



# 침체된 온라인교육 시장 '해법 찾기' 골머리

시장활성화 선결과제 ... 다양하고 재미있는 콘텐츠 확보 '관건'

국내 온라인교육 시장이 당초 급성장할 것이라는 예측과 달리 답보상태를 벗어나지 못하고 있다. 특히 올 초 노동부의 '인터넷통신훈련시행지침'이 개정되면서 자격 요건이 강화돼 많은 업체들이 어려움을 겪어야 했다. 이러한 가운데 업계에서는 침체 및 조정기에 빠져 있는 국내 온라인교육 시장의 활성화를 위해 e-러닝산업협회를 출범시키는 등 다양한 노력을 기울이고 있다. 출범 4년째를 맞은 국내 온라인교육 시장의 현황과 문제점을 짚어 봤다.

취재 신종훈 기자



원격교육, 인터넷교육, 사이버교육, e-Learning 등 다양한 명칭으로 표현되고 있는 온라인교육이 국내에 정착된지도 벌써 4년이 지났다.

그동안 온라인교육은 웹을 통해 시공의 제약을 뛰어넘는 '열린교육'과 '평생교육'이 가능하다는 점에서 인터넷시대의 새로운 총아로 부상했다. 이는 연간 28조원에 달하는 사교육비의 절감과 교육의 균등화 등에도 크게 기여할 것으로 기대될 뿐만 아니라 기존의 오프라인 교육에 비해 비용과 시간, 학습효율을 높이는 등 다양한 부가가치를 창출하기 때문에 적극적인 육성이 필요한 부문이기도 하다.

하지만 당초 올해 1조 7000억원에 이를 것으로 전망됐던 국내 온라인교육 시장은 여전히 답보상태를 면하지 못하고 있다. 특히 올초 노동부의 고용보험 환급제도가 개정되면서 많은 업체들이 혼란을 겪었고 가뜩이나 어려웠던 시장상황은 더욱 침체될 수밖에 없었다.

이러한 가운데 최근 국내 온라인교육 시장에 반가운 소식들이 전해지면서 업계 관계자들은 다시 한번 기대에 부풀어 있다. 반가운 소식이란 산업자원부가 그동안의 침묵을 깨고 온라인교육 산업의 활성화를 위해 본격적인 사업 추진에 들어갔다는 점과 업계와 정무간 대화창구 역할을 담당하고 온라인교육 산업의 기반을 다지기 위한 작업을 추진할 'e-러닝산업협회'가 정식으로 출범했다는 것이다.

산자부는 당초 지난 4월 국내 온라인교육이 지식집약산업으로 발전할 수 있도록 산업 기반구축을 위한 지원책을 마련해 나가겠다고 밝혔다. 산자부의 지원책에는 온라인교육 산업기반 확충을 위해 표준화와 전문인력 양성, 평가·인증체계를 마련하겠다는 것과 온라인교육 시장 활성화를 위해 온라인교육 환경 조성 및 콘텐츠

개발 지원, 그리고 제도 개선과 민관 추진체계를 재정비하는 것 등이 포함돼 있었다.

하지만 4월에 발표된 산자부의 지원책은 관련부처간 불협화음으로 그동안 뚜렷한 실적을 보여주지 못한 채 지금까지 시간만 보내왔다. 때문에 관련 업계에서는 실질적인 지원을 촉구해 왔고 이에 대한 첫 번째 사업이 e-러닝산업협회의 창립과 다음달 개최되는 'e-Learning 진흥대회'로 나타났다.

### 수익성 확보 어려움 가중

국내 온라인교육 시장이 좀처럼 침체를 벗어나지 못하고 있는 이유는 아직 시장이 활성화돼 있지 않다는 점 때문이다. 특히 기업시장을 대상으로 하는 업체들을 제외한 B2C 서비스 제공업체들의 경우 수익모델 확보에 큰 어려움을 겪고 있다.

배움닷컴, 캠퍼스21, 참누리 등 B2C 서비스 업체들은 지난해 약 14억원에서 23억원 정도의 매출을 올렸고 올해 목표는 20억원에서 40억원 정도다. 이들이 서비스에 나선 시기가 여타 온라인교육 업체들에 비해 결코 늦지 않음에도 불구하고 매출 증가

### 온라인교육 업계 현황

업체명	대표이사	설립시기	사업영역	매출규모(억원)			주요 레퍼런스	비고
				2000년	2001년	2002년		
배움닷컴	유문선	2000. 1	B2C 및 B2B	3.5	23	50	B2C	• CEO 교체, 사업부서 감축 등 강도 높은 구조조정 단행
아이빌소프트	최인호	1998. 7	솔루션·콘텐츠 판매 및 B2B 서비스	46	100	120	영진약품, 유공실업, 태평양, 신영와코르 등	• 2002년 2월 코스닥 등록 • 올해는 내실다지고 새로운 시장 창출하는 해, 전환점, 내년 도약을 위한 기반 마련 • 중소기업 대상 컨설팅부터 콘텐츠 제작·관리 까지 토탈서비스 제공
참누리	구병진	2000. 3	B2C	-	15	40	B2C	• 중·고생 대상 1318클래스 서비스 제공 • 전국 중·고교에 무료 서비스 제공
캠퍼스21	조성주	1998. 3	B2B 및 B2C	-	14	20	행자부, 효성그룹, 하이닉스반도체, 드림라인 등 100여개사	• 잡코리아와 신입사원 교육 콘텐츠 공동 개발 • 모듈식 콘텐츠 개발
크레듀	김영순	2000. 5	B2B	32	82	140	삼성그룹 계열사 40여개 비롯 700여개사	• 삼성인력개발원에서 분사 • 내년 5월 코스닥 등록 준비 • 금융시장 공략 강화 • 온·오프라인 연계된 서비스 준비

(자료 : 월간 디지털콘텐츠)



세가 낮은 것은 그만큼 수익성이 떨어진다는 점을 반영한다. 특히 B2C 온라인교육 서비스의 대표적 업체 가운데 하나인 배움닷컴은 최근 실적부진으로 CEO 교체와 사업부서 감축 등 강도 높은 구조조정을 단행하고 있다. 업계에서는 이들 B2C 서비스 제공업체들이 공통적으로 회원은 많지만 유료회원은 극히 일부분에 불과해 당분간은 수익성 확보가 쉽지 않을 것이라고 지적하고 있다.

그렇다면 기업시장을 대상으로 하는 B2B 서비스 업체들의 경우는 어떤가.

우선 매출실적만으로 볼 때 B2B 서비스를 제공하고 있는 업체들의 매출은 100억원대를 바라보고 있다. B2B 서비스와 솔루션 영업을 함께 하고 있는 아이빌소프트는 지난해 100억원의 매출을 기록했고, 삼성그룹을 중심으로 700여개 기업에 온라인교육 서비스를 제공하고 있는 크레듀 역시 82억원의 매출을 올렸다. 이들은 올해 각각 120억원과 140억원의 매출을 목표로 하고 있다.

하지만 이들에게도 문제는 있다. 우선 사업초기 비용과 영업비용이 많이 든다는 점이다. B2C 업체들의 경우 대부분 온라인 광고와 온라인 마케팅 활동을 통해 영업을 진행하지만 B2B 업체들은 적지 않은 영업조직을 갖춰야 한다. 또한 기업시장의 특성상 커스터마이징 비용도 고려해야 하고 콘텐츠도 다양하게 갖춰야만 한다. 다시 말해 매출규모는 B2C 업체들에 비해 크지만 수익성은 높지 않다는 얘기다. 크레듀나 LG 인하우와 같이 그룹사를 등에 업은 업체들은 그나마 안정적인 수

익구조를 갖출 수 있지만 중소 전문업체들에게는 B2B 역시 쉬운 일이 아닌 것이다.

### 콘텐츠 질의 하향평준화

온라인교육 시장이 이처럼 활성화되지 못하고 있는 또 하나의 원인을 찾아보자면 콘텐츠의 질이 평이한 수준에 머물러 있다는 점도 지적되고 있다.

업계 관계자들은 현재 제공되고 있는 콘텐츠들 가운데 대부분이 수요자의 관심을 끌지 못하고 있다는 데 동의한다. 수요자들은 '재미있는' 콘텐츠를 원하지만 시장에는 '재미없는' 콘텐츠들만 넘쳐난다는 얘기다. 게다가 고용환급을 받는 데만 급급해 짜맞추기 식으로 콘텐츠를 개발하다 보니 저질 콘텐츠가 시장 곳곳에 퍼져 있고 또 엇비슷한 콘텐츠들만 양산되고 있어 정작 실제 수요자들이 필요로 하는 콘텐츠는 찾기가 쉽지 않다고 관계자들은 입을 모은다.

## “다양하고 재미있는 콘텐츠 개발이 관건”

### ▶ 국내 온라인교육 시장을 평가한다면.

- 한마디로 어려운 상황이다. 특히 B2C를 주요 사업영역으로 선택했던 업체들은 수익성 확보에 큰 어려움을 겪고 있는 것으로 알고 있다. 솔루션 시장 역시 침체된 상태다. 그나마 기업 대상 교육 서비스 시장이 성장하고 있지만 아직 대기업 시장의 경우 진입에 어려움이 많다. 때문에 중소기업 시장 확보를 위해 노력하고 있고 기존의 솔루션 매출 비중을 줄이고 콘텐츠를 다양화하는 등 노력을 기울이고 있다. 앞으로 온라인교육 시장의 성패는 얼마나 다양하고 재미있는 콘텐츠가 나오느냐에 달려 있다고 본다. 그런 점에서 현재 실시되고 있는 고용보험 환급제도는 여러 가지 점에서 보완해야 할 것으로 생각한다.

### ▶ 향후 사업계획은.

- 솔루션 시장은 지난해부터 침체되기 시작했다.

이제 국내 온라인교육 시장에서 솔루션 분야는 기본적인 틀과 기술력이 갖춰진 상태이다. 때문에 자사는 향후 새로운 솔루션의 개발보다는 기존 솔루션의 보완작업을 추진할 계획이다. 또한 콘텐츠의 개발에 초점을 맞춰 기존에 성인대상으로 한정됐던 콘텐츠를 중·고등학생과 입시, 유아용까지 확대해 나가겠다. 특히 기존의 e러닝 전문기업에서 탈피, 교육과 게임을 접목한 에듀테인먼트 콘텐츠 제작 등으로 사업방향을 전환해 나갈 계획이다.

### ▶ 온라인교육 시장에 뛰어들게 된 계기는.

- 처음 삼성전자에 입사했을 때는 영업을 담당했다. 하지만 당시에는 영업인력을 위한 교육 시스템이 갖춰져 있지 않은 상태였고 영업현장을 잘 모르는 교육 부서에서 만들어낸 과정은 현실감이 떨어졌다. 때문에 입사후 6년째에 보다 현실감 있는 교육과정을 개발하기 위해 교육부서로 자리를 옮



아이빌소프트 최인호 사장

기게 됐다. 당시 혼자서 컴퓨터와 프로그램 개발에 대한 공부를 꾸준히 하고 있었는데 이게 인연이 돼 97년부터 온라인교육 과정 개발에 참여하게 됐다. 당시에는 온라인교육과정을 갖고 있던 곳이 삼성인력개발원과 LG인화원 정도였기 때문에 직접 그곳에 찾아가서 프로그램 등을 배우고 익혀 97년 10월 삼성전자에서는 처음으로 온라인교육과정을 만들게 됐다.



문제는 콘텐츠의 질이 이처럼 하향평준화 된 데 노동부의 고용보험 환급제도도 한 몫을 담당하고 있다는 점이다. 노동부는 지난 99년 인터넷통신훈련에 대한 시행지침을 마련하고 이후 일정 요건을 갖춘 교육콘텐츠에 대해 기업들이 이를 수강할 경우 고용보험금의 일부를 환급해주는 정책을 전개하고 있다.

하지만 올해 개정된 시행지침에서도 정작 콘텐츠의 질을 정확히 평가할 수 있는 기준은 마련돼 있지 않다. 그저 일정한 수준만 충족되면 환급이 인정되는 것이다. 때문에 콘텐츠 개발업체들은 애써 양질의 콘텐츠를 생산할 필요가 없고 새로운 시도도 하지 않게 되는 것이다.

또 실제로 새로운 시도를 통해 색다르고 재미있는 콘텐츠를 개발하더라도 고용보험 환급이 안되면 시장에서 외면받을 수밖에 없는 상황이다. 업계 관계자들은 “고용보험 환급이 시장확대에 기여한 것은 사실이지만 지금은 오히려 콘텐츠 개발업체들의 발목을 잡고 있다”며 “시대가 변화돼 갈수록 지속적인 시행지침의 변경과 새로운 기준을 마련할 필요가 있다”고 지적했다.

### 전문인력 부족 ... 양성 어려워

온라인교육 업계의 또 하나의 큰 문제는 전문인력이 턱없이 부족하다는 점이다. 국내 IT산업 전체적인 문제이긴 하지만 온라인교육 업계는 특히 전문인력 양성을 위한 교육기관조차 마련돼 있지 않은 상황이다. 현재 국내에는 일부대학에 교육공학과가 있긴 하지만 엄밀하게 말하면 온라인교육 전문인력을 양성하는 곳이 아닐 뿐더러 졸업생 숫자도 미미한 상황이다.

한국사이버교육학회의 정현재 사무총장은 “미국 e-Learningjobs.com에 따르면 온라인교육 분야 일자지만 해도 무려 33개 분야로 나뉘져 각기 맡은 일이 정교하게 세분화돼 있다고 한다”며 “온라인교육에 관한 전문인력 양성은 가장 시급한 과제 가운데 하나”라고 강조했다.

이러한 총체적인 어려움 속에서 온라인교육 업체들은 다각적인 방법으로 활로를 모색하고 있다. 업계 관계자들은 대부분 현재 온라인교육 업계가 처한 문제점을 비교적 정확히 인식하고 있다. 업계 관계자들이 공통적으로 말하는 해결책은 우선 다양하고 재미있는 콘텐츠를 확보해야 한다는 점이다.

### 업계 활로 모색에 분주

비록 시장환경이 좋지 않지만 막연히 환경이 변화되기만을 기다리는 것보다는 업계 스스로 재미있고 다양한 콘텐츠를 확보해 고객들을 불러모아야 한다는 얘기다. 이 때문에 업계에서는 최근 교육과 게임, 교육과 영화 등을 결합한 에듀테인먼트에 대한 관심이 높아지고 있는 상황이다.

## “장밋빛 환상 버리고 업계 함께 노력해야”

### ▶ 온라인교육 업체들이 어려움을 겪고 있는데.

- 작은 시장에 많은 업체들이 난립하면서 전체적인 어려움이 가중되고 있다. 온라인교육 시장은 아직 초기단계이기 때문에 실제 시장규모는 당초 기대치보다 훨씬 작다. 현실을 정확히 파악하지 못한 시장전망에도 문제가 있다고 생각한다. 하지만 낙관적인 전망 자체가 잘못된 것은 아니다. 온라인교육은 앞으로 점차 확산될 것이고 특히 기업시장은 연평균 70% 성장하고 있다. 이제라도 장밋빛 환상을 버리고 시장을 키우기 위해 업계가 함께 노력해야 한다.

### ▶ 시장의 발전을 위해 업계는 어떤 노력을 해야 하는가.

- 역시 콘텐츠의 전문화와 차별화가 키워드이다. 현재 교육시장에는 많은 업체들이 있지만 콘텐츠에 있어서 차별화는 아직 이루어지지 않고 있다. 그런 면에서 자사는 삼성그룹을 바탕으로 풍부한 콘텐츠를 갖고 있다는 점이 큰 경쟁력이다. 시장 전체의 발전을 위해서라도 양질의 다양한 콘텐츠가 지속적으로 생산되어야 한다.

### ▶ 평소 기업경영 철학은.

- 유행가 중에 ‘나는 행복한 사람’이라는 노래가 있다. 평소 이 노래를 좋아하고 실제로도 행복하다고 생각한다. 이유는 처음 사업을 시작하면서 스스로 약속했던 세 가지를 모두 지켜나가고 있기 때문이다. 첫 번째는 인터넷 사업으로 돈버는 회



크레듀 김영순 사장

사를 만들겠다는 것이고 두 번째는 작지만 강한 회사를 만들겠다는 것이었다. 세 번째는 임직원 모두 부자가 될 수 있도록 하겠다는 것이다. 아직 완전하지는 않지만 아직까지는 잘 진행되고 있다고 생각한다.



온라인교육 업계의 활로 모색 움직임을 업체별로 살펴보면 우선 올 상반기 강도 높은 구조조정과 CEO의 교체를 통해 이미지 쇄신에 나선 아이빌소프트는 솔루션 개발에 대한 투자를 중단했다. 지난해부터 솔루션 시장이 침체되기 시작한 마당에 더 이상 새로운 솔루션 개발은 의미가 없다고 판단해서다. 더욱이 국내 시장에서는 이미 온라인교육을 위한 기본적인 틀이 갖추어진 상태이어서 새로운 솔루션보다는 기존 솔루션에 대한 업그레이드를 통해 경쟁력을 강화한다는 방침이다. 이와 함께 이 회사는 콘텐츠에 초점을 맞춰 기존의 성인 대상의 콘텐츠뿐만 아니라 초·중·고생과 유아용 콘텐츠 제작에도 나설 계획이다.

아이빌소프트의 최인호 사장은 “기존 교육 콘텐츠만으로는 더 이상 시장에서 관심을 끌기 어렵다”며 “교육과 게임 등을 결합해 보다 재미있는 에듀테인먼트 콘텐츠를 개발할 계획”이라고 밝혔다. 특히 이 회사는 기존의 온라인교육 전문기업이라는 이미지를 탈피해 다양한 영역으로의 사업확장을 꾀하고 있으며 최근에는 모바일과 관련된 콘텐츠 사업도 추진하고 있다.

## 고용보험 환급제도 논란 ‘꺼지지 않은 불씨’

콘텐츠 하향평준화로 시장발전 ‘역효과’ 주장 ... 초기 시장확대 성과 인정해야

올초 개정된 고용보험 환급제도에 대한 논란이 시행 10개월이 지나도록 여전히 꺼지지 않은 불씨로 남아 있어 관련 지침에 대한 지속적 검토가 요구된다. 올해 초 노동부는 ‘근로자직업훈련촉진법’과 ‘고용보험법’에 의거, 예산절감과 훈련(교육)효과를 높일 것이라는 취지에서 ‘인터넷통신훈련시행지침’을 발표했다. 이번 시행지침은 지난 99년 제정된 내용을 대폭 수정한 것으로 훈련기관 지정 요건 및 고용보험 환급 적용 심사를 강화한 것이 특징이다. 그러나 시행 10개월이 지난 현재 이 지침은 관련 온라인교육 업계의 ‘빈익빈부익부’ 현상만 가중시킨 데다 교육 콘텐츠의 ‘하향평준화’를 초래하고 있다는 불만이 적지 않다. 특히 시행 초기의 업무처리 혼선에 대한 불만은 다소 가라앉았지만 콘텐츠의 질적 발전을 가로막아 장기적 관점에서는 오히려 폐지하느니만 못하다는 의견도 대두되고 있다. 아이빌소프트의 최인호 사장은 “올초 개정된 고용보험 환급제도가 예전에 비해 심사기준이 강화된 것은 분명하지만 여전히 콘텐츠의 질적 발전을 저해하는 요소로 작용하고 있다”며 “이 제도가 당장에는 업체들에게 ‘당근’으로 보이겠지만 장기적으

로 볼 때 온라인교육 시장 발전에 도움이 되지 못하고 있다”고 주장했다. 그는 또 “지금 이 제도를 없애면 자사를 비롯해 많은 업체들이 힘들어지겠지만 이는 새로운 콘텐츠 개발 경쟁을 촉발시켜 장기적으로는 오히려 올바른 시장발전을 가져오게 될 것”이라고 덧붙였다. 중고생 대상의 교육사이트 1318클래스를 운영하고 있는 참누리의 구병진 사장도 이같은 인식에 동의한다. 구병진 사장은 “고용보험 환급제도는 민간기업 비즈니스에 정부가 개입을 한다는 점에서 기본적으로 반대한다”며 “정부의 개입으로 인해 시장 매커니즘이 왜곡되는 것은 좋지 않다”고 밝혔다. 하지만 이러한 의견에 대해 반대적인 입장을 취하고 있는 관계자들도 적지 않다. 온라인교육 시장이 아직 제자리를 갖추지 못한 만큼 시장확대에 큰 공헌을 한 고용보험 환급제도에 대해 폐지 운운하는 것은 시기상조라는 것. 기업대상 사이버교육 서비스를 제공하고 있는 크레듀의 김영순 사장은 “노동부의 환급제도가 온라인교육 시장을 확대시킨 것에 대해서는 누구도 이의를 제기하지 못할 것”이라며 “입단 담당자들도 제도에

대해 끊임없이 고민하고 개선책을 찾고 있는 만큼 시간이 갈수록 단점이 보완될 것이므로 제도는 지속적으로 유지돼야 한다”고 말했다. 캠퍼스21의 조성주 사장은 이 제도에 대해 일장일단(一長一短)의 개념으로 이해해야 한다고 말한다. 조 사장은 “노동부의 고용보험 환급제도가 시장활성화의 기반이 됐다는 점에서 분명 제도를 유지할 필요는 있다”며 “하지만 콘텐츠들이 획일화되고 있는 부분은 시장발전에 도움이 되지 못하는 것도 사실”이라고 말했다. 이러한 논쟁에 대해 e-러닝산업협회 장일홍 초대 회장은 “기본적으로 노동부의 입장에서는 온라인교육 시장의 발전보다는 효과적인 예산의 관리와 인재육성 및 재교육이라는 측면에 관심이 있는 만큼 그들의 입장을 이해하는 것이 필요하다”고 설명했다. 장 회장은 “노동부와 교육부, 정통부, 산자부 등 각 부처들이 각기 다른 입장을 갖고 있어 업무에 혼선이 있지만 중요한 것은 이들 모두 온라인교육을 강화하겠다는 입장을 견지하고 있다는 점”이라며 “업계와 정부간 폭넓고 깊은 의견교환을 통해 올바른 발전방향을 만들어가야 할 것”이라고 강조했다.





중고생을 대상으로 B2C 서비스를 제공하고 있는 참누리는 서비스 수준을 업그레이드하는 작업을 추진하고 있다. 이 회사는 현재 1Mbps 수준의 서비스를 4Mbps까지 업그레이드해 올해 내에 DVD 수준의 화질을 제공한다는 방침이다. 또 최근 초등학생들의 선행교육이 늘어나고 있다는 점에 착안, 초등학생 대상 서비스 제공업체와 전략적 제휴를 추진하는 한편, 전국의 중·고등학교에 고정 IP를 제공하고 무료강의를 실시해 예비 고객을 확보해 나갈 계획이다. 이 회사는 이와 함께 올해 내에 콘텐츠의 저장량을 150%까지 증대하기 위해 녹화 스튜디오를 기존 2개에서 5개까지 늘려나갈 계획이다.

참누리의 구병진 사장은 “B2C 서비스를 통해 수익을 내지 못하고 있다는 것은 아직 효율적인 마케팅 채널과 방법을 확보하지 못했기 때문일 뿐 결코 시장 자체가 작기 때문은 아니다”라며 “공격적인 마케팅을 통해 고객기반을 지속적으로 확대해 나갈 계획”이라고 밝혔다.

B2C와 B2B 서비스를 동시에 제공하고 있는 캠퍼스21은 모듈식 콘텐츠 제작에 나섰다. 이 회사의 조성주 사장은 “올초 고용보험 환급제도의 변화와 함께 시장이 재편되면서 향후 시장에서의 우위는 경쟁력있는 콘텐츠를 얼마나 확보하고 있는냐에 따라 결정될 것”이라며 “내년부터는 필요한 부분만 골라서 학습이 가능한 모듈식 콘텐츠에 대한 수요가 높아질 것으로 본다”고 설명했다. 캠퍼스21은 이와 함께 중소기업의 신입사원의 교육 시장을 확보하기 위해 잡코리아와 함께 신입사원 교육 콘텐츠를 제작 중이다.

### 그래도 전망은 밝다

많은 업체들이 어려움을 겪고 있지만 업계 관계자들은 ‘그래도 전망은 여전히 밝다’고 희망적인 메시지를 보낸다. 지난 상반기에 어려움을 겪었던 업체들도 올

해 남은 기간에 당초 목표했던 매출액을 달성할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

산자부 등 정부의 지원이 확대되고 일부업체를 중심으로 해외시장 진출이 본격화되는 등 시장상황이 긍정적으로 변화되고 있는 모습을 보이고 있기 때문이다. 특히 최근 급속히 성장하고 있는 일본 및 아시아 국가들의 온라인교육 시장은 한발 앞서 시행착오를 거쳤던 국내 업체들에게 새로운 돌파구로 작용할 전망이다.

아이빌소프트의 최인호 사장은 “당초 목표했던 매출액을 조금 조정하긴 했지만 최근 시장이 안정화돼 가고 있어 목표 달성은 무난할 것으로 본다”며 “지난해와 올해는 일종의 조정기였지만 내년 이후 시장은 다시 한번 가파른 성장 곡선을 그릴 것으로 본다”고 말했다.

크레듀의 김영순 사장 역시 “기업시장의 경우 앞으로도 매년 60% 이상 성장할 것으로 본다”며 “단순히 온라인교육만이 아닌 온라인과 오프라인이 연계된 교육을 추구할 때 성공 가능성은 매우 높다”고 설명했다.

하지만 이러한 장밋빛 전망을 현실화시키기 위해서는 업계와 정부, 학교 관계자들의 지속적인 노력이 선행돼야 할 것이다. 