국내 클라우드 협업 도구 시장 브리프

기준일 2026년 10월 2일 | 이전 판(B-r01)

주장

[C01] 국내 클라우드 공급 사업의 규모는 조사 대상 기업의 2024년 클라우드 부문 매출 약 9.26조 원을 중심으로 설명한다. 같은 기업의 전체 사업 총매출 약 39.12조 원과 SaaS 서비스 부문 매출 약 3.22조 원은 범위가 다르다. 세 값을 더하거나 특정 협업 도구의 고객 구매액으로 바꾸지 않는다. 이 판단은 「2025년 클라우드 산업 실태조사」의 집계 정의에 근거하며, 우리 제품의 예상 매출을 산출한 결과는 아니다.

[C02] 초기 판매의 우선 고객군은 종업원 20~99명인 국내 서비스 기업으로 정한다. 탐색 면담한 여덟 기업 중 여섯 곳이 소규모 시험 도입에 관심을 보였다(R01). 이 관심을 출발점으로 다음 고객 접촉의 순서를 정한다. 다만 소개로 연결한 여덟 기업이며 다른 규모·업종과 비교하지 않았으므로, 시장 전체의 구매 비중이나 유료 전환 가능성까지 판단한 것은 아니다.

[C03] 이 여덟 기업에서 우선 확인할 도입 장애는 월 구독료 수준이다. 첫 면담에서는 여섯 곳이 구독료를 첫 번째 장애로 꼽았고, 기존 계정과 자료를 옮기는 작업은 뒤의 질문으로 남겼다(R02). 다음 검토에서는 월 지출 범위를 먼저 묻고, 감당 가능한 요금 안에 들어오는 제품의 사용 조건을 대조한다. 실제 전환 작업을 수행해 얻은 순위는 아니다.

[C04] 진입 확대는 현재 지출과 전환 작업을 같은 제품 범위로 확인한 뒤 판단한다. 공급 통계만으로 고객의 절감액이나 우리 회사가 확보할 매출을 제시하지 않는다. 이번 문서의 역할은 다음 조사 대상을 정하는 데 있으며 출시·구매를 승인하는 데 있지 않다.

근거 메모

R01 9월 22일부터 29일까지 소개로 연결한 여덟 기업의 담당자 한 명씩을 면담한 기록.

R02 9월 30일 같은 담당자가 「시험 도입을 결정할 때 가장 먼저 해소할 장애」를 하나씩 고른 기록. 구독료 여섯, 계정 연동 하나, 권한 관리 하나.