

MyApps

노코딩 플랫폼

대표자명 : 김 성 민
기 업 명 : (주)에스엠시스템

Contents

01 기업의 우수성

- 1-1. 기업의 우수성
- 1-2. 기존 기술·서비스와 차별화된 기능 및 특징

02 보유아이템의 시장성

- 2-1. 보유아이템의 시장규모 및 경쟁력
- 2-2. 보유아이템의 사업화 가능성

03 성장전략

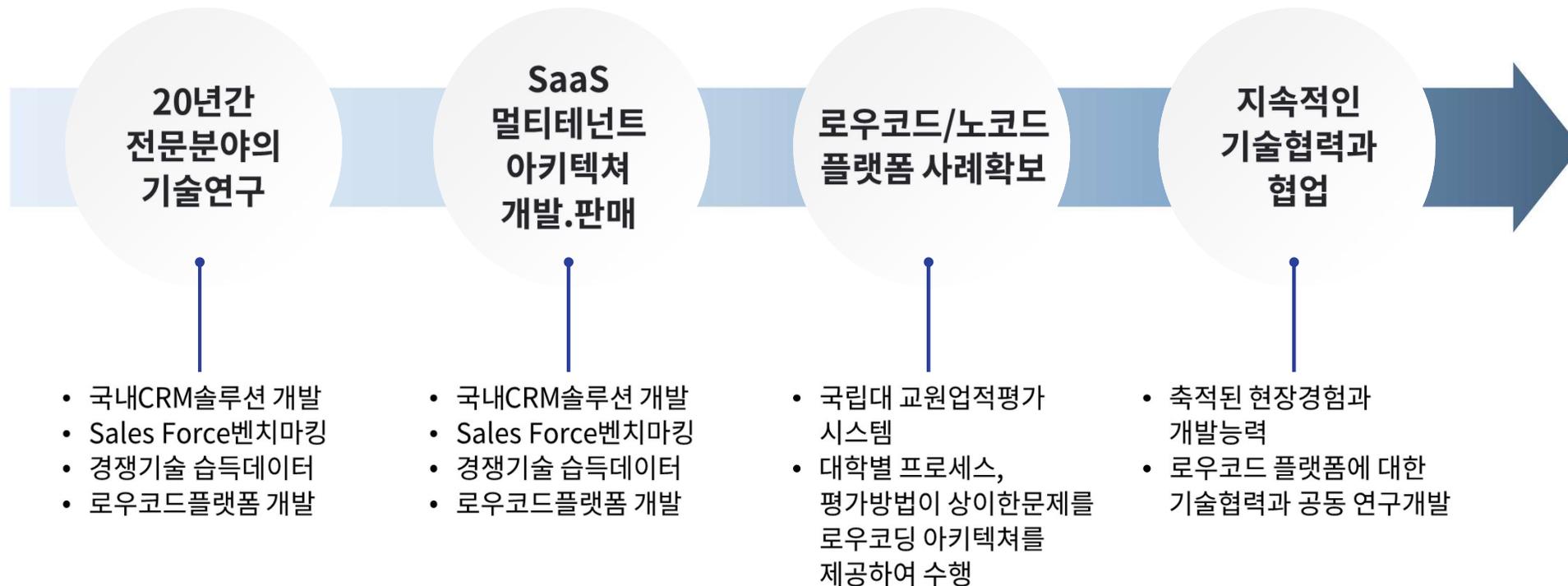
- 3-1. 자금소요 및 조달계획
- 3-2. 시장진입 및 국내외 성과창출 전략

04 기업구성

- 4-1. 대표자·직원의 보유역량 및 기술보호 노력
- 4-2. 사회적 가치 실천 계획

1-1 제품·서비스의 개발동기 및 목적

국내 소프트웨어 발전에 기여 It 전문가 양성 및 일자리창출



1-2 서비스 적용 사례1

교육부

SaaS 플랫폼 구축

공통 영역
 업무 처리 가능
 회계 인사 연구 공통
 대부분의 업무 기능을 공통 영역으로 구현

특성화 영역(비공통 포함)
 39개 대학 특성적용
 UI 영역
 비즈니스 프로세스 영역
 룰 영역

사용자 영역
 대학사용자를 위한 개발환경 구성 지원

01 39개 이상 대학에 유연한 확장
 • SaaS 기반 플랫폼 적용으로 39개 대학 외 공립대 및 사립대학, 전문대학 등으로 유연한 서비스 확장 가능

02 특성화(비공통 포함)를 고려한 시스템 구축
 • 대학별 업무 프로세스를 대학의 환경에 따라 조정 가능
 • 업무별로 화면상 관리하는 항목 특성화

03 사용자 영역을 제공하여 대학별 지원
 • 조회/통계 등 비정형 업무에 대해 대안 제공

표창장
 교육과학기술부
 2011년 12월 21일
 최지영
 교육과학기술부 장관

설정형 프로그램 개발기술 웹기반의 폼디자인기술

요구사항

- 550억 SI사업, 4만명 사용자, ERP시스템 통합
- 대학별 맞춤형 개발
- 규모별 대학 환경 지원 (예: 부산대, 서울교대 규모 10배차이)
- 지속적인 개별 확장서비스

문제점

- 개발화면수 : 대학별 2000개
- 총개발화면수 : 2000 * 39
- 대학별 프로세스 변경 불가
- 대학별 업무를 적용 불가
- 개발일정 부족
- 개발자 능력 편차

해결방안

- **로우코드 플랫폼** 적용
- **노코드 플랫폼** 적용
- 클라우드 SaaS기술적용

결과

- 프로젝트 납기내 종료
- 대학별 유지보수 지원
- **장관표창 수여**

1-2 서비스 적용 사례 2



컴포넌트 관리기술 기업별 패키지 구성기술

요구사항

- 에너지 솔루션 패키지 개발 도구
- 기업별 맞춤서비스
- 소스관리 일원화

문제점

- 플렉스 개발 경험
- **웹 표준 개발경험 전문**
- **평균 3~5개월의 단기 프로젝트**
- 외주 인력으로 인한 품질 문제
- 에너지 전용 UI컴포넌트 필요
- 기업별 프로젝트 소스 관리 부실

해결방안

- **로우코드 플랫폼** 적용
- **노코드 플랫폼** 적용
- UIUX 컴포넌트 제작
- 통합소스 관리체계

결과

- 프로젝트 납기내 종료
- 대학별 유지보수 지원
- **장관표창 수여**

1-2 기존 기술·서비스와 차별성

우리의차별점

- 런처형 로우코드 플랫폼
- 로우코드 플랫폼을 만드는 로우코드
- 메타저장방식을 HTML5
- 로우코드 와 노코드 호환
- 도커기반의 가상화 기술

문제 해결

로우코드 적용 문제

- 유지보수가 어려워진다.
- 디자인의 독창성이 없다
- 모두에게 맞는 단일 사이즈'의 역설
- 코드내부를 알기 어렵다
- (잠재적 오류 두려움)
- 장애의 대처가 어렵다
- 로우코드 학습 어려움
- 밴더에 종속성 문제

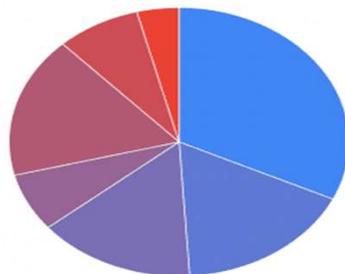
문제 해결

소프트웨어개발문제

- 런처형 로우코드 플랫폼
- 로우코드 플랫폼을 만드는 로우코드
- 메타저장방식을 HTML5
- 로우코드 와 노코드 호환
- 도커기반의 가상화 기술

APPSHEET CUSTOMER RESEARCH

What's the best part about no-code development?



- Speed -- It's quick to develop an app: 32%
- Low barrier to get started -- I don't need to have coding skills: 17%
- Ease -- No-code development platforms are simple to use: 15%
- Cost -- It's less expensive than other solutions: 7%
- Flexibility -- I can tackle many needs with one platform: 17%
- Creativity -- I can come up with brand new app ideas: 8%
- Other: 4%

Source: TechValidate survey of 185 users of AppSheet

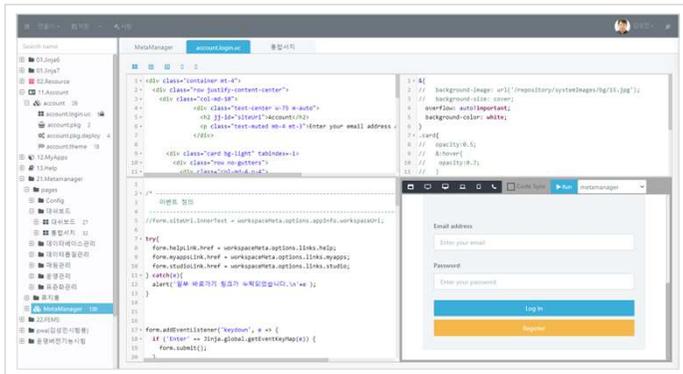
Validated Published: Sep. 9, 2020 TVID: BFF-003-5A6

Google Cloud

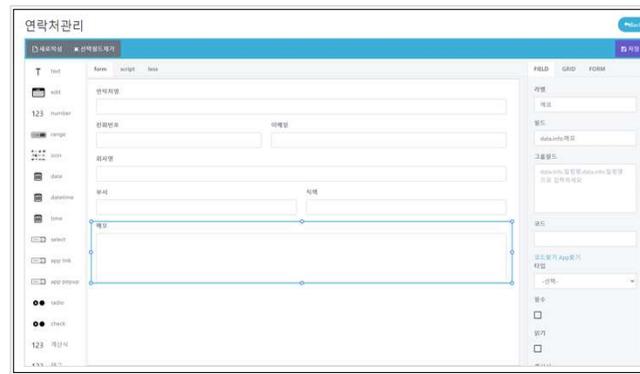
TechValidate

1-2 서비스 설명

로우코딩, 노코딩이 통합으로 상호 연동이 가능하다

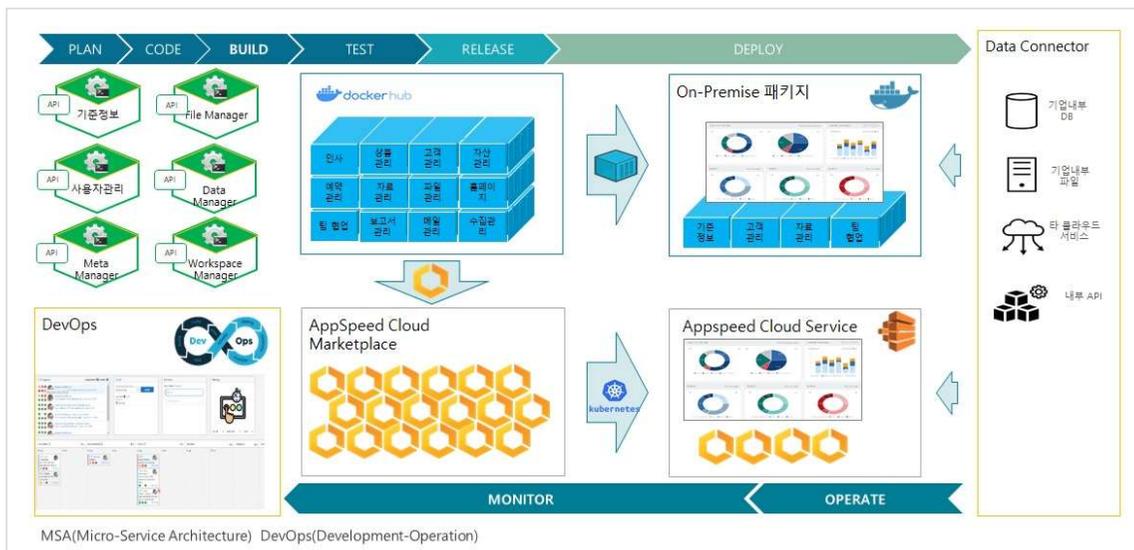


[로우코딩 플랫폼 화면]



[노코딩 플랫폼 화면]

Devops의 통합운영과 Docker기반배포모델로 패키지상품화 가능



2-1 서비스 사업모델

통합 소프트웨어개발 서비스를 통한
누구나 쉽게 소프트웨어를 활용하는 세상

[소프트웨어개발의대중화]

한번의개발을 통해서 web, mobile, 업무app이 개발되고
누구나, 언제, 어디서나 소프트웨어 활용 가능

글로벌 서비스

다문화지원을 통한
서비스 및 해외 결제

템플릿 자원

바로 활용이 가능한 패키지,
App 템플릿

통합 서비스

IOT API
SaaS 상호운용 API

개발 자원

개발자를 통한
서비스 활용

홈페이지 개발 지원

하이브리드 모바일 지원

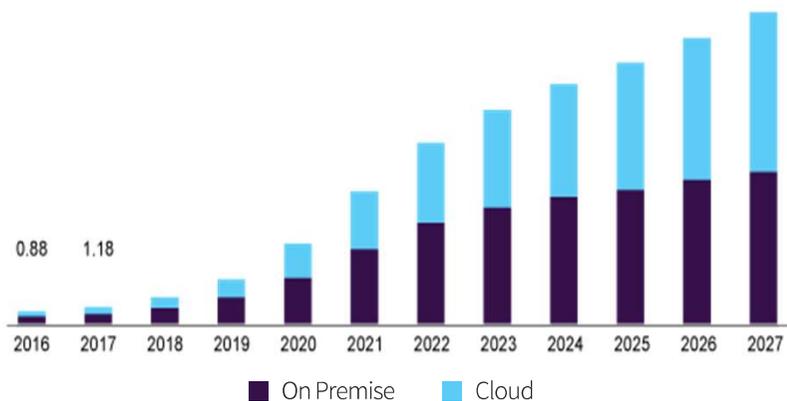
LOW code 개발

SI 사업 지원

2-2 보유아이템의 사업화 가능성

자사의 제품(서비스)의 시장규모와 경쟁력 설명

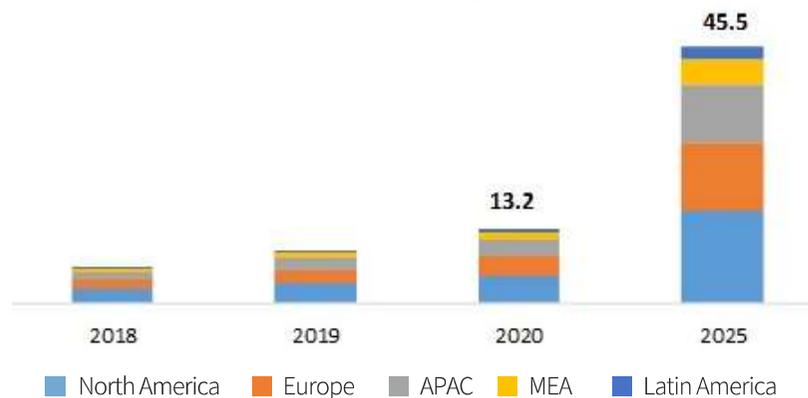
U.S. low-code application development platform market size, by deployment, 2017-2027 (USD Billion)



Source : www.grandviresearch.com

글로벌 로우 코드 애플리케이션 개발 플랫폼 시장 규모는 2019년에 114억 5천만 달러로 평가되었으며 2020년부터 2027년 까지 22.7%의 연평균 복합 성장률 (CAGR)로 2027년 까지 868억 달러 성장할 것으로 예상됩니다.

Low-Code Development Platform Market, By Region (USD Billion)



Source : MarketsandMarkets Analysis

북미에는 지역의 모든 최종 사용자에게 로우 코드 개발 플랫폼과 서비스를 제공하는 여러 저명한 시장 플레이어가 있습니다. 미국과 캐나다는 모두 강력한 경제 상황을 가지고 있으며 로우 코드 개발 플랫폼 시장의 성장에 주요 기여자가 될 것으로 예상됩니다.

2-3 시장현황

로우코드플랫폼

“How do/es the challenge/s you selected impede your ability to deliver on digital transformation priorities?”

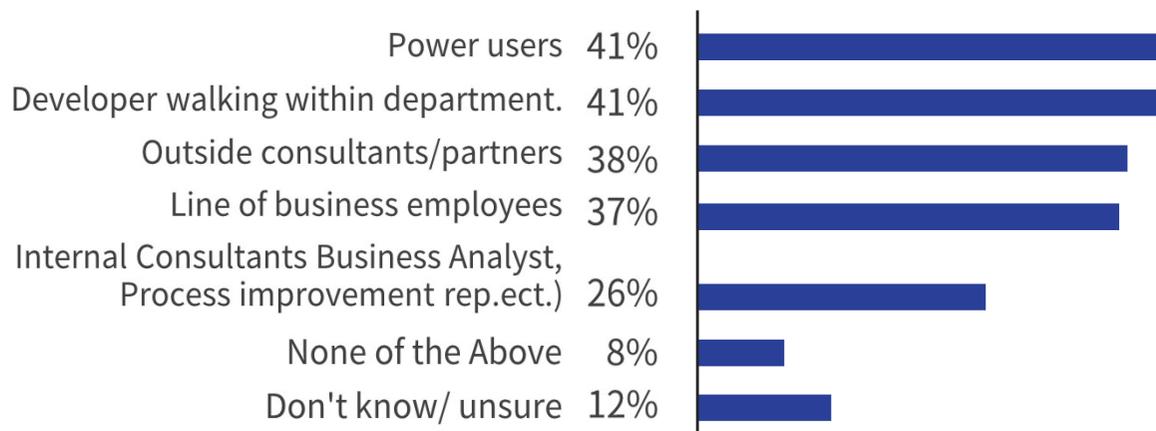


시간도 부족, 전문 개발자도 부족하다. 기업내부의 다양한 니드를 수행하기 위한 간편하고 빠른코딩을 구현하기위한 서비스 플랫폼으로 기업은 현재의 자산으로 더 많고 좋은 것을 생산해야 하는 상황이다. 개발자는 최대한 빠른 시간 안에 더욱 안전하고 새로운 비즈니스 프로세스를 반영하는 솔루션과 서비스를 제공해야 한다. 비즈니스 전문가 들은 새롭게 변화되는 상황에 맞춰 프로세스에 유연하게 대응하는 솔루션을 원한다.

2-3 시장현황

노코드플랫폼

Non -IT Developers of Applications Currently in Use

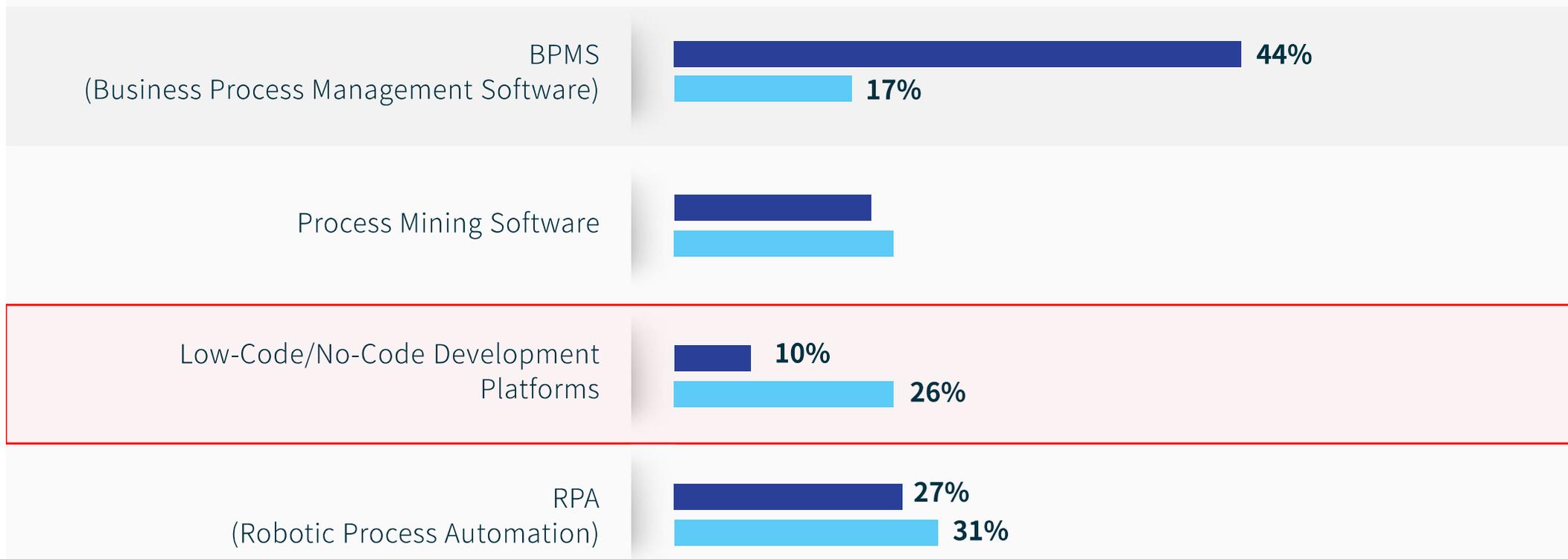


최근에 개발 경험이 거의 없거나 “시민 개발자(Citizen Developer)”라고 불리는 사용자를 대상으로 한 개발 플랫폼 서비스 제공이 급증하고 있으며, 이러한 경향은 매우 촉박한 시간 내에 애플리케이션을 제공하기 위해 많은 스트레스를 받는 전문 개발자들에게도 환영을 받고 있다. 이 새로운 시대의 로우코드 및 노코드 개발 플랫폼은 기존의 운영 체제에 얽매이거나 확장성 요구와 같은 기본적인 설계에 대해 걱정할 필요 없이 사람들이 애플리케이션이나 서비스를 비교적 쉽게 구현할 수 있도록 만들어졌다.

2-3 시장현황

COVID-19 이후 Low-Code/No Code 개발 플랫폼을 디지털 트랜스포메이션의 가장 중요한 투자로 꼽은 기업은 10%에서 26%로 거의 3배 증가

■ 2020년 3월~4월
■ 2020년 5월~6월



! 향후 2년 이내에 대기업의 절반 이상이 로우코드 개발 플랫폼 채택 전망

2-3 시장현황

기존업체와의 가격경쟁력 확보, 한국형 SI사업경험을 해외에 전파

Magic Quadrant

Figure 1. Magic Quadrant for Enterprise Low-Code Application Platforms



Zoho(인도)

경쟁자의 전략	<ul style="list-style-type: none"> 업무용협업솔루션으로 제시하고 있으며 패키지단위로 설치가능한 샘플을 제시하고 있음 고도화시에는 자사의 클라우드제품을 연동하여 사용할수 있는 구조
자사 대비 강점	<ul style="list-style-type: none"> 업무별 패키지 클라우드 서비스와 별도의 소규모 기능으로 구성됨 확장시에 업무별 패키지를 지원하고 이를 이용할수 있음
자사 대비 약점	<ul style="list-style-type: none"> 디자인이 단순하고 다양한 용도로 활용하기 어려움 어느정도의 자료량이 많으면 속도의 저하가 심하고 데이터에 수량에 대한 가격이 제한적임 컴포넌트 확장 안됨

Kinton(일본)

경쟁자의 전략	<ul style="list-style-type: none"> 팀단위의 대쉬보드에서 단위기능앱을 개발하여 활용하는 전략 업무별 패키지는 없고 단위기능단위의 템플릿을 제시함
자사 대비 강점	<ul style="list-style-type: none"> 초기 대쉬보드를 구성하고 대쉬보드에 채팅기능을 부여하여 팀 별 소통이 원활하도록 구성함
자사 대비 약점	<ul style="list-style-type: none"> 앱간의 데이터의 연결을 위한 관리방법이 부족 확장의 제한적임 사용자 컴포넌트 확장 안됨 컴포넌트 확장 안됨

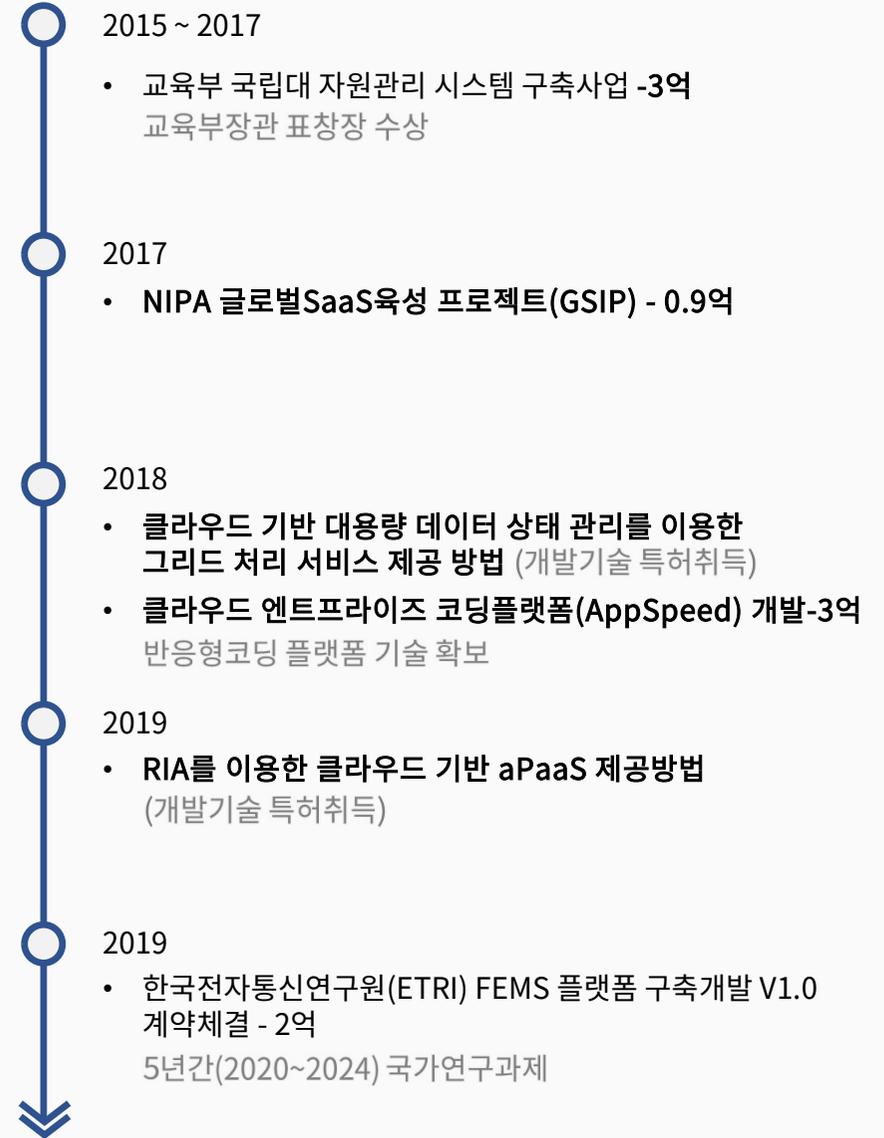
마이크로소프트(미국)

경쟁자의 전략	<ul style="list-style-type: none"> 기존의 오피스와 연동된 전략을 구사하고 패키지
자사 대비 강점	<ul style="list-style-type: none"> 오피스 및 다른 다양한 접속을위한 컨넥터의 개념이 있어서 다양한 외부의 연결이 가능함
자사 대비 약점	<ul style="list-style-type: none"> 사용자가 사용하기 어려운 개념이 많이 있음. 새로운 개발툴 수준 컴포넌트 확장 안됨

3-1 시장진입 및 성과창출 전략

주소비자층, 시장진출 및 판매전략, 그간 실적 등 설명

구분	구체적인 내용
상품 패키지	<ul style="list-style-type: none"> 클라우드서비스제품 <ul style="list-style-type: none"> - 노코드플랫폼 : MyApps - 로우코드플랫폼 : Appspeed STUDIO 설치형제품 <ul style="list-style-type: none"> - 가상화 설치제품 : Appspeed STUDIO Docker 솔루션제품 <ul style="list-style-type: none"> - MetaData: 기업내 전사적인 메타정보를 관리하는 솔루션 - DataCollection: 공공기관 자료수집을 위한 협업 솔루션
마케팅 및 영업채널	<ul style="list-style-type: none"> 직접 마케팅 <ul style="list-style-type: none"> - 클라우드 기반의 서비스 판매 - 온라인 홍보 및 SNS 동영상 교재 - 콜센터 및 기술지원업무 채널 마케팅 <ul style="list-style-type: none"> - 설치형 제품 판매 - 방문데모 및 시험설치
상용화 계획 및 일정	<ul style="list-style-type: none"> 노코드 플랫폼을 통한 1차 제품출시 (2021.7월) SI형 로우코드 메타관리서비스 2차 제품 출시(2021.9월) 로우코드 플랫폼을 통한 3차 사용제품출시 (2022.1월) 홍보 방안 <ul style="list-style-type: none"> - 클라우드 서비스 상품 전시회 대상으로 홍보 - SNS를 통한 마케팅 진행 - SI솔루션 사용 대기업을 대상으로 세미나 개최 - Newsletter를 통한 마케팅 진행 판로 확보 <ul style="list-style-type: none"> - 조달상품 등록완료 - 공공기관 클라우드서비스 상품 - 전문판매 채널을 통한 판매 (2개사 총판계약 체결)



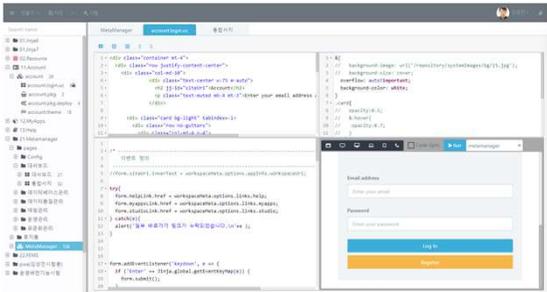
3-2 시장진입 및 성과창출 전략

Products

로우코딩 플랫폼

상품명 : Appspeed Studio

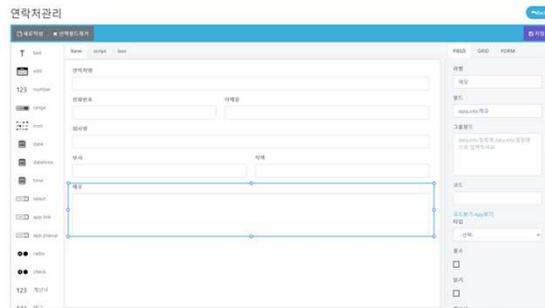
- 클라우드 SaaS형 개발플랫폼 서비스
- 웹기반의 개발플랫폼으로 장소에 구애받지 않고 개발을 가능하게 함
- 사이트별로 맞춤형 컴포넌트를 개발, 패키지 가능
- 멀티가상 웹사이트를 통해서 다양한 사이트 운영



노코딩 플랫폼

상품명 : MyApps

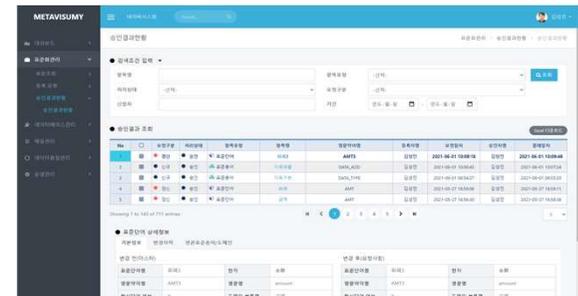
- AppSpeed를 기반으로 개발된 로우코딩 클라우드 서비스
- 사용자는 위지윅으로 App을 개발
- 엑셀파일을 업로드하거나 영역을 붙여넣기하여 App을 개발



패키지 솔루션

상품명 : MetaData Manager

- AppSpeed를 기반으로 개발된 로우코딩 클라우드 서비스
- 사용자는 위지윅으로 App을 개발
- 엑셀파일을 업로드하거나 영역을 붙여넣기하여 App을 개발



3-2 시장진입 및 성과창출 전략

상용화 계획

분류	서비스 형태	제품	2021.하반기	22.상반기
노코드	클라우드	MyApps	8월국내 출시	2월 미국출시
로우코드	클라우드	AppSpeed Studio		1월
로우코드	설치형	AppSpeed Studio	7월 출시	
솔루션	설치형	메타관리자	10월	
솔루션	설치형	데이터수집	11월	

3-2 시장진입 및 성과창출 전략

21년도 마켓 무료 앱 개발계획

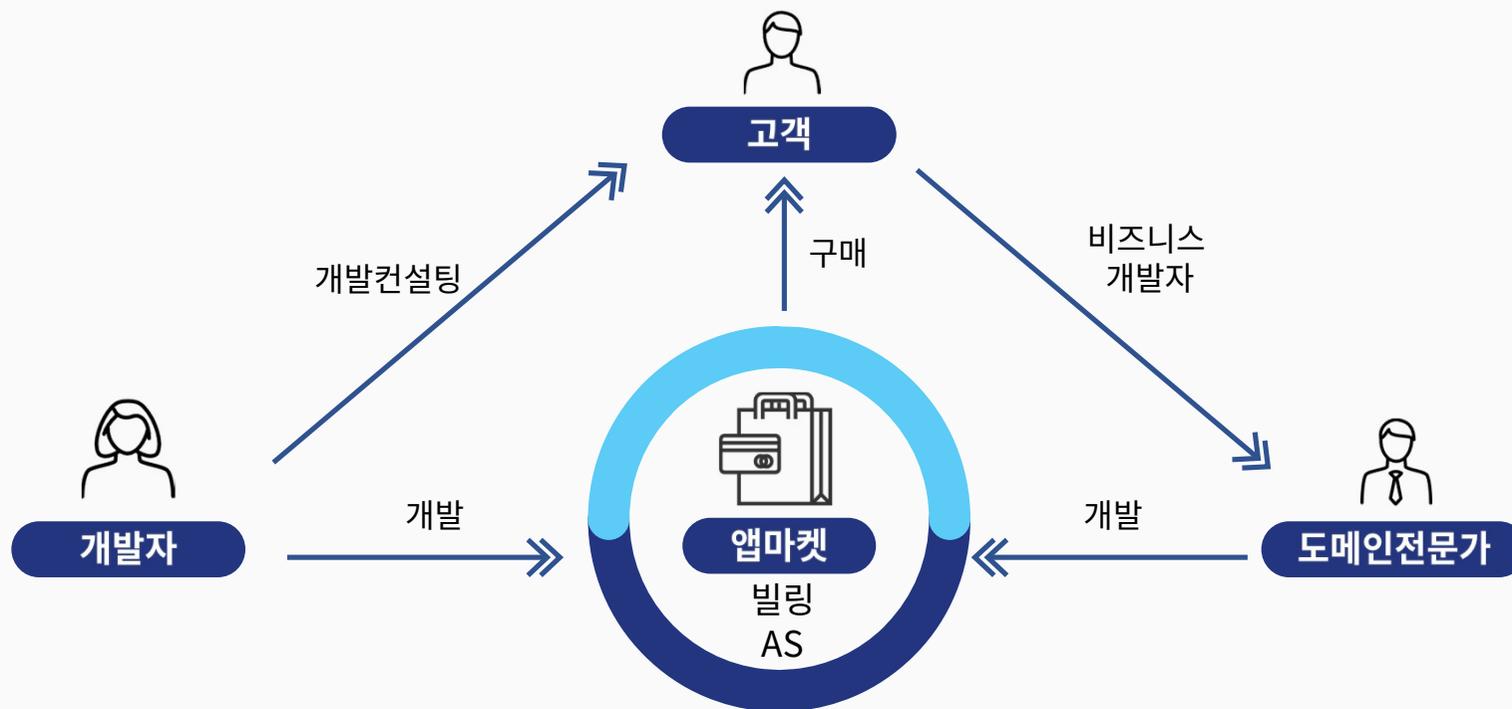
영업	서비스	마케팅	주문관리	프로젝트	고객관리	판매관리	일반관리
고객관리	상담접수	대량 메일	견적서	프로젝트 관리	회원관리	판매등록	차량일지
상담관리	AS처리	대량문자	발주서	공정관리	탈퇴관리	반품교환	회의실관리
일정관리	장비관리		주문서		이용실적	카드결제	대여품관리
메일발송	소모품판매		계산서		회비정산		자산관리
문자발송			미수관리				
영업관리							

회계관리	인사	POS	마일리지	문서관리	전자결재	세미나	교육관리
통장관리	조직도	판매등록	마일리지등록	지식관리	전자결재	세미나관리	과정관리
비번관리	인사관리	반품등록	마일리지사용	공유게시판	결재선관리	참석자관리	교육일정관리
계정관리	교육관리	카드결제		게시공지	결재조회	공지관리	참석자관리
	근태관리			부서문서함	양식관리	예약관리	교육비정산
	상별관리			개인문서함	보낸편지함	결산관리	
					받은편지함		

3-2 시장진입 및 성과창출 전략

마켓 생태계 조성계획

- 고객은 도메인전문가로 발전
- 도메인 전문가는 비즈니스 영역의 전문 앱 개발자로 참여
- 개발자는 고객을 개발 컨설팅하여 새로운 고객을 창출



3-2 시장진입 및 성과창출 전략

비즈니스 계획 (중장기 기술개발 로드맵)

- 편하게, 자유롭게 소프트웨어를 개발기술 확보
- 재미있고 시각적인 협업 환경 개발 기술 확보

AI기반 디지털이미지 기술 개발

2022년

- 화면캡처이미지를 앱으로 생성하는 기술, 기존의 기업화면을 이미지로 촬영하여 자동으로 앱으로 전환하는 기술

메타버스 시각화 기술 개발

2022년

- 메타버스 기반의 협업기술 개발
- 가상현실에서 앱실행 기술 개발

AI기반 아날로그 이미지 기술개발

2023년

- 종이나 칠판에 작성한 이미지를 실시간으로 앱으로 변환하는 기술
- 음성인식을 통한 앱설정 알고리즘 개발

3-2 시장진입 및 성과창출 전략

마케팅 전략

- 다이렉트 마케팅 (온라인 , SNS)
- 제휴 마케팅
- B2B마케팅 (총판 및 유통채널)

다이렉트 마케팅

- SNS 채널 확보 (페이스북, 유튜브, 블로거)
- 유튜버를 통한 홍보영상
- SNS광고

제휴마케팅

- 기존의 클라우드 서비스 사업자
 1. 성공닷컴
 2. 카카오
 3. 더존
- 제휴사업을 위한 기술개발
 - 계정통합 기술확보
 - Open API기술 확보

B2B 마케팅

- 대면 마케팅 채널 확보
 1. 경영지도사 협회
 2. 벤처기업 협회
- 지역별 총판 채널 확보
 1. 경영지도사 협회
 2. 벤처기업 협회
- 채널 교육을 위한 유튜브 채널 확보
 1. 개발 및 활용사례 온라인교육

3-3 사회적 가치 실천 계획

글로벌 대응 필요

- 글로벌 앱빌더 솔루션의 시장 확대
 - oracle, salesForce, zoho Create, kintone 등의 시장 확대
- 글로벌 대비 국내제품의 서비스 수준 격차 심화
- 상호운용성 등의 표준화에 대응 전무

정보화 격차 해소 필요

- 복잡해진 개발구조 및 사용자 경험 발전
- 중/소 규모기업의 기술인력 부족 및 고령화
- 낙후된 정보화 수준과 기성제품의 사용으로 맞춤형 제품 필요

경제적 구축 필요

- 다양한 채널을 관리하는 비용 증가
- 전통적 개발 방법론의 위험 (SI사업의 수익성 악화)
- 필요한 기능에서 확장 가능한 개발 구조 (에자일 개발)

3-4 기대효과

기술적 측면

- 국내 SaaS서비스의 기술의 발전모델을 제시할 수 있음
- 현재 다수의 국내서비스는 SaaS레벨2에 머물러 있고 이에 대한 고객의 다양성을 지원하지 못하여 발전의 정지된 상태임

경제적 산업적 측면

- SI개발방법론의 변화를 통한 수익성 높은 SI사업 가능
- 현재 다수의 SI사업이 사용자의 요구변화에 대응이 어려운 구조로 개발중임
- 요구사항의 변화에 그에 따른 개발이 최소화되는 개발 플랫폼 제시
- 시장을 통한 소프트웨어의 유통 및 재사용성을 극대화하여 소프트웨어 낭비를 줄임

사회적 측면

- SI개발방법론의 변화를 통한 수익성 높은 SI사업 가능
- 현재 다수의 SI사업이 사용자의 요구변화에 대응이 어려운 구조로 개발중임
- 요구사항의 변화에 그에 따른 개발이 최소화되는 개발 플랫폼 제시
- 시장을 통한 소프트웨어의 유통 및 재사용성을 극대화하여 소프트웨어 낭비를 줄임

4-1 회사개요

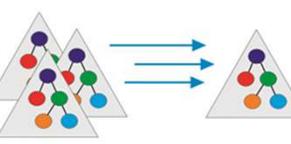
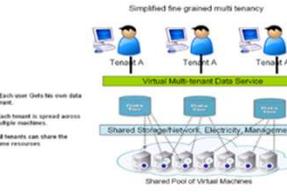
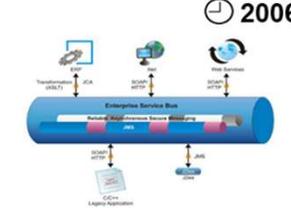
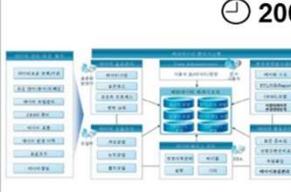
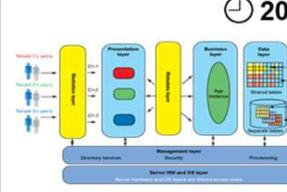
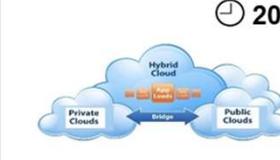
회사일반현황

기업명	(주)에스엠시스템
대표이사	김성민
설립일	2015년 2월 11일
직원수	6명
주소	경기도 성남시 분당구 판교로 289번길20, 스타트업캠퍼스 2동 8층
자본금	5천만원
주요서비스	노코드/로우코드 클라우드 플랫폼
지적재산권	국내특허등록(2) 국내특허출원(3)



4-2 대표자·직원의 보유역량 및 기술보호 노력

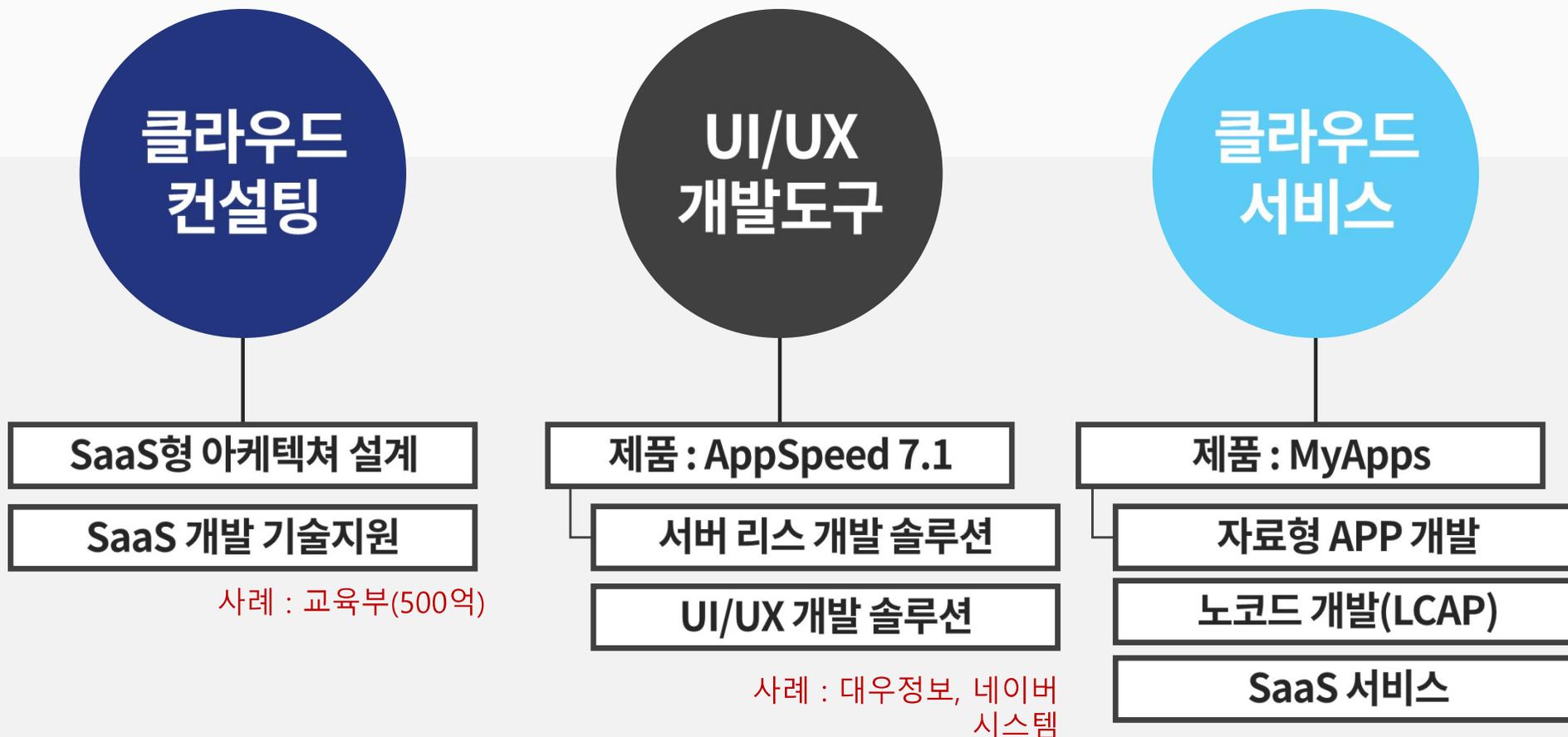
대표이사 겸 대표개발자는 20여년간의 분야기술의 전문성을 연구하고 있습니다.

 <p>SOA기반 웹서비스 기술확보</p> <p>(구 전산원) 웹서비스 기반의 공통 솔루션 개발사업 웹서비스 기반의 중소기업용 CRM 솔루션 개발</p> <p>🕒 2005</p>	 <p>데이터 병합서비스 기술확보</p> <p>ASP확산기술 연구 중복 데이터 병합 정리 장치 및 그 장치를 이용한 병합방법 특허</p> <p>🕒 2007</p>	 <p>멀티테넌트 기술확보</p> <p>메타기반기술연구 멀티테넌트 기술연구</p> <p>🕒 2009</p>	 <p>PaaS 서비스 기술확보</p> <p>웹기반 개발 플랫폼 연구</p> <p>🕒 2011</p>	 <p>소프트웨어 마켓기술확보</p> <p>소프트웨어의 분리 및 결합, 모듈화 개발방법론 개발 단일페이지에서 개발할 수 있는 플랫폼기술 개발 모듈단위 마켓에 판매 및 구매 할 수 있는 플랫폼개발</p> <p>🕒 2014</p>
 <p>다중거래선 웹서비스 연계기술확보</p> <p>(구 전산원) 웹서비스 기반의 공통 솔루션 개발사업 SOHO사업자를 위한 다중거래선 eSales 개발</p> <p>🕒 2006</p>	 <p>데이터표준화 기술확보</p> <p>ASP확산기술 연구 연구회사명 데이터 표준화 관리 장치 및 방법</p> <p>🕒 2009</p>	 <p>클라우드 서비스 멀티테넌트 기술확보</p> <p>NIPA 웹 기반 SW 개발 및 SW공통서비스 구축지원 사업 클라우드 기반의 멀티테넌트 Data서비스개발</p> <p>🕒 2010</p>	 <p>프라이빗 클라우드 기반 PaaS플랫폼구축</p> <p>Public Cloud 와 Private Cloud로 구축된 Hybrid Cloud의 업무 그룹사 표준 Clou멀티테넌트기술확보 d와 계열사별 Cloud를 구축하고 통합운영 사례적용</p> <p>🕒 2012</p>	 <p>UI/UX표준기술확보</p> <p>Bootstrap, 반응형 웹기술의 접목기술 적용 다문화지원 및 다국어를 지원하며 표준 영문모드로 진행</p> <p>🕒 2015</p>

- 전 직장인 공영DBM에서 20년간 연구소장으로 역임
- 입사시 임직원수 (2명, 대표이사포함) → 최대 80명으로 성장시킴
- 글로벌 최대 로우코드 플랫폼 기업 Salesforce 와 국내시장의 경합

4-3 사업분야

당사는 누구나 쉽게 활용하는 정보화 세상을 꿈꾸며, 쉽게 소프트웨어를 개발할 수 있는 도구를 만들면서 클라우드를 선도하는 PaaS 분야의 핵심기술에 가치를 두고 있습니다

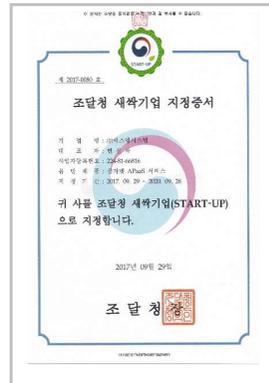
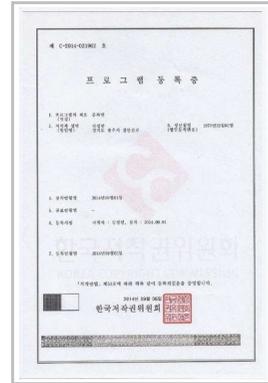
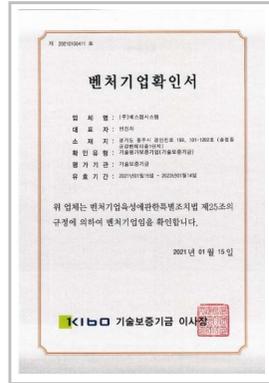


4-5 전문성 있는 회사의 창업



04 기업소개

4-6 전문성 있는 회사의 창업



우수과제 수행기업 선정 [에스엠시스템]-사례발표

과학기술정보통신부(장관 유영민, 이하 '과기정통부')는 정보통신산업진흥원(원장 윤종숙) 주관으로 12월 14일(목) 서울 강남 Jam2Go(2층)에서 클라우드 SaaS 개발 성과 공유 및 관련 기업 간 비즈니스 네트워크 장인 '2017년 글로벌 SaaS 육성 프로젝트(GSIP)' 성과 발표회를 개최했다고 밝혔다.

□ 이번 성과 발표회에서는 「4차 산업혁명의 시대, 대한민국 클라우드 산업의 새로운 기차창출 : SaaS」 라는 주제로, 2017년 GSIP(43개) 과제 성과 및 우수과제(5개) 발표가 있었고, 클라우드 SaaS기업, 클라우드 선도기업, 정보기술(IT) 및 소프트웨어(SW) 기업 관계자 등 200여명이 참석했다.

○ 올해 GSIP 43개 과제 중 27개 과제가 개발을 완료하고 사업화에 성공(62.8%)하였으며, 24억 원의 매출이 발생하는 등 우수한 성과를 달성했다. 이중 크레디스파트니스, 엔스리엔, 위지엔, 에스엠시스템, 플랜그림 등 5개 기업은 우수과제 수행기업으로 선정되었다.

관련보도자료 http://www.dt.co.kr/contents.html?article_no=2017121402109960753006

MyApps

노코딩 플랫폼

감사합니다

무료 데모를 신청해 보세요!

www.appspeed.net

Tel. +82 (0)70 4042 0575

Fax. +82 (0)507 351 5772

smsystem15@jongja.net