



모든 회의실로 Skype 경험 확장

*Skype Room Systems*을 이용하여 조직 전체에 화상 회의 솔루션 구현

Frost & Sullivan 백서

www.frost.com

소개	3
오늘날 회의의 현 주소	3
화상 회의: 커져가는 전략적 가치의 중요성	3
혁신적인 Skype Room Systems	4
허들룸과 소규모 회의실도 화상 회의실로 변모	6
Skype for Business의 중요한 파트너 로지텍	6
고객 활용 사례 - 로지텍 Smartdock 으로 화상 회의의 활용도를 높인 Morgan Franklin	8
결론	8
출처	8

소개

회의의 효과 제고 차원에서 화상 회의, 화면 공유, 화이트보드와 같은 기능이 모든 참여자의 필수품이 된지 오래입니다. Frost & Sullivan이 추정하기로는 96%가 넘는 회의실에 재래식 프로젝터나 디스플레이, 그리고 오디오 통신 장비가 설치돼 있습니다. 따라서 기업 사용자 가운데 상당수가 회의의 생산성과 사업 성과를 더 높일 수 있는 상호작용의 기회를 놓치고 있습니다. 화상 회의의 활용도 확대를 가로막는 전통적인 장벽은 복잡한 기술과 비싼 장비 등이 있습니다. Microsoft는 오디오/비디오 기술 협력업체와 함께 이 장벽을 허파하고 화면 터치처럼 간편한 동작으로써 HD 오디오/비디오 환경과 풍성한 콘텐츠 공유를 모든 회의실에 접목하는 작업을 벌이고 있습니다.

로지텍, Polycom, Crestron과 같은 선도 A/V 기술 공급업체와 제휴하여 허들룸, 열린 공간, 대규모 회의실, 강의실 및 강당 등 각종 회의 공간에 Skype Meeting을 확대 적용하고 있는 것입니다. 로지텍은 업계 최초 인증 부품으로 구성된 Skype Room Systems 전용 솔루션을 개발했습니다. 이 솔루션을 이용하면 버튼 하나로 회의를 시작하고 회의실 안에서 또 원격으로 콘텐츠를 즉시 공유할 수 있습니다. 본 문서에서는 새 Skype Room Systems의 기능을 자세히 살펴보고자 합니다. 또한 현대 직장에서는 화상 회의에 많이 쓰이고 있는 여러 협력업체 장치와 Skype for Business를 접목하여 경제적이고 간편하게 화상 회의를 구현하는 방법도 설명합니다.

오늘날 회의의 현 주소

회의는 어떤 조직의 협력 문화와 체계에서도 핵심이 되는 소통의 축입니다. 연구에 따르면 기업인들은 월 평균 60시간, 즉 총 근로 시간의 40%를 회의에 할애하지만 그 중 절반 정도만 생산적인 것으로 여겨지고 있습니다.¹ 정보 근로자 한 사람 당 월 30시간 정도를 무의미하거나 쓸데 없는 회의에 허비하고 있는 셈입니다.² 요컨대, 미국에서만 무의미한 회의에 수백억 달러가 낭비되고 있는 것입니다.¹

요즘처럼 글로벌한 모바일 세상에서, 또 분산 기업이 등장하고 있는 상황에서는 어떤 회의든 원격 참여자가 한 명쯤은 있기 마련입니다. Microsoft가 기업을 대상으로 실시한 조사에 따르면 응답자의 78%가 다른 곳에서 일하는 파트너나 동료와 매일 커뮤니케이션을 합니다.³ 하지

만 전 세계 회의실 중에서 어떤 종류든 화상 회의 기술을 갖춘 곳은 3.6%에 불과합니다.⁴ 이 말은 96% 이상이 여전히 회의가 구식 오디오 커뮤니케이션에 의존하고 있고, 그래서 원격 참여자들이 부수적 존재로 격하되고 있다는 뜻입니다. 그러면 이들은 중요한 콘텐츠를 공유하지 못할 뿐만 아니라 회의 성과와 의사 결정 개선의 실마리가 되는 시각적 요소를 완전히 놓치게 됩니다.

전방위 디지털 변혁의 시대를 맞아 기업은 기술의 활용 방식을 바꿔 성과와 활동 영역을 크게 높이고 있습니다. 인공지능, 클라우드 컴퓨팅, 분석, 모빌리티, 소셜 미디어 등의 기술 진보가 현대 직장의 풍경을 바꿔놓고 있습니다. 기업은 사람과 사람의 연결 강화를 위해 모든 영역에서 협력 환경을 조성함으로써 음성, 글, 시각 등 사람 의사를 표현하는 방법을 모두 지원해야 합니다. 현대식 회의에서는 직관적이고 자연스러운 형태의 커뮤니케이션을 위주로 하는 원활한 대화가 가능합니다. 그러므로 오디오 커뮤니케이션에만 의존하는 구식 회의는 사라져야 합니다.

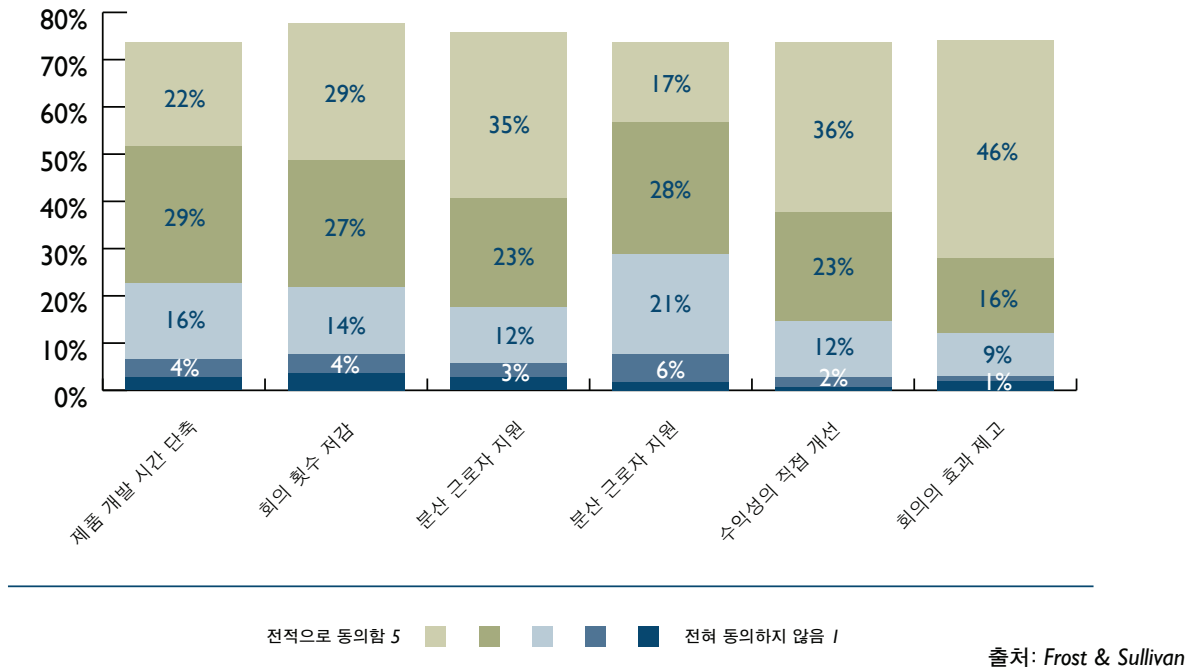
디지털 변혁을 수용한 기업에게는 화상 회의가 일종의 규범이 되고 있습니다. 회사 안과 밖에있는 여러 팀이 긴밀하고 민첩하게 협력이 가능하기 때문입니다.

화상 회의: 커져가는 전략적 가치의 중요성

기존의 업무용 전화 시스템으로부터 풍부한 오디오, 비디오 그리고 데이터를 활용하는 다중 모드 커뮤니케이션 플랫폼으로 나아가려는 움직임이 곳곳에서 활발히 진행되고 있습니다. 이러한 대규모 변화는 커뮤니케이션 기술 투자가 전략적 비즈니스 자산이 되어, 종래에 통용되었던 보이스 메일과 전화의 단순한 사용보다 더 많은 성과를 바라는 의사결정자들의 의지가 반영된 결과입니다. 기업에서는 커뮤니케이션 기술을 전략적 이익을 취하기 위한 수단으로 바라보며, 이를 통해 시장 확대, 제품 혁신 강화, 마케팅 효과 향상, 협력 강화, 경쟁력 향상, 의사결정속도 제고, 고객 경험 개선을 추구하고자 합니다.

최근 Frost & Sullivan이 기업 C 레벨 경영진을 대상으로 실시한 설문 조사에 따르면(표 1과 같이) 화상 회의를 회의의 횟수를 줄이고 효과를 높여 생산성과 수익을 제고하는 수단으로 여기고 있는 응답자가 압도적으로 많았습니다.

표 1: 높아지고 있는 화상 회의의 전략적 가치



2006년 6월, Frost & Sullivan은 “Growth Opportunities in the Video Conferencing Market: A Holistic Evaluation of Technology Adoption and Growth Trends”라는 보고서를 통해 기업 화상 회의 시장을 폭넓게 분석한 바 있습니다. 이 보고서는 “비디오 커뮤니케이션에 대한 사용자의 수요가 크게 늘어나고 있다. 모바일 장치의 확산과 비디오를 다양한 형태로 소비하려는 폭발적 욕구가 만난 것이 보급의 장벽을 타파하는 큰 힘이 있다.”고 진단했습니다. 전체 화상 회의 시장은 가파른 성장 곡선을 그리고 있으며 2015년부터 2020년까지 복합 연평균 성장률(CAGR)을 기준으로 13.2% 성장하고 2020년까지 114억 달러에 달할 전망입니다. 비디오가 전 세계 소비자들에게 현대적 커뮤니케이션의 기본과도 같은 존재가 되었지만 기업의 활용도는 여러 가지 어려움으로 인해 지지부진한 상황입니다. 주로 사용하기가 복잡하고 대규모로 도입하기에는 비싸기 때문입니다.

혁신적인 SKYPE ROOM SYSTEMS

Microsoft는 현대 업무용 커뮤니케이션 시장에서 선두주자로 자리 매김했습니다. Microsoft의 통합 커뮤니케이션

(UC) 플랫폼인 Skype for Business는 실시간 동기화 커뮤니케이션 응용 프로그램들의 집합체로서 인스턴트 메시징(IM), 음성 및 화상 통화, 콘텐츠 및 데스크톱 공유, 파일 전송 등이 가능한 제품입니다.

- Skype for Business는 라이선스 사용자가 1억 4천만 명이 넘으며 급속히 증가하는 추세에 있습니다.
- Skype for Business의 도입은 이미 설치된 다수의 온프레미스 사용자에게 더하여 클라우드에서도 강화되는 양상입니다. Office 365 상용 라이선스 매출은 월 실 사용자 기준으로 8500만 명을 돌파했습니다.
- Microsoft에 따르면 Skype for Business를 포함한 프리미엄 워크로드가 Office 365 상용 라이선스의 60% 이상입니다. Office 365 상용 시트도 전년 대비 40% 증가했고 수익도 상수통화 기준으로 54% 늘었습니다.
- Frost & Sullivan은 2016년 Microsoft의 UC 라이선스 시장 점유율을 50%로 추정합니다.

한 마디로, Microsoft가 업무용 커뮤니케이션 시장의 절대 강자가 되고 있는 것입니다. Skype for Business의 보급이 가파르게 증가하는 요인에는 여러 가지가 있습니다. 앞서 언급한 UC의 기술적 효용성도 있고 Skype for Business만의 특성도 있습니다.

매일 같이 Skype for Business로 동료들과 회의를 하고 협력업체나 고객과 협력을 하는 사람들이 늘어나고 있습니다.

Microsoft는 익숙하고 쓰기 편한 Skype for Business가 회의실 환경에 안착하도록 Skype Room Systems(이전에 코드명 Project Rigel)을 출시했습니다. 사용자는 이를 통해 빠르고 쉽게 회의에 참여할 수 있고 전화도 하고, 회의실

안에서 또 원격으로 콘텐츠를 즉시 공유할 수 있습니다. 모두 Skype Room Systems과 커스터마이징 설정된 Windows 10이 설치된 Surface Pro 4의 터치 스크린을 통해서 가능합니다. Skype Room Systems 장치는 모든 회의실을 협력이 활발하게 일어나는 회의 공간으로 만드는 것을 목표로 하고 있으며 번들 솔루션은 로지텍, Crestron, Polycom과 같은 기술 협력업체에서 만든 오디오/비디오 주변기기와 함께 이용 가능합니다.

표 2: 혁신적인 Skype Room Systems

	사용자 환경 – 사용자 환경은 중요하며 기술 도입의 성장 궤적을 결정하는 중요한 요소입니다. 종래의 화상 통화는 커서 시작하기까지 소요 시간이 8-10분 정도로 추정됩니다. 새로 선보인 Skype Room Systems은 제품 설계와 활용성에 중점을 두고, 사용자는 “원터치”로 즉시 회의에 참여할 수 있습니다. 사용자는 명료하게 표시된 일정을 보고 터치 한 번으로 회의를 시작할 수 있습니다. 회의를 미리 잡아놓지 않았다면 콘솔에서 상대를 초대하거나 기존 회의 통화에 방을 추가하면 됩니다.		기존 투자자산의 활용 – Skype Room Systems 장치는 기존 AV 장비를 교체하지 않아도 회의 환경을 업그레이드할 수 있습니다. 기존 장비란 설치된 오디오, 디스플레이 및 프로젝터 등을 말합니다. Skype for Business는 최저 2,000달러의 가격대로 어떤 회의 공간에서도 비용 대비 우수한 효과를 약속하는 솔루션입니다.
	풍부한 콘텐츠 – Skype for Business 회의실 솔루션은 콘텐츠 공유가 간편합니다. 사용자가 로컬로 콘텐츠를 투사하기를 원한다면 Skype for Business 회의실 솔루션은 자동으로 참여자 모두에게 투사를 공유합니다. SmartDock와 Microsoft Surface Pro 4는 회의 공간에서 Skype for Business 협력 환경을 최적화합니다. 사용자는 노트북을 책상 위에 두고 회의 공간을 돌아다닐 수 있으며 터치 한 번으로 최적화된 Skype for Business 화상 회의를 시작할 수 있습니다.		일정한 환경 – Skype Room Systems 장치는 전 세계 어느 회의 공간에서도 일정한 사용자 환경을 구현합니다. Skype 회의실 솔루션의 큰 장점 가운데 하나는 AV 하드웨어 표준과 기능이 발전해도 소프트웨어를 기반으로 한 사용자 환경이 일정하다는 것입니다. 사용자는 이후 회의실에 새 장비가 설치되었다는 이유로 다른 기술에 적응하는 수고를 하지 않아도 됩니다.
	확장성 – 지속적인 Skype for Business는 PSTN 통화 및 회의 기능, Teams 작업 공간과의 통합, Skype Meeting Broadcast 웹 캐스팅 및 더 많은 세트의 추가 등 부단한 개선을 통해 플랫폼의 적용 범위와 매력을 확대하고 있습니다.		관리 편의 – Skype Room Systems 장치는 Windows 10을 기반으로 합니다. 따라서 회사에 적용되는 정책과 운영, 관리 도구를 Skype for Business 장치에 그대로 적용할 수 있습니다. 그래서 화상 회의실 시스템의 관리가 간단합니다. 독립형 관리 도구나 전담 IT 전문가가 없어도 되기 때문입니다.

허들룸과 소규모 회의실도 화상 회의실로 변모

모바일 근로자의 요구와 IT 소비자화의 영향으로 요즘 디지털 사업장에서는 누구나 쉽게 이용할 수 있는 비디오 협력 환경을 만들어 직원의 기동성과 참여도를 높이고 있습니다. 회의의 본질이 바뀌고 있는 것입니다. 이제는 더 자주, 즉흥적으로 열리고 형식에 덜 얽매이며 더 일찍 끝납니다. 그 결과로 풍부한 오디오, 비디오 및 콘텐츠 협력이 회의실을 벗어나 책상과 허들룸, 열린 업무 공간으로 옮겨가고 있습니다. 허들룸이란 많아야 네 명이 들어가는 작은 작업/회의 공간으로 즉흥적인 협력과 업무 협의에 적합한 곳을 말합니다. 기업마다 작은 회의실과 허들룸의 수가 빠르게 늘어나고 있습니다. 전 세계 허들룸의 수는 3천~4천만 개이고 그 중 비디오 활용이 가능한 곳은 2% 미만으로 추정됩니다.⁵

Skype Room Systems 솔루션은 사용하기 쉽고 저렴하며, 관리가 간편하여 뛰어난 화상 회의 성능과 콘텐츠 공유 기능을 쉽게 사용할 수 있습니다. 즉, Skype for Business 가 경쟁 회의실 시스템보다 매우 합리적인 가격에 뛰어난 성능을 구현하므로, 전 직원을 위해 첨단 화상 회의 솔루션을 설치할 가능성이 높습니다.

표 3: 허들룸을 이용한 협력 증가



출처: Frost & Sullivan

SKYPE FOR BUSINESS의 중요한 파트너 로지텍

로지텍의 Skype Room Systems용 솔루션 SmartDock은 다양한 AV 기능들을 Skype Room Systems 인증 솔루션에 집약시켜서 회의실을 더 깔끔하고 편리하게 이용할 수 있습니다.

SmartDock은 로지텍의 Group과 ConferenceCam Connect 카메라를 Surface Pro 4 및 Skype Room Systems 소프트웨어와 결합한 AV 제어 콘솔입니다. 로지텍은 업계 처음으로 인증 부품으로 구성된 Skype Room Systems 전용 솔루션을 출시했습니다.



사용 편의성과 뛰어난 사용자 경험을 통해 완전히 새로운 커뮤니케이션 환경을 만나보십시오. 모든 회의실에 비디오 및 콘텐츠 공유 기능을 구현한다는 Microsoft의 목표를 지원하는데 로지텍과 같은 기업들이 중요한 일익을 담당하고 있습니다. 로지텍은 오랫동안 Microsoft의 기술 파트너였으며 전 세계에 1700만 대가 넘는 Skype 인증 장치를 배포하였습니다.

사용자는 Skype Room Systems용 SmartDock의 다양한 기능을 활용하여 현대적인 직장에서 누구나 이용 가능한 상호 작용 환경을 조성할 수 있습니다.

- 여기서 Surface Pro 4가 고품격 콘솔이자 Skype for Business 클라이언트 역할을 합니다. 연동된 캘린더는 예정된 회의를 모두 보여줍니다. 이에 사용자는 클릭 한 번으로 회의에 참여하고 콘텐츠를 회의실 내부에서 혹은 원격으로 즉시 공유할 수 있습니다. 또한 Skype Room Systems 인터페이스에서 예정에 없던 회의를 시작할 수도 있습니다.
- 로지텍은 Skype Room Systems용 SmartDock을 HD급 비디오 및 오디오를 동반한 두 가지 구성으로 공급하여 Skype 회의 환경을 지원하고 있습니다. 허들룸과 작은 회의 공간용으로는 로지텍 ConferenceCam Connect 비디오 카메라가 포함된 SmartDock을 공급합니다. 큰 회의실용으로는 새로 나온 로지텍 GROUP ConferenceCam이 포함된 구성을 제공합니다. 이 카메라는 1080p 10x 광학 줌 렌즈와 무선 리

모콘, 그리고 20명까지 지원하는 고충실도 음향 베이스가 특징입니다. 강의실, 강당 등 더 큰 회의 공간에는 로지텍 PTZPro 1080p 10x 줌 카메라를 공급합니다. 이 카메라는 기존에 설치된 오디오 장치와 연결하여 사용할 수 있는 독립형 제품입니다.

- 전원을 공급하는 보안 태블릿 마운트가 있어 장치가 안전하게 보호되며 SmartDock이 설치된 회의실에서는 Surface Pro 4 곁에 사람이 없어도 보안 유출의 위험이 없습니다. 이 마운트는 180도 회전이 가능하여 회의실 안에 있는 사람 누구나 쉽게 화면을 통한 제어가 가능합니다.
- SmartDock은 1080p 디스플레이를 위한 듀얼 HDMI 출력과 로컬 콘텐츠 공유를 위한 HDMI 입력, USB 포트 3개, 기가바이트 이더넷, 헤드셋 잭 등 다양한 연결 기능을 갖춰 편리합니다. 옵션인 Extender Box를 추가하면 대규모 회의실의 배선 문제를 해결하여 테이블을 깔끔하게 유지할 수 있습니다.
- 노트북에 있는 프리젠테이션이나 데모, 또는 기타 콘텐츠를 공유하고 싶다면 SmartDock에 내장된 HDMI 입력 단자에 연결하고 노트북에서 바로 시작하면 됩니다.
- 콘텐츠는 도킹된 Surface Pro에 저장하거나 클라우드 파일 공유(Microsoft OneDrive)에서 공유하거나 회의 후 이메일로 보낼 수 있습니다.

- 사용자는 SmartDock과 Surface Pro 4를 통해 회의실에서 익숙한 Skype for Business UI와 응용 프로그램(IM/대화)을 이용할 수 있습니다.
- 내장된 모션 센서가 회의실에 들어오는 사람을 감지하여 시스템을 켭니다. 회의실에 아무도 감지되지 않고 진행 중인 통화가 없다면 SmartDock과 Surface Pro 4 모두 절전 모드로 들어갑니다.

고객 활용 사례 - 로지텍 SMARTDOCK으로 화상 회의의 활용도를 높인 MORGAN FRANKLIN

MorganFranklin 컨설팅은 워싱턴 D.C.에 본사를 둔 전략 및 실행 비즈니스 컨설팅 기업이자 전문 자문 회사입니다. 전략적 사고와 밀착 지원을 바탕으로 전 세계 상장 기업과 고속 성장 중인 비공개 기업, 정부를 도와 성장을 관리하고 실적을 극대화합니다. 이 회사의 주력 서비스는 전략, 회계 및 거래, 위험과 준법, 정보 관리와 기술 솔루션입니다.

MorganFranklin은 Microsoft의 Technology Adoption Program(TAP) 고객으로 Office 365와 Skype for Business의 얼리 어답터이기도 합니다. 직원 모두가 출시 후 6일만에 Office 365 플랫폼을 도입했습니다. MorganFranklin은 직원들이 큰 비용 부담 없이 멀리 떨어져 있는 팀원이나 파트너, 고객과 얼굴을 맞대고 만나 다양한 콘텐츠를 공유하고 동시에 불필요한 이동 시간을 줄일 수 있는 방법을 찾고 있었습니다.

신뢰를 쌓고 유지하는 것이 중요한 산업에서는 비디오 회의실 통한 대면 커뮤니케이션이 대고객 관계 강화에 중요합니다. 그러나 IT 부서에서는 종래의 비디오 회

의 솔루션으로 사용성 문제를 해결하려고 했습니다. MorganFranklin은 사용자 회의 환경을 간소화하고 화상 회의의 활용 범위를 넓히고자 Logitech SmartDock을 선택했습니다.

“IT 기술 도입에는 사용자 채택이 중요합니다. Logitech SmartDock과 Skype Room Systems는 화상 회의를 더 간편하게 만들었습니다. 또한 비용이 매우 경제적이어서, 기존 화상 회의 시스템 비용으로 다수의 회의실을 설치할 수 있습니다.”

-Franzuha Byrd, IT 담당 이사

결론

협력과 회의가 효과를 발휘하려면 사람과 콘텐츠, 아이디어가 물 흐르듯 어울려야 합니다. 사람은 어디서 어떤 장치를 이용하든 최대한 자연스럽게 의사 표현을 할 수 있는 커뮤니케이션 도구가 필요합니다. 차세대 Skype for Business 회의실 솔루션이 바로 그런 도구입니다. 사용자 환경을 중시하면서도 기술은 드러나지 않아 사용자가 관련 업무에 집중할 수 있습니다.

출처

1. “Meetings in America: A study of trends, costs, and attitudes toward business travel and teleconferencing, and their impact on productivity,” A Verizon Conferencing White Paper
2. You Waste a Lot of Time at Work, an Infographic; Atlassian.com
3. Microsoft: Lync Adoption and Usage Survey, 2014
4. Frost & Sullivan report “Growth Opportunities in the Video Conferencing Market: A Holistic Evaluation of Technology Adoption and Growth Trends,” June 2016
5. 상계서

다음 단계 >



저희 글로벌 팀을 만나 저희 사고 리더십에 관해 설명을 듣고
갖고 계신 아이디어와 기회, 해결 과제에 관해 의견을 나누세요.



본 백서에서 다룬 주제에 관해 더 알고 싶은 점이 있습니까?
877.GoFrost로 전화하셔서 어떤 글에 관심이 있는지 말씀하세요.
담당 애널리스트와 연결해 드리겠습니다.



Digital Transformation 사이트를 둘러보세요.



Growth Innovation & Leadership(GIL) 행사에 참여하여 또 다른
성장 기회를 발굴해 보세요.

실리콘 밸리

3211 Scott Blvd
Santa Clara, CA 95054
전화 650.475.4500
팩스 650.475.1571

SAN ANTONIO

7550 West Interstate 10 Suite
400
San Antonio, TX 78229
전화 210.348.1000
팩스 210.348.1003

런던

Floor 3 - Building 5,
Chiswick Business Park
566 Chiswick High Road
London W4 5YF
전화 +44 (0)20 8996 8500
팩스 +44 (0)20 8994 1389

Growth & Partnership 기업인 Frost & Sullivan은 고객과 함께 비전에 입각한 혁신을 도모함으로써 시장 참여자의 성패를 가를 과제를 극복하고 관련된 성장 기회를 발굴하고 있습니다. Frost & Sullivan은 50년 넘게 글로벌 1000대 기업과 신흥 기업, 공공 부문, 투자 업계를 위해 성장 전략을 개발하고 있습니다. 다가오는 거대한 산업 컨버전스의 물결과 파괴적 기술, 경쟁 심화, 메가 트렌드, 혁명적 모범 사례, 고객 역학 구조의 변화, 신흥 경제에 맞설 준비가 되셨습니까?

허가에 관한 사항은 아래로 서면 문의하시기 바랍니다.

Frost & Sullivan
3211 Scott Blvd
Santa Clara CA, 95054