

主題

# 2000년도 경영계획

(주)데이콤 대표이사 사장 정 규 석

차 례

- I. 경영환경
- II. 경영방침
- III. 주요 사업 및 업무추진 계획
- IV. 종합예산

## I. 경영환경

### 1. 통신서비스 분야의 글로벌화 급진전

- 정보화의 급진전, 개인/기업의 글로벌화 가속 등으로 정보통신서비스 수요 증대
- 세계적으로 개방화, 진입규제 완화의 진전으로 국경을 초월한 경쟁체제 도래
- 공격적 형태(전략적 제휴, M&A)의 글로벌화 가속으로 거대 통신서비스 기업간 세계시장 분할 및 경쟁 심화 전망

### 2. 통신산업 경쟁의 중심 전환

- 기존 음성통신서비스에서 데이터통신서비스로 경쟁의 중심 전환
- 궁극적으로 음성과 데이터통신의 통합서비스(인터넷, 방송, 영상, 오락, 전자상거래의 종합)로 전환

- 향후 인터넷을 포함한 데이터통신시장 규모는 4~5년내에 음성통신시장 규모를 추월할 것으로 전망 (음성통신시장의 약 20배 규모로 성장)

### 3. 고속인터넷 시장의 경쟁심화

- 고속인터넷서비스 시장의 주도권 확보가 생존의 관건으로 부각
- ISDN, ADSL, ATM교환기술, CATV망, 광대역무선망 등 고속인터넷 접속을 위한 다양한 대체기술 등장

### 4. 서비스간 경쟁의 심화

- 동일서비스내 사업자간 경쟁 격화
- 다양한 대체서비스의 출현으로 유/무선, 시내/시외/국제, 음성/데이터를 망라한 서비스간 경쟁의 본격화

- 신규사업자 서비스개시 및 신규사업자 추가선정
- 신규사업자 서비스개시 : 온세통신 시외전화 서비스 개시('99.12)
- 신규사업자 추가선정 : 차세대이동통신 (IMT-2000)사업자 선정(2000.12예정)

- 미래 통신시장의 주도권 확보를 위한 IMT-2000사업권 획득 추진
- 인터넷 시대에 맞는 글로벌스탠다드형 재무구조 구축
- 재무구조개선을 통한 자본시장 신뢰성 확보
- 현금흐름에 근거한 의사결정체계 확립
- 자산효율성 극대화

## II. 경 영 방 침

### 1. 한국을 대표하는 최고의 인터넷기업으로 성장하기 위한 IP사업전략 전개

- 천리안, 인터넷, 전자상거래 등 미래 핵심가치사업 중심으로 사업 포트폴리오의 중심축을 이동하여 선도·선두 지향
- 안정적 서비스 제공을 위한 국내외 인터넷 백본망 등 IP인프라 구축
- 인터넷 포탈 확충 및 가입자기반 확대를 위한 공격적 마케팅 실시

### 2. Telephony사업의 원가구조 개선 및 안정적 수익창출을 통한 Cash Cow로서의 역할 수행

- IP인프라와 연계된 전화 및 데이터N/W서비스 제공
- 고객특성별 차별화 및 N/W고도화를 통한 맞춤형 통신서비스 제공
- 부가서비스 개발 및 해외현지사업을 통한 국내·외 사업영역의 확대

### 3. 미래기업가치 극대화를 통한 주주가치극대화 실현

- 신규사업의 적극적 발굴 및 육성을 통한 사업 포트폴리오 개선

## III. 주요 사업 및 업무추진 계획

### 1. IP중심의 통신수요 수용을 위한 기간망시설 확충 및 안정화

#### 가. 기간통신망 구축

##### □ 현황

##### ◎ 시외 기간전송망

- 40G WDM망 : 서울 등 10개 대도시간 38sys.구축
- 2.5G 전송망 : 18개 환형망 247sys. 구축
- 광전송로 3,529km, 제주-광주 등 3개구간 D-M/W 구축
- 전국 107개소 서비스 제공중

##### ◎ 시내 기간전송망

- 2.5G 전송망 : 15개 환형망 58sys. 구축
- 서울 등 9개 도시, 21개 시내국사간 372km 선로 구축

##### ◎ 가입자망 구축

- 461개 대형고객용 가입자 전송로
- D-M/W : 용산 국사~용산 미8군 등 9개소 운용중

##### ◎ 초고속국가정보통신망

- 2단계 1차년도 사업완료로 12개노드 77개 접속점 구축 완료
- ATM교환기(12식), 액세스장비(17식) 및 기

타 부대장비 설치완료

- ◎ 해저케이블 : TPC5 187E1 등 총 566E1 회선 운용중

추진계획

- ◎ 시외기간망 구축

- 고속 IP 백본회선 수용을 위한 기간망 고속화 및 확장

· WDM 10개구간 확장 및 2.5G 7개 환형망 신설

- 기간망 안정성 강화를 위한 선로 보강 및 우회루트 확보

· 국사인입 전송로 이원화 (강릉, 광양 등 19개소)

· 호남선 구간 등 우회루트(137km) 확보

· 서비스 품질 향상을 위한 선로감시시스템 설치 (20개소)

- ◎ 시내기간망 구축

- IP 가입자 회선 수용을 위한 전송망 신·증설  
- 시내 주전송망 서울 2.5G 8개링, 지방 2.5G 4개링 신설

- 전송망 안정성 향상을 위한 선로 확보

· 국간전송로 증설 및 우회루트 확보(19km)

· 국사 인입 이원화 4개소

- ◎ 가입자망 구축

- 대형고객 1,087개소 FTTO구축

· 일반 대형고객 737개소, 기지국망 350개소

· 45M~2.5G급 광전송장비 1,596SYS, 광선로절감기 598SYS 구축

· 전송로 자체굴착 83km, 자체포설 364km 구축

· 통신선로시설관리시스템 구축

- D-M/W 7개소 구축(FTTO구성 불가고객 대체수용)

- ◎ 초고속국가정보통신망

- 고속인터넷서비스, ATM기술 등 통신망고도화를 위한 교환망/망관리부문 설비확충

(ATM교환기 22식, 서비스 및 망관리용 부대장비 구성)

- ◎ 해저케이블 : Ch-U5 535E1 등 651E1 계속 구축

나. 국사건설

현황

- ◎ 종합국사 : 강남본사 등 10개소

- ◎ 통신국사 : 혜화 등 118개소

- ◎ 중계국사 : 평택 등 17개소

추진계획

- ◎ 상면부족 예상 국사에 대한 통신국사 건설

- 기추진 구간 3개소(천안, 아미, 대전)

- 신규건설 및 매입 4개소(아산, 순천, 잠실, 포항)

## 2. 천리안, 보라넷, eCommerce 등 IP사업의 약진으로 인터넷 선도기업으로서의 위상 확립

가. 천리안 사업

사업추진목표 : 온라인/인터넷부문 최고의 브랜드 및 회사의주력사업으로 확고한 위상 정립

- ◎ 매출액 : 1,950억('99년 1,416억, 38%증가)

- ◎ M/S : 31%('99년 32%, 1%감소)

- ◎ 가입자 : 300만('99년210만, 43%증가)

사업추진계획

- ◎ 가입자기반 극대화

- 국민천리안 프로젝트 시행으로 압도적인 가입자기반 확보

- 폭발적인 수요잠재력이 큰 학생층을 겨냥한 특별관측 및 유치활동 전개

- 천리안 최대 강점인 "동호회"를 활용한 가입자

확보

◎ 포탈서비스체제 구축

- 국내최대의 포탈사이트 완성(Chollian.net)
- 쉽고 편리한 그래픽디자인 위주의 인터넷/온라인 통합브라우저 구성(천리안 2000버전의 최적화 완성 및 천리안2001 개발착수)
- 이용자 무료채팅기능 보완 및 국제수준의 메일 용량으로 확대

◎ 천리안 3A체제 구축(AnyTime, Any-Where, AnyAccess)

- 01421전국서비스 완성을 통한 144개 전국 시내전화권역 서비스 ('99대비 약 230%증설 : 7만포트→16만포트)
- 용산/강남 이원데이터센터체제(연중무휴서비스 및 리얼타임백업체제 구축)
- Mobile 천리안서비스(휴대폰, 개인정보 휴대 단말기 등)

◎ 서비스 품질관리체제 구축

- 서비스 기준(규격)변경: 국내수준에서 국제수준으로(주요기준 : S/W, 메일, 게시판, 채팅, 가입자보호, 접속율 등)
- 서비스 품질측정 및 관리지표(Tool) 개발
- 인터넷 백본연동 회선시설에 대한 품질관리 신설

나. 보라넷 사업

□ 사업추진목표 : 인터넷 전문회사로서 데이콤의 역량강화를 위한 보라넷사업의 비중 확대

○ 보라넷 : 매출액 : 1,440억('99년 575억, 150%증가)

□ 사업추진계획

◎ 보라넷 전용선 서비스의 가입자 기반 극대화

- 매출액 : 1,240억(M/S: 34%, '99년 31%)
- Access 위주의 Basic 인터넷 시장 확대
- 경쟁심화 상품(저가형 웹호스팅 등)을 Loss

leader로 활용한 이용자 확대

- IP관련 상품 통합을 통한 Brand, 사업, 영업 집중력 확보
- Basic 인터넷 서비스에서 Premium 인터넷 서비스로 발전
- 인터넷상의 부가가치를 창출할 수 있는 프리미엄 서비스로 가입자 전환유도(VPN, Application Hosting 등)
- eC Provider 대상 인터넷 전용선 번들 판매 및 S/W 제공업체와의 패키징 상품 출시
- 해외사업자 및 국내 주요 인터넷사업자와의 전략적 제휴 강화

◎ 초고속인터넷 시장의 성공적 진입

- 매출액 : 130억(M/S 5%)
- 신규컨텐츠 및 부가상품, Package상품 등 Total 서비스 제공으로 Consumer시장 공략 강화
- eC, VoIP, 천리안 및 전화 등 사내·외 통합 Bundle상품/요금 제공을 통한 시너지 효과 극대화
- 컨텐츠 강화 및 고객 Community채널 제공을 위한 포탈 웹사이트 구축으로 광고등 부가 수익기반 창출
- 다양한 유통채널 가동을 통한 밀착영업전개
- 전국/지역거점 유통전문업체, 전략제휴망, 통합상품업체 등 활용

◎ 국내 최대, 최고의 대규모 Co-location 설비 구축(KIDC)

인터넷 사업자(ISP)를 목표시장으로 인터넷망, 전산·통신설비,선전문업 Know-How의 3요소를 기본으로 Co-Location, Telehousing 및 특수설비 임대 서비스를 제공하는 사업

- 매출액 : 70억(M/S : 54%)
- 인터넷통신의 중심으로 국내는 물론 아시아

- 최고/최대의 인터넷데이터 교환센터로 육성
- 단순 Co-Location 서비스에서 솔루션중심의 'Managed Co-Location' 서비스로 점진적 전환
- 직접영업형태에서 매스마케팅 및 채널영업으로 전환
- '인터넷서비스 사업자의 공급자'로서 중립적 위치 유지
- KIDC내 벤처지원센터 유치 및 전략적 제휴 추진
- ◎ 망확대 및 안정화
  - 국내망의 기가급 보라넷 전용 백본망 구축 및 망의 안정성 확보를 위한 노드별 Dual회선 구성
  - 인터넷 해외 POP 노드확대를 통한 서비스 품질 제고
  - IP사업 약진을 위한 자체 고속 인터넷 Access망 대대적 확장
  - HFC광동축혼합망(중계유선,한전CATV망) 및 FTTC광가입자망(대도시Apt) 등 다양한 접속망 구축/제휴로 전국 서비스화
  - 품질모니터링, 장애사전예고시스템 등 망관리 자동화체계 고도화

다. eCommerce 사업

- 사업추진목표 : 대한민국 인터넷 전자상거래 핵심서비스로의 위상확립 및 다양한 업종과의 제휴를 통한 수익 극대화
- ◎ 매출액 : 330억('99년 173억, 91%증가)
- ◎ M/S : 9%('99년13%,4%감소)
- 사업추진계획
  - ◎ 대한민국에서 가장 안전한 인터넷 전자상거래의 중심지화
  - B2B eC : 산업전반을 포괄하는 국내외 사이버 비즈니스센터 및 인터넷 기반의 종합 결제/

정산센터

- B2C eC : 4C를 결합한 네티즌의 인터넷 생활 및 쇼핑공간
- ◎ 4C : Commerce, Communication, Community, Contents
  - ◎ 확대되고 있는 전자상거래시장의 선점을 위한 신상품개발 및 적극적 마케팅활동 전개
  - 금융/무역포탈 등 신상품 개발
  - 온라인복권 등 신규업종진출형 사업개발
  - 신규진출업종 특성에 맞는 유통망 확보
  - 브랜드 통합 추진(B2B: BizClick, eCredit, B2C: Waggle)
  - ◎ 사내 타서비스 및 국내외 사업자와의 제휴 추진
  - 내부사업간 제휴 : 인터넷데이터센터(KIDC)와의 제휴를 통한 응용S/W Hosting사업 강화
  - 국내제휴 : 벤처기업 및 인터넷 Family 결성을 위한 제휴 및 자본출자 추진
  - 해외제휴 : 선진사업자 기술도입 및 솔루션 공동영업 및 마케팅 제휴

3. 원가구조 개선 및 안정적 수익창출을 통한 전화사업의 수익기반 구축

가. 국내전화사업

- 사업추진목표 : 기존고객 관리강화 및 부가서비스상품 개발을 중심으로 한 신규 수익창출 전략 전개
- ◎ 매출액 : 1,770억('99년 1,394억,27%증가)
- ◎ M/S : 15%('99년 11%, 4%증가)
- 사업추진계획
  - ◎ 유선시장 축소 및 온세통신의 진입으로 인한 경쟁격화에 대응하기 위한 신규고객확보의

- 효율화와 기존고객유지관리 강화
- 효율적 유통망 구축을 통한 고객확보 경쟁에 대응
- 082, ACR을 사선제로 조기전환 추진
- 가격 이외의 요소를 중심으로한 고객 유지 강화
- ⇒ 기존 고객관리프로그램("프레스티지 클럽", "도깨비홈페이지") 강화
- ⇒ 부가서비스(통합메세징서비스, 개인번호 등)를 활용한 고객혜택 강화
- ◎ 맞춤형의 대단위 N/W상품을 통한 기업고객 흡수 및 유/무선, 음성/데이터 복합 부가서비스영역 적극공략
- 맞춤형 솔루션상품, 080, D/D를 중심으로 기업대상 적극 공략
- ⇒ 맞춤형 N/W솔루션상품을 제공하여 연계된 대규모 통화량을 효과적으로 흡수
- 대형빌딩 단위의 구내통신 영업 본격 전개
- 신규 부가서비스 개발을 통해 새로운 서비스 영역 공략
- ⇒ 개인번호, 전화정보로 유/무선 복합서비스 영역 진출 (무선 및 유선 통화량 흡수)
- ⇒ 통합 메세징서비스를 통한 전화/데이터 복합 상품 시장 공략

나. 국제전화사업

- 사업추진목표 : 국제전화상품 포트폴리오의 전략적 조정을 통한 안정적 이익구조 유지, Global사업 전개로 신규매출 창출 및 통신망/카드시스템의 안정화를 통한 서비스품질 향상
- ◎ 매출액 : 2,540억('99년 2,347억, 8%증가)
- ◎ M/S : 26%('99년 25%, 1%증가)
- 사업추진계획
- ◎ 통합시장(유선+무선, 발신+착신) 개념의 접

- 근을 통한 발신시장 방어/확대 전략 추진
- 발·착신 선순환을 통한 발신가격 선도로 안정적인 국내시장 확보
- 유/무선 통합상품 출시에 의한 유선시장 방어 및 무선시장으로의 확대
- 터치터치프리폰/글로벌 원넘버서비스의 적극 공략으로 착신시장을 발신시장으로 흡수
- ◎ 국제정산체제 변혁기를 활용한 해외현지사업 전개를 통한 해외시장 공략 및 신규매출 창출
- 주요국과의 신규정산계약(통화량 약정계약) 확대를 통한 안정적인 국내시장 확보
- 중계서비스 활성화 및 직접 최저가 경로개발을 통한 매출 증대
- 주요국가 해외현지시설 구축을 통한 신규매출 창출
- 해외 대형독점 판매상을 통한 선불카드도매 활성화로 현지 한인시장 공략 강화 및 신시장(제3국인 시장) 개척
- ◎ 사업확대에 따른 적기 시설수급 및 망 안정화
- 국내/해외 중계사업 확대 및 이익 극대화를 위한 전용교환기 구축/운용
- 선불카드 통화량 증가에 대비한 시설(회선, 시스템) 및 신규지능망 시설로의 원활한 이전 추진

4. 국내 제1의 IP기반 데이터N/W솔루션 사업자의 위상 확립

- 사업추진목표 : 최상의 데이터통신N/W솔루션 제공을 위한 인프라확충 및 업종별/고객별 특성에 맞는 차별화전략 전개
- ◎ 매출액 : 1,660억('99년 1,375억, 21%증가)
- ◎ M/S : 23%('99년 16%, 7%증가)

□ 사업추진계획

◎ N/W인프라 확충

- 글로벌 N/W인프라 확충

- 주요 표적시장 거점확보 및 망구축을 통한 서비스지역의 확대
- 해당국 현지 사업면허 취득을 통한 직접마케팅/영업/운용/고객지원/장애처리체제 구축
- 회사 서비스(부가상품)의 통합제공으로 사내 자원의 효율적 활용

※ 부가상품 : VoIP, 국제카드, 음성통화, 보라넷 등

◎ 서비스 차별화/고도화

- 고객대상 및 시장별 상품 차별화 및 N/W고도화
- 일반고객 : 지능형, 통합형 장비도입을 통한 N/W효율화 및 운용체제, IT시스템의 선진화
- 품질지향고객 : 망의 품질향상, 안정성, 신뢰성 확보를 통한 고부가가치 솔루션상품 제공
- ◎ 마케팅 및 유통구조 선진화
- 기업규모, 업종별, 고객별 요구특성에 맞는 체계적, 과학적, 시장고객일치형 마케팅 전개
- 회사/고객 상호간 Win-Win을 위한 유기적인 파트너 관계 유지
- 영업 및 유통체계를 상품/서비스 위주에서 시장/고객위주로 전환

**5. 신규사업의 적극적 발굴 및 육성을 통한 사업포트폴리오 개선**

가. Globalstar 사업

□ 사업개요

지구상의 저궤도(지상 1.414km) 상공에 위치한 48개의 저궤도 위성을 이용하여 전세계 어느 곳에서나 동일한 단말기로 전화, FAX, 데이터 통신을 가능케하는 위성이동통신사업

□ 추진현황

- ◎ 여주지구국 완공('97.10)
- ◎ 최초 위성발사(4기) 성공('98.2)
- ◎ Globalstar 국내사업권 획득('99.7)
- ◎ Globalstar 국내 망식별번호 확보(0100)('99.8)
- ◎ 11차 위성발사 성공(현재 총 40기 위성운영)('99.9)
- ◎ 시범서비스 개시('99.10~12)

□ 추진계획

- ◎ 2000년 목표 : 120억 (가입자수 : 2,000명)
- ◎ 2000년 2월 상용서비스 개시 예정

나. B-WLL 사업

□ 사업개요

26GHz 대역의 주파수를 이용하여 기업 및 집단 고객 중심의 고속 가입자에게 타전송매체 대비 경쟁력있는 초고속인터넷 및 전용회선 서비스를 제공하는 서비스

□ 추진현황

- ◎ 사업권 획득('99.6)
- ◎ 시스템 제공후보업체 선정('99.8)

□ 추진계획

- ◎ 서비스 현장시험(2000.1~3)
- ◎ 시범서비스(2000.5~7)
- ◎ 상용서비스(2000.8)

다. IMT-2000 사업

□ 사업개요

초고속 정보통신망을 기반으로 유선망·무선망·위성망이 결합된 시스템을 통해 인터넷, 영상전송 등 멀티미디어 통신서비스를 제공하는 차세대 종합통신서비스로서, 전세계 동일 표준에 의한 하

나의 단말기로 전세계 어디서나 사용이 가능한 Global Roaming을 구현하는 서비스

□ 추진현황

- ◎ 국내사업자 제휴 : 신세기통신('99.6), 인터넷/멀티미디어사업자('99.12)
- ◎ 해외사업자 제휴 : 중국(FRI, '98.12), 일본(JT, '99.7)

□ 추진계획

- ◎ 당사 주도의 컨소시엄 구성 및 해외사업자 협력체제 구축(2000.1/4)
- ◎ 사업권 확보(2000.12)
- 사업권 확보를 위한 정책·홍보활동 지속 추진
- 사업계획서 작성 및 IMT-2000핵심기술 개발

**6. 글로벌스탠다드형 재무구조 유지**

가. 필요성

- 자본시장에서 테이콤의 비전과 미래가치에 대한 신뢰성 확보를 통한 주주가치극대화 실현
- 인터넷시장의 선점을 위한 대규모 투자능력 및 이에 따른 양질의 자금조달능력 확보
- 회사의 적정손익규모 유지를 위한 영업활동 이외의 기회비용 최소화

나. 추진계획

- 자기자본 확충
  - 조달 규모 : 3,500억
  - 조달 시기 : 2000년 3/4분기
- 불요불급한 투자자산 매각을 통한 투자이익 실현
  - 매각 대상 및 규모 : 하나로통신 1,300만주
  - 매각 시기 : 2000년 중

**IV. 종합예산**

**1. 예산편성기준**

□ 매출예산

- ◎ 비전달성을 위한 IP기반의 매출확대에 중점을 두고 규모설정
- ◎ IP사업 : 시장성장성을 감안하여 대폭적인 매출증대
- ◎ 전화 및 데이터N/W 사업 : 부가상품개발 및 글로벌마케팅을 통한 매출확대

□ 투자예산

- ◎ 미래 영업현금흐름 창출능력을 고려하여 전체 투자규모 설정
- ◎ IP사업으로의 투자중심축 이동을 고려하여 계획수립
- ◎ IMT-2000 등 신규사업 및 연구개발, 전략적 자본투자 반영

□ 경비예산

- ◎ 인원 및 인건비예산
  - IP기반의 사업확대추진을 위한 소요인력 추가 채용규모 반영
- ◎ 기타 경비예산
  - 전사 총경비규모는 '99년대비 매출증가율 수준으로 설정
  - 매출연동경비는 매출계획, 자산관련경비는 투자계획과 연계편성
  - 복리후생성 경비는 인력계획과 연계편성



## 2. 예산총괄표 (단 위 : 억원, 명)

구 분	1999년 추정(A)	2000년 계획(B)	증감액(율)		비 고
			(B-A)	(B/A-1)	
○ 매출	7,452	10,050	2,598	34.9%	
○ 이익	87	940	853	980.5%	* 하나로통신지분 매각 반영
○ 인원	2,010	2,160	150	7.5%	* 정규직
○ 투자	4,760	7,300	2,540	53.4%	

## 3. 손익계산서 (단 위 : 억원)

구 분	1999년 추정(A)		2000년 계획(B)		증감율 (B/A-1)	비 고
	금 액	구성비	금 액	구성비		
매출액	7,452	100.0%	10,050	100.0%	34.9%	
영업비용	7,300	98.0%	9,426	93.8%	29.1%	
영업이익	152	2.0%	624	6.2%	310.5%	
영업외수지	▲26	▲0.3%	704	7.0%	-	
경상이익	126	1.7%	1,328	13.2%	953.9%	
법인세등	39	0.5%	388	3.9%	894.9%	*담세율: 30.8%가정
당기순이익	87	1.2%	940	9.3%	980.5%	

## 4. 투자 및 자금조달계획

가. 투자 규모 (단 위 : 억원)

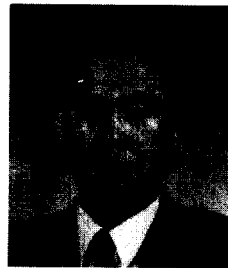
구 분		1999년추정 (A)	2000년계획 (B)	증감액(율)	
				(B-A)	(B/A-1)
시설 투자	○ IP분야	2,253	2,667	414	18.4%
	○ 전화·데이터N/W	482	694	212	44.0%
	○ 기간 망	1,191	1,763	572	48.0%
	○ 신규사업	0	470	470	-
	○ 기타	144	171	27	18.8%
소계		4,070	5,765	1,695	41.6%
자 본 투 자		690	35	▲655	▲94.9%
계		<b>4,760</b>	<b>5,800</b>	<b>1,040</b>	<b>21.8%</b>
전략 투자		0	1,500	1,500	-
합 계		<b>4,760</b>	<b>7,300</b>	<b>2,540</b>	<b>53.4%</b>

※ 전략투자는 유상증자 3,500억을 전제로 한 사업별 자원추가배분 및 전략적 자본투자 용도

※ 초고속국가망 사업용 시설투자 246억 별도

나. 자금조달계획 (단 위 : 억원)

구 분	금 액	내 역
내 부 유 보	1,300	- 감가상각, 퇴직급여충당금 전입액
자 산 매 각	2,500	- 하나로통신 지분(50%) 매각
자 기 자 본	3,500	- 유상증자, NASDAQ 상장 등
합 계	<b>7,300</b>	



정 규 석

- 1978~1985 Argonne National Lab 연구원
- 1985~1993 AT&T Bell Lab 교환기 및 Network  
장비개발 Project Maneger
- 1995 국립전북대학교 정보통신학과 교수 역임
- 1993~1996. 12 한국이동통신 중앙연구소장
- 1996.12~1997. 3 (주)데이콤 무선사업개발단장(상  
무급 선임연구위원)
- 1997. 3~1997. 3 (주)데이콤 상무이사
- 1998. 4 (주)데이콤 전무이사(송진선임)
- 1999. 11~현재 (주)데이콤 대표이사 사장