

DRM 해외 솔루션 업체 현황과 시사점

심동철*

News

최근 디지털 콘텐츠의 유통이 활발해 지면서, 디지털 콘텐츠의 전송과 보안등에 관련된 디지털 저작권관리(Digital Right Management: 이하 DRM) 업체들의 성장 가능성이 주목을 받고 있다. 그러나 많은 국내의 DRM 업체들은 모호한 서비스개념과 복잡한 비즈니스 모델 때문에 사업에 어려움을 겪고 있는 것으로 파악되고 있다. 본 글에서는 해외 DRM 업체들의 동향을 살펴보고, 국내 업체들에 줄 수 있는 시사점을 지적하였다.

Plus

1. DRM 시장의 정의 및 해외 시장 전망

DRM은 디지털 콘텐츠의 유통과 사용에서 일어나는 콘텐츠 사용권한과 범위를 정해줌으로써 콘텐츠의 무단 유통을 방지하는 하드웨어나 소프트웨어 기반의 서비스를 의미한다. 디지털 콘텐츠는 불법 복제를 통한 유통이 매우 원활하게 이루어 질 수 있다는 점 때문에 이에 대한 보안이 매우 중요하게 인식되고 있으며, 이 때문에 DRM 시장의 성장이 긍정적으로 평가되고 있다. <표1>은 IDC의 DRM 시장 전망을 보여주고 있다. IDC는 향후 5년 동안 DRM 시장이 100% 가까이 성장할 것으로 예상하고 있으며, 특히 향후 12개월에서 18개월 사이에 DRM 관련 시장의 성장이 두드러질 것으로 예상하고 있다.

< 표 1 > 해외 DRM 시장 전망, 2000-2005

| 년도 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2000-2005년 GAGR (%) |
|-----------|------|-------|-------|---------|---------|--------|------------------------|
| 시장규모(\$M) | 96.0 | 218.8 | 543.8 | 1,188.6 | 2,132.6 | 3568.6 | 106.1 |

자료: IDC, 2001

*정보통신산업연구실 주임연구원 · E-mail : kenshim@kisd.re.kr

2. 해외 DRM 솔루션 업체 현황

DRM시장에는 다양한 배경을 가지고 있는 업체들이 진출하고 있다. DRM 시장은 계속해서 융합되어 가는 추세를 보이고 있으나, 지금 현재로는 크게 스트리밍 콘텐츠를 중심으로 1) 소비자 중심 시장에 진출하는 업체들과 B2B를 위한 문서들의 보안과 인증을 위한 2) 기업 시장에 진출하는 업체들로 크게 나눌 수 있다.

소비자 중심의 시장은 주로 CDN 업체들이나 콘텐츠 업체와 협력하여 콘텐츠 전송과 보안에 관한 솔루션과 노하우를 제공하고 콘텐츠의 수입의 일부를 요금으로 받는 비즈니스 모형을 많이 취하고 있다. Macrovision은 비디오와 DVD 콘텐츠를 보호시장에서 중요한 업체이다. 이들은 DVD나 비디오카셋트에 대한 불법복제를 방지를 위한 DRM 시장에서 두각을 나타내고 있다. 최근 Macrovision은 소프트웨어불법복제 방지 솔루션 전문업체인 GLOBEtrotter를 인수함으로써 소비자중심의 DRM 시장에 더욱 적극적으로 진출하고 있다. Liquid Audio은 인터넷 음악파일의 전송과 마케팅서비스에 특화된 업체이다. 이들은 AOL의 Winamp, Realnetwork의 G2, RealJukebox등의 파일들이 인증된 사용자의 범위 내에서 안전하게 인코딩되고 다운로드될수 있도록 서비스하고 있으며 Texas Instrument와 협력하여 하드웨어기반의 DRM을 개발하고 있다.

반면 기업 시장에 초점을 맞추고 있는 업체들은 주로 프로젝트에 수주 방식으로 서비스를 제공하고 있으며, 전통적인 수익모델로 서비스를 제공하고 있다. Reciprocal은 B2B와 B2C를 위한 문서보안과 관련된 DRM 시장에 중점을 두고 있다. Reciprocal은 각기 다른 Reader에서 호환이 가능한 DRM을 개발하고 있으며, e 커머스 업체들의 수익성확보를 위한 컨설팅도 함께 지원하고 있다. Atabok은 콘텐츠 전송서비스의 일부로써 DRM 솔루션을 제공하고 있다. 이들은 대용량의 파일을 안전한 경로를 통해 전달하고, B2B 관련 문서들이 사용자의 수준에 따라 이용하는 정보의 질이 다르도록 서비스를 제공하기 위해 DRM 기술을 이용하고 있다. Alchemedia도 텍스트와 이미지 파일들을 복사하여 사용하지 못하게 하는 기술을 바탕으로 EIP관련 시장과 B2B 시장에 진출하고 있다. 이미 인증관련 시장에 주요 업체로 자리 잡고 있는 Authentica도 기존의 PDF파일을 사용자에게 따라 다르게 제공되는 Page Recall 솔루션을 바탕으로 의료산업 등에서 성공을 거두고 있다.

DRM 시장의 또 하나의 특징은 DRM 업체들이 처음에 계획했던 수익모델과는 달리, 다른 영역으로 확장하면서 수익을 올리고 있다는 점이다. 초기의 DRM업체들은 콘텐츠 업체들에게 DRM 솔루션을 제공하고 콘텐츠 판매수익의 일부를 받음으로써 콘텐츠 시장의 성장과 함께 수익을 늘려간다는 전략을 가지고 있었다. 그러나 실제로 이러한 수익모델은 성공하지 못하고 있는 것으로 보고되고 있으며, 업체들은 DRM 만으로는 콘텐츠 전송서비스시장에서 주도권을 얻을 수 없음을 인식하고 다양한 수익모델들을 만들고 있다.

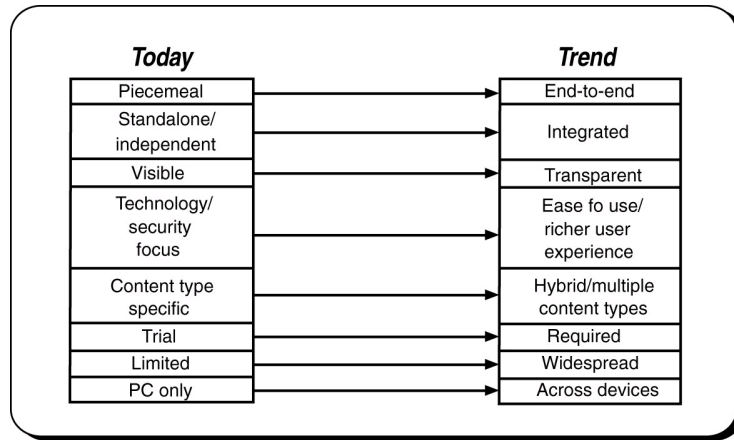
Intertrust는 DRM 콘텐츠의 판매수입의 일부(6%)를 받는다는 수익모델로 출발한 대표적인 업체

이다. 그러나 콘텐츠 업체들은 이러한 과금에 부정적인 반응을 보이고 있어, 아직 확실한 수익이 확보되지 않고 있다. 현재 Intertrust는 Acorbat과 같은 콘텐츠 리더(Content Reader)들과 제휴를 확대함으로써, 간접적으로 수익을 창출하고 있다. Reciprocal도 기존의 트랜잭션 요금을 받는다는 수익모델에서 탈피하여 전통적인 소프트웨어 라이선싱 방식으로 과금체계를 변경하고 있으며, ASP 업체들과 협력하여 서비스의 범위를 확대하기 위해 노력하고 있다. IBM은 DRM을 기존의 SI 서비스의 일종으로 접근하고 있다. 이들은 콘텐츠에 대한 보호가 필수적인 엔터테인먼트 업체들에게 IBM의 솔루션을 커스터마이징해 제공함으로써 수익을 창출하고 있다. 이들은 특히 Sony, EMI 등의 주요 음반사들과 함께 콘텐츠 보호를 위한 프로젝트를 수행 중에 있으며, 이를 통해 하드웨어 형태로 DRM을 내장하는 Embedded DRM을 개발하고 있다. Mindport는 CDN 업체들에게 DRM 솔루션을 공급함으로써 콘텐츠 전송의 백엔드에서 수익을 창출하고있는 업체이다. 이들은 오래 전부터 유료 TV 시장에서 콘텐츠 공급을 해온 업체로서 콘텐츠 공급의 가치사슬을 잘 이해하고 있다는 것이 수익창출의 가장 큰 바탕이 되고 있다. 이들은 또한 자신들의 시장에서의 경험을 바탕으로 소비자에 대한 빌링과 고객 관리에 관한 솔루션도 함께 공급하고 있다.

Analysis

이처럼 DRM 시장은 계속해서 성장할 것으로 예상되지만, 기존에 업체들이 목표했던 시장 구조와는 다르게 전개되고 있다. 초기의 DRM업체들은 트랜잭션 요금의 형태로 수익을 창출하려고 하였으나, 콘텐츠 업체들이 이에 부정적인 입장을 보이면서 다양한 수익모델로써 변화를 꾀하고 있다. 또한 DRM 업체들은 각자 자신들이 개발한 Reader를 통해 서비스를 제공하려는 전략을 변경하여, 기존의 Reader들과 협력하여 여러 포맷에서 호환이 가능한 DRM 모듈을 제공하는 형태로 전략을 변경하고 있다. 이들은 콘텐츠 전송 전반으로 서비스를 확대해서 제공하거나, 백엔드에서 서비스 업체에 협력하고 있다. 또한 최근에는 PC 기반의 솔루션보다는 하드웨어 기반의 솔루션의 성장가능성에 주목하고 하드웨어 업체들과 협력해서 서비스를 제공하고 있다.

[그림] DRM서비스 구조의 변화



자료 : IDC, 2001

이처럼 DRM 시장은 향후 콘텐츠 전송서비스의 일부분으로 인식되어 CDN 서비스의 일부로 편입되거나, 콘텐츠 업체들의 수익확보 전략의 일부로 흡수될 가능성이 높은 것으로 예상된다. 특히 대형 소프트웨어 업체들은 DRM을 수익창출을 위해서가 아니라 자신들의 주력 시장을 키워줄 수 있는 도구로써 이용할 가능성이 높다. 실제로 Microsoft는 OS 시장의 성장을 촉진하는 도구로써 DRM의 중요성을 파악하고, 윈도우 미디어 파일들의 유통에 관련된 보안을 위해 Window Media DRM을 개발하고 그 라이선스를 무료로 제공하고 있다. 이는 초기에 독자적으로 DRM 기술을 개발한 업체들에게는 매우 큰 위협이 되고 있다

현재 국내 업체들은 DRM 시장의 성장가능성에 일찍이 주목하고, 관련 솔루션을 독자적으로 개발해, 우리의 기술로 국내 콘텐츠 시장을 지키겠다는 의욕을 보이고 있다. 이에 현재 정부와 국내 DRM 업체들은 DRM 관련 국내 표준을 제정하기 위해 노력하고 있다. 그러나 이는 자칫 사용자에게 불편만을 가져다주고 콘텐츠 시장의 성장자체를 막는 불투명한 솔루션의 양산 계기가 될 수도 있음에 주의할 필요가 있으며, 업체들은 좀더 현실적인 수익모델 확보에 노력해야 할 것으로 판단된다.

References

문주영, 「디지털 저작권 관리(DRM)의 현황」, 『정보통신정책』, 2001.3.16.

IDC, "Digital Right Management: A Definition." 2001.Jan.

IDC, "The DRM Landscape: Technologies, Vendors, and Markets." 2001.June.