

데이터 거래 사업화

Contents

1. 데이터 거래사 역할
2. 데이터거래 프로세스
3. 산업별 데이터 사업화 사례

(들어가며) 데이터 거래 사업화를 위한 거래사의 역할

학습목표: 데이터 구매자로부터 연락이 왔을 때, 거래사는 어떤 절차를 거쳐 계약을 성사시킬까?

▶ **데이터 관련 문의** → 검토 → 협상(가격 및 거래조건 등) → 샘플 제공 → 계약 → 데이터 제공

The image displays four sequential chat screenshots illustrating the process of data acquisition:

- Chat 1 (2023년 3월 29일 수요일):** A buyer asks for data related to a research project. The seller responds with a file and a link to a Naver account.
- Chat 2 (2023년 9월 11일 월요일):** A buyer asks for data related to a specific apartment. The seller provides a file and a link to a Naver account.
- Chat 3 (2023년 9월 20일 수요일):** A buyer asks for data related to a specific apartment. The seller provides a file and a link to a Naver account.
- Chat 4 (2023년 10월 19일 목요일):** A buyer asks for data related to a specific apartment. The seller provides a file and a link to a Naver account.

[에너지 데이터 구매 관련 데이터거래사에 다양한 문의 사례]

(들어가며) 데이터 거래 사업화를 위한 거래사의 역할

학습목표: 데이터 가격 협상과 데이터 제공 조건은 어떤 과정을 거쳐 이루어질까?

▶ 데이터 관련 문의 → 검토 → **협상(가격 및 거래조건 등)** → 샘플 제공 → 계약 → 데이터 제공

The chat sequence illustrates the following steps:

- Step 1: Inquiry** (오후 5:55): The researcher asks if it's possible to have 40 households' data and contact information for workshops. The provider responds that it's an interesting project but recruiting 40 households is more difficult than providing data. The researcher then asks to promote at least 500 households to find the 40 needed.
- Step 2: Price Negotiation** (오후 6:17): The researcher asks for prices. The provider offers "40 households anonymous Data 2year - 40\$(Almost Free)". The researcher asks if \$40 is right. The provider explains they need at least \$10,000 to meet all conditions. The researcher asks if \$10,000 including incentives is enough.
- Step 3: Clarification and Sample Provision** (오후 6:57): The researcher asks for more questions regarding KEPCO. The provider explains that most households cannot see their data on the KEPCO website and that the data is from a private company. The provider then provides a sample of KEPCO data (Sample_KEPCO.xlsx) and asks the researcher to check their email.
- Step 4: Conclusion** (오후 7:06): The researcher thanks the provider.

1. 데이터 **요구조건**

2. 거래 협의 (**데이터**)

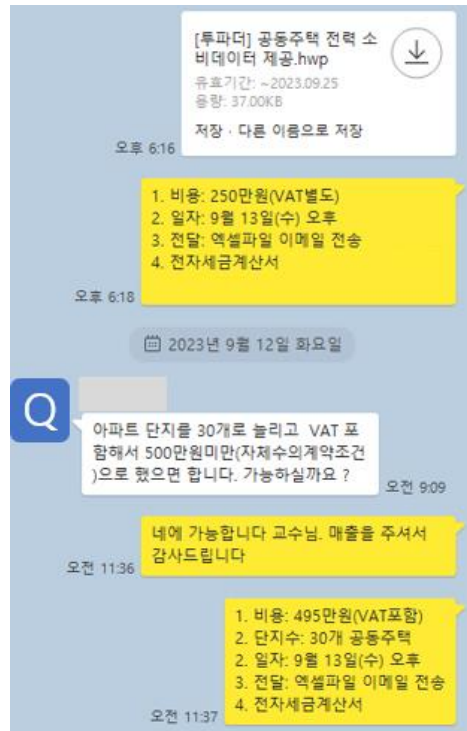
3. 거래 협의 (**비용**)

4. 데이터 **샘플 제공**

(들어가며) 데이터 거래 사업화를 위한 거래사의 역할

학습목표: **데이터 비용**은 얼마나 받아야 적절할까? **나(우리)에게 없는 데이터**는 어떻게 제공할까?

▶ 데이터 거래사 취득 후, 데이터 보유기관(공급사)에 영업 및 **제공 가능한 데이터 사업화 협의**

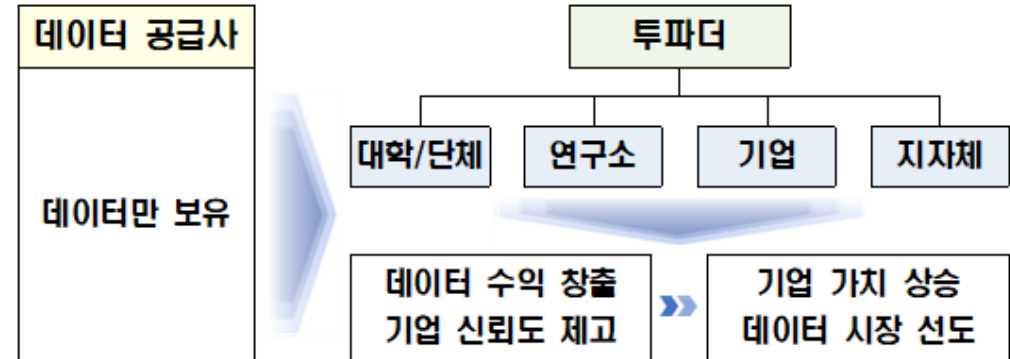


[데이터 비용 협의]

- ▶ 250만원 제안
- ▶ 495만원 계약

[데이터 속성]

- ▶ **가격 2배 ↑**
- ▶ **원가 0%**
- ▶ **활용자 니즈 충족**



○ 투파더의 데이터 거래 사례

- A 연구소 데이터 제공 및 해석: 1,500만원
- B 기업 실시간 전기소비 데이터 제공: 2,700만원
- C 단체 데이터 기획 및 제공: 2,100만원

데이터거래사 취득 후 데이터 보유기관과 제휴(안)

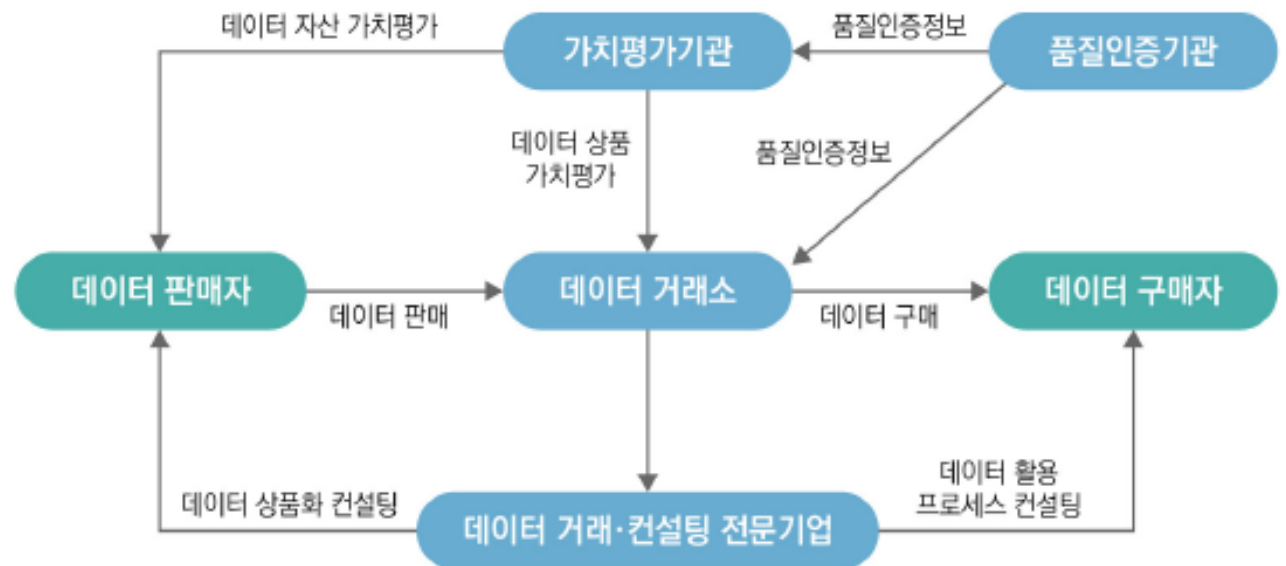
Contents

1 데이터 거래사 역할

1.1 국내 데이터 거래의 일반적 특징

1.2 데이터 거래를 위한 계약 실무

▶ 데이터 거래시장에서의 거래사 역할

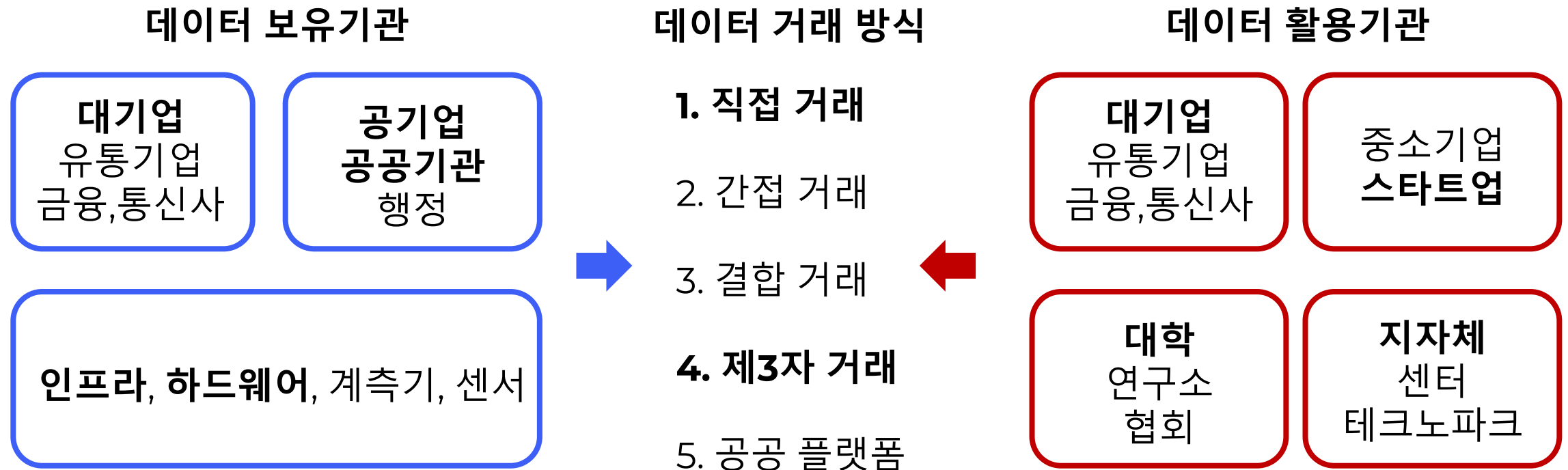


* KDATA 발간 '2022 데이터산업 백서' 내용 발췌 및 참고

1. 데이터 거래사 역할

1.1 국내 데이터 거래의 일반적 특징

▶ 데이터 보유(공급)기관과 활용(수요)기관의 데이터를 활용하고 거래하는 구조 이해



1. 데이터 거래사 역할

1.1 국내 데이터 거래의 일반적 특징

▶ 데이터 거래 **과정의 복잡성**

- 무형의 데이터 상품 특성과 수요자의 요구를 고려해야하는 까다로운 커뮤니케이션 과정
- 데이터 공급자와 수요자의 업종 또는 업무의 차이로, 양사의 이해도와 용어의 불일치

▶ 데이터 상품의 **품질 측정의 어려움**

- 수요자의 데이터 활용도를 고려한 데이터 품질 정도를 공급자가 사전에 명확하게 제시하기 어려움
- 데이터 제공 후 수요자측의 품질개선 요구에도 공급자는 데이터 품질을 높이는 것이 불가능할 수 있음

▶ 데이터 제공 기업의 **영업 비밀 노출 및 분쟁 등 권리침해**

- 데이터 수요자가 공급자의 데이터 취득 과정과 출처등을 상세히 물어볼 경우, 공급자 영업비밀 노출우려
- 데이터 공급자가 수요자의 데이터 활용 방법을 이해하고, 데이터 공급 중단 또는 제3자에 직접 서비스

1. 데이터 거래사 역할

1.1 국내 데이터 거래의 일반적 특징

- ▶ 데이터의 가치를 결정하는 것은 **데이터 수요자의 활용도와 부가 가치**
 - 데이터 가격은 공급자의 데이터 수집 및 처리 비용이 고려되나, 거래는 데이터 수요자의 활용 가치가 결정
 - 데이터 거래사는 데이터 수요자의 데이터 활용 목적을 이해하고 가치를 극대화시킬 수 있는 방향 고민
- ▶ 데이터 거래는 결국 기업(개인)의 **전문 사업 및 활동 영역을 기반으로 범위 확장**
 - 데이터 거래사는 **데이터 공급자와 수요자 양쪽의 니즈를 충족**시켜야 거래 성사
 - **사업(전문) 영역이 넓어질수록 관련 영업망도 늘어나** 폭 넓은 데이터를 수집 및 **데이터 활용도 증가.**
 - * 예시) 전력소비 → 전력생산(태양광) → 전력충전(저장) → 실시간 Data(충전, 소비, 생산) → 에너지 Data 공급자 지위 취득
- ▶ 동일한 성격의 데이터라도 데이터의 이해도, 제공 방법, 데이터 결합, 분석을 통해 가치 변화
 - 데이터 거래사가 **플랫폼의 역할 수행.** 데이터 제공이외에 분석, 해석, 확장 과정을 통해 부가 수익 창출

1. 데이터 거래사 역할

1.1 국내 데이터 거래의 일반적 특징

▶ (중계자) 데이터 수요자와 공급자의 단순 중계 역할

- 데이터 수요자(또는 공급자)의 의뢰를 받아, 적절한 데이터 공급자(수요자)와 매칭하여 중계 수수료 취득
- ☞ 데이터 공급기관의 영업 한계, 데이터 추출등의 전문인력이 없는 경우 데이터 거래사(기업)의 역할

▶ (전문가) 데이터 거래사가 필요한 데이터를 직접 구매하여 데이터 재가공 및 결합

- 수요기관이 데이터 처리 및 분석 여력이 안되거나, 활용 결과물(시스템, 분석보고서 등)을 요구하는 경우
- ☞ 공공데이터는 가격이 없지만, 공공데이터를 활용한 결과물 또는 분석 보고서는 부가가치가 달라짐

▶ (전문기관) 수요기관이 요구하는 다양한 데이터 맞춤형 제공. 데이터 전문기업으로의 역량 필요

- 동일한 데이터라도 수요기관의 데이터 성격과 요구에 따라 맞춤형 데이터 제공 필요
- ☞ 수요기관이 매 시간 반복되는 대용량 데이터를 서버로 전송하는 요구를 할 경우, 이를 지원할 기관(기업)과 연계 필요

1. 데이터 거래사 역할

1.2 데이터 거래를 위한 계약 실무

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

▶ 데이터 거래 시 계약 방법

- 라이선스 계약

- ☞ 저작권, 특허권, 상표권 등 지적재산권을 소유한 자가 타인에게 자신의 권리를 이용하도록 허락하고 비용 지급 계약
- ☞ 데이터에 대한 권리는 판매자가 가지며, 구매자는 계약 범위 내에서 이용 허락을 받음

- 양도 계약

- ☞ 지적재산권, 지분권 전부 또는 일부가 이전되어 권리 주체가 변경되는 방식
- ☞ 데이터 양도계약을 체결하게 되면 데이터 판매자는 양도한 권리 범위에 대해서는 더 이상 권리를 행사 할 수 없음

- 두 계약방식 중 라이선스 계약을 주로 체결

- ☞ 권리의 이전이 아닌, 데이터 이용권한 부여

1. 데이터 거래사 역할

1.2 데이터 거래를 위한 계약 실무

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

▶ 데이터 거래 계약시 단계별 핵심 고려사항

- 공급자(판매자)와 수요자(구매자)가 계약과 합의를 통해 이용 대상과 범위, 제공방법, 권리관계 파악
- 상업적인 목적으로 활용시, 공개 데이터라도 권리자가 자유로운 이용을 명시적 허락 여부 확인 필요
- 기업의 경우 법무팀을 통해서 검토가 가능하나, 소속기관에 법무팀이 없는 경우 전문가와 상의 필요
- 데이터의 **소유권과 활용 범위**, 보관기관(가명정보 등), **사후 A/S 범위**, **데이터 품질에 대한 보증범위**



Contents

2 데이터거래 프로세스

- 2.1 데이터 상품의 전주기 이해
- 2.2 데이터 거래 성립요건 파악
- 2.3 데이터 거래 사전 준비
- 2.4 데이터 거래 및 계약
- 2.5 데이터 사후관리 및 기타 고려사항

2. 데이터거래 프로세스

2.1 데이터 상품의 전주기 이해

- ▶ 데이터의 전주기와 데이터 상품화 관련 이슈
 - 데이터의 생성, 상품화, 보관, 삭제 등 전주기 이해
 - 데이터의 보관, 삭제 등에 따른 데이터 상품의 이용제한

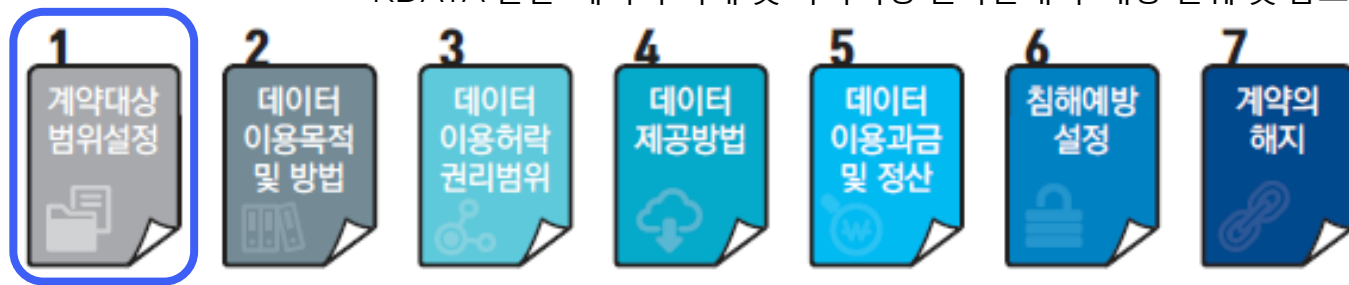
- ▶ 데이터 자체의 전주기 구분
 - 데이터 상품은 주로 현재 데이터를 대상으로, **과거 데이터를 소급하여 활용하는 것에는 한계**
 - **일부 과거 데이터는 고부가가치 데이터 상품화 가능.** 보편적 활용보다는 맞춤 가공하여 제공
 - **데이터 공급기관의 시장점유율 및 업무범위 조정** 등으로 Data Coverage 등의 변화 불가피
 - 관련 법령의 개정과 사업 축소 등으로 **데이터 상품의 불가피한 중단 및 삭제 가능성** 고려

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.1 데이터 상품의 전주기 이해

1 단계 계약대상 범위설정



계약 대상 데이터 특정, 데이터 및 데이터 소재 권리관계 확인, 계약 당사자 확인

구분	내용	체크
계약대상 명확화	계약 대상 데이터가 무엇인지 정확히 식별할 수 있도록 특정하였습니까?	<input type="checkbox"/>
데이터 권리관계 확인	계약 당사자가 계약 대상 데이터를 거래할 수 있는 권리가 있는지 확인하였습니까?	<input type="checkbox"/>
계약 당사자 확인	계약 당사자 정보(성명, 법인명, 주소 등)를 확인하였습니까?	<input type="checkbox"/>
개인정보 포함확인	계약 대상 데이터에 개인정보 포함 여부와 그 개인정보를 이용하기 위한 사전 동의를 얻었습니까?	<input type="checkbox"/>
신용정보, 위치정보 등 관계법령 준수 확인	계약 대상 데이터에 신용정보, 위치정보 등 관계법령에서 요구하는 보호 조치를 이행하였습니까?	<input type="checkbox"/>

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.1 데이터 상품의 전주기 이해

2 단계 데이터 이용목적 및 방법



구매자 이용목적 및 서비스 확인, 데이터 가공여부 확인, 계약기간 설정

구분	내용	체크
데이터 이용목적 및 서비스 확인	구매자가 계약 당사자 대상 DB를 이용하려는 목적은 무엇인지, 어떤 플랫폼에서 어떤 방식으로 이용할지를 확인하였습니까?	<input type="checkbox"/>
데이터 가공여부 확인	계약 대상 데이터의 변형, 변경 등의 가공이 필요한지 확인하고 이를 허용할 것인지 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>
계약 기간 결정	계약 대상 데이터를 얼마동안 이용할지 계약기간을 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.1 데이터 상품의 전주기 이해

3 단계 데이터 이용허락 권리범위



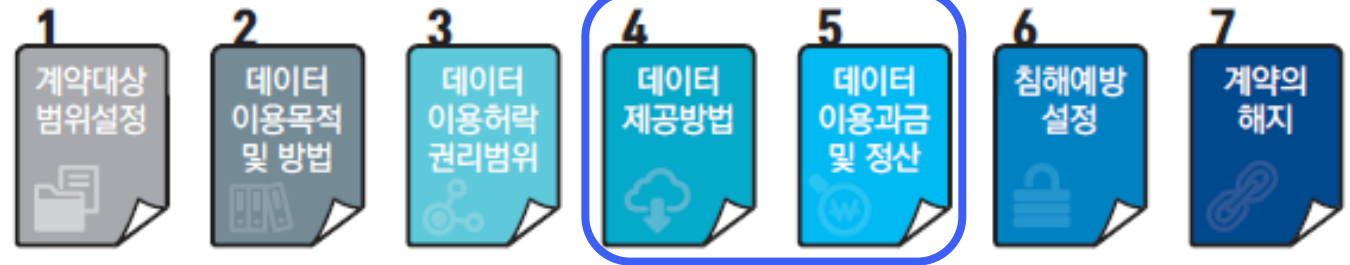
이용 허락 권리 설정, 재이용허락, 독점·비독점, 권리 양도 협의

구분	내용	체크
이용허락 권리 설정	계약 대상 데이터를 이용할 수 있는 데이터의 권리범위(복제, 배포, 방송, 전송 등)를 명확히 설정하였습니까?	<input type="checkbox"/>
재이용허락 허용여부	계약 대상 데이터의 이용 목적상 제 3자에게 재이용 허락이 필요한지, 필요하다면 허용할 것인지 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>
독점 / 비독점 이용허락 여부	계약 대상 데이터를 독점적으로 이용하도록 할 것인지, 비독점적으로 이용하도록 할 것인지 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>
권리의 양도	계약 당사자 간 상호간의 권리, 의무를 상호 동의없이 제3자에게 양도하지 못한다는 것을 상호 숙지하였습니까?	<input type="checkbox"/>

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.1 데이터 상품의 전주기 이해



4 단계 데이터 이용허락 권리범위

데이터 파일 포맷 및 전달방식, 제공 데이터의 품질 수준, 제공주기, 보증 등

구분	내용	체크
포맷 및 전달방법	계약 대상 데이터를 제공할 파일 포맷과 전달 방식 등을 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>
제공 데이터의 품질 수준	계약 대상 데이터의 최신성, 정확성, 업데이트 주기 등의 품질 수준에 대하여 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>

5 단계 데이터 이용료 및 정산

데이터 이용료 산정 및 정산 방법 협의

구분	내용	체크
이용료 산정	계약 대상 데이터의 이용 대가는 충분히 협의하여 적정 이용료를 정하였습니까?	<input type="checkbox"/>
이용료 정산 방법	계약 대상 데이터를 어떻게 지급할 것인지 지급 방법과 지급 시기에 대해 충분히 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.1 데이터 상품의 전주기 이해

6 단계 데이터 권리 침해예방 설정



제3자 복제·배포·전송 등 금지, 출처 표시, 기술적 보호조치, 이용조건 준수 확인 협의

구분	내용	체크
제3자 복제/배포/전송 등 금지	계약 대상 데이터를 제 3자가 무단 복제 등 데이터 권리를 침해하는 방법으로 사용하지 못하도록 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>
데이터 출처 표시	계약 대상 데이터의 권리자가 누구인지 구매자 서비스에 표시 여부와 표시한다면 그 방법 등을 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>
기술적 보호조치 등	계약 대상 데이터를 보호하기 위한 기술적 보호조치 등의 필요 여부와 필요하다면 조치 방법 등을 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>
이용 조건 준수 확인	계약 대상 데이터를 이용 조건 내에서 이용하도록 하며, 이를 점검할 수 있음을 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.1 데이터 상품의 전주기 이해

7
 단계

계약의 해지

1
계약대상
범위설정

2
데이터
이용목적
및 방법

3
데이터
이용허락
권리범위

4
데이터
제공방법

5
데이터
이용과금
및 정산

6
침해예방
설정

7
계약의
해지

계약 해지 사유 및 계약 종료효과, 잔존 권리 의무 등 명시

구분	내용	체크
계약 해지 방법의 결정	계약 해지 사유와 행사 방법을 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>
계약 종료 효과	계약 대상 데이터의 이용기간 만료 또는 계약이 해지된 경우 데이터의 반환, 폐기, 삭제방법 및 시점에 대해 협의하였습니까?	<input type="checkbox"/>

2. 데이터거래 프로세스

2.2 데이터 거래 성립요건 파악

- ▶ 데이터 거래의 **위법성** 여부

- ▶ **이해충돌방지**

- 데이터 공급자의 경쟁사 정보 파악, 특정 경쟁대상의 경쟁상황 파악 등

- ▶ 데이터 공급자가 제공한 데이터가 **제한적으로 활용**해야 할 경우, 공급자와 이용자 모두 문제

- ▶ **원천데이터 소유권** 등

- 데이터 상품의 특성상, 가공 및 재편집 등으로 새로운 상품으로 포장될 될 수 있으므로 재가공 데이터를 활용하는 경우 **원천 데이터 공급자/소유자를 통한 분쟁** 소지 등이 있을 수 있음

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.2 데이터 거래 성립요건 파악

▶ 데이터 가격 결정의 절차(7단계)



▶ 가격 책정 방식별 장단점 비교

가격 책정 방법	장점	단점
원가 기준 가격 책정	원가 중심으로 가격을 책정하기 때문에 마진폭을 쉽게 결정할 수 있음	무형가치를 반영하지 않아 큰 마진을 얻을 기회를 놓칠 가능성이 많음
경쟁사 기준 가격 책정	경쟁 업체에 대한 가격 경쟁력을 확보할 수 있음	지속적인 경쟁력을 확보하기 어렵고 가격 변동이 심할 가능성이 매우 높음
가치 기준 가격 책정	고객 중심으로 가격을 책정하여 가장 잘 팔릴 수 있는 가격으로 접근 가능	가치가 주관적이어서, 일관된 가격을 적용하는 것이 매우 어려움

※ 출처: 한국콘텐츠학회논문지, 「데이터베이스 자산 가치평가 모형과 수명주기 결정」, 성태웅 외, 2016

- ▶ ① 데이터 가격결정의 목표, ② 수요예측(고개), ③ 단계 원가측정(원가), ④ 경쟁환경분석
⑤ 가격책정방법, ⑥ 데이터 제공방식 결정, ⑦ 데이터 과금 방식 및 할인 정책 결정

2. 데이터거래 프로세스

2.3 데이터 거래 사전 준비

▶ 데이터 요구사항 확인

- 데이터와 관련된 요구사항등을 확인하여 **문서화된 형태로 작성**
- **견적서에 관련 내용을 포함, 샘플 데이터 및 파일 형식 등을 전달하여 실제 거래할 데이터의 적합성 확인**

▶ 데이터 거래조건 확인

- 계약의 일반적인 사항, 데이터 공급기간, 공급일정, 공급방법, 검수방법
- 사후관리방법, 데이터 관련 분쟁시 조정방안 등

▶ 거래 관련 추가 협의(요구)사항

- 데이터 **구매방법**(물품/용역, 직접/간접), **계약방법**(수의/입찰)

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

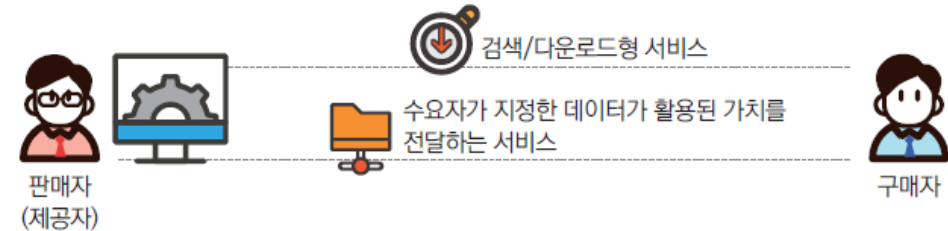
2.3 데이터 거래 사전 준비

▶ 데이터 자체를 제공하는 경우



- FTP, E-mail 등으로 전달하는 방법
- Open API로 제공하는 방법
- 구매자의 시스템에 접속해서 제공

▶ 서비스를 통해 제공하는 방법의 경우



- 조건에 맞는 데이터를 다운로드하는 솔루션 서비스
 - 수요자가 필요로 하는 데이터를 선택하면, 타겟 광고 집행 등 원하는 가치를 제공해주는 서비스
- * 데이터 재사용 등으로 인한 권리 분쟁의 소지 최소화

2. 데이터거래 프로세스

2.3 데이터 거래 사전 준비

▶ 데이터 이용 과금방식 결정

- 데이터 가격이 책정되면 이를 기준으로 이용료를 산정하여 부과
- 데이터 이용 계약을 할 때는 이용허락에 대한 대가적 의미로 구매자가 판매자에게 이용료를 지급
 - ① 개별 계약별로 권리 관계와 조건을 달리 하여 과금하는 방식
 - ② 일반화된 하나의 서비스(API, 검색 솔루션 등)를 통해 동일한 조건과 권리를 제공한 후(이용약관), 예외 사항은 별도 협의하는 방식을 통해 이루어짐.

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.3 데이터 거래 사전 준비

▶ 개별 계약을 통한 데이터 이용료 과금

- 무형 자산인 특허권·상표권·저작권 등을 사용하고 지불하는 값 로열티
- 저작권, 사용권의 양도 등을 통해 이익을 창출하는 대가로 로열티를 지급할 수 있음.

유형		내용
고정 이용료		데이터 이용에 대한 대가를 고정 금액으로 지급
선급 이용료		실시계약 체결시 데이터 이전을 위한 준비비용(또는 계약금) 형태로 지급되는 선불금
경상 이용료		생산량이나 판매량 등 데이터가 활용되는 정도에 비례해 대가를 지급하는 방식
혼합방식 (고정+경상)	최저 이용료	지급해야하는 최저 하한액을 설정하는 방식
	최대 이용료	지급 가능한 최고 상한액을 설정하는 방식

2. 데이터거래 프로세스

* KDATA 발간 '데이터 거래 및 가격책정 절차안내서' 내용 발췌 및 참고

2.3 데이터 거래 사전 준비

▶ 서비스를 통한 데이터 이용료 과금

- **종량제**: 다운로드 수, 제공 건수, 접속 시간, 접속 ID수 등에 따라 차등적인 요금 부과
- **정액제**: 데이터의 사용 정도에 관계없이 일정한 금액 부과

유형	내용
정액제	데이터의 사용정도와 관계없이 일정한 비용 부과
종량제	다운로드 수, 제공건수(호출수), 접속시간, 접속 ID수 등에 따라 차등적인 비용을 부과
혼합 (정액제 + 종량제)	일정량 이하 데이터를 사용하는 경우 고정금액을 부과하고, 기준을 초과하면 이용량에 비례해 비용을 부과
	일정수준까지 이용량에 따라 비용을 차등 부과하고 일정 수준을 넘으면 고정 비용을 부과

2. 데이터거래 프로세스

2.4 데이터 거래 및 계약

* KDATA 발간 '데이터 거래 가이드라인' 내용 발췌 및 참고

▶ 표준계약서의 주요항목 소개 (총 24개 조항)

- 계약 목적, 정의
- 제공데이터의 제공방법, 제공데이터의 이용허락, 파생데이터, 대금지급, 제공데이터 등에 대한 보증 등
- 가명정보, 민감정보처리, 제공데이터 관리의무
- 이용현황 보고 등, 제공데이터의 유출 시 조치, 손해배상, 책임의 제한
- 비밀유지의무, 계약기간, 계약의 해제 또는 해지, 본 계약 종료 후의 효력
- 비용, 불가항력, 완전합의, 일부 무효, 양도 금지, 준거법, 관한법원

▶ 기타 표준계약 외 고려사항

- 가명정보의 경우 재식별 행위, 분리보관, 가명정보 이용담당자 등과 관련된 요구사항에 대한 상세 안내 필요

2. 데이터거래 프로세스

2.4 데이터 거래 및 계약

* KDATA 발간 ‘데이터 거래 가이드라인’ 내용 발췌 및 참고

▶ 유형별 표준계약서 세가지 (데이터 제공형, 데이터 창출형, 오픈마켓형)

① 데이터 제공형 표준계약서

주식회사 --- (이하 ‘갑’이라 함)과 주식회사 --- (이하 ‘을’이라 함)은 ○○○에 관한 데이터의 취급에 관하여 이하와 같이 데이터거래계약(이하 “본 계약”이라 함)을 체결한다.

제1조(목적)

본 계약은 갑이 을에게 ○○○ 데이터를 제공하는 행위와 관련하여 발생하는 권리와 의무, 그 밖에 필요한 기본적인 사항을 규정하는 것을 목적으로 한다.

제2조(정의)

본 계약에서 사용하는 용어의 뜻은 다음과 같다.

- ① “제공데이터”란 본 계약에 따라 갑이 을에게 제공하는 데이터로서, 부속문서에 기재된 것을 말한다.
- ② “파생데이터”란 을이 제공데이터를 가공, 분석, 편집, 통합 등을 통하여 새로 또는 2차적으로 생성한 데이터 등을 말한다.
- ③ “이용권한”이란 제공데이터 또는 파생데이터를 이용할 수 있는 권한을 말한다.
- ④ “비밀정보”란 계약당사자가 상대방에 공개하고 또 공개한 때에 비밀이라는 취지를 명시한 기술상 또는 경영상 정보, 본 계약의 존재·내용 기타 일체의 정보를 말한다.
- ⑤ “가명처리”란 특정 개인을 알아볼 수 없도록 개인정보보호법령이 정하는 방법으로 데이터를 처리하는 것을 말한다.
- ⑥ “가명정보”란 전항의 가명처리에 의해 원상대로 복원하기 위한 추가 정보의 사용·결함없이 특정 개인을 알아볼 수 없는 정보를 말한다.
- ⑦ “민감정보”란 사상·신념, 노동조합·정당의 가입·탈퇴, 정치적 견해, 건강, 성생활 등에 관한 정보, 그 밖에 개인정보보호법령으로 정한 정보를 말한다.

② 데이터 창출형 표준계약서

주식회사 --- (이하 ‘갑’이라 함)과 주식회사 --- (이하 ‘을’이라 함)은 ○○○에 관한 데이터의 취급에 관하여 이하와 같이 데이터거래계약(이하 “본 계약”이라 함)을 체결한다.

제1조(목적)

본 계약은 갑과 을이 ○○○사업(이하 “이 건 사업”이라 함)에 따라 ○○○을 하는 것을 목적(이하 “이 건 목적”이라 함)으로 한다.

제2조(정의)

본 계약에서 사용되는 용어의 뜻은 다음과 같다.

- ① “대상데이터”란 이 사건 사업에 기하여 창출, 취득 또는 수집된 데이터를 말하고, 그 상세는 별지1에 정한다.
- ② “대상데이터 등”이란 대상데이터 및 파생데이터를 말한다.
- ③ “이용 등”이란 이용, 사용, 가공 등, 개시, 양도(이용허락 포함) 및 처분 등을 말한다.
- ④ “이용권한”이란 대상데이터 또는 파생데이터를 이용할 수 있는 권한을 말한다.
- ⑤ “가공 등”이란 대상데이터를 가공, 분석, 편집, 통합 등을 하는 것을 말한다.
- ⑥ “파생데이터”란 대상데이터를 가공, 분석, 편집, 통합 등을 통하여 새로 또는 2차적으로 생성한 데이터 등을 말한다.
- ⑦ “매출금액”이란 파생데이터를 제3자에게 제공함으로써, 해당 제3자로부터 대가로서 수령한 금액을 말한다.

③ 오픈마켓형(마켓플레이스형) 표준계약서

- 오픈마켓운영자와 데이터제공자 간의 표준계약서 -

제1조(목적)

본 계약은 ○○○(이하 ‘오픈마켓운영자’라고 한다)와 오픈마켓운영자가 운영하는 사이버몰 ‘○○○’(www.ooo.co.kr)(이하 ‘사이버몰’라고 한다)에서 판매회원으로 가입하여 데이터상품 등의 전자상거래 관련 판매 서비스 및 기타 서비스(이하 ‘서비스’라고 한다)를 이용하는 ○○○(이하 ‘데이터제공자’라고 한다) 간의 권리와 의무, 그 밖에 필요한 사항을 규정하는 것을 목적으로 한다.

제2조(정의)

본 계약에서 사용하는 용어의 뜻은 다음과 같다.

- ① “데이터”란 데이터베이스, 전자화된 파일 등 광(光) 또는 전자적 방식으로 처리된 자료 또는 정보를 말한다.
- ② “데이터상품”이란 데이터제공자와 데이터이용자 사이의 거래에 제공되는 데이터, API, 이미지 등 일체의 데이터를 말한다.
- ③ “데이터제공자”는 오픈마켓운영자가 운영하는 사이버몰에 판매회원으로 가입하여 사이버몰을 이용하여 데이터 및 관련 부가서비스를 판매, 제공하는 사업자를 말한다.
- ④ “데이터이용자”는 오픈마켓운영자가 운영하는 사이버몰에 구매회원으로 가입하여 데이터제공자로부터 데이터를 구매하고 제공받는 자를 말한다.
- ⑤ “통신판매공개”란 사이버몰의 이용을 허락하거나 거래 당사자 간의 통신판매를 알선, 공개하는 행위를 말한다.
- ⑥ “사이버몰”이란 컴퓨터 등과 정보통신설비를 이용하여 재화 등을 거래할 수 있도록 설정된 가상의 영업장을 말한다.

[데이터 제공형]

[데이터 창출형]

[오픈마켓형]

2. 데이터거래 프로세스

2.4 데이터 거래 및 계약

* KDATA 발간 '데이터 거래 가이드라인' 내용 발췌 및 참고

▶ 오픈마켓 운영자와 이용자 간의 표준계약서

- 오픈마켓운영자와 이용자 간의 표준계약서 -

제1조(목적)

본 계약은 000(이하 '오픈마켓운영자'라고 한다)와 오픈마켓운영자가 운영하는 사이버몰 '000'(www.000.co.kr)(이하 '사이버몰'라고 한다)에서 구매회원으로 가입하여 데이터상품 등의 전자상거래 관련 서비스 및 기타 서비스(이하 '서비스'라고 한다)를 이용하는 사업자나 소비자 000(이하 "데이터이용자"라 한다) 간의 계약관계에서 발생하는 권리와 의무, 그 밖에 필요한 기본적인 사항을 규정함을 목적으로 한다.

제2조(정의)

본 계약에서 사용되는 용어의 뜻은 다음과 같다.

- ① "데이터"란 데이터베이스, 전자화된 파일 등 광(光) 또는 전자적 방식으로 처리된 자료 또는 정보를 말한다.
- ② "데이터상품"이란 데이터제공자와 데이터이용자 사이의 거래에 제공되는 데이터, API, 이미지 등 일체의 데이터를 말한다.
- ③ "데이터제공자"는 오픈마켓운영자가 운영하는 사이버몰에 판매회원으로 가입하여 사이버몰을 이용하여 데이터 및 관련 부가서비스를 판매, 제공하는 사업자를 말한다.
- ④ "데이터이용자"는 오픈마켓운영자가 운영하는 사이버몰에 구매회원으로 가입하여 데이터제공자로부터 데이터를 구매하고 제공받는 자를 말한다.
- ⑤ "통신판매공개"란 사이버몰의 이용을 허락하거나 거래 당사자 간의 통신판매를 알선, 공개하는 행위를 말한다.
- ⑥ "사이버몰"이란 컴퓨터 등과 정보통신설비를 이용하여 재화 등을 거래할 수 있도록 설정된 가상의 영업장을 말한다.

제11조(데이터서비스 제공 및 변경)

① 오픈마켓운영자는 데이터이용자에게 제공하는 서비스의 내용 또는 그 이행수준을 변경하고자 하는 경우에 미리 알려야 한다. 다만, 서비스의 내용 또는 그 이행수준 변경이 데이터이용자에게 불리한 경우에는 데이터이용자의 동의를 얻어야 한다.

② 오픈마켓운영자는 서비스 제공과 관련하여 다음과 같은 업무를 수행한다.

1. 오픈마켓운영자는 연중무휴, 1일 24시간 중단 없는 서비스를 제공해야 한다. 다만, 정기점검이나 시스템의 성능향상을 위한 작업 등을 데이터이용자에게 사전 통지한 경우에 서비스를 일시 중단할 수 있다.
2. 오픈마켓운영자는 서비스에 장애가 발생한 경우에 지체 없이 수리 또는 복구한다.
3. 그밖에 서비스의 안정적인 운영에 필요한 관련 업무를 수행한다.

③ 오픈마켓운영자가 서비스의 내용을 변경하는 경우에는 변경사유, 변경될 서비스의 내용 및 제공일자 등을 명시하여 그 적용일자로부터 최소한 7일 전부터 해당 서비스의 초기 화면에 게시하여 알려야 한다. 다만, 서비스의 내용 변경이 데이터이용자에게 불리하거나 중대한 사항의 변경은 최소 30일 전부터 전화, 휴대전화, 우편, 전자우편 또는 문자메시지 등으로 알려야 하며, 데이터이용자에게 불리하고 또한 그 내용이 중요한 경우에는 데이터이용자의 동의를 얻어야 한다.

④ 오픈마켓운영자는 데이터이용자의 문의나 요청에 대응하기 위해 이를 처리하는 담당부서 및 담당자의 이름과 연락처를 정하여 알려주어야 한다.

2. 데이터거래 프로세스

2.5 데이터 사후관리 및 기타고려 사항

- ▶ 유지보수 기간의 설정
- ▶ 유지보수 기간 내외에 지원받을 수 있는 일반적 사항
- ▶ 샘플데이터의 제공
 - 데이터의 재추출과 불필요한 논의 등을 줄이기 위한 샘플데이터 제공방안
 - 가명정보와 같은 민감한 데이터의 안전한 전송방안 강구

2. 데이터거래 프로세스

2.5 데이터 사후관리 및 기타고려 사항

▶ 데이터 가격 할인 및 차별화(계약유지) 방법

- ① **사용기간 또는 사용량 할인**- 사용 기간이나 사용량이 일정 수준 이상인 경우 이용료 할인
- ② **협력사 할인** 고객 정보나 수익을 공유하는 협력사 대상 가격할인
- ③ **이용 목적 할인** 학술·연구, 공익적 목적 등 비상업적 목적이나 초기 테스트 목적으로 활용하는 고객
- ④ **전용망 할인** 특수 센터나 전용 서버를 통해 접속하는 고객에게 무료 제공 또는 할인 가격을 제공
- ⑤ **이용 시간 할인** 네트워크 과부하를 해결하기 위해, 서비스 이용 시간대에 따라 차등 가격을 적용
- ⑥ **행사 할인** 고객 확보를 위해 신규고객에게 특별행사 가격을 제공, 두 제품을 묶어 할인가격에 제공

Contents

3 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

3.2 데이터 수요자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용

3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용

- ▶ 통신사의 유동인구 상품에 대한 데이터
- ▶ 신용카드사의 카드매출 및 소비통계 데이터
- ▶ 개인 및 기업 신용평가회사의 데이터
- ▶ 온라인, 오프라인 유통회사의 데이터
- ▶ 개인위치정보 수집회사의 데이터

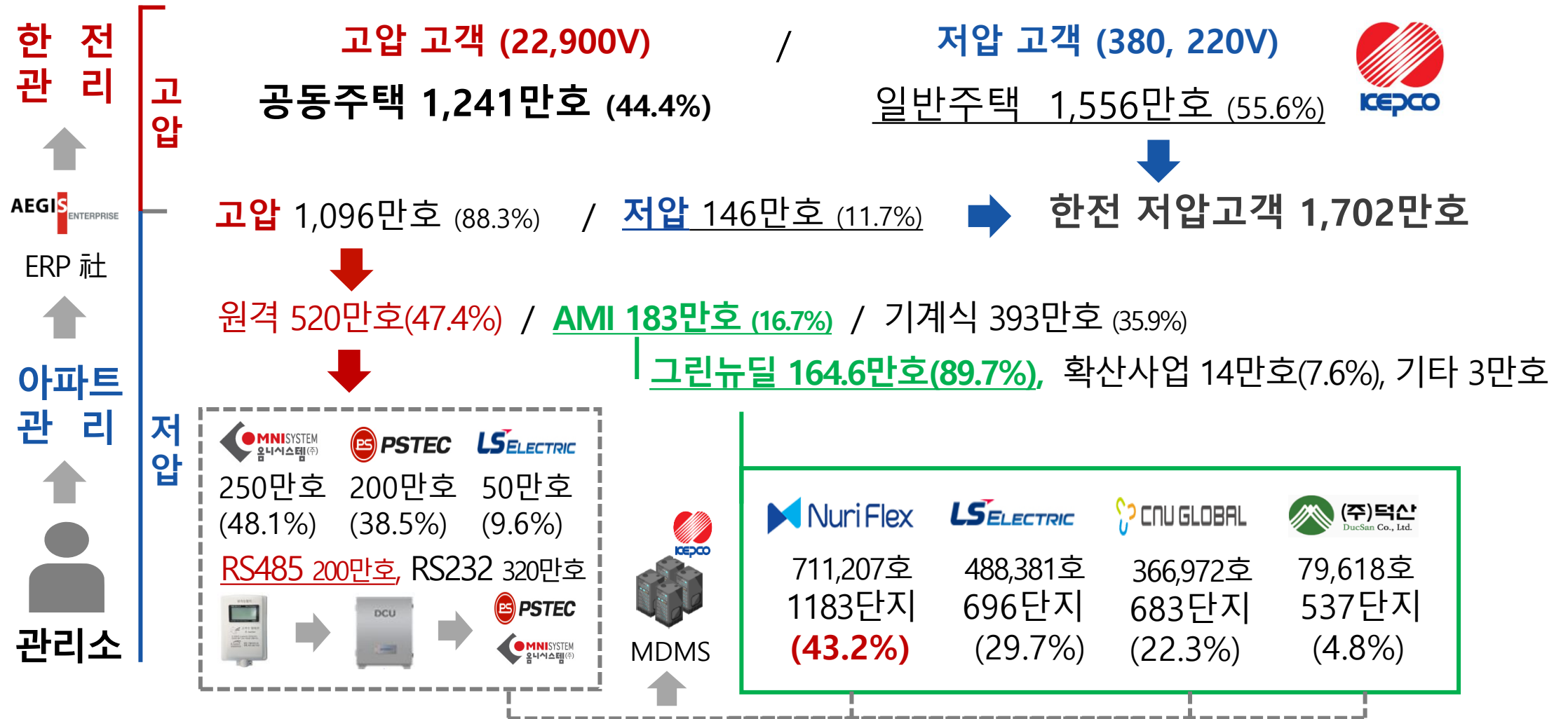
3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.2 데이터 수요자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용

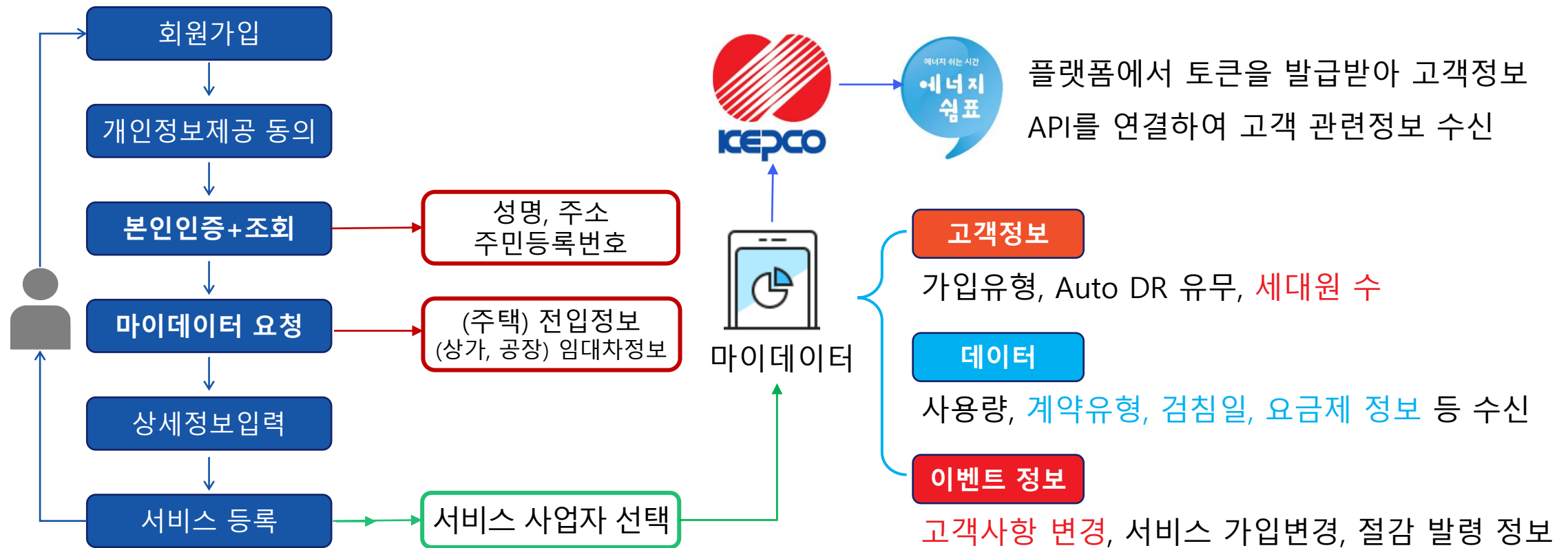
- ▶ 배후지 정보 및 의료기관 검색, 잠재 수요정보를 활용한 의료수요-공급 예측 서비스 개발사례
- ▶ 각 기업 및 공공기관 API 서비스 중개를 통한 데이터거래 전문기업으로 성장사례
- ▶ 공공정보 및 데이터 개방 정보를 활용한 프롭테크 분야 서비스 진출 사례

3. 산업별 데이터 사업화 사례 (주택유형에 따른 스마트 전기 계량기 현황)



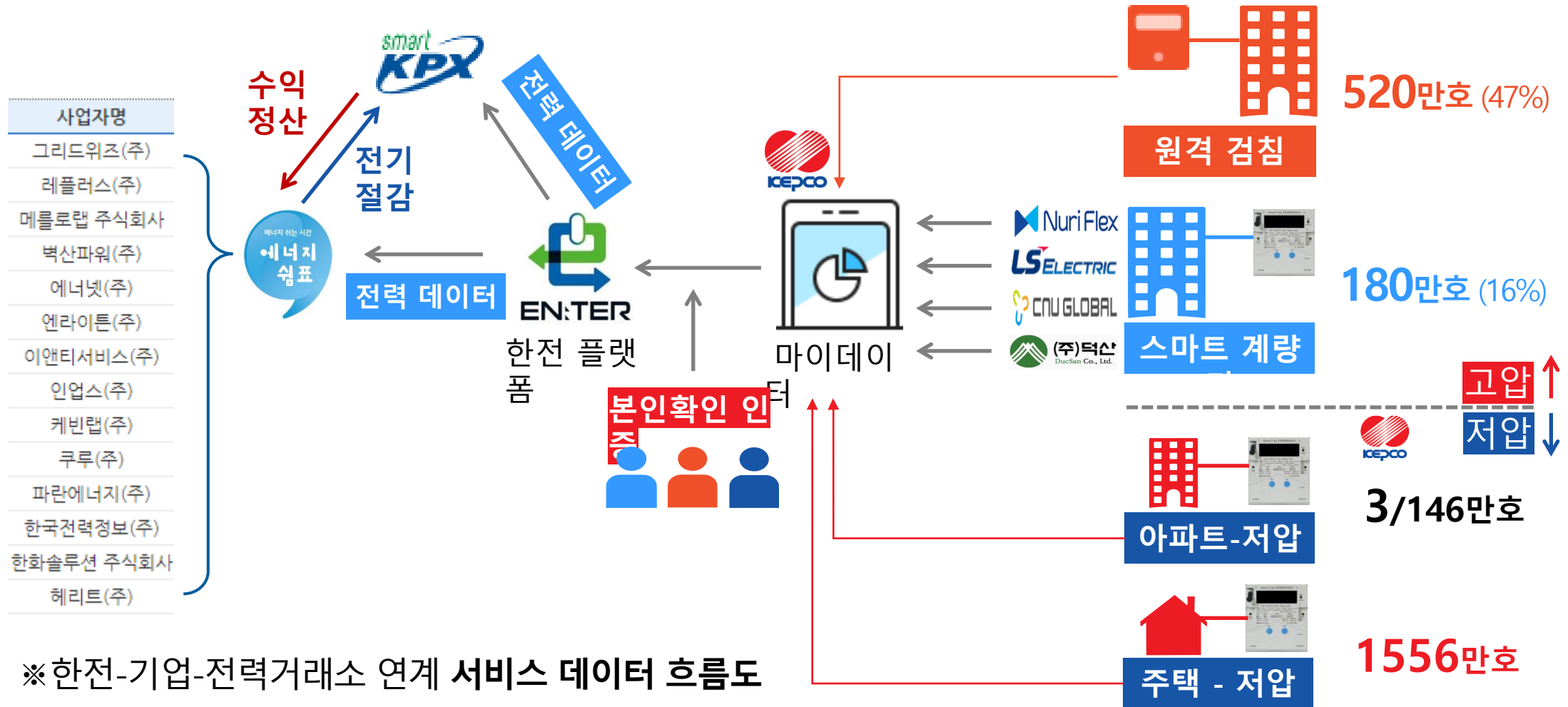
3. 산업별 데이터 사업화 사례 (한전 에너지 마이데이터 구조)

- ▶ 한전이 공공기관 행정망 연계를 통해, 주택 및 상가의 주민등록과 임대차 정보확인 역할
- ▶ 사업자는 Oauth 2.0 을 활용, 플랫폼에서 토큰을 받을 받아 고객정보, 데이터, 이벤트 정보 API 연결

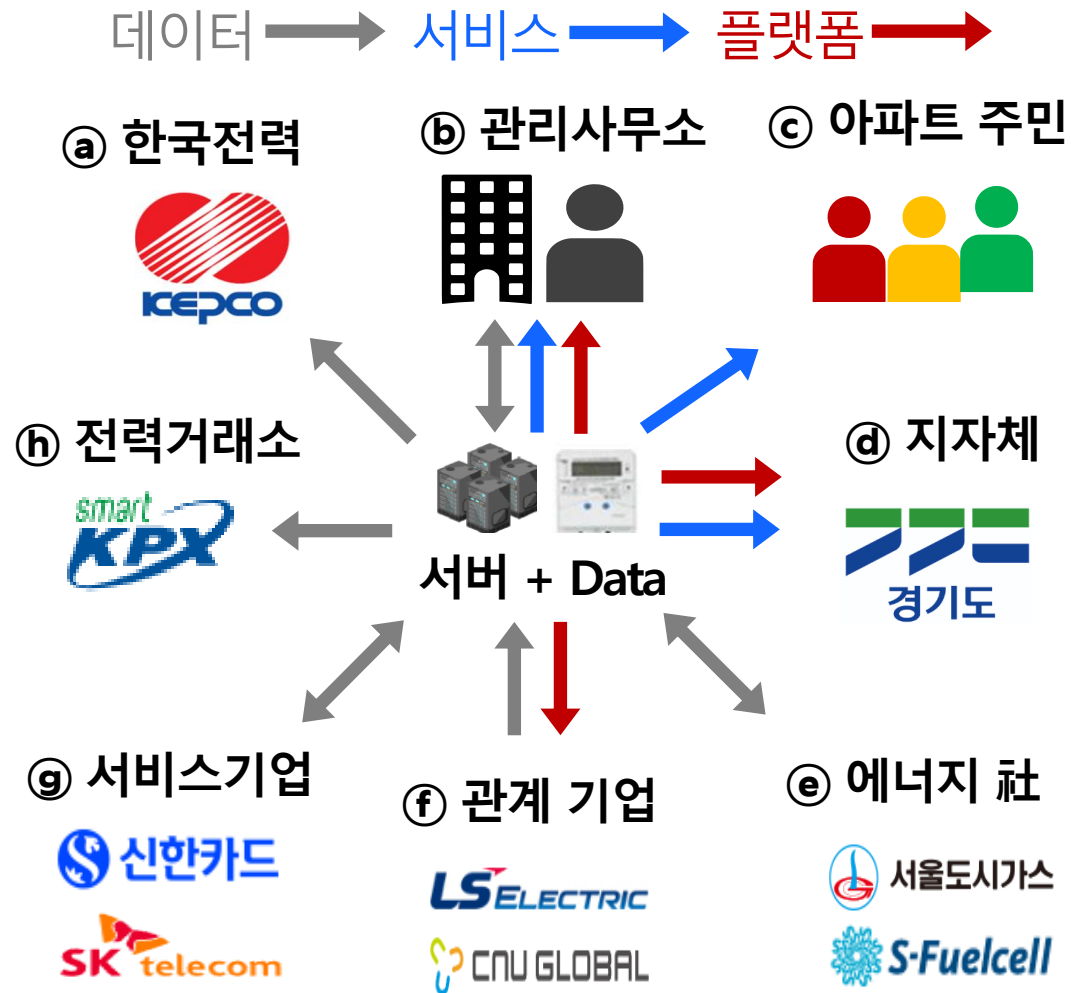


* 한전 디지털전환실 에너지 마이데이터 개념도(안)

3. 산업별 데이터 사업화 사례 (전기 계량기 ~ 서버 ~ 가구 인증 ~ 사업자 ~ 거래소)



3. 산업별 데이터 사업화 사례 (한전 에너지 마이데이터 구조)



① 한국전력

- 전력데이터 제공 및 데이터 처리 시스템 개발

② 관리사무소

- 전기 검침 데이터 제공, 에너지 통합 컨설팅

③ 아파트 주민

- 앱을 활용한 전기요금 확인, 에너지 절감 서비스

④ 지자체

- RE100 플랫폼, 콘텐츠 개발, 플랫폼 운영

⑤ AMI 관계사

- 자사의 플랫폼(시스템)을 제공한 서비스

⑥ 에너지 업계, ⑦ 서비스기업, ⑧ 전력거래소

- 전력 데이터 판매 및 서비스 모델 발굴

3. 산업별 데이터 사업화 사례 (한전 에너지 마이데이터 구조)

▶ 데이터를 활용한 에너지 플랫폼으로 데이터 가치의 극대화

마이에너지

401~600kWh 우리집 인증가능

야탑동 탐마을2단지대우
경기도 성남시 분당구 야탑동 535

기본 이슈 인프라 분석 실시간 실패

계약전력 2,000kW 피크율 52.9%

우리단지 이슈 5개 이슈 발견

이슈해결 시 예상 효과 22년 7월 ~ 23년 6월
총 86,943,064원 ^

세부 항목

- 전기요금 누진 관리 9,417,600원
- 태양광 요금절감 효과 51,939,372원
- 공용전기 소비량 점검 23,074,732원
- 에너지실표 예상 수익 2,511,360원

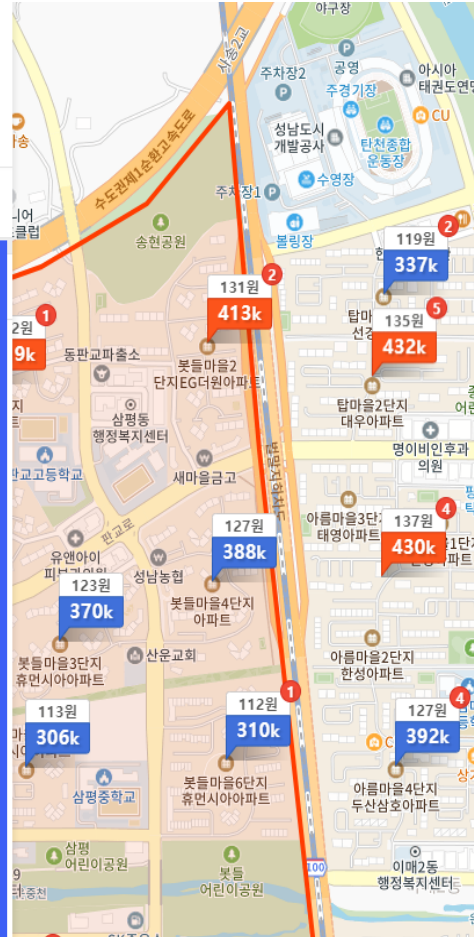
전기요금 누진 관리

태양광 요금절감 효과 우수

공용전기 소비량 점검

입주민 에너지실표 서비스 가능

누진제 없는 전기요금(예정)



전기요금 누진 관리

한 달에 세대당 최소 0.9kWh(월 소비량의 약 0.2%)의 절감으로 단지 공용전기요금을 연간 **9,417,600원**까지 절감해보세요. 아래는 최근 12개월 동안 누진 관리 편익이 예상되는 월에 대한 정보입니다.

구분	관리요구량	예상이익
2022년 11월	+5kWh	3,139,200원
2022년 12월	+0.9kWh	3,139,200원
2023년 04월	+12kWh	3,139,200원
합계		9,417,600원

공용전기 소비량 점검

이 단지는 공용전기 소비량이 **25.8%**로 주변 단지에 비해 다소 높습니다. 관리사무소에서 자체적으로 단지 내 공용전기 사용시설을 점검해보세요.

4.6억원 vs 4.4억원

공용소비 5% 감소 시 연 2,307만원 감소

태양광 요금절감 효과 우수

우리 단지 옥상에 태양광 발전소를 설치하면 공용전기요금 절감효과가 정말 높습니다!

공용전기로 절감 **▼ 34.2%** 연 5,193만원

예상 설치용량 176kW

자부담 25% 기준 8,535만원 0원

자부담 손익분기점 1년 7개월

태양광 발전단가 197.4원 + 43.7원

입주민 에너지실표 서비스 가능

우리 단지는 스마트 전기계량기 설치 단지가군요! 그렇다면 전력거래소에서 진행하는 **에너지실표 서비스**에 가입해서 전기소비량을 줄이고, 현금도 받아보세요!

연 예상 수익(30% 참여 시) 2,511,360원

에너지실표 서비스 알아보기

누진제 없는 전기요금(예정)

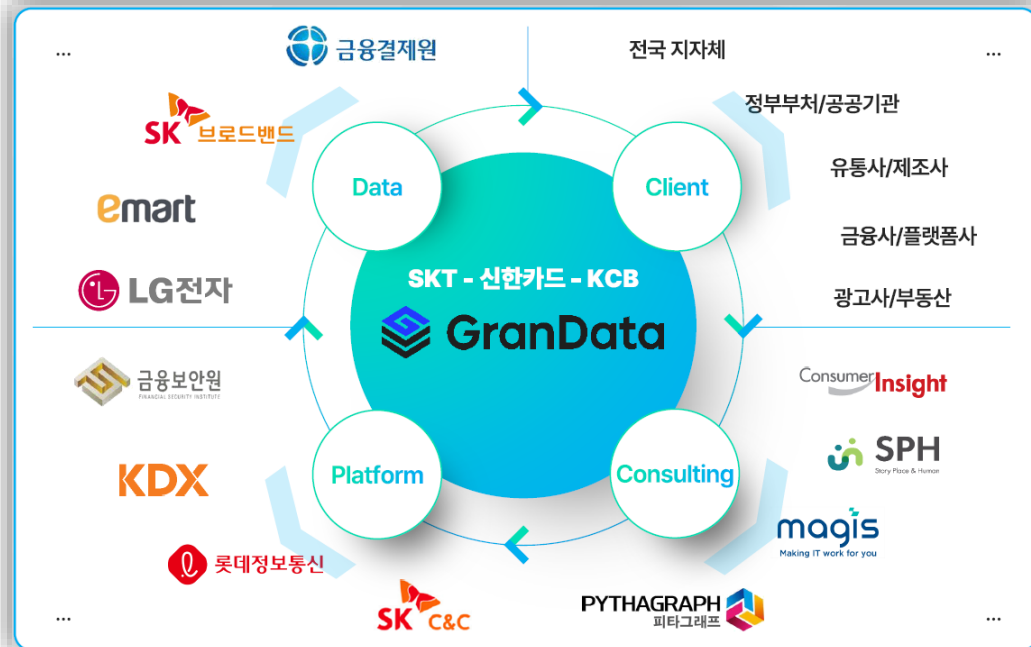
누진제 없는 전기요금제를 쓸 수 있는 것이 사실인가요? 제주도는 벌써 2년 전부터 도입하고 있습니다! **요금제가 공식발표**되면, 마이에너지가 비교해드릴게요!

주택용 선택요금제 알아보기

3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용

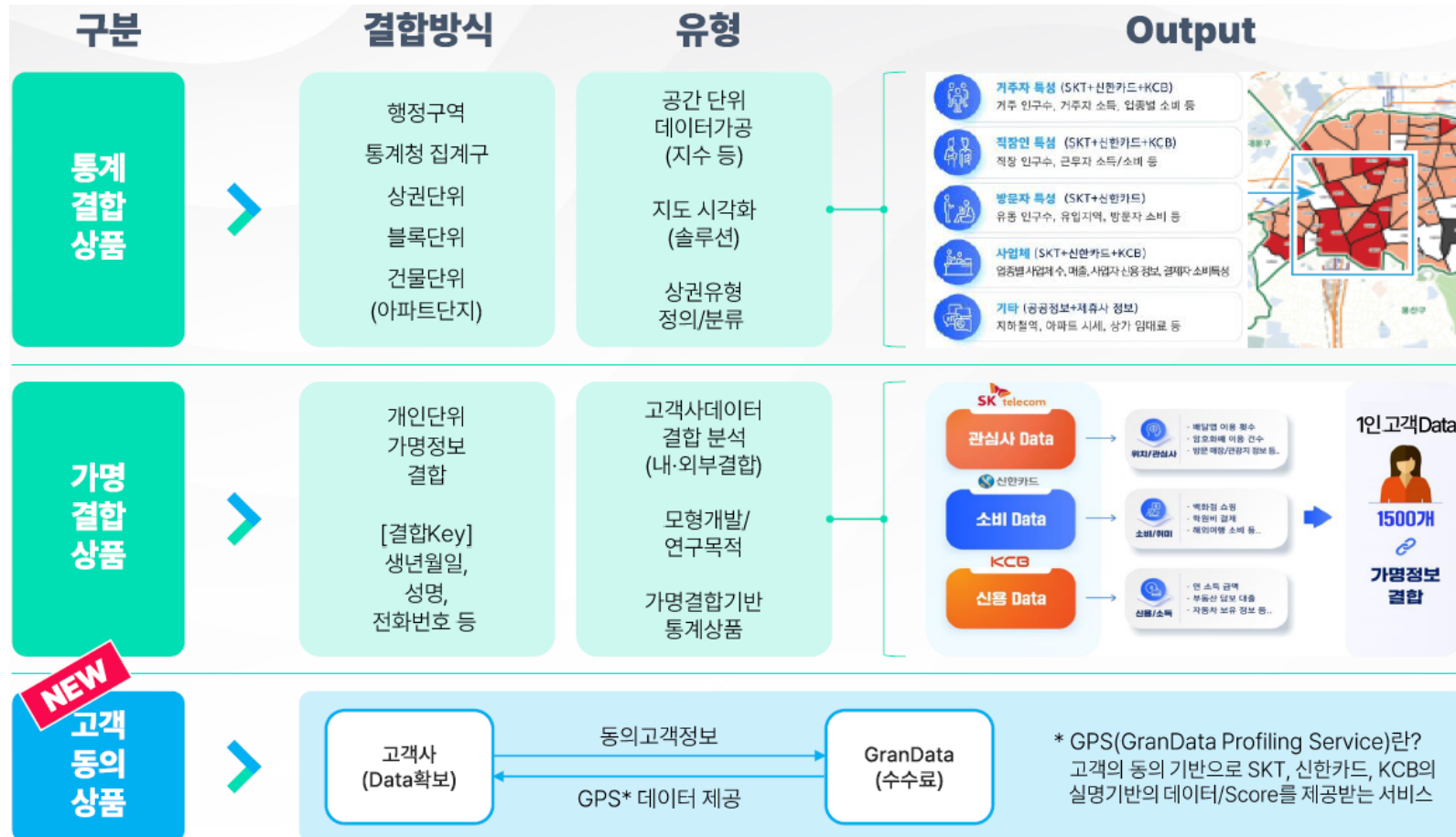


구분	특·장점	주요 Data												
<div> 2,800만</div>	<ul style="list-style-type: none">· 유동인구 / 생활인구 빅데이터· 모바일 라이프스타일 빅데이터· 지오비전 사업 등 국내 데이터 시장 개척	<div> 위치/ 관심사</div> <table><tr><td>위치</td><td>이동</td><td>방문</td><td>체류</td></tr><tr><td>교육</td><td>게임</td><td>금융</td><td>생활</td></tr><tr><td>엔터</td><td>교통</td><td>문화</td><td>스포츠</td></tr></table>	위치	이동	방문	체류	교육	게임	금융	생활	엔터	교통	문화	스포츠
위치	이동	방문	체류											
교육	게임	금융	생활											
엔터	교통	문화	스포츠											
<div> 3,000만</div>	<ul style="list-style-type: none">· 소비 빅데이터 = 누가 X 언제 X 어디서 X 무엇을· 280만 가맹점 / 1,000개 업종 / 월 3.6억건 결제· 공공/민간 클라이언트 400개사 대상 프로젝트 수행	<div> 소비/ 취미</div> <table><tr><td>백화점</td><td>마트</td><td>편의점</td><td>F&B</td></tr><tr><td>온라인</td><td>배달앱</td><td>패션</td><td>숙박</td></tr><tr><td>학원</td><td>주유</td><td>의료</td><td>가전가구</td></tr></table>	백화점	마트	편의점	F&B	온라인	배달앱	패션	숙박	학원	주유	의료	가전가구
백화점	마트	편의점	F&B											
온라인	배달앱	패션	숙박											
학원	주유	의료	가전가구											
<div> 4,400만</div>	<ul style="list-style-type: none">· 신용 / 소득 / 자산 / 부채 등 빅데이터· 4,400만명 최신 프로파일 정보 보유· 국내 최고의 모델링 역량	<div> 신용/ 금융</div> <table><tr><td>직업</td><td>소득</td><td>대출</td><td>연체</td></tr><tr><td>은행</td><td>카드</td><td>보험</td><td>캐피탈</td></tr><tr><td>부동산</td><td>차량</td><td>사업자</td><td>주거지</td></tr></table>	직업	소득	대출	연체	은행	카드	보험	캐피탈	부동산	차량	사업자	주거지
직업	소득	대출	연체											
은행	카드	보험	캐피탈											
부동산	차량	사업자	주거지											

3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

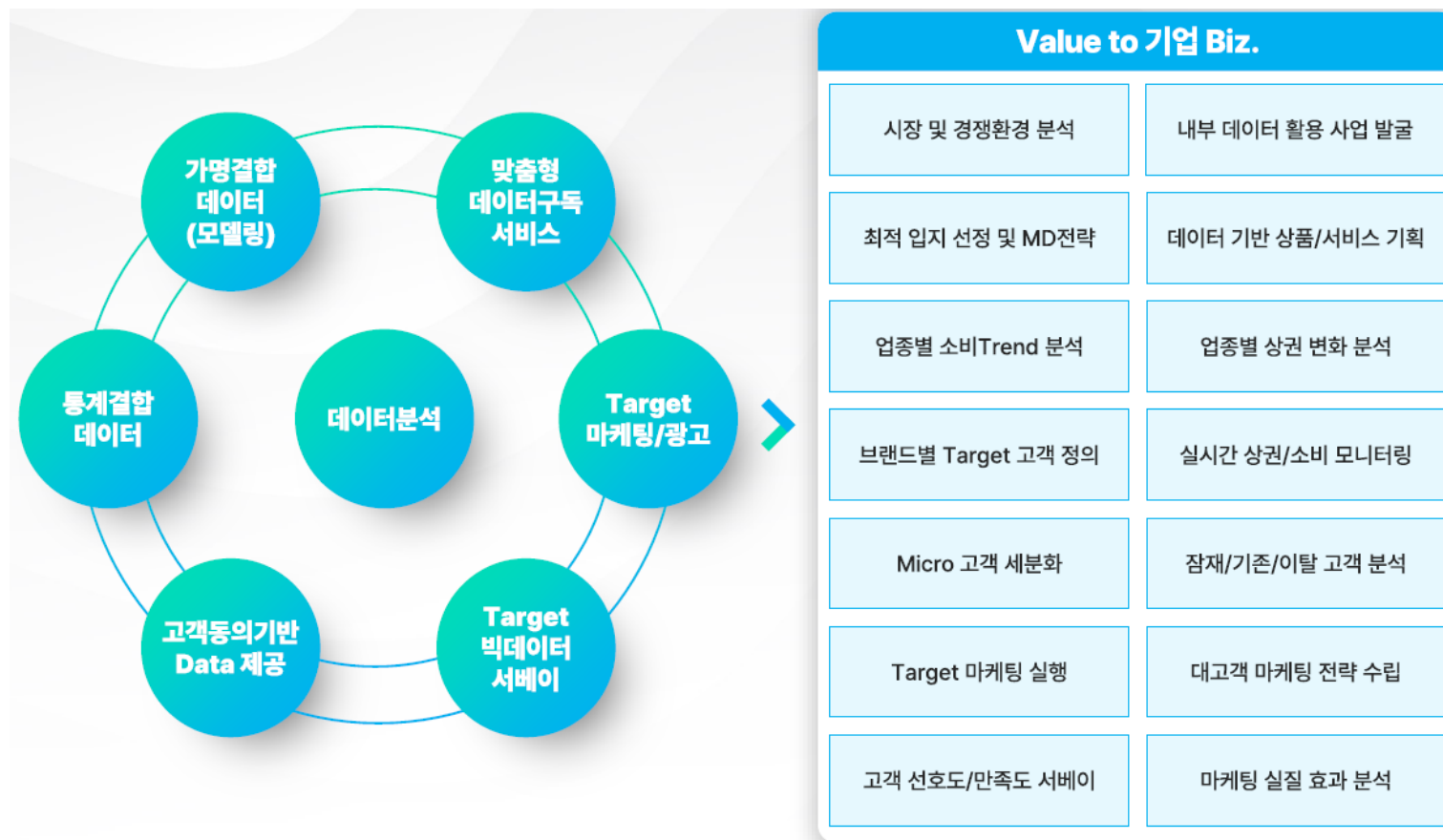
* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

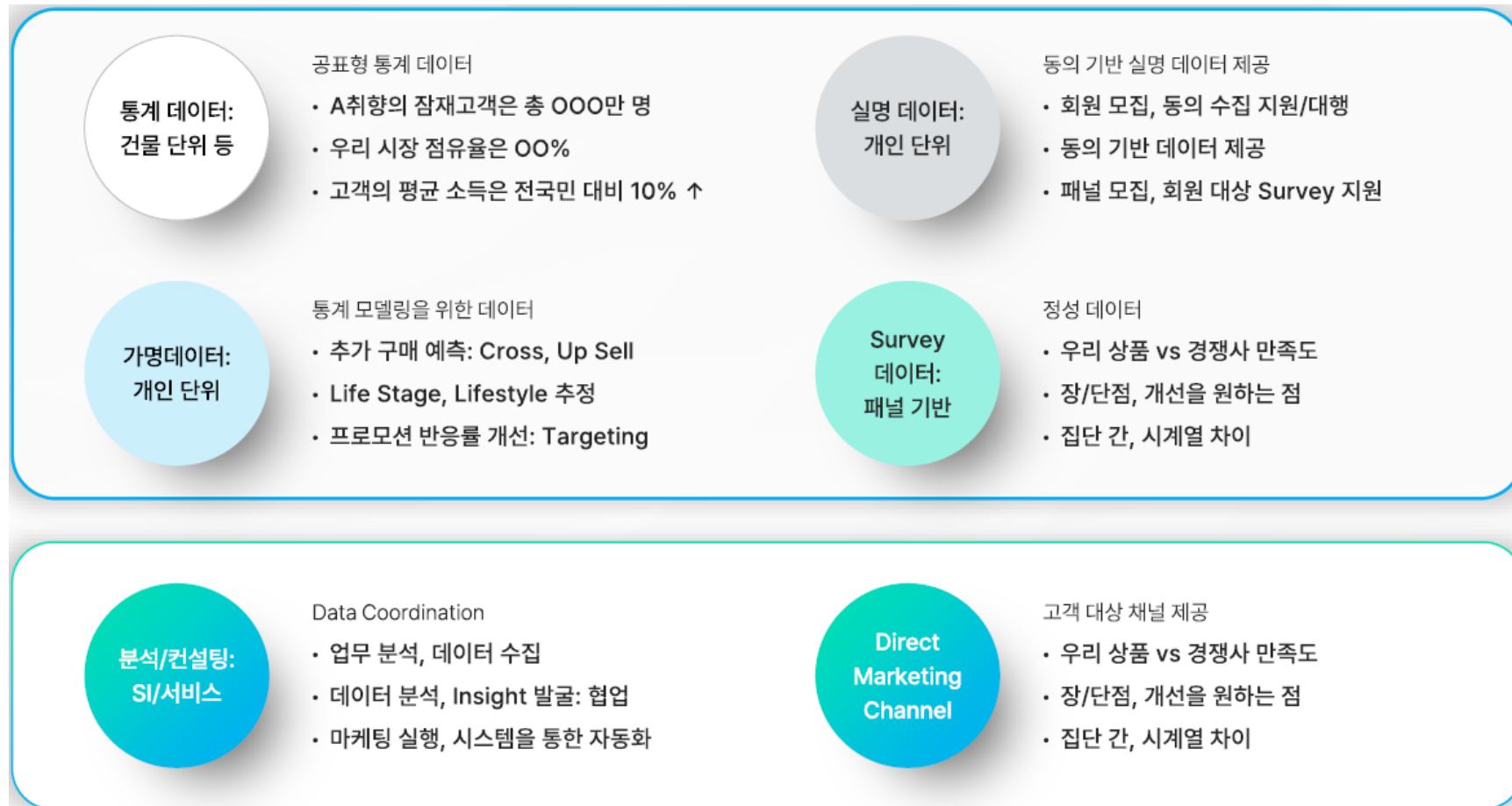
* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

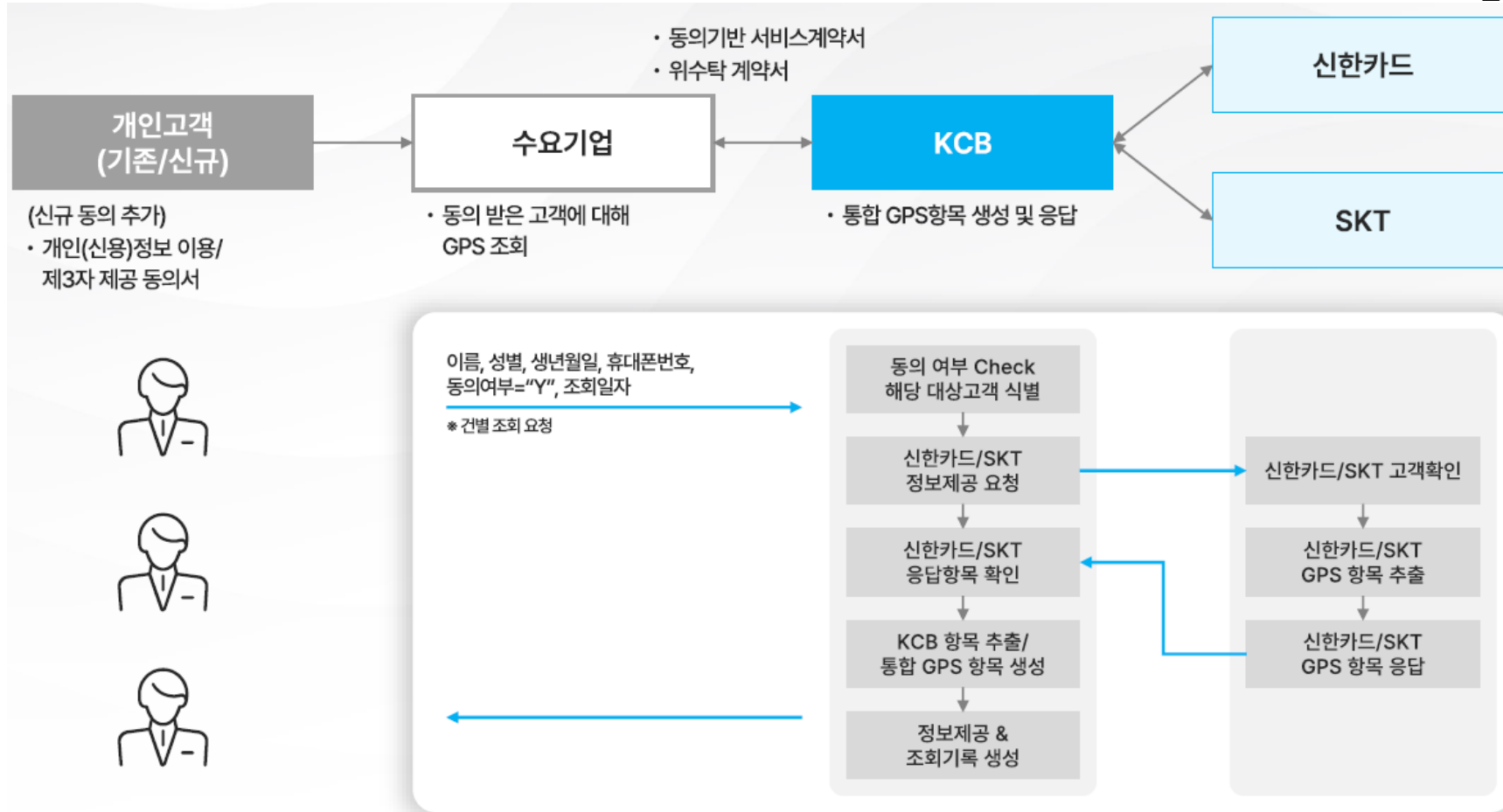
* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.1 데이터 공급자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.2 데이터 수요자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용

추진 배경 : 동의기반 서비스 필요성

- 데이터3법 개정을 통해 허용된 결합가명정보는 정책의사결정이나 인사이트 발굴 측면에서 유용
- 가명결합정보는 재식별 금지/분리보관 등의 제약사항으로 실제 마케팅 업무활용에는 어려움 존재

가명결합정보 활용 현황 및 한계

- ✔

데이터3법의 개정으로 가명결합 시장이 열림

 - 공공분야에서는 공공-민간 가명결합 분석결과를 정책의사결정 등에 활발히 사용 중
 - 한국철도공사(관광지별 방문자 특성파악), 서울시청(1인가구 특성파악)
- ✔

금융회사들은 대안평가모형 개발 등에 활발히 사용

 - 신용평가 회사를 중심으로 전통적인 신용평가모형에 사용하지 않은 대안정보 발굴 및 대안평가모형 개발에 가명결합 활발히 수행
 - 도서구매, 자동이체정보 등을 활용하여 금융거래 이력이 부족한 고객에게 금융혜택을 제공함
- ✔

가명결합 데이터는 재식별 금지로 마케팅 활용이 어려움

 - 가명결합 분석을 통해 도출된 인사이트 기반으로 직접 마케팅 활용에 대한 수요가 많으나, 현행법상으로는 재식별 금지로 인해 직접 활용이 안됨

광고 ID기반/금융마이데이터 사업자 환경 변화

- ✔

광고 ID 기반의 맞춤형 광고 시장의 변화

 - 개인정보보호위원회, 맞춤형 광고 개선 착수 현재보다 강화된 동의 절차로 변경 가능성 高
 - 정보제공, 마케팅 활동등의 등의 사실을 명확하게 공개해야 할 가능성 高



[ET특]'맞춤형 광고'의 투명성 확보

- ✔

금융마이데이터(본인신용정보관리업) 사업자 관리 강화 및 비용 증가

 - 금융분야 정보제공자로부터 규격화된 정보를 제공받기 위해서는 금융위로부터 본인신용정보관리업 라이선스 획득 필요
 - 24년부터 금융 마이데이터 사업자도 금융회사로부터 정보를 제공받으려면 비용 발생(과금) 예정

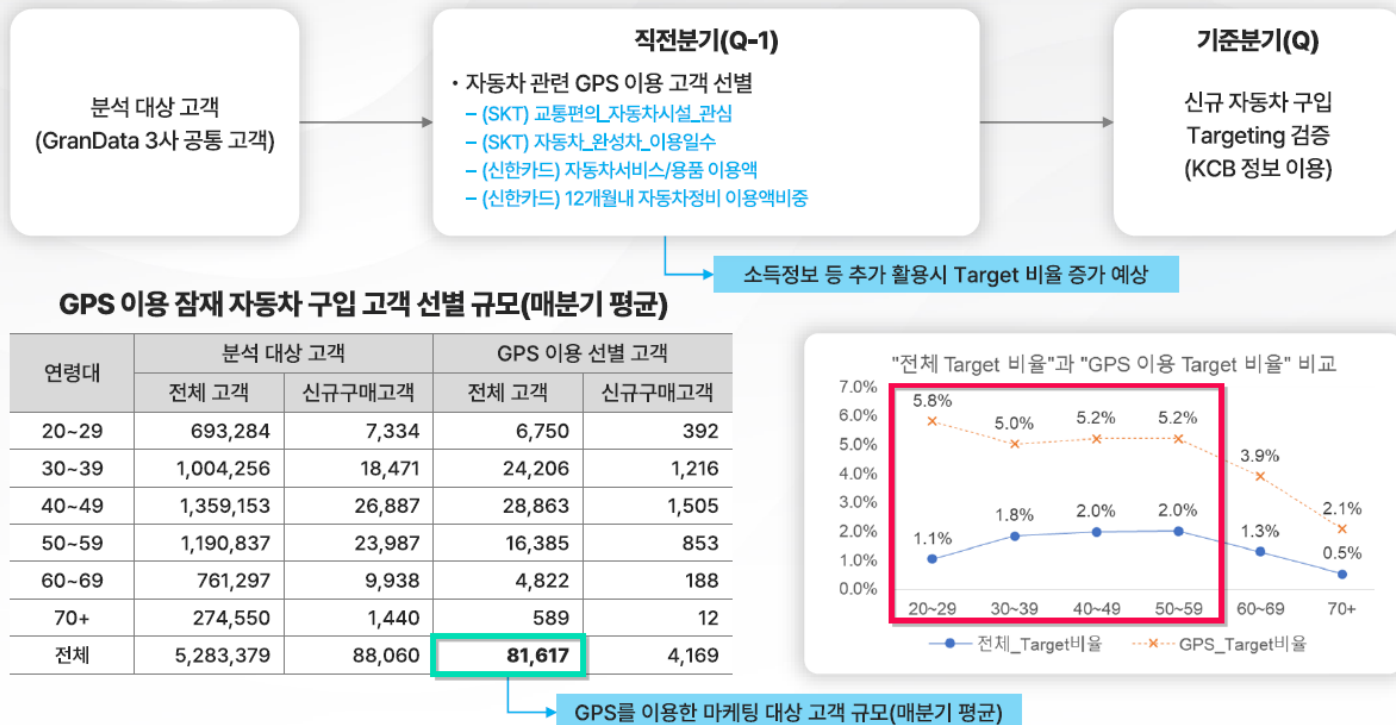
3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.2 데이터 수요자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용

사례1 : 자동차 구매 고객 타겟팅

- 신규 자동차 구매고객비율과 상관관계가 높은 업종별 소비 및 관심항목 선별
- 저연령대(20대)일수록 GranData를 이용한 신규 자동차 구입 고객 선별 효과가 높으며 매분기 8만명의 잠재 자동차 구입고객 선별이 가능



3. 산업별 데이터 사업화 사례

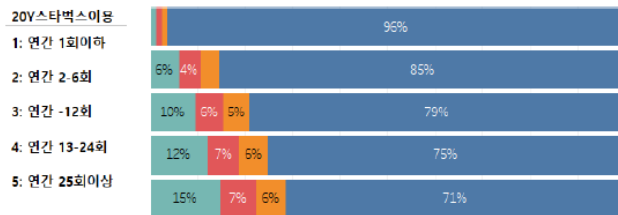
3.2 데이터 수요자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용

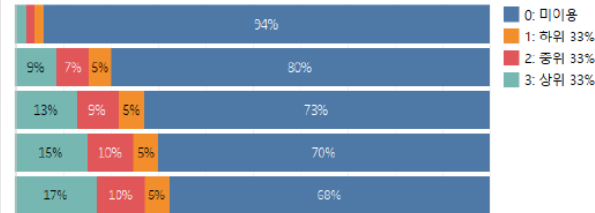
사례2 : 스타벅스 이용 多 고객 특성 분석

- 스타벅스 이용 빈도별 인구통계 및 라이프스타일관련 특성을 비교
- 스타벅스 이용 多 여성고객은 국내여행등급(상), 앱구매등급(상), 아이폰(고가), 취미(식도락/쇼핑) 비중이 매우 높음

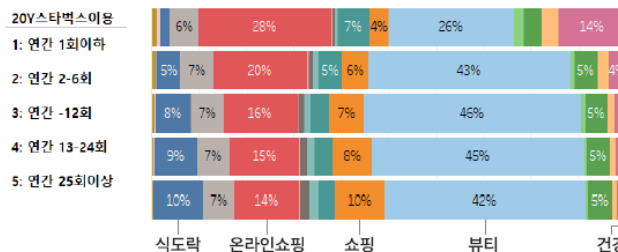
국내여행등급 비교



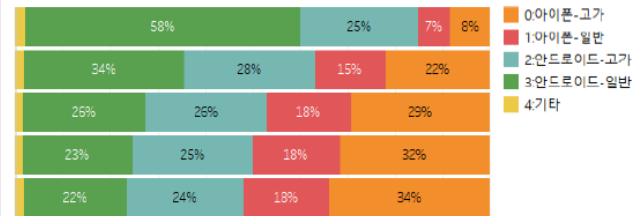
앱 구매등급 비교



취미1순위 비중 비교



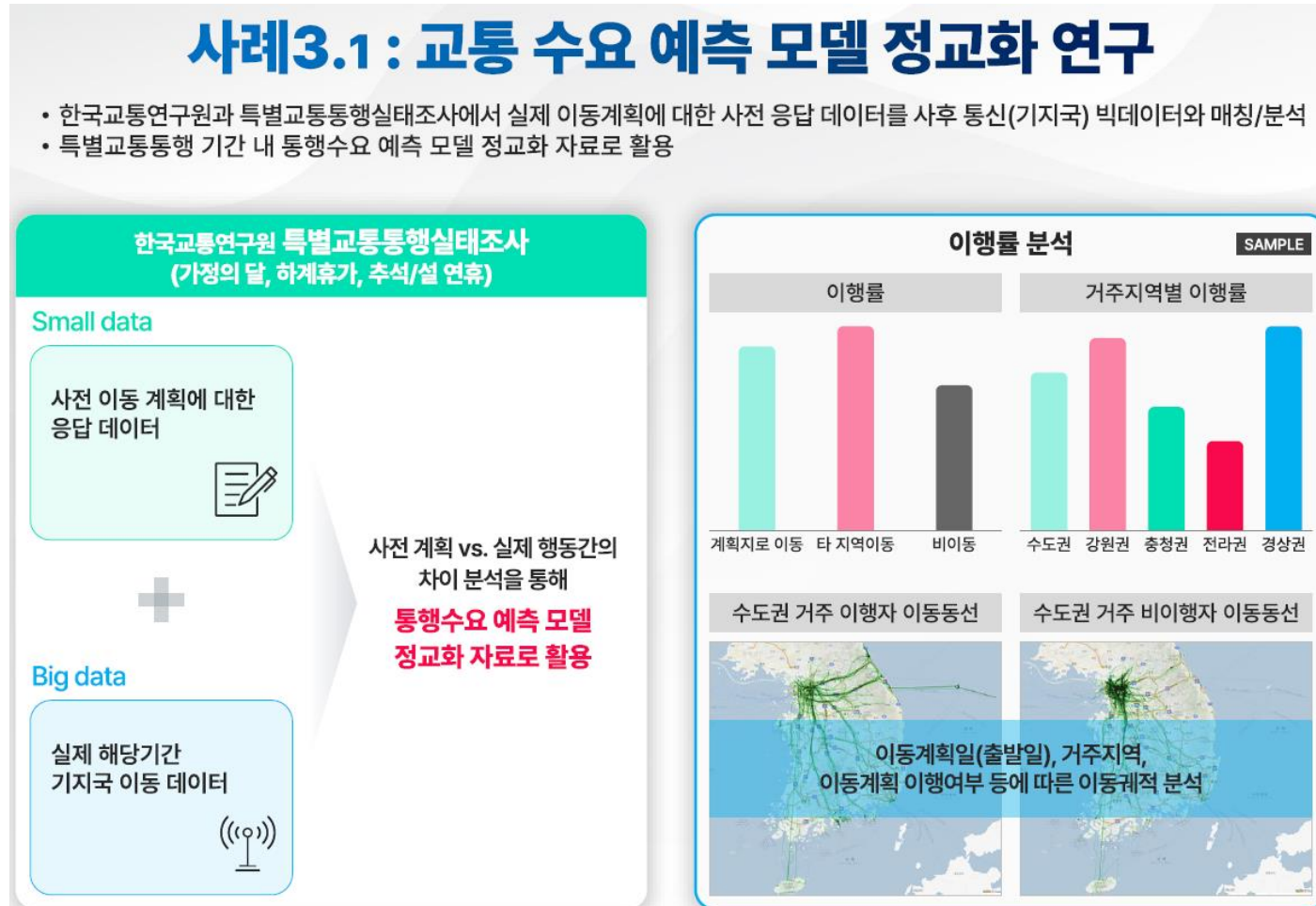
핸드폰 종류 비교



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.2 데이터 수요자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.2 데이터 수요자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



3. 산업별 데이터 사업화 사례

3.2 데이터 수요자의 데이터 사업화 사례

* GranData 발표자료의 내용 발췌 및 활용



감사합니다