

Sentinel, 루닛의 AI 기반 암 진단 비즈니스 확장 가속화

암과 소프트웨어라는 두 가지 주제가 한 대화에 오르는 경우는 드뭅니다. 여기, 흔치 않은 스토리가 여러분을 기다리고 있습니다.

한국의 AI 기술 기업인 루닛은 AI 소프트웨어를 초기 암 발견에 효과적으로 활용해 왔습니다. 루닛의 AI 기술로 인해, 조기 발견이 가능하기 때문에 시의적절하게 암을 관리하여 생존율을 높일 수 있습니다.

그야말로 혁명적인 도약입니다. 루닛의 기술을 통해, 50% 더 많은 환자를 조기에 검진할 수 있고, 50% 더 많은 환자가 면역 치료를 받을 수 있습니다. 그 결과, 암 진단 환자의 생존율을 높일 수 있습니다. 유방암 조기 진단은 생존율을 1.4배, 폐암 조기 발견은 생존율을 4.3배 증가시킵니다. 또한 루닛은 모두에게 암 치료를 제공하는 것을 사명으로 삼고 있습니다. 암 발견에 사용되는 기술은 값이 비싸고 막대한 비용이 들 수 있습니다. 루닛은 혁신적인 기술과 유연한 구독 기반 가격 모델을 내세워 업계 판도를 바꾸고 있습니다.

루닛의 AI 기술에 대한 극적인 성공 스토리가 전 세계에 파장을 일으키고 있습니다. 검진 과정에서 루닛의 기술을 이용하기 시작한 병원과 고객이 늘고 있습니다. 세계보건기구(WHO)는 루닛을 결핵 검진을 위한 전용 인공지능 소프트웨어로 채택하였습니다.

루닛은 이제 막 시작된 AI 혁명에 있어 막강한 위치를 점하고 있습니다. 의료계가 환자의 치료 결과 개선을 위해 AI를 활용하면서 루닛은 상당한 성장을 경험할 것으로 기대하고 있습니다.

"우리 병원은 환자는 넘쳐 나고 방사선 전문의 수는 적습니다. 루닛은 무엇보다 환자 분류 및 모니터링에 있어 큰 도움이 되고 있습니다."

- Brazil prevent senior hospital의 fabricio próspero machado 박사



도전 과제

규제가 엄격한 의료 기기 시장에서 생산을 유지하면서도 다양한 가격대의 제품을 제공

의료 소프트웨어 벤더인 루닛은 다른 분야의 소프트웨어 기업들보다 까다로운 도전에 직면했습니다. 의료 업계에서 사용되는 소프트웨어에는 엄격한 규제가 적용됩니다. 따라서 변조 방지 요구 사항을 충족하기 위한 구체적 보호 조치가 필요합니다. 이는 전형적인 리버스 엔지니어링으로부터 귀중한 지적 재산을 보호하기 위해 가장 중요하게 해결해야 하는 과제입니다.



게다가 루닛은 다양한 클라우드 환경에서 플랫폼을 사용하고 있는 전 세계 의료진에게 사용자 친화적인 인터페이스를 제공해야 했습니다. 효과적이고 효율적인 시장 진출을 원하는 여느 기업들과 마찬가지로, 루닛은 서로 다른 배포 환경을 고려해 여러 버전의 솔루션을 개발해야 하는 번거로움을 피하고 싶었습니다. 클라우드를 기반으로 "고객 환경에 맞는 제품을 제공"하는 것은 물론이고, 고객의 예산이 허용하는 범위 내에서 제품을 제공하고자 했습니다. 따라서 사용량 및 구독 기반의 맞춤형 요금제를 제공하기로 마음을 먹었습니다. 이러한 맞춤형 솔루션을 제공하면 의사들은 필요하지 않은 기능에 대해서는 비용을 지불하지 않고 필요한 기능만 활용할 수 있습니다.

루닛이 직면한 마지막 도전 과제는 파트너 채널을 통해 제품을 판매하면서도 커뮤니케이션과 데이터 흐름을 원활하게 유지하는 방법이었습니다. 최종 사용자 단계를 제거한다는 것은 AI 플랫폼에게 까다로운 과제일 수 있었습니다.

루닛의 주요 도전 과제

- 규제가 엄격한 의료 분야
- IP 보호의 필요성
- 서로 다른 배포 환경
- 유연한 가격 모델 및 패키징에 대한 니즈
- 파트너 채널을 통한 판매

솔루션

루닛의 도전 과제를 성공적으로 극복하는데 도움이 된 소프트웨어 라이선싱 및 인타이틀먼트 관리 시스템

루닛은 출시 당시부터 소프트웨어 라이선싱 및 인타이틀먼트 관리 프로그램을 도입하는 이례적인 조치를 취했습니다. 대부분 회사들은 IP 보안이나 확장, 시시각각 변화하는 시장의 트렌드를 따라잡기 위한 노력 등에서 어려움을 겪기 전까지는 이러한 시도를 고려조차 하지 않습니다. 하지만 루닛의 경영진들은 회사의 성장에 발맞춰 확장이 가능한 강력한 라이선싱 및 인타이틀먼트 관리 시스템의 필요성을 예견했습니다.

고객들 역시 의료 기기에 루닛의 소프트웨어를 내장하고 다양한 클라우드 환경에서 이를 사용했습니다. 라이선싱 및 인타이틀먼트 관리 솔루션의 프로비저닝에 있어 고객마다 요구 사항이 서로 달랐지만, 탈레스의 Sentinel 플랫폼은 이러한 고객의 니즈를 해결할 수 있었습니다.

Q: 소프트웨어 라이선싱 및 인타이틀먼트 관리에 있어 어려움을 겪고 있는 회사들에게 어떤 조언을 하시겠습니까?

A: 전문 소프트웨어 라이선싱 관리 솔루션을 사용해 보라고 말하고 싶습니다. 클라우드로 확장되는 비즈니스 환경에서도 지속적인 관리와 보호가 가능하도록 다양한 개발 및 배포 환경을 지원하는 동시에 보호 기능을 제공하는 기술을 갖춘 솔루션 벤더를 찾는 것이 중요합니다. 이러한 전문 솔루션을 사용하면 사내 개발자와 엔지니어가 자신의 능력을 최대한 발휘하고 핵심 기술의 개발에 집중할 수 있습니다. 이 접근 방식은 안정적이고 효과적인 방식으로 기업이 성장하는 데 도움이 됩니다.

– 장민홍, 루닛 공동 설립자 겸 CBO(최고 사업 책임자)

" 우리는 소프트웨어 라이선싱 및 인타이틀먼트 관리 솔루션 벤더에게 다양한 환경의 요구 사항과 지속적인 인타이틀먼트 관리, 강력한 보안, 사용 편의성을 지원하는 솔루션을 요구했습니다."

– 박승균, 루닛 CPO(최고 제품 책임자)

결과

빠르게 성장 중인 의료 AI 기업인 루닛은 Sentinel 플랫폼의 LDK를 사용함으로써 수많은 문제를 예방할 수 있었습니다.

보안 관점에서 Sentinel은 규정 준수를 보장하면서도 최고 수준의 암호화 및 해킹 방지 기능을 제공합니다. Sentinel 덕분에 루닛은 소프트웨어의 변조 방지를 보장할 수 있게 되었고, 이는 비즈니스 윤리 및 규정 준수 측면에서 모두 중요합니다.

비즈니스 관점에서는 Sentinel 덕분에 **추가 엔지니어링 없이도** 쉽고 빠르게 신제품을 출시하고 기능을 패키징할 수 있게 되었습니다. 뿐만 아니라, 라이선싱 계약에 대한 이행과 제품 및 기능에 대한 관리는 배포된 소프트웨어 라이선싱을 통해 제어할 수 있게 되었습니다. Sentinel 덕분에 루닛은 고객의 진단 요구에 맞는 유연한 소프트웨어 패키지를 제공할 수 있게 되었습니다.

또한, 루닛은 Sentinel 솔루션을 사용해 액세스가 가능한 무료 평가판을 제공하고 있습니다. 무료 평가판에 손쉽게 액세스해서 루닛의 소프트웨어가 진단에 미칠 수 있는 강력한 영향력을 직접 경험할 수 있도록 지원하고 있습니다. 무료 평가판을 제공한다는 것은 매우 안전한 별도의 변조 방지 기술의 라이선싱이 필요한 기술적 과제인 것입니다.

마지막으로, Sentinel 덕분에 루닛은 직접 배포한 시스템이나 파트너 채널을 통해 사용량 데이터를 모니터링하고 분석할 수 있었습니다. 이는 Sentinel이 경쟁 제품과 차별화되는 중요한 장점이었습니다.

" 탈레스는 전 세계 모든 산업 분야, 모든 규모의 고객에게 솔루션을 공급해 온 경험이 있기 때문에 루닛의 고유한 비즈니스 모델까지도 유연하게 지원할 수 있었습니다."

– 장민홍, 루닛 CBO(최고 사업 책임자)

루닛의 다음 단계

루닛이 상장되었을 당시, 판매량이 급격하게 증가하면서 시스템과 관리 팀에 부담이 되었습니다. 성장세를 이어나가고 탁월한 고객 서비스를 유지, 관리하기 위해 루닛은 자동화를 통한 확장에 나서야 했습니다.

탈레스 Software Monetization은 라이선싱 및 프로비저닝을 자동화하고 라이선스를 CRM/ERP 시스템에 손쉽게 연결하는 컴포넌트(Sentinel Connect)를 통해 루닛을 지원할 준비가 되어 있습니다. 또한 루닛은 전 세계 파트너와 협력하고 있으며, 이들 각자의 배포 환경이 서로 다릅니다. 성장의 다음 단계로 파트너의 라이선스 발급을 자동화하고, 프로세스를 간소화하며, 수동 작업으로 인한 실수를 방지하기 위해 파트너 포털을 추가할 계획입니다. 이러한 노력 덕분에 글로벌 고객과 파트너가 루닛 소프트웨어를 보다 쉽게 사용할 수 있게 될 것입니다.

탈레스 Software Monetization은 암과 기타 생명을 위협하는 질병의 조기 진단에 있어 루닛이 성공을 거두는 데 일조한 것을 자랑스럽게 생각합니다. 이렇듯 혁신의 등대 역할을 해온 탈레스 Software Monetization은 고객이 소프트웨어의 가치를 온전히 실현하도록 지원하는 데 주력하고 있습니다. 또한, 고객이 혁신을 주도하고 새로운 수익 기회를 창출할 수 있도록 지원하는 데 최선을 다하고 있습니다.

“ 탈레스의 적극적인 기술 지원 덕분에 루닛은 수익성을 보호하면서도 안전하게 고객을 지원할 수 있었습니다. 루닛의 주요 고객인 의료 기관 및 글로벌 의료 기기 업체들은 다양한 형태의 라이선스 모델을 요구합니다. Sentinel은 고객의 니즈를 충족하는 라이선스를 발급하고 효율적으로 관리할 수 있는 플랫폼이었습니다. Sentinel을 사용하지 않았다면 정말 많이 힘들었을 것입니다.”

- 박승균, 루닛 CPO(최고 제품 책임자)