

美 e러닝 시장 증가 '뚜렷'

미국 e러닝 시장 2004년 75억달러에서 2008년 197억달러로 25% 성장 전망

경기침체에도 불구하고 국내 디지털콘텐츠 산업은 성장세를 지속해왔다. 그러나 기업간 수익편차가 심하고, IT분야의 내수시장이 포화될 것이라는 전망이 나오면서 이를 해결하기 위한 모범 답안으로 해외 진출이 제시돼 왔다. 이에 <디지털콘텐츠>는 해외 주요 국가의 디지털콘텐츠 시장에 대한 분석자료를 연재한다. 연재 내용은 한국소프트웨어진흥원이 조사한 '2004년 디지털콘텐츠 산업 해외시장 보고서'를 재구성한 것으로 이번호에는 미국 e러닝 시장을 살펴봤다.

글 권경희 기자

어제 어디서나 가능한 학습에 대한 욕구, 종업원의 비용 효율적 교육, 기술 격차와 인구 통계 변화에 따른 새로운 교육 모델의 요구, 평생 교육을 위한 유연한 접근 방법의 필요성 등은 e러닝 산업 성장의 주요 촉진제가 될 것이다. 특히 기업은 많은 돈을 직원 교육에 지출하고 있으며, 교육 커리큘럼도 고급 과정부터 일반 과정까지 매우 다양하다. 현재 오프라인에서 제공되는 교육 과정은 대부분 규모가 작고 부수적이며, 현장 교육을 제공하는 경우가 많아 비용 절감적인 e러닝을 선택하는 기업들이 늘어나고 있다. 예를 들어 IBM은 Basic Blue 코스의 75%를 온라인으로 제공해 직원 교육비를 3억5,000만달러나 줄였다.

미국이 전세계 e러닝 시장의 64.6% 차지

미국 e러닝 시장은 2004년 75억달러에서 2008년 197억달러 규모로 성장할 것으로 전망되고 있다. 2004년 기준으로 미국은 전세계 e러닝 시장의 64.6%를 차지하고 있어 세계 시장을 주도하고 있다. 이는 대부분의 유망 e러닝 기업들이 타 국가 시장을 공략하기 위해 현지 파트너와 협력함으로써 e러닝 시장의 글로벌화가 급진전 되고 있으며, 스킵소프트, 클릭투런, 디지털링크 등 대부분의 글로벌 기업들이 미국에 기반을 두고 있기 때문이다.

〈표 1〉 미국 e러닝 시장의 추이 (단위:억달러)

| 연도 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 시장규모 | 42 | 56 | 75 | 99 | 126 | 157 | 197 |
| 성장률 | - | 32% | 36% | 31% | 27% | 25% | 25% |

자료 : ALIC 일본 e러닝백서 2004, IDC

미국의 e러닝 시장을 콘텐츠, 인프라, 서비스 등 기능별로 살펴보면 〈표 2〉에서 보는 바와 같이 2002년과 2003년에 각각 콘텐츠 시장이 전체 e러닝 시장의 41.7%와 42.6%, 인프라 시장은 26.9%와 24.7%, 서비스 시장은 31.4%와 32.7%를 차지하고 있다. 콘텐츠 시장의 경우 전체 e러닝 시장 점유율은 더욱 증가될 것으로 기대되는 반면, 인프라 시장과 서비스 시장 비중은 상대적으로 감소할 것으로 전망되고 있다. 콘텐츠 시장의 점유율은 2010년도에 이르면 전체 e러닝 시장의 64%까지 차지할 것으로 전망되고 있다. 이에 반해 인프라 시장은 2002년 26.9%에서 2003년 24.7%로 2.2% 감소한데 이어 2010년에는 9.1% 감소한 14.8%

〈표 2〉 미국 e러닝 시장의 기능별 매출 분포 (단위:%)

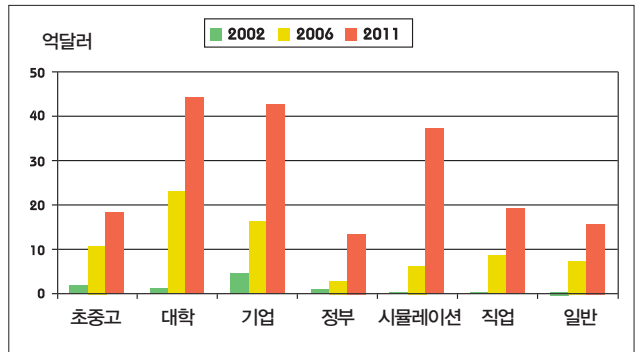
| 연도 | 콘텐츠시장 | 인프라시장 | 서비스시장 |
|------|-------|-------|-------|
| 2002 | 41.7 | 26.9 | 31.4 |
| 2003 | 42.6 | 24.7 | 32.7 |
| 2004 | 42.6 | 24.2 | 33.2 |
| 2005 | 46.3 | 21.6 | 32.1 |
| 2006 | 51.6 | 19.2 | 29.2 |
| 2007 | 56.7 | 16.9 | 26.4 |
| 2008 | 60.6 | 15.8 | 23.6 |
| 2009 | 63.1 | 15.2 | 21.7 |
| 2010 | 64.0 | 14.8 | 21.2 |

자료 : Frost & Sullivan

를 차지하며, 서비스 시장 또한 2002년 31.4%에서 32.7%로 소폭 증가했다가 2010년에는 21.2%로 감소할 전망이다.

미국의 e러닝 시장을 분야별로 살펴보면 현재는 기업 및 교육 분야의 비중이 가장 크며, 향후에는 시뮬레이션, 직업, 교육, 정부 분야에서 빠른 성장이 전망되고 있다. Brandon Hall은 정부 분야의 성장이 두드러질 것으로 전망하고 있으나, Frost & Sullivan은 기업 분야에서 e러닝 이용이 꾸준히 증가해 2010년에 미국 전체 e러닝 시장이 67%까지 차지하는 등 기업 분야의 성장을 예상하고 있다.

〈그림 1〉 미국 e러닝 분야별 시장 전망



자료 : Brandon Hall

미국 e러닝 시장 중 정부 분야의 주요 현황을 살펴보면, e정부를 추진하기 위한 하나의 전략으로 공무원 교육에 e러닝을 도입했다. 미국 연방 정부에서 지방 자치정부까지 약 1,800만명의 공무원들이 일하고 있는 정부 분야는 매우 높은 e러닝 수요 분야로 보인다. 특히 미 예산관리국의 2004 e정부 정책 발표에 의하면 연방정부, 주정부, 지방자치정부의 공무원 교육에 집중적으로 e러닝을 채택하고 있다. 인사관리처가 주관하고 있는 정부 온라인 교육 센터는 연방정부 공무원들을 위한 포털 사이트로서 컴퓨터 기술부터 신규 규정과 기준에 관련된 소프트웨어 과정까지 스스로 학습할 수 있는 환경을 제공하고 있다. 인사관리처는 이외에도 재무부 · 교통부 · 노동부 · 국방부 · 총무처와 함께 e트레이닝 정책을 수립하고 있다.

연방정부는 이러한 e러닝 도입으로 인해 첫 20주 동안 2,000만달러 이상의 비용을 절감했고, 10년 후에는 10억달러 정도의 비용절감 효과를 기대하고 있다. 미 국방부는 표준제정기관인 ADL(Advanced Distributed Learning) 정책을 통해 학습 도구와 콘텐츠의 상호 운영성을 가진 분산학습 시스템 개발에 22억달러를 투자했다. 국가 안보국의 경우 안보와 관련된 문제와 직원교육 등을 지원하기 위해 연방정부는 2003년 67억1,000만달러를 지원했고, 2004년과 2005년 예산은 각각 36억5,000만달러, 40억2,000만달러에 이르고 있다.

미국 교육 분야를 보면, 미국에는 총 13만 여개의 유치원과 초 · 중 · 고등학교(K-12) · 대학 등이 존재한다. K-12 교육 시장 규모는 크지만 미국 전역에 분산돼 있어 e러닝 업체들이 집중하지는 못하고 있다. 미국 대학의 경우 전체 대학의 3분의 2가 원격학습을 통한 학위과정을 이수하는 e러닝 프로그램을 실시하고 있지만, 초등에서 고등교육까지는 아직 e러닝이 활성화되지 못한 상태이다. 미국대학의 원격프로그램 재정

은 2003년 평균 9.67%의 성장을 보였으며, 사립대학보다는 국공립대학에서, 2년제 대학보다는 4년제 대학에서 약진을 보였다. 미국 교육 통계청 보고에 따르면 2000~2001년에 총 2년·4년 학위과정 대학의 56%가 원격교육 과정을 제공했고, 12%는 3년 이내에 원격교육과정을 운영하는데 관심이 있음을 시사했다. 대학의 약 90%가 인터넷을 통한 비동시성 원격 교육을 제공하고, 43%가 동시 원격 교육을 실시하고 있다. 더욱 많은 대학들이 비동시성·동시성 원격교육 과정을 제공할 것으로 예상된다.

2003년부터 대학과 주를 초월해 교재와 커리큘럼을 공유하는 움직임이 활발히 일어나고 있다. 2003년 5월에는, 남캘리포니아대학, 조지 워싱턴대학 등 미국 상위권의 12개 대학이 온라인 고등 교육의 촉진을 도모하는 온라인 유니버시티 컨소시엄(온라인 UC)을 결성했다. 웨스트 버지니아주에서는 16개 주립대학의 정보기술을 융합하는 'WebCT Vista'를 추진하고 있으며 이러한 경향에 따라 보스턴대학 등 매사추세츠주의 전통적인 대학들도 온라인 원격교육에 집중하기 시작했다.

민간재단의 기금에 의해 진행되고 있는 CMS(Course Management System)의 표준화와 일반 공동연구를 통한 개발, 시험 및 개선과 미래

공동연구를 보장하기 위해 소스코드를 다른 사람들과 공유하는 오픈 소스 소프트웨어 개발이 본격화되고 있다. 그 대표적인 예가 사카이 프로젝트(Sakai Project)이다.

사카이 프로젝트는 미시간대학과 인디애나대학, MIT, 스탠포드대학과, uPortal 컨소시엄, OKI(Open Knowledge Initiative)에 의해 진행되고 있는 680만달러 규모의 커뮤니티 소스 소프트웨어 개발 프로젝트이다. 이미 2004년 7월에 오픈소스 협력 학습 환경 소프트웨어를 출시했다. 또한 SEPP(Sakai Educational Partners' Program)은 세계 전 지역의 교육 기관을 대상으로 이 커뮤니티 소스 프로젝트를 확장하기 위한 노력을 기울이고 있다.

그러나 최근 대학교육의 e러닝 도입과 관련해 중요한 이슈로 떠오르고 있는 것이 학위제도의 남용에 대한 우려이다. 정통한 교육과정을 통한 학위제도가 아닌 소위 '학위제조공장'으로 불리는 교육기관들이 e러닝을 도입할 경우 유명무실한 학위를 남발할 가능성을 배제하지 않을 수 없기 때문이다.

미연방정부는 2003년 10월, 이러한 문제를 해결하기 위해 회계 감사원이 조사에 착수했다. 또한 미국에서는 교육기관의 비즈니스화가 국경과 주의 경계를 넘어서 진행되고 있다. e러닝에 의한 대학 강의의 상업화가 진행되는 과정에서 e러닝 비즈니스에 관련된 특허 소송이 증가할 가능성이 증대되고 있어 비즈니스 프로세스의 보다 상세한 검토가 필요할 것이라는 우려 또한 제기되고 있다.

미국의 e러닝 시장중 기업분야는 건강·의료 산업계, 금융계 및 제조 산업계로 구분될 수 있다. 건강·의료산업계는 가장 빠르게 성장하고 있는 시장중 하나이며 경기침체에 의한 영향을 비교적 받지 않는 분야이기도 하다.

미 노동통계청에 따르면 기대 수명의 증가와 베이비붐 세대가 인생의 황금시대를 맞고 있는 시기이기 때문에 의료서비스의 수요가 늘어나 2008년까지 의료산업계에 280만개의 고용 창출이 이뤄질 것이며, 2007년까지 의료경비지출은 6.7%의 연평균 성장률을 기록할 것으로 전망하고 있다.

건강·의료 산업계는 의료비 증가와 의료 소송 위험 때문에 추적 실태조사와 보고, 의료기술 발달에 따른 진단과 치료 전문교육, 식약청과 환경보건국과 의료기관 신입합동위원회 등의 규정준수 요구 사항과 관련한 교육 인증에 대한 해결책 중 하나로 e러닝 시스템을 채택하고 있다. 특히 건강보험 이전 및 책임에 관한 특별법(HIPAA: Health Insurance Portability and Accountability Act 1996)이 제정된 후 교육·건강 재정·환자 안전·인증·임상간호·주문입력(order entry)·생물학적 사고 교육 등의 분야에서 e러닝 요구가 높아지고 있다. 미국의회는 2003년 7월에, 원격의료 지원에 6억7,800만달러의 세 금 지출을 가결했으며, 가상 간호연수 등의 건강관리 분야에 e러닝을 도입하고 있다. 이러한 시책의 영향에 의해 대학교육기관에서도 e러닝 도입 사례가 늘어가고 있다. 오스틴 커뮤니티 칼리지(ACC)는 연방정부로부터 8만달러의 보조금을 받아 간호사 경험자가 임상에 복귀하는 것을 지원하는 온라인 원격교육 코스를 운영하고 있다. 유타대학에서는 온라인 간호학 프로그램에 의한 가상 박사학위과정을 운영하고 있다.



미국의 은행·보험·금융 산업은 경기침체와 불확실한 현실에서 고객을 유치하려는 회사들의 경쟁이 복합적으로 작용해 저렴하고 표준화된 집중 교육 시스템의 필요성이 증가되고 있다. 값싼 비용과 익숙한 인터넷 등으로 인해 e러닝 이용률은 계속 증가하고 있다. 특히 금융업계에서는 고용 교육·컨설팅 영업 교육·재정 서비스 제품 교육·CFM·CMA·CPA 등과 같은 자격증 과정을 전통적 교육에서 e러닝으로 대체하고 있다.

전미증권협회·미국예금보험공사·미국보험업협회·미재무부·법무부·통상부·증권거래위원회 등과 같은 기관들에 의한 규정준수 교육뿐만 아니라 최근 국가 안보국이 미국 애국법 규제 그룹에 포함돼 규정 준수를 위한 교육의 필요성이 더욱 늘어나 미국의 39만5,203여개 처의 재정 보험회사들에 의한 e러닝 수요는 더욱 증가할 것으로 전망되고 있다.

지난해 e러닝 컨퍼런스 및 엑스포(e-learning Conference & Expo)에서는 e러닝 전문 출판사인 e러닝 매거진(e-learning Magazine)이 미국의 e러닝 산업에 대한 조사 결과를 발표했다. 이 발표에 따르면 e러닝의 장점으로는 언제 어디서나 학습할 수 있다는 점과 비용절감을 높이 평가했다.

e러닝 사용자들에게 있어서의 최대 과제는 대역폭 문제와 문화적 저항을 들었고, e러닝 콘텐츠 개발 방법으로는 기존 교재의 갱신이 가장 높게 나왔다. 외부적인 새로운 콘텐츠 개발은 9%로 제일 낮게 나왔다.

소속 기관의 e러닝 콘텐츠 제공 방법으로는 인터넷을 통해 제공되는 HTML 콘텐츠, 인트라넷을 통해 제공되는 HTML 콘텐츠, 프레젠테이션 소프트웨어, 인터넷 화상회의, 인터넷을 통해 제공되는 스트리밍 콘텐츠, 인트라넷을 통해 제공되는 스트리밍 콘텐츠 순으로 나타났다.

소속 기관을 통해 학습하는 e러닝 콘텐츠는 초보적인 기본 기술과 애플리케이션 소프트웨어 기술, 제품 포지셔닝, 친절도 관련 기술 등이 주요 콘텐츠로 나타났다.



주요 기업 동향

미국의 e러닝 관련 주요 기업으로는 콘텐츠 기업으로 스킬소프트, 피어슨, 톰슨 등이 있고, 그 외 코스웨어(courseware) 기업, 맞춤 콘텐츠 기업, 저작도구 회사, LMS·LCMS 기업 등이 있다.

스킬소프트

1998년에 설립된 스킬소프트는 기업 및 공공기관에 e러닝 콘텐츠와 솔루션을 제공하는 미국계 기업이다. 비즈니스 관련 교육 콘텐츠를 취급하기도 했지만 주로 IT 교육 전문 기업이었던 스킬소프트는 2002년 아일랜드계 IT교육 기업인 스마트포스(Smartforce)와 합병하면서 방대한 양의 멀티미디어 관리 타이틀을 확보, e러닝 사업을 확장해왔다. 스킬소프트는 교육콘텐츠를 최적의 방법으로 제공해 개인 이용자의 생산적인 학습 지원을 경영 목표로 하고 있다. 경영·영업·재무·고객관

리·프로젝트 관리 등 1,900여개 이상의 기업 관련 콘텐츠와 1,800개 이상의 IT 기술과 자격시험에 관련된 콘텐츠를 확보하고 있으며, 87개 자격 관련 시험을 지원한다. 또한 전세계에 1,500명의 직원을 두고 있다. 최근 경쟁사중 하나였던 디지털싱크가 컨버지스에 의해 인수되는 등 최근들어 e러닝 업계의 합병이 증가하고 있어 스킬소프트의 합병 가능성이 조심스럽게 제기되고 있다.

스킬소프트의 2003년도 총매출액은 1억9,348만달러로 2002년 1억 147만달러에 비해 9,201만달러가 증가했으며 총이익은 8,516만달러가 증가했다. 그러나 스마트포스와의 합병과 이에 따른 세금 등의 문제로 2002년과 2003년도 영업이익은 적자였다. 2003년도는 2002년에 비해 영업이익 적자가 훨씬 감소했다. 2004년도 분기별 매출액은 1분기 5,028만달러에서 2분기 5,063만달러로 감소됐고, 영업이익은 1분기

451만달러에서 2분기 10만달러로 감소했다.

〈표 3〉 2004년도 매출 목표 (단위:달러)

| 연도 | 2004년 |
|----------|-----------------------|
| 총매출액 | 2억2,100만 ~ 2억2,500만달러 |
| GAPP 순이익 | 2,100만 ~ 2,400만달러 |
| 추정현금 순이익 | 4,000만 ~ 4,400만달러 |

자료 : 스킬소프트

스킬소프트의 2004년도 총매출 목표는 2억2,100만달러에서 2억 2,500만달러이며, 순이익 목표는 4,000만 달러에서 4,400만달러이다.

이는 가장 교실 기술 획득에 소요되는 650만달러가 포함돼 목표 수익이 전년도에 비해 훨씬 줄었지만 NETg 법정협상과 관련된 세금 감면과 장기 계약이나 계약 확장에 의한 기대수익금이 1억7,000만달러에 달하고 있다. 스킬소프트의 GAAP 순이익은 2,100만달러에서 2,400만달러가 될 것으로 기대하고 있다.

스킬소프트의 제품과 서비스는 크게 콘텐츠와 솔루션으로 분류할 수 있다. 제공되는 콘텐츠 분야는 300여종의 IT와 관련 기술 콘텐츠, 150여종의 경영·재정·리더십·인재관리·기획·규정준수 콘텐츠, 50여종의 개인 관리 콘텐츠가 핵심이다. 그 외 SmartCertify를 통해 정보 시스템 보안 전문가 자격(CISSP: Certified Information Systems Security Professional)에 필요한 IT 관련기술과 자격취득 교육 콘텐츠, IT프로·비즈니스프로·ExecSummaries·OfficeEssentials·파이낸스프로·참고문헌 콘텐츠인 Books24x7 등을 제공하고 있으며 Go train을 통해 환경보호와 의료에 관련된 콘텐츠도 제공하고 있다.

스킬소프트의 콘텐츠는 웹기반 e러닝 학습운영 플랫폼인 SkillPort를 통해 제공되며, 대부분 다른 서비스 시스템에서도 운영이 가능하다. 이 외에도 특정 직무 기능 학습을 위한 중점 학습 솔루션인 SkillPaks 등의 솔루션을 제공하고 있다. 최근에는 학습콘텐츠와 참고문헌, 온라인 교육과 다른 정보원천을 통합해 패키지화한 다중모드 학습 솔루션(Multi-modal learning solution)을 IT 전문가·IT 이용자·비즈니스 스킬 이용자에게 제공하고 있다. 비즈니스 스킬 배양을 위한 다중학습의 경우 7개의 학습 양식을 통합해 참고문헌 콘텐츠, 50개의 시뮬레이션과 롤플레이팅 모듈, 교육과정 콘텐츠, 온라인 지도, 진단평가, 학습도구, 온라인 구직 도우미 등이 제공된다.

SkillPort 학습운영 플랫폼에 첨가된 모듈인 SkillMatch는 학습 진단 도구로서 기업에서 주로 필요한 주요 20여개 직무 능력에 부합되는 비즈니스 스킬 과정을 진단 선택해주며, SkillPort의 주문형 학습 환경인 Search-and-Learn은 고객의 필요에 따른 e러닝 자료를 검색할 수 있는 검색기능을 제공하고 있다. 이 외에도 인터넷과 네트워크 기술, 운영시스템과 서버 기술, 웹 디자인 기술 등과 관련한 솔루션과 고객의 필요에 따른 맞춤 솔루션을 제공하고 있다.

스킬소프트의 사업영역은 남미, 북미, EMEA(유럽·중동·아프리카), 아시아에 걸쳐 글로벌 네트워크를 형성해 콘텐츠 개발과 운영 서비스 협력 체제가 구축돼 있다. 그 결과 현재 15개 언어로 된 교육용 콘텐츠를 재정·건강·산업·기술·정부출연 산업체 등 2,800여 기관의 고객을 대상으로 제공하고 있으며 450만명의 온라인 학습 등록자를 확

보하고 있다. 프로그래머·시스템 엔지니어·시스템관리자·보안 기술자·데이터베이스 관리자·웹디자이너를 위한 87개의 자격시험과 5,500이상의 서적과 리포트, 140권의 경영서적 요약본을 보유하고 있고 매주 25~45개의 주제들이 추가되고 있는 Books24x7 참고문헌 라이브러리를 제공하고 있다. 2004년에는 SCORM과 AICC의 표준 인증을 받았다.

스킬소프트의 경영 전략은 학습자의 성과 증진을 위해 콘텐츠, 기술, 서비스를 포괄하는 완전 학습 솔루션을 제공하고, 전반적인 학습 목표를 지원해 복합적인 학습 환경 내에서 운용될 수 있는 제품을 개발하며, 다른 소프트웨어·시스템·제공자들과의 융합할 수 있는 표준화 활동을 하는 것이다. 이를 위해 스킬소프트는 최근 연구개발에 지속적인 투자를 하고 있다. 'A single partner solution'이라는 기치 하에 e러닝을 위한 통합 솔루션 개발에 투자했다. 스킬소프트는 2004년 6월에 협력업체간 기술적인 연대를 통해 전사적 업무 솔루션을 구현하기 위한 새로운 학습관리 시스템 협력사 엑스트라넷을 구축했으며, 2004년 9월에 학습 콘텐츠 소스·학습 관리 시스템·여타 학습 서비스 시스템 통합을 위한 스킬소프트 통합학습 협정(SAIL: Skillsoft Alliance for Integrated Learning) 프로그램을 마련했다. 멤버들은 대부분 스킬소프트의 고객인 오라클, 패스모어, 플라투, 사바, 섬토탈시스템즈, 씽크 등이다.

이 프로그램을 통해 협력사들이 스킬소프트의 상호 운영성 실험실을 이용할 수 있으며, 스킬소프트의 제품 개발 계획과 판매·지원교육·기술교환 등을 위한 로드맵에 접근할 수 있다. 스킬소프트는 새로운 가상 교실 기술 제품인 SkillSoft Dialogue을 개발할 계획이다. 이 기술은 웹 기반 강의와 이벤트를 실시간 혹은 비실시간으로 소비자가 이용할 수 있도록 하며, 다양한 종류의 스킬소프트의 학습 콘텐츠와 SkillPort 학습 플랫폼을 보완하게 될 것으로 전망하고 있다.

스킬소프트는 여러 콘텐츠 제공사뿐 아니라 인재관리·학습관리 시스템·공동연구 도구·시장전문가·교육·전문자격·진단·평가 도구 등과 관련된 다양한 분야의 회사들과 협력 및 제휴관계를 맺고 있다. 전략적 파트너로는 마이크로소프트와 자바, IBM, 자바소프트, 넷스케이프 등이 있으며 학습관리 시스템 제휴사로는 오라클, 사바, 지오, 플라투, 씨노, IBM 로터스, 피플소프트, 섬토탈, 패스모어, SAP, 아웃스타트 등의 회사들이 있다.

드렉셀대학교 피닉스대학, 스트레이어대학, AMU(American Military University), 노스센트럴테크니컬대학 등과 협력해 스킬소프트의 콘텐츠를 제공하고, 단과대 학사 자격을 인증하고 있으며, 엠파이어주립대학, 조지메이슨대학, 롱비치캘리포니아주립대학, Arlington 텍사스대학 평생교육원 과정에 스킬소프트의 교육과정을 제공하고 있다.

와튼 스쿨로부터는 광범위한 분야의 논문을 제공받고 있으며, 세일즈대학, AMACOM, 미국관리협회로부터 전문 콘텐츠를 제공받고 있다. ITG, 스킬뷰 테크놀로지, 엑시드, 팬, 리얼아마콤, ASTD, 허버드 비즈니스 스쿨 출판, 맥그로우-힐, 사이백스, 존윌리엄슨즈 같은 100여개의 출판사와 협력해 온라인 출판사 이용이 가능하다.

피어슨

산업혁명의 격동기에 건설회사로 시작했던 피어슨은 1세기 반이 지난 현재 세계 62개국에 3만여명의 직원을 거느린 국제적인 미디어 회사로 성장했다. 용기 있는 비전과 창조력, 문화와 인간에 대한 존중을 경영이념으로, 출판(Penguin Group), 언론(Financial Times Group), 교육(Pearson Education) 사업 분야로 그 영역을 확장해 나가고 있다. 피어슨의 사업영역 중 피어슨 에듀케이션의 역사는 1727년 토마스 롱맨의 사전 출판으로 시작해 1896년 스포포어즈만 출판사와 1913년 프렌티스 홀 출판사로 거슬러 올라갈 수 있다. 본격적인 교육사업은 1998년 피어슨사의 시모앤서스터 인수와 이후 에디슨 웨슬리 롱맨과 합병을 통해 피어슨 에듀케이션의 설립으로 시작됐다.

현재 캐나다, 라틴아메리카, 아시아, 호주, 뉴질랜드, 유럽, 중동, 아프리카에 지부를 두고 55개국에 27개국 언어로 텍스트와 온라인 프로그램을 출판하고 있다. 2000년 피어슨 에듀케이션은 학습교육 데이터 관련 소프트웨어와 인터넷 기술 등을 제공하는 내셔널컴퓨터시스템을 인수함으로써 온라인 학습 사업을 가속화하기 시작했다.

전자 시험 사업부인 피어슨 VUE는 200여 곳의 피어슨 Professional Center를 통해 전자 시험 전달 서비스를 제공하고 있다. 피어슨 에듀케이션은 테크놀로지 솔루션 개발에 많은 투자를 해오고 있으며, 그 일환으로 2003년 5월에 K-12 교육서비스를 위해 피어슨 에듀케이션테크놀로지과 피어슨디지털러닝을 통합해 1,000명의 직원과 총수익 2억 2,500만달러 규모의 회사로 성장시켰다. 피어슨 에듀케이션의 브랜드로는 SuccessMaker, Waterford Early Reading and Math, NovaNET, SASIxpTM, KnowledgeBox, Concert 등이 있다.

2003년도 피어슨의 총매출액과 영업이익은 각각 72억4,600만달러와 8억7,700만달러로 2002년도의 77억3,300만달러와 8억8,200만달러에 비해 감소했다. 피어슨 에듀케이션의 경우, 2003년도 매출액은 43억8,700만달러로 2002년에 비해 6%, 영업이익은 5억6,000만달러로 2% 정도 감소했다. 2002년에는 영국 교통안정청에 안전요원 인력을 공급하는 프로젝트를 수행했다.

섹터별로 살펴보면 2003년도에 초·중·고 교육 부문에서 전년 대비 총매출액과 영업이익이 각각 1%와 13% 증가했다. 비영리적인 생산라인의 중단과 경기침체의 영향으로 전반적인 출판 사업 매출이 2002년에 비해 감소했으며, 초·중·고 디지털 교육 사업 매출액도 감소했지만 효율적인 비용 관리로 총매출액은 1% 증가했다. 해외에서 영어 교육 부문의 성장으로 인해 총 수입의 7%정도가 증가됐다.

대학이상 교육의 경우 매출액이 6%, 영업이익이 11% 증가했다. 피어슨을 제외한 미국 교육출판 사업 매출은 전년 대비 6% 성장했고, 미국 전체 시장이 3% 성장한 것을 고려하면 그리 낮지 않은 성장률이다. 특히 등록금 인상과 주정부의 교육비 부족 등으로 자격획득과 관련된 교육이 꾸준히 증가해 오프라인, 온라인 교육사업이 주효했던 것으로 보인다.

e러닝 분야는 매출액이 증가하면서 총수입을 35%까지 증가시켰다. 현재 약 100만명의 학생들이 유료 온라인 사이트를 통해 학습을 하고 있으며 약 140만명이 무료 온라인 서비스를 이용하고 있다. 이는 2002년에 비해 30% 증가한 것이다. 정부 솔루션 분야는 보건부와 USAC와의

〈표 4〉 2003년도 섹터별 매출액과 영업이익

(단위:달러)

| 구분 | 매출액 | | 영업이익 | |
|-----------|----------|----------|---------|---------|
| | 2002년 | 2003년 | 2002년 | 2003년 |
| 초·중·고 | 20억6,000 | 21억500 | 2억600 | 2억2,700 |
| 대학이상 | 13억8,700 | 13억8,200 | 2억5,400 | 2억6,500 |
| 전문직업 | 14억300 | 9억 | 1억4,500 | 6,800 |
| FT나리지 | 8,300 | - | (2,100) | - |
| 피어슨 에듀케이션 | 49억3,300 | 43억8,700 | 5억8,400 | 5억6,000 |

자료: TBA

계약으로 인해 39% 정도 성장했다.

전문 시험사업 또한 6억달러 상당의 장기 계약 체결했다. 현재 미국의 4만개 이상의 학교에서 피어슨의 온라인 프로그램을 이용하고 있으며, 1,400만명 학부모·학생·교사들이 인터넷을 이용한 학습도구를 이용하고 있다. 매년 2,500개의 새로운 타이틀을 온라인과 인쇄본으로 제작하고 있으며, 미국 대학에서 온라인 프로그램과 텍스트의 3분의 1이 피어슨 에듀케이션을 통해 출판되고 있다.

미 해군에서 근무하는 8만5,000명의 해군들이 복무하는 동안 피어슨 에듀케이션 온라인 프로그램을 통해 학위 취득 교육을 받았고, 매년 15만명의 간호사들이 200여 곳의 테스트 센터를 통해 직업 자격시험을 보고 있다.

피어슨 에듀케이션은 2005년 이후에 더욱 성장할 것으로 전망하고 있다. 2003년에 10억달러 규모의 장기 계약을 포함해 미국 초·중·고 학생을 위한 정부보조금이 앞으로 계속 증가할 추세이며, 새로운 직업 창출에 필요한 교육 수요가 증가하고 있기 때문이다. 또한 영어 사용 과학기술 분야도 증가 추세이므로 2004년에 미국 초·중·고 출판매출이 적어도 10% 증가, 대학이상 교육 사업에서 4~6% 성장을 기대하고 있다.

최근 몇 년 동안 피어슨 에듀케이션은 다른 회사를 인수 합병하는데 많은 자본을 투자해왔다. 또한 약 7.5%~8%의 자사 자본 비율을 유지하고자 한다. 이러한 목표를 충족시키기 위해 미국내 초·중·고 분야 산업을 더욱 강화하는 한편 광고와 기술관련 사업의 비용을 절감할 계획이다. 과학적 연구를 기반으로 한 교육 상품 생산과 새로운 전문 테스트 센터 설립에 지속적인 투자를 할 것이며, UN 글로벌 컴팩트에 부합하는 인색기·종이 공급자를 선정하고, 영국 도서제작 회사와 협력해 공급 체인의 노동 기준과 인권에 대한 산업 가이드라인을 개발할 계획이다. 미국의 주요 시장에 전략적 커뮤니티 파트너십 또한 체결할 예정이다.

피어슨 에듀케이션의 온라인 교육은 주로 피어슨디지털러닝을 통해 주로 이뤄지고 있지만 대부분의 사업부서들이 오프라인과 함께 온라인 교육관련 사업에 연계돼 있다. 1999년 2월 피어슨의 디지털 출판사인 헤드랜드디지털미디어는 에디슨 웨슬리 롱맨, 대달러스그룹과 제휴관계를 맺고 Daedalus Integrated Writing Environment(DIWE)의 차세대버전인 Daedalus Online을 개발했다. Daedalus Online은 작문과 편집 공동 작업환경으로서 DIWE의 핵심 기능을 지역 네트워크에서 인터넷으로 확대 서비스하고 있다. 2000년 6월 피어슨 에듀케이션은 블랙보드와 전략적 제휴관계를 맺어 온라인 교육 콘텐츠 서비스를 위해 블랙보드의 소프트웨어 플랫폼 버전을 개발했다. 피어슨의 블랙보드 플

랫폼(CourseCompass)은 특별한 지식이 없어도 15분 이내에 온라인 교육 코스를 제작할 수 있게 디자인 됐다. 2000년 9월에는 유치원 교육부터 K-12교육을 다루는 Learning Network 브랜드를 온라인 교육 네트워크 기반으로 마련하기 위해 1억2,900만달러 상당의 어린이 교육을 위한 학교와 학부모 네트워크인 Family Education Network(FEN)의 지분 87%를 매입했다.

FEN은 7개의 웹사이트와 매달 5,000만 페이지뷰를 생성해냈다. FEN과 파트너십을 맺고 있는 기관들은 학교행정협회, 국립학교이사회, 국립교육협회 등이다. 피어슨의 디지털 출판운영을 맡고 있는 헤드랜드디지털미디어도 Learning Network에 부속됐고 콘텐츠와 프로그래밍, 네트워크 기술을 개발 제공하는 프렌티스홀도 Learning Network에 합류해 e커머스와 마케팅 분야를 전담하고 있다.

피어슨의 컴퓨터커리큘럼사는 매년 1만6,000여개체의 학교에 3,000시간 이상의 온라인 콘텐츠와 솔루션을 제공하고 있다.

Learning Network는 맞춤형 지역 교육 포털을 제공해 온에드게이트닷컴과 함께 지역 교육 포털을 제공하고 있으며, 어린이 온라인 학습과 자료를 제공하는 이스코어닷컴과 제휴해 K-12채널을 통해 Learning Network를 이용하는 학생들에게 온라인교육 지도와 지원 자료를 전달하고 있다.

아메리카온라인과의 전략적 제휴를 통해 Learning Network가 아메리카 온라인 사용자 Learning Network의 교육 콘텐츠·온라인 학습 도구를 제공했다. Learning Network의 교육 자원과 도구는 AOL을 통해 공급되며, 클래스룸코넵트와 제휴해 K-12 교육자들을 위한 웹 커리큘럼 제작과 전문 개발 프로그램을 제공하고 있다. 이 외에도 Learning Network는 전문가개발네트워크, 정보기술채널, 영어교육 채널, 학생, 부모, 교육자, 비즈니스 교육 채널 등을 통해 교육 콘텐츠와 도구를 제공하고 있다.

2000년 비즈니스 교육과 관리 개발사인 FT놀리지는 미시간 경영대학원과 조인트 벤처인 온라인이그제큐티브에듀케이션을 설립해 행정

교육과정을 온라인으로 제공하고 있으며, 미국의 트레이닝 전문회사인 포럼을 인수했다. 2001년 6월 피어슨 에듀케이션은 ITT에듀케이션서비스와 함께 온라인 IT 학위 프로그램을 제공하기로 했다.

2002년 3월에는 시뮬레이션을 이용한 e러닝 솔루션회사인 인텔릭과 관리 기술 서비스사인 어센추어와 제휴해 코칭·재정 분석·변화관리·성과 관리팀 운영 등과 관련한 200여 시간의 시뮬레이션 e러닝 학습 코스를 개발하고 있으며, 다른 여러 e러닝 제품, 공동학습 서비스를 시작했다. 그 해 10월 피어슨은 랜덤하우스, 맥그로우-힐과 함께 온라인 조사 서비스를 위해 파트너십을 맺었다.

피어슨 VUE는 MRA(Measurement Research Associates)와 함께 심리학 컴퓨터 테스트를 개발 제공하며, 미 예방의학회, 미 알리지 면역학회, 미 구강악안면 외과학회등과 함께 일하고 있다. 2001년 피어슨 에듀케이션은 e북과 인터넷 콘텐츠 관리 서비스를 제공하는 넷라이브러리와 파트너십을 맺고 1년간 대학 교과서를 디지털 버전으로 만들 계획을 수립했으며, 웨스턴 켄자스커뮤니티대학 가상 교육 컨소시엄인 EduKan과 제휴해 교육콘텐츠를 제공하기로 했다. 2001년 10월, 피어슨테크놀로지그룹은 오레일리언어소시에츠와 함께 기업 IT시장을 위한 온라인 정보 검색 서비스를 위해 조인트 벤처 온라인SM을 설립했으며, 11월에는 시스코프레스가 합류했다.

2003년 5월 피어슨 에듀케이션의 교육출판사인 피어슨프렌티스홀은 블루볼트와 제휴해 인테리어 디자인 전문가와 학생들에게 온라인 인테리어 디자인 툴과 53개 브랜드의 6만여 상업 인테리어 디자인 제품 정보를 포함한 라이브러리를 제공하고 있다. 이 외에도 2003년 교사 전문직업 개발과 교육 리서치 회사인 레슨랩과 K-12 교육용 웹 데이터 관리 솔루션을 제공하는 스킨라를 자회사로 인수했다. 스킨라의 웹 데이터 관리 시스템은 2002년 채택된 전원성취교육법(No-Child-Left-Behind Act)에 따라 학교와 행정관리자들이 140여개의 테스트를 통한 학생능력 평가를 통해 작업할 수 있도록 지원하는 시스템이다.

톰슨러닝

여러 전문분야에 걸쳐 통합 정보 솔루션을 제공하는 톰슨의 4대 사업 중 하나인 톰슨러닝은 세계 제2위의 학습 솔루션 공급사이다. 교육 분야에서 중등·고등·대학·대학원 교육은 물론, 교수법과 교육기관에 관련한 솔루션들을 폭넓게 제공한다. 전문직과 기업연수 분야에서는 기업, 연수원, 그리고 개인들을 위한 다양한 교육 자료들을 제공한다. 수업·입시·시험·평가 그리고 수료에 관련한 모든 자료를 통합적으로 고객에게 공급한다.

톰슨러닝이 속해있는 교육 시장은 총 시장 규모가 200억달러로 추정되며, 현재 2위의 시장 점유율을 차지하고 있다. 특히 e러닝과 온라인 시험분야에서는 선두를 달리고 있다. 2003년 총 수익은 약 21억달러였으며 이는 전년 대비 1%의 성장률을 보였다. 톰슨러닝의 사업 영역은 고등 교육 분야·평생교육·참고문헌 분야로 나눌 수 있다. 고등교육분야는 톰슨러닝의 총 수익 중 48%를 차지하는 핵심 사업영역이다. 고졸과 대졸 노동자 간의 임금 격차가 증가함에 따라 고등교육에 대한 수요는 지속적으로 증가하는 추세이며, 서비스 산업으로의 전환이 계속됨에 따





라, 고등 교육을 받은 노동자에 대한 수요는 꾸준히 늘어날 전망이다. 총 수익의 36%를 차지하는 평생교육 분야는 정보통신 기술의 발전과 함께 정보의 확보가 개인 경쟁력의 핵심으로 자리 잡아 교육 패러다임이 점차 평생교육화 되고 있다. 참고문헌분야는 총 수익의 16%를 차지한다. 참고문헌 분야는 기존의 프린트 버전에서 온라인 버전으로 이동해 가는 추세이다. 톰슨러닝은 톰슨러닝아시아, 톰슨러닝오스트레일리아, 톰슨러닝EMEA, 톰슨러닝 이베로아메리카 등 총 18개의 하위 브랜드를 가지고 있다.

톰슨러닝의 브랜드 중 하나인 Peterson's Test Prep의 경우, 대학 입시를 위해 학생 사용자의 강점과 약점을 충분히 보완할 수 있도록 디자인된 맞춤형 콘텐츠를 내놓고 있다. 온라인 학습 제품인 BCA/iLrn의 경우에도 사용자가 나날이 늘어가고 그 효과 또한 증대하고 있다. 2003년 BCA/iLrn 웹사이트는 300만명이 넘는 학생들이 접속했다.

국제 시장의 잠재력 역시 갈수록 커지고 있다. 2003년 톰슨 NETg는 유럽의 거대기업을 유치해 10만명이 넘는 자사 직원들의 교육을 목적으로 온라인 제품을 공급했다. 또한 교과서의 학습 자료를 번역해 해외시장에 판매할 때 필요할 경우 그 나라의 현지 콘텐츠를 보충해 주고 있다.

2003년에 미국 시장을 제외한 고등교육 분야의 수익은 로컬 시장에서 개발한 콘텐츠가 60%를 차지했다. 세계화된 틀에 현지화된 내용을 담은 특화된 솔루션이 꾸준히 연구, 개발되고 있다.

기술의 전문성에 따라 시장은 얼마든지 세분화될 수 있다. 이는 세분화되는 만큼 제품의 전문성이 높아질 수 있다는 것을 의미한다. 톰슨러닝은 학교나 교육기관 이외에 정부와 기업을 위한 제품 개발에도 주력하고 있다. 전문직에 종사하는 고객들이 자격증이나 수료증을 취득할 때 필요한 학습 제품을 개발하는 것이 한 예이다. 또 2003년에는 미국의 일류 금융기업이 직원들을 온라인으로 선발하기도 했다. 앞으로 이러한 온라인 입사시험은 기업 시장에서 상당한 잠재력을 가지고 있다고 평가돼 톰슨러닝은 이 분야에도 주력하고 있다.

코스웨어 기업들

미국의 주요 코스웨어 회사로는 엘리먼트케이, 놀리지넷, NETg, 나인스하우스네트워크 등이 있다. 엘리먼트케이는 콘텐츠·플랫폼·교수자와 쌍방향 대화를 하고 직접적인 체험활동을 할 수 있는 가상실험실을 제공하는 풀 서비스 혼합형 학습제공 회사이다. 엘리먼트케이는

원래 도서출판과 저널리즘 회사였다. 따라서 이 회사는 e러닝 콘텐츠뿐 아니라 도서에서 이용된 콘텐츠를 제공하고 있다. 고객은 방화벽을 지나나 엘리먼트케이의 KnowledgeHub LMS를 통해 콘텐츠에 접근할 수 있다.

KnowledgeHub LMS는 리포팅, 저작, 진단 등의 기능을 포함한 호스팅 플랫폼이다. 현재 엘리먼트케이는 KnowledgeHub 플랫폼을 확장하고 있고 고객들이 직접 학습과정을 창조할 수 있도록 하는 새로운 저작도구를 도입했다. 뉴호라이즌을 포함한 교육 센터들과 매크로미디어, 마이크로소프트와 같은 소프트웨어 회사들과 연계를 맺고 있다. 주요 고객으로는 아메리카 온라인, 코카콜라, 굿이어, MCI, IBM, 오웬스코닝, 도요타 등이다.

182개국에 6,200여명의 고객을 확보하고 있는 놀리지넷의 핵심주력 사업은 콘텐츠 사업이다. 놀리지넷의 통합 학습서인 Blended Learning Library는 비즈니스, 생산성, 테크닉관련 스킬 등에 관한 1,500개 이상의 기성 콘텐츠 타이틀을 보유하고 있고, 실시간 혹은 비실시간으로 다양한 전달 방법으로 제공한다.

놀리지넷의 콘텐츠는 자체 솔루션인 Overall과 함께 다른 회사 LMS 솔루션과도 운영될 수 있다. 놀리지넷은 KnowledgeNet Live, Express, Interactive, Mobile, Mentor, Labware products를 통해 교육과정을 전달하며, 맞춤 개발과 LMS 상호운영과 관련한 전문 서비스 또한 제공한다. 놀리지넷은 600만본 교육 콘텐츠를 판매했으며, 주요고객으로는 시스코시스템즈, 컴팩, EMC, IBM, 스프린트, 마이크로소프트, 모토로라, NEC, 버라이즌 등을 확보하고 있다.

NETg는 1,850개 이상의 IT와 데스크톱 e러닝 과정, 1,300개의 비즈니스와 전문 직업개발 e러닝 과정, 50개의 교육캠프와 자율학습 키트를 12개국의 언어로 제공하고 있으며, LMS 제공자들과 자회사 콘텐츠의 상호운영성 여부를 연구하는 실험실을 갖추고 있다.

NETg는 고객 컨설팅서비스 또한 제공하며, 일선직원부터 최고위 관리자까지 모든 사람의 수준에 맞는 교육 과정을 제공하는 유일한 회사이다. NETg는 고객들이 NETg 학습 자료를 이용해 직접 학습과정을 만들 수 있도록 트리반티스의 Lectora 콘텐츠 제작 도구를 판매하고 있다. NETg가 판매하는 또다른 도구인 NLO+는 다양한 학습 자료를 합쳐 자신들이 원하는 콘텐츠를 만들 수 있도록 하고 있다.

NETg 콘텐츠는 클릭투, 도센트, 지오러닝, 페스퍼어, 플라투, 사바, 썬마이크로시스템즈, 썬크의 LMS에서 운영될 수 있다. 고객으로는 어센츄어, 다임러-크라이슬러, KPMG, 인텔, 오라클, 쉘 등이 있다.

1996년에 설립된 나인스하우스네트워크는 리더십 개발 분야에서 비즈니스 스킬 교육과 관련한 14개의 교육과정과 7개의 시뮬레이션 시리즈를 제공한다. 나인스하우스네트워크의 주요 목표시장은 포춘이 선정한 1,000대 기업과 정부 기관들이다. 나인스하우스네트워크의 e러닝 접근방식은 이야기를 통해 학습하는 고화질 비디오를 이용하는 것이다. 비디오제작을 위해 할리우드 출신들을 고용했고, 쌍방향 대화가 필요한 부분은 게임 산업 종사자를 고용했다. 최근 새로운 교육과정을 출시, 자사제품만을 위한 LMS기능을 가지고 있다. 고객으로는 엔파이어 블루크로스앤 블루실드, JP모건체이스, 록히드마틴, 미법무부 등이 있다.

저작도구 회사

미국의 주요 저작도구회사로는 센트라, 매크로미디어, 레디고 등이 있다. 센트라는 라이브 e러닝을 위해 싱글 플랫폼 엔터프라이즈 솔루션을 제공하고, e러닝을 위한 브라우저 thin client architecture(프로세스의 대부분이 서버에서 이루어지는 형태)를 제공한 첫 번째 회사 중 하나이다.

센트라는 셀프서비스 미팅·웹세미나·가상 교실·협력관리·혼합 학습·콘텐츠 개발을 포함한 Centra 7 flagship 제품을 제공하고 있다. 센트라의 콘텐츠 개발 제품으로는 Knowledge composer Pro, Knowledge composer for power point, simulation 등이 있다. 모든 제품은 학습 자료의 개발·조립·구성을 위한 구성요소 기반 저작 환경(component based authoring environment)을 제공한다. 센트라의 기술 제휴사는 시스코, 마이크로소프트, 오라클, 시벨이 있고 클릭투, 도센트, 패스로어, 플라투, 사바, 씽크와 같은 LMS 제조업체 등과도 제휴하고 있다.

매크로미디어는 모든 시장을 아우르는 회사이며 e러닝 시장에서 가장 큰 콘텐츠 저작 도구 제공업체이다. DreamWeaver, Flash, AuthorWare 등의 제품을 제공하며 이 세 가지를 모두 포함한 e러닝 제품을 제공하고 있다. 매크로미디어의 Director MX는 DVD와 CD-ROM에서 전달될 수 있는 양방향 대화 콘텐츠를 만드는 데 적합한 도구이며, 파워포인트에서 기술적인 전문성이 없어도 다룰 수 있는 매크로미디어 브리즈 등도 출시하고 있다. 최근에는 VCS 시장 분야에도 도전하고 있다. 마이크로소프트 파워포인트를 제외하고 시장에서 3개의 최고 콘텐츠 저작 도구를 출시했다. 7,000여의 제휴사와 파트너십을 맺고 있고 그중 20%는 널리 알려진 회사들이다.

레디고는 1998년에 설립돼 2000년 3월에 첫 제품을 출시했으며 웹상의 교육과정을 만드는 저작도구를 제공하는 소프트웨어 회사이다. 레디고는 SCORM, AICC, XML에 맞는 콘텐츠 저작도구인 Webcourse builder와 학생등록과 테스트 점수를 볼 수 있는 mini-LMS를 제공한다. 레디고의 Server Side testing은 고객 수요에 의해 만들어진 제품이다. 레디고는 웹콘텐츠 제작시 가장 어려운 부분인 e러닝 시스템을 시행하는 과정을 더욱 편리하게 한다. Webcourse builder는 은행, 의료, 제조산업분야 고객에게 유용하며 이용이 간편하다.

맞춤 콘텐츠 기업

맞춤 콘텐츠 주요 기업으로는 디지털싱크와 NIIT 등이 있다. 1996년에 설립된 디지털싱크는 기존의 기성 콘텐츠 제공회사에서 맞춤식 교육과정 코스웨어를 개발하는 회사로 전환했다. 맞춤식 콘텐츠 이외에 콘텐츠 전달, 호스팅 등 e러닝에 필요한 기술서비스와 채팅, 교수자에 의한 학습 지원, 기술적 지원, 학습자 노트와 도구 등 부가가치서비스 또한 제공하고 있다.

디지털싱크는 다른 회사 시스템과 호환될 수 있는 학습관리 시스템도 제공하고 있으며, 고객들과 함께 e러닝 전략을 계획하고 e러닝 커리

클과 투자수익률을 계산하는 서비스도 제공한다.

목표시장은 소비재 산업, 재정서비스, 하이테크 관련 수직시장 분야에 중점을 두고 있으며 특히 혹은 독점 콘텐츠를 재개발 없이 바로 SCORM포맷으로 변환시킬 수 있는 SCORM converter를 가지고 있다. 다른 제품들로는 7개국 언어로 된 2,000시간 이상의 콘텐츠를 보유하고 있는 Global Business Skills Courses library와 DreamWeaver Extensions이 있으며, 최근에는 시뮬레이션 사업으로 확장하기 위해 혼인터랙티브를 인수했다.

NIIT는 e러닝 시장의 인텔로 불리는 회사로서, 기성 콘텐츠를 제공하기보다는 교육용 콘텐츠를 개발하는 회사이다. 20여년 동안 교육을 전달하는 일에 주력해왔다. 한 해 동안 평균 50만명을 교육 시켜왔고, e러닝 시장에서 가장 큰 맞춤형 콘텐츠 개발사이다.

NIIT의 콘텐츠 개발을 담당하는 부서는 Knowledge Solutions Business(KSB)로서 Cognitive Arts, KSB USA, KSB International 이 있다. NIIT는 2003년 1분기에 Cognitive Arts를 인수했고, Cognitive Arts는 시뮬레이션에 기반을 둔 학습과 커리큘럼 디자인에 주력하고 있다. 주요 고객으로는 히타치데이터시스템, CNA, ITT, 킥컴 플라이언스가 있으며, 클릭투런, 스킬소프트, 피플소프트, 센트라, 씽크와도 제휴관계를 맺고 있다.

LMS·LCMS 기업

LMS·LCMS분야의 주요 기업으로는 센트라, 클릭투런, 도센트, 플라투시스템즈, 사바, 씽크 등이 있다. 클릭투런은 도센트와 2004년 3월 합병을 통해 섬토탈시스템이 됐다.

센트라는 주요 학습관리 시스템 제공사들과 웹컨퍼런스 공간 서비스 회사들과 제휴관계를 맺고 on-premise 솔루션이나 호스트 솔루션, 가입 ASP 서비스로 이용될 수 있는 소프트웨어 패키지를 제공한다. 센트라는 자사 소프트웨어가 테스트용 환경과 인프라에 용이하게 융합될 수 있도록 하는 핵심기술을 보유하고 있으며, 2001년 마인드레버를 인수함으로써 LCM 분야로도 사업을 확장했다. 센트라는 LMS 관련 업체뿐만 아니라 문서 관리 제공업체들과도 제휴를 맺을 계획이다.

섬토탈시스템은 기존의 클릭투런의 Aspen Suite 솔루션을 통해 엔드 투 엔드 솔루션뿐만 아니라 포인트 투 포인트 솔루션을 제공한다. AICC, SCORM, XML 표준에 부합하는 Aspen Enterprise Productivity Suite는 LMS, LCMS, 가상 교실, 성과·정보 관리 모듈을 포함한다.

클릭투런은 시뮬레이션에 기반한 상호작용적인 콘텐츠 개발에 필요한 ToolBook Instructor, ToolBook Assistant를 도입해 사업영역을 확장해 나가고 있으며, 재정·소프트웨어·테크놀로지·계약·바이오테크·의료기술·건강 서비스·군사·정부 관련 솔루션을 제공하고 있다.

Aspen Suite는 영업 준비, 직원 성과 관리, 고객 교육, 제공업자나 파트너 교육, e러닝 출판과 같은 사업 관련 기능을 포함하고 있으며, 장비 실행, 호스트 서비스 또한 제공하고 있다. 클릭투런은 엘리먼트케이, 마



이크로소프트, Netg, 스킨소프트, 센트라, 인터와이즈와 제휴관계를 맺고 있다.

플라투스시스템즈는 학습관리시스템 시장에서 선두를 달리는 제공업체 중 하나이며, 주요 상업계나 정부와 같은 큰 조직단체를 상대하고 있다. 2001년에 9월에 출시된 Plateau 4 LMS는 시장에서 가장 선호되는 플랫폼이다. 플라투의 가장 차별화된 면은 보완 기술을 가진 다른 업체와의 협력을 통해 최상의 도구를 제공하게 하는 J2EE 개방 기술구조이다. 플라투의 LMS는 DreamWeaver · Flash · Powerpoint · Lectora와 같은 다른 콘텐츠 저작 도구와도 호환성 있게 설계되어 있다. 플라투는 오라클, 피플소프트, SAP, Cagno와 같은 회사들의 애플리케이션과 자사의 LMS를 통합하기 위한 사업을 진행 중이며, 미국적십자 · 바이엘 · 브리스톨 마이어 · 페덱스익스프레스 · 제너럴일렉트릭 · 미국국세청 · 모토로라 등을 고객으로 확보하고 있다.

사바는 인간자본 개발과 관리 솔루션에 주력하고 있는 회사이며, 영업 · 채널준비 · 채널 인증 · 고객 교육 · 규정 준수 · 협력 대학을 포함한 5개의 기업 러닝 솔루션을 제공하고 있다. 사바는 라이선스의 재인증, 만료, 취소, 회계감사, 전자결제 등에 대한 우수한 솔루션을 제공하고 있다. 사바는 라이브 콘텐츠 실험실을 보유하고 있어 협력사들이 자사의 콘텐츠를 테스트할 수 있도록 하고 있으며, 사바는 30여개국의 약

160개 콘텐츠 파트너가 이 실험실을 이용했다. 사바는 전략 컨설팅, 콘텐츠 통합, 배치와 관련한 솔루션 전달 서비스 패키지도 제공하고 있으며 2003년 초에는 e러닝 사업을 분석하고 어떻게 자원관리를 할 것인지를 지원하는 분석제품을 출시했다. 도넛트는 클릭투런, 피플소프트, SAP와 함께 사바의 가장 큰 경쟁업체이며 고객으로는 ABN-AMRO · 알카텔 · 베스트바이 · 시스코시스템즈 · 콘티넨탈 항공 · EDS · 포드 · 제너럴모터스 · 킨코스 · 루슨트 · 프록터 앤 갬블 · 웰스 파고 · 자일링스 등이 있다.

썩크는 콘텐츠 지원 서비스를 하는 인프라 스트럭처 서비스 회사로서 콘텐츠와 ASP 제공업체의 통합을 시행하고 진단하는 서비스를 제공한다. 썩크의 가장 잘 알려진 제품은 트레이닝 서버 LMS이다. 새로운 5.2 버전은 여러 개의 언어로 이용가능하며, 스킬 능력 배양 면에서 더욱 향상된 버전이다. 이 회사는 다른 LMS사들과 마찬가지로 C3라고 하는 콘텐츠 상호운영 도구를 제공한다. C3는 LMS로 도입하기 전에 모든 콘텐츠를 테스트하는 개발 도구이다. 썩크는 어떻게 미숙한 수준의 플랫폼에서 진보된 플랫폼으로 발전할 수 있는지에 대한 내용을 담고 있는 LM3(Level Management Maturity Model) 계획을 추진 중이다. 썩크의 고객으로는 AT&T · BMW · 보잉 · HP · 화이자 · 롤스 로이스 · 지멘스 · 미해군 · US포스탈서비스 등이 있다. ☪