

CDMA450폰 기반 새로운 도약 준비

자강, 작년 말 새 경영진 출범 ... 올해 매출 1200억원 목표



96년 설립돼 10년의 역사를 자랑하던 와이드텔레콤이 '자강'으로 상호를 변경한 만큼 회사의 전반적인 구조를 살펴볼 필요가 있다. 책임은 현재 이희재 대표이사가 지고 있다. 기존 김재명 대표는 자강의 고문을 의뢰 받았지만 아직 확답은 없는 상태이다. 이희재 대표는 81억원을 투자해 지분 23%를 확보, 대표이사로 취임했다. 물론 같은달 172억원의 유상증자가 있어 이희재 대표의 초기 지분은 더 많았으리라 짐작되지만, 모든 상황이 정리된 현재는 23%의 지분을 갖고 있다.

이희재 사장 외 중국의 시스템 및 휴대폰 제조업체인 화웨이가 18%의 지분으로 2대 주주 자리를 차지하고 있다. 이어 기존 13%로 최대주주였던 중국의 휴대폰 생산업체 칼콤은 1%의 지분만 보유한 상태이다. 과거에도 그랬고 지금도 자강의 휴대폰 생산은 모두 칼콤의 라인을 이용한다. 기존 와이드의 생산시설도 칼콤에 매각됐다.

이희재 사장을 필두로 자강을 구성한 핵심 인물은 유통관련 자회사를 관리하는 김장식 부사장, 제1회 세계 자바컵 대회에서 1위를 한 이력의 강대웅 연구소장, 미국의 파이낸셜 회사에서 근무했던 이종범 경영지원 이사 등이다.

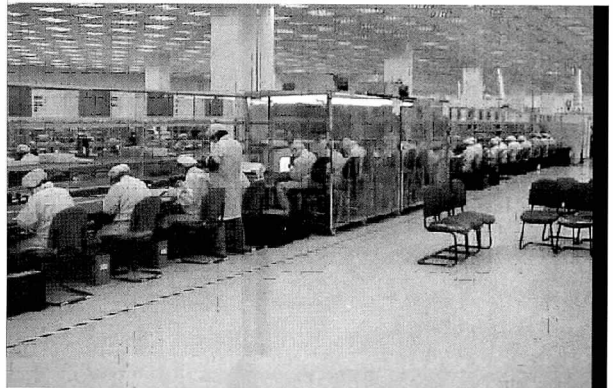
이같이 경영진의 완전한 교체로 새롭게 태어난 자강이지만 그래도 모태는 와이드텔레콤임을 부인할 수 없다. 와이드텔레콤은 10년의 역사를 자랑하는 만큼 한국 모바일 통신의 변천사를 고스란히 간직하고 있다.

96년 무선통신 사업 시작

96년 자강의 전신이었던 와이드텔레콤은 무선통신 사업을 시작하기 위해 설립된 회사였다. 당시 무선통신 시장을 주름잡던 어필텔레콤(이가형 사장), 팬택(박병엽 사장), 텔슨전자(김동연 사장), 스탠더드텔레콤(임영식 사장) 등과 함께 뼈때5총사로 불렸다. 안타까운 점은 현재 5총사 중 남아 있는 이는 팬택의 박병엽 부회장이 유일하다는 것. 초기 국내 무선제조업의 역사가 시대와 함께 사라져버린 것이다.

96년은 무선통신 서비스가 전성기를 구가하던 시절이므로 와이드텔레콤의 명성은 높았다. 월간 모바일타임스(당시 '셀룰러') 자료를 참고할 경우, 97년 뼈때 시장에서 어필텔레콤의 전신이던 엠아이텔이 점유율 15.5%로 1위를 다투는 가운데 와이드텔레콤은 점유율 5.4%로 5위 정도를 차지했다.

이처럼 명성을 날리던 와이드텔레콤이지만 98년부터 시작된 무선통신 시장 퇴조와 맥을 같이해 새로운 업종을 찾아야 하는 상황에 처하게 된다.



무선호출 및 휴대폰사업으로 이름을 떨쳤던 와이드텔레콤이 작년 11월 '자강(www.zakang.co.kr)'으로 상호를 변경하고 거듭나기 위한 일련의 과정에 들어갔다. 경영진의 전면 교체에 따른 당연한 수순밖기의 차원도 있지만 이면을 들여다보면 분명 한 단계 도약을 위한 의지가 숨어 있다. 자강이란 상호는 스스로 흘러가는 물처럼 모든 것이 순탄하기를 바라는 의미로 동국대 철학과 교수가 지은 것으로 알려졌다.

글 | 김중을 기자(모바일타임스, people@cellular.co.kr)

99년 CDMA 휴대폰 사업 개시

와이드텔레콤은 자신을 있게 해준 무선호출 사업을 뒤로 한 채 99년 휴대폰 사업에 진출하게 된다. 당시 와이드텔레콤을 비롯한 세원·텔슨·스탠더드텔레콤 등 중견들은 연합팀을 구성해 퀄컴에게 CDMA라이선스를 받아내기도 했다.

와이드텔레콤이 휴대폰 사업을 시작한 것은 필연이었다. 98년부터 무선호출 사용자들은 하루가 다르게 줄어드는 반면 휴대폰 사용자들은 하루가 다르게 늘어났기 때문에 선택의 여지가 없었던 것.

재미있는 사실은 '삐삐 5총사'가 모두 비슷한 시기에 휴대폰 사업을 했다는 것이다. 어필·텔슨·팬택·와이드·스탠더드 등 5개 업체는 휴대폰이라는 새로운 시장에서 2라운드를 맞으며 경쟁을 해야 하는 운명이었다. 물론 삐삐 5총사의 휴대폰 시장에서는 세원텔레콤·SK텔레텍(현 스카이텔레텍)·한화정보통신 등이 추가로 시장에 뛰어들어 춘추전국시대를 방불케 했다.

99년 휴대폰 시장에 뛰어난 와이드텔레콤이 첫 제품을 출시한 건 2000년 내수 모델이었다. 2000년 6월호 월간 모바일타임스의 표지를 장식했던 세계 최초 향 발현 이동전화기 'Liben@(WCH 110)'가 와이드텔레콤의 첫 내수 휴대폰이었다. 이 전화기는 허브(건강에 도움이 되는 향이 나는 식물)에서 추출한 휘발성 정유인 아로마테라피를 이동전화기에 접목한 제품이다. 당시 와이드텔레콤은 향 발현 이동전화기가 각종 스트레스로 인해 집중력이 흐려지기 쉬운 비즈니맨과 수험생에게 만족할 만한 효과를 제공할 것으로 기대했다.

내수 시장에 야심만만하게 진출했지만 삐삐와 달리 휴대폰 시장에서의 메이저 회사 벽은 너무 높았다. 삼성전자와 LG전자, 큐리텔, 모토로라 등 일부 메이저 회사를 제외하면 중견들이 발 붙일 곳은 없었다. 나름대로 인지도를 가졌던 어필텔레콤·팬택·텔슨 등 3사가 모토로라의 품 속으로 들어간 것이 중견들의 힘겨웠던 당시 상황을 대변하고 있다.

이에 따라 와이드텔레콤은 CDMA 800MHz 휴대폰 수출에 주력하게 된다. 그 때 선택한 수출 전선은 CDMA450 휴대폰과 함께 지금 자강의 기둥이 돼 있다.

자강은 올해에도 다양한 CDMA방식 800MHz대역 휴대폰을 출시할 계획이다. 대표적인 제품으로는 아직 출시 시기가 미정인 'WCT-200' 모델이 있다. PTT방식 지원 제품으로 6만5천컬러 디스플레이와 40회음 벨소리를 지원한다.

WCX-320D 모델도 자강이 올해 기대하는 휴대폰이다. 800/1900MHz의 듀얼밴드를 지원하는 흑백LCD 채용 휴대폰이다. 필리핀 등 신흥시장을 대상으로 판매될 예정이다.

2002년 GSM방식 시장 진출

CDMA휴대폰 수출에 발을 담근 와이드텔레콤은 2002년 GSM방식 휴대폰 시장까지 넘보게 된다. 기대를 모았던 중국의 CDMA 시장이 '엘도라도'가 아니었기 때문에 너도나도 GSM방식 휴대폰을 개발해야 한다는 대세론이 당시 일었고 와이드텔레콤도 동참한 것이다.

벨웨이브·브이케이·뉴젠텔레콤·이지엠텍·이노스트림 등이 그때부터 지금까지 꾸준히 GSM방식 휴대폰 개발로 활동하고 있는 대표적인 업체들이다.

이들처럼 와이드텔레콤도 위풍당당하게 GSM방식 휴대폰 개발에 참여했지만 고배를 마시고 만다. 제품 출시도 못하는 비운을 맛봐야 했던 것.

이와 관련, 자강의 관계자는 "제품을 개발했지만 가격 경쟁력을 유지할 수 없어 출시까지 이어지진 못했다"고 회고했다.

2002년 구성된 와이드텔레콤의 GSM방식 휴대폰 개발팀은 그 이후 호시탐탐 시장 진출 기회를 모색하며 생존을 유지했지만 결국 뜻을 이루지 못하고 작년에 공중분해된 것으로 알려졌다. 4년간 50억원 이상의 자금을 투입해 GSM방식 휴대폰 개발팀을 운영했지만 제품 출시도 제대로 해보지 못한 채 분해가 된 것.



때를 기다렸다 'CDMA450'

무선호출서비스의 운명적인 시장 퇴출, 내수 휴대폰 시장에서의 경쟁력 미비, GSM방식 휴대폰의 비애 등 한국 모바일 역사를 고스란히 간직하고 있는 자강은 팬택과 더불어 한국 모바일의 운명을 몸으로 헤쳐온 몇 안되는 회사로 볼 수 있다. 대기업이 아니고서 이만한 역사에 이만한 이력을 가진 회사가 그리 많지 않은 셈이다.

술한 아픔을 겪으면서도 자강이 내일을 새롭게 도약하고자 하는 건 450MHz방식 휴대폰 시장이 존재하며, 이 분야에서 1위를 다투고 있기 때문이다.

CDMA450은 틈새 시장으로 분류된다. 동구권을 비롯해 중국·러시아 및 주변국가에서 서비스를 하고 있다. 주파수 대역이 낮기 때문에 한 개의 기지국으로 넓은 커버리지를 충족할 수 있다. 이 장점은 유선 네트워크를 대체하고자 하는 신흥국 위주로 시장이 형성되기에 충분한 조건이다.

틈새 시장인 만큼 연간 출하량은 80만~100만대 수준에 그치고 있다. 휴대폰 연간 공급량이 8억대에 달하는 것에 비하면 1%에 불과하다. 이 분야에 휴대폰을 공급하는 업체도 한정적이다. 유비컴, 자강, 큐리텔 등이 대표적이다. 유비컴과 큐리텔은 하이엔드 시장을 공략하고 있으며, 자강은 로우엔드 시장을 공략하고 있다. 하이엔드 시장용 휴대폰 가격은 250달러 수준이며, 로우엔드 시장용 휴대폰 가격은 60~80달러 전후이다. 자강은 “점유율 30~35%로 유비컴과 업계 1위를 다툰다”고 말했다.

자강이 CDMA450 시장에 진출한 것은 지난 2000년도에 일이었다. 루마니아에서 시작된 CDMA450 프로젝트에 단말기 납품업체로 선정되면서부터. 이게 시초이지만, 본격적인 행보는 2002년도에 이루어졌다. 중국에 CDMA450 시스템을 설치하는 화웨이가 와이드텔레콤의 지분참여 업체가 되면서 자연스럽게 단말기 공급업체가 된 것이다. 이후 CDMA450은 와이드텔레콤 시절 현 자강의 핵심 매출원이

되고 있다.

올해 1200억원의 매출을 목표로 하고 있는 자강은 이 중 50% 정도인 650억원을 CDMA450 휴대폰 판매로 달성한다는 전략이다. CDMA450 시장에서 자강이 가진 경쟁력은 3가지 정도로 압축된다.

우선 지분참여 업체인 화웨이와 돈독한 원원관계를 들 수 있다. 전세계에 걸쳐 지사를 구축하고 있는 화웨이의 마케팅력을 이용할 수 있다는 건 자강에게 큰 힘이 되고 있다.

다음으로 탄탄한 연구인력진이 있다. 현재 70명의 자강 전체 인력 중 엔지니어는 45명 수준. 관계자는 “그리 많은 엔지니어 구성은 아니지만 철저히 경력자 위주로 팀이 이루어져 있어 ‘질’을 담보한다”고 강조했다.

그리고 다양한 제품 라인업도 자강의 강점으로 꼽힌다. 그동안 저가형 모델 공급에 치중했던 자강은 올해를 기해 고가형 모델도 출시한다는 방침이다. 고가형 모델은 듀얼밴드·컬러디스플레이·카메라 등이 지원되는 정도를 말한다.

고가형 시장 진입을 위해 자강이 올 3분기 출시를 목표로 현재 개발중인 모델은 WCX355 모델이다. 배터리입으로 6만5000컬러 디스플레이가 채용됐으며, 브루 플랫폼을 지원한다.

한편, 자강의 사업영역은 CDMA450 외 자회사를 통한 비즈니스와 현재 구상중인 제3의 비즈니스로 구분된다.

자회사를 통한 사업은 컴퓨터 및 주변기기 판매를 의미한다. 관련 사업을 위해 판매법인 '자강CNS'를 작년 11월 자강의 100% 출자를 통시 설립됐다. 올해 250억원 정도의 매출을 기대하고 있다.

그리고 새로운 경영진 출범과 함께 현재 구상중인 제3의 비즈니스는 다업다각화와 관련된다. 기업의 리스크를 줄이기 위해 휴대폰 사업과는 다른 분야를 구상 중이라는 게 자강측의 전언. 이를 위해 현재 구암산업 인수협상 및 바이오산업 인수를 타진 중이다. 이를 통해 올해 기대하는 매출은 300억원 정도이다. **K**