



백광조 리얼텔레콤 대표

“리얼트래픽 서비스로 재도약 할터”

통신 및 방송사에 콘텐츠 공급 ... 무선데이터 보호장치 마련 절실

글 | 최광열 기자(모바일타임스)

“텔레매틱스 사업은 다양한 수익창출이 가능하다는 점에서 차기 비즈니스 모델로 손색이 없습니다.”

국내 유일의 무선데이터 사업자인 리얼텔레콤(대표 백광조 www.realtelecom.co.kr)은 요즘 신규 사업 발굴에 한창이다. 주력 사업인 무선데이터 시장을 대체하기 위해 지난 2년간 신사업 육성에 매달려온 결실이 차츰 발생하고 있는 것. 시행착오가 길어진 만큼 시장진입 또한 조심스럽게 확실하게 안착하겠다는 각오다.

수익구조 견실화가 우선

리얼텔레콤은 상반기 교통정보시장에서 틈새전략으로 업계 주목을 끌었다. 올 4월 국내 최대 자동차 부품기업인 현대오토넷에 무선호출망을 활용한 실시간 교통정보를 제공하는 ‘리얼트래픽’ 서비스라는 신개념 텔레매틱스 상품을 공급한 것.

백광조 대표는 “리얼트래픽 서비스는 GPS 시스템을 이용해 교통정보를 수집, 이를 방송형 통신망인 무선호출망을 통해 3분 간격으로 실시간 제

공하는 서비스”라며 “단말기와 데이터이 용료 등 비용부담이 컸던 기존 텔레매틱스 서비스에 비해 저렴하게 활용할 수 있다”고 차별화를 강조했다.

리얼트래픽 서비스는 24시간 동안 정보가 480회 업데이트되며, 영상이 아닌 텍스트로 교통상황·뉴스정보·날씨정보와 안전운행정보 등이 무료로 제공된다. 서비스 이원화를 위해 백 대표는 “도로별 실시간 소통상태를 색으로 구분하고 공사·사고·단속 등의 각종 정보를 아이콘으로 표시하는 서비스는 유료(연 2만 5000원)로 공급하고 있다”고 설명했다.

이에 그치지 않고 정통부 등 3개 정부기관이 공동으로 추진하는 ‘전국 교통정보 통합 배포시스템 구축’ 사업을 비롯해 다수의 공공부문 프로젝트와 KTF 등 주

요 LBS사업자와 제휴를 추진하는 등 사업영역을 확대하고 있다.

산학단체와의 기술협력 또한 백 대표가 중점을 두는 사안. 이를 위해 리얼텔레콤은 지난 6월 경원대와 ITS(Intelligent Transportation System 지능형 교통시스템)분야에 대한 산학교류협정 조인식을 체결했다. 백광조 대표는 “국내 ITS분야에 M기업과 관의 협력사례는 있었지만 기업과 대학이 협력을 모색한 것은 이번이 처음”이라며 “이번 산학교류를 통해 리얼텔레콤은 교통정보 데이터를 제공하고 경원대는 데이터를 이용해 교통정보의 수집부터 서비스까지 전반적인 프로세스 및 알고리즘을 이용한 교통정보 서비스 체계를 마련할 계획이다”고 전했다. 또한 “정확한 교통정보서비스 체계를 확립한다는 점에서 의의가 있다”고 제휴배경을 덧붙였다.

신규사업의 성공적인 진출은 매출상승으로 이어졌다. 백광조 대표는 “급격한 매출확대는 아니지만 상반기에 연초 목표대비 50% 가량을 달성했

다"면서 "7, 8월 매출추이를 감안하면 올해 실적은 200% 이상 초과달성도 가능하다"고 예상했다. 이는 기존 사업부문의 매출구조를 개인가입자 중심에서 기업가입자 위주로 재편하고 가입자당 수익을 높인 결과로 절대적인 가입자수 감소에도 불구하고 오히려 일부 서비스에서는 수익성이 크게 증가하는 등 사업구조가 안정화되었다는 분석. 백 대표는 "수익구조의 다변화보다 외부상황에 영향을 받지 않는 견실화에 초점을 맞추고 있다"라며 "교통정보 상용서비스를 추가적으로 선보이는 동시에 B2C에서 B2B 형태로 가입자 구조를 변경할 계획"이라고 말했다. 무선호출 및 무선데이터로 양분되는 기존 사업부문과 교통정보사업으로 대변되는 신규사업에서 최대한 공급기회를 확대하겠다는 심산.

사업영역 아직 다양하다

리얼텔레콤은 지난 2003년, 2004년 각각 125억원, 85억원의 통신료 매출을 기록해 30% 가량 감소세를 보였으나 올해는 교통정보사업의 본격적인 매출로 100억대 수준의 통신료 매출을 목표로 잡고 있다. 특히 사양산업으로 치부된 무선호출서비스 재활용에 기대를 걸고 있다. 이미 현대오트넷 내비게이션에 무선호출모뎀을 내장하는 등 방송형 단방향통신망의 특성을 최대한 활용한 신규 서비스를 계획하고 있다. 예를 들어 택시 콜서비스와 관제서비스를 연계하거나 교통정보 결합형 과속카메라 감지기 등이 활용모델로 거론된다.

백광조 대표는 "일대일 서비스 형태로 제공되므로 사용자들은 실제로 통신망 차이를 크게 느끼지 못한다"라며 "망사업보다 콘텐츠 활용이라는 관점에서 통신사업자들과 협력을 모색할 예정"이라고 말했다. 무선호출망을 이용한 실시간 교통정보를 CNS 등에 방송형으로 제공, 교통정보와 기술을 결합해 텔레매틱스 서비스를 한단계 특화시킨다는 전략이다.

신규서비스 개발에 대한 욕심도 숨기지 않았다. 현재 이 회사는 무선 DB업데이트 서비스, 대용량 SMS솔루션, 무선방범 등 다양한 생활밀착형 서비스를 제공하고 있다.

무선방범 서비스의 경우 지난 2002년 업계 선두업체 에스원과 제휴해 일찌감치 시장을 선점한 상황이다. 백 대표는 "무선방범 서비스는 무선데이터망의 활용방안을 구체적으로 제시한 사업모델"이라고 평가한 후 "통신비용을 대폭 절감할 수 있는 망임대사업은 여전히 리얼텔레콤의 대표적인 먹거리"라고 설명했다.

해외진출과 관련 백 대표는 "망운용 기술과 교통정보수집 시스템에 대한 수출을 모색하고 있다"면서 오는 2008년 베이징 올림픽과 관련 LBS 기술을 중국의 한 업체에게 지원한 적이 있다고, 물론 성공적인 정보수집시스템의 국내 사례를 해외에 널리 알리는 것이 선행되어야 한다는 주장이다.

DMB나 와이브로 등 차세대 서비스를 겨냥한 준비에 대해서는 "아직 특별한 것이 없다"고 덤덤히 말했다. 다만 통신미디어의 진화에 상관없이 고유의 시장성을 지닌 콘텐츠 분야에 역량을 집중한다는 방침이다.

무선데이터 사업에 대한 정부차원의 보호장치 마련 요구도 빼놓지 않았다. 백 대표는 "이동통신사를 필두로 신규 통신서비스들이 무선데이터망 사업영역을 공유하게 되면서 무선데이터 사업자는 망사업을 확대할 수 있는 기회가 원천적으로 차단됐다"라며 "무선데이터망과 무선호출망이 아직 부가가치를 창출하는 서비스를 활발히 전개하고 있는 한 최소한의 사업영역에 대한 보호장벽이 필요하다"고 주장했다.

시장논리만을 내세우지 않고 영세사업자의 사업에도 더욱 관심을 기울여 준다면 교통정보와 같이 국가산업 발전에 기여할 수 있는 역량이 충분하다고 백 대표는 믿고있다. **K**



리얼텔레콤의 무선호출망 모뎀을 내장한 내비게이션 단말기