



무선인터넷 열풍 “관련업계 노다지 꿈꾼다”

플랫폼 표준화 · 특화된 솔루션으로 수익모델 창출에 주력

취재 김심훈 기자

무선인터넷 가입자수가 폭증하면서 이제는 전체국민의 절반 이상이 무선인터넷을 이용하고 있다. 사업 초기에만 해도 요금 및 사용에 대한 불편 그리고 콘텐츠의 부재로 인해 극히 단순한 서비스에 그쳤던 무선인터넷이 최근에는 금융·쇼핑·커뮤니티 등 여러 부분에 그 활동영역을 넓혀가고 있다.

물론 현재 대부분의 이용자들이 SMS 기반의 정보서비스에 의존하고 있는 것이 현실이지만 무선인터넷 브라우저를 통한 다양한 무선인터넷 서비스를 이용하고 있는 사람들이 갈수록 늘고있는 추세다. 무선인터넷이 통상 이동전화 중심의 모바일 인터넷 서비스를 지칭함에 따라 무선인터넷의 성장과 발전에는 이동통신 단말기의 환경적 발전이 필수적이다.

국내 이동통신 시장은 그동안 적극적 마케팅과 기술 개발 등을 통해 전 세계적으로 큰 주목을 받아왔지만 현재 신규 고객을 통한 매출확대는 더 이상 기대하기 어려운 상황이다.

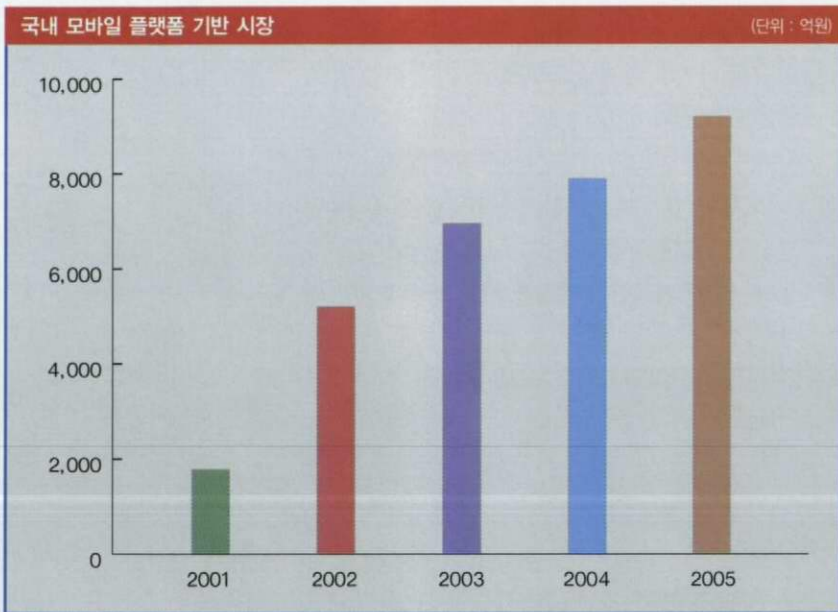
현재 국내 이동전화 서비스 가입자 수는 총 3232만명선이다. 무선인터넷 가입자도 총 2589만명에 이른 것으로 나타나고 있다. 이에 따라 이동통신 3사의 무선인터넷 관련 매출도 증가하고 있다. 이처럼 국내 무선인터넷 서비스 시장은 향후에도 여러 가지 요인들에 의해 지속적인 성장을 이룰 전망이다. 가트너 데이터퀘스트는 국내 무선인터넷 매출액이 오는 2005년에는 이동통신사 전체 매출액의 24%를 차지, 핵심 수익모델로 자리잡게 될 것이라고 예측했다. 이동통신사업자의 2000년 무선인터넷 서비스 매출은 전체 매출의 2.9%에 불과했으나, 오는 2004년에는 26%를 무선인터넷 서비스가 차지해 4조원 가량의 시장규모를 형성할 것으로 내다봤다.

무선인터넷 관련 매출 급증

현재 국내 이동통신 사업자들은 신규 가입자 유치를 통한 매출이 줄어들고 있는 점을 감안, 이 분야를 대체할 최고의 서비스로 무선인터넷을 꼽고 있다. 최근 이들 업체는 시장확대 차원에서 차별화 및 주요 콘텐츠 제공업체들과의 전략적 제휴 등을 통해 다양한 고객 확보에 힘을 기울이고 있다. 이러한 다양한 고객을 확보하기 위해 연령·사용계층별로 색다른 서비스를 개발, 이와 연관된 새로운 콘텐츠 개발에도 박차를 가하고 있다.

또한 무선인터넷은 실질적인 서비스를 제공하고 있는 이동통신 사업자뿐 아니라 CP, 무선인터넷 솔루션업체, 네트워크업체, IDC, 무선포탈 등에도 영향을 미치고 있다.

무선인터넷이 지속적으로 활성화되기 위해서는 우선적으로 무선인터넷의 핵심역할을 하고 있는 CP들의 수익성 개선이 마련돼야 한다. 특히 이동사들의 불투명한 과금방식, 높은 무선인터넷 이용료, 콘텐츠의 부재, 단말기 보급 저하에 따른 이용자 제한



등은 CP로 하여금 저수익성을 면치 못하게 하는 원인이 되고 있다. 이에 따라 이통사들의 독점계약 관행이 폐지되고 콘텐츠 이용료에 대한 공정한 분배 및 양질의 콘텐츠 확보가 절실하다는 지적이 제기되고 있다.


이와 함께 무선인터넷 시장이 활성화되기 위해서는 무선인터넷의 망 개방도 긍정적인 방향으로 전개돼야 한다는 의견이 지배적이다. 지금까지 각 이통사들은 자사 가입자를 자사 무선인터넷의 고정고객으로 묶어두기 위해 접속방식이나 데이터 압축방식 등을 타사업자와 다른 기술방식을 도입, 무선포탈간 상호연동이 불가능하게 만들었다. 따라서 무선인터넷 시장의 안정적 성장을 위해서는 이통사의 자체 무선포탈과 독립 CP간의 동등한 경쟁여건이 조성돼야 한다는 지적이 높다.

현재 정부가 추진하고 있는 무선인터넷망 개방은 단순한 게이트웨이 수준을 넘어 향후 망연동장치까지 개방한다는 개념을 담고 있다. 망개방이 실현되면 무선인터넷서비스는 이동통신 3사의 전유물에서 벗어나게 된다. 특히 기간통신 사업자, ISP사업자, 포탈사업자

등은 이동통신 사업자와 대등한 경쟁관계를 유지하게 된다. 또 수많은 포탈이 게이트웨이로 거미줄처럼 연결되면서 언제 어디서 어떤 단말기로도 필요한 무선포탈이나 사이트로의 방문이 가능하다. 이 밖에 이용자는 보다 저렴하고 풍부한 콘텐츠를 제공하는 사업자를 자유로이 선택할 수 있는 장점이 있다.

새로운 수익모델 확보에 주력해야

현재 무선인터넷 솔루션을 공급하고 있는 업체는 헤아릴 수 없을 정도로 많다. 이들 기업은 기초적인 게이트웨이에서부터 메시지, 보안, 동영상, 결제, 마케팅솔루션 등의 응용서비스 구축에 이르기까지 무선인터넷의 시작과 끝을 담당하고 있다.

최근 무선인터넷 이용자들은 그 사용범위가 더욱 다양해졌다. 기존의 단순한 콘텐츠 이용차원에서 벗어나 실생활과 밀접한 최첨단 응용서비스들을 찾고 있다. 따라서 무선인터넷 솔루션업체들도 이러한 사용자들의 확대된 요구를 수용할 수 있는 방법을 모색, 새롭게 특화된 솔루션으로 수익모델 창출에 힘쓰고 있다. 

무선인터넷 서비스 플랫폼 기술로 세대교체

최근 무선인터넷 서비스는 텍스트 위주의 데이터 송신방식인 WAP(Wireless Access Protocol), ME(Mobile Explorer) 등 무선인터넷 브라우징을 위한 1세대 기술에서, 사용자가 무선인터넷 서버에서 필요한 콘텐츠나 애플리케이션을 다운로드받아 이동전화기에서 구동할 수 있도록 한 '무선인터넷 플랫폼' 기술로 세대교체가 이뤄졌다. 즉 무선인터넷 플랫폼은 보급대수가 갈수록 증가하고 있는 컬러 휴대폰을 비롯한 2.5세대 이상 휴대폰의 다양한 무선데이터 통신서비스를 지원하는 핵심 기반기술이다.

국내 무선인터넷 플랫폼은 이동통신사 주도로 전 세계적으로 일본과 함께 가장 빠르게 상용화됐으며, 국내외 업체의 5개 기술이 이용되고 있다. 현재 국내 시장에는 썬마이크로시스템즈 KVM, 신지소프트 GVM, XCE의 SKVM, 모빌탑 MAP, 켈컴 BREW 등의 무선인터넷 플랫폼이 있다. 이 중 LG텔레콤은 KVM, SK텔레콤은 GVM·SKVM, KTF

는 흑백단말기에 MAP, 컬러단말기에는 BREW를 쓰고 있다. 또 KVM·SKVM은 자바언어로, MAP·BREW는 C언어, GVM은 모바일 C언어로 되어 있다. 여기서 자바 기반 기술의 경우 넓은 개발자 기반 및 우수한 보안성이 장점인 반면 메모리에 대한 요구가 크고 처리속도가 느리다는 단점을 갖고 있다. 반대로 C언어 기반의 기술은 적은 메모리를 사용하며 처리속도가 빠르는데 비해 안정성 측면에서 취약점을 가지고 있는 것이 단점이다.

이처럼 신지소프트, XCE, 모빌탑 등 국내 주요 무선인터넷 플랫폼 업체들은 플랫폼에 따라 다소 차이가 있기는 하지만 일반적으로 서비스 제공에 따른 CP와의 수익분배, 플랫폼 포팅 지원에 대한 단말기 업체로부터의 라이선스료를 주 수익원으로 삼고 있다. 최근에는 새롭게 출시되는 이동전화 단말기의 대부분에 이러한 무선인터넷 플랫폼들을 탑재하고 있어 이 분야의 매출이 크게 증가하

고 있는 상황이다.

소프트뱅크리서치에 따르면 무선인터넷 플랫폼 기반 서비스 시장규모는 지난해 1782억원에서 오는 2005년에는 9200억원대를 형성할 전망이다. 이처럼 무선인터넷 플랫폼 탑재 단말기의 보급은 2.5세대 이동통신 서비스인 cdma 1x 서비스와 컬러단말기 보급의 확대에 따라 더 증가할 것으로 예상된다. KTF의 경우 올해 안에 300만대 가량의 플랫폼 탑재 컬러단말기를 공급할 계획이다.

한편 무선콘텐츠를 제공하고 있는 CP들은 이와는 반대로 수익성이 열악하다. 이는 현재 대부분의 이동통신사들이 각기 회사별로 다른 플랫폼을 채택하고 있어 이통사별로 그 플랫폼에 맞는 콘텐츠를 따로 개발해야 하기 때문이다. 이에 따라 지난해 5월 산학연이 참가하는 무선인터넷 표준화 포럼이 설립, 무선인터넷 플랫폼의 표준화를 통한 호환성 작업에 적극 나서고 있다.