"성장 · 혁신 무게 둬 블루오션 창출에 전력"

남중수 KT 사장은 지난달 7일 서울 프레스센터에서 취임 후 첫 기자간담회에서 민영 2기 KT의 경영기조로 내세운 '원더(Wonder) 경영'을 전면에 내세우며 특유의 경영론을 밝혔다. 남 사장은 실제로 이날 'PCS 재판매 시장 점유율 6.2% 동결', '국내 1위 영화사인 싸이더스 지분 출자를 통한 디지털콘텐츠 시장 진출' 등 획기적인 경영목표들을 발표했다.

글 **권경희** 기자

"성장과 혁신에 무게를 둘 방침입니다. 2010년까지 10조 4,000억원을 투자해 국내 통신산업이 새로운 성장기반을 갖게 만들고, 업계의 맏이로서 통신서비스가 보편적으로 이용될 수 있게 하는 데에도 앞장서겠습니다."

남중수 KT 사장은 지난달 7일 서울 프레스센터에서 취임 이후 첫 기자간담회를 열어 "고객의 눈으로 KT를 바라보는 '원더경영'을 하겠다"고 밝혔다. 그는 원더경영에 대해 "고객과 시장을 다른 시각으로 바라보는 경영을 통해, 고객에게 더 나은 가치를 제공하는 것"이라고 설명했다.

그는 성장엔진의 상당부분을 기존 사업에서 찾겠다고 밝혔다. 고객들이 원하지만 주지 못하고 있거나, 고객이 생각하지 못하고 있으나 필요할 것으로 예상되는 것을 찾아 제공하겠다는 것이다. 그는 "앞으로는 기술을 앞세우는 자세에서 벗어나, 고객에게 얼마나 필요한 것이냐를 먼저 생각하는 자세를 갖도록 하겠다"고 말했다.

남 사장은 또 "KT는 앞으로 콘텐츠 전달자에서 콘텐츠 생산자이자 공급자 역할도 함께 하는 업체로 변신할 방침"이라며 "괜찮은 디지털콘텐츠 확보 차원에서 국내 최대 영화 제작업체 싸이더스FNH를 인수하기로 했다"고 밝혔다. KT는 이날 280억원을 들여 싸이더스FNH 지분 51%를 확보하기로 결정했다.

그는 "인수나 투자로 디지털콘텐츠를 확보해 초고속인터넷 · 홈네트워크 · 위성방송 등에서 고객 만족을 확대해 나갈 계획"이라며 "이를 통해 그동안의 속도와 가격 경쟁에서 벗어나 디지털콘텐츠 종합기업으로 변신할 것"이라고 밝혀 성장 한계에 도달한 유선전화기업으로서의 이미지 변신을 꾀할 계획임을 내비쳤다.

그는 논란을 빚고 있는 KTF 개인휴대전화 재판매와 관련해서는 "앞으로 단순 재판매는 하지 않겠다"고 말했다. 그는 "시내전화와 개인휴대전화, 무선랜과 개인휴대전화 등 묶음 형태의 개인휴대전화 번들상품 영업만 하겠다"며 "이를 통해 2007년까지는 이동통신 시장점유율이 지금(6.2%)보다 높아지지 않게 하겠다"고 밝혔다. 다음은 일문일답.

영화 제작 · 배급사 싸이더스FNH를 인수한 배경은.

인수가 아니라 출자라고 봐야 한다. 고객에게 새로운 가치와 놀라운 감동을 주기 위한 차원에서 결정됐다. 앞으로 디지털콘텐츠 전달자가 아닌 생산자로서 새로운 사업영역을 창출할 계획이다. 하지만 싸이더스FNH의 경우 인수가 아닌 출자인 만큼 직접적인 간여는 없을 것이다. KT는 부족한 것이 있으면 다른 업체들과 적극적으로 협력할 것이다. 기존영역을 침범해 경쟁하겠다는 것이 아니라, 새로운 영역을 만들기 위해 협력하겠다는 것이다. 아직 구체적으로 밝힐만한 것은 없지만 앞으로도 영상을 비롯한 여러 콘텐츠 산업에 관심을 가지고 검토를 하고 있다. 다만 그 방법은 지분인수를 비롯해 제휴 등 여러가지가 될 수 있다. 콘텐츠는 KT의 다양한 플랫폼 가치를 높이는 데 크게 일조할 것이다. 경영은 콘텐츠 전문가들에게 맡기고 KT는 '오픈 파트너십'을 통해 시장을 넓힐 방향을 함께 찾을 것이다.

자회사 KTF와의 합병 가능성은.

주주와 고객, 규제기관 등 3개 당사자의 요구가 모두 충족돼야하는 만큼 현실로서는 전혀 검토하지 않고 있으며 계획도 없다. 현재로서는 모두 현실화될 가능성이 없는 것으로 알고 있다. 이보다는 내부의 성장과 혁신이 KT에 국한되지 않고 그룹 전체 차원에서 이뤄질 것이다. 신성장 엔진을 찾지 못하거나 서비스 수준이 떨어지는 기업들을 대상으로 혁신을 검토하게 될 것이다.

IPTV는 언제 하나.

IPTV는 규제기관간 통방융합 등 여러가지 어려움이 있어 쉽지 않지만, 머지 않아 새로운 성장엔진으로 작용할 것으로 본다. 그러나 해외 사례를 보면 알겠지만 고객이 원하면 제도를 마련하거나 장벽을 없애는 건 시간문제다. IT산업의 새로운 성장엔진이 분명하다. 오는 12월 BCN(광대역통합망)사업과 연계해 시범 서비스를 실시할 계획이다. 최근 통신 · 방송 등 기능영역을 둘러싼 논란이 이어지고 있지만 BCN부분과 관련해서는 규제기관의 사전 양해가 이뤄진 것으로 알고 있다. 내년 5, 6월에는 광주지역에서 첫 서비스가 실시될 것이다.

오는 2010년까지 10조4,000억원의 천문학적인 투자를 집행할 것이라는데 매출 신장 계획은.

10조4,000억원을 투자하면 41조8,000억원의 생산유발효과와 6만7,000명의 신규 고용을 창출할 수 있을 것이다. KT가 민영기업인만큼 가능성 없는 부분에 투자를 해서는 안 된다. 고객가치를 높이고 회사에도 도움이 되는 새로운 성장동력을 발굴해 매출을 올리고, 이를 기반으로 투자를 해서 매출을 더욱 늘릴 수 있는 선순환 구조를 만드는데 주력할 것이다. 투자와 매출이라는 두 가지 사안을 놓고 딜레마에 빠져 있다. 매출이 확보되지 않은 채 세우는 중장기 전략은 계획으로 그칠 수밖에 없기 때문이다. 올해 투자는 조기 집행할 것이다. 매출 목표는 그룹 전체로 오는 2010년까지 17조원이지만 고객 관점과 새로운 경영기조에 맞춰 재해석중이다. 매출에 대한 보다 구체적인 밑그림은 12월에 완료해서 발표할 계획이다. KT는 IT산업 리더로 통신산업을 블루오션화하는데 역량을 집중 할 것이다.

최근 논란이 일고 있는 PCS 재판매를 동결키로 했는데.

공정경쟁 활성화 차원에서 불가피하게 내린 결정이다. 레드오션 경쟁 보다는 KT가 모범을 보이고, IT산업 리더로서의 역할에 충실하자는 차원에서 어렵게 결정을 했다. 그동안 PCS 재판매로 인해 매출이 성장한 것은 사실이다. 매출과 이익에 영향을 받겠지만, 그 역량으로 신성장 사업을 찾는데 주력하겠다. 오는 2007년까지 6.2%의 시장점유율(현재 기준 232만명) 수준으로 동결할 방침이다. 내부적으로 반대 목소리도 적지 않았다. 재판매는 이통시장 경쟁 활성화를 위한 제도라며 반발했다. 무엇보다 주주들을 설득하기 어려웠다. 지분 5%, 7%를 가진 주요주주 5개중 3개가 외국인이다. 하지만 주주들에게 배당을 높히기보다는 비전을 보여주고 기회를 찾아 지속적으로 성장하는 것만이 고객과 주주, 사회와 직원을 모두 만족시킬 수 있는 방법이라고 설득했다.