

## 자이오넥스, 아라스 커뮤니티 이벤트 개최 쉽고 빠르게 구축할 수 있는 오픈소스 PLM 소개

아라스 이노베이터(Aras Innovator)를 국내 공급하는 자이오넥스(www.zionex.com)는 지난 6월 18일 '아라스 커뮤니티 이벤트'를 개최했다. 이번 행사에서는 커뮤니티 주도의 오픈 소스 PLM을 내세우는 아라스 이노베이터의 특징과 국내외 활용 사례 등이 소개되었다.

■ 정수진 기자 sjeong@cadgraphics.co.kr



자이오넥스가 국내 공급하고 있는 아라스 이노베이터(Aras Innovator)는 '엔터프라이즈 오픈 소스 PLM'과 '커뮤니티 주도의 PLM'을 표방하고 있다. 오픈 소스인 아라스 이노베이터는 인터넷에서 무료로 다운로드 받아 설치할 수 있으며, PDM과 PMS 등 다양한 비즈니스 로직이 공개되어 있다. 이를 통해 유연성을 확보하고, 투자 전에 확인 검증을 거쳐 점진적으로 도입할 수 있는 것이 장점이다. 한편 아라스 이노베이터의 개발 방향에 대한 큰 틀은 사용자가 참여하는 커뮤니티에서 결정된다. 이를 통해 고객과 파트너가 신기술을 개발하는데 기여할 수 있고, 기업의 운영 환경을 효과적으로 지원하는 베스트 프랙티스 템플릿을 활용할 수 있다.

아라스 이노베이터는 사용자가 직접 시스템을 변경할 수 있어 PLM 시스템 구축과 커스터마이징을 빠르게 할 수 있는 점을 특징으로 내세우고 있으며, 다양한 모듈을 활용해 PLM/PDM의 모든 영역을 포괄할 수 있는 '모델링 기반의 PLM'을 지향하고 있다. 주요 MCAD 및 ECAD와의 통합을 지원하고, 형상 관리는 다른 PLM에서 수행하고 아라스 이노베이터로 엔터프라이즈 협업을 진행하는 방식으로 기존 PLM 시스템을 보완하는 활용법도 가능하다. SOA(Service-Oriented Architecture)를 지향하고 있어 오픈과 통합이 용이해 빌딩 시스템, 재고관리 시스템, CRM, ALM 등으로 다양하게 운영할 수도 있다.

아라스 이노베이터는 PM(프로그램 관리), PE(제품 엔지니어링), QP(품질 계획) 모듈이 기본으로 제공된다. 초기 라이선스 비용의 지출이 없는 아라스 이노베이터의 수익 모델은 사용자 기준의 서브스크립션 계약이다. '아라스 언리미티드(Aras Unlimited)'라는 이름의 서브스크립션 정책은 기술 지원, 부가 툴, 고급 기능 등을 제공하며, 서브스크립션 구독자에게는 요구사항 관리 솔루션, 오피스 커넥터, 3D PDF 커넥터 등이 제공된다. 이외에도 파트너사가 제공

하는 커머셜 애드온 모듈을 별도 비용으로 구매 설치할 수 있다.

이번 행사에서는 국내외의 아라스 커뮤니케이터 활용 사례가 소개되었다. 자동 컨트롤 밸브 제조 기업인 한국코소는 밸브 제품의 공용 파트 관리, 신규/변경 설계 및 제조 요구사항 관리, 여러 지역에 걸친 계열사간 협업 등을 위해 아라스 이노베이터를 도입했다. 한국코소는 2개월의 분석 설계와 PDM 영역 구축을 거쳐 PLM과 SCM의 장점을 결합한 PLSCM 시스템을 전사적으로 구축했다. 비즈니스 프로세스 설계 단계에서 밸류 체인 정보의 시스템화에 중점을 두고, 품질/비용/납기에 대한 효율적 대응을 시스템으로 구현한 것이 특징이다.

해외 사례로는 변경 관리에 집중한 제록스나 기본적인 프로젝트 관리에 예산/편당/코스트 추적을 추가한 모토로라 등의 케이스가 소개되었다. 또한 아라스 저팬의 히사츠클루 마사히코 사장이 일본 기업의 PLM 이슈 및 대응 방안을 설명했다. 일본에서는 동일 벤더사의 CAD와 PLM을 사용하는 것이 PLM 도입 초기의 분위였지만, 진행 과정에서 비용 및 프로세스 적용 등 문제로 인해 개선이 모색되고 있다고 한다.

마사히코 사장은 "일본에서는 중공업, 화학, 자동차, 하이테크, 전자 부품, 의료기기 등 다양한 산업군에서 아라스 이노베이터가 활용되고 있다."면서 "일본 기업들은 멀티 CAD 데이터의 통합 관리, 다수의 BOM에 대한 관리, 환경 컴플라이언스 대응 등을 주요한 PLM 이슈로 보고 있다."고 소개했다.

자이오넥스는 지난 2000년 제조 업계의 생산과 판매의 효율을 위한 공급망 관리 비즈니스로 출발한 이래 복잡한 기업 환경에서 공급망 관리를 위한 SCM 소프트웨어를 개발 및 공급해 왔다. 이후 제품 단계에서 공급망 관리를 고려할 필요성을 느끼고 PLM 비즈니스를 시작하게 되었다. 자이오넥스에 따르면 현재 국내에서 한국코소 등의 기업이 아라스 PLM을 도입하고 있는 것으로 알려졌다. 해외에

서는 빠른 확산 추세를 보이면서 2012년에는 월 평균 인스톨 수가 1,500회를 넘었다.

자이오넥스 류동식 사장은 "국내에서 취약한 분야가 생산 BOM 관리와 스펙 관리 등인데 일본에서는 일찍부터 이를 시스템화해 왔

다."면서 "특히 글로벌 벤더의 PLM 시스템과 확장성 및 CAD 연계에 장점을 가진 아라스를 연계해 활용하는 일본 기업이 많다. 이번 행사를 통해 해외 제조업의 관리 노하우 등 유용한 정보 얻을 수 있기를 바란다."고 전했다.

Interview

아라스 저팬 히사츠클루 마사히코 사장

## 일본에서 아라스 빠른 성장 기대... 대기업과 중소기업간 PLM 생태계 필요



### 아라스 저팬에 대해 소개한다면.

우리는 아라스 이노베이터의 고객 지원과 컨설팅을 위해 일본 내 독점 파트너들을 관리하고 있다. 이들 파트너들은 아라스와 더욱 긴밀하게 협력하기를 원했고, 일본에 아라스 자회사를 설립할 것을 미국 본사에 요청하였다.

아라스 본사는 각 국가에 사용자가 비약적으로 증가하는 경우 지역 언어와 컨설턴트 등 높은 수준의

지원을 할 수 있도록 자회사를 우선적으로 설립하고 있는데, 2009년 유럽 고객들을 위해 스위스에 첫 번째 자회사를 설립하였다. 그리고 2012년에 일본 고객들을 위하여 아라스 저팬을 설립하였다.

아라스 저팬은 미국 아라스의 100% 자회사로, 일본어로 솔루션 정보를 갱신하고 일본 기업 고객들의 목소리를 경청해 이를 제품 개발 계획에 반영하고 있다. 또한 기업들에게 솔루션 업그레이드, 로컬라이제이션 그리고 컨설팅을 포함한 지원들을 수행하고 있다.

### 일본 PLM 시장에서 아라스의 위치는 어느 정도인지.

리서치 회사들은 일반적으로 시장 점유율을 계산할 때 라이선스 매출을 기반으로 산정하는데, 아라스는 라이선스를 팔지 않기 때문에 라이선스 매출 기반의 다른 경쟁사들과 비교하기가 어렵다.

아라스 PLM을 사용하는 기업들의 수를 생각해 보면, 아라스 PLM 솔루션은 전 세계적으로 매달 1,000개 정도의 기업들이 다운로드받고 있다. 2013년 말에는 전 세계적으로 50만명의 사용자를 확보할 것으로 예상된다. 일본 시장에서는 2012년 공식 계약 고객 수를 기준으로 보았을 때 3위에서 4위 정도를 하지 않았나 생각한다.

### 일본 산업계의 PLM 활용 현황에 대해 어떻게 보는지.

일본 기업들은 ▲ ISO26262를 충족시키는 ALM(애플리케이션 라이프 사이클 관리) ▲ DTO(Design to Order)/ETO(Engineering to Order)/CTO(Configure to Order) 또는 컴플라이언스를 위한 요구사항 관리 ▲ 전 세계적으로 1만 명 이상이 사용하는 전사 차원의 엔지니어링 문서 관리 시스템 등을 주요한 PLM 요구 사항으로 삼고 있다.

일본 기업들은 자신들의 비즈니스 프로세스가 다른 국가의 기업들과는 다르다고 생각한다. 그리고 시스템은 자신들만의 비즈니스 프로세스를 반영하고 있어야 한다고 생각하고 있다. 이러한 인식 아래 일본 기업들은 쉽게 커스터마이징할 수 있고 비즈니스 프로세스가 변경되었을 때 워크플로우를 시스템에 반영할 수 있는 유연한 PLM 솔루션을 찾고 있다.

일본 기업들의 주요한 고려사항은 '실제 비즈니스는 단순한 워크플로우보다 더욱 복잡하고, 실제 비즈니스는 레거시(legacy) 시스템에 반영될 수 있는 것보다 더욱 빠르게 변화하고 있으며, 실제 비즈니스는 패키지 형태의 기업용 소프트웨어에 맞추기 어렵다'는 것이다.

현실에서는 단순하게 두어 번의 데모 시연을 기반으로 PLM 솔루션을 평가하는 것은 의미가 없다. 기업들이 향후 2~3년을 위해 필요한 솔루션 구축 비용을 미리 지불하는 것은 불필요하고 위험한 행동이라고 본다.

### 일본과 한국 PLM 시장의 차이점은 무엇이라고 보는지.

기본적으로 일본 기업 고객들의 요구는 한국과 동일하지만 시장 구성은 다르다. 일본에는 동일한 산업 내에 비슷한 규모의 회사들이 매우 많아서, 다른 기업의 성공 사례를 아는 것은 쉬운 일이다.

이에 비해 한국 시장은 소수의 대기업과 대다수의 중소기업들이 있는 것 같다. 한국의 대기업은 일본 기업들과 마찬가지로 자신들의 고유 비즈니스 프로세스에 적합한 PLM 솔루션을 원한다.

하지만 중소기업들은 이들과 동일하게 움직일 수 없으며 또한 이들은 기업용 시스템에 커다란 투자를 할 수도 없다. 따라서 한국 시장에는 대기업과 중소기업간의 생태계를 만드는 커뮤니티 시스템이 그 중심에 있어야 한다고 생각한다.

### 향후 아라스 저팬의 비즈니스 계획에 대해 소개한다면.

우리는 아라스 커뮤니티에 중점을 둘 생각이다. 아라스 커뮤니티는 고객, 파트너 그리고 아라스로 구성되며, 아직 아라스 고객이 아닌 잠재 사용자까지 포함하고 있다. 아라스 커뮤니티는 고유한 솔루션을 만들어 나가는 장이자, 엔지니어링 프로세스를 개선하거나 혁신을 촉진하기 위한 많은 아이디어들이 생성되는 곳이다. 우리는 아라스 커뮤니티가 계속해서 확대되기를 원하며, 일본의 엔지니어들이 자신들의 아이디어를 공유하기를 바란다.