

핸디소프트의 기술개발 사례

- 일본 아마다 그룹 사례를 중심으로 -



㈜ 핸디소프트
이 현규

목 차

- 핸디소프트 소개
- 기술개발 사례
- 핸디*솔루션 적용 사례
- 핸디소프트의 시장주도 전략
 - 질의 응답



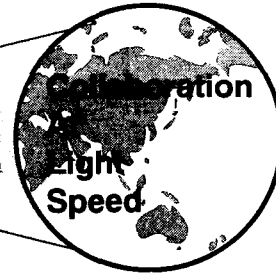
핸디소프트 소개

국내 그룹웨어 시장 점유율 1위
개방형 C/S 및 Web 기반 전자협업(Electronic Collaboration) 솔루션 개발

- 1991년 2월 설립
- 그룹웨어 시장 점유율 1위
- 200,000여 사용자
- 1996년 핸디소프트 Japan 설립
- 1994~1997년 연 평균 103% 성장
- 1997년 핸디소프트 USA 설립



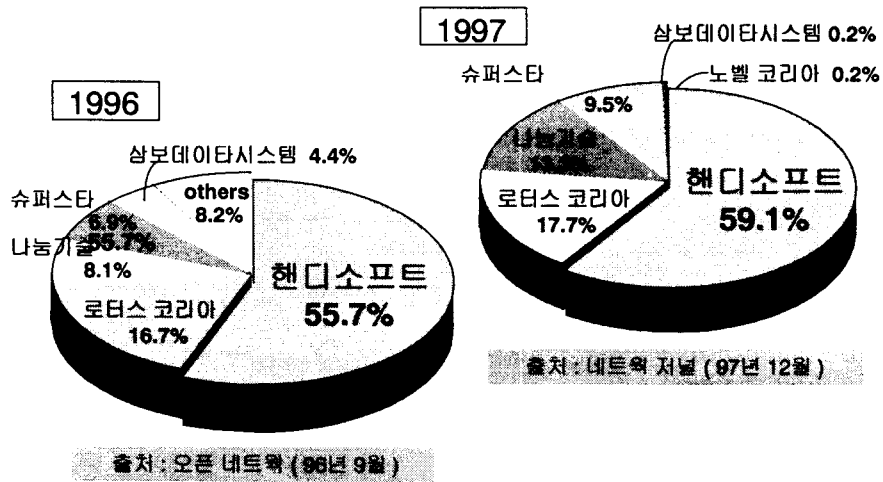
개방형 C/S
및
Web 기반
전자협업 도구



국내 그룹웨어의 1인자

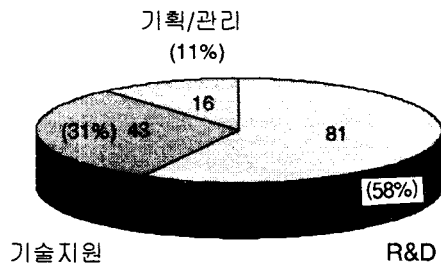
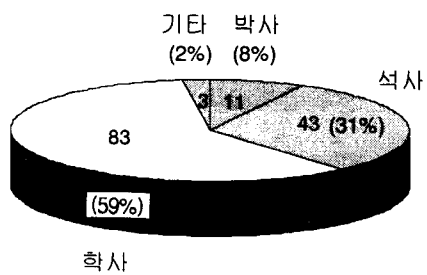
- 정부기관 : 정통부, 국방부, 우정국, 행자부(구 내무부 부문) 등 54개 기관
- 공공기관 : KOTRA, KT, 토지공사, ETRI 등 49개 기관
- 금융기관 : 조흥은행, 신한은행, 보람은행, 대한투자신탁 등 30개 기관
- 일반기업 : 현대석유화학, 대한통운, 한진건설, 대우통신 등 79개 업체
- 교육기관 : 고려대, 숭실대, 경북대 등 27개 교육기관

그룹웨어시장 점유율



인력 현황

총 인원 : 140명 (1998년 6월)



기술개발 사례

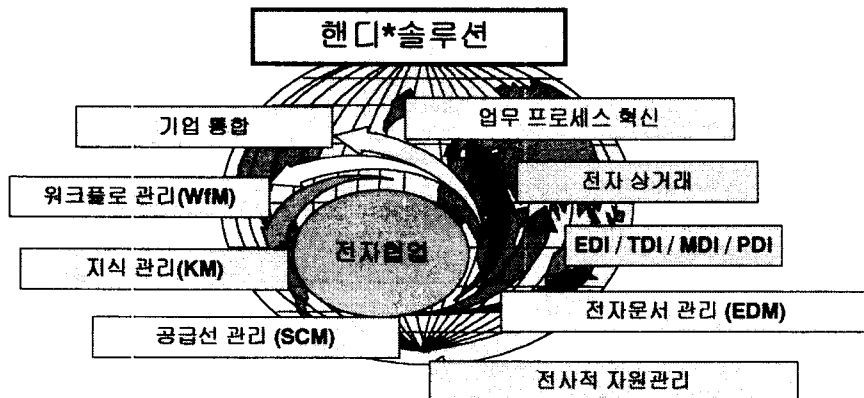


HANDYSOFT

전자 협업 솔루션 제공자의 새로운 리더

핸디소프트의 솔루션 :

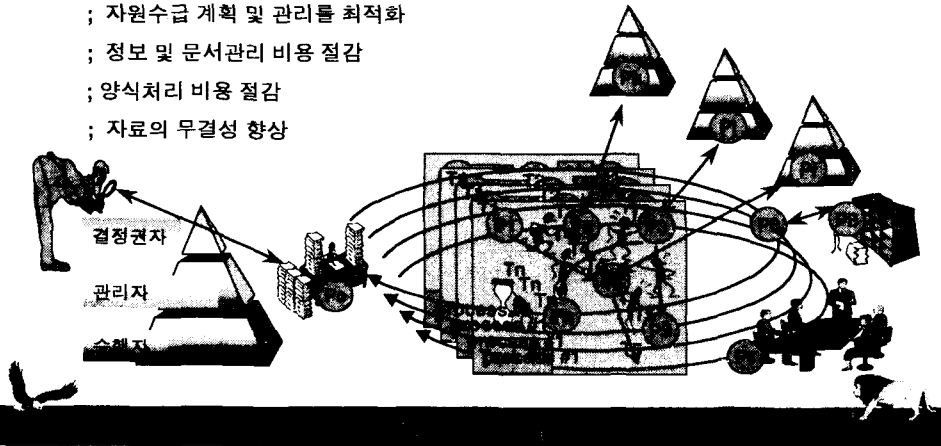
CALS 전략을 지원하는 전자협업(Electronic Collaboration)용 도구



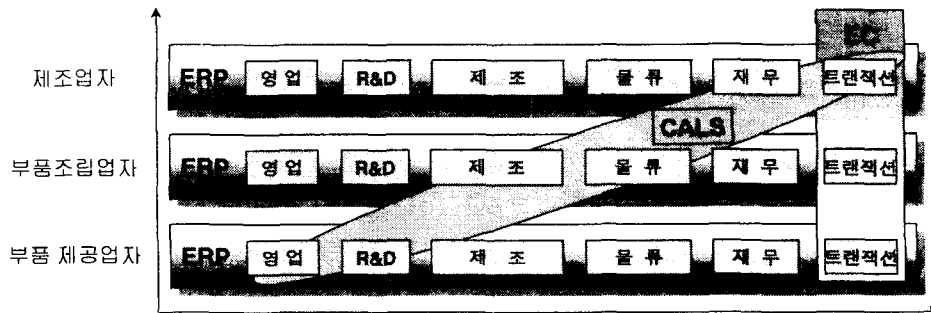
전자협업의 주효과 : 기업 통합

: 기업의 경쟁력 제고와 고객만족 도출을 위해 조직/기능상의 경계를 뛰어넘는 통합

- ; 업무 프로세스 혁신
- ; 동시 작업을 강화
- ; 고객 요구에 대한 기민한 대처
- ; 자원수급 계획 및 관리를 최적화
- ; 정보 및 문서관리 비용 절감
- ; 양식처리 비용 절감
- ; 자료의 무결성 향상

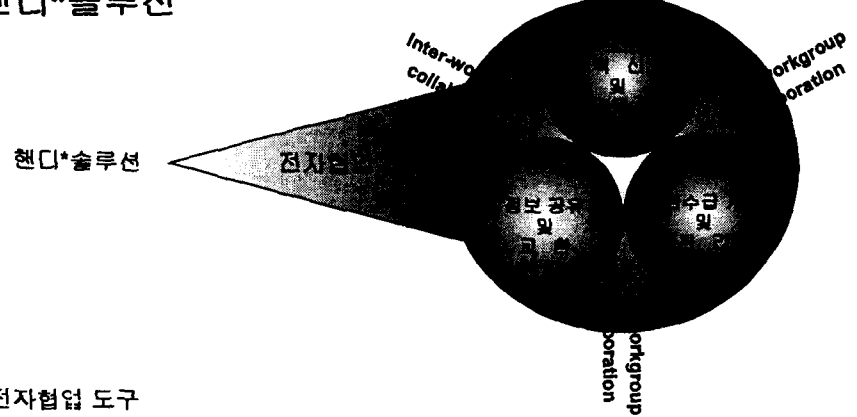


CALS / EC / ERP ?



- **ERP : Enterprise Resource Planning**
업무 프로세스 혁신을 통한 전사적 자원계획의 최적화
- **EC : Electronic Commerce**
기업과 고객 간의 거래를 자동화
- **CALS : Collaboration At Light Speed**
기업통합을 통하여 사업의 효율성을 최적화

핸디*솔루션



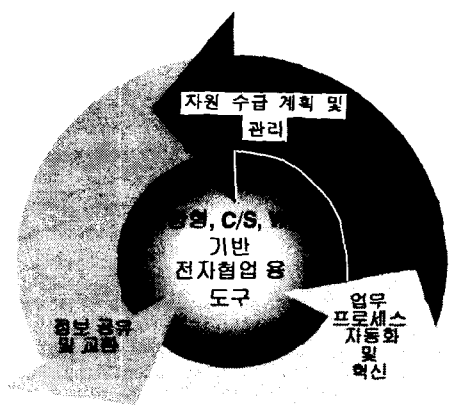
전자협업 도구

: 조직을 뛰어넘어 기업 내부/외부, 기업간 - 작업그룹의 협업을 강화

- 업무 프로세스 혁신 및 자동화의 실현
- 업무 정보의 공유 및 교환
- 자원수급 계획 및 관리

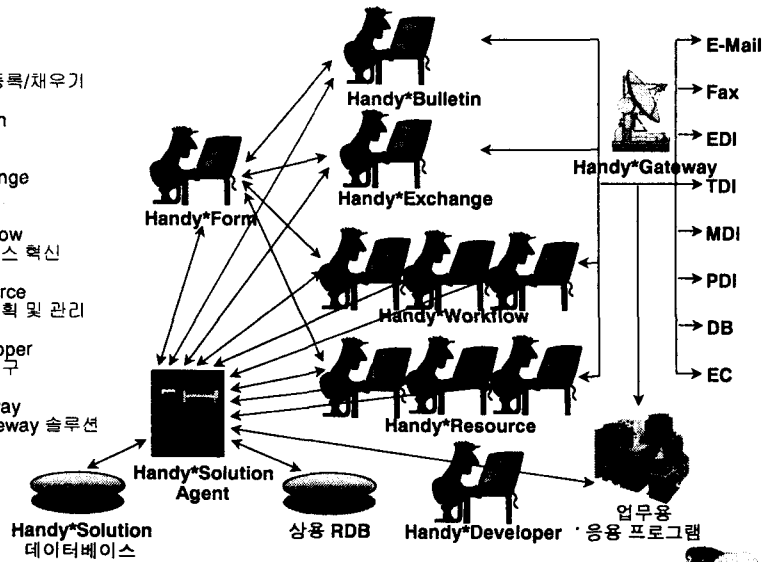
핸디*솔루션 : 전자협업을 위한 도구

- 정보 공유 및 교환
 - 양식처리
 - 메시징
 - DB 공유
 - EDM
 - ECI, TDI, PDI, MDI
- 업무 프로세스 혁신
 - 워크플로 관리
 - 통신 처리
 - 업무 프로세스 자동화
 - 업무 프로세스 통합
 - 기업 통합
- 자원 수급 계획 및 관리
 - 자원 수급 계획
 - 업무량 균형화
 - 진행 절차 추적
 - 업무 관련 통계치 산출
 - 성취도 요약

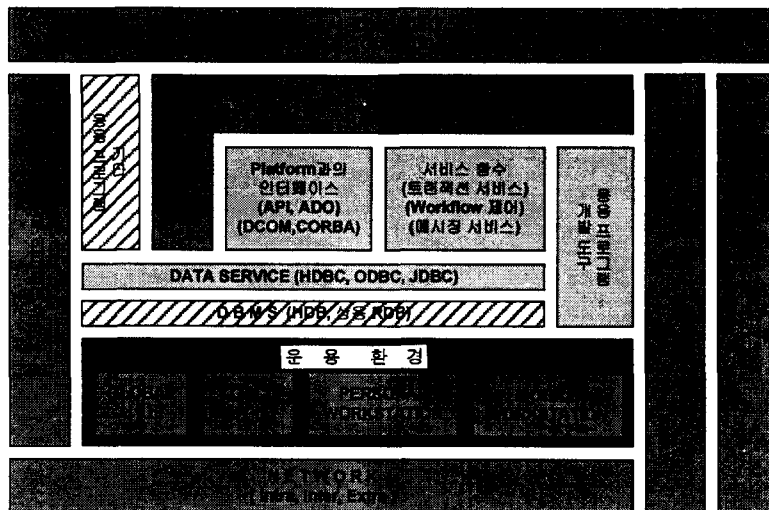


제품 구성

- Handy*Form : 양식 작성/등록/채우기
- Handy*Bulletin : 정보 공유
- Handy*Exchange : 정보 교환
- Handy*Workflow : 업무 프로세스 혁신
- Handy*Resource : 자원수급 계획 및 관리
- Handy*Developer : 개발자용 도구
- Handy*Gateway : 네트워크 Gateway 솔루션



핸디*솔루션의 기술구조



핸디*솔루션 적용 사례



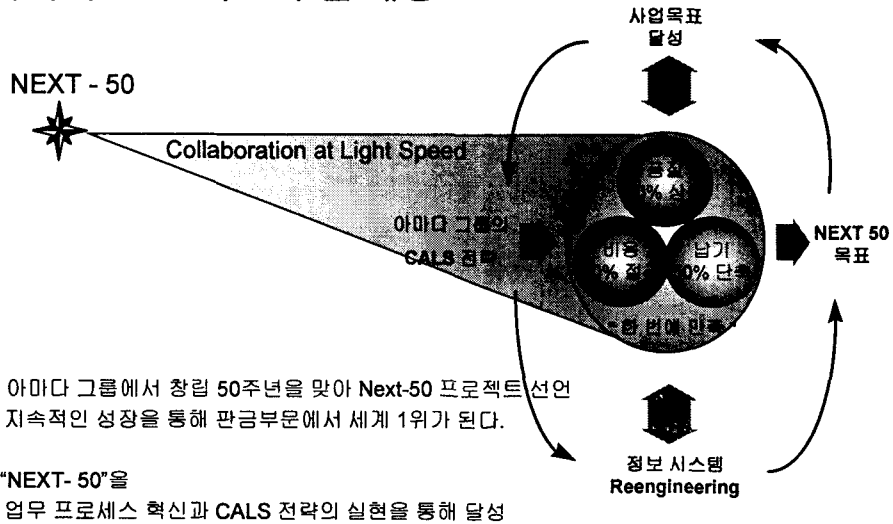
HANDYSOFT

전자 협업 솔루션 제공자의 새로운 리더

일본 아마다(AMADA) 그룹

- 세계 최고의 금형제작 회사
- 일본과 세계 전역에 160여 개의 지사 보유
- 20,000여 개의 협력회사 보유
- 4개의 회사는 도쿄 증시에서 첫 섹션에 올라
- 1997 총 매출액 \$126억.

아마다 프로젝트 추진 배경

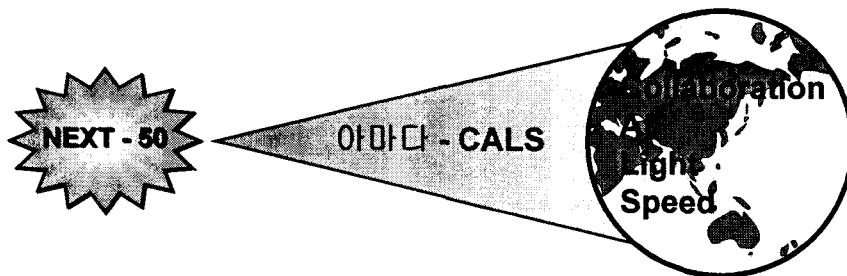


프로젝트의 목표

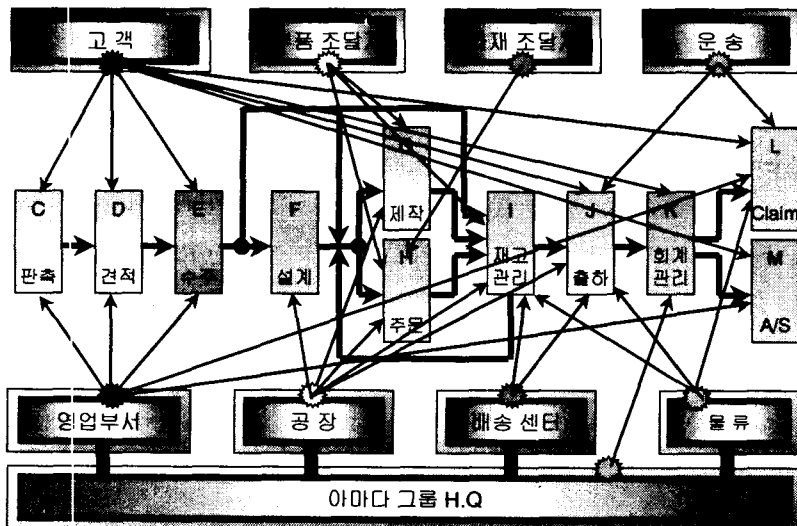
"Next - 50"의 목표는 CALS 전략의 실현

확장된 기업의 모든 단위를 통합하여 이룩 :

- 고객
- 160 지사
- 20,000 협력사
-



아마다 CALS 프로젝트의 범위



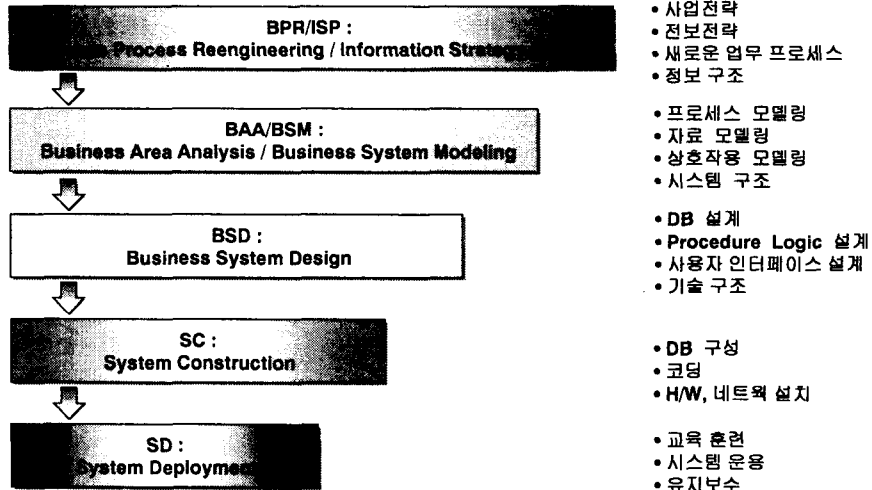
채용 방법론 및 도구

- JMC의 정보공학 방법론
- CASE 도구: LogicWorks의 ERWin / BPWin
- 전자협업 도구: 헨디*솔루션

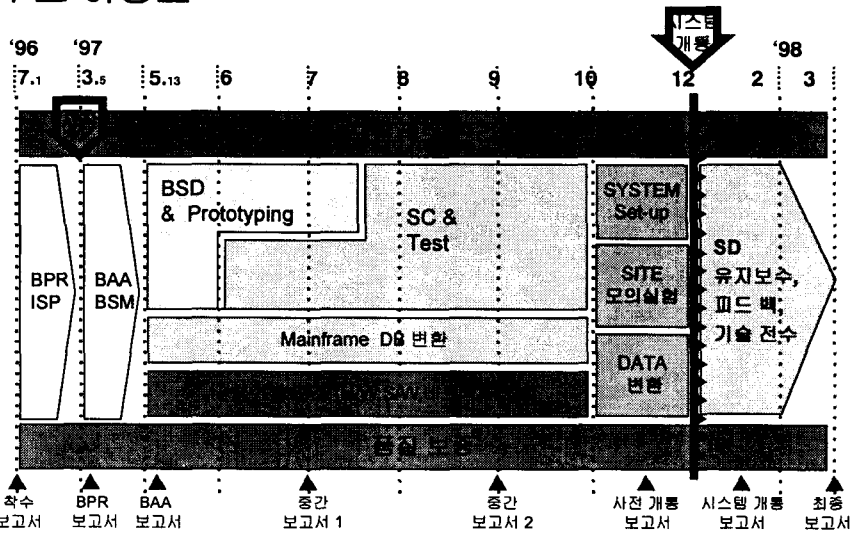
Collaboration At Light Speed

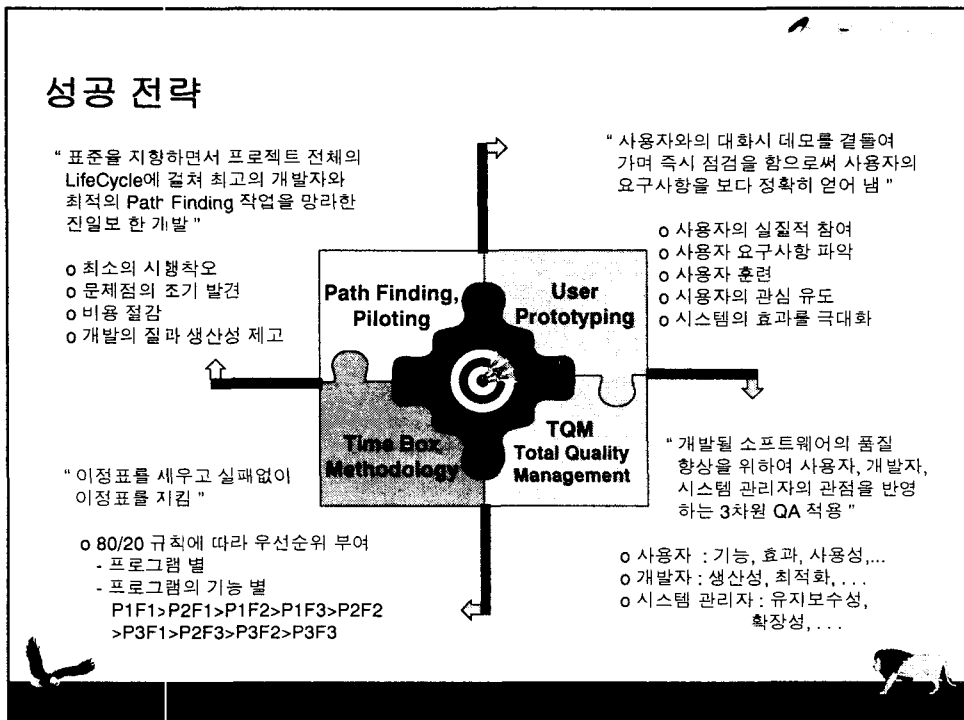
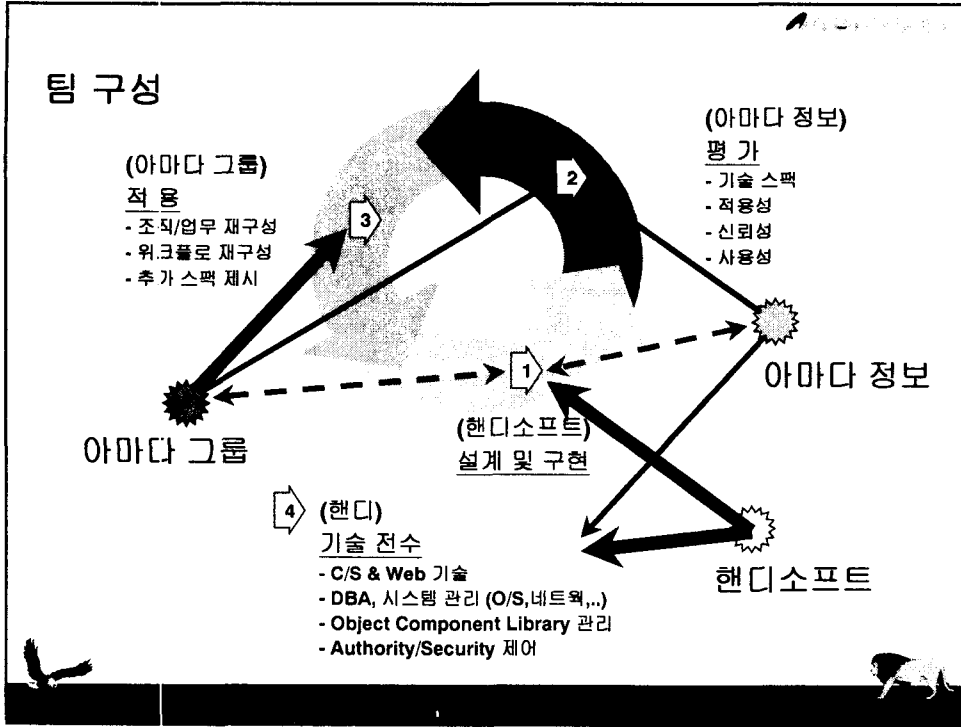


접근 방법



주요 이정표





위기 관리

“ 가능한 위기상황을 예측하기 위하여, 사전에 반증 척도(Counter measures)를 준비하고 위기상황을 미연에 방지 ”

위기상황 예측의 배경

1. 아마다 - CALS 시스템의 중요성 / “ 성공해야만 한다. ”
2. 팀 구성원 간의 대화 / “ 핸디소프트가 개발의 주역이다. ”
3. 정보시스템 개발시 누구에게나 발생할 수 있는 일반적인 문제점

사용자와 개발자(AM, AI, HS) 사이의 대화 상의 오류 : User Prototyping

프로젝트 관리와 위기 대응의 어려움 : 자료/진척도 등의 가시화

프로젝트 프로세스 간의 품질관리의 어려움 : TQM

워크플로와 정보시스템 Flow의 비동기성 : 실 상황에서의 Simulation

프로젝트 스케줄의 지연 가능성 : Time-Box Mgmt. & Evolutionary Develop

프로젝트의 성공 요인

세계 최고 기업의
모델을 보유

+

주요 정보기술에 대한
이론 및 구축을 포함하는 경험 보유

+

Path Finding 작업의
동시 진행

+

프로젝트 성공에
대한 공감대 형성

+

기타 주요 요인



- 기업 모델 : 관리 전략, 조직, 프로세스, 데이터
- BPR 모델 : 방법론 + 모델 예제 (Template)
- 세계 주요 컨설팅 회사의 도움

- DB가 통합된 환경에서의 설계 및 코딩 기술
- Internet / Intranet / Web, Client / Server Tech.
- Middleware Util., Link., Integra. - 핸디*솔루션
- SI 방법론 / CASE 사용 기술

- 적용 가능성 예측, 평가 도구
- 다음 단계 투자결정을 위해 경영자가 활용 가능
- 새로운 기술의 평가 및 획득을 위한 기회

- 공동 목표 (아마다 그룹 Group, 컨설팅 회사, 핸디소프트)
- 핸디 구성원의 능력 / 자세 / 충성심
- 성공에 대한 갈망 및 믿음

- 최고 경영층의 적극적 지원
- 해당 분야 전문가의 합류 및 공동 작업
- 프로젝트의 단계별 접근

1. BPR / ISP
2. BAA / BSM
3. BSD
4. SC
5. SP

핸디소프트의 시장 주도 전략

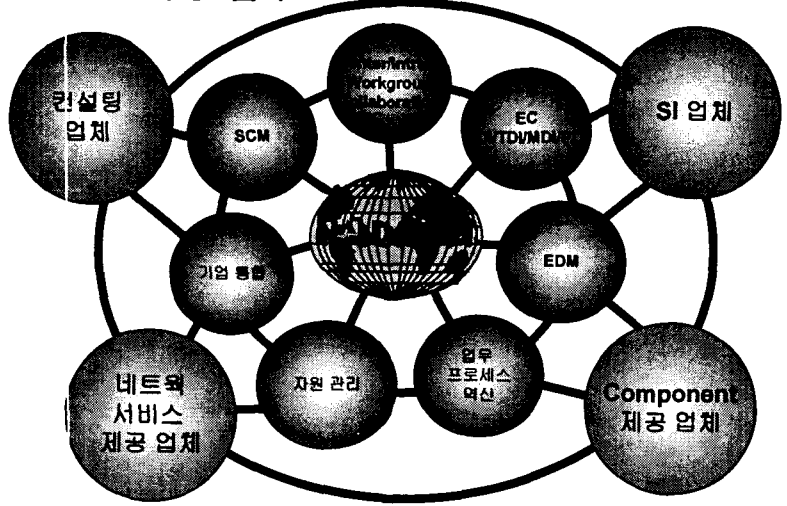


HANDYSOFT

전자 협업 솔루션 제공자의 새로운 리더



광범위한 제휴 및 partnership 강화 : Vertical 시장 침투



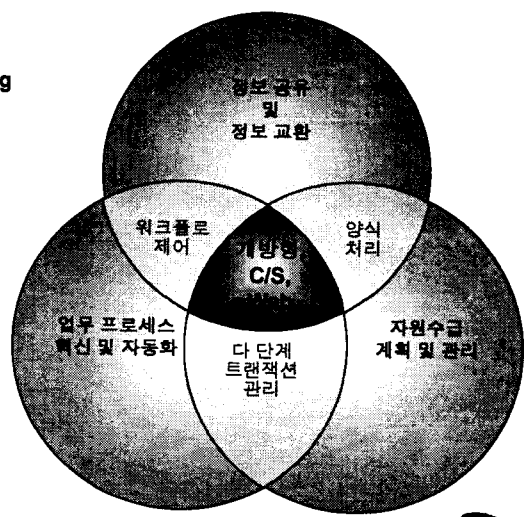
세계화

- 그룹웨어 핸드*오피스
 - 국내 1인자
 - 세이코 엠슨
 - 야마이치 정보시스템
 - 아마다 그룹
- CALS 도구 핸드*솔루션
 - 아마다 그룹 (1996년 11월)
- 세계화
 - 핸드소프트 USA (1997년 10월)
 - 핸드소프트 JAPAN (1996년 11월)
 - 핸드소프트 KOREA (1991년 2월)

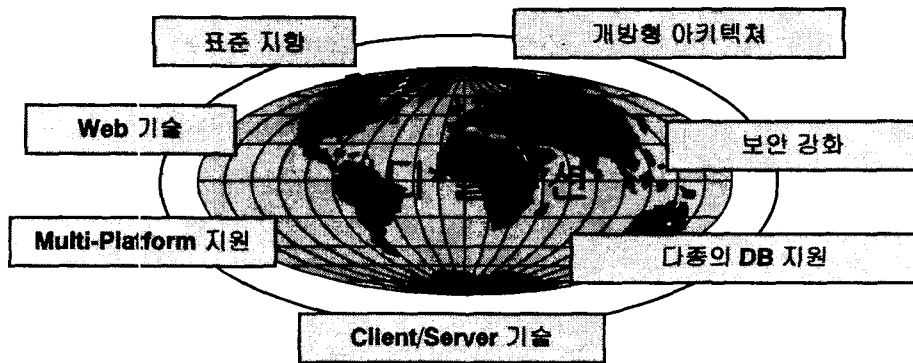


탄탄한 기술 솔루션

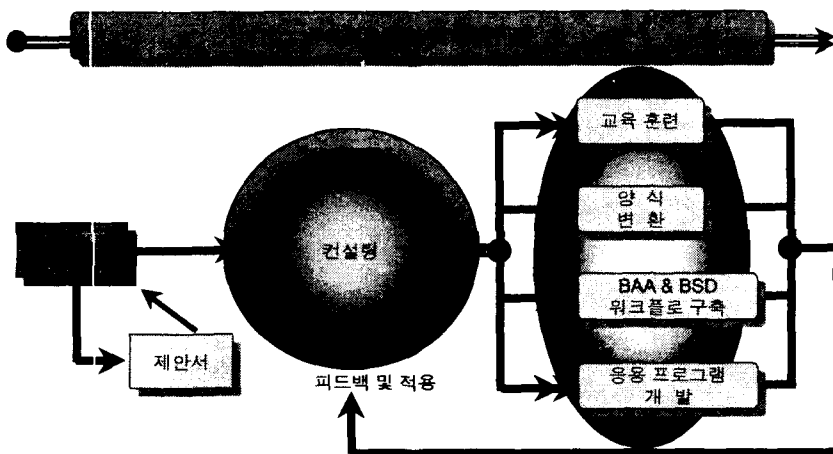
- Internet / Intranet / Web
- 개방형, Client / Server Computing
- 객체지향 컴퓨팅
- Middleware
- 데이터 모델링, DB 설계 및 튜닝
- Messaging
- 다 단계 트랜잭션 관리
- 보안
- 양식 처리
- 워크플로 제어
- 정보공유 및 교환
- 업무 프로세스 혁신
- 자원 관리
- 전자 협업



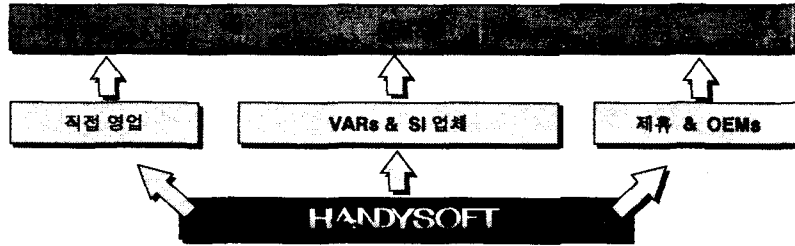
전사적 솔루션



포괄적 서비스



보급 채널 확산



예산집행 목표 : 협력업체 70% , 직접 영업 30%

세계적인 기업

- ✦ 전세계 시장을 관점 : 20여 개 나라에서 협력업체나 직접 영업
 - ; 일본 '96
 - ; 북미 '97
 - ; 남 아시아, 동 아시아 '98
 - ; 유럽 & 일본 '99

핸디소프트는 직접 또는 협력업체를 통한 세계화 전략을 통하여

전자 협업 솔루션 분야의 시장 주도자가 될 것이다.



