

정보통신설비 유지보수제도 대응 전략 및 시장 선점 마스터플랜

A/S 시장에서 '법 대응형 통합 유지관리 시장'으로의 진화와 반복 매출(ARR) 확보 전략

- 단순 사후 조치(A/S)의 종말
- 법 대응형 통합 유지관리 시장의 개막
- 연간 반복 매출(Recurring Revenue) 구조 확보



본 보고서는 단순한 제도 설명이 아닙니다.
우리 회사의 수익 모델을 일회성 공사에서 '연간 반복 매출'로 전환할 거대한 시장 기회와 즉각적인 실행 방안을 보고드립니다.



패러다임 시프트: '사후 조치'에서 '사전 예방 및 법적 대응'으로

설비 노후화와 장애 리스크 증가로 인해, 유지관리의 룰이 '고장 후 수리'에서 '법적 의무 기반의 예방정비'로 완전히 변했습니다.



변화: 설비 장애 시 관리주체(고객)의 법적 책임 대폭 강화

결과: 고객의 최대 관심사가 '수리 비용'에서 '법적 리스크 회피'로 이동

Takeaway: 고객들은 이제 설비 고장보다 '법적 리스크'를 더 두려워합니다. 시장의 룰이 완전히 바뀌는 지금이 진입의 최적기입니다.

고객의 새로운 Pain Point: 6대 법적 의무 사항

제도의 핵심은 단순 수리가 아닌, 고객이 스스로 할 수 없는 '문서화된 관리 체계'의 턴키(Turn-key) 제공입니다.



유지보수·관리자
선임 (위탁)



정보통신설비
성능점검 실시



점검기록
작성 및 보존



설비 현황 파악
및 현황표 관리



노후도 및
부적합 사항 확인

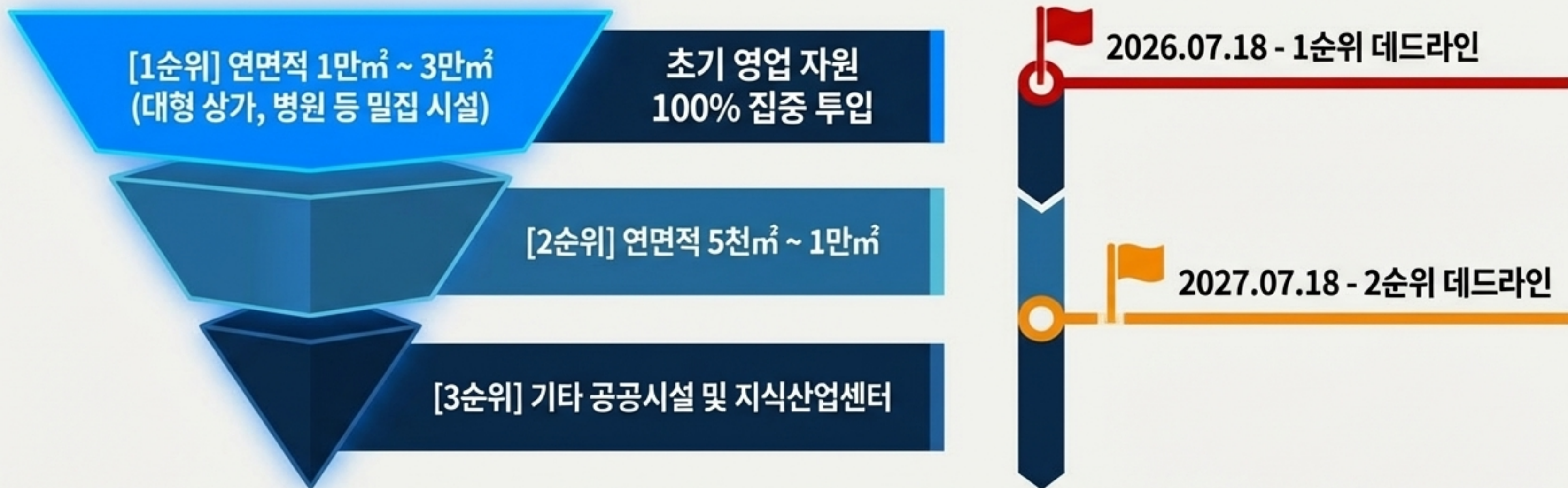


연도별 성능개선
계획 수립

Takeaway: 고객은 이 6가지를 스스로 할 수 없습니다.
우리는 수리업체가 아니라 이 복잡한 법적 요구를
턴키로 해결해주는 '솔루션 파트너'가 되어야 합니다.

최우선 타겟: '26년 7월, 1만~3만㎡ 건축물을 공략하라

대상 규모별 법적 유예기간이 다릅니다. 골든타임 내 시급한 타겟부터 선점해야 합니다.



Takeaway: 시간이 많지 않습니다.
당장 26년 7월에 법적 의무가 생기는 1만~3만 헤베(㎡) 건축물이 우리의 1차 폭격 대상입니다.

수익 모델의 진화: 유지보수는 떡밥, 진짜 수익은 후속 공사

연간 위탁 계약은 안정적 캐시카우(ARR)이며,
이를 통해 축적된 진단 데이터는 경쟁 없는 독점적 대형 공사 수주로 이어집니다.



영업 전략의 전환: '제품 카탈로그'를 덮고 '법률 진단표'를 들어라

장비 스펙 경쟁에서 벗어나, 고객의 대상 여부 진단과 리스크 해소를 무기로 삼는 컨설팅형 영업으로 전환해야 합니다.



[기존 제품 영업]

- 어필 포인트: 장비 스펙, 낮은 단가
- 접근 방식: 고객이 부르면 출동 (수동적)
- 경쟁 구도: 무한 단가 경쟁 (Red Ocean)



[법 대응형 솔루션 영업]

- 고객의 질문: 우리 건물이 대상인가? 미준수 시 리스크는?
- 접근 방식: 무상 진단 컨설팅 → 위탁 계약 제안 (선제적)
- 경쟁 구도: 컴플라이언스 솔루션 가치 제안 (Blue Ocean)

핵심 전략: 모든 영업의 시작점 = '무상 대상 진단 컨설팅' 제공

Takeaway: 영업사원들의 무기를 바꿔야 합니다. 제품 스펙을 브리핑하는 것이 아니라, 고객 건물의 법적 리스크를 진단해주는 '컨설턴트'로 접근해야 승률이 올라갑니다.

압도적 수주를 위한 내부 체계 구축: 6대 핵심 역량

밀려드는 시장 수요를 수주로 연결하려면 **인력, 프로세스, 문서**의 철저한 표준화가 선행되어야 합니다.

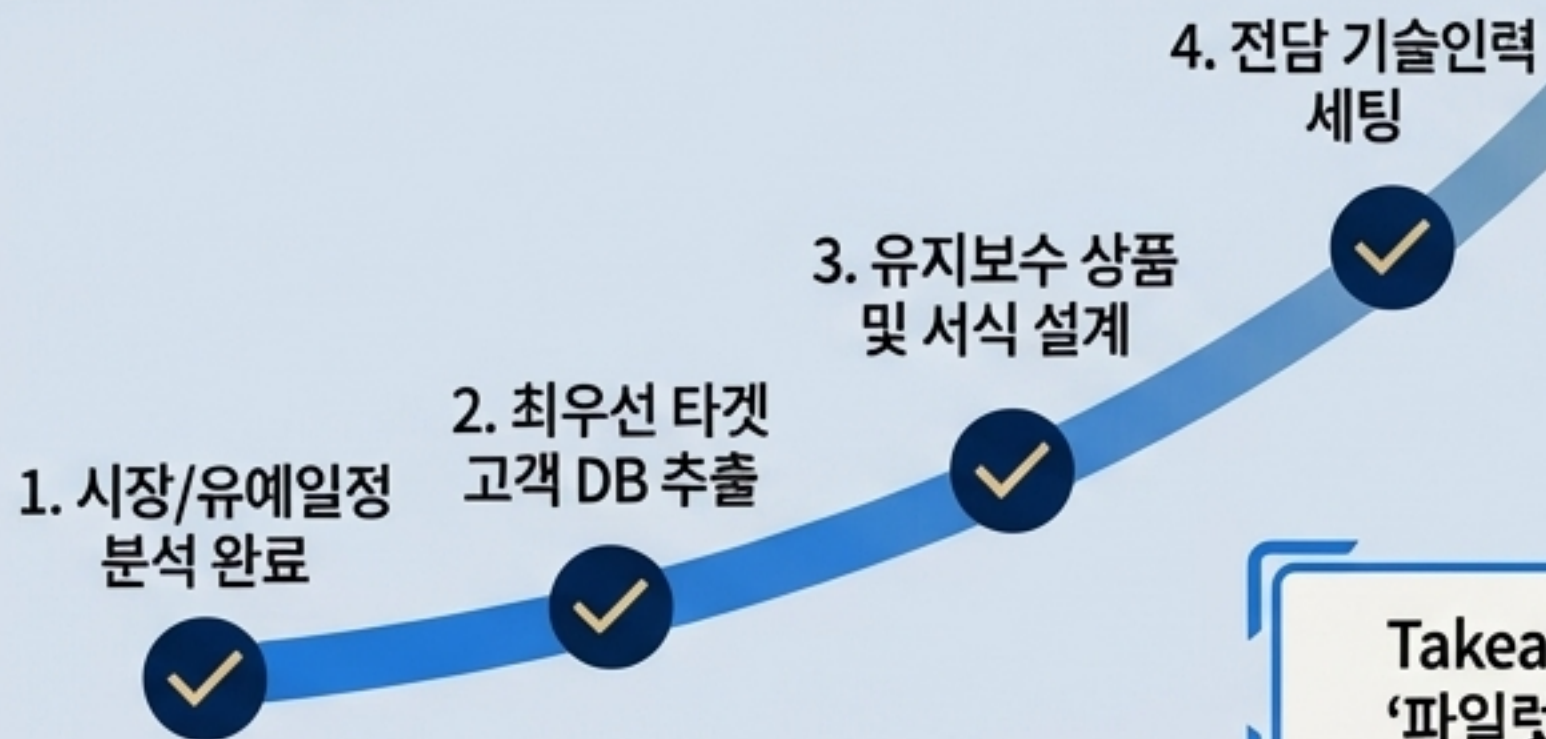


Takeaway: 영업이 뛰어도 백오피스 체계가 없으면 수주를 담아낼 수 없습니다. 기술인력 배치와 표준 문서화 작업을 내일부터 즉각 시작해야 합니다.

시장 선점을 위한 8단계 실행 마스터플랜

단기간 내 파일럿을 런칭하고 전사 확산으로 이어가는
즉각적이고 파괴적인 실행 로드맵입니다.

[Phase 1. 준비]



[Phase 2. 실행]



Takeaway: 가장 안전하고 빠른 방법은 기존 우량 거래처 3~5곳을 대상으로
'파일럿 진단 서비스'를 런칭하여 성공 사례(Reference)를 만드는 것입니다.

수익성 극대화를 위한 단계별 서비스 패키지 (Tiered Pricing)

고객의 예산과 규모에 맞춘 3단계 패키지로 단일 가격표가 부르는 '단가 경쟁'을 원천 차단하고 선택을 유도합니다.

BEST 추천

[Basic] 기본형

소규모/저예산 타겟

- ✓ 월간 점검
- ✓ 긴급 출동

[Standard] 표준형

일반 고객 타겟

- ✓ 분기 점검
- ✓ 연간 성능점검
- ✓ 서류 대응 대행

[Premium] 통합형

대형 고객 타겟

- ✓ Standard 모두 포함
- ✓ 관리자 대행
- ✓ 개선계획 수립
- ✓ 공사 턴키 연계

Takeaway: 단일 가격표는 고객과 가격 핑퐁을 부릅니다. 3단계 패키지로 제안하여 고객에게 주도권을 주되, 최종적으로 우리가 원하는 고부가가치 상품(Standard 이상)으로 유도해야 합니다.

기다리는 시장이 아니라, 선점하는 시장입니다

26년 7월 시행은 먼 미래가 아닙니다. 지금 준비한 자가 다가올 수천억 규모의 법 대응형 유지관리 시장을 독식합니다.



Takeaway: 경쟁사들이 법령을 해석하고 있을 때, 우리는 이미 고객의 건물에 진단서를 들고 들어가야 합니다. 이 시장은 선점 효과가 모든 것을 결정합니다. 즉시 전사적 자원 투입과 TF 구성을 제안합니다.