

ASP는 기업 IT화의 비즈니스 파트너

ASP 활용한 비용 절감, 본업집중, 경쟁력 강화

노구찌

ASP는 비용절감에 대한 요구, 소비자 만족, 시장의 유동화, 기존의 조직 해체와 신업종의 탄생 등 격변하는 시대에 기업에게 경쟁력 강화는 필수 과제가 되었다. 필자는 2005년 일본의 ASP 시장을 3300억엔 규모로 추산하고 있다. 본고에서는 일본의 주요 SI 기업이 제공하는 ASP 솔루션과 유저사례를 소개한다.
-편집자 주-

2005년 ASP 시장 3300억엔 규모로 급성장

ASP(애플리케이션 서비스 프로바이더)는 인터넷을 이용해서 고객에게 업무 애플리케이션이나 그룹웨어 등의 정보 애플리케이션을 렌탈하는 서비스를 말한다.

애플리케이션 소프트웨어를 렌탈하는 서비스라는 점에서 ASP와 리스 회사는 일견 비슷하다.

그러나 인터넷을 이용하고 있다는 점에서 ASP는 종래의 리스 형태와 크게 달라진다.

미국의 ASP시장 : 벤더별 매출액과 점유율

벤더명	매출액	시장점유(%)
Usinternetworking	110.0	7.7
Qwest Cyber. Solutions	100.0	7.0
Interliant	52.0	3.6
People Soft	40.0	2.8
Corio	33.5	2.3
eOnline	25.0	1.7
Breakaway Solutions	20.0	1.4
Agilera	20.0	1.4
Sure bridge	17.0	1.2
Telecomputing	11.0	0.8
기타	1,001.5	70.1
합계	1,430.0	100.0

출전 : Gartner Dataquest (May 2001) 단위 : M 달러



유저는 이용하고 싶은 ASP업자와 애플리케이션 소프트웨어에 대한 렌탈 계약을 맺으면서 패키지를 구입하는 일 없이 인터넷을 매개로 해서 이들 소프트웨어를 이용할 수 있다.

렌탈하는 애플리케이션 소프트웨어는 영업·판촉·경리·회계, 생산관리 등 업무에 특화된 것에서 그룹웨어, EC솔루션, ERP(통합 소프트웨어), SCP(서플라이 체인 플래닝) 등 다양하다.

ASP의 최대의 특색은 인터넷을 애플리케이션의 활용수단으로서 완전하게 이용하는 점이다.

예전에는 기업이 애플리케이션을 활용한 경우에 그것을 자사에서 개발하거나, 패키지소프트를 구입하거나, 혹은 리스를 이용해야 했다.

위 세가지 방법 모두 실제로 이용하기까지는 상당한 자금과 인력과 수고와 시간이 필요했다.

그러나 ASP를 이용하는 기업은 인터넷에 연결되는 네트워크 환경만 정비되면 다음날 부터라도 최신 IT를 이용한 애플리케이션을 활용할 수 있다.

게다가 ASP가 제공하는 렌탈 서비스는 인터넷을 매개로 다른 회사와 애플리케이션을 공유하기 때문에 이용 요금은 무척 저렴하다.

「편리성과 저렴한 요금」이 대기업뿐만 아니라 중견·중소기업에도 ASP가 이용되는 최대의 요인이다.

노무라 종합연구소가 2000년 12월에 발표한 일본의 ASP시장규모 예측(「2005년까지 IT 주요분야의 트렌드 전망」)에 의하면 2001년 500억엔의 시장규모가 2005년에는 3,300억엔까지 확대될 것이라 예측한다.

마치 우후죽순과도 같은 급성장이다.

그러나 업계를 실제로 취재 조사해 보면 네트워크를 붕괴, 디플

레이션 불황의 영향도 있어서 이들의 예측과는 달리 현재 ASP 시장도 꽤 삼엄한 환경에 놓여있다.

다만 중·장기적으로 볼때 ASP시장은 틀림없이 상승·확대될 것이다.

한편, 미국 리서치회사 가트너 그룹에 의하면 ASP의 세계시장은 2000년의 36억달러에서 2004년에는 253억 달러로 확대된다고 예측하고 있으며, 작년 필립스 그룹이 발표한 전망에 따르면 미국 ASP 시장은 2000년 14억달러에서 2004년 130억 달러로 확대될 것이라 한다.

일본의 리서치 기관도 ASP시장은 중·장기적으로는 확대되는 경향이 있어 기업의 IT화를 담당하는 중핵사업으로서 성장하리라 예상한다.

대기업이나 중견·중소기업에서도 비즈니스 인프라나 소프트웨어, 종업원의 능력 개발에 거액의 투자를 하지 않고 최고 최신의 애플리케이션 능력을 쉽게 확보할 수 있다는 점은 무척 매력적이다.

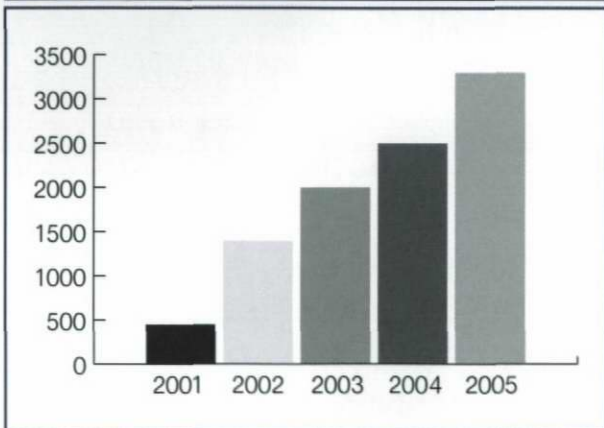
애플리케이션이나 서비스 내용뿐만 아니라 ASP를 이용한 경우, 30~70%의 TCO(Total Cost of Ownership)를 절감할 수 있으리라 추정된다.

애플리케이션 소프트웨어는 바야흐로 「소유」에서 「공유」의 시대이다. 게다가 네트워크를 매개로 타사와 공유할 수 있어서 이용 요금이 최저치로 떨어진다면 TCO 절감에 크게 공헌한다. 이것이 ASP를 도입하고 이용하는 커다란 동기이다.

ASP를 구성하는 4가지 유형

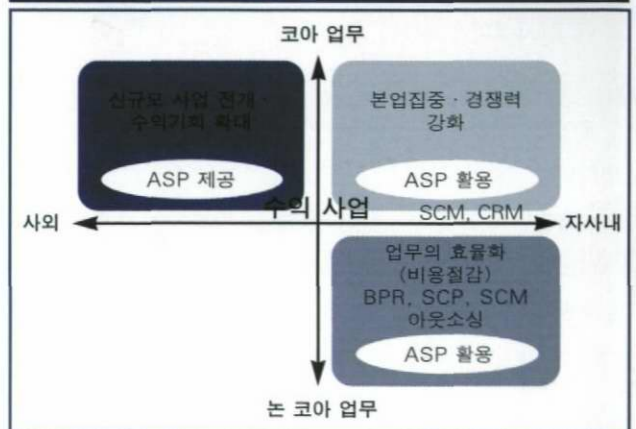
현재 ASP는 ISP(인터넷 서비스프로바이더), SI(시스템 인터그레이터), NSI(네트워크 시스템 인터그레이터), 사무처리센터

일본 ASP 서비스 시장규모 예측



출처 : NRI 노무라종합연구소 (2005년까지 IT 주요분야의 트렌드 전망) (2000년 12월 발표)

코아업무 강화와 ASP의 활용 및 제공





나 계산센터, 캐리어와 같은 4가지 유형이 있다.

각각의 유형에 따라 서비스 내용은 경리·회계, 영업·판촉, 생산관리, 고객관리, 인사관리, CAD·CAM, 그룹웨어, 스케줄 관리, EC 솔루션 등 천차만별로 서비스 내용은 무척 다양하다.

애플리케이션은 「범용」과 「업무특화용」의 두 가지 종류로 나뉜다. 범용은 업종에 관계없이 어느 기업이라도 손쉽게 이용할 수 있는 일반적인 것이다.

예를 들면 스케줄 관리, 그룹웨어, EC 솔루션 등이 이에 해당된다. 후자는 경리·회계, 생산관리, 고객관리, CAD·CAM 등으로 보다 전문적이다.

이들 소프트웨어를 자사에서 개발하거나 패키지로 구입하면 개발 시간이나 구입비용도 꽤 들기 때문에 ASP 이용가치는 그만큼 높다.

ASP 능숙하게 이용하는 기업만이 IT 시대에 살아남는다.

ASP는 결국 아웃소싱이다. 과거 일본 대기업에도 곧잘 보여진 예가 있었지만, 「자기부담주의」로 무엇이든 갖추어야 하는 것이 일종의 정세였었다.

그러나 이러한 자기부담주의의 기업경영은 21세기 글로벌 경쟁시대에는 통용되지 않는다. 지금은 국제적인 경쟁력이 있는 비즈니스를 강화해 이익 효율이 높은 비즈니스를 구축하는 것이 보다 중요시되고 있다. 즉 이익을 산출하는 본업에 집중할 수 있는 경영(코아 컨피던스)이 요구된다.

코아컨피던스는 고객에게 타사에서 흉내낼 수 없는 자사만의 가치를 제공하는 기업의 중핵적인 경쟁력이다.

기업이 장기적으로 경쟁우위를 확립하는 데는 자사의 경영자원 중 중핵이 되는 사업분야를 명확하게 해서, 거기에 자사의 경영자원을 집중적으로 투입해서 경쟁력을 강화해 간다.

이 때 사내뿐만 아니라 사외 자원도 아웃소싱을 통해 적극적으로 활용해야 한다.

코아컨피던스는 일본의 대기업에서 보여진 자기부담주의와는 반대되는 것이다.

예를들면 미국의 시스코 시스템즈는 자사의 코아컨피던스인 루터라고 불리는 인터넷 관련 통신기기 분야에 경영자원을 집중적으로 투입하여 경쟁력을 강화시키는데 대성공을 거두었다. 사내·사외의 경영자원을 적극적으로 활용하는 「업계 최고속 연구개발(R&D)」이 동사와 코아컨피던스가 되고 있다.

이 「업계 최고속의 연구개발」을 가능하게 하는 것이 사내는 물론, 사외의 경영자원도 아웃소싱을 통해서 최고속으로 활용할 수 있는 타사에서 흉내낼 수 없는 조직력에 있다.

현재 홈페이지를 개설하고 있는 중견·중소기업에는 프로바이더의 서버를 빌리는 경우가 많다. 만약 자사에서 웨이브서버를 설치해 홈페이지 갱신에서 경영 관리까지 모두 스스로 해야 한다면 대단한 작업이 된다.

그것 자체로도 많은 시간과 노력, 자금이나 인재를 투입해야만 한다. 이보다는 홈페이지 운영 관리를 모두 ASP업자에게 일임하고 자사는 본업에 집중해야 코아컨피던스를 실현할 수 있다.

일반적으로 경리·회계, 영업사무, 고객관리, 서버의 운영관리, 애플리케이션 관리 등의 업무는 기업에서 대단히 중요한 업무의 일부지만 직접 이익을 산출하는 이익센터는 아니다.

어디까지나 이익활동을 효율적으로 하기 위해 물심양면으로 밑에서 지원하는 백 오피스 업무, 즉 코스트센터이다.

코아컨피던스 경영은 이러한 코스트센터는 될 수 있는 한 경비를 절감하고 그 외 상품개발이나 영업 등의 이익센터에 경영자원을 집중시켜 보다 많은 이익을 산출케 하는 고수의 영업을 목표로 하는 것이다.

여기에서 코스트센터 업무 가운데 아웃소싱 할 수 있는 것들을 ASP를 활용하여 점차 TCO를 대폭 절감시켜 나간다.

중소기업 IT화 촉진시키는 ASP

ASP의 목적 중에 하나가 중소기업의 IT화를 촉진시키는 것이다. 중소기업은 일본 경제의 허리와 다리다.

확실히 일본경제의 고도 성장은 대기업뿐만 아니라 중소기업의 지원이 있었기에 실현될 수 있었다.

그러나 버블 경제의 붕괴와 오랫동안 지속된 디플레이션 불황으로 중소기업의 경영은 매우 삼엄한 환경에 처해졌다.

현재 IT화를 연일 부르짖고 있지만, IT화가 선행되는 것은 대기업이 대다수이고, 중소기업의 IT화는 무척 늦어지고 있다.

아직 인터넷에 접속도 되지 않은 기업들이 있다. 불경기 속에서 많은 중소기업은 IT투자를 할 만한 자금적인 여유가 없기 때문이다.

ASP는 IT화 투자의 비용절감을 전제로 해서 유저가 「보다 싼 비용으로 최고의 애플리케이션을 활용할 수 있는가」가 최대의

관심이다.

그를 위해 중소기업은 자사의 IT화 투자시에 ASP를 어떻게 사용하는가가 기업 생존의 중요한 열쇠가 된다. ASP를 도입하고 활용하는 장점으로는 다음의 5가지의 항목을 들 수 있다.

애플리케이션 초기 도입 비용 절감

ASP 업자가 제공하는 애플리케이션 서비스는 렌탈 계약이기 때문에 자사에서 개발하거나 패키지로 구입하는 것과 비교하면 당연히 비용이 적게 든다. 서버 등 하드 투자도 될 수 있는 한 억제할 수 있다.

하드 애플리케이션 운영 및 관리 비용 절감

하드나 애플리케이션을 모두 자기 부담으로 하게 되면 무척 큰 비용이 든다. 그 뿐만이 아니다.

그것들을 운영 관리하기 위한 인제가 필요하므로 인건비가 가중된다. ASP를 이용하면 인건비를 포함한 하드나 애플리케이션 운영 관리 비용을 대폭 절감시킬 수 있다.

서버 설치 공간 및 보안비용 절감

자사에서 서버를 설치하게 되면 그것들을 설치하는 물리적인 공간이 필요하다.

그 뿐만 아니라 서버에 정전이나 고장 등 문제가 일어나든지 바이러스가 발생한 경우에 보완대책에 적잖은 비용이 든다.

ASP를 이용하면 이러한 공간이나 비용을 절감할 수 있다.

애플리케이션 버전업 용이

기술혁신이 눈부시게 발전되고, 고객 니즈도 다양화 되고 있는 현재로서는 유저는 애플리케이션의 버전업이 항상 요구된다. 이것을 자사에서 모두 해야한다면 꽤 많은 수고와 시간이 걸리는 작업이다.

그러한 작업비용을 될 수 있는 한 절감시키는 데도 ASP를 잘 활용하는 것이 유리하다.

서비스 대체 간단한 ASP

한 번 패키지 소프트웨어를 도입하면 그것이 자사의 업무에 포함되지 않거나 다른 우수한 애플리케이션 서비스가 있어도 곧바로 대체할 수 없다. 다른 패키지 소프트웨어를 사용하기까지 상당한 시간과 노력이 들기 때문이다.

그에 비해서 ASP라면 애플리케이션 서비스의 대체는 간단하다. 좀더 좋은 서비스가 있으면 간단하게 서비스를 대체할 수 있다.

저렴하고 편리하고 유용한 ASP만이 살아 남는다

ERP 패키지, SCP, SCM, CRM(커스터머 릴렉션샵 매니저먼트), EC를 모든 대기업에서 도입하여 이용하기 시작했다.

그러나 ASP에 대표되는 새로운 IT를 이용한 애플리케이션의 특혜를 가장 많이 받는 것은 대기업 보다도 중견 중소기업이다. ERP, SCP, SCM, CRM, EC를 도입하고 이용해야 한다는 필요성이나 중요성은 알고 있어도 중견 혹은 중소기업에서 이를 도입하려면 금전적인 비용과 인제 확보가 커다란 문제로 남게 된다.

그런 점에서 ASP는 인터넷을 이용해 자사의 업무에 최적인 업무 애플리케이션이나 정보 애플리케이션을 중견 중소기업도 [저렴한 가격으로, 간단하게, 사용하기 쉽게] 렌탈 할 수 있는 구조다.

렌탈하는 애플리케이션은 경리, 사무, 재무회계, 생산관리, 고객관리, 재고관리, EC 솔루션, ERP, SCP, SCM, CRM까지 매우 다양하다. 인터넷에 접속할 수 있는 환경만 정비되면 이들 애플리케이션을 매월 렌탈료를 지불하는 것만으로 누구나 간단하게 이용할 수 있다.

ASP도입 및 활용 장점	
1	애플리케이션의 초기 도입 비용의 절감 · 렌탈 계약이기 때문에 패키지 소프트웨어 구입에 비해 싸다 · 인터넷을 통해서 타사와 공유하기 때문에 비용이 싸다 · 기타, 최적기 도입에 필요한 비용을 절감
2	하드 애플리케이션의 경영 관리 비용의 절감 · 서버 불필요에 의한 하드 투자의 억제 · 전임 관리자 불필요로 인한 인건비의 억제
3	서비스페이스나 시큐어리티 코스트의 절감 · 서버를 설치하는 물리적인 스페이스 불필요 · ASP에 의뢰하면 시큐어리티 코스트를 대폭 절감 · 문제점이나 시큐어리티 대책의 인원·인건비 절감
4	애플리케이션의 버전업이 용이 · ASP에 의뢰하면 애플리케이션 버전업이 용이 · 버전업 작업부담의 경감 · 작업비용의 절감
5	서비스의 대체, 전환도 간단 · 기간 업무를 제외하고 애플리케이션 서비스의 대체가 간단 · 패키지소프트는 대체가 어렵다. · 자사의 업무를 포함한 최적의 서비스 선택가능

최소한 인터넷 접속을 하기 위한 컴퓨터와 브라우저만 있으면 된다. 브라우저가 내장되어 있는 기기라면 두말할 것도 없고, i 모드 휴대전화로도 ASP를 이용할 수 있다.

ASP업계에서도 애플리케이션 자산을 가진 ASP 사업자끼리 살아남기 위한 경쟁은 지극히 삼엄하다. 미국의 가트너 그룹은 2001년 5월에 발표한 레포트에서 [미국은 현재 480여개사의 ASP 기업이 존재하고 있고, 매일매일 새로운 기업들이 등장하고 있다.

그러나 2001년 말까지 그 중 60%의 ASP 기업이 모습을 감추고, 2004년까지 기업에 완전한 서비스를 제공하고 솔루션을 제공하여 치열한 경쟁에서 살아남을 수 있는 ASP 사업자도 약 20%인 100개사 이하일 것이다]라고 예측하고 있다.

경쟁이 치열한 ASP 시장에서 살아남기 위해서는 유저에게 정말로 [저렴하고 편리하고 유용한] ASP 서비스인지, (하나부터 다시보고, 다시 고치고 할 정도로 철저하게 서비스를 개선하고 향상시키는 노력으로 3~4년 후에 ASP 사업자로 성공할 수 있는가의 열쇠가 된다]고 지적하고 있다.

확실히 ASP는 [저렴하고 편리하고 유용한] 애플리케이션을 제공할 수 있어야만 살아 남는다.

대기업이나 중견 중소기업에서도 ASP 서비스의 필요성이나 중요성을 인식하면서도 그것들이 과연 정말로 자사의 비즈니스에 유용하고 이익에 공헌할 것인지 실효성을 재고 있다. 특히,

중견 중소기업에서는 ASP 도입의 필요성은 알겠지만 가장 중요한 도입효과를 제대로 실감할 수 없다고 얘기한다.

이들 유저가 요구하는 것은 ASP 서비스를 도입한 후, 이것을 제대로 사용하기까지 업무 지원이나 컨설팅 서비스를 ASP 사업자가 어디까지 지원해 주는가 하는 점이다.

이점은 ASP 사업자가 단독으로 할 수 있는 것과 할 수 없는 경우가 있어서, 후자에 관해서는 ASP 사업자가 컨설팅 회사나 SI 등과 제휴 협력해서 유저의 요구에 대응해갈 필요가 있다.

최근에는 BSP(비즈니스 서비스 프로바이더)라 불리는 서비스도 제공되기 시작했다.

이것은 ASP 사업자가 타사와 제휴해서 유저가 요구하는 모든 비즈니스 서비스, 예를 들면 컴퓨터 설치, 인터넷 접속, 네트워크 구축, 업무 애플리케이션이 활용지원, 업무지원, 더 나아가 프로핏 비즈니스를 올리기 위한 여러 가지 컨설팅까지 실행 지원해 가는 것이다.

유저가 정말로 자사의 이익에 공헌해 주는 (사용할 수 있는 ASP인가)를 분별하는 요령으로 다음 항목을 들 수 있다.

ASP 사업자가 제공하는 서비스를 잘 음미한다.

ASP는 하나의 회사가 단독으로 유저가 요구하는 서비스를 제공하는 것이 곤란하다.

그 경우, 여러 기업들과의 제휴 협력을 통해서 ASP 서비스를 제공하게 되는데 각 기업들의 서비스 제공능력, 기업체의 힘, 또 서비스 내용이 자사에 부합되는 것인가 잘 음미한다.

애플리케이션 기업체의 힘은 튼튼한가.

대체로 업무 애플리케이션을 전환 대체하는 것은 간단하지만, 기간 업무의 애플리케이션은 한번 도입하여 이용하면 다른 ASP로 전환하는 것이 어렵다.

그 때문에 기간 업무의 애플리케이션에 관해서는 IT 기술의 진보에 맞춰서 버전업을 하고 기능추가를 순차적으로 해 줄 있을 만한 기업체의 힘이 있는가 혹은 기술력을 갖춘 ASP 사업자를 선택하는 것이 중요하다.

통신 서비스의 설비·기술력·제공력은 튼튼한가.

패키지 소프트웨어를 이용하는 것과 달리, ASP는 인터넷이라는 네트워크를 이용한 렌탈 서비스다. 그 때문에 유저가 제일 걱정하는 것은 인터넷을 이용한 경우 통신비용은 저렴한지, 고객응

유용한 ASP의 분별 방법

1	<p>제공하는 서비스를 음미한다</p> <ul style="list-style-type: none"> · ASP는 한 회사 독점으로 서비스를 제공하는 것은 곤란 · 제휴기업의 서비스 내용이 자사에 맞는가를 음미 · 제휴 기업도 포함한 ASP 서비스 제공력인 기술력을 음미
2	<p>벤더의 기업체력은 튼튼한가</p> <ul style="list-style-type: none"> · 기간업무의 애플리케이션은 벤더 기업체력이나 기술력을 음미 · 버전업을 제대로 잘 해주는 지 특히 음미한다.
3	<p>통신 서비스 설비, 기술력, 제공력은 튼튼한가.</p> <ul style="list-style-type: none"> · ASP는 인터넷을 활용한 애플리케이션의 렌탈 서비스 · 통신 서비스의 설비 기술력 제공력을 충분히 점검 · 통신 비용, 응대, 웨일즈 대책, 보안이 필수점검 과제
4	<p>고객응대서비스나 지원은 충실한가.</p> <ul style="list-style-type: none"> · 도입후의 애프터 서비스를 충분히 점검한다. · 문제점 처치나 고객 지원인 고객응대 서비스는 충실한가. · 문제 해결을 지원하는 지원체제가 어디까지 충실한가.
5	<p>회사의 이익에 정말로 공헌하고 있는가.</p> <ul style="list-style-type: none"> · 경영의 시점에서 도입효과를 엄격하게 점검 · 어느 업무에 어떤 효과를 기대하는가를 명확하게 한다. · ASP의 도입효과가 회사의 이익에 어디까지 공헌하고 있는지 점검한다.

답은 좋은지, 비밀은 보장되는지 등 네트워크 서비스에 관한 문제이다.

ASP사업자가 제공하는 네트워크 서비스에 관해서 그 설비 체제, 기술력, 서비스의 제공력이 튼튼한 지 여부를 충분히 점검할 필요가 있다.

고객응대 서비스나 지원체제가 충실한가.

ASP를 도입할 경우, 처음에는 도입 비용이나 도입 장점만으로 눈길을 돌리는데 제일 중요한 것은 애플리케이션을 도입한 후 문제 등이 일어났을 때 도와 주는 고객응대 서비스나 곤란할 때 문제를 해결 지원해 주는 지원체제가 어느 정도 충실한 가이다. 이 점은 중견 중소기업의 유저라면 특히 유념해서 점검할 필요가 있다.

회사의 이익에 정말로 연결되는가.

ASP를 도입할 경우 단지 편리하니까, 다른 회사도 하고 있으니까 해서 시작한 경우가 대부분이다. 요즘 다들 유행하고 있으니까 라는 이유로 도입했다면 대개 실패한다.

ASP를 어느 업무에 도입해서 어떤 효과를 기대하는가를 명확하게 하는 것이 필수 요건이다. 특히 중견 중소기업의 경우 과연 ASP가 회사의 이익에 정말로 연결되는가, 경영의 입장에서 점검하는 것이 중요하다.

ASP는 IT 시대 기업경영을 지원하는 비즈니스 인프라

IT시대에 기업경영은 비즈니스에 필요한 정보와 지식과 노하우를 어떻게 빠르게 획득해서 잘 활용하는가에 있다.

정보 지식 소프트 노하우를 능숙하게 활용하는 사람만이 비즈니스를 성공으로 이끄는 것이다.

IT 시대에 기업경쟁은 국내뿐만 아니라 해외를 포함한 글로벌 경쟁이다. 이러한 글로벌 경쟁에 살아 남기 위해서는 비즈니스에 필요한 정보 지식 소프트 노하우를 어떻게 활용하는가가 열쇠이다.

그것들은 기업이 자기 부담으로 모두 소유할 수 없기 때문에 사외에 있는 정보 지식 소프트 노하우도 적극적으로 활용하는 것이 중요하다.

IT 시대에는 이러한 경영자원을 한 사람이 소유하는 것이 아니라, 다른 회사와 공유해서 잘 활용하는 것이 새로운 부가가치

를 창조해 이익을 낳는 것이다.

21세기의 기업경영은 경영자원을 소유하는 시대에서 경영자원을 공유 활용하는 시대로 변해 간다.

ASP가 제공하는 애플리케이션 서비스는 경영자원을 소유에서 공유 활용의 시대로 변화해 가는 흐름에 대응하는 것이고, 이것은 필요 없는 경비를 절감해서 업무 경영의 효율화를 도모하는 코스트퍼포먼스라는 점에서 유용하다.

또한 새로운 부가가치를 창조해 이익을 산출하는 벨류퍼포먼스라는 점에서도 매우 우수한 것이다.

예를들면 기업의 IT 투자도 앞으로 경쟁력을 갖는 코아컨피던스 경영을 실현하기 위해서 매년 총매출액의 5% 투자가 필요하다. 어느 기업의 매출액이 연간 500억엔 이라 하면, 연간 25억엔의 IT 투자가 필요하다.

만약 ASP를 이용하면 그 금액은 5분의 1에서 10분의 1로 압축할 수 있을 것이다. 그뿐만이 아니다.

ASP를 이용하면 이 기업은 12억엔에서 20억엔을 새로운 가치나 이익을 산출하는 신규 비즈니스나 연구 개발에 투자할 수 있는 것이다.

ASP를 잘 활용할 수 있는 기업과 할 수 없는 기업은 이들 기업의 경쟁력에 큰 격차가 생긴다. ASP 활용에 있어서 비용절감, 본업집중, 경쟁력 강화를 어디까지 실현할 수 있는가가 IT시대의 기업경영의 최대 과제이다.

최소의 투자로 최대의 효과를 어떻게 실현시키는가, 그를 위해서는 ASP를 어떻게 사용하는가가 기업경영을 성공으로 이끄는 열쇠가 된다.

특히 중견 중소기업은 ASP 사용방법에 의해서 기업이 살아남는지의 여부가 결정된다고 해도 과언이 아니다.

ASP는 앞으로 지금까지와 같은 단순 기능의 서비스 뿐만 아니라 기업 경영에 필요한 복합적이고, 고도의 서비스 기능을 제공해야 한다.

그리고 ASP나 유저 모두에게 'ASP는 IT시대에 기업경영을 지원하는 비즈니스인프라이다' 라는 공통된 인식이 중요하다. ☞