

2022

Businesses at Work

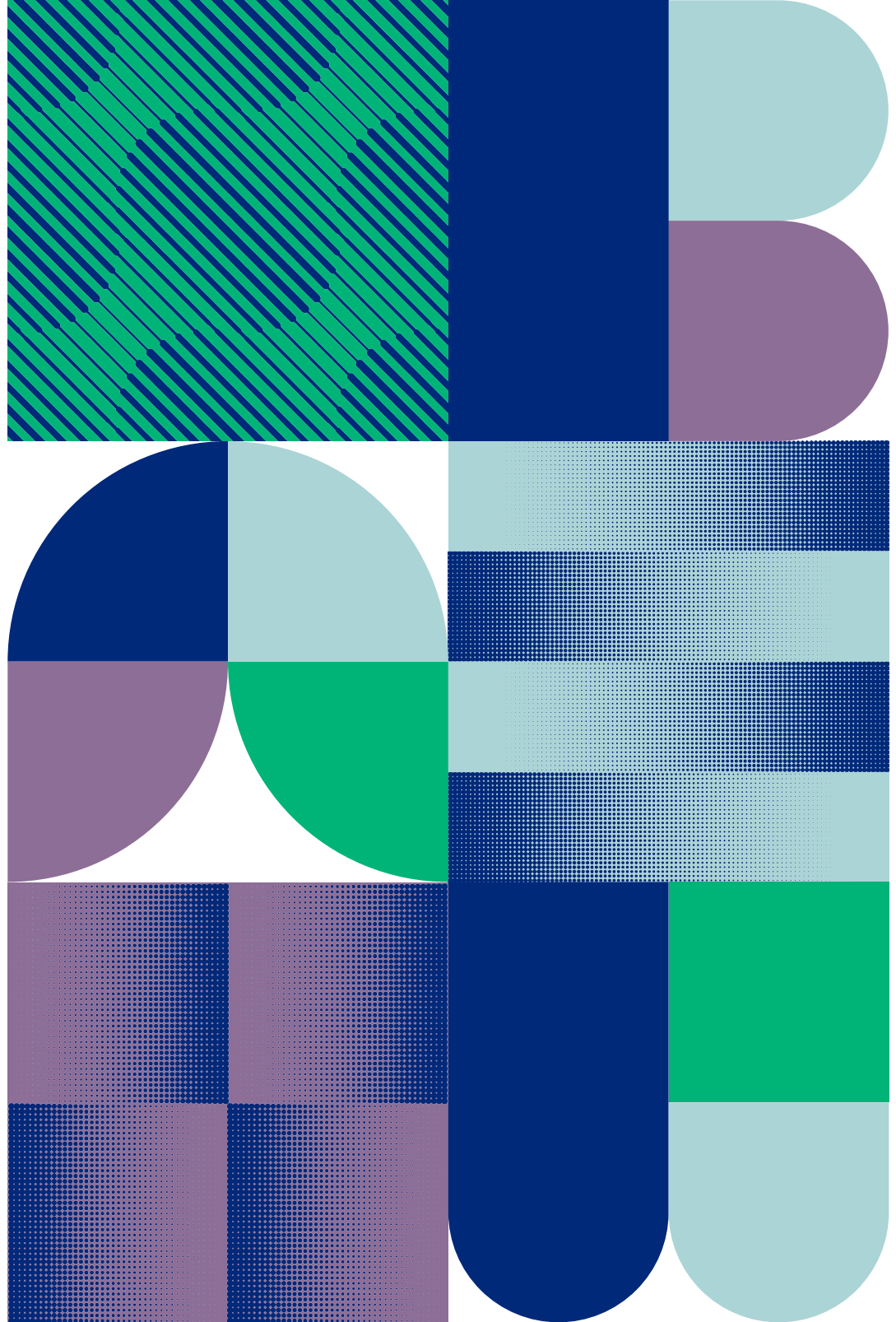
Okta, Inc.

서울 강남구 테헤란로 152

강남파이낸스센터 41층

support.okta.com

050-6626-1877



okta

목차	3	서론
	4	주요 결과 요약
	8	방법론: Okta가 이 보고서를 작성한 방법
	9	직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱
	19	가장 빠르게 성장 중인 앱
	24	최고의 업무용 툴
	29	멀티 클라우드의 부상
	33	동적 업무 지원
	38	직장 내 보안
	49	성숙 단계에 들어선 앱 개발
	52	가장 중요한 것은 앱



직원과 고객, 업무에 사용되는 애플리케이션과 서비스를 살펴보는 등 오늘날 조직과 직원의 근무 방식을 심층적으로 검토한 제8회 연례 Businesses at Work 보고서에 오신 것을 환영합니다.

전 세계가 코로나 팬데믹의 위기를 벗어나기 위해 애쓰고 있는 상황에서 기업들은 WFA(Work From Anywhere)의 비법을 밝히기 위해 나섰습니다. 위기 상황에서 임시 방편의 역할을 했던 솔루션들이 이제는 활발한 워크플레이스 협업, 명확한 커뮤니케이션, 전 세계적으로나 내부적으로 팀의 보안을 강화하는 장기적인 솔루션이 되었습니다.

전 세계 14,000여 Okta 고객과 클라우드, 모바일, 웹 앱 및 IT 인프라 공급업체에 대한 통합 기능이 7,000개 이상 포함되어 있는 **Okta Integration Network**에서 수집된 데이터에는 적응력과 탄력성에 대한 사례가 담겨있습니다.

기업들은 필요한 성능을 확보하기 위해 멀티 클라우드 환경을 시범 운영하고 있습니다. 이들은 현재 인기 앱 3위인 Google Workspace 같은 생산성 제품군에 전적으로 의존하고 있으며, 동급 최고의 기능을 점차 추가해 나가고 있습니다. 조직들은 빠른 성장을 보이고 있는 앱인 Notion과 같은 협업 톨과 Netskope 같은 보안 솔루션, 그리고 Calendly 같은 스케줄링 소프트웨어를 선택하고 있습니다. 사무실로 복귀한 몇몇 직원들이 대면 회의를 하게 되면서 TripAction과 같은 출장 앱을 활용해 팀원들을 연결하기도 합니다. 보안과 용량에 대한 관심이 높아짐에 따라 개발자들은 롱테일 개발 전략에 보다 중점을 두고 최고의 톨로 무장하고 있습니다. 조직들은 보다 강력한 보안요소를 통해 직원과 고객을 보호하고 있으며, 취약한 보안요소에서 탈피하고 있습니다. **Zero Trust**가 누구나 아는 유행어가 되기는 했지만, 구축 수준은 기업, 산업 및 지역마다 다릅니다. 그렇다면 보안 측면에서 해커들은 어떤 부분을 겨냥하고 있을까요? (힌트: *schmegacy*와 *운율이 맞음*)

계속 주목해주시시오. 좀 더 흥미로운 이야기가 펼쳐집니다.

주요 결과 요약

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

- 협업 및 보안 툴은 Okta Integration Network를 통해 구축되는 툴 가운데 가장 인기 있는 두 가지 범주입니다. 한편, 디자인 소프트웨어(전년 대비 39% 성장), 전자 서명 툴(38% 성장), 클라우드 플랫폼(34% 성장) 등 원격 근무를 지원하는 범주들이 가장 빠른 성장세를 나타내고 있습니다.
- Google Workspace는 전년 대비 38%의 성장률을 기록하면서 최고 인기 앱 3위에 올랐습니다.
- 3대 협업 툴인 Google Workspace, Zoom, Slack은 소기업을 비롯해 APAC, 유럽 및 EMEA 지역의 수많은 신규 고객을 확보했습니다. 주목할 사항: APAC 지역에서는 Google Workspace가 전년 대비 68%의 성장률을 보였고, EMEA 지역에서는 Slack과 Zoom이 각각 49%와 45%의 성장률을 기록했습니다.
- 테크놀로지 산업에서는 AWS(Amazon Web Services)와 Google Workspace가 최고 인기 앱으로 꼽혔습니다.
- 기업과 개인 사용자 모두에게서 큰 호응을 얻고 있는데, App for Good을 하나 이상 구축한 기업의 수는 전년 대비 36% 증가하였고, Apps for Good에 할당된 활성 고유 사용자의 수가 현재 120만 명을 넘어섰습니다.

[더 많은 데이터 보기](#)

가장 빠르게 성장 중인 앱

- 가장 빠르게 성장 중인 10대 앱 중 7개(Notion, TripActions, Postman, Keeper, Airtable, Fivetran 및 Gong)는 순위에서 새로 진입한 앱입니다.
- 그리고 사상 처음으로 5개의 협업 툴(Notion, Figma, Miro, Airtable 및 monday.com)이 순위에서 올랐습니다.
- EMEA 지역에서는 DocuSign과 GitHub가, APAC 지역에서는 Google Workspace와 Zoom이 가장 빠른 성장세를 보였습니다.
- 가장 빠르게 성장 중인 앱은 산업 부문에 따라 확연한 차이를 보였는데, 테크놀로지 부문에서는 Notion과 TripActions가, 금융 및 बैं킹 부문에서는 DigiCert와 Envoy가, 비영리 부문에서는 Instagram과 SurveyMonkey가, 그리고 소매 부문에서는 GitHub가 순위를 차지했습니다.
- 정부, 보험, 금융 및 बैं킹, 의료 및 제약과 같이 규제가 엄격한 부문들은 엔드 유저를 보호하기 위한 아이덴티티 서비스를 제공하기 위해 Okta로 눈을 돌리고 있습니다. 가장 크게 도약한 부문을 살펴보면, 엔드 유저를 보호하기 위한 아이덴티티 제품의 정부 부문 고객 수가 전년 대비 125% 성장했습니다.

[더 많은 데이터 보기](#)

주요 결과 요약

최고의 업무용 툴

- 조직에 구축되는 평균 앱 수는 올해 88개에서 89개로 증가하면서 2016년 이후 24%의 증가율을 기록했습니다.
- 규모가 큰 기업(직원 수 2,000명 이상)들은 구축하는 앱의 수가 더 많은데 평균적으로 187개입니다.
- 한 공급업체에만 충성하던 시대는 이제 지났습니다. Okta의 Microsoft 365 고객 중 다른 업체의 제품을 구축하고 있는 고객 비율은 다음과 같습니다.
 - 45%가 Zoom을 구축
 - 33%가 Slack을 구축
 - 38%가 Google Workspace를 구축(2020년 36%에서 증가한 수치)

더 많은 데이터 보기

멀티 클라우드의 부상

- 독보적인 인기 클라우드 플랫폼은 바로 전년 대비 32%의 성장률을 기록한 AWS인데, AWS는 전년 대비 40%의 성장률을 기록한 2위 Microsoft Azure와 3위 GCP(Google Cloud Platform)보다 Okta 고객 수가 6배 이상 많습니다.
- 새롭게 순위권에 오른 HashiCorp의 Terraform Cloud가 빠른 성장세를 보이고 있습니다. 8위에 랭크되었던 이 플랫폼은 지난 6개월간 70%의 성장률을 기록했습니다! 클라우드 플랫폼을 구축 중인 Okta 고객 중 14%가 실제로 플랫폼을 2개 이상을 구축했는데, 이는 2017년 당시 8%에서 크게 증가한 수치입니다.
- AWS와 GCP는 클라우드 플랫폼 페어링 부문의 명실상부한 "베스트 커플"입니다. Okta를 통해 클라우드 플랫폼을 두 개 이상 구축 중인 고객 가운데 2.6%는 AWS와 GCP를 모두 구축하고 있는데, 이는 3년 전 1.2%에서 증가한 수치입니다. 이와 대조적으로 AWS와 Microsoft Azure를 결합해 사용하는 비율은 감소하고 있습니다.

더 많은 데이터 보기

주요 결과 요약

동적 업무 지원

- Workday는 HR 톨 부문에서 1위 자리를 지켰지만, 2위인 BambooHR이 지난 1년 동안 40%의 성장률을 기록하면서 EMEA 및 APAC 지역과 테크놀로지 부문 고객 사이에서 HR 톨 1위에 올랐습니다.
- 직원 참여 톨이 올해 다시 인기를 얻고 있습니다. 순위가 3계단 상승한 Lattice는 전년 대비 72%의 성장률을 기록했고, Culture Amp는 56%로 그 뒤를 바짝 쫓고 있습니다.
- OfficeSpace나 Envoy 같은 통합 워크플레이스 관리 톨에 액세스하는 사용자 수가 2020년 봄 동안 약 70% 감소했지만, 현재는 팬데믹 이전 수준에 근접하거나 이를 넘어서고 있습니다.
- 원격 액세스 솔루션 톨은 Zero Trust 여정의 첫 단계라는 점에서 고객을 계속 확보하고 있습니다. Palo Alto Networks GlobalProtect는 2020년 대비 42%, 2018년 대비 434%의 성장률을 자랑하고 있습니다. AWS Client VPN은 전년 대비 190%의 놀라운 성장률을 기록하며 순위가 4계단 상승해 3위에 올랐습니다.

[더 많은 데이터 보기](#)

직장 내 보안

- 공격자들은 Microsoft 365에 대해 레거시 인증을 사용하는 계정을 겨냥하고 있으며, 그 비율이 산업 부문에 따라 최신 인증 프로토콜을 사용하는 계정보다 10배 이상 높습니다. 모든 산업 부문의 평균치로 볼 때 Microsoft 레거시 인증을 사용하는 조직은 인증에 대한 위협률이 53배 더 높으며, 정부 부문의 경우 104배나 더 높습니다.
- 산업 부문에 따라 조직이 액세스 정책에서 레거시 인증을 사용해 액세스를 거부하는 경우에는 인증에 대한 위협률이 90% 이상 감소하며, 최대 99%까지 줄일 수 있습니다.
- 보안요소를 통해 인증을 수행하고 있는 모든 고객들 가운데 WebAuthn의 사용률이 2019년 2%에서 2021년 16%로 증가했고, 테크놀로지 부문의 워크플레이스 아이덴티티 고객 중에서는 27%를 기록했습니다.
- 인력 고객의 47%가 SMS 및 음성 보안요소를 구축하고 있으며(2018년 53%에서 감소), 보안 질문을 이용하는 고객은 12%에 불과합니다(2018년 18%에서 감소).
- 엔드 유저에게 아이덴티티 액세스를 구축 중인 조직들 가운데 보안요소를 단 1개만 구축하는 비율이 2018년 58%에서 현재 39%로 급감했습니다.
- Zero Trust 빌딩 블록을 배치 중인 고객의 수가 증가하고 있습니다.
 - WebAuthn을 구축 중인 고객이 31% 증가
 - 디바이스 트러스트 구성을 사용하는 고객이 9% 증가
 - 위험 기반 정책을 사용하는 고객이 91% 증가

[더 많은 데이터 보기](#)

주요 결과 요약

성숙 단계에 도달한 앱 개발

- 올해 데이터를 보면 개발자들이 범위를 확장하고 있다는 것을 알 수 있습니다. 모니터링과 가시성이 개발 자체만큼이나 중요해지고 있습니다.
- 모니터링 시스템인 Sentry는 전년 대비 68%의 놀라운 성장률을 보였습니다.
- SDK(Software Development Kit)와 관련해 최고 인기 툴은 JavaScript로, Okta 고객의 77%가 구축했습니다. 이러한 인기는 주로 React 사용과 오픈 소스 지원 덕분입니다.
- SDK 툴을 이용하는 고객의 19%가 사용하고 있는 Go는 Java와 C#을 물리치고 2위를 가뿐히 차지했습니다.

더 많은 데이터 보기



방법론: Okta가 이 보고서를 작성한 방법

Okta는 고객에게서 수집한 데이터를 토대로 **Businesses at Work 보고서**를 작성했습니다. 수 천 개의 회사, 애플리케이션 및 IT 인프라 통합 기능으로 이루어진 네트워크를 비롯해, 전 세계 국가에서 매일 이루어지는 수백만 건의 인증 및 확인 작업을 통해 수집한 Okta 고객 데이터를 익명으로 처리했습니다. 고객사와 그 직원, 계약자, 파트너 및 고객이 Okta를 사용해 디바이스, 웹 사이트, 앱 및 서비스에 로그인하고 있으며 보안 기능을 활용해 중요한 데이터를 보호하고 있습니다. Okta 사용자들은 각 주요 산업 부문에 포진해 있으며, 소기업에서부터 수십만 명의 직원과 수백만 명의 고객을 보유하고 있는 세계 최대 규모의 조직에 이르기까지 그 규모도 다양합니다.

이 보고서를 읽을 때는 여기 나온 데이터가 Okta의 고객, Okta Integration Network를 통해 연결되는 애플리케이션 및 통합 기능, 그리고 사용자가 Okta 서비스를 통해 톨에 액세스하는 방식만을 나타낸다는 점에 유의해야 합니다. "앱"과 "톨"이라는 용어는 이 보고서 전체에서 Okta Integration Network를 통해 제공되는 애플리케이션과 서비스 및 통합 기능을 나타내는 데 사용됩니다. Okta의 Microsoft 365 고객에 대한 추세는 Okta를 사용하지 않는 Microsoft 365 고객, 즉 Azure Active Directory나 강력한 앱 간 통합 지원을 제공하지 않는 타사의 아이덴티티 플랫폼을 사용하고 있는 고객과 다를 수 있습니다.

매년 Okta는 세 가지 방식으로 앱 인기를 살펴보고 있습니다. 대부분의 차트는 앱을 구축한 고객의 수를 나타냅니다. 일부 차트는 지난 30일 동안 Okta를 통해 앱에 한 번 이상 로그인한 사용자로 정의되는 활성 고유 사용자의 수를 보여줍니다. Apps for Good 섹션에서는 애플리케이션에 대한 액세스 권한을 가진 사용자로 정의되는 할당 사용자 수를 보여줍니다.

Okta는 데이터 표준화에 신중을 기했습니다. 달리 명시되지 않는 한, 이 보고서는 2020년 11월 1일부터 2021년 10월 31일까지의 데이터를 제시하여 분석하고 있으며, 이를 "올해", "현재", 그리고 "2021년"으로 지칭하고 있습니다. 마찬가지로 "작년" 또는 "2020년"이라고 했을 때는 2019년 11월 1일부터 2020년 10월 31일까지의 데이터를 의미합니다. "2019년"은 해당 연도의 같은 기간을 나타냅니다. 기업 규모를 나타낼 때는 직원 수 1999명 이하 기업을 '소기업', 2000명 이상 기업을 '대기업'으로 지칭하고 있습니다.

"Workforce Identity 고객"이라는 용어는 직원에게 Okta 서비스를 구축 중인 Okta 고객을 나타내는 데 사용됩니다. "CIAM(Customer Identity and Access Management)"이라는 용어는 자사 고객에게 Okta 서비스를 구축 중인 Okta 고객을 나타내는 데 사용됩니다. 또한 Okta는 동일한 환경에서 Workforce Identity와 CIAM 사용 사례를 허용하는 혼합 제품도 제공하고 있습니다. Workforce Identity와 CIAM을 개별적으로 설명하는 경우 이러한 제품은 제외됩니다.

달리 명시되지 않는 한, 이 보고서에 포함된 데이터는 Okta Integration Network를 통해 사용자에게 앱을 한 개 이상 구축한 Okta 고객으로 한정됩니다. 또한 달리 명시되지 않는 한, 이 보고서는 기업용으로 구축된 앱에 대해 다룹니다. 올해 작성된 보고서에는 Auth0가 아닌 Okta의 데이터만 포함되어 있습니다.

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

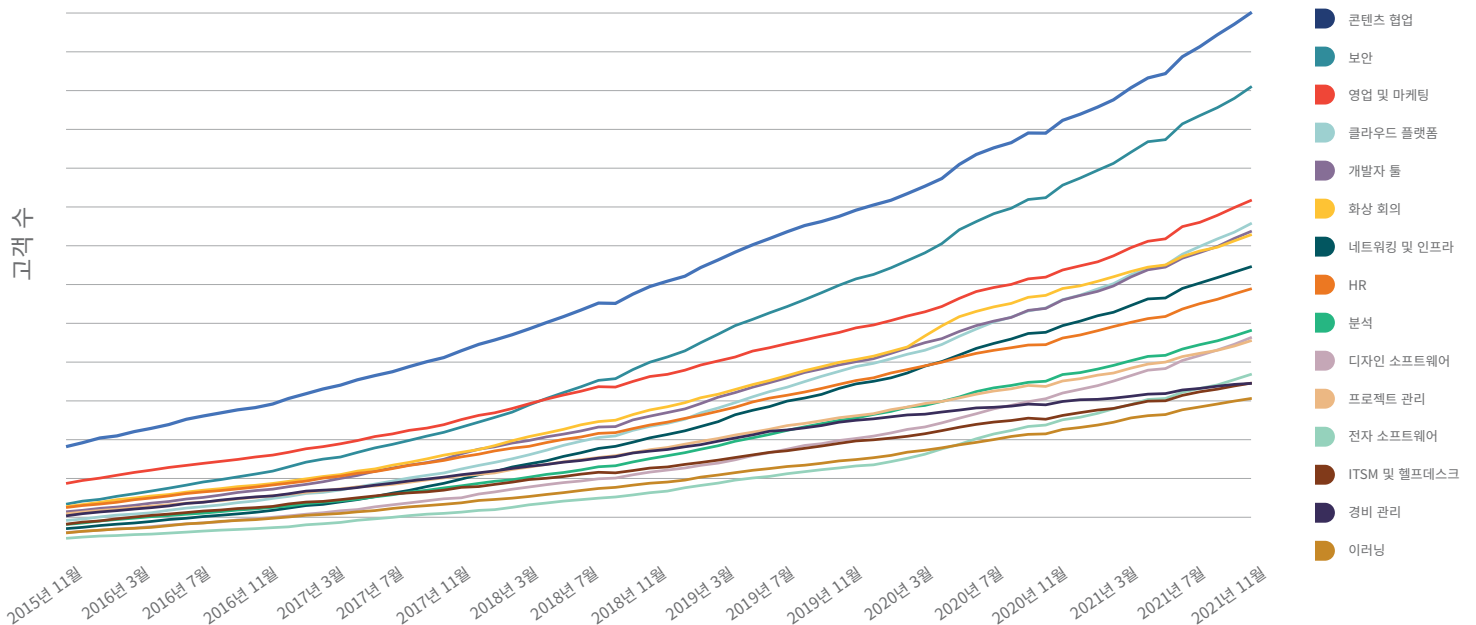
결에 없어야 소중함을 느끼는 법입니다. 일부 기업들이 사무실 출근을 재개하면서 앱을 통해 직원들을 가상 세계에서, 그리고 "실제 세계"에서 결집시킬 수 있게 되었습니다.

협업 앱과 보안 툴은 구축된 툴 중에서 가장 인기 있는 범주 2개로서 선두를 달리고 있습니다. 이외에 클라우드 플랫폼, 디자인 소프트웨어, 전자 서명 툴을 포함해 원격 근무를 지원하는 다른 범주들도 큰 성장세를 보이고 있습니다.

앱 수준에서 협업 툴은 고객 수별, 사용자 수별, 산업별, 지역별 또는 회사 규모별로 데이터를 분할하는지 여부에 관계없이 상위 순위를 대거 차지하고 있습니다. 지역과 회사 규모 측면에서 보면, 올해는 3대 협업 툴인 **Google Workspace**와 **Zoom**, 그리고 **Slack**이 눈에 띄는 성장세를 보이면서 APAC 및 EMEA 지역에서 신규 고객을 대거 확보했습니다. 이들 툴은 높은 순위를 차지하고 있으며, 전 세계적으로 소기업에서 특히 빠른 성장세를 보이고 있습니다. 테크놀로지 관련 소식: 테크놀로지 조직들이 특히 선호하는 툴은 AWS와 Google Workspace로, 각각 최고 인기 툴 1, 2위를 차지했습니다.

지난 몇 년 간의 노력 덕분에 기업과 개인 사용자 모두에게서 큰 호응을 얻고 있습니다. Apps for Good에 할당된 활성 고유 사용자의 수가 크게 증가하면서 현재 120만 명을 돌파했습니다.

최고 인기 앱 범주



참고: 이러한 앱 사용량 보기에서는 각 범주에서 앱이나 툴을 한 개 이상 구축 중인 고객 수를 계산합니다.

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

회사의 규모나 본사 위치, 미션과 비전에 관계없이 모든 조직은 오늘날 시장 경쟁에서 살아남기 위해 두 가지 기본적인 요건을 갖춰야 하는데, 바로 직원은 물리적 위치에 관계없이 협업이 가능해야 하고, 회사는 자산을 안전하게 보호해야 한다는 것입니다.

이런 점에서 볼 때, 기업들이 수년에 걸쳐 콘텐츠 협업 앱과 보안 툴에 지속적으로 투자해 왔다는 사실도 그리 놀랄 일은 아닙니다. 콘텐츠 협업 앱 순위에서는 [Microsoft 365](#)나 [Google Workspace](#) 같은 생산성 제품군을 비롯해 [Slack](#), [Box](#), [Dropbox](#), [Atlassian Confluence](#) 같은 앱이 포함되어 있으며, 꾸준히 상위권을 유지하고 있습니다. [KnowBe4](#)나 [LastPass](#) 같은 사람 중심의 툴에서부터 디바이스 중심의 [Jamf Pro](#), 네트워크 중심의 [Palo Alto Networks GlobalProtect](#), 더 나아가 인프라 중심의 [Cloudflare](#)에 이르기까지 광범위한 유형의 보안 툴이 2018년 6월 이후 2위를 고수하고 있습니다. 두 범주 모두 코로나 팬데믹 기간 동안 큰 변화가 있었습니다. 2020년 4월 30일부터 5월 31일 한 달 동안 콘텐츠 협업 앱과 보안 툴을 구축 중인 기업의 수가 각각 4%씩 증가했습니다. 콘텐츠 협업 앱이 전년 대비 28%, 보안 툴이 31%의 성장률을 보이면서 두 범주 모두 올해에도 성장세를 이어나가고 있습니다. 협업 앱과 보안 툴은 [가장 빠르게 성장 중인 앱](#)에서도 인상적인 성장률을 보이고 있습니다. Okta Integration Network의 성장에 따라 이 범주도 성장하고 있습니다.

“

Takeda에게 있어 최우선 과제는 80개 국가에 최고 수준의 생물의약 전문 지식을 제공하는 것이며, 이러한 능력은 지금과 같은 격동의 시기에 더욱 중요해졌습니다. 직원들이 어디에 있든 다양한 협업 툴을 사용할 수 있도록 지원하는 것이 고객을 지속적으로 서비스하는 데 중요한 요소였습니다.

Bob Durfee

Takeda Pharmaceuticals의 DevSecOps 책임자

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

원격 협업이 증가함에 따라 기업들은 클라우드 범위를 확장하고 있습니다. Okta에 IaaS(Infrastructure as a Service) 공급업체를 두 개 이상 통합해 사용하고 있는 기업의 수가 전년 대비 34% 증가하면서 협업 범주에서 최대 성장률을 기록했습니다. 조직에서 구축 중인 클라우드 플랫폼의 개수는 정확히 얼마일까요? 이 부분은 멀티 클라우드 섹션에서 자세히 다루겠습니다. 또한 조직이 디지털 트랜스포메이션 이니셔티브를 가속함에 따라 개발자 툴을 구축하는 기업의 수가 전년 대비 31% 증가했습니다.

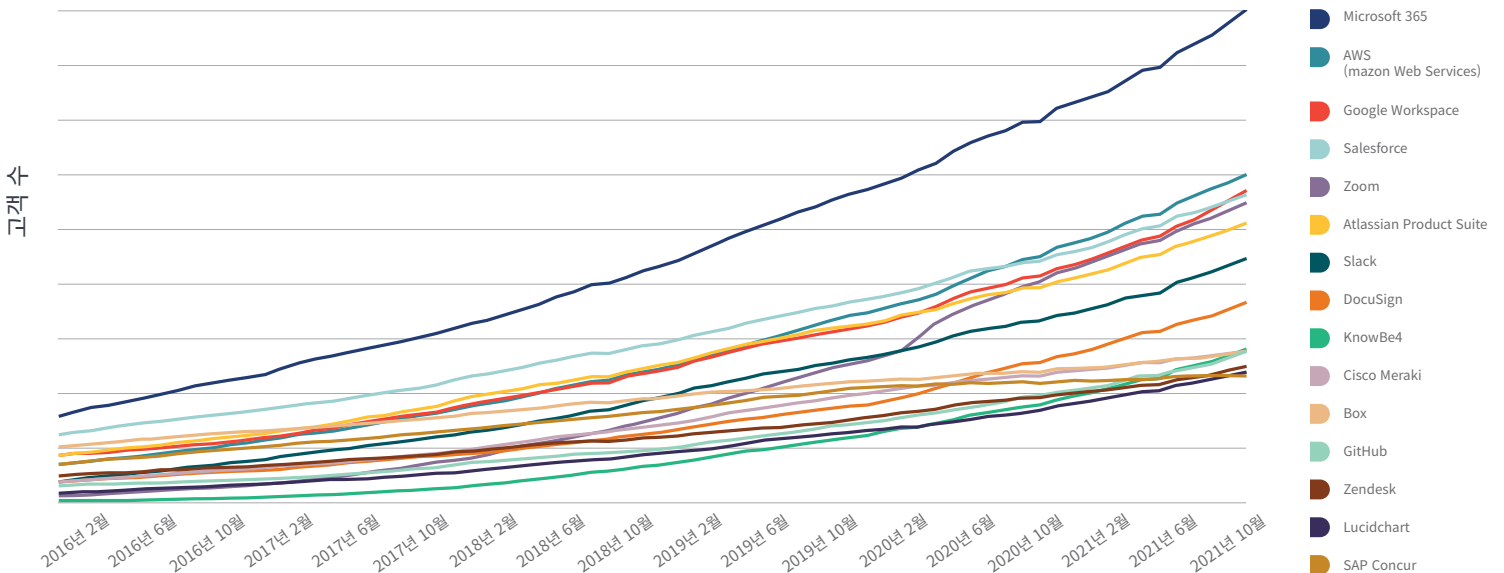
성장률이 가장 높은 영역은 어디일까요? 기업들은 팬데믹 이전에는 필요하지 않았던 새로운 기능을 추가했습니다. 과거에는 책상 너머의 동료에게 종이 한 장만 건네면 끝났을 일입니다. 특히 전자 서명과 설계 소프트웨어 앱이 두각을 나타내고 있는데, 이러한 기능을 도입하는 기업이 많아지면서 2020년 대비 각각 38%와 39%라는 엄청난 성장률을 기록했습니다.

팬데믹으로 인해 가장 큰 사랑을 받고 있는 화상 회의는 2020년 2월과 5월 사이에만 무려 14%의 성장률을 기록했습니다. 수년에 걸쳐 부동의 4위를 이어온 화상 회의는 2020년에도 어김없이 그 자리를 지켰습니다. 이 범주는 올해에도 전년 대비 23%의 성장률을 기록했지만, 클라우드 플랫폼과 개발자 툴이 더 큰 성장세로 추월하면서 4위에서 6위로 내려왔습니다.

이렇게 범주별 사용 현황을 살펴봤으니 이제 데이터를 심층 분석하여 기업들이 직원의 만족과 안전을 유지하기 위해 어떤 앱과 툴 및 플랫폼을 구축하고 있는지 살펴보겠습니다.

선호하는 협업 앱: Google Workspace가 3위를 차지함

최고 인기 앱(고객 수 기준)



참고: Atlassian Product Suite에는 Atlassian Access에 대한 서브스크립션을 통해 자주 액세스 되는 Confluence, Jira, Trello 및 Bitbucket이 포함되어 있습니다.

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

현재 인기 앱 범주가 협업 앱을 주축으로 한다는 사실을 확인했으니, 이제 데이터를 한 번 더 분석하여 실제로 어떤 제품이 높은 성장률을 기록했는지 살펴보겠습니다.

놀라운 소식을 알려드리자면, Google Workspace는 전년 대비 38%의 놀라운 성장률을 기록하면서 최고 인기 앱 3위에 올랐습니다. Google이 이러한 성과를 올릴 수 있었던 데는 몇 가지 동인이 있습니다. Google Workspace가 올해 3위까지 오를 수 있었던 것은 EMEA 및 APAC 지역에서의 성장세 덕분입니다. Microsoft 365와 AWS(Amazon Web Services)가 각각 1, 2위를 고수하고 있으며, **Salesforce**와 Zoom이 5위 안에 들었습니다.

최고 인기 앱은 15개 중 9개에서 Okta 고객 기반이 전년 대비 30% 이상 증가할 정도로 인기가 높습니다. 상위권의 경우 치열한 경쟁으로 인해 전년 대비 눈에 띄는 성장률을 유지하기 어려웠는데, AWS는 33%, Zoom은 36%, Atlassian Product Suite는 30%, 그리고 Slack은 34%의 성장률을 기록했습니다. 이 보고서를 계속 보시면 3대 협업 툴인 Google Workspace, Zoom, Slack이 가장 빠르게 성장 중인 앱으로 떠오르고 있다는 것을 여러 각도에서 확인할 수 있습니다.

눈에 띄는 상승세를 보이는 다른 모바일 앱으로는 전자 서명 툴 **DocuSign** (전년 대비 43% 증가), 보안 교육 플랫폼 KnowBe4(15대 최고 인기 앱 중 무려 5계단이나 꺾충 뛰어오르며 전년 대비 56%라는 최대 성장률을 기록), 개발자 툴 **GitHub** (최대 41% 성장률), 도표화 및 와이어프레이밍 툴 **Lucidchart**(최대 41% 성장률을 기록하고 순위가 한 계단 상승)가 있습니다. KnowBe4는 집에서 추적을 원하는 사용자들의 호응에 힘입어 2017년부터 2019년 동안 가장 빠르게 성장한 앱으로 연속 선정되었습니다.

산업별 분류 데이터를 통해 알아보는 몇 가지 흥미로운 분야별 추세

- AWS는 테크놀로지 부문에서 가장 인기 있는 툴로, 2019년 6월부터 1위를 고수해왔습니다. Google Workspace는 2021년 5월부터 테크놀로지 기업 중에서 2위를 지키고 있습니다 (테크놀로지에 대한 자세한 내용은 사이드바 참조).
- 테크놀로지 부문에서는 앞서 언급한 3대 협업 툴인 Google Workspace, Zoom, Slack이 여전히 강세를 보이고 있는데, 전년 대비 각각 32%, 33%, 34%의 성장률을 기록했습니다.
- Zoom은 의료 및 제약, 금융 및 बैं킹 업무, 교육, 그리고 비영리 부문에서 최고 인기 앱 3위에 오르는 등 전설적인 인기를 누리며 두각을 나타내고 있습니다.
- Atlassian Product Suite는 소매업 부문에서 2위를 차지했는데, 이는 많은 브랜드들이 온라인 쇼핑객에게 더 나은 서비스를 제공하기 위해 앱을 구축한 덕분입니다.
- 사회적 거리두기 조치로 안전한 원격 문서 서명 기능을 확장해야 하는 상황이 되면서 DocuSign이 금융 및 बैं킹 업무 부문에서 5위권에 올랐습니다.
- Box는 비영리 부문에서 5위권에 오르면서 원격 근무 팀의 온라인 협업 및 파일 공유 능력을 강화했습니다.
- Slack은 소매 및 비영리 부문에서 5위권에 올랐습니다.

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

테크놀로지 부문을 주도하고 있는 AWS와 Google Workspace

고객 수와 산업 부문을 기준으로 상위권에 오른 앱들

테크놀로지



규모에 관계없이 모든 기업을 위한 앱: 고객 규모를 기준으로 가장 인기 있는 앱들

처음으로 기업 규모별로 필터링하여 최고 인기 앱들을 살펴봤습니다. 규모가 큰 조직(직원 수 2,000명 이상)은 소규모 조직(직원 수 2,000명 미만)보다 Salesforce, Atlassian, DocuSign 및 Box를 구축할 가능성이 더 높습니다. 그렇다면 순위에서 가장 큰 차이점은 무엇일까요? 대기업에서 **SAP Concur**의 순위가 소기업보다 7계단 더 높았습니다.

소규모 조직의 경우, Google Workspace와 Slack(둘 다 소규모 조직에서 3계단 위), Zoom(2계단 위) 및 KnowBe4(4계단 위)를 구축할 가능성이 높습니다.



글로벌 접근 방식으로 현지에서 인기 확보: 지역별 상위 앱들

최고 인기 앱(지역 기준)

▲ 글로벌 기준보다 높은 순위 ▼ 글로벌 기준보다 낮은 순위

	글로벌	북미 지역	EMEA 지역	APAC 지역
1	Microsoft 365	Microsoft 365	Microsoft 365	Microsoft 365
2	AWS	Salesforce ▲	AWS	AWS
3	Google Workspace	AWS ▼	Google Workspace	Google Workspace
4	Salesforce	Zoom ▲	Atlassian Product Suite ▲	Atlassian Product Suite ▲
5	Zoom	Google Workspace ▼	Salesforce ▼	Salesforce ▼
6	Atlassian Product Suite	Atlassian Product Suite	Slack ▲	Zoom ▼
7	Slack	Slack	Zoom ▼	Slack
8	DocuSign	DocuSign	DocuSign	GitHub ▲
9	KnowBe4	KnowBe4	GitHub ▲	DocuSign ▼
10	Cisco Meraki	Box ▲	Zendesk ▲	Zendesk ▲
11	Box	Cisco Meraki ▼	Cisco Meraki ▼	Box
12	GitHub	GitHub	Jamf Pro ▲	PANW GlobalProtect ▲
13	Zendesk	SAP Concur ▲	BambooHR ▲	ServiceNow ▲
14	Lucidchart	Lucidchart ▲	Lucidchart	Mimecast ▲
15	SAP Concur	Zendesk ▼	Tableau ▲	Xero ▲

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

시베리아에서는 원격 업무에 어떤 앱을 사용할까요? 히말라야에서는 어떤 클라우드 앱을 사용할까요? 미국에서 유명한 일부 테크놀로지 업체들은 세계적으로도 인기가 높습니다. 그러나 지역 데이터를 자세히 살펴보면 소프트웨어 요구사항과 선호도 측면에서 EMEA와 APAC 및 북미 지역의 차이점에 관한 몇 가지 흥미로운 정보를 얻을 수 있습니다.

Google Workspace는 전년 대비 38%의 놀라운 성장률을 기록하면서 전 세계 3위에 올랐습니다. 이는 APAC 및 EMEA 지역 고객들에게 큰 인기를 얻으면서 전년 대비 각각 68%와 43%라는 놀라운 성장률을 기록한 덕분입니다. 이는 AWS가 작년에 EMEA 및 APAC 지역에서 급성장하면서 2위로 급부상했던 것과 같은 현상입니다.

올해에는 Google Workspace를 언급하면서 Zoom과 Slack을 빼놓을 수 없을 것 같습니다. 마치 SpaceX를 방불케 했던 Zoom의 거침없는 성장세가 2021년 팬데믹의 여파로 다소 주춤하기는 했지만, 화상 회의 분야의 거물급 앱들이 APAC 지역에서 37%, EMEA 지역에서 45%의 성장률을 기록하며 전 세계 고객들 사이에서 여전히 큰 인기를 끌고 있습니다.

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

Zoom의 글로벌 순위는 특히 북미 지역이 가장 높은데, Zoom은 여기서 3위를 차지한 AWS를 바짝 뒤쫓고 있습니다. 과연 2022년에는 Zoom이 북미 지역에서 3위 권에 오를 수 있을까요? 내년 이맘 때 출시될 Okta 보고서에서 그 결과를 확인하세요!

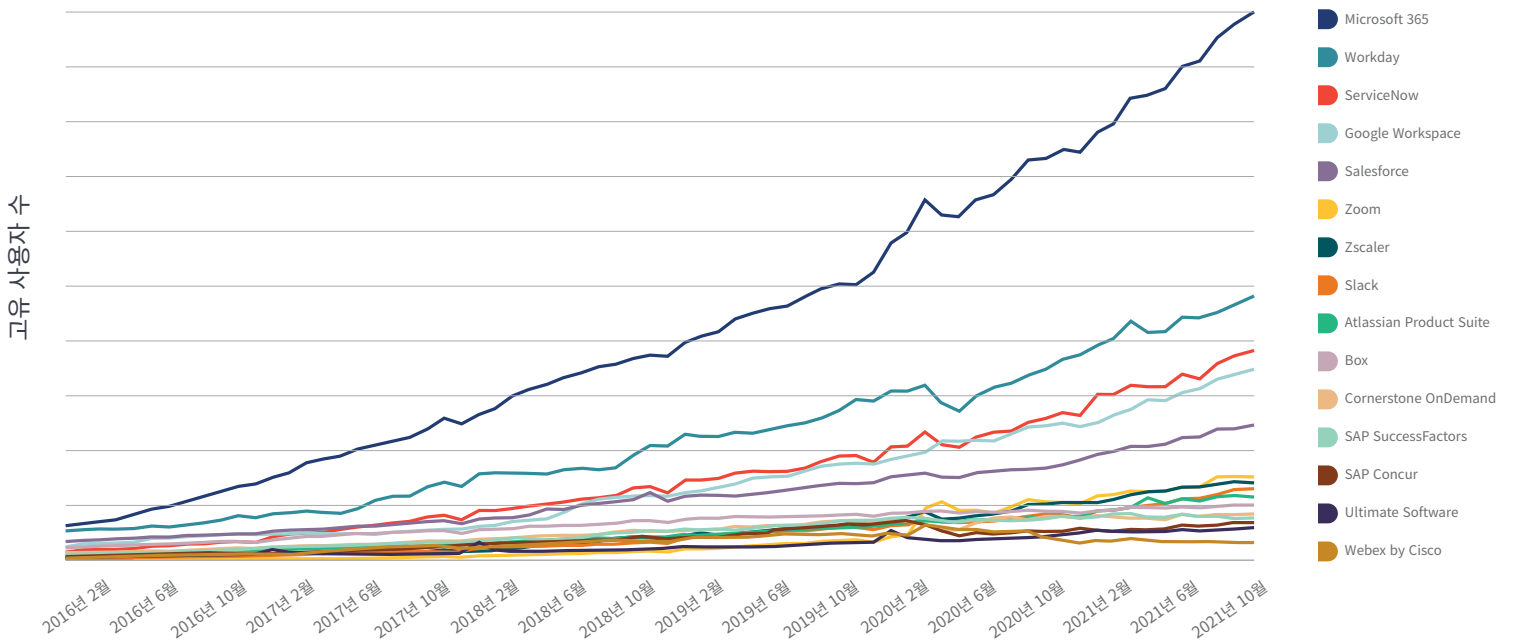
협업 전문 툴인 Slack 역시 북미 지역 밖으로 고객 기반을 대거 확장하면서 APAC 지역에서 전년 대비 40%, EMEA 지역에서 49%의 성장률을 기록했습니다.

지역별 성장세 추이에서 또 한 가지 주목할만한 사실이 있습니다.

- Atlassian Product Suite, 소프트웨어 개발 앱 GitHub, 그리고 고객 서비스 제품군 **Zendesk**가 북미 지역보다 EMEA 지역과 APAC 지역에서 더 높은 순위를 차지한 것입니다.
- 한편, KnowBe4는 현재 북미 지역 순위에만 올라있습니다.
- 네트워크 보안 툴 Palo Alto Networks GlobalProtect(2020년보다 순위가 한 단계 상승), 워크플로 플랫폼 ServiceNow, 이메일 보안 툴 **Mimecast**, 그리고 소기업 회계 소프트웨어 Xero는 APAC 지역에서만 인기를 끌고 있습니다.
- 마찬가지로, 현재까지 EMEA 지역에서만 인기를 끈 세 앱이 세 가지 있는데, 바로 모바일 디바이스 관리 도구인 Jamf Pro, HR 서비스인 BambooHR, 그리고 데이터 시각화 소프트웨어인 **Tableau**입니다.
- 특히 BambooHR과 Tableau는 올해 보고서에서 지역별 최고 인기 앱 순위에 처음으로 올랐습니다.

의견 피력: 고유 사용자 수 기준으로 가장 인기가 높은 앱들

최고 인기 앱(고유 사용자 수 기준)



직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

눈송이나 지문처럼, 사용자는 저마다 고유한 특성을 지니고 있습니다. 고유 사용자를 기준으로 앱 사용량을 정렬해보면 새로 인기를 얻은 앱이 무엇이고, 광범위한 고객 기반에서 인기를 유지하고 있는 앱이 무엇인지 자세히 알 수 있습니다.

고유 사용자 인기도에서 가장 두각을 나타내고 있는 앱이 두 가지 있는데, 바로 Slack과 Salesforce입니다. Salesforce의 회장이자 CEO인 Marc Benioff는 올해 7월 **Slack을 인수**한 후, "모든 조직이 어디서나 고객과 직원의 성공을 보장할 수 있게 해주는 디지털 본부"를 구축하겠다고 약속했습니다. 이는 데이터를 통해 확인할 수 있는데, Slack의 고유 사용자 수가 전년 대비 54% 급증했고 Salesforce는 46% 성장하며 그 뒤를 바짝 쫓았습니다.

경제 재건의 해가 될 올해에는 고유 사용자 수가 여러 부문에 걸쳐 크게 상승하고 있습니다. 상위 순위를 보면 Microsoft 365가 전년 대비 36%, HR 툴인 **Workday**가 38%, 그리고 ServiceNow가 48%의 높은 성장률을 보였습니다. 개발자가 고객의 새로운 요구사항을 해결하기 위해 발벗고 나서면서 Atlassian Product Suite의 고유 사용자 기반이 44% 증가했습니다. 한편 Zoom은 2020년 당시 195%라는 놀라운 성장률을 기록한 후에도 전년 대비 42%라는 인상적인 성장률을 달성했습니다.

이렇게 브랜드들이 팬데믹 초기에 위축되었다가 다시 운영을 재개하는 현상을 일컬어 '코로나 교정'이라고 부릅니다. 원격 근무자가 새로운 스킬을 연마함에 따라 팬데믹 초기 몇 달 동안 하락세를 보였던 **Cornerstone OnDemand**가 2020년 2월 29일 이후로 21%의 성장률을 보였습니다. 또한 출장이 점진적으로 재개되면서 SAP Concur의 사용량이 2019년 수준에 가깝게 회복되고 있습니다. 하지만 보다 주목을 끈 것은 두 번째로 빠르게 성장 중인 앱이자 직접 출장을 갈 필요가 없게 해주는 **TripActions**였습니다.

테크놀로지 관련 소식: Google Workspace는 테크놀로지 부문 고객 중 가장 많은 고유 사용자 수를 자랑하며 전년 대비 44%의 성장률을 기록했고, Salesforce가 그 뒤를 이었습니다.



직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

세상을 바꾸는 데 도움이 되는 앱들

할당된 사용자 수 기준으로 가장 인기 있는 자선 기부 앱	
1	 benev ty
2	 YourCause
3	 Bright Funds
4	 good2give
5	 unteerMatch
6	 catalyser
7	 millie
8	 kindlink
9	 CareerVillage
10	 Visit.org

참고: 데이터에는 개인 및 회사 앱이 모두 포함

요즘 사회, 경제적 어려움이 커지면서 지역 사회를 비롯해 세상을 더 나은 곳으로 만들기 위해 돈을 기부하거나 자원 봉사에 나서는 사람들이 점점 많아지고 있습니다. Giving USA가 발행하고 있는 **Annual Report on Philanthropy**에 따르면, 2020년 미국인의 기부 액수가 4,710억 달러(개인 기부금, 기업 기부금, 유산 및 재단 기부금을 합산한 금액)를 기록했다고 합니다. 하루로 계산하면 12억 9000만 달러가 넘는 금액입니다. 기업들도 관심 있는 직원들의 기부를 돕기 위해 나서고 있습니다. Okta Integration Network를 통해 App for Good을 한 개 이상 구축한 기업의 수가 전년 대비 36% 증가했습니다.

올해에는 Apps for Good에 할당된 사용자 수가 크게 증가했습니다. 여기에는 조직 수준에서 할당된 사용자와 자체 대시보드에 앱을 추가하기로 결정한 개인 사용자도 포함됩니다. 120만 명이 넘는 Okta 사용자가 이들 앱에 할당되었는데, 이는 작년보다 29% 증가한 수치입니다. 5대 앱은 각각 10,000명이 넘는 할당 사용자를 보유하고 있습니다!

직장 내 앱: 2021년 최고 인기 앱

1위에 오른 회사는 기부 관리 및 보조금 관리 플랫폼을 제공하는 캘거리에 소재한 **Benevity**입니다. Benevity의 할당 사용자 수는 2020년 이후로 40%, 2018년 이후로 173% 증가했습니다. 직장 기부, 자원 봉사 및 보조금 관리 지원 플랫폼인 **Bright Funds**는 할당 사용자 수가 2020년 대비 74% 증가했습니다. 최고 인기 앱 4위에 오른 **Good2Give**는 지역 사회 투자 및 기부 플랫폼으로, 전년 대비 129%의 성장률을 기록했습니다. 조직이 직원 기부, 자원 봉사, 기금 마련 및 무료 봉사를 관리 및 확장할 수 있게 해주는 **Catalyser**는 할당 사용자 수가 전년 대비 189% 증가하며 가장 큰 성장세를 보였습니다. **직장에서 사회적 영향력 발휘**에 대한 블로그 시리즈에서 기업들이 Apps for Good을 구축하는 이유와 방법에 대해 자세히 알아보십시오.

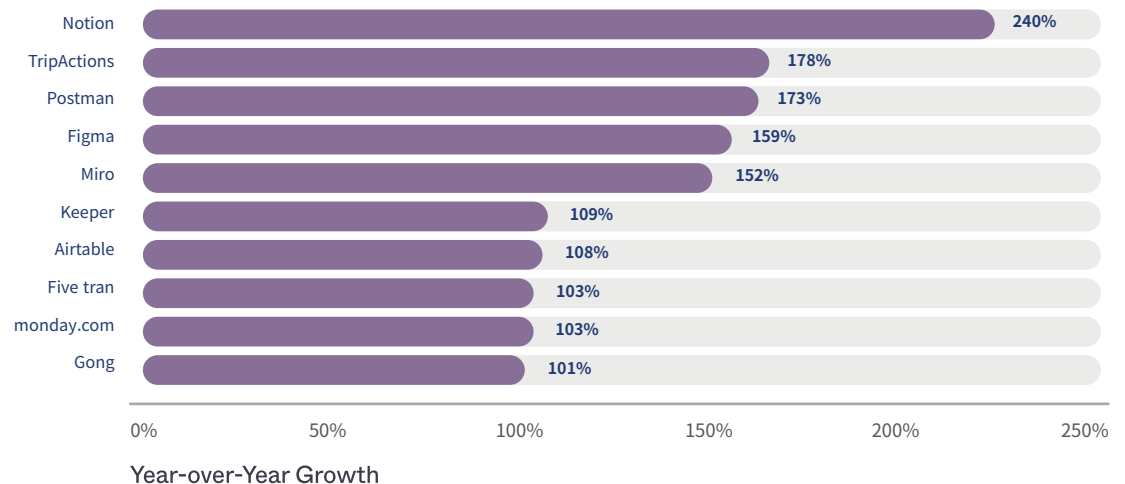


가장 빠르게 성장 중인 앱

환영 받는 새로운 앱 가장 빠르게 성장 중인 앱

가장 빠르게 성장 중인 앱의 연간 목록을 보면 새롭게 떠오르는 유망 앱이 무엇인지 알 수 있습니다. 올해도 예외는 아닙니다. **Notion**, TripActions, **Postman**, **Keeper**, **Airtable**, **Fivetran**, **Gong** 등 전체 목록의 70%가 순위에서 첫 진입한 앱들이었습니다. 그리고 세 개의 앱이 가장 빠르게 성장 중인 앱 순위를 탈환하면서 여전히 놀라운 성장세를 보이고 있는데, 바로 Miro(2020년 전년 대비 성장률 301% 기록), **Figma**(2020년 236%), **monday.com**(2020년 149%)입니다.

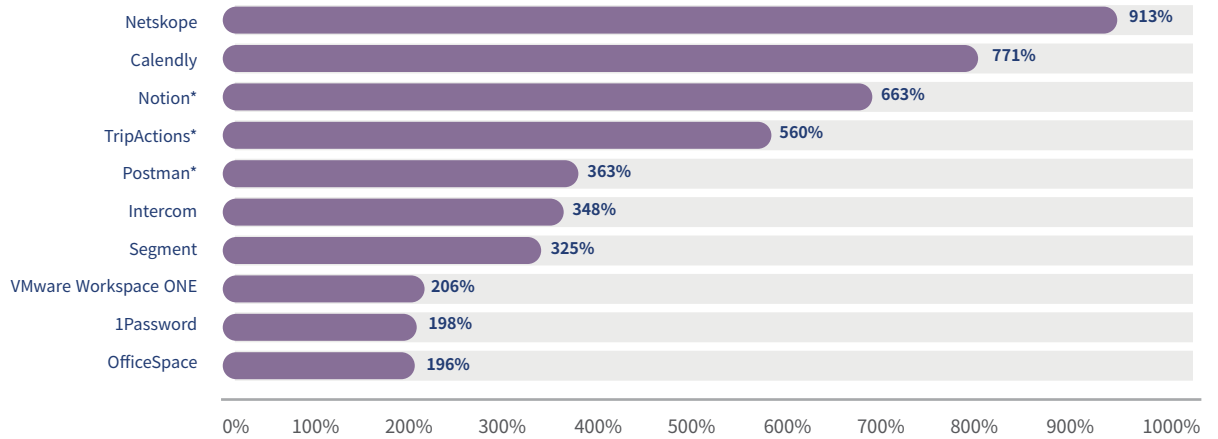
가장 빠른 성장세를 보이고 있는 앱(고객 수 기준)



2017년부터 2019년 동안에는 콘텐츠 협업 툴이 가장 빠르게 성장 중인 앱 목록에 오르지 못했지만, 팬데믹으로 인해 원격 근무가 증가하면서 이러한 협업 앱들이 필수 앱으로 자리잡았습니다. 사상 처음으로 협업 툴인 Notion, Figma, Miro, Airtable, monday.com이 순위에서 올랐습니다. 하지만 여기서 모두가 주목해야 할 사실이 있습니다. 영업 툴(Gong)이 최초로 가장 빠르게 성장 중인 앱 1위에 올랐다는 사실입니다. 다른 상위 앱들을 보면 기업 출장 및 지출 관리(TripActions), 개발자 툴(Postman), 보안(Keeper), 그리고 데이터 분석(Fivetran)이 차지하고 있습니다.

이들 앱은 얼마나 인기가 있을까요? 전년 대비 150% 이상의 성장률을 자랑하며 가장 빠르게 성장 중인 5대 앱의 가치를 합산하면 330억 달러가 넘습니다. 1위에 오른 Notion은 2021년 10월 **시장 가치**가 100억 달러로 평가되었는데, 이는 Figma의 가치 평가와 동일합니다. TripActions는 2021년 1월에 **72억 5천만 달러**로, Postman은 2021년 8월에 **56억 달러**로 평가되었습니다. 가장 빠르게 성장 중인 앱 목록에는 전도 유망한 몇몇 IPO가 포함되어 있습니다!

가장 빠르게 성장 중인 앱(고유 사용자 기준)



Year-over-Year Growth

* 고객 수 기준으로 가장 빠르게 성장 중인 앱 가운데 하나

가장 빠르게 성장 중인 앱

고유 사용자 수를 기준으로 가장 빠르게 성장 중인 앱을 살펴보면, 클라우드 네이티브 보안 솔루션 **Netskope**에 액세스 중인 고유 사용자 수가 전년 대비 무려 913%나 증가했습니다. Okta와 Netskope는 원격 근무 전환으로 점차 높아지는 요구사항을 충족하기 위해 시스템 연결성을 강화하고자 긴밀히 협력했습니다. 최신 일정 관리 플랫폼인 **Calendly**는 올해 **3억 5000만 달러를 모금해 30억 달러의 가치 평가**를 받았고, 고유 사용자 수가 전년 대비 무려 771%나 증가했습니다. 두 기준에서 모두 우승을 거머쥔 앱에게 경의를 표합니다. 고유 사용자 수 기준으로 가장 빠르게 성장 중인 앱 3위, 4위, 5위에 오른 Notion, TripActions, Postman은 고객 수 기준으로도 가장 빠르게 성장 중인 앱 목록에 올랐습니다. 전년 대비 성장률이 증가한 앱들을 살펴보면, 고객 참여 및 지원 툴인 **Intercom**은 2020년 이후 고유 사용자 수가 348% 증가했고 개발자 툴인 **Twilio Segment**는 325% 증가했습니다. 보안 툴인 **VMware Workspace ONE**과 **1Password**, 그리고 IWMS(Integrated Workplace Management System)인 OfficeSpace도 순위에 올랐습니다. 아래를 보면 **OfficeSpace**와 기타 IWMS 툴의 월별 사용량이 대폭 증가했음을 알 수 있습니다.



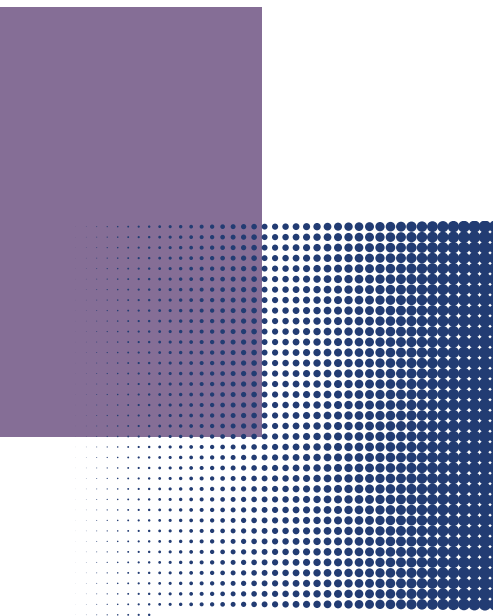
가장 빠르게 성장 중인 앱

산업 부문 및 지역별 상위 앱: 산업 부문 및 지역 기준으로 가장 빠르게 성장 중인 앱들

가장 빠르게 성장 중인 앱(지역 기준)

지역	고객 수 기준	고유 사용자 수 기준
북미 지역	TripActions 173%	Calendly 768%
EMEA 지역	DocuSign 70%	GitHub 128%
APAC 지역	Google Workspace 68%	Zoom 231%

지역별 앱 사용량을 살펴보면 몇 가지 흥미로운 추세를 알 수 있습니다. EMEA 지역에서는 DocuSign과 GitHub가 최고 성과를 내고 있습니다. DocuSign의 성장은 새 전자 거래량이 엄청나게 증가함과 더불어, 신뢰할 수 있는 규정 준수 및 개인정보보호에 대한 조직의 요구가 반영된 결과입니다. IDC의 수석 연구 관리자인 George Mironescu에 따르면, “GitHub의 성장은 유럽 전역에서 일반적으로 나타나고 있는 소프트웨어 개발 추세에 힘입은 것으로, IDC 여론 조사 응답 조직 중 35%가 2022년에 소프트웨어 개발 및 제공 부문에 전년 대비 더 많이 투자할 계획인 것으로 나타났습니다. APAC 지역에서는 Google Workspace와 Zoom이 상위권을 차지하고 있는데, 이는 이들 기업이 자사 직원들에게 협업 툴을 제공하고 있음을 시사합니다. 북미 지역에서는 TripActions와 Calendly가 높은 순위를 차지하고 있으며, 출장 및 연결 앱의 인기가 높아지고 있는 추세입니다.



가장 빠르게 성장 중인 앱

가장 빠르게 성장 중인 앱(산업 부문 기준)

산업	고객 수 기준	고유 사용자 수 기준
테크놀로지	Notion 250%	TripActions 1647%
금융 및 बैं킹	DigiCert 70%	Envoy 575%
비영리 단체	Instagram 47%	SurveyMonkey 93%
소매	GitHub 48%	GitHub 106%
의료 및 제약	Salesforce 51%	Salesforce 511%
교육	Google Workspace 36%	Zoom 36%
정부	MSFT 365 33%	MSFT 365 75%

산업 부문을 기준으로 가장 빠르게 성장 중인 앱을 분류해보면 해당 산업 부문의 우선 순위가 무엇인지 알 수 있습니다. 테크놀로지 부문의 경우 협업 및 출장 계획에 주로 중점을 두고 있는데, TripActions의 고유 사용자 수가 무려 1647%로 대폭 급증한 것만 봐도 알 수 있습니다. 테크놀로지는 출장 툴에 우선 순위를 두고 있는 유일한 산업 부문이었습니 금융 및 बैं킹 업무 부문은 디지털 보안을 비롯해 사무실로 복귀에 따른 방문자 또는 직원 관리에 초점을 맞추고 있습니다. 워크플레이스 관리 추세에 대한 자세한 내용은 [아래](#)를 참조하십시오. 비영리 부문은 [Instagram](#) 및 [SurveyMonkey](#)와 관계를 구축하고 있습니다. 소매 부문은 GitHub를 통한 앱 개발에 초점을 맞추고 있고, 의료 및 제약 회사들은 Salesforce로 대거 전환하고 있습니다. 교육 부문에서는 Google Workspace 및 Zoom을 이용한 협업에 중점을 두고 있습니다. Okta의 [2020년 Businesses at Work\(재택 근무\)](#)에서 2020년 3월 23일 현재 교육 부문 고객들을 대상으로 Zoom이 28일 전과 비교해 무려 1941%의 성장률을 기록했다고 보고한 이후로 Zoom은 고유 사용자 수를 기준으로 놀라운 성장세를 유지하고 있습니다. 물론 Zoom은 팬데믹 기간 동안에도 사용자를 계속 유치해왔습니다. 마지막으로 정부 부문은 생산성 요구를 충족하기 위해 Microsoft 365를 찾고 있습니다.

가장 빠르게 성장 중인 앱

규제가 엄격한 산업 부문의 Okta 전환

Workforce Identity 고객		CIAM 고객	
비영리 단체	65%	정부	125%
미디어 및 커뮤니케이션	38%	도매 거래	108%
정부	36%	보험	94%

정부, 보험, 금융 및 बैं킹, 의료 및 제약과 같이 규제가 엄격한 부문들이 엔드 유저를 보호하기 위해 아이덴티티 서비스를 제공하는 Okta로 점차 눈을 돌리고 있습니다. Okta는 엔드 유저에게 보안을 제공하는 고객 수를 기준으로 정부 부문의 경우 전년 대비 125% 이상, 보험 부문에서는 94%, 금융 및 बैं킹 부문에서는 71%, 의료 및 제약 부문에서는 59%의 성장률을 달성했음을 확인했습니다. Workforce Identity 고객 중에서 비영리 부문과 미디어 및 커뮤니케이션 부문, 그리고 정부 부문은 다른 부문보다 더 빠르게 보안을 추가하고 있습니다.

한편 사이버 공격과 데이터 유출 및 비즈니스 중단 위험을 완화할 수 있는 사이버 보험을 찾는 조직들도 있습니다. 이러한 자격을 갖추려면 특정 기준을 충족해야 합니다. 사이버 보험사들은 고객을 대상으로 보험료 및 보장 범위를 갱신하고 변경을 방지하기 위해 전면 암호화 및 피싱 방지 인식과 같은 특정한 보안 제어 기능을 구현하도록 이미 요구하고 있었습니다. 현재는 대부분의 사이버 보험사들이 고객에게 **MFA(Multi-Factor Authentication)**를 구현하도록 요구하고 있습니다.

2021년 8월, FFIEC(Federal Financial Institutions Examination Council)는 금융 기관을 대상으로 효과적인 인증/액세스 위험 관리 원칙 및 전략의 예시를 제공하는 지침을 **발표**했습니다. 이들은 적절한 액세스 및 인증 전략을 결정하는 데 있어 금융 기관의 위험 평가에 대한 중요성을 인식하고, MFA나 이에 상응하는 강도의 제어가 위험을 어떻게 효과적으로 완화할 수 있는지에 대해 논의했습니다.

EMEA 지역에서는 PSD2에 따라 **강력한 고객 인증**을 구현하기 위한 전환 기간이 2020년 12월에 종료되면서 बैं킹 부문에서 MFA 도입이 증가했습니다. 영국도 이와 유사한 접근 방식을 취하고 있지만, 2022년까지 **도입을 연기**한 상태입니다.

자신이 교류하는 기업이 디지털 아이덴티티를 보호하고 자격 증명 기반의 위협을 방지하기 위해 더 많이 노력할 것을 기대하는 고객이 늘고 있습니다. 2021년 **사이버 보안 행정 명령**으로 인해 정부 계약자의 아이덴티티 도입이 촉진될 뿐만 아니라, 다른 산업 부문에서 새로운 보안 규정이 장려될 것으로 기대됩니다.

최고의 업무용 툴

앱 사용량: 동급 최고의 앱으로 경쟁 우위 차지

소프트웨어 개발자든 외과 의사든 마케터든 기계공이든 직업에 관계없이 누구나 업무에 가장 적합한 툴이 필요합니다. 특히 기업들은 유동적인 시장에서 직원 유지에 애를 먹으면서 경쟁력을 확보하는 데 필요한 최고의 툴을 직원에게 제공해야 한다는 목표를 갖게 되었습니다. **Adobe Workfront 보고서**에 따르면, 미국 근로자의 49%가 직장 내 테크놀로지 수준이 낮으면 회사를 떠날 의사가 있는 것으로 나타났습니다.

기업들은 앱과 툴을 점차 더 많이 구축하여 요구사항에 부합하지 않는 번들을 보완하고 있습니다. 많은 조직들이 여전히 Microsoft 365를 사용하고 있지만, Zoom, Slack, Box 같은 앱을 추가하는 방법으로 "리던던시" 기능을 구축하고 있습니다. Google Workspace도 함께 제공하는 이중 번들이 증가하고 있습니다. Microsoft 365를 구축하는 많은 기업들이 AWS나 Salesforce 같은 타사의 고급 기능을 추가함에 따라 "Microsoft 샵"을 대변하던 시대는 이제 옛말이 되었습니다.

앱 사용량 증가: 더 나은 툴을 비축

기능을 최대한 많이 통합하는 것이 비즈니스 측면에서 합리적이지만, 예상치 못한 팬데믹으로 인해 예상치 못한 새로운 요구가 등장하면서 조직들은 문제를 신속하게 해결해야 하는 상황이 되었습니다. 새로운 앱이 최고의 솔루션이 되는 경우도 있습니다.

조직에서 구축하는 평균 앱 수(기업 앱과 개인 앱)가 올해 88개에서 89개로 증가하면서 2016년 이후로 24%의 증가율을 기록했습니다. 앱을 많이 구축한 사용자를 살펴보면, 고객의 10%가 평균 202개의 앱을 구축하고 있는데, 이는 작년의 199개에서 증가한 수치입니다.

규모가 큰 기업들은 앱을 더 많이 구축하는데, 직원 수가 2,000명 이상인 회사는 평균 187개를 구축하고 있습니다. 이에 비해 직원 수가 2,000명 미만인 기업은 평균 72개의 앱을 구축합니다. 적어도 아직까지는 규모가 큰 조직처럼 광범위한 요구에 직면하지 않았기 때문입니다.

또한 고객의 앱 사용 여정을 살펴보면 시간이 지나면서 앱에 대한 요구가 증가한다는 것을 알 수 있습니다. 신규 고객의 경우 처음에는 Okta Integration Network를 통해 앱을 소규모로 구축한 다음, 시간이 지나면서 앱을 추가하는 경향을 보입니다. Okta를 사용한 지 아직 1년이 채 되지 않은 고객들은 평균 22개의 앱을 도입하고 있습니다. 이와 달리 Okta를 4년 이상 사용해 온 고객은 10배 가까운 앱을 구축하고 있는데, 고객당 구축한 앱 수가 평균 210개에 달합니다(작년 207개에서 증가). 사용연수와 규모를 살펴보면 Okta를 4년 이상 사용해 온 대기업들은 평균 383개의 앱을 구축하고 있는데, 이는 2017년의 194개에서 증가한 수치입니다.

최고의 업무용 툴

데이터를 보면 지역별로도 뚜렷한 차이를 알 수 있습니다. 북미 지역에서 구축된 앱 수는 평균 97개인 반면, EMEA 지역은 평균 66개이고 APAC 지역은 56개입니다.

참고: 데이터에는 Okta Integration Network와 타사 네트워크, 개인 및 기업 앱이 포함되어 있습니다.

번들 전쟁: Google의 성장률 독식

데이터 분할 방식에 관계없이 가장 인기 있는 두 개의 생산성 제품군 모두 성장세를 보이고 있지만 Google은 이보다 더 빠르게 성장하고 있습니다. Okta 고객들 사이에서 Google Workspace는 38%의 놀라운 성장률을 기록한 반면, Microsoft 365는 전년 대비 29%의 성장률을 보였습니다. 고유 사용자 수를 기준으로 살펴보면 훨씬 인상적인 결과가 나오는데, Google은 42%, Microsoft는 36%의 성장률을 보였습니다.

	Microsoft 365	Google Workspace
전년 대비 성장률(고객 수 기준)	29%	38%
전년 대비 성장률(고유 사용자 수 기준)	36%	42%

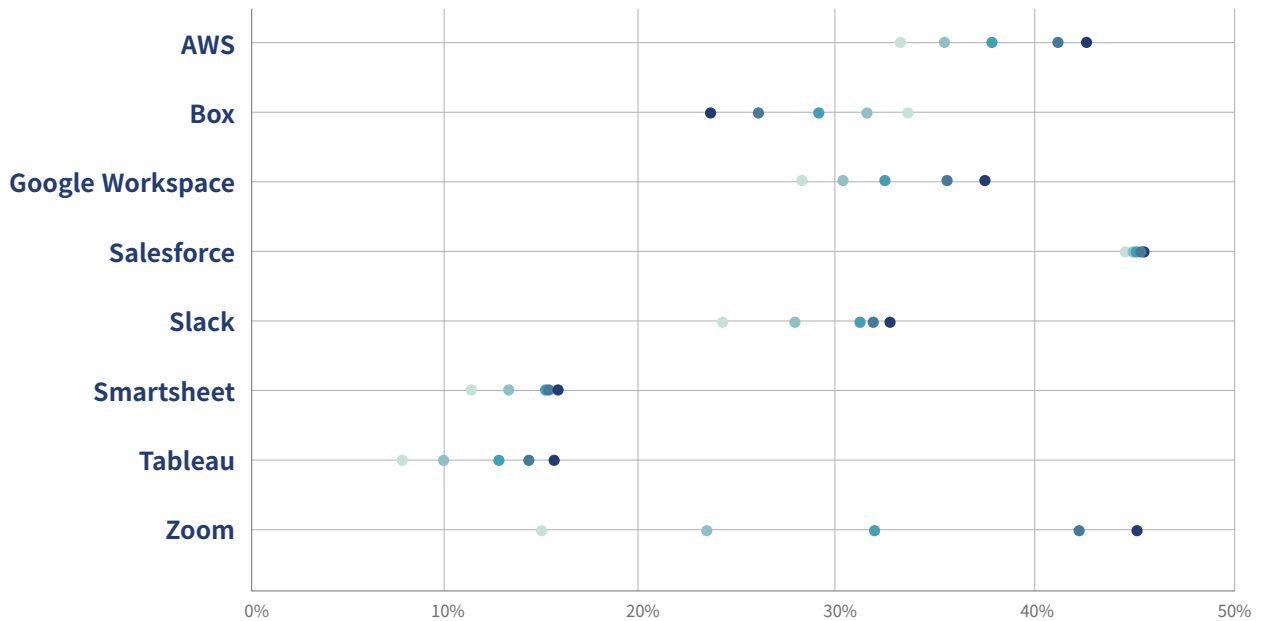
Okta는 소기업이나 대기업이 이러한 제품군의 성장을 주도하고 있는지가 궁금했습니다. Google Workspace의 도입 증가율을 살펴보면, 대기업은 23% 증가한 반면 소기업은 40% 증가했습니다. Microsoft 365의 경우 이 수치가 대기업에서는 18%, 소기업에서는 31%였습니다.

최고의 업무용 툴

Clippy의 친구들: 동급 최고의 앱을 파티에 초대

한정된 예산에도 불구하고 조직들은 직원의 생산성 요구를 최대한 충족하기 위해 다양한 툴 세트를 도입하고 있습니다. 기업은 생산성 제품군에 동급 최고의 앱을 추가함으로써 모든 협업 및 보안 요구 사항을 충족하는 플랫폼을 구축할 수 있습니다. 시간에 따른 추세를 살펴 보면, 점차 많은 고객들이 Microsoft 365 보완에 가치를 두면서 이러한 추세가 계속되고 있습니다. 최첨단 기능과 사용성을 협업을 위한 '기본 판돈'으로 생각하는 기업들이 늘어나면서 Zoom, Slack, Google Workspace 같은 앱들도 이러한 기능을 제공하고 있습니다.

동급 최고의 앱을 사용하는 Okta의 Microsoft 365 고객



앱을 사용하는 Okta의 Microsoft 365 고객

● 2017 ● 2018 ● 2019 ● 2020 ● 2021

참고: 2017년, 2018년, 2020년 및 2021년의 Salesforce 데이터는 보고서 작성 시점을 기준으로 동일합니다. 2019년과 2020년의 Smartsheet 데이터는 보고서 작성 시점을 기준으로 동일합니다.

최고의 업무용 툴

동급 최고의 앱들은 독립 실행형 기능을 제공하면서 해당 범주를 장악하고 있습니다. Microsoft 365를 구축하는 Okta 고객의 비율을 살펴보면 대시보드를 완성하기 위해 어떤 동급 최고 앱이 추가로 필요한지 알 수 있습니다. 여기에는 기본 Microsoft 제품(Zoom, Slack 및 Box)을 보완하는 앱, 기능이 향상된 툴과 플랫폼(Salesforce, AWS, Tableau 및 Smartsheet), 그리고 궁극적인 보완 기능인 경쟁 제품군 Google Workspace가 포함됩니다. Okta의 Microsoft 365 고객 중 33%가 동급 최고의 앱을 4개 이상 사용하고 있는데, 이는 2017년 20%에서 증가한 수치입니다.

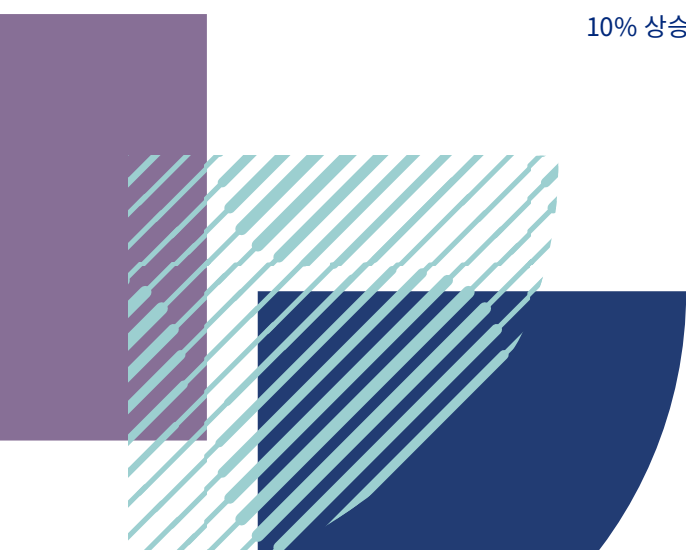
협업 측면에서 보자면, Okta의 Microsoft 365 고객 중 45%가 Microsoft Teams를 보완하기 위해 Zoom을 구축했습니다. 인기 팀 커뮤니케이션 플랫폼인 Slack과 Microsoft 365와의 고객 기반 공유는 증가세를 보였는데, 2020년에서 1% 증가한 33%를 달성했습니다. 또한 Okta의 Microsoft 365 고객 중 24%는 OneDrive의 직접적인 경쟁 제품인 Box도 구축하고 있습니다.

기업이 한 공급업체서 모든 툴을 조달하던 시대는 이제 옛말입니다. 고급 기능을 사용하기 위해 동급 최고의 제품을 선택하는 기업들이 점차 늘고 있습니다. Okta의 Microsoft 365 고객 중 45%는 Salesforce를, 43%는 AWS를, 16%는 Smartsheet를, 나머지 16%는 Tableau를 구축하고 있습니다.

Microsoft 365를 Google Workspace와 결합하는 고객 수가 2020년 36%에서 올해 38%로 급증하는 등 많은 기업들이 Google 도입을 선호하는 경향을 보이고 있습니다.

이 데이터를 지역별로 살펴보면, 클라우드 기반의 협업과 인프라로 전환되고 있음을 알 수 있습니다. Okta의 Microsoft 365 고객들은 세계 어느 지역보다도 EMEA 지역에서 AWS(43%)뿐만 아니라 Google Workspace(41%)에 상당한 친밀감을 갖고 있습니다. 또한 EMEA 지역에서는 Zoom(전년 대비 3% 상승한 35%)과 Slack(전년 대비 3% 상승한 32%)이 큰 폭의 성장률을 보이고 있습니다.

APAC 지역에서는 Microsoft 365와 Google Workspace를 함께 사용하는 비율이 33%로 7% 증가했습니다. 장기적인 추세를 살펴보면, APAC 지역은 2016년 이후 Salesforce 사용률이 10% 상승한 40%를 기록하면서 최고의 증가율을 보였습니다.



최고의 업무용 툴

“

오늘날 조직들은 하나의 만능 소프트웨어 솔루션만으로는 직장 내 핵심 과제인 생산성과 보안 문제를 해결할 수 없다는 것을 잘 알고 있습니다. 이런 이유로 Okta 고객들은 Slack, Box, Zoom 같은 업계 최고의 협업 툴로 번들 애플리케이션을 점차 보완하고 있는 것입니다.

Diya Jolly
Okta의 CPO(Chief Product Officer)

멀티 클라우드의 부상

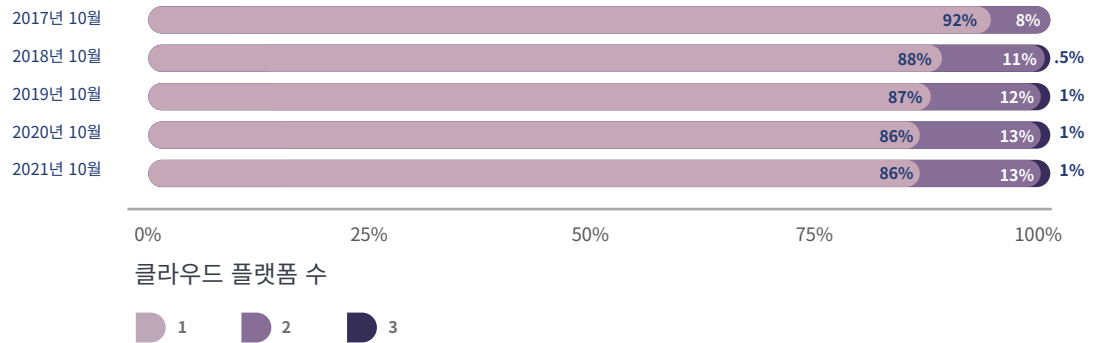
AWS는 독보적인 인기 클라우드 플랫폼의 입지를 유지하고 있습니다. Okta를 통해 클라우드 플랫폼을 보호하는 고객들 사이에서 AWS는 올해 32%의 성장률을 기록하며 2018년 이후로 총 152% 성장률을 달성했습니다. 최고 순위를 달성한 이 클라우드 플랫폼은 최고의 라이벌인 **Microsoft Azure**보다 고객 수가 6배 이상 많습니다. 반면 Azure는 전년 대비 21%의 성장률을 기록하며 2018년 이후로 116%의 성장률을 달성했습니다.

GCP(Google Cloud Platform)는 2020년 이후로 40%의 성장률을 달성하였고 2018년 이후 365%로 크게 성장하며 그 뒤를 바짝 쫓고 있습니다. 현재의 성장률로 볼 때 앞으로 몇 년 내에 2위를 차지할 수 있을 것입니다.

샌프란시스코에 기반을 둔 **Twilio**와 **Heroku**, 그리고 뉴욕에 기반을 둔 **MongoDB Cloud**는 고객 수를 기준으로 가장 인기 있는 6대 클라우드 플랫폼에 이름을 올렸습니다. MongoDB Cloud는 AWS에 비해 성장세가 약하기는 하지만 실제로 지난 1년 동안 131%나 성장했습니다. 그리고 혜성처럼 등장해 빠르게 순위를 오르고 있는 **Terraform Cloud by HashiCorp**도 주목할만합니다. 8위에 오른 이 플랫폼은 지난 6개월 동안 70%의 성장률을 기록했습니다!

더 많은 클라우드를 동시에 구축

클라우드 플랫폼을 구축 중인 고객들



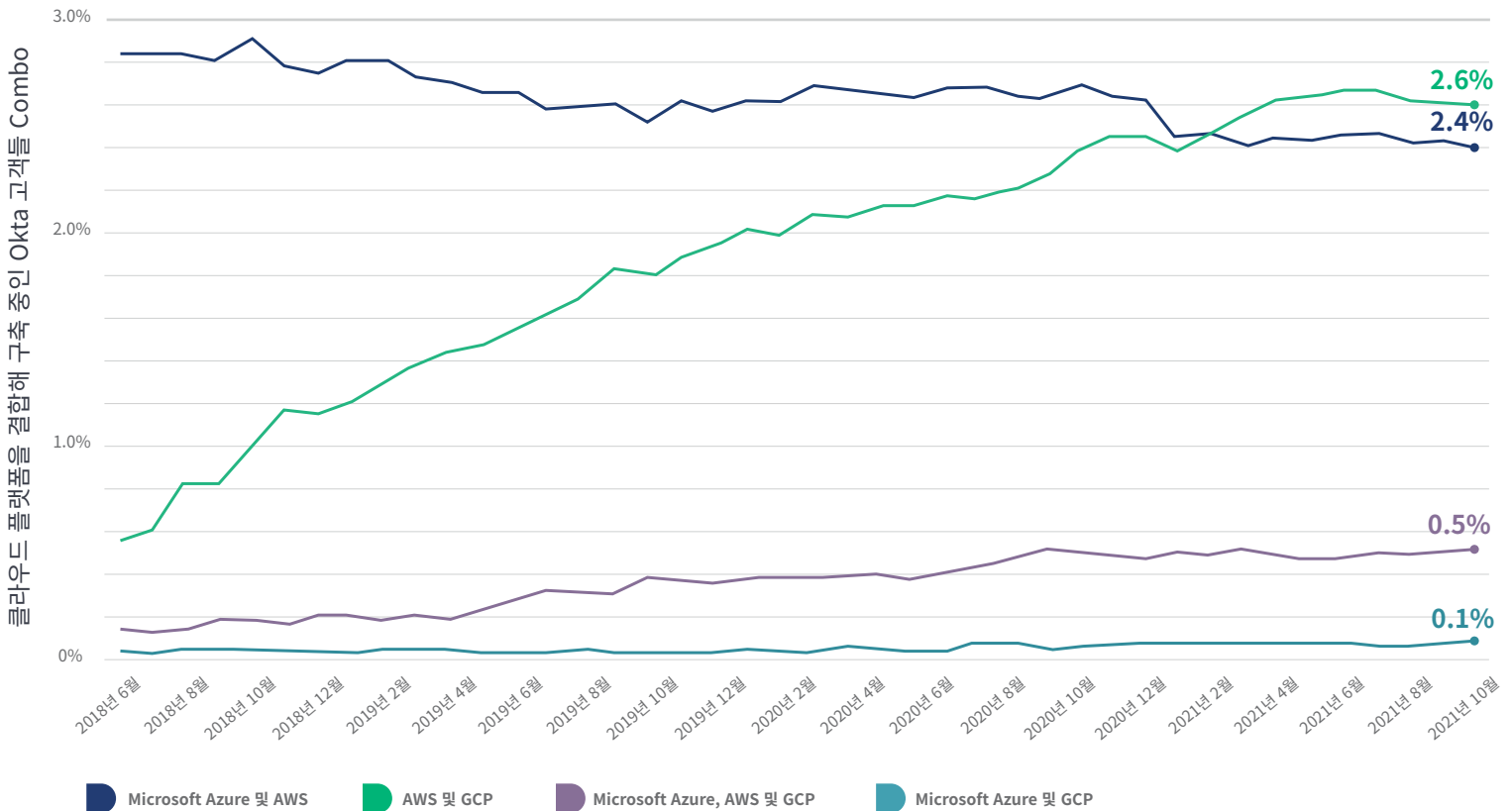
기업들이 레거시 및 온프레미스 플랫폼에서 탈피하면서 클라우드 도입이 증가하는 추세이고, 이로 인해 다양한 클라우드 플랫폼에 대한 요구가 생겨날 수 있습니다. Okta 고객의 40%가 Okta에 클라우드 플랫폼을 1개 이상 통합하고 있는 것으로 나타났는데, 이는 2017년 33%에서 증가한 수치입니다. 올해는 클라우드 플랫폼을 구축 중인 고객의 14%가 실제로 2개 이상을 구축한 것으로 나타났는데, 이는 2017년 8%에서 크게 증가한 수치입니다.

멀티 클라우드의 부상

클라우드 플랫폼을 구축하는 것은 가볍게 접근할 수 없는 중요한 결정입니다. 그렇다면 회사에 플랫폼이 2개 이상 필요한 이유는 무엇일까요? 회사의 클라우드 컴퓨팅 역사가 한 가지 이유가 될 수 있습니다. 한때는 어떤 클라우드 플랫폼이 최고의 서비스였을 수 있지만, 추가적인 요구를 충족하기 위해 또 다른 플랫폼이 나중에 추가되거나 합병을 통해 인수되었습니다. 또 한 가지 이유는 바로 비용 효율성입니다. 자사의 전용 클라우드 환경에서 프로그램 실행 비용을 적게 받는 소프트웨어사들이 있는데, 기존의 클라우드 플랫폼과 함께 이러한 환경을 활용하는 것이 경제적이고 합리적인 방법일 수 있습니다. 또 다른 이유는 특정 요구사항을 보다 잘 지원할 수 있다는 점입니다. AWS의 경우 다른 공급업체가 제공하지 않는 고유한 기능들이 있습니다. 또 다른 이유로는 "동급 최고"의 기능을 들 수 있는데, GCP는 Kubernetes와 AI 서비스로 유명합니다. 마지막으로, 클라우드 컴퓨팅을 통합하기 위해 서로 다른 공급업체로 자산을 이전하는 것이 어려운 기업들이 있습니다.

동시에 관계없이 멀티 클라우드 전략을 도입하는 기업들이 증가하고 있습니다.

여러 개의 클라우드 플랫폼을 구축 중인 고객들



멀티 클라우드의 부상

클라우드 환경을 두 개 이상 구축한 조직들이 클라우드 플랫폼 페어링 부문에서 명실상부한 "베스트 커플"로 생각하는 것이 있는데, 바로 AWS와 GCP입니다. 이들은 이러한 멀티 플랫폼 혼합 구성에서 가장 주목받고 있는 앱입니다. 2018년 이후로 AWS와 GCP 솔루션을 모두 구축하는 고객의 비율이 1.2%에서 2.6%로 두 배 이상 증가했습니다.

최고 인기 클라우드 플랫폼 차트에서 알 수 있듯이, AWS가 압도적인 인기를 누리고 있긴 하지만 AWS를 함께 사용하는 것만으로는 인기를 끌기에 충분하지 않습니다. 실제로 Azure와 함께 AWS를 구축하는 회사의 비율이 2018년 2.8%에서 2.4%로 감소하면서 결합 제품들이 상위 순위에서 밀려났습니다.



동적 업무 지원

코로나 3단계: 직원에 대한 기업의 투자 증가

모든 회사들이 직원을 최고의 자산으로 여기고 있습니다.

기업들이 처음 코로나 팬데믹에 대응하기 시작할 때는 원격 근무를 지원할 수 있는 테크놀로지를 추가하는 데 집중했습니다. 업무와 생활이 점차 온라인화 됨에 따라 코로나 2단계에서는 원활하고 안전한 고객 경험에 초점을 맞췄습니다.

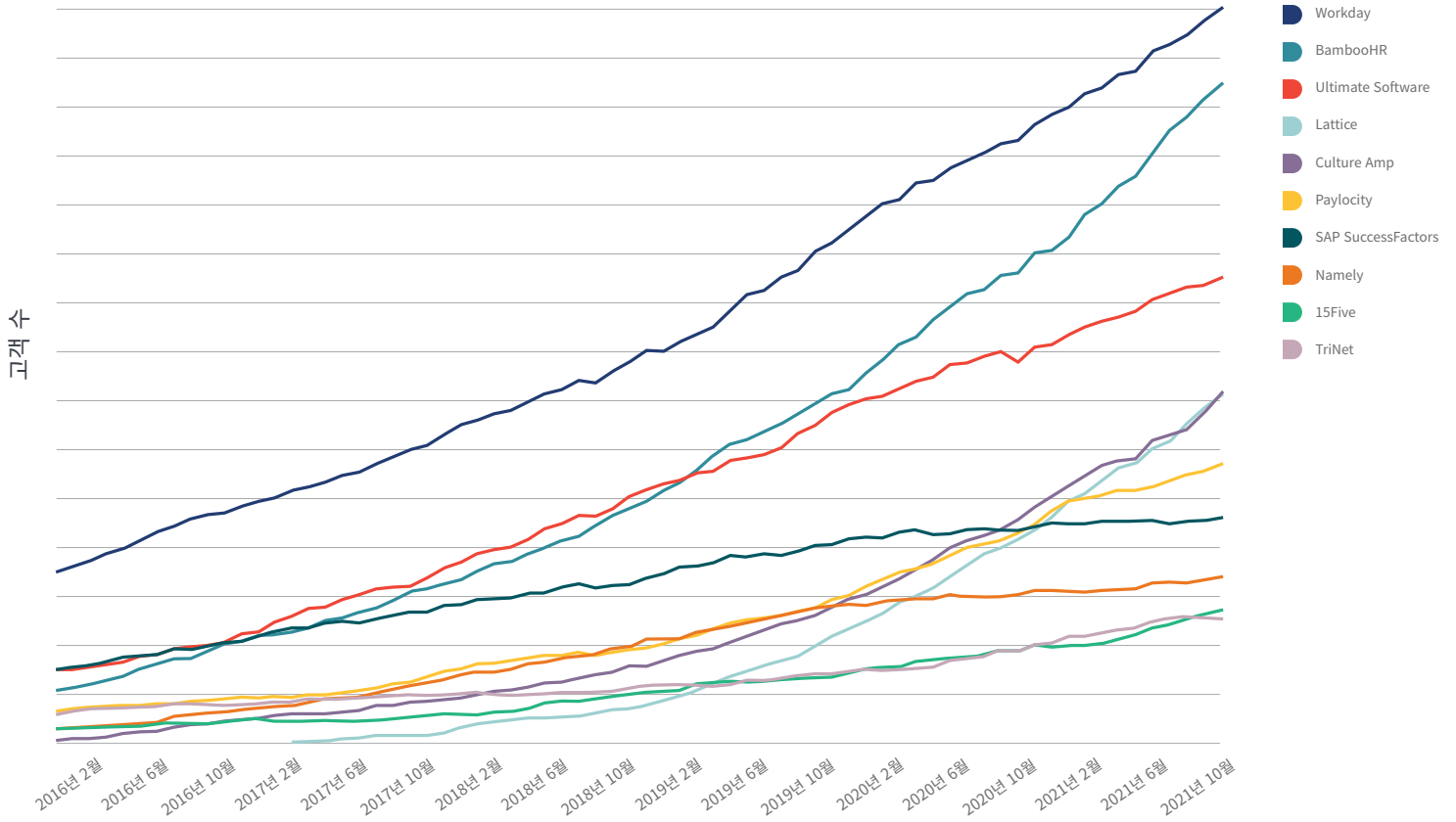
팬데믹이 장기화되면서 이제 기업들은 직원을 지원하는 방식에 중점을 두고 있습니다. 작년에는 근로자들이 24시간 재택 근무에 지쳐 보다 뚜렷한 목적 의식, 그리고 일과 생활의 균형을 추구하게 되었고 이로 인해 많은 이들이 직장을 떠났습니다. 2022년이 시작되면서 실업률이 낮아지고 일자리 창출이 증가하면서 미국 고용 시장이 활기를 얻고 있습니다. 일부 직원은 사무실로 복귀하고 다른 일부는 원격 근무를 선택하면서 고용주들은 직원에 초점을 맞춰 직원 경험을 재정비하고 있습니다.

데이터가 말해주듯이, 기업들은 직원을 지원하기 위해 플랫폼에 대대적인 투자를 지속하고 있습니다. 많은 사무실이 여전히 폐쇄된 상태에서 조직들은 올해 들어 HR 툴을 더 많이 구축하여 원격 근무 직원에 대한 지원을 두 배로 줄이고, 지리적으로 분산되어 있는 팀원들을 규합하기 위해 직원 참여를 개선하는 데 새롭게 초점을 맞췄습니다.

또 하나 확인되는 추세는 오랫동안 기다려온 사무실 복귀와 관련이 있습니다. 고유 사용자 수준에서 통합 워크플레이스 관리 시스템 툴의 사용량의 변화를 살펴보면, 팬데믹이 시작되면서 사무실을 떠났던 직원들 대부분이 다시 사무실로 복귀하기 시작했음을 알 수 있습니다. 그리고 원격 액세스 솔루션이 지속적으로 성장하고 있다는 것은 요구에 의해서든 선택에 의해서든 원격 근무가 필요한 직원들을 회사가 계속해서 지원하고 있음을 보여줍니다.

참여 독려: 가장 인기 있는 HR 툴들

최고 인기 HR 툴



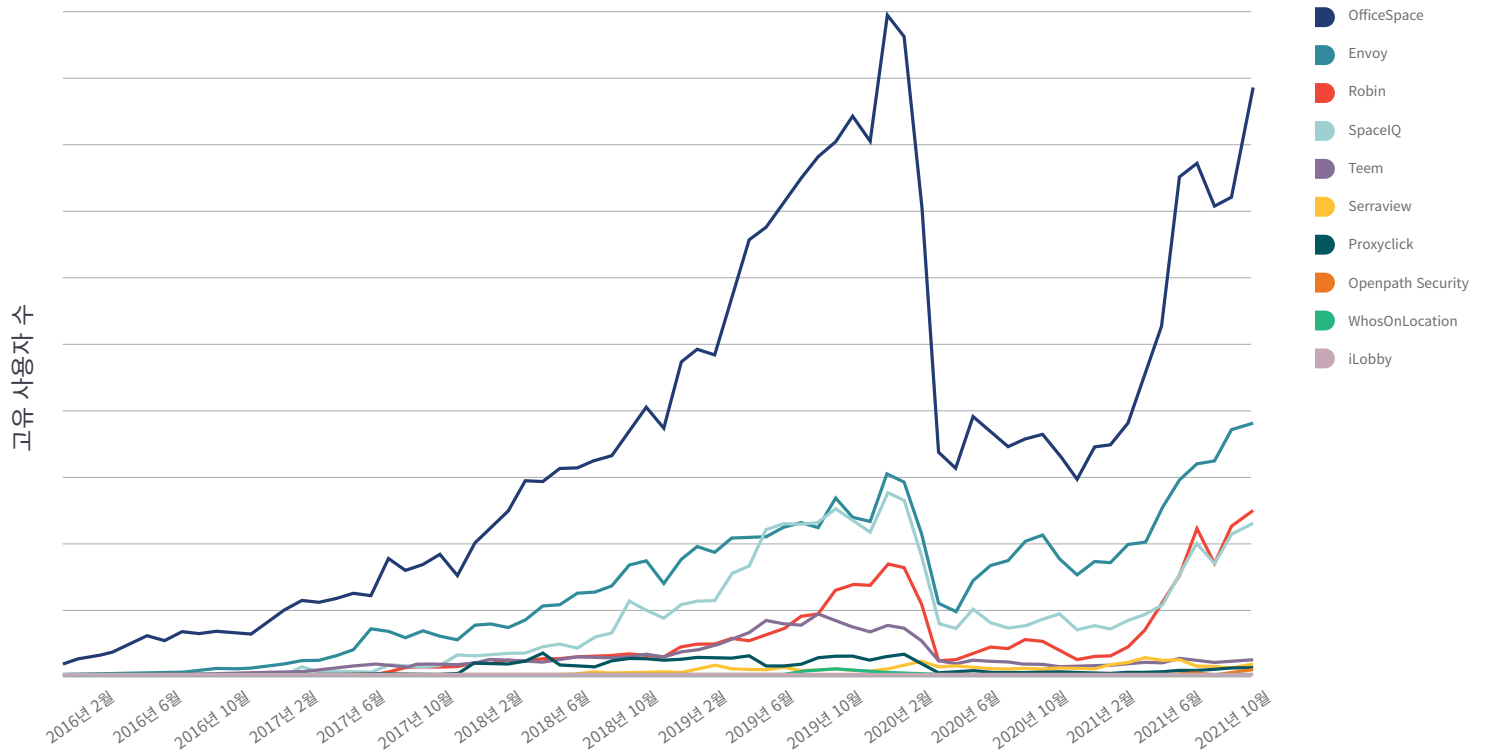
동적 업무 지원

HR 범주는 여전히 전속력으로 성장하고 있습니다. Workday는 글로벌 부문에서 여전히 리더 자리를 고수하고 있지만, 2위인 BambooHR이 그 뒤를 바짝 쫓고 있습니다. 자칭 "SMB용 HR 소프트웨어"는 2020년 이후 40%, 2018년 이후 189%의 성장률을 달성했습니다. BambooHR은 2017년부터 테크놀로지 부문에서 HR 앱 1위에 올랐고, 현재는 2위인 Workday보다 고객을 71% 더 많이 확보하고 있습니다. 지역 기준에서 볼 때, BambooHR은 APAC 및 EMEA 지역에서 1위를 차지했으며 전년 대비 70%의 성장률을 기록했습니다. EMEA 지역에서 BambooHR은 두 번째로 인기 있는 HR 툴인 'bob'보다 보유 고객 수가 2배 더 많습니다. 2021년 가을, bob은 Workday에 이어 EMEA 지역에서 2위를 차지했습니다.

Ultimate Software는 글로벌 HR 순위에서 여전히 3위를 유지하고 있지만, **Lattice**나 **Culture Amp** 같이 직원 참여에 중점을 둔 툴들이 가장 큰 성장률을 기록했습니다. 오늘날과 같이 직원들이 분산되어 원격 근무 중인 상황에서는 직원 참여에 대한 우려가 커지고 있기 때문입니다. Lattice(올해 순위가 3계단 상승해 Culture Amp에 이어 4위를 차지)는 지난 1년 동안 72%, 2019년 이후로는 260%의 성장률을 달성했습니다. Lattice가 작년 보고서에서 가장 빠르게 성장 중인 앱 6위를 차지했기 때문에 그리 놀랄만한 결과는 아니었습니다. Culture Amp가 전년 대비 56%의 성장률을 올리고 2019년 이후 173% 성장하면서 그 뒤를 바짝 쫓고 있습니다. 소기업을 겨냥한 또 다른 툴인 **TriNet**이 새로 진입한 것도 축하할 만한 일입니다.

사무실 복귀: 최고의 통합 워크플레이스 관리 툴

고유 사용자 수를 기준으로 가장 인기 있는 통합 워크플레이스 관리 시스템 툴



참고: 이 데이터에는 2020년 3월 1일과 2021년 10월 31일 사이에 Okta 고객이었으며, 사용자가 할당된 IWMS 앱 인스턴스를 가지고 있었던 기업 집단 소속의 고유 사용자가 포함되어 있습니다.

동적 업무 지원

코로나 팬데믹으로 인해 조직의 많은 HR 이사들이 십대 때 꿇던 악몽을 되풀이하게 되었습니다. 파티를 열었는데 아무도 오지 않는 꿈 말입니다. 조직이 시설 및 인프라 사용을 최적화할 수 있게 해주는 통합 워크플레이스 관리 툴 범주에서는 팬데믹으로 인한 전례 없는 직장 폐쇄 이후에 직원들이 사무실로 천천히 복귀하고 있음을 시사하는 몇 가지 흥미로운 데이터가 보고되고 있습니다.

1위에 오른 OfficeSpace는 고유 사용자 수가 2020년 1월 말부터 5월 말까지 69%나 감소하는 등 팬데믹 초기의 전례 없는 직장 폐쇄를 여실히 보여주는 증거입니다. 2위인 **Envoy**는 같은 기간에 68%로 거의 동일한 하락률을 보였습니다.

그러나 "얼마나 멀리 떨어졌는가가 아니라, 어떻게 반등하느냐가 관건"이라는 격언을 증명하듯, 해당 범주에서 최고 순위를 차지한 앱들은 코로나 교정을 반영하여 2021년에 다시 강력한 성장세를 보이고 있습니다. Envoy는 고유 사용자 수가 팬데믹 이전보다 이미 25% 더 많아졌고, OfficeSpace는 팬데믹 이전 수준에 도달했습니다. 3위와 4위를 차지한 **Robin**과 **SpacelQ** 역시 순위가 크게 반등했습니다.

동적 업무 지원

팬데믹 이후 원격 액세스 솔루션 사용량이 크게 증가한 것은 놀랄 일이 아니었습니다. 하지만 직원들이 사무실로 복귀함에 따라 비록 느린 속도이기는 하지만 이 부문이 지속적으로 성장하고 있다는 점은 주목할만 합니다. 다양한 위치에서의 동적 업무를 지원하는 것이 많은 조직들에게 필수적인 능력이 되면서 어디서나 안전하게 원격 근무를 할 수 있게 해주는 톨의 도입이 증가하고 있습니다. Palo Alto Networks GlobalProtect는 분산된 인력을 지속적으로 지원해야 하는 상황에서 모바일 사용자에게 엔터프라이즈 보안 보호 기능을 제공함으로써 2020년 이후 42%, 2018년 이후로 434%의 성장률을 기록하며 이 범주의 명실 상부한 리더로 자리매김했습니다. 보안 엔드포인트 액세스를 제공하는 **Cisco AnyConnect**는 전년 대비 38%의 성장률(2018년 이후 424%)을 올리며 그 뒤를 바짝 쫓고 있습니다. 기업이 확장 가능한 클라이언트 VPN 솔루션을 손쉽게 구축할 수 있게 해주는 **AWS Client VPN**은 올해 전년 대비 190%의 인상적인 성장률을 보이며 작년보다 순위가 4계단 뛰어올라 3위를 차지했습니다. 덕분에 AWS Client VPN 예지는 2020년 이후 66%의 성장률을 보이며 여전히 놀라운 성과를 보이고 있는 **Fortinet FortiGate**를 앞설 수 있었습니다. 독립 실행형 ZTNA(Zero Trust Network Access) 솔루션인 **Zscaler**는 Netskope와 **OpenVPN**을 제치고 5위를 차지했습니다.

조직들이 동적 인력에게 보안 원격 액세스를 계속 제공할 의사를 보이고 있긴 하지만, VPN을 넘어 보다 강력한 보안을 제공하기 위해 2022년에 취해질 조치가 기대되는 바입니다.



직장 내 보안

바야흐로 2022년입니다. 민간인이 우주 여행을 할 수 있게 되었고, 자율 주행 자동차와 로봇 청소기가 등장했습니다. 드론이 저녁 식사를 배달해주기도 하고, 공항에서 망막 스캔을 받기도 합니다. 마치 공상과학 영화 속에 살고 있는 것 같습니다. 하지만 개인 정보 보호에 있어서는 **2021년 가장 많이 사용된 비밀번호**가 123456이었을 정도로 허술합니다. 안타깝지만 사실입니다.

MFA는 계정 탈취 사고의 **99.9%를 방지**하는 것으로 추정되지만, 보편적으로 사용되는 테크놀로지는 아닙니다. MFA로 보호할 수 없는 기본 인증 방식을 계속해서 지원하는 조직은 소수이기 때문에 본질적으로 더 취약할 수밖에 없습니다. Okta **ThreatInsight** 데이터를 자세히 살펴보면, 공격자가 최신 인증보다는 Microsoft 레거시 인증 방법을 표적으로 삼는 비율이 훨씬 높다는 것을 알 수 있습니다.

MFA를 자세히 살펴보면, 고객이 구축한 인증요소의 강도에 큰 차이가 있습니다. **Workforce Identity** 고객과 자체 엔드 유저가 인증요소 추세를 파악할 수 있도록 **CIAM(Customer Identity Access Management)**을 구축한 고객을 모두 살펴봤습니다.

Okta의 데이터를 보면 직원과 CIAM 고객 모두가 취약한 지식 기반 인증요소에서 탈피해 Okta Verify 같이 강력한 소유 기반 인증요소나 WebAuthn을 지원하는 생체 인증요소로 전환하고 있다는 것을 알 수 있습니다.

MFA 외에도 Okta 고객들은 Zero Trust라는 비전에 따라 제품을 구매하고 있으며, 통합 액세스 관리에서 컨텍스트 기반 액세스로 빠르게 전환 중이라는 사실이 입증되었습니다. 고객들은 점차 사용자의 보안 행동을 평가하고 인증 시 다른 위험 신호를 고려하고 있습니다.



직장 내 보안

최신 인증의 중요성: 쉬운 표적을 노리는 해커들

공격자는 똑똑하면서도 게으르다고 할 수 있습니다. 그렇다면 이들에게는 어떤 것이 쉬운 표적일까요? 바로 레거시 인증입니다.

올해는 공격자가 레거시 인증을 허용하는 조직의 Microsoft 365 계정을 의도적으로 표적으로 삼고 있다는 가설을 테스트하고자 했습니다. Microsoft는 MFA를 지원하지 않는 Microsoft 365에 대한 모든 인증 방법을 "레거시 인증"으로 부르고 있습니다. 레거시 인증이 활성화된 계정은 자격 증명 스테핑 공격에 훨씬 더 취약한데, 그 이유는 계정의 보안이 사용자가 정의한 비밀번호의 강도에 따라 결정되기 때문입니다. Microsoft는 Microsoft 365 고객에게 2022년 10월까지 이 인증 방법의 사용을 중단할 것을 권고했습니다.

그리고 레거시 인증을 허용하는 Okta 고객과 그렇지 않은 Okta 고객을 비교했습니다. 그리고 성공적인 인증 이벤트에서 Okta ThreatInsight가 악성으로 감지한 요청이 차지하는 비율을 비교 측정했습니다.

데이터에 따르면, 최신 인증 프로토콜만 사용하는 계정보다 Microsoft 365에 액세스하기 위해 Microsoft 레거시 인증을 사용하는 계정을 겨냥한 공격의 비율이 10배나 높았습니다.



Microsoft 레거시 인증을 사용하는 조직의 경우 인증에 대한 위협 비율이 평균 53배 더 높음

모든 산업 부문의 평균치로 볼 때 Microsoft 레거시 인증을 사용하는 조직이 경험하는 인증에 대한 위협 **비율이 53배 더 높았는데**, 이는 레거시 인증을 허용하지 않는 조직과 비교되는 수치입니다. 특정 산업을 살펴보면 다음과 같습니다.

- Microsoft 레거시 인증을 사용하는 정부 조직은 인증에 대한 위협 비율이 **104배 더 높음**
- Microsoft 레거시 인증을 사용하는 교육 조직은 인증에 대한 위협 비율이 **65배 더 높음**

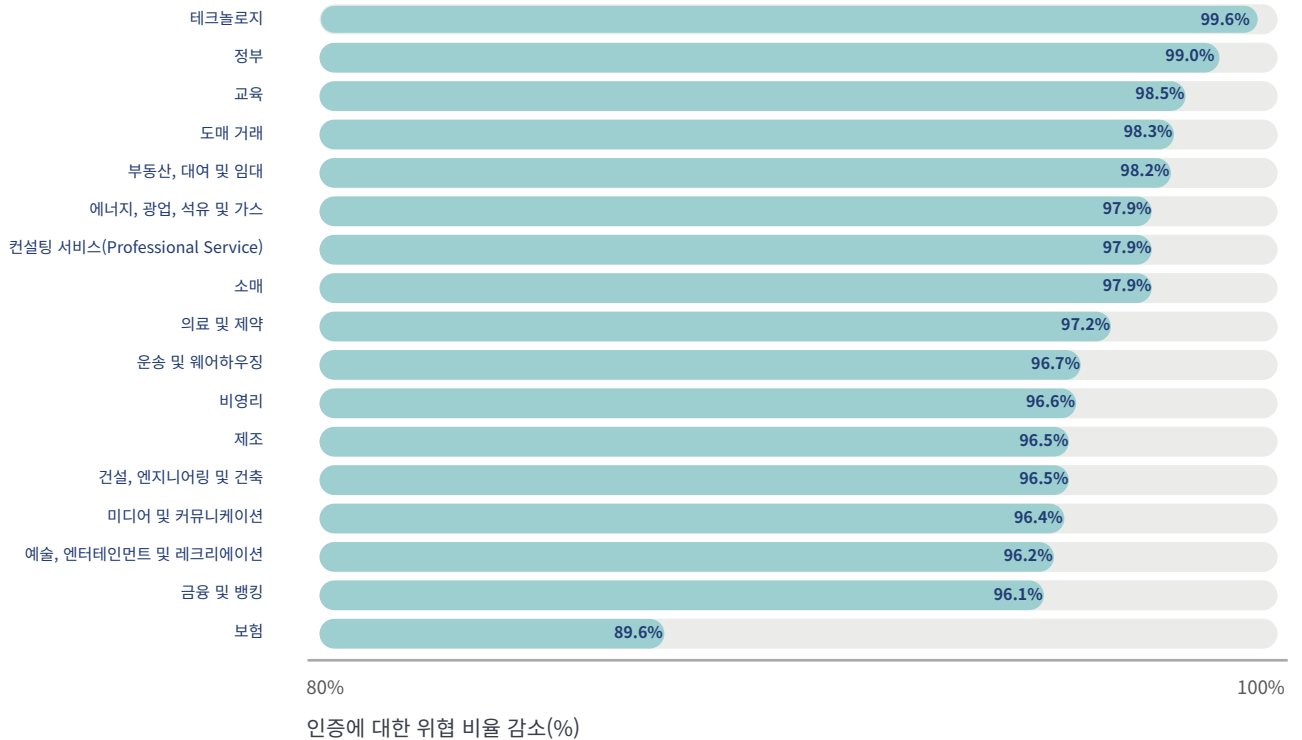
직장 내 보안

- Microsoft 레거시 인증을 사용하는 도매 거래 기업은 인증에 대한 위협 비율이 **58배 더 높음**
- Microsoft 레거시 인증을 사용하는 의료 기관은 인증에 대한 위협 비율이 **36배 더 높음**

조직이 액세스 정책에서 Microsoft 레거시 인증을 사용해 액세스를 거부하는 경우에는 인증에 대한 위협 비율이 90% 이상 감소하는 것으로 나타났습니다. 산업 부문에 따라 99%까지 감소할 수도 있습니다. 따라서 우리의 가설이 옳았던 것 같습니다. 대대적인 자격 증명 기반 공격의 배후에 있는 해커들은 레거시 인증을 지원하는 조직을 표적으로 삼을 가능성이 훨씬 더 높다는 가설이 참인 것으로 나타났습니다.

최신 인증을 활용한 결과, 인증에 대한 위협 비율이 감소

Microsoft 레거시 인증이 활성화되지 않은 경우, 인증에 대해 감지된 위협의 비율이 감소



그렇다고 하늘이 무너지는 것은 아니지만, 솔루션을 제공하는 데 도움이 되고자 합니다. 이 가이드에서 레거시 인증의 **식별 및 사용 중단**에 대한 내용을 확인하십시오.

직장 내 보안

“

이 연습에서는 보안 전문가가 이미 직관적으로 알고 있는 내용을 시연해보겠습니다. 공격자는 저항이 가장 적은 경로로 주의를 돌리고 MFA 보호가 적용되지 않는 계정은 보안에 훨씬 취약한 경로가 됩니다. MFA를 적용하지 않는 계정은 자격 증명 스테핑과 같은 인증 기반 공격에 더 취약할 뿐만 아니라, 공격자의 주된 표적이 됩니다.

Marc Rogers
Okta의 사이버 보안 수석 이사

MFA의 부상: 인증요소 이용 시 불편은 줄이고 보안은 강화

먼저, 특정 인증요소별로 추세를 분류해보겠습니다.

보안요소를 통해 인증을 수행하고 있는 모든 고객들 가운데 WebAuthn의 사용률이 2019년 2%에서 2020년 12%, 그리고 2021년 16%로 증가했습니다. WebAuthn은 디바이스(예: Apple TouchID, Windows Hello)나 물리적 키를 통해 웹 서비스에 대한 사용자 인증을 수행할 수 있도록 비밀번호를 강력하고 편리하며 피싱이 불가능한 인증요소로 대체했습니다. 전통적인 트랜드세터인 테크놀로지 부문의 Workforce Identity 고객들은 WebAuthn에서 27%로 최고의 도입율을 보였는데, 이는 2019년 4%에서 증가한 수치입니다. 테크놀로지 부문에 뒤이어 미디어 및 커뮤니케이션(26%)과 소매(21%) 부분에서 WebAuthn이 가장 많이 사용되고 있습니다. Okta의 Passwordless Authentication 테크놀로지인 **FastPass**가 정식 출시됨에 따라 WebAuthn에서 더 많은 견인력을 기대할 수 있게 되었습니다. 앞으로 Okta 데이터에서 WebAuthn은 U2F 및 YubiKey와 함께 "보안 키 또는 생체 인증요소" 그룹에 올라가게 됩니다.

직장 내 보안

Okta Verify(푸시 알림 포함)의 사용이 꾸준히 증가하고 있습니다. 전반적으로 고객의 85%가 Okta Verify를 사용하고 있는데, 이는 2020년 82%, 2018년 74% 보다 증가한 수치입니다. Okta Verify는 CIAM 고객(39%)보다 직원 고객(86%) 사이에서 훨씬 더 인기있습니다.

5개의 다른 OTP(One-Time Push) 인증 톨은 2018년 이후로 성장률에 거의 변화가 없었습니다. Google Authenticator는 42%, Duo Security는 8%, RSA SecurID는 1%, HOTP(HMAC-based One-Time Password)는 0.5%, 그리고 Symantec VIP는 0.4%의 성장률을 보였습니다. 앞으로 Okta 데이터에서 이러한 인증요소는 차트에 "기타 OTP 인증 톨"로 올라가게 됩니다.

팬데믹 기간 동안 CIAM과 직원 고객 모두에게서 이메일을 보안요소로 사용하는 경우가 늘었습니다. 팬데믹 기간 동안 조직들은 다른 인증요소에 대해 전 직원에게 디바이스를 지급할 수 없는 경우가 많았고, 이로 인해 이메일이 인증요소로 사용되는 경우가 늘었습니다. 이제는 고객의 12%가 이메일을 인증요소로 사용하고 있으며, 이는 2020년 7%에서 증가한 수치입니다.

보호 수준이 취약한 SMS 인증요소의 사용량은 작년 49%에서 올해 47%로 다소 감소하는 추세를 보이고 있습니다. SMS는 CIAM 고객 사이에서 아직도 가장 많이 사용되는 인증요소이지만, 직원 고객 사이에서는 사용량이 꾸준히 감소하고 있습니다. 더 나아가, "SMS/통화"라는 인증요소 그룹을 만들기 위해 음성 통화 인증과 SMS를 하나의 그룹으로 묶었습니다.

가장 취약한 인증요소 옵션 중 하나로 악명 높은 보안 질문 역시 비슷한 감소세를 보이고 있는데, 직원과 CIAM 고객 모두 2018년 18%였던 사용량이 현재 13%로 줄어든 상태입니다.

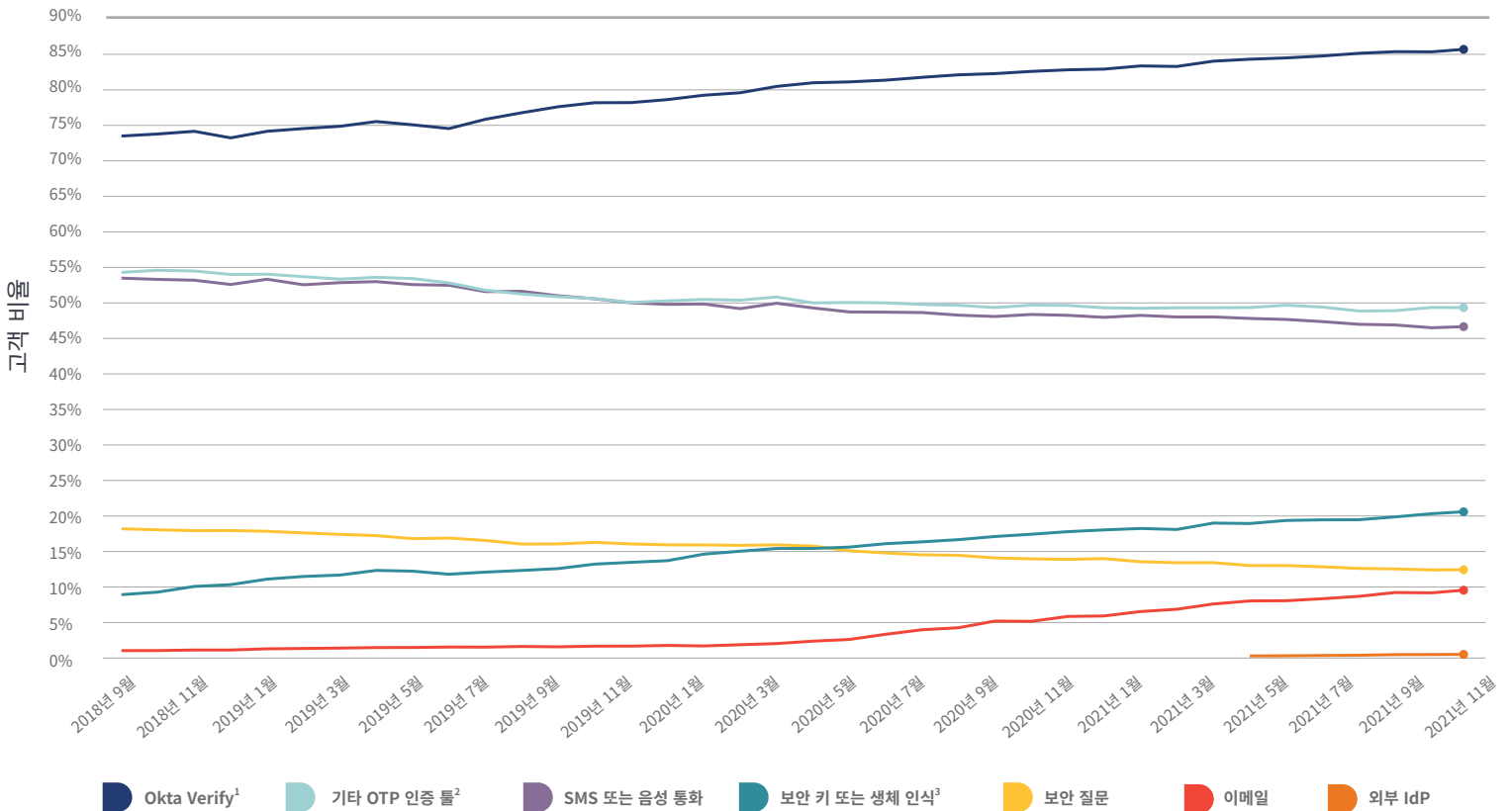
전반적으로 Workforce Identity와 CIAM 인증요소 추세 간의 중요한 차이점은 고객에게 제공되는 인증요소를 장기간 고수하는 경향이 있다는 것입니다. 고용주는 기존 인증 방법을 보다 강력한 새 인증요소로 손쉽게 대체 또는 보완할 수 있지만, 보다 안전하면서도 편리한 옵션이 명확히 제시되지 않는 한은 고객이 이러한 변경에 대한 동기 부여를 받기 어려울 수 있습니다. 다시 말해, 미래는 Passwordless Authentication의 시대가 될 것입니다!

직장 내 보안

보안요소 그룹화	포함된 보안요소
이메일: segyeong.yim@okta.com	이메일: segyeong.yim@okta.com
Okta Verify	Okta Verify(푸시 알림 포함)
기타 OTP 인증 톨	Duo Security, Google Authenticator, HOTP, RSA SecurID, Symantec VIP
보안 키 또는 생체 인식	WebAuthn(FIDO 2.0), U2F(FIDO 1.0), YubiKey
보안 질문	보안 질문
SMS/통화	SMS, 음성 통화
외부 IdP	외부 IdP

워크플레이스에서 위협 환경 고려

각 보안요소 그룹을 구축 중인 Okta의 Workforce Identity 고객



¹ Okta Verify, 푸시 알림이 포함된 Okta Verify ² Duo Security, Google Authenticator, HOTP, RSA SecurID, Symantec VIP ³ WebAuthn(FIDO 2.0), U2F(FIDO 1.0), YubiKey

직장 내 보안

2차 인증요소를 사용하는 것이 사용자 이름과 비밀번호를 사용하는 것보다는 낫지만, Okta는 온라인 계정에 대한 뛰어난 보호 기능을 제공하기 위해서는 보다 강력하고 보증 수준이 높은 인증요소를 선택하는 것이 중요하다고 **오랫동안 주장해왔습니다.**

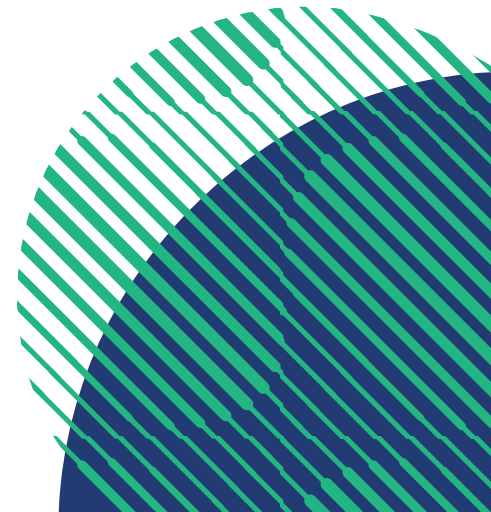
Okta의 Workforce Identity 고객들도 여기에 동의하고 있습니다. 직원 고객들이 취약한 SMS/통화 및 보안 질문을 인증요소로 사용하는 비율이 감소하고 그만큼 보다 강력한 보안 대안을 사용하는 비율이 증가하는 추세가 계속 관찰되고 있습니다.

SMS/통화 인증의 사용량은 2018년 53%에서 현재 47%로 감소했습니다. 테크놀로지 직원 고객 중 SMS/통화 인증을 사용하는 고객은 34%에 불과하며, 이는 2018년 47%에서 감소한 수치입니다.

직원 고객들이 보안 질문을 인증요소로 사용하는 비율은 2018년 18%에서 현재 12%로 감소했습니다. 한편, 이메일 사용량은 2020년 2월 2%에서 현재 10%로 증가했습니다. 팬데믹으로 인해 높아진 인기가 가라앉지 않고 있는 것입니다.

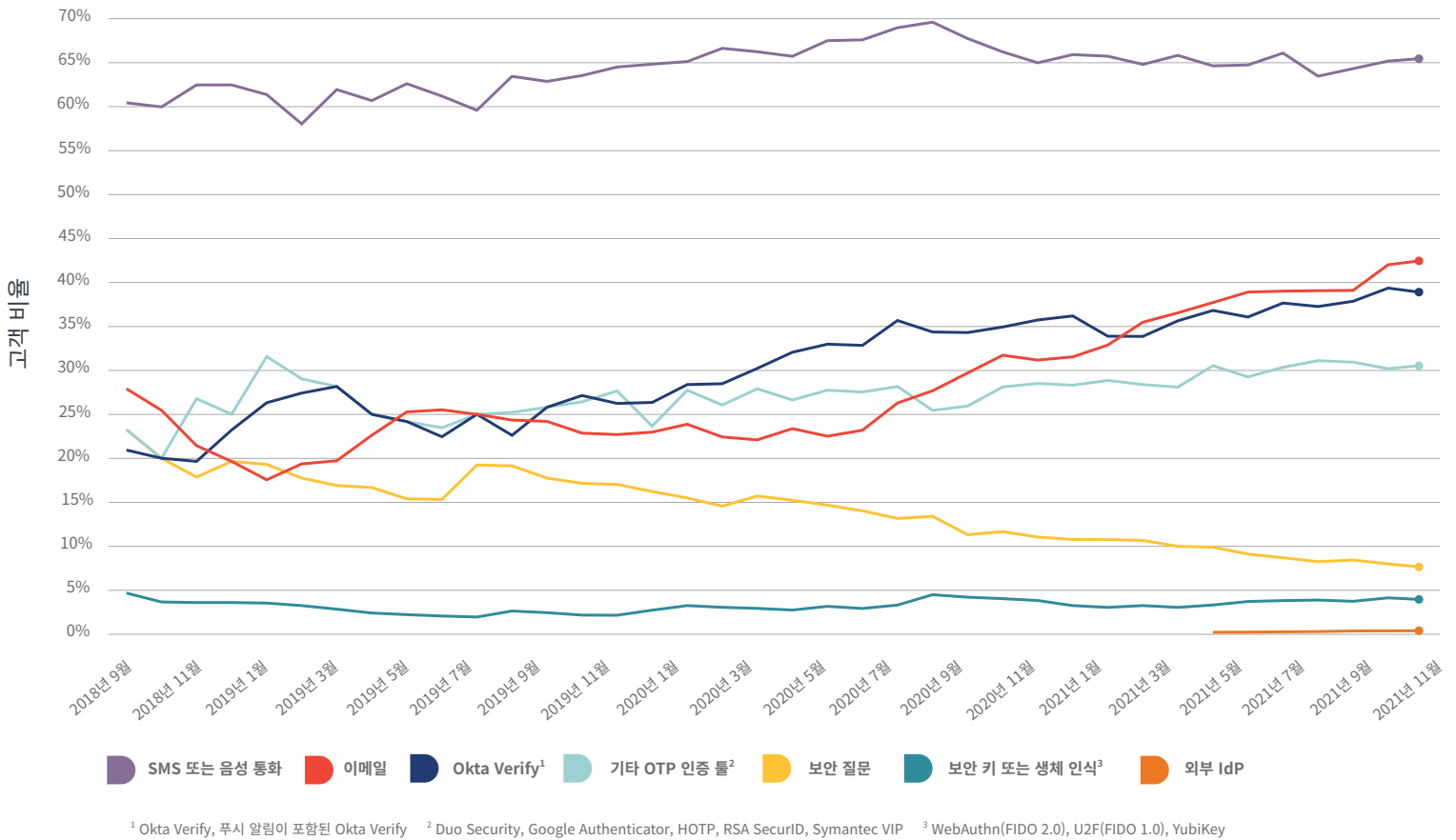
다른 OTP 인증 톨의 사용량도 2018년 55%에서 현재 49%로 다소 감소세를 보이고 있습니다. 테크놀로지 고객 중 67%는 다른 OTP 인증 톨을 사용하고 있는데, 이는 2018년 74%에서 감소한 수치입니다.

모든 징후가 Passwordless Authentication의 도래를 시사하고 있습니다. Okta Verify(푸시 알림이 포함)는 현재 직원 고객의 86%(2018년 74%)가 사용하고 있지만, 여기에만 의존하는 경우는 거의 없습니다. 보안 키와 생체 인증요소는 2018년 9%에서 현재 21%로 인기가 높아졌습니다. 테크놀로지 부문에서 보안 키/생체 인증요소의 사용율은 30%에 달합니다.



고객 대면 앱: 항상 선택의 대상

각 보안요소 그룹을 구축 중인 Okta의 CIAM 고객



직장 내 보안

고객 대면 앱을 자세히 살펴보면, SMS/통화 인증에서의 탈피가 그리 두드러지지 않습니다. 많은 시나리오에서 조직들은 보안과 고객 경험 및 사용 용이성 간에 균형을 유지해야 합니다.

하나의 인증 제품만 사용하는 것보다는 2차 인증요소를 사용하는 것이 더 효과적입니다. 실제로 한 가지 요소만 사용하는 조직의 수가 2018년 58%에서 현재 39%로 급감했습니다. 고객 대면 앱을 구축 중인 조직들은 예로부터 엔드 유저가 SMS/통화(가장 일반적), 이메일, Okta Verify(푸시 알림이 포함)을 주요 옵션으로 제공하는 등 사용 가능한 인증요소를 광범위하게 혼합하여 제공해왔습니다.

흥미롭게도 직원 액세스에서는 이메일 사용량이 평준화되고 있지만, CIAM 액세스에서는 하나의 인증요소로서 사용량이 증가하고 있습니다. 현재는 43%로, 2020년 32%와 2018년 26%에서 증가한 수치를 보이고 있습니다. 보안 질문의 사용량은 2019년 17%에서 현재 8%로 감소했습니다. 보안 키 및 생체 인식 범주의 사용량은 그대로인 것처럼 보이지만, 현재 CIAM 고객의 3%가 WebAuthn(FIDO 2.0)을 구축하는 등 2020년보다 50% 증가한 수치를 보이고 있습니다.

직장 내 보안

Zero Trust를 향한 행진: 안전한 미래를 위한 준비

Zero Trust 접근 방식에서는 모든 사용자 트래픽을 신뢰할 수 없는 것으로 취급하는 것이 데이터를 진정으로 보호하는 유일한 방법이라는 입장을 취하고 있습니다. 코로나19로 인해 촉발된 원격 근무는 Zero Trust의 도입과 구현을 주도해왔습니다. 600명 이상의 글로벌 비즈니스 및 보안 리더를 대상으로 실시한 **Okta 설문 조사**에 따르면, 2020년에는 조직의 41%가 Zero Trust 이니셔티브를 진행 중이거나 가까운 미래에 시작할 생각이라고 밝혔습니다. 2021년에는 이 수치가 90%로 급등했습니다.

Okta의 Zero Trust 성숙도 곡선을 살펴보면 설문 조사 결과 APAC 지역에서 비약적인 발전이 있었고, 2023년까지 Zero Trust 성숙도 곡선의 1단계에 있는 모든 프로젝트가 전체 기업의 절반 이상에 도입될 것으로 전망됩니다. 적어도 절반은 2단계에서도 5개의 주요 이니셔티브 중 4개를 도입할 것으로 전망됩니다. 북미 기업들은 약간 뒤처져 있지만, 모멘텀을 구축 중입니다. 직원 디렉토리를 클라우드 앱에 연결하는 것은 Zero Trust 성숙도 여정의 필수 단계로, 조직의 74%가 이미 이 작업을 이미 수행했거나 향후 12~18개월 내에 수행할 예정입니다.

이 여정을 선도하는 산업 부문은 무엇일까요? 당연히 가장 중요한 정보를 취급하는 산업 부문이 가장 빠르게 움직이고 있습니다. 금융 서비스, 의료(팬데믹으로 인해 규정 준수 요구 사항이 엄격해지고 디지털화가 가속화) 및 소프트웨어 기업들은 Zero Trust를 최우선 과제로 삼고 있습니다.

Zero Trust 도입 진행 상황



네트워크 컨텍스트

위험 기반 정책을 활용하는 고객의 비율이 2020년 10월 2.2%에서 2021년 10월 4.2%로 증가했습니다.



사용자 컨텍스트

WebAuthn을 활용하는 고객의 비율이 2020년 10월 11.8%에서 2021년 10월 15.5%로 증가했습니다.



디바이스 컨텍스트

디바이스 트러스트를 활용하는 고객의 비율이 2020년 10월 7.7%에서 2021년 10월 8.4%로 증가했습니다.

직장 내 보안

Zero Trust 보안 모델에서는 **사용자, 디바이스 및 네트워크 컨텍스트**에 대한 실시간 동적 평가를 통해 애플리케이션과 데이터에 대한 액세스 요청을 해결해야 합니다.

몇 가지 정책 수단을 통해 고객이 Zero Trust를 실현하도록 도울 수 있습니다. Okta를 사용하면 특정 사용자와 예로 부터 연결되어 있는 인증 톨(인증요소), 디바이스 및 네트워크 속성을 토대로 아이덴티티를 확인할 수 있습니다. 이제는 몇몇 타사 통합 기능을 통해 디바이스의 보안 역량(디바이스에 패치가 적용되었는지, 맬웨어가 없는지 여부)을 비롯해 사용자, 디바이스 또는 네트워크 동작과 관련된 기타 속성의 배열을 확인할 수 있습니다.

Okta 고객들은 이 여정을 시작하려는 열의를 갖고 있음을 증명했습니다. 보증 수준이 높은 인증요소(예: WebAuthn)에 사용자를 등록하는 신규 고객들이 증가하고 있고, 알려진(등록된) 디바이스에 대한 액세스를 제한하거나 사용자가 낯선 디바이스에서 액세스를 요청할 때 단계적 인증을 요구하는 고객의 수가 증가하고 있는 것이 관찰되었습니다.

위험 기반 인증을 사용하는 고객이 91% 증가했다는 통계가 가장 확실한 증거입니다. 고객들은 네트워크 평판과 이전 사용자 행동과의 편차(예: 디바이스 또는 위치) 측정 여부를 토대로 요청의 위험성을 평가하도록 로그인 정책을 구성하고 있습니다. 이러한 평가를 통해 합법적인 사용자에게 불편이나 제약을 추가적으로 야기하지 않고도 보다 강력한 보안을 제공할 수 있습니다.

Zero Trust 모델은 지정된 시간 간격마다, 또는 모든 후속 사용자 활동과 관련된 위험을 기반으로 인증 후에도 지속적으로 사용자 아이덴티티를 재평가하도록 요구하고 있습니다. 새로운 행동이나 더 위험한 행동을 보이는 사용자들은 단계적 인증을 거치도록 하고, 이전에 알려진 특성을 계속 나타내는 사용자들은 중단 없이 작업을 계속할 수 있도록 Okta의 위험 기반 인증 정책을 맞춤화할 수 있습니다.

위험 기반 인증 정책을 사용하는 고객의 경우, Zero Trust 전략에서 가장 중요한 구성 요소를 이미 마련한 셈입니다.

직장 내 보안

“

Zero Trust 전략을 구현하는 데 필요한 톨을 고객에게 제공하는 것이 Okta의 최우선 과제입니다. WebAuthn을 인증요소로 사용하는 비율이 크게 증가하고 위험 기반 네트워크 정책의 도입이 증가하고 있다는 것은 Okta 고객에 역시 이를 최우선 과제로 생각하고 있다는 뜻으로, 이러한 추세가 계속되기를 희망합니다.

David Bradbury
Okta의 CSO(Chief Security Officer)

성숙 단계에 들어선 앱 개발

개발 스토리: 고객을 위한 멋진 앱 구축

Okta는 거의 모든 업무에 앱을 도입하는 방법으로 팬데믹에 적응해왔습니다. 이제 소비자와 브랜드 사이에 이루어지는 거의 모든 상호 작용이 온라인을 통해 이루어지면서 기업들은 고객을 위해 개인화되고 원활한 디지털 경험을 구축하기 위해 막대한 투자를 하고 있습니다. IDC가 "소프트웨어가 향후 몇 년 동안 수익과 비즈니스 가치를 주도하는 엔진이 될 것이라는 사실을 인식하고 많은 기업들이 더 많은 소프트웨어를 개발하기 원하고 있습니다"라고 예측한 것에서도 알 수 있듯이, 이러한 추세는 앞으로도 계속될 전망이다.*

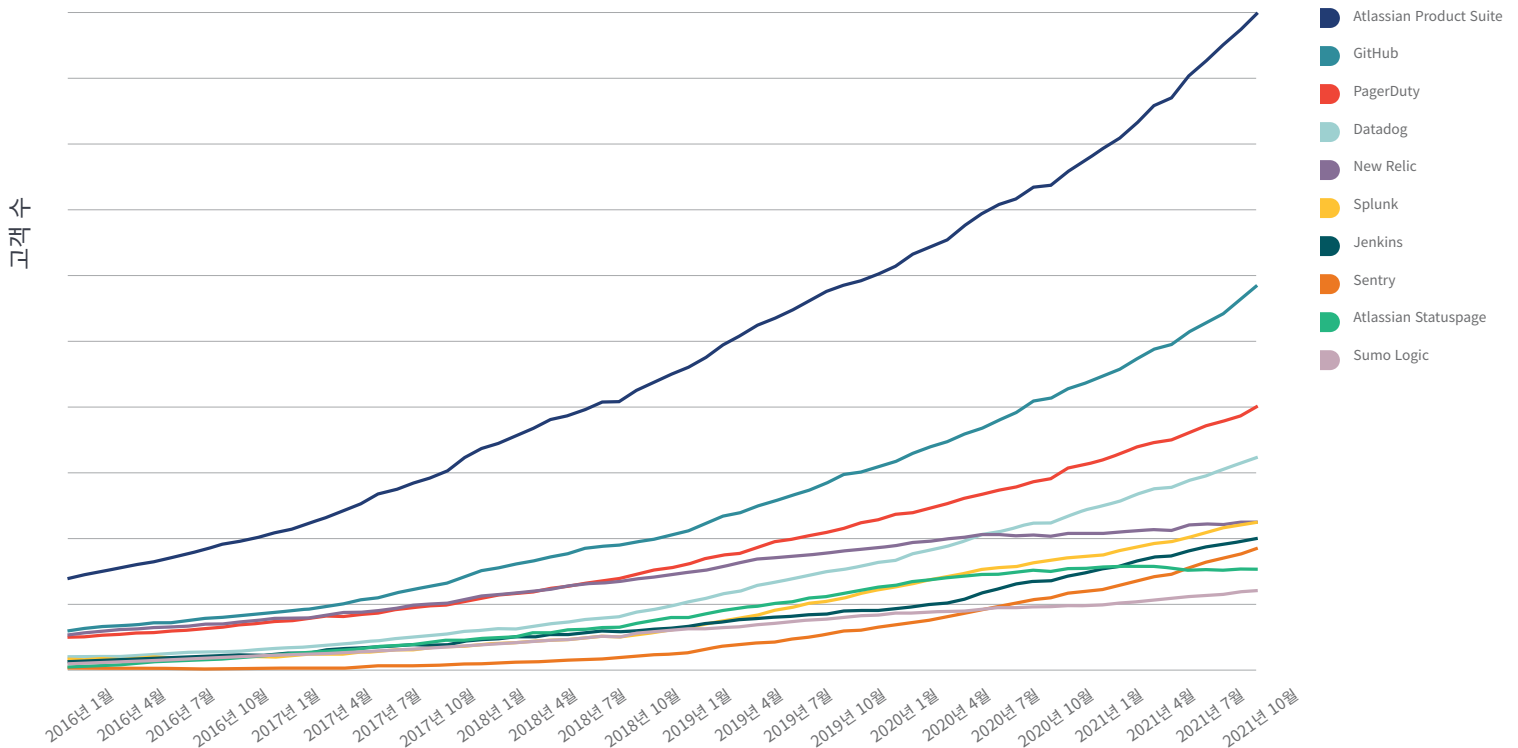
가장 인기 있는 개발자 툴을 살펴보면 Atlassian Product Suite와 GitHub가 계속해 대중의 인기를 누리고 있지만, 여기에는 깊은 내막이 있습니다. 올해는 조직들이 시스템을 모니터링하고 신속하게 대응하는 데 도움이 되는 앱들이 놀라운 성장세를 보였는데, 이는 개발자가 개발 프로세스에 있어 롱테일 전략에 보다 중점을 두고 있다는 것을 시사합니다.

SDK와 관련해 JavaScript는 단연 가장 인기가 높은 툴로, 이러한 인기는 주로 React 사용과 오픈 소스 지원 덕분입니다.

* IDC, IDC 소프트웨어 개발 인소싱이 증가하는 추세, 문서 번호 US48106221, 2021년 8월

빠르게 변화하는 세상에서 개발자와 운영자는 안정성을 원하고 있습니다.

가장 인기 있는 개발자 툴



참고: Atlassian Product Suite에는 Atlassian Access에 대한 서비스스크립션을 통해 자주 액세스 되는 Confluence, Jira, Trello 및 Bitbucket이 포함되어 있습니다.

성숙 단계에 들어선 앱 개발

올해 보고된 데이터를 보면 개발자가 범위를 확장함에 따라 모니터링과 가시성이 개발만큼이나 중요해졌다는 것을 알 수 있습니다. 개발자들은 다운타임을 중심으로 프로세스를 생성하고 애플리케이션을 모니터링하여 중요 문제로 비화되기 전에 문제를 확인하는 등 장기적인 앱 안정성을 촉진하기 위해 갈수록 많은 노력을 기울이고 있습니다.

"99.999%"의 안정성을 추구하는 고객들은 클라우드 마이그레이션을 수행하는 과정에서 온프레미스, 클라우드, 하이브리드 등 환경에 대한 가시성을 높일 방법을 찾고 있습니다. 개발자와 DevOps 엔지니어가 향상된 사이트 안정성을 보장하는 툴에 의존하게 되면서 프로세스와 효율성이 전체 조직에 영향을 미치고 있습니다. 이 목록에는 앱 개발 수명 주기 전반을 아우르는 업계 리더가 나와 있습니다.

가장 인기 있는 10대 개발자 툴 중 7개가 앱 모니터링과 사고 대응 범주에 속하는 툴입니다. 10대 앱 중 4개는 로그 수집 앱인데, 바로 **Splunk**, **Datadog**, **New Relic**, **Sumo Logic**입니다. 두 개는 모니터링 시스템으로, **Sentry** 및 **Atlassian Statuspage**이 바로 그것입니다. 그 중 하나는 **PagerDuty**라는 사고 관리 시스템입니다. 클라우드 기반 시스템이 빠르게 확장하고 WFA(Work From Anywhere)가 널리 확산하고 있는 가운데, 조직이 시스템을 모니터링하여 문제가 발생했을 때 신속하게 대응하는 데 도움이 되는 툴에 대한 수요가 높아졌습니다. 모니터링 및 오류 추적 앱 Sentry는 작년 보고서에서 가장 빠르게 성장 중인 앱에 선정되었고 올해는 개발자 툴 차트에서 순위가 한 계단 상승하면서 전년 대비 68%라는 인상적인 성장률을 기록했습니다. Datadog은 전년 대비 44%, PagerDuty는 38%의 성장률을 기록했습니다.

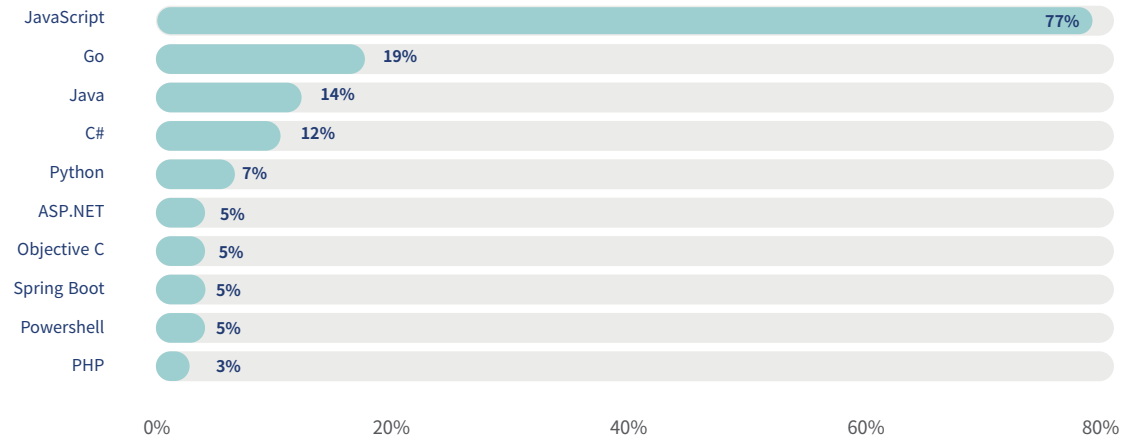
가장 인기 있는 개발자 툴 가운데 생산성에 중점을 두고 있는 것은 단 세 개에 불과합니다. 티켓 관리를 위한 Atlassian과 소스 제어를 위한 GitHub(여기서는 1위와 2위를 차지), 앱 구축을 위한 Jenkins가 그것으로, 이들 툴은 확실한 시장 리더로 부상했습니다. 이는 해당 영역의 주요 시장 참여자들 사이에서 생산성 문제가 대체적으로 해결되었음을 시사합니다. 그러나 이러한 인기 솔루션들은 제공되는 기능에 대한 이동 톨로서 전년 대비 여전히 인상적인 성장률을 기록하고 있습니다. Atlassian은 2020년 보고서 이후로 36%의 성장률((2018년 이후로 134%)을 기록했고, GitHub는 2018년 이후로 41%로 성장률이 두 배나 증가했습니다. **Jenkins**는 전년 대비 47%의 성장률을 보고했고, Sumo Logic은 25%의 훌륭한 성장률을 달성했습니다.

또한 가장 빠르게 성장 중인 앱에서 혜성처럼 등장한 두 개발자 툴에도 주목해야 합니다. 그 하나인 Postman은 고객 수를 기준으로 올해 가장 빠르게 성장 중인 앱 3위를 차지했습니다. 2016년 이후로 고객 수 기준으로 가장 빠르게 성장 중인 앱 상위 3위 안에 든 개발자 툴은 2019년 Atlassian Opsgenie가 유일합니다. Postman은 API를 개발, 테스트 및 모니터링하는데 사용되는 API 관리 톨로, 종종 API 게이트웨이 솔루션에 종종 추가됩니다. 기업들은 API 퍼스트 접근 방식을 중심으로 최신화를 추진하고 있는 것으로 보입니다.

CDP(Customer Data Platform) 공급업체 **Twilio Segment**는 고유 사용자 수를 기준으로 전년 대비 325%의 성장률을 기록하며 가장 빠르게 성장 중인 앱 7위에 랭크되었습니다. CDP는 기업이 데이터를 통해 고객과 앱에 대해 더 많은 정보를 알 수 있도록 행동 패턴에 대한 통찰력을 제공합니다. 사용자 전환으로 이어질 수 있는 강력한 프로모션을 추진하려는 소매업체와 같은 고객들이 이러한 툴을 주로 사용하고 있습니다.

SDK 툴: 개발자가 JavaScript 및 React를 이용해 구축

SDK 툴을 사용 중인 고객



고객 비율

참고: 2020년 11월 1일과 2021년 10월 31일 사이에 SDK 이벤트를 한 가지 이상 진행한 고객으로 데이터가 제한됨

성숙 단계에 들어선 앱 개발

오늘날과 같이 제품과 서비스스크립션이 기하급수적으로 증가하는 시대에는 앱 사용과 확산이 계속 증가할 수밖에 없습니다. Apple이 지난 6월에 보고한 내용에 따르면, 2020년 청구액 및 판매액에서 App Store 에코시스템이 차지한 금액만 6,430억 달러에 달했는데, 이는 전년 대비 34% 증가한 수치입니다. 앱들의 급격한 상승은 둔화될 기미를 보이지 않으며, 개발자의 SDK 사용에도 영향을 미치고 있는 추세입니다. 앱을 구축하면 고객이 몰릴 것이고, 앱 구축에는 SDK가 필요합니다.

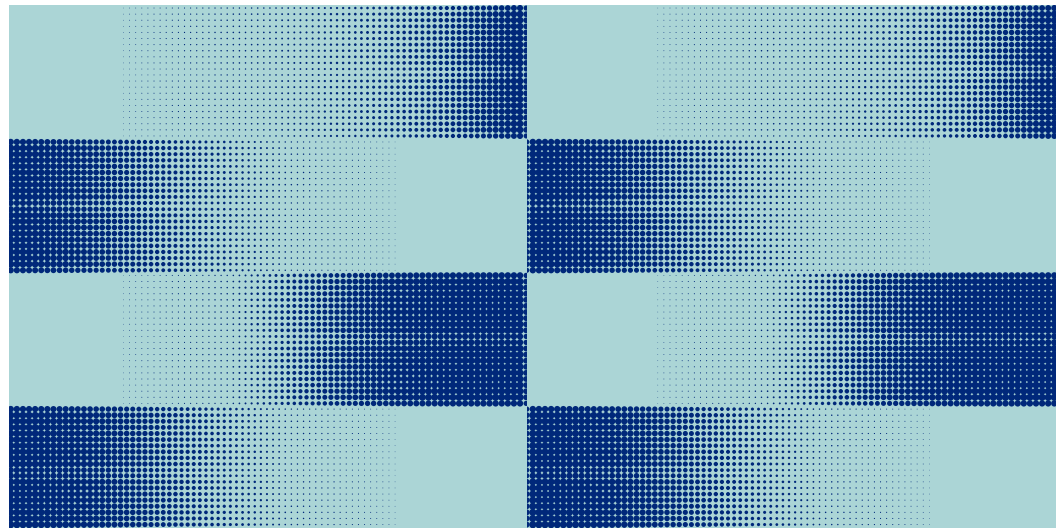
최고 인기 툴들을 분류해보면, 단연 돋보이는 이름이 하나 있을 것입니다. 77%에 달하는 많은 고객들이 사용하고 있는 **JavaScript**는 이미 작년에 63%라는 인상적인 성장률을 기록했으며, 이는 2019년 23%에서 크게 증가한 수치입니다. 이렇게 도입율이 엄청나게 상승한 이유는 무엇일까요? 첫째는 JavaScript가 오늘날 인터넷의 지배적 언어로 부상하고 있기 때문이고, 둘째는 고객들이 웹사이트 생성을 위한 핵심 툴인 JavaScript 기반 라이브러리 **React**를 도입하고 있기 때문입니다. **Angular JS**나 **Vue JS** 같은 프레임워크보다 React를 사용하는 사람들이 늘고 있습니다. Angular, Vue, 그리고 React-Native 프레임워크를 하나로 결합해 사용하는 고객보다 React를 사용하는 고객의 수가 5배나 더 많습니다. React는 53%의 도입율을 자랑하고 있습니다.

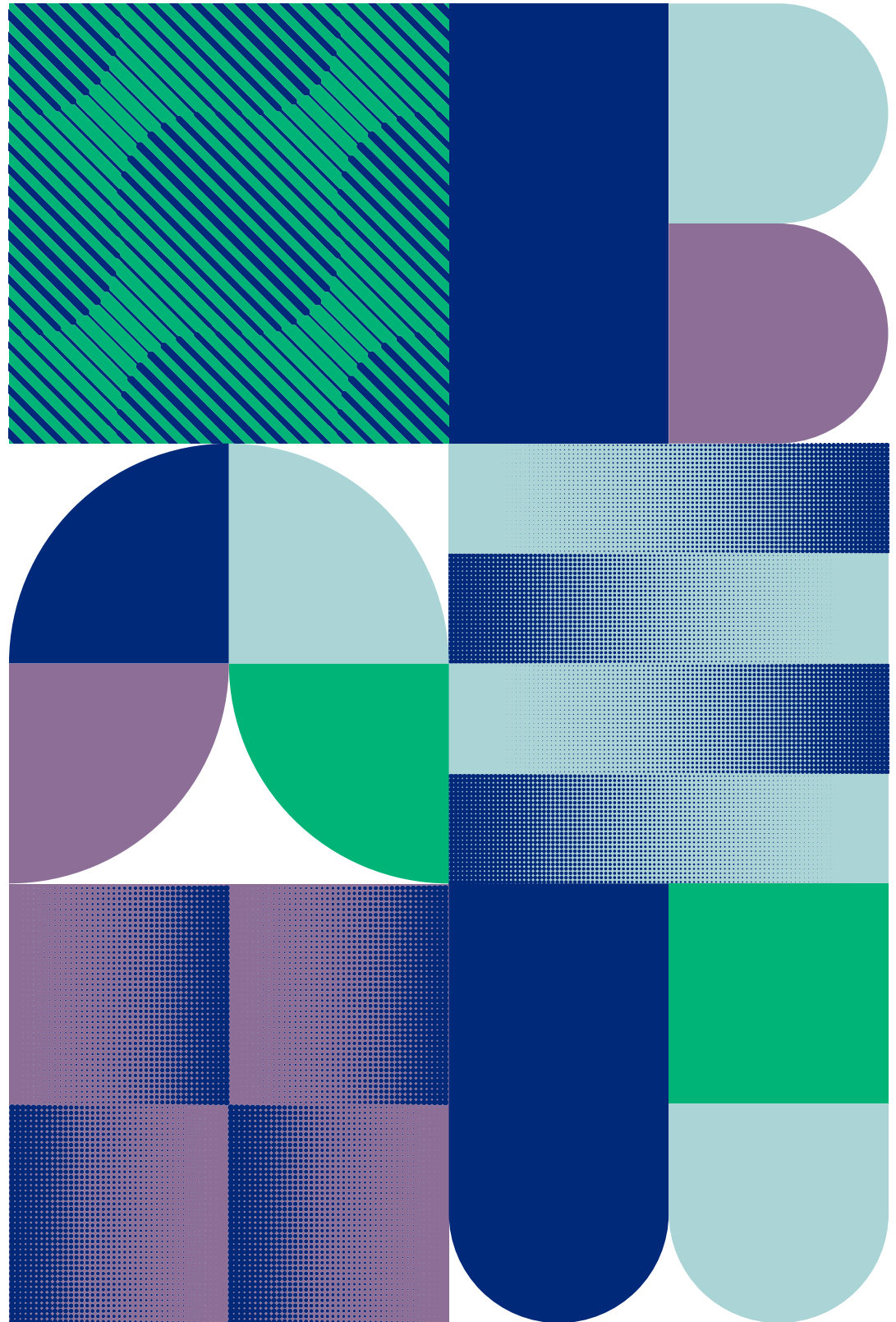
SDK 툴을 이용하는 고객의 19%가 사용하고 있는 **Go**는 **Java**와 **C#**을 물리치고 2위를 차지했습니다. Go가 인기를 끈 것은 서버 보안 아이덴티티를 사용한 덕분입니다. IaC(Infrastructure as Code)에 DevOps를 적용하면서 인기를 끌게 된 HashiCorp의 Terraform가 Go를 활용하고 있습니다. HashiCorp의 Terraform은 클라우드 플랫폼 부문에서 지난 6개월 동안에만 70%의 성장률을 기록한 것으로 알려져 있습니다.

가장 중요한 것은 앱

팬데믹 이후의 미래 세상의 모습이 그려지고 있습니다. 직원들은 앞으로도 부분적으로, 또는 전체적으로 원격 근무 체제로 전환할 것으로 보입니다. 따라서 원격 협업을 촉진 및 보호하고, 직원의 연결과 참여를 유지하는 톨의 도입이 증가하게 될 것입니다. 많은 기업들이 프로젝트 기반 이니셔티브를 지속적인 검토 및 수정 프로세스로 전환하는 등 디지털 트랜스포메이션에 나설 것으로 보입니다. 개발자는 직장과 가정에서 새로운 원격 근무를 지원하는 앱을 계속해서 개발해 나갈 것입니다. 혁신적이고 상호 운영이 가능한 솔루션이 등장하면서 멀티 클라우드 플랫폼의 사용이 증가하고, 최고의 기능을 제공하는 동급 최고 앱이 추가되는 등 테크놀로지 스택이 더욱 다양해질 것입니다. 이러한 여정에 장애물이 있더라도 Okta는 효율적으로 업무를 수행하고 연결을 유지할 수 있는 방법을 찾을 것입니다.

Okta는 업계를 선도하는 독립적인 ID 공급업체입니다. Okta Identity Cloud는 조직이 사람을 적시에 적합한 테크놀로지에 안전하게 연결할 수 있도록 지원합니다. 애플리케이션과 인프라 공급업체에 대한 통합 기능이 7,000개 이상 사전 구축되어 있어서 직원과 조직은 어디서나 간단하고 안전한 방식으로 아이덴티티에 액세스하여 안심하고 생산성을 최대한 발휘할 수 있습니다. JetBlue, Nordstrom, Siemens, Slack, Takeda, Teach for America, Twilio를 포함한 14,000여 곳의 조직이 Okta를 활용해 직원과 고객의 아이덴티티를 보호하고 있습니다.





okta