

주요 통신사업자 2002년 사업계획

KT

매출목표 12조6천억원, 당기순이익 1조880억원

KT(대표 이상철 · 李相哲 · www.kt.co.kr)는 2002년도 매출액 12조 6,000억원, 당기순이익 1조880억원, 경제적부가가치(EVA(Economic Value Added):경제적 부가가치로 회계상의 이익이 아닌 투자자(주주)의 기대수익율(자본비용)을 고려한 기업가치 지표) 3,600억원 개선을 주요 내용으로 하는 경영목표를 발표했다.

2001년이 양적 구조조정을 완성하고 e-KT(electronic KT)기반을 구축한 해였다면, 올해는 '수익경영과 가치경영을 통한 월드클래스 컴퍼니(World Class Company)로의 도약'을 경영방향으로 삼았다.

또한 올해 투자규모를 2002년 매출 목표액의 24% 수준인 3조100억원으로 정했다. 이중 인터넷사업에

6,700억원, 데이터사업에 950억원, 회선설비임대사업에 1,760억원, 전화 및 기타사업에 3,420억원, 통신망인프라시설에 1조3,970억원, 지원시설에 3,300억원을 투자할 계획이다.

국내 경기 부양과 KT 경영목표 달성을 위해 총 설비투자비의 60%를 상반기에 조기 집행할 계획이다.

KT는 올해 중점 추진과제로, 우선중심의 사업에서 탈피해 ▲신규 수익사업을 적극 육성하고 ▲고객 서비스의 전면적 개선과 마케팅 강화 ▲그룹경영체제 정착 ▲민간기업에 맞는 내부역량을 강화할 계획이다.

첫째, 신규 수익사업 강화를 위해 초고속인터넷 가입자를 500만명으로 확충하고, 올 상반기부터 무선으로 초고속인터넷이 가능한 Nespot 서비스를 제공하며, 중국·일본을 비롯한 미국 등으로의 해외사업 진출도 더욱 활성화할 계획이다.

또한 기업고객을 위해 정보제공

을 넘어선 새로운 솔루션을 제공하는 Bizmeka 서비스를 활성화하고, 네트워크를 IP망으로 개조하면서 모든 개인에게 맞춤형 서비스를 제공하기 위한 새로운 기반의 S/W 플랫폼을 세계 최초로 선보일 계획이다.

이로써 유선전화 회사라는 껍질을 벗고 모든 사람의 생활을 바꾸는 Value Networking을 추구하는 것이다.

둘째, 월드클래스컴퍼니로 성장하기 위해서는 고객만족이 선행되어야 한다. 이를 위해 KT는 그룹 전체의 고객정보를 IT기반을 통해 체계적으로 활용하고 고객의 목소리를 실시간으로 경영에 반영하며 사내외 영업장을 정비해 고객에게 다가간다.

셋째, 세계적 기업으로 성장하기 위해서는 그룹의 역량을 집중한 그룹경영이 필수적이다. 기업간 자원과 노하우를 공유함으로써 경영의 효율성을 높이고, 그룹 내 각 사가 지닌 핵심역량과 고객기반을 유기적으로 연계시킴으로써 개별기업이 가지지 못했던 강력한 시너지를 창출할 수 있다.

넷째, 기업의 경쟁력 강화를 위한 내부역량 강화다.

세계의 통신시장은 예측할 수 없을 정도로 빠르게 변화하고 있으며, 내부 경영프로세스가 선진화되지 않고서는 세계적인 통신사업자로 성장할 수 없다고 판단한 KT는 경영전반에 걸친 내부 프로세스의 IT화를 추진해 고도화한다. 민간기업에 걸맞고 변화에 역동적으로 대응할 수 있는 인적자원 또한 적극적으로 육성할 계획이다.

한편 KT는 월드클래스 컴퍼니 달성을 위해 중기 경영목표로 2005년까지 매출액 21조원,

영업이익률 25%, 당기순이익 3조3,000억원, 자기자본수익률(ROE) 18%를 달성기로 했다.

SK텔레콤

통합에 따른 조직개편 및 8조4천억원의 매출목표

SK텔레콤(대표 표문수 · 表文洙 www.sktelecom.com)은 대규모 조직개편 및 보임인사를 실시하고, 2002년 사업계획을 발표했다.

SK텔레콤은 SK신세기통신과의 합병에 따라, 4개 부문, 37개 실/본부, 158개 팀에서, 7개 부문, 51개 실/본부, 226개 팀으로 조직을 대폭 확대했다.

조직개편의 주요내용으로는

첫째, 전략기획 기능 강화를 통해 사업환경의 급격한 변화에 탄력적으로 대응한다는 목표 아래 기존 전략지원부문을 전략기획부문(부장 金信培전무)과 경영지원부문(부부장 孫寬昊전무)으로 분리 확대하고, IR 홍보 등 대외업무를 전담하는 Corporate Relations부문(부부장 趙珉來 상무)을 신설했다.

둘째, 중장기 비전인 VISION 2010 달성을 위해 비즈니스 이슈 및 경영기법을 연구하고, 구성원 역량 제고 및 미래 Talent 육성을 담당할 미래경영연구원(원장 表文洙 사장 겸임)을 부문급으로 신설했다.

셋째, 인터넷의 유무선 통합 추세에 따라 무선인터넷사업부문을 인터넷사업부문(부부장 鄭萬源 상무)으로 개편하고, 부문내에 신규 포털사업본부를 신설하는 등 인터넷사업 조직을 크게 확대했다.

넷째, 네트워크, 마케팅, 인터넷 사업부문 내에 각각 글로벌본부 및 팀을 신설해, 베트남을 비롯한 해외사업의 성공적 수행과 더불어 아시아 CDMA벨트 구축을 적극 추진키로 했다.

SK텔레콤은 조직개편에 따른 임원 재배치와는 별도로 임원승진 및 선임인사는 정기주주총회와 연계해 확정할 예정이다.

SK텔레콤은 이날 조직개편과 더불어 8조 4천억원의 매출목표와 국제 경쟁력을 갖춘 글로벌 사업자로서의 위상 확립을 골자로 하는 2002년도 사업계획을 발표했다.

사업계획의 주요내용은

첫째, 마케팅사업부문은 요금이 8.3% 인하된 환경에서 매출목표를 달성하기 위해, 네이트(NATE)의 차별적 품질력을 활용해 무선데이터시장에서 새로운 성장동력을 창출하며, 전사적인 CRM 기반을 확보해 고객편익을 극대화하고, 세그먼트 마케팅을 더욱 세분화해나갈 계획이다.

둘째, 인터넷사업부문은 킬러 콘텐츠 개발과 NATE Drive 서비스의 리더십 확보, 모바일쿠폰 등을 통한 고객 혜택 증진, 유무선연계포털 사업의 경쟁력 강화를 추진키로 했다. 이와 더불어 2002년에 모네타카드, 네모서비스 등 Payment 사업을 활성화하는 것은 물론 종합 금융 유통사업기반을 확고히 구축할 예정이다.

셋째, 네트워크사업부문은 SK신세기통신과의 네트워크 시너지 극대화, 1x EV-DO 무선망의 최적화, 3G 기술 개발 등을 통해 지속적인 품질우위 유지에 주력키로 했다.

SK텔레콤은 이러한 국내사업의 성과를 기반으로 올 7월 서비스 개시 예정인 베트남을 비롯, 중국, 캄보디아 등 CDMA 아시아 벨트 구

축에 박차를 가해 세계화의 속도를 더할 계획이다.

SK텔레콤은 이러한 사업추진의 성패는 필요한 인재의 육성에 달려있다는 판단아래 체계적인 중장기연수계획을 실행하고, 경영자 육성을 위한 교육과정을 강화하며, 직무역량 향상을 위한 구성원 대상 교육서비스도 크게 확충키로 했다.

SK텔레콤은 또한 이를 뒷받침할 경영인프라 확충을 위해 성과평가 체계를 정착시키고, 합병법인 내부의 문화와 가치를 공유함으로써 시너지 효과를 조기에 가시화시킨다는 계획이다.

KTF

총 매출 6조 5천억원, 시장점유율 36% 목표

KTF(대표 이용경 · 李容璟, www.ktf.com)는 전년대비 무려 30% 증가한 6조5천억원의 총매출 달성 및 당기순이익 20%이상 증대, 가입자 1,120만명(시장점유율 36%) 달성 등을 통해, 2002년을 자사 기업비전 “Mobile Life Partner” 실현의 원년으로 삼겠다고 밝혔다.

사업계획의 주요 내용으로는, 2001년 5조원(추정)대비 약 30%, 1조5천여억원이 늘어난 총 6조5천억원의 총매출을 달성하고, 당기순이익을 전년 3,900억원(추정) 대비 20%이상 증가시키는 한편, 가입자수도 전년말 965만명(MS 33%)대비 150만명 이상 증가한 1,120만명(MS 36%)을 달성하는 등 주요 경영목표를 전년대비 대폭 개선시킨다는 것이다.

이를 위한 핵심 경영과제로는 ▶매직엔 멀티

팩을 통한 무선인터넷분야 확고한 1위 유지 ▶ 브랜드파워 1위 달성을 통한 기존 시장 매출의 획기적 증대 ▶ 전사적인 인식개혁 및 업무 Process 정립을 통한 고객만족도 1위 달성 ▶ 대대적인 월드컵마케팅을 통한 “Korea Team Fighting” 붐 조성 및 차세대 1xEV-DO 서비스 우위 선점으로 정했다.

경영과제의 세부내용으로는, 먼저 작년말 세계 최초로 출시한 아이콘 방식의 무선인터넷 ‘Magic[®] 멀티팩’ 서비스와 ADSL급 초고속 1xEV-DO 서비스 본격화를 통해 전년도에 이미 매출비중, 브라우저 폰 보급대수 등에서 업계 1위를 차지한 “무선인터넷 분야”의 우위를 더욱 확고히 하는 한편, KT그룹차원에서 M-Commerce, 무선인터넷 솔루션, 텔레매틱스 등 신규시장에 전략적으로 진출하여 연내 무선인터넷 매출비중을 총 서비스 매출의 10%이상으로 끌어 올릴 계획이다.

또한 기존 Bigi, Na, Main, Drama, Viz, Magic[®] 등 특화된 세부 브랜드들의 개별 경쟁력 강화를 통한 브랜드파워 1위 도약과 본격적인 CRM구축을 통한 DB마케팅 도입으로 매출액을 30%이상 늘어난 6조5천억원으로 획기적으로 늘릴 계획이다.

고객만족 분야에서는 전사적인 고객만족 Boom-up 캠페인 및 CRM을 활용한 고객관리 시스템 완성을 통해 고객만족도 1위를 달성하는 한편, “FIFA월드컵 공식이동통신”으로서의 이점을 십분 활용, 오는 5~6월 본선개최 시기를 중심으로 대대적인 월드컵 마케팅을 펼쳐 전국민적인 “Korea Team Fighting” 붐을 조성할 계획이다.

또한 총 투자비 1조1천억원에 달하는 대규모

투자를 통해, cdma2000-1x 커버리지를 전국 주요 시급으로 더욱 확대하고, 월드컵 본선시기를 목표로 준비중인 1xEV-DO를 업계 최초로 상용화함으로써 차세대 서비스 분야 품질우위를 점하는 한편, KT아이컴과의 성공적인 합병을 통해 KT그룹차원의 탄탄한 차세대 무선사업 기반을 구축한다는 전략이다.

KTF 이용경 사장은 “이러한 경영목표와 핵심과제의 달성을 위해 올해의 핵심경영 키워드를 ▶기업가치를 세계적인 수준으로 높이는『가치경영』, ▶업계를 선도하는『선도경영』, ▶모든 자원을 현장에 집중하는『현장경영』, ▶임직원들의 철저한 책임의식에 기초한『책임경영』으로 정하고, 이를 통해 2002년을 기업비전 ‘Mobile Life Partner’ 실현의 원년으로 삼을 것”이라고 밝혔다.

LG전자

싸이언 400만대 공급, 국내 휴대폰 시장점유율 31% 목표

LG전자(대표 구자홍·具滋洪, www.lge.com)는 중국 상하이에서 휴대폰 전문점주 등 250여명을 초청한 가운데 ‘2002년 싸이언 글로벌 포럼’을 갖고 ▶차별화 된 Leading Product의 先 출시, ▶지원제도 개선을 통한 유통경쟁력 강화, ▶On-Off라인 마케팅을 중심으로 한 싸이언 브랜드 파워 강화 등 3가지 단말기 유통 전략을 중심으로 영업활동을 추진, 올해 1,300만대로 예상되는 국내 단말기 시장에서 400만대를 공급, 시장점유율 31% 이

상을 달성키로 했다.

특히 올해는 컬러휴대폰이 전체 시장의 70% 이상을 차지하며 주류를 이룰 것으로 전망됨에 따라 LG전자는 이미 지난해 말 출시한 6만 5천 컬러휴대폰과 함께 26만 컬러휴대폰 등 경쟁력 있는 제품을 선(先) 출시함으로써 컬러 시장을 주도해 나갈 계획이다.

LG전자는 총 800~900만대(전체 1,300만대)로 예상되는 올해 컬러휴대폰 시장에서 시장점유율 35% 이상을 달성한다는 전략이다.

또한 지난해 오픈한 컬러휴대폰 전용 사이트인 '클럽싸이언(www.clubcyon.com)'을 통해 맞춤 콘텐츠를 제공하는 등 차별화된 On-Off 라인 서비스를 제공하고, '싸이언'을 고급 브랜드로 정착시키기 위한 마케팅 활동을 강화해 나간다는 계획이다.

자체 유통망도 대폭 강화해 유통 모델을 전체 공급량의 20% 이상으로 확대해 나갈 계획이다.

이와 함께 LG전자는 유통망 강화를 위해 전문점을 대상으로 한 지원정책을 대폭 강화할 계획이다.

우수한 전문점을 육성하기 위한 기존의 C/M(Cyon Master) 제도 등 다양한 보상 제도를 확대해 나갈 방침이다.

이동단말사업본부 이인석 상무는 "올해 LG전자의 단말기 사업의 핵심은 컬러휴대폰의 성공 여부에 있다"고 전제하고 "고품질의 다양한 컬러휴대폰 출시를 통해 시장을 선점하고, 싸이언 브랜드 이미지를 더욱 강화해 시장점유율을 30% 대로 끌어 올릴 것"이라고 강조했다.

LG전자는 올 상반기에는 고급스럽고 세련된 디자인을 기반으로 26만 컬러와 32~40 화음의 풍부한 벨소리를 채택한 컬러휴대폰을 지속적으로 출시하는 등 Product Leadership을 확보한 고품질 컬러휴대폰 Line Up을 갖출 계획이다.

회원사 소식

하나로통신 차세대 무선사업 추진계획 발표

하나로통신(주)(대표 신윤식, www.hanaro.com)이 세계에서 처음으로 무선가입지망(WLL; Wireless Local Loop) 주파수인 2.3GHz대역을 이용해 최고 1Mbps 속도를 낼 수 있는 초고속 무선인터넷 서비스 개발에 성공, 빠르면 내년부터 상용서비스에 나설 계획이다.

하나로통신 신윤식 사장은 22일, JW메리어트호텔에서 기자간담회를 갖고, JW메리어트호텔 및 센트럴시티, 조선히otel(삼성동), 코엑스몰, 지하철 5호선 주요역 등을 대상으로 2월 1일부터 상용 예정인 무선LAN 서비스 '하나포스 애니웨이(HanaFOS AnyWay)' 서비스 지역을 올해 말까지 전국 1만5천여 지역(Hot spot)으로 대폭 확대키로 하는 등 올해를 무선통신사업 진출의 원년으로 삼고, 2005년까지 명실상부한 국내 최고의 유무선 종합통신사업자로 거듭난다는 내용의 중장기 비전을 발표했다.

신윤식 사장이 이날 발표한 '차세대 무선사업 추진계획'에 따르면 하나로통신은 그동안 유선과 무선으로 나눠 발전해온 통신기술이 최근 들어 급속도로 사업영역의 경계가 무너지고, 궁극적으로 유무선 통합서비스로 진화/발전해 나가는 만큼 무선통신사업 분야에도 적극적인 연구개발을 추진해 나갈 계획이다.