



ESM, 연평균 45% 성장 '2005년 시장규모 570억원 전망'

제 살 깎아먹기식 시장선점 경쟁 우려...지속적 수요 불투명

취재 김심훈 기자

올해 보안시장의 가장 큰 변화는 '보안솔루션의 통합화' 라는데 이견을 제기할 사람은 없으리라고 본다. 한국정보보호산업협회에 따르면 ESM(통합보안관리)의 시장규모는 2005년까지 연평균 45% 성장할 전망이다. 그렇다면 왜 ESM이 이토록 주목받는 것인가. 그 이유는 바로 일관된 정책으로 위험요소를 사전에 근절할 수 있다는 점에 있다

ESM은 인터넷이라는 개방된 환경에 무방비 상태로 노출돼 있는 기업 정보를 안전하게 보호하기 위해 도입된 세분화되고 복잡한 보안 솔루션들을 일관성 있는 정책으로 중앙에서 통합 관리하고, 잠재돼 있는 위험 요소들을 사전에 파악해 능동적으로 대처할 수 있게 해준다는 그 매력이 있다.

인터넷을 기반으로 한 기업의 대내·외적인 비즈니스 환경 변화는 기존의 기업 인프라를 보다 복잡하고 다양하게 만들고 있다. 이러한 상황에서 일반 기업·금융권·ISP·ASP·IDC 등의 보안 관리 담당자 혹은 시스템 및 네트워크 담당자들은 새로운 과제를 안게 되었다. 보안 제품들이 전문적이고 세분화되는 추세에서 이들을 기업의 시스템에 적용하고 유지, 관리하기가 점점 어려워지고 있는 것이다. 보안에 있어서 가장 중요한 요인이 바로 보안 제품을 적용한 후 적절한 보안정책에 따른 유지 관리라는 점을 감안할 때 이 같은 전문적이고 세분화된 제품의 통합보안 관리에 대한 요구는 당연한 결과라고 볼 수 있다.

세계적인 정보보안 전문 잡지인 'Information Security Magazine'은 2002년 주요 보안 이슈에 대한 예측에서 ESM을 가장 먼저 손꼽았다. 최근 들어 단위 보안 솔루션들에 대한 중앙 집중적인 통합 관리의 중요성이 부각되면서 ESM이 가장 유망한 분야라는 예측을 내놓았다.

'ESM' 기업 정보보호 침범으로 우뚝

기업의 시스템 수가 증가하고 다양해지면서 각 시스템을 통합관리하고자 하는 추세에 힘입어 ESM솔루션의 수요는 지속적으로 증가할 전망이다. ESM 시장규모는 2~5년 후에는 그 규모가 570억원에 이를 것으로 전망되는 유망한 분야다. ESM의 전체 시장규모는

전체 보안시장의 5~10% 정도로 추산되며 이의 선점을 위해 초기시장에서의 각축이 예상된다.

정보보호에 대한 관심이 높아지면서 많은 기업이 각종 보안시스템을 도입하고 있다. 그러나 대부분의 보안장비가 독자적 기술을 적용해 제품간 연동이 어려워지고 이를 운용하는 관리자는 기능 파악에만도 엄청난 공을 들여야 하기 때문에 조직·장비·인력 소요가 증대되고 이는 결국 비용문제로 연결된다.

이같은 보안시스템에 대한 비효율적인 문제를 해결하기 위해 ESM의 등장은 이미 예견된 일이다. 이전에 전산시스템이나 네트워크가 방대해지면서 관리 효율을 높이기 위한 목적으로 SMS·NMS 등 관리용 툴이 등장한 것과 그 맥을 같이한다.

초기에 ESM은 보안관제서비스업체가 고객사에 대한 관리 효율을 높이기 위해 자체 관제센터용으로 개발하면서 시작됐다. 이 경우 단순히 보안제품에서 발생하는 로그를 직접 받아 모니터링하는 형태였으나 최근에는 여기에 검색엔진을 추가하면서 보안제품에서 발생하는 다양한 정보를 관리자가 선별할 수 있도록 제공하거나 각종 보안제품의 로그를 손쉽게 확인할 수 있도록 기능이 확장됐다.

업계 전문가들은 차세대 ESM은 보안제품에서 발생한 로그를 기반으로 각 제품간 상호연동을 통해 제어할 수 있는 지능형으로 발전할 것으로 전망하고 있다.

도입이 확산되고 있는 ESM시스템은 통합관제시스템보다 대용량 네트워크와 이기종 보안시스템, 서버 장비를 보유하고 있는 기업을 대상으로 적용되고 있다. 향후 관리대상시스템이 기하급수적으로 늘어날 것으로 예상돼 안정성·확장성·비밀성·편의성을 기반으로 한 통합보안관리 기능을 강화하는 유형으로 발전될 전망이다. 또한 현재까지 서버를 주요 대상으로 하는 통합보안관리 기능을 중점적으로 제공하고 있으나 대상 규모의 확장에 따라 앞으로는 일반적인 PC로까지 통합보안관리 대상 범위가 확장될 것으로 예상된다. 하지만 국내 ESM은 이제 제품이 출시되는 단계이고 아직 시장에서 검증받지 못했으며 보안 제품간 인터페이스 표준이 마련되지 못해 제품간의 연동성 등에 대한 의문이 존재한다.

조속히 인터넷보안기술포럼에서 추진하고 있는 보안제품간 인터

페이스 표준 준비작업과 업체들간의 컨소시엄인 SAINT에서 진행하고 있는 표준 인터페이스 개발 등이 이루어져 통합보안관리의 근간을 마련하는 것이 필요하다는 지적이다.

공공기관·대기업 중심 ESM 프로젝트 붐물

ESM 프로젝트가 시작되면서 ESM업계가 뜨겁게 달아오르고 있다. 관련업계에 따르면 이달중에 행정자치부, 경찰청, LG텔레콤 등 대형 공공기관과 대기업이 ESM 프로젝트를 위한 제안요청서를 발송할 예정이다.

이중에서 가장 먼저 가시화된 행자부 ESM 프로젝트는 30억원대로 최근 드러난 ESM 프로젝트 중 가장 큰 규모다. 행자부에 설치된 모든 정보보호솔루션의 통합관리를 위해 ESM 솔루션을 도입하는 것으로, 현재 RFP를 발송하기 전에 스펙에 따른 규격심의를 진행하고 있어 다음주 중에는 정식 RFP가 발송될 예정이다. 특히 이번 행자부 프로젝트는 공공기관의 ESM 도입이 활성화되는 시발점이 될 전망이다.


경찰청 프로젝트는 ESM과 함께 방화벽, VPN 등 네트워크 정보보호솔루션을 모두 도입하는 것으로 전체 규모는 13억원이다. 이번주에 RFP가 발송될 것으로 예상되는 경찰청 프로젝트는 각종 정보보호솔루션이 도입되는 만큼 시큐어소프트, 인젠, 시큐아이닷컴 등 종합정보보호솔루션 업체들이 대거 참여할 것으로 예상되며 ESM 전문업체와 네트워크 정보보호 솔루션업체들이 컨소시엄을 구성해 참여할 움직임도 보이고 있다.

통신업체 중에서 가장 먼저 ESM을 도입하는 LG텔레콤 프로젝트는 전체 정보보호솔루션에 통합관리를 시행하기 전 단계로, 시험운영 성격이 강하다. LG텔레콤은 1차로 일부 정보보호솔루션에 대한 관리체제를 운영하고 하반기쯤 통합관리체제로 전환할 방침이다.

ESM 프로젝트가 잇따라 선보일 것으로 예상되자 이글루시큐리티, 마크로테크놀로지, 인젠, 시큐아이닷컴, 시큐어소프트 등 ESM 솔루션 업체들은 촉각을 세우고 사전영업에 착수했다. 특히 이달중에 시작되는 프로젝트들이 ESM 솔루션 시장에서 선점효과를 나타낼 수 있을 정도로 비중이 높아 ESM 업체들의 경쟁이 치열해질 전망이다.

선부른 낙관론 조심해야

ESM은 시스템 관리의 영역을 보안이라는 전문적인 분야로 특화한 것으로, 보안관리를 위한 도구다. ESM을 도입할 경우 모든 네트워크상의 보안 시스템이 ESM으로 통합돼 관리나 운영이 쉬워지고 정책 수립의 일관성이 확보돼, 시스템 비용과 관리 비용 절감의 효과를 볼 수 있는 장점이 있다. 기업들도 한 제품만으로는 보안에 한계가 있다는 판단에 따라 몇 개 제품을 함께 구입해 적용하는 경우가 많다고 한다. 따라서 다양한 제품을 관리하기 위해 이기종 보안 제품을 한 시스템으로 관리할 수 있는 통합보안관리 제품의 수요가 증가할 것으로 전망된다.

그러나 국내 ESM 시장의 성숙도는 국내외의 기대에 미치지 못하고 있는 것 같다. 현재 관급 영업 위주로 편재되어 있는 보안시장의 불균형은 ESM 시장에도 그대로 영향을 미치고 있다. 주로 금융권이나 공공기관을 중심으로 일어날 수요의 폭이 얼마나 넓어질 수 있을지 의문이다. 일각에서는 좁은 시장을 놓고 제 살 깎기식 경쟁이 벌어질 가능성이 높은 데다, 시장선점을 위해 업체들이 너무 앞서 나가고 있다는 경계의 소리도 들린다. 짧은 역사, 시장 개척 및 판로 확보의 어려움 등 정보보안 산업 전체의 문제점이 ESM시장에도 그대로 드러나고 있는 것 같아 우려된다. 

백신업체·보안업체 ‘한지붕에 동지트나’

바이러스백신 개발업체들이 방화벽·IDS·VPN 등 다양한 보안솔루션을 하나의 톨로 관리하는 ESM솔루션 시장 공략을 위해 ESM솔루션 개발업체들과 공동대처하는 등 윈-윈 체제 구축에 나섰다.

관련업계에 따르면 최근 정부 공공기관·금융권·대기업 등을 중심으로 그동안 개별적으로 도입해온 각종 보안솔루션들을 서버단에서 하나의 콘솔로 관리할 수 있는 ESM솔루션에 대한 수요가 급증하자, 백신업체와 전문보안솔루션업체의 기술 제휴 및 공동 마케팅이 활발하게 전개되고 있다.

그동안 보안솔루션의 수요자였던 기관 및 대기

업체들은 예를 들어 체크포인트의 방화벽, 시큐어소프트의 IDS, 안철수연구소의 V3백신 등을 따로 따로 구입해 사용하다 보니, 각각의 보안시스템을 관리해야 하는 불편한 점이 있었고 전체 사내 보안시스템을 유기적으로 운용할 수 없다는 단점을 지적해왔다.

이같은 단점을 해결하기 위해 ESM솔루션들은 당연히 백신업체들을 비롯해 타사의 IDS·VPN 등 다양한 보안솔루션과 연동하는 작업을 해야 하고, 백신업체들은 ESM솔루션의 판매와 함께 백신제품을 공급할 수 있는 채널을 확보할 수 있기 때문에 두 업계의 합종연횡은 더욱 활발해질 전망이다. 또 통합관리솔루션에 대한 시장의

요구가 갈수록 늘어남에 따라 국내 ESM 시장은 지난해 60억원에 이어 올해는 200억원대로 3배 이상 성장할 것으로 업계는 내다보고 있다. 하지만 ESM시장의 걸림돌이 없는 것은 아니다. 현재 나와있는 ESM솔루션은 단순히 여러가지 보안 솔루션을 모니터링할 수 있는 수준에 불과해 진정한 통합적·유기적 보안시스템을 이뤄내기에는 부족하다. 또 ESM의 API 표준을 마련하기 위해 구성된 ‘세인트(SAINT)’나 ‘비스타’ 등의 컨소시엄이 업계의 무관심에 제대로 운영되지 않고 있어, 각종 보안솔루션을 모두 수용할 수 있는 ESM솔루션 개발이 늦어지고 있다는 점도 장애물의 하나다.