

 A stylized cloud icon composed of three overlapping loops in shades of blue and teal.

Why Cloud Office

클라우드 오피스 정의

클라우드 오피스는 언제 어디서나 디바이스에 구매 받지 않고 최적의 문서 작업 환경을 제공하는 오피스 서비스임

기술적
관점

기존 Local HDD에 저장되던 문서가 Cloud에 기본 저장되어 정보가 DB로 존재

소비자
관점

언제 어디서나 PC, 스마트폰·태블릿, 웹 등 디바이스에 구매받지 않고 최적의 문서 작업 환경을 제공

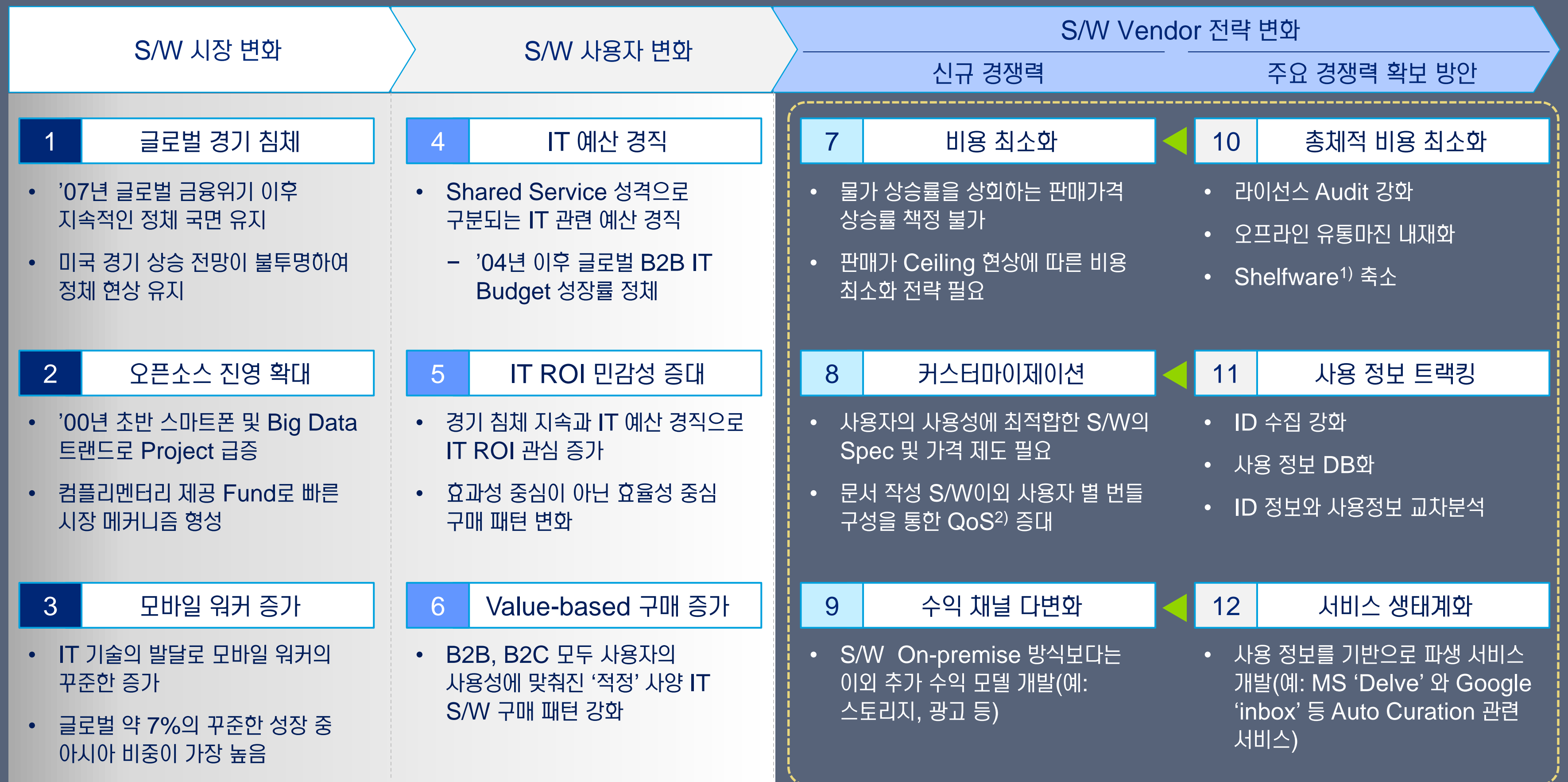
사업적
관점

On-premise 중심의 수익구조에서 SaaS化 되어 다양한 Business Model 창출 가능

S/W 시장 Trend 분석 주요 결론

S/W 시장의 거시적인 Trend에 의해 향후 문서 작성 S/W의 SaaS화는 가속될 것임

문서 작성 S/W 시장 SaaS 化



Note 1) 판매되거나 사용되지 않아서 오랫동안 소매점이나 사용자의 선반 위에 놓여 있는 소프트웨어. 2) Quality of Service
Source: Deloitte Analysis

“ SaaS 전략의 필요성 ”

국내 및 글로벌 SaaS 시장 전망

전체 클라우드 시장은 지속 성장할 전망이며, 특히 SaaS 시장이 가장 큰 것으로 나타남

글로벌 클라우드 시장¹⁾ 전망

해외 클라우드 시장²⁾ 전망

CAGR

국내 클라우드 시장* 전망

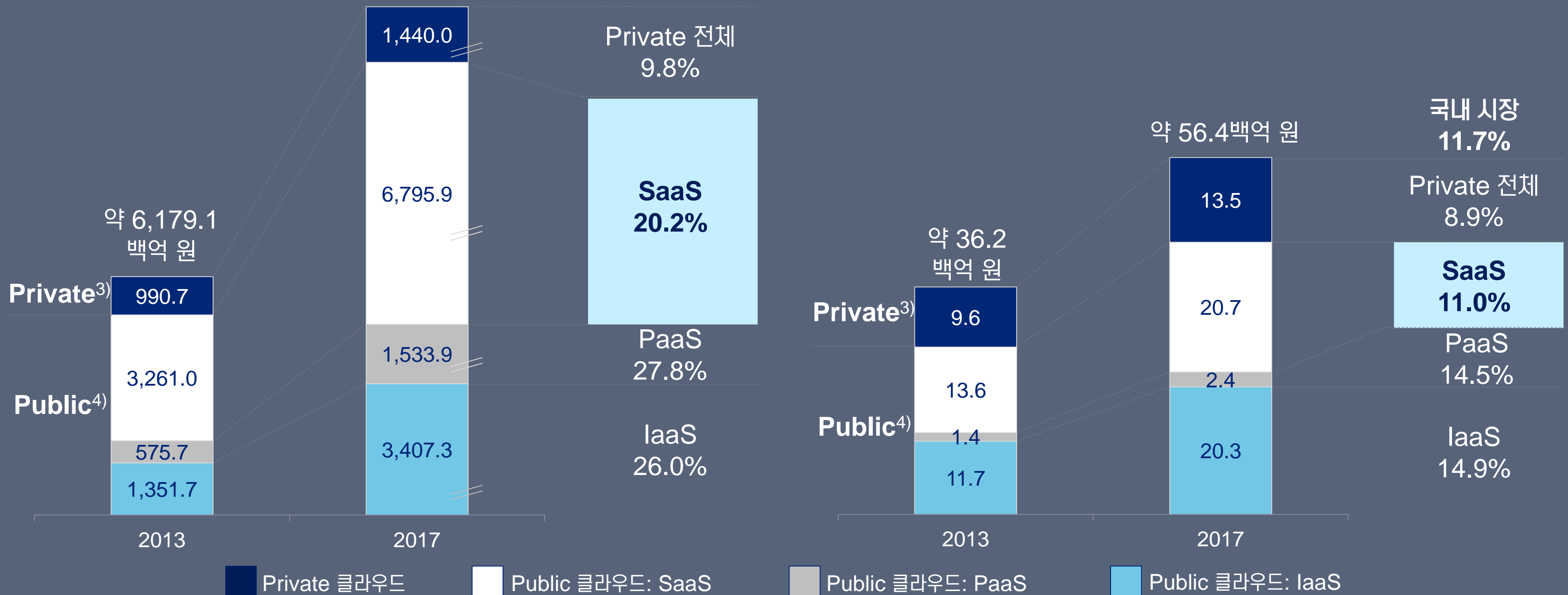
CAGR

백억 원

백억 원

약 13,177백억 원

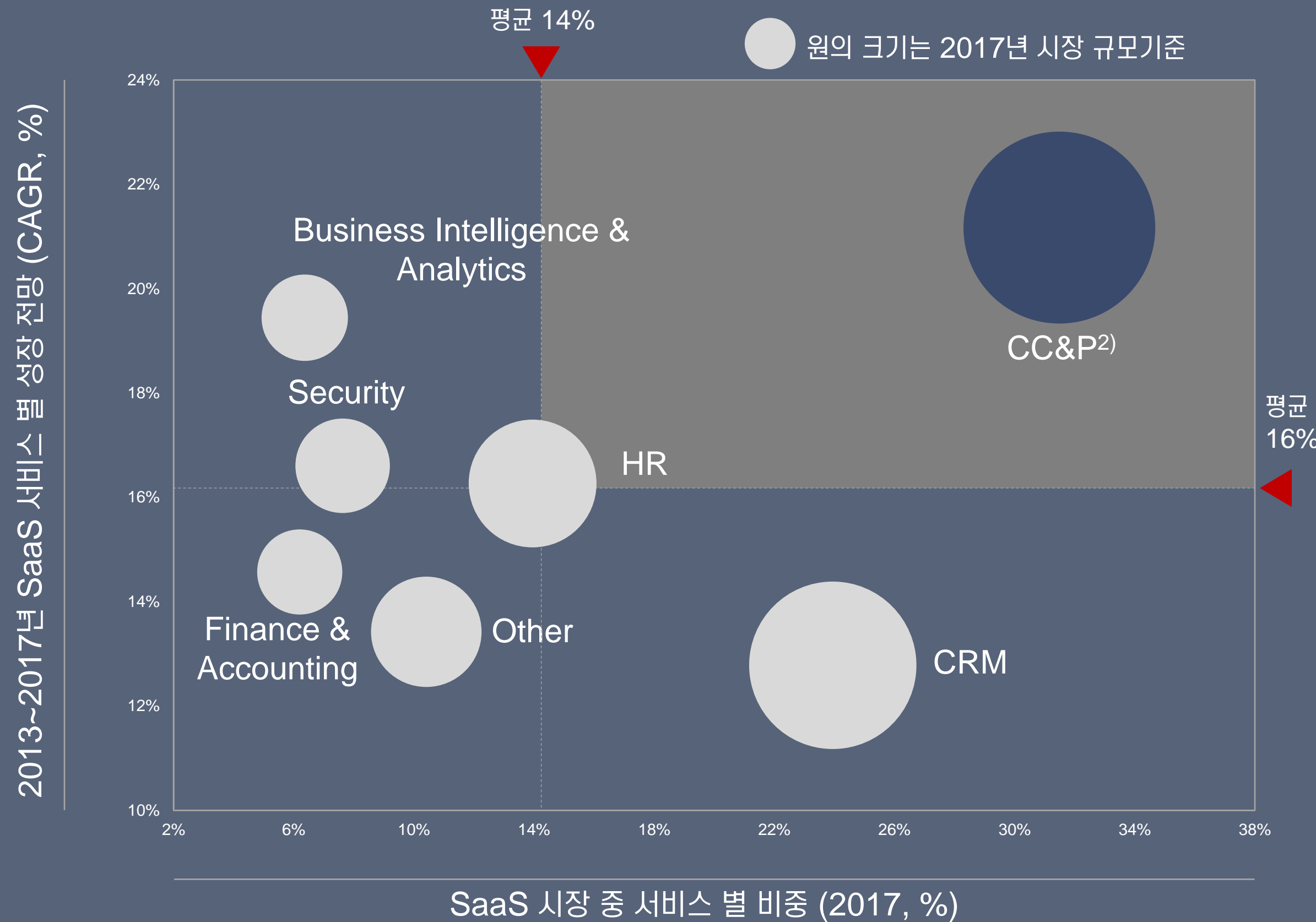
약 56.4백억 원



Note: 1) Gartner, IDC, 한국클라우드산업협회 자료에 기반한 Deloitte 재구성 2) 2013년 평균 USD 매매기준환을 1,094.7원 적용 3) Private(구축형) 4)Public(임대형)
 *글로벌 S/W 시장 규모: '13년 약 10,429.7억 달러 → '17년 약 12,469.4 억 달러, 연평균 4.6%로 성장, 국내 S/W 시장 규모: '13년 약 99.1억 달러 → '17년 약 119.3억 달러, 연평균 4.8%로 성장
 Source: Gartner, IDC, Forbes, Bloomberg, Forrester Research; Deloitte Analysis

SaaS시장은 문서 작성 S/W를 포함한 CC&P 서비스에 의해 견인됨

북미 기준 SaaS 서비스 별 성장률 및 비중



현황 분석 및 전망

1 서비스 전체 전망

- 전 서비스 영역의 고속 성장 전망
- 연평균 17%의 성장률로 '17에 약 237억 달러 규모 달성

2 CC&P 전망

- CC&P의 SaaS시장 견인 예상
- 북미 SaaS 시장 중 CC&P 비중
- '13: 27% → '13: 31%

Note: 1) IDC의 2013~2017년 SaaS시장 전망, SaaS 서비스 포트폴리오 비중은 Frost & Sullivan의 북미 기준 CC&P의 2011~2017 예측 지표 적용

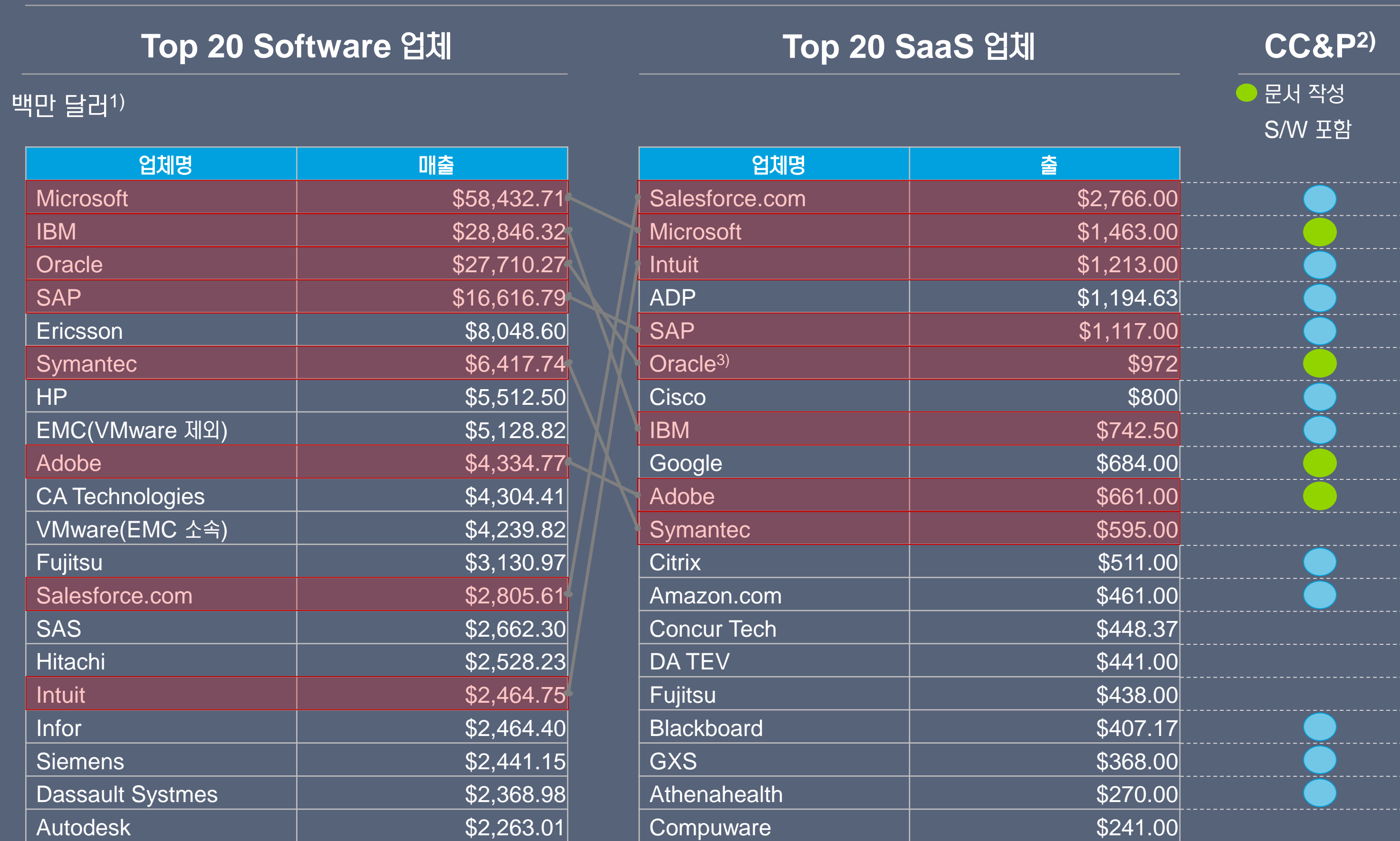
2). Communication, Contents and Productivity

Source: Gartner, IDC, Forbes, Bloomberg, Forrester Research, Frost & Sullivan; Deloitte Analysis

서비스 시장 진출 이유

결국, 글로벌 선진 소프트웨어 업체들은 SaaS 전략을 통해 기존 수익 유지, 고객 특화 정보 수집 그리고 추가 수익 모델 창출이라는 방안을 모색하고 있음

선도 업체의 SaaS 진입 현황



Note: 1) 글로벌 시장 매출 기준, USD 2) Communication, Contents & Productivity 관련 서비스 및 솔루션 개발 업체 3) Open office는 한때 Oracle의 사업부였음

Source: SaaS Trends by PwC; Deloitte Analysis

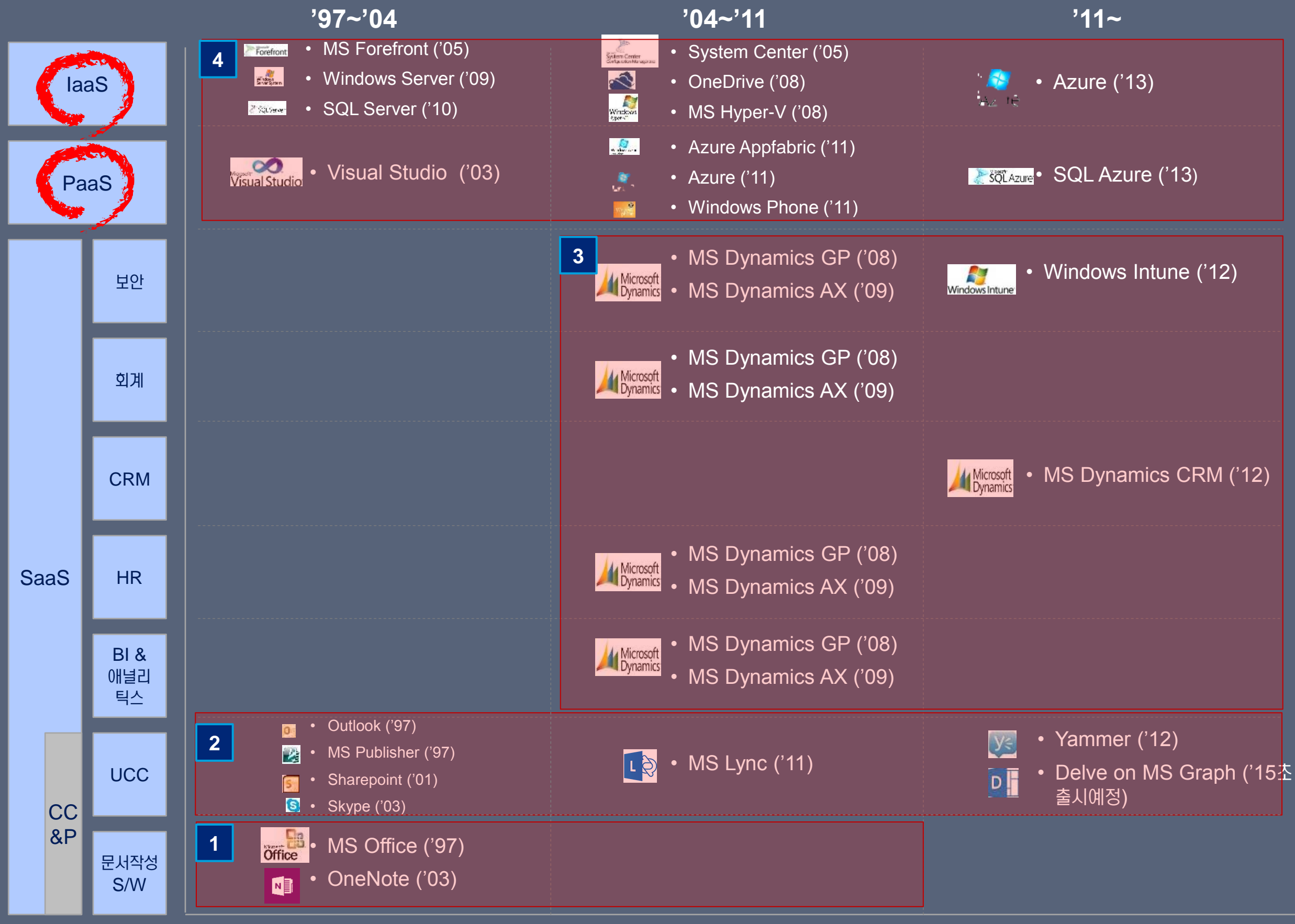
경쟁 업체별 SaaS 전략 (MS)

MS는 향후 IaaS와 PaaS를 통해 클라우드 시장 전체를 통합적으로 아우르는 데 집중할 것으로 예상됨



MS 서비스 커버리지 맵

: 향후 집중 영역



MS 서비스의 진화

1 문서 작성 S/W

- 문서 작성 S/W의 사용성 확대

2 UCC S/W

- 문서 작성 전후에 필요한 의사소통 S/W 지원
 - 협업 기능, 다자간 소통 기능

3 SaaS 주요 어플리케이션

- 非CC&P S/W 중 기업에 필수적인 솔루션 제공
 - 예: MS Dynamics
 - ERP, HRM, CRM 서비스 개시

4 PaaS & IaaS

- 개발 환경 및 개발 환경 운영에 관한 필수 요소 제공에 집중
 - 서버
 - 운영 관리 툴

향후 전략 방향성

“Azure는 향후 MS의 서비스들이 운영될 공간이며, MS 재탄생의 핵심이다”
- Satya Nadella (MS CEO)

Note 1) AX, GP, CRM 등은 각각 ERP와 CRM을 담당하는 기업 솔루션의 제품명임 Note 2) MS Office는 SaaS 문서 작성 S/W의 원본의 성격을 띠는 프로그램으로 최초 출시년도 기준으로 표기

Source: MS당사 홈페이지, MS Press Release, Frost & Sullivan, TechChurch, WordPress; Deloitte Analysis

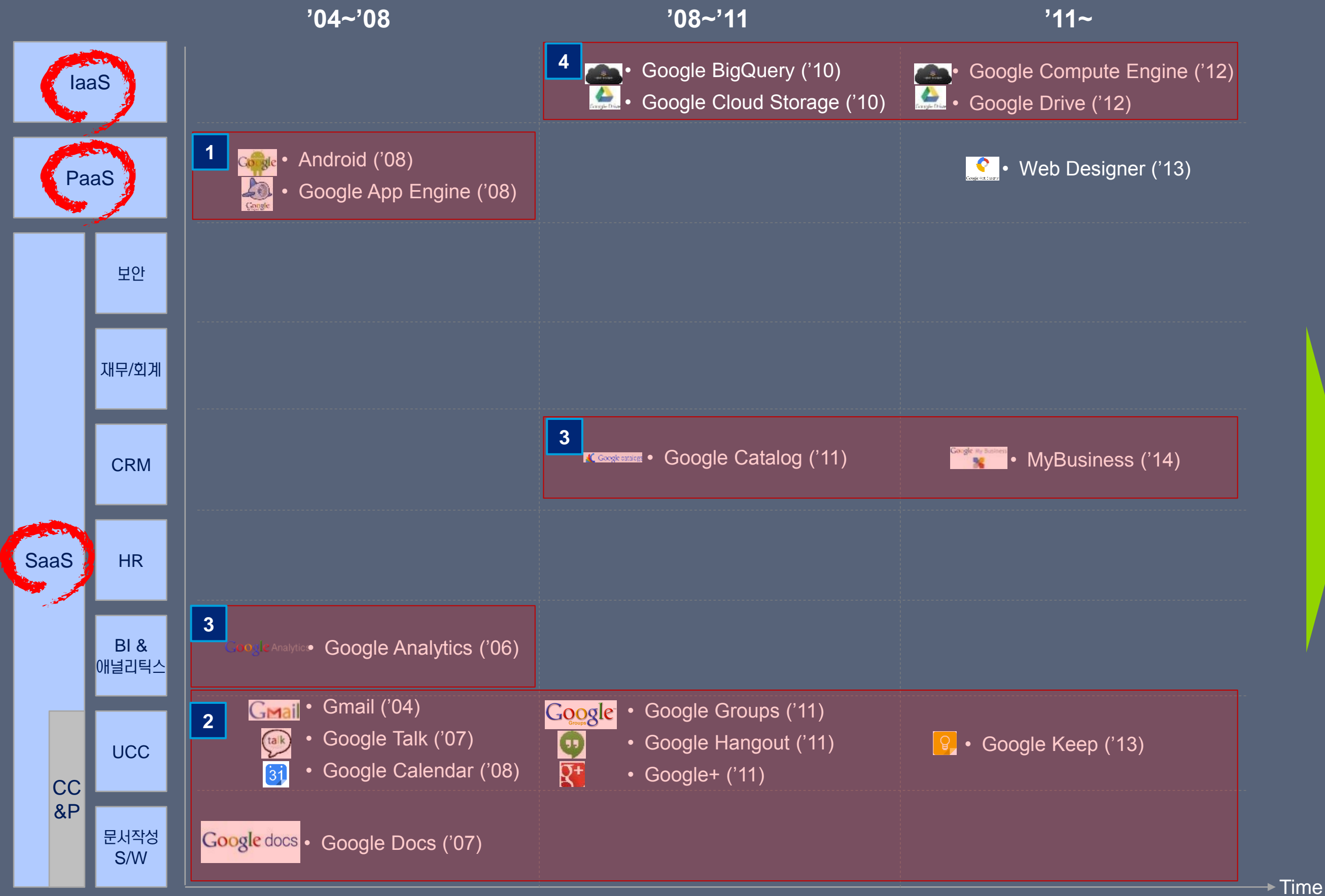
경쟁 업체별 SaaS 전략 (Google)

Google은 향후 Gmail 또는 Google Docs와 같이 높은 사용성을 가진 SaaS와 더불어 PaaS와 IaaS를 아우르는 전략을 취할 것으로 보임



Google 서비스 커버리지 맵

: 향후 집중 영역



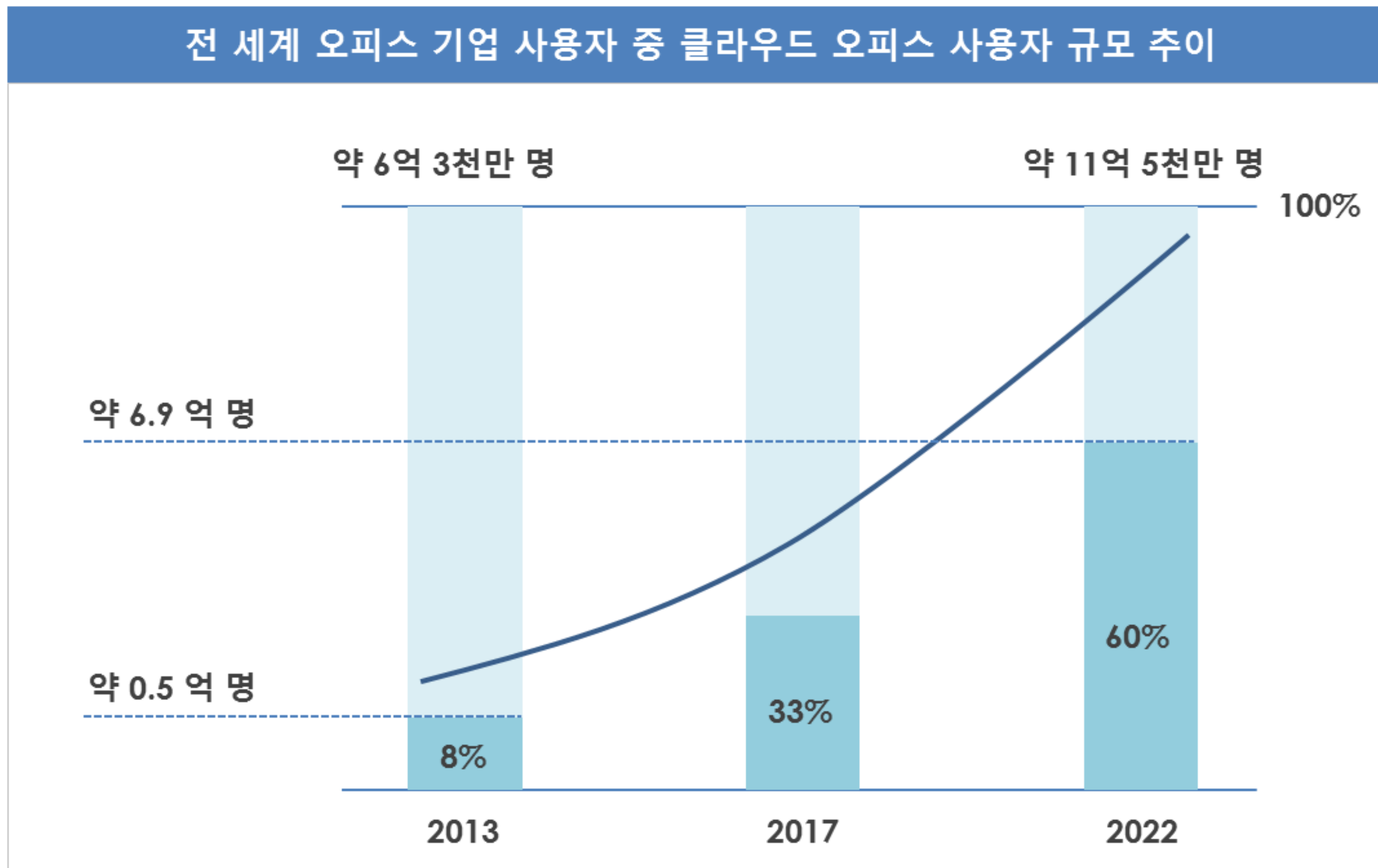
Google 서비스의 진화

- PaaS**
 - 광고 플랫폼 사업자로 사용성 확대
- UCC S/W & 문서 작성 S/W**
 - 기존 UCC 유저들을 문서 작성 S/W로 유입
- Gmail 유저 → Google Docs 유저
- SaaS 기업 솔루션**
 - 非CC&P S/W 중 기업에 필수적인 솔루션 제공
- 예: Google Analytics
- 소비자 데이터 관리 및 분석 툴 제공
- IaaS**
 - PaaS 구축 및 운영 시 필수 요소 제공
- 서버
- 스토리지

향후 전략 방향성
 “향후 클라우드 플랫폼 및 서비스 전략이 우리의 장기적 과제일 것임”
 -Larry Page (Google CEO)

클라우드 오피스 성장성

클라우드 오피스는 매우 빠른 속도로 성장할 것임



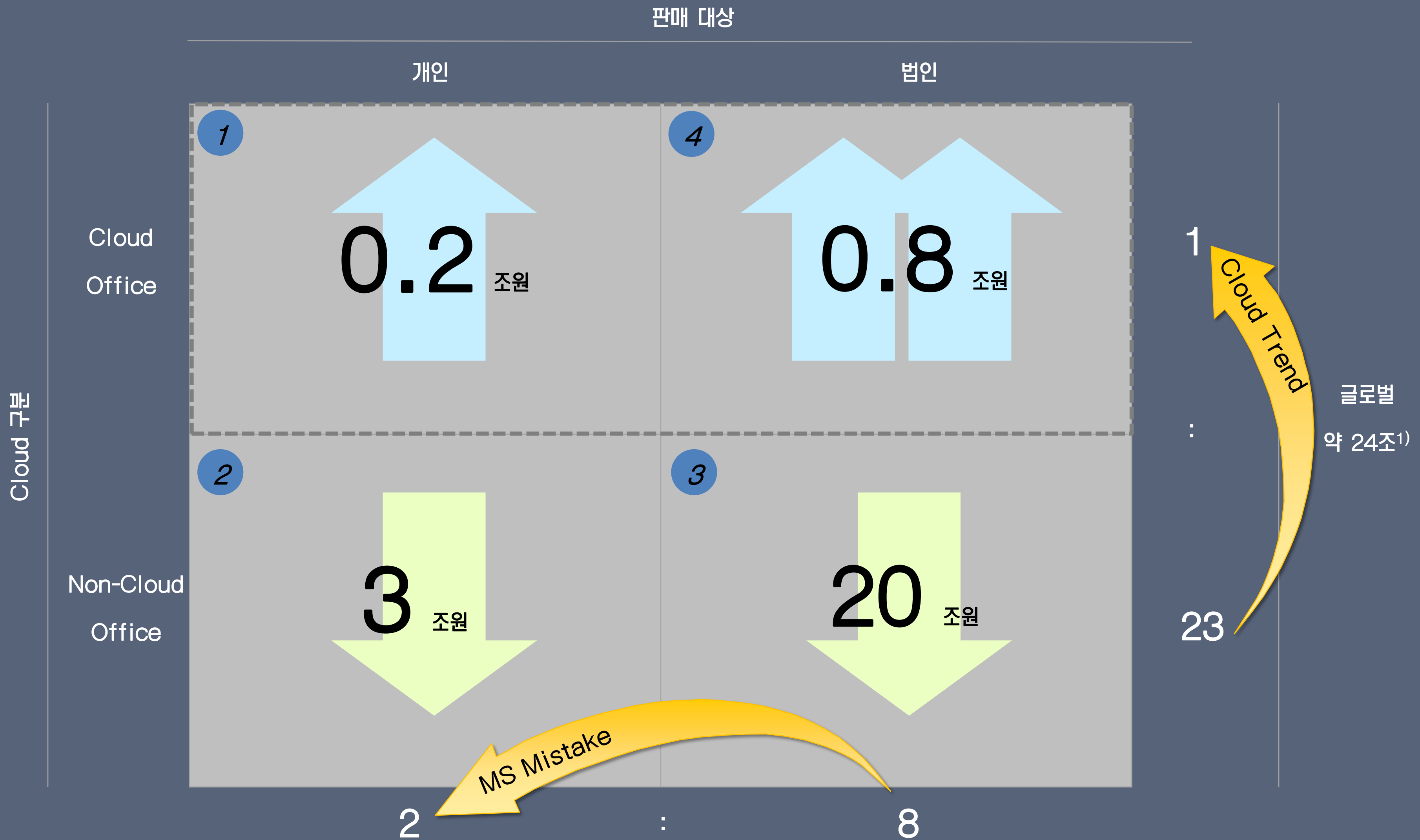
Cloud Office
시장의 급성장

클라우드 오피스 사용자
클라우드 오피스 non사용자

※ Source: Gartner(2014)

Change Creates Chance

27조의 오피스 시장은 Cloud Office로의 Paradigm Shift가 본격적으로 시작되고 있음



1) 2014년 Microsoft Global 매출 기준

2) 최근 MS 발표 자료에 의하면 Global 4조 ~ 7조원 수준으로 파악되기도 함

절대 무너지지 않을 것 같던 MS Office

Entry Momentum



경기도 교육청, '16년 부터 MS ·
한컴 순차적 퇴출 공식 발표



프랑스 정부의 IT 시스템에
ODF¹⁾를 표준 포맷으로 사용
계획 발표('15)



러시아 정부, 탈 MS 위해 비
러시아산 SW 구매 시 별도 소명
절차 법제화('16)



독일 뮌헨 의회, 문서 표준으로
MS가 아닌 ODF 채택('08)



영국 정부, 기존 공식 오피스
MS를 버리고 '오픈소스'
선택('15)



이탈리아 국방부, MS 포기하고
리브레 오피스로 전환('16)

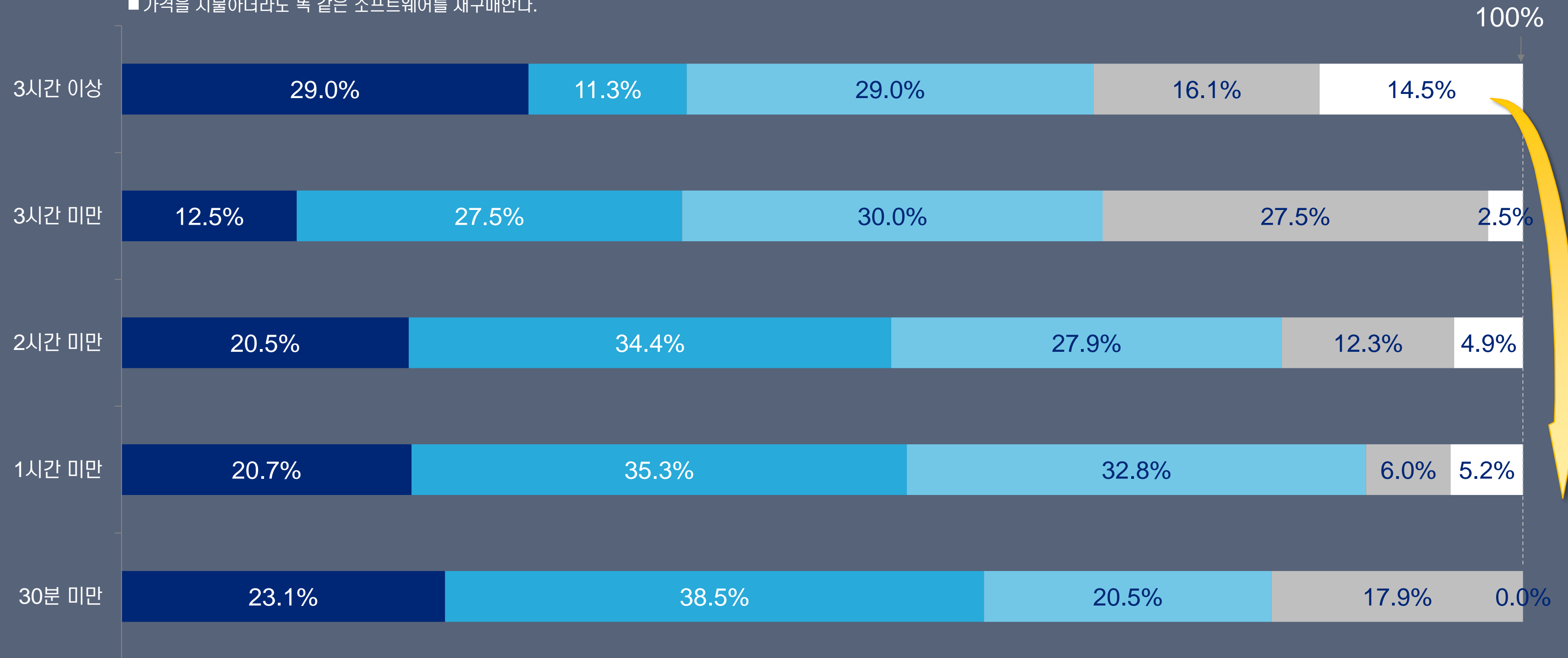
Change Creates Chance

[Survey] 만약에 사용하던 문서 작성 소프트웨어를 무료로 구매할 수 없다면, 귀하께서는 다음 중 어떤 선택을 하시겠습니까?

(단위 %)

관여도 별 S/W 구매 방식

- 어떻게든 같은 소프트웨어를 무료로 구한다.
- 기능은 같지만 돈을 가장 적게 지불해도 되는 다른 소프트웨어를 구매한다.
- 가격을 지불하더라도 똑 같은 소프트웨어를 재구매한다.
- 기능과 상관 없이 무료 소프트웨어를 구매할 것이다
- 같은 소프트웨어를 보다 저렴한 결제 방식으로 구매한다. (예: 월별 결제)



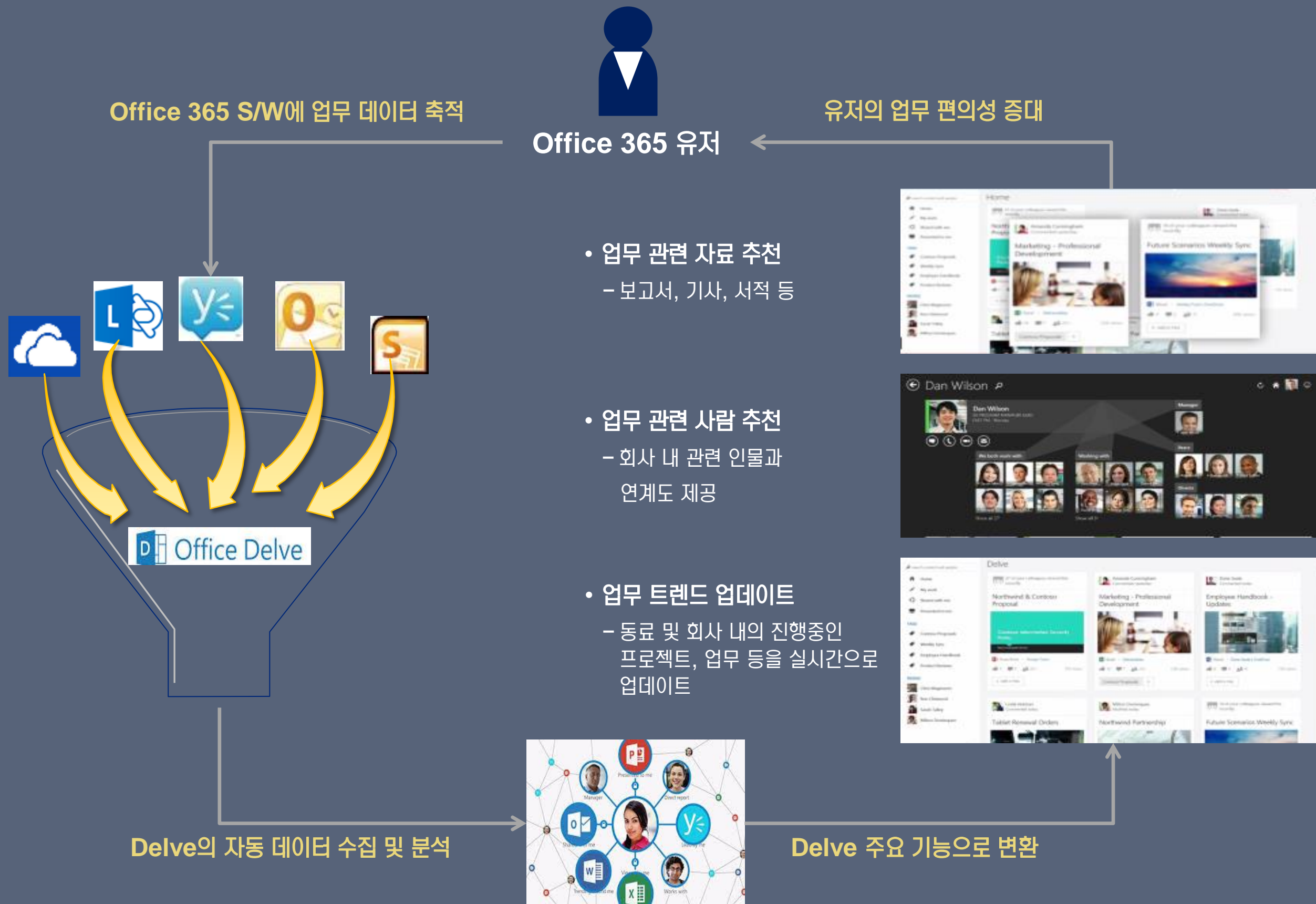
Note: 응답자 수 총 1,600명 중 불법 S/W 설치 방법 선택 응답자 대상 질문, 관여도 별로 측정
 Source: '14 인프라웨어 일반 이용객 설문조사; Deloitte Analysis

경쟁 업체별 SaaS 전략

Office Delve는 유저 데이터를 기반으로 업무 편의성을 높이는 새로운 클라우드 서비스로, 향후 MS의 전략 방향성을 엿볼 수 있음



Office Delve 유저 시나리오



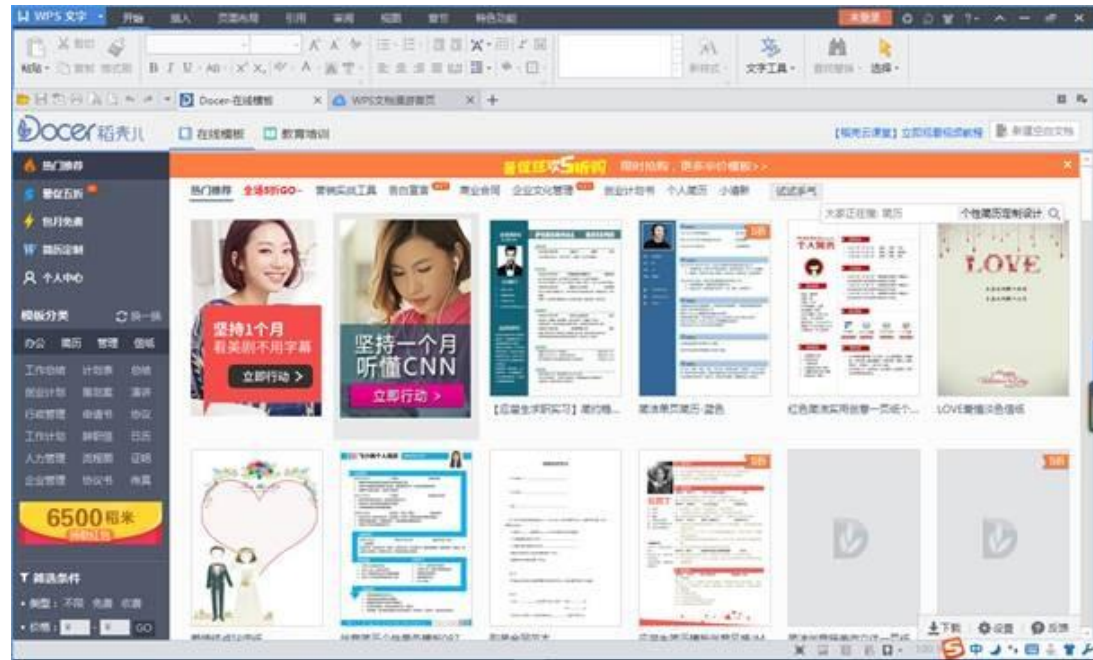
Office Delve 제품 분석

- 1 판매 목적**
 - 유저 데이터를 기반으로 향후 서비스 시장에서의 우위를 선점하기 위함
- 2 판매 일시 및 경로**
 - '15년 초 정식 출시 예정
 - Office 365 Enterprise를 시작으로 순차적 확장 예정
- 3 제품 형태**
 - Dashboard 형태의 인터페이스
- 일반적인 SNS 페이지들과 유사
- 4 핵심 소구 대상**
 - Office 365 Business 유저 대상
- 5 제품 의의 및 예상 이슈**
 - 유저 데이터를 기반한 업무 관련 최초 툴이라는 데 의미가 있음
 - 정보 공개에 대한 유저들의 심리적 저항감에 따른 이슈 발생 가능

Beyond Office

문서작성기는 비즈니스 플랫폼으로 성장할 가능성을 충분히 가지고 있음

Kingsoft사 오피스 기반 사업 확장 실 사례 "Docer.com"



- 온라인 문서 템플릿 서비스
- 오피스 실행 시 온라인 템플릿 장터가 출력됨
- 문서 유형별 무/유료 템플릿 제공
- Docer는 Kingsoft사의 자회사로 월 평균 D/L 약 8,000만건 이상 기록

- Docer.com
- Template & Report C2C Market

- Doctracker
- B2B대상 문서작성, 교환, 삭제 보안 솔루션 제공

- 북미 지역 전체 약 4조원 시장 형성
- 2018년 PO 침투율을 적용하여 산출

- Linked-in (3억명 약 1조 매출)
- 전문영역 기반 Resume 교환

- S&P
- e-discovery 로 Commercial graph 완성

+α

저장 문서
사용자 Account

보안 문서
추적 서비스

문서거래
마켓플레이스

Document
Preparation
Platform

Job
포스팅

기업신용평가
서비스

Total



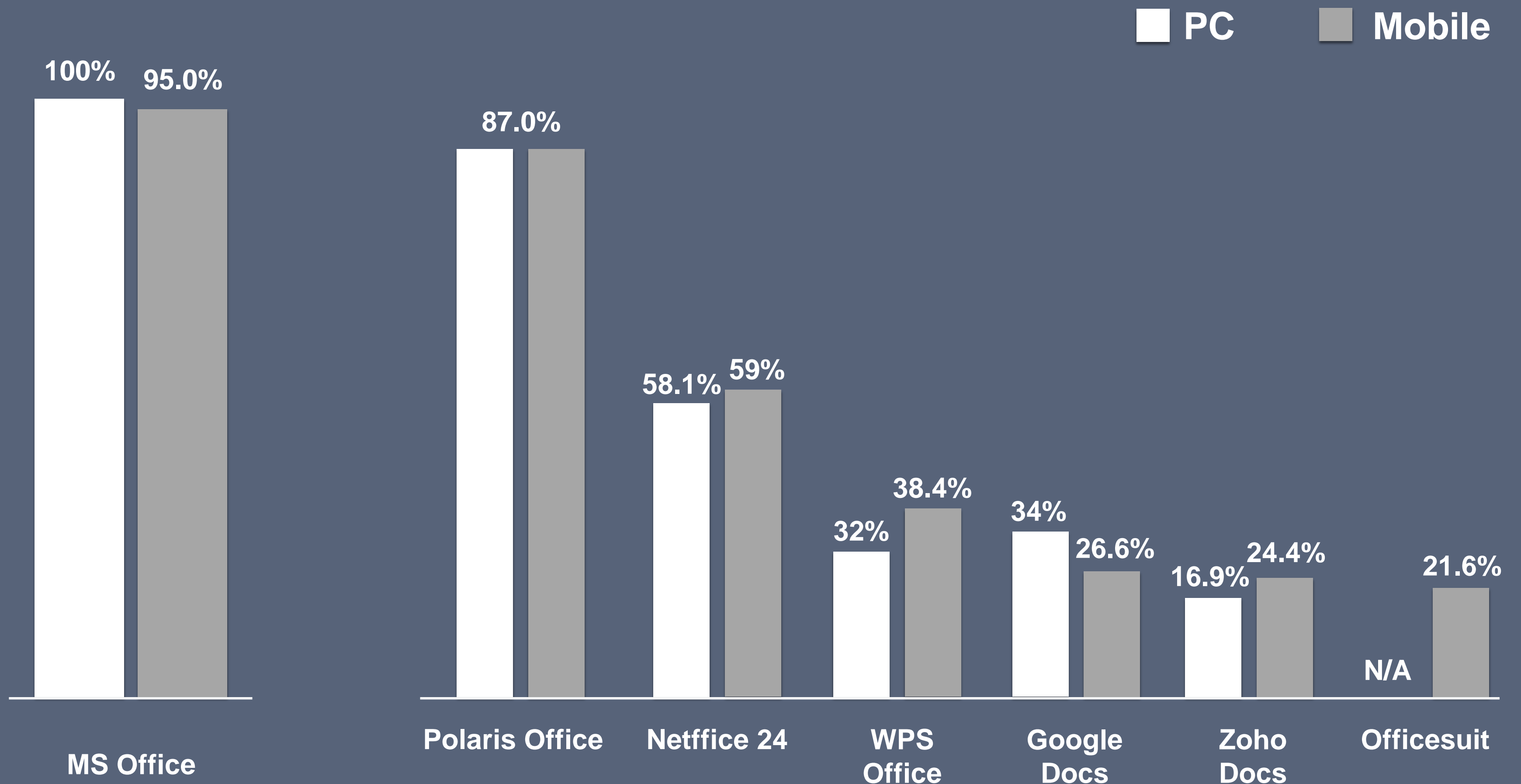
Why Polaris Office

Global B2B 고객에 의해 이미 검증된 제품

Qualified Software



MS를 제외하고 MS와 가장 닮은 Office Second To None Compatibility¹⁾

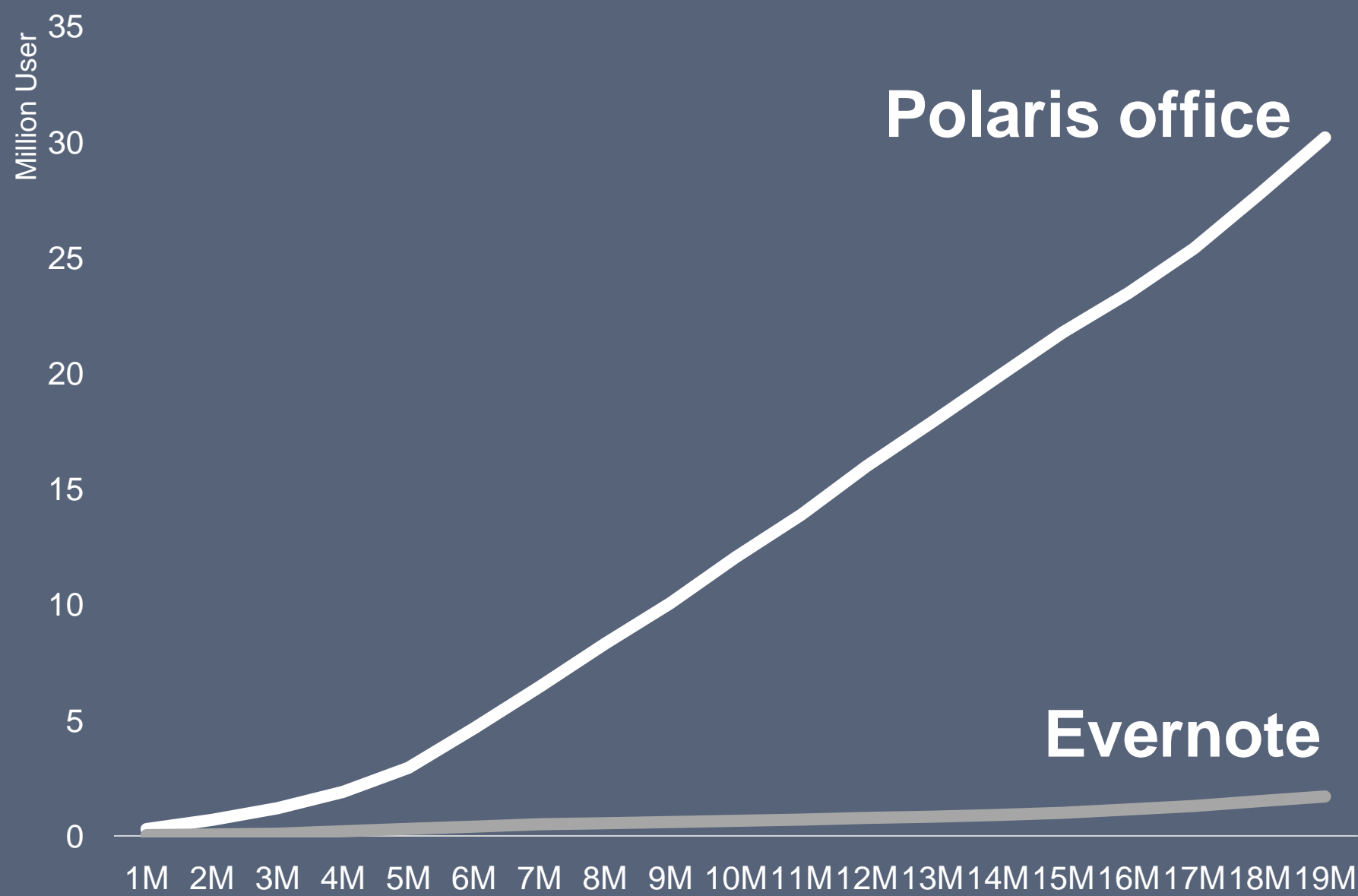


Note 1) MS Office PC Office 대비 기능 지원률; 2015년 Polaris office 자체 조사 결과

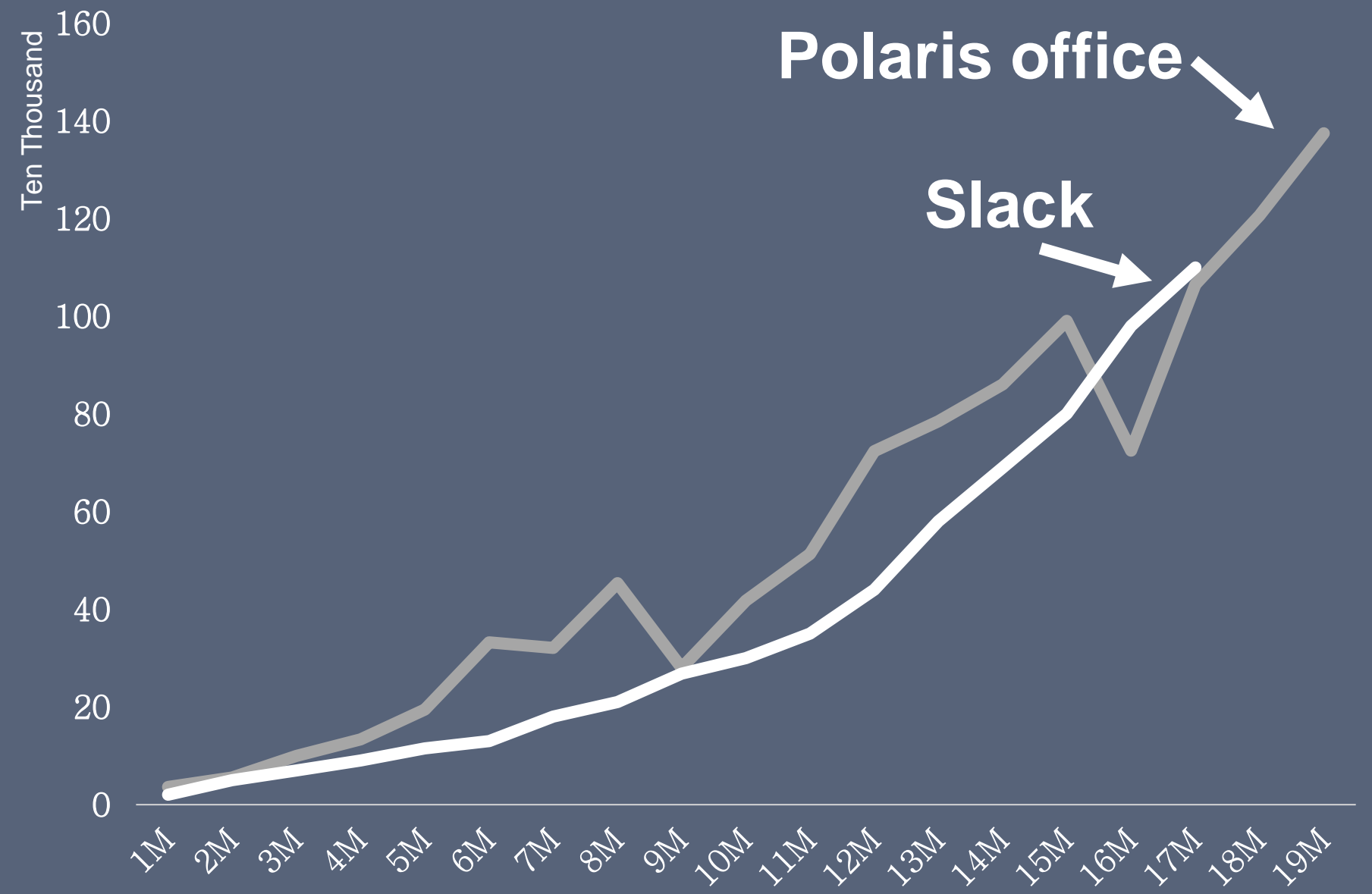
실리콘밸리 Unicorn¹⁾과 비견할 만한 성장세

Next Unicorn

Evernote 대비 18배 빠른 가입자 증가



Slack과 거의 유사한 DAU 증가



출시

출시

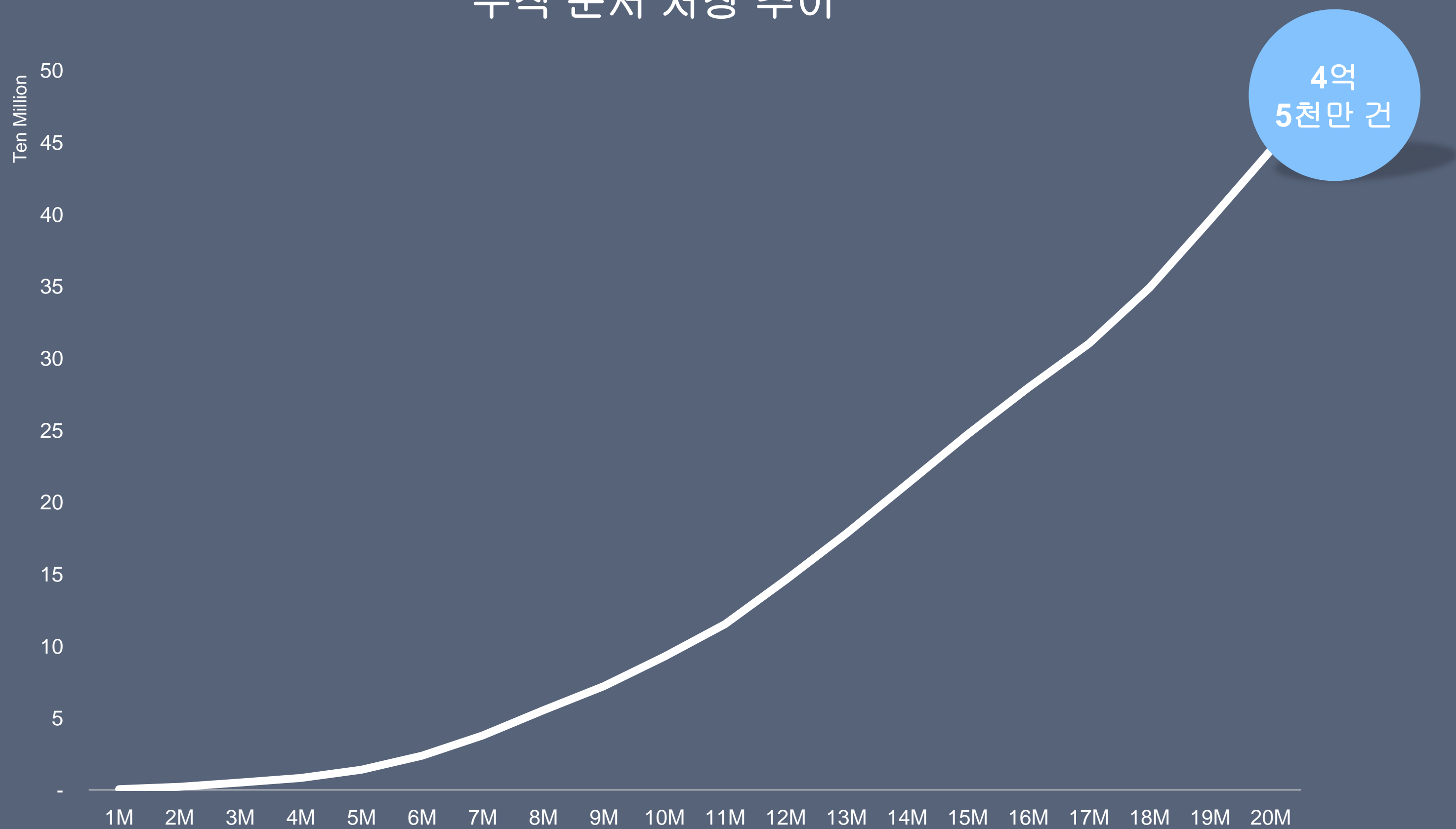
Note 1) 상장하지 않은 Valuation 1 Billion \$ 이상기업

Note 2) 2015. 12월 기준 전체 누적 가입자 3200만명, MAU Rate 약 30% 수준 유지

매일 200만 건의 문서를 저장하는 클라우드 오피스

User lock-in Effect

누적 문서 저장 추이



클라우드 오피스 = 비즈니스 플랫폼

BM Expansion

Cloud Office 자산

- Account : Global 3200만
- 문서 : 4.5억 건



문서 공유 유도



O2O 비즈니스 플랫폼 BM 확장

- 문서 판매 및 아웃소싱 마켓
- Job Posting
- e-discovery 등

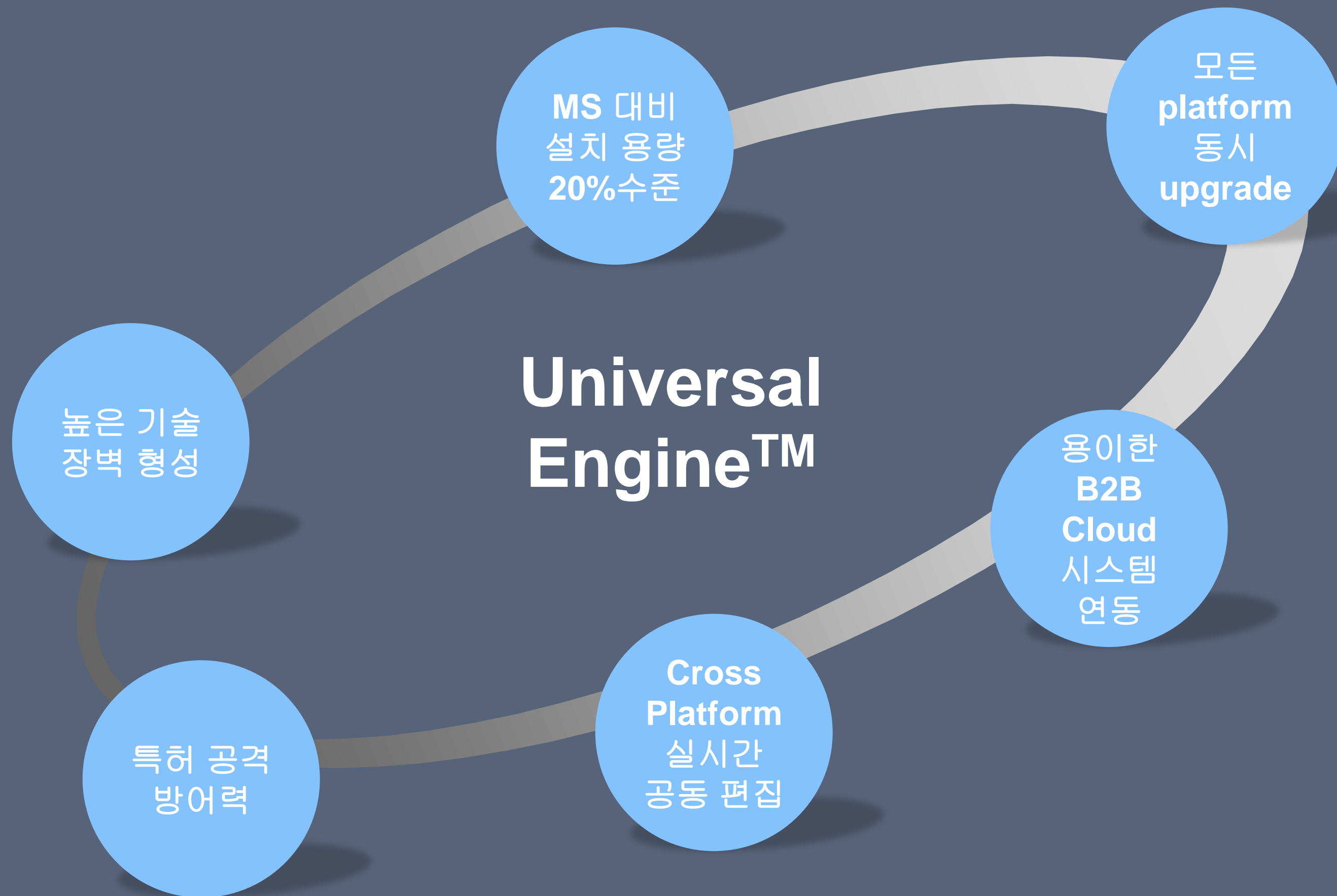


Social Graph 확보



모든 것을 가능하게 한 Polaris Universal Engine™

Excellent Technology





POLARIS OFFICE

Make Simple Work Better