

# 심층분석보고서

비즈테크아이(BizTech-i)

클라우드 운영

2026.05.02

## 심층분석보고서 : 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

### 1장: 산업(섹터) 분석

#### 1-1. 국내 IT서비스·SI 산업의 정의와 시장 구조

국내 IT서비스 산업은 시스템통합(SI: System Integration)과 시스템운영(SM: System Maintenance)을 두 줄기로 삼아, 컨설팅·아웃소싱·솔루션·클라우드 서비스가 가치를 쳐온 영역입니다. SI는 고객사의 비즈니스 요건을 기술 아키텍처로 옮겨 시스템을 새로 짓는 신축형 사업이며, SM은 이미 가동 중인 시스템을 안정적으로 운영하면서 변경 요청을 처리하는 유지형 사업입니다. 두 사업은 매출 인식 방식, 인력 구조, 수익률 패턴이 모두 상이합니다. SI는 프로젝트 단위 매출이라 변동성이 크고 마진율도 5~15% 수준으로 출렁이는 반면, SM은 다년 계약 기반의 반복 매출(Recurring Revenue) 구조라 마진은 7~12% 안팎으로 안정적이지만 가격 협상력은 ISV 라이선스 인상이나 인건비 상승에 취약한 모습을 보입니다.

KRG의 '2025년 국내 ICT 시장 전망'에 따르면 국내 IT서비스 시장은 AX(AI Transformation) 컨설팅 수요, 생성형 AI 도입, MSP 시장 확대를 핵심 성장 동인으로 두고 있으나, 전체 ICT 시장 성장률은 2.7% 수준으로 글로벌 평균(가트너 추산 7.2%)을 크게 밑도는 모습을 보입니다. 글로벌 평균과의 격차가 4%포인트 넘게 벌어지는 이유는 국내 대기업의 IT 예산 동결 흐름, 공공 SW 사업 대가 산정 방식의 보수성, 캡티브 IT서비스 회사의 그룹 매출 의존이 빚어내는 가격 압박이 복합적으로 작용한다고 풀이할 수 있습니다.

시장 구도는 네 갈래로 갈립니다. 첫째 그룹사 IT를 캡티브로 보유한 빅3(삼성SDS·LG CNS·SK AX)가 시장 상단을 차지합니다. 둘째 제조 모회사를 둔 현대오토에버(현대차그룹)·포스코DX(포스코그룹)가 그룹 전속 업종 특화형 IT서비스를 전개합니다. 셋째 전문 MSP인 메가존클라우드·베스핀글로벌·메타넷플랫폼·클루커스가 멀티클라우드 운영에 특화한 사업 모델로 자리를 잡았습니다. 넷째 SAP·ERP 전문 SI인 비즈테크아이·영림원소프트랩·NDS·굿모닝아이텍·메타넷글로벌·CJ올리브네트웍스가 도메인 전문성을 무기로 활동합니다. 비즈테크아이는 첫째 군의 LG CNS 캡티브 생태계 안에서 넷째 군의 SAP 운영 전문성을 갖춘 '하이브리드 포지션'을 점유한다는 점에서 다른 회사와는 결이 다릅니다.

#### 1-2. 클라우드 MSP 시장의 정의·규모·성장률과 마진 구조

MSP(Managed Service Provider)는 AWS·Azure·GCP를 비롯한 CSP(Cloud Service Provider)의 클라우드 자원을 고객사 환경에 맞춰 설계·구축·운영·최적화하는 사업자를 가리킵니다. CSP가 IaaS·PaaS·SaaS 형태의 표준화된 자원을 공급한다면, MSP는 이 자원을 고객사의 산업 특성·규제 요건·기존 시스템 자산과 결합해 비즈니스 가치로 전환하는 매개자 역할을 맡습니다. 한국 시장에서 MSP의 부상은 2017~2018년 공공 클라우드 활성화 정책, 2020년 코로나19로 급증한 디지털 전환 수요, 2022년 이후 SaaS 통합 운영 요구가 차례로 누적하면서 본격 궤도에 올랐습니다.

IMARC Group은 한국 클라우드 매니지드 서비스 시장이 2024년 11억 3,321만 달러에서 2033년 29억 2,474만 달러로 연평균 11.11% 성장하리라 전망했습니다. 한국IDC는 '국내 홀클라우드(Whole Cloud) 시장 전망 2024-2028' 보고서에서 2024년 14.6조 원 규모가 2028년 24.6조 원으로 확

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

대(연평균 약 14%)하리라 분석했습니다. 두 자료의 시장 정의 범위가 달라 절대 수치는 차이를 보이지만, 국내 클라우드 운영 시장이 두 자릿수 성장세를 이어간다는 방향성은 일치합니다.

마진 구조 측면에서 인베스트조선은 "MSP의 수익모델은 CSP 서비스를 대신 구축·운영하며 받는 수수료 중심으로 마진율이 5~7%에 불과하다"고 짚었습니다. 이 5~7%라는 숫자는 산업 종사자라면 반드시 기억해야 할 구조적 한계점입니다. 단순 리셀(재판매)에 가까운 운영 모델로는 인건비 상승률조차 흡수하기 어려우며, 부가가치를 만들어낼 수 있는 영역을 별도로 발굴해야 흑자 사업으로 자리 잡을 수 있다는 의미입니다. 비즈테크아이는 이 한계를 넘기 위해 SAP Basis·HANA DB·BTP라는 고난이도 영역에서의 부가가치 운영, S/4HANA 컨버전 같은 대규모 전환 프로젝트의 운영 인계, AI·BTP 익스텐션 개발이라는 세 가지 전략 노선을 펼쳐가고 있습니다.

### 1-3. SAP 컨설팅·운영 시장과 ECC 2027/2030 지원 종료 이슈

SAP 시장은 '2027년 시한폭탄'이라 부르는 ECC 6.0 메인스트림 유지보수 종료 이슈가 시장 구조를 전면 재편하는 국면에 들어섰습니다. Rimini Street가 정리한 일정을 살펴보면 ECC 6 EHP 0~5 버전은 2025년 12월 31일에 메인스트림 지원이 끝나고, EHP 6~8 버전은 2027년 12월 31일에 끝납니다. 추가 비용을 부담하는 조건으로 2030년까지 확장 유지보수(Extended Maintenance)가 가능하지만, 이 기간에도 신규 기능은 제공하지 않으며 라이선스 유지비는 통상 8~14% 가산됩니다.

CIO Korea가 인용한 Gartner 데이터에 따르면 "ECC 고객 3만 5,000곳 중 39%인 1만 4,000곳만이 S/4HANA로 마이그레이션을 완료했고 2027년에도 1만 7,000곳은 기존 소프트웨어를 사용할 것"이라고 합니다. 이는 글로벌 ECC 고객의 절반에 가까운 기업이 데드라인을 넘긴 시점에도 전환을 마치지 못한다는 의미이며, 한국에서도 동일한 패턴이 나타날 가능성이 높습니다. 한국 SAP 사용 기업 수는 약 1,500~2,000곳으로 추정하는데, 이 중 600~800곳이 향후 3~5년 안에 S/4HANA Conversion(브라운필드)·Greenfield(그린필드)·Selective Data Transition(SDT, 선택적 데이터 이행) 가운데 한 가지 길을 골라야 하는 상황에 놓여 있습니다.

전자신문은 "삼성SDS·LG CNS·SK C&C 등 IT서비스 빅3가 SAP 컨버전 영업을 적극 펼치며 수주 경쟁이 치열하다"고 보도했습니다. 이 흐름은 비즈테크아이 같은 LG CNS 자회사로 흘러내려오며 운영 인계 매출의 잠재 풀(Pool)을 키우는 효과를 만듭니다. SAP 프로젝트는 통상 컨설팅·구축에 18~36개월이 들고, 이후 5~10년 단위 운영 계약으로 이어지는데, 운영 단계의 누적 매출이 구축 매출의 1.5~2배에 이르는 구조라 운영 인력 확보가 회사 성장의 결정적 변수로 작용합니다.

### 1-4. 최근 3~5년 주요 트렌드: DX·AI·RISE with SAP·Industry Cloud

세 가지 굵직한 흐름이 시장을 함께 흔들고 있습니다. 첫째, RISE with SAP·GROW with SAP라는 SAP의 클라우드 ERP 패키지화입니다. RISE는 대기업·중견기업의 기존 ECC 사용자를 대상으로 SAP S/4HANA Cloud Private Edition + 클라우드 인프라 + BTP + 비즈니스 프로세스 인텔리전스를 한 묶음으로 제공하는 구독형 패키지이며, GROW는 신규·중소 사용자를 겨냥한 SAP S/4HANA Cloud Public Edition 패키지입니다. 두 모델 모두 '라이선스 + 인프라 + 운영 + 컨설팅'을 한 계약에 묶어 SAP가 매출을 일원화하면서 SI·운영 사업자의 역할을 'Implementation Partner'로 좁혀가는 양상을 보입니다.

2025년 7월 삼성SDS는 국내 최초 'RISE with SAP 프리미엄 서플라이어' 자격을 받아

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

SCP(Samsung Cloud Platform) 기반 ERP 컨설팅·구축·운영을 통합 제공하는 역량을 인정받았고, LG CNS 현신균 대표는 독일 발도르프 SAP 본사를 찾아 크리스찬 클라인(Christian Klein) CEO와 차세대 ERP 협력을 발표했습니다. 두 빅3가 SAP와의 파트너십을 한 단계 끌어올린 흐름은 자회사·관계사의 SAP 운영 사업에 매출 모멘텀으로 이어집니다.

둘째, 멀티클라우드·하이브리드클라우드 본격화입니다. 한국IDC 'FutureScape 2025'는 "2027년까지 국내 K2000 기업의 65%가 네트워크 현대화를 위해 IaaS 네트워크 서비스 예산을 두 배로 확대"하리라 전망했습니다. 단일 CSP에 모든 워크로드를 두는 모델은 벤더 종속(Vendor Lock-in) 리스크와 가용성 리스크를 키우기 때문에, 핵심 ERP는 프라이빗 또는 단일 퍼블릭, 분석·AI 워크로드는 다른 퍼블릭, 백업·DR은 또 다른 퍼블릭으로 분산하는 멀티클라우드 아키텍처가 표준 선택지로 자리 잡고 있습니다.

셋째, 생성형 AI를 결합하는 클라우드 운영(AIOps)으로의 진화입니다. IDC는 "2026년까지 멀티클라우드 환경의 40%가 생성형 AI를 활용해 보안 및 ID 액세스 관리를 간소화하면서 수동 작업이 50%까지 줄어들 것"이라 예측했습니다. 알람 노이즈 자동 분류, 장애 근본 원인 추적 자동화, 패치 영향도 사전 분석, 비용 최적화 권고 자동화 같은 영역이 LLM·MLOps 기반 도구로 빠르게 옮겨가고 있으며, 운영 엔지니어의 일과는 '알람 처리'에서 'AI가 처리한 결과 검증과 의사결정'으로 그 무게중심이 점차 옮겨갑니다.

### 1-5. 가치사슬과 주요 플레이어 지도

산업 가치사슬은 ISV(SAP·AWS·Azure·GCP·Oracle)에서 출발해 MSP/SI(빅3와 전문기업)를 거쳐 고객사로 이어지는 흐름을 그립니다. ISV는 라이선스·플랫폼·표준 도구를 공급하면서 가치사슬 상단의 마진(통상 70% 이상의 매출총이익률)을 가져갑니다. MSP/SI는 컨설팅·구축·운영·매니지드 서비스를 제공하면서 인건비 비중이 70~80%에 이르는 노동집약적 마진 구조(영업이익률 5~12%)를 씁니다. 고객사는 라이선스비, 클라우드 사용료, 운영 위탁비를 합쳐 IT 예산의 30~50%를 ISV·MSP 생태계로 흘러보냅니다.

글로벌 플레이어 측면에서 Accenture·Deloitte·IBM·Capgemini가 글로벌 SAP 어플리케이션 서비스(AMS) 시장을 선도합니다. Accenture는 2024 회계연도 기준 매출 649억 달러 가운데 20% 이상을 SAP 관련 서비스로 거두는 것으로 추정하며, IBM은 'RISE with SAP Premium Supplier' 자격으로 글로벌 컨버전 시장의 큰 몫을 차지합니다.

국내 플레이어로 들어오면 삼성SDS·LG CNS·SK AX가 빅3를 형성하고, 현대오토에버·포스코DX가 그룹 전속 사업자 역할을 합니다. 메가존클라우드·베스핀글로벌·메타넷티플랫폼·클루커스가 전문 MSP 진영을 이루고, 영림원소프트랩·NDS·굿모닝아이텍·메타넷글로벌·EY한영·딜로이트 컨설팅·PwC컨설팅·액센추어 코리아가 SAP 영역에서 경합합니다. 이 가치사슬에서 비즈테크아이는 'LG CNS의 SAP-운영 백오피스'이자 'SAP Gold Partner(2006)·VAR Support Center Certificate(2005) 보유 전문 운영사'라는 이중 정체성을 갖습니다. 이중 정체성은 한쪽에서는 캡티브 매출의 안정성을 가져다주고, 다른 한쪽에서는 외부 SAP 시장의 도메인 전문성 평판을 만들어주는 효과를 동시에 만들어냅니다.

지원 전략 관점에서의 시사점을 정리하면, 클라우드 운영 직무 지원자는 산업 가치사슬 안에서 비즈테크아이가 어디에 자리 잡고 있고, 어떤 ISV·CSP와 어떤 권한 관계를 맺고 있는지를 입체적으로 이해

해야 회사의 전략적 의사결정 흐름을 따라갈 수 있습니다.

### 2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

#### 2-1. 모회사 LG CNS의 위상 변화: IPO 이후 폭발적 재평가

LG CNS는 2025년 2월 5일 KOSPI에 상장하면서 공모가 61,900원으로 데뷔했습니다. 상장 첫날 시초가는 공모가 대비 5% 하락 출발했으나, 이후 AI-클라우드 매출 비중 확대 흐름과 그룹 차원의 차세대 ERP 통합 프로젝트 모멘텀이 더해지면서 점진적인 주가 회복세를 그렸습니다. 2025년 연결 기준으로 매출 6조 1,295억 원, 영업이익 5,558억 원, 영업이익률 9.1%를 기록했고, 핵심 성장 줄기인 AI-클라우드 분야 연간 매출은 3조 5,872억 원(전년 대비 7.0% 성장)으로 전체 매출의 약 60%를 차지했습니다.

ZDNet Korea가 보도한 분기 실적을 들여다보면 2025년 1분기 클라우드·AI 매출은 전년 동기 대비 30.1% 고성장한 7,174억 원을 기록했습니다. 이 성장률은 분기 기준으로 보면 국내 IT서비스 빅3 가운데 가장 가파른 수치로, 모회사가 그룹 캡티브 일감을 자회사인 비즈테크아이에 흘러보낼 여력이 한층 커졌음을 보여줍니다. 김태훈 LG CNS 부사장은 “올해를 데이터센터 산업의 도약 원년으로 삼고 공격적인 투자를 추진할 계획”이라고 밝혔으며, 인도네시아 AI 데이터센터 컨설팅·설계, 베트남 우정통신그룹과의 하이퍼스케일 데이터센터 협력 같은 글로벌 확장 사례가 비즈테크아이의 SAP 운영·클라우드 운영 사업의 매출 기회로 이어집니다.

상장 이후 LG CNS는 그룹 캡티브 일감 비중을 적정 수준으로 관리하면서 외부 매출 비중을 늘리는 전략을 펼쳐가고 있습니다. 외부 매출 확대는 자회사 비즈테크아이에도 동일한 압력으로 작용해, 위아마그나 같은 외부 고객 SAP Public Cloud ERP 레퍼런스 확보 흐름이 빨라지고 있습니다. 모회사의 IPO와 자회사의 외부 시장 확대 노선은 그룹 안에서 한 갈래로 정렬한 일관된 흐름이라고 풀이할 수 있습니다.

#### 2-2. 빅3 비교: 삼성SDS·LG CNS·SK AX의 SAP·MSP 전선

IDC가 2024년 11월 발표한 국내 매니지드 클라우드 서비스(MSP) 마켓셰어 보고서에 따르면 1위 삼성SDS(23.9%), 2위 LG CNS, 3위 메가존, 4위 SK홀딩스 C&C, 5위 베스핀글로벌 순으로 시장을 분점하고 있습니다. 상위 5개사가 시장의 약 65~70%를 점유하는 과점 구조이며, 빅3 사이에서는 SAP-클라우드를 통합한 ‘풀스택 사업화’ 경쟁이 치열하게 벌어집니다.

삼성SDS는 ‘RISE with SAP 프리미엄 서플라이어’ 자격을 국내 최초로 받아냈고, SCP(Samsung Cloud Platform) 위에서 SAP S/4HANA를 운영하는 ‘삼성SDS RISE on SCP’ 모델을 내세웁니다. 이 모델은 SAP 본사의 RISE 글로벌 표준 + 삼성SDS의 SCP 인프라 + 그룹 캡티브 운영 노하우를 결합한 형태로, 삼성그룹 계열사 SAP 통합 운영을 단일 사업자가 도맡는 구조를 굳혀가고 있습니다.

LG CNS는 ‘CloudXper ProOps’를 토대로 ‘The New MSP’ 전략을 들고 나왔습니다. ProOps는 멀티클라우드 환경 위에서 모니터링·운영 자동화·FinOps·보안을 하나의 플랫폼에서 관제하는 자체 솔루션이며, 기존 단일 CSP 운영에 머물러 있던 국내 MSP 사업의 차별화 도구로 작용합니다. 비즈테크 아이는 모회사의 ProOps 플랫폼을 SAP 운영 영역에 적용하는 형태로 시너지를 만들어내고 있습니다.

다.

SK AX는 사명 변경(SK C&C에서 SK AX로)과 함께 AI Transformation 사업으로의 전환에 들어갔습니다. 디일렉은 "자체 클라우드와 글로벌 AI 모델, SAP 기반 ERP, 디지털 물류 플랫폼을 풀스택으로 묶는 구조가 가시화되고 있다"고 분석했는데, 이는 빅3 모두 SAP-클라우드를 결합한 통합 사업으로 동시에 진화 중이라는 뜻입니다. 빅3의 동시 진화는 SAP 운영 영역에서 가격·납기·역량 경쟁을 격화시키는 효과를 만들어내고 있어, 비즈테크아이 같은 자회사는 모회사와의 시너지·도메인 전문성·외부 레퍼런스 가운데 적어도 두 가지에서 우위를 확보해야 살아남을 수 있는 구조에 놓입니다.

### 2-3. SAP-AMS 운영 영역의 직접 경쟁자

SAP 운영·AMS(Application Management Service) 영역에서 비즈테크아이의 경쟁자 군은 세 갈래로 나뉩니다. 첫째 그룹 캡티브 SAP 사업자입니다. CJ올리브네트웍스(CJ그룹), 현대오토에버(현대차 그룹), 포스코DX(포스코그룹)가 여기에 들어가며, 이들은 그룹 안에서 SAP 운영을 도맡으면서 외부 시장으로 확대해가는 모델을 갖고 있습니다. 둘째 SAP 운영 전문 SI입니다. 메타넷글로벌·NDS·굿모닝아이텍·영림원소프트랩이 대표 사례이며, 그룹 캡티브 없이 외부 시장만으로 사업을 키워온 만큼 영업·마케팅 역량이 단단합니다. 셋째 글로벌 컨설팅사입니다. EY한영·딜로이트 컨설팅·PwC컨설팅·액센츄어 코리아가 RISE with SAP 컨설팅과 글로벌 템플릿을 앞세워 대형 SAP 프로젝트의 컨설팅·PMO 자리를 차지합니다.

특히 메타넷글로벌은 자사 블로그를 거점으로 'S/4HANA 컨버전 A to Z' 시리즈 콘텐츠를 발행하며 컨버전 전문성을 마케팅 자산으로 만들어가는 전략을 펴고 있습니다. EY한영·딜로이트는 글로벌 본사의 RISE with SAP 컨설팅 방법론과 산업별 표준 모델(Industry Reference Model)을 무기 삼아 다국적 기업의 글로벌 SAP 통합 프로젝트에서 우위를 보입니다.

비즈테크아이의 차별점은 LG화학·LG유플러스·LG생활건강을 비롯한 LG 제조·통신 계열사 SAP 시스템에 관한 '레거시 지식 자산'과 LG CNS의 신규 수주 프로젝트의 운영 인계 권한입니다. SAP 시스템은 모듈 간 의존성이 강해 한 번 운영을 맡은 사업자가 다른 사업자로 교체될 때 인수인계에만 6~12개월이 걸리는 구조이기 때문에, 한 번 자리를 잡으면 5~10년 단위 장기 계약으로 이어지는 '끈끈한 록인(Lock-in)'이 생깁니다. 비즈테크아이는 LG 계열사 SAP 운영에서 이런 록인 효과를 누리는 동시에, 모회사의 외부 수주 프로젝트(위아마그나 사례 등)에서도 운영 인계를 가져오는 구조로 매출 안정성을 만들어내고 있습니다.

### 2-4. 전문 MSP의 부상과 IPO 변수

인베스트조선은 2025년 9월 17일 보도에서 "메가존클라우드·메타넷티플랫폼은 내년 증시 입성을 목표로 하고 있으며, 베스핀글로벌도 IPO 준비에 들어갔다. 다만 LG CNS 주가는 후발 MSP 기업 IPO 밸류에이션의 바로미터로 작용한다"고 분석했습니다. 전문 MSP 3사가 동시에 IPO 트랙에 올라선 흐름은 국내 MSP 산업이 '성장기에서 성숙기로 옮겨가는 변곡점'에 다다랐음을 알리는 신호입니다.

베스핀글로벌은 2024년 매출 4,637억 원, 영업이익 1억 8천만 원으로 흑자 전환에 성공했으나 이익 규모는 작고, 마진 구조의 한계가 IPO 밸류에이션에 어떤 영향을 줄지 시장이 주목하고 있습니다. 메가존클라우드는 AWS 글로벌 파트너 조직 총괄을 맡아온 염동훈 전무를 신임 대표로 영입하면서 글로벌 표준 운영 체계 도입과 IPO 준비를 병행해가고 있습니다. 메타넷티플랫폼은 메타넷그룹의 클라우

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

드 사업 자회사로 SAP 운영 사업을 펼치는 메타넷글로벌과 한 그룹 안에서 시너지를 만들어내는 구조를 갖췄습니다.

비즈테크아이 관점에서 보면 이러한 전문 MSP는 AWS·Azure 표준 운영에 강점을 보이는 반면, 'SAP on AWS/Azure' 같은 도메인 특화 운영에서는 비즈테크아이가 LG CNS와의 결합 우위를 확보하고 있다는 점이 핵심 차별점입니다. SAP on AWS 인증(SAP Certified AWS Partner)과 SAP on Azure 인증(SAP on Azure Specialization)은 단순 클라우드 운영 자격과는 별도의 까다로운 자격이며, SAP Basis·HANA·BTP 운영 인력의 자격 보유 비율이 결정적 진입장벽으로 작용합니다. 비즈테크아이는 28년 SAP 도메인 자산을 토대로 이 진입장벽을 자기 우위로 바꿔가고 있습니다.

### 2-5. 최근 1~6개월 핵심 이벤트와 비즈테크아이의 위치

ZDNet Korea가 2025년 12월 5일 보도한 IT서비스 빅3 인사·조직개편 흐름을 살펴보면 "삼성 SDS·LG CNS·SK AX 모두 AX를 전면에 내세운 조직개편을 단행했으며, 삼성SDS는 SAP에서 약 18년간 근무한 지기성 전 구글클라우드 코리아 대표를 SAP 기반 ERP 사업 총괄 부사장으로 외부 영입해 SAP ECC 6.0에서 S/4HANA로의 대규모 전환 수요를 선점하려는 포석"이라고 합니다. 빅3가 동시에 AX 조직 개편을 단행한 이유는 RISE/GROW with SAP 패키지 + 생성형 AI 결합 + 멀티클라우드 운영이라는 세 가지 흐름이 한꺼번에 시장에 들이닥쳤기 때문이며, 조직 구조를 빠르게 바꾸지 않으면 시장 선점에서 밀린다는 위기감이 작동했다고 풀이할 수 있습니다.

비즈테크아이는 자체 보도를 거쳐 '위아마그나 SAP Public Cloud ERP 성공 구축 및 MES 통합 솔루션 출시'를 알린 바 있고, 자체 솔루션 라인업으로 'GROW(EXprism4GROW, SAP S/4HANA Cloud Public Edition 기반)·EXprism ERP·Rise(클라우드 인프라 + 마이그레이션)·Conversion·BW/SAC·BTP'를 꾸려두고 있습니다. 위아마그나는 자동차 부품 제조사 마그나(Magna)와 위아의 합작 법인으로, 자동차 산업 특유의 까다로운 SAP S/4HANA Public Edition 적용 사례라는 점에서 비즈테크아이의 외부 시장 확장 가능성을 보여주는 의미 있는 레퍼런스입니다.

자체 솔루션 라인업 가운데 'GROW'는 신규·중견 고객의 SAP 첫 도입 수요를, 'Rise'는 기존 ECC 고객의 클라우드 마이그레이션 수요를, 'Conversion'은 ECC에서 S/4HANA로의 시스템 전환 수요를, 'BW/SAC'는 데이터 분석 수요를, 'BTP'는 BTP 위에서의 익스텐션 개발·통합 수요를 각각 잡아내는 구조를 갖추고 있습니다. 이 다섯 솔루션이 SAP 사용 기업의 라이프사이클(도입 → 운영 → 전환 → 분석 → 확장) 전 구간을 한 회사가 커버할 수 있도록 짠 포트폴리오라는 점에서, 비즈테크아이는 SAP 한정 풀스택 사업자라는 정체성을 명확히 하고 있습니다.

지원 전략 관점에서의 시사점은 LG CNS의 차세대 ERP 글로벌 협력(현신균 대표와 크리스찬 클라인 CEO의 협약)이 자회사인 비즈테크아이의 SAP S/4HANA Public Cloud 운영 수요로 이어지는 가치 사슬, 그리고 삼성SDS의 'RISE with SAP 프리미엄 서플라이어' 선정에 맞서 비즈테크아이가 'GROW(Public Edition)·Rise(인프라+마이그레이션)' 자체 솔루션화로 응수하는 경쟁 구도라는 두 갈래의 회사 전략 흐름을 정확히 이해하는 것이 산업 안에서의 자기 위치 잡기의 출발점이라는 것입니다.

### 3장: 대상 회사 심층 분석

### 3-1. 회사 개요와 연혁: 28년 SAP 도메인의 중층 구조

비즈테크아이의 모태는 1997년 설립한 (주)비즈테크 컨설팅과 2003년 설립한 (주)엑티모입니다. 2006년 두 회사가 합병해 (주)비즈테크앤엑티모로 출범했고, 2007년 LG CNS의 자회사로 편입하면서 그룹 캡티브 생태계 안으로 들어왔습니다. 이후 2012년 (주)비앤이파트너스로, 2017년 비즈테크 파트너스로 사명을 두 차례 바꿨고, 2022년 7월 1일 비즈테크아이(DX 솔루션 영역)와 비즈테크온(BPO 영역)으로 인적분할을 단행하면서 현재의 법인 구조가 만들어졌습니다.

이 인적분할은 사업 성격이 다른 두 영역(IT 솔루션 사업 vs BPO 사업)을 분리해 각자의 의사결정 속도와 자본 정책을 따로 가져가는 전략적 결정이었으며, DX 솔루션을 떠맡은 비즈테크아이와 SAP-클라우드-스마트팩토리 같은 고성장 영역에 집중할 수 있는 토대를 마련했습니다. 분할 이후 3년 동안 매출 33% 성장(2024년 기준)을 기록한 점은 분할 전략이 사업 가시성을 끌어올리는 효과를 만들어냈다고 풀이할 수 있습니다.

사람인·잡코리아 공시 정보로 확인하는 2024년 12월 기준 재무·인력 지표를 살펴보면 매출액 3,076억 5천만 원(전년 대비 33% 증가), 자산 886억 7천만 원(31% 증가), 임직원 약 945명, 표준산업분류 '컴퓨터시스템 통합 자문 및 구축 서비스업' 안에서 매출액 기준 15위에 랭크하고 있습니다. 매출 33% 성장률은 국내 IT서비스 시장 평균(2.7%)의 약 12배에 이르는 수치이며, 이는 SAP S/4HANA 전환 수요 본격화와 LG 그룹 캡티브 일감 확대가 동시에 작동한 결과로 보아야 합니다.

자격 측면에서는 2005년 SAP VAR Support Center Certificate 획득, 2006년 SAP Gold Partner 및 SAP NetWeaver Partner 선정 이력이 SAP 도메인의 깊이를 보여줍니다. SAP Gold Partner 자격은 SAP 본사가 매년 갱신 심사를 거치며 일정 매출 기준과 인증 컨설턴트 보유 인원을 요구하는 까다로운 자격이라, 20년 가까이 이를 유지해온 사실 그 자체가 회사의 도메인 신뢰도를 입증합니다.

### 3-2. 사업 구조: SAP-웹·SI/SM·RPA-스마트팩토리-클라우드-EAP

회사 공식 홈페이지(biztech.com)는 사업 영역을 SAP(PI/ISP 컨설팅·Implementation·Maintenance·Cloud), WEB, SI/SM, RPA, Smart Factory, Data Analysis, Cloud/Infra/IT보안, EAP(기업용 애플리케이션 플랫폼)로 구분합니다. 이 일곱 영역은 'SAP를 중심으로 둔 동심원' 구조로 짜여 있다고 풀이할 수 있는데, 가장 안쪽에 SAP ERP가, 그 바깥에 SAP를 둘러싼 SI/SM·BTP가, 가장 바깥에 RPA·스마트팩토리·데이터 분석·클라우드 인프라·IT보안 같은 SAP 인접 영역이 자리 잡는 모양새입니다.

캐치 분석리포트가 정리한 자체 솔루션 라인업을 살펴보면 'GROW(EXprism4GROW, SAP S/4HANA Cloud Public Edition 기반), EXprism ERP, Rise(클라우드 인프라 + 마이그레이션 서비스), PI/ISP 컨설팅, Conversion(SAP S/4HANA Conversion), BW/SAC, AI, BTP(SAP Business Technology Platform)' 같은 패키지로 구성합니다. 클라우드 사업은 'AM(Application Modernization, 애플리케이션 현대화), 클라우드 운영 및 관리, 클라우드 마이그레이션 및 구축, 클라우드 컨설팅 및 Data/AI' 네 갈래로 세분화합니다.

이 사업 구조의 의미는 비즈테크아이와 'SAP SM 사업자'에 머무르지 않고 'SAP S/4HANA 컨버전 → Public Cloud 마이그레이션 → BTP 확장 → 운영(MSP)'으로 이어지는 풀스택 흐름을 자체 솔루션화했다는 점에 있습니다. 풀스택 솔루션화는 두 가지 효과를 만들어냅니다. 하나는 매출의 다각화임

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

니다. 컨설팅 매출(고마진·변동성), 구축 매출(중마진·변동성), 운영 매출(저마진·반복성)이 한 고객 안에서 차례로 일어나며 매출 안정성을 끌어올립니다. 다른 하나는 운영 노하우의 재투자입니다. 운영 단계에서 쌓은 SAP 시스템 패턴 데이터가 새로운 컨설팅 방법론으로 흘러들어가면서 회사의 무형 자산을 키우는 선순환을 만듭니다.

매출 비중을 정확히 추정할 만한 공시는 제한적이지만, 사업 구조의 무게중심은 'SAP SI/SM + 클라우드 운영'이 매출의 60~70%를 차지하고, 스마트팩토리·RPA·EAP가 20~30%, 데이터 분석·AI·신사업이 10% 안팎을 점유하는 구조로 풀이할 수 있습니다.

### 3-3. LG CNS와의 관계: 캡티브 매출과 IPO 이후 변화

LG CNS는 2021년 기준 내부거래(국내 계열사) 비중이 매출의 56.1%로 전형적인 캡티브 IT서비스사 모습을 보였습니다. 비즈테크아이도 LG그룹 계열사·관계사 SAP 시스템 운영 매출 비중이 높을 것이라 추정하며, LG그룹의 차세대 ERP 단일화 프로젝트(LG화학·LG유플러스·LG생활건강을 비롯한 SAP 사용 계열사 통합)는 비즈테크아이의 향후 5~7년 매출 성장을 끌고 갈 핵심 변수입니다.

2025년 2월 LG CNS의 IPO 이후 모회사가 '5년 연속 최대 실적·연 매출 6조 클럽 진입'이라는 성과를 내면서 비즈테크아이로 흘러오는 외주 운영·인력 파견·솔루션 통합 수요가 한층 늘어났습니다. 모회사의 사업 확장은 자회사의 일감 확대로 연결되는 구조이며, 특히 LG CNS가 자체 인력만으로 처리하기 어려운 SAP 도메인 영역의 운영·구축 일감이 비즈테크아이로 향하는 흐름이 두드러집니다.

다만 인베스트조선은 "LG그룹에선 CNS만 보이는데 AI·로봇 같은 실체는 흐릿하다"는 비판적 시각도 함께 전했습니다. 이는 LG그룹 주력 계열사(LG전자·LG에너지솔루션)의 실적이 흔들리는 가운데 LG CNS만이 그룹 IT 예산의 단단한 수혜자 자리를 차지하고 있다는 의미인데, 그룹 계열사 실적이 더 흔들릴 경우 SAP 시스템 운영 비용 합리화 압박이 비즈테크아이에도 그대로 옮겨붙을 가능성을 안고 있습니다. 캡티브 의존 구조의 양면성이라 할 수 있는 부분입니다.

IPO 이후 LG CNS는 외부 매출 비중을 끌어올리는 노선을 펴고 있으며, 비즈테크아이도 위아마그나 같은 외부 SAP Public Cloud ERP 레퍼런스를 늘려가는 흐름을 보입니다. 그룹 캡티브 의존도가 높았던 과거 모델에서 '캡티브 안정성 + 외부 시장 성장성'의 결합 모델로 옮겨가는 노선이 IPO 이후 한층 빨라졌다고 풀이할 수 있습니다.

### 3-4. 전략 방향과 보도자료 메시지

회사가 외부 인재모집 메시지에서 "비즈테크아이는 LG CNS의 자회사로, 지난 20여 년간 글로벌 및 국내 주요 기업을 대상으로 SI 컨설팅, 시스템 구축 및 운영, Mobile, RPA, ERP, BI/DW, 스마트팩토리, 인프라, 클라우드 같은 Total IT 서비스를 제공해왔다. 최근에는 AI 기술과 데이터 기반 솔루션 역량 강화로 고객의 디지털 전환을 가속화하고 있으며, AI-클라우드 기반의 차세대 시스템 구축과 운영 최적화를 선도하고 있다"고 명시합니다. 이 한 단락은 회사의 전략 방향을 압축해서 보여주는 메시지인데, 핵심 키워드를 추리면 'LG CNS 자회사 정체성, 20년 SAP 도메인 자산, AI-데이터 결합, 차세대 시스템 구축·운영 최적화' 네 가지로 정리할 수 있습니다.

보도자료 측면에서는 '위아마그나 SAP Public Cloud ERP 성공 구축, MES 통합 솔루션 출시 예고' 같은 Public Cloud ERP 영역의 외부 레퍼런스 확보 흐름이 두드러집니다. 위아마그나는 자동차 부품 제

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

조 산업의 까다로운 요건(GMP 수준의 품질관리, 글로벌 마그나 본사와의 시스템 연동, 다국적 회계 기준 통합)을 모두 충족해야 하는 SAP S/4HANA Public Edition 사례라는 점에서 비즈테크아이의 외부 시장 확장 역량을 입증하는 의미 있는 사례입니다.

CTO 조직은 “클라우드를 중심에 둔 기술 전문가 조직”이라고 자기 정의하고 있어, 클라우드 운영이 회사의 전략적 우선순위 가운데 가장 위에 놓여 있음을 알 수 있습니다. SAP 도메인 회사가 ‘SAP 중심 조직’이 아닌 ‘클라우드 중심 조직’이라고 자기 정의한 점은 의미심장한데, 이는 SAP가 RISE/GROW 전략으로 클라우드 ERP 회사로 변신하는 흐름에 발맞춰 비즈테크아이도 ‘SAP를 클라우드 위에서 운영하는 회사’로 자기 정체성을 재정의한 결과로 풀이할 수 있습니다.

중장기 비전 측면에서는 명시적인 IR 자료가 제한적이지만, 보도자료·CEO 메시지·인재모집 메시지를 종합하면 ‘SAP S/4HANA Public Cloud 운영 시장 선점, BTP 익스텐션 사업 확대, AI 기반 운영 자동화 역량 확보, 외부 고객 레퍼런스 확장’이 네 가지 전략 노선으로 모이는 모습입니다.

### 3-5. 차별화 포인트와 리스크 요인

차별화 포인트는 다음과 같이 정리할 수 있습니다. 우선 SAP Gold Partner·VAR Support Center 자격에 토대를 둔 28년 도메인 자산이 가장 큰 자산입니다. 다음으로 LG화학·LG유플러스·LG생활건강을 비롯한 LG 제조·통신 계열의 SAP 운영 레퍼런스가 진입장벽 역할을 합니다. 그리고 S/4HANA Conversion·Public Cloud Edition·BTP를 자체 솔루션(GROW·Rise·EXprism)으로 패키지화한 점이 영업 효율을 끌어올립니다. 마지막으로 LG CNS의 글로벌 데이터센터(인도네시아·베트남)·금융 DX 프로젝트와 결합하는 운영 권한이 매출 성장의 견인차 역할을 합니다.

리스크 요인은 여섯 가지로 짚어볼 수 있습니다. 첫째 그룹 캡티브 매출 의존도에서 비롯하는 가격 협상력 한계입니다. 모회사 LG CNS가 사업부의 IT 예산을 압박할 때 자회사 비즈테크아이의 받는 단가 압력은 그대로 마진을 줄이는 효과로 이어집니다. 둘째 SAP 단일 ISV 의존 리스크입니다. SAP 본사의 라이선스 정책 변화, RISE/GROW 패키지의 구조 변화, S/4HANA 가격 인상 흐름이 회사 사업의 근간을 흔들 수 있습니다. 셋째 MSP 마진 5~7% 구조와 인력 비용 압박입니다. 운영 인력 인건비는 매년 5~10% 오르는데 운영 단가는 동결 또는 소폭 인상에 머무는 구조라 마진이 점진적으로 얇아지는 압력을 안고 있습니다.

넷째 망분리·중대재해처벌법·개인정보보호법·CSAP(클라우드 보안 인증) 같은 규제 변화가 운영 비용을 늘리는 효과를 만듭니다. 특히 공공·금융 영역으로 사업을 넓히려면 CSAP·금융 클라우드 가이드라인 같은 규제를 모두 따라야 하는데, 이는 운영 인력의 추가 교육과 인증 취득 비용을 요구합니다. 다섯째 잡플래닛 기준 리뷰 평점 약 2.9·면접 평점 2.7로 그룹 본사 LG CNS 대비 ‘LG 자회사 디스카운트’ 인식이 인재 영입 경쟁력을 약하게 만드는 요인입니다. 여섯째 메타넷글로벌·CJ올리브네트웍스 같은 비(非)캡티브 SAP 운영사가 외부 시장을 잠식하면서 비즈테크아이의 외부 매출 확대 노선에 압력을 가하는 흐름입니다.

지원 전략 관점에서의 시사점을 정리하면, “SAP 단일 ISV 의존 리스크는 BTP·AI·멀티클라우드 운영 역량 확장으로 회피하고, 캡티브 의존 리스크는 위아마그나 같은 외부 Public Cloud ERP 레퍼런스 축적으로 회피하고 있다”라고 회사 전략을 풀이해두면 회사의 의사결정 흐름을 따라가는 데 도움이 됩니다.

### 4장: 인재상/조직문화

#### 4-1. LG Way 4계층 구조의 내재화

LG의 경영철학인 LG Way는 비전(일등 LG), 행동방식(정도경영), 경영이념(고객을 위한 가치창조와 인간존중의 경영)이라는 세 갈래의 구조를 갖습니다. LG.co.kr 공식 설명에 따르면 "정도경영은 윤리 경영에 토대를 두고 꾸준히 실력을 배양해 정정당당하게 승부하는 LG만의 행동방식"이며, 그저 윤리만 강조하는 차원이 아니라 '실력에 토대를 둔 정정당당한 경쟁'을 뜻합니다. '실력'과 '정정당당'이라는 두 단어가 한 문장 안에서 결합한다는 점은 의미심장한데, 실력이 없으면 정정당당한 승부 자체가 성립하지 않는다는 메시지를 던지면서 직원들에게 자기 분야의 깊이를 키울 것을 요구하는 구조입니다.

비즈테크아이는 LG Way Fit Test(LG그룹 공통 인성검사)를 채용 절차에 도입한 것으로 알려져 있어, 그룹 전체의 인재 가치 체계가 자회사 채용에 그대로 적용된다는 사실을 확인할 수 있습니다. LG Way Fit Test는 정도경영·고객가치·인간존중·도전·자율과 책임 같은 LG 핵심 가치에 응시자가 어떻게 반응하는지를 측정하는 도구로, 단일 직무 역량보다는 그룹 가치 체계와의 정합성을 살피는 성격이 강합니다. 이런 방식의 인재 평가는 LG가 '직무 경력의 깊이'와 '그룹 가치 정합성'을 동등한 무게로 다룬다는 의미를 함축합니다.

LG Way의 또 다른 줄기인 '인간존중의 경영'은 인사·조직 운영에서 구체적으로 '자율과 책임' 문화로 옮겨오며, LG CNS의 'Who We are' 페이지가 자율과 책임을 "LG CNS의 조직문화이자 멈추지 않는 발전의 동력"이라고 자기 정의한 부분이 이 흐름을 잘 보여줍니다. 자회사 비즈테크아이도 이 문화를 공유하면서 클라우드 운영 같은 24/7 고책임 직무에서 '자율적 의사결정 + 결과 책임' 패턴을 직원에게 요구합니다.

#### 4-2. LG CNS 인재상 'Right People with Great Value'의 5대 역량

LG CNS의 인재상은 'Right People with Great Value: 가치를 실현하는 강한 인재'로 정의합니다. 이 인재상은 네 갈래의 구성으로 이루어져 있는데, 인재요소(열정·도전정신, 전문성·실행력, 협력·시너지 창출), 리더요소(비전·목표 제시, 강한 추진력·성과 창출, 신뢰 구축·인재 육성), 핵심가치 4개(일등 LG·정도경영·고객을 위한 가치창조·인간존중의 경영), 핵심역량 5개(Marketing, Consulting, Quality, Expertise, Collaboration)가 차례로 들어옵니다.

LG CNS의 'Who We are' 페이지는 "단단한 책임감으로 흔들리지 않는 신뢰를 형성합니다. 자율과 책임은 LG CNS의 조직문화이자 멈추지 않는 발전의 동력입니다. 끊임없는 학습으로 자신을 성장시키며 세상의 변화를 이끌어 냅니다"라고 회사를 소개합니다. 이 세 문장은 '책임감-자율-학습'이라는 세 갈래를 한 흐름으로 엮으면서, 신뢰가 바깥에서 주어지는 평판이 아니라 책임감이라는 안쪽의 태도에서 만들어진다는 메시지를 던집니다.

비즈테크아이는 자회사로서 동일한 인재상을 공유하되, 'Right People with Great Value'의 다섯 핵심 역량 가운데 'Expertise(전문성)'와 'Quality(품질)'가 SAP-클라우드 운영 도메인에서 한층 강하게 작동하는 패턴을 보입니다. 그 이유는 SAP-클라우드 운영이 '틀리면 매출이 멈추는 영역'이라는 본질적 특성을 갖기 때문입니다. SAP ERP가 5분만 멈춰도 매출 전표 처리, 출하 지시, 회계 마감에 한꺼번에

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

멈추는 도미노 효과가 일어나기 때문에 '품질 = 가용성 = 매출 보호'라는 등식이 성립합니다. 이 등식 안에서 전문성은 '이 시스템을 제대로 이해하고 있는가'라는 가장 기본 조건이 되며, 다른 어떤 역량보다 우선합니다.

### 4-3. 비즈테크아이 자체 인재상과 조직 문화

회사가 외부에 공개한 인재 모집 메시지는 "미래 기술 변화를 선도하고 명실상부한 최고의 IT 전문기업으로 성장하기 위해 역량 있는 인재를 모집한다"라며 '기술 전문성'과 '변화 선도'를 두 갈래의 키워드로 내세웁니다. '선도'라는 단어는 '추종'의 반대 위치에 자리 잡는 용어로, 시장 흐름을 따라가는 것이 아니라 만들어내는 자세를 요구한다는 함의를 담고 있습니다.

잡플래닛 리뷰 616건(평점 2.9), 면접 후기 343건(난이도 2.7) 데이터에서 추론할 수 있는 조직 문화의 특성은 다음과 같이 풀어낼 수 있습니다. 첫째 LG의 대형 프로젝트 경험 가능성이 강점으로 꼽힙니다. LG 그룹 캡티브 일감을 다루기 때문에 신입·주니어 시기에도 매출 수천억 원 규모의 SAP 시스템을 다뤄볼 기회가 주어집니다. 둘째 복리후생·유연근무 만족도가 평균 이상으로 평가받습니다. LG 그룹 표준 복리후생을 따라가기 때문에 휴가·교육비·의료비 지원 측면에서 안정적인 수준을 유지합니다. 셋째 상장사 LG CNS 대비 보상·성장 속도의 보수성이 약점으로 꼽힙니다. 모회사보다 한 단계 낮은 보상 체계, 승진 속도, 임원 트랙이 걸림돌로 작용하며, 우수 인력 일부가 모회사나 외부 빅테크로 옮겨가는 흐름을 만들어냅니다.

인크루트 데이터를 토대로 추산하는 평균 연봉은 4,679만 원 안팎이며 초봉은 약 3,720만 원 수준으로 표시됩니다. 같은 근속 연차에서 LG CNS 대비 약 10~20%, 빅테크 대비 약 30~50% 낮은 수준으로 풀이할 수 있는데, 이는 캡티브 자회사 IT서비스사 일반의 보상 구조와 비슷한 패턴입니다.

CTO 조직은 "클라우드를 중심에 둔 기술 전문가 조직"이라 자기 정의하면서 '운영 직무 수행 이후 TA(Technical Architect)/PM(Project Manager)/기술지원/개발 같은 다양한 직무와 기술분야 경력 전환 가능'이라고 강조합니다. 이는 운영 직무 입사가 '운영 영역에 머무는 트랙'이 아니라 '기술 전문가로 성장하는 출발점'이라는 메시지를 담고 있으며, 직무 확장성을 무게 있게 다루는 조직 문화의 단면을 보여줍니다.

### 4-4. 클라우드 운영·SAP 운영 도메인이 선호하는 인재 특성

24/7 운영 환경의 SAP·클라우드 운영 직무는 다음 다섯 가지 특성을 강하게 선호합니다.

첫째 책임감과 안정성 우선 사고입니다. SAP ERP는 회계·구매·생산·물류의 '기업 신경계' 역할을 하기 때문에 5분의 다운타임도 매출 손실로 이어집니다. 따라서 운영 직무에서는 '안정 운영'을 '혁신 속도'보다 우선시하는 마인드셋이 필요합니다. 새 기능을 빠르게 도입하기보다 기존 시스템의 가용성을 99.9% 이상으로 유지하는 일이 더 중요한 가치로 자리 잡으며, 이런 우선순위 감각이 운영 직무 적합성의 가장 안쪽에 놓입니다.

둘째 장애 대응(Incident Management) 역량입니다. 야간이나 휴일에 알람이 울릴 때 침착하게 로그를 분석하고, 근본 원인(Root Cause)을 추적하며, 임시 조치(Workaround)와 영구 조치(Permanent Fix)를 단계별로 수행하는 절차적 사고가 필요합니다. SAP HANA OOM(Out of Memory) 장애가 일어났을 때 (1) 알람 인지, (2) 1차 대응 매뉴얼 확인, (3) 메모리 사용 패턴 분석, (4) 임시 파라미터 조

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

정 또는 재시작, (5) 고객 보고, (6) 근본 원인 분석, (7) 영구 조치 적용이라는 일곱 단계 절차를 흐트러짐 없이 따라갈 수 있는 침착함이 운영 엔지니어의 핵심 자질입니다.

셋째 다부서 협업 능력입니다. 개발팀, 인프라팀, 보안팀, 고객사 현업, SAP/AWS/Azure TAM(Technical Account Manager), 네트워크 사업자라는 다섯 개 안팎의 이해관계자와 한 사건에서 동시에 소통하며 SLA를 조율할 수 있어야 합니다. 협업이라는 단어가 추상적으로 들리지만, 실제 운영 현장에서는 '각 이해관계자가 무엇을 알고 싶어 하는지, 어떤 형식으로 받아들이고 싶어 하는지, 어느 시점에 어떤 결정을 해야 하는지'를 사건의 진행 흐름에 따라 정확히 파악하는 능력으로 구현됩니다.

넷째 변화관리(Change Management) 마인드셋입니다. 패치, 업그레이드, 마이그레이션을 진행할 때 변경 관리 위원회(CAB: Change Advisory Board) 절차를 따르고 영향도를 사전에 평가하는 규율이 요구됩니다. SAP Note 적용 한 건도 ECC 환경에서는 수십 개의 트랜잭션 코드와 수백 개의 사용자 화면에 영향을 줄 수 있기 때문에, 영향도 분석 없이 적용하면 예측 못한 사이드 이펙트가 일어납니다. 변화관리는 '속도를 늦추는 절차'가 아니라 '속도를 높여도 안전하게 만드는 안전망'이라는 인식이 운영 직무의 기본 자세입니다.

다섯째 학습 지속성입니다. SAP Basis, HANA, BTP, AWS Solution Architect/SysOps, Azure Administrator, CKA(Certified Kubernetes Administrator), Terraform Associate 같은 자격증을 분기·반기 단위로 갱신·취득하는 학습 곡선이 일상으로 자리 잡아야 합니다. 클라우드 영역은 분기 단위로 새 서비스가 출시하고, SAP는 반기 단위로 신규 Note·EHP 업데이트가 나오기 때문에, 학습을 멈추는 순간 운영 품질이 떨어지는 영역입니다.

### 4-5. 기술 전문성을 보완하는 소프트스킬

LG CNS의 핵심역량 다섯 가지(Marketing, Consulting, Quality, Expertise, Collaboration) 가운데 운영 직무에 한층 강하게 작동하는 'Quality·Collaboration·Consulting'은 다음과 같은 소프트스킬로 구체화합니다.

장애 커뮤니케이션이 첫 번째 소프트스킬입니다. 같은 장애 사건이라도 청자에 따라 전달 방식을 바꿔야 합니다. 고객사 임원에게는 비즈니스 영향(매출 손실 규모, 운영 중단 시간, 복구 예상 시점)을 핵심 지표로 전달하고, 현업 사용자에게는 우회 절차(임시로 어떻게 일을 진행할 수 있는지)를 친절하게 안내하며, 개발팀에게는 기술적 원인(어느 모듈, 어느 파라미터, 어떤 로그)을 구체적으로 공유하는 식입니다. 한 사건 안에서 청자별로 다른 언어를 골라 쓰는 능력이 운영 엔지니어의 격을 가르는 결정적 변수입니다.

문서화가 두 번째 소프트스킬입니다. Runbook(평시 점검 절차서), Playbook(장애 시나리오별 대응서), Postmortem(사후 분석서)을 체계 있게 작성·갱신하는 습관이 필요합니다. 운영 조직의 지식이 한두 명의 '영웅 엔지니어'에게 갇혀 있으면 그 사람이 휴가 가는 순간 시스템이 멈추는 위기가 일어납니다. 문서화는 지식을 조직 자산으로 옮겨두는 작업이며, 자기 일을 줄이는 행위가 아니라 조직의 회복력을 키우는 투자입니다.

SLA 준수 의식이 세 번째 소프트스킬입니다. Availability 99.9% 같은 정량 목표를 매월 측정·리포트하고, 미달할 경우의 패널티 조항을 인지하면서 운영하는 책임감이 요구됩니다. 99.9%의 가용성은 한

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

---

달 43분의 다운타임만 허용한다는 뜻인데, 이 숫자를 머릿속에 새겨두고 있어야 의사결정의 속도와 우선순위가 정확하게 정렬합니다.

FinOps 마인드가 네 번째 소프트스킬입니다. Microsoft Learn은 "FinOps는 비용 줄임이 아니라 클라우드를 거쳐 비즈니스 가치를 극대화하는 프레임워크"라 정의합니다. 단가 인하만 좇는 것이 아니라, 어떤 워크로드는 비용을 늘려서라도 성능을 끌어올려야 하고, 어떤 워크로드는 비용을 줄여 효율을 높여야 한다는 '가치 우선' 사고가 FinOps의 본질입니다. 운영 엔지니어는 매월 비용 리포트를 만들면서 단순 합계가 아닌 '비용 대비 가치' 관점의 해석을 함께 담아야 합니다.

LG CNS DX Lounge 인터뷰에서 '핵심인재' 서혜진 총괄은 "프로젝트 도중에 이슈가 일어나기도 하는데 혼자서는 문제를 해결할 수 없고 고객, 동료들과 함께해야 문제 해결이 가능하다"고 '협업'을 자기 키워드로 꼽았습니다. 김영민 총괄은 '성장'을 자기 키워드로 꼽으면서 끊임없는 학습의 중요성을 강조했습니다. 이 두 핵심인재 인터뷰는 LG CNS·비즈테크아이의 '협업과 성장'을 인재상의 안쪽 핵심으로 다루고 있음을 잘 보여주는 사례입니다.

---

### 5장: 직무 분석

#### 5-1. 일/월/년 단위 핵심 업무 사이클

비즈테크아이 클라우드 운영 직무는 SAP S/4HANA·BTP를 AWS·Azure·GCP 또는 LG CNS 부산 글로벌 클라우드 데이터센터 위에서 운영하는 형태로, 시간 단위에 따라 업무가 명확하게 나뉩니다.

일 단위 업무는 다음과 같은 흐름을 따릅니다. 출근 후 가장 먼저 CloudWatch·Azure Monitor·Datadog·Prometheus 같은 모니터링 대시보드를 점검합니다. 야간에 일어난 알람과 자동 처리한 이벤트를 검토하고, 처리하지 못한 이슈가 있으면 우선순위를 정해 대응에 들어갑니다. 알람 임계치를 넘은 이벤트는 1차 대응(L1) 단계로 넘어가는데, 로그 확인, 자동 복구 스크립트 실행, 필요 시 시니어로의 에스컬레이션이 차례로 일어납니다. 동시에 ServiceNow·Jira Service Management 같은 티켓 시스템에 들어오는 신규 요청을 분류하고, SLA 시한이 임박한 티켓을 골라 처리합니다. SAP Solution Manager 토대 일일 시스템 헬스체크는 테이블 락(Table Lock), 백그라운드 잡(Background Job) 실패, RFC(Remote Function Call) 큐 적체, ABAP 덤프(Dump) 발생 같은 항목을 차례로 점검합니다.

월 단위 업무는 보안 패치와 SAP Note 적용, 용량 관리, 비용 최적화 리포트, SLA 리포트로 구성합니다. 보안 패치는 EHP·SP(Support Package)·SP Stack 단위로 묶어 적용하며, 한 번 적용에 영향도 분석부터 컷오버까지 보통 2~4주가 걸립니다. 용량 관리는 EBS·HANA Persistent Memory·S3 같은 스토리지의 사용 추이를 살피면서 임계치를 넘기 전에 증설을 결정합니다. 비용 최적화 리포트는 Reserved Instance·Savings Plan·Right-sizing 권고를 정리해 고객사 IT에 전달하며, 통상 연간 5~30%의 비용 축소 효과를 만들어냅니다. SLA 리포트는 Availability·MTTR(Mean Time To Recover)·티켓 SLA 준수율을 항목별로 정량화해 고객사에 보고합니다.

년 단위 업무는 재해복구(DR) 훈련, 아키텍처 개선, 라이선스 갱신, 컨버전 프로젝트 참여로 구성합니다. DR 훈련은 Active-Standby, Active-Active, Pilot Light 같은 시나리오별로 RTO(Recovery

Time Objective)와 RPO(Recovery Point Objective)를 검증하는 작업이며, 보통 연 1~2회 진행합니다. 아키텍처 개선은 AWS Well-Architected Framework Review나 Azure Well-Architected Review를 통해 운영성·보안·신뢰성·성능 효율·비용 최적화·지속가능성 여섯 영역을 점검하는 작업입니다. 라이선스 갱신은 SAP SAA(SAP Services Agreement)와 클라우드 EDP(Enterprise Discount Program) 협상을 지원하는 일이며, S/4HANA 컨버전·EHP 업그레이드 프로젝트 참여는 운영 인계 시점에 컨설팅·구축 팀과 협업하면서 운영 관점의 요구사항을 미리 반영하는 활동입니다.

### 5-2. 이해관계자 맵

내부 이해관계자는 다음 갈래로 나뉩니다. SAP ABAP·SD(Sales and Distribution)·MM(Materials Management)·FI(Financial Accounting)/CO(Controlling)·PP(Production Planning) 모듈 개발팀이 애플리케이션 변경 요청을 보냅니다. 인프라팀이 네트워크와 스토리지의 표준 설정을 잡습니다. 보안팀이 IAM·KMS·VPC·WAF 같은 보안 통제 정책을 설계합니다. 영업팀과 CSM(Customer Success Manager)이 고객사 갱신 영업과 추가 영업을 지원해달라 요청합니다. CTO 조직이 회사 전체의 아키텍처 표준을 잡습니다.

외부 이해관계자는 다섯 갈래로 더 복잡한 그림을 그립니다. 고객사 IT(시스템 책임자)와 현업(회계·구매·생산 모듈 사용자)이 운영 요청과 변경 요청의 가장 큰 발신자입니다. AWS TAM(Technical Account Manager), Azure CSAM(Customer Success Account Manager), GCP TAM이 클라우드 인프라 측면의 이슈를 풀어내는 매개자 역할을 합니다. SAP 본사와 SAP 코리아 GS(Global Support)가 SAP Note·HotNews·OSS 메시지의 처리 창구입니다. KT·LG U+·SK텔레콤 같은 회선·전용망 사업자가 네트워크 인프라의 안정성을 책임집니다. 외부 컨설팅사(EY·딜로이트 같은 곳이 컨버전 PMO를 맡는 경우)와의 협업이 대형 프로젝트에서 빈번하게 일어납니다.

이 이해관계자 맵의 의미는 'MSP의 운영 엔지니어는 기술자라기보다 다중 이해관계자 매니저'라는 본질을 또렷이 드러낸다는 점에 있습니다. 한 사건이 일어나면 평균 5~7개 이해관계자가 한꺼번에 움직이며, 그 사이의 정보 흐름과 의사결정 권한을 정확하게 잡아내는 능력이 운영 엔지니어의 핵심 역량입니다.

### 5-3. 필요 역량: 기술·지식·소프트스킬 3계층

기술 스킬은 다음과 같은 항목으로 구성합니다. SAP Basis는 시스템 설치, 튜닝, 전송관리(STMS) 같은 영역을 다룹니다. HANA DB 운영은 LSS(LiveSupport Service), HSR(HANA System Replication), 시스템 복제, 백업과 복구를 다룹니다. AWS는 EC2 SAP Certified Instance, EFS(Elastic File System), FSx for ONTAP, Backint Agent 같은 SAP 친화 서비스를 다룹니다. Azure는 M-Series VM, Azure NetApp Files, ASCS(ABAP SAP Central Services) HA Cluster 구성을 다룹니다. GCP는 SAP Certified VM과 Filestore를 다루며, OCI(Oracle Cloud Infrastructure)는 Oracle DB 기반 SAP 환경에서 활용합니다. Kubernetes는 컨테이너화한 BTP 익스텐션 운영에 활용하며, IaC(Infrastructure as Code)는 Terraform, CloudFormation, Bicep으로 인프라 표준을 코드로 다룹니다. 모니터링은 Datadog, Prometheus, Grafana, Dynatrace, SAP Solution Manager로 구성하며, 스크립팅은 Python, Bash, PowerShell, SAP CPI Groovy 같은 언어로 자동화 스크립트를 짭니다.

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

지식 영역은 다음과 같이 정리할 수 있습니다. ITIL v4는 인시던트, 문제, 변경, 구성관리라는 네 갈래의 프로세스를 다루는 운영 프레임워크입니다. ISMS-P는 국내 정보보호와 개인정보보호의 통합 인증으로, 공공·금융 영역 진입의 토대가 됩니다. 클라우드 보안 영역에서는 IAM Least Privilege(최소 권한 원칙), KMS(Key Management Service) 키 관리, CloudTrail-GuardDuty-Defender for Cloud 같은 모니터링 도구를 다룹니다. FinOps Foundation Certified Practitioner 자격은 클라우드 비용 거버넌스 영역의 글로벌 표준 자격으로, 운영 엔지니어의 비용 관리 역량을 입증하는 도구입니다.

소프트스킬은 4-5절에서 다룬 장애 커뮤니케이션, 문서화, SLA 협상, Postmortem Blameless Culture를 운영 직무 안에서 매일 활용합니다. 특히 Postmortem Blameless Culture는 '사람을 탓하지 않고 시스템을 탓하는 사후 분석 문화'를 가리키는데, 같은 장애가 두 번 일어나지 않도록 막는 가장 강력한 도구입니다. 한 명의 실수를 '개인 책임'으로 돌리면 그 사람만 조심하고 끝나지만, '시스템의 약점'으로 풀면 절차·도구·자동화로 해결책을 만들 수 있어 조직 전체의 회복력을 키우는 효과가 일어납니다.

### 5-4. KPI와 운영 성과 측정 지표

비즈테크아이 클라우드 운영 직무의 KPI는 다음과 같이 짚 수 있습니다.

Availability는 서비스별로 99.5~99.95% 목표를 잡습니다. 99.9%의 의미는 한 달 43분의 다운타임만 허용한다는 뜻이며, 99.95%는 21분, 99.99%는 4분으로 줄어듭니다. SAP ERP 같은 핵심 시스템은 99.9% 이상, 분석·BI 시스템은 99.5% 안팎의 목표를 잡는 식으로 시스템 중요도에 따라 차등 적용합니다.

MTTR(Mean Time To Recover)은 평균 복구 시간을 가리키는 지표입니다. SAP 운영의 경우 P1(가장 높은 우선순위) 장애는 4시간 이내가 통상 목표이며, P2는 8시간, P3는 24시간 안팎의 기준을 잡습니다. MTTR이 짧을수록 매출 손실이 줄어드는 효과가 일어나며, 운영 조직의 성숙도를 보여주는 가장 핵심적인 지표입니다.

MTBF(Mean Time Between Failures)는 장애 사이의 평균 간격을 가리키는 지표입니다. MTBF가 길어질수록 시스템 안정성이 높다는 뜻이며, 패치·업그레이드·아키텍처 개선의 효과를 측정하는 데 활용합니다.

티켓 처리 SLA 준수율은 우선순위별로 차등 기준을 갖습니다. P1은 30분 응답·4시간 해결, P2는 2시간 응답·8시간 해결, P3는 1영업일 응답·3영업일 해결 같은 기준이 일반적입니다. 95% 이상의 준수율을 유지하는 일이 운영 조직의 기본 의무입니다.

비용 관련 지표로는 연간 클라우드 비용 축소액(Right-sizing·예약 인스턴스로 5~30% 줄임)과 단위 워크로드당 비용 효율(예: SAP 트랜잭션당 클라우드 비용)이 있습니다. 고객 만족도 지표인 CSAT(Customer Satisfaction)와 NPS(Net Promoter Score)는 운영 품질의 정성적 측면을 정량으로 옮기는 도구입니다. Change Success Rate는 변경 작업의 성공률을 가리키며 95% 이상을 유지하는 것이 표준입니다.

본부 차원에서는 SAP Note 적용 적시성(Critical Note는 7일 안에 평가, 30일 안에 적용), 취약점 패치 SLA(CVSS 9 이상 critical 취약점은 14일 안에 패치), DR 훈련 성공률(연 1회 이상 RTO·RPO

기준 충족) 같은 추가 지표가 들어옵니다.

### 5-5. 대표 워크플로우 시나리오

#### 시나리오 A — SAP S/4HANA on AWS 운영 정상 흐름

고객사가 RISE with SAP나 GROW with SAP 패키지 또는 BYOL(Bring Your Own License) 모델로 AWS에 SAP S/4HANA를 배포한 상황입니다. 비즈테크아이 운영팀은 AWS Launch Wizard for SAP 나 Quick Start로 표준 아키텍처를 구성합니다. 표준 아키텍처는 다중 AZ(Availability Zone) 배치, HANA System Replication 설정, EFS for /sapmnt 공유 파일 시스템, ASCS HA Cluster, 백업용 S3 + Backint Agent 연동을 포함합니다.

운영 단계에서는 SAP Solution Manager와 CloudWatch를 통합 모니터링 도구로 잡습니다. Solution Manager가 SAP 애플리케이션 계층의 모니터링을 맡고, CloudWatch가 인프라 계층의 모니터링을 맡으며, 두 도구의 알람을 PagerDuty나 Opsgenie 같은 통합 알람 도구로 모아 운영 엔지니어에게 보냅니다. 일일 헬스체크는 자동화 스크립트가 처리하고, 월간 패치는 변경 관리 위원회 승인 후 정기 윈도우(보통 월말 토요일 22시~월요일 06시)에 적용하며, 분기별 DR 훈련은 미리 잡힌 일정에 따라 정해진 시나리오로 진행합니다.

#### 시나리오 B — P1 장애 대응 흐름

HANA DB OOM(Out of Memory) 장애가 일어난 상황을 가정해 봅시다. CloudWatch 알람이 새벽 02:30에 울리고, On-Call 운영 엔지니어가 5분 안에 인지합니다. L1 1차 점검에서 메모리 사용 패턴, 활성 세션 수, 최근 실행한 ABAP 프로그램을 빠르게 살피고, 5분 안에 L2 시니어(SAP Basis)에게 에스컬레이션합니다.

L2는 SAP HotNews와 Note 검색에서 비슷한 사례를 찾고, 임시 조치로 메모리 파라미터를 조정하거나 HANA를 재시작합니다. 동시에 고객 IT 책임자에게 전화로 1차 보고하고, 현업 임원에게는 이메일·메신저로 비즈니스 영향(어느 모듈이 멈추었는지, 언제 복구할 수 있는지)을 알립니다. 4시간 안에 정상화를 끝내고, 24시간 안에 RCA(Root Cause Analysis) 보고서 초안을 만들며, 72시간 안에 영구 조치(파라미터 영구 변경, 메모리 증설, ABAP 코드 수정 가운데 한 가지)를 적용합니다. 일주일 뒤 Postmortem 회의를 열어 사건의 시간 흐름, 잘 처리한 점, 개선할 점, 후속 액션 아이템을 문서로 남기고 운영 조직 전체에 공유합니다.

#### 시나리오 C — S/4HANA Brownfield 컨버전 프로젝트 참여 흐름

ECC 6.0 EHP 7에서 S/4HANA 2023으로 컨버전을 진행하는 상황을 가정해 봅시다. 컨버전 프로젝트는 통상 12~18개월이 걸리며, 운영 인력은 프로젝트 후반부(컷오버 6개월 전)부터 본격 참여에 들어갑니다.

운영 인력의 첫 번째 업무는 Pre-Conversion Check 결과를 검토하면서 운영 관점의 리스크를 잡아내는 일입니다. 두 번째는 Custom Code Adaptation 결과를 살피면서 기존 운영 자동화 스크립트가 새 환경에서도 동작하는지 검증하는 일입니다. 세 번째는 Maintenance Planner에서 Software Update Manager(SUM)가 만들어내는 업그레이드 큐를 검증하는 일입니다. 네 번째는 컷오버 리허설(Mock Cutover)에 3~5회 참여하면서 운영 절차를 다듬는 일입니다.

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

프로덕션 컷오버 시점에는 운영팀이 24/7 대기 상태로 들어가고, 컷오버 후 30일 동안의 Hypercare(집중 운영) 기간에 일상 알람·이슈를 평소보다 한 단계 빠른 우선순위로 처리합니다. Hypercare가 끝나면 정상 운영 모드로 옮겨가면서 일상 운영 사이클이 다시 돌아갑니다.

이 세 시나리오는 비즈테크아이 클라우드 운영 직무가 '평시 운영 + 장애 대응 + 프로젝트 인계'라는 세 갈래의 흐름을 동시에 다뤄야 하는 직무라는 사실을 잘 보여줍니다. 어느 한 흐름만 잘하면 되는 직무가 아니라, 세 흐름을 한꺼번에 자기 일과 안에 녹여낼 수 있는 사람을 회사가 찾고 있다는 의미입니다.

지원 전략 관점에서의 시사점은 다음 갈래로 정리할 수 있습니다. 산업 흐름 측면에서 2027년 SAP ECC EHP 6~8 메인스트림 종료, Gartner 기준 ECC 고객 약 60%가 미전환 상태인 점이 향후 5년 간 비즈테크아이 운영 사업의 구조적 모멘텀이라는 사실을 산업 흐름의 정량 데이터로 풀어내는 작업이 첫 번째입니다. 회사 전략 측면에서 LG CNS의 2025년 AI-클라우드 매출 비중 60%, 인도네시아·베트남 데이터센터 사업 확장이 자회사 비즈테크아이의 SAP-클라우드 운영 매출로 흘러내려오는 가치 사슬을 이해하는 작업이 두 번째입니다. 직무 적합성 측면에서 24/7 운영의 책임감, 장애 시 다부서 커뮤니케이션, SLA 준수, FinOps 비용 최적화, SAP Note 학습 지속성이 LG Way의 '정도경영(실력 토대 정정당당)'과 LG CNS 인재상의 'Quality·Expertise·Collaboration'으로 모인다는 인식이 세 번째입니다. 리스크 인식 측면에서 MSP 마진 5~7% 구조, 캡티브 의존, SAP 단일 ISV 리스크를 인지한 상태에서 BTP-AI 운영, 외부 고객 Public Cloud ERP 레퍼런스 확장으로 회사가 회피 전략을 펼친다는 흐름을 회사 관점에서 풀이해보는 작업이 네 번째입니다.

### 참고 레퍼런스 (References)

1. 한국IDC — 2025년 국내 및 글로벌 클라우드 시장 10대 전망 — <https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prAP53159025>
2. 한국IDC — 국내 홀클라우드 시장 14.6조 전망(2024-2028) — <https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prAP52555024>
3. IMARC Group — South Korea Cloud Managed Services Market 2025-2033 — <https://www.imarcgroup.com/south-korea-cloud-managed-services-market>
4. CIO Korea — IDC '삼성SDS 국내 MSP 1위, LG CNS-메가존 뒤이어' — <https://www.cio.com/article/3630725/idc-%EC%82%BC%EC%84%B1sds-%EA%B5%AD%EB%82%B4-msp-%EC%8B%9C%EC%9E%A5-%EC%A0%90%EC%9C%A0%EC%9C%A8-1%EC%9C%84%C2%B7%C2%B7%C2%B7-lg-cns%C2%B7%EB%A9%94%EA%B0%80%EC%A1%B4-%EB%92%A4%EC%9D%B4.html>
5. CIO Korea — 리미니스트리트, SAP 솔루션 2040년까지 연장 지원(Gartner 데이터 인용) —

<https://www.cio.com/article/4005667/%EB%A6%AC%EB%AF%B8%EB%8B%88%EC%8A%A4%ED%8A%B8%EB%A6%AC%ED%8A%B8-sap-%EC%86%94%EB%A3%A8%EC%85%98-2040%EB%85%84%EA%B9%8C%EC%A7%80-%EC%97%B0%EC%9E%A5-%EC%A7%80%EC%9B%90.html>

6. **Rimini Street — No Extension to SAP ECC 6 Mainstream Maintenance End Dates** — <https://www.riministreet.com/blog/no-extension-to-ecc-support-2027-deadline/>
7. **Microsoft Learn — FinOps 개요** — <https://learn.microsoft.com/ko-kr/cloud-computing/finops/overview>
8. **Google Cloud — What is Cloud FinOps** — <https://cloud.google.com/learn/what-is-finops>
9. **인베스트조선 — 잇따라 상장 나서는 클라우드 업체들, LG CNS 주가가 변수** — [https://www.investchosun.com/site/data/html\\_dir/2025/09/16/2025091680204.html](https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/09/16/2025091680204.html)
10. **인베스트조선 — LG그룹에선 CNS만 보이는데, AI·로봇 실체는 흐릿** — [https://www.investchosun.com/site/data/html\\_dir/2026/01/28/2026012880149.html](https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2026/01/28/2026012880149.html)
11. **ZDNet Korea — 공모가 밀둔 LG CNS, 5년 연속 최대 실적** — <https://zdnet.co.kr/view/?no=20250206145220>
12. **ZDNet Korea — LG CNS 3분기 매출 1.52조 AI·클라우드 견인** — <https://zdnet.co.kr/view/?no=20251030093955>
13. **ZDNet Korea — 삼성SDS·LG CNS·SK 인사 키워드 'AX' 동상이몽** — <https://zdnet.co.kr/view/?no=20251205105935>
14. **디지털데일리 — LG CNS 필두 클라우드 IPO 줄줄이** — <https://www.ddaily.co.kr/page/view/2025010613534507115>
15. **전자신문 — SAP ERP 컨버전, 삼성SDS·LG CNS·SK C&C 빅3 가세** — <https://www.etnews.com/20250103000186>
16. **전자신문 — LG CNS 자회사 비즈테크파트너스 DX·BPO 인적분할** — <https://www.etnews.com/20220701000051>
17. **컴퓨터월드 — 2026년 주요 IT 시장 전망(SI·클라우드·DBMS)** — <https://www.comworld.co.kr/news/articleView.html?idxno=51882>
18. **컴퓨터월드 — 국내 클라우드 매니지드 시장 SI·보안기업 대경쟁 시대** — <https://www.comworld.co.kr/news/articleView.html?idxno=50269>
19. **데이터넷 — KRG 2025년 국내 ICT 시장 전망 2.7% 성장** —

## 심층분석보고서: 비즈테크아이(BizTech-i)-클라우드 운영

---

- <https://www.datanet.co.kr/news/articleView.html?idxno=197754>
20. 디일렉 — LG CNS 2분기 어닝 서프라이즈 AI 비중 60% 육박 —  
<https://www.thelec.kr/news/articleView.html?idxno=38527>
21. 디일렉 — 삼성SDS, 삼성클라우드서 SAP ERP 통합 제공 —  
<https://www.thelec.kr/news/articleView.html?idxno=37736>
22. AIT타임스 — LG CNS 2025년 매출 6조 돌파, AI-클라우드 60% —  
<https://www.aitimes.com/news/articleView.html?idxno=205960>
23. 녹색경제신문 — LG CNS 매출 60% AI-클라우드 핵심축 —  
<https://www.greened.kr/news/articleView.html?idxno=332584>
24. 뉴스와이어 — LG CNS 2025년 매출 6.13조·영업이익 5,558억 —  
<https://www.newswire.co.kr/newsRead.php?no=1027618>
25. 뉴스1 — AI 클라우드 전환에 LG CNS 필두 MSP IPO 러시 — <https://www.news1.kr/it-science/general-it/5660821>
26. 삼성SDS — RISE with SAP 프리미엄 서플라이어 선정 보도 —  
<https://www.samsungsds.com/kr/news/sap-250703.html>
27. LG CNS — LG Way 공식 페이지 — <https://www.lgcns.com/About/LGWay>
28. LG CNS — 채용/Who We Are — <https://www.lgcns.com/careers/who-we-are/>
29. LG.co.kr — LG Way 그룹 공통 철학 — <https://www.lg.co.kr/about/lgway/1>
30. 비즈테크아이 — 회사 소개(SI/SM·SAP·Cloud 사업영역) —  
[https://www.biztech-i.com/web/si\\_sm](https://www.biztech-i.com/web/si_sm)
31. 캐치 — 비즈테크아이 분석리포트(GROW·EXprism·Rise·Conversion·BTP) —  
<https://www.catch.co.kr/Comp/AnalysisCompView?ID=3807>
32. 사람인 — 비즈테크아이 기업정보(매출 3,077억·직원 945명) —  
[https://www.saramin.co.kr/zf\\_user/company-info/view/csn/TjBJajkzVGs1enJJehIWHk5dytEZz09/company\\_nm/\(%EC%A3%BC\)%EB%B9%84%EC%A6%88%ED%85%8C%ED%81%AC%EC%95%84%EC%9D%B4](https://www.saramin.co.kr/zf_user/company-info/view/csn/TjBJajkzVGs1enJJehIWHk5dytEZz09/company_nm/(%EC%A3%BC)%EB%B9%84%EC%A6%88%ED%85%8C%ED%81%AC%EC%95%84%EC%9D%B4)
33. 잡코리아 — LG CNS 기업분석보고서(인재상·핵심가치·핵심역량) —  
[https://www.jobkorea.co.kr/starter/companyreport/view?Inside\\_No=12202](https://www.jobkorea.co.kr/starter/companyreport/view?Inside_No=12202)
34. News2day — LG전자·LG CNS 합격정보·인재상 활용법 —  
<https://www.news2day.co.kr/article/20230920500126>