

美國의 Perscom Soft 産業

1. IBM, Perscom 最上位 機種을 발표

승했다. RAM을 최대로 확장했을 경우 3메가 바이트가 된다. PC가 최대인 것이 640K 바이트이므로 무려 5배가 된다.

OS로는 종전의 PC용 DOS를 강화한 「PC-DOS 3.0」 외에 Micro Soft社 製인 UNIX System III Version인 「IBM PC XENIX」가 사용된다. 동시에 複數의 Task를 할 수 있고 최대 3대의 Personal Computer와 端末을 接續할 수 있는 Multi Task / Multi User System이며 또 역시 새로 발표한 Personal Computer LAN 「IBM·PC Network」와 연결하면 72대까지의 Personal Computer와 端末을 接續하는 Network System을 구성할 수가 있다.

다. 豫想을 웃도는 低價格

이상과 같은 技術的인 先進性은 말할 것도 없거니와 이 이상으로 경이롭게 맞이한 것이 가격이다.

PC·AT에는 2機種이 있는데 基本 Model 은

主記憶容量 256KB, 1.2MB의 디스케트 裝置가 붙은 것이 3,995弗이다. 擴張 Model은 주기억 용량이 512KB, 1.2MB의 디스케트 장치와 20MB의 固定 Disk 장치가 붙은 것이 5,795弗이다. 주기억용량은 3MB, 固定 Disk 는 41.2MB까지 확장된다.

이 가격설정은 관측통의 豫상을 훨씬 밑도는 것이었다. 가격면에서 종전의 제품과 비교하면 PC AT의 基本 Model은 PC XT의 20% 정도 밖에 비싸지 않다. 가격과 성능을 비교해서 보면 대단히 싼 제품이라 할 수 있다. LAN을 利用하겠다고 생각하고 있는 수요자만이 아니라 Stand Alone 방식으로 이용하는 수요자일지라도 매력적인 가격·성능설정이란 할 수 있으며 대량 판매가 豫상되고 있다.

IBM이 지난해에 PC Family가격을 전면 인하, 기능을 강화한 것은 아마 PC AT의 發表에 앞선 준비작업적인 뜻이 있었다고 생각되었지만 가격을 인하한 후인 현재로도 PC AT의 가격은 王者의 地位 굳건

「Popcorn」이라는 Cord Name으로 알려진 IBM의 次世代 Personal Computer의 발표회가 지난 8월 14일 달라스市의 호텔에서 全美國의 2,000명 이상의 Dealer와 Soft 회사 관계자가 모인 가운데 성대하게 열렸다. 「The PC」가 베스트셀러가 된지 3년만이였다. 이 자리에는 연 주약단, 산더미 같은 바베큐, 그리고 IBM으로서는 근래에 보기 드문 포도주와 맥주까지 동원되었다.

발표된 제품명은 The IBM Personal Computer AT로 AT는 Advanced Technology로부터 따온 것이다. 이 기종은 同社의 PC Family 가운데 最上位 機種이 되는데 가격, 성능 등의 면에서 PC既存 Model을 Replace한 것으로 豫상되는 데다 전문가의 평가에 의하면 競争메이커가 대항하기 어려운 정도로 가격·성능·모두 豫상 외로 강력한 제품이라 할 수 있다. 사무용 Personal Computer 業界에서 쌓아 올린 IBM 王國은 이로 인해 결정적으로 굳건해질 것으로 생각된다.

나. 메모리는 5배

먼저 기술적으로는 PC·AT는 Original PC 내지 PC Compatible機에 비해 두드러지게 앞서고 있다. Microprocessor는 PC에서 사용된 8088보다도 Powerful한 同系列 Chip인 인텔 80286을 사용하고 있다. 이 결과 PC와 互換性을 가지면서 Speed와 内部記憶 容量이 대폭 상너무 싸다고 할 수 있다. 그렇다면 종전의「The PC」나「PC XT」는「은퇴할 때」라는 느낌이 있으며 또는 균형을 유지하기 위해 다시 가격을 인하할 것도 충분히 생각된다.

이와 같이 터무니없이 싸 것은 경합 메이커에 대해서도 큰 압박감이 된다. 예를 들면 ATT는 6월말에 Personal Computer「PC 6300」을 발표했는데 이것은 종전의 PC에 대항한 것이었다. PC AT의 출현으로 경쟁력이 약화되는 것은 뻔하다. 또 ATT의 Mini-Computer 시리즈「3B」도 下位機種은 PC AT와 성능적으로 차이가 없게 되어 가격적으로 싸 PC AT에 밀리게 된다.

이외에 많은 IBM·PC Compatible機種 메이커는 모두 심각한 타격을 받을 것이 확실하며 중소 Compatible機種 메이커는 앞선 IBM의 가격인하로 이미 실적이 악화되는 메이커가 잇달아 나오고 있지만 PC AT는 이를 더욱 추격할 것으로 보인다.

나아가서 DEC라든지 데이터 제너럴, HP, 왕 등 Mini Computer 메이커에도 영향이 미칠 것으로 예상되며 또 Apple 제품인 Mackintosh의 판매에도 영향이 미칠지도 모른다. 이것은 PC AT가「Topview」라는 Window Soft와 Mouse를 채용하고 있기 때문이며 Mackintosh의 독작성이 퇴색하는 외에 소프트웨어를 개발하는 第3者 소프트웨어사의 獲得쟁탈전이 벌어질 것으로 생각된다.

라. IBM獨占體제의 完成?

IBM이 이번에 예상 외의 새제품을 선보인 배경에는 2~3년후에 등장하는 본격적인 LAN에 대한 기초조성이라는 전략이 깔려 있다고 볼 수가 있다. 이 LAN은 IBM의 Main Frame을 중심으로 모든 기종, 장치를 연결할 수 있는 巨大한 네트워크이며, Personal Computer가 대량으로 사용된다. IBM으로서는 이 LAN용 Personal Computer에 Compatible機가 아닌 自社製品을 사용하고 싶을 것이다. 이 때문에 Per-

sonal Computer 시장에서의 지위를 굳건하게 해 둘 필요가 있으며 PC AT의 등장으로 IBM의 독점체제는 드디어 완성단계에 접어들었다.

2. 市場 淘汰 始作?

잇달은 倒産, 撤收로 成長神話가 붕괴되고 있다.

한없는 성장가능성을 지니고 있는 듯이 보였던 미국의 Personal Computer 산업에서 최근 들어 속속 倒産, 買收, 레이오프 등 나쁜 소식이 계속 들리고 있다. 産業을 둘러싼 狀況의 劇的 變化에 업계에서는 市場淘汰의 시작인가 하고 불안에 떨고 있다.

가. 成長鈍化와 過當競爭

예를 들면 실리우스 소프트웨어社, 소프트웨어 길드社, 그母企業인 소프트 스미드社가 會社 更生法을 신청하고 있다. 出版社인 리더스 다이제스트와 Mini Computer Soft 회사인 아스크 Computer System이 Personal Computer Soft 사업으로부터 철수했다. 대형메이커인 매니지먼트 사이언스 아메리카(MSA)와 온라인 소프트웨어 인터내셔널이 최신 분기 결산에서 赤字를 계정했다. 소심, 인포메이션 언리미티드 소프트웨어, 그리고 소프트 流通會社인 SKU의 3社가 買收를 당하고 비지코프와 마이크로 프로 인터내셔널이 절반 이상의 사원을 일시 歸休시켰다.

왜 때를 맞추어서 이러한 뉴스가 계속되고 있는 것일까. 한마디로 말해서 시장의 성장둔화와 과당경쟁에 의한 것이라고 말할 수 있을 것이다.

금년 미국의 Personal Computer Soft 매출 전망은 총 23억 弗, 작년이 14억 5,000만 弗이었으므로 여전히 年 60% 증가의 고도성장을 하고 있지만 예상으로는 100% 증가를 전망하고 있었다는 것을 생각한다면 성장률이 떨어지고 있다고도 말할 수 있다. 그리하여 시장에 나와 있는 프로그램의 수는 Personal Computer 이용 臺數 500萬臺에 대해 2만개이다. 워드프로세서 소프트웨어만으로 200, 스프레드 시트가 150, 데이터베이스가 200, 統籌소프트가 95나 범람하고 있다. 대부분이 비슷한 Tome 제품이며 매출액의 절반은 상위 20개의 소프트로 올리고 있다.

이러한 과당경쟁 속에서 가격은 두드러지게 떨어지고 있다. 소프트의 평균가격은 작년의 500 ㄴ에서 올해는 일거에 300 ㄴ로 떨어졌다.

또 마케팅 코스트가 급등하고 있다. 예를 들면 애슈턴 데이트는 신제품 프레임워크의 광고 선전에 1,000만 ㄴ을 썼다.

나. 二極化 進行

이러한 가운데서 Personal Computer 업체에서는 二極化가 진전되고 있다. 호조를 보이고 있는 대형 Personal Computer Soft 회사와 이외의 중소 소프트웨어 회사이다.

예를 들면 대업체인 소프트웨어 퍼브리싱社의 PFS 시리즈의 6, 7월 매상액은 업체전체가 부진한 가운데서 記錄的인 판매를 달성했다. 로터스 디벨로프먼트社는 작년에 비해 2배의 매상액을 달성했다.

한편 그외의 많은 중소 소프트웨어는 지금 갖가지 살아 남을 방안을 모색하고 있다. 예를 들면 대형 소프트웨어사와의 개발제휴, 출판사와의 판매제휴 등이 이의 좋은 예라 할 수 있다. 또 Visi Calc로 유명한 비지코프社는 처음으로 自社가 개발한 統수소프트「Visi On」이 실패한 결과 7월말에 Visi On을 CDC에 매각했다. 개발로부터는 손을 떼고 본래의 출판업에 전념하기로 결정한 것이다.

일본의 Soft 시장은 수년 뒤지면서 미국의 뒤를 쫓고 있다고 한다. 그러한 만큼 미국의 Personal Computer Soft 시장이 현재 부진한 것은 주목되는 바이다.

3. SBS의 완전지배에 1보 접근한 IBM

가. 2억 5,000만 ㄴ의 적자

IBM, 커뮤니케이션 새틀라이트社(콤새트), 에트나保險會社 등 3社가 추진해온 衛星通信 Venture 「새틀라이트 비즈니스 시스템즈」(SBS)로부터 콤새트가 철수한다는 것이 지난 7월 20일에 발표되었다. 총 2억 5,000만 ㄴ의 적자를 내고 이에 견디지 못한 것이다.

콤새트의 持株는 파트너 2社가 매수, IBM이 60%, 에트나가 40%의 주식을 보유하게 되었다.

이것은 IBM이 위성통신 Network를 지배하는 중요한 단계라고 말할 수 있다. 그리하여 同

社의 성장에 중요한 원인이 되는 것이다. IBM은 앞으로 5년간 年17%의 비율로 성장한다는 계획을 세웠음을 公表했는데 이에 의하면 1989년에는 890억 ㄴ 규모의 企業으로 성장하게 된다. 이 규모를 전통적인 情報處理 비즈니스만으로 달성될 수 있을 것이라고는 생각되지 않으며 당연히 電氣通信도 視野에 들어올 것이 틀림없다.

나. 通信進出에 대한 Spring Board

현재의 IBM은 通信에서는 극히 소규모의 활동밖에 하지 않는다. 그러나 IBM이 수요자의 정보처리 활동에 필요한 모든 通信接續을 제공하겠다고 생각하고 있는 것은 거의 상식화된 일이다. 開發中인 LAN System, 交換機메이커, 로롬社의 株式 23% 취득, 그리고 SBS의 傘 Digital網의 건설은 모두 이것에 따른 것이다. SBS의 네트워크는 高速 Data通信에 적합하고 뛰어난 장거리 통신망이 될 수 있다.

IBM이 SBS를 通信事業에 진출시키기 위한 Spring Board로 생각하고 있다는 업계의 견해는 이번 행동으로 더욱 확고해졌다고 말할 수 있다.

SBS 관계의 행동은 지난 1월 15일에 IBM의 슈왈쓰 부사장이 IBM의 자리를 남겨 둔 채 SBS의 사장에 취임했고 이어서 5월 10일에는 IBM의 Sales부대가 SBS Service를 판매해도 좋다고 FCC는 허가했다. 지금까지는 정보처리에 있어서 독점적인 지위를 남용할 우려가 있다면서 금지한 것이다.

SBS는 착실하게 진전하고 있으며 지난 가을에는 약 10社의 고객이 참가하여 Pilot Program을 시작한 외에 5년간에 10억 ㄴ이나 되는 Network 확장계획을 추진할 것을 슈왈쓰 社長이 발표하고 있다.

다만 이 확장계획은 콤새트로서는 너무 짐이 무거우며 아마 에트나로서도 같을지도 모른다. IBM과 에트나의 양사는 콤새트에 대신하는 제3의 파트너를 물색중이지만 금년도의 赤字 1억 2,000만 ㄴ이라는 SBS의 현상을 보면 찾기가 어려울지도 모른다.

결국 에트나는 부담에 이기지 못하고 손을 뗐으며 최종적으로는 IBM이 SBS를 완전히 지배하에 넣는다는 견해가 전문가들 사이에서 나돌

고 있다.

미국 사업가로서는 이제 Personal Computer가 불가결한 것이 되었다. Personal Computer는 일시적인 Boom이 아니라 착실히 일상생활 속에 파고들고 있다고 말할 수가 있다. 그러나 미국에서 Personal Computer의 추가구입을 중지하는 기업이 늘어나고 있다고 한다. 수요가 있다는 것이다.

이것은 돈이 없기 때문이며 社員들에게 Personal Computer로 말미암아 健康障害가 일어났기 때문은 아니다. 기업의 눈이 單體인 Personal Computer로부터 Multi-User System으로 향하고 있기 때문이다. 소형이면서도 강력한 Computer를 가운데 두고 여러 개의 Terminal을 接續하는 Multi User System은 앞으로 OA혁명의 주역이 될 것으로 예상되어 Personal Computer분야에서는 IBM에 당한 메이커들도 의욕을 보이고 있다. Personal Computer에 이은 대시장이 될 것이 기대되고 있다.

4. 기대되는 Multi User System市場

가. 擴大一途

Multi-User System을 채용하는 첫 이유는 무엇보다도 코스트가 싸게 먹히기 때문이다. 한대의 컴퓨터를 몇 사람이 함께 사용하게 된다면 Stand Alone의 Personal Computer를 몇대 갖춘 것보다도 싸게 먹힌다. Personal Computer를 사용하고서는 편리함을 알아차린 수요자가 「좀더 많이 필요하다」고 생각하게 된다.

그런데 Cost的으로 맞지 않고 그래서 Multi-User System에 눈을 돌린다는 것이다. 이러한 경향은 특히 중소기업에 많다고 한다.

「Personal Computer 보급의 2차적 효과」라고 일컬어지는 Multi-User System市場은 앞으로 확대일로를 걸을 것으로 생각되고 있는데 예를 들면 데이터 퀘스트社가 예측한 바로는 작년의 총매상액이 22억 弗이었던 것에 대해 올해는 50% 이상 신장하여 34억 弗이 되었다. 또 88년에는 100억 弗 시장으로 성장할 것으로 보인다.出荷臺數에서는 올해가 23만대, 88년에는 80만 System이 된다고 예상하고 있다.

또 인포코프社의 예측으로는 88년까지 연율36

%의 비율로 성장, 88년의 출하량은 180만 System, 매상액은 160억 弗로 전망하고 있다.

이만큼 성장성이 있다고 하면 각사는 모두 이에 눈독을 들이지 않을 수 없다.

Local Area Network(LAN) 機能重視型의 Personal Computer 「3B 시리즈」를 발표한 ATT는 최근 수개월전에 저가격의 Multi-User System을 발표했으며 IBM도 연내에 발표할 것이 확실시 되고 있다.

Multi-User System은 최근에 나온 것이 아니다. 70년대에도 주목을 받은 적이 있다. 그러나 당시에는 가격이 3萬 弗 이상이나 되었으며 Software도 주문생산이었다. 도무지 보급할 만한 조건을 갖추지 못한 것이다.

그후 알토스 컴퓨터, 프렉사스, 알파 마이크로 시스템즈 등 메이커가 저가격의 System을 발표했으나 이미 Personal Computer Boom으로 Multi-User System은 잊혀지고 있었다.

그러나 Personal Computer가 보급됨에 따라 Multi-User System이 다시 각광을 받게 되었다. 예를 들면 82년에 Multi-User System을 발표한 텐디의 경우, 발매 당초에는 잘 팔리지 않았으나 올해는 판매량이 작년의 2배에 이르고 있다고 한다.

가격도 떨어졌다. 텐디社의 「모델 16B」의 경우 1만 弗정도면 Terminal 2대에 Printer가 붙은 System을 살 수가 있다. 물론 이것만을 보면 Personal Computer보다도 비싸다. Personal Computer를 1대 3,000 弗로 잡으면 3대 살 수 있는 셈이 된다. 그러나 반대로 수요자가 세사람 이상 있으면 Cost的으로 수지가 맞으며 더우기 Multi-User System의 경우는 Terminal의 추가구입비가 싸게 먹히는 이점이 있다.

나아가서 Printer, Disk 등과 같이 값이 비싼 周邊機器를 共有할 수 있는 점도 코스트면에서 보아 넘길 수가 없다.

나. Personal Computer와 競合?

이 Boom에 눈을 뜨기 시작한 것이 Personal Computer Boom에 뒤진 메이커들이다. Multi-User System시장에는 지금 Personal Computer분야에서 IBM과 같은 압도적인 지위를 가지고 있는 메이커가 없다. 「市場分野가 넓어서 1社만으로 모든 제품을 공급할 수가 없기 때문」

(휴렛 팩커드社)이다.

Digital Equipment社(DEC)는 Personal Computer 부문과 Multi-User System 그룹을 統合, 소형 Business Computer 부문을 만드는 등 組織을 再編成했다. 이것은 확대일로에 있는 소형 Business System 시장에 대응하는 것을 겨냥하고 있는데, Personal Computer와의 競合을 避하겠다는 조치가기도 하다.

그러나 Multi-User System에 전혀 문제가 없느냐 하면 그렇지도 않다. 예를 들면 장치한 末端機를 일제히 사용하면 불가피하게 능률이 떨어지며 Keyword를 이것 저것 사용하더라도 개인의 File을 타인이 엿볼 우려가 있다. 더우기 만약 기계가 Down하면 업무는 완전히 마비되어 버린다.

그런 뜻에서는 Main Frame을 사용하는 것과 같은 안전대책을 가지고 있지 않으면 사용할 수 없는 셈이 된다. 이것이 결함이기도 하다. 또 大企業의 입장에서 보면 일부러 Multi-User System을 새로 살 필요가 없고 Main Fram을 사용한다든지 Personal Computer를 연결하는 방향으로 물고 가면 되는 것이므로 이러한 점에서 본다면 Multi-User System에는 한계가 있다.

그러나 販賣에서 增加가 전망되는 것은 그만큼 미국시장의 저변이 넓기 때문이며 低코스트의 Multi-User System을 필요로 하는 중소기업이 많다.

또 Personal Computer와의 競合이라는 點

에서 말한다면 Multi-User System의 結점은 그대로 Personal Computer의 利點이기도 하며 「Multi-User System의 인기는 Personal Computer Boom의 2차적인 副産物이라고 하나 Personal Computer 혁명과는 역행되는 면도 있다」는 지적도 있다.

말하자면 Personal Computer는 어디까지나 個人의 「文房具의 一種」이라고 생각하면 Multi-User System과는 性格의으로 전혀 다른 셈이며 그렇게 간단히 Personal Computer가 길을 물러설 것이라고는 생각되지 않는다고 보는 측도 있다.

나아가서 Multi-User System의 結점을 든다고 한다면 Software에 문제가 있다는 것이다. 특히 標準的인 OS가 존재하지 않으며 따라서 Application Soft가 적다는 것이 결정적이다.

그러나 이 점은 개선될 것으로 보인다. UNIX 標準化의 움직임은 높아지고 있으며 절반 정도 표준화 되고 있다. 그렇게 되면 加速度的으로 Application의 수도 늘어나게 되며 반대로 가격이 떨어진다.

업계에서는 巨人 IBM이 연내에 Multi-User System으로 공세를 취할 것이라는 견해를 보이고 있다. 이를 계기로 市場은 일거에 戰國時代에 접어들겠지만 혼란의 정도를 深化시킨 Personal Computer 시장과는 달리 각 메이커가 각각 신중하게 준비해 왔다는 Multi-User System 시장은 앞으로도 성장할 것으로 기대되고 있다.

