日 이동전화 시장 '과도기' 돌입

인수합병 · 글로벌 기치로 꿈틀 … 3G · 4G점령 위한 발판마련

한 단계 도약을 위한 준비운동 차원이랄까, 일본의 이동전화 서비스 사업자 및 제조 업체들이 연이어 인수합병을 추진하고 있다. 내수를 발판으로 국제무대로 진출하고자 하는 의지의 표명으로 풀이된다. 2G의 자국 표준으로 PDC를 선택해 '우물안 개구리' 신세를 면치 못한 한을 3G 시대에서 말끔히 풀겠다는 결의까지 느껴지기도 한다. 최근 변화를 모색하고 있는 일본 이동전화 시장 동향을 짚어봤다.

글 | 김종율 기자(모바일타임스)

소프트뱅크, 보다폰 인수

최근 벌어진 일련의 일 중 가장 주목할 것은 소프트뱅크가 일본 보다폰을 인수한 것이다.

소프트뱅크는 지난 3월, 영국 보다폰 그룹으로부터 일본 보다폰을 1조 7500억엔(약 18조원)에 인수하는 데 합의했다. 이번 보다폰 인수를 통해 소프트뱅크는 고정전화 · 휴대전화 양 사업에 뛰어들게 됐으며, 전체 매출액 규모 2조 5000억엔(약 25조원), 가입자 수 2600만명으로 발돋움해 NTT도코모와 KDDI에 견주는 사업자로 자리매김 했다.

소프트뱅크는 고정 브로드밴드 사업(야후! BB)과 고정통신 사업(일본텔컴)을 전개해왔으며, 신규 주파수 할당을 통한 휴대폰 사업을 준비해 왔다.

인수자금은 소프트뱅크가 2000억엔, 야후가 우선주 1200억엔을 출자하게 된다. 또 1.1조~1.2조엔은 자산을 담보로 한 차입금(LBO)으로 충당할 계획이다. 보다폰 그룹도 소프트뱅크 자회사에 3000억엔 상당의 주식과 1000억엔 규모 채권을 투자할 예정이다.

소프트뱅크와 함께 이번 일본 보다폰 인수에 참여한 야후는 휴대폰용 포털 사이트 구축 등을 통해 PC와 모바일간 심레스한 모바일 서비스를 제공할 방침이다. 또 소프트뱅크와 보다폰 그룹은 향후 모바일 컨텐츠 제공 사업 등에서 협력해나갈 것으로 전해졌다.

대형 거래에는 반드시 이유가 따른다. 이미 1.7GHz대역 주파수를 획득하는 것으로 신규 모바일 시장 진출을 준비하고 있던 소프트뱅크가 갑자기 노선을 '인수'로 선회해버린 데는 이유가 필요하다.

이에 대해 소프트뱅크측은 "시간을 돈으로 샀다"라고 이유를 달았다. 장기간에 걸쳐 준비를 하기 보다 눈에 보이는 먹이를 먹어버린 것으로 풀이하면 된다. 보다폰이 이미 가지고 있던 2G · 3G 인프라를 비롯해 브랜드를 손에 넣는 것이 이동전화 사업을 신속하게 전개하는 데 도움이 될 것으로 판단한 것.

소프트뱅크에게 주식 97.7%를 넘긴 영국 보다폰은 일본 시장을 완전히 떠나는 것인가? 그런 것은 아니다. 소프트뱅크와 보다폰은 이번 인수에 맞춰 양사 공동 기업 설립을 검토한다고 발표했다. 이것으로 영국 보다폰은 일본 시장에서 약간의 터전을 남겼다.

휴대폰 업체간 맞손도 활발

소프트뱅크의 보다폰 인수와 더불어 일본 휴대폰 업체들이 3세대

휴대폰 개발을 위해 경쟁업체와 제휴를 한다는 것도 주목할 일이다. 3G 휴대폰은 복잡한 개발과정에 비해 빠른 출시가 요구돼 제휴를 추진하는 것으로 분석된다.

일본 언론 보도에 따르면 올 4월 NEC가 3G 휴대 개발을 위해 도시바 및 마쓰시타와 각각 제휴를 위한 교섭을 진행하고 있다. NEC는 마쓰시타와 이미 소프트웨어 개발에서 협력하고 있지만 이번 제휴를 추진하는 것은 부품까지 그 영역을 넓히고자 함이다.

지난 2월 로이터 보도에 따르면, 모토로라가 일본 휴대폰 시장에서 입지를 강화하기 위해 일본 업체와 제휴를 모색 중이다. 로이터는 모토로라 CEO와의 인터뷰를 통해 이 같이 보도했다. 모토로라가 염두에 둔 업체로는 NEC와 마쓰시타 전기기구 및 산요 정도인 것으로 알려졌다.

모토로라가 일본 시장 입성을 서두르는 이유는 일본에 성공적으로 안착할 경우 도코모를 통해 일본 시장을 공략하는 것은 물론 아태지역에 보다 적극적으로 진출할 수 있기 때문이다.

산요와 노키아가 CDMA 휴대폰 개발을 위해 새로운 회사 설립을 발표한 것도 올 2월이었다. 올 2분기 중 최종 합의서에 서명하고, 3분기에 새로운 회사의 운영을 시작한다. 새로운 회사명은 '산요 노키아 모바일디바이스' 이다.

도코모, i-모드로 '세계화'

올해 중순 3.5세대 이동전화 서비스인 HSDPA를 준비 중인 도코모는 3세대 서비스 시장에서 국제적인 위용을 가져가기 위해 오래 전부터 해외 무대로 나서고 있다. 미국의 AT&T와이어리스 인수 실패 이후 잠잠하던 해외 진출 행보를 접고 작년 KTF 지분 10%를 인수하는 것으로 제2의 행보를 가져가고 있는 NTT도코모의 힘은 역시 i-모드 서비스이다.

도코모가 i-모드 서비스로 국제 무대에 뛰어든 것은 2002년. 네델란드의 KPN과 독일의 E-플러스가 기점이었다. 최근 영국 및 필리핀에까지 진출하는 기염을 토했다. 이로써 현재 i-모드 서비스를 개시한 국가는 독일 · 네델란드 · 벨기에 · 프랑스 · 스페인 · 대만 · 이탈리아 · 그리스 · 오스트레일리아 · 이스라엘 · 러시아 · 영국 · 아일랜드 · 필리핀 등이다. 현재 해외 i-모드 가입자는 500만명에 달한다.

프랑스의 부이그텔레콤은 i모드 성공을 말할 때 약방의 감초처럼 따라다닌다. 500만의 해외 i모드 서비스 가입자 중 이 사업자가 100만 정도의 가입자를 확보했기 때문이다. 특히 부이그텔레콤은 프랑스 내 프랑스텔레콤 산하의 오렌지 및 보다폰의 출자를 받은 SFR(비벤디 유니버셜이 모회사)에 이은 3위에 불과한데도 이들과 경쟁해 성공을 거둔 것은 i모드의 힘이 강력하다는 증거가 된 것이다.

가입자 100만명 정도도 대부분 정식 계약자란 것이 특징. 유럽은 프리페이드 가입자가 50% 정도 된다는 점을 감안하면 부이그텔레콤에서 i모드 서비스가 차지하는 비중을 알 수 있다. 현재 부이그텔레콤의 총 가입자는 700만명 정도이다.

작년 i-모드 서비스가 이룬 성과로는 통신의 본고장으로 불리는 영국땅에 진출한 것이다. i-모드 서비스를 O2(최근 스페인의 텔레포니카에게 인수됨. 그러나 브랜드는 계속 사용) 사업자가 지난 10월 도입한 상황. 영국 이동전화 서비스 시장은 보다폰, O2, T-모바일 등 메이저 사업자들이 포진하고 있어 그만큼 경쟁이 치열한 지역이다.

그리고 도코모는 올 초 필리핀의 통신사업자인 PLDT(Philippine Long Distance Telephone)에 자본 참가를 발표했다. 더불어 현지에서 i모드 서비스도 개시한다. 이를 위해 도코모는 PLDT의 100%자회사인 이동전화 사업자인 스마트 커뮤니케이션즈(SMART Communications)와 i 모드 서비스 라이선스 계약을 체결했다. K