

웹 호스팅 시장 구조를 바꾸는 아사달 사례 *

김 종 욱 **

박 상 철 ***

본 사례 연구는 치열한 경쟁속의 웹호스팅 산업에서 아사달이 새로운 기술과 서비스 개발을 통해 어떠한 방법으로 웹호스팅 시장에서 성공하려는 지에 대한 일면을 보여주고 있다. 이 과정에서 인터넷 기반의 광범위한 사업영역에서 중추적인 역할을 하고 있는 현 호스팅 시장 환경을 살펴봄으로써 현 상황의 문제점에 대해 논의하였으며, 아사달의 사업현황을 살펴보았다. 이를 통해 아사달의 주요서비스가 어떻게 변화되고 있는가를 엿볼 수 있다. 아사달의 지속적인 기술개발과 관련서비스 강화는 국내 웹호스팅 시장구조가 변화되어야 할 시기에 촉매제 역할을 하는 계기가 될 것이다.

▶ 키워드 : 웹호스팅, 웹호스팅 산업, 아사달의 수익모델, 아사달의 성공요인

1. 서론

가비아·아사달 등 연간 50% 성장/ 도메인 호스팅 원스톱 제공 인기

「도메인 전문 업체들이 웹호스팅 사업을 병행한 지 2년 만에 웹호스팅 시장의 상위권을 달리며 약진하고 있다. 가비아·아사달·후이즈 등 최근 1~2년새 웹호스팅으로 사업을 확장한 도메인업체들은 오늘과내일·정보넷 등 선두 웹호스팅 전문 업체들을 뒤이어 상위권에 속속 진입하고 있다. 이들의 웹호스팅 매출은 연간 50% 성장하며 전체 매출에서 차지하는 비중도 점차 커지고 있다.」

- 디지털 타임스 [2004. 1. 28] 기사 -

* 본 사례연구는 2004년도 한국전산원 주관 'e-비즈니스 확산방안연구' 과제의 일환으로 개발되었음.

** 성균관대학교 경영학부 부교수 (jukim@skku.ac.kr)

*** 성균관대학교 경영학부 박사과정 (bail11@skku.edu)

1998년 당시에 도메인 등록서비스 업무만을 해오던 아사달(주)이 이듬해 호스팅 서비스를 오픈 했을 때만 해도 웹 호스팅 시장은 그리 비관적이지는 않았다. 도메인 사업과 웹호스팅 사업은 서로 밀접한 관계를 가지고 있기 때문에 호스팅 사양을 다양화하고, 더불어 도메인에서 웹호스팅까지 원스톱 서비스를 제공하면서 기존의 호스팅 업체와는 차별화가 가능했었기 때문이다. 이러한 차별화 전략으로 인해 호스팅 매출은 2002년의 6억 3천만 원에서 2003년에는 지난해 대비 무려 50%가 성장한 9억 5천만 원에 이르게 되어 명실상부한 웹호스팅 산업에서 선두업체로 자리 매김하게 되었다.

그러나 최근의 호스팅 시장은 웹호스팅 시장에서의 과열된 저가출혈경쟁으로 인해 성장의 한계에 부딪히고 있다. 저가 웹호스팅 업체들이 난립하면서 이들이 제공하는 열악한 서비스에 소비자는 물론 기존 업체들에게도 피해를 주고 더불어 시장상황을 더욱 악화시키고 있는 것이 원인이었다.

이렇게 악화된 웹호스팅 시장상황에서 아사달의 서창녕 대표이사와 각 부서장들은 향후 계획을 논의하기 위한 준비단계에 들어갔다. 현 시장상황을 돌파하기 위한 큰 밑그림은 그간 아사달의 성장 원동력이었던 도메인과 웹호스팅 사업 분야를 중심으로 새로운 기술개발과 현재 고객지원체제나 부가서비스의 강화에 초점을 두는 것이었다.

과연 어떻게 하면 소비자들이 원하는 호스팅 서비스를 제공할 수 있는가? 기존의 호스팅 서비스 외에 어떠한 높은 품질의 부가서비스를 제공해야 할 것인가? 그러한 양질의 서비스를 향상시킬 수 있는 방법은 없는가? 며칠이나 임직원들과의 회의를 거듭한 끝에 내린 결론은 이용고객들에게 업그레이드된 용량과 속도를 제공하고 부가서비스를 위해 자체 개발된 다양한 웹 관리 프로그램을 무상으로 배포하며, 보다 향상된 홈페이지 개발 등을 통해 고객들에게 만족과 함께 이러한 시스템의 사용을 통하여 원스톱 서비스를 제공함으로써 고객이탈을 방지한다는 것이었다.

이를 위해 아사달은 웹호스팅을 비롯하여 웹 관리 프로그램, 홈페이지 개발 등 자체 솔루션을 준비하고, 도메인 사업 때부터 가지고 있던 노하우를 접목시켜 시너지 효과를 낼 수 있는 준비단계에 들어갔다. 또한 경쟁업체들의 움직임을 주시하며 대응전략을 마련하는 한편 아사달이 기존에 책정한 동일요금에 서버의 용량을 확대하는 방안과 고객층을 세분화해 차별화된 서비스를 제공하는 방안 등 다양한 전략을 구상하게 되었다. 이러한 준비단계를 거쳐 기가급 호스팅 서비스와 홈페이지 및 프로그램 개발 무료서비스 등의 다양한 부가서비스를 제공함과 동시에 도메인사업과 호스팅을 핵심 사업기반으로 하여 게임, 쇼핑 등으로 주력사업을 다각화하려는 전략을 구상하였다.

그 동안의 아사달이 도메인사업에서 웹호스팅 사업으로 확장하여 사업기반을 다져왔듯이, 저가경쟁으로 치달고 있는 현 시장상황의 위기를 홈페이지, 호스팅, 그리고 솔루션까지를 한번에 해결해 이용고객들의 만족도를 높여 줄 수 있는 서비스 개발에 혼신에 노력을 기함으로써 웹호스팅 시장에서 새로운 돌파구를 찾게 되는 기회를 얻었다.

II. 웹호스팅 산업의 등장

1. 웹호스팅 산업의 등장

(1) 웹호스팅의 정의

웹호스팅이란 ‘서버의 아웃소싱으로서 기업의 웹 서버나 메일 서버 또는 그것에 연계되는 데이터베이스 등을 구축, 유지, 관리하는 비즈니스’이다. 대개 웹에서 비즈니스를 하려는 기업에 있어 자사에서 서버를 운영하는 일은 설비와 회선은 저렴하지만 서버를 24시간 관리할 수 있는 인력을 자사에 확보하는 일이 큰 부담으로 다가온다. 이때 서버를 호스팅 서비스 회사 안에 설치하고 유지와 관리를 모두 위임하면 안심도 되고 비용도 저렴하게 된다. 현재 국내 중소기업 및 개인홈페이지는 대부분 웹호스팅을 이용하고 있으며 홈페이지의 약 90%이상이 웹호스팅 회사를 통해 자사의 홈페이지를 운영하고 있다.

(2) 웹호스팅 산업의 환경

① 웹호스팅 산업의 등장배경

국내의 웹호스팅 산업은 지난 1990년대 중반까지만 해도 미국이나 캐나다의 웹호스팅 회사의 서버를 재판매(resell)하는 수준에 그쳤다. 따라서 외국 임대 서버에서 홈페이지가 운영되고 속도 면에서도 매우 느리며 높은 비용부담 등으로 인해 많은 기업과 개인들이 도메인 주소의 웹 사이트를 개설하는데 큰 어려움이 있었다. 하지만 1990년대 후반에 들어서면서 웹호스팅은 리눅스(LINUX)¹⁾를 기반으로 한 독자적인 웹 서버 구축 및 서비스를 통해 고객들이 쉽게 도메인을 등록하고 홈페이지를 운용할 수 있도록 하는 것이 가능케 되었다. 이를 통해 값비싼 외국의 임대서버에 리셀러²⁾방식으로 의존하던 국내의 웹호스팅을 국내 전용선과 국내 리눅스 서버로 일대 방향 전환이 가능하게 되었다.

1) 워크스테이션이나 개인용 컴퓨터에서 주로 사용되는 유닉스(UNIX)와 유사한 운영시스템(operating system)으로서 무료라는 장점 때문에 프로그램 개발자 및 학교 등을 중심으로 급속히 사용이 확대되고 있다.

2) 리셀러(reseller)란 웹호스팅을 받으면서 그 서비스를 재판매 하여 고객들을 모아 운영자금을 확보하는 사업자를 말한다[한국웹호스팅기업협회, 2004].

② 웹호스팅 산업의 최근 현황

최근 한국웹호스팅기업협회³⁾에서 발표한 자료에 따르면 2004년 현재 웹호스팅 회사는 약 1,500여개 업체에 이르며, 전체 총 시장규모는 약 800억원, 관련 종사자의 수는 약 3,500명으로 추정하고 있다. 그러나 현재 업체들 간의 과다 경쟁에 따른 수익악화로 인해 일부 업체들이 도산하고 선두업체의 규모는 점점 대형화되어 가고 있는 추세라고 보고하고 있다.

특히 웹호스팅기업협회에 가입해 있는 34개 업체 중 약 20~30업체가 웹호스팅을 주력사업으로 삼고 있으며, 나머지 군소업체들의 경우는 이들 상위 업체의 재판매업체(reseller) 역할을 하고 있는 상황이다. 무엇보다도 도메인 및 웹호스팅 업체들 간의 과다한 가격 경쟁을 줄이고 새로운 시장을 창출하기 위해서는 어떠한 형태로든 호스팅 시장구조를 변화시키려 하고 있다는 것이 최근 실정이다.

③ 현재 웹호스팅 산업이 직면한 문제점

웹호스팅 산업의 문제는 크게 두 가지로 구분될 수 있다. 첫째는 산업전반에 걸쳐 고객들이 웹호스팅 업체에 대해 가지는 신뢰성의 악화를 들 수 있으며, 둘째는 법적 규제 장치의 미비를 들 수 있다.

• 산업전반에 걸친 신뢰성 악화

“최근 웹호스팅 사업의 가장 큰 문제점이자 저해요인이라면 우선 업체들간의 과당 경쟁을 들 수 있습니다. 민간주도로 이루어졌기 때문에 우후죽순으로 생겨난 다수의 업체들이 저가경쟁을 통해 시장전체를 어렵게 하고 있습니다. 또한 이렇게 많이 발생한 업체들 중 상당수가 영세한 업체로서 이들의 열악한 서비스를 통해 소비자 피해가 증가하고 있는 것도 문제점이라 할 수 있습니다.”

- 아사달 서창녕 대표이사와의 인터뷰 내용(2004년 10월) -

웹호스팅 사업이 민간주도로 이루어졌기 때문에 사업자격에 대한 규제가 명확하게 존재하지 않아 비전문업체의 진입은 어려운 일이 아니다. 특히 웹호스팅 사업에 뒤늦게 뛰어 들어온 후발·영세업체들의 경우 기존 업체와의 경쟁을 위해 무료 또는 원가 이하

3) 2002년 4월에 발족되었으며 회원사가 34여개 업체(200년. 9월 현재)로서, 웹호스팅 산업의 문제점에 대한 방안을 모색하고자 웹호스팅 산업의 선두업체들이 모여 만든 단체이다. 이 단체에서는 일부 영세업체에서 제공하는 함람미달의 서비스로 인해 소비자들의 피해사례를 증가하고 있는 문제점을 해결하고자 표준약관의 제정이나 피해사례에 대한 보상 문제라든지, 데이터의 백업문제, 서버 장애 문제가 발생할 경우 이에 대한 대응방안을 표준화함으로써 기존에 소비자에게 불리한 시장을 정상화하기 위한 노력을 하고 있다.

의 가격정책으로 웹호스팅 서비스 질을 하향 평준화하고, 무리한 가격인하로 인해 수익 악화의 문제에 직면하게 되어 도산업체들이 증가하고 있다는 것이다. 또한 영세업체의 도산에 따른 데이터유실, 금전적인 피해 및 낮은 기술력과 보안 취약으로 해킹에 의한 데이터 피해 등 많은 소비자 피해가 증가하면서 해당 업체는 물론 전반적인 산업에 대한 신뢰성이 악화되고 있는 것이다.

「지난 2002년에 1년 이용료가 561 원이라는 파격적인 가격을 제시하였던 중견 호스팅 업체인 GC프로젝트가 무리한 저가 공세를 펴다 부도를 내 결국 1,200여명의 고객들이 피해를 본 사례가 있었다. 이 경우는 의도적인 피해사례의 대표적인 것으로 이후에도 수많은 업체들이 낮은 진입장벽을 이용해서 저가 공세로 소비자를 혼란스럽게 하고 있어 해당이용 고객들의 피해사례가 속출하고 있다.」

- 아이뉴스24 [2003. 10. 14] 기사 -

무책임한 일부업체들의 의도적인 피해 전가가 산업의 신뢰성을 약화시키는 일부 요인이라 할 수 있다. 이러한 상황은 웹 호스팅 서비스 회사의 파산 등으로 이용고객이 필요할 때 연락이 두절되거나, 언제까지 홈페이지를 타 업체로 이전하라는 식의 일방적 통고를 받는 식으로 나타난다. 이외에도 의도적이지는 않지만 업체의 도덕적 해이에서 오는 소비자 피해도 산업전반의 신뢰성을 떨어뜨리는 결과를 가져온다고 볼 수 있다.

• 미비한 법적 규제 장치

“소규모 웹호스팅업체의 경우 자체적으로 기술력의 한계를 드러내어 문을 닫아 버리는 경우가 있습니다. 또한 다수의 웹호스팅 업체들은 고객들로부터 주로 선불제 단위로 이용료를 받고 있기 때문에 만약 업체가 운영상의 어려움을 겪게 되면 갑자기 문을 닫고 연락을 두절하는 경우도 있습니다. 이러한 경우에 고객들은 금전적 손실은 물론 자신의 홈페이지 자체가 중단되어 버리고 도메인 이전, 자료 이전 등에 어려움을 당하는 사례도 있습니다.”

- 아사달 서창녕 대표이사와의 인터뷰 내용 (2004년 10월) -

“웹호스팅 분야의 경우 부가통신사업신고(체신청)를 필수적으로 해야 하지만 형식적인 신고제도에 불과하고 또한 신고를 하지 않을 경우 과태료를 물어야 한다는 부담을 갖는 사업자가 거의 없습니다. 이는 무분별한 비전문 영세업체들이 난립하게 된 이유라고 할 수 있습니다.”

- 안창윤 사무국장(한국웹호스팅기업협회(사))과의 인터뷰 내용 (2004년 10월) -

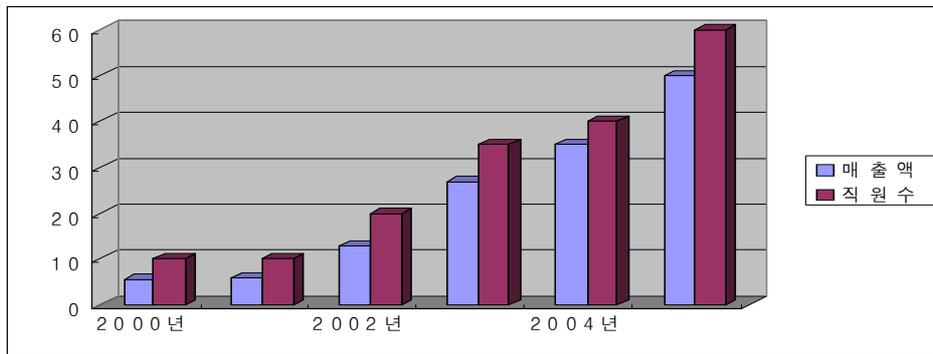
웹호스팅 사업에 대한 제도적인 장치가 마련되어 있지 않은 한 비 전문 업체들의 난립이나 소비자 피해는 확산될 수밖에 없다. 결국 해당 산업의 미비한 법적장치는 민간 주도로 이루어진 웹호스팅 산업에서 무분별한 업체의 난립과 더불어 건전한 시장 환경을 조성하지 못하는 결과를 불러왔다.

III. 아사달의 탄생

1. 아사달의 탄생

(1) 아사달의 개요 및 성장배경

아사달은 1998년 도메인 등록서비스를 대행해 주는 업무에서 시작하여, 이듬해 1999년에 웹호스팅 사업에 뛰어 들면서 본격적으로 도메인등록과 함께 웹호스팅 서비스 업무까지 확장하게 되었다. 리눅스(LINUX) 기반의 웹 서버 구축 및 호스팅 서비스를 통해 독자적으로 호스팅 산업에 뛰어들었으며, 이후 도메인 등록사업과 더불어 웹호스팅 사업으로 사업 영역을 확장하였고, 최근에는 프로그램 개발, 홈페이지 제작 뿐 아니라 인터넷 쇼핑, 게임, 만화, 영화 등 인터넷 종합 서비스를 제공하고 있는 대표적인 웹서비스 기업으로 탈바꿈하고 있다. [그림 1]은 아사달의 연간 매출추정액과 직원 수의 증가 추세이다. 도메인 사업과 더불어 호스팅 사업에 뛰어들면서 연간 매출액은 호스팅 서비스를 시작한 이래 약 9배 정도의 증가세를 보이고 있으며, 사업의 확장으로 인해 관련 직원 수 약 6배 정도 증가하였다.



	2000년	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년
매출액	5.6억 원	5.8억 원	12.8억 원	27억 원	35억 원	50억 원
직원수	10명	10명	20명	35명	40명	60명

출처: 아사달 기업소개 자료

[그림 1] 매출 및 직원 수 증가 추세

<표 1>은 아사달의 설립 및 주요연혁을 나타낸 것이다. 1998년 미국 토닉(Tonic)사와 계약 후 도메인 등록 서비스를 대행하였으며, 이듬해 호스팅 서비스 사업에 뛰어들어 인터넷 제국의 웹호스팅 사업부를 인수하면서 내실 면으로나 외형적으로 웹호스팅 중견업체로 자리매김하기 시작하였다. 2004년 현재 아사달 회원은 약 70만명(개인고객과 기업고객 포함)을 돌파하였으며, 이들 회원들을 위한 웹프로그램 솔루션을 개발하여 무료 배포중이다.

<표 1> 아사달의 설립 및 주요연혁

연도	연혁
1998	02월 아사달인터넷정보회사 설립
	06월 미국 토닉(Tonic)사와 계약 후 .to 도메인 등록 서비스 제공 (tonic.kr.to)
1999	07월 아사달 웹호스팅(asadal.co.kr) 오픈
2000	02월 캐나다 투카우스(Tucows) 회사와 계약 후 국제도메인 등록 대행
	04월 아사달인터넷(주)로 법인 전환 12월 현대자통차(주) 도메인 위탁 관리 서비스 계약 체결
2001	10월 아사보드(AsaBoard) 게시판 개발 완료 및 배포 시작
	12월 파킹/포워딩 자동 관리 프로그램 개발
2002	03월 인터넷제국의 웹호스팅 사업부 인수 (interpia98.net, piahost.net)
	05월 한국도메인기업협회, 한국웹호스팅기업협회 부회장으로 선정
	07월 한국인터넷정보센터(KRNIC)의 공인 .KR 도메인 사업자로 선정
2003	01월 아사달 쇼핑몰 오픈
	05월 아사달 게임 서비스 오픈
	07월 (주)아사달로 회사명 변경
	11월 아사달, MBC 생방송 화제집중 프로그램에 출연
2004	01월 ICANN 인증 및 국제도메인 공인등록기관(registrar)으로 선정
	02월 아사달 만화 서비스 오픈
	03월 아사달, EBS 우리말 우리글 프로그램에 출연
	05월 아사프로(AsaPro) 통합 솔루션 프로그램 개발 및 배포
	09월 아사달 회원 70만 명 돌파

출처: 아사달 기업소개 자료

(2) 아사달의 비즈니스 모델

초기 아사달의 주 수익원천은 도메인 등록 대행 서비스라 할 수 있다. 이후 웹호스팅 사업영역으로의 확장을 통해 수익의 다양화를 모색하였으며 이를 기반으로 최근에는 인터넷 종합 서비스 회사로의 전향을 통해 사업다각화를 추진 중이다. <표 2>는 아사달의 사업 확장에 따른 사업유형과 회사명의 변경을 보여주고 있다.

<표 2> 사업 확장을 통한 회사명 변경

구분	회사명	형태	직원수	기간	비고
1기	아사달인터넷정보회사	개인회사	2~10명	1998.02.15 ~ 2000.04.13	사업 시작 (도메인)
2기	아사달인터넷㈜	주식회사	10~30명	2000.04.14 ~ 2003.08.04	영역 확장 (웹호스팅 등)
3기	㈜아사달	주식회사	30~40명	2003.08.05 ~ 현재	종합 인터넷 서비스 회사

출처: 아사달 기업소개 자료

① 1기 수익모델 : 도메인 등록 서비스 사업

아사달의 1기 수익모델은 1998년부터 시작된 도메인 등록 사업에서부터 출발한다. 당시 「아사달인터넷 정보회사」로서 .COM, .NET 등의 국제도메인을 등록·대행하는 서비스를 통해 수익을 창출하였다. 이 당시에는 1998년 TO 도메인 등록 서비스를 제공하기 시작한 이후 2000년에는 캐나다 투카우스(Tucows)회사를 통한 국제도메인 등록을 대행하였으며, 도메인 등록 사업으로 연 5억 6천만 원의 매출을 기록하였다.

② 2기 수익모델 : 웹호스팅 분야의 진출

아사달의 2기 수익모델은 웹호스팅 분야 등으로 사업영역 확장을 통해 이루어졌다. 기존 도메인 사업의 경우 2002년에 한국인터넷정보센터로부터 .KR 공인등록대행업체로 선정됨으로써 KR도메인 등록대행서비스를 본격적으로 수행하게 되었다. 이를 기반으로 웹호스팅, 프로그램, 홈페이지 개발 등을 통해 수익모델의 확장을 모색하였는데 웹호스팅의 경우 기존의 웹호스팅 및 이메일발급 서비스, 서버 컴퓨터 임대 및 관리 대행 서비스 외에 자체적으로 개발된 프로그램 및 홈페이지 개발 등을 추가로 서비스함으로써 수익을 다양화하였다.

③ 3기 수익모델 : 종합인터넷 서비스회사로의 사업영역 확장

우선, 도메인 사업의 경우 한글 인터넷주소 등록 대행 서비스를 실시함과 동시에 주소의 등록을 일반형과 개인이름형으로 분류하여 차등적 등록 수수료(일반형 66,000원/개인이름형 22,000원)를 부과하였고, 이어 국제 도메인등록기관(registrar)에 선정됨으로써 국내 도메인 업체로서 그 입지를 보다 공고히 하였다. 한편 웹호스팅의 경우, 기존 업체인 인코닷컴(inko.com)을 인수하여 웹호스팅 사업 확장을 도모하였고, 이를 통해 최초로 기가형서비스를 개시함으로써, 기가형, 프리미엄형, 단독서버형으로 구분하여 차별적인 서비스를 제공하였다.

이후 「검색엔진 등록서비스」를 오픈하여 패키지형태로 상품을 출시함으로써 수익을 다원화하였다. 특히 기존의 웹호스팅에 프로그램 호스팅(아사프로, 아사웹빌더, 이미지 호스팅 등)을 무상으로 지원해줌으로써 기존고객의 이탈을 방지하고 수익구조를 보다 견고히 하고 있다. 이외에 쇼핑, 게임, 인터넷 콘텐츠를 통해 사업의 확장 및 수익의 다변화를 이루고 있다. <표 3>은 아사달의 웹호스팅 서비스 이용요금과 각 서비스에 대한 특징을 보여준다.

<표 3> 아사달의 웹호스팅 서비스

서비스명	특징 및 서비스 이용료
1 기가형	1G 용량, 1G 트래픽, 1년 총액 99,000원
트래픽추가형	10G 용량, 3G 트래픽, 웹메일 10개, 월사용료 55,000원
프리미엄형	3G 용량, 5G 트래픽, 웹메일 50개, 월사용료 110,000원
단독서버형	단독서버, 10G 용량, 40G 트래픽, 웹메일 200개, 월사용료 330,000원

→ 공통 제공 : APM = Apache + PHP + MySQL, 프로그램 제공(게시판, 쇼핑몰 등) + 24시간 고객센터

출처: 아사달 기업소개 자료

<표 4>는 홈페이지를 운영하고자 하는 고객이 아사달의 웹호스팅 서비스를 신청할 경우 제공되는 서비스 항목들이다.

<표 4> 웹호스팅 신청 시 기본제공 서비스 항목

기본 서비스	<ul style="list-style-type: none"> - 하루 24시간, 1년 365일 접속 - 파일전송(FTP), 텔넷(Telnet) 계정 기본 발급 / 안전한 이중 백업(backup) 시스템 - MySQL 데이터베이스 무료 제공 및 1일 1회 DB 백업 - 하루 24시간, 1년 365일 전화상담 및 게시판, 이메일을 통한 고객지원 - JavaScript, JavaApplet, CGI, Perl, PHP, C/C++ 등 자유롭게 사용
프로그램 무료제공	<ul style="list-style-type: none"> - 통합솔루션 아사프로 제공(회원관리+게시판+사진관리+접속통계+설문조사) - 게시판 : 120여개의 스킨 제공, 자동게시판 기능 - 사진관리 <ul style="list-style-type: none"> : 자동 리사이징, 사진 사이즈 조절, 강력한 인쇄, 무제한 분류생성 - 회원관리 <ul style="list-style-type: none"> : 다양한 가입폼 설정 가능, 결제연동, 포인트 기능, 기본 스킨 제공 - 설문조사 : 다중 설문조사 가능 - 카운터 및 접속통계 : 일별, 월별, 시간대별 방문자 - 아사몰(쇼핑몰 프로그램) 기본 설치 <ul style="list-style-type: none"> : 소호몰, 전문몰, 종합쇼핑몰 운영 가능 - 제로보드 등 공개 게시판 직접 설치 가능

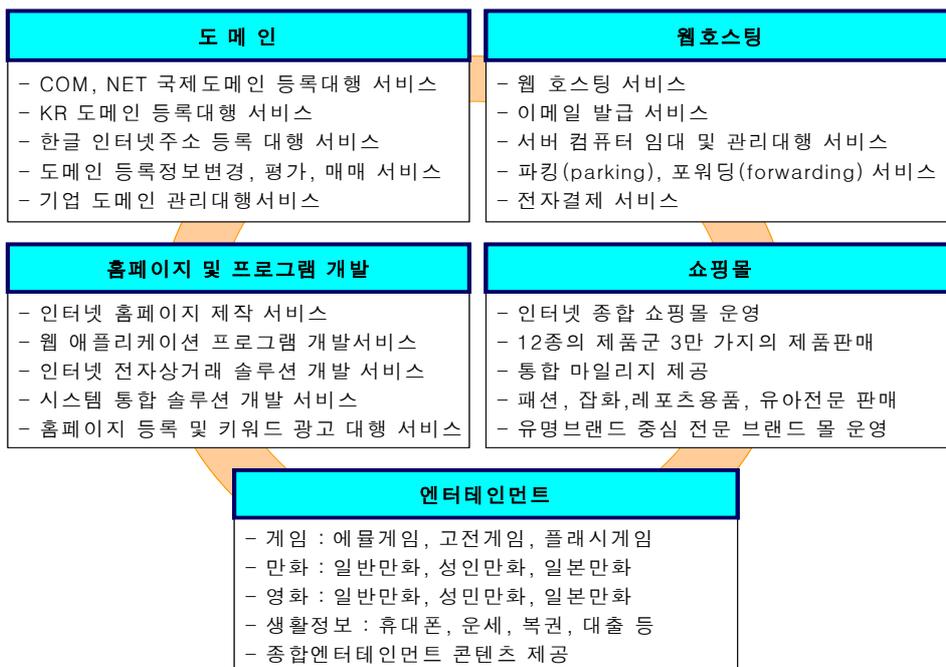
부가 서비스	<ul style="list-style-type: none"> - 이메일 추가 : 계정방식[개당 1년에 5,500원], 웹메일방식[개당 1년에 7,700원] - 계정 용량 추가 : 100M당 1년에 66,000원 - DB 추가 : 50M당 1년에 22,000원 - 도메인 변경 : 세팅비 11,000원 - IP 포워딩 : 1년에 11,000원 - 포트 추가 : 세팅비 33,000원 - 자동신청서(FormMail) 직접 무료 설치 가능 - 사용자 인증 직접 무료 설치 가능 - 신용카드 결제 시스템 (추가요금)
--------	--

출처: 아사달 기업소개 자료

(3) 아사달의 서비스 및 제품특성

① 아사달의 주요 서비스

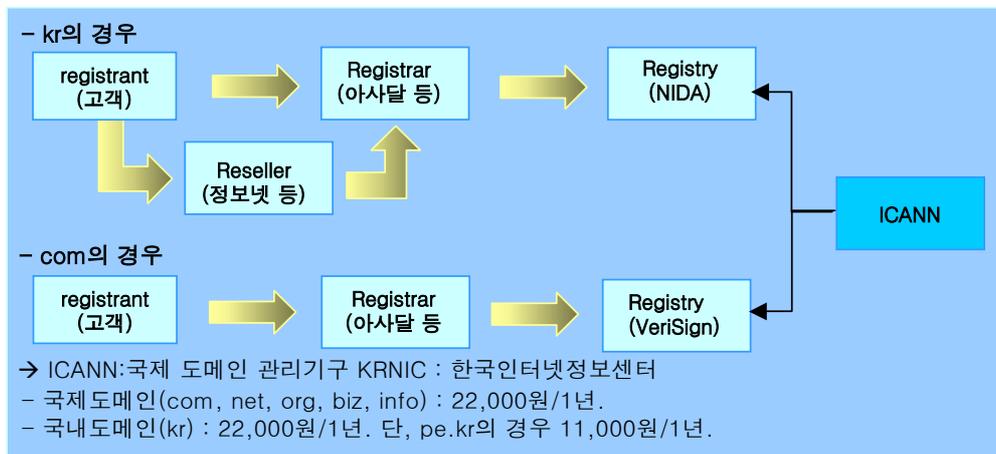
아사달은 초기 도메인 등록 서비스 사업을 시작으로 도메인 등록, 웹호스팅, 프로그램 개발, 홈페이지 제작 뿐 아니라 인터넷 쇼핑, 게임, 만화, 영화 등 인터넷 종합 서비스를 제공하고 있는 대표적인 웹호스팅 기업이라 할 수 있다. <그림 2>는 현재 아사달의 주요 서비스를 도메인 등록 서비스, 웹호스팅 서비스, 홈페이지 및 프로그램 개발, 인터넷 쇼핑몰 운영관리, 엔터테인먼트 제공의 다섯 가지로 분류한 것이다.



[그림 2] 아사달의 주요 서비스

• 도메인등록 대행서비스

1998년부터 시작된 서비스로서 아사달의 초기 수익사업이라 할 수 있다. COM, NET 국제도메인 등록대행 서비스는 물론 2003년에는 한국인터넷정보센터(KRNIC)에 공개입찰을 통해 .KR 공인등록대행업체로 선정됨에 따라 ‘co.kr’, ‘pe.kr’, ‘or.kr’ 등의 일반적인 .KR 도메인 등록대행서비스를 하고 있다. 이외에도 한글 인터넷 주소 등록대행서비스와 도메인 등록정보변경, 평가, 매매 서비스 및 기업 도메인을 관리 대행하는 서비스 업무를 하고 있다. <그림 3>은 도메인 등록 절차를 도식화한 것이며, <표 5>는 현재 도메인 공인 사업자와 리셀러 업체를 제시한 것이다.



[그림 3] 도메인 등록절차

<표 5> KR 공인사업자 및 리셀러 업체

종류	회사명	URL	특징
.KR 공인사업자	가비아	gabia.com	도메인 및 웹호스팅
	닷네임코리아	dotname.co.kr	신규 공인사업자
	아사달	asadal.com	도메인 및 웹호스팅
	아이네임즈	inames.co.kr	KRNIC에서 분사. DB 다수 확보
	에이전시제트	biztown.com	후이즈 자회사. 신규 공인사업자
	한강시스템	doregi.com	국내 최초 ICANN 인증
	후이즈	whois.co.kr	도메인 관련 브랜드 인지도 강점
제휴업체(리셀러)	아이비아닷컴	ibi.net	네피아 자회사. 기업 도메인 강점
	알지네임즈	rgnames.com	기업 도메인 강점
	정보넷	jungbo.net	웹호스팅 업체
	블루웹	bluweb.co.kr	웹호스팅 업체

출처: 국내 웹호스팅 산업현황자료(2004.10.)

• 웹호스팅 서비스

웹호스팅, 이메일발급 서비스, 서버 컴퓨터 임대 및 관리대행 서비스 등을 하고 있다. 특히 아사달이 제공하고 있는 고품질의 기가형호스팅 서비스는 비용대비 효과가 탁월하며 자체 서버 시스템 구축이 어려운 중소기업의 기업과 개인 사업자들을 중심으로 보급되고 있다.

기존 웹호스팅 업체들의 서비스는 100MB~200MB 서비스였으나, 아사달은 업계 최초로 1년에 99,000원의 요금으로 기존 용량의 5~10배를 가지는 1기가형 서비스를 제공하고 있으며, 하루 트래픽 역시 1기가로 늘림으로서 기존 가격과 동일한 조건하에서 고객들이 사용할 수 있는 용량이 더욱 커졌다. 이렇게 용량을 늘리는 이유는 최근의 동영상 파일, MP3 등의 멀티미디어화 추세에 맞는 서비스를 제공하기 위함이 주된 목적이라 할 수 있다. 현재 아사달이 제공하고 있는 상품 군으로는 리눅스호스팅, 서버호스팅, 메일호스팅 등이 있으며 IP 포워딩, 전자결제서비스, 무료파킹, 무료포워딩 서비스 등 다양한 부가서비스도 함께 제공하고 있다. <표 6>은 아사달이 제공하고 있는 웹호스팅의 종류를 제시한 것이다.

<표 6> 아사달 웹호스팅의 종류

서버 및 계정별	웹 호스팅	서버의 일정공간을 임대
	서버 호스팅	서버 전체를 임대
운영체제별	Linux 호스팅	운영체제 Linux 사용
	Windows 호스팅	운영체제 Windows 사용
계정 특성별	메일 호스팅	이메일 송수신 서비스
	EC 호스팅	쇼핑몰 운영 솔루션 제공
	스트리밍 호스팅	인터넷 방송 등 VOD 서비스에 적합

이외에도 <표 7>에서 보는 바와 같이 아사달의 검색 엔진 등록 대행 서비스는 네이버, 야후, 엠파스, 다음 등 주요 검색엔진에 홈페이지 등록을 대행해 주는 서비스로서 비용과 검색엔진 범위에 따라 두 가지 패키지 형태를 선택할 수 있어 번거로운 등록 절차를 대신하고 심사기간을 단축하여 일괄적인 검색엔진 등록이 가능하도록 서비스를 제공하고 있다.

<표 7> 아사달 검색엔진 등록대행 서비스 종류

구분	해당검색엔진	등록비용 (부가세포함)
패키지	야후, 네이버, 다음, 엠 파스, 하나포스	990,000원

출처: 아사달 기업소개 자료

• 홈페이지 및 프로그램 개발

효율적인 서버관리 및 홈페이지 운영을 하지 못하고 있는 다수 기업을 위해 현재 아사달이 제공하고 있는 프로그램 서비스로, 아사달의 호스팅을 신청하면 MySQL DB 뿐만 아니라 아사달이 직접 제작한 게시판, 회원관리, 설문조사, 카운터, 접속통계 등의 프로그램을 무료로 고객기업에게 제공하는 통합 솔루션 서비스를 제공하고 있다. 특히 쇼핑몰 제작관리 솔루션인 “아사몰” 프로그램을 무료로 제공함으로써 추가 비용 없이 서비스 대상 기업들이 쇼핑몰 운영 등의 인터넷 비즈니스를 시작할 수 있도록 지원하고 있으며, 이로 인해 도메인부터 홈페이지 등록까지 원스톱으로 모든 과정을 처리할 수 있는 것이 가능해졌다. 현재 아사달은 시스템 통합 솔루션을 통해 웹호스팅 기업, 서버호스팅 기업, 관공서 및 쇼핑몰 등 인터넷 서비스 제공 기업에 서비스를 하고 있다. <표 8>은 아사달이 호스팅 이용고객에게 배포하고 있는 웹 프로그램의 종류를 보여주고 있다.

<표 8> 아사달의 프로그램

프로그램명	내 용
아사스탯 (asastat)	사이트 방문과 관련된 정보 및 카운터를 제공하는 접속통계 프로그램
아사몰 (asamall)	설치와 동시에 바로 제품을 판매할 수 있도록 구성된 중소규모의 쇼핑몰 프로그램
아사보드 (asaboard)	다양한 기능을 기반으로 변화무쌍한 사이트 제작을 도와주는 게시판 프로그램
아사멤버 (asamember)	회원을 효율적으로 관리할 수 있도록 통계기능 등 다양한 기능을 제공하는 회원관리 프로그램
아사폴 (asapoll)	웹상에서 다양한 형식으로 의견을 수렴할 수 있는 투표 프로그램. 특히, 여러 개의 설문을 동시에 진행할 수 있다는 것이 장점
통합서버관리 프로그램(ISMS)	다수의 서버를 전문적인 지식 없이 간단하게 관리할 수 있는 프로그램
아사프로 (asapro)	홈페이지 제작에 필수적이며 독립적으로 사용할 수 있는 각종 솔루션을 한 곳에서 제어하는 프로그램
아사포토 (asaphoto)	자동 슬라이드, 원본 손상 없는 이미지 리사이징, 동영상 상영, 무한 분류 생성 및 분류 이동, 원본 그대로 바로 출력, 다양한 디자인 설정/환경설정 등 웹상에서 이미지를 사용하도록 하는 프로그램

▪ 아사프로(AsaPro)

아사달의 ‘아사프로(AsaPro)’는 그동안 자체적으로 개발해 고객들에게 배포해왔던 회원관리, 게시판, 접속통계, 설문조사 등 각각의 솔루션을 통합한 통합관리 솔루션으로, 총 3억원의 개발비가 투입되었으며 하나의 권한구조 아래에서 작동할 수 있도록 개발되어 고객들에게 보다 효율적인 사이트 관리를 가능하게 해 주는 프로그램의 집합체라고 할 수 있다. <표 9>는 아사프로의 구성요소를 제시한 것으로 현재 사이트 관리프로그램, 쇼핑몰 프로그램, 웹메일 프로그램은 개발 중에 있다.

<표 9> 아사프로의 구성

아사프로 구성	특 징	비고
회원관리 프로그램	회원관리, 로그인, 실명인증	배포
게시판 프로그램	자유게시판, 회원게시판, 스킨	배포
사진관리 프로그램	사진관리, 포토앨범, 갤러리	배포
접속통계 프로그램	접속통계, 카운터	배포
설문조사 프로그램	멀티형 설문조사, 온라인 투표	배포
편집기 프로그램	웹 기반 편집기(editor)	배포
사이트관리 프로그램	웹빌더, 자동홈페이지구축 마법사	개발중
쇼핑몰 프로그램	인터넷 쇼핑몰, 상품관리, 판매관리	개발중
웹메일 프로그램	웹메일, 메일발송, 수신, 편지함	개발중

▪ 아사웹빌더(AsaWebBuilder)

‘아사웹빌더(AsaWebBuilder)’는 아사달이 중소기업청의 기술개발사업 지원을 통해 수행된 프로젝트로서 HTML을 모르는 사람도 클릭(Click)과 드래그(Drag)만으로 간단하게 규모 있는 사이트를 제작할 수 있도록 해주는 홈페이지 제작 프로그램이다.

▪ 통합서버관리시스템(ISMS : Integrated Server Management System)

‘ISMS(Integrated Server Management System)’ 서비스를 통해 전문적인 서버관리 지식이 없이도 웹상에서 간편하게 수많은 서버를 직접 관리할 수 있도록 하는 프로그램을 제공함으로써 서버상태를 모니터링하거나, 자원 활용 정도, 부하상태, 계정 상황 등의 실시간 점검이 가능하다.

▪ 이미지물 서비스

아사달만이 독자적으로 하고 있는 이미지 호스팅 서비스로서 ‘이미지물 서비스’라고 한다. 이 서비스는 웹호스팅을 할 때 고객들이 홈페이지 구성 시 아이콘을 아사달에서 직접 제작하여 무료로 이용가능하게 하는 것이다. 이미지물 서비스는 웹호스팅 이용고객에게 웹 제작에 필요한 인물 및 아이콘 일러스트를 무상으로 제공하는 것으로, 아사달은 이미지를 제작해서 자체 호스팅을 하며 홈페이지 이용고객들이 사이트 방문해서 이미지를 다운로드 하게 하는 서비스이다.

▪ 사진관리 프로그램

사진관리 프로그램은 디지털 카메라로 찍은 사진을 웹에 올릴 때 원하는 사이즈로 만들 수 있고 여러 장의 사진이 나오는 목록 페이지에서도 속도저하 현상 없이 사진을 볼 수 있다. 또한 이미지 깨짐 현상이나 일그러짐이 없이 깨끗한 이미지를 볼 수 있는 것도 장점이다. 특히 디지털 카메라로 찍은 사진을 웹에 올릴 때 원하는 사이즈로 리사이징(re-sizing)을 해 주기 때문에 여러 장의 사진이 나오는 목록페이지에서도 빠르게 사진을 볼 수 있다. 이 외에도 슬라이드쇼, 무제한 분류 생성을 통한 앨범 관리, 프로그램 화면상의 문구 설정과 웹에서 바로 사진만 원하는 사이즈로 인쇄할 수 있는 기능을 제공한다.

▪ 키워드광고대행 서비스

아사달의 ‘키워드 광고 대행 서비스’는 클릭 당 과금방식의 오버추어 서비스를 비롯하여 야후, 네이버, 다음, 엠파스 등 주요검색 포털 키워드 광고에 대한 집행과 관리를 대행하는 온라인 광고대행서비스를 하고 있다. 검색엔진 검색 창에서 고객이 지정한 키워드에 대한 결과 페이지 최상단 노출(구매당시의 순위)을 보장하는 광고서비스로서, 도메인, 웹호스팅, 검색엔진 등록 서비스 등 연계 서비스와 같이 서비스를 받을 경우 종합적인 윈스톱 관리대행 서비스를 통해 효율적인 관리가 가능한 장점이 있다. <그림 4>는 키워드 광고 대행 서비스의 절차를 도식화한 것이다.



[그림 4] 키워드 광고 대행 서비스

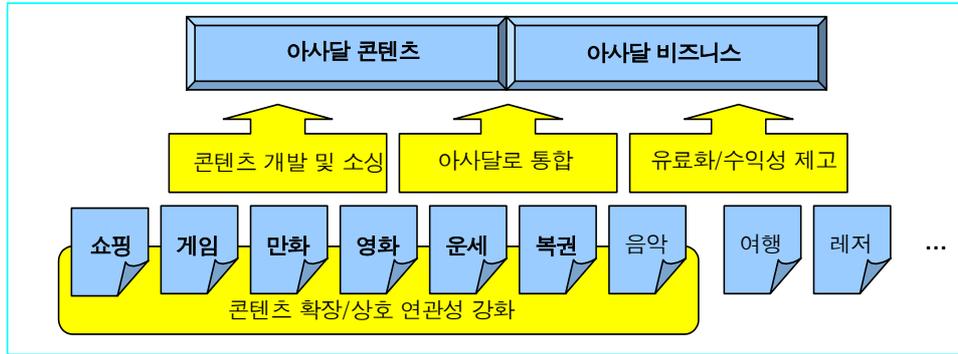
• **쇼핑몰**

아사달 역시 쇼핑몰을 운영하려는 고객들에게 좀 더 쉽고 편리하게 운영할 수 있는 쇼핑몰을 개발하여 EC호스팅을 제공하고 있다. 2002년 12월 꽃배달 서비스(dear.co.kr)를 시작으로 하여, 2003년 1월에 아사달 쇼핑몰을 통합한 후 종합쇼핑몰로 사업방향을 설정하고 같은 해 8월에 3만개의 상품보유로 종합쇼핑몰의 형태를 갖추게 되었다. 이후 광고 및 마케팅 강화로 1년간 매출 총액 2억원을 달성하였으며 의류, 잡화, 레포츠 중심의 브랜드몰 운영 및 몰인몰 제휴를 통한 구매 경로 다양화를 추진하였다. 아사달 쇼핑몰의 특징과 전략은 아래의 4가지로 요약될 수 있다.

첫째, 중소형 종합쇼핑몰로서 입점방식을 기본으로 판매중개형태의 종합쇼핑몰의 형태를 가지고 있으며, 둘째, 기존의 종합몰과 전문몰의 장점을 결합하여 의류, 레포츠 등 측정상품군의 전문몰화를 구축하고 있다. 셋째, 인지도 높은 특정브랜드 및 상품 중심의 브랜드 몰 운영 및 키워드 광고 마케팅을 강화함으로써 유명브랜드 중심의 브랜드 몰을 운영하고 있으며, 넷째, 미러사이트의 활용한다는 점인데 미러사이트란 독립적인 도메인으로 별도 사이트를 운영하되 관리는 아사달 쇼핑으로 일원화된 사이트로서 buy.co.kr, dear.co.kr 등의 사이트에 접근 경로를 다양화하는 방식을 취하고 있다.

• **엔터테인먼트**

엔터테인먼트 영역에서 아사달의 경우 2003년 상반기부터 사업다각화의 일환으로 게임 등의 엔터테인먼트 콘텐츠 사업에 진출하였다. 엔터테인먼트 콘텐츠란 주로 오락 및 여가와 관련된 콘텐츠를 통칭하는 것으로 게임, 영화(동영상), 음악, 만화, 운세, 복권, 마술, 최면, 휴대폰 벨소리 등이 이에 속한다. 아사달은 이 분야의 사업영역의 콘텐츠를 지속적으로 확장하고 이들 콘텐츠 간의 상호연관성을 강화하고 있는 상황이다. <그림 6>은 아사달의 콘텐츠 사업전략을 도식화한 내용이다.



[그림 5] 아사달 콘텐츠 사업 전략

2. 아사달의 성공분석

웹호스팅 사업을 운영하고 있는 기업들이 변화에 대처하기 위해 대단히 어려운 시기를 보내고 있지만, 모든 호스팅 업체들이 유사한 어려움을 겪는 것은 아니라 할 수 있다. 아사달의 경우는 다른 기업을 인수함으로써 기존 고객 및 인수기업의 홈페이지와 고객데이터베이스를 확장하고 고객 서비스를 향상시키기 위해 매우 혁신적인 노력을 하고 있다. 빠르게 변화해 가는 웹호스팅 산업에서 미래의 변화를 정확하게 감지하고 사업의 방향을 전개해 나가고 있는 것이다.

아사달은 점진적으로 도메인 서비스, 웹호스팅 서비스, 홈페이지 및 프로그램 개발, 쇼핑물, 엔터테인먼트 영역 등의 다각화로 기존 웹호스팅 서비스와 관련하여 홈페이지 제작 등에 필요한 일괄 제공 솔루션을 제공하여 고객서비스의 극대화를 추구하고 있다. 결국 서비스 산업의 특성을 반영하고 있는 웹호스팅 산업이 고객 서비스를 극대화하기 위해서는 고객이 원하는 원스톱 서비스가 제공되어야 한다는 것이다. 고객이 원하는 서비스의 제공을 위해 아사달은 지속적인 사원교육을 통해 이들의 역량을 극대화하고 서비스 정신을 재무장시키는데 주력하고 있다. 사원교육의 일환으로 아사달은 정기적으로 개인 홈페이지 제작시험, 컴퓨터 활용능력시험, 한글시험 등을 치르고 있는데 그러한 이유를 아사달의 서창녕 사장은 다음과 같이 말하고 있다.

“웹호스팅 사업이 성공하기 위해서는 기업이 기술을 개발할 자금이나 기술력, 유능한 관리자도 필요하지만 무엇보다도 서비스 정신으로 무장된 조직구성원이 가장 중요하다고 봅니다. 이를 위해 저희는 정기적으로 홈페이지 제작시험, 컴퓨터 활용능력 시험, 한글시험 등을 치르고 있습니다. 특히 한글맞춤법 교육 및 시험의 경우 아사달만이 실시하는 유일한 사원교육이라 할 수 있습니다. 이 교육의 목적은 아사달의 고객 문의 게시판에 올라오는 많은 수의 게시물에 대해 담당직원이 띄어쓰기와 맞춤법을 잘 지키면서 정중하고 예의 바르게 답변을 달아 줌으로써 회사에 대한 고객들의 신뢰를 더 강화하는 데 주 목적이 있습니다.”

- 서창녕 대표이사와의 인터뷰 내용 (2004년 10월)-

IV. 아사달의 도전과 과제

“아사달은 초기 도메인등록서비스로 출발하여 웹호스팅 서비스로 확장하였으며, 향후 나아가갈 방향은 홈페이지 제작에 필요한 각종 프로그램을 대량 제공하는 서비스를 하는 것입니다. 이를 위해서 솔루션 개발에 전력을 다하고 있으며, 경쟁사가 따라오지 못할 만큼의 우수한 솔루션을 개발하는 것이 미래 잠재 경쟁자와 격차를 벌이는 것이며 이것이 향후 아사달의 발전전략이라 할 수 있습니다.”

- 아사달 서창녕 대표이사와의 인터뷰 내용 (2004년 10월) -

이제 단순한 웹호스팅 서비스만으로는 시장에서 생존하기 어려운 현실이 되었다. 향후 웹호스팅 시장에서는 단순히 호스팅 서비스만을 제공하는 것이 아니라 호스팅 서비스와 더불어 관련 있는 홈페이지 제작 솔루션, 프로그램을 개발해야 한다. 이를 통해 소비자들에게는 양질의 서비스를 제공하고, 경쟁사와의 차별화를 모색할 수 있다.

그동안에 어려운 시장 환경 속에서 아사달이 성장할 수 있었던 배경은 도메인 사업을 통해 쌓인 노하우와 고객에게 신뢰성 있는 서비스 및 저렴한 가격을 토대로 한 안정적인 웹호스팅 공급에 있었다. 서창녕 사장과의 인터뷰에서 알 수 있듯이 업체간 출혈경쟁이 일반화되어 버린 현 시장상황을 자체적으로 돌파할 수 있는 방법은 사용자의 요구를 충족시킬 만한 기술개발 등 부가가치를 높이는 전략 외에는 대안이 없다. 결국 과다경쟁으로 인해 과거에 성공 동력이라 할 수 있었던 웹호스팅 공급의 신뢰성 및 안정성은 더 이상 무의미해지고 있다.

이제는 현 시장상황을 돌파할 새로운 성장엔진을 장착해야 할 것이며, 그 성장엔진은 웹호스팅 서비스를 받고 있는 기업고객 및 개인고객들을 대상으로 홈페이지 제작과 관련된 프로그램 및 솔루션 제공을 위한 지속적인 기술개발일 것이다. 이러한 기술개발은 현재 웹호스팅 시장구조를 변화시키고, 나아가 직원관리 솔루션, 대량메일 전송 프로그램 등의 기업용 솔루션 부문을 강화하여 전사적 자원관리(ERP : Enterprise Resources Planning)와 같은 기업용 솔루션을 제공할 수 있는 또 다른 수익모델을 창출할 근원이 될 수 있다. 아사달의 서창녕 사장과의 인터뷰 내용에서 언급한 일괄제공 솔루션 개발에 대한 필요성 강조가 이를 뒷받침한다고 볼 수 있다. 그러나 솔루션 개발의 경우 ERP는 국내에서 이미 공급 과잉 상태라 할 수 있으며, 홈페이지 제작 등 웹호스팅 업체들이 개발하여 기업에서 유용하게 사용할 수 있는 솔루션의 경우도 ASP(application service provider) 사업자 등에 의해 저가로 공급될 수 있으므로 이 또한 용이한 일은 아닐 수 있다. 따라서 아사달이 개발한 솔루션이 고객사가 필요로 하는 기능과 성능을 제공하고 그들이 필요로 하는 기능을 일괄적으로 제공하는 한 진입장벽이나 전환비용의 역할을 적절히 수행할 수 있어야 할 것이다.

V. 전망

아사달은 초기에 도메인 등록 사업에서 출발하여 웹호스팅 사업으로, 이후에는 호스팅 서비스에서 프로그램개발, 키워드광고 대행서비스 등의 마케팅 대행, 콘텐츠 개발 등으로 지속적으로 사업범위를 넓혀나감으로써 시장환경의 변화에 대응해 나가고 있다.

경기 침체로 인한 시장의 불황과 최악의 위기상황이라 할 만큼의 웹호스팅 시장구조 내에서의 무질서한 경쟁 속에서 아사달의 새로운 돌파구 모색에 대한 서창녕 대표이사의 고민은 계속되고 있다. 그러나 기존 호스팅 사업 이외에 인터넷 사용자들을 대상으로 한 솔루션 지원활동 강화가 지속적으로 이루어진다면 현 시장 상황의 어려움을 충분히 극복할 수 있고 이후에 더 큰 새로운 시장이 아사달을 기다리고 있을 것이라고 확신하고 있는 서 대표이사의 모습은 자신감에 차 있었다.

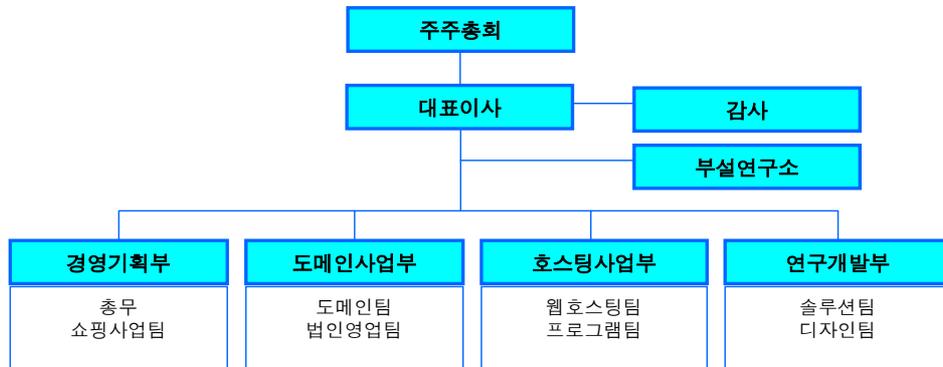
인터넷 비즈니스는 사용자의 관심이 얼마나 집중되고 있는가에 따라 그 성패가 좌우된다고 해도 과언은 아니다. 즉 고객들이 관심을 가지고 있는 부분에서 대해서 업체가 얼마나 지속적으로 집중하는가를 의미한다고 할 수 있다. 웹호스팅 고객들의 관심의 변화를 분석하고 이에 부합할 수 있는 서비스를 개발하는 것은 호스팅 업체의 당면과제이며, 시대적 흐름일지도 모른다. 그러므로 고객에 대한 신뢰성 있는 서비스 및 저렴한 가격을 토대로 안정적인 웹호스팅의 제공을 넘어서 사용자의 요구를 충족시킬 만한 기술개발 등 부가가치를 높이는 전략을 통해 현 시장상황을 극복하는 것은 매우 중요한 일이다.

그러나 웹 호스팅 산업전반에 대한 실추된 신뢰의 회복과 제도화된 법적장치의 기여는 앞으로 해결되어야 할 과제로 남아 있으며, 이러한 향후과제는 과당경쟁이 이루어지고 있는 현 시장구조가 재편되는데 있어 중요한 역할을 할 것으로 판단된다.

<참고문헌>

- 디지털타임스, “도메인업체, 웹호스팅시장 썩썩”, 2004년 1월 28일자
심동철 (2000), “호스팅 서비스 시장동향,” *정보통신정책*, 12(19), 56-60.
아사달 기업소개 공식자료
아이뉴스 24, “웹호스팅 월 300원 알고 보니 미끼상품”, 2003년 10월 24일자
인터넷 비즈니스 연구회, *인터넷 비즈니스 백서*, 중앙M&B, 2000.
전자신문, “도메인 업계, 호스팅 서비스 품질경쟁”, 2003년 9월 19일자
전자신문, “호스팅 업계가 나아갈 길”, 2002년 10월 18일자
한국웹호스팅기업협회, “국내 웹호스팅 산업현황자료”, 2004년 10월 7일자
Jacobson, R. (2000), "The Burgeoning Web Hosting Services Market in Asia/Pacific", IDC
Bulletin, December.
Underwood, K. (2001)., "*Web Hosting: An Overview*", Gartner Research, April.
Waterman, R.H. Jr. (1982), The Seven Elements of Strategic Fit", *Journal of Business
Strategy*, 2(3), 69-73.
Weihrich, H. (1982), "The TOWS Matrix-A Tool for Situational Analysis", *Long Range
Planning*, 15(2), 54-66.

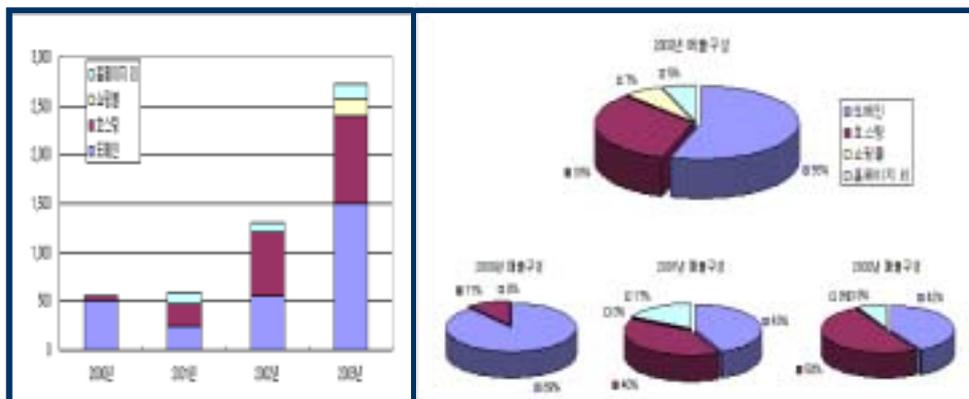
<부록 1> 조직구조도



<부록 2> 부서소개

부서	팀	업무
경영기획부	총무	회계 결산, 비품 관리
	쇼핑사업팀	상품기획, 판매촉진 기획, 매출관리, 고객 지원 등의 업무
도메인사업부	도메인팀	COM, NET, KR 도메인 등록대행, 정보변경 관련 업무
	법인영업팀	기업 도메인 관리 서비스, 도메인 및 웹호스팅 사업 제휴
호스팅사업부	웹호스팅팀	웹호스팅, 서버호스팅 관련 업무
	프로그램팀	도메인 및 웹호스팅 관련 프로그램 업무 지원
연구개발부	솔루션팀	아사프로 솔루션 개발, 결산 및 신규사업 진출 지원 업무
	디자인팀	아사달 홈페이지 관리, 외주 홈페이지 제작 업무

<부록 3> 아사달의 매출증가추이와 매출구성변화(2000년~2003년)



<부록 4> 한국웹호스팅기업협회 34개 회원사 (2004. 9. 13 기준)

No	회사명	대표이사	URL	비고
1	(주)정보넷	조수현	www.jungbo.net	회장사
2	(주)오늘과 내일	이인우	www.tt.co.kr	부회장사
3	호스트웨이코리아(주)	김성민	www.hwk.co.kr	부회장사
4	(주)블루웹	장봉근	www.blueweb.co.kr	부회장사
5	(주)아사달	서창녕	www.asadal.com	부회장사
6	(주)소프트캔	이경준	www.x-y.net	이사사
7	엔터프라이즈골든칩(주)	박찬준	www.chetong.com	이사사
8	(주)인터넷나야나	황철홍	www.nayana.com	이사사
9	(주)좋은인터넷	마준석	www.youiwe.co.kr	이사사
10	코비스네트워크(주)	김영근	www.kobis.net	이사사
11	가비아(주)	김홍국	www.gabia.net	일반정회사
12	(주)기브유넷	김장규	www.giveu.net	일반정회사
13	(주)나올닷컴	정연준	www.naool.com	일반정회사
14	(주)넷서울	김철수	www.netseoul.com	일반정회사
15	뉴21커뮤니티(주)	이정희	www.new21.com	일반정회사
16	리눅스웨어(주)	안현석	www.mailplug.com	일반정회사
17	(주)바다넷	송원호	www.badanet.co.kr	일반정회사
18	(주)사이버프리	김문환	www.whk.co.kr	일반정회사
19	삼정데이터서비스(주)	오충용	www.direct.co.kr	일반정회사
20	(주)스마일서브	김병철	www.100dedi.com	일반정회사
21	(주)아이네트호스팅	신중현	www.inet.co.kr	일반정회사
22	(주)아이비아이닷컴	안계환	www.ibi.net	일반정회사
23	(주)엔클릭	최종문	www.nestnet.co.kr	일반정회사
24	(주)웹피씨에스	이승규	www.web123.co.kr	일반정회사
25	(주)엠씨에이티	홍영민	www.nisko.net	일반정회사
26	(주)올플랜	최인철	www.webhosting24.co.kr	일반정회사
27	(주)이대아커뮤니케이션	오용주	www.interidea.co.kr	일반정회사
28	인터넷프라자시티(주)	정관호	www.inplaza.com	일반정회사
29	(주)인텔넷	민효홍	www.intelnet.co.kr	일반정회사
30	(주)한닉	김병준	www.hannic.com	일반정회사
31	(주)후이즈	이청종	www.whois.co.kr	일반정회사
32	골든넷	신민범	www.golden21.net	일반정회사
33	(주)유클릭	김한/이정훈	www.uclick.co.kr	특별회원사
34	(주)케이티엔에프	이중연	www.ktnf.co.kr	특별회원사

Asadal – Changing the Web Hosting Industry Structure*

Jonguk Kim **

Sangcheol Park ***

<Abstract>

The web hosting industry has made a large amount of contribution to the development of the Internet industry in Korea for the last ten years. However, due to its intrinsic nature of low entry barrier, an excessive number of companies are currently performing their business in the market, and thus the web hosting industry now suffers from very high competition each other with little profits.

The current case study of Asadal, one of the leading web hosting companies, shows the current market structure and environment of the web hosting industry, and also reveals how Asadal made the successful growth in such a competitive market. This study also describes the history of the web hosting industry from its beginning, discusses current problems the industry are being confronted with, and suggests governmental policies to solve those problems. Next, we describe the Asadal's competitive strategies and diverse attractive services which aims for a larger market share and increased customer satisfaction. Finally, the current study discusses the future of Asadal and its strategic services to be the market leader in the future.

▶ key words : Web Hosting, Web Hosting Industry, Asadal's Revenue Model, Asadal's Success Factors

* This case study was developed as a part of cases on e-business diffusion in 2004 under National Computerization Agency in Korea.

** Sungkyunkwan University, School of Management, Associate Professor

*** Sungkyunkwan University, School of Management, Doctoral Candidate