

# 심층분석보고서

비즈테크아이

네트워크 운영

2026.05.02

### 심층분석보고서 : 비즈테크아이-네트워크 운영

#### 1장: 산업(섹터) 분석

##### 1-1. 시장 정의와 시장 규모: '232억 달러 시장'의 의미

국내 IT서비스 산업은 컨설팅, 시스템 통합(SI), 시스템 운영(SM), IT 아웃소싱(ITO), 매니지드 서비스(MSP), 클라우드와 네트워크 인프라 운영을 포괄하는 광범위한 시장입니다. 글로벌 시장조사기관 IMARC Group은 한국 IT서비스 시장 규모를 2024년 약 232억 달러(USD 23.2 Billion)로 측정하고 2025년부터 2033년까지 연평균 6.6%(CAGR)의 성장세를 거쳐 2033년 약 439억 달러에 도달할 것으로 전망합니다. 한국IDC의 측정에 따르면 국내 ICT 시장은 2024년 전년 대비 8.6% 성장한 약 53조 1,994억 원 규모로 추정되며, 이 가운데 IT서비스(클라우드 구축·운영 포함)와 패키지 SW가 핵심 성장 축을 이루고 있습니다. 소프트웨어정책연구소(SPRI)는 2023년 국내 SW시장(패키지SW와 IT서비스 합산)이 19.3조 원 규모이며 패키지SW가 9.0%, IT서비스가 3.1% 성장세를 기록했다고 분석합니다. 시장조사기관 KRG는 2025년 국내 IT서비스 시장이 전년 대비 2.9% 성장에 그친 약 16조 2,300억 원 수준일 것으로 보았으며, 계열사 비용 축소의 영향으로 SM 시장은 다소 둔화될 가능성도 제기되었습니다.

이러한 수치 차이는 측정 기관의 시장 정의 범위(소프트웨어 포함 여부, 통신 서비스 포함 여부, 하드웨어 포함 여부)에 따라 발생합니다. 글로벌 측정 기관(IMARC, IDC, Gartner)은 통상 더 넓은 범위로 산업을 정의하기 때문에 232억 달러라는 큰 수치가 도출되며, KRG와 같은 국내 컨설팅 기관은 좁은 의미의 SI/SM 시장으로 한정해 16조 원대 수치를 제시하는 경향이 있습니다. 지원 전략 관점에서 의미 있는 함의는 '시장의 절대 규모'가 아니라 '시장의 성장률'과 '구성 변화'입니다. 시장 자체는 한 자릿수 성장에 머물고 있지만, 그 안의 클라우드·AI·인프라 자동화 영역은 두 자릿수 이상의 고성장세를 보이고 있어, 비즈테크아이와 같은 자회사형 IT서비스 기업의 인프라 운영 직군 수요는 구조적으로 견고한 흐름을 이어가고 있다고 판단할 수 있습니다.

##### 1-2. 디지털 전환과 클라우드 전환과 AX의 메가트렌드

2024년 SI/SM 업계의 양대 이슈는 '클라우드 인프라 확대'와 '공공·금융 SI 프로젝트 축소'로 정리됩니다(컴퓨터월드/IT Daily 보도). 클라우드 전환은 사실상 모든 대기업의 필수 전략으로 자리 잡았고, 클라우드 네이티브 기반 기술이 다양한 워크로드에 적용되며 차세대 ERP(SAP S/4HANA Cloud) 구축과 그에 연계된 MSP(Managed Service Provider) 사업 수요가 동반 확장되고 있습니다. 한국신용평가(나신평) 분석에 따르면 국내 퍼블릭 클라우드 시장은 2022년 이후 5년간 연평균 약 17%의 성장세로 2027년에는 2022년의 2배 이상으로 커질 전망이며, 글로벌 시장은 2023년 5,960억 달러에서 2027년 9,680억 달러로 확대될 것으로 예상됩니다.

AI 전환(AX, AI Transformation)은 2025년 IT서비스 시장의 최대 화두로, 생성형 AI 캐즘을 벗어나 본격적인 인프라 투자가 재개되는 흐름을 보이고 있습니다. AX의 본질은 단발성 챗봇 도입이 아니라, 기업의 모든 애플리케이션과 데이터 파이프라인에 AI를 결합하여 의사결정 속도와 정확도를 끌어올리는 구조 변경이며, LG CNS는 'Application with AI' 전략으로 이 흐름을 선도하고자 합니다. 더불어 공공·금융 부문의 망분리 규제 완화, 클라우드 보안 인증(CSAP) 등급 세분화, 한국형 소버린 AI 정책

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

추진 등 규제 환경의 변화도 인프라 투자를 자극하는 외부 동인으로 작용합니다. 이러한 흐름은 결국 네트워크 운영 직군에게 '온프레미스에서 하이브리드 멀티클라우드'로 확장된 네트워크 환경을 다룰 수 있는 역량을 요구하게 됩니다.

### 1-3. 가치사슬과 SM 비중 확대: 안정 수익원의 부상

IT서비스 가치사슬은 일반적으로 IT 컨설팅에서 출발해 시스템 구축(SI)으로 이어지고, 이후 시스템 운영(SM)과 IT 아웃소싱 단계를 거쳐 마지막으로 네트워크와 서버와 보안을 포괄하는 인프라 운영 단계로 마무리되는 흐름을 보입니다. SI는 일회성 프로젝트 매출 비중이 큰 반면 SM과 ITO는 다년 계약 기반의 반복 매출(Recurring Revenue) 구조를 지녀, 경기 변동성에 상대적으로 강한 안정 수익원으로 평가됩니다. 실제로 현대오토에버의 경우 2025년 ITO 사업 매출이 1조 7,672억 원(전년 대비 8.4% 증가)으로 SI(1조 6,572억 원)에 근접하거나 초과하고 있으며, SI 업체 매출의 핵심 공략 분야는 클라우드 도입과 운영을 돕는 MSP와 데이터센터(IDC) 사업으로 이동하고 있습니다.

이러한 가치사슬 변화에서 주목할 점은 'SM의 고도화'입니다. 과거의 SM은 장애 발생 시 출동하여 복구하는 사후 대응형 업무가 중심이었다면, 최근의 SM은 사전 모니터링과 자동화된 장애 예측, 변경 관리(Change Management), 표준 운영 절차(SOP) 고도화 등 선제적 운영 영역으로 확장되고 있습니다. 이에 따라 SM 단가도 점진적으로 상승하는 추세이며, 한국신용평가의 SI 산업 동향 보고서는 "SM부문 생산액이 일정 시점 이후 약 12%의 증가율을 기록하고 그 비중이 약 45% 수준까지 확대되며 IT서비스 시장 성장을 견인하고 있다"고 분석합니다. 네트워크 운영 직무는 이 가치사슬에서 SM과 인프라 운영 단계의 중심을 담당하므로, 디지털 전환 시대에도 수요가 구조적으로 견고하다는 점이 핵심 함의입니다. 비즈테크아이의 인프라/네트워크 운영 직군 역시 LG 계열사 SM 계약의 다년 갱신 구조에 기대어 안정성을 확보하고 있다고 볼 수 있습니다.

### 1-4. 글로벌 vs 국내 경쟁 구도

글로벌 IT서비스 시장은 Accenture, IBM, Capgemini, Tata Consultancy Services(TCS), Infosys, Wipro 등이 주도하며, 이들은 풍부한 글로벌 델리버리 센터(GDC)와 컨설팅 역량을 무기로 다국적 고객을 확보하고 있습니다. 인도계 기업(TCS, Infosys, Wipro, HCL)은 인건비 우위를 바탕으로 글로벌 대형 SM 계약을 확보해 왔고, Accenture와 IBM은 컨설팅과 디지털 전환 전략 수립 단계에서부터 고객 의사결정에 깊게 관여하는 'Top-down 침투' 모델로 시장을 장악합니다. 반면 국내 시장은 삼성SDS, LG CNS, SK AX(구 SK C&C), 현대오토에버의 'SI Big 4' 체제를 중심으로 포스코DX, 롯데이노베이트, 신세계I&C, CJ올리브네트웍스 등 그룹 계열 IT서비스사가 캡티브 시장을 장악하는 구조입니다.

국내 SI 업계는 그룹사 IT 운영 매출을 기반으로 안정성을 확보하지만, 동시에 내부거래 비중이 60%부터 95%에 달해 '홀로서기' 구조 한계가 지적됩니다. LG CNS는 최근 5년간 평균 14.8%의 성장률로 SK C&C와 격차를 확대하고 있으며, 현대오토에버는 SDV(Software-Defined Vehicle) 전환과 모빌리티 클라우드 수요로 빠르게 부상하고 있습니다. 흥미로운 점은 글로벌 SI 기업들이 국내 시장에서는 규제(공공 SW 사업 진입 제한, 보안 인증 요건)와 한국어/한국 비즈니스 환경의 특수성으로 인해 시장 점유율을 늘리지 못하고 있다는 점이며, 이는 국내 SI Big 4와 그 자회사 생태계가 일정한 진입 장벽을 누리는 배경이 됩니다. 비즈테크아이는 LG CNS의 자회사 가운데 SAP 영역의 글로벌 인증을 보유하고 있어, 국내 SI 자회사 중에서도 글로벌 솔루션 벤더와의 파트너십이 강한 편에 속합니다.

### 1-5. 네트워크 인프라 시장: SDN, SD-WAN, SASE, AI 데이터센터

네트워크 인프라 영역에서는 패러다임 변화가 가속화되고 있습니다. Fortinet 자료에 따르면 SD-WAN 시장 지출은 2020년 19억 달러에서 2025년 84억 달러로 CAGR 34% 이상의 폭발적 성장을 이어가고 있으며, Forrester Wave Q3 2025 보고서는 SASE(Secure Access Service Edge) 시장에서 20여 개 벤더가 SD-WAN, SSE, ZTNA를 통합 플랫폼으로 제공하는 단계로 진화했다고 분석합니다. 2025년 Gartner Magic Quadrant for SASE Platforms에서는 Fortinet, Netskope, Palo Alto Networks, Zscaler 등이 리더로 평가되었습니다.

국내에서도 LG CNS와 삼성SDS의 클라우드 사업 매출이 각각 56%(LG CNS 2024 클라우드/AI 매출 3조 3,518억 원), 23.5%(삼성SDS 클라우드 매출 2조 3,235억 원) 성장하며 네트워크 운영 인력의 역할이 회선과 장비 관리에서 멀티클라우드 네트워킹과 자동화로 확장되고 있습니다. HPE의 Juniper 인수, Arista의 VMware Velocloud SD-WAN 인수 등 글로벌 M&A도 시장 재편을 가속화하고 있습니다. 이러한 변화의 본질은 '네트워크와 보안의 통합'입니다. 과거에는 네트워크 엔지니어와 보안 엔지니어가 명확히 분리된 직군이었지만, SASE와 Zero Trust 모델 도입 이후 두 영역의 경계가 사실상 사라지고 있습니다. 따라서 비즈테크아이의 네트워크 운영 직군에 합류할 신입 사원이라면, 입사 첫해부터 'L7 방화벽 정책 운영', 'ZTNA 클라이언트 배포 관리', 'SD-WAN 컨트롤러 모니터링' 등 보안 영역과 결합된 업무를 만나게 될 가능성이 높다는 점을 인지할 필요가 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점: IT서비스 산업은 '캡티브 SM 안정성과 AX/클라우드 신성장'이라는 이중 구조에 들어와 있습니다. 네트워크 운영 직무는 두 흐름의 교차점에 있으므로, 자기소개서에서는 장비 운영 경험에 그치지 않고 '클라우드 네트워킹, SD-WAN, 자동화'까지 시야를 확장하고, 산업의 구조적 변화를 데이터로 인용하여 직무 이해도를 입증하는 것이 효과적입니다.

## 2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

### 2-1. 국내 SI Big 4 정량 비교

국내 SI Big 4의 2024년 연결 기준 주요 실적은 다음과 같이 정리할 수 있습니다. 삼성SDS는 매출 13조 8,282억 원과 영업이익 9,111억 원을 기록하며 영업이익률 약 6.6%를 보였고, IT서비스 매출 6조 4,014억 원과 물류 매출 7조 4,268억 원으로 사업이 양분되어 있습니다. LG CNS는 매출 5조 9,826억 원과 영업이익 5,129억 원으로 영업이익률 약 8.6%를 기록했으며, 클라우드/AI 매출이 3조 3,518억 원으로 전체의 약 56%를 차지합니다. SK AX(구 SK C&C)는 매출 약 3조 원대로 추정(SK(주) ICT사업부로 흡수)되며 영업이익률은 5%대로 낮아진 흐름입니다. 현대오트모에버는 2025년 매출 4조 2,521억 원과 영업이익 2,553억 원으로 영업이익률 6.0%를 기록했습니다. 종합하면 LG CNS의 영업이익률이 Big 4 중 최상위권에 위치한다는 점이 두드러집니다.

이러한 정량 비교에서 의미 있는 해석은 '매출 규모 1위와 수익성 1위가 다르다'는 점입니다. 삼성SDS는 매출 절대 규모로는 압도적이지만 물류 사업의 낮은 마진을 탓에 IT서비스 단독 영업이익률은 LG CNS보다 낮습니다. 현대오트모에버는 SDV 모빌리티 SW와 차세대 ERP 수주로 매출 성장률이 두 자릿수를 기록하며 가장 빠르게 달리고 있고, SK AX는 SK(주)로의 흡수합병 이후 운신의 폭이 좁아진 상태로 사명 변경(SK C&C에서 SK AX로)을 통해 AI 전환 의지를 강조하는 단계에 있습니다. 비즈테크

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

크아이는 이 Big 4 가운데 LG CNS의 자회사로서 모회사의 영업이익률 우위와 매출 성장세를 후방에서 공유하는 위치에 있습니다.

### 2-2. 내부거래 비중과 사업 포트폴리오

내부거래 비중은 SI사의 자립도와 대외 경쟁력의 가늠자입니다. 공정거래위원회 기준 LG CNS의 내부거래 비중은 2021년 56.1%, 2022년 55.8%, 2023년 47.9%로 지속 하락(국내 매출 기준 54.0%)한 반면, 삼성SDS는 2023년 65.8%(국내 매출 기준 80.2%), 현대오트에는 94.2%, 포스코DX는 97.6%로 매우 높은 의존도를 유지합니다. 한 업계 관계자에 따르면 "LG CNS의 Non-Captive 매출 비중 약 40%는 대기업 IT 계열사 평균 15% 내외 대비 상당히 높은 수준"(딜사이트 보도)으로 평가되어, LG CNS와 비즈테크아이는 외부 시장에서의 경쟁력을 검증받은 그룹으로 분류됩니다.

이러한 내부거래 비중 차이는 자회사 직원의 커리어 경험에도 영향을 미칩니다. 내부거래 비중이 95%를 넘는 회사의 직원은 입사 후 일정 기간 그룹사 사이트에서만 일하게 될 가능성이 큰 반면, LG CNS와 비즈테크아이는 LG 계열사 외에도 카카오뱅크, 토스뱅크, 한국은행, 미래에셋생명, 메리츠증권, 사조CPK, 위아마그나, 국도화학 등 외부 고객사 프로젝트 경험을 쌓을 기회가 상대적으로 많습니다. 네트워크 운영 직무 관점에서 보면 외부 고객사 SM 계약은 통신사·CSP·장비 벤더와의 협업 폭이 그룹사 내부 SM보다 넓기 때문에, 기술 스택의 다양성을 확보하기에 유리한 환경이 됩니다. 이는 향후 이직 시장에서의 시장가치(Market Value) 형성에도 영향을 미치는 요소입니다.

### 2-3. LG CNS 자회사 그룹 내 비즈테크아이의 위치

LG CNS는 다수의 전문 자회사를 통해 사업 포트폴리오를 분화하고 있습니다. 비즈테크아이는 SAP ERP/SI/SM, 스마트팩토리, RPA, 클라우드, IT보안 등 DX 솔루션 전담을 맡으며, 비즈테크온은 인사·회계·재무·교육 운영 BPO 전담(2022년 비즈테크파트너스에서 인적분할로 신설)을 담당합니다. 오픈소스컨설팅은 클라우드 전환 컨설팅과 솔루션 개발/판매를 맡고, 라이트브레인은 UX/UI 컨설팅과 디자인을 담당하며, 행복마루는 사내 카페와 시설 유지보수를 운영하는 장애인 고용 자회사로 구성됩니다. 비즈테크아이는 이 가운데 가장 매출 규모가 크고 LG CNS의 대형 SI/SM 프로젝트의 주요 외부·협업 파트너 역할을 수행합니다.

LG CNS와 비즈테크아이의 관계를 좀 더 구체적으로 설명하면, LG CNS가 LG 계열사로부터 대형 SI/SM 사업을 수주한 후 그 일부를 비즈테크아이에게 외주 형태로 분배하는 구조가 일반적입니다. 비즈테크아이는 SAP ERP라는 글로벌 솔루션 영역에서 특히 강한 자체 솔루션(EXprism ERP, EXprism4GROW)과 인증을 보유하고 있어, 모회사 LG CNS의 컨설턴트 그룹과 협업할 때 단순 외주 인력이 아닌 'SAP 도메인 전문 파트너'로 인정받는 위치에 있습니다. 또한 LG CNS의 '파트너플러스' 협력사 생태계 안에서도 가장 가까운 1선 파트너로 분류됩니다. 네트워크 운영 직무 관점에서는, 비즈테크아이가 SAP ERP 시스템의 안정 운영을 위한 인프라/네트워크 SM을 동시에 수행하기 때문에 단순 네트워크 장비 관리가 아니라 'ERP 트랜잭션 보장을 위한 네트워크 품질 관리'라는 특수한 업무 컨텍스트가 형성됩니다.

### 2-4. 비즈테크아이 정량 정보와 처우 수준

비즈테크아이는 2024년 12월 기준 매출 약 3,077억 원, 임직원 945명 규모이며, 캐치(catch.co.kr)와 잡코리아 자료에 따르면 평균연봉은 약 4,679만 원, 초봉은 약 3,720만 원 수준입니다(시즌별 변

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

동, 성과급·복리후생 포인트 포함 여부에 따라 일부 격차가 있을 수 있으므로 참고용). 원티드 자료에서는 평균연봉 약 5,298만 원과 재직자 938명이라는 다소 차이 나는 수치가 제시되는데, 이는 기준 시점과 산정 방식(공시 기준 vs 자체 추정)의 차이에서 비롯됩니다. 매출 추이는 2016년 751억 원, 2021년 1,493억 원, 2024년 3,077억 원으로, 8년간 약 4배 성장한 가파른 우상향을 보입니다. 표준 산업분류 기준 '컴퓨터시스템 통합 자문 및 구축 서비스업'에서 매출 기준 16위권에 위치합니다.

처우 수준에 대한 평가는 외부 정보원마다 차이가 있으므로 신중하게 해석할 필요가 있습니다. 잡코리아 기준 평균연봉 4,679만 원은 LG CNS 평균연봉(약 8,167만 원)의 약 57% 수준이며, 삼성SDS와 현대오트모에버 평균연봉(각각 약 1억 1천만 원, 약 9천만 원) 대비로는 50% 안팎입니다. 이는 비즈테크아이가 'LG CNS 자회사'라는 모회사 후광을 일정 부분 누리지만 임금 체계는 모회사와 분리되어 있다는 점을 의미합니다. 한편 매출 성장을 측면에서는 8년간 4배 성장이라는 강한 수치를 보였고, 직원 1인당 매출액(약 3.26억 원)은 동급 SI 자회사 평균을 상회하는 수준입니다. 2024년 12월 기준 NICE평가정보 재무평가에서 상위 7%에 해당하는 우수 등급을 받았다는 점도 재무 안정성의 신호로 해석할 수 있습니다.

### 2-5. 동급 IT인프라/SI 자회사 벤치마크

비즈테크아이의 비교 기준이 되는 동급 SI 자회사·인프라 전문기업으로는 에스넷시스템(네트워크·보안 인프라 전문, 매출 약 4,000억 원대), 이테크시스템(네트워크·서버 인프라 전문), CJ올리브네트웍스(CJ그룹), 신세계&C(신세계그룹), 롯데이노베이트(구 롯데정보통신, 2024년 비상경영 영향으로 매출 -2.3%), 포스코DX(포스코그룹, 내부거래 97.6%), 메타넷엑스 등이 있습니다. 이 가운데 비즈테크아이는 SAP ERP, SM, DX 영역에서 전문성을 갖추되 LG그룹 계열사 대상 인프라/네트워크/보안 SM 사업도 수행하는 하이브리드 포지션이 특징입니다.

각 자회사의 색깔을 좀 더 구체적으로 정리하자면, 에스넷시스템은 '네트워크 및 보안 SI 전문 기업'으로 시스코·아리스타·F5 등 글로벌 벤더의 국내 총판 또는 1선 파트너 역할이 강한 회사이며, 이테크시스템은 한화 계열사의 인프라 SM과 외부 고객사 인프라 구축을 병행합니다. CJ올리브네트웍스는 CJ그룹사 IT 운영과 더불어 외부 고객사 디지털 마케팅·미디어 SI를 수행하며, 신세계&C는 유통 도메인 IT 운영을 강점으로 합니다. 롯데이노베이트는 통신·물류·유통 IT 운영을 다양하게 보유했으나 그룹 비상경영의 영향을 일부 받고 있고, 포스코DX는 스마트팩토리와 산업용 로봇 영역에서 빠르게 부상 중입니다. 비즈테크아이가 이들과 차별화되는 지점은 'SAP 글로벌 인증을 보유한 SI 자회사' 가운데 가장 폭넓은 인프라/클라우드/보안 사업을 보유했다는 점이며, 이는 LG CNS의 캡티브 사업 분산 전략의 결과로 해석할 수 있습니다.

### 2-6. 최근 1~6개월 핵심 이슈

LG CNS는 2024년 10월 상장 예비심사 신청을 진행했고 12월 2일 통과를 거쳐 2025년 1월 21일에서 22일에 일반청약을 진행했으며, 2025년 2월 5일 유가증권시장(KOSPI) 상장이라는 일정을 거쳤습니다. 공모가는 6만 1,900원이며 시가총액 약 6조 원으로 출발했습니다. 상장 이후 LG CNS는 AWS와 'AWS|LG CNS Gen AI Launch Center' 신설, 델 테크놀로지스와 AI 인프라 비즈니스 MOU, 캐나다 AI 유니콘 코히어(Cohere)와 에이전틱 AI AX 파트너십(국내 최초), 미국 W&B(Weights and Biases)와 에이전틱 AI 운영 역량 강화 MOU, SAP 아태지역 RSSP 이니셔티브 합류(국내 기업 최초), 미래에셋생명 차세대 시스템 1,300억 원 수주, 미국 뉴욕시와 조지아주 호건스빌 스마트시티 인

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

---

프라 수주 등 글로벌·AI 행보를 가속화하고 있습니다.

이러한 모회사의 행보는 자회사 비즈테크아이의 사업 환경에 분명한 시그널을 제공합니다. 첫째, 글로벌 사업 확장은 비즈테크아이의 SAP S/4HANA Cloud 전환 사업과 결합되어 해외 법인을 보유한 LG 계열사(LG전자 미국·인도·베트남, LG화학 중국·미국 등)의 ERP 전환 프로젝트 수요를 발생시킵니다. 둘째, AI 인프라 투자 확대는 액침냉각, 디지털 트윈, GPU 클러스터 등 차세대 데이터센터 구축으로 이어져 네트워크 운영 직군의 신규 역량 요구를 키웁니다. 셋째, AWS·델·MS·구글과의 파트너십은 비즈테크아이 직원이 글로벌 벤더 기술 인증을 취득할 기회와 외부 협력 경험을 늘리는 효과를 가져옵니다. 넷째, CBDC와 스테이블코인 인프라 사업은 금융 도메인 SM 계약의 확장 가능성을 시사합니다. 결국 LG CNS의 IPO 이후 전략 변화가 자회사 비즈테크아이에게 '안정성과 성장성의 균형을 강화하는 환경'을 만들어주고 있다고 평가할 수 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점: 비즈테크아이의 가치는 'LG CNS의 캡티브 안정성과 외부시장 경쟁력 검증'의 결합에 있습니다. 면접 활용 포인트로는 LG CNS의 IPO 이후 AX·클라우드·글로벌 사업 확장이 비즈테크아이의 인프라/네트워크 운영 수요로 어떻게 흘러들어 오는지를 설명하면 산업 이해도를 효과적으로 입증할 수 있습니다.

---

### 3장: 대상 회사 심층 분석

#### 3-1. 회사 연혁: 1997년 비즈테크 컨설팅에서 2022년 비즈테크아이까지

비즈테크아이의 뿌리는 1997년 설립된 (주)비즈테크 컨설팅으로 거슬러 올라갑니다. 2003년 (주)엑티모가 별도로 설립되어 독일 Arcplan Information Services AG의 BI 솔루션 공급계약을 체결했고, 2005년 SAP VAR Support Center 인증과 SAP Solution Manager 기반 CCC(Customer Competence Center) 오픈, 2006년 비즈테크 컨설팅과 엑티모의 합병으로 (주)비즈테크앤엑티모가 출범하며 SAP Gold Partner 및 SAP NetWeaver Partner로 지정되었습니다. 2007년 LG CNS의 자회사로 편입되었으며, 2008년 Adobe Gold Partner, 2010년 SAP APJ Top Partner 선정, 2012년 (주)비앤이파트너스로 사명 변경, 2017년 (주)비즈테크파트너스로 재변경되었습니다. 2022년 7월 인적분할을 통해 DX 솔루션 전담의 비즈테크아이(존속법인)와 BPO 전담의 비즈테크온(신설법인)으로 분리되었으며, 현재 권주오 대표가 이끌고 있습니다.

이 연혁이 보여주는 회사의 정체성은 '컨설팅 기반의 SAP 전문기업'에서 출발해 'LG CNS 자회사 편입을 통한 캡티브 안정성 확보'를 거쳐 'DX 영역 전담 자회사로의 전문화'로 발전해왔다는 점입니다. 사명 변경 이력만 살펴봐도 비즈테크 컨설팅에서 비즈테크앤엑티모, 비앤이파트너스, 비즈테크파트너스, 비즈테크아이로 이어지는 다섯 차례 변화가 있으며, 이는 회사가 외부 환경 변화에 따라 정체성을 거듭 정비해온 적응력 있는 조직이라는 신호이기도 합니다. 비즈테크아이라는 사명에 담긴 'IT, Innovation, Initial, Icon'의 의미(직원 공모로 결정)는 DX 시대의 출발점이자 혁신의 상징이 되겠다는 의지를 담고 있습니다. 권주오 대표는 분할 당시 "지난 5년간 빠른 성장을 이룩함에 따라 각 기업이 영역별 전문성을 강화하여 전문기업으로 도약할 수 있게 됐다"고 강조한 바 있습니다.

#### 3-2. 사업 포트폴리오: SAP ERP를 축으로 한 멀티 도메인

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

비즈테크아이의 사업 포트폴리오는 매우 다양하게 구성됩니다. SAP ERP 컨설팅·구축·SM 영역에서는 EXprism ERP와 EXprism4GROW 등 자체 솔루션을 보유하고 있으며, GROW with SAP, SAP Public/Private Cloud Edition 전환 사업을 수행합니다. 이외에도 RPA·데이터분석·BI/DW 영역, 스마트팩토리(LG그룹 계열사 제조 라인 디지털화), 클라우드(AM, 마이그레이션, 컨설팅), IT 인프라(네트워크/시스템 TA, 데이터센터 운영), 솔루션·IT보안(VDI, M365, 보안 SM/SI, 침해사고 대응 CERT), 금융 도메인 SI/SM(은행·카드·증권·보험)이 사업 포트폴리오를 구성합니다. 채용공고에서는 IT인프라 TA, IT인프라 운영, AD(MS Active Directory) 엔지니어, 미들웨어(WAS) 엔지니어, 보안 CERT, IT보안 SI 구축 PM 등 인프라 직군의 다양성을 확인할 수 있습니다(자소설닷컴 등 참조).

이러한 다각화 포트폴리오의 함의는 신입 사원 입장에서 매우 중요합니다. 첫째, '하나의 전문 영역에만 갇히지 않고 다양한 도메인 경험을 쌓을 수 있는 환경'이 형성됩니다. SAP ERP 운영 인력이 인프라 SM 프로젝트에 합류하거나, 네트워크 운영자가 스마트팩토리 신규 구축 프로젝트의 네트워크 설계 단계에 참여하는 식의 사업부 간 이동이 가능합니다. 둘째, '도메인별 전문 솔루션 보유'라는 자산은 외부 고객사 수주 경쟁력의 원천이 됩니다. 자체 솔루션 EXprism은 SAP 글로벌 본사의 'Signature Conversion' 인증을 받은 자산이며, 이는 단순 위탁 SI 회사와 차별화되는 지점입니다. 셋째, 금융 도메인의 SI/SM 사업(은행 차세대, 카드 시스템, 증권/보험 컴플라이언스 등)은 LG CNS의 카카오뱅크/토스뱅크/한국은행 수주와 연계된 협업 영역으로, 비즈테크아이 인프라/네트워크 운영 직군이 금융권 SM 환경을 경험할 통로가 됩니다.

### 3-3. 차별화 포인트: SAP·Adobe 인증 + LG그룹 캡티브

비즈테크아이의 핵심 경쟁력은 SAP Gold Partner, SAP NetWeaver Partner, Adobe Gold Partner 라는 세 가지 글로벌 인증과 LG CNS 자회사로서 LG그룹 계열사(LG전자, LG화학, LG디스플레이, LG에너지솔루션 등) 대상 대형 SI/SM 프로젝트 경험에 있습니다. 2021년 SAP APJ Partner Excellence Award 수상, 2023년부터 2025년까지 3년 연속 SAP Korea Partner Excellence Award 수상에 이어 2025년 4월에는 'SAP Korea Market Expansion Leader'로 선정되었습니다. 또한 SAP APJ에서 한국 유일하게 Top 10에 진입(2011년 BnE 8위)한 이력을 보유하고 있습니다.

이러한 인증과 수상 이력의 가치는 단지 외부에 보여주는 명함이 아닙니다. SAP Gold Partner 자격을 유지하려면 일정 수준 이상의 인증 컨설턴트 보유, 매년 일정 금액 이상의 라이선스 매출 달성, 글로벌 SAP 본사가 평가하는 고객 만족도(NPS) 달성 등 까다로운 조건을 충족해야 합니다. 비즈테크아이가 이를 장기간 유지해왔다는 사실은 회사의 인적 역량과 사업 안정성의 증거가 됩니다. 또한 'Korea Market Expansion Leader' 선정은 SAP 본사가 비즈테크아이를 한국 시장에서 SAP 솔루션 확산을 주도하는 핵심 파트너로 인정한다는 의미이며, 이는 향후 SAP S/4HANA Cloud Public Edition 신규 수주 기회에서 우선 협업 대상이 됨을 시사합니다. LG그룹 캡티브 측면에서는 LG에너지솔루션의 글로벌 배터리 공장 확장(미국 오하이오·미시간·테네시·애리조나, 캐나다 온타리오 등)과 LG디스플레이의 OLED 공장 증설, LG화학의 첨단소재 사업 확장 등 그룹사의 글로벌 투자가 비즈테크아이의 해외 ERP 전환 및 인프라 SM 사업으로 이어지는 구조가 마련되어 있습니다.

### 3-4. 최근 사업 사례: ERP 전환과 클라우드 구축

대표적인 최근 프로젝트로는 첫째, 사조CPK SAP S/4HANA PCE 전환 프로젝트(2024년 9월 완료)가 있습니다. 이 프로젝트는 자체 개발 'Signature Conversion' 방식을 적용했으며, 펌뱅킹·전자세금

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

계산서·부가세·전자회계 등 한국 환경 맞춤형 3rd Party 솔루션 구현을 동반했습니다. 사조그룹이 미국계 전문당업체 인그리디언코리아(현 사조CPK)를 인수한 후, 해외에 구축된 인프라에 대한 Carve-Out과 ERP Conversion을 동시 진행하면서 사전 마이그레이션 및 조기 오픈 전략으로 위험성을 줄이는 성과를 도출했습니다. 둘째, 국도화학·현대에너지솔루션·LS홀딩스 SAP S/4HANA 구축·전환 프로젝트가 있으며, 셋째, 위아마그나의 SAP Public Cloud ERP 성공 구축에 이은 MES 통합 솔루션 출시 예고, 넷째, 파이브스페이스 퍼블릭 클라우드 구축(SME ERP 전환 시장 선도) 등이 있습니다.

이러한 프로젝트들의 공통점은 ERP 컨설팅에 머무르지 않고 클라우드 인프라 설계, 네트워크 구성, 보안 영역까지 통합적으로 다룬다는 점입니다. 예를 들어 사조CPK 프로젝트에서 해외 인프라 Carve-Out을 수행할 때는 미국 데이터센터에서 한국 SAP S/4HANA Cloud 환경으로의 데이터 이관과 네트워크 경로 재설계가 필수적이며, 이 과정에서 글로벌 회선 사업자(통신사) 협상, VPN 또는 Direct Connect 구성, DNS 절체 계획 수립이 동반됩니다. 위아마그나의 MES 통합 솔루션은 OT(Operational Technology) 영역과 IT 영역의 융합을 의미하며, 이는 스마트팩토리 네트워크의 안전성과 안정성이 결합된 영역으로 네트워크 운영 인력의 깊은 관여를 요구합니다. 결과적으로 비즈테크아이의 인프라/네트워크 운영 직군은 'ERP/클라우드 전환 프로젝트의 성공적 안착을 위한 후방 지원 인력'이라는 정체성을 갖게 됩니다.

### 3-5. 리스크 요인과 모회사 전략의 영향

리스크 요인으로는 첫째, LG CNS 의존도가 거론됩니다. 매출 상당 부분이 모회사 외주 또는 LG 계열사 SM에서 발생하기 때문에 캡티브 의존이 동시에 자립도 한계로 작용합니다. 둘째, 외주·파견 근무 비중이 높아 블라인드와 잡플래닛 후기에 따르면 인프라/SM 직군은 LG 계열사 사이트 파견 형태가 흔합니다. 셋째, 처우의 이중성 문제가 있어 대기업으로 분류되지만 평균연봉 4,679만 원에서 5,298만 원 수준은 모회사 LG CNS 평균연봉 약 8,167만 원 대비 60% 수준에 머무릅니다. 넷째, 기술 스택의 LG 내부 종속성으로, 외부 표준 대비 LG 그룹 표준 준수 압력이 작용한다는 점이 일부 후기에 언급됩니다.

다만 모회사 LG CNS의 전략 방향(AI 전문기업 도약, 클라우드 연 15.8% 성장, AI 데이터센터, 글로벌 진출, 로봇·스마트팩토리 확대, CBDC/스테이블코인 인프라)이 자회사 비즈테크아이의 인프라/네트워크/클라우드 사업 수요를 후방에서 견인하고 있어 중장기 성장성은 유지될 것으로 분석됩니다. 좀 더 구체적으로 보면, LG CNS가 미래에셋생명 차세대 시스템 1,300억 원 수주를 한 경우 그 운영(SM) 단계에 비즈테크아이의 인프라 인력이 합류할 가능성이 큼니다. 또한 LG CNS가 인수합병(M&A)을 적극 검토 중이라고 밝힌 만큼, 인수 대상 기업과 비즈테크아이의 사업 영역이 통합되는 조직 변화 가능성도 시야에 두어야 합니다. 한편 외주·파견 근무가 일부 직원에게는 단점일 수 있지만, 다른 관점에서는 다양한 LG 계열사 환경(반도체급 공장, 글로벌 데이터센터, 금융 시스템 등)을 경험할 수 있는 기회이며, 이는 향후 시니어 엔지니어로 성장하는 데 의미 있는 자산이 됩니다.

지원 전략 관점의 시사점: 비즈테크아이는 'SAP ERP 전문성과 LG CNS 인프라 외주 운영'이라는 이중 정체성을 갖고 있습니다. 네트워크 운영 직무 지원자라면 ERP 전환 프로젝트 시 동반되는 네트워크 설계 변경, 클라우드 마이그레이션 시 VPC/VNet 구성, LG 계열사 사이트 파견 운영 등 회사 사업 모델과 직무 영역의 접점을 구체적으로 파악하고 있어야 합니다.

### 4장: 인재상/조직문화

#### 4-1. 비즈테크아이 공식 인재상: 'PIOC' 4대 키워드

비즈테크아이는 LG WAY(고객 가치 창조와 인간 존중) 기반의 4대 인재상을 공식적으로 천명합니다. 첫째, 열정(Passion)은 꿈과 열정을 가지고 세계 최고를 향해 도전하는 사람을 의미합니다. 둘째, 혁신(Innovation)은 고객 중심적 사고로 지속적인 혁신을 추구하는 사람을 가리킵니다. 셋째, 창의성(Originality)은 팀워크 속에서 자율적이고 창의적인 방식으로 업무를 수행하는 사람을 의미하며, 넷째, 경쟁력(Competition)은 지속적인 자기계발을 통해 공정한 경쟁을 추구하는 사람을 뜻합니다. 이는 LG그룹 공통 인재상('LG Way Fit Test'를 통해 검증)과 일관된 구조로, 모회사 LG CNS의 자유롭고 수평적인 조직 문화 영향을 받습니다.

PIOC 4대 키워드를 네트워크 운영 직무의 일상 업무로 풀어보면 다음과 같이 해석할 수 있습니다. 열정은 24/365 운영 환경에서 야간 비상 대응을 마다하지 않는 책임감과 새벽 장애 보고를 침착하게 마무리하는 끈기로 나타납니다. 혁신은 반복적인 운영 업무를 자동화 스크립트로 개선하거나 표준 운영 절차(SOP)를 더 정교하게 다듬는 노력으로 발현됩니다. 창의성은 장애 발생 시 정해진 절차로 해결되지 않는 상황에서 우회 라우팅을 설계하거나 임시 회선을 활용하는 문제 해결 능력으로 표출됩니다. 경쟁력은 CCNA부터 CCNP, CCIE로 이어지는 자격증 학습이나 AWS 공인 자격증 취득 등 꾸준한 자기계발로 구체화됩니다. 비즈테크아이의 인재상이 추상적인 슬로건이 아니라 운영 직군의 실제 행동 패턴과 잘 연결된다는 점은 회사 인사 시스템이 도메인 특성을 일정 부분 반영하고 있다는 신호로 해석할 수 있습니다.

#### 4-2. 조직 문화: '자유로운 분위기 + 외주/파견 비중'의 이중성

LG CNS는 1987년 LG-EDS(외국계 EDS와의 합작) 태생으로 LG 계열 가운데 상대적으로 자유롭고 수평적인 기업 문화로 평가받으며(나무위키와 잡코리아 기업분석 자료), 자회사 비즈테크아이도 그 영향을 일정 부분 공유합니다. 다만 인프라/SM 직군은 고객사 사이트 상주·파견 비중이 높아 본사 사무실보다 LG전자 평택, LG디스플레이 파주, LG화학 청주, LG에너지솔루션 오창 등 그룹사 사업장에서 근무하는 경우가 많습니다. 이는 출퇴근과 근무 환경이 부서·프로젝트별로 크게 달라진다는 의미이며, 잡플래닛과 블라인드 후기에서 자주 언급되는 부분이기도 합니다.

조직 문화의 이중성을 구체적으로 보면, 본사 마포 상암 사옥은 자유 복장과 유연 근무, 동호회 활동, 카페 라운지 등 트렌디한 IT 회사의 분위기를 갖추고 있으나, 고객사 파견지에서는 해당 LG 계열사의 보안 규정과 출입 통제, 망분리 환경에 따라 좀 더 엄격한 근무 규율을 따라야 합니다. 또한 SM 운영 특성상 야간 당직과 명절 비상근무, 정기 점검 작업이 일정하게 발생하며, 일부 SM 계약은 24시간 교대 근무를 요구합니다. 이는 워라밸 측면에서 입장일단을 만들어내는 요소이며, 후기에 따르면 프로젝트 종료 후 본사 내근 기간에는 상대적으로 여유로운 분위기가 형성된다고 합니다. 종합하면 비즈테크아이의 조직 문화는 'LG CNS 자회사로서의 수평적 분위기'와 'SM·인프라 운영 직군의 현장 중심성'이라는 두 흐름이 공존한다고 정리할 수 있습니다.

#### 4-3. 네트워크 운영 직무가 선호하는 마인드셋

네트워크 운영 직무는 24/365 무중단 운영이라는 특수성 때문에 첫째, 안정성 최우선 마인드를 요구합니다. 혁신보다 가용성과 신뢰성을 중시하는 보수적 의사결정이 기본입니다. 둘째, 장애 대응 능력이

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

핵심이며 트러블슈팅, 침착함, 신속한 의사결정 능력을 갖추어야 합니다. 셋째, 다부서 협업 친화성이 강조됩니다. 시스템엔지니어, 보안엔지니어, 개발팀, 고객사 IT팀과의 빈번한 커뮤니케이션이 일상이기 때문입니다. 넷째, 문서화와 표준화 습관이 중요합니다. SOP, Runbook, RCA 보고서 작성이 일상 업무이며, 다섯째, 책임감과 서비스 마인드가 있어야 합니다. 고객과 내부 사용자 응대 시 인내심과 친절함이 요구됩니다.

이러한 마인드셋은 직군 특성에서 자연스럽게 도출됩니다. 네트워크 장애는 종종 자정 이후나 새벽 시간대에 발생하며, 그 영향은 회사 전체의 업무 마비로 즉시 확장됩니다. 따라서 운영자는 평소에 안정성을 최우선으로 두는 보수적 사고 패턴을 형성하게 되며, 막상 장애가 발생하면 지체 없이 대응해야 한다는 양면성을 동시에 갖추게 됩니다. 또한 장애 발생 시 일차적으로 네트워크 인프라를 의심하는 경우가 많기 때문에, 빠르게 'Not My Network' 진단을 내려 다른 부서(서버팀, 애플리케이션팀, 보안팀)에 책임 영역을 이관하는 정확한 판단력도 필요합니다. 이 과정에서 다부서 협업이 자연스럽게 발생하며, 정확한 의사소통 능력이 갖춰지지 않으면 장애 시간이 길어지는 결과로 이어집니다. 끝으로 모든 운영 활동은 사후 보고서로 정리되어 표준 운영 절차에 반영되어야 하므로, 글쓰기 능력과 도큐먼트 정리 습관이 시니어로 성장하는 데 결정적 역할을 합니다.

### 4-4. 기술적 학습 의지: 자동화·클라우드 네트워킹

전통적 네트워크 운영자에게 새롭게 요구되는 역량은 첫째, 자동화 도구로 Ansible, Terraform, Python 스크립팅이 있습니다. 둘째, 클라우드 네트워킹 영역에서 AWS VPC, Azure VNet, Direct Connect/ExpressRoute 등 멀티클라우드 네트워크 설계 능력이 필요합니다. 셋째, SDN/SD-WAN/SASE는 소프트웨어 정의 네트워크와 보안 통합 네트워크라는 새로운 패러다임의 운영 능력을 요구합니다. 넷째, 컨테이너 네트워킹은 K8s CNI, Service Mesh 등 컨테이너 환경의 네트워크 추상화 이해가 필요합니다. 다섯째, 모니터링 자동화는 Prometheus, Grafana, ELK Stack 등 관측 가능성(Observability) 도구 활용 능력입니다. 이는 라우터와 스위치 관리 인력에서 'Network Engineer + Cloud + Automation'의 복합 인재로의 변모를 의미합니다.

이러한 변화의 속도는 매우 빠릅니다. Forrester Wave Q3 2025 보고서가 "기존 네트워킹 팀이 자연스럽게 SASE와 ZTNA 운영을 흡수하고 있다"고 분석한 것과 같이, 5년 전만 해도 보안팀의 영역이었던 ZTNA 클라이언트 배포가 이제 네트워크 운영자의 일상 업무로 들어오고 있습니다. 실제로 글로벌 IT 채용 시장에서 'Network Engineer' 직무 설명에 Python, Ansible, Terraform 등이 필수 또는 우대 요건으로 명시되는 비중이 매년 늘고 있으며, 시스코의 고객 경험 엔지니어는 한 인터뷰에서 "고용주가 원하는 것이 무엇인지 알기 위해 직무 설명의 필수 기술 부분을 파고들어야 한다. 기업은 파이썬과 앤서블, 테라폼을 이해하고 있는 인력을 찾고 있다"고 언급한 바 있습니다(CIO 매거진 보도). 비즈테크아이의 네트워크 운영 직군에 합류한다면 입사 초기 1~2년 사이에 이러한 자동화·클라우드 학습 곡선을 거치게 될 가능성이 매우 큼니다.

### 4-5. 자격증·기초 지식 요건

업계에서 통용되는 자격증·지식 기준은 첫째, CCNA(시스코 기초 인증, 신입에서 3년차 표준), 둘째, CCNP(중급 인증, 5년차 이상), 셋째, CCIE(전문가 인증, 시니어 레벨), 넷째, AWS와 Azure 네트워크 자격증으로 SAA, ANS, AZ-700 등이 있습니다. 다섯째, TCP/IP, BGP, OSPF, MPLS, VPN(IPSec/SSL) 등 프로토콜 이해도가 기본이며, 여섯째, 방화벽과 로드밸런서로 Palo Alto,

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

---

Fortinet, F5 운영 경험이 활용됩니다. 일곱째, 네트워크 분석 도구로 Wireshark, tcpdump, NetFlow 등이 있습니다. 정보처리기사와 정보보안기사 등 국가기술자격증은 신입 전형에서 가산점 요인으로 작용하는 경우가 많습니다.

이러한 자격증과 지식의 가치는 단계별로 다릅니다. 신입 단계에서는 CCNA 수준의 기초 프로토콜 이해와 정보처리기사 등 국가기술자격증이 보편적인 진입 장벽 역할을 하며, 회사가 평가하는 기준은 '실무 학습 가능성'에 가깝습니다. 입사 후 1~3년차에는 회사가 주력하는 벤더 장비(LG 계열사의 경우 Cisco와 HPE Aruba 비중이 높은 편)에 대한 운영 경험을 쌓으면서 동시에 클라우드 자격증(AWS Solutions Architect Associate가 대표적)을 취득하는 패턴이 일반적입니다. 5년차 이후에는 CCNP 또는 AWS Advanced Networking Specialty 등 심화 자격증과 함께 Python 자동화 스크립팅 역량을 갖추기 시작하며, 시니어로 성장하면 CCIE 또는 아키텍트급 자격증과 함께 SASE/ZTNA 통합 설계 역량까지 확장됩니다. 따라서 신입 지원 단계에서 모든 자격증을 보유할 필요는 없으나, 기본 프로토콜 이해와 학습 의지를 갖추는 것이 핵심입니다.

면접 활용 포인트: 인재상 4대 키워드 중 '경쟁력(자기개발)'은 네트워크 운영 직무에서 자동화·클라우드·SASE 학습 의지로 자연스럽게 연결됩니다. '혁신'은 운영 자동화·SOP 개선·MTTR 단축 경험으로, '창의성'은 장애 대응 시 우회 라우팅과 임시 조치 설계 경험으로 구체화하는 것이 효과적입니다.

---

### 5장: 직무 분석

#### 5-1. 일/월/년 단위 업무 사이클

네트워크 운영 직무의 시간 단위별 업무는 명확히 구조화됩니다. 일 단위 업무로는 24시간 모니터링 시스템(Zabbix, Nagios, PRTG, Grafana, SolarWinds 등) 점검, 알람 1차 분석, 장애 대응(Tier 1/2 트리아지), 정기 헬스체크, 업무일지와 교대 인수인계 작성이 있습니다. 월 단위 업무로는 보안 패치(OS, 펌웨어, 시그니처) 적용, 구성 변경(Change Management), 백업과 복구 테스트, KPI 리포팅(가용성, 트래픽 추이, 티켓 통계), 용량 관리(Capacity Planning)가 있습니다. 년 단위 업무로는 인프라 증설과 리뉴얼(EOL 장비 교체), 회선 재계약, 정기 보안 감사(ISMS-P, ISO 27001), DR(재해복구) 훈련, 차년도 예산 수립이 있습니다.

이러한 업무 사이클이 의미하는 바는 '예측 가능한 일상 업무와 예측 불가능한 장애 대응의 공존'입니다. 일 단위와 월 단위 업무는 비교적 정형화되어 있어 신입 사원도 인수인계 후 빠르게 숙련될 수 있는 영역이며, 시간이 지날수록 효율성과 정확성을 끌어올리는 방식으로 성장합니다. 반면 장애 대응은 정형화하기 어려운 영역으로, 다년간의 경험이 쌓일수록 장애 패턴을 빠르게 식별하고 우선순위를 판단하는 역량이 향상됩니다. 년 단위 업무인 인프라 리뉴얼과 회선 재계약은 사업적 의사결정과 연결되어 있어 시니어 엔지니어 또는 PM의 영역에 가까우며, 신입 사원은 보조 역할로 합류하여 외부 벤더 협상, 기술 스펙 비교 분석, 프로젝트 일정 관리 등을 학습하게 됩니다. 비즈테크아이의 경우 SM 계약이 LG 계열사 단위로 다년 갱신되기 때문에, 이러한 업무 사이클이 비교적 안정적으로 반복되는 환경에 가깝습니다.

#### 5-2. 핵심 운영 기술과 장비 스택

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

네트워크 운영자가 다루는 핵심 장비와 기술은 다양하게 구성됩니다. 첫째, L2/L3/L4/L7 스위치 및 라우터로 Cisco Catalyst/Nexus, Juniper EX/MX, HPE Aruba, Arista 등이 있습니다. 둘째, 방화벽/UTM/NGFW로 Palo Alto, Fortinet FortiGate, Check Point, 시큐아이 등이 활용됩니다. 셋째, 로드 밸런서/ADC로 F5 BIG-IP, Citrix NetScaler, A10 등이 있습니다. 넷째, VPN으로 IPsec Site-to-Site, SSL VPN, ZTNA가 운영됩니다. 다섯째, DNS/DHCP/NTP/AAA(RADIUS/TACACS+) 등 기본 인프라 서비스가 있습니다. 여섯째, 무선랜 컨트롤러로 Aruba, Cisco, Ruckus 등이 있으며, 일곱째, WAN 가속/QoS, 여덟째, 모니터링/관리툴(Zabbix, Grafana, Prometheus, SolarWinds, NetBox), 아홉째, 패킷 분석(Wireshark, tcpdump) 도구가 있습니다.

이러한 장비 스택의 특징은 '장기간 보수적으로 운영되는 인프라'라는 점입니다. 대기업의 네트워크 인프라는 한 번 구축되면 5~7년 주기로 교체되며, 그 사이에 펌웨어 업그레이드와 부분 증설을 반복합니다. 따라서 신입 사원은 입사 후 회사가 운영 중인 장비 패밀리(예를 들어 Cisco Catalyst 9000 시리즈, Palo Alto PA-5000 시리즈, F5 BIG-IP iSeries 등)에 대한 깊이 있는 학습을 거치게 되며, 그 장비의 동작 원리, CLI 명령어, 일반적인 장애 패턴을 익히게 됩니다. 동시에 무선랜과 캠퍼스 네트워크 영역에서는 IoT 디바이스 증가와 BYOD(Bring Your Own Device) 문화 확산에 따라 802.1X 기반 인증 체계가 보편화되었고, 이는 RADIUS 서버와 인증서 관리, NAC(Network Access Control) 운영 영역까지 확장됩니다. LG 계열사 환경에서는 제조 공장의 OT 네트워크와 사무실 IT 네트워크를 구분하여 운영하는 산업용 네트워크 보안(Purdue Model 기반)도 의미 있는 학습 영역이 됩니다.

### 5-3. 최신 기술 트렌드: SASE·Zero Trust·자동화

업계 최신 트렌드는 다음과 같이 정리할 수 있습니다. 첫째, SDN(Software-Defined Networking)은 Control Plane과 Data Plane 분리로 네트워크 자원 가상화를 실현합니다. 둘째, SD-WAN은 다중 회선(MPLS와 인터넷, LTE)을 동시에 활용하면서 트래픽 최적화 라우팅을 수행하며, Fortinet 자료에 따르면 글로벌 CAGR 34% 이상의 고성장세를 보입니다. 셋째, SASE(Secure Access Service Edge)는 SD-WAN과 SSE(SWG/CASB/ZTNA)를 통합한 클라우드 보안 모델로, 2025 Gartner Magic Quadrant 리더사로 Fortinet, Netskope, Palo Alto Networks, Zscaler 등이 평가받았습니다. 넷째, Zero Trust는 '신뢰하지 말고 검증하라' 원칙 기반의 ID와 디바이스 검증을 의미합니다. 다섯째, 클라우드 네트워킹은 AWS VPC, Transit Gateway, Azure VNet, Hub-Spoke 모델 등이 활용됩니다. 여섯째, 네트워크 자동화는 Ansible 플레이북, Terraform IaC, Python netmiko/Nornir, NetBox, Cisco DNA Center 등으로 실현됩니다.

GlobalData 분석에 따르면 2025년 HPE의 Juniper 인수, Arista의 VMware Velocloud 인수 등으로 시장 재편이 가속화되며, 단독 SD-WAN 사용 사례는 줄어들고 보안 결합형(SASE)이 표준화되고 있습니다. 이러한 흐름은 비즈테크아이의 네트워크 운영 직군에게도 분명한 영향을 미칩니다. 과거에는 본사 백본 네트워크와 지사·공장 회선 운영이 분리된 사일로(Silo) 영역이었으나, SD-WAN 도입 이후에는 모든 사이트의 트래픽을 중앙 컨트롤러에서 관리하는 통합 운영 모델이 확대되고 있습니다. 또한 LG 계열사의 글로벌 공장 확장과 미주, 유럽, 아시아 거점 신설은 글로벌 SD-WAN 운영 경험을 자연스럽게 형성하는 환경이 되며, 이는 신입 사원에게도 '한국 시장 한정'이 아닌 '글로벌 시야'의 커리어 형성을 가능하게 합니다. AI 데이터센터의 확산은 GPU 클러스터 간 InfiniBand 네트워크와 RoCE(RDMA over Converged Ethernet) 같은 고성능 네트워킹 기술 학습 기회로 이어지고 있습니다.

### 5-4. 이해관계자: 내부·외부 협업 구조

네트워크 운영자는 다양한 이해관계자와 협업합니다. 내부 이해관계자로는 시스템엔지니어(서버, OS), 보안엔지니어(SIEM, EDR), 애플리케이션 개발팀, DBA, PM, CTO 조직, 사업부 IT 담당자, 헬프데스크, 데이터센터 운영팀이 있습니다. 외부 이해관계자로는 통신사(KT, LG U+, SK브로드밴드, 세종텔레콤, 드림라인 등 회선 사업자), 글로벌 장비 벤더(Cisco, Juniper, HPE Aruba, Arista, Palo Alto, F5, Fortinet), CSP(AWS, Azure, GCP, NAVER Cloud, NHN Cloud), IDC 사업자(KINX, KT IDC, LG U+ 평촌, 삼성SDS 상암, NHN 평촌), 보안관제(SK윌더스, 안랩, 이글루코퍼레이션), 그리고 고객사 IT 담당자가 있습니다. 비즈테크아이의 경우 LG CNS PMO와 LG 계열사(LG전자, LG화학, LG디스플레이, LG에너지솔루션, LG U+, LG생활건강) IT 담당자가 핵심 외부 이해관계자로 작용합니다.

이러한 협업 구조의 특징은 '한 명의 운영자가 일주일 동안 평균 10개 이상의 이해관계자와 의사소통한다'는 점입니다. 평소에는 정기 미팅과 이메일, 메신저 등으로 의사소통이 정형화되어 있지만, 장애 발생 시에는 30분에서 2시간 사이에 모든 이해관계자가 한 자리에 모여 원인을 진단하고 조치를 협의하는 'War Room' 체제로 전환됩니다. 이 과정에서 네트워크 운영자는 기술 정보를 비기술 임원에게 알기 쉽게 전달하는 능력, 통신사와 장비 벤더에게 정확한 기술 스펙을 요구하는 능력, 다른 부서(서버, 보안, 애플리케이션)와 책임 영역을 분명히 구분하는 능력 등 다층적 커뮤니케이션 역량이 요구됩니다. 비즈테크아이의 환경에서는 LG CNS PMO와 LG 계열사 고객사 사이에 '이중 보고선'이 형성되는 경우가 많아, 협업 구조의 복잡성이 일반적인 단일 회사 운영 환경보다 높은 편입니다. 신입 사원 입장에서는 입사 초 6개월 동안 이해관계자 맵을 그리고 각 인물의 역할과 의사소통 스타일을 파악하는 작업이 빠른 적응의 핵심이 됩니다.

### 5-5. 성과지표(KPI)와 워크플로우

네트워크 운영의 핵심 KPI는 다양하게 구성됩니다. 첫째, 가용성(Availability)으로 SLA 99.9%(연 8.76시간 다운타임 허용), 99.99%(연 52.6분), 99.999%(연 5.26분) 등 등급별로 차별화됩니다. 둘째, MTTR(Mean Time To Repair, 평균 장애 복구 시간)이 있습니다. 셋째, MTBF(Mean Time Between Failures, 평균 무장애 시간)가 있으며, 넷째, 변경 성공률(Change Success Rate)이 있습니다. 다섯째, 장애 건수(Incident Count) 및 중대장애 비율, 여섯째, 보안 이벤트 대응 시간, 일곱째, 티켓 처리 시간(SLA 준수율), 여덟째, 트래픽 사용률·CPU/Memory 활용도 등이 있습니다.

대표 워크플로우는 다음과 같습니다. 첫째, 신규 사이트 회선 증설은 요건 수렴, 통신사 회선 발주, 라우터/방화벽 설정, 라우팅 및 QoS 정책 적용, 모니터링 등록, 형상 문서화 순으로 진행됩니다. 둘째, 장애 알람 발생 시 1차 대응은 트리아지, 격리, 우회, 근본 원인 분석, 보고 순으로 이뤄집니다. 셋째, 클라우드 마이그레이션 시 네트워크 재설계는 VPN 또는 Direct Connect 구축, VPC 피어링, Route Table, NACL, SG 설계 등이 핵심 작업이 됩니다. 넷째, 정기 보안 패치는 테스트 환경 검증, 변경 승인, 야간 작업, 롤백 계획 등으로 구성됩니다.

KPI의 운영 현장 의미를 좀 더 깊이 살펴보면, 가용성 99.9%와 99.99%의 차이는 '월 43.8분 다운타임 허용'과 '월 4.38분 다운타임 허용'이라는 실무적 차이로 이어지며, 이는 운영 인력의 야간 대응 빈도와 자동 복구 메커니즘 구축 수준에 직접적인 영향을 미칩니다. MTTR은 단순 평균 시간이 아니라 'Detect 시간, Diagnose 시간, Repair 시간'의 합으로 분해되어 관리되며, 이 가운데 Detect 시간을 줄이는 것이 가장 큰 효과를 만들어내기 때문에 모니터링 시스템의 정교함이 운영 성숙도의 가능

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

자가 됩니다. 변경 성공률은 ITIL 프레임워크 기준 95% 이상이 일반적인 목표치이며, 비즈테크아이가 LG 계열사 SM 계약에서 받는 SLA 패널티를 피하려면 이 지표의 안정적 달성이 필수입니다. 신입 사원이 이러한 KPI 구조를 입사 첫해에 파악하고 자신의 일상 업무가 어떤 KPI에 기여하는지 구체적으로 인식하는 것이 시니어로 성장하는 출발점이 됩니다.

### 5-6. LG 계열사 사이트 파견 가능성

비즈테크아이의 인프라 운영 직군은 LG CNS와 LG 계열사 사이트 파견 가능성이 상존합니다. 대표적 가능 사이트는 첫째, LG 사이언스파크(서울 마곡), 둘째, LG 트윈타워(여의도), 셋째, LG디스플레이 파주와 구미, 넷째, LG전자 평택과 창원, 다섯째, LG화학 청주와 여수와 대산, 여섯째, LG에너지솔루션 오창과 미시간(미국), 일곱째, LG U+ IDC 안양과 논현과 평촌과 평택, 여덟째, 비즈테크아이 본사(서울 마포구 상암 DDMC 12층, 매봉산로 75)가 있습니다. 자기소개서에서는 특정 사이트 선호를 명시하기 보다는 다양한 사이트와 도메인 적응력을 어필하는 편이 유리합니다.

각 사이트의 특성은 매우 다릅니다. LG 사이언스파크 마곡은 LG의 최첨단 R&D 인프라가 집결된 공간으로 비교적 새로운 네트워크 장비와 IT 환경을 운영하며, 출퇴근 인프라(지하철 5호선·9호선 마곡 나루역)도 양호한 편입니다. LG디스플레이 파주는 OLED 라인의 산업용 OT 네트워크가 핵심이며, 24시간 가동 라인을 멈추지 않게 운영하는 무중단 운영의 정수를 경험할 수 있습니다. LG화학 청주와 여수와 대산은 화학 공정 특성상 위험물 안전 규정과 결합된 네트워크 보안 환경을 운영하며, 산업제어 시스템(ICS) 보안 관점이 중요해집니다. LG에너지솔루션 오창과 미국 미시간 공장은 글로벌 배터리 사업 확장의 핵심 거점으로, 글로벌 네트워크 인프라 운영 경험을 형성할 수 있는 환경입니다. LG U+ IDC는 외부 고객사 호스팅 환경을 운영하므로 멀티테넌시(Multi-Tenancy) 네트워크 설계 경험을 쌓기 좋습니다. 신입 사원이 어느 사이트에 배치될지는 입사 시점의 프로젝트 수요와 회사 인력 운영 계획에 따라 달라지므로, 미리 특정 사이트에 집착하기보다는 어느 사이트에 가더라도 그 환경에서 최대한의 학습 가치를 끌어내겠다는 자세가 중요합니다.

면접 활용 포인트: 네트워크 운영 직무에서 자주 검증되는 역량은 '장애 발생 시의 의사결정 패턴'입니다. 자기소개서와 면접에서 기술 나열에 그치지 않고 구체적인 장애 사례(증상, 원인, 조치, 재발방지), MTTR 단축 경험, SOP/Runbook 개선 경험, 자동화 스크립트 작성 경험을 KPI 수치와 함께 제시하면 직무 적합성을 효과적으로 입증할 수 있습니다.

### 참고 레퍼런스(References)

1. IMARC Group, South Korea IT Services Market 2024-2033 — <https://www.imarcgroup.com/south-korea-it-services-market>
2. IDC, Korea ICT Market Forecast 2024-2028 — <https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=AP51590624>
3. 소프트웨어정책연구소(SPRI), IT서비스 산업 현황 및 전망 — <https://spri.kr/download/21775>
4. 컴퓨터월드/IT Daily, 2025년 주요 IT 시장 전망 —

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

- <https://www.comworld.co.kr/news/articleView.html?idxno=51426>
5. 아이티데일리, 2024년 국내 주요 IT시장 전망 —  
<http://www.itdaily.kr/news/articleView.html?idxno=219235>
  6. 뉴시스, 2025년 ICT 시장 전망(KRG) —  
[https://www.newsis.com/view/NISX20241113\\_0002957876](https://www.newsis.com/view/NISX20241113_0002957876)
  7. 금융소비자뉴스, 한국신용평가 SI 클라우드 분석 —  
<https://www.newsfc.co.kr/news/articleView.html?idxno=66508>
  8. 한국IDC, 2022년 국내 IT 서비스 시장 규모 — <https://www.itworld.co.kr/news/263494>
  9. 인포스탁데일리/Investing.com, LG CNS 2024 매출 6조 영업익 5129억원 —  
<https://kr.investing.com/news/stock-market-news/article-1353398>
  10. 인포스탁데일리, LG CNS 2024 역대 최대 실적 —  
<https://www.infostockdaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=205497>
  11. 삼성SDS, 2024년 매출 13조 8,282억 원 발표 —  
<https://www.samsungsds.com/kr/news/250123-4q.html>
  12. 서울경제, 현대오토에버 2025년 매출 4조 2,521억 원 —  
<https://www.sedaily.com/article/20002894>
  13. 헤럴드경제, 현대오토에버 4조 클럽 안착 —  
<https://biz.heraldcorp.com/article/10666536>
  14. 딜사이트, 현대오토에버 매출 4조 금자탑 수익성 고민 —  
<https://dealsite.co.kr/articles/159590>
  15. 딜사이트, SK C&C 'SI 3대장' 자리 현대오토에버에 —  
<https://dealsite.co.kr/articles/132813>
  16. 딜사이트, 삼성SDS 내부거래 의존도 — <https://dealsite.co.kr/articles/133096>
  17. 더퍼블릭, 대기업 IT 계열사 내부거래 비중 —  
<https://www.thepublic.kr/news/articleView.html?idxno=277001>
  18. 한국경제, 삼성SDS와 현대오토에버 신사업 3분기 실적 —  
<https://www.hankyung.com/article/202411112911>
  19. ZDNet Korea, LG CNS 상장 후 첫 성적표(Cohere/W&B 파트너십) —  
<https://zdnet.co.kr/view/?no=20250425155917>
  20. ZDNet Korea, 상장 후 주주 친화 LG CNS 배당금 —  
<https://zdnet.co.kr/view/?no=20250321150159>
  21. 블로터, 주총 포커스 LG CNS 현신균의 주가와 AI 자신감 —

## 심층분석보고서: 비즈테크아이-네트워크 운영

---

- <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=633627>
22. 전자신문, 비즈테크파트너스 DX와 BPO 인적분할 —  
<https://www.etnews.com/20220701000051>
23. 전자신문, 비즈테크아이-사조CPK SAP S/4HANA 프로젝트 완료 —  
<https://www.etnews.com/20240923000117>
24. 전자신문, 비즈테크아이 SAP Korea Market Expansion Leader 수상 —  
<https://m.etnews.com/20250418000106>
25. 잡코리아, 비즈테크아이 기업정보(매출·인원·연봉) —  
<https://www.jobkorea.co.kr/company/1979146>
26. 캐치(Catch), 비즈테크아이 2026 기업정보(매출 3,077억과 945명) —  
<https://www.catch.co.kr/Comp/CompSummary/222130>
27. 원티드, 비즈테크아이 기업정보 및 인재상 — <https://www.wanted.co.kr/company/33429>
28. 인크루트, 비즈테크아이 연혁 및 기업정보 — <https://www.incruit.com/company/328658/>
29. Forrester Wave™ SASE Solutions Q3 2025 —  
<https://www.forrester.com/blogs/forrester-wave-secure-access-service-edge-solutions-q3-2025-a-market-transformed/>
30. Fortinet, SD-WAN Benefits and 2025 Gartner Magic Quadrant —  
<https://www.fortinet.com/products/sd-wan>
31. Cloudflare, What is SD-WAN — <https://www.cloudflare.com/learning/network-layer/what-is-an-sd-wan/>
32. Computer Weekly, SASE/SD-WAN 2025 Market Evolution(GlobalData) —  
<https://www.computerweekly.com/news/366635495/SASE-SD-WAN-evolve-as-enterprises-prioritise-unified-network-security>