



### 기업 IT투자, 2004년 회복 전망

Goldman Sachs는 지난 9월15일 보고서를 통해 미국 기업이 IT 투자를 유보하는 경향은 계속되고 있지만 2004년에는 어느 정도 회복할 전망이라고 밝혔다.

'Fortune 1000' 회사 순위에 리스트 업된 기업의 CIO 100명을 대상으로 8월에 실시된 이 조사결과에 따르면 "IT설비 투자에의 기대는 조금 낙담하는 경향이 있으나 벤더의 가격 설정이나 IT의 회복에 있어 빠뜨릴 수 없는 부품은 이미 한계에 이른 확실한 증거가 나타나고 있다"고 동사는 해설하고 있다.

한편 동사가 지난 1월에 발표한 IT의 전망에 관한 조사에서는 컴퓨터의 하드웨어와 소프트웨어의 기업 평균 지출은 작년 대비 1%감소할 것이라고 예상한 바 있다.

이번 최신 조사에서는 이와 관련 2004년의 IT설비투자는 IT예산 전체 성장을 웃돌지 모른다고 예측하고 있다. CIO에의 조사에서는 IT예산 전체에서는 2003년 대비 2.8% 성장을 예상했고, IT설비투자는 3.9%가 성장할 것이라고 조사 되었다. [Dinesh C. Sharma, ZDNet/USA]



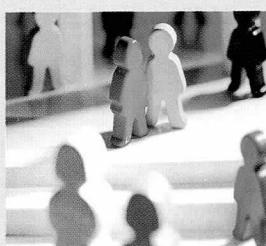
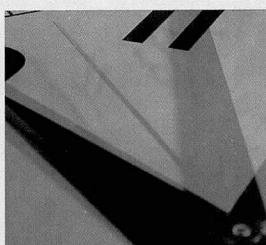
### 중국 휴대폰 시장 2007년까지 4억명 예상

미국의 조사회사인 Instat/MDR(일본)는 지난 10월28 중국의 무선 서비스 시장은 급속히 성장하고 있으며, 2007년까지는 이용자수가 4억명 이상에 이를 것이라는 보고서를 발표했다.

중국은 2002년 말까지 2억 700만명의 휴대전화 등록자가 있으며, 매년 평균 10%이상 신장하고 있어, 세계 최대의 휴대 시장일 뿐만 아니라 가장 급속히 성장하고 있는 시장이라고 동보고서는 말하고 있다.

한편 중국 정보산업성은 휴대폰 등록자 수가 9월 말에 2억4900만명에 이르고 있어 9개월의 성장률은 20%를 넘고 있다고 밝혔다.

동보고서는 또한 중국의 휴대폰 시장은 음성 중심의 저가격 모델로부터 음성, 무선 데이터, 멀티미디어 서비스가 복잡하게 믹스된 모델에의 전환기에 있다고 밝혔다. 이것은 인프라스트럭쳐 (infrastructure) 및 디바이스 메이커, 어플리케이션 디벨로퍼, 부





품 메이커 등에 있어, 특히 구미의 휴대 시장의 성장률이 중국보다 훨씬 낮은 점을 생각할 때 중요한 찬스라고 InStat/MDR는 말하고 있다.

또한 중국의 휴대 시장에서 예상되는 변화는 첫째, CDMA2000, WCDMA, TD-SCDMA 등의 차세대 네트워크 채용에 따라 캐리어는 네트워크 효율이 개선되어 대용량이 되며 고속 무선 데이터 서비스를 제공하는 것이 가능해진다. 두번째 시장의 고급 지향과 로랜드의 양쪽 모두에 찬스가 생긴다. 기업 유저는 선진적인 데이터 서비스를 사용하려고 할 것이고, 네트워크의 효율화에 의해 캐리어는 초심자에게는 저가격 서비스로 영향을 주는 일도 가능하다. 세 번째로 비지니스 분야는 기업의 무선 설비가 증가해 디바이스 기능이 향상하는 것에 따라 서서히 2.5G로부터 3G서비스로 이행할 것이라고 밝혔다.

[IDG Japan]

## 노키아, pen inputting 타입의 GSM 신단말기 발표



노키아는 pen inputting 타입의 GSM단말 「Nokia 7700」을 발표했다.

Nokia 7700은 GSM GPRS/EDGE 900/1800/1900 대응 단말기로, 크기는 133.7×79.5×21.6mm(가로×세로×두께), 무게는 183g이다. 해상도 640×320, 65,536색 표시가 가능한 터치 패널 액정을

탑재했으며, 배면에는 VGA사이즈로 촬영 가능한 카메라를 장착했다.

동 제품은, 동사의 휴대단말전용 최신 플랫폼 「Series 90」에 대응해 Symbian OS를 탑재했으며, TCP/IP에 대응하는 것 외에 SMTP, POP3, IMAP4도 서포트한다. PIM, MMS, FM라디오, 동영상·음악 재생 기능을 갖추어 화상 편집 기능도 갖추고 있다. Bluetooth도 서포트되어 전용 소프트 「PC Suite」을 사용해 각종 데이터를 동기 시킬 수가 있다.

또 노키아는 동영상 녹화, 음악 재생에 대응하는 GSM단말 「Nokia 6230」, 폴더 형태의 「Nokia 7200」, 패널을 열면 풀 키보드가 나타나는 「Nokia 6810」「Nokia 6820」도 아울러 발표했다.

Nokia 6230은 GSM GPRS/EDGE 900/1800/1900을 서포트하는 단말기로, 크기는 103×44×20mm(세로×가로×두께), 무게는 97g이다.

해상도 128×128, 65,536색 표시가 가능한 TFT 액정을 탑재해, VGA사이즈로 촬영 가능한 카메라를 장착했다.

동단말은 동영상의 녹화·재생에 대응하는 것 외에 MP3·AAC포맷의 음악 파일 재생도 가능하며, FM라디오, Bluetooth기능을 탑재해, 외부 메모리로서 MMC에 대응한다. 카메라 기능에서는 셀프타이머 기능이나 앨범 기능 등을 탑재하고 있다.

Nokia 7200은 GSM GPRS/EDGE 900/1800을 서포트한 단말로, 패널의 일부를 교환할 수 있는 것이 특징이다. 크기는 86×50×26mm(가로×세로×두께), 무게는 115g. 해상도 128×128, 65,536색 표시가 가능한 TFT액정을 탑재했으며, VGA사이즈

로 촬영 가능한 카메라를 장착한 것 외에 96×36의 흑백 액정을 배면에 장착했다. 동영상의 녹화·재생에 대응하는 것 외에 FM라디오 등을 탑재했다.

Nokia 6810, Nokia 6820은 패널을 여는 것으로 풀 키보드가 나타나는 것이 특징으로, GSM GPRS/EDGE 900/1800/1900를 서포트한 단말이다. 풀 키보드를 탑재해, MMS, Bluetooth에 대응하는 것 외에 카메라 기능을 탑재하

고 있다. Nokia 6810의 크기는 119×55×23mm(가로×세로×두께)이며, 무게는 122g이다. Nokia 6820의 크기는 107×47×20mm(가로×세로×두께)이며, 무게는 100g이다. 모두 해상도 128×128, 4,096색 표시가 가능한 액정을 탑재하고 있다.



### NEC의 PC사업은 고급 지향 노선으로 일본 내 쉐어 30% 목표

NEC가 향후 3~4년간에 목표로 하는 「중기 성장 전략」을 10월30일에 발표했다. 그 중 PC사업에서는, 저가격 PC노선을 버리고 SoundVu에 수냉PC, 연료 전지등의 고부가 가치 PC를 중시할 방침을 분명히 했다.

NEC는 하지만 중기 성장 전략의 최종 도달점은 「영업 이익율 7%, ROE 15%, D/E레시오 1.0」라는 수치가 목표이며, 향후 3~4년 걸려 달성해 나갈 예정이라고 밝혔다. NEC 대표이사 사장 카나스기 아키노부씨는 “3~4년이라고 하는 것은, 사내적으로는 ‘3년’이라고 하고 있지만, 상황 변화에 따라 4년

째 목표를 달성하는 일도 있을 수 있다”고 말했다.

이 목표를 달성하기 위해서, NEC가 내건 전략은 ‘일본 시장을 축으로 한 확실한 수익 확보에 안정 성장’을 발판으로 한 ‘새로운 성장 기회의 창조와 획득’이다. NEC는 하지만 일본 시장에서 탑 쉐어를 확보하고 있는 장르를 보다 확실하게 하면서 유비쿼터스 사회의 실현에 노력한다는 전략이다. ‘새로운 시장’에서도 주도권을 취하려 간다는 것이다.

덧붙여 현재의 매상 규모는, IT솔루션으로 2조 1000억엔, 네트워크 솔루션으로 7900억엔, 반도체 솔루션으로 9400억엔이나, ‘영업 이익율7%’가 실현되는 중기 전략 달성시에는, 각각의 신장율이 3%, 9%, 5%가 될 예정이다.

이 신장율에서도 알 수 있듯이, 특히 기대를 걸 수 있고 있는 것이 네트워크 솔루션 사업으로, 세계에서 ‘가장 빠르고 가장 싸다’라는 네트워크 인프라를 실현한 일본에서는, 브로드 밴드 이용 서비스가 연율 10%로 성장해 간다고 보여지고 있다.

또한 ‘적자를 내 왔다’라고 카나스기 사장이 말하는 PC사업에서도, NEC는 중기 목표 달성시에 영업 이익율 3%를 목표로 내걸고 있다. 카나스기 사장은 “현재 1% 조금 넘은 상태지만 부가가치 높은 제품을 개발해 서플라이 체인(supply-chain)의 회전율을 올리는 한편 CS의 탑이 되면 3%는 실현 가능하다”라고 말했다.

부가가치의 높은 제품이란, 카나스기 사장이 NEC의 독자 기술이라고 설명하는 ‘SoundVu’ ‘수냉’ ‘연료 전지’를 코어 테크놀로지로 하는 고급 지향 PC로, 국내 대수 쉐어 30%를 확보한다는 전략이다. 카나스기 사장은 “NEC는 부가가치 높은 PC를 공급한다. 저가격 PC시장에는 참가하지 않는다”라고 밝혔다.

중기 성장 전략에서는 현재 22%(2003년3월기)의 해외 매상 구성 비율을 30%까지 확대시킬(연평균14%가 성장하고) 계획도 포함되어 있다. 특히 중

시되고 있는 것이 중국권으로 2004년으로 예정되고 있는 중국의 3G휴대전화 서비스 시작을 기점으로, 중국에 NEC의 3G개발 거점을 설립하고 모바일 관련 연구개발 진용을 1000명 규모로 확대한다는 전략을 세우고 있다.

### 세계 핫 스포트 반수 이상은 아시아 태평양 지역에

미국의 조사회사인 Pyramid Research는 지난 10월20일 2003년말 시점에서 세계 핫 스포트의 반 이상은 아시아 태평양 지역에 놓여져 있을 전망이라는 내용의 보고서를 발표했다.

또한 국가 기관에서 무선 LAN표준을 이용할 수 있는 핫 스포트의 수는 연말까지 4만5000개를 돌파할 것이라는 예측도 나왔다. 2002년말 시점에서는 2만개 미만이었다.

금년의 핫 스포트 총 수 가운데, 아시아 태평양 지역에서의 설치는 2만4000개를 넘어서는 것이며, 유럽과 북미는 각각 1만개 이상, 남미는 550개에 머무를 전망이라고 밝혔다.

한편 Pyramid Research의 어널리스트 존·윤카씨에 의하면, 아시아에서의 핫 스포트 성장세를 주도하는 것은 Korea Telecom(KT)라고 밝혔다. KT를 제외하면 아시아 태평양, 유럽, 북미는 거의 같은 페이스를 보인다고 윤카씨는 지적했다. 또 KT만으로도 미국내 전체보다 많은 핫 스포트를 보유하고 있다고도 말했다.

### 토시바, 손바닥 사이즈로 최대 20시간 움직이는 신형 연료 전지 개발

토시바는 고농도의 연료를 이용하는 새로운 시스템 등을 채용한 손바닥 사이즈의 최대 20시간 발전이 가능한 신형 연료 전지 '모바일 정보 기기용 다

이렉트 메타놀형 연료 전지'를 개발했다. 동사에서는 새로운 성능 향상을 도모해 2005년도에 제품화를 목표로 하고 있다고 밝혔다.

이번에 개발된 '모바일 정보 기기용 다이렉트 메타놀형 연료 전지'는 손바닥에 들어가는 사이즈면서 최대 20시간 발전할 수 있는 연료 전지로, 출력은 1W, 크기는 100×60×30mm, 무게는 130g(충전 카트리지 포함)이다. 연료로서 고농도 메타놀을 채용하고 있다.

그동안 연료 전지에서는 고농도의 연료를 이용하는 것으로 카트리지 크기를 축소할 수 있는 것 외에 장시간의 가동이 가능하나 고농도 메타놀에서는 발전 효율이 나빠지는 현상이 발생하기 때문에 소형화가 곤란했다고 말한다.

이번 개발품은 그러나 발전시에 생성되는 물을 이용해 메타놀을 얇게, 농도를 최적인 상태로 조정하는 '회석 순환 시스템'을 채용, 발전 효율을 향상시켜 보다 작은 카트리지를 채용할 수 있게 되었다. 또한 한층 더 순환 시스템의 부품을 소형화한 것으로 본체 그 자체의 소형화도 실현하고 있다.

충전 카트리지에는 최대 25cc의 고농도 메타놀이 비축 가능해지고 있어 출력 1W로 20시간 발전할 수 있다. 이것은 휴대전화의 리튬 전지(3.7V, 600mAh의 경우) 약 6개분에 해당된다고 한다.



동사에서는 10월 7일 ~11일에 걸쳐 마쿠하리 멧세에서 개최되는 'CEATEC JAPAN'에 동제품을 출품했다.

### NTT 도코모 타치카와 사장, '제3세대는 서비스 제공이 과제'

일경 BP사는 지난 10월29일 도내에서 'Network Summit 2003'을 개최했다. 이날 강연에서는 NTT 도코모 대표이사 사장인 타치카와 케이지씨가 '모바일로 실현되는 유비쿼터스·네트워크'라는 주제로 강연을 했다.

강연 내용 중 타치카와씨는 현재 도코모를 시작으로 한 휴대전화의 가입자수는 3년 전에 고정 전화 가입자수를 넘은 후에도 계속 성장해 9월에는 일본 전 인구의 대략 8할에 이르는 8,300만대를 돌파했으며, 그 중에서 i모드를 시작으로 한 무선 인터넷 접속 서비스는 전 가입자의 8할이 이용하고 있다고 밝혔다. 이 상황에 대해 "모바일 커뮤니케이션 분야에서는 전 세계의 톱 클래스로 미국보다 3,4년 앞서 가는 것"이라고 분석했다.

또한 이와 같이 휴대전화가 보급되어 온 한편, 원래 주요 서비스인 음성 통화의 이용 시간은 이용자 1인 10분 (송신만이라면 5분)이 채 안되고 있어 한계에 도달한 상태가 되고 있다고 밝혔다. 타치카와씨는 "이동 통신 서비스의 주체가 변화하고 있다"고 말한 후 이 상황으로부터 새로운 성장을 완수하는 열쇠가 되는 것이, FOMA를 시작으로 한 제3세대 휴대전화라고 말했다. 타치카와씨에 의하면 FOMA의 가입자는 9월 한 달에 100만대를 돌파했다고 한다. 타치카와씨는 "100만대라고 하는 숫자는 가입자의 증가에 박차를 가해, 컨텐츠 프로바이더의 참가도 재촉할 수 있는 위기 매스"라고 향후 FOMA 이용자 확대에 자신을 내비쳤다.

지금까지 FOMA에는 서비스 구역이 좁고, 단말 기능이나 종류가 적은 문제점이 있었다. 그러나 2003년 말에는 인구 커버율 99%에 도달하며 단말의 소형화·고기능화도 진행되고 있으며, 2005년도에는 통신 속도 14Mbps에 대응한 단말도 등장할 예정이다.

타치카와씨는 "에어리어와 단말의 과제는 시간이 지남에 따라 해결된다. 지금 우리가 맞붙지 않으면 안 되는 것은 FOMA의 기능을 살린 서비스"라고 말했다.

타치카와씨에 의하면, FOMA는 종래의 음성이나 정지화면 이외에 동영상 통신을 할 수 있는 등, 보다 리치한 컨텐츠의 송수신이 가능해져 그것을 이용한 새로운 비지니스가 태어날 것이라고 말했다. 현재 도코모가 기본료 등과 함께 회수하고 있는 유료 정보의 대금은 연간 1,000억을 넘지만 FOMA에 의해 한층 더 성장할 것이라고 밝혔다.

타치카와씨는 또 "FOMA는 사람과 사람을 이을 뿐만 아니라 i모드와 같은 사람과 기계를 잇는 서비스, 기계와 기계를 잇는 서비스를 제공할 수 있다. 움직이는 것 모든 것을 네트워크에 접속해 서비스에 연결하는 것을 유비쿼터스화라고 생각하고 있다"라고 말했다.

타치카와씨는 "우리는 인프라와 함께 다양한 사업자가 협력해 부가가치 높은 서비스를 제공해 이익을 올리고 있다. 이동 통신은 아직도 발전의 가능성은 가지고 있다"라고 말하며 강연을 매듭지었다.