

보·도·자·료

아 남 텔 레 콤
☎ 3467-0789

아남텔레콤, 디지털 TRS 국내 첫 전파 발사

■ 국내 최초로 디지털 방식의 TRS(주파수공용통신) 전파가 발사됐다.

“보이는 통신”이라는 슬로건 아래 올 11월, 「비지니스콜」 서비스를 실시하는 아남텔레콤(사장 金柱采)은 7월 29일, 성수동 교환국에서 “비지니스콜 통신망 개통식”을 개최하고 디지털 TRS가 국내에 도입된 이래 처음으로 800MHz 대역의 첫 전파 발사 및 음성·데이터 서비스 시연회를 실시했다.

관련 업계, 학계, 주요 주주, 정부 관계자 등 100 여명이 참석한 전파 개통식에서 아남텔레콤 김주채 사장은 김주호 부사장이 대독한 인사말을 통해 아남텔레콤의 “비지니스콜은 기존의 무선통신과는 다른 음성과 데이터가 복합된 통합서비스를 하나의 단말기로 제공할 수 있는 차원 높은 통신서비스”라고 강조하고, 빠른 시일 내에 고품질의 서비스를 운송·운수 등 물류업계에 안

정적으로 공급하여 국내총생산(GDP)의 15.7%에 달하는 물류비용을 획기적으로 절감할 계획임을 밝혔다.

아남텔레콤은 이번 “비지니스콜 통신망 개통식에 이어 오는 8월부터 10월까지의 모니터 캠페인을 모집, 시범서비스를 확대하고 11월부터 수도권 및 부산·경남 지역에서 상용서비스를 개시할 예정이다.

[“비지니스콜” 서비스 보급 계획]

- 교환국 및 기지국 구축
 - 97년 11월
 - 서울경기지역, 부산경남지역, 경인고속도로 망 구축



▲ 김주진(金柱津) 회장 시연장면



▲ 김주호(金柱皓) 부사장 인터뷰사건

· 98년

충청권, 호남권, 강원권 및 경부, 중부, 호남, 남해고속도로 서비스 권역 확대

· 99년 6월

전국망 구축 완료

■ 유통망 구축

유통망은 위탁대리점, 지역총판, 아남텔레콤 자체 영업팀으로 구성할 예정. 위탁대리점은 향후 아남텔레콤 매출액의 80%의 비중을 차지하도록 육성할 계획이다. 대리점 수는 서울수도권에서 50개 정도를 모집하고, 부산·경남권에는 부산지사를 설립하여 약 20개의 대리점을 모집, 영업망을 구축할 예정이다. 서울·부산권역을 제외한 다른 지역은 지역별로 총판점을 둘 것이다.

■ 단말기 수급 계획

아남텔레콤은 안정적인 단말기 공급을 위해 3단계로 단말기 수급 방안을 수립해 놓고 있다.

- 1단계 : 98년 1/4분기까지 미국 지오텍사로부터 약 1만대를 직접 수입하여 공급하고
- 2단계 : 98년 2/4분기부터는 주 공급업체를 현대 전자산업(주)로 하여 단말기를 생산 조달하고
- 3단계 : 99년 이후에는 중소 단말기 생산업체를 공급선 다변화를 모색하고 있다.

[서비스 요금]

■ 선택요금제 채택

■ 요금 구조

- 가입비 : 3~5만원 (음성+데이터 서비스 가입시 최대 5만원 예정)
- 기본료 : 음성기준 5,000원~10,000원
- 통화료 : 3분당 350원 내외(10초당 18원~20원 수준)
- 보증금 : 3~7만원

■ 단말기 가격

- 차량용 : 70~100만원 수준 (옵션 사항에 따라 가격이 다름)
- 휴대용 : 추후 결정

	1998년	1999년	2000년	2001년	2002년
아남텔레콤	40,000	100,000	180,000	248,000	320,000
총가입자	200,000	357,000	545,000	672,000	800,000

[서비스 차별화 전략]

- 아남텔레콤의 “비즈니스콜”은 업무용 이동통신이므로 고속도로, 간선도로 등의 물류, 교통망을 중심으로 통신망을 구축하여, 전국 어느 도로에서도 통화가 가능하도록 할 것이다.
- 조기에 전국망 구축에 최선을 다하여 '99년 6월까지 는 전국망을 구축한다.
- 업종별로 다른 고객의 요구에 부응하여 다양한 어플리케이션과 부가서비스를 제공한다.

[지역사업자와의 협력 방안]

“비즈니스콜”은 업종별로 다양한 어플리케이션을 요구하고 있기 때문에 소프트웨어 개발을 위해 많은 투자비가 소요된다. 따라서 아남텔레콤은 지역 사업자와의 협의를 통해 공동으로 소프트웨어를 개발하고자 여러 방면에서 협의를 하고 있다. 또 Billing System 개발 등도 지역사업자가 개별적으로 투자하기 어렵다면 지원, 협력할 수 있는 부문이다. 원칙적으로 아남텔레콤은 초기 시장에서 상호 경쟁보다는 협력관계를 유지하여 시장의 확산에 상호 노력하고자 한다.

[연도별 매출목표]

디지털 TRS 시장 전망은 매우 밝다고 할 수 있다. 1998년에 약 200,000대에서 시작하여 99년에 357,000대, 2000년에 545,000대, 그리고 2002년에는 800,000대의 단말기가 보급될 것으로 보인다. 아남텔레콤은 중장기적으로 마켓쉐어 40%를 목표로 하고 있다.

[회사 개요]

[사업 추진 일정]

- 회 사 명 : 아남텔레콤주식회사
(Anam Telecommunication Co., Ltd.)
- 설립일자 : 1996년 8월 1일
- 대표이사 : 김주채 (金柱采)
- 사업내용 : 전국을 대상으로 하는 주파수공용통신
(TRS) 역무 사업
- 자 본 금 : 479 억원
- 종업원수 : 92명 (97년 7월 현재)
- 주 주 사 : 아남산업, 지오텍, 현대전자산업,
대한통운, 쌍용정보통신, SK 텔레콤,
청구 등 54개사

- 1996. 6. : 아남텔레콤, 디지털 TRS 전국사업자로 선정
- 1996. 8. : 아남텔레콤(주) 설립
- 1997. 4. : - 서울·부산 교환국사 공사 완료
- 일본내 최대 TRS 사업자인 MRC와
MOU 체결
- 1997. 6. : 서울·경기지역 시스템설치 및 치국공사 완료
- 1997. 7. : - “비즈니스콜” 통신망 개통식
- 8월 ~ 10월 시범서비스 실시
- 1997. 9. : 부산·경남지역 시스템설치 및 치국공사 완료
- 1997.11. : 상용서비스 개시