

정보통신설비 유지보수 시장의 패러다임 전환과 선점 전략

단순 A/S 시대는 끝났습니다. 이제는 법 준수와 통합 유지관리를 결합한 새로운 반복 매출(Recurring Revenue) 시장을 선점할 때입니다.

과거: 단발성 수리 (A/S)

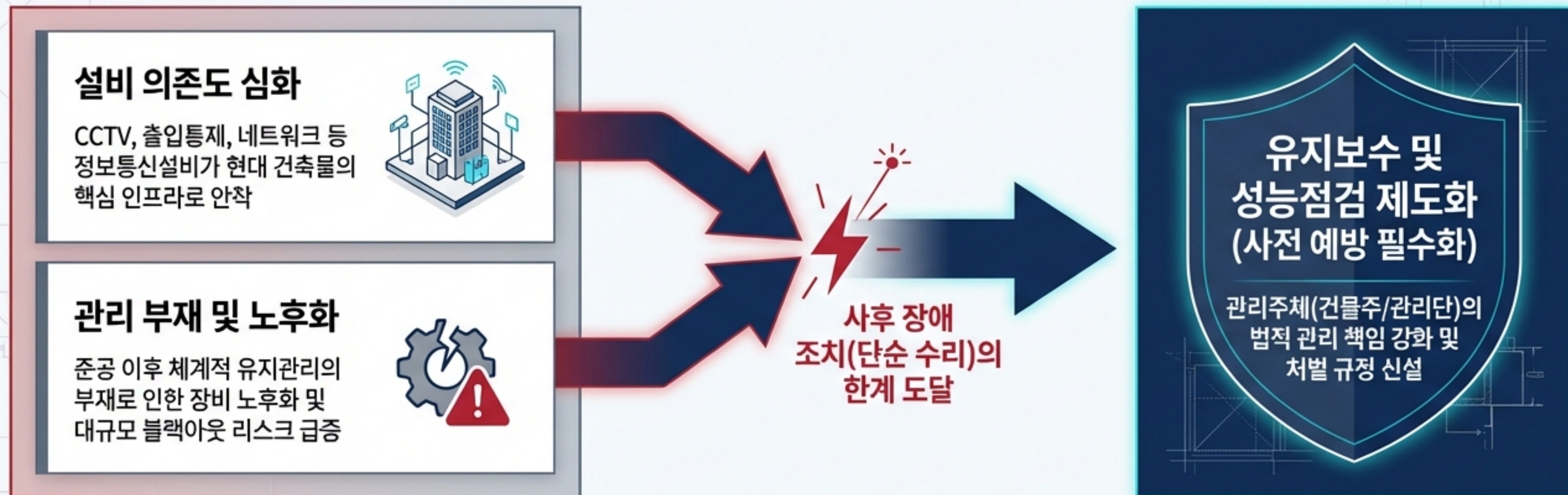
미래: 연간 계약 기반
통합 솔루션 파트너

- 시장 성격의 근본적 변화: 고장 후 수리 중심에서 법 대응형 통합 유지관리 서비스로 진화
- 제도의 본질: 일정 규모 이상 건축물의 성능점검, 기록관리, 관리자 선임의 법적 의무화
- 우리의 기회: 단순 장비 납품을 넘어선 '연간 계약 기반의 파트너' 도약
- 핵심 과제: 신속한 영업 및 기술 체계 개편, 2026년 최우선 타겟 고객 집중 공략

이 제도는 단순한 규제가 아니라, 일회성 매출 구조를 **연간 반복 매출** 구조로 바꿀 수 있는 가장 확실한 시장의 **룰(Rule)** 변화입니다.

왜 지금 유지보수 체계가 의무화되는가? (제도 도입 배경)

첨단화된 건축물 대비 방치된 정보통신설비의 대규모 장애 리스크를 원천 차단하기 위해,
국가 차원의 사전 예방 및 관리 의무가 법제화되었습니다.



“이제 고객은 ‘고장 나면 고쳐주는 사람’이 아니라,
‘문제가 생기기 전에 점검하고 법적인 처벌 리스크를 덜어주는 파트너’를 찾게 될 것입니다.”

정보통신설비 유지보수제도의 6대 핵심 요구사항

고객은 법적 요구사항인 관리자 선임부터 개선계획 수립까지,
문서화와 관리체계를 토털 제공하는 업체를 필요로 합니다.



영업 현장에서 장비 카탈로그를 펼치는 대신, 이 6가지 법적 의무를
우리가 어떻게 대신 완벽하게 해결해 줄 수 있는지를 먼저 제시해야 합니다.

규모별 적용 일정과 최우선 영업 타깃

2026년 7월에 제도가 적용되는 **1만㎡ 이상 3만㎡ 미만** 건축물이
현재 시점에서 가장 시급하고 중요한 **'1순위 공략 대상'**입니다.



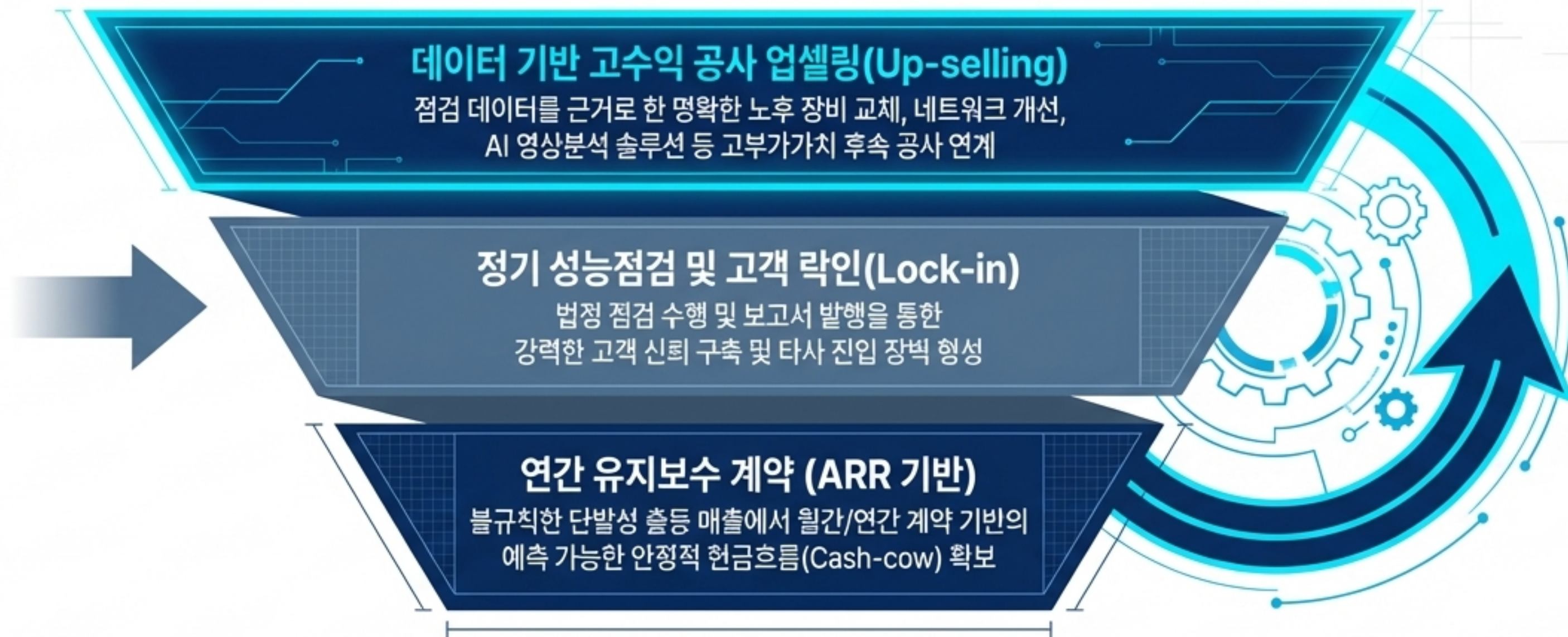
주요 타깃 시설물	영업 역산(Reverse) 전략
대형 오피스, 지식산업센터, 종합병원, 공장, 복합 상업시설 등 설비 밀집형 건축물	유예기간 종료 전 고객사의 예산 편성 및 위탁업체 선정을 고려할 때, 당장 리스트업 및 영업 착수 요망

**“법 시행은 26년이지만, 고객사의 예산 편성과 관리업체 선정은 내년부터 본격화됩니다.
지금 당장 1만에서 3만 제곱미터 건물의 리스트업을 끝내야 합니다.”**

단발성 A/S에서 연간 반복 매출(ARR) 구조로의 진화

본 제도는 우리의 비즈니스 모델을 '단가 경쟁형 수리'에서
'수익 창출형 연간 유지 관리 및 후속 공사 연계'로 완벽히 바꿔놓습니다.

과거: 단가 경쟁 심화 /
예측 불가능한 A/S 매출



가장 매력적인 부분은 점검 과정에서 발견된 노후 설비 교체와 시스템 고도화가 아주 자연스럽게 당위성 있는 후속 공사 수주로 이어진다는 점입니다.

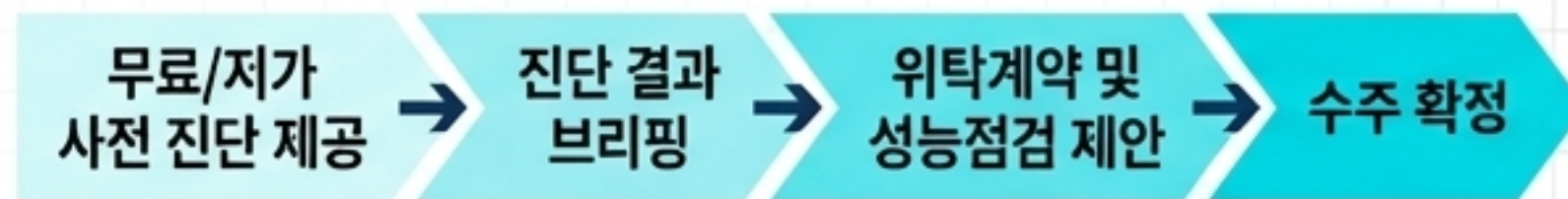
제품 중심 영업에서 **‘법 대응형 솔루션 컨설팅’**으로 전환
고객의 가장 큰 불안은 ‘우리 건물이 불법 상태인가’입니다.
장비 스펙보다 대상 진단과 컴플라이언스 솔루션을 먼저 팔아야 합니다.

고객의 5대 핵심 불안 요소



진단형 영업(Diagnostic Sales) 접근법

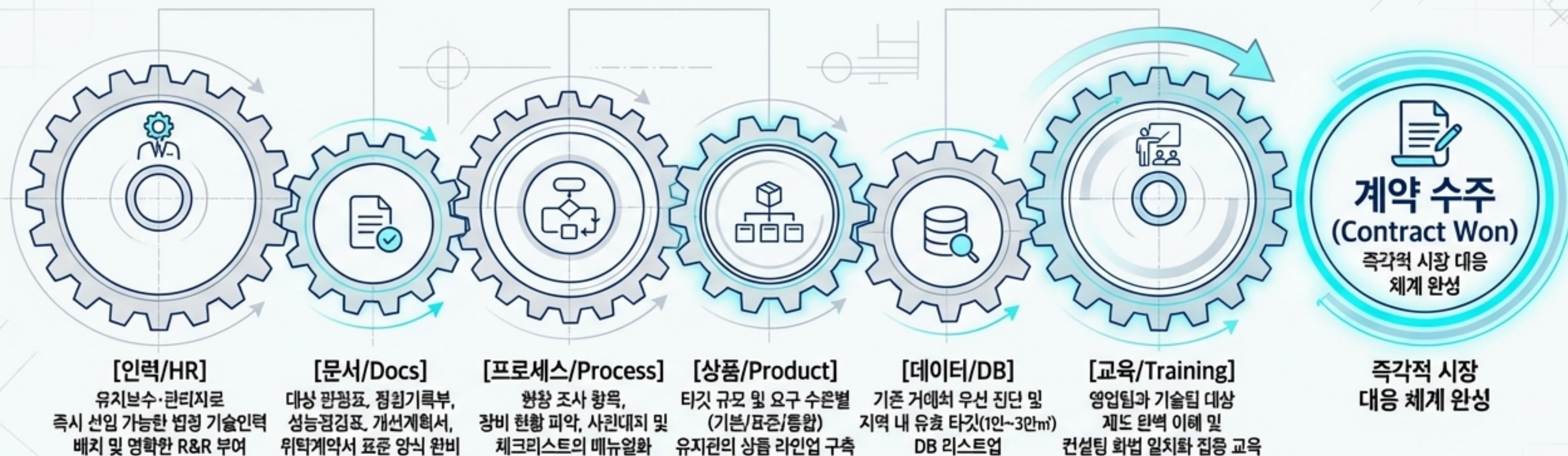
기존 (Before)	변화 (After)
<div>카메라 화질이 뛰어납니다 수리 단가 출혈 경쟁 시공/기술팀 중심의 사후 대응</div>	<div>법적 과태료 리스크를 완벽히 진단·해결해 드립니다 연간 위탁계약 기반 리스크 관리 사전 진단 및 컨설팅 중심 제안</div>



영업 현장에서 고객을 만나면 기술이나 장비 이야기는 잠시 접어두십시오.
고객의 건물이 당장 법적 제재 대상인지 진단해 주는 서류 한 장이 가장 강력한 무기입니다.

시장 선점을 위한 6대 내부 준비 사항 (Readiness)

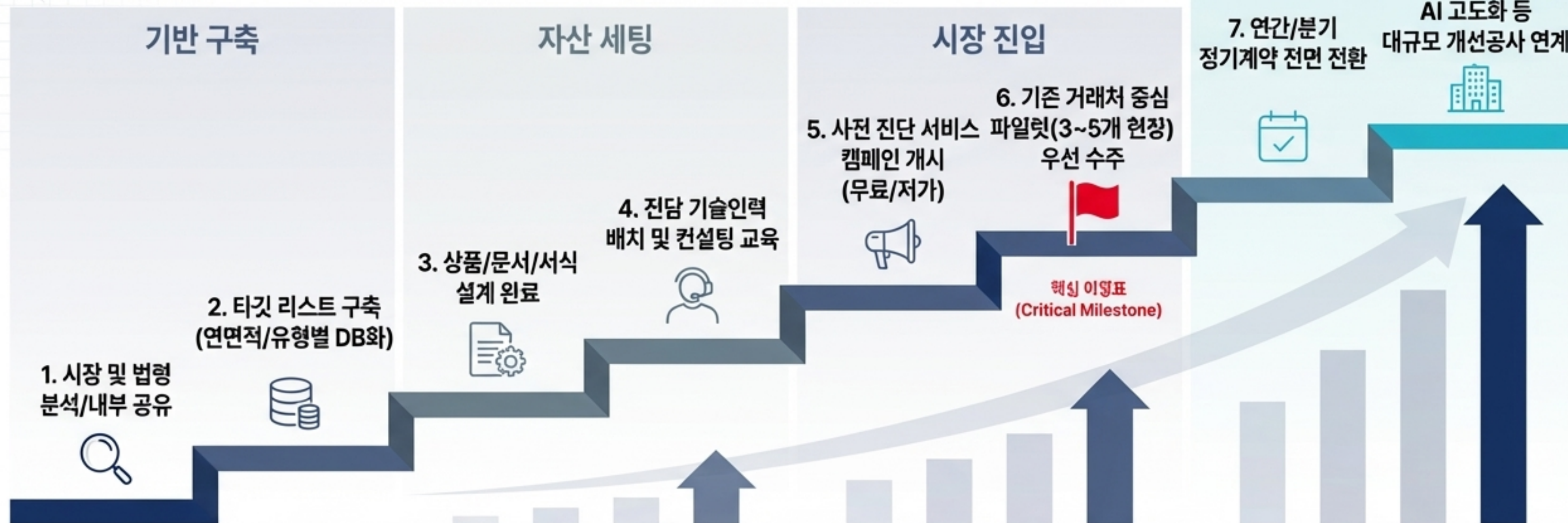
제도 시행 전, 인력, 문서, 프로세스, 상품 등 내부 시스템이 완벽히 세팅되어 있어야
즉각적인 영업 타격과 수주가 가능합니다.



영업 사원이 당장 내일 고객사에 가더라도 지체 없이 꺼내어 쓸 수 있는
‘대상 판정표’와 ‘계약서 표준안’ 구축이 이번 달 우리의 **최우선 내부 과제**입니다.

시장 선점 및 수익화를 위한 8단계 실행 로드맵

기존 거래처부터 시작해 점진적으로 시장을 확대하며,
'사전 진단 → 파일럿 수주 → 정기계약 → 개선공사'의 촘촘한 흐름을 만듭니다.



가장 안전하고 확실한 첫 단추는 기존에 우리가 거래하며 신뢰를 쌓아온 고객들을 대상으로
'무료 사전 진단'을 실시하여 파일럿 계약을 따내는 6단계입니다.

고객 맞춤형 3단계 유지관리 서비스 패키지

단순 가격 경쟁을 탈피하고, 건물 규모와 법적 요구 수준에 맞춘 '선택형 패키지'를 통해
영업 성사율과 수익성을 극대화합니다.

추천 / 핵심 주력 / Best

기본형 (Basic)

소규모 대상 / 예산 절감 목적

- ✓ 장애 접수 및 긴급 출동
- ✓ 월 1회 기본 육안 점검

표준형 (Standard)

일반적 건축물 법적 요구사항 완벽 충족

- ✓ 장애 접수 및 긴급 출동
- ✓ 분기 1회 정밀 점검
- ✓ 법정 점검기록부 관리 대행
- ✓ 연간 1회 정보통신 성능점검
- ✓ 월간 유지관리 보고서 제공

통합형 (Premium)

공공/의료/대형 시설 등 철저한 리스크 관리 타겟

- ✓ 장애 접수 및 긴급 출동
- ✓ 분기 1회 정밀 점검
- ✓ 법정 점검기록부 관리 대행
- ✓ 연간 1회 정보통신 성능점검
- ✓ 월간 유지관리 보고서 제공
- ✓ 유지보수·관리자 선임 자체 대응
- ✓ 연도별 장기 성능개선 계획 수립
- ✓ 설비 라이프사이클 관리 및 후속 공사 연계



가격 산정 기준: 단순 장비 대수를 넘어 연면적, 문서 대응 난이도, SLA(장애 대응 보장 범위)를 종합적으로 다차원 반영하여 단가표(Rate Card) 설정

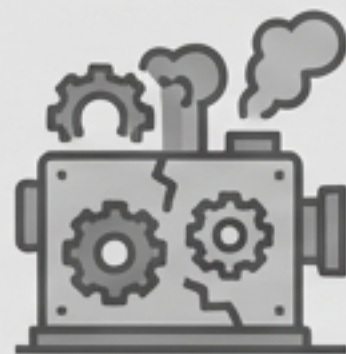
“모든 고객에게 같은 상품을 제안하지 않습니다. 법적 기준을 가성비 있게 맞추려는 곳엔 표준형을,
철저한 리스크 관리가 필요한 공공기관관엔 통합형을 제안하여 가격 협상의 주도권을 우리가 잡니다.”

결론: 누가 먼저 고객의 불안을 잠재울 것인가?

법 시행을 기다리지 마십시오. 지금 당장 점검 서식을 들고 진단형 영업을 시작하는 기업이 다가올 거대한 유지보수 시장을 독식합니다.

관망과 정체

- 단순 제품 스펙 경쟁
- 수리 단가 출혈 경쟁
- 법 시행 이후 후발주자 진입



선제적 대응과 시장 독식 (골든타임: 바로 지금)

- 2026년 타깃 고객의 예산은 2025년에 수립됨.
- 1만~3만㎡ 기존 고객 최우선 리스트업 및 접촉.
- 사전 진단 무상 서비스 런칭 및 브리핑 세션 가동.
- 연간 위탁계약 전환을 통한 현금흐름(Cash-flow) 안정화.



▶ 지금 즉시, 사전 진단반을 가동합니다

우리의 궁극적 비전: 고객의 법적 리스크를 완벽히 해결하는 No.1 정보통신 통합관리 파트너