



웹호스팅 시장 “나눠먹을 파이가 없다”

IDC · 인터넷기업 · 도메인업체 진출 통해 시장 재편 초읽기

취재 김심훈 기자

국내 웹호스팅 업체수가 지난 99년말 600여개를 넘어섰고 2002년 9월 현재 2000여개에 육박하고 있으나 전체 시장규모는 250억원대에 불과해 과당경쟁이 심각한 수준인 것으로 나타났다. 특히 상위 10개사들이 전체 매출의 50% 이상을 점유해 매출이 거의 없는 사업자들이 부지기수인 것으로 조사됐다. 이러한 문제는 웹호스팅서비스에 필요한 시설과 전문인력을 갖추지 않은 개인사업자들이 너무 많은데다 최근 IDC와 인터넷기업들이 부가서비스의 하나로 웹호스팅 서비스를 제공하기 시작했고 도메인 등록대행업체들까지 사업연계성이 높다는 이유로 대거 시장 진출을 꾀하면서 시장경쟁이 더욱 치열해지고 있는데 기인한다.

수익확보 업체 극소수

이처럼 웹호스팅이 시장규모에 비해 과당경쟁 양상을 보이는 것은 비교적 진입장벽이 매우 낮으며 몇백만원 수준의 투자비와 소수인원으로도 창업과 운영이 가능하기 때문이다. 한국인터넷정보센터에 따르면 웹호스팅 분야에서 고정적인 매출을 올리고 있는 업체는 열 손가락에 꼽을 정도로, 이 가운데 전문적이고 안정적인 호스팅 서비스를 운영하는 업체는 한국웹호스팅기업협회 기준으로 주요 회원사 15개 업체 정도이며, 나머지는 영세한 업체라고 볼 수 있다.

사실 웹호스팅 서비스는 시장 진입 장벽이 낮아 사업 진출에 용이하지만, IT 기술 및 노하우에 대한 기술력의 차이에 대한 편차가 매우 심해 서비스 사업자는 많으나, 경쟁력을 갖춘 업체는 극소수인 것으로 나타났다. 현재 국내 웹호스팅 시장은 대기업과 외국계 기업의 웹호스팅 사업 그리고 약 2000여 개의 영세 업체들이 난립하고 있다. 또한 IDC, 도메인 업체, 웹 에이전시 업체 등 각 IT 관련 업체들이 호스팅 사업을 부가적인 서비스로 제공하고 있기 때문에 사실상 정확한 시장에 대한 파악이 힘들다는 것이 전문가들의 분석이다.

IDC업체들은 기본 서비스인 코로케이션 외에 서버의 남은 공간을 여러 사용자들에게 분할제공하는 웹호스팅

서비스 시장으로 영역을 확장하고 있는가 하면 웹호스팅업체들은 IDC들의 고유영역으로 여겨져온 서버호스팅 분야로 사업을 지속적으로 확대하고 있다.

가장 먼저 시장에 발을 들여놓은 경우는 바로 하나로통신으로 전문 웹호스팅업체에 브랜드를 빌려주는 대신 호스팅 수익의 일정부분을 나눠 갖는 웹호스팅 상품을 운영한다는 방침이다. 이미 블루웨이라는 웹호스팅업체에 일부 웹호스팅 서비스 운영을 일임해왔으며 이번에 새로 도입하는 상품 외에도 아웃소싱 형태로 웹호스팅 상품도 꾸준히 늘려간다는 계획이다.

KT-IDC는 주력사업은 아니지만 자체 서비스요원들의 고객 서비스 기량 향상과 잠재고객 발굴 차원에서 웹호스팅 서비스에 적지 않은 관심을 두고 있다. 지앤지네트웍스는 웹호스팅 서비스에 비교적 소극적인 입장이지만 웹호스팅 전문업체들을 적극 유치함으로써 간접적으로 웹호스팅 시장에 진출하고 있다.

두루넷도 전문업체와의 제휴를 통해 웹호스팅 서비스를 제공 중이며 KIDC도 웹호스팅 사업에 관심을 보이고 있다. KIDC는 모기업인 데이콤이 지난해부터 보라넷 웹호스팅 라이트라는 웹호스팅 상품을 파격적인 가격에 내놓고 적극적인 시장 확대에 나서고 있는 탓에 선뜻 서비스 진출을 결정하지 못하고 있지만 시장 진출 의지가 강하다.

이러한 IDC업체들의 시장 진출과 함께 웹호스팅업체들도 IDC로 변모하는 경향이 눈에 띄고 있다. 특히 블루웹, 코네티,

오늘과내일, 호스텍글로벌, 호스트웨이 등은 서버호스팅 서비스를 제공하며 이 분야의 비중을 높여가고 있다. 대부분 자체 IDC를 갖고 있지는 못하기 때문에 IDC에 입주해 사업을 영위하고는 있지만 몇몇 업체들은 가동 서버대수가 4000대에 육박해 중소 IDC를 능가하는 규모를 자랑하고 있다. 업계에서는 올해 웹호스팅 업계의 서버호스팅 시장 규모가 연말까지 1만3000대선으로 증가하고 시장 규모도 400억원에 달할 것으로 추산하고 있다.

인터넷제국을 인수합병했던 호스텍글로벌은 올들어 서버호스팅 고객이 지속적으로 증가해 가동서버수가 올초 3600대를 넘어 현재 4000대에 이르고 있다. 서버 운용 규모뿐 아니라 서비스 면에서도 침입차단 및 탐지 등 보안서비스를 비롯해 백업·모니터링·로드밸런싱 등 IDC에 버금가는 부가서비스까지 제공하고 있다.

코네티는 자사의 호스팅센터인 CNIHOST를 통해 IDC와 흡사한 매니지드 호스팅 서비스를 선보여 지난 7월 현재 해당 서비스 서버만 600대를 돌파했다. 이 회사도 앞으로 보안관련 부가서비스를 확충해 서비스 품질을 전문 IDC 수준으로 높일 계획이다.

사업영역 구분 무너지

그러나 이처럼 양 사업자들간의 영역 침해에 대해 시장 확대를 위해서는 어쩔 수 없는 현상이면서도 바람직하지 못할 뿐

한국웹호스팅기업협회

국내에서 웹호스팅 사업이 본격화된 지도 벌써 5년이 지난 시점에서 시기상 늦은 감이 있지만 지난 7월 15개 회원사를 중심으로 한 한국웹호스팅기업협회(KORWA)가 창립됐다. 이는 덤핑경쟁 방지, 고객 공동 보호, 사업자 지위 상승, 사단법인 등록 등 업계간에 적극적으로 협력하자는 차원에서 만든 것으로, 특히 저가 출혈 경쟁을 근절하고, 다음의 온라인 우표제 실시에 따른 IP 차단 공동 대책 마련 등 공동 업체의 이익을 대변할 것으로 보인다.

KORWA는 다음커뮤니케이션과 온라인 우표제에 관한 업무협약을 맺어 웹 서버당 여

러 고객을 가지고 있는 웹호스팅 업체들이 온라인 우표제의 과금을 피할 수 있도록 호스팅 게이트웨이를 정식으로 제공한다.

또한 다음커뮤니케이션은 웹호스팅 업계의 실정에 맞춘 별도의 게이트웨이를 마련하는 등 온라인 우표제를 개선했으며, 협회는 호스팅서비스를 이용하는 고객을 대상으로 온라인 우표삽 등록을 계도할 예정이며, 안티스팸 가이드라인을 공동 운영하는 등 다음이 추진하는 이메일 환경 개선 활동에도 적극 협조할 방침이다.

그리고 협회는 업체의 난립과 치열한 경쟁으로 어려움을 겪고 있는 웹호스팅 업계에 인

증마크 도입을 추진해 협회 회원사를 대상으로 인증마크를 부여하고, 협회 가입 조건을 까다롭게 해 신뢰도를 높이기 위해 서비스상 호보증제도를 실시할 예정이다. 또한 최근 소리바다 사건으로 대두된 인터넷서비스 사업자의 책임 문제가 웹호스팅 업계에도 주요 이슈가 될 것으로 보고, 공동 대응책 마련 등에 나설 계획이다.

주요 회원사는 가비아, 골든칩, 넷티스네트, 블루웹, 삼정데이터서비스, 소프트캔, 아사달 인터넷, 오늘과내일, 이데아커뮤니케이션, 인터넷나이나, 정보넷, 좋은인터넷, 코네티, 코비스네트워크, 호스트웨이 등이다.

웹호스팅 서비스의 종류

서버의 형태에 따른 구분

▶ 공유 호스팅

고객의 웹 사이트들이 동일한 물리적 웹 서버 공간을 공유한다. 이와 같은 방식에서는 고객의 웹 사이트가 정적이며, 다시 말해 웹 사이트의 콘텐츠가 FTP 또는 이와 유사한 방법을 통해 수동으로 웹 서버로 업로드된다. 경우에 따라 서버측 스크립트 혹은 백엔드 데이터베이스를 이용해서 동적으로 페이지를 작성하면 동적인 페이지가 있을 수도 있다.

정적인 페이지는 마케팅 광고와 유사하며, 이 때문에 공유 호스팅은 웹에서의 마케팅이 1차 목적인 중소기업에서 많이 사용한다. 웹 호스팅 업체에 따라 서버에 스토리지 공간을 사용하는 수백명의 고객에서부터 수천명의 고객까지 연결할 수 있다. 호스팅 시장에 뛰어들고자 하는 IT 전문가에게 공유 호스팅은 기존의 웹호스팅 업체와 리셀러 또는 파트너 제휴를 함으로써 초기 자본이 적게 들기 때문에 높은 관심이 되고 있다.

▶ 전용 호스팅

한 고객에 대한 웹 사이트 공간을 특정 웹 서버에 할당하는 방식으로 고객이 하나의 서버에서 여러 사이트를 호스팅할 수 있으며, 공유 호스팅 솔루션에 비해 유연성, 소프트웨어 구성 옵션, 사이트 트래픽 처리 기능, 대역폭 확장 가능성 등이 더 높다는 장점이 있다.

▶ 코로케이션 호스팅

고객의 웹 서버를 웹호스팅 제공 업체의 데이터센터나 시설에 두고 안전하게 관리, 보관하는 방식이다.

서버의 용도에 따른 구분

▶ 메일 호스팅

홈페이지 개설이나 메일 서버, DNS 서버를 사용하지 않고 자신만의 독자적인 도메인 이름이 붙는 이메일을 사용하는 호스팅 서비스.

▶ EC 호스팅

최근 각광받고 있는 전자상거래 쇼핑을 구축 서비스로서 별도의 제작없이 인터넷상에 상점을 개설해 상품 등을 판매할 수 있도록 제공하는 서비스이다. 전자상거래는 일반 오프라인 상점에 비해 저렴한 비용으로 상점을 개설할 수 있다는 점과 함께 시간과 공간상의 제약이 없어 언제든지 소비자와 만날 수 있다는 장점을 가지고 있기 때문에 많은 관심을 가져왔지만, 홈페이지의 제작의 어려움과 운영상의 문제로 인해 적지 않은 부담요인으로 인식돼 왔다.

그러나 EC 호스팅 서비스를 이용할 경우 일반 호스팅 비용으로 저렴하게 구축할 수 있으며, 전문 인력에 의한 홈페이지의 관리가 이루어지므로 보다 쉽게 인터넷 쇼핑몰을 운영할 수 있다는 점에서 최근 각광받고 있는 호스팅 상품이다.

▶ 스트리밍 호스팅

오디오, 비디오 파일 등 멀티미디어 파일 전송을 위해 제공되는 서비스를 말한다. 일반 사용자가 대용량의 멀티미디어 파일을 다운로드 받기 위해서는 컴퓨터 사양에 따라 조금씩 차이가 있지만, 빠른 전용회선이 뒷받침되지 않으면 많은 시간을 필요로 하게 된다. 그러나 스트리밍 서비스를 이용할 경우 파일 전송이 완료되기 전이라도 멀티미디어 파일이 재생되며, 사용자는 이를 확인할 수

있어서 최근 인터넷의 발달과 함께 각광받고 있는 서비스 중 하나이다.

스트리밍 호스팅은 스트리밍 서비스를 위해 필요한 전용선, 전용서버, 기술 지원을 통해 적은 비용으로 스트리밍 서비스를 제공하는 웹 서비스를 말한다. 스트리밍 서비스를 통해 제공되는 디스크에는 오디오, 비디오 파일 등 멀티미디어 파일만을 업로드할 수 있으며, 일반 홈페이지 파일을 업로드하기 위해서는 웹호스팅 서비스를 받거나 별도의 서비스를 운영해야 한다. 스트리밍 서버에 올린 파일은 링크를 통해 제공된다.

▶ 서버 호스팅

사이트 운영이나 보다 전문적인 인터넷 비즈니스를 위해 필요한 전용서버, 전용회선, 네트워크 구축과 같은 서비스를 위해 필요한 일체의 장비 및 기술력을 제공하는 서비스. 서버 호스팅은 서버를 공유해 이용하는 웹호스팅과는 달리 고객이 서버 한 대를 통째로 사용할 수 있도록 제반 장비를 제공하기 때문에 웹 서버, 메일 서버, 데이터 서버 등 필요한 용도로 활용할 수 있다.

▶ 코로케이션

고객이 소유한 서버와 네트워크 장비를 IDC에 입주시켜 초고속인터넷 백본망에 연결하여 인터넷 서비스를 운영, 제공하는 것을 말한다. 특히 서버를 보유하고 있지만 비용 등의 문제로 전용선 이용을 망설이는 기업이나 개인, 또는 전산실 운영에 따른 비용 부담으로 아웃소싱을 원하는 경우와 광대역폭이 필요한 인터넷 서비스를 준비 중인 기업이나 개인에게 필요한 서비스이다.

아니라 크게 성공하기도 어렵다는 의견이 적지 않다.

IDC의 웹호스팅 서비스 확대에 대해서 웹호스팅은 수많은 중소기업 고객들을 대상으로 서비스를 제공해야 하기 때문에 기술 지원과 운영 관리 등에서 상당한 노하우와 테크닉을 필요로 하며 대형 사업자들만을 상대해온 IDC가 이런 서비스에서 강점을 발휘하기는 구조적으로 어려울 것이라는 견해가 지배적이다.

이밖에도 도메인등록업체들과 웹호스팅업체들이 서로의 사업을 겸업하는 사례가 급증하고 있다. 특히 도메인기업협회 11개 회원사 전원이 웹호스팅을 직간접적으로 겸업하고 있으며 웹호스팅기업협회의 경우도 15개 회원사 중 10개사가 도메인등록을 하고 있는 것으로 나타났다. 양 협회 회원사들이 각 시장의 대부분을 점유하고 있다 상황을 고려할 때 이러한 경향은 전체적인 시장의 분위기와 무관하지 않다는 것이 업계의 공통된 분석이다.

특히 도메인 업체들은 메인등록사업에 경쟁체제가 도입됐음에도 불구하고 시장이 성장세가 더딤에 따라 수익확보 차원에서 웹호스팅에 부쩍 무게를 싣고 있는 중이다.

또한 웹호스팅 업체들의 도메인 시장 진출도 가속화되고 있다. 오늘과내일은 국제인터넷주소관리기구인 ICANN에서 직접 인증을 획득했고 블루웹과 정보넷 등은 투카우스라는 외국 업체의 리셀러로 등록해 도메인 사업에 뛰어들었으며 소프트캔도 관련업체와의 제휴를 통해 도메인 등록서비스를 제공한다는 계획이다.

이러한 도메인 업체와 웹호스팅 업체들의 겸업이 계속적으로 증가하는 이유는 도메인을 매매용으로 등록한 고객이 아니라면 반드시 홈페이지를 만들게 돼 있으며 호스팅 서비스 이용고객도 도메인 등록이 필수적이라는 점과 맞물려 있다. SOHO 사업자의 경우 도메인을 직접 외국업체를 통해 신청하거나 업체에서 직접 서버를 운영하는 기술적으로나 비용면에서나 어렵기 때문에 대체로 이들 업체를 이용할 수밖에 없다. 따라서 이용업체들은 도메인등록과 호스팅을 한 업체에서 원스톱으로 해결하기 원하는 것이 업체들의 일반적인 경향이다.

특히 최근 들어 도메인 업체들의 웹호스팅 시장 진출이 가속화되는 것은 호스팅 서비스가 한 번 계약하면 사이트를 옮기기 어렵다는 특성 때문에 고객들의 유출이 줄어든다는 점과 수익성이 높다는 사실에 힘입은 바 크다. 웹호스팅 고객을 늘리는 것은 물론 서버호스팅으로 옮겨갈 것을 대비해 전용선 및 서버 임대까지 나서려면 시스템 투자를 위한 자금력이 필수적이다. 이를 위한 해결책으로 업체들은 외부 투자유치도 필요하지만 과당경쟁 지양을 위해서도 업체간 흡수합병이 가속화돼야 할 것으로 보고 있다.

서창녕 도메인기업협회 부회장은 “도메인 등록과 호스팅 통합에서 더 나아가 홈페이지 제작과 각종 애플리케이션 제공 등을 통해 중소기업들의 인터넷 인프라를 완벽히 지원할 수 있는 통합 서비스업체로 변신하는 것이 시급하다”며 “이를 위해서는 전문기술인력의 유치와 영세하기 이를 데 없는 산업체질의 개선도 병행돼야 한다”고 지적했다.

새로운 수익모델 확보가 관건

2002년 상반기 웹호스팅 매출은 1분기 호조에 반해 5월 중순부터 7월 초순까지 월드컵경기에 따른 현상으로 일시적으로 감소했다. 그러나 하반기에는 이러한 일시적 현상이 사라지면서 매출이 증대될 것으로 예상되고 있으며, 또한 인터넷 사업 분야의 특화적인 서비스가 속속 등장하면서 새로운 판로가 생겨날 것으로 기대하고 있다.

이는 처음 IT 산업이 거품 현상을 가지고 등장하였을 때와는 다른 현상으로, 거품이 제거된 후 실질적인 수익성을 가진 웹서비스를 개시하려는 기업 및 개인 사업자가 늘어나고 있으며, 실제로 성과를 거두고 있다는데 기반을 둔 예측이다.

2003년부터는 2002년 하반기 성과를 거두고 있는 웹 서비스 분야를 중심으로 모방 서비스가 속속하리라 예상하고 있다. 그러나 이러한 현상이 웹호스팅에 대한 일시적인 매출 증대는 가져올 수 있겠지만, 모방 서비스에는 한계가 있기 마련이다.

따라서 모방 서비스보다는 좀더 사용자들이 쉽게 웹호스팅 서비스를 이용할 수 있는 인터페이스를 개발하고, 특화된 전자상거래 분야에 대한 지원을 꾸준히 지속한다면, 내년 상반기부터는 폭발적인 수요를 기대할 수 있으리라고 본다.

인터넷 산업이 점점 확대되고 증가할수록 웹호스팅 시장은 성장 가능성이 높은 산업으로 앞으로 신규 업체의 진입은 계속적으로 증가할 것이며, 매출도 소폭 상승할 것으로 보여 2003년에는 2002년 연간 시장 250여 억원보다 두 배 이상 증가할 것으로 보인다.

향후 웹호스팅업체가 지향해야 할 과제는 첫째, 웹호스팅업체가 공동으로 이익을 창출하고, 살아남기 위해서는 IT 업계, 정부가 함께 노력할 문제로 공정가격과 질서확립이다. 고가와 저가상품으로 양분되도록 시장환경을 조성하고 고객이 합리적인 판단으로 이를 선택할 수 있도록 채널을 열어줘야 하는 것이다.

둘째, 웹호스팅의 시장범위를 확대하고 비즈니스 모델을 설정하여 규모의 경제 및 기술의 경제를 위한 업체들간의 제휴가 필요할 것으로 보인다. 제휴는 시너지효과의 극대화로 기업의 수익성향상에 크게 기여할 것으로 보인다. 