



## “도코모 제휴, KTF 도약 기대”

조영주 KTF 사장

사장 취임 이후 바쁜 일정을 보내셨습니다. 가장 기억에 남는 성과가 있다면 어떤 것입니까?

조영주 KTF 사장: 무엇보다도 일본 NTT 도코모와의 전략적 제휴를 이룬 것입니다. 현재, KTF는 시장 성숙기의 치열한 경쟁 속에서 성장을 지속하기 위한 돌파구를 찾고 있습니다.

이러한 여건에서 주파수, 브랜드 로열티의 제약없이 선발 사업자와 동등경쟁을 펼칠 수 있는 W-CDMA 사업을 중심으로 경쟁의 축을 전환해야겠다고 생각했으며, 이를 위해 사업상의 시너지효과를 방지하고, 시너지를 높일 수 있는 파트너와의 제

휴가 필요하다고 판단, 도코모와 1년여간 양사간 협의가 전략적 제휴로 결실을 맺었습니다.

NTT도코모와의 협력을 통해 KTF가 궁극적으로 얻을 수 있는 이득은 무엇이며 향후 어떤 관계로 발전시킬 계획인지요?

적 제휴는 KTF는 중장기 성장 모멘텀을 확보하고 경쟁력을 제고할 수 있는 계기가 될 것입니다. 도코모는 세계 최초로 W-CDMA 서비스를 상용화한 일본 제 1의 이동통신사업자입니다. 또한, 해외사업 경험 등 글로벌 역량도 뛰어나 KTF와 제휴 시너지를 창출할 수 있는 최적의 파트너로 생각하고 있습니다.

KTF의 무선데이터 및 컨버전스 서비스 역량과 도코모의 W-CDMA 기술력이 결합해 양사의 경쟁력 제고에 큰 도움이 될 것입니다. 나아가 글로벌 사업분야의 제휴협력 강화를 통해 글로벌 사업자로 도약하는 계기가 될 것으로 기대합니다.

구체적으로는 전략적, 사업적, 재무적 효과가 기대됩니다. 전략적으로는 WCDMA 사업 경쟁력 강화를 통해 국내 시장구도 변화를 주도하고, 국제적으로는 통신사업의 글로벌 블록화 추세에 대응 가능하며, 또한 글로벌 네트워크 및 컨버전스 표준화에 대한 공동 협력을 통해 국제 표준화를 주도할 수 있습니다.

사업적으로는 글로벌 로밍 및 컨버전스 매출이 증대하는 한편, 단말기 등의 공동조달을 통해 비용절감이 가능한 동시에 콘텐츠 공유 및 서비스 공동 개발을 통해 서비스 경쟁력을 제고할 수 있습니다.

재무적으로는 부채비를 하락 및 신용도 상승으로 이자비용을 절감할 수 있습니다. 양사의 경쟁력 제고를 위해 이동통신 전반에 걸친 포괄적 사업협력도 예정돼 있습니다. KTF WCDMA망 구축 및 조기 안정화는 물론 WCDMA의 킬러 서비스인 한일간 로밍 시장 선점, 서비스와 콘텐츠의 공동 개발 등을 통해 경쟁력 제고를 이룰 것입니다. 나아가, WCDMA 단말기 공동개발 및 조달, 차세대 네트워크 표준화 활동의 공조 등 양사간 시너지를 높일 수 있는 모든 분야를 대상으로 적극적인 협력이 예정돼 있습니다.

동시에 양사는 WCDMA 기반으로 다양한 글로벌 사업협력을 통해 아시아에서의 제휴 블록 형성 및 해외시장 공동 개척에도 노력할 것입니다.

반대로 2005년 가장 아쉬운 점은 무엇

인지요?

조영주 KTF 사장: 경영현안에 파묻혀 정신없이 보내다 보니, 직원들과 많은 시간을 보내지 못하여 아쉬움이 남습니다. KTF 전 임직원들은 고객 만족을 넘어 고객감동을 위한 'Servant'이며, CEO인 저는 고객 섬김의 활동에 앞장서야 한다는 의미에서 CSO(Chief Servant Officer) 즉, 고객섬김전문경영인으로서 활동할 것입니다. 그러나, 직원 만족 없이 고객 만족은 불가능하며, 직원들이 자부심과 창의적 열정을 가지고 업무에 임할 때, 고객을 위한 최고의 서비스가 가능하다고 생각합니다.

2006년 KTF가 가장 역점을 두고 있는 사안은 무엇인지요?

조영주 KTF 사장: 올해는 10년 대계를 위한 기반조성이 중요합니다. 먼저, WCDMA 1등을 위해 전사적 역량을 결집할 것입니다. 효율적인 망 구축과 최상의 품질 확보, 차별화된 서비스와 단말 개발, 경쟁력 있는 요금과 유통 등 마케팅 인프라 정비, 기존 서비스와의 심리스한 연계 등을 통해 WCDMA 경쟁력 강화에 내부 역량을 모을 예정입니다.

아울러 신성장 엔진을 발굴하기 위해 제휴역량을 강화하는 동시에 지속적인 변화와 혁신 추진으로 KTF 10년을 위한 지속 성장의 기반을 공고히 할 것입니다. 이통사중 처음으로 시작해 3년째 진행중인 식스 시그마를 올해 완전히 정착시키고,

기업 성장과 변화의 지향점을 명확히 할 수 있도록 '새로운 10년을 위한 KTF의 비전'을 새롭게 정립하고, 공유할 것입니다.

2006년엔 DMB, 와이브로, HSDPA 등 신기술 분야의 경합을 피할 수 없을 전망입니다. 각 사업별 KTF의 포지셔닝은?

조영주 KTF 사장: HSDPA를 중심으로 WCDMA 경쟁력 강화에 노력하는 가운데, 와이브로 및 DMB 서비스에 탄력적으로 대응하며 보완재로 활용할 계획입니다. WCDMA 사업은 미래 시장을 선도할 수 있는 기반 확보에 주력할 것입니다. HSDPA 상용서비스 제공을 위한 WCDMA R5(HSDPA) 네트워크를 효율적으로 구축하고, 안정적인 품질을 확보할 수 있도록 노력할 것이며, 이를 위해 예정대로 올해 45개시로 커버리지를 확대할 예정입니다. 또한, 차별화된 서비스 개발, 단말 라인업 확보, 브랜드 런칭, 유통인프라 구축, 국제로밍 확충 등에도 노력해 HSDPA 시장을 리드할 수 있도록 할 것입니다.

와이브로는 KT와 상호 윈윈할 수 있는 사업모델 개발에 노력할 것입니다. 와이브로는 전송속도 측면에서, WCDMA는 높은 이동성과 커버리지 측면에서 각각 강점을 지니고 있어, 상호 보완하여 시너지 확보 가능합니다. 도심지역 중심으로 고속 데이터 서비스를 제공하는 와이브로와 전국적인 음성 및 중고속 무선 데이터 서비스를 제공하는 WCDMA를

유기적으로 연계, 고객들에게 심리스한 고품격 서비스를 제공하도록 노력할 것입니다.

DMB 서비스는 고객과 시장의 선택에 맡길 것입니다. 위성DMB는 적절한 마케팅 및 단말기 보급을 통해 위성DMB 사업의 경쟁 체제를 확립하고, 무료 보편서비스인 지상파 DMB는 지상파 콘텐츠의 활용 및 펄(Fimm)서비스의 연계 등 방송통신이 윈윈할 수 있는 사업모델을 개발 중입니다.

개인적으로 2006년 한해 꼭 이루고 싶은 소망이 있다면?

조영주 KTF 사장: 사업 얘기보다는 가족에 대해 이야기 하고 싶습니다. 먼저, 고향에 계신 어머니와 얼굴을 보며, 안부 전화를 할 수 있었으면 합니다. 통신은 고향의 부모님에게 안부를 전하고, 보고 싶은 손자손녀의 목소리를 듣고, 그리운 연인들의 사랑을 이어주는 행복한 기술입니다.

올해에는 W-CDMA 서비스가 예정대로 잘 진행돼, 고향에 계신 어머니의 얼굴을 보며 안부인사를 드릴 수 있게 되기를 희망합니다.

또한, 올해에는 아무리 늦게 퇴근 하더라도 온 가족이 모여, 함께 대화하며 하루를 마무리하고 싶습니다. 그리고 최소한 일주일에 한 번 이상은 인생의 가장 소중한 친구인 집사람과 산책을 하며 대화의 시간을 가질 수 있었으면 합니다. **K**

클 | 심우성 기자  
(아이티타임스, wsung@itn.co.kr)