



컨버전스 시대, 업계 리더 재도약 다짐

와이파이폰 등 신규서비스 발굴 주력 ... 파워콤 '원원'

데이콤(대표 박종응 www.dacom.net)은 지난 5월 29일, 국내 최초로 무선 인터넷 전화 서비스인 와이파이(Wi-Fi)폰 서비스를 6월부터 일반 기업을 대상으로 상용화한다고 밝혔다

이 서비스는 기존 무선랜 환경을 기반으로 이동형 단말기인 Wi-Fi폰을 통해 구내·시내·시외·국제·이동전화 등을 제공하는 서비스. 기업내 구축돼 있는 무선랜 스위치와 AP(Access Point)를 이용, 무선으로 VoIP 서비스를 제공하는 방식이다.

데이콤에 따르면, 지금까지 070 등 유선을 기반으로 한 서비스 제공은 있었지만, 이동형 무선단말기를 통해 인터넷전화(VoIP)서비스를 상용화하기는 이번이 처음이다.

지금까지 인터넷전화를 이용하기 위해선 별도의 070번호를 새로 부여받아야 했지만, 데이콤의 이번 와이파이 서비스는 시내번호 이동시 기존 시내전화 번호를 유지하면서 인터넷전화로 전환이 가능, 인터넷전화 서비스 활성화에도 큰 몫을 할 것으로 데이콤은 기대했다.

데이콤은 앞으로 ▲무선랜 서비스를 이용 중이며 ▲본·지시간 통화요금을 절감하고자 하는 기업 ▲IP기반의 사무실 환경개선을 희망하는 중대형 기업 ▲호텔이나 병원, 대형 쇼핑몰처럼 선 없는 쾌적한 통신환경을 필요로 하는 고객 중심으로 와이파이 서비스를 적극 확대해 나갈 계획이다.

데이콤은 앞으로 Wi-Fi폰을 통해 음성 뿐 아니라 향후 영상 멀티미디어까지도 송수신 할 수 있는 서비스 개발에 박차를 가하기로 했다.



이름 박종응 시장

데이콤에 따르면, 이 회사는 지난 1분기 매출 2897억원, 영업이익과 당기순이익 각각 483억원과 316억원을 거뒀다. 매출은 전년 동기 대비 8%, 영업이익과 당기순이익은 각각 73%, 108% 증가해 9분기째(04년 1분기부터) 흑자 기초를 이어간 것이다.

데이콤은 매출 증가 요인으로 인터넷, eBiz 사업 등

주력 사업 호조와 KIDC 합병 등을 꼽았다. 영업이익은 주요 사업의 수익성 개선으로 영업이익률 16.7%, EBITDA 마진 29.6%를 기록하는 등 대폭 증가했다고 데이콤은 덧붙였다.

재무구조는 더욱 견실해졌다. 순 차입금 규모는 지난해 말보다 7% 줄었고, 순차입금비율도 13%P(75%→62%) 낮아졌다. 부채비율 역시 05년 말 118%에서 89%로 29%P가 개선됐다는 것.

정보통신 불모지 개척

정보통신이란 이름조차 낯설었던 1982년, 정보통신의 불모지 대한민국에 데이터통신 서비스 제공과 정보통신 산업 활성화를 위해 탄생한 데이콤은 국내 제 2 기간통신사업자로서 늘 새로운 사업분야를 개척하고, 젊고 역량이 있는 인적 자원을 토대로 국민의 편의 증진과 IT 산업발전을 선도해 왔다.

글 | 박영주 기자(kyjpak@itn.co.kr)



▶데이콤은 국내최초로 무선 인터넷 전화 서비스인 Wi-Fi폰 서비스를 6월부터 일반 기업을 대상으로 상용화 했다.

데이콤은 데이터통신사업자로 출발, 1987년 국내 최초 PC통신 서비스 '천리안'을 제공함으로써 데이터통신 서비스의 이용자층을 일반 국민 전체로 확대했고, 1991년에는 국제전화서비스를 시작, 국내 통신시장에 최초로 경쟁체제를 도입해 국민의 편익을 증진시켰다.

이후 데이콤은 기간전송로 구축을 통해 1994년 보라넷서비스를 시작, 국내 인터넷 시대를 열었고, 1990년대 말부터는 인터넷 백본의 용량을 대폭 확대함으로써 현재 국내뿐만 아니라 아시아태평양 지역에서도 가장 고품질의 기업인터넷 서비스를 제공하고 있다. 아울러 인터넷데이터센터(IDC) 서비스 및 웹하드 서비스, 보안 서비스 등 인터넷사업과 e-Biz 사업에 박차를 가하고 있다.

특히 지난 1999년 국내 최초로 개시한 IDC 서비스의 경우, 인터넷사업 저변을 확대하는 동시에 한국을 '인터넷 강국'으로 자리매김 시킨 일등공신으로 꼽힌다. 올해 3월에는 국내 IDC분야 선두업체였던 자회사 KIDC(한국인터넷데이터센터)를 합병하기도 했다.

eBiz사업 부문은 지난 1분기에 웹하드, 인에이블러(Enabler), ASP 서비스 등 전 서비스의 고른 성장으로 28%라는 고성장을 지속했고, IDC 사업도 3월 한달 동안 74억원의 매출을 기록했다.

전화사업 부문에서도 데이콤은 1996년 시외전화 서비스, 2005년 시내전화 서비스, 2006년에는 인터넷전화 서비스 제공을 시작하는 등 그 영역을 점차 확대해 왔고, 이를 바탕으로 현재 명실상부한 종합정보통신 회사로서의 면모를 갖



▶데이콤은 학교정보화 지원을 위해 교직원간 커뮤니케이션에 중점을 둔 학교 전용 메신저인 '스쿨메신저(www.schoolmessenger.co.kr)' 서비스를 6월 8일부터 무상으로 제공 중이다.

추게 됐다.

이와 함께 2002년, 국내 최고 수준의 통신 서비스 인프라를 보유한 파워콤을 인수함으로써 미래를 위한 기반을 닦고, 지난해 9월에는 국내 최초로 차세대 네트워크인 BcN 시범 서비스를 시작하는 등 차세대 네트워크를 바탕으로 한 통방융합, 유무선통합 등 미래 통신시장에 대한 준비에도 앞장서고 있다.

특히 시내전화 서비스는 최근 12개 지역에서 새롭게 시작함으로써 총 39개 통화권, 전국 15개 광역시도에 서비스를 제공, 사실상 전국적 서비스 체계를 구축하고, 고품질 광선로를 활용한 우수한 통화품질과 최첨단 장비를 기반으로 하는 VPN(가상사설망), CID(발신번호표시), 통화연결음 등 다양한 부가서비스를 통해 차별화된 서비스를 제공하고 있다.

인터넷전화 역시 차별화된 부가 서비스 개발을 통해 고객 맞춤형 솔루션을 제공하고, 솔루션과 패키지 상품을 확대해 나가는 한편 장기적으로는 All-IP 기반의 토털 솔루션을 제공해 나갈 계획이다. 지난달에는 국내 최초로 무선 인터넷전화 서비스 와이파이(Wi-Fi) 서비스를 시작, 고객들이 선 없이도 전화 서비스와 초고속인터넷 서비스를 이용할 수 있는 사무실 환경을 구축토록 했다.

결합형 서비스 개발 주력

아울러 데이콤은 다양한 결합형 서비스도 선보이고 있다. 대표적인 예가 엑스피드 오피스. 인터넷과 전화 서비스를 결합, 기업 고객을 대상으로 제공되는 이 서비스는 각 기업 통



▶데이콤은 KBS 본사와 11개 지역국을 연결하는 기존 무선환형망을 자사의 MSPP 방식 방송/통신융합 전용 광케이블망으로 구축을 완료하고 지난 5월부터 본격 서비스에 들어갔다.

신 환경에 맞는 맞춤형 서비스 제공을 통해 최고 속도의 인터넷 서비스를 이용함은 물론 저렴한 비용으로 단말기를 구입할 수 있도록 하고 있다. 또한 SMS, 1544, 폰북 등 다양한 부가서비스 이용도 가능하다.

지난 5월에는 KBS 본사와 11개 지역국을 연결하는 기존 무선환형망(Circulation Network)을 자사 MSPP 방식 방송/통신융합 전용 광케이블망으로 구축을 완료, 본격 서비스에 들어갔다.

데이콤은 또 정보통신부가 추진하는 차세대인터넷주소체계인 IPv6 시범사업의 주관사업자로 선정되기도 했다.

‘VoIPv6 서비스’는 국방부·기상청·한국과학기술정보연구원·포스텍 등이 참여하고 있으며, 데이콤은 2만 6000명 이상의 공공기관 임직원을 대상으로 영상전화·무선전화 및 다자간 회의가 가능하도록 서비스할 계획이다.

이보다 앞서 지난 4월에는 국내 최초로 자사 인터넷전화를 통해 모든 이동통신사 고객과 문자메시지를 보내고 받을 수 있는 서비스도 출시했으며, 같은 달 6일부터는 순수 국내 기술로 개발한 100% 웹기반의 CRM 전문 솔루션인 ‘CRM KOREA’ 서비스를 중견 및 중소기업에 제공하고 있다.

‘CRM KOREA(www.crmkorea.co.kr)’는 지난 11년간 200여개 국내기업이 활용한 CRM의 중요기능만을 모아서 데이콤과 공영DBM(대표 김정수)이 공동으로 개발한 한국형 CRM 솔루션이란 점에서 주목을 받고 있다.

이런 전략과 노력으로 지난 1분기, 사상 최대 경영실적과 9분기 연속 흑자를 실현함으로써 흑자 기조를 견고히 한 데이콤은 변화하는 시장과 고객에 맞춰 고객중심, 시장중심, 경쟁중심, 효율중심으로 끊임없이 생각을 바꾸는 의식혁신과 비효율성 및 낭비 등을 제거, 업무 경쟁력을 강화하는 원가혁신, 그리고 품질혁신의 3대 혁신을 일상화 해나가는 데 주력하고 있다.

아울러 LG 통신계열사들과의 협력을 더욱 강화하고, 파워콤 등 자회사와의 시너지를 극대화함으로써 고객 만족을 실현하는 초우량 통신회사로 도약한다는 계획이다.

올해 데이콤과 파워콤은 상반기 2000억원에 이어 하반기에 광가입자망·BeN 시범사업 등에 2500억원 정도를 쏟아부을 예정이다.

이를 통해 올해 매출 1조 2200억원 달성 및 부채비율 90% 이하를 실현한다는 목표, 전년 대비 8% 성장한 매출목표를 통해 올 한 해 데이콤의 기업가치를 높인다는 게 데이콤의 복안이다. **K**

