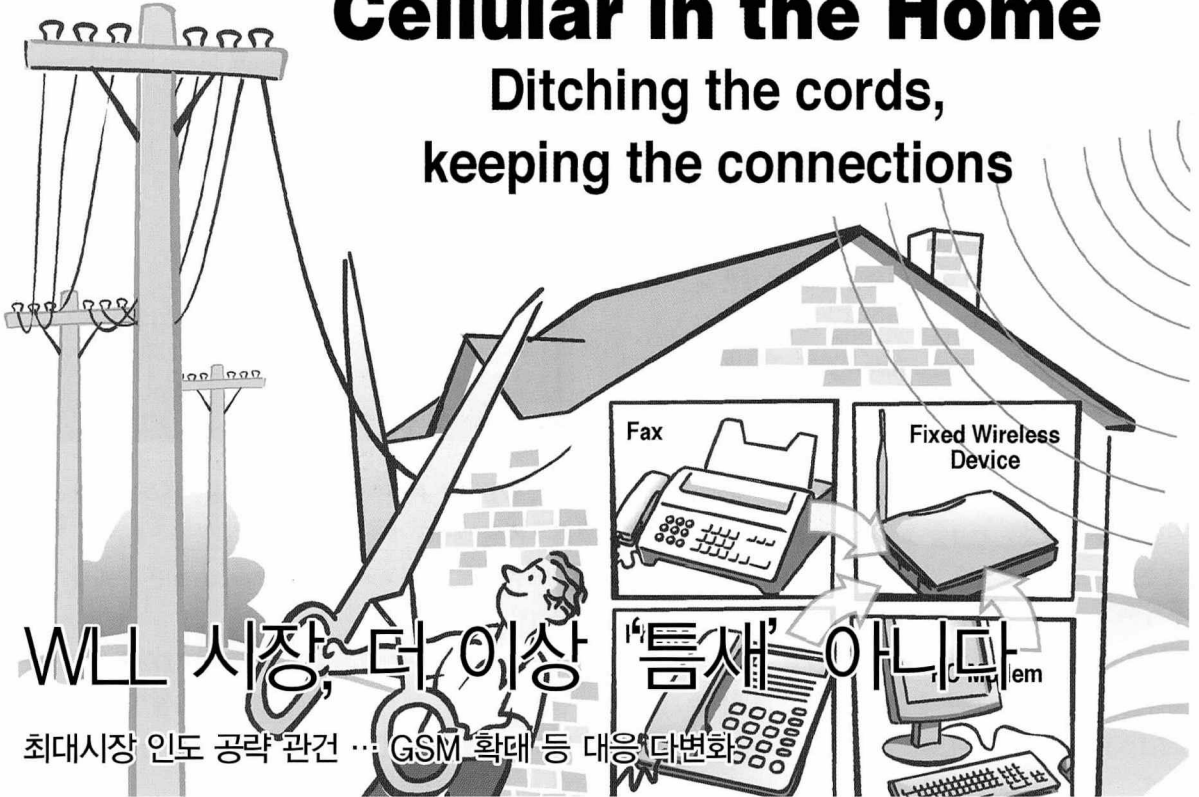


# Cellular in the Home

## Ditching the cords, keeping the connections



WLL(Wireless Local Loop)은 흔히 '무선가입자망'으로 불린다. 수년 전 국내에서도 잠깐 반짝 등장했다가 업체들 개발노력만 헛되이 사장시킨 서비스이기도 하다. 교환기에서 가입자 단말까지를 무선으로 연결하는 방식의 이 서비스는 흔히 유선(PSTN 등)보다 저렴하게 구축할 수 있어 개도국 등 통신환경이 미비한 지역에서 선호된다. 이 때문에 '틈새시장용'이란 수식어도 따른다. 주류는 아니라는 것.

글 | 박영주 기자(모바일타임즈)

이렇게 폼하되던 서비스가 현재 국내업체들 사이에서 새로운 캐쉬카우로 떠오르고 있다. 제법 많은 업체들이 이미 이 시장에 뛰어 들었으며, '업체 포화'를 우려하는 목소리에도 몇몇 업체들이 이 시장에 뛰어 들 준비를 하고 있는 것.

'시장이 있기 때문'이다. 지금은 국내 대기업 LG전자를 필두로, 성일텔레콤과 한텔, 자강, 유비스타(엑세스텔레콤), 웨스텍코리아, 피텔릭스, 브릿지커뮤니케이션, 유비컴 등이 WLL 업체로 이름을 올리고 있다.

전세계적으로는 국내 LG전자, 성일텔레콤을 비롯, 텔룰러, 엑세스텔(Axesstel), 화웨이, ZTE 정도가 유명세를 갖고 있다. 이들 업체들의 공통점은 세계 최대 WLL 시장으로 평가

받는 인도에 진출했다는 점에서 공통분모를 갖는다.

◆세계 최대 WLL 시장 '인도' =현재 WLL 최대 시장은 단연 인도다. 타타, 릴라이언스, BSNL을 필두로 하는 이 지역 WLL 수요는 전세계 90%를 차지한다는 것.(LG전자 자료)

성일텔레콤 정수의 팀장에 따르면, 현재 인도시장의 무선 인프라 구축비율은 9%에 불과한 실정으로 인도 정부가 이를 2010년까지 35%로 끌어올리겠다고 공언한 상태. 특히 자체 유선 인프라가 없는 인도 입장에서 넓은 땅에 통신인프라를 구축하는 데서 유선보다는 WLL쪽에 더 박차를 가하리라는 전망이다. 이 때문에 "WLL 시장은 이제 개화단계"라고 말하는 시각도 있다.



LSP-400T



SXT 2080

참고로 GSM 일색이었던 인도는 지난 2002년 WLL 기반 CDMA 방식을 허용했다.

### LG전자 "WLL 'No.1' 이어갈 것"

LG전자는 국내 대기업으로서 전세계 WLL 시장에서 절대 점유율을 지닌 업체로 회자된다. "CDMA 최초 상용화업체로서 모바일(휴대폰)과 동시에 WLL 비즈니스를 시작했다"는 LG전자는 현재 폰 타입(No Data Phone) 'LSP-400'을 주력모델로 시장을 공략하고 있다.

LG전자의 WLL 공급물량은 타의 추종을 불허한다. 2004년 300만대, 2005년 400만대에 이어 올해 500만대 공급을 예상하고 있다. LG전자는 이처럼 3년 연속 성장세를 거듭하고 있는 자사 WLL 사업부문이 CDMA 최고의 기술을 보유한 모바일 기술력과 인도에서의 브랜드 파워 때문에 가능했다고 밝혔다.

전세계 WLL 수요의 90%를 차지하고 있는 인도에서 특히 LG전자의 가전 및 모바일 브랜드 파워 후광에 힘입어 지속성장하고 있다는 것. LG전자는 인도 시장에서 60% 가까운 시장점유율을 보이고 있는 것으로 알려졌다.



LG전자는 인도에서의 독점적 시장점유율 확보 요인으로 시장을 꿰뚫어 보는 안목을 꼽았다. 사업자 모두 데이터 지원이 필수라고 여기던 2004년, 이를 거스르고 음성 및 SMS만 지원되는 폰을 개발한 '고집'을 대표적인 예로 꼽았다. WLL폰을 이용한 인터넷 접속에 대한 수요가 적을 것이라는 판단으로 과감하게 데이터를 지원하지 않는 WLL폰을 개발, 공급했으며, 그 결과, 사업자의 WLL 가입자 유치에 불을 붙일 수 있었다는 것. 이후 모든 경쟁업체들이 LG전자를 뒤따랐다고 회사측은 설명했다.

이후 LG전자는 인도의 비즈니스 모델을 토대로 지난 1년 동안 인근 국가인 파키스탄과 인도네시아로 시장을 확장, 현재는 중국을 제치고 이들 국가에서 메이저로 자리잡은 상태.

이와 함께 LG전자는 'GSM 대세'를 감안, GSM WLL 비즈니스에도 본격 착수했다. 개발이 완료되는 내년 중 우선 인도와 중남미를 주 공략대상으로 GSM WLL 폰을 공급한다는 방침이다.

중국업체들의 공세가 만만치 않은 것은 'WLL No. 1'을 표방하는 LG전자에게는 위험비용. 특히 화웨이와 ZTE, 징펑(Jingpeng)의 저가공세로 인해 적지 않은 어려움을 겪고 있다.

이에 대한 대응책으로 LG전자가 준비중인 것이 통방융합 시대에 걸맞는 차세대 WLL 등 끊임없는 WLL의 '진화'이다.

LG전자는 현재 후진국 대상의 비즈니스가 주류를 이루고 있지만, 향후 선진국에서도 모빌리티가 필요 없는 '택내 고정 솔루션 수요(Fixed Solution Demands)'에 대한 토탈 솔루션 업체로서 위상을 다져나간다는 방침이다.

한국이나 일본, 미국 등 유선(PSTN) 인프라가 우수한 국가에서도 와이어리스 기술을 통해 '홈 폰(Home Phone)'으로서의 솔루션을 제공, 기존 유선 인프라를 대체토록 하겠다는 게 향후 LG전자의 WLL 복안이다.

### 성일텔레콤 "인 시장 독자 힘 개척"

경북 구미에 본사를 두고 있는 성일텔레콤이 WLL을 시작한 것은 사업다각화 차원이었다. 2004년 2월, CDMA WLL 전문개발 용역업체(세션텔레콤)를 인수하면서 기존 마케팅/영업 노하우와 시너지 효과를 톡톡히 거뒀다는 평.

이 결과, 지난해 순수 독자 비즈니스로 WLL 시장을 뚫었다. 지난해 4월 최대시장인 인도의 CDMA 사업자 타타와 공급계약을 체결한 것. 공급계약은 이때 이뤄졌지만, 이전 6, 7개월 동안 성일텔레콤은 필드 테스트 등 각고의 노력을 기울여왔다고. 2005년 4월 첫 공급이 이뤄졌으며, 터미널 10만대, 폰 1만대 공급을 끝냈다.

이후 2005년 11월, 이번엔 '100만대 5900만달러' 계약을 이뤄냈다. 이 계약에 따라 올 1월부터 매분기별 제품을 공급중이며, 이미 3/4분기 물량까지 선적을 완료한 상태. "올해 중 선적을 끝낼 수 있을 것"이라고 이 회사 정수의 팀장은 밝혔다.

"타타가 제안한 스펙에 맞춘 제품을 제일 먼저 제시할 수 있었기 때문"이라고 정 팀장은 타타 공급 관련 비화를 소개했다.

성일텔레콤은 올 11월, '신규 제품군'을 갖고 타타와 또 한번의 계약을 예상하고 있다. 두 개 신규 제품을 합쳐 수주 금액은 9750만 달러 상당. 이를 위한 작업이 진행돼 왔으며, 계약을 낙관하고 있다. 이 계약의 대상이 되는 하반기 전략제품은 칩셋을 내장한 완제품 형태 공중전화기로서 이른바 '폰도 아니고 터미널도 아닌 복합제품' 성격이다. 알려진 바로는 '공중전화기에 터미널과 과금장치까지 복합된 전략제품'이다.

성일텔레콤은 폰 타입도 하지만, 터미널 강세를 가져간다는 방침이다. LG전자가 폰에 특화된 상태에서 터미널쪽이 더 경쟁력을 갖는다는 판단때문이다.

현재 주력모델은 'SXT 2080'. 이른바 '100만대 대박'을 터뜨린 바로 그 제품이다.

정 팀장은 "초기 MSM 5105칩을 사용한 제품(공급가 85달러)은 팩스 단자의 데이터 전송 기능도 있었지만, 타타가 '온리 음성'만 요구해 현재는 뺐다"고 설명했다. 주력 사용 칩은 MSM 6000.

이와 관련, 퀄컴 라이선스를 독자적으로 확보한 상태. 시점은 "작년 100만대 공급계약 직전인 2005년 9월".

정 팀장은 "WLL은 CDMA 휴대폰과 동일한 기술로 일부 망만 약간 다른 차원"이라며, "이 때문에 국내에서는 SK텔레콤(011) 주파수를 빌려 테스트를 진행한다"고 밝혔다.

WLL 매출 규모는 지난해 170억, 올해 710억 정도를 예상하고 있다. 내년 목표는 1150억원. 올해 전체사업중 WLL 매출비중은 34%(작년 12%)에 육박할 것이란 전망이다.

정 팀장은 "인도는 현재 9%에 불과한 무선인프라를 2010년까지 35%로 끌어올린다는 방침"이라며, "인도만 놓고 봐도 WLL은 이제 막 개화단계로 볼 수 있다"고 말했다.

### 한텔 "내년 매출 1억불 기대"

통신기기 및 장비제조 전문업체인 한텔은 2004년 말부터 신규 주력제품인 WLL 제품의 수출규모가 증가하면서 현재 명실상부한 주력상품으로 발돋움한 상태. 2006년 누적 수주 규모가 8000만달러에 달하고 있으며, 전세계 20여개국에 수출을 진행 중이다.

한텔은 유선통신 인프라보다 저렴한 투자비용과 간편한 통신망 구축이 가능한 WLL 시장이 인도 등 개발도상국을 중심으로 빠르게 확대되는 시장상황에 주목, 이 시장에 참여하게 됐다고 설명했다.

기존 주력제품이었던 무선정보단말기에 이은 신규 주력제품으로 WLL을 선정, 각 주파수 대역별 폰 타입과 터미널 타입 제품으로 풀 라인업을 구성함과 동시에 2003년말 월 15만대 규모의 생산시설을 구축, 2004년말부터 세계 WLL 시장 진출을 본격화했다. 현재 WLL은 타 사업부문 대비 매출비중이 가장 높은 상태.

월 공급량은 폰 타입 경우, 약 10만대에 달하며, 터미널 타입은 바이어별 주문에 따라 생산된다는 게 회사측 설명이다.

한텔은 현재 16개 모델의 차기 로드맵을 설정, 올해말 전체적으로 이를 완성할 예정으로 여기에는 LM WLL, GSM WLL, 신규 디자인 모델 등이 포함돼 있다.

2006년 9월말 현재 WLL 수출규모는 260억원 상당. 9월말 현재 WLL 수주 잔고가 5000만달러 규모에 달하며, 이중 올해 4분기에 200억원의 수출이 가능할 것으로 회사측은 기대했다.

치열한 경쟁이 진행되고 있는 시장 상황에서 한텔은 경쟁력을 끌어올리는 데 중점을 두고 있다.

현재 세계 주요 WLL 입찰 시장에서는 중국 화웨이, Jingpeng, 하이센스 등과 치열한 경쟁을 펼치고 있는 상태. 이에 불구, 한텔은 인도네시아, 네팔, 파키스탄 등지에서 이들 중국업체들과의 경쟁을 뚫고 수주계약을 체결하고 있으며, 신규 성장시장인 베트남, 중동지역 등에서는 서비스 사업



자와 수의 계약 형식으로 제품을 공급하고 있다고 설명했다.

이미 전세계 WLL 시장규모가 10억 달러를 넘어선 상태로 인도를 중심으로 아시아, 아프리카, 중동지역의 시장규모가 커지는 만큼, 향후 매년 20~30%의 성장률을 기대하고 있다.

특히 중동지역의 유가상승으로 인한 지속적인 경제성장과 각국의 활발한 WLL 인프라 투자 확대 등이 시장을 견인하는 주 요소라고 한텔은 꼽았다.

올해 한텔의 WLL 예상 매출액은 500억원 규모. 이는 작년 매출규모 174억 대비 2.8배 성장한 수치로 나아가 2007년엔 1억달러 매출 돌파를 목표로 하고 있다고.

### 자강 "내년 상반기 매출 발생"

1996년도에 설립돼 페이지 업체로 시작한 자강(옛 와이드 텔레콤)은 휴맥스 전신인 번인텔레콤의 CDMA 부문을 인수하면서 켈컴 라이선스를 취득했다. 현대전자, 팬택엔큐리텔과 함께 세계 최초 CDMA450을 개발, 세계시장 점유율 1위에 오르기도 했던 이 업체는 현재 사업다각화 차원에서 WLL에도 뛰어 들었다.

자강 조병희 차장은 WLL 참여에 대해 "회사 전략적 차원의 결정"이라고 설명했다. 유상증자와 공모 등을 통해 확보한 자금을 통해 휴대폰 부문 셋업이 완성되기 전, 매출을 발생시킬 수 있는 품목을 찾다 WLL을 눈여겨보게 됐다는 것. "휴대폰에 비해 큰 마진은 아니더라도 어느 정도 안전성은 담보할 수 있을 것"이라는 게 자강측 판단이다.

이미 자강은 지난 7월, 미국의 대형 유통업체인 브라이스타(Brightstar)가 전세계 WLL 공급을 위해 설립한 자회사인 나비텍(Narbitec)과 MOU를 체결하고 이어 지난 10월 초 225

억원(2300만달러) 상당의 공급계약을 체결했다. 국내 모 업체와 함께 이뤄진 계약으로 자강은 터미널 타입을 공급하게 된다.

모두 4모델을 계약했으며, 올해 12월부터 내년 3월까지 개발을 완료한다는 일정이다. 현재 제품을 개발중으로 이르면서 12월부터 초도 물량을 공급할 예정이다. 계약기간은 2년, 계약 대수는 50만대이다.

조 차장은 "이번 계약금액도 적은 편은 아니지만, 계약서상 개런티 수준으로 향후 공급물량은 더 확대될 것으로 보고 있다"고 설명했다.

이 회사 WLL 제품은 이번이 처음은 아니다. 이미 폴란드 RWT에 소량 WLL 터미널 타입을 납품한 전례가 있다. 당시 고가 제품으로 판가는 60~80달러에 달했다는 설명.

조 차장은 "RWT로부터 지금도 물건 공급 요청이 있다"면서도 "지금은 단말 자체가 저가 공급되기 때문에 소량 공급은 힘들다는 생각이어서 해야할 지를 고민 중"이라고 전했다.

휴대폰 뿐 아니라 WLL까지 자강은 관련 전 제품을 중국소재 칼컴(Cal-Comp)의 생산공장에서 100% 외주생산하고 있다. 모회사가 대만업체인 칼컴은 이 회사 주식 31만여주를 보유한 주주이기도 하다.

조 차장은 "칼컴은 모토로라 휴대폰도 생산하는 모토로라 인증 공장"이라며, "당초 WLL 공급 논의중에는 모토로라 브랜드로 납품하는 걸로 얘기가 되기도 했다"고 밝혔다. 이후 본계약 때는 나비텍 브랜드로 납품하는 걸로 결정됐다고.

자강의 현 매출구조는 여전히 주력제품인 CDMA450이 80% 정도를 가져가고 있다. 아직 WLL 매출은 잡히지 않은 상태. 그러나 나비텍 공급이 본격화되는 내년 상반기부터 발생할 WLL 매출에 거는 자강의 기대가 적지 않다.☞