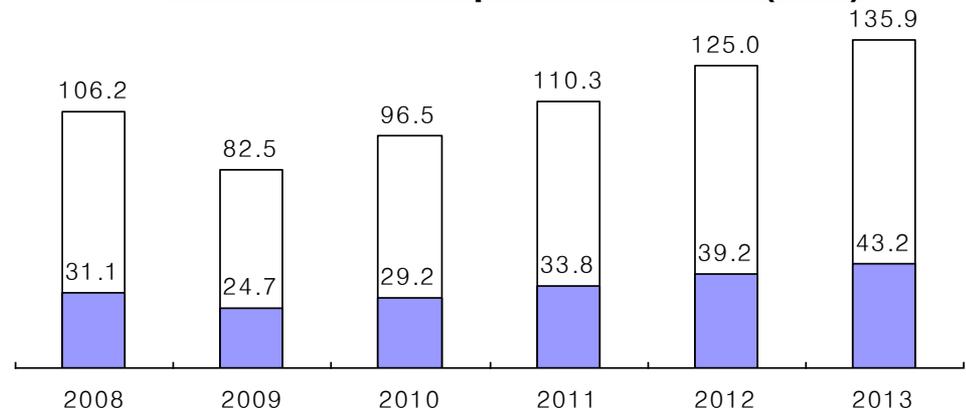
Decoupling From x86 Server Market

- 2008년부터 OSS시장의 큰 변화 중 하나는 기존 x86서버 시장 성장과 동조하던 기존 관행을 깨고 다르게 움직이기 시작한 점임
- 특히 2009년의 경우 환율 효과를 감안하더라도 x86서버 시장이 큰 감소를 보이고 Linux서버 시장도 규모는 적지만 마이너스 성장을 기록한 반면 OSS소프트웨어 시장은 플러스 성장을 기록할 것으로 전망됨
- 이러한 투자 축소에 따라 Linux 서버 시장 또한 같이 감소하였으나 그 폭은 일단 x86시장보다 작음. 이는 Linux 서버가 비용효율성이 우수하기 때문으로 풀이됨. 또한 매출 대부분이 통신/미디어 시장과 서비스 시장에서 발생되었으며 제조 및 공공 시장도 주요 수요처로 분석됨

Korea Server Revenue Forecast (억원)



Korea Server Shipment Forecast (천대)



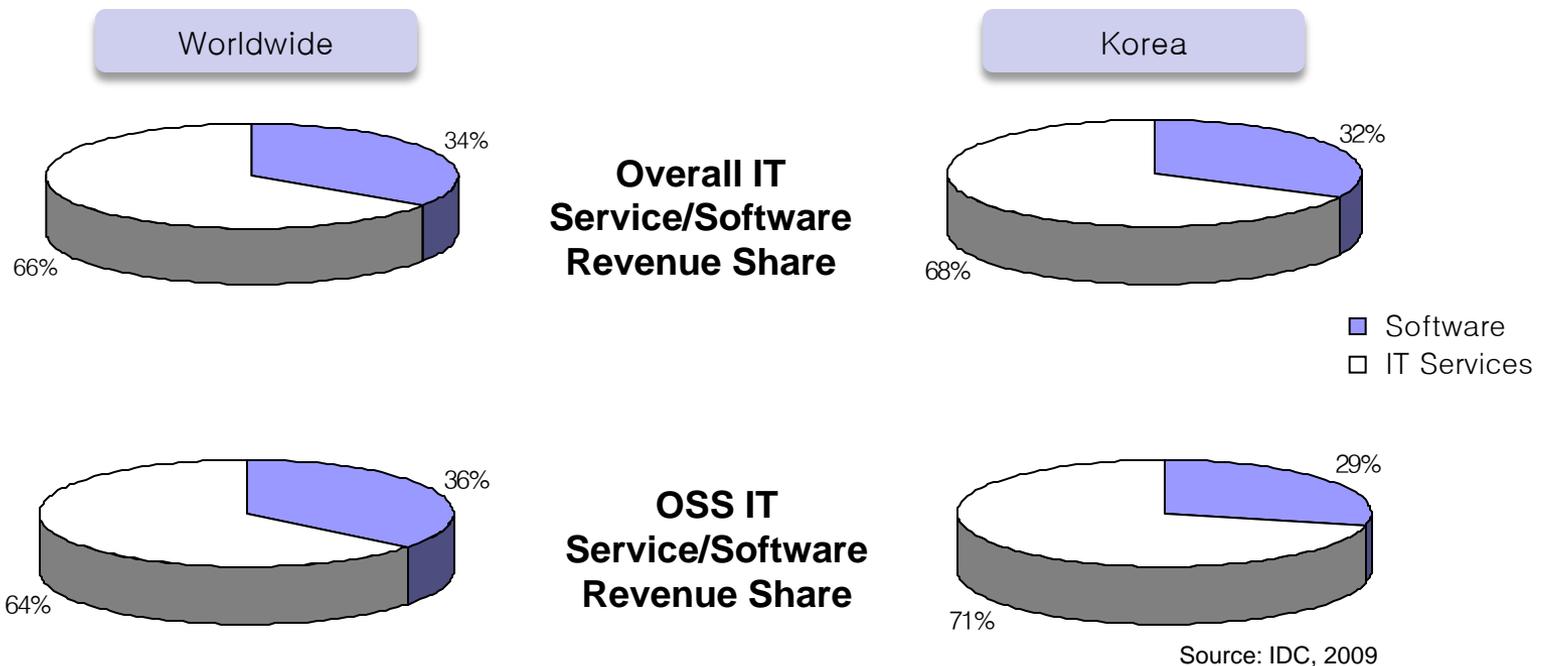
x86 Server
 Linux Server

Source: IDC, 2009

Korea Market Characteristics

- 일반적으로 OSS시장은 소프트웨어 의존도가 높기 때문에 서비스 비중 대비 소프트웨어 비중이 높은 편임. 그러나 한국의 경우 소프트웨어 비중이 오히려 낮음
 - 주요 요인 중 하나는 국내 기업들이 subscription형태로 소프트웨어를 도입하기 보다는 아웃소싱형태로 도입함에 따라 실질적으로 돈을 내고 subscription받는 비중이 낮기 때문임.
 - 이러한 이유중 하나는 아직 국내 기업들 상당수가 subscription형태 소프트웨어 서비스 구매에 친숙하지 못하기 때문으로 풀이됨

IT Service vs. Software Market Share, 2009

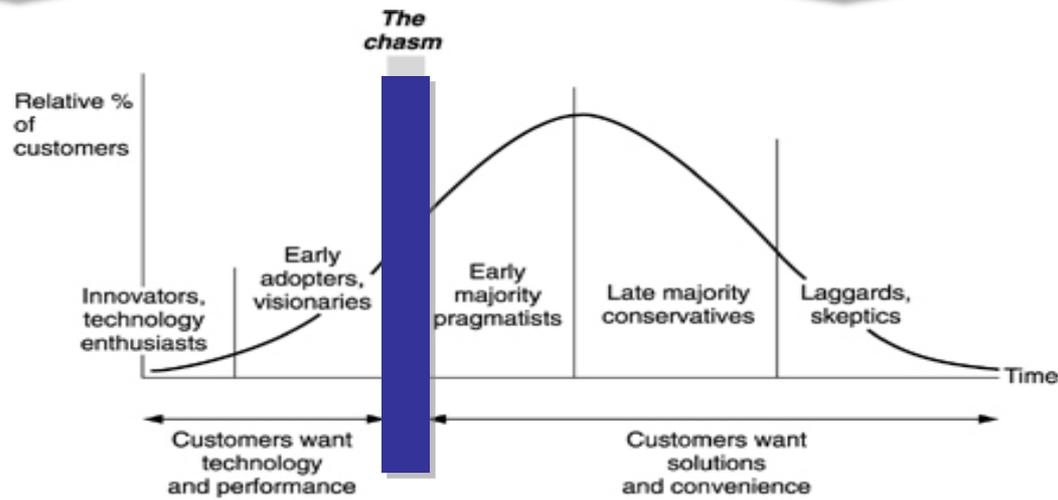


Korea OSS Market Faces the Chasm

- 앞서 시장 현황 및 특성 분석에 기반하여 한국 OSS시장을 정의하면 도입 단계에서 성숙단계로 넘어가기에 앞서 시장 정체 상황을 겪고 있음을 알 수 있음.
 - 국내 시장의 경우 전체 IT서비스 및 소프트웨어 시장 규모로 볼때 OSS시장은 두배 이상의 성장 잠재력을 가지고 있다고 보여짐
 - 이러한 국면 돌파를 위해서는 벤더 및 정책 당국 모두 시장내 요구 사항에 대한 보다 면밀한 분석이 필요함

- 운영체제 이외 다른 소프트웨어 영역이 빈곤함
- 여전히 대기업 및 공공 시장 중심임
- 글로벌 경기 침체에 부정적 영향을 받고 있음
- **OSS**도입율 및 매출 성장이 지체됨

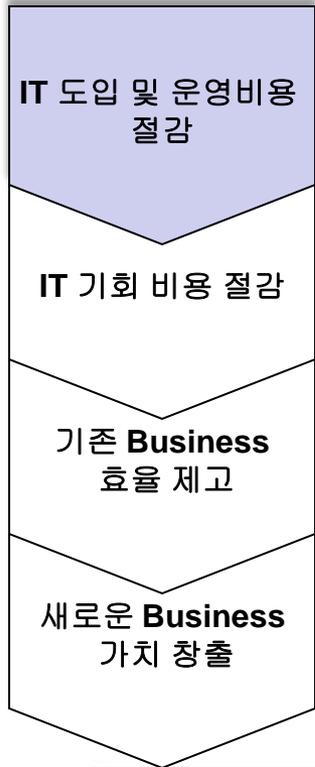
- 클라우드 컴퓨팅/가상화 사업 기회
- 서비스 기반의 **OSS**활성화 기회
- 기업용 모바일 서비스와 연계 기회
- **OSS** 적용 범위 확대 및 보다 다양한 비즈니스 모델 구현



Economic Impact of OSS Adoption

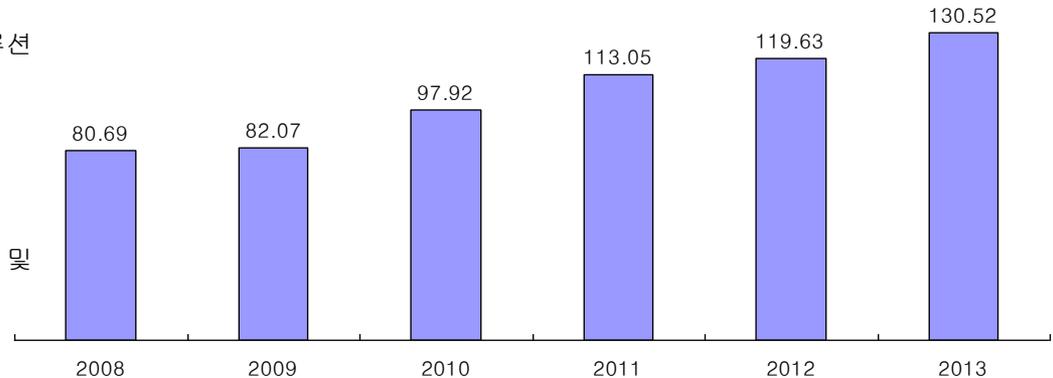
- OSS에 대한 경제적 가치는 아래와 같이 분류해 볼 수 있으나 실제로 측정가능한 부분은 IT도입 및 운영비용 절감 영역임.
 - 주로 OSS 도입이 서버 중심으로 이루어져 있어 서버 도입 및 유지보수 비용 감축을 전체 서비스 시장으로 프로젝션해 본다면 2008-2013년 기간동안 누계로(서버 도입에 따른 비용 절감 및 서비스 비용 절감분 합산) 6,240억원의 경제적 이득을 가져다 줄 것으로 기대됨.
 - 산출근거는 본 조사에서 국내 기업 조사(500여 업체)의 평균적인 OSS도입 비용 절감분과 서버 시장내 Linux서버 운영 규모 (installment base)를 반영한 것임.

Economic Factor of OSS



- HW, SW도입 비용 절감
- 유지보수 서비스 비용 절감
- 구축 및 운영지원 비용 절감
- 성능 향상에 따른 추가 서비스 및 솔루션 도입 비용 감소
- 잠재역량에 따른 추가 서비스/솔루션 도입 비용 감소
- 안정성 및 성능에 따른 프로세스 개선 및 혁신
- OSS를 통한 새로운 서비스/제품/공정 도입 가능
- OSS에 따른 브랜드가치 창출

IT Spending Reduction Through OSS Service Adoption



단위: 십억원
Estimated by IDC Consulting, 2009

국내 기업 오픈소스 도입현황 조사 결과

국내 vs 해외 OSS 시장 비교

1 해외 대비 저조한 OSS 도입 현황

- IDC 미국 조사에서는 **Application** 영역의 OSS가 상위 10위 내에 많이 언급된 반면 국내 조사에서는 **Infrastructure** 및 **AD&D** 영역의 도입율이 높으며 이러한 선호도는 당분간 지속될 것으로 전망됨
- 국내 기업들은 특정 OSS (웹서버>서버 OS>DBMS>WAS)에 집중된 선호도를 보임. 다양성 측면에서 저변확대가 부족함

진행 중인 주요 OSS 프로젝트 (미국)

영역	종류	평균 (%)
Infrastructure	Linux	11.9
Application	Firefox	11.1
AD&D	MySQL	10.5
Infrastructure	Linux(Client)	7.7
Application	OpenOffice	6.0
AD&D	Apache HTTP Server	4.5
Infrastructure	BackupPC	4.6
Infrastructure	OpenSolaris	3.4
AD&D	Apache Tomcat	2.5
Application	Thunderbird	2.3

OSS 도입율 순위 (국내)

영역	종류	평균 (%)
AD&D	Web Server	32.7
Infrastructure	Server OS	27.3
AD&D	DBMS	26.5
AD&D	WAS	21.3
Application	Groupware, Communication	6.4
AD&D	Framework	3.8
Application	Contents Management	3.2
Infrastructure	Security	3.2
Infrastructure	System Management	2.4
Infrastructure	Desktop OS	2.0

주: 미국 조사에서 Client에서 사용되는 OSS가 많이 언급된 것은 조사 범위에 종업원 10명 이하 SOHO 수준의 업체까지 포함된 점이 영향을 미친 것으로 보임

Source: IDC's Industry Adoption of Open Source Software Surveys, 2008

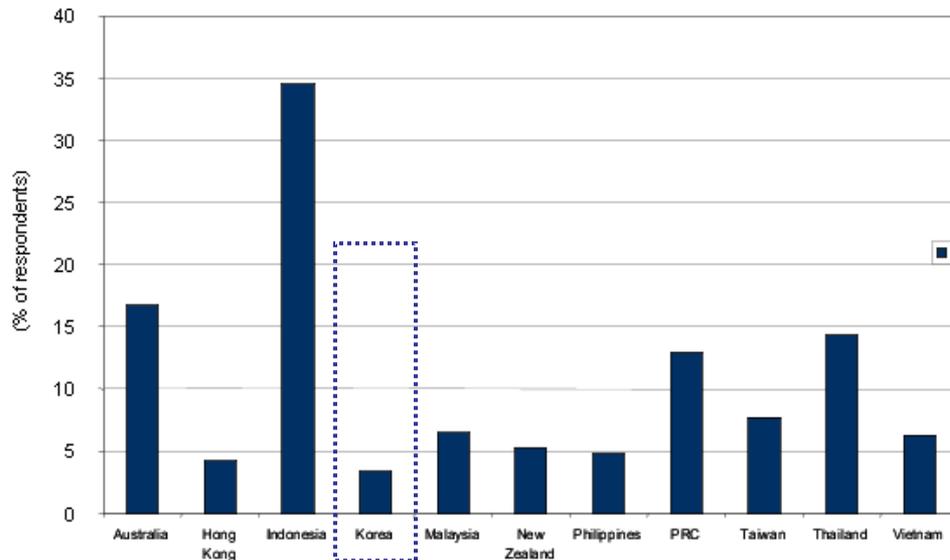
Source: IDC, 2009

국내 VS 해외 OSS 시장 비교

1 해외 대비 저조한 OSS 도입 현황

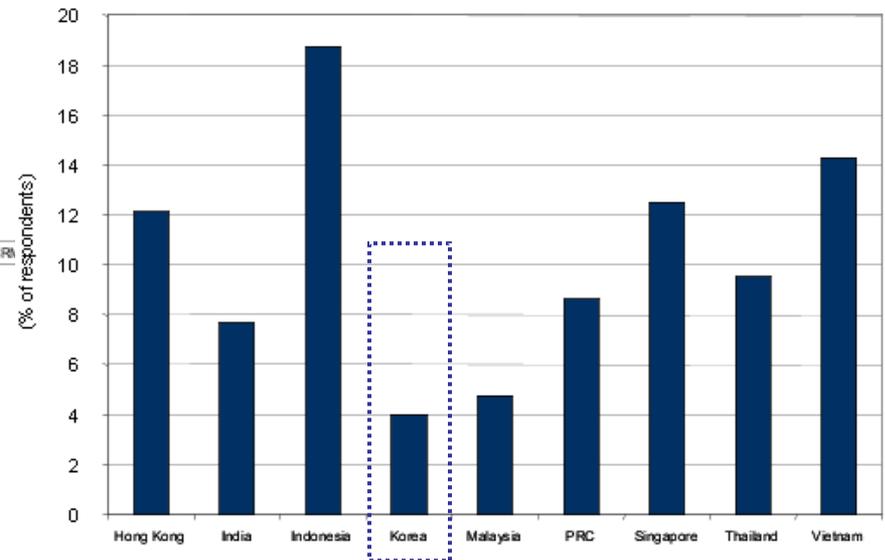
- AP 국가들의 향후 18개월 내 OSS 도입의사를 조사한 결과, 한국의 도입 의사가 가장 저조함
- 한국은 비교 대상국 중 IT 수준이 가장 높음에도 불구하고 낮은 OSS 도입수준을 보이고 있음

향후 18개월 내 OSS CRM 도입 계획 (AP 국가별)



Source: IDC Asia/Pacific Continuum Study, 2009

향후 18개월 내 OSS 가상화 도입 계획 (AP 국가별)



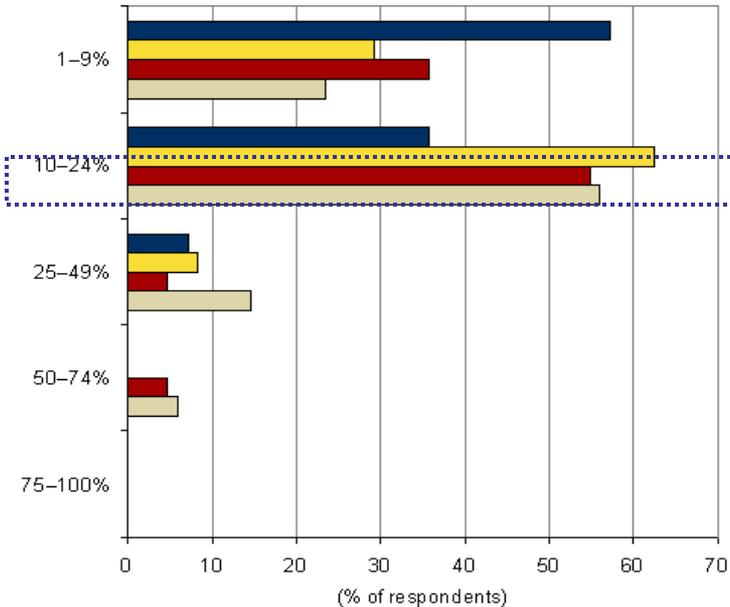
Source: IDC Asia/Pacific Continuum Study, 2009

국내 vs 해외 OSS 시장 비교

2 투입되는 IT Spending 규모 미미

- 미국은 약 50% 이상이 10-24%의 IT 예산을 OSS에 투자하고 있으며, 특히 중견 및 중소기업 그룹의 투자가 적극적임
- 국내 기업의 투자 수준은 상대적으로 미미함. 50% 이상이 IT 예산 중 단지 1% 미만을 OSS에 할당한다고 응답함
- OSS 투자는 아직 국내 기업의 IT 전략수립에서 중요하게 고려되지 못하고 있음을 보여줌

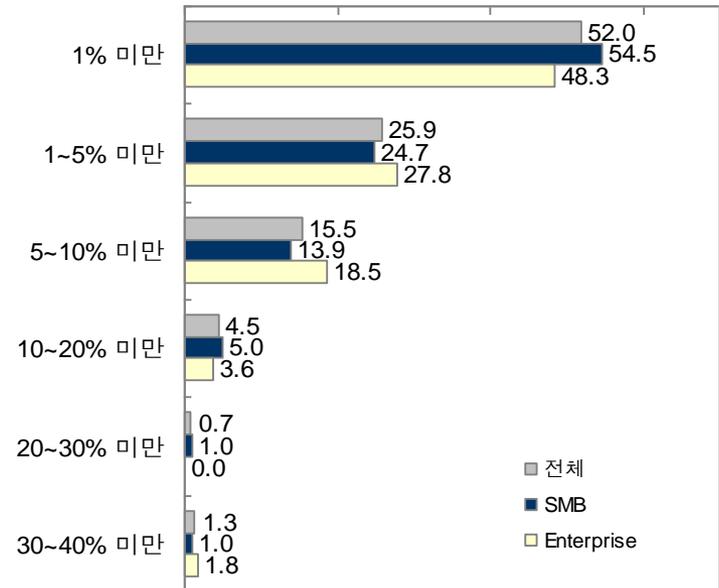
전체 IT 예산 대비 OSS 비중 (미국) - 회사 규모별



■ 1-9 employees (n = 14)
 ■ 10-99 employees (n = 24)
 ■ 100-999 employees (n = 42)
 ■ 1,000 or more employees (n = 34)

Source: IDC's Industry Adoption of Open Source Software Surveys, 2008

전체 IT 예산 대비 OSS 비중 (국내)



(Unit: %, Base: OSS 및 관련 서비스 투자의 합업체)

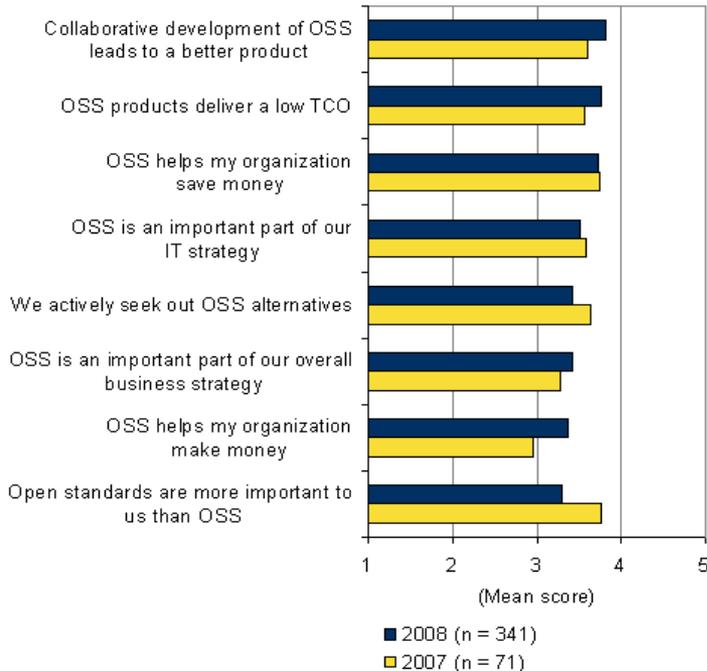
Source: IDC, 2008

국내 vs 해외 OSS 시장 비교

3 비용 절감 효과에 집중된 인식

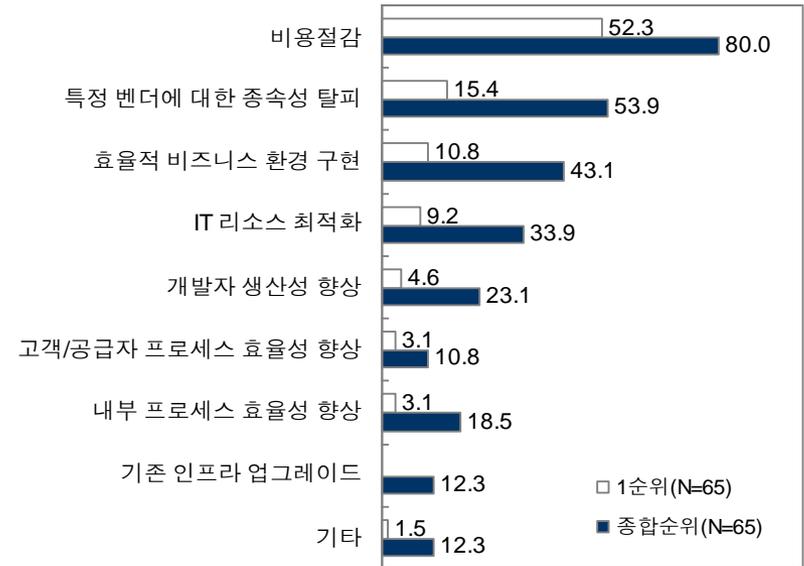
- 해외(미국) 기업들은 비용절감 같은 외적가치 뿐만 아니라 생산성 향상, 전략 수립시 중요성 같은 내적가치에 대해서도 OSS를 긍정적으로 평가함
- 국내 기업은 비용절감 때문에 도입한다는 의견이 압도적으로 높아 OSS의 다양한 가치에 대한 이해도가 낮음

오픈소스 소프트웨어 관련 기업의 인식 (미국) – End user



주: 각 항목에 대한 동의 정도를 5점 척도로 평가함
Source: IDC's Industry Adoption of Open Source Software Surveys, 2008

오픈소스 소프트웨어 도입 이유 (국내)



(Unit: %, Base: 투자 의향자)

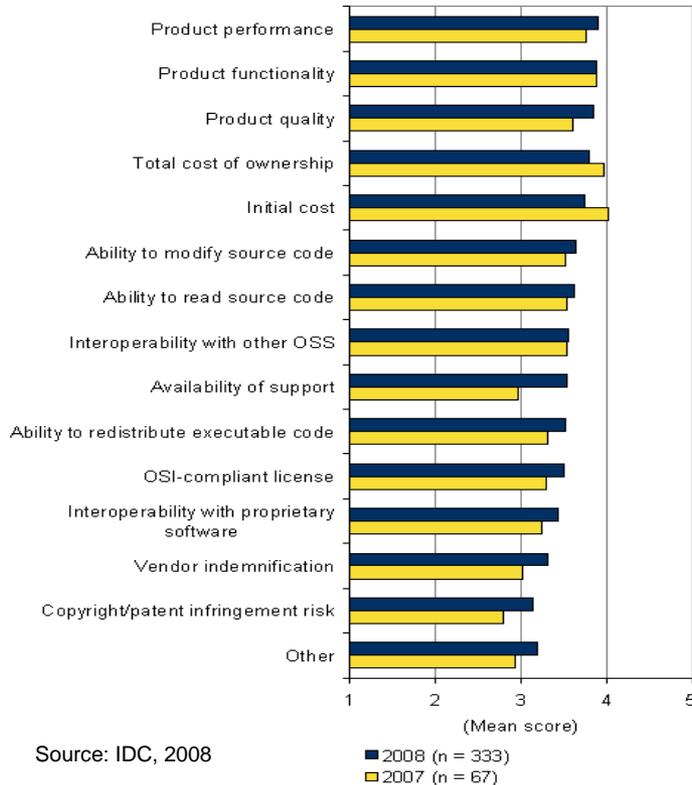
Source: IDC, 2009

국내 vs 해외 OSS 시장 비교

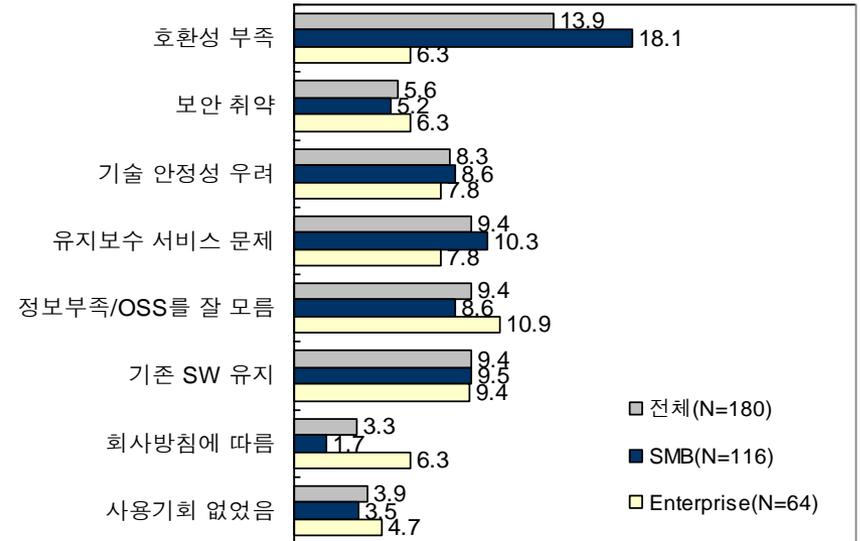
4 OSS에 대한 신뢰도 부족

- 미국 기업들의 대표적인 OSS 도입이유는 '성능 > 기능 > 품질' 때문. OSS에 대한 신뢰도가 정착되었다는 것을 의미함
- 국내 기업들은 OSS 비도입 이유로 '호환성>유지보수 서비스>기술 안정성>정보부족' 등을 지적함. 품질과 서비스 지원 등에 대해 불안감이 OSS 확대도입을 저해하고 있음

OSS 도입의 동인 및 저해요인 (미국) - End user



오픈소스 소프트웨어 비도입 이유 (국내)



(Unit: %, Base: OSS 비도입업체)

Source: IDC, 2009

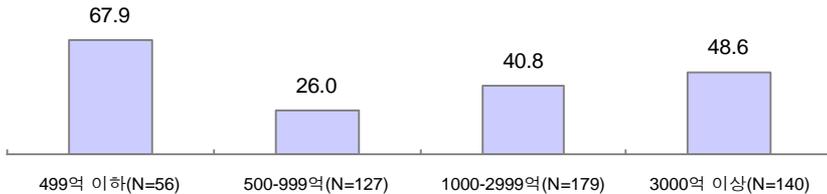
국내 OSS 시장현황 및 기대 시장 (1/3)

Market Trends

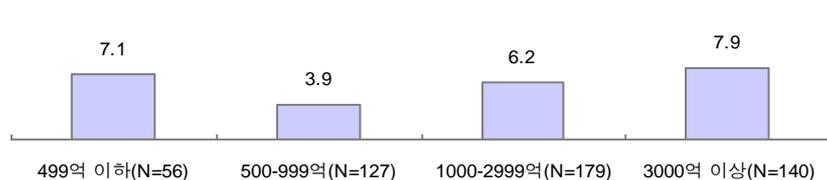
소기업, 대기업 중심의 시장 형성

- 499억 이하 소기업, 3000억 이상 대기업의 도입율과 투자 증가폭이 큼
- 상대적으로 중기업 및 중견기업의 OSS 활용도가 떨어짐
- 해외의 경우 중기업 및 중견기업의 OSS 활용이 적극적이며, 관련 투자 규모도 큰 것과 상반된 결과임

OSS 도입율 (Unit: %)



2008년 대비 투자 규모 증가 (Unit: %)



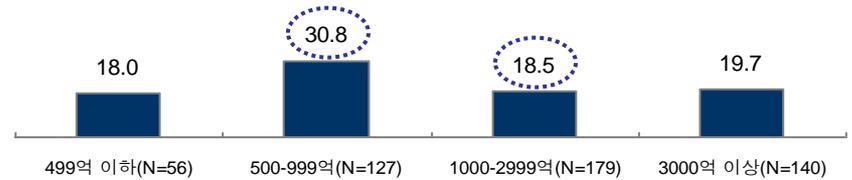
Potential Market

1

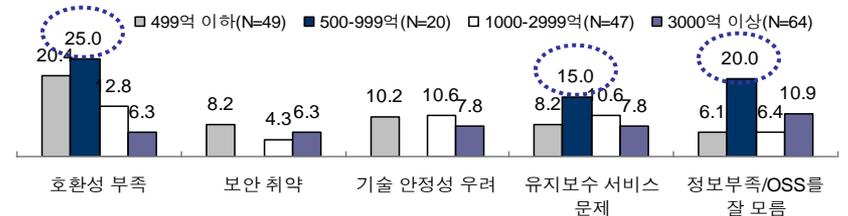
중기업, 중견기업 시장으로의 확대

- 조사 결과, 중기업 및 중견기업의 유료 서비스 경험율이 더 높은 것이 확인되었으며, 투자 적극성이 다른 집단에 비해 떨어지지 않는 것으로 나타남
- 중기업 및 중견기업 도입율이 낮은 것은 호환성에 대한 불안감, 정보 부족, 유지보수 서비스 신뢰감 부족 등이 주요 원인임. 저해요소가 해소될 경우 적극적 수요층으로 전환 가능성 존재

유료 서비스 경험율 (Unit: %)



OSS 비도입 이유 (Unit: %, OSS 비도입 의향자)



국내 OSS 시장현황 및 기대 시장 (2/3)

Market Trends

경험자 vs 비경험자의 인식 차이

- OSS 경험 유무에 따라 투자 의사와 관련 인식에 큰 편차가 나타남
- OSS 경험기업들은 재구매 의사 및 유료 구매비율이 매우 높은 것으로 조사됨
- 기존 OSS 경험층에 의존한 성장은 시장정체로 이어질 위험성 존재

Potential Market

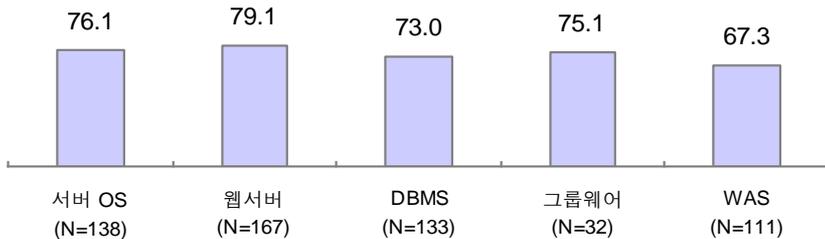
2

경험기회 제공을 통한 신규 시장 확대

- 상대적으로 소외되었던 잠재시장을 발굴하여 OSS 경험율을 높일 수 있도록 유도하는 것이 중요함
- 조사 결과, **Big 3**(대학, 공공, 닷컴) 외에 운송 및 유통업에 대한 관심이 요구됨. 도입율과 향후 투자 의향은 낮지만, 유료 서비스 경험은 오히려 평균을 상회하며, 투자 규모 증가폭도 **Big 3**에 뒤지지 않음
- 운송/유통도 향후 중요 시장으로 부각될 가능성이 높음

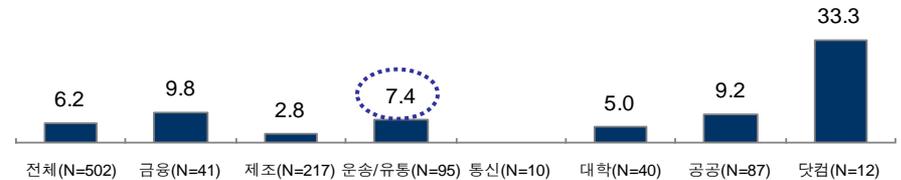
주요 제품 추가 도입계획

(Unit: %, Base: OSS 도입업체)

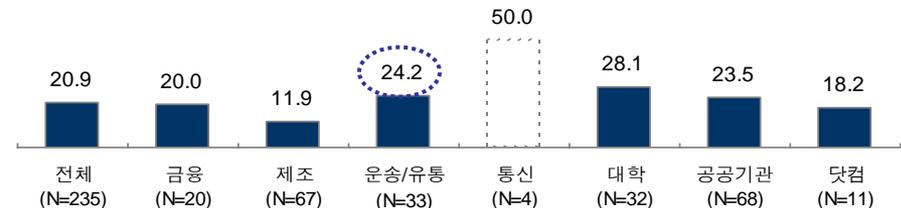


주: 'OSS 업그레이드 + 적용범위 확장 및 추가도입' 비율을 합계

전년 대비 예산 증가율 (Unit: %)



유료 서비스 경험율 (Unit: %, Base: OSS 이용자)



국내 OSS 시장현황 및 기대 시장 (3/3)

Market Trends

유료 서비스 구매 의사

- 도입율은 회사규모나 업종에 따라 편차를 보였지만, 유료 서비스 경험율은 상대적으로 편차가 적고 20% 안팎의 경험율을 보임
- 향후 유료 서비스 구매의사에서도 애플리케이션 개발이나 구축/설치 서비스에 대해서 40%가 넘는 높은 비용지불 의사를 가지고 있음

유료 서비스 경험율 (Unit: %, Base: OSS 이용자)



유료 서비스 향후 구매의사 (Unit: %)



Potential Market

3

서비스 역량 강화를 통한 시장 확대

- 유료 서비스에 대한 수요는 존재하지만 안정적 서비스 지원에 대한 우려감이 시장 확대의 걸림돌이 됨
- OSS 도입 경험이 있는 기업들은 기술적 안정성, 보안, 유지보수 및 지원주체의 불확실성에 대한 우려가 큼
- 향후 신뢰할만한 서비스를 제공하는 업체가 있다면 서비스를 중심으로 한 OSS 시장이 또 하나의 독립 시장으로서 자리매김할 수 있을 것으로 전망됨

OSS 도입시 어려운 점 (Unit: %)

- 기존 소프트웨어와 통합 문제
- 기술적 안정성 및 보안에 대한 우려
- 유지보수 및 지원 주체의 불확실성
- 검증된 스태프/엔지니어 보유 문제
- 기존 인프라와의 호환성
- 오픈소스 소프트웨어의 가치 제고
- 오픈소스 소프트웨어의 특화된 서비스 창출

