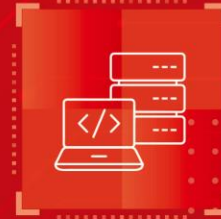


Investor Relations 2025

AI Transformation 자동화 솔루션 GLOBAL LEADER INNORULES



Disclaimer

본 자료는 기관투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보 제공을 목적으로 (주)이노룰스(이하 "회사")에 의해 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 "예측정보"는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 '예상', '전망', '계획', '기대', 'E' 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 "예측정보"는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 "예측정보"에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로, 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용과 관련하여 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 과실 및 기타의 경우 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

본 문서는 주식의 모집 또는 매출, 매매 및 청약을 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

TABLE OF CONTENTS

CHAPTER 01

Company
Overview

CHAPTER 02

Business
Performance

CHAPTER 03

Core
Competence

CHAPTER 04

Investment
Highlight

CHAPTER 05

Appendix



DX Software Solution
Global Leader

CHAPTER

01

Company Overview

1. 이노룰스(INNORULES)는?
2. AI전환 자동화 솔루션 라인업
3. 고객 ROI 보장하는 제품 경쟁력

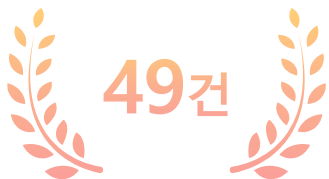
AI 전환(AI Transformation) 자동화 솔루션 선두 주자, 이노룰스(INNORULES)

주요 성과



금융 시장 채택률 1위

카드사 채택률 75%,
보험사 채택률 65%



지속적인 연구개발과 지식재산권
선점
특허권 19건, 상표권 30건 등록



높은 고객 재구매율(Retention)
80%

연구개발 중심 인력 현황

경영진, 영업,
컨설팅, 지원조직
44명

29%

전체 인력
152명

71%

연구개발
108명

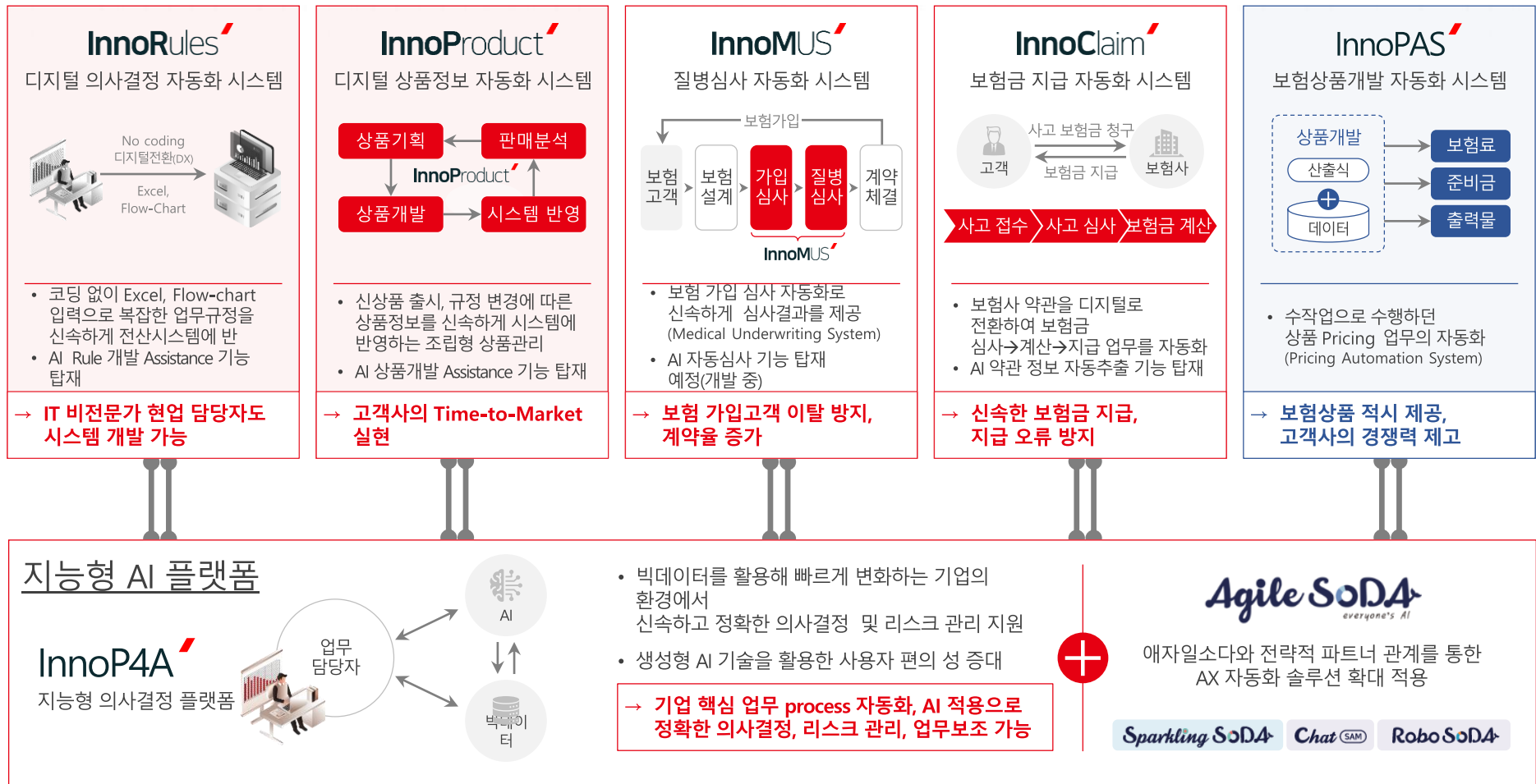
경력 15년 이
상
특급 기술자
29%

전체 인력
중
기술 인력
71%

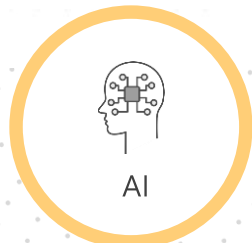
주: 2025년 6월 기준

AI전환(AI Transformation) 자동화 솔루션 포트폴리오

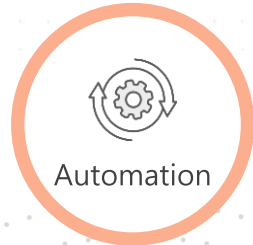
AI 자동화 솔루션



기술력, 노하우, 글로벌 경쟁력으로 '고객 ROI' 를 보장하는 이노룰스 AI전환 자동화 솔루션



AI 기술을 활용한
업무 편의성 향상



Automation
AI 전환을 통한 End to End
업무 자동화



LCNC
코딩을 최소화한
로우코드(Low Code) 효과

INNORULES



기대 효과

개발 생산성 보장

- 시스템 개발 기간 1/4 단축: S전자
(제조 공정 변경 개발기간이 1개월에서 1주로 단축)
- 상품 출시 리드타임 1/6 단축: H보험
(신제품 출시 6개월에서 1개월로 단축)

실시간 테스트로 품질 향상

- 테스트 업무효율 10배 향상: S전자
(에러 대응 업무가 기존 10%에서 1%로 감소)
- 오류 발생률 5.7배 개선: N보험
(보험금 산정 오류 비율이 매달 0.68%에서 0.12%로 감소)

유지보수 효율성 제고

- 유지보수 효율 6배 향상: I마켓
(판가 변경에 따른 유지보수 기간이 3일에서 4시간으로 단축
*1일 8시간 기준)

고객 대응 시간 단축

- 고객 계약 인수대기 시간 3배 단축: M보험
(고객 인수대기 시간 최고 3일에서 1일로 단축)
- 고객 문의 대응시간 10배 단축: L카드
(고객 문의 대응시간 5시간에서 30분으로 단축)

DX Software Solution
Global Leader

CHAPTER

02

Business Performance

1. 비즈니스 모델
2. 경영성과
3. 연도별 실적 추이

'지속 성장' 이 가능한 수익성 높은 비즈니스 모델 구축

비즈니스 모델

매출 구성	내용	평균 원가율
프로젝트 수주	SW 라이선스 Core 기준 프로젝트 라이선스, 사이트 라이선스, 구독형 라이선스 • 10년 단위 EOS(End-Of-Service)로 업그레이드 제품 추가 판매 • Up-Sell 전략으로 제품 업그레이드 및 추가 제품 라이선스 판매	0%
	SW 프로페셔널 서비스 IT 컨설팅 및 제품 활용 가이드 • 당사 제품 관련 IT컨설팅(ISP, BPR 등) • IT 시스템 구축	80%
SW 기술료	SW라이선스의 유지보수료 • 라이선스 구입 후 시스템 폐기 시까지 매년 구독형 매출 • 라이선스 금액의 15%(10~20%) • 프로젝트 수주 후 1~3년 후행	10%
총원가율 45%		

수익 구조

구분	2025.1H	2024.1H	2024년
SW 라이선스	31%	19%	26%
SW 프로페셔널 서비스	49%	62%	57%
SW 기술료	20%	19%	17%
총원가율	46%	48%	46%
영업이익률	5%	7%	10%

2025년 1H 연결 기준 매출 YoY 7.4% 달성, 영업이익 YoY -20.3%
최근 3년간(2022년~2024년) 수주규모 CAGR 22% 성장

경영 성과 요약

(단위: 백만 원)

구분	2025. 1H	2024.1H	YoY
매출액	11,032	10,269	7.4%
SW라이선스	3,389	1,964	72.6%
SW프로페셔널 서비스	5,442	6,417	-15.2%
SW기술료	2,201	1,889	16.5%
영업이익	543	680	-20.3%
당기순이익	913	1,121	-18.6%

주: K-IFRS 연결재무제표 기준

YoY 변동 주요 요인



01 매출액 증가

DX수요증가, 대규모 차세대 프로젝트 수주에 따른 매출 증가
(YoY 7.4%, 2023년 수주잔고 164억 원, 2024년 수주잔고 185억 원)

02 영업이익 감소

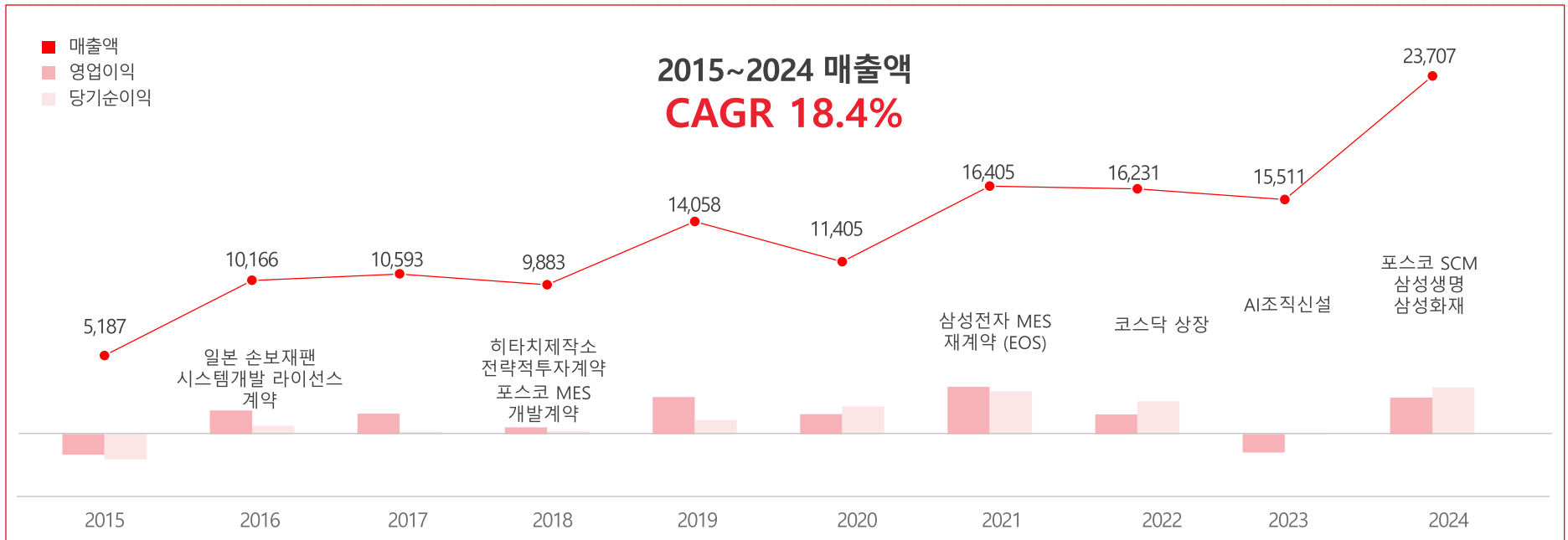
AI 조직 신설 및 증원으로 인한 판관비 증가로 영업이익 감소
(YoY 20.3% 감소, 전년 1H 대비 25명 증가, AI 및 제품 개발 인력 등 총원)

03 당기순이익 감소

영업이익 감소함에 따라 당기순이익 감소
(YoY 18.6% 감소)

2015년~2024년 매출액 연평균 성장률 18.4% 기록, 2024년 최대 매출 달성

(단위: 백만 원)



2022	NH농협생명 사고보장규칙 관리 시스템 구축
	하나카드 상품서비스 효율화 시스템 구축
	우리카드 상품 팩토리 재구축
2023	SGI서울보증 차세대 시스템 AEGIS 구축
	NH농협손해보험 자동심사시스템 구축
	한화손해보험 기간계 룰 시스템 재구축
	세스코 차세대 시스템 구축
2024	SK윌더스 차세대 ERP / BSS 구축

2024	페루 취약계층 건강보험 심사절차 디지털화 프로젝트
	롯데카드 상품팩토리 업그레이드
	삼성전자 N-SRM 원가계산(Cost Modeling) 구축
	삼성생명 인수기준 즉시반영 시스템 구축
	포스코 마케팅DX Biz Rule 솔루션 구축 (MES버전업 SCM)
	흥국생명 기간계 시스템 구축
2025	삼성화재 통합 상품 가입설계 시스템 본 구축(SAP)
	미래에셋생명 차세대 시스템 구축
	AIA생명 청약시스템 및 상품&룰 시스템 구축

DX Software Solution
Global Leader

CHAPTER

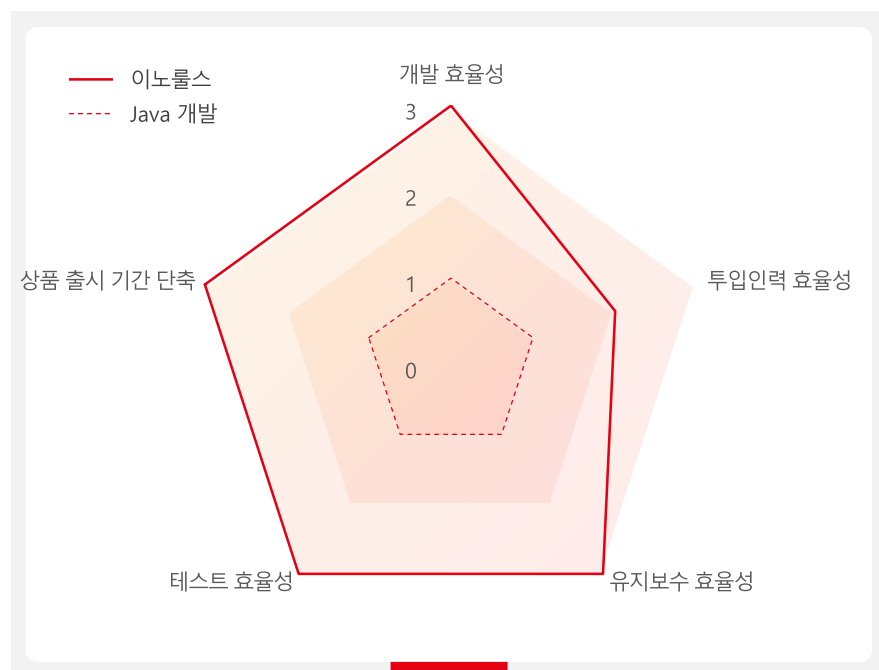
03

Core Competency

1. 제품 경쟁력 : 비교우위
2. 산업별 대표기업 성공 레퍼런스
3. 지속 성장 가능성

독보적인 기술력으로 우월한 제품 성능 입증, 글로벌 최고 수준의 품질 경쟁력 보유

코딩 대비 우월한 성능



개발 기간 및 상품 출시 기간 75% 단축	기존 투입 인력 50% 감소
유지보수 효율 83.3% 향상	테스트 효율 90% 향상

- 프로그램 언어(Java)의 기준을 1에 맞춰 이노룰스 솔루션의 효율성 지표를 변환. 3이상의 값은 3으로 공통 표기함.
- 변환 값은 실제 진행하고자 하는 프로젝트의 상황과 처리 대상 업무에 따라 달라질 수 있음.

경쟁 제품 대비 우월한 성능

구분	핵심기능	InnoRules	경쟁사
성능	업무 처리 속도	초당 410건	초당 20건
	성능 개선 분석	가능	불가능
기능	개발 편리성	템플릿 기능 제공	미제공
품질	무결성 검증	최상	중
	검증 결과 추적	최상	상
	개발 알고리즘	상	하
	버전/이력 관리	상	중

경쟁 제품 대비 성능, 기능, 품질에서 절대우위 확보

자료: BMT 수행 결과

제품 및 기술 경쟁력 우위를 기반으로 '산업별 대표 기업'의 성공 레퍼런스 보유
이를 통해 금융 시장 뿐 아니라 제조, 유통·서비스, 공공·헬스케어 등 모든 산업분야 시장/고객

이노루스 산업별 고객사 현황



금융



제조



유통·서비스



공공·헬스케어



글로벌

산업 별 대표 기업 사례를 기반으로 국내 시장 고속 성장

글로벌 시장 확대

삼성카드

>koscom

삼성생명

Heungkuk
흥국생명

삼성화재

KB국민카드

KYOBO
교보생명

롯데카드

kakaopay insurance

비씨카드

DB손해보험

하나카드

SAMSUNG

삼성전자

POSCO

포스코

SK
실터스

롯데렌탈

LF

CJ
대한통운

SAMSUNG
삼성물산

emart24

관세청
Korea Customs
Service

SAMSUNG
삼성서울병원

캠코

ksure
한국무역보험공사

전기공사공제조합
Electric Contractors' Financial Cooperative

SOMPO
ホールディングス

Aflac

NISSAY
日本生命

CARDNET

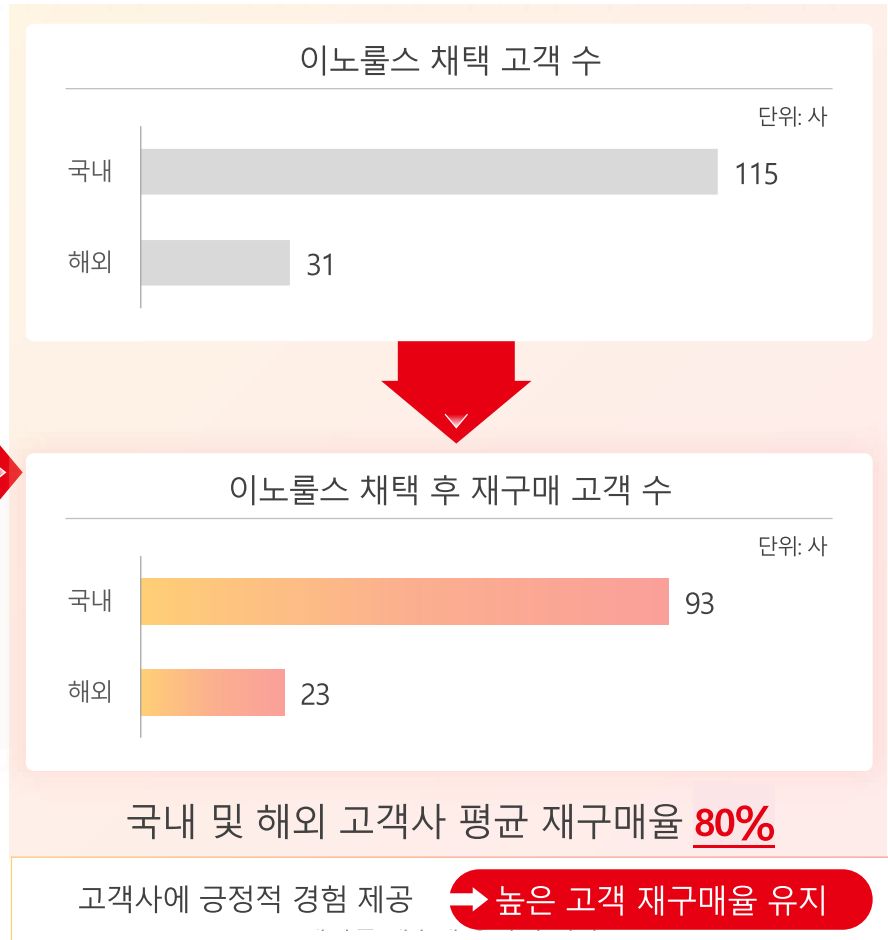
MITSUBISHI
ELECTRIC

다양한 산업군의 고객 포트폴리오 확보 및 락인 효과로 높은 고객 재구매율(Retention) 확보

국내외 다양한 고객사의 핵심 업무 적용

글로벌	글로벌	카드공동망 접수센터시스템, 보험금 상품관리, 보험금 지불, 리스 청구서 확인, 시급 계산, 대부 심사, 임차보증 심사, 전기요금 계산, 은행 고객 등급 판정
제조 서비스	제조	MES(Manufacturing Execution System, 생산 관리 시스템) SCM(Supply Chain Management, 공급 사슬 관리) 원가계산(Cost Modeling)
	유통/ 서비스	물류비 배분, 배송운임조회, 운임 시뮬레이션, 사고판정, 예상 손익분석, 가맹점 정산, 판매가격 결정, 서비스 상품 관리, 캠페인 관리, 수당 계산, 분양 대금 관리(할인/연체), 렌탈 상품 관리
	통신	통화 품질 점검, 콘텐츠 과금, 허위영업방지
	교육	교원업적평가, 입학사정, 졸업사정, 장학사정, 학사관리
헬스케어	헬스케어	진료비계산, 보험인정기준 점검, 진료처방 점검
공공	공공	수입화물 위험물품 선별, 무역보험상품 관리, 보증심사/보증료계산, 채권관리, 조세정리
금융	보험	상품관리, 가입설계, 질병심사, 인수심사, 보험료계산, 계약변경심사, 부활심사, 사고보험금 심사/보험금 계산, 담당자 배정, 영업 수당수수료 계산
	카드	상품관리, 입회심사, 가맹점 정산, 매출처리(서비스심사/적용서비스계산)
	증권	계좌개설 체크, 채권(CD,CP,RP) 이자/세금계산, 펀드 가상매도 계산
	은행	마이데이터 기반 금융상품 추천, 상품관리, 이자계산, 여신심사

높은 시장 지배력과 락인 효과에 따른 안정적인 Cash-flow 확보



1) 고객 재구매율: SW라이선스 판매 후 사용계약 및 재구매율 기준(24년 12월 기준)

DX Software Solution
Global Leader

CHAPTER

04

Investment Highlight

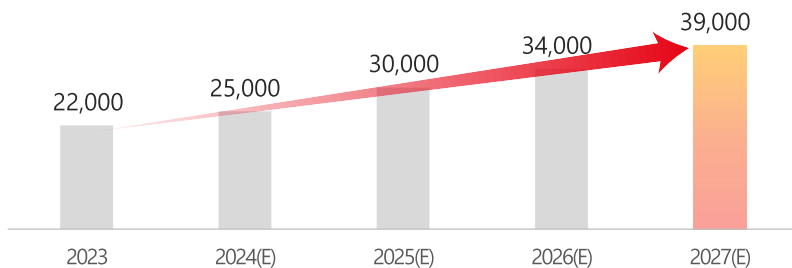
1. 우호적 전방 시장
2. AI 기술 및 사업전략
3. 글로벌 시장 확대 전략

AI전환시장, 폭발적 성장으로 AI 소프트웨어 수요 증가

글로벌 AI 소프트웨어 수요 전망

글로벌 기업 AX

단위: 억 달러

CAGR (2023~2027) **16.2%**

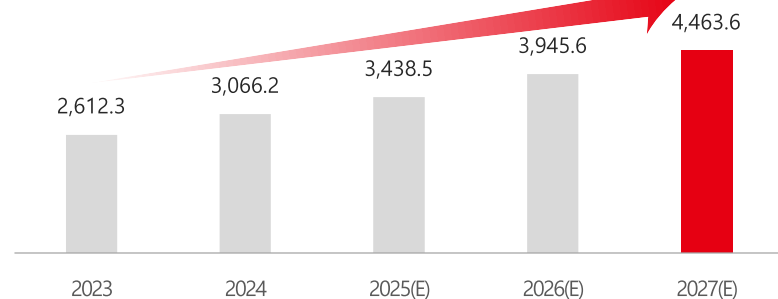
출처: IDC, Worldwide Digital Transformation Spending Guide, V1 2024

맞춤형 서비스 및 인건비의 증가, 기존시스템 노후화로 인해
글로벌 AX전환 수요 증가

국내 AI시장 전망

국내 AI 시장 규모

단위: 십억 원

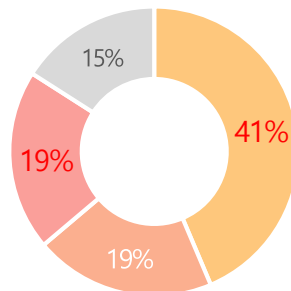
CAGR (2023~2027) **14.9%**

자료: 소프트웨어산업 연간보고서, 2023

생성형 AI 기술의 발달과 적용 업무 확대로
정부 주도의 국내 AI 시장 규모 증가

기업들의 AI 활용 목적

- 데이터분석 및 예측
- 자동화 및 최적화



자료: KT Cloud

이노룰즈, AI 활용 목적의 60%를 차지하는
데이터분석 및 예측 / 자동화 및 최적화를 지원하는 솔루션
보유

INNORULES

InnoRules'

InnoProduct'

InnoMUS'

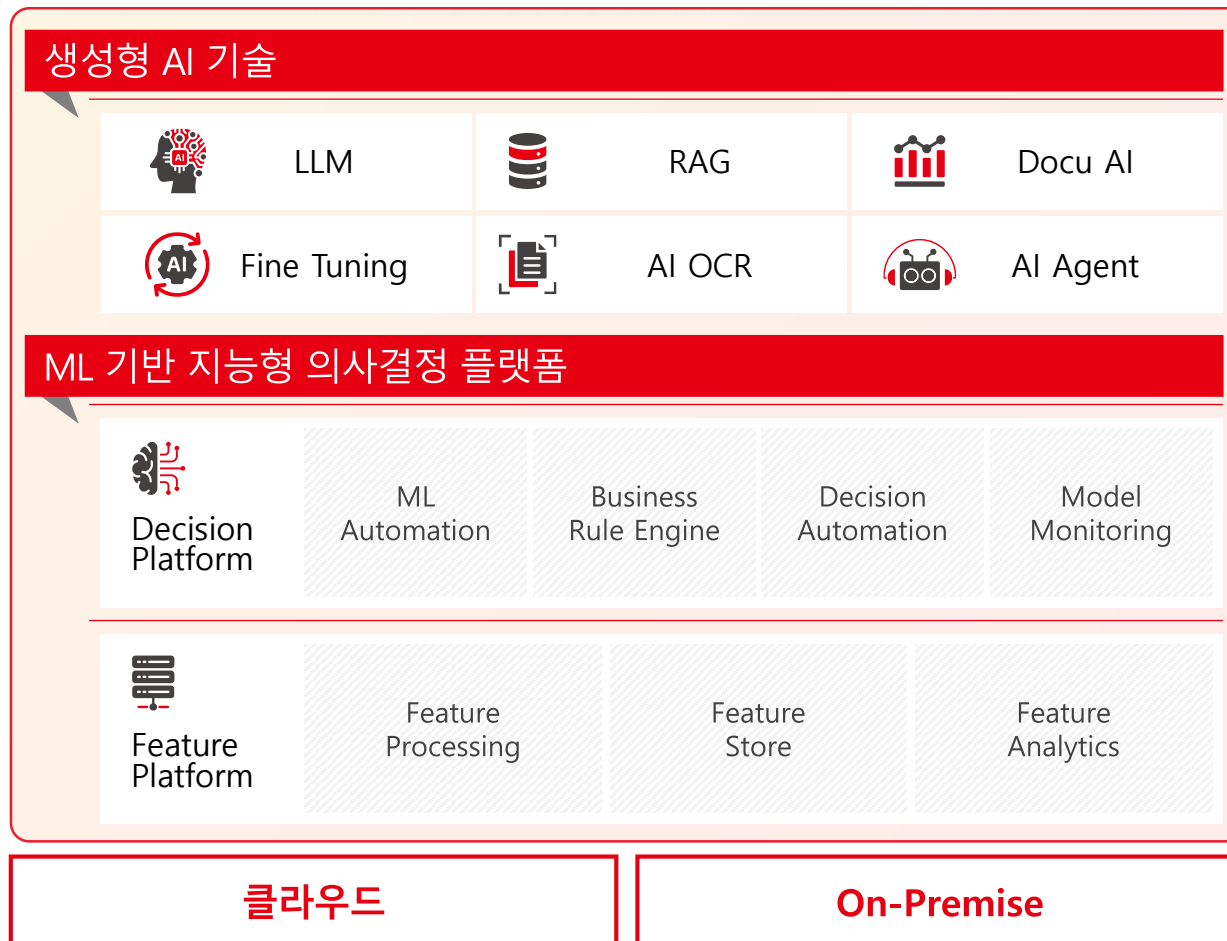
InnoClaim'

InnoPAS'

AI 플랫폼 InnoP4A'

기업의 AI 도입을 안정적으로 지원하는 지능형 의사결정 플랫폼과 함께 생성형 AI 기술요소를 결합 다양한 분야의 AI 서비스 및 업무 특화 솔루션 개발을 통한 사업 전개

이노룰스 AI 플랫폼 (InnoP4A)



이노룰스 AI 사업전략



이노룰스의 AI 플랫폼은 다양한 산업군의 업무영역별로 존재하는 AI 기술 적용 비즈니스 혁신 기

이노룰스 AI 플랫폼 활용 서비스

적용 분야

이노룰스 AI 플랫폼
(AI 기반의 지능형 의사결정)

IA InnoP4A

● AI 상품추천 솔루션(InnoAIR)

● AI 자동심사 솔루션 (InnoAUW)

● AI 클레임 솔루션(InnoACS)

● AI 수익예측 솔루션(InnoAPR)

● AI 업무지원 솔루션(InnoABS)

보험

상품추천

언더라이팅

보험금
지급

...

카드

상품/
서비스
추천

포인트
관리

...

기타금융

상품추천

품질관리

...

공공

행정지원

민원처리

...

제조

공정
최적화

불량률
예측

...

**유통/
서비스**

상품추천

품질관리

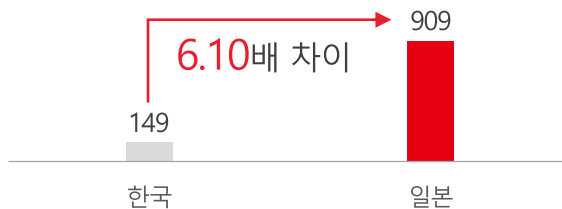
...

일본 SW시장은 국내 SW시장의 6배 이상, AX/DX 수요 및 수출 가능성이 높은 시장

일본 시장 규모

SW시장 비교

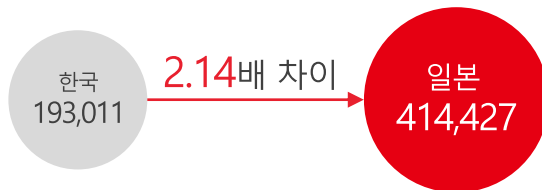
단위: 억 달러



주: 2023년 기준 (소프트웨어산업 연간보고서)

보험 시장 비교

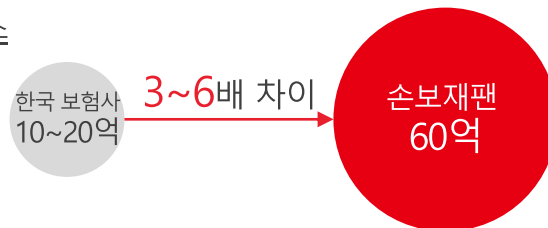
단위: 백만 달러



주: 2022년 기준 (보험개발원)

이노룰스 라이선스 판가 비교

단위: 억 원

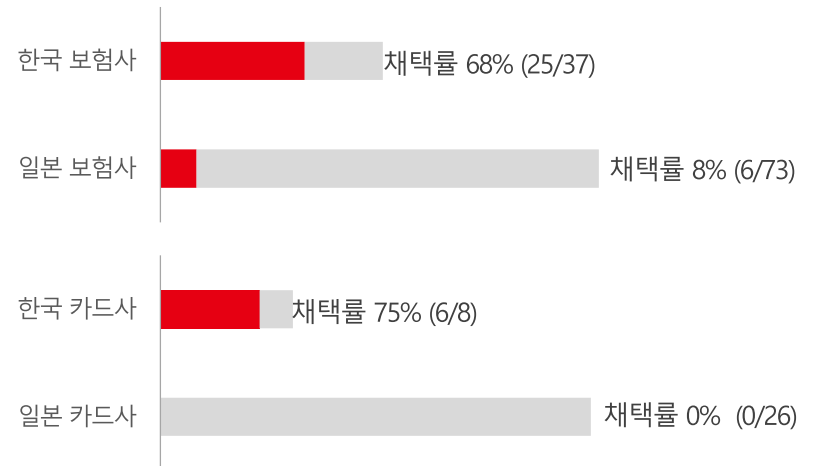


일본 시장은 규모(Q), 단가(P) 모두 높은 잠재력을 가진 시장

시장 성장 동력

■ 이노룰스 채택률

단위: 사

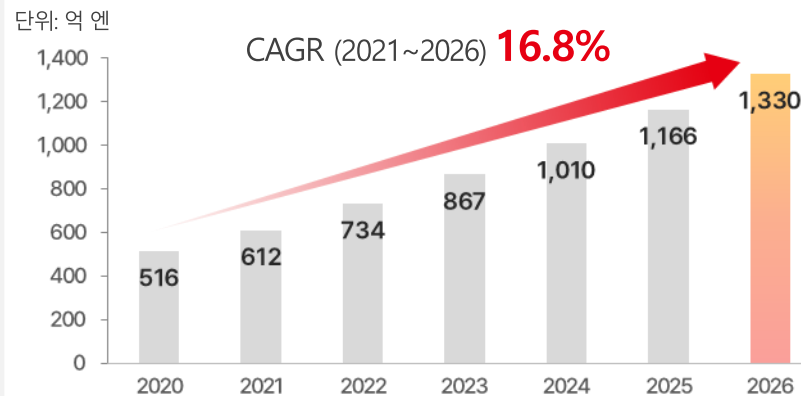


일본 대표 보험사 손보 재팬의 레퍼런스로
일본 시장 침투

손보재팬, 애플락보험/생명, 오릭스생명, 악사생명, 일본 생명 등
우량한 일본 보험사 레퍼런스 기반 일본 시장 진출 가속화

일본 내 LCNC(Low-Code and No-Code) 시장 확대에 따른 일본 매출 성장 전략 수립 실행

일본 내 LCNC 개발 시장 규모 추이 및 전망



자료: ITR(ITR Market View : 로우코드 / 노코드 개발시장 2023)

01 일본 내 LCNC 개발 시장 전망

- 2026년 시장 규모: 1,330억 엔
- 2021~2026년도 연평균 성장률(CAGR): 16.8%

02 다양한 LCNC 개발 플랫폼의 활성화

- 업무 및 시스템 영역으로 적용 범위가 확대될 것으로 전망

손보재팬 Open 이후 수요 확대

- 일본생명, 아플락생명, 오릭스생명, AXA 등 단위 업무 채택 기업의 업무 확대 집중
- 일본 전 산업분야 대상으로 일본 법인의 마케팅/세일즈 역량 강화 및 파트너십 확대

SAP 협업 통한 수요 창출

- 삼성생명, 삼성화재의 'SAP + INNORULES' 연동 프로젝트 진행 중
- SAP 전략적 파트너십 협의 진행 중 (SAP 주관 Insurance Innovation Exchange 2024 동경 세미나 세션 발표)
- 일본 1,000+ SAP 고객 대상 공동 Promotion
- 동경해상, 일본생명 등 차세대 시스템 구축 고객 공략 본격화

DX Software Solution
Global Leader

CHAPTER

05

Appendix

1. 회사소개
2. 높은 고객 재구매율이 지속
3. 연도별·산업별 매출 비중
4. 유형별 매출 비중_2분기 매출 비중
5. 요약재무제표(연결)
6. 요약재무제표(별도)
7. 기타_수익 인식 기준
8. IT시스템 구조도

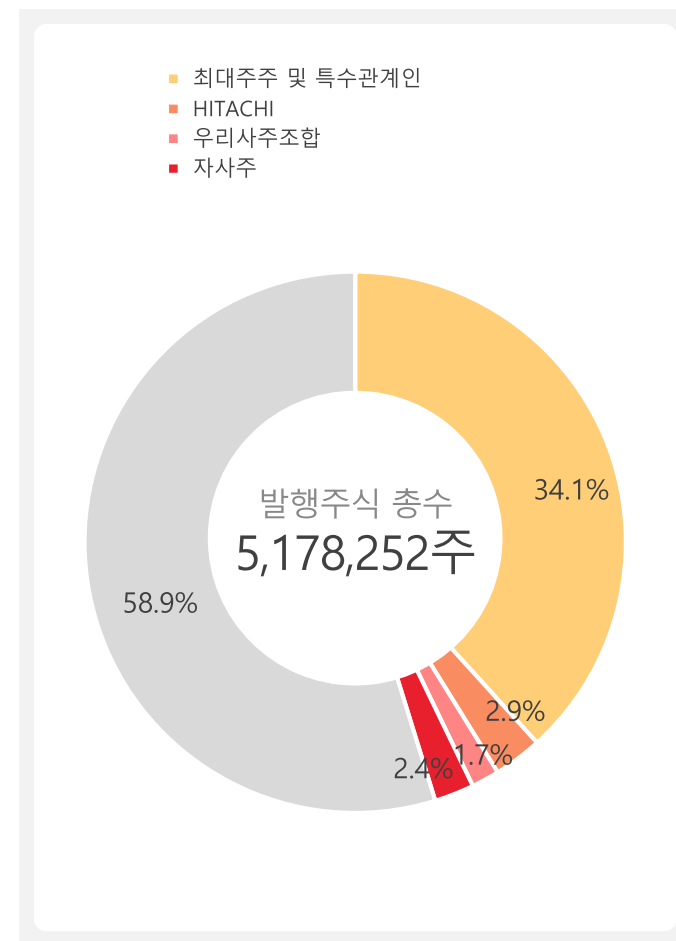
이노룰스는 '100% 자체 기술'인 DX 자동화 솔루션을 바탕으로 '금융 시장 채택률 1위'는 물론, 해외 유수의 기업에서 인정받으며 '2022년 코스닥 상장' AX 자동화 솔루션 회사로 성장하고 있습니다.

기업 개요

설립일	2007년 1월 11일	상장일	2022년 10월 07일
대표이사	심현섭, 장인수(공동대표이사)		
주요 사업	디지털 전환 자동화 솔루션 개발 및 서비스		
주요 제품 (100% 자체 기술)	이노룰스 (InnoRules)	디지털 의사결정 자동화 시스템	
	이노프로덕트 (InnoProduct)	디지털 상품정보 자동화 시스템	
	이노클레임 (InnoClaim)	보험금 지급 자동화 시스템	
	이노엠유에스 (InnoMUS)	질병심사 자동화 시스템	
자본금	26억 원	임직원 수	152명
본사 주소	서울특별시 송파구 법원로6길 7, 12층 (문정동, 유탑테크밸리)		
일본 법인 주소	東京都千代田区麹町3-5-20VORT麹町plus 9F		

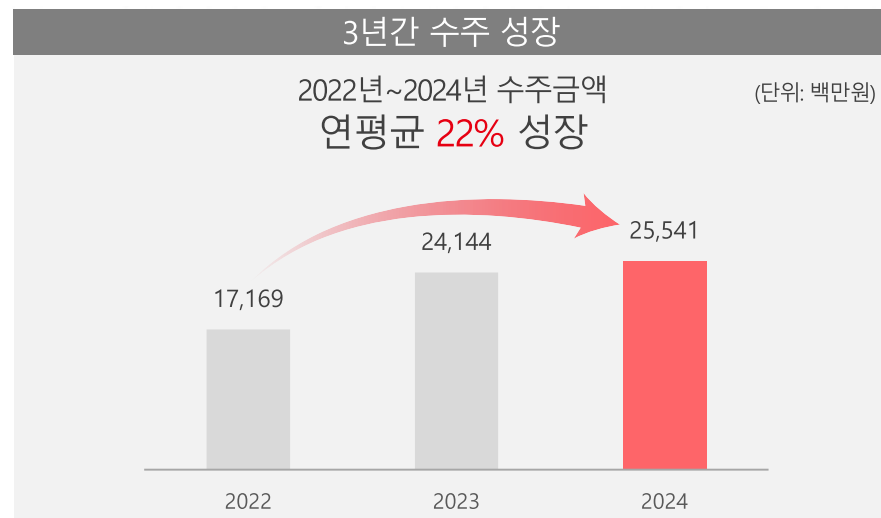
주: 2025년 6월 기준

지분 현황



디지털 전환 수요증가로 대형 프로젝트 신규수주 및 수주잔고 증가

수주 비교표



(단위: 백만 원)

구분	2023	2024	2025 1H
합계	24,143	25,540	8,363
SW라이선스	4,854	9,000	2,121
SW프로페셔널 서비스	14,433	11,649	5,391
소계	19,287	20,649	7,512
SW기술료	4,856	4,891	851
수주잔고	16,423	18,549	15,792

프로젝트 수주

2분기 실적

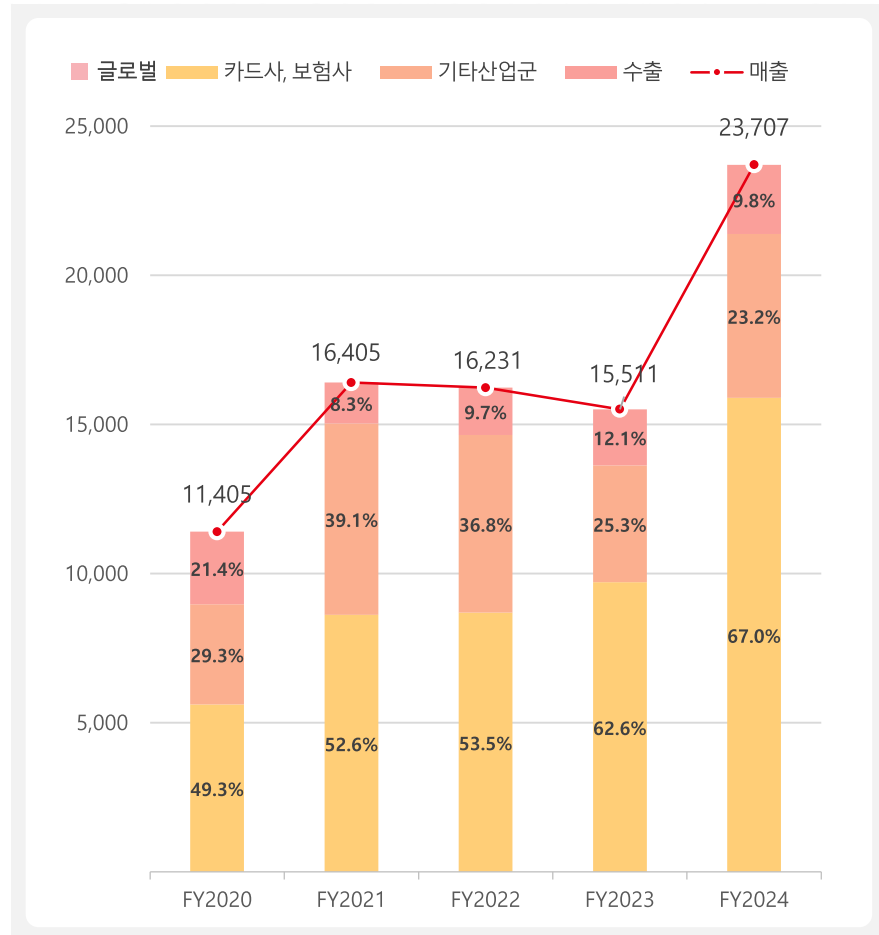
(단위: 백만 원)

구분	2024.2Q	2024.3Q	2024.4Q	2025.1Q	2025.2Q
매출	5,470	6,107	7,331	5,736	5,296
매출원가	2,766	2,842	2,886	2,561	2,526
매출원가율	50.6%	46.5%	39.4%	44.6%	47.7%
매출총이익	2,704	3,265	4,445	3,175	2,770
판관비	2,376	2,605	3,389	2,710	2,692
영업이익	328	660	1,056	465	78
영업이익률	6.0%	10.8%	14.4%	8.1%	1.5%
당기순이익	546	887	1,064	697	216
당기순이익률	10.0%	14.5%	14.5%	12.2%	4.1%

카드사, 보험사 등 강력한 금융권 매출 기반 다양한 산업에서 디지털 전환 수요 '지속 증가'

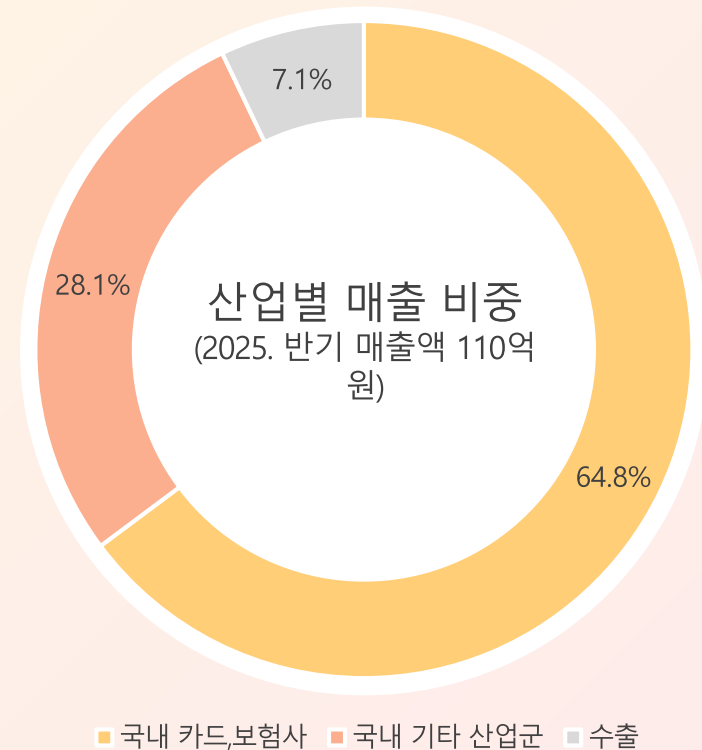
연도별 산업별 매출 구성

(단위: 백만 원, %)



산업 카테고리별 매출 비중 현황(누적)

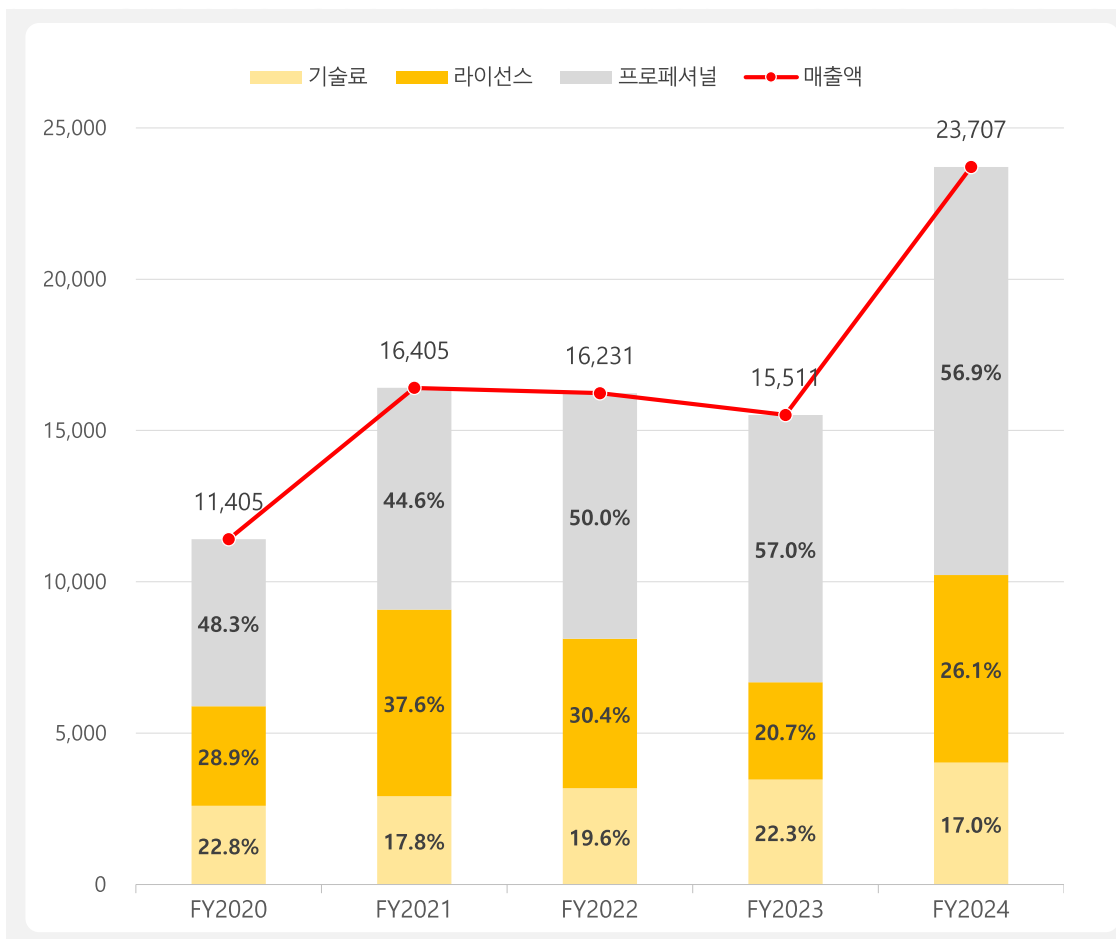
카드사 75%, 보험사 68%의 높은 채택률
높은 금융권 매출을 기반으로 시장지배력 확대



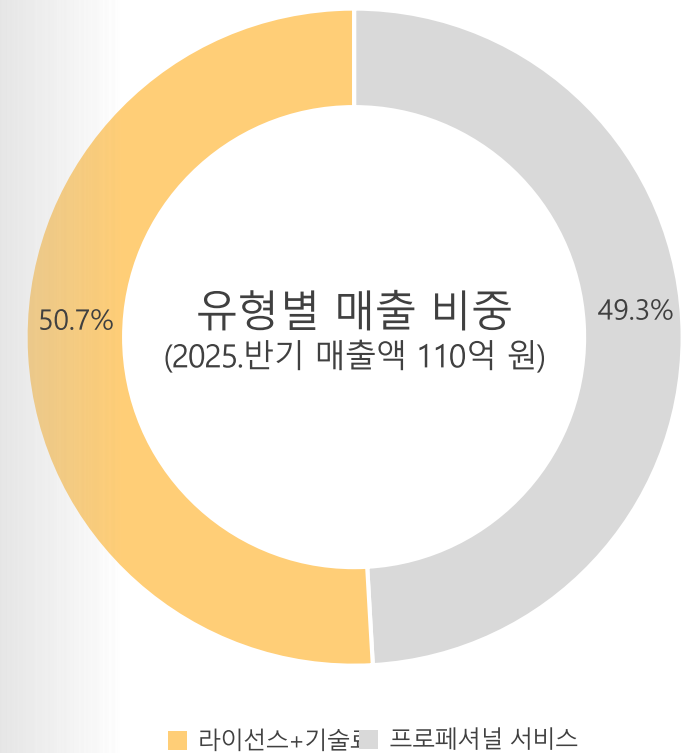
2025년 반기 기준, SW프로페셔널서비스 매출 비중 49.3%

연도별 유형별 매출 구성

(단위: 백만 원, %)



2분기 유형별 매출 비중



재무상태표

(단위: 백만 원)

구 분	2023	2024	2025.반기말
유동자산	23,924	34,430	30,578
비유동자산	10,454	12,531	12,539
자산총계	34,378	46,961	43,117
유동부채	3,268	13,291	9,651
비유동부채	968	911	1,014
부채총계	4,236	14,202	10,665
자본금	2,589	2,589	2,589
기타불입자본	19,926	19,782	19,820
기타자본항목	(49)	(55)	-49
이익잉여금	7,676	10,443	10,092
자본총계	30,142	32,759	32,453
부채비율	14.1%	43.4%	32.9%

주: K-IFRS 기준

손익계산서

(단위: 백만 원)

구 분	2023	2024	2025.반기말
매출액	15,511	23,707	11,032
매출원가	8,217	10,798	5,086
매출총이익	7,294	12,909	5,945
판매비와관리비	8,535	10,513	5,403
영업이익(손실)	(1,241)	2,396	543
영업이익률	(8.0%)	10.1%	4.9%
세전순이익(손실)	(411)	3,185	952
법인세비용(수익)	(446)	113	39
당기순이익(손실)	35	3,072	913
당기순이익률	0.2%	13.0%	8.3%
배당 규모	304	1,264	-
주당 배당금	60원	250원	-

6. 요약재무제표(별도)

INNORULES



재무상태표

(단위: 백만 원)

구 분	2023	2024	2025.반기말
유동자산	23,234	33,809	30,281
비유동자산	10,234	12,405	12,434
자산총계	33,468	46,214	42,715
유동부채	2,823	12,828	9,382
비유동부채	872	911	1,012
부채총계	3,695	13,739	10,394
자본금	2,589	2,589	2,589
기타불입자본	19,927	19,782	19,820
이익잉여금	7,257	10,104	9,912
자본총계	29,773	32,475	32,321
부채비율	12.4%	42.3%	32.2%

주: K-IFRS 기준

손익계산서

(단위: 백만 원)

구 분	2023	2024	2025.반기말
매출액	14,399	22,863	10,704
매출원가	7,691	10,241	4,855
매출총이익	6,708	12,622	5,849
판매비와관리비	8,148	10,161	5,161
영업이익(손실)	(1,440)	2,461	687
영업이익률	(10.0%)	10.8%	6.4%
세전순이익(손실)	(576)	3,264	1,111
법인세비용(수익)	(446)	113	39
당기순이익(손실)	(130)	3,151	1,072
당기순이익률	(0.9%)	13.8%	10.0%
배당 규모	304	1,264	-
주당 배당금	60원	250원	-

1) 차세대 시스템 구축

구축기간 : 1년 ~ 2년	무상보증	매년 유지보수 (시스템 폐기시까지)
라이선스 매출 <진행율>	1년	기술료 매출 <기간 계산>
프로페셔널서비스 매출 <진행율>		

2) 시스템 구축 후 서버증설, 라이선스 버전 업그레이드

라이선스 판매	매년 유지보수 (시스템 폐기시까지)
라이선스 매출 <일시 인식>	기술료 매출 <기간 계산>

3) 일본시장

라이선스 판매	매년 유지보수 (시스템 폐기시까지)
라이선스 매출 <일시 인식>	
기술료 매출 <기간 계산>	

4) 서브스크립션 (구독형) 매출 / 클라우드 서비스 (SaaS, PaaS)

라이선스와 유지보수 결합형 클라우드 서비스 / 계약기간만 사용 가능
라이선스 매출 <기간 계산>

신속하고 효율적인 디지털 전환을 위한 IT시스템 구축의 필수 소프트웨어(S/W)

다양한 AX/DX 대상 업무



IT시스템 · 차세대시스템 구축으로 디지털 전환(AX/DX)

HW구축 20%

클라우드 전환시 감소

- 서버 장비 (메인서버, 스토리지 등), 네트워크 장비 (라우터, 네트워크 스위치, 허브 장비)
- 백업 및 재해복구 시스템, 기타 업무 지원 장비 (보안장비 외)

SW 구축 80%

SW(패키지/미들웨어): 20%

업무 패키지 도입 시 증가

- 보안 SW : 암호화 SW, 문서 보안 등
- 기반 SW : OS, Webserver, DBMS 등
- 업무 개발 SW
 - 프레임워크, JAVA, 화면개발 도구,
 - InnoRules, InnoProduct, InnoP4A
 - Database 관리도구 등

SI(개발/통합): 60%

AI솔루션 도입과 자동화 대상

- 핵심 업무 로직 개발(계약/청약/지금/CRM), 데이터 이행, 통합, 테스트, 교육 등

업무개발의 디지털 전환 도구

