Global Market Report 16-013

대한민국의 꿈을 수출합니다

kotra

Global Market Report

일본 마이넘버제도 도입에 따른 IT시장 진출방안

GLOBAL
MARKET
REPORT

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

CONTENTS

목 차

요 약 / 1

Ⅰ. 일본 마이넘버제도 도입

2 1. 마이넘버제도란?
4 2. 마이넘버제도에 대한 일본 정부·기업의 대응

Ⅱ. 일본 마이넘버제도와 IT 보안시장

7 1. 마이넘버제도 도입에 따른 개인정보 유출 문제
9 2. 마이넘버제도의 일본 IT 보안시장에 대한 영향

Ⅲ. 우리기업의 마이넘버 관련 일본 IT 보안시장 진출 방안

12 1. 우리기업 진출 기회 및 방안
14 2. 마이넘버 도입에 따른 수출유망상품
17 3. 마이넘버 관련 IT 보안시장 진출 성공사례

Ⅳ. 현장 정보

22 1. 바이어 인터뷰
27 2. 2016 도쿄국제보안박람회 현장 스케치

요 약

일본 정부는 2016년 1월부터 한국의 주민등록번호에 해당하는 ‘마이넘버 제도’를 본격 도입하였다. 마이넘버제도는 개인과 법인에 고유번호를 부여하여 조세, 사회보장, 재해대책 분야에서 본인 확인을 신속하게 할 수 있도록 하기 위한 제도이다. 2018년부터는 마이넘버의 활용 범위가 금융·의료 분야로까지 확대되어 사회 전반에서 광범위하게 사용될 예정이다. 일본 정부는 2013년부터 마이넘버 관리 시스템 발주를 시작하였지만, 민간 기업은 시스템 도입 중으로, 향후 관련 상품의 시장 수요가 지속적으로 확대될 전망이다.

한편 마이넘버제도 도입으로 개인정보 유출 예방을 위한 IT 보안 상품이 주목받을 것으로 보인다. 일본 국민들은 마이넘버제도 도입에 따른 불안요인을 개인정보 부정이용 우려(38%), 개인정보 유출 침해 우려(34.5%) 순으로 꼽았다.(2015년 7월, 일본 내각부 대국민 설문조사 결과) 이러한 불안요인 예방 차원에서 마이넘버에 대해 강력한 보안을 제공하는 IT 상품들의 수요가 증대될 전망이다. 실제로 NEC, 후지쯔 등 일본 IT 대기업들은 이미 지자체 및 민간 기업을 대상으로 마이넘버 대응 IT 솔루션을 판매하고 있다.

우리 기업들이 마이넘버제도 도입으로 확대되는 IT 보안시장을 공략하기 위해서는 몇 가지 고려해야 할 사항들이 있다. 첫째, IT 보안 상품 중에서도 평균 이상의 수요가 예상되는 마이넘버 관련 상품에 주목해야 한다. 예컨대, 2016년 일본 IT 보안시장의 성장률이 5.5%인데 반해, 파일암호화(DRM)·데이터유출차단(DLP) S/W와 같은 마이넘버 관련 상품 성장률은 10~12%에 달한다. 둘째, 일본의 마이넘버제도 도입 초기 단계에 적합한 기술이 적용된 제품을 제시해야 한다. 과도한 기술은 오히려 현재의 일본 마이넘버 관련 시장 단계에 맞지 않을 수 있다. 셋째, 일본 유통을 안정적으로 책임질 수 있는 신뢰할 만한 대리점 발굴이 필요하다. 마지막으로, 일본 유통 대기업들과의 지속적인 거래 관계를 형성하기 위하여 A/S와 같은 사후지원에 보다 신경 써야한다.

일본 IT 보안시장에 성공적으로 진출한 한국 기업들이 많이 있다. 향후 우리 기업들은 이러한 성공사례를 벤치마킹하여 보다 적극적으로 일본 시장을 공략해야 할 것으로 보인다.

Ⅰ 일본 마이넘버제도 도입

1. 마이넘버제도란?

□ 한국 주민등록번호에 해당하는 ‘마이넘버제도’본격 시작(’16.1월)

○ 마이넘버제도는 개인과 법인에 번호를 부여하여 조세, 사회보장, 재해대책분야에서 본인 확인 등을 신속하게 할 수 있도록 제정한 제도

* 정식명칭은 ‘사회보장·조세번호제도’로, 개인번호 12자리, 법인번호 13자리 부여

* 2013년 5월 제정된 「행정절차에 있어서 특정 개인 식별을 위한 번호 이용 등에 관한 법률」(약칭, 번호법) 이 법적 근거

○ 공평·공정한 사회실현, 행정의 효율화, 국민의 편리성 향상이 목적

- 소득이나 행정서비스의 수급상황을 정확히 파악해 탈세를 방지
- 행정기관에서 소요되는 시간과 노동력, 불필요한 작업의 절감
- 소득증명서, 주민표 등 증빙서류 제출 간소화로 국민 편리성 제고

□ 마이넘버카드 발급(’16.1월)·마이포털 운용(’17.1월)

○ 2016년 1월부터 IC칩이 탑재된 ‘마이넘버카드’ 교부 시작

- 한국 주민등록증과는 달리 일본 마이넘버카드에는 IC칩이 탑재되어 스마트폰을 통한 개인정보 확인, 전자증명서를 이용한 e-Tax 등 이용 가능

* 일본 다카이치 시나네 총무상, 2017년 목표로 마이넘버카드와 포인트카드를 연계하는 시스템 만들 것을 표명(’16.1.5일), ’16년 3월 현재 총무성 검토 중

< 마이넘버카드 시안 >

表面 裏面

* 자료원 : 일본내각관방

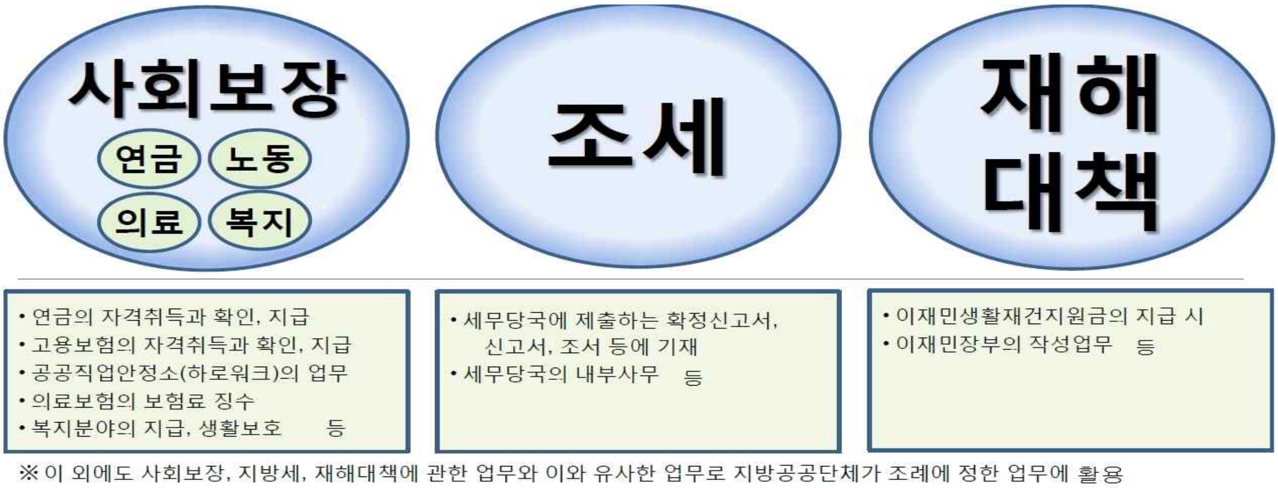
○ 2017년 1월부터 정보제공 기록 공개 시스템인 ‘마이포털’ 서비스 개시

- 마이넘버와 연결된 개인정보를 누가, 언제, 어떤 이유로 제공했는지를 스마트폰, 태블릿 PC, CATV 등에서 확인 가능
- 추가적으로 본인에게 적합한 행정서비스를 안내 받을 수 있으며, 여러 기관의 행정 수속을 동 포털에 접속하여 일괄 처리 가능

□ 2018년부터 금융·의료분야로의 활용 범위 확대 예정

○ 현행법상 마이넘버 활용은 사회보장, 조세, 재해대책 분야로 제한됨

< 마이넘버제도의 활용 범위(2016년) >



* 자료원 : 내각관방 마이넘버 홈페이지

○ 2018년부터 금융, 의료 등의 민간분야로의 활용 범위 확대 예정

* 2015년 3월 10일 마이넘버의 이용범위를 확대하는 마이넘버 개정안 국회 제출

- 금융 : 마이넘버와 예금계좌 연동으로 예금액 파악해 탈세와 부정수급 방지
- 의료 : 마이넘버를 약물 처방정보 등과 연계하여 마이 포털을 통한 건강관리가 가능해지며, 고령자를 대상으로 한 복지 서비스에 활용 가능
- 기타 결혼 신고, 여권 신청, 유산 상속 등의 절차에 마이넘버를 활용해 호적등본 없이 인터넷을 통한 행정 수속이 가능해지도록 함

2. 마이넘버제도에 대한 일본 정부·기업의 대응

□ 일본 정부 마이넘버 관리 시스템 발주 현황

○ 일본 정부는 마이넘버제도 도입에 필요한 시스템을 구축하기 위하여 2013년부터 민간기업 대상으로 프로젝트를 발주함

○ 마이넘버제도 운용에 있어 가장 핵심적인 정보제공 네트워크 시스템* 구축 프로젝트는 14.3월 NTT커뮤니케이션즈, NTT데이터, 후지쓰, NEC, 히타치제작소 컨소시엄이 114억 엔에 수주

* 정보제공 네트워크 시스템 : 총무성 관할로 행정기관과 지방자치단체의 기존 시스템과 연계하여 정보 교환하는 시스템으로, 정보 조회 시 동 시스템을 통해 정보 보유자에게 정보 제공을 요구할 수 있음

< 일본 정부의 마이넘버 관련 프로젝트 발주 현황>

시스템 명	관할기관	낙찰자	낙찰가격 (세금제외)	낙찰 시기
정보제공 네트워크 시스템의 설계·개발	내각관방	NTT커뮤니케이션즈, 히타치제작소, 일본전기, 후지쓰, NTT데이터	114억 엔	‘14. 3
정보제공 네트워크 시스템의 공정관리지원	내각관방	Accenture	9억 3,490만 엔	‘14. 3
특정개인정보 보호 위원회의 특정 개인 정보 보호 평가서 접수 시스템	내각관방	오키전기공업	1억 1,130만 엔	‘14. 3
중간서버·소프트웨어	총무성	NEC	8억 8,800만 엔	‘14. 1
공통번호 관리시스템	국세청	히타치제작소	3억 7,012만 엔	‘13. 10
법인번호 부여시스템	국세청	후지쓰	5억 9,850만 엔	‘13. 10
마이넘버 부여시스템	지방공공단체 정보시스템기구	NTT커뮤니케이션즈, 히타치제작소, 일본전기, 후지쓰, NTT데이터	68억 9,580만 엔	‘14. 1
프로젝트 수주 금액 합계			211억 9,862만 엔	

* 자료원 : 마이넘버제도의 동향과 시장에의 영향 (야노경제연구소)

○ 전체적으로는 큰 금액이긴 하나 제도변경 규모 대비 지금까지의 공공 및 금융 분야 대형 시스템 투자 관점에서 보면 거액의 발주 규모는 아닌 편

○ 일본은 대규모 공공 IT시스템 구축 시 공공분야에 강한 IT 대기업이 직접 프로젝트를 수주하고, 다중 하청구조를 통해 다수의 IT 벤더가 동일 프로젝트에 연관되는 구조

- IT 대기업의 자회사가 정부계 시스템 구축 프로젝트 접근이 수월함

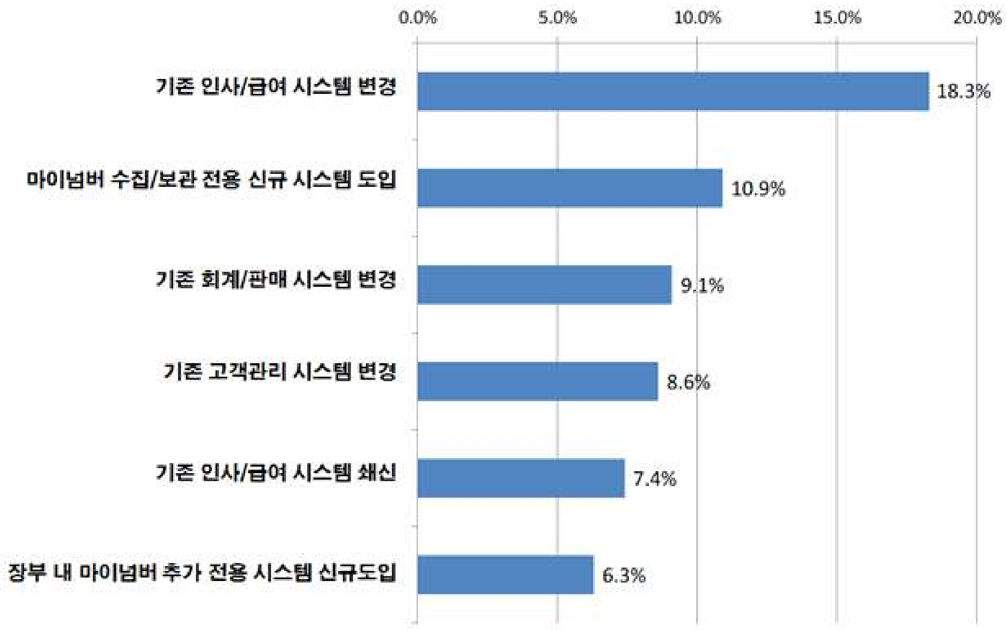
□ 일본 민간 기업의 마이넘버제도 대응은 늦은 편

○ 도쿄상공리서치가 7,887사를 대상으로 조사한 결과, '16년 1월 말 시점에 이미 대응작업을 대체로/모두 완료한 기업은 53%에 그침

- 64%가 마이넘버제도에 대해 잘 알고 있다, 74.6%가 제도의 이점이 없다, 이점이 없는 이유로 40.5%가 정보유출 우려를 택함

○ Nork Research에서 기업(매출 5억 엔 이상 50억 엔 미만, 175개사 응답) 대상으로 2015년 2월 실시한 마이넘버제도 대응책 설문조사 결과, 기존 인사 및 급여 시스템 변경(18.3%), 마이넘버 수집·보관 전용 시스템 신규 도입(10.9%), 기존 회계 및 판매 시스템 변경(9.1%), 기존 고객관리 시스템 변경(8.6%), 기존 인사·급여 시스템 쇄신(7.4%), 장부 내 마이넘버 추가 전용 시스템 신규도입(6.3%)이 선정됨

< 마이넘버제도 대응을 위해 실시예정인 구체적 조치 상위 6개 항목 >



* 자료원 : Nork Research

□ 일본 IT 기업의 마이넘버 관련 상품 출시 동향

○ 지자체 및 기업의 마이넘버 도입에 따른 조치 사항이 다양하기 때문에, 일본 기업들은 마이넘버를 종합적으로 관리할 수 있는 솔루션 출시 중

○ 일본 주요 IT 대기업은 벤더를 통하여 필요 제품을 도입한 후, 민간 기업을 대상 자사의 솔루션·서비스를 지속적으로 홍보

- NEC의 경우, 별도의 마이넘버제도 대응 솔루션 사이트를 운영, 민간 기업의 마이넘버 도입준비, 제도대응, 제도 활용 3단계별 솔루션을 제시

< NEC의 마이넘버제도 대응 솔루션>

	(1단계)도입 준비	(2단계)제도 대응	(3단계)제도 활용
기업 자체 실시	• 사내규정 검토 • 체제정비, 교육	• 내부 시스템의 정비 • 직원 등의 번호 수집 • 정보보안 대책	• 마이넘버카드 활용
NEC 제공 솔루션	• 마이넘버제도 대응 컨설팅 서비스 • 정보보안정책 컨설팅 서비스 • 교육 서비스	• 인사·급여 등 업무시스템 – 마이넘버 수집 – 본인 확인 – 마이넘버 관리 – 장표 출력 • 마이넘버 운용 아웃소싱 서비스 – 마이넘버 수집 대행 – 마이넘버 데이터 보관 • 보안 서비스 – 정보유출방지 솔루션 – 표적공격방지 솔루션 – 네트워크 보안 솔루션	• 마이넘버카드 솔루션

* 자료원 : NEC 마이넘버 정보 사이트

○ 그 외 IT기업들 역시 마이넘버 대응 솔루션을 인터넷 사이트를 통해 홍보하며 지자체 및 기업 수요에 대응 중

- 일본 IBM, '금융기관대상 IBM 마이넘버 대응 솔루션' 발표
- 후지쯔, 지자체 및 민간기업 대상 대응 솔루션 제공하면서, 사내에 '번호 제도 추진실'을 조직해 마이넘버 관련 고객 지원 강화

Ⅱ 일본 마이넘버제도와 IT 보안시장

1. 마이넘버제도 도입에 따른 개인정보 유출 문제

□ 베네쎄 개인정보 유출 사건 계기, 일본 정보 위기의식 고조

○ 일본 기업 역사상 최대 규모의 고객정보 유출 사건

- 일본 교육/출판 대기업 베네쎄의 고객정보 관리를 위해 외부업체에서 파견돼 근무했던 시스템 엔지니어가 2013년 7월부터 2014년 6월까지 총 2억 300만 건의 고객 데이터를 팔아 400만 엔의 부당 이익을 얻은 사건
- 아동 성명, 생년월일, 보호자 성명, 주소, 전화번호 등이 영어회화 학원, 소프트웨어 개발기업 등에 팔림
- 여론 영향으로 일본 정부, 2015년 12월 19일 개인정보보호법을 개정하여 개인정보 데이터베이스 제3자 제공 범죄, 정보취득 확인 의무화, 개인정보 보호위원회 신설, 회사의 안전관리 조치 강화 등을 규정

< 정보유출 사고 직후 베네쎄 회장의 사과 모습 (2014.7.17.) >

□ 개인정보 유출 노리는 사이버공격 지속 증가

○ 최근 5년간 사이버 공격을 받은 적 있는 기업 51%

- 바이러스 메일 통한 표적공격(76%), 대량 데이터 전송으로 시스템을 마비시키는 DDos 공격(32%) 순, 이메일 정보, 고객 정보, 직원 정보 등이 표적 대상

  * 일본경제신문 184개사 응답 설문조사('15.10월～11월)

□ 마이넘버제도의 불안요인 1·2위는 개인정보 '부정 이용'·'유출'

○ 일본 내각부 설문조사에 따르면, 마이넘버제도에 관해 국민들이 가장 불안해하는 점은 개인정보 부정 이용과 개인정보 유출로 조사됨

< 일본 내각부 마이넘버제도 설문조사 >

질문 : 마이넘버 제도에서의 개인정보 취급에 있어, 당신이 가장 불안해하는 점은 무엇입니까?		
	'15년 1월	'15년 7월
개인정보가 유출되어 침해될 우려가 있는 점	32.6%	34.5%
마이넘버 및 개인정보 부정이용으로 피해가 생길 우려가 있는 점	32.3%	38.0%
국가에 의해 개인정보가 일원 관리되어 감시, 감독될 우려가 있는 점	18.2%	14.4%
딱히 없음	11.5%	9.1%

* 자료원 : 일본 내각부
* 전국 20세 이상 일본국적자 3,000명 대상 조사, 중복응답 가능

○ 일본 변호사 연합회, 마이넘버제도 제정 시 '강하게 항의한다'고 회장 성명을 발표. 이유로는 '개인정보 보호에 문제를 안고 있는 이상, 도입의 비용대비 효과가 불명확하다'고 밝힘

○ 보안 대책 소프트웨어사인 디지털아츠, '일반개인은 생각조차 못할 방법으로 시스템을 공격하여 번호를 악용하는 것이 공격자의 수법이므로 방심해선 안된다'며 염려를 표명

○ 마이넘버 활용 범위가 호적으로 확대되면, 가족관계 등 폭넓은 개인정보 유출이 일어났을 때의 피해가 커질 것을 우려

□ 일본 IT 보안 시장에 대한 수요 상승으로 연결될 전망

○ 일본 정부는 마이넘버 제도의 보호 장치 강화를 각 지자체에 요구하고 있으며 일본 IT 대기업들은 마이넘버 관련 솔루션 및 보안 관련 제품을 개발 및 출시하고 있는 상황

2. 마이넘버제도의 일본 IT 보안시장에 대한 영향

□ 일본 IT 대기업의 마이넘버 보안에 초점 맞춘 제품 출시

○ (NEC) 마이넘버 제도 대응을 위한 지방공공단체용 보안 대책 솔루션 판매

- '마이넘버 대응 네트워크 보안 솔루션' 판매를 개시해 지방공공단체 대상 통신 네트워크 보안대책 솔루션 제공
- 마이넘버제도의 개인정보를 보관하는 중간서버*를 관리하고 지방공공단체에서의 다양한 네트워크를 통합 관리하는 등의 보안 대책 제시

* 중간서버 : 지자체가 다른 단체와 정보를 연계하기 위해 정보를 주고받는 서버

○ (OCC, S&J) 정보처리서비스사인 OCC와 정보보안서비스사인 S＆J는 마이넘버 감시 서비스를 공동 개발

- 사전 등록된 단말 이외에서 마이넘버 사용 여부, 마이넘버가 수록된 파일의 외부 유출여부, 보안 소프트웨어의 업데이트 여부를 상시적으로 감시. 취득한 정보를 정기적으로 보고하며, 부적절한 취급이 있을 시 즉시 알림

○ (캐논S&S) 마이넘버 제도 대응 중소기업용 보안 대책 패키지를 판매

- 최적화된 컴퓨터와 로그 관리 툴, 정맥인증기기, UTM(통합위협관리툴) 등을 조합하여, '마이넘버의 적절한 취급에 관한 가이드라인'에 따른 안전관리조치를 실현할 수 있도록 설계. 중소기업에서도 큰 부담 없이 마이넘버 보안대책을 도입할 수 있도록 함

○ (넷월드*) 마이넘버 보안대책으로 ①액세스 제어, ②접속자 인증, ③외부로부터의 부정 액세스 방지, ④정보 유출 등의 방지를 선정 관련 제품 라인업을 구축

* 오오츠카상회가 대주주인 IT 솔루션 및 유통 전문 기업

□ IT 대기업의 마이넘버 상품 다수는 보안에만 초점을 맞춘 제품보다 마이넘버 종합 관리 솔루션 안에 보안대책을 담는 형태가 많음

□ IT 대기업의 정보보안 사업 강화 추세

○ IT 대기업의 보안 전문부서 신설 및 자회사 확보 추세가 지속 전망

- NEC와 미쓰비시상사, 보안서비스 기업 인포섹*을 100% 자회사 인수('14년 2월)

* 인포섹은 화이트해커를 100여명 보유, 24시간 운용 감시 서비스 등에 강점을 가지고 있음

- 히타치시스템즈는 '15년 8월, 캐나다의 아바부시큐리티 인수를 발표, IoT 관련 보안 제품 강화 및 해외매출 달성 목적

□ 마이넘버 활용 범위 확대 시, 보안 관련 제품의 수요 증가 전망

○ 2018년 마이넘버의 이용 범위 확대 시, 현재 한국의 주민등록번호처럼 개인정보 유출 위험성이 급속히 증가할 것으로 예상

○ 일본 보안 관련 회사의 관계자에 따르면, '17년부터 마이넘버 서비스 사업자 대상 보안 제품의 수요가 증가할 것이라 예측

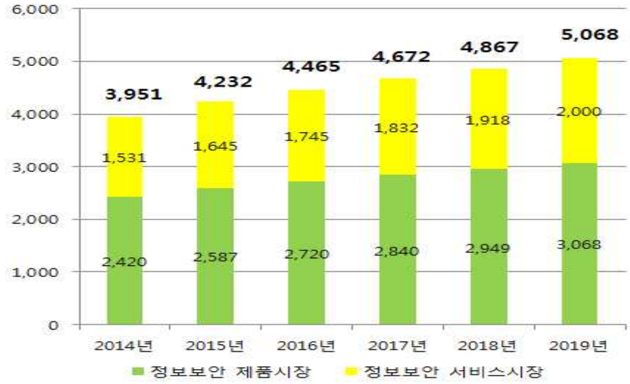
- 마이넘버 도입 직후인 2016년 현재 시점보다는 마이넘버를 민간 기업이 활용하게 되는 2018년이 되면 기존보다 강한 보안 솔루션 수요가 늘어 보안 관련 시장의 확대가 기대됨
- 이로 인해 한국의 주민등록번호 관련 솔루션 중 네트워크 보안 솔루션 및 DB보안 솔루션의 진출 가능성이 엿보임

< 일본 IT 정보보안 시장 개황 >

□ IT 정보보안 시장 규모

○ '16년 시장규모는 약 4,464억 엔으로 예측, 연평균 4.8%의 견조한 성장세 유지 전망

- 최근 3년간 시장규모(억 엔) : 3,594(2013년) → 3,951(2014년) → 4,232(2015년)



□ IT 정보보안 관련 기업 동향

○ 모바일 기반 스마트 디바이스 및 클라우드 서비스 보급 확대에 따라 고도화·다양화되는 사이버 공격 대비 보안대책 수요 증대

- ’15년 6월, 일본연금기구, 도쿄상공회의소 및 석유연맹의 바이러스 감염 및 개인 정보 유출 사건으로 기업·기관 개인정보관리의 중요성 환기
- ’16년 1월, 마이넘버 제도 운용 시작으로 기업의 철저한 직원 마이넘버 관리 필요성 대두

□ IT 정보보안 관련 기업 특성

○ 일본의 경우 정보보안서비스가 업무시스템의 개발·도입과 연동되는 경우가 다수, IT대기업의 보안 전문부서 및 자회사 활용이 활발해지고 있음

- NTT데이터 산하의 NTT첨단기술, 노무라종합연구소의 NRI시큐어테크놀로지 등이 대표적인 IT대기업의 보안 전문 자회사

□ 우리기업 일본 정보보안 시장 진출 현황

○ 한국 정보보호기업 17개사 기 진출, 실적 보유 (* 자료원 : KOTRA 도쿄 IT지원센터)

기업명	제품	참고사항
윈스테크넷	IPS	연간 수십억엔 매출 기록 중
안랩	모바일보안소프트웨어	
다우기술	스팸메일차단	일본 국내 실적 다수 기록
지란소프트	스팸메일차단	
시큐아이	UTM	
펜타시큐리티	DB암호화	
이글루시큐리티	통합 보안 플랫폼	
파이오링크	보안스위치	
한드림넷	보안스위치, IP주소관리	
스콥정보통신	부정PC반입방지	
미라지웍스	가상화 기술이용 정보유출 방지	
파수닷컴	DRM	히타치의 정보유출방지솔루션에 파수의 기술이 도입됨
소프트캠프	정보 유출 방지 솔루션	
더존비즈온	정보유출 검사 툴	
웨어밸리	DB보안솔루션	
아라네트웍스	Web유해사이트필터링, P2P제어	
파이널데이터	파일 삭제, 복구솔루션	

Ⅲ 우리기업의 마이넘버 관련 일본 IT 보안시장 진출 방안

1. 우리기업 진출 기회 및 방안

□ 일본 보안 시장에서 마이넘버 관련 상품 수요는 '평균 이상'

○ 2016년 마이넘버 관련 상품인 DRM은 12.6%, DLP는 11.8% 성장 전망
 – 2016년 보안시장 5.5% 성장 전망치 대비 마이넘버 상품 수요 평균 이상

 * (DRM) 마이넘버 포함 파일 암호화 및 사용제한을 시킬 수 있는 소프트웨어로, 국내기업 소프트캠프사 제품의 일본 내 점유율이 높은 상황
 * (DLP) 마이넘버 포함 데이터의 외부 유출 차단 수요에 대응 가능 상품
 * (**데이터베이스시큐리티**) 마이넘버가 저장되어 있는 데이터베이스 전체에 대한 무단 액세스 방지 필요시 사용, 접근 데이터 기록 기능 보유
 * (**디바이스인증**) 마이넘버 관리 PC 인증 용도 목적, 특히 지문인식 유망
 * 구체적 상품정보는 'Ⅲ. 2. 마이넘버 도입에 따른 수출유망상품' 참조

□ 일본 마이넘버 도입 '초기 단계'에 적합한 기술력 갖춘 상품 제시

○ 일본 보안기업 다수는 한국 기업이 일본의 마이넘버와 유사한 주민등록번호 보안 관련 기술 및 경험을 가지고 있다는 사실을 인지하고 있음
 - 마이넘버가 활용분야 확장되면 한국의 다양한 주민등록번호 유출방지 기술을 도입할 수도 있을 것이라는 의견
 * 구체적 인터뷰 내용은 'Ⅳ. 1. 바이어 인터뷰' 참조

○ 그러나 현재 일본에서 마이넘버 활용 분야는 사회보장·조세·재해대책 관련으로 제한되어 있음. 우리나라 주민등록번호 관리 대응 기준이 아닌 일본의 마이넘버제도의 운용 상황에 맞춘 제품 소개 필요
 - 현재 초점은 '민간기업에서의 임직원 마이넘버 안전한 관리'임
 - 과한 기술로 무장한 제품은 오히려 일본시장에서의 수요가 존재하지 않을 수 있으므로, 일본 초기 도입 단계에 맞춘 기술력 갖춘 상품 소개

□ 관건은 일본 유통을 전담할 ‘믿을 수 있는 대리점 발굴’

○ 우리기업이 일본 시장 유통망을 확실히 확보했는가가 중요
- 일본 보안기업 등 IT 기업이 가장 중요시하는 것이 ‘안전성’
- 제품 자체의 안전성은 한국 시장 및 글로벌 시장에서 확실하게 검증되어 있는 제품인지의 여부로 판단하므로, 기술력으로 승부해야하는 부분
- 기술력 외에 일본 시장에서의 유통을 안전하게 진행시킬 수 있는가가 중요

○ 우리기업이 IT 기업 일본 진출할 때, B2B거래에서 최종 바이어가 될 수 있는 일본 IT 대기업과의 직접 거래는 일반적으로 불가능
- 일본 IT 업계 고유의 거래 문화임. 해외 기업의 경우는 특히 더욱 긴 유통 흐름을 따르게 되는데, 다양한 중간 벤더와의 거래가 필수적으로 이뤄져야함을 의미

○ 국내 보안기업은 일본에서 최초로 자사 제품을 도입하게 될 파트너, 즉 **신뢰할 수 있는 대리점을 발굴**, 거래하는 것이 중요
- 일본 진출에 성공한 보안 기업들 모두 대리점을 통한 거래를 진행 중
- 대리점은 일본 내 IT 대기업의 자회사, 중견·중소기업 등에서 다양하게 발굴할 수 있음

□ 책임감 있는 노력을 통한 ‘거래 지속성’ 확보

○ 일본 바이어 인터뷰 결과에 따르면, 한국기업의 기술력, 납기준수, A/S 등에 대한 평가가 다양하게 나타남
- 일부 바이어 인터뷰에서 한국기업의 납기, A/S 준수에 대한 당부가 있었음
- 일본 기업 입장에서는 자사가 거래해 본 소수의 한국 기업에 대한 인상이 ‘한국의 보안시장’ 전체를 의미하게 되는 상황
  * 구체적 인터뷰 내용은 ‘Ⅳ. 1. 바이어 인터뷰’ 참조

○ 대리점 계약을 통한 일본 진출 이후에도 제품에 관한 책임은 제조사인 한국 기업에 있는 바, 책임감 있는 자세로의 후속 지원 등을 통해 지속적인 사업 기회 발굴이 필요함

2. 마이넘버 도입에 따른 수출유망상품

상품 분야	내 용	
DRM (Digital Rights Management)	상품설명	DRM 소프트웨어는 **파일 암호화** 및 파일 사용 제한으로 디지털콘텐츠를 보호하는 것이 특징으로, 마이넘버 시행으로 수요가 증대
	선정사유	제조업 설계문서 및 각종 기밀문서 정보 유출 방지 목적으로 개발되었지만, 최근 표적형 사이버공격 보안 대책으로 주목을 받고 있음
	시장규모	2015년 22.2억 엔, 5년 간 약 53%의 성장률로 2020년 34.0억 엔 규모의 시장이 예측됨
	경쟁동향	마이크로소프트(52.6%), ALSI(21.1%), NEC(15.8%) * ALSI는 한국기업 소프트캠프사의 총판대리점으로 ALSI의 제품이 소프트캠프사의 제품임
	진출방안	특별히 인증을 획득할 필요는 없으며, 전국 영업 전개 가능 파트너 발굴을 통한 판매가 유효
DLP (Data Loss Prevention)	상품설명	DLP는 **데이터 유출 경로를 차단**, 기밀 정보의 외부로의 누설을 방지·저지하는 소프트웨어 및 시스템 * 미리 설정된 기밀 정보 포함 데이터에 고유 식별 정보를 할당, 같은 부호를 지닌 정보 조작을 제한할 수 있게 해주는 것이 특징
	선정사유	마이넘버는 용도나 보관 장소가 한정적인 한편, 기밀성이 높아 강력한 보안이 요구되기에 DLP가 세밀한 정보유출 대책으로 주목됨 * 특히 클라이언트형 제품으로 서버를 추가 구축할 필요 없이 소규모 도입이 가능하기에 중소·중견기업에서의 도입 확대 전망됨

	시장규모	2015년 전년대비 21.4% 증가한 17.0억 엔을 기록, 2020년까지는 47%의 성장률로 25.0억 엔의 시장규모가 예측됨
	경쟁동향	보안 전문 업체로 인지도가 높은 시만텍(60.7%), McAfee(17.9%)가 우위, Code Green Networks(5.7%) 등의 기업도 순위권
	진출방안	사용자 정의 작업이 필요한 경우가 많기 때문에 일본의 파트너사가 필요
데이터베이스 시큐리티	상품설명	마이넘버가 저장되어 있는 데이터베이스에 대한 무단 액세스를 감지하여 경고함, **접근 데이터 기록 기능을 보유한 제품**으로, 마이넘버제도 시행에 따라 수요 확대 전망
	선정사유	대기업 중심 시장이었으나 감사법인의 감사가 해마다 어려워지고 있어 인터넷쇼핑몰, 카드사 등 개인정보를 수집하고 있는 대기업 그룹사, 중견기업, 상장기업 및 전력, 가스 등 사회 인프라 투자기업 중심 수요가 발생하고 있음
	시장규모	2015년 23.0억 엔, 2020년까지 37%의 성장률로 31.5억 엔 규모에 도달할 것으로 전망
	경쟁동향	Insight Technology(40%), IBM(17.5%), Imperva(15.0%)
	진출방안	- 향후 IoT 환경에서 빅데이터 수집·관리 데이터베이스 정보 보호 수요가 추가적으로 발생할 것으로 보임 - 특별히 인증을 획득할 필요는 없음 - 전국 영업 전개 가능 파트너 발굴을 통한 판매가 유효

컴퓨터· 네트워크 접속용 인증디바이스	상품설명 · 선정사유	강력한 보안이 요구되는 **마이넘버 관리 PC 접속 시 본인 인증 용도**로의 도입 수요 존재 * 특히 지문인식이 주목됨
	시장규모	지문 인증의 경우 시장규모는 2015년 11.6억 엔에서 2020년 14.1억 엔 규모로의 22% 확대가 예측
	경쟁동향	주요 업체는 수량으로는 디디에스, 금액 기준으로는 NEC가 우위 점유 · 특히 NEC의 경우 기존 고객사인 지자체, 일반기업에의 직판 및 제휴 안건으로 홍보, 마이넘버 대책으로의 도입 수요가 크게 증가 · 그 외 후지쯔, 미쯔비시전기, SIG 등이 존재
	진출방안	- 인증이 필수적인 것은 아니나 일본 바이어가 개별적으로 요구하는 경우가 있음 - 일본 전국 A/S가 필요하기 때문에 일본 전국 단위 영업 전개가 가능한 파트너를 통한 판매가 현실적 - 지문인증 수요가 특히 기대되나, 이미 다수 제품이 보급되어있다는 점이 약점, 그 외 유망분야 인증제품도 기대되는 상황
디바이스 인증툴	상품설명 · 선정사유	마이넘버 저장 PC 및 서버에 **인증디바이스**로 접근 시, 해당 인증을 관리·강화하는 소프트웨어
	시장규모	- 2015년 57억 엔으로 전년 대비 9.6% 성장 - 2020년 77억 엔으로 예측, 2015년 대비 35% 성장 예측
	경쟁동향	SOLITON SYSTEMS(47.1%), JAPAN SYSTEM(13.5%), DDS(7.7%)
	진출방안	- 필요 인증은 별도로 없음 - 시장은 확대 경향이지만, 디바이스인증툴은 인증디바이스와 함께 도입하고자 하는 벤더, 일본기업이 다수이기에 디바이스인증툴 만으로는 한국 기업이 진출하기 어려움

3. 마이넘버 관련 IT 보안시장 진출 성공사례

(1) 트렌드마이크로(TRENDMICRO) - 대만

□ 기업 개요

기업명	트렌드마이크로		
사원수	5,190명	설립연도	1989년 10월
사업내용 (취급품목)	컴퓨터, 인터넷 보안 관련 제품의 개발 및 판매	특기사항	1988년 대만출신 스티브장 회장이 미국 캘리포니아에서 설립, 후에 본사를 타이베이로 이전

□ 제품 정보 : 마이넘버용 샌드박스

○ 외부 유입 프로그램 및 데이터를 가상영역에 모아, 특정 데이터에 숨어있던 바이러스가 시스템에 악영향을 끼치려는 움직임이 감지되면 해당 바이러스를 즉시 차단

○ 기존 법인용 샌드박스 제품을 중소지자체에 맞게 커스터마이징

○ 파일분석 및 C&C 서버 등 의심스러운 통신 검출이 가능한 마이넘버 대응 제품

□ 일본 진출 개요

○ 1988년 미국에서 기업 설립

○ 1989년 (주)론로우인터내셔널네트웍스(현 Trend Micro(주)) 일본법인 설립

○ 1991년 일본 내 대리점을 통해 종합보안대책소프트 Virus Buster 판매 개시

○ 1992년 대리점, Intel, Trend Micro 3사 공동 판매발표회 개최

○ 1995년 Windows95에 대응한 Virus Buster 95를 판매

○ 1996년 일본 Trend Micro가 대만 법인 및 관계회사 주식 인수

○ 1998년 JASDAQ 주식공개

○ 2000년 동경증권거래소 1부 상장

○ 현재, 바이러스 백신 분야 일본시장 73%이상의 점유율로 1위

(2) 소프트캠프(SOFTCAMP) – 한국

□ 기업 개요

기업명	소프트캠프		
사원수	165명	설립연도	1999년 7월
사업내용 (취급품목)	정보보안 (문서DRM, 영역DRM, 문서중앙화, 공용PC관리, 외부유입파일관리)	특기사항	국내기업. 대기업, 금융권, 공공기관 등 300여 고객사가 동사 제품 사용 중. 일본 시장에서도 문서보안 제품이 높은 점유율 차지.

□ 제품 정보 : 마이넘버 검색기능 PI(Personal Information) 스캐너

○ 마이넘버검색 엔진을 통한 PC 및 서버 상의 개인정보 검출 기능 보유

○ 기존의 개인정보 보유 문서를 비롯해 신규 생성 문서의 사용, 유통, 폐기까지 개인정보 파일 통제와 통합 관리 방안을 제공

– 파기 및 암호화, 격리, 연한관리, 유통 모니터링 등 기능 기반

□ 일본 진출 개요

○ 1999년 SOFTCAMP(주) 창업 및 일본법인 설립

○ 1999년 일본 ALSI社(알프스시스템인테그레이션주식회사)와 PC Keeper* 제품 수출계약 체결

* 관리자에게 공용PC 시스템의 각종 자료를 보호·복원·관리할 수 있는 기능을 부여, 공공PC의 시스템을 보호, 관리 가능토록 하는 프로그램

○ 2000년 일본 NEC와 PC Keeper OEM 공급계약 체결

○ 2003년 일본 ALSI社와 문서DRM제품 Document Securiy* 총판 계약 체결

* 전자문서를 암호화하고 사용자 인증, 사용권한을 제어하여 기업·조직 내 주요 기밀 정보유출을 방지하는 문서보안 솔루션

○ 2010년 문서 DRM 일본시장 점유율 1위

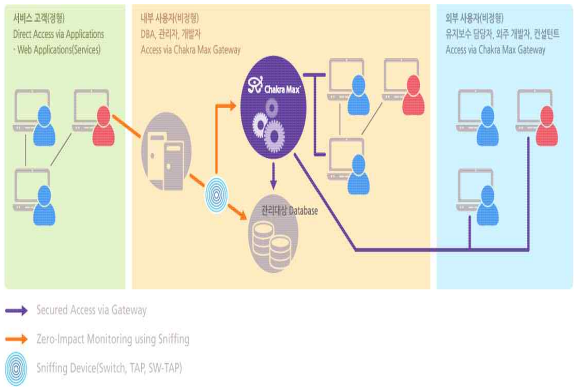
○ 2016년 일본 미타니상사와 협력 계약 체결

(3) 웨어밸리(WareValley) – 한국

□ 기업 개요

기업명	웨어밸리		
사원수	48명	설립연도	2001년 1월
사업내용 (취급품목)	데이터베이스 보안 특화 패키지 소프트웨어	특기사항	국내 외 총 3,000여 개 기관, 4,000여 개의 라이선스 공급. KOTRA 도쿄 IT지원센터 입주 중.

□ 제품 정보 : 데이터베이스 위변조 방지 및 감시솔루션 Chakra Max



○ 데이터베이스에 대한 액세스를 분석, 화이트리스트와 SQL 구문 분석을 통해 정책에 위반되는 작업을 감지하여 차단

○ 특권 사용자의 직무 분리와 권한 관리, 로그인 인증, 미 허가 조작 차단, 업무 흐름 제어 등 내부 통제 기능 보유

○ 파일의 신용카드 및 휴대 전화 번호를 마스킹하여 인쇄 등 출력 제한가능

□ 일본 진출 개요

○ 2001년 (주)WareValley 설립
○ 2002년 데이터베이스 위변조 방지 솔루션 Chakra 출시
○ 2005년 일본 New System Technology社와 대리점 계약 체결
○ 2010년 KOTRA 도쿄 IT지원센터 입주
○ 2012년 (주)WareValley 일본법인 설립
○ 2014년 일본 NEC Engineering社와 대리점 계약 체결
○ 2016년 일본 NISSAY INFORMATION TECHNOLOGY社와 대리점 계약 체결

(4) 더존비즈온(DUZON) – 한국

□ 기업 개요

기업명	더존비즈온		
사원수	986명	설립연도	2003년 6월
사업내용 (취급품목)	ERP, 그룹웨어, IDC, 디지털포렌식	특기사항	한국 내 기업정보화 소프트웨어 분야 시장점유율 1위

□ 제품 정보 : 디지털포렌식 기반 정보감사서비스 Argos DFAS

- ○ 기업 임직원들의 PC상 정보 취급 활동 정밀 진단을 통해, 정보유출과정을 사전에 인지하는 정보유출 예방 서비스
- ○ 조사 자동화로 개인 정보 유출 흔적 수집, 정밀 분석 결과 제공 가능 감사 솔루션
- ○ 마이넘버를 비롯, 이름, 주소, 운전면허번호, 전화번호 등 개인 식별 정보 보유 상황 조사도 가능

□ 일본 진출 개요

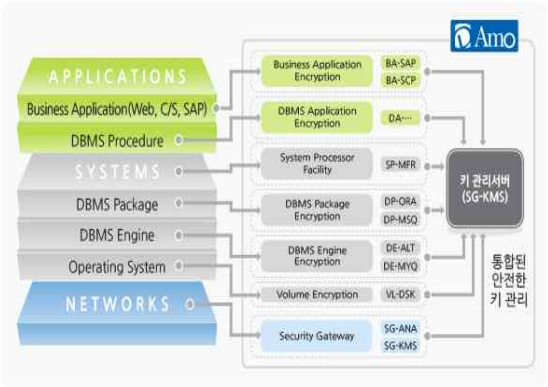
- ○ 2003년 (주)더존비즈온 설립
- ○ 2005년 일본법인 설립
- ○ 2014년 디지털포렌식툴 일본어화 작업 완료
- ○ 2014년 일본법인 디지털포렌식툴 영업 개시
- ○ 2015년 6월 KOTRA 도쿄 Smart Korea Forum in JAPAN 2015 사업 참가
  - – F사와 최초 미팅
- ○ 2015년 7월 F사에서 디지털포렌식툴 테스트 실시
- ○ 2015년 8월 F사와 상품 매매 거래 기본 계약 체결
  - – 민간기업 대상으로의 영업 확대 추진 목적
- ○ 2015년 10월 F사, 더존비즈온의 디지털포렌식툴 영업 개시

(5) 펜타시큐리티(Penta Security) – 한국

□ 기업 개요

기업명	펜타시큐리티		
사원수	158명	설립연도	1997년
사업내용 (취급품목)	WAF, DB암호화	특기사항	한국 내 기업정보화 소프트웨어 분야 시장점유율 1위

□ 제품 정보 : DB암호화 솔루션(D'Amo) 및 Web방화벽(WAPPLES)



○ D'Amo는 DBMS 암호화 솔루션으로 국내 시장 점유율 1위 제품

– 다양한 공격기법을 통한 위협·지속적인 정보유출 시도로부터 기업 데이터 보호에 효과적

○ WAPPLES는 Web방화벽 솔루션, Web 공격 대응뿐만 아니라 정보 유출, 부정 로그인, Web 변조 등 Web 취약점 이용 부정행위 전반을 방지

□ 일본 진출 개요

○ 1997년 펜타시큐리티시스템(주) 설립

○ 2004년 일본 사업 시작

○ 2006년 일본 사무소 오픈

○ 2009년 일본 사무소를 법인화 (Penta Security Systems K.K.)

○ 2009년 일본 월드스카이와 대리점 계약을 체결

○ 2010년 일본 QUEST와 대리점 계약 체결

○ 2012년 D`Amo, WAPPLES 일본 특허 취득

○ 2013년 일본에서 독자적으로 클라우드 웹방화벽 서비스 WCSP 서비스 시작

○ 2016년 일본 다이와소프트웨어리서치(DSR)와 파트너로 STAR 클라우드 시큐리티 서비스 WAF 제공 시작

Ⅳ 현장 정보

1. 바이어 인터뷰

기업명	KYOCERA Communication Systems Co.,Ltd.	사업내용	SI
설립연도/사원수	1995 / 3,028	매출규모('14)	2,986백만 엔
담당자 부서	R&D사업부		

□ **마이넘버제도 도입의 영향**

○ 기업으로부터 비즈니스 수요 증가가 확연하지는 않지만, **내부정보통제, 정보유출방지(DLP) 수요를 체감**하고 있음

○ 현재로서는 민간기업 보다는 공공기관에서의 수요가 큰 것으로 보임

□ **구매 결정 요소**

○ 일본에 없는 독특한, 차별화되는 제품이나 서비스

○ 저렴한 유지보수비용 및 일본 내 편리한 운영 및 사용 지원

□ **구매 주요 국가** : 미국, 영국 (공개가능 범위 내)

□ **한국 제품 거래 경험** : 있음

□ **한국 제품 평가나 (제3자에게 듣는) 평판**

○ 한국 제품은 성능이 어느 정도 좋고 가격이 평균적, 가성비가 좋은 편이라는 인상이 있음

○ 디자인이나 품질은 평균적

○ 거래 시 납기를 잘 준수해줬으며, A/S 대응은 평균적이었음

□ **한국기업의 일본 진출을 위한 조언**

○ 일본 대형 전시회에 출품을 통한 접근보다는 스타트업 경연, Pitch 참가를 통한 홍보 기회를 더 늘리는 것이 좋다고 판단

– 대형 전시회 방문 바이어들은 일반적으로 연령대가 높아 혁신 기술을 보유한 한국 기업 경우, 오히려 현장 방문 바이어로부터 기술을 명확히 이해받지 못할 가능성 높음

기업명	NEC Corporation	사업내용	S/W, IT기기개발·판매
설립연도/사원수	1899 / 98,882	매출규모('14)	29,355억 엔
담당자 부서	스마트네트워크사업부		

□ **마이넘버제도 도입의 영향**

○ 지자체 및 기업에서의 마이넘버 관련 신규 시스템 도입으로 보안 및 IT 전반 비즈니스 기회가 늘어남

- 특히 정보 누출 대책, 표적형 공격 대책, 총무성 지침에 맞는 대책 수립 분야

□ **구매 결정 요소**

○ 일본 국내에서의 충실한 지원 체계

○ 차별화 되는 기술과 제품

○ NEC의 사업 확대에 직결 가능한 제품인지 여부

○ 기존 NEC 제품과의 연계 가능한지, 당사와의 협력 전망이 좋은 제품인지 여부

□ **구매 주요 국가** : 거래 중인 해외 기업 수가 많아 기재 불가

□ **한국 제품 거래 경험** : 있음

□ **한국 제품 평가나 (제3자에게 듣는) 평판**

○ 한국 제품은 성능이 어느 정도 좋으며 가격이 저렴, 가성비가 좋음

○ 디자인은 보통, 품질이나 신뢰성은 부족한 면도 있음

○ IT분야의 선진국이라는 것이 한국의 강점, 좀 더 충실한 A/S와 납기일을 지키는 등의 부분에서 신뢰를 보여주었으면 하는 바람

○ 일본에 비해 M&A가 활발하여 기업의 안정성 부분이 걱정이라는 의견을 접한 적이 있으나, 일본에는 없는 선진적인 기술이나 제품을 가진 기업이 많다는 인상이 여전히 더욱 강함.

□ **한국기업의 일본 진출을 위한 조언**

○ 일본에는 미국 외 해외 보안 제품이 많지는 않고 NEC에서도 많은 한국 제품을 취급하지는 않고 있는 상황

○ 그러나 위에 언급한 것과 같은 한국제품에 대한 일부 부정적인 인식 해소가 가능해진다면 더욱 많은 한국과의 사업 기회로 연결이 가능할 것이라 생각

○ 한국에서는 일본의 마이넘버와 같은 제도가 이미 시행중인 것을 알고 있으며, 대응 노하우도 많다는 인상을 지니고 있기에, 마이넘버 환경에서의 활용이 가능한 제품은 일본에서 추가적인 사업 기회가 있을 것임

기업명	Hitachi Systems Engineering Services, LTD	사업내용	SI
설립연도/사원수	1970 / 1914	매출규모('14)	200백만 불
담당자 부서	영업본부		

□ **마이넘버제도 도입의 영향**

○ 보안 및 IT 비즈니스 기회가 늘어남

- 보안 제품이나 관련 컨설팅 수요가 증가
- 보안 이외로는 스캐너 등의 OA 기기, 급여시스템과 마이넘버의 연계 등의 수요가 증가

□ **구매 결정 요소**

○ 가격

○ 실적

○ 제품 우위성

□ **구매 주요 국가** : 특별히 국가 기준으로 언급하기는 어려움

□ **한국 제품 거래 경험** : 없음

□ **한국 제품 평가나 (제3자에게 듣는) 평판**

○ 한국 제품은 성능, 가성비, 디자인, 품질, A/S 등 전반적으로 평균적인 수준이라고 생각

○ 납기일을 잘 지키지 못한다는 인상이 있음

□ **한국기업의 일본 진출을 위한 조언**

○ 일본기업은 일본 국내에서의 납품이나 사용 실적을 중요시하기 때문에 우선 제품 무상 이용 등의 홍보 방식으로 일본기업과의 첫 접촉 기회를 만드는 것이 필요하다고 생각

기업명	WIDETEC Co., Ltd.	사업내용	S/W개발 판매
설립연도/사원수	2000 / 65	매출규모('14)	비공개
담당자 부서	글로벌사업부		

□ **마이넘버제도 도입의 영향**

○ 당사는 현재는 마이넘버 관련 제품은 취급하지 않는 상황이기에 관련 수요 증가 여부는 명확하게 말하기 어려움

* WIDETEC사는 해외기업과 일본 IT대기업의 거래 시 중간 벤더로 B2B 거래의 대리점 역할이 가능한 일본 IT 중소기업

□ **구매 결정 요소**

○ 제품 및 서비스의 연속성

– 당사가 해외기업으로부터 구입한 제품에 대하여 상당 시간이 지나도 지속적으로 업데이트 등의 지원을 받을 수 있는 지에 대한 계속성 중시

□ **구매 주요 국가** : 영국

□ **한국 제품 거래 경험** : 있음

□ **한국 제품 평가나 (제3자에게 듣는) 평판**

○ 한국 제품은 성능이 어느 정도 좋으나 가격이 저렴, 가성비가 좋다는 인상이 있음

○ 디자인적 관점에서는 매우 좋으며 제품이 선진적이고 품질이나 신뢰성도 어느 정도 갖춰져 있다고 봄

○ 납기나 A/S에 대해서도 어느 정도 준수하고 있다고 판단

○ 한국기업과 거래를 해본 입장에서 지적하고 싶은 점은, 우수한 제품이 많이 나오나 제품이 출시되었다가 빠르게 사라지는 일이 반복된다는 느낌이 있음

○ 개발 속도가 일본 기업보다 빠르나, 그에 대한 반작용으로 버그가 종종 눈에 띄는 것도 문제임

□ **한국기업의 일본 진출을 위한 조언**

○ 마이넘버 관련 보안 시장은 한국이 오랜 시간 주민등록번호 대응 서비스 경험을 살릴 수 있는 유력한 분야라고 생각

○ 마이넘버 뿐만 아니라 일본 시장 수요 기반, 일본 현지에서 선호하는 제품으로 커스터마이징 할 수 있는 능력, 자세와 장기적 접근 관점을 갖춘 기업은 일본에서도 충분히 승산이 있다고 판단

기업명	TripodWorks CO.,LTD.	사업내용	S/W,IT기기개발·판매
설립연도/사원수	2005 / 23	매출규모('14)	비공개
담당자 부서	영업부		

□ **마이넘버제도 도입의 영향**

○ 기업으로부터 비즈니스 수요 증가가 확연하지는 않지만, 정보유출방지(DLP), 암호화제품 문의가 증가

○ 보안 이외로는 네트워크카메라 수요가 있는 것으로 파악됨

□ **구매 결정 요소**

○ 선진적인 기술력

○ 제품에 대한 신뢰성 (품질보증)

○ 신흥 시장에 대한 진출 의욕

□ **구매 주요 국가** : 한국

□ **한국 제품 거래 경험** : 있음

□ **한국산 평가나 (제3자에게 듣는) 평판**

○ 한국 제품은 성능이나 기능이 부족한 부분이 있으나 가격이 저렴

○ 디자인이나 A/S, 납기일 준수 여부는 어느 정도 좋다고 평가 할 수 있으나 신뢰성이 떨어지기 때문에 가성비가 높다고 볼 수는 없음

□ **한국기업의 일본 진출을 위한 조언**

○ Release Note나 Spec Sheet 그리고 Price List의 명확한 작성이 필요

– 정확한 표현 사용이 필요하며 일본 기업 대상 제출 빈도를 높이는 것이 좋음

○ 가상화기술이나 클라우드서비스(AWS, Azure 등)에 대한 조기 대응 필요

○ 해외 제품은 다양한 벤더와의 거래로 최종 유통까지 밸류체인이 긴 편이기에 한국기업은 협의 중인 일본 바이어의 거래 흐름에서의 위치를 고려한 제품 가격 설정이 필요

2. 2016 도쿄국제보안박람회 현장 스케치

□ 전시회 개요

○ 일시/장소 : '16. 3. 8(화) ~ 3. 11(화) / 도쿄 빅사이트

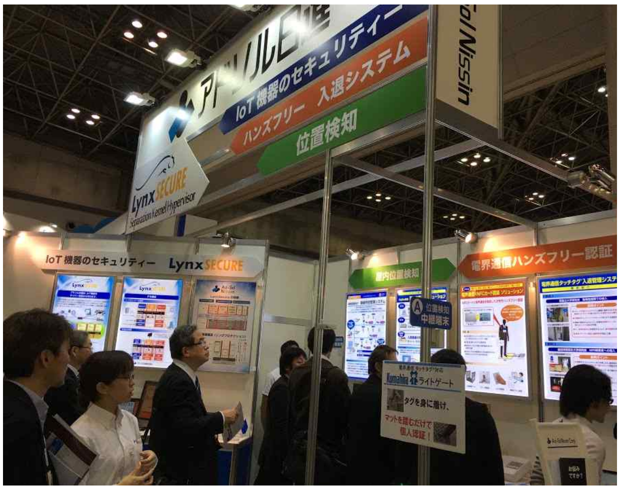
○ 전시규모 : 152개사 548부스 ('16. 2. 25 기준)

○ 출전대상 : 보안관련 제품 및 서비스 전반

– 종합보안 전시회이나 전통적으로 '물리보안' 대표 전시회로 알려져 있음

○ 방문자 규모 : 약 125,000명

* 빅사이트 동쪽 2, 3홀에서 공동 개최되는 리테일테크 방문자와의 합계 규모임



□ 전시회 특이사항

○ 일본 대표 '물리보안' 전시회로, 마이넘버 대응 정보보안 제품·서비스는 상대적으로 적었음

– 미쓰비시전기의 경우, 약 40개 부스 360㎡ 규모로 전시, 자회사의 제품 포함 영상 감시, 입·퇴실관리와 함께 정보보안 서비스·솔루션을 함께 소개

* 표적형 공격방지 서비스와 독립적 형태로의 마이넘버 취득-보관-사용-폐기 라이프 사이클 관리 제품인 마이넘버 락커 시스템도 소개

○ IT대기업 포함 다수 기업이 안면인증을 입·퇴실 관리 대표 아이템으로 소개, 기업 담당자의 마이넘버 접근 관리 용도로 활용이 가능할 것으로 판단

– SONY, 파나소닉, ALSOK 등 대기업부터 안면인식 전문기업 ayonix, LYKAON 등이 출전

작성자

◈ 도쿄무역관　이세경 과장
◈ 아대양주팀　오승희 사원

Global Market Report 16-013

일본 마이넘버제도 도입에 따른 IT시장 진출방안

발 행 인 ┃ 김재홍
발 행 처 ┃ KOTRA
발 행 일 ┃ 2016년 3월
주　　소 ┃ 서울시 서초구 헌릉로 13 (06792)
전　　화 ┃ 02) 1600-7119(대표)
홈페이지 ┃ www.kotra.or.kr

ISBN : 979-11-87219-14-9 (95320)

Copyright ⓒ 2016 by KOTRA. All rights reserved.
이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.
저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는
저작물이므로 무단전재와 무단복제를 금합니다.

Global Market Report

일본 마이넘버제도 도입에 따른 IT시장 진출방안

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

행복한 대한민국을 여는 정부3.0