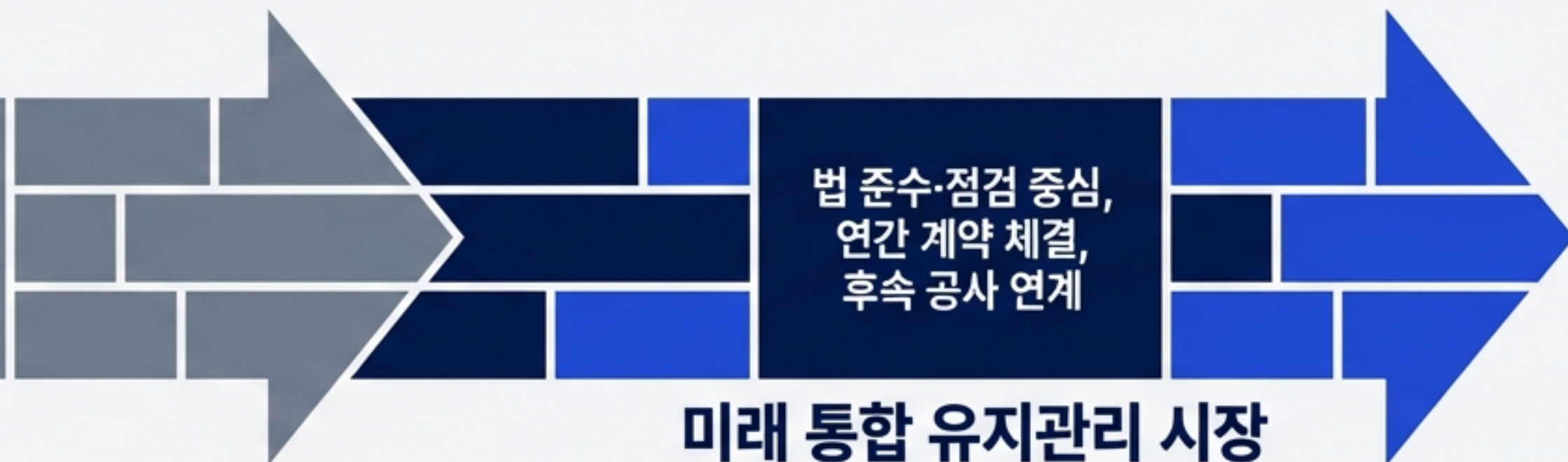


# 정보통신설비 유지보수제도 대응 전략 : 규제 대응을 넘어선 새로운 유지 관리 시장 선점

정보통신설비 유지보수제도는 단순 A/S 제도가 아니라, 반복매출(ARR) 기반의 '법 대응형 통합 유지관리 시장'의 막이 올랐음을 의미합니다.

## 과거 A/S 시장



### A/S의 종말

고장 수리 중심의  
단발성 시장 축소

### 새로운 표준

법 준수, 점검 기록,  
관리자 선임 중심의 통합 관리

### 수익 구조 전환

1회성 제품 판매 →  
연간 계약 및 후속 공사 연계

### 핵심 목표

선제적 대응 체계 구축 및  
핵심 타깃 시장(1만~3만㎡) 선점

대표님, 이번 제도는 단순한 규제가 아닙니다.  
우리 비즈니스 모델을 단발성 수리에서 매월, 매년 수익이 발생하는 반복매출 구조로 바꿀 수 있는 가장 확실한 시장 기회입니다.



# 제도 도입 배경: 한계에 달한 사후 대응, 의무화된 예방 관리

건축물의 정보통신설비 의존도는 극대화되었으나 관리 부재로 인한 리스크가 커지면서, 국가차원의 관리주체 책임이 법적으로 강제되었습니다.

## 책임 강화 사후 수리 한계 사전 예방 의무화

- 설비 의존도 심화:  
CCTV, 네트워크,  
출입통제 등  
멈추면 건물 마비

- 기존 방식의 한계:  
준공 후 방치,  
노후화 심화,  
장애 발생 시 땀질식 처방



설비 의존도 심화 &  
기존 방식의 한계  
(준공 후 방치)



- 책임의 제도화:  
사후 수리(X) → 사전 예방 및 점검 기록 의무화(O)



- 결과:  
관리주체(고객)의  
법적 리스크 상승  
= 전문 업체의  
필요성 급증

이제 고객은 장비가 고장 나서 우리를 찾는 것이 아니라, 법적 처벌과 리스크를 피하기 위해 우리를 찾게 됩니다.  
선제적으로 다가가는 자가 시장의 룰을 정합니다.



# 제도 핵심 요구사항: 고객이 당장 해결해야 할 6가지 의무

고객은 단순 수리업체가 아니라, 복잡한 6대 법적 요구사항을 문서와 시스템으로 완벽히 대행해 줄 파트너를 찾고 있습니다.



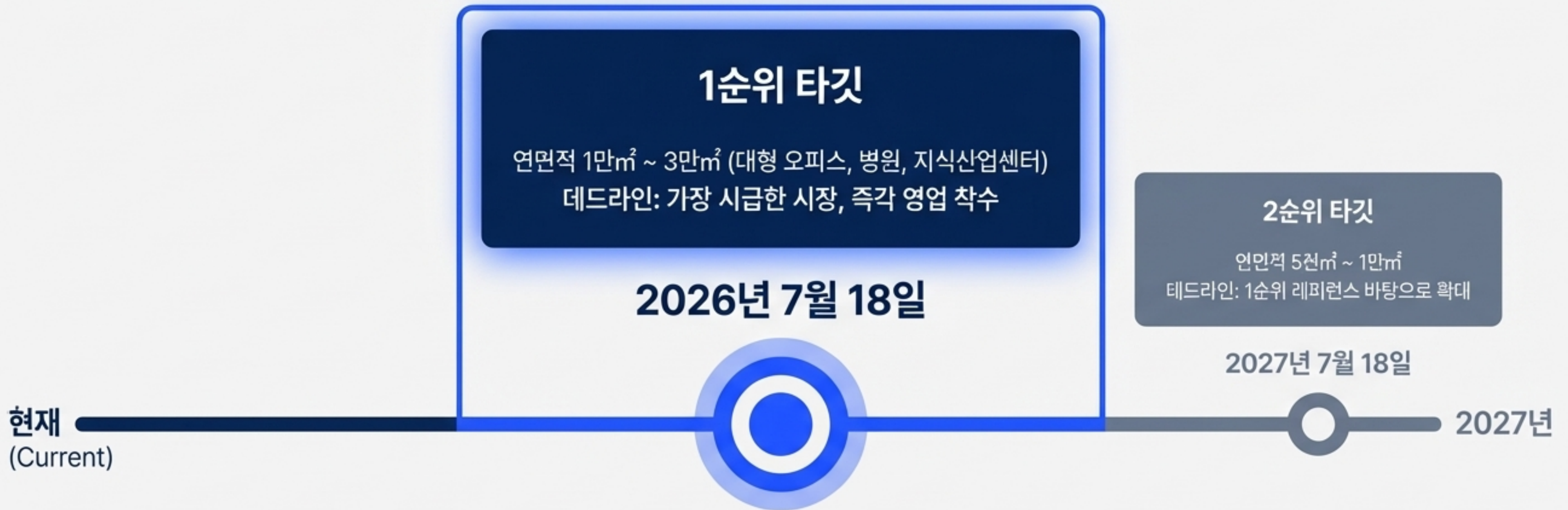
이 6가지 중 고객이 스스로 할 수 있는 것은 거의 없습니다.  
우리가 이 모든 것을 패키징해서 해결해 준다는 메시지가 곧 강력한 영업 무기가 됩니다.



# 타임라인 및 타겟: 2026년 7월, 당장 움직여야 할 핵심 시장

1순위 타겟 2026.07.18 우선 선점

법령 유효기간에 따라 1만㎡~3만㎡ 규모의 건축물이  
당장 2026년 7월까지 준비를 마쳐야 하는 최우선 공략 대상입니다.



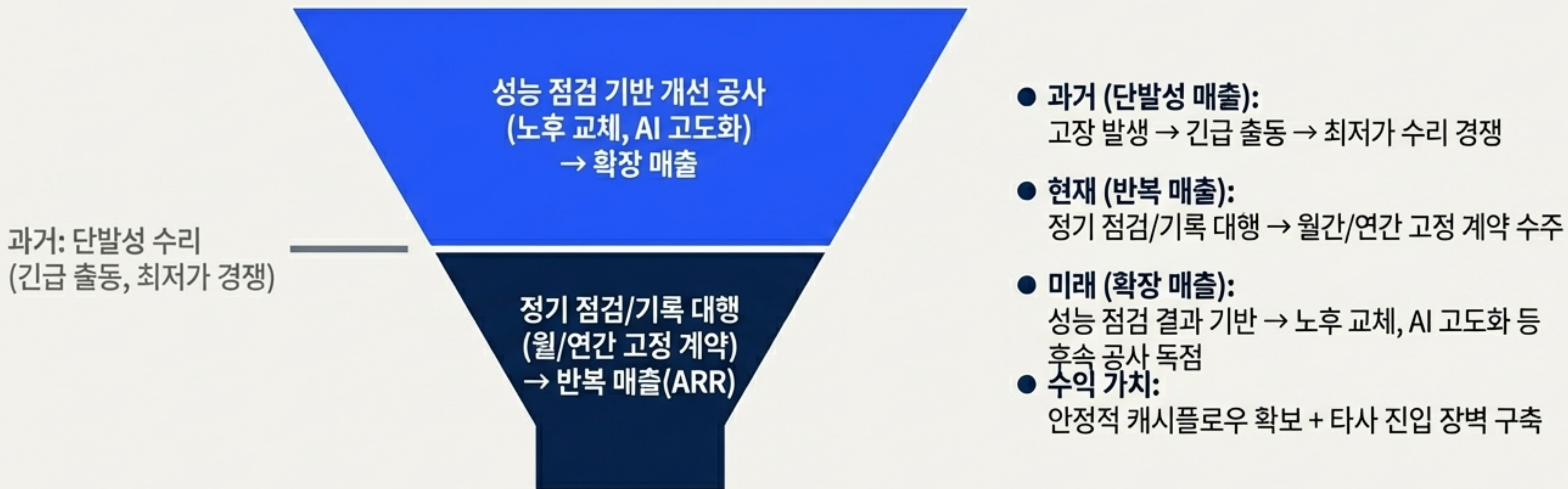
시간이 많지 않습니다. 2026년 7월 데드라인을 맞추려면 고객의 예산 편성 주기를 고려해 지금부터 사전 진단과 제안이 들어가야 합니다.



# 비즈니스 모델의 진화: 단발성 수리에서 '반복매출 + 확장 공사'로

유지보수 시장이 월·연간 계약 기반의 고정 수익 모델로 재편되며,  
점검 결과가 후속 대형 공사 수주로 이어집니다.

연간 계약  
반복 매출  
후속 공사 연계



유지보수 계약 자체가 끝이 아닙니다. 매월 건물을 점검하며 자연스럽게 장비 교체와 업그레이드 공사까지  
우리가 독식하는 '파이프라인'을 쥐게 되는 것입니다.



## 영업 전략 전환: 제품(Product)을 팔지 말고, 진단(Diagnosis)을 제안하라

고객의 최대 관심사는 장비 스펙이 아니라 '우리 건물이 대상인지, 어떻게 법을 지켜야 하는지'이므로 진단 중심의 제안 영업이 필수입니다.  
고객 최대을 관심하는, 진단 응여자 제무가 개판게 사켜한 사 마썸

사전 진단 제도 설명 통합 관리 파트너



앞으로 영업사원의 무기는 장비 카탈로그가 아니라 '사전 진단 체크리스트'가 되어야 합니다. 진단해주는 업체가 결국 계약까지 가져갑니다.



# 내부 준비 사항: 영업 현장에 즉시 투입할 6대 무기 체계

경쟁사보다 먼저 시장을 선점하기 위해서는 인력, 문서, 점검체계 등 6가지 핵심 인프라를 즉시 구축해야 합니다.

표준 문서화, 서비스 패키지  
고객 DB

압도적 시장 선점

## [인력 확보]

- 선임 대응  
기술인력 확보
- 영업·기술팀  
통일된 법령 교육

## [표준 문서화]

- 대상 판정표,  
성능점검표,  
보고서,  
위탁계약서  
양식 구축

## [점검 프로세스]

- 현장 조사 항목,  
장비 파악,  
사진대지  
체크리스트 정립

## [서비스 패키지]

- 고객 규모별  
3단계(기본/표준/  
통합) 상품 구성

## [고객 DB 구축]

- 기존 거래처 우선  
분류 및 지역 내  
타깃 건축물  
리스트업

## [내부 교육]

- 영업/기술 부서  
간 무결점 대응  
시나리오 숙지

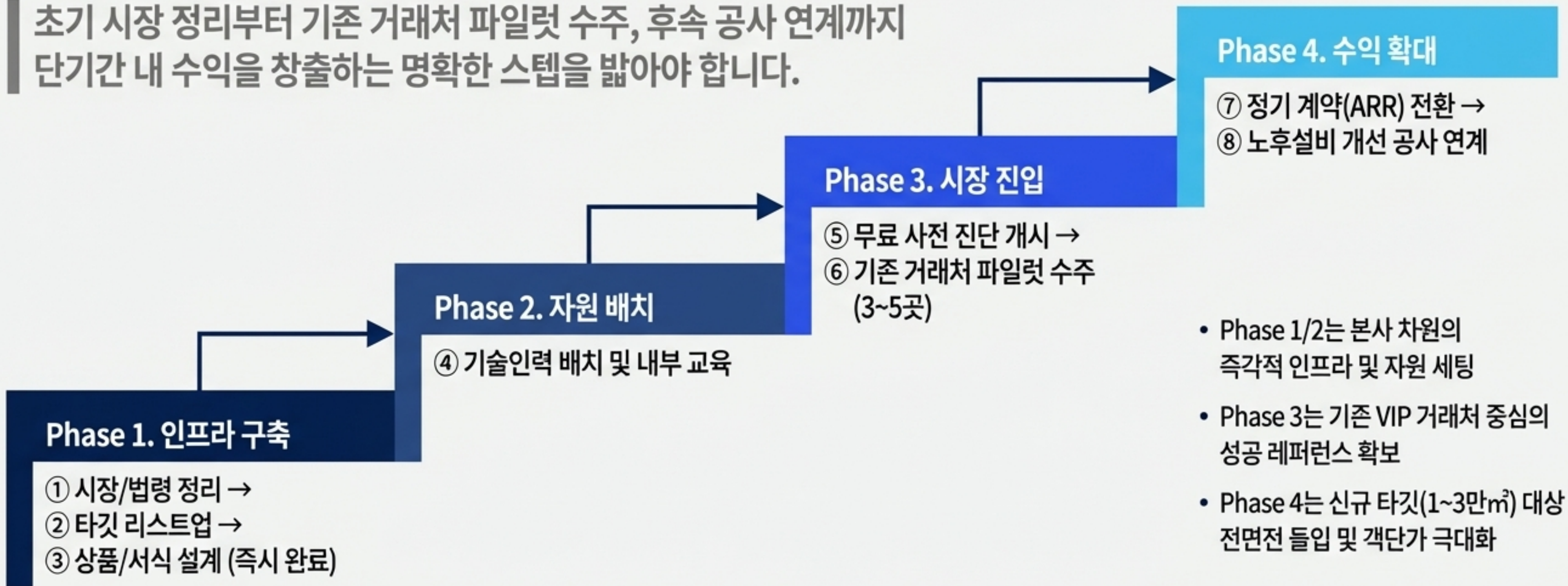
영업사원이 맨몸으로 댈 수는 없습니다. 표준화된 점검 서식과 계약서, 세팅된 상품 패키지를 본사 차원에서 즉시 쥐어주어야 합니다.



# 실행 로드맵: 즉각적 수주를 위한 8단계 액션 플랜

인프라 구축  
사전 진단  
파일럿 수주

초기 시장 정리부터 기존 거래처 파일럿 수주, 후속 공사 연계까지 단기간 내 수익을 창출하는 명확한 스텝을 밟아야 합니다.



내부 인프라 구축은 당장 이번 달 내로 끝내야 합니다. 다음 달부터는 기존 VIP 거래처 5곳을 대상으로 파일럿 진단을 시작하여 성공 사례를 만들겠습니다.



# 상품 라인업: 고객 맞춤형 3단계 구독(Subscription) 모델

건물 규모, 설비 수준, 리스크 대응 범위를 반영하여 단순 가격 경쟁을 피하고  
고객이 선택할 수 있는 3단계 상품을 제안합니다.

선택형 패키지  
표준형(관리형)  
과금 기준 전환

기본형 (대응형)	표준형 (관리형)	통합형 (플랫폼형)
<p>[소규모/저예산]</p> <p>월간 점검 ✓ 장애 접수 ✓ 긴급 출동 중심 ✓</p>	<p>[일반/표준]</p> <p>기본형 포함 ✓ 분기 점검 ✓ 점검기록 관리 ✓ 연간 성능점검 및 월간 보고서 ✓</p>	<p>[중대형/공공]</p> <p>표준형 포함 ✓ 관리자 선임 대응 ✓ 성능개선 계획 수립 ✓ 공사 연계 전담 ✓</p>

과금 기준의 패러다임 전환: 단순 장비 수량 (X) → 건물 규모 + 설비 종류 + 법적 리스크 방어 수준 (O)



# 경영진 제안: 승자독식 시장, 지금 준비한 자가 시장을 지배합니다

법 시행을 기다리는 것이 아니라, 선제적으로 내부 체계를 고도화하고 진단형 영업을 즉각 개시하여 압도적 1위로 자리매김해야 합니다.

## First Mover Takes All

선점 타이밍

TF 구성  
전사적 대응팀  
즉시 발족

패키지 세팅  
점검 서식 및 상품  
라인업 이달 내 확정

타깃 집중  
2026년 타깃(1만~  
3만㎡) 집중 타격

기존 고객 방어

시장 해석  
법령 해석은 끝났다.  
이제는  
'선점 타이밍'의 싸움.

즉각 실행

기존 거래처 보호  
방어하지 않으면 경쟁사가  
'무료 법률 점검'을 무기로  
우리 고객을 뺏어갑니다.