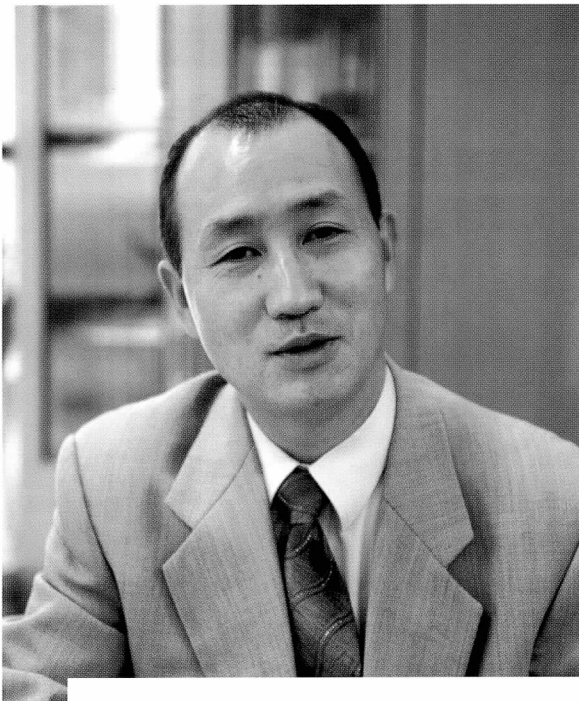


지난 2001년 5월 CDMA2000 1X 서비스를 개시한 KTF(대표 조영주 www.ktf.com)는 2006년 6월말 기준 1222만 8000명의 3G 가입자를 보유하고 있다. KTF의 전체고객이 1227만명이니 97%가 3G 고객인 셈. 서비스 개시 5년만에 이 같은 3G 전환을 이룬 KTF는 지난 6월부터는 WCDMA의 업그레이드 버전인 HSDPA 서비스도 개시한 상태. KTF의 3G 총괄을 맡고 있는 오성목 전략기획실장을 만나보았다.

글 | 심우성 기자(아이티타임스)

KTF 전략기획실장

오성목



KT의 자회사인 KT아이컴에서 IMT-2000용 주파수를 사용하는 기간통신 사업자로 허가를 획득했으며, 이후 2003년 KT 아이컴과 KTF가 합병해 통합법인 KTF가 출범했다.

KTF 3G의 일반적인 현황은?

오성목 실장: 1X 가입자는 6월말 기준 1222만 8000명이고 이중 EV-DO는 489만9000명이 사용하고 있다. KTF 전체고객이 약 1227만명이니 97%가 3G 고객인 셈이다.

WCDMA의 경우 KTF는 지난 2003년 12월 WCDMA(R3)망 기반 최초 상용화를 했으나, 실질적 가입자 및 서비스 제공은 하지 않았다.

이후 지난 6월30일 서울 및 주요 광역시 등 전국 50개시에 HSDPA(R5) 서비스를 개시하고 LG, 삼

“97%가 3G 고객, WCDMA로 이전 최선”

3G와 관련, KTF의 역사에 대해 간단한 소개를 부탁한다면?

오성목 실장: 1X의 상용서비스는 지난 2001년 5월에 개시했고, EV-DO의 경우 2002년 12월 첫 서비스를 개시했다. WCDMA는 지난 2001년 12월4일

성의 DBDM 단말(CDMA와 WCDMA(HSDPA)를 동시 지원하는 단말)을 출시하고 가입자 확보를 시작했다.

KTF가 제공중인 부가서비스는 어떤 게 있나? 또

인기있는 3G서비스는?

오성목 실장: 현재 EV-DO 기반의 영화·뮤직비디오·음악 등의 VOD와 MOD 서비스, 그리고 MMS(멀티미디어 메시징 서비스) 사용자가 점차 늘고 있으며, 모바일 뱅킹(K-Bank), 음악(도시락), 게임(지팡), 텔레매틱스(K-Ways) 등이 인기를 끌고 있다.

WCDMA의 경우, 현재 HSDPA(R5) 네트워크 하에서 영상전화·초고속 데이터 서비스·글로벌 로밍 등 기존 CDMA 대비 차별화된 서비스를 제공하고 있다.

KTF의 3G 관련 ARPU는 어느 정도 인지?

오성목 실장: 접속료를 제외한 ARPU는 3만485원이며 EV-DO는 3만8650원이다. WCDMA는 아직 서비스 시작이 얼마 되지 않아 공식적인 통계가 없다.

KTF의 3G 과금 모델은 어떤 방식인지?

오성목 실장: 모든 요금은 월단위로 산정되며, 기본료와 함께 사용량에 따라 과금하는 후불제 방식으로 이뤄져 있다.

SK텔레콤과 비교, KTF 3G는 어떤 경쟁력을 갖고 있는가?

오성목 실장: SK텔레콤은 기존 800MHz 대역에서 CDMA 사업을 하고 있으며 KTF는 1.8GHz에서 CDMA 사업을 하고 있다. 그러나 KTF는 2GHz 대역 WCDMA 망구축에 있어서 기존 1.8GHz 기지국을 활용할 수 있다는 장점이 있다.

반면, SK텔레콤은 800MHz 대역에 최적화된 기지국에 2GHz 대역 WCDMA와의 연동성 주파수 특성에 따른 커버리지 변동이 발생하게 된다.

이를 해소하기 위해 SK텔레콤은 추가적인 투자 및 비용이 발생하게 되는데, 특히 CDMA와 WCDMA 이중망을 장기간 유지할 경우 비용은 더욱 늘어난다.

KTF는 효과적인 자본운명을 위해 어떤 전략을 짜는가?

오성목 실장: KTF는 1997년 1.8GHz PCS 사업을 시작한 이래로 최단기간 1백만 가입자를 확보, 기네스북에 올랐다. 이 같은 성공적인 사업을 영위해 10년 만에 가입자 1200만명을 확보하고 한국이동통신의 선두주자로 발돋움했다.

이를 바탕으로 KTF는 WCDMA 사업에 있어서도 보다 효과적이고 빠른 이익회수를 위한 WCDMA 사업을 추진하고 있으며, 단기 BEP 달성을 위한 가입자의 조기 WCDMA로의 전환 계획 수립, 네트워크 분야에서 다양한 비용절감 솔루션 확보 및 매출 증대를 위한 서비스 개발 활동을 진행하고 있다.

여러 기술방식이 공존하는 3G 시장에서 KTF는 어떤 전략을 갖고 있는지?

오성목 실장: WCDMA를 제공함에 있어서 가장 중요한 것은 기존의 CDMA 환경 하에서와는 다른 서비스, 단말기 등 고객이 차별성을 느끼게 하는 것이다.

이 같은 측면에서 볼 때, 기존 CDMA 서비스들은 그대로 제공할 수 있도록 준비하고, 단말제조사와의 긴밀한 협업관계 구축을 통한 단말기의 원활한 공급을 계획하고 있다. 이러한 모든 밸류체인과의 협력을 통해 지난 6월 말 HSDPA 상용화 준비를 성공적으로 마무리 했다.

KTF가 생각하는 3G '킬러앱'은 무엇인가. 또 WCDMA의 킬러앱은 어떤 것이 될 것으로 예상하는가?

오성목 실장: 모바일 뱅킹·디지털음악·3D게임·텔레매틱스(K-Ways) 등이 있다. 위에서 언급했듯, 최근에는 VOD·MOD·MMS 등 멀티미디어가 킬러앱으로 자리잡고 있다.

WCDMA 시장에서는 보다 나은 서비스를 고객들에게 제공하기 위해 영상전화·글로벌로밍·고속데이터 등 기본적인 WCDMA 제공 서비스 및 영상 링투유(통화연결음)·영상 중심의 MMS·UCC 등을 준비하고 있다.

이러한 다양한 서비스를 제공하고, 많은 시장조사들을 통하여 새로운 킬러서비스를 발굴해 나갈 계획이다.

KTF는 향후 2G와 3G를 어떻게 운용할 계획인가

오성목 실장: 향후 KTF는 WCDMA 전국망 구축을 통해 기존 CDMA 가입자들을 점진적으로 WCDMA로 전환할 예정이다. 이를 위해, 기존 CDMA 네트워크 사이트와 WCDMA는 중복적으로 망을 운용해나가면서 WCDMA 단말 라인업 확충 및 차별화된 서비스 제공을 통해 고객 스스로가 전환가입을 할 수 있는 여건을 제공할 예정이다. **K**