

AI 이미지 인식 선두기업 알체라, Sentinel 도입으로 수익성 강화

DataNet 기사 번역
November 13, 2023



왼쪽: 황영규 알체라 대표이사, 오른쪽: 탈레스 Sentinel 사업개발 부문 부사장 Damien Bullot

알체라는 빠르게 성장하는 AI 기반 영상인식 전문기업으로, 2016년 설립돼 총 270억의 투자유치를 성공시켰고, 2020년 코스닥에 상장했습니다. ‘미국 국립표준기술연구소 얼굴인식 벤더 테스트(NIST FRVT)’에서 1초 이내 99.99%의 정확도의 높은 기술력을 입증했습니다. 전 세계 3억5000만대의 카메라에 알체라의 AI 기술이 적용됐으며, 글로벌 최상위권 영상인식 AI 기술을 보유하고 있습니다.

황영규 알체라 대표는 “알체라는 안전한 세상을 현실로 구현하기 위해 AI 기술의 활용과 새로운 가능성을 창출하는데 주력하고 있습니다. 이를 위해 알체라는 AI 기술과 안전, 보안, 환경 보호를 중심으로 다양한 산업 분야에서 혁신적인 솔루션을 개발, 사회적 가치 창출과 기업의 성장을 추구한다”고 말했습니다.

다양한 활용사례 구축하며 성장 지속

알체라가 보유한 핵심 경쟁력은 영상인식 AI 기술 ‘스마트 뷰잉(SMART VIEWING)’으로, 얼굴인식(Face Recognition), 행동인식(Behavior Analysis), 이상상황감지(Anomaly Analysis) 솔루션에 탑재돼 금융, 보안, 환경 등 다양한 분야의 성공사례를 갖고 있습니다.

알체라의 핵심 기술은 고객에게 직접 제공될 뿐 아니라, 파트너에게 SDK로 제공되며, API를 이용해 연계할 수 있어 다양한 분야의 서비스에 AI 기술을 탑재할 수 있습니다. 특히 올해는 제1 금융권과 핀테크사들에 비대면 본인인증 AI 솔루션을 납품, 얼굴인증과 신분증의 진위·사본판별 AI 서비스 적용 사례를 확대하고 있습니다.

짧은 기간 동안 급속한 성장을 이룬 알체라는 고객과 파트너에게 발급하는 소프트웨어 라이선스를 관리하는데 상당한 어려움을 겪었습니다. 알체라는 자체 개발한 라이선스 관리 제품을 갖고 있었지만, 대규모 고객이 다수 확보되면서 자체 개발 솔루션만으로는 한계를 느끼게 되었습니다.

고객 환경에 맞춰 제품을 공급할 때, 각 제품의 라이선스 기간과 사용 가능 범위에 대한 정책을 설정할 수 있도록 개발자들이 지원해야 했으며, 라이선스 담당자의 업무도 증가해 어려움을 겪게 되었습니다.

황영규 대표는 “알체라의 핵심 경쟁력은 ‘신뢰’입니다. 제품 라이선스 관리 분야에서도 높은 신뢰를 유지할 수 있어야 흔들림 없는 고객 기반을 유지할 수 있습니다. 라이선스 관리는 알체라 수익에 직접 영향을 미칠 뿐만 아니라, 고객과 파트너의 비즈니스 연속성도 영향을 주기 때문에 고객 요구에 최적화된 라이선스 관리 솔루션이 필요했다”고 설명했습니다.

ALCHERA

AI-PREVENTION IS BETTER



“탈레스 Sentinel은 알체라와 고객의 모든 요구를 만족시키는 탁월한 솔루션입니다. 앞으로 알체라 내부 백오피스와 Sentinel을 연동하고, 라이선스 관리와 보호, 고객 지원 업무를 개선할 것입니다.”

—황영규 대표, 알체라

복잡한 대규모 환경서도 유연한 라이선스 관리 지원

알체라는 2020년 안드로이드 디바이스에 대한 라이선싱과 파트너에게 공급되는 안면인식 SDK 수량을 파악하기 위해 탈레스의 소프트웨어 수익화(Software Monetization) 솔루션 'Sentinel'을 도입했습니다. 2023년 9월 재계약을 맺으면서 개선된 라이선스 인증절차를 통한 고객 만족도 증대와 내부운영 효율성, 비즈니스 인사이트 확보를 위해 탈레스가 서비스하는 매니지드 서비스인 EMSaaS (Entitlement Management System as a Service)를 추가 도입했습니다.

황영규 대표는 “라이선스 관리 솔루션 도입을 검토할 때 가장 중요하게 생각한 것은 복잡한 대규모 고객 환경에도 즉각 적용할 수 있는 유연성과 안정성이었습니다. 탈레스 Sentinel은 전 세계에서 가장 많은 고객에게 오랫동안 공급되어 온 검증된 솔루션이었으며, 라이선스 관리 외에도 데이터 기반 비즈니스 통찰력 제공으로 고객 편의성을 높이면서 알체라 수익을 한층 개선시킬 수 있는 솔루션으로 평가했다”고 말했습니다.

Sentinel은 라이선싱과 배포, 보호 기술을 제공하는 솔루션으로, 소프트웨어 무단 사용과 배포를 방지하고, 역공학·불법복제 위협을 막아 개발사의 수익과 영업비밀을 보호할 수 있게 합니다. 100개 이상 국가, 1만개 이상 글로벌 고객에 공급된 Sentinel 솔루션은 라이선스 관리, 권한관리, 소프트웨어 패키징과 가격 책정, 기술 사용 추적, 보고 등의 기능을 제공합니다. 이에 더해 30년 이상 경험과 20개국, 450명의 전문가로 구성된 Sentinel 소프트웨어 수익화 부문 조직의 지원도 Sentinel의 경쟁력을 높이는 요소입니다.

Sentinel 사업을 총괄하는 탈레스의 다미앵 불롯(Damien Bullot) 부사장은 “Sentinel은 소프트웨어 보안과 라이선싱 관리를 통해 개발사들이 안전하게 애플리케이션을 배포하고 사용 고객에 대한 가시성을 확보할 수 있게 하며, 라이선싱을 준수해야 하는 기술적인 아키텍처를 제공함으로써 무단사용과 배포를 막을 수 있다”고 설명했습니다.

그는 이어 “개발사는 Sentinel을 이용해 다양한 라이선스 모델을 제공할 수 있고 제품 가격을 유연하게 책정하고 패키징해 새로운 수익 기회 창출과 고객만족도 향상의 효과를 누릴 수 있을 뿐만 아니라, 오피스와 통합시키고 라이선스 발급 절차에 대한 자동화를 통해 운영비용과 관리자 업무를 줄이는 효과도 누릴 수 있다”고 덧붙였습니다.

고객 요구 맞춘 라이선스 정책 지원

Sentinel의 장점 중 하나가 고객이 원하는 조건에 맞는 라이선스 책정이 가능하다는 점입니다. 연, 월, 분기, 반기 등 라이선스 기간을 조정할 수 있으며, 구축형, 클라우드형, 하이브리드 형 등 모든 환경에 배포 가능한 모델을 제공합니다. 사용량 기반, 임직원 수 기반, 인증 수 기반 등으로 과금할 수도 있습니다.

예를 들어 얼굴인식 솔루션을 도입한 고객이 실제 인증 숫자를 기준으로 비용을 부과하거나, 전체 임직원 수를 기반으로 비용을 부과할 수 있습니다. 고객이 원하는 라이선스 모델을 쉽게 만들어 자동으로 배포할 수 있기 때문에 고객이 부담없이 얼굴인식 솔루션을 도입할 수 있어 알체라의 고객기반이 훨씬 넓어질 수 있습니다.

탈레스는 Sentinel EMS에 고객에 대한 인텔리전스를 제공하는 펄스(Pulse) 기능을 옵션으로 제공한다. 9월 정식 발표한 펄스는 고객의 사용 패턴을 분석해 제품의 기능을 제대로 사용하고 있는지 가시화합니다.

만약 고객이 10개의 라이선스를 구입했는데, 2개만 사용하고 나머지 8개는 구입 사실 자체를 인지하지 못할 때, 개발사는 고객에게 이 사실을 알려주고, 제품 사용에 어려움이 있는지, 추가 지원이 필요한지 확인합니다. 그러면서 라이선스 만료나 확장된 기능이 필요한지 알아보고 고객에게 개선된 대안을 제시해 추가 판매 기회도 가질 수 있습니다.

블롯 부사장은 “Sentinel Pulse”는 소프트웨어 공급사가 고객이 구입한 제품을 잘 사용할 수 있도록 지원하고, 투자효과를 극대화할 수 있도록 도울 수 있습니다. 이 과정에서 추가 판매를 기대할 수 있으며, 고객 만족도를 높이고 지속적인 고객 관계를 유지할 수 있다”고 설명했습니다.



“탈레스는 이미 글로벌 경쟁력 있는 AI 기업의 수익성 개선에 도움을 주고 있으며, 그 중 한 곳이 알체라라고 자신있게 말할 수 있습니다. 다른 한국 기업들의 성장에도 ‘Sentinel’이 도움이 되기를 바랍니다.”

- 다미앵 불롯 부사장, 탈레스 소프트웨어 모네타이제이션 비즈니스 사업부

해외 고객 편의성 높여 글로벌 진출 기회 넓혀

알체라는 미국과 베트남 지사를 중심으로 해외 시장 개척에도 박차를 가하고 있으며, Sentinel 솔루션을 이용해 글로벌 고객 접근성을 한층 높일 수 있게 됐다고 판단하고 있습니다. 클라우드를 통한 라이선스 발급과 권한관리, 보안과 고객 도입 효과 개선까지 지원하는 Sentinel을 통해 고객 만족도를 높일 수 있게 되었습니다.

Sentinel을 도입하지 않았다면 고객이 원하는 패키지와 과금 기준에 맞는 라이선스 정책을 별도로 개발해야 했습니다. 알체라의 핵심 경쟁력인 AI 기술이 아니라 부가적인 업무에 개발자의 리소스가 투입되는 것은 인력관리 측면에서 효과적인 정책이라고 할 수 없습니다. 게다가 멀티·하이브리드 환경의 까다로운 고객 요구에 맞추려면 이와 관련한 전문성을 가진 개발자가 필요한데, 전문 개발자를 채용하는 것도 쉬운 일은 아닙니다.

황영규 대표는 “알체라는 국내는 물론이고 해외에서도 많은 고객을 확보하며 빠른 성장을 하고 있습니다. 더 높은 성장을 위해 고객 만족도와 신뢰를 높여야 하며, 라이선스 관리와 보호 자동화 기술이 필요합니다. 특히 해외 고객의 경우 직접 라이선스를 발급하고 관리할 수 있도록 편의성을 개선하기 원하기 때문에 Sentinel은 필수”라며 “앞으로 알체라 내부 백오피스와 Sentinel을 연동하고, 라이선스 관리와 보호, 고객지원 업무를 한층 개선할 것”이라고 말했습니다.

다미영 블롯 탈레스 부사장은 “뛰어난 AI 기술을 보유한 알체라의 성장에 Sentinel이 도움을 주었다는 사실에 보람을 느낍니다. 탈레스는 이미 글로벌 경쟁력 있는 AI 기업의 수익성 개선에 도움을 주고 있습니다. 빠르게 성장하는 한국 AI 기술기업인 알체라도 자신 있게 공개할 수 있는 성공사례 중 하나”라고 밝혔습니다.

블롯 부사장은 “Sentinel은 엔지니어링의 도움 없이도 다양한 패키지를 손쉽게 구현할 수 있기에 기술 기업의 수익성을 개선하고 고객 맞춤형 패키지의 라이선스 정책을 지원해 신규 고객 확보 기회를 만들 수 있습니다. 더불어 Sentinel은 고객의 실사용 데이터를 분석, 제공해 기술 기업이 제품을 개선하고 고객을 더 잘 지원하며 업셀링 기회를 가질 수 있도록 돕습니다. 한국의 많은 기업들이 Sentinel과 함께 성장할 수 있기를 바란다”고 덧붙였습니다.

탈레스 소개

오늘날 기업과 정부는 신뢰받는 디지털 서비스를 제공하기 위해 클라우드, 데이터, 소프트웨어에 의존합니다. 전 세계 최고의 브랜드와 기관들이 탈레스를 신뢰하는 이유도 여기에 있습니다.

탈레스는 민감한 정보와 소프트웨어를 생성, 저장, 액세스하는 모든 환경 - 클라우드, 데이터센터, 디바이스, 네트워크 - 에서 안전하게 보호합니다. 데이터 보안, 접근 권한 관리, 소프트웨어 라이선싱 분야의 글로벌 리더로서, 탈레스 솔루션은 기업의 안전한 클라우드 전환, 확실한 컴플라이언스 달성, 소프트웨어 가치 극대화, 그리고 매일 수백만 이용자에게 최적화된 디지털 경험 제공을 가능하게 합니다.

