



DIGITAL TRANSFORMS PHYSICAL

# 제조업체가 SaaS로 전환하는 이유

**Wynn Grubbs**  
Executive Vice President & General Manager, Velocity Group

**Colin McMahon**  
Senior Research Analyst

WHITE PAPER





## Contents

- 3 요약
- 4 방법론
- 5 탈중앙화로의 속도를 높인 코로나 19
- 8 디지털 혁신에 SaaS가 중요한 이유
- 9 SaaS 도입의 인간적 측면
- 12 SaaS 도입의 재정적 고려 사항
- 13 SaaS와 CAD와 PLM
- 14 향후 디지털 환경에서의 SaaS

# 제조업체가 SaaS로 전환하는 이유

## 요약

예전에는 조직이 기술 분야에 있어야만 **Software as a Service(SaaS)**라는 용어를 들을 수 있었지만 지금은 흔히 들을 수 있는 용어가 되었습니다. SaaS는 비즈니스의 많은 측면에 침투했고 세일즈포스(Salesforce), 구글 문서(Google Docs), 마이크로소프트 오피스 365(Microsoft Office 365), 드롭박스(Dropbox), 슬랙(Slack) 등 인기 플랫폼의 인프라가 SaaS로 운영됩니다.

SaaS는 선택적인 투자에서 필수적인 투자로 그 입지가 변화하고 있습니다. 그 이유는 아주 많습니다. 바로 유연성, 총 소유 비용, 보안 확장성, 개선된 협업이 그 이유입니다.

최근까지는 제조와 산업 소프트웨어 분야에서 SaaS가 널리 사용되지 않았습니다. **컴퓨터 지원 설계(CAD)** 및 **제품 라이프사이클 관리(PLM)**과 같이 제품 개발의 기본이 되는 프로그램에서는 SaaS로의 전환이 더뎠습니다. 하지만 여기에 변화가 나타나고 있습니다. 제조 중심 SaaS 솔루션에 대한 기술과 태도, 가용성에 변곡점이 목격되고 있습니다.

그러나 신중한 리더는 이러한 인프라 변환에 리소스를 투자하기 전에 더 많은 정보를 알고 싶을 것입니다. SaaS는 단순히 IT 사고(소프트웨어 및 하드웨어 인프라)의 변화가 아니라, 직원 중심, 만족도, 근무 환경 전략, 핵심 비즈니스 목표와 같은 측면에도 영향을 미치고 있습니다.

## 방법론

본 백서를 위해 PTC는 76명에게 연락을 취해 일의 진화에 관해 SaaS(Software as a Service)와 클라우드 운영의 관점에 중점을 두고 28개의 문항을 질문했습니다. 모든 응답자들은 미국의 다양한 업계에서 풀타임 의사결정권자 (이사 이상)로 일하는 사람들이었습니다.

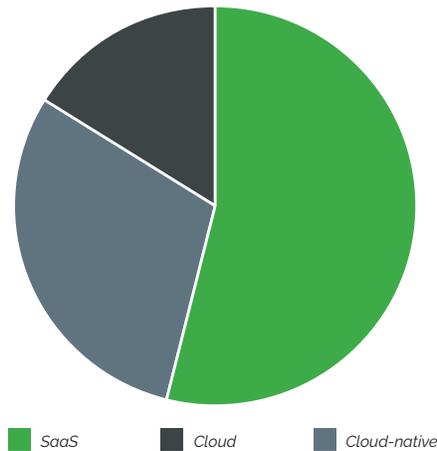
설문조사 데이터는 2022년 3-4월에 수집 및 편집되었으며 당시 주요 문제에 대한 응답자들의 관점과 이해를 담고 있습니다.

## 용어

이 설문조사의 대부분이 클라우드와 SaaS와 관련된 신규 개념을 중심으로 하기 때문에 응답자들에게 '소프트웨어를 직접 설치하고 유지 관리하는 대신 인터넷을 통해 서비스 형태로 제공하는 소프트웨어 솔루션'이라는 설명에 해당하는 용어를 선택하도록 했습니다. 응답자들은 SaaS, 클라우드 또는 클라우드 네이티브를 선택해야 했습니다. 수많은 업계의 응답자들은 'SaaS'라는 용어가 가장 흔히 사용된다고 응답했고, 54%가 SaaS라는 용어를 선호한다고 밝혔습니다.

Figure 1

"SAAS" IS THE MOST COMMON TERM OVERALL



Q: Of the options below, which term would you normally use to mean "delivering software solutions over the Internet and as a service, instead of installing and maintaining it yourself"? (N=76)

그렇지만 이 세 가지 용어가 서로 바꿔 쓸 수 있는 용어들은 아닙니다. 따라서 PTC에서는 다음과 같이 정의를 제시합니다.

- **클라우드**: 클라우드 컴퓨팅을 줄인 말로, 클라우드란 다양한 소프트웨어 서비스, 특히 컴퓨팅 파워 및 스토리지 옵션의 온라인 온디맨드 가용성 및 제공을 의미합니다. 권한이 있는 사용자는 누구나 이러한 서비스에 액세스할 수 있으나 유지 관리 및 감독은 대개 서드파티 제공자가 시행합니다.
- **클라우드 네이티브**: 클라우드 네이티브 애플리케이션이란 클라우드 컴퓨팅 기능을 주요 컴포넌트로 삼아 설계되고 개발됩니다. 이러한 소프트웨어 애플리케이션은 퍼블릭, 프라이빗, 하이브리드 모델 등의 다양한 유형의 클라우드에서 실행됩니다. 클라우드만을 위해 개발되기 때문에 완전히 동일한 경험을 제공할 수 있는 온프레미스 버전은 거의 없습니다.
- **SaaS**: SaaS(Software as a Service)는 사용자가 구매 후 다양한 간격(주로 월간 또는 연간)으로 구매를 갱신하는 구독 구매 모델입니다. 구독하는 대가로 사용자에게는 지속적인 업데이트와 유지 관리 소프트웨어 제품이 제공되며, 이러한 소프트웨어 제품은 다양한 보안 및 유용성 표준을 유지하기 위해 지속적으로 높은 빈도로 개선됩니다.
- **온프레미스**: 일반적으로, 사용 위치와 동일한 물리적인 위치에 설치되어 유지 관리되고 업데이트되는 소프트웨어 애플리케이션을 의미합니다. 온프레미스의 경우 최종 사용자가 솔루션의 유지 관리와 효과에 대해 대부분의 책임을 지게 됩니다.

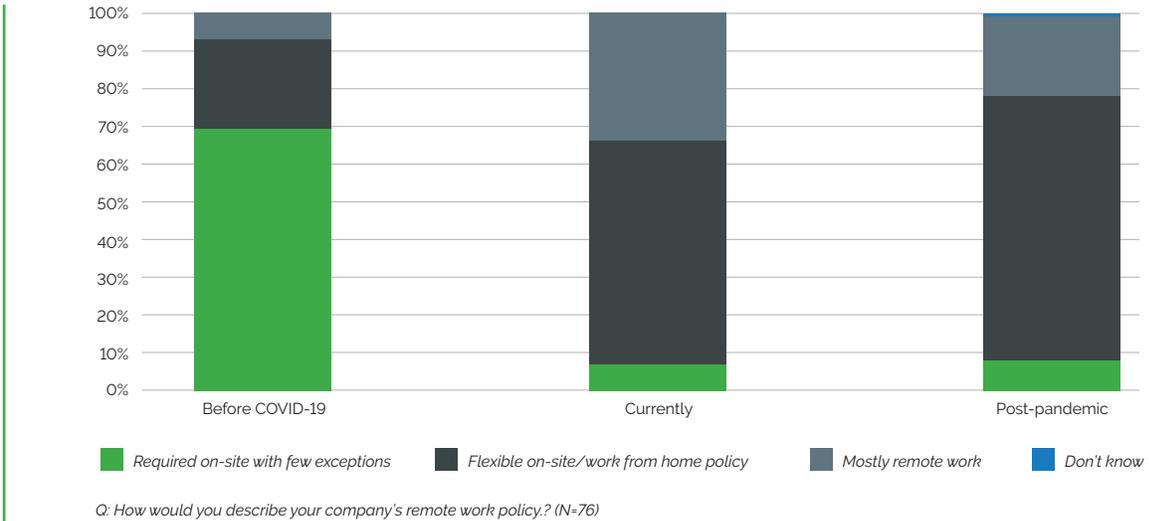
## 탈중앙화로의 속도를 높인 코로나19

근로자들이 원격 근무를 할 수 있게 된 것은 수십 년 전의 일이지만 인터넷 속도와 온라인 인프라가 발전했음에도 불구하고 조직에서는 하이브리드 또는 원격 기반 워크플로를 본격적으로 구현하기까지는 시간이 오래 걸렸습니다. 갤럽(Gallup)의 조사에 따르면 심지어 **연방 정부**를 비롯한 어떤 조직에서는 2020년 1월까지도 원격 근무 수준을 축소하고 있었습니다. 그러다가 팬데믹이 덮쳤고 원격 근무에 대한 논의는 '원격 근무가 실제로 효과가 있는가'에서 '지금 당장 효과적으로 원격 근무를 해야 한다'로 바뀌었습니다. PTC에서 응답자로부터 수집한 데이터에는 유연한 근무 정책으로의 이 갑작스러운 변화가 고스란히 담겨 있습니다.

코로나19 이전에는 응답자의 70%가 몇 가지 예외만 제외하고는 직원들이 현장에 근무하도록 요구한다고 응답했습니다. 놀라운 일은 아니지만 이 수치는 급락해서 현재는 7%에 불과하며, 팬데믹으로 인한 어려움을 완전히 극복하고 나면 '정상적으로' 현장으로 복귀해 근무하게 될 것이라고 기대하는 사람은 8%뿐입니다. 코로나19는 많은 근로자가 사무실 밖으로 이동하는 속도를 높였을 뿐만 아니라 대부분의 지식 기반 근로자를 비롯해 유사한 다른 근로자들이 풀타임 사무실 복귀를 기대하지 않는 현실을 만든 것입니다.

Figure 2

WORK IS LEAVING THE OFFICE

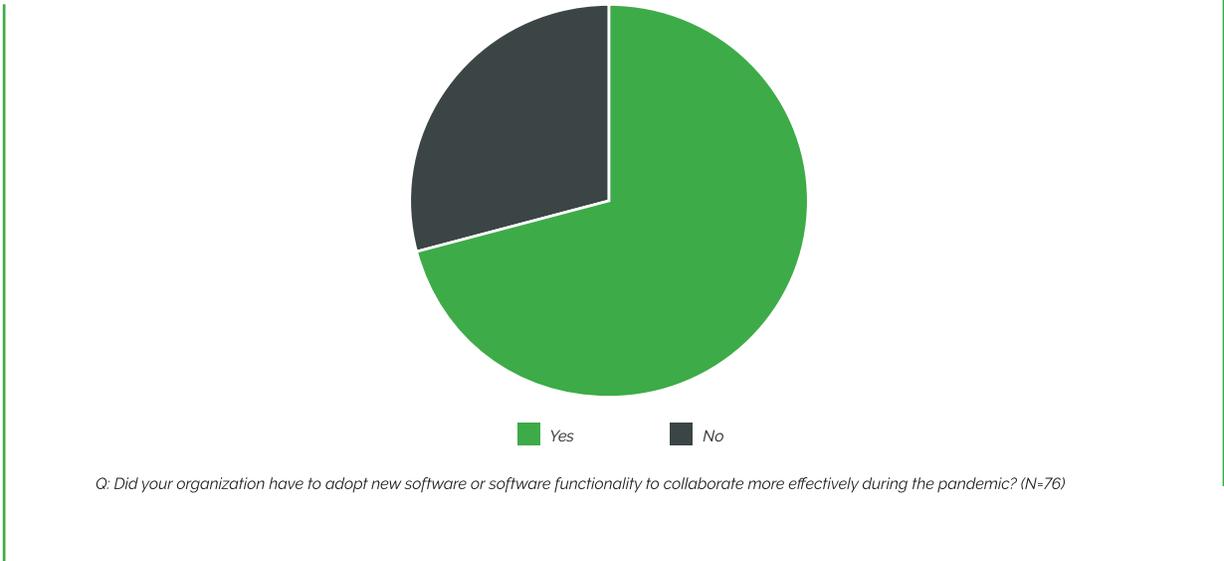


현장 근무에서의 이탈이 얼핏 봐서는 완전히 문화적인 것으로 보일 수 있지만 그 파문은 단순히 사회적 역학에 그치지 않고 훨씬 더 멀리 나아갑니다. 기업들은 오랫동안 사무실 환경에서의 운영에 맞게 설계된 소프트웨어와 하드웨어를 선택했습니다. 모두가 공감한 것은 세부적인 사항이 어떻든 사람들은 대체적으로 한 장소, 즉 중앙화된 근무 환경에 있을 것이라는 점이었습니다. 이런 모델에서의 효율성을 극대화한다는 목표를 실현하기 위해 모든 내부 구매 결정이 내려졌습니다. 팬데믹이 발발하자, 이렇게 안정적으로 보였던 모델이 갑자기 그 효과를 잃었습니다.

그 결과, 근로자들이 근무 위치를 옮겼을 뿐만 아니라 많은 조직이 새로운 소프트웨어 및 새로운 소프트웨어 기능에 때로는 엄청난 금액을 재투자해야 했습니다. 응답자의 약 4분의 3(71%)이 원격 협업을 개선하기 위해 새로운 소프트웨어 솔루션을 도입했다고 말합니다. 팬데믹은 조직이 우선순위를 크게 조정하도록 했고, 팬데믹이 6주, 심지어 6개월이 지나도 종식되지 않으리라는 것이 명확해지자, **맥킨지(McKinsey) 데이터**를 비롯한 수많은 연구에 따르면 이러한 투자는 더 심화될 뿐이었습니다.

Figure 3

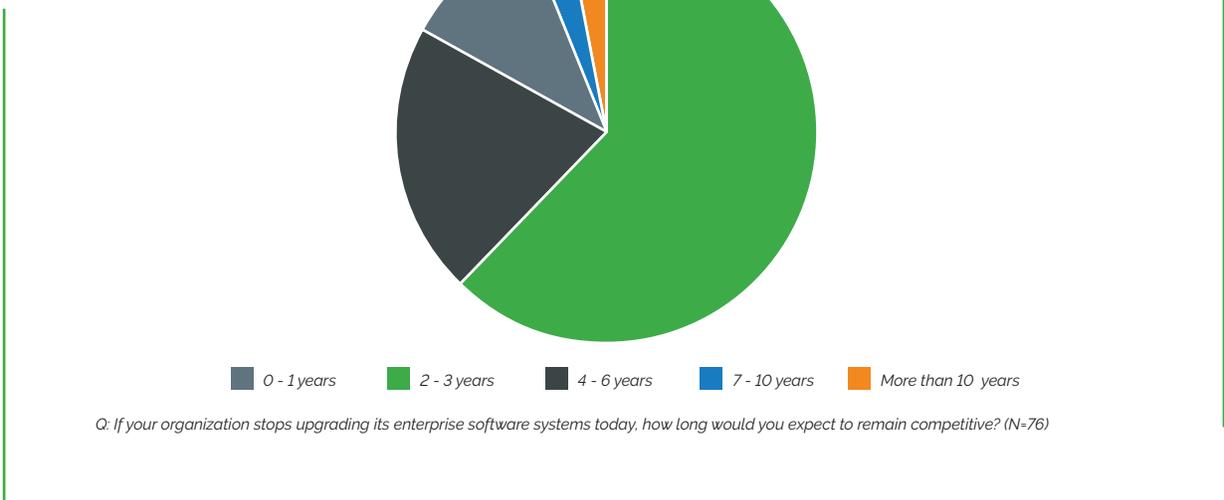
COMPANIES HAD TO ADOPT NEW SOFTWARE FOR PANDEMIC



다른 어떤 구매와 마찬가지로 소프트웨어의 사이클이 다가올 때 오래 지속되는 팬데믹은 중요한 영향을 미칩니다. 어떤 시스템도 영원히 완벽할 수는 없으며, 응답자의 74%는 소프트웨어 시스템 업그레이드를 멈추면 최대 3년 동안만 경쟁력을 유지할 수 있다고 말합니다. 팬데믹은 2년 넘게 일상 운영의 일부가 되었으며, 증가하는 부동산 비용, 극심한 기후, 건강과 관련한 다른 우려 사항 등의 과제는 여전히 남아 있기 때문에 조직이 완전히 현장 근무로 복귀하는 것을 고려하기가 어렵습니다.

Figure 4

MAJORITY BELIEVE CURRENT SOFTWARE SYSTEMS WILL BE COMPETITIVE FOR 2-3 YEARS



팬데믹이라는 홍수가 밀어닥쳐 유연한 운영을 급격히 가속화하기 전부터 탈중앙화된 업무라는 흐름은 천천히 흘러가고 있었습니다. 거의 모든 업계의 기업들이 이제는 사람과 재정이라는 측면 모두에서 발전을 계속하게 하는 새로운 우선순위를 세웠습니다. 중단 기간과 심각성은 일시적인 상황이 아니라 장기적인 변화를 입증하는 셈이며, 이것은 SaaS 도입에 매우 중요합니다.

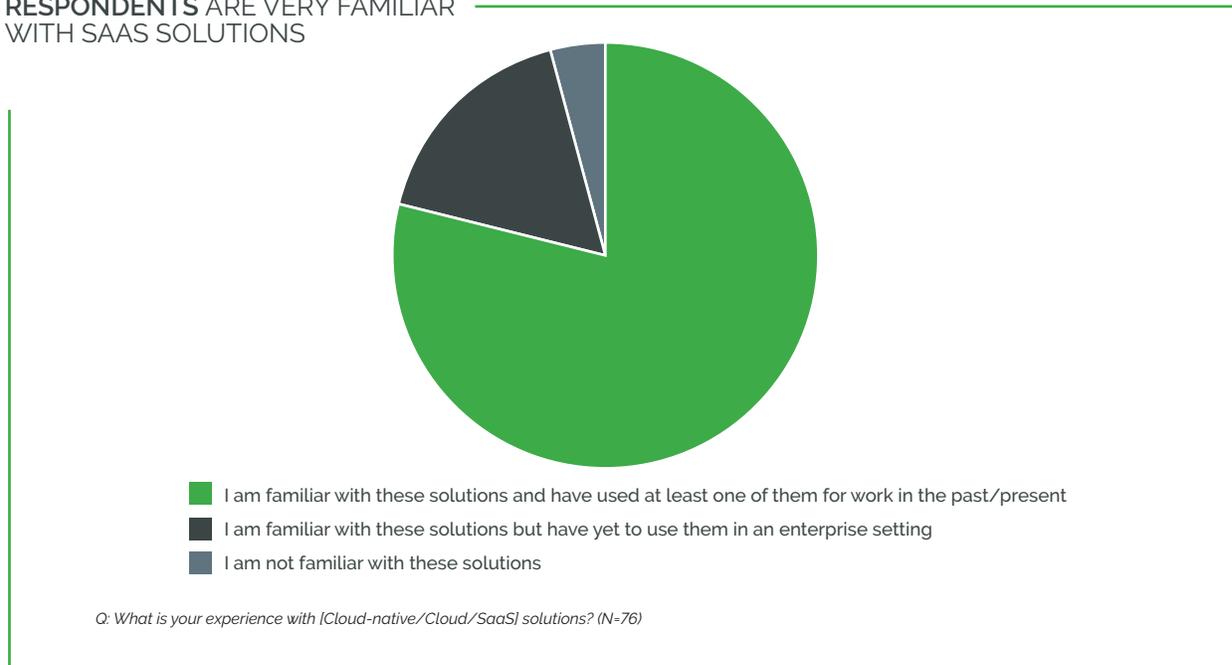
## 디지털 혁신에 SaaS가 중요한 이유

SaaS는 상당히 오랜 기간 우리 일상 생활의 일부였습니다. 지메일(Gmail)을 생각해 보십시오. 지메일은 기본적으로 간단한 SaaS입니다. 서버에서 클라우드를 통해 실행되며 적절한 액세스 권한을 가진 특정 사용자에게 서비스를 제공하는 서드파티가 제어합니다. 지메일은 인터넷 연결이 되어 있다면 어디에서나 액세스할 수 있으며, 기능, 사용자 인터페이스, 보안 등이 주기적으로 업데이트되어 개선됩니다. 요약하자면, 거의 모든 사람들이 수년 동안 최소한 하나의 SaaS 솔루션을 이미 사용하고 있었던 셈이며, 그 이유는 지금 SaaS가 수많은 영역에서 이점을 준다는 것과 같은 이유 때문입니다.

조직에서는 SaaS를 사용하면 SaaS를 알아봅니다. 설문조사 응답자의 약 80%가 SaaS 솔루션과 친숙하며 과거 또는 현재에 최소한 하나의 SaaS 솔루션을 사용했다고 또는 사용한다고 응답했습니다. 또 다른 17%는 SaaS와 친숙한 것 같지만 아직 기업 환경에서 사용하지는 않는다고 응답했습니다. 지메일의 예시를 볼 때 이들 중 얼마나 많은 사람들이 알지 못한 채로 SaaS 솔루션을 사용했는지 생각하면 흥미롭습니다.

Figure 5

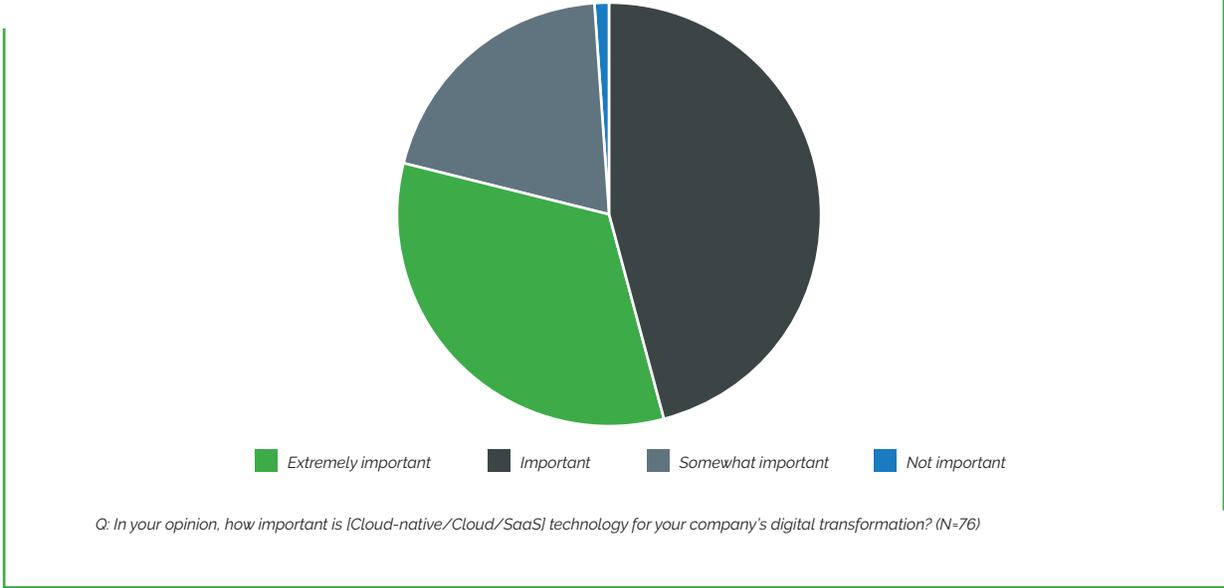
RESPONDENTS ARE VERY FAMILIAR WITH SAAS SOLUTIONS



특히 더 광범위한 **디지털 혁신(DX)** 노력과 관련하여 SaaS의 효과는 응답자의 관점에서도 잘 드러납니다. SaaS가 DX 노력 및 전략에서 중요하다고 생각하는지 물었을 때 79%는 중요하다고 응답했고, 33%는 매우 중요하다고 응답했습니다.

Figure 6

SAAS IS SEEN AS AN IMPORTANT PART OF DX



SaaS가 정확히 어떤 것을 의미하는지 고려하면 이것은 당연한 결과입니다. SaaS는 소프트웨어 성능을 희생시키지 않으면서 업무 운영을 탈중앙화할 수 있는 효과적인 방법이기 때문입니다. 권한이 있는 사용자가 자신의 위치와 상관없이 일관적으로 업데이트되는 하나의 공통된 솔루션에 유지됩니다. 팬데믹으로 인한 상황은 이러한 플랫폼이 단순히 선호되는 것이 아니라 많은 경우에 중단 없이 비즈니스를 운영하는 데 필수적인 환경을 만들었습니다.

## SaaS 도입의 인간적 측면

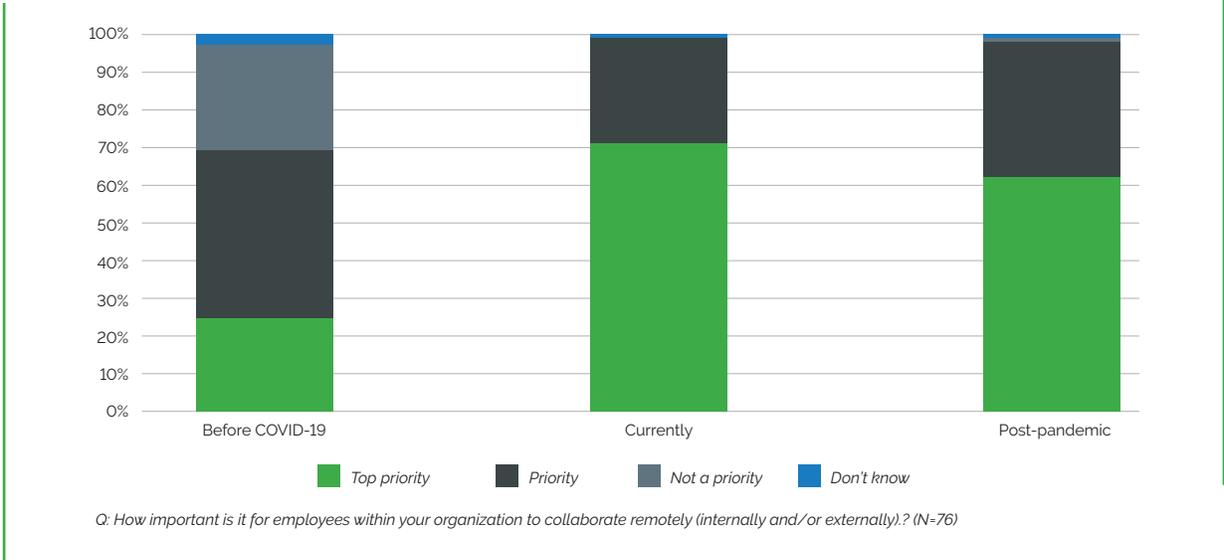
SaaS를 도입하는 데는 수많은 긍정적인 이점이 있지만 직원과 관련해서 그 이점은 더욱 큼니다. 예전에는 많은 사람들이 대부분의 시간 또는 전체 시간을 원격으로 근무하는 것을 꺼렸지만 이제 대부분의 사람들은 지식 기반 근로자의 경우 유연성이 앞으로는 핵심적인 이점이라고 생각합니다.

가트너(Gartner) 연구에 따르면 근로자의 43%(특히 지식 기반 근로자의 47%)가 완전히 현장에서 근무하도록 요구된다면 **다른 일자리를 찾겠다**고 응답했습니다. 그러나 이것은 단순히 근로자들이 퇴직하겠다고 위협하는 게 아닙니다. 데이터를 보면 유연 근무를 허용하고 강화할 때의 실질적인 긍정적 이점을 알 수 있습니다. 또 다른 가트너 데이터에 따르면 일하는 장소, 시간, 함께 일하는 사람을 직접 결정할 수 있는 '급진적인 유연성'을 제공했을 때 근로자의 55%가 **높은 성과**를 냈습니다.

이런 변화에는 수많은 이점이 있지만 과제도 따릅니다. 그중 가장 중대한 과제는 원격 협업입니다. 응답자의 71%가 현재 지역의 제한 없이 일하고 소통하는 기능을 우선시하지만 미래에 팬데믹이 완전히 사라지더라도 이 수치는 62%로만 감소할 것입니다.

Figure 7

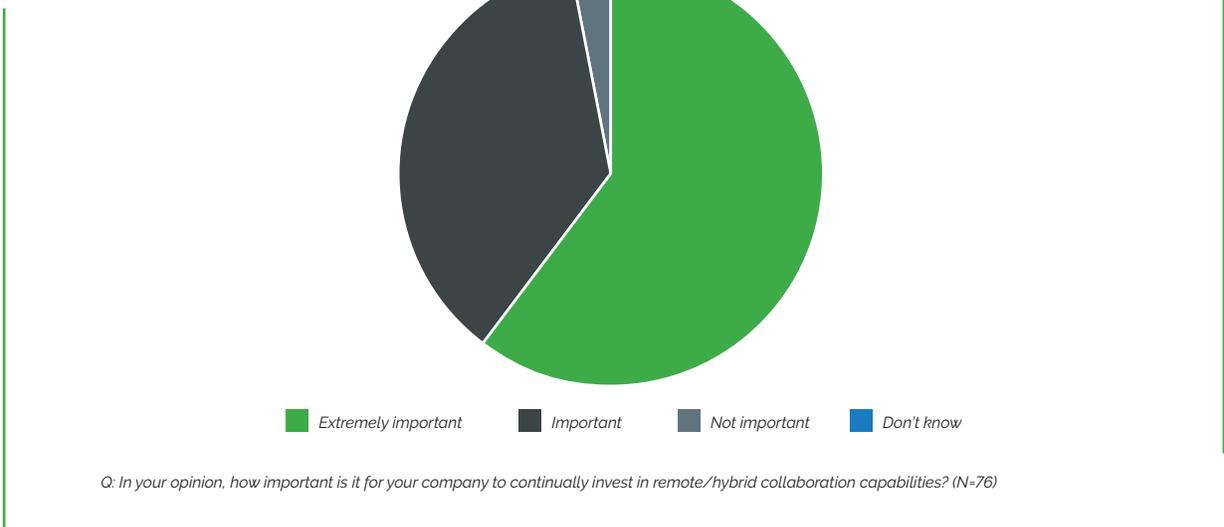
### THE IMPORTANCE OF REMOTE COLLABORATION IS HERE TO STAY



다음 질문에서는 응답자들에게 조직이 앞으로 계속해서 원격 및 하이브리드 협업 기능에 투자하는 것이 얼마나 중요한지 물어 이 부분을 더 명확히 했습니다. 놀랍게도 98%가 중요하다고 응답했으며 61%는 이것이 극도로 중요한 우선순위라고 설명했습니다. 이 임원들과 의사결정권자들은 분명히 팬데믹이 발발했을 때 급하게 도입한 플랫폼에 안주하기보다 원격 협업 기술을 강화하는 것의 이점을 알고 있는 것입니다.

Figure 8

### COMPANIES WILL KEEP INVESTING IN REMOTE/HYBRID COLLABORATION CAPABILITIES

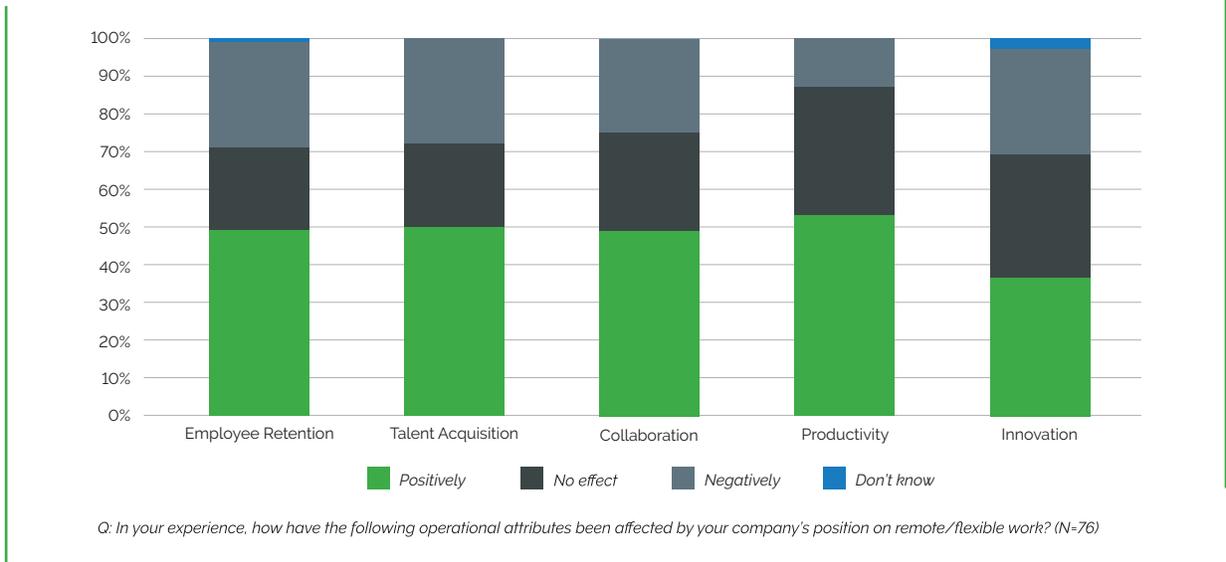


특히 직원의 웰빙에 있어서 이점이 큼니다. 많은(49%) 응답자가 원격 및 유연 근무에 대한 태도가 직원 유지에 긍정적으로 작용했다고 응답했고, 50%는 인재 확보에 도움이 되었다고 말했습니다. 전문성 있는 근로자의 부족 현상이 심화되는 상황이므로 많은 조직에서 이러한 직원들을 만족시키는 데 점차 더 높은 우선순위를 두고 있습니다. 그 외에도 이점은 더 있습니다. 절반에 조금 못 미치는(49%) 사람들이 원격 및 하이브리드 근무에 대한 유연한 태도로 협업이 개선되었다고 응답했으며, 53%는 생산성 또한 증가했다고 밝혔습니다.

조직의 원격 및 유연 근무에 대한 태도가 긍정적인 영향을 미치는지 명확하지 않은 것으로 보이는 단 한 가지 영역은 혁신이었습니다. 혁신에 긍정적으로 작용했다고 응답한 사람은 37%에 불과했지만 여전히 이들이 가장 큰 세그먼트를 차지했습니다. 원격 및 하이브리드 근무가 혁신을 촉진하는지 저해하는지 명확히 결론을 내리기는 성급하지만 PTC는 독자들에게 이러한 SaaS 기술의 현 상태를 상기시키는 것이 중요하다고 봅니다. 많은 SaaS 기술이 현재 초기 단계입니다. 예를 들어, 2020년 3월 전에는 줌(Zoom)이라는 것을 들어본 사람이 거의 없었습니다. 줌의 인기가 급부상하면서 줌을 비롯한 유사 기술 공급업체는 더 강력하고 더 견고한 가상 협업 및 근무 공간을 만들기 위한 개발에 박차를 가하고 있습니다.

Figure 9

REMOTE/FLEXIBLE WORK YIELDS POSITIVE RESULTS



일과 직장에 대한 일반적이고 전통적인 정의 중 대부분이 도전을 받고 있으며 SaaS 솔루션의 개발이 여기에 큰 역할을 했습니다. SaaS 솔루션이 없다면 조직은 실제로 원격 협업이 조금이라도 가능하려면 재정적으로나 인력적으로나 엄청난 투자를 단행해야 할 것입니다. 인적자원관리협회(Society for Human Resource Management(SHRM))가 수집한 데이터에 따르면 약 66%가 **원격 근무가 회사 문화에 도전한다**는 것을 우려하지만, 근로자들은 유연성을 좋아하는 것이 여전히 사실입니다.

맥킨지(McKinsey) 연구에 따르면 약 **8,000만 명의 미국인이 유연 근무** 조건을 좋아하며 많은 사람들이 재택근무를 늘리고 싶다고 응답했습니다. 임원들의 이러한 우려는 특히 새로운 종합적인 원격 근무 플랫폼이 더 많이 시장에 나오게 되면 최소한 어느 정도는 수그러들 것입니다. 그럼에도 불구하고 중앙화된 근무에서의 이탈은 실질적이고 심화되는 변화입니다. 원격 협업 솔루션과 관련해서 SaaS를 사용하는 것은 단순히 권장 사항이 아니라 머지않은 미래에 필수적인 사항이 될 것으로 보입니다.

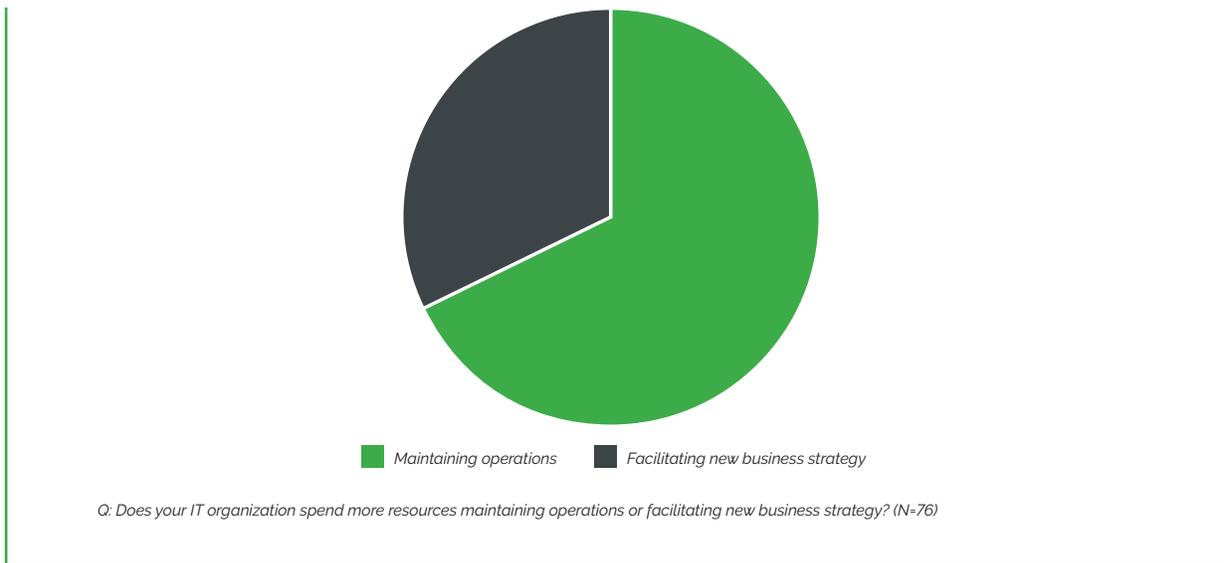
## SaaS 도입의 재정적 고려 사항

물론 SaaS로의 전환이 직원 문화 및 웰빙에 이점 또는 변화만 가져오는 것이 아닙니다. 고려해야 할 재정적 이점도 꽤 많습니다. 변수가 너무 많기 때문에 'SaaS가 돈을 절약해 준다'라고 말할 수는 없어 보입니다. 솔루션 자체의 비용만 봐도 공급업체마다 다르기 때문입니다. 투자 비용, 교육 비용, 중단 시간 등을 따져봐도 SaaS가 선천적으로 현재의 온프레미스 솔루션보다 더 비싸거나 덜 비싸다고 할 수는 없습니다.

그러나 이 모든 것에는 직원들, 즉 IT 부서 직원들의 시간에 대한 고려가 빠져 있습니다. IT 조직이 운영 유지관리(소프트웨어 업그레이드, 하드웨어 사용을 관리 등)와 새로운 비즈니스 전략 실행 지원 중에서 어디에 더 많은 리소스를 사용하는지 직관적으로 판단하라는 질문에 68%가 전자라고 응답했습니다. 이것은 회사에서 급여가 가장 높고 가장 전문성 있는 근로자들이 마치 디지털 청소부처럼 지속적으로 혼란스러운 상황을 정리하면서 필수적인 기능이 내일도 작동하도록 하고 있다는 뜻입니다. 얼마나 많은 비즈니스가 디지털 영역에서 수행되고 있는지를 감안하면 그렇게 많은 인재를 단지 현 상태를 유지하는 데 사용하는 것은 실용적이지 못합니다. IT는 그런 관리인의 역할을 한참 전에 벗어났습니다.

Figure 10

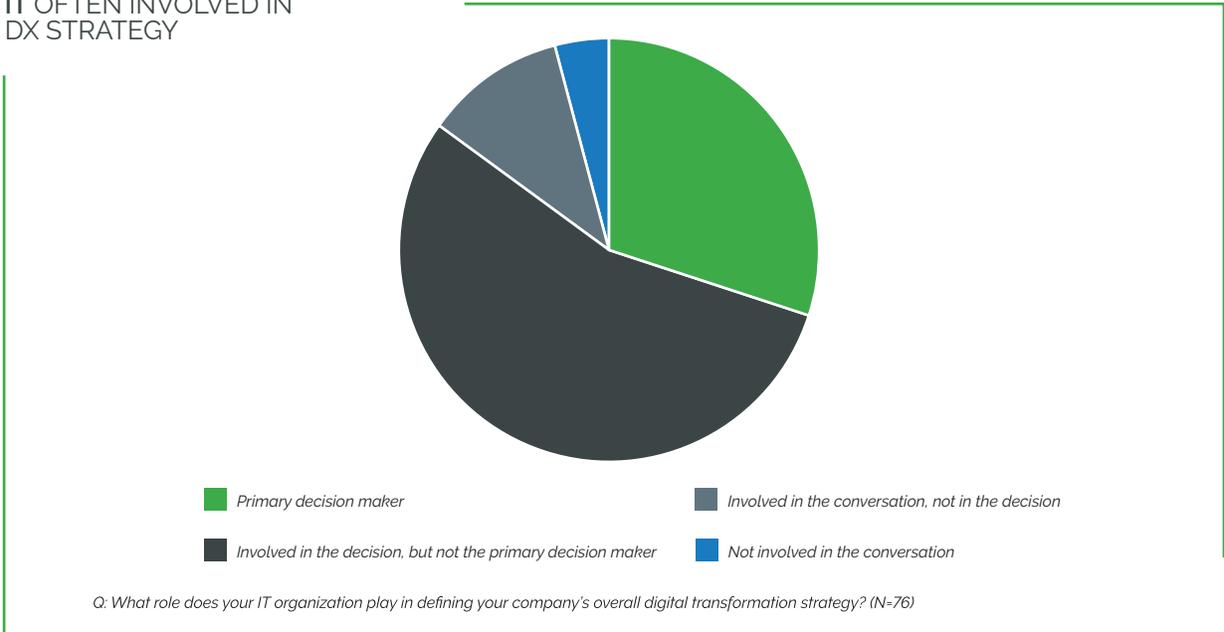
MANY IT ORGANIZATIONS STUCK IN MAINTENANCE MODE



IT 부서가 전반적인 DX 전략과 어떻게 상호작용하는지를 물었을 때 이러한 변화는 명확했습니다. 대부분(85%)이 IT 부서가 최소한 의사결정에 관여한다고 응답했고, 30%는 IT 부서가 주요 의사결정권자라고 응답했습니다. IT 부서는 오늘날의 상황에서 조직의 발전을 이루는 주축이지만 더 적극적으로 참여할 만한 리소스가 없을 가능성이 큼니다. 특화된 전문가들이 초기 결정을 내리도록 하는 것도 중요하지만 여기에만 참여해서는 안 됩니다. IT 부서는 솔루션을 판매하는 데 유용할 수 있습니다. 솔루션의 실용적인 활용 사례를 설명하고 확신이 없는 직원들에게 솔루션의 가능성을 교육시킬 수 있기 때문입니다.

Figure 11

### IT OFTEN INVOLVED IN DX STRATEGY



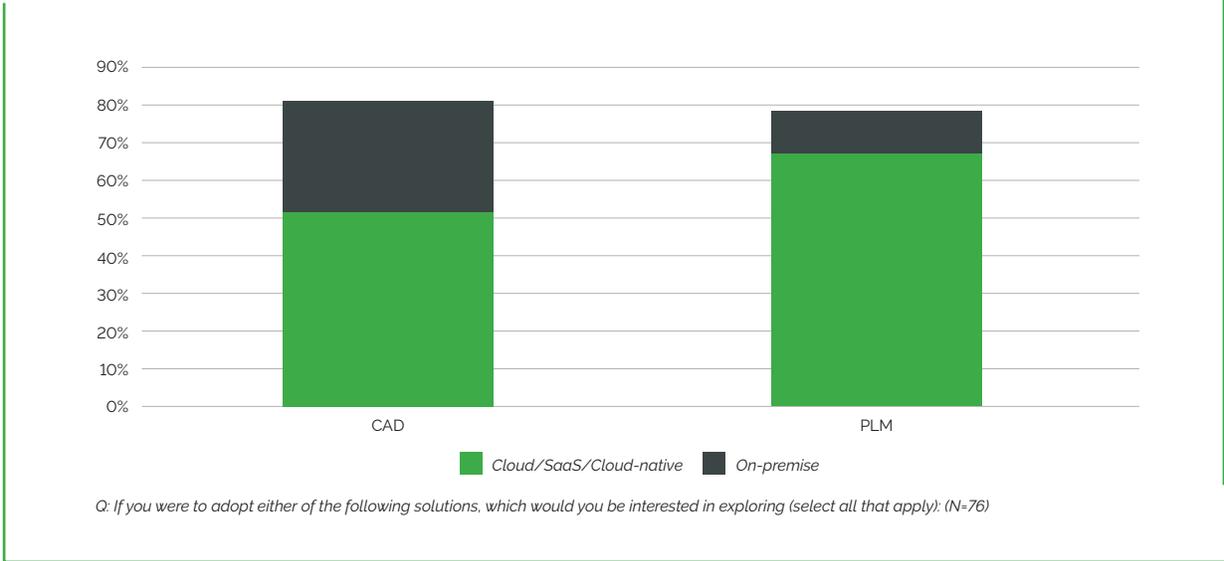
SaaS를 사용하면 많은 조직에서 IT 부서가 지속적인 디지털 혁신 노력에 더 적극적으로 관여하고 영향을 미칠 여력을 줄 수 있습니다. SaaS를 활용하면 서드파티가 유지관리 작업을 도맡아 하기 때문에 유지관리 작업이 사라집니다. 업데이트가 훨씬 더 일관적으로 배포되므로 어떤 부서에서는 할 수 있는 것을 다른 부서에서는 왜 안 되는지 의문을 가질 일이 없이 조직이 더 안정적으로 일할 수 있습니다. 주요 기능은 그대로 유지하면서 IT 부서의 부담이 줄어듭니다. 시간이 돈이라면 IT 부서에 시간 여력을 줘야 하며, 여기에서 SaaS가 핵심입니다.

## SaaS와 CAD와 PLM

이렇게 다양한 이점은 CAD 및 PLM을 사용하는 많은 기업이 온프레미스 솔루션이 아닌 SaaS 솔루션을 심각하게 고려하도록 했습니다. 예전에는 이러한 전환을 상상할 수도 없었습니다. 필요한 컴퓨팅 파워만 해도 CAD 설계 및 PLM 관리와 같은 복잡한 프로세스를 수행하기가 불가능했기 때문입니다. 그러나 온라인 인프라의 발전은 불가능을 가능으로 만들었을 뿐만 아니라 이제는 흔한 일이 되었습니다. 이제는 엄청난 용량의 컴퓨팅이 온프레미스 하드웨어가 아닌 클라우드에서 일상적으로 이루어집니다. 많은 조직에서 엔지니어링 직원에게 다른 지식 기반 근로자만큼의 자유와 유연성을 주고 싶어 하는 가운데 이러한 발전은 플랫폼의 가능성을 열어주었습니다.

Figure 12

COMPANIES WANT TO ADOPT SAAS OVER ON-PREMISE



그렇기는 하지만 온프레미스에 미래가 없다는 이야기는 아닙니다. PTC에는 Creo와 Windchill 같은 온프레미스 플랫폼이 있으며, 이러한 플랫폼이 곧 사라지지는 않을 것입니다. 그러나 PTC에서는 클라우드 네이티브 CAD(Onshape)와 PLM(Arena) 솔루션을 제공하며, 이러한 솔루션은 특히 제조 및 IT 인프라가 확립되지 않은 조직이 혁신하고 더 강력한 원격 협업을 통해 더 빠르게 제품을 만들도록 지원하기 위해 설계되었습니다. Windchill에는 최근에 [Windchill+](#)라는 클라우드 버전이 생겼고 기존 솔루션 또한 곧 기능이 더 향상될 것입니다. 조직이 디지털 여정의 어느 지점에 있든 PTC의 다양한 제품 포트폴리오는 전반적인 워크플로 및 성과 혁신과 개선을 원하는 클라이언트를 지원하도록 설계되었습니다.

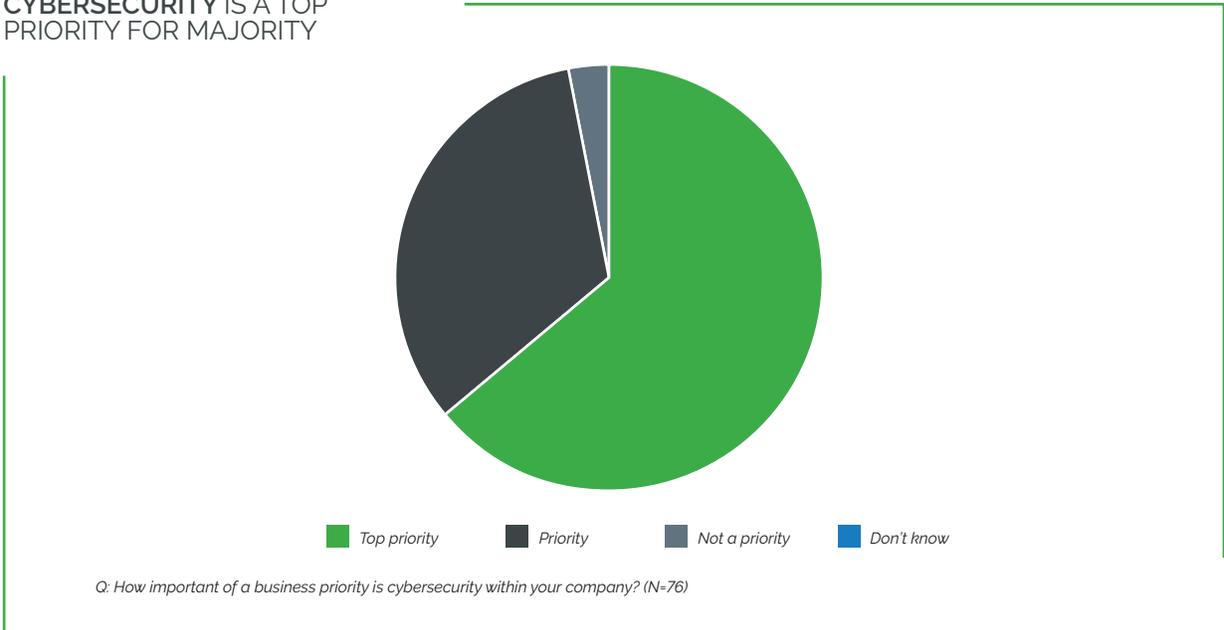
위 차트에 나온 데이터에서도 볼 수 있듯이 CAD 및 PLM을 사용하는 조직에서 SaaS를 고려하지 않는다면 그 조직은 뒤처지게 됩니다. SaaS 솔루션의 이점은 무시하기에는 너무 크기 때문입니다.

## 향후 디지털 환경에서의 SaaS

SaaS는 새로운 개념이 아니지만 최근 혁신으로 인해 SaaS는 제조 분야에 적용 가능할 뿐만 아니라 필수적인 방식이 되었습니다. 그런데 본 백서에서 다룬 SaaS의 이점이 한 가지 더 있습니다. 바로 보안입니다. PTC에서는 SaaS가 사이버 공격을 방어하고 여러 조직에서 더 강화된 데이터 보안 표준을 보장하는 데 놀라운 기능을 발휘할 것이라 믿습니다. 현시점에서 자신 있게 말할 수 있는 것은, 사이버 보안이 많은 조직에서 우선시하는 사안이며 미래에도 변하지 않을 것이라는 점입니다. SaaS로의 전환을 통해 중요한 데이터를 항상 보호하는 데 필요한 만큼 이 우선순위를 철저하게 지속적으로 실현할 수 있습니다.

Figure 13

CYBERSECURITY IS A TOP PRIORITY FOR MAJORITY



SaaS는 이미 디지털 혁신의 주춧돌입니다. 팬데믹이 SaaS가 조직에 가져올 수 있는 수많은 이점을 조명했으며, 이전에는 잘 알려지지 않았거나 가치 절하되었던 원격 협업에 대한 이점도 많이 드러났습니다. 이 새로운 환경에서 탈중양화는 예외가 아니라 표준입니다. 빠르게 확장하고 최고의 인재를 채용하고 위치와 상관없이 일관적인 업무 수준을 유지하려는 조직에 SaaS는 무시하기에는 너무 큰 잠재력을 안겨줍니다.



DIGITAL TRANSFORMS PHYSICAL

PTC, Inc.

December 2022

Copyright © PTC Inc.

[www.ptc.com](http://www.ptc.com)