

KISDI 이슈리포트

2008 통신서비스 시장 현황과 전망

박민수 · 임동민 · 이은곤 · 전수연

Korea Information Society Development Institute



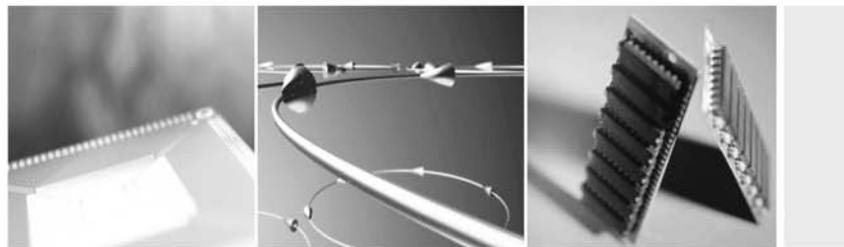
KISDI 이슈리포트

2008 통신서비스 시장 현황과 전망

2008. 3. 31

박민수 · 임동민 · 이은곤 · 전수연

Korea Information Society Development Institute



요약

- 1 국내 통신서비스 시장 개관
- 2 해외 통신서비스 시장 현황과 비교
- 3 국내 통신서비스 시장 현황
- 4 국내 통신서비스 시장 이슈
- 5 국내 통신서비스 시장 전망



박 민 수

- mpark@kisdi.re.kr, 02-570-4390
- 서울대학교 국제경제학과 학사
- 서울대학교 경제학부 석사
- Boston University 경제학 박사
- 현 정보통신정책연구원 책임연구원
- 저서: 시장기반의 주파수 관리방안 연구, 이동전화서비스에 대한 수요패턴과 소비자효용 분석 등

임 동 민

- dmyim@kisdi.re.kr, 02-570-4237
- 고려대학교 농업경제학과 학사
- 고려대학교 경제학과 석사
- 현 정보통신정책연구원 책임연구원
- 저서: 주파수 할당제도 및 이용권 확립방안 연구, 미국의 주파수 이용권 관련 법령 분석 등

이 은 곤

- snkon@kisdi.re.kr, 02-570-4122
- 연세대학교 경영학 학사
- 연세대학교 경영학 석사
- 현 정보통신정책연구원 주임연구원
- 저서: All-IP하의 음성서비스 정책방안 연구, 융합시대 진입규제 개선방안 연구 등

전 수 연

- syjun@kisdi.re.kr, 02-570-4262
- 경희대학교 지리학과 학사
- 연세대학교 정보대학원 IT 정책·산업 석사
- 현 정보통신정책연구원 연구원
- 저서: 2008 IT시장 전망, 이동통신시장 제도개선방안 연구 등

◆ 본 글의 내용은 필자의 개인적 견해로서 정보통신정책연구원의 공식입장과는 무관합니다. ◆

요 약

우리나라 통신서비스시장의 전체 매출규모는 1990년 3조 6,829억원에서 2006년 41조 2,745억 원으로 연평균 약 16%의 증가율로 성장해왔다. 1990년부터 추진된 통신시장 구조개편의 영향으로 1991년 국제전화시장에 경쟁이 도입된 이후 1996년 시외와 이동, 1999년 시내전화시장에 경쟁 도입 등에 힘입어 통신서비스시장은 점차 확대되었다. 특히 이동전화서비스시장은 1997년 10월 PCS사업자가 진입한 이후 요금수준의 인하, 다양한 선택요금제 및 부가서비스 도입 등으로 이동전화는 일반 대중에게 급속히 확산되면서 매출 규모가 급증하였다. 하지만 시장이 성숙기에 들어서면서 2000년대 이후 성장률은 점차 낮아져 최근에는 한자리 수의 성장을 지속하고 있다. 그럼에도 불구하고 통신서비스는 2003년~2007년 연평균 5.6% 성장하는 등 지속적으로 규모를 늘여가고 있으며, 여타 산업의 기반서비스로서, 또 국민생활의 필수소비재로서 경제에서 차지하는 중요도가 매우 높다고 할 것이다.

2007년 우리나라의 통신서비스 매출액은 전년 대비 4.5% 증가한 43조 1,418억 원 규모로 추정된다. 유선 음성 매출 부문의 성장세 둔화 및 사업자간 경쟁심화로 인한 요금인하 압력 등의 하락요인에도 불구하고 전년도에 비해 높은 성장을 할 수 있었던 주요 요인으로는 WCDMA, 전용회선, 초고속인터넷서비스의 성장으로 인한 기간통신서비스 매출 증대, 매출액 상위 사업자를 중심으로 한 별정통신서비스의 성장, 인터넷콘텐츠 부문 및 고속데이터서비스의 지속적 성장에 따른 부가통신서비스의 성장 등을 들 수 있다.

전세계적으로 통신서비스는 10% 내외의 성장을 하고 있으며, 유선서비스보다는 무선서비스, 그 중에서도 개도국의 무선서비스 성장이 전체적인 시장규모 확대를 주도하고 있다. 선진국의 경우에는 우리나라와 마찬가지로 시장포화에 따라 시장의 성장이 둔화되고 있으며, 경쟁심화 속에서 사업자들은 수익성 개선을 위한 다양한 방안을 모색중이다.

2008년 우리나라의 통신서비스 시장에 제기될 주요 이슈를 살펴보면 먼저, 유선전화 시장의

성장 둔화 지속과 시내전화-인터넷전화 간 번호이동제도 도입에 따른 인터넷전화 활성화를 들 수 있다. 인터넷전화 활성화는 유선전화 전체의 요금수준을 하락시키는 효과를 가지지만, 무선전화 등으로의 대체를 완화시킴으로써 가입자 및 통화량을 증대시킬 수 있다. 2007년에 시행된 결합상품 관련 규제완화에 이어 2008년에는 할인율 인가기준 상향조정, 더욱 다양한 결합상품 출시, 유무선 사업자의 합병 및 전략적 제휴 확대 등으로 결합서비스의 제공과 이용이 확대될 것으로 보인다.

이동전화서비스 시장에서는 2007년부터 도입되기 시작한 다양한 요금인하 방안들에 대한 소비자의 체감도가 높아짐에 따라 가입자 및 통화량이 증가할 것으로 예상되나, 요금인하에 따른 이용자 당 수익 감소로 매출액 증가효과는 일부 상쇄될 것이다. 2008년 3월 27일자로 단말기 보조금 규제가 일몰되면서 평균적인 보조금 규모의 증대가 예상되지만, 의무약정제 및 USIM카드의 잠금해제가 동시에 시행되면서 그 효과는 예측하기 어렵다. 다만, 보다 다양한 단말기 및 서비스 플랜의 선택이 가능해짐으로써 소비자의 후생은 증대될 것이다.

2008년 통신서비스 전체 시장규모는 전년대비 3.7% 성장하여 약 44조 7천억 원 규모의 시장을 형성할 것으로 전망된다. 시장별로 살펴보면 기간 유선통신시장은 인터넷전화 서비스 본격화와 다양한 결합상품 제공의 요인에도 불구하고 전화서비스 규모 감소폭이 커지면서 2007년보다도 큰 시장축소를 보일 것으로 예상된다. 기간 무선통신시장도 각종 규제완화와 사업자의 가격경쟁으로 가입자 및 통화량은 증가하겠지만, 전반적인 요금인하로 인해 매출액 증가율은 전년도에 비해 낮을 것으로 전망되고 있다. 이 중 이동전화서비스의 2008년 가입자는 5.3%, 매출액은 4.8% 증가할 것으로 예상된다. 부가 및 별정서비스의 경우 2007년과 뚜렷하게 구분되는 환경변화가 없이 장기적인 추세가 지속될 전망이다.

1. 국내 통신서비스 시장 개관

□ 전체 통신서비스 시장 규모

- 우리나라 통신서비스시장의 전체 매출규모는 1990년 3조 6,829억원에서 2006년 41조 2,745억원으로 연평균 약 16%씩 성장
 - 1990년부터 추진된 통신시장 구조개편의 영향으로 1991년 국제전화시장에 경쟁이 도입된 이후 1996년 시외, 이동, 1999년 시내전화시장에의 경쟁 도입 등에 힘입어 통신서비스시장은 점차 확대
 - 특히 이동전화서비스시장은 1997년 10월 PCS사업자가 진입한 이후 요금수준의 인하, 다양한 선택요금제 및 부가서비스 도입 등으로 이동전화기 일반 대중에게 급속히 확산되면서 매출 규모가 급증

〈표 1-1〉 우리나라 통신서비스시장 규모의 추이

(단위: 억원)

구분	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007(P)
기간	233,333	262,078	282,124	286,944	300,627	317,767	321,693	333,929
부가	24,414	30,234	37,639	45,171	61,968	67,834	70,871	74,404
별정	9,503	12,951	18,255	14,500	19,469	18,872	20,182	23,085
합계	267,250	305,264	338,017	346,615	382,063	404,473	412,745	431,418
증가율	30.6%	14.2%	10.7%	2.5%	10.2%	5.9%	2.0%	4.5%

자료: 2006년까지는 한국정보통신산업협회, 2007년은 KISDI 추정치

- 2007년 정보통신서비스 매출액은 2006년 대비 4.5% 성장한 43조 1,418억원으로 예측
 - 기간통신서비스 부문은 음성 매출 부문의 성장세 둔화 및 사업자간 경쟁심화로 인한 요금인하 압력 등의 하락요인에도 불구하고, WCDMA, 전용회선, 초고속인터넷서비스의 성장으로 매출증대

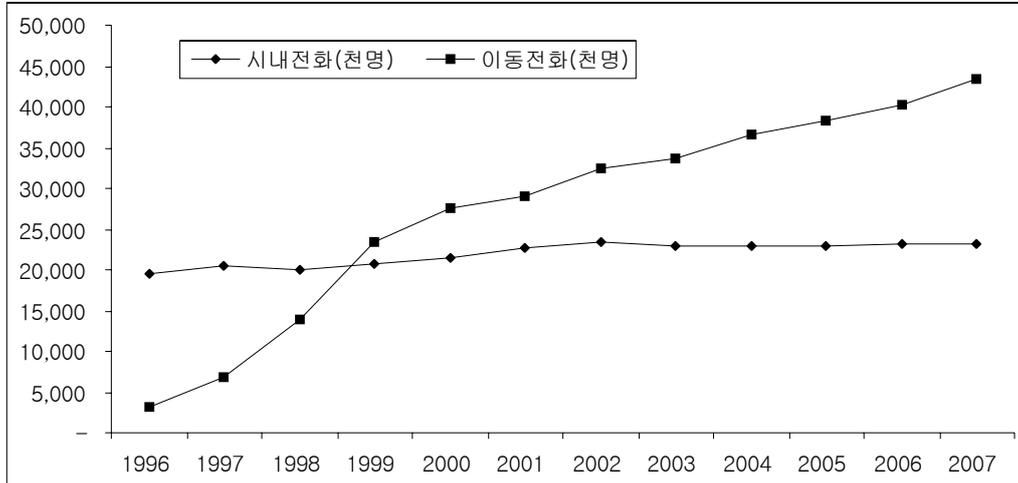
- 부가통신서비스 부문의 매출은, 인터넷콘텐츠 부문의 지속적인 매출 증가와 고속데이터서비스의 지속적 성장 등으로 인해 매출액 성장

□ 주요 통신서비스 가입자 수

- 주요 통신서비스의 가입자는 지속적으로 증가해왔으나, 최근 시장 포화에 따라 증가율 둔화
 - 시내전화 가입자 수는 2007년말 2,313만명으로 2006년 2,312만명에서 거의 변하지 않았음
 - 이동전화 가입자 수는 2007년말 4,350만명으로 전년대비 8.2% 증가
 - 초고속인터넷 가입자 수는 2007년말 1,471만명으로 2006년 대비 4.7% 증가
- 유선전화 가입자는 정체상태를 보이고 있는 반면 무선전화 가입자수는 낮지만 꾸준한 성장률을 보이고 있음
 - 유선전화 가입자 규모는 2002년 2,349만명으로 정점에 이른 이후 2003년~2004년에는 감소를 보였고, 2004년~2007년 연평균성장률이 0.4%로 가구증가율에도 못 미치는 정체상태를 보이고 있음
 - 이동전화 가입자 규모는 PCS 3사의 시장 진입 이후 이동사업자들의 단말기 보조금 지급, 요금경쟁 등으로 크게 증가하여 1999년 9월에는 이미 유선전화 가입자수를 추월
 - 유선전화와 달리 개인별 가입을 기본으로 하는 이동전화는 특히 단말기 및 통화품질 향상, 다양한 요금제 제공 등으로 가입 규모가 확대되어왔으며, 향후 MVNO 진입이나 USIM 이용이 활성화되면 보급률 100% 초과 예상

[그림 1-1] 유·무선전화서비스 가입자수 증가 추이

(단위: 천명)



자료: 1. 1996~2000: 한국정보통신산업협회

2. 2001~2007: 정보통신부

2. 해외 통신서비스 시장 현황과 비교

□ 통신서비스 전체 시장 현황

- 미국 TIA¹⁾에 따르면, 전 세계 통신서비스시장 매출액은 2004~2006년 사이에 매년 11% 대의 성장을 하였으며, 2007년에는 9.8% 성장하여 1조 7,900억 달러 규모의 시장 형성
 - 전세계 유선(음성)서비스는 2005년 7,087억 달러의 매출액을 정점으로 2006년부터 마이너스(-) 성장
 - 무선서비스는 2002년부터 2006년까지 20%대의 성장률을 보이다가 2007년 17%성장하였으며 향후 그 성장률은 점차 감소할 것으로 예상
 - 인터넷접속은 2007년까지 빠른 성장을 기록했으나, 점차 성장률이 둔화될 것으로 예상

〈표 2-1〉 전세계 통신서비스 매출액 추이 및 전망

(단위: 백만 US\$, %)

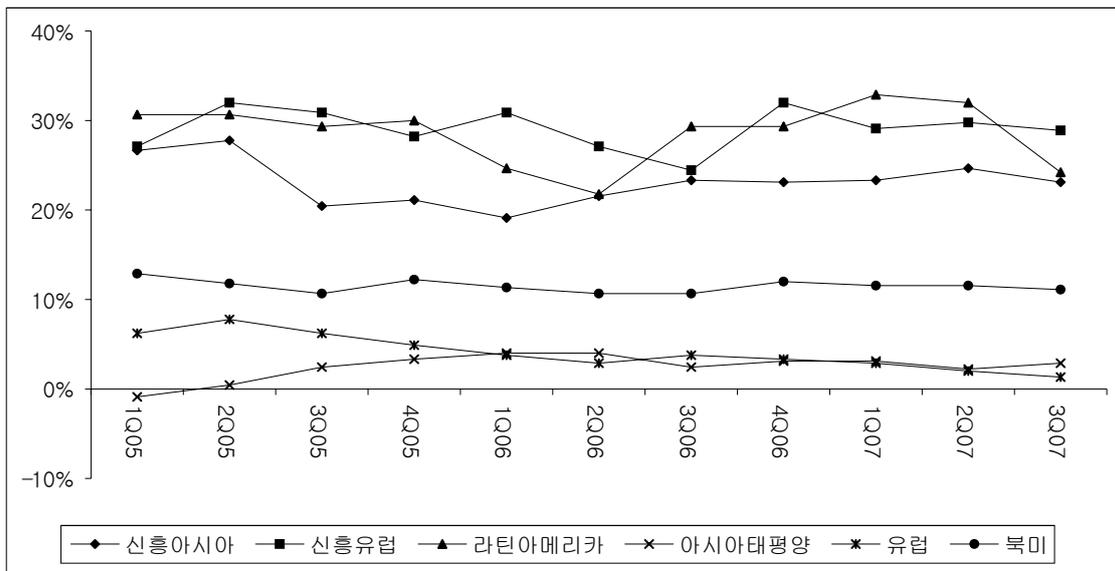
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008(E)	2009(E)
유선서비스	685,279	684,437	689,822	700,722	708,709	702,899	699,187	695,718	692,827
증가율		-0.1%	0.8%	1.6%	1.1%	-0.8%	-0.5%	-0.5%	-0.4%
무선서비스	269,316	325,958	399,994	496,731	619,608	764,697	891,545	1,023,758	1,169,857
증가율		21.0%	22.7%	24.2%	24.7%	23.4%	16.6%	14.8%	14.3%
인터넷접속	56,386	72,016	88,804	111,345	132,472	160,834	196,590	231,593	264,582
증가율		27.7%	23.3%	25.4%	19.0%	21.4%	22.2%	17.8%	14.2%
합계	1,010,981	1,082,411	1,178,620	1,308,798	1,460,789	1,628,430	1,787,322	1,951,069	2,127,266
		7.1%	8.9%	11.0%	11.6%	11.5%	9.8%	9.2%	9.0%

자료: TIA(2008) 재구성

1) Telecommunications Industry Association

- 무선서비스의 경우 개도국의 높은 성장률이 전체시장의 성장률을 높임
 - 신흥아시아, 신흥유럽, 라틴아메리카 지역은 최근까지도 20% 이상의 매출액 증가율을 보임
 - 선진국 시장은 시장 포화에 따라 가입자 증가가 한계에 달하는 가운데 치열한 경쟁으로 요금은 내려가고 있어 이동전화사업자의 수익이 정체
 - 이러한 배경에서 유선전화 및 이동전화 사업자들은 접속경로 당 수익을 증대시킬 방법으로 브로드밴드 인터넷 서비스에 눈을 돌리고 있음

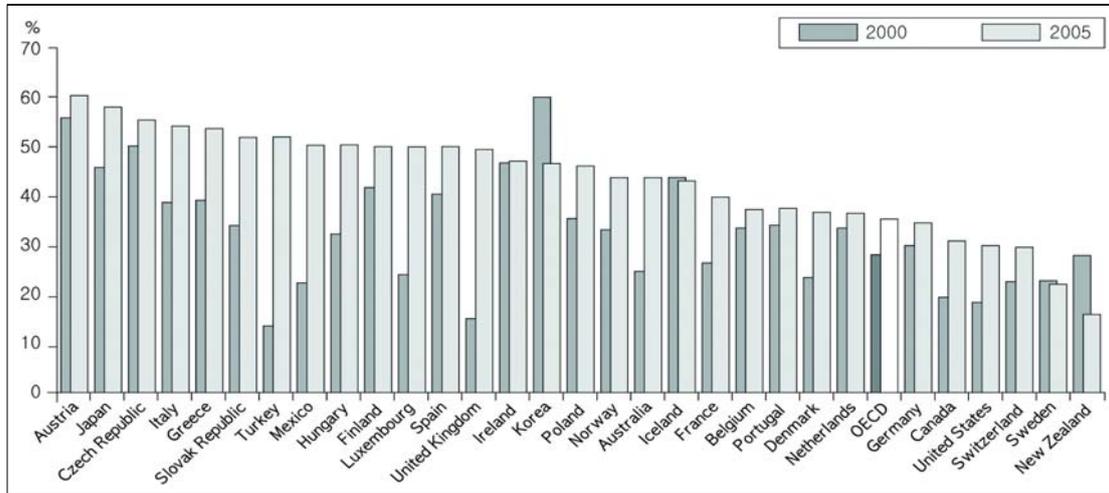
[그림 2 - 1] 전세계 지역별 이동전화서비스 매출액 성장률



자료: Merrill Lynch(2007)

- 우리나라의 무선매출액 비중은 OECD 평균보다 높은 수준을 보여왔음
 - 2005년 기준으로 일본이나 영국보다 낮으나 캐나다, 미국 등의 나라보다는 높은 무선비중

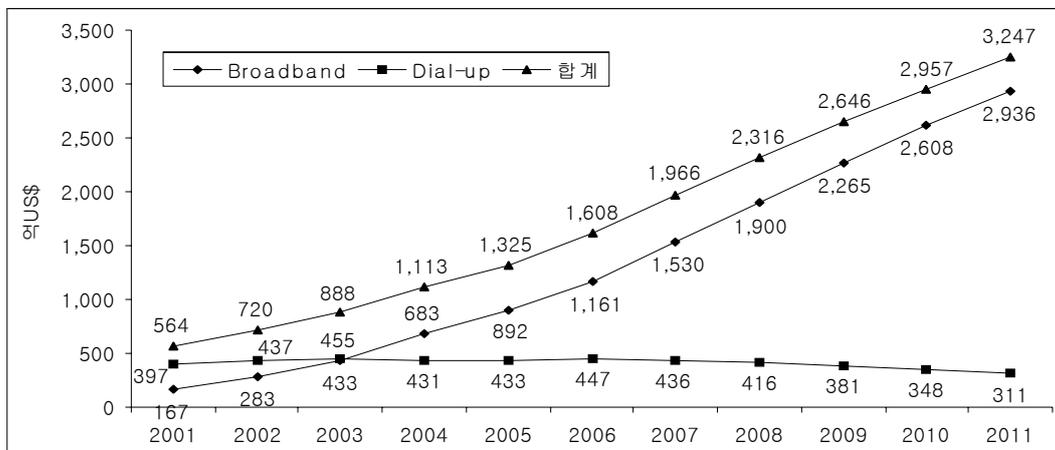
[그림 2-2] OECD 가입국의 통신서비스 중 무선매출액 비중



자료: OECD(2007)

- 인터넷 접속서비스는 2007년 전 세계 매출액 성장률이 22%로 성장률이 정점에 달한 이후 향후 성장률이 둔화될 것으로 전망되나, 광대역화의 진전을 통해 2011년까지 지속적으로 두 자리수의 성장을 보일 것으로 전망
- Dial-up을 이용한 접속은 지속적으로 Broadband에 의해 대체될 것으로 보임

[그림 2-3] 전세계 인터넷 접속 매출액 및 성장율

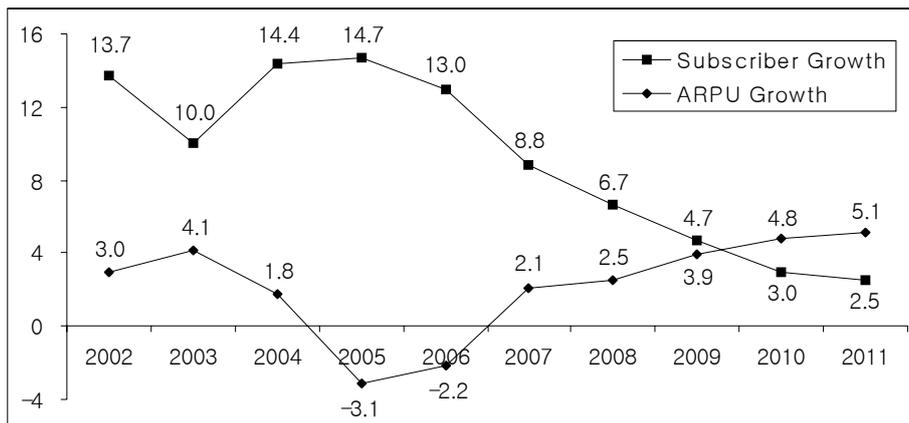


자료: TIA(2008)

- 2007년 세계 주요 통신사업자들이 높은 수익률을 유지하고 있으며, 2008년에도 현 추세가 이어질 것으로 전망하고 있지만 시장 포화상태가 계속되고 경기가 불안정해짐에 따라 점차 위기감도 고조되고 있음
 - 특히 신규 가입자 수가 매년 감소하는 추세에 따라, 이들 기업들은 기존 가입자들의 이용량을 증대시킬 방법을 모색 중
- 선진국의 경우 시장포화로 향후 경쟁은 점점 더 심해질 것으로 보임
 - 2007년 5월 Sprint는 미국의 12개 주에서 월 \$119.99(음성 + 무선인터넷)에 무제한 통화량을 제공하였고
 - 미국시장의 AT&T, Verizon, T-Mobile은 각각 2008년 2/3월에 월 \$99.99의 정액제 요금을 제시했고, 이에 Sprint도 전국에 걸친 정액제 요금 확대를 검토 중
 - 음성부문의 수익이 하락하는 대신 데이터 부문에서 ARPU²⁾ 상승이 지속된다면 향후 이동전화 전체 ARPU는 증가할 것으로 전망

[그림 2-4] 미국 이동전화 ARPU 및 가입자 성장률

(단위: %)



자료: TIA(2008)

2) ARPU(Average Revenue Per User: 가입자 1인당 평균매출액)

□ 이동전화서비스

- 우리나라의 이동전화 ARPU는 2007년 3분기 기준 \$45로서 세계평균 \$22을 상회하고 있으나, 일본(\$54), 미국(\$54) 등에 비해서는 열세임
- 가입자당 통화분수(MOU)는 월 310분으로 미국(831분), 홍콩(506분) 등에 이어 세계 4위권으로 집계됨
- 분당수익(RPM)에서는 우리나라가 \$0.12로 중국(\$0.02), 미국(\$0.04) 등과 함께 가장 낮은 수준으로 평가됨(일본은 \$0.27)³⁾

〈표 2-2〉 월 평균지출(ARPU), 통화시간(MOU⁴⁾), 분당수익(RPM⁵⁾) 비교(3Q07)
(단위: US\$)

국 가	ARPU(US\$)	Data 비중	MOU(분)	RPM(US\$)
아일랜드	\$63.59	24.7%	238	\$0.25
노르웨이	\$62.59	20.4%	225	\$0.22
일본	\$53.74	33.0%	139	\$0.27
미국	\$53.54	18.3%	831	\$0.04
프랑스	\$52.94	15.5%	259	\$0.18
영국	\$47.45	25.2%	180	\$0.19
스페인	\$45.94	15.0%	169	\$0.23
한국	\$44.76	18.7%	310	\$0.12
핀란드	\$42.60	16.8%	308	\$0.12
이태리	\$31.58	21.1%	135	\$0.19
독일	\$26.86	22.2%	99	\$0.23
타이완	\$23.91	8.4%	209	\$0.11
홍콩	\$20.77	N.A.	506	\$0.04
브라질	\$16.60	7.4%	82	\$0.20
중국	\$10.29	24.2%	395	\$0.02
세계 전체(평균)	\$22.48	19.2%	293	\$0.10

자료: Merrill Lynch(2007)

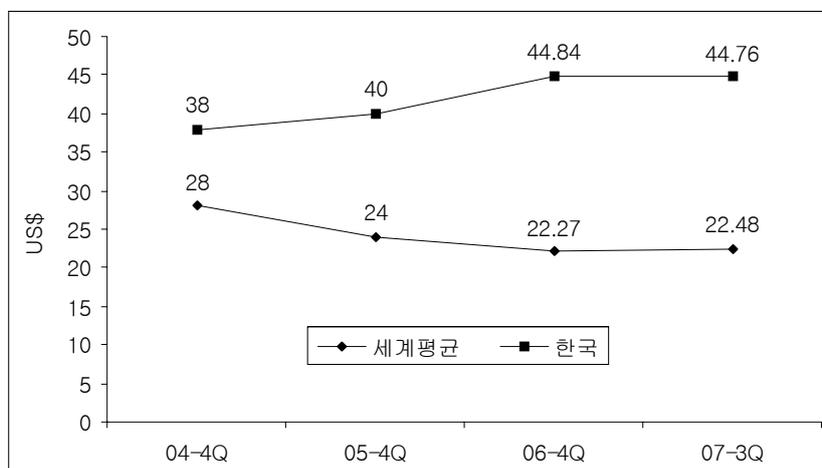
3) 요금수준의 정확한 국제비교는 적용환율, 비교대상 요금제, 소득수준 등에 따라 상이할 수 있음

4) MOU: Minutes of Use

5) RPM: Revenue per Minute

- 세계적으로 지속적인 요금인하로 인해 ARPU가 하락하고 있는 추세인데 반해, 우리나라에서는 2002년을 전후하여 오히려 증가하고 있음
 - 우리나라의 경우 이동전화를 이용한 통화량이 증가하고, cdma2000 서비스의 조기 상용화와 고품질 단말기 출시로 무선데이터 서비스의 이용이 늘어났기 때문으로 분석됨

[그림 2-5] ARPU의 변화 추이 비교



자료: Merrill Lynch(2007) 재구성

- 2007년 3분기 기준 우리나라의 이동전화 서비스 매출액 중 데이터서비스의 비중은 18.7%로 전 세계 평균과 비슷한 수준
 - 미국(18.3%)이나 프랑스(15.5%) 등 선진국에 비해서는 높으나, 아시아 경쟁국들에 비하면 상대적으로 비중이 낮음(일본 33.0%, 중국 24.2%)
- 한편, 투자자의 입장에서 통신기업의 수익성을 판별하는 중요한 지표로 작용하는 EBITDA 마진⁶⁾에 있어서는, 세계 평균이 42.1%이고 일반적으로 이동통

6) EBITDA(Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization: 세전영업이익) 마진은 총수익(Total Revenue)에서 EBITDA가 차지하는 비중을 의미

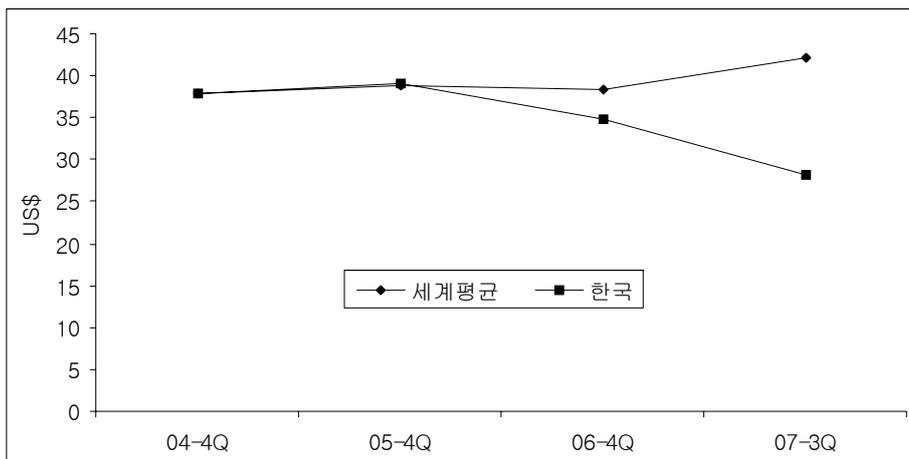
신 보급률이 아직 낮은(성장잠재력이 있는) 인도네시아(65.6%), 필리핀(59%) 등 개발도상국에서 상대적으로 높은 추세임

〈표 2-3〉 이동통신서비스업체의 EBITDA 마진 비교(2007년 3분기 기준)

국 가	EBITDA 마진	국 가	EBITDA 마진
인도네시아	65.60%	독일	37.50%
필리핀	59.00%	태국	36.40%
러시아	52.20%	아일랜드	35.90%
말레이시아	50.00%	미국	33.80%
중국	49.60%	일본	30.50%
타이완	49.10%	호주	29.90%
이태리	47.40%	핀란드	29.30%
이집트	47.10%	한국	28.10%
스페인	40.30%	영국	27.40%
프랑스	39.40%	세계 전체	42.1%

자료: Merrill Lynch(2007)

〔그림 2-6〕 EBITDA 마진의 변화 추이 비교



자료: Merrill Lynch(2007) 재구성

- 국제적으로 비교하면 우리나라 이동통신기업의 EBIDTA 마진은 2007년 3분기 약 28%로서 세계 평균 42%에 미달하고 있으며, 시기적으로도 세계평균이 점진적으로 개선되고 있는 추세에 비해, 지속적으로 축소되고 있음

3. 국내 통신서비스 시장 현황

가. 유선기간통신서비스

□ 유선전화서비스 시장 현황

〈표 3-1〉 유선통신서비스 시장규모 현황

(단위: 억 원)

구분	2004	2005	2006	2007(P)	'06~'07 성장률
전화서비스	73,776	73,206	70,791	67,676	-4.4%
전용회선서비스	20,640	25,335	23,018	24,017	4.3%
초고속망서비스	38,768	39,468	40,650	42,477	4.5%
전신·전보	200	156	123	95	-22.8%
기타유선통신서비스	88	156	322	234	27.3%
합 계	133,472	138,321	134,903	134,499	-0.3%

자료: 2006년까지는 정보통신산업협회, 2007년은 KISDI 추정치

- 2007년 유선전화서비스 시장 매출액은 전년 대비 4.4% 감소한 6조 7,676억원
 - 유선전화 시장의 장기적 축소 경향이 지속되고 있는 가운데 단기적인 상승 요인은 시장에 크게 영향을 미치지 못하는 것으로 판단
- 장기 시장 추세 동인으로는 유선전화 시장의 가입자 수 정체 지속, 유무선 대체현상 지속 및 인터넷전화 등 저렴한 대체체의 등장 등을 들 수 있음
 - 유선전화 시장의 가입자 정체 지속으로 인해 시내전화 가입자 수는 25만 9천명 증가(1.1%)하는데 그쳤고, 2004년~2007년 기간동안 유선전화 매출은 6,100억원 감소(-8.3%)
 - 가입자 수가 소폭 증가함에도 불구하고 매출액이 감소하고 있으며, 이는 통화수요에서의 유무선 대체현상 확산 및 인터넷전화 등 대체재 이용이 확산

되고 있기 때문

〈표 3-2〉 시내전화 가입자 수 및 성장률 현황

(단위: 천명)

구 분	2003	2004	2005	2006	2007	2004~2007 CAGR
가입자 수	22,946	22,871	23,094	23,119	23,130	0.38%
성장률	-2.3%	-0.3%	1.0%	0.1%	0.0%	

자료: 방송통신위원회

〈표 3-3〉 세부 유선전화 서비스 매출액 및 성장률 현황

(단위: 백만원, %)

구 분	2003	2004	2005	2006	2007(P)	2004~2007 CAGR
시내전화서비스	4,751,691	4,717,762	4,540,995	4,622,368	4,137,960	-4.3%
증감율	-11.6%	-0.7%	-3.8%	1.8%	-10.5%	
시외전화서비스	1,256,697	1,072,711	973,168	862,632	823,666	-8.4%
증감율	-7.4%	-14.6%	-9.3%	-11.4%	-4.5%	
국제전화서비스	631,385	764,582	879,432	874,522	828,521	2.7%
증감율	-26.3%	21.1%	15.0%	-0.6%	-5.3%	
기타유선전화서비스	931,932	791,486	872,535	668,237	911,519	4.8%
증감율	72.7%	-15.1%	10.2%	-23.4%	36.4%	
인터넷전화서비스	-	31,042	54,518	51,292	65,910	28.5%
증감율	-	-	75.6%	-5.9%	28.5%	
전화서비스 전체	7,571,705	7,377,583	7,320,648	7,079,051	6,767,576	-2.8%
증감율	-6.9%	-2.6%	-0.8%	-3.3%	-4.4%	

자료: 2006년까지는 정보통신산업협회, 2007년은 KISDI 추정치

- 유선전화 시장 매출액은 2004년에서 2007년 사이 연평균 -2.8% 감소한 반면, 이동전화 시장 매출액은 동기 꾸준한 성장세를 나타냄
- 전국 단일역무인 인터넷전화의 등장 및 활성화로 인해 2004년에서 2007년

사이 인터넷전화 시장 매출은 349억원(112.6%)정도 증가한 가운데, 동 기간 여타 전화서비스, 특히 시외전화 서비스의 경우 서비스 매출이 2,940억원(-27.4%) 감소하는 등 값싼 대체제의 압력이 강해지고 있음

- 2007년 유선전화시장은 기타 유선전화서비스 시장(번호안내서비스, 지능망 서비스, 공중전화, ISDN)의 성장세, 유선전화 번호이동성 및 시외전화 사전 선택제에 따른 사업자 간 경쟁, 인터넷전화 번호이동성 도입 등 활성화 요인들이 있었으나 시장의 축소 추세를 바꾸지는 못한 것으로 나타남
 - 기타 유선전화 서비스는 기업가입자를 중심으로 CID, 링고서비스 등 부가 서비스 매출 증가로 인해 성장했으나, 단기적인 현상에 그칠 전망
 - 인터넷전화 번호이동성 제도 도입으로 기존 법인가입자 중심의 인터넷전화 시장 이용이 개인가입자에게 확대될 것으로 예상되나, 본격적인 효과는 올해부터 나타날 것으로 판단
- 시외전화 시장은 이동전화, 기업의 전용회선 구축 및 VPN, 인터넷전화의 보급 등과 같은 대체서비스의 확산 등으로 인해 매출액 기준 2004년에서 2007년까지 23.2% 감소하는 등 빠른 속도로 시장규모가 축소
- 국제전화 시장은 기간통신사업자 및 1998년 이후 진입한 다수의 별정통신사업자간 경쟁이 치열한 가운데 인터넷전화 등 대체제의 도입에 따라 매출이 감소하고 있는 추세임

□ 유선전화서비스 사업자 현황

- 전화서비스 제공사업자는 시내전화 서비스의 경우 KT, 하나로텔레콤, LG데이콤의 3사, 시외전화 및 국제전화의 경우 KT, 하나로텔레콤, LG데이콤, 온세텔레콤, SK텔링크 등 5개사가 제공하고 있으며, 인터넷전화는 KT 등 9개

사업자가 서비스를 제공하고 있음

〈표 3-4〉 전화서비스 제공 기간통신사업자

(2007년 12월 31일 현재)

역 무	사업구역	사업자수	사 업 자
시내전화	전 국	5	(주)케이티, 하나로텔레콤(주), (주)LG데이콤, (주)온세텔레콤*, SK텔링크(주)*
시외전화	전 국	5	(주)케이티, (주)LG데이콤, (주)온세텔레콤, 하나로텔레콤(주), SK텔링크(주)
국제전화	전 국	5	(주)케이티, (주)LG데이콤, (주)온세텔레콤, 하나로텔레콤(주), SK텔링크(주)
인터넷전화	전 국	9	(주)케이티, 하나로텔레콤(주), (주)LG데이콤, (주)세종텔레콤, 드림라인(주), SK네트웍스(주), SK텔링크(주), (주)온세텔레콤, (주)한국케이بل텔레콤

* 사업자는 시내전화 부가서비스만 제공

자료: 방송통신위원회, 2008. 3

- 시내전화 시장에서 KT는 2007년 12월 현재 가입자 기준 시장점유율 90.4%를 차지하는 등 시장지배력을 유지하고 있으나 후발사업자와의 경쟁으로 인해 점유율은 점진적으로 하락하고 있음

〈표 3-5〉 KT 시내전화 시장점유율 추이

시장점유율	2006. 6	2006. 12	2007. 6	2007. 12
가입자 수 기준	92.7%	92.1%	91.4%	90.4%
매출액 기준	85.7%	85.6%	85.7%	85.4%

- 전화서비스 시장의 경우 경쟁이 도입되었지만, 경쟁이 활성화되기 어려운 까닭으로 ① 필수설비이면서 대규모 설비투자가 필요한 가입자망(local loop)이 사업자간 현격한 차이를 보이고 있으며, ② 후발사업자들은 시장이

거의 포화된 시점에 진입하였으므로 신규 가입자를 유치하기보다는 KT의 가입자를 전환시켜야 하지만 기술 및 요금 측면에서 차별화가 어렵기 때문

- 후발사업자는 시내전화와 초고속인터넷 및 최근 방송서비스와의 결합서비스를 통하여 가입자 확대를 꾀하고 있음
 - 하나로텔레콤, LG데이콤 등 후발 시내전화 사업자들은 자사의 전화서비스와 초고속인터넷, IPTV등을 결합하여 이용할 경우 요금을 20%정도 할인
 - SKT와의 합병을 앞두고 있던 하나로텔레콤의 경우 가입자 증가에 따라 2007년 4/4분기 전화서비스와 하나TV서비스 매출액이 전분기 대비 각각 122억원, 47억원 증가하였으며, 초고속인터넷의 경우에도 모뎀 임대수익 감소에도 불구하고 100M급 가입자 증가로 인해 매출은 전분기 수준을 유지
 - LG데이콤은 2007년 6월 'My070' 인터넷전화 서비스를 출시하면서 기존 유선전화 가입자를 적극적으로 전환유치

〈표 3-6〉 사업자별 시내전화 가입자 기준 시장점유율 추이

(단위: 천명, %)

구분	2003		2004		2005		2006		2007	
	가입자수	점유율								
KT	21,876	95.6	21,457	93.8	21,353	93.1	21,289	92.1	20,918	90.4
하나로텔레콤	1,001	4.4	1,413	6.2	1,521	6.7	1,745	7.5	2,030	8.8
LG데이콤	-	-	-	-	46	0.2	85	0.4	180	0.8
계	22,877		22,870	100	22,920	100	23,119	100	23,130	100

자료: 방송통신위원회

〈표 3-7〉 유선전화 주요사업자의 2007년 4/4분기 성과

(단위: 백만원)

전화서비스	2007년 4/4분기	2007년 3/4분기	전기대비 성장율	2006년 4/4분기	전년동기대비 성장율
KT	1,074,400	1,023,100	5.0%	1,053,300	2.0%
하나로텔레콤	142,085	129,930	9.4%	118,145	20.3%
데이콤	143,051	125,145	14.3%	120,043	19.2%
파워콤	10,000	5,200	92.3%	0	0.0%

자료: 각 사업자별 IR 자료, 2008. 3

- 시외전화시장의 2004년 매출액 기준 시장점유율은 KT가 86.9%, LG데이콤이 6.8%, 온세통신이 3.4%를 차지했으며, 2007년까지의 시장점유율 비중도 큰 변화가 없는 가운데 미미하게나마 하나로텔레콤의 약진이 나타나고 있음
- 최근 유선전화서비스 시장에서는 이동전화 및 인터넷전화 등 대체재에 의한 시장 침식에 대응하기 위한 시내전화 정액요금제 도입 및 시내·외 단일요금제 도입 움직임이 확산되고 있음
 - KT는 인터넷전화로 잠식당하고 있는 기업용 전화시장을 겨냥하여 정액형 유선전화 요금제를 출시하였으며, LG데이콤은 유선전화 부문의 수익성 악화 및 KT의 선택형 정액요금제에 대한 대응하여 시내·외 전화 및 국제전화를 묶은 정액요금제를 출시
 - 시내 3사는 2007년 10월부터 시내·외 구간 요금차를 없애는 대신 추가적인 요금을 부담하여 3분 39원에 시내·외 통화를 이용할 수 있도록 하는 시내전화-시외전화 단일요금제를 도입

□ 초고속인터넷서비스 시장 현황

- 2007년 초고속망서비스 부문 매출 규모는 2006년 대비 4.5% 정도 성장한 4조 2,477억 원에 달함

- 초고속인터넷서비스의 가입자 수는 2004년~2007년 동안 매년 6.5%씩 꾸준히 성장하는 반면, 매출액은 동기간 평균 3.2% 가량 증가하는데 그쳐 시장규모 확대폭이 가입자 수 증가추세를 따라가지 못함
 - 이는 하나로텔레콤, 파워콤 및 SO/RO/NO 등 후발사업자를 중심으로 저렴한 이용요금 등을 앞세운 공격적 마케팅을 펼친 결과 때문인 것으로 판단됨
 - 초고속인터넷서비스 가입자는 매년 꾸준히 증가해왔으나 현재 전체 가구대비 90%에 보급되는 등 시장이 포화상태에 달함⁷⁾

〈표 3-8〉 초고속인터넷서비스 가입자 수 및 매출액 현황

(단위: 천명, 백만원)

구분	2003	2004	2005	2006	2007	2004~2007 CAGR
가입자 수	11,178	12,174	12,968	14,043	14,710	6.5%
증감률	-	8.9%	6.5%	8.3%	4.7%	
매출액	3,728,172	3,876,783	3,946,842	4,065,000	4,247,702	3.1%
증감률	-	4.0%	1.8%	3.0%	4.5%	

자료: 가입자 수는 방송통신위원회, 매출액은 2006년까지는 정보통신산업협회, 2007년은 KISDI 추정

- 최근 초고속인터넷서비스 시장의 동인은 후발 사업자들의 공격적 마케팅 지속, 경쟁심화에 따른 사업자간 인수합병, 광랜 중심의 속도경쟁 등을 들 수 있으나, 장기적인 추세로 지속되기는 어려울 것으로 판단
 - 2006년 하반기 이후 순증 가입자 증가율이 줄어들고 있는 상황에서 저렴한 가격을 앞세워 공격적 마케팅을 펼치는 파워콤 및 SO/RO/NO등의 후발사업자의 시장점유율은 증가

7) 2008년 1월 현재 초고속인터넷 가입자는 14,767,314 가구로 통계청 추계 2007년 가구수(16,417,423 가구) 대비 90.0% 수준

〈표 3-9〉 초고속인터넷서비스 서비스 사업자별 시장점유율 추이(가입자 기준)
(2007년 12월 기준)

구 분	2004	2005	2006	2007
KT	51.00%	51.20%	45.20%	44.30%
하나로텔레콤	23.10%	22.70%	25.70%	24.90%
파워콤	0.00%	2.10%	8.60%	11.70%
데이콤	1.70%	1.70%	0.80%	0.50%
SO/RO/NO	9.00%	11.60%	16.60%	17.50%
기타	15.20%	10.70%	3.10%	1.10%

자료: KT, 2008. 3

□ 초고속인터넷서비스 사업자 현황

- 초고속인터넷서비스 제공 사업자 수는 2005년 8개에서 2006년 SO/RO/NO의 인터넷접속역무 허가를 통해 102개 지역 인터넷접속 사업자가 추가되었으며, 이후 사업자간 합병 등으로 2007년 12월 현재 106개의 사업자가 초고속인터넷서비스를 제공하고 있음
 - 하나로텔레콤은 2006년 두루넷 합병에 이어 2007년에는 온세통신의 가입자 인수 결정을 내린 바 있으며, SO/RO/NO 중심의 인수합병으로 거대 MSO의 출현이 기대되었으나, 하나로텔레콤의 시장점유율은 2007년 12월 현재 24.9%로 오히려 2006년 12월 대비 0.8% 감소하는 등 기대하였던 시장규모 확대 효과는 미미한 것으로 판단됨
- 초고속인터넷망 주요 사업자들은 IPTV를 통한 고부가 창출 노력을 지속하는 한편 속도에 대한 소비자 수요를 맞추기 위해 KT 엔토피아, 하나로 광랜, 파워콤 익스피드 등 광랜 서비스에 보다 많은 자원을 투자하고 있으며, 결합 서비스를 통해 Cash Cow 증대를 위한 노력을 꾀하고 있음
 - 다만, 현재까지는 유선사업자 대부분의 수익성이 광랜 커버리지 확대를 위한 공격적 투자가 가능한 정도로 확보되지 못하고 있는 것으로 판단되어

본격적인 광랜 커버리지 확대 효과는 2008년 이후에 나타날 것으로 판단됨
 - 또한 TPS 등의 결합서비스 상품은 기존 초고속인터넷 사업자들이 방송사업자 및 전송망사업자로의 가입자 이탈을 막기 위한 방어 전략으로 활용될 가능성이 높아 매출 확대에 미치는 효과는 제한적일 것으로 판단

〈표 3 - 10〉 초고속인터넷 주요사업자의 2007년 4/4분기 매출성과
 (단위: 백만원)

구 분	2007년 4/4분기	2007년 3/4분기	전기대비 성장율	2006년 4/4분기	전년동기대비 성장율
KT	537,400	528,100	1.8%	535,800	0.3%
하나로텔레콤	282,664	279,207	1.2%	265,211	6.6%
데이콤	23,107	14,274	61.9%	38,960	-40.7%
파워콤	134,900	132,300	2.0%	93,200	44.7%

자료: 각 사업자별 IR 자료, 2008. 3

□ 전용회선서비스

- 2007년 전용회선서비스 부문 매출은 2006년 대비 4.3% 정도 성장한 2조 4,017억 원에 달한 것으로 추정
- 장기적으로 전용회선서비스는 (1) 초고속망서비스 시장의 성장세, (2) 3G 서비스 및 인터넷전화 서비스 활성화 등으로 수요가 늘어날 것으로 보임
 - 초고속망서비스 시장의 성장과 더불어 인터넷 전용회선의 증가가 동반
 - SKT와 KTF가 HSDPA의 망 구축계획을 예정대로 진행하고 있어, 전용회선 부문의 주요 성장 견인 요인인 이동통신 부문의 회선수요가 더욱 증대
 - 인터넷전화가 활성화되고 중요 고객 군으로서 기업고객의 중요성이 강조되고 있는 상황에서 기업용 인터넷전화 서비스 제공을 위한 전용회선 수요가 증대되고 있음
 - 주요 후발 전용회선사업자의 2007년 4/4분기 성과에서도 특히 공공기관 회

선, 고객전용망 및 기업고객의 증가, 금융권 대기업의 해외망 신규 회선 구축 수요 증가에 따라 매출이 소폭 상승

〈표 3-11〉 전용회선 주요사업자의 2007년 4/4분기 성과

(단위: 백만원)

구 분	2007년 4/4분기	2007년 3/4분기	전기대비 성장율	2006년 4/4분기	전년동기대비 성장율
KT	408,300	404,900	0.8%	397,500	2.7%
하나로텔레콤	30,065	29,363	2.4%	27,720	8.5%
데이콤	145,952	132,753	9.9%	154,937	-5.8%

자료: 각 사업자별 IR 자료, 2008. 3

□ 별정통신서비스

- 2007년 별정통신서비스 시장은 2006년 대비 14.4% 증가한 2조 3,085억원에 달한 것으로 추정
 - 최근 인터넷전화에 대한 번호이동 제도 도입은 별정통신사업자에 의한 인터넷전화 활성화에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단됨
 - 비록 2007년 9월까지 별정통신서비스 시장은 16.3% 성장하였으며, 2007년 11월 현재에도 전년 동기대비 11.3% 성장하는 등 별정통신서비스 시장은 성장 가능성을 내비치고 있으나 이는 장기적인 모멘텀의 변화라고 보기 보다는 설비미보유 재판매의 일시적 호조 때문으로 판단됨

〈표 3-12〉 별정통신서비스 현황

(단위: 억 원)

구분	2004	2005	2006	2007(P)	'06~'07 성장률
별정통신서비스	19,469	18,872	20,182	23,085	14.4%

자료: 2006년까지는 정보통신산업협회, 2007년은 KISDI 추정

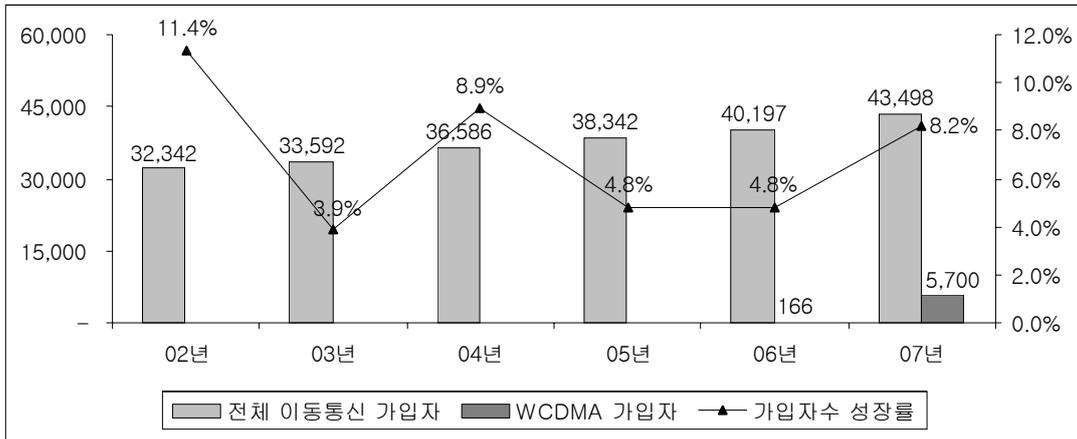
나. 무선통신서비스

□ 이동전화서비스 시장 현황

- 이동전화시장은 가입자 증가가 지속적으로 정체되어왔으나 2007년에는 WCDMA 서비스의 활성화에 힘입어 가입자 성장률이 확대됨
- 이동전화시장은 1995년~1999년까지 연평균 가입자 증가율 95.4%를 기록하며 크게 성장

〔그림 3-1〕 이동전화 가입자 증가 추이

(단위: 천명, %)



자료: 방송통신위원회

- 2002년 가입자수 3,000만 돌파 이후 가입자 포화로 인해 성장률이 점차 낮아지다가 번호이동성 제도의 효과가 컸던 2004년을 제외하고는 줄곧 5%

이하의 낮은 가입자 증가율을 보여왔음

- 2007년에는 WCDMA의 본격적인 전국 서비스 개시에 이은 사업자간 경쟁적 가입자 유치에 힘입어 WCDMA 가입자 수는 총 570만 명으로 크게 성장하였고, 전체 가입자 수도 약 330만명 증가함
- 2007년에 전체 가입자 수 4,350만 명으로 전년대비 8.2% 성장하였고, 인구 대비 보급률은 90%를 기록함
- 2007년에는 순증 가입자 수가 크게 늘어났고, 해지율 또한 전년대비 약 0.7%p 증가하였는데, 이는 3G 신규 가입자 증가와 더불어 2G 사용자들의 이동이 많아졌기 때문으로 판단됨

〈표 3 - 13〉 이동전화 순증가입자 및 해지율 현황

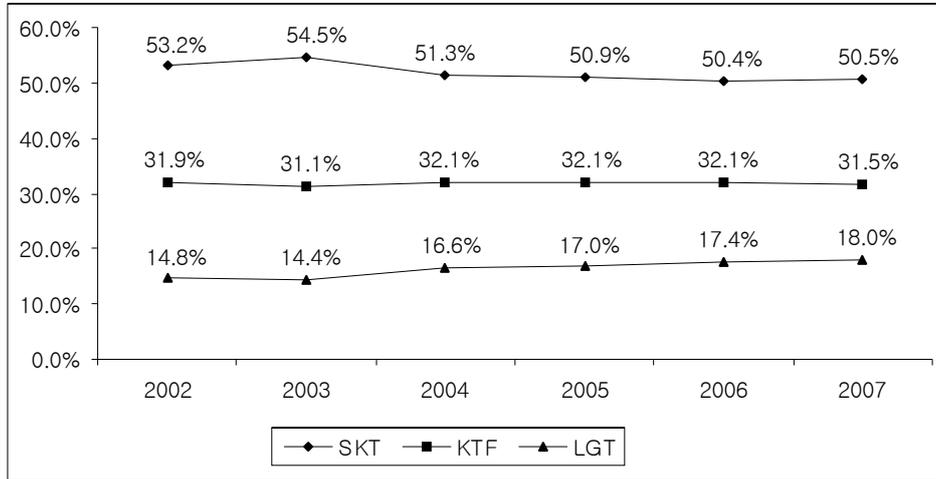
(단위: 천명, %)

		2004	2005	2006	2007
순증가입자	SKT	470	747	741	1,697
	KTF	1,287	573	612	807
	LGT	1,237	436	502	796
	전체	2,994	1,756	1,855	3,300
해지율	SKT	1.70%	1.80%	2.00%	2.50%
	KTF	2.25%	2.74%	2.78%	3.93%
	LGT	2.84%	3.08%	3.11%	3.68%
	전체평균	2.26%	2.54%	2.63%	3.37%

자료: 각 사 IR (KTF는 KT재판매 포함)

- 순증 가입자는 SKT가 169만 7,000명, KTF와 LGT가 각각 80만 7,000명, 79만 6,000명을 확보하며 각 51.4%, 24.5%, 24.1%의 점유율을 기록함
- SKT는 KTF와의 공격적인 WCDMA 경쟁에도 불구하고, 순증시장 점유율을 전년의 40%에서 51%대로 확대하였으며, 전체 가입자 점유율과 순증 가입자 점유율 모두 50%대를 유지함

[그림 3-2] 사업자별 가입자 점유율 추이

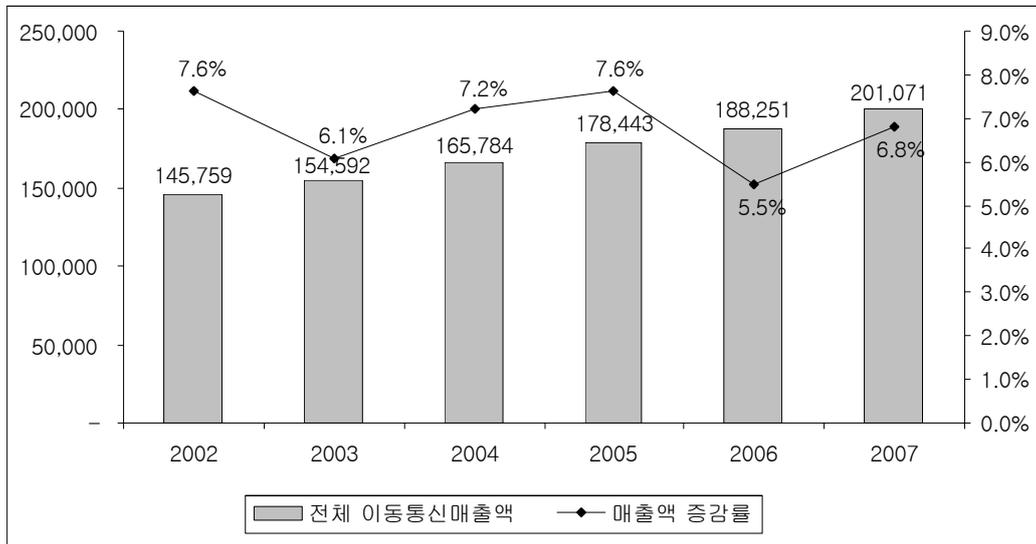


자료: 방송통신위원회

○ 2007년 이동전화서비스 규모는 20조 1,071억 원으로 전년대비 6.8% 성장⁸⁾

[그림 3-3] 이동전화서비스 매출액 추이

(단위: 억원)



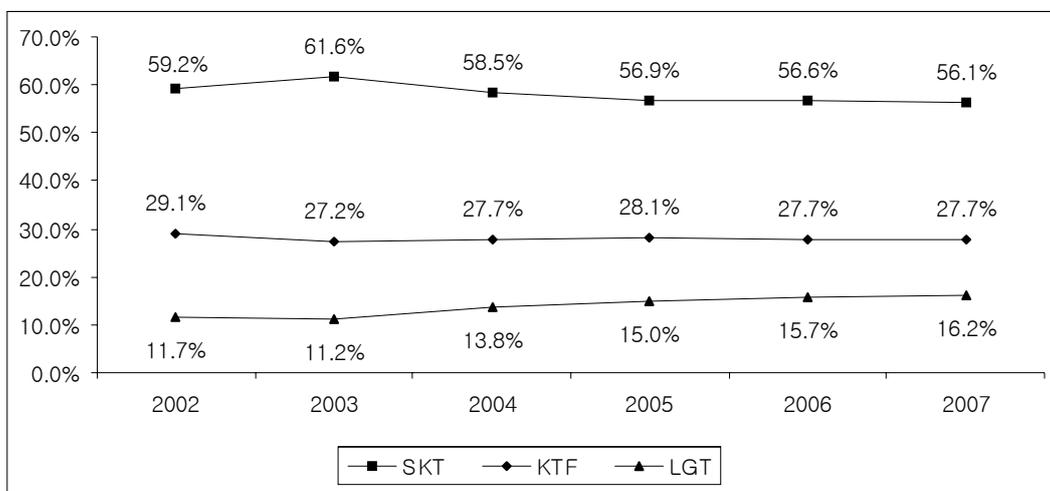
자료: 각 사업자 IR자료 (KTF 재판매 포함 서비스 매출)

8) 이동전화 매출액은 각 사 IR자료를 기반으로 작성된 것으로 정보통신산업협회의 수치와 다를 수 있음

- 사업자간 경쟁심화와 지속적인 서비스 요금 인하에도 불구하고 매출액이 증가한 주요인은 WCDMA 서비스 활성화로 인한 가입자 증가
- 2007년 말 기준 WCDMA 가입자수는 SKT가 약 250만 명, KTF가 320만 명, 총 570만 명으로 각각 44%, 56%의 점유율을 기록함
- WCDMA 가입자 증대에 따른 순증 가입자 증가와 무선인터넷 관련 데이터 이용량 증가가 매출액 성장에 기여했으나, 데이터 요금 인하, 망내할인 등으로 인한 요금인하에 의해 매출액 증가가 일부 상쇄

○ 사업자별로는 SKT가 소폭이나마 지속적으로 매출액 점유율이 낮아지고 있으며, LGT는 증가 추세, KTF는 전년과 비슷한 수준을 유지함

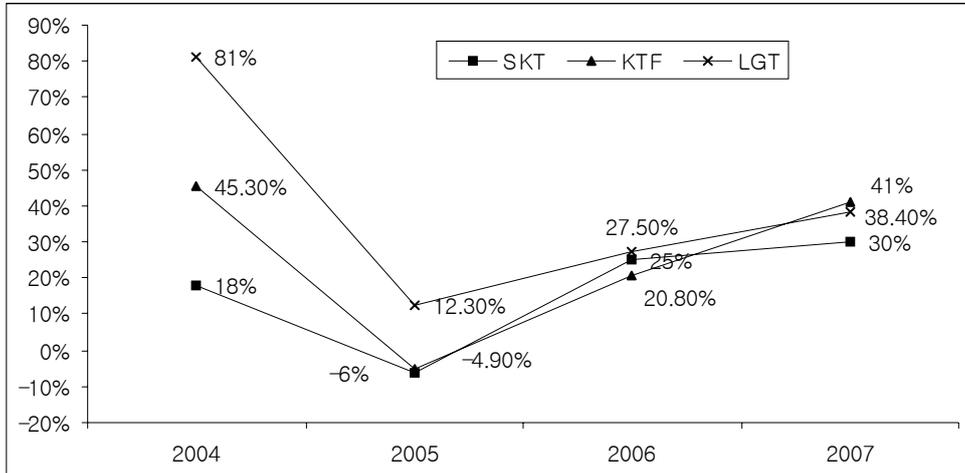
[그림 3-4] 사업자별 매출액 점유율 추이



자료: 각 사업자 IR자료

- 2007년 이동전화시장은 매출의 증가에도 불구하고 마케팅 비용의 증대로 인한 영업이익의 감소로 수익성은 악화된 것으로 분석됨
- 이동통신 3사의 총 마케팅 비용은 5조 4,211억 원으로 전년 대비 SKT는 30%, KTF는 40%, LGT는 38.4% 증가함

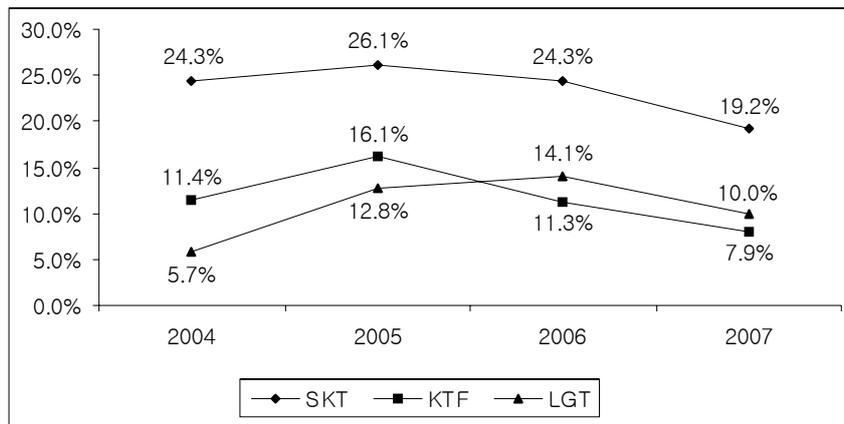
[그림 3-5] 사업자별 전년대비 마케팅비용 증감 추이



자료: 각 사업자 IR자료

- 영업이익은 SK텔레콤이 -16%, KTF가 -34.1%, LG텔레콤이 -22.2%로 2004년 MNP 이후 가장 큰 폭으로 하락하며 2007년도에 3G서비스로 인한 가입자 경쟁이 치열했음을 증명
- 서비스 매출액 대비 영업이익률도 2007년에 큰 폭으로 하락

[그림 3-6] 사업자별 영업이익률 추이



자료: 각 사업자 IR자료

- 2007년 이동전화시장 ARPU⁹⁾ 평균은 2006년에 이어 성장률이 감소하였는데, 이는 데이터 통화료 인하로 인한 무선인터넷 ARPU감소 및 망내할인 등의 영향
 - 사업자별 ARPU는 SKT를 제외하고, KTF, LGT 모두 소폭 증가하였으나, 전년과 거의 유사한 수준
 - WCDMA의 ARPU는 2G에 비해 약 10~20% 가량 높은 것으로 파악되고 있으나, 현재 3G 가입자 수가 전체 ARPU 성장에 크게 영향을 미칠 수준은 아님
 - 3G 가입자의 확대는 데이터 사용량을 늘여 ARPU 증대에 기여할 것으로 기대되었으나, 아직까지는 단말기 교체에 따른 폰꾸미기 수요증가 효과만 나타나고 있음

〈표 3 - 14〉 사업자별 ARPU 추이

(단위: 원)

	2004	2005	2006	2007
SKT	43,542	44,167	44,599	44,416
KTF	38,211	39,428	39,087	39,399
LGT	34,236	35,926	36,420	36,533
평 균	40,286	41,245	41,362	41,417
성장률		2.4%	0.3%	0.1%

□ 와이브로 서비스 시장현황

- 상용서비스 도입 첫 해인 2006년에는 시장규모가 미미한 수준이었으나, 2007년 중반이후 사업자의 적극적인 마케팅으로 가입자 10만을 넘어섬
 - 와이브로는 여타 광대역 접속 서비스, WCDMA 서비스 등과의 경쟁/대체 관계 형성 및 기술개발 동향에 따른 시장 변화의 불확실성 요인 등을 바탕

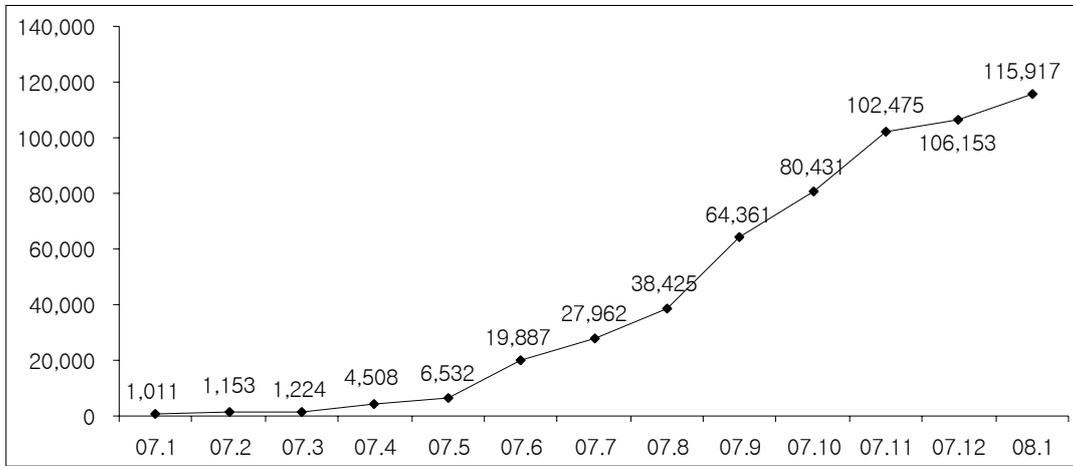
9) 기본료, 통화료, 데이터-순액, 부가서비스-순액, 접속료, 매출할인, 가입비

으로 투자가 미흡하였음

- 그러나 2007년 중반부터 USB형·전용 단말기 출시와 함께 단말기 보조금 지급을 지급하고, 프로모션 정액형 요금제를 통해 가입자 유치에 적극적으로 나서며, 서비스 커버리지 또한 지하철, 수도권 7개 시의 대학가를 중심으로 확대

[그림 3-7] KT 와이브로 가입자 수 증가 추이

(단위: 명)



자료: KT IR자료

□ TRS(주파수 공용통신)/무선호출/무선데이터통신 시장현황

- 무선 서비스 가운데 TRS 시장은 꾸준한 성장세를 이어가고 있으며, 무선데이터와 무선호출 서비스의 성장률은 지속적으로 하락하고 있음

<표 3-15> 기타 무선통신서비스 가입자 추이

(단위: 천명)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TRS	214	279	311	322	321	333
무선호출	149	73	45	42	43	40
무선데이터통신	84	104	111	111	97	100

자료: 방송통신위원회

- TRS는 기업고객과 틈새시장 등 서비스 특화에 주안점을 두는 서비스 포지셔닝으로 성장세를 유지할 것으로 보이나, 무선호출, 무선데이터, 기타 무선 서비스는 타서비스와의 차별화가 어려워질 경우 중장기적으로는 고정수요를 제외하고 점차 시장에서 사라질 것으로 전망

□ 이동전화서비스 사업자 현황

1) SKT

- 2007년에는 매출액 증가하였으나 영업이익은 감소하였고, 가입자 수는 8% 성장한 반면 ARPU는 소폭 하락
- SKT는 3G 서비스 가입자 유치 경쟁이 치열했음에도 마케팅 비용은 경쟁사 대비 낮은 수준으로 유지하였고, 해지율도 3사 가운데 가장 낮은 수준을 유지하며 순증가입자 점유율을 51%로 올림
- 2008년에 3G 부문의 통화품질 향상을 위한 투자를 지속할 것으로 보이며, 3G용 단말기종의 확대와 단말기 가격의 하락에 따라 3G 부문의 성장은 가속화될 전망
 - 기존 2G, 3G의 듀얼 네트워크 체제를 유지하며, 2G의 우량가입자 이탈을 방지하고 3G로의 전환 및 신규 가입자 유치에 주력할 것으로 보임
 - 3G 부문의 데이터 ARPU 증가가 전체 ARPU 증가에 기여할 것으로 예상
- SKT의 투자 규모는 2002년 이후 1.5조원 내외에서 유지
 - 2000년까지는 2G용 EV-DO 서비스를 위한 투자를 진행하였고, 2003년부터 3G용 설비 투자 진행
 - 3G 투자는 2006년과 2007년에 정점에 이르렀으며 총 투자 규모는 2.3조원 (KTF는 1.8조원)에 달함

- 2008년에는 총 1조 7500억원의 투자규모를 목표로, 3G에 7,000억원, 와이브로에 3,000억, 무선인터넷 및 연구개발에 7,500억을 투입할 예정
- 향후 통신시장의 전반적인 규제완화에 따라 보다 다양한 요금제와 결합상품 제공으로 가입자 유지 및 신규유치를 도모할 것임
 - 2008년부터 시행될 의무 약정제 허용, 지배적 사업자에 대한 요금 인가제의 신고제로의 전환 등 규제완화는 긍정적 요소로 작용할 것으로 전망됨
 - 이동통신 시장이 보조금경쟁에서 요금경쟁으로 전환될 것이 예상되면서 결합상품 제공과 함께 기존 고객 유지에 주력할 것으로 보임
 - 2007년에 망내할인 상품, SMS 요금인하, 무선인터넷 월정액 할인상품, 유무선 결합상품을 단계적으로 출시 계획하였음
- 2008년에는 네트워크 품질 강화, 다양한 단말기 출시, WCDMA의 통화품질 향상, 폴브라우저 같은 차세대 인터넷 미디어 계열의 융복합 서비스를 강화할 전망
- 유선통신사업자인 하나로텔레콤을 인수¹⁰⁾하면서 기존 유선통신의 약점을 보완하고, 유선전화, 초고속인터넷, IPTV 서비스를 기반으로 이동전화, 인터넷, 엔터테인먼트 사업에서의 시너지가 예상됨
 - SKT는 엠파스, IHQ 등의 인수와 SK 커뮤니케이션즈로의 역량 집중 등을 통해 콘텐츠 확보 및 인터넷 서비스 역량 강화에도 주력

10) 2008년 2월 20일, 정보통신부는 SK텔레콤의 하나로텔레콤 인수를 조건부로 인가. 인가 조건은 1. 비계열사에게 제공하기 이전 계열사에 대한 재판매 제공을 금지하고, 2. IPTV가 포함된 결합상품을 판매할 경우 개별 상품의 폐지, 제한을 통해 이용을 강제하거나 유통망에 불리한 거래조건을 제시해 결합상품 판매를 강요하는 행위를 금지하며, 3. 2012년까지 전국 농어촌 지역 광대역통합망(BcN) 구축 계획을 제출, 승인 받도록 하고, 4. 무선인터넷 시장의 공정 경쟁촉진을 위한 이행 사항을 준수하며, 5. 향후 90일 내에 인가조건 이행 계획을 수립하여 보고하고, 향후 3년 동안 반기별 인가 조건 이행 상황을 보고하며, 6. 향후 3년이 경과한 시점 기준 90일 이내에 인가 조건 재검토를 요청하는 것 등이 포함

2) KTF

- 2007년에는 매출액 증가하였으나 마케팅 비용증가로 영업이익은 감소하였고, 가입자 수는 6.2% 성장, ARPU는 소폭 증가
- 2007년에는 3G 서비스를 선점하며 당초 목표치를 웃도는 3G 가입자를 유치 - 3G로의 이행을 위해 2006년 대비 41%의 마케팅비용 증가가 있었고, 2007년말까지 320만명의 가입자를 확보
- 2008년에는 데이터ARPU 상승과 3G보급 확대에 따른 단말기가격 인하로 인한 매출액 신장이 예상되며, 시설투자는 2007년 1조 1천억원에서 2008년에는 9,500억원으로 목표함
 - 쇼 가입자 분석 결과, 3G 가입자의 가입자당평균매출(ARPU)이 2G(5월, 자사기준)의 3만 8,665만원에 비해 11.3% 더 높은 4만 3,019원으로 나타남
 - 또 3G 가입자의 평균통화시간(MOU)도 2G 가입자의 월 173분에 비해 23.2% 높은 213분에 달함. 특히 가입자당 평균데이터이용량(POU)은 2G 가입자 대비 9배나 높고 신규고객 무선인터넷 이용비율도 5.3%p 높음¹¹⁾
- 2008년에는 유선상품과의 결합서비스 강화를 통한 3G 차별화 확대가 전망되며, WCDMA + 초고속인터넷 · IPTV · 유선전화 서비스 등이 추가로 결합된 TPS, QPS를 단계적으로 출시할 예정임

3) LGT

- 2007년에는 매출액과 마케팅 비용이 동반 증가한 반면, 영업이익은 감소하였고, 가입자 수는 11.4% 성장, ARPU는 소폭 상승

11) 'SHOW는 계속된다', 디지털 타임즈, 2007. 7

- 순증 가입자 점유율이 계속적으로 시장점유율을 초과하고 있으며, 2008년부터 리비전A에 대한 본격적인 마케팅이 시작되어 가입자 유인효과가 커질 것으로 보임
 - 100% 망내할인 등 파격적인 요금제를 통하여 기존 가입자들의 WCDMA로의 이탈을 방지하려는 전략을 지속적으로 구사할 것으로 전망됨에 따라서 가입자 점유율의 상승추세가 지속될 가능성이 있음
 - ARPU는 전년 대비 소폭 상승한 3만 6,533원 수준이며, 경쟁사보다 낮은 수준으로 향후 리비전A 서비스 개시와 함께 데이터 ARPU의 상승으로 전체 ARPU 증가가 예측됨
 - 2007년 상반기 기준 데이터 ARPU가 전체 ARPU에서 차지하는 비중은 9.9%로, SKT 24.8%, KTF 15.8%에 비해 매우 낮은 수준임
- 통신산업 내 경쟁환경과 규제정책이 변화함에 따라 시장지배적 사업자에 대한 전략적 대응이 중요한 시점
 - 통신서비스가 점차 유무선 통합 번들링 서비스와 IPTV와 연계된 QPS로 확대되면서, 경쟁사의 유무선 통합 및 기업결합 추세에 대응한 전략 고려
 - 2008년에는 리비전A(3G) 서비스를 본격적으로 개시하고, 순증가입자 40만명 이상 확보를 목표로 총 820만명 이상의 누적가입자를 유지할 계획
 - 상반기에는 수도권과 지방 주요도시, 하반기에는 84개시까지 확대할 계획
 - CDMA2000 1x와 동등한 수준의 통화품질을 달성하기 위해 7,000억 원 투입을 목표로 함

□ 기타이동통신서비스 사업자 현황

- TRS는 단일 사업자를 중심으로 시장이 심하게 편중된 구도이며, 고유의 서비스 특성을 바탕으로 꾸준한 성장세를 유지

- TRS 시장은 여러 차례의 인수·합병을 거듭하여 현재 가입자의 약 95%를 점유한 KT파워텔이 사실상의 단일사업자 구도를 형성하고 있으며,
- 그 외 티온텔레콤, 파워텔TRS, 대성글로벌 네트워크는 5% 미만의 가입자를 보유하고 있음
- TRS는 이동전화 및 무전기와 일부 대체재적 성격을 가진 반면, 고유의 특성인 무전기능(Dispatch), 이동전화기능(PSTN접속), 데이터전송기능(Packet data) 등을 바탕으로 차별화된 시장을 형성해왔음
- 2006년 TRS 시장은 가입자 32만 명, 서비스 매출액 989억 원 규모로 9.0% 성장하였으며, 2007년에도 매출액 가입자 약 33만 3,000명, 매출액 1,030억 원 규모로 4% 성장한 것으로 추정됨
- KT파워텔은 1998년 이후 대규모의 투자 및 제공서비스의 다양화로 꾸준히 시장규모를 키워 2007년 첫 흑자를 기록하였으며, 기존의 주요 고객인 택시와 물류기업 외에도 일반기업 및 개인고객으로 시장을 확대해감

〈표 3 - 16〉 KT파워텔 실적추이

(단위: 백만원)

	2005	2006	2007
무선서비스매출	85,893	82,438	92,616
영업이익	-10,344	-12,546	8,462
당기 순이익	-16,077	-18,758	2,640

자료: KT파워텔 IR자료

- 무선데이터서비스는 현재 에어미디어, 리얼텔레콤, 한세텔레콤의 3개 사업자가 각각 61.4%, 37.1%, 1.6%의 시장을 점유
 - 2006년에 매출액 136억원, 가입자 9만 7천명 명 규모로 전년대비 매출액 20.5% 마이너스 성장을 한데 이어, 2007년에도 매출액 약 140억원, 가입자 10만명으로 전년과 비슷한 수준을 유지함
- 무선표출서비스는 전국사업자인 리얼텔레콤과 서울이통이 각각 72.3%, 27.7%

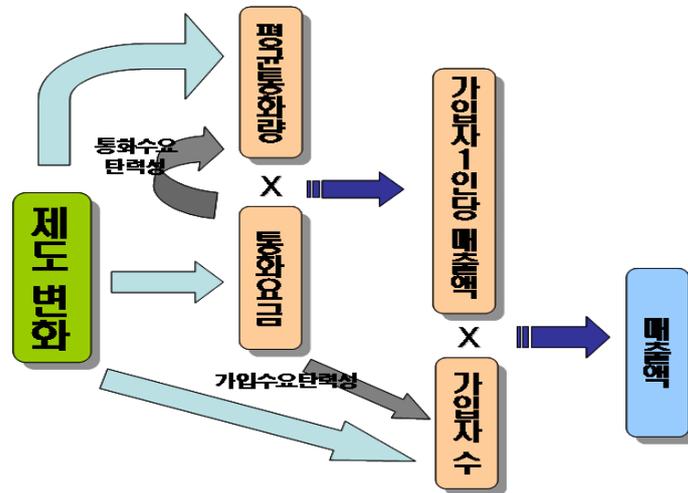
- 의 가입자를 점유함
- 단방향 통신의 한계점 때문에 네트워크를 활용할 틈새시장을 찾지 못한 채 1998년부터 진행된 이동전화의 대중화 이후 급속도로 시장규모 축소를 겪음
 - 2006년에는 가입자 4만 3천명에 매출액은 약 32억 원, 2007년에는 가입자 4만명에 매출액은 약 30억원 규모로 전년대비 소폭 축소

4. 국내 통신서비스 시장 이슈

가. 제도변화가 시장에 미치는 영향

- 시장규모(매출액)는 가입자 수와 가입자 1인당 매출액으로 이루어지고, 가입자 1인당 매출액은 다시 가입자 1인당 평균통화량(데이터 포함)과 통화요금에 의해 결정됨
 - 제도변화는 사업자 간 경쟁수준, 시장구조, 소비자의 이용패턴 등을 변화시켜 가입자 수, 통화요금, 이용자의 통화량에 각각 직접적인 영향을 미침
 - 통화요금의 변화는 다시 가입자 수와 통화량에 영향을 미치는데, 통화요금이 하락하는 경우 가입자 수가 증가하고 통화량이 늘어나며 그 증가폭은 각각 가입수요탄력성과 통화수요탄력성에 의해 결정

[그림 4-1] 제도변화가 가입자 및 매출액에 미치는 영향



나. 유선통신서비스 시장 이슈

□ 유선전화 시장의 성장 둔화, 인터넷전화 활성화

- 유선전화 시장의 장기 시장 감소추세가 지속되고 있는 가운데, 2008년부터 시내전화-인터넷전화간 번호이동제도가 도입될 것으로 전망
 - 시내전화-인터넷전화 간 번호이동제도 도입은 기존 인터넷전화의 활성화 저해요인이었던 번호에 대한 소비자의 부담감을 경감시켜 인터넷전화 사업자의 가입자 유치를 가속화시킬 것으로 예상
 - 음성압축 기술의 발전 추세 및 인터넷전화 서비스 제공 사업자들의 설비투자 등에 힘입어 인터넷전화의 통화품질 또한 상당부분 개선
 - 이에 따라 주로 기존 PSTN 기반 전화 서비스를 제공하고 있는 KT 등 유선 3사는 자사의 전화서비스에 대한 '정액제' 및 '시내·외 단일요금제'를 도입하는 등의 상품 개발 및 요금인하 전략을 펼치며 대응
- 인터넷전화 활성화는 유선전화 전체의 요금수준을 하락시키고, 무선전화 등으로의 대체를 완화시킴으로써 가입자 및 통화량 증대(혹은 감소폭 둔화) 유발
- PSTN 기반 유선전화의 경착륙 가능성 및 인터넷전화 이용 시 한계로 지적되고 있는 긴급통신, 정전 시 통화, 국경 간 공급 문제 및 정책이슈로서 보편적 서비스 제공 이슈 등에 대해서는 지속적인 논의 필요

□ TPS(또는 QPS) 등 결합서비스 시장 활성화

- 2007년 할인율이 10% 이내인 경우의 결합상품을 간소한 약식절차를 통해 허용하는 한편, 경쟁사업자에게 대한 동등접근성을 강화하는 내용의 결합상품 규제완화가 이루어진 이후 결합서비스를 통한 사업자간 경쟁이 점차 활성화

- 케이블TV방송업체(SO)들은 2006년 별도법인인 한국케이블텔레콤(KCT)을 설립하고 인터넷전화 기간통신사업자로 허가를 얻은 바 있으며 인터넷접속서비스를 제공하고 있는데, 2008년에는 케이블TV TPS서비스 원년을 선포하여 방송, 인터넷, 전화를 결합한 서비스를 더욱 적극적으로 마케팅
 - 기존 초고속인터넷서비스 제공 사업자들은 인터넷전화 번호이동성 제도 본격화와 더불어 초고속인터넷서비스와 인터넷전화 간 결합상품 판매에 나설 것으로 보이는 등, 2008년에는 초고속인터넷서비스와 이종 서비스 간 결합상품 출시 움직임이 본격화될 전망¹²⁾
 - IPTV의 초기형태로 하나로텔레콤의 '하나TV'가 2006년에 출시된데 이어 2007년 9월 KT의 '메가TV', 2007년 말 데이콤의 IPTV 출시 등이 이어짐
 - 더욱이 2008년 2월 SKT와 하나로텔레콤 간 주식인수 인가 및 2008년 중 KT와 KTF간 합병이 예상되는 가운데 향후 이동전화 중심의 결합서비스도 더욱 광범위하게 제공될 것으로 예상
 - 한편 방송통신위원회는 2008년 상반기에 KT, SKT 등이 출시하는 결합상품의 가격 할인을 인가기준을 현행 10%에서 20%로 높일 예정
- 지금까지는 제한된 종류의 상품과 가격할인폭 때문에 결합서비스 가입자가 예상만큼 늘고 있지 않으나, 2008년부터는 본격적인 효과가 나타날 것으로 예상
- 결합서비스 이용이 확대되면 개별서비스로 존재할 때보다 더 많은 가입자를 유치할 수 있으나, 요금수준은 하락
 - 결합서비스 제공에 따라 지배적 사업자의 독점력이 전이되는 경우 장기적으로는 요금을 인상시키는 요인으로 작용할 수도 있음

12) KT의 경우 2007년 7월 30일 기존 초고속인터넷서비스(메가패스)와 KTF의 3G 이동통신 서비스 SHOW, KT와이브로 및 관련 보험상품을 결합한 상품을 출시하였고, 하나로텔레콤의 경우 자사의 전화서비스와 초고속인터넷, IPTV등을 결합하여 이용할 경우 이용요금을 20%정도 할인하여 주고 있으며, LG데이콤의 경우에도 2007년 12월 하나의 통신망을 기반으로 초고속인터넷 익스피드, 인터넷 집 전화 myLG070, IPTV인 myLGtv 서비스를 제공하는 TPS서비스를 제공하여 결합서비스를 본격화한 후 결합서비스 가입자가 2008년 2월 말 기준으로 25만에 이르는 성과를 거두고 있음

다. 무선통신서비스 시장 이슈

□ 요금인하

- 2007년부터 과도한 가계통신비 부담 여론에 따라 제기되어온 이동통신요금 인하 요구에 대응해 사업자들은 다양한 요금인하 방안 제시
 - 사회적 약자에 대한 통신비 감면 확대, 무선데이터 요금 인하(2007년 초), 망내할인(2007년 10월), SMS 요금인하(2008년 1월)
 - 2008년에는 소비자들이 점차 요금인하를 체감하게 됨에 따라 가입자 및 통화량이 증가할 것으로 예상되나, 요금인하는 가입자 당 매출액을 줄여 전체 매출액 증가에 미치는 영향은 미미
- 망내할인의 경우 기본료 상승으로 그 효과가 반감되는 등 아직까지 요금인하의 체감 효과는 크지 않음
 - 망내할인의 허용으로 지배적 사업자에 대한 쏠림현상이 발생하면 장기적으로 요금인상요인으로 작용
- 요금인가제 폐지로 시장지배적 사업자의 요금인하가 용이해짐에 따라 요금경쟁이 가속화될 수 있으나, 사업자들의 요금인하 여력이나 의지가 충분한지는 의문
 - 요금에 대한 규제가 완화되는 경우 지배적 사업자가 매우 낮은 가격(약탈적 가격)을 제시하여 경쟁사업자의 수익성이 악화될 수도 있음

□ 단말기보조금/의무약정제/USIM 해제 정책

- 단말기 보조금 규제가 2008년 3월 27일자로 일몰되면서, 이후에는 의무약정제 및 USIM카드의 잠금해제와 더불어 보조금 지급제도가 시행사업자의 자율에

따라 결정

- 현재까지는 이동통신 이용기간이 18개월 이상인 사람에게 휴대전화 변경 시 보조금이 한 차례 지급되었으나, 보조금 관련 제약이 모두 폐지되고 각 이동통신업체들은 자율적으로 보조금 정책을 시행하게 됨
 - 보조금 지급 규제 철폐로 사업자 간 보조금 경쟁이 자유로워지면 평균적인 보조금 지급 규모는 커질 것으로 전망됨에 따라 사업자 간 소비자 전환뿐만 아니라 이동전화 전체 가입자 수 증가 예상
 - 그러나 보조금 지급에 따른 수익성 악화 우려로 사업자의 지급 규모 증가는 소폭에 그칠 전망
 - 보조금 경쟁이 심화되면 사업자들의 요금 인하 여력이 떨어지고 지배적 사업자의 점유율이 더 높아져 결과적으로 소비자 후생을 감소시킬 수 있다는 지적이 있으나, 2006년부터의 규제 완화 후에도 그러한 현상은 뚜렷하게 나타나지 않았음
- 기존 2G 서비스와는 달리 3G 서비스는 USIM¹³⁾으로 가입자를 인식하기 때문에 단말 교체없이 USIM 카드 교체만으로 사업자 전환이 가능
- USIM의 잠금장치가 해제되면 카드 교체만으로 소비자는 원하는 단말과 원하는 사업자로 이동이 자유로워지기 때문에, 한 가입자의 다수 단말기 보유나 다수 사업자 가입이 증가
 - USIM Lock 해제는 서비스 전환 시 단말기 구매의 부담을 줄여 소비자의 서비스 사업자 전환을 용이하게 하는 효과를 갖기 때문에 가입자 유치를 위한 사업자 간 경쟁이 심화되는 반면 단말금 보조금은 위축
 - 이용자 측면에서는 복수 서비스 가입자가 늘어나 전체적인 가입률 증가
 - 이동통신시장에 존재하던 서비스 사업자의 주도권이 일부분 단말기 제조업

13) USIM(Universal Subscriber Identification Module, 범용가입자 인증모듈)은 이동전화 사용자의 식별을 위해 개인정보를 담아놓은 칩을 의미. 우리나라의 경우 지금까지 USIM 칩을 하나의 단말기에서만 사용할 수 있도록 네트워크 상에서 잠금장치(Lock)를 걸어놓음

체로 이전되는 효과도 나타날 수 있음

- 아직까지 사업자 간 부가서비스 호환이 불가능해 단기적으로 실질적인 USIM 도입 효과는 나타나지 않을 것임(2008년 7월 SMS 호환 예정)

- 보조금규제 일몰과 USIM 잠금장치 해제에 따라 보조금 지급의 차등기준을 마련하고 보조금 지급 경쟁의 과열을 막는 수단으로 의무약정제 부활 예정
 - 의무약정제는 소비자가 일정 기간 의무약정을 선택하여 할인을 받는 대신에 기간 내 해지 시에는 위약금을 내도록 하는 제도로, 1997년 10월에 도입되었다가 1999년 4월 소비자선택권 제한을 이유로 폐지
 - 의무약정제 부활에 따라 SKT는 12개월, KTF는 12~24개월의 의무약정기간을 정해 요금할인 및 보조금 지급에 차등을 두는 계획 제시
 - 장기 의무약정은 소비자들의 사업자 간 이동을 어렵게 만드는 효과를 가져 보조금규제 일몰 및 USIM 잠금장치 해제의 가입자 증가효과를 일부 상쇄하는 한편 약정기간에 따른 할인으로 요금인하를 유도

□ MVNO(가상이동통신망운영사업자) 제도

- MVNO(Mobile Virtual Network Operator)는 일반적으로 주파수와 무선국을 보유하지 않고 이동망사업자(MNO: Mobile Network Operator)의 망을 이용하여 독립적인 브랜드와 요금체계를 갖고 이동통신서비스를 제공하는 사업자를 의미
- 2007년 8월 입법예고된 전기통신사업법 개정안에서 지배적 사업자의 기간 통신역무 재판매를 의무화하고 재판매 사업자 차별을 금지함으로써 MVNO 활성화의 제도적 기반 제공
 - 이르면 올해 중반에 입법화 및 후속 조치 제도화 가능
- 단시일 내에 MVNO가 본격 활성화될 가능성은 적으나, 기존 이동통신사업자

- 들이 신규 MVNO 사업자 진입을 사전에 막기 위해 가격을 낮추는 진입제한 가격책정(limit pricing) 전략을 취할 수 있음
- 오랜 기간동안 서비스 제공사업자가 존재한 국가에서는 MVNO 제도가 저렴한 요금, 신규 서비스 및 요금제 출시 등 경쟁에 긍정적 영향을 미친 것으로 판단
 - 일부에서는 유선사업자, 케이블 TV, 은행, 대기업 등은 물론 전문유통업체들의 MVNO 시장 진출을 예상하나, 기존 이동전화 시장의 포화로 후발 사업자들의 생존 가능성이 작아 본격 활성화까지는 시간이 걸릴 것
 - 신규 MVNO 사업자의 진입 가능성이 나타날 때 기존 사업자가 사전적인 요금인하로 대응하는 경우 가격하락과 함께 가입자 및 통화량 증대를 가져올 것으로 예상

5. 국내 통신서비스 시장 전망

가. 통신서비스 시장 전체

- 2008년 통신서비스 시장규모는 전년대비 3.7% 증가하여 44조 7,370억원에 달할 것으로 전망
 - 기간 유선통신시장은 인터넷전화 서비스 본격화와 다양한 결합상품 제공의 요인에도 불구하고 전화서비스 규모 감소폭이 커지면서 2007년보다도 큰 시장축소를 보일 것으로 예상
 - 기간 무선통신시장도 각종 규제완화와 사업자의 가격경쟁으로 가입자 및 통화량은 증가하겠지만, 전반적인 요금인하로 인해 매출액 증가율은 전년도에 비해 낮을 것으로 전망
 - 부가 및 별정서비스의 경우 2007년과 뚜렷하게 구분되는 환경변화가 없어 장기적인 추세가 지속될 전망

〈표 5-1〉 통신서비스 시장 전체 매출액 전망

(단위: 억 원)

구분	2006	2007(P)	2008(E)	'07~'08 성장률
기간	321,693	333,929	344,211	3.1%
부가	70,871	74,404	77,945	4.8%
별정	20,182	23,085	25,214	9.2%
합계	412,745	431,418	447,370	3.7%

나. 유선통신서비스

- 2008년 유선통신서비스 시장 매출액 규모는 전년대비 0.4% 감소한 13조 3,919억원에 달할 것으로 전망
 - 포화상태에 있는 기존 유선전화시장은 무선전화와 인터넷 전화 같은 대체재

- 의 사용 증가로 인해 규모가 지속적으로 축소될 것으로 예상
- 초고속망서비스는 100M급 광랜 서비스와 IPTV 서비스 확대로 2007년보다 높은 성장률을 보일 것으로 예상

〈표 5-2〉 유선통신서비스 전망

(단위: 억 원)

구분	2006	2007(P)	2008(E)	'07~'08 성장률
전화서비스	70,791	67,676	63,994	-5.4%
전용회선서비스	23,018	24,017	24,859	3.5%
초고속망서비스	40,650	42,477	44,683	5.2%
전신·전보	123	95	73	-23.2%
기타유선통신서비스	322	234	310	32.5%
합 계	134,903	134,499	133,919	-0.4%

□ 전화서비스

- 2008년에는 인터넷전화 번호이동성 제도가 확대 실시됨에 따라 개인 가입자를 중심으로 인터넷전화로의 전환이 본격화될 가능성이 존재하며 이로 인해 시내전화 및 시외전화에 대한 인터넷전화의 대체재의 압력이 가중될 전망
- 정액요금제나 시내외 단일요금제 등 저렴한 기존 유선전화의 요금제 제공으로 유선전화 가입자가 소폭이나마 증가할 가능성 있음

〈표 5-3〉 시내전화 가입자 수 및 증가율 전망

(단위: 천명)

구분	2006	2007	2008(E)
가입자 수	23,119	23,130	23,178
성장률	0.1%	0.0%	0.2%

□ 초고속인터넷서비스

- 2008년 초고속망서비스 시장은 전년대비 5.2% 증가한 4조 4,683억원에 달할 것으로 전망
 - 2008년의 주요 성장동인으로는 지배적 사업자의 유·무선 결합서비스 제공 허용 등 규제완화 및 주요 사업자의 광랜서비스 및 IPTV 서비스를 통한 고부가 가치 창출 노력 본격화 등을 들 수 있음
 - 초고속인터넷서비스 제공 사업자들은 인터넷전화 번호이동성 제도 본격화에 따라 초고속인터넷서비스와 인터넷전화 간 결합상품 판매에 적극적으로 나설 것으로 보임
 - 또한 WiBro, HSPDA와 초고속인터넷의 번들링이 가능해지고, 무선통신사업자와의 전략적 제휴가능성이 늘어나 2008년에는 초고속인터넷서비스와 이동통신서비스 간 결합상품 출시 움직임이 본격화 될 것으로 판단됨
 - 2008년에는 IPTV를 통한 고부가 창출 노력이 가속화될 전망
 - KT 엔토피아, 하나로 광랜, 파워콤 엑스피드 등 광랜 서비스 커버리지 확대 및 가입자 유치 노력도 지속될 전망
 - 다만, 이러한 호재에도 불구하고 초고속인터넷 서비스 시장 자체가 이미 포화상태에 접어들어 있으므로 시장 규모 확대는 일정부분 제한될 전망

〈표 5-4〉 초고속인터넷서비스 가입자수 및 매출액 전망

(단위: 천명, 억원)

구분	2006	2007(P)	2008(E)
가입자 수	14,043	14,710	15,533
증가율	8.3%	4.7%	5.6%
매출액	40,650	42,477	44,683
증가율	2.99%	4.5%	5.2%

□ 전용회선서비스

- 전용회선서비스 시장은 전년대비 6.7% 증가해 2조 5,629억원에 달할 전망
 - 전용회선서비스시장에 대한 장기 추세요인이 2008년에도 지속적으로 작용하고 있는 가운데 2008년에는 인터넷전화 번호이동제도 본격 실시, 3G 이동전화서비스 부문 경쟁 격화에 따른 신규 전용회선 수요 증대 등 긍정적 요인이 작용할 것으로 판단됨

□ 별정통신서비스

- 별정통신서비스 시장은 전년대비 9.2% 증가해 2조 5,214억원에 달할 전망
 - 본격적인 시내전화-인터넷전화 간 번호이동제도 실시로 별정통신서비스 사업자의 인터넷 전화 매출이 증가할 것으로 보임
 - 다만 여타 부문에서는 시장 변화를 일으킬만한 유의미한 모멘텀이 없는 상황에서 전년도 성장세 정도의 성장을 할 것으로 기대

다. 무선통신서비스

〈표 5-5〉 무선통신서비스 매출액 전망

(단위: 억 원)

구분	2006	2007	2008	'07~'08 성장률
이동전화	188,251	201,071	210,722	4.8%
무선호출	32	30	28	-6.7%
TRS	989	1,018	1,053	3.4%
무선데이터	136	140	138	-1.4%
와이브로	-	171	1,615	822.9%

주: 표의 이동전화 매출액은 각 사 IR자료를 기반으로 작성된 것으로 정보통신산업협회의 수치와 다를 수 있으며, 무선고정통신서비스(B-WLL), 위성통신서비스, 기타 이동통신 서비스로 구성되는 기타 항목이 제외되어 전체 합이 무선통신서비스 전체 매출액과 차이가 있음

□ 이동전화

- 2008년 이동전화 가입자 수는 약 4,580만 명으로 전년 대비 5.3% 성장할 것으로 전망되며, 이 가운데 SKT와 KTF의 WCDMA 가입자 수는 약 1,370만 명으로 전년대비 약 800만 명의 증가가 예상됨
 - 2008년에는 WCDMA로 인한 전체 가입자 순증보다는 2G서비스의 3G로의 전환이 가속화되어 3G 가입자가 전체 가입자의 약 30% 비중을 차지할 것으로 전망됨¹⁴⁾
- 2008년은 이동전화 사업자들의 3G 서비스 마케팅 활동이 더욱 활발해질 전망이고, 통신사 간의 경쟁심화는 2G 이동 통신 가입자의 3G로의 전환을 가속화할 것으로 전망됨
 - 2007년에 큰 폭의 가입자 성장을 이루어낸 WCDMA 서비스와 함께 2008년에는 LGT의 리비전A가 제공되어 본격적인 이통 3사의 3G 경쟁이 예상됨
 - 2008년에는 3G가 전체 출시 단말기 중 반 이상의 비중을 차지할 것으로 전망되며,¹⁵⁾ 신규 및 번호 이동, 기기 변경 가입자가 3G로 집중될 것으로 예상됨
- 중장기적으로 전체 인구대비 이동전화 보급률은 100%를 초과할 것으로 예측
 - 이동전화 보급률은 2007년 90%를 넘어섰으며, 2009년에는 100% 수준을 넘을 것으로 전망되고, 인구구조가 점차 노령화되어감에 따라 잠재 가입층이 영·유아를 제외한 전 연령대로 확산될 것으로 예상됨
 - USIM 잠금 해제가 이루어질 경우 가입자 수는 근시일 내 보급률 100%를 상회할 가능성도 있음

14) 2008년 상반기부터 LGT의 3G 서비스인 리비전A가 본격적으로 개시되면 3G 가입자 비중은 확대가능하나, 구체적인 가입자 예측은 어려움

15) '3G 단말기 대거 출시...이통 서비스경쟁 더 치열해진다.', 디지털 데일리, 2008. 2. 13
KTF가 올해 출시되는 단말기 대부분을 3G폰으로 선보일 예정이며 SK텔레콤, LG텔레콤 모두 단말기 절반 이상을 3G 모델로 출시할 계획

〈표 5-6〉 이동통신 가입자 전망

(단위: 천명)

구분	2006	2007	2008(E)
이동전화 가입자	40,197	43,498	45,803
WCDMA		5,700	13,700
가입자 성장률	4.8%	8.2%	5.3%

- 2008년도 이동전화 시장 매출액은 21조 722억 원을 기록하며 2007년 대비 4.8% 성장할 것으로 전망됨
 - 가입자 성장률은 사업자별 목표치와 비슷한 수준이나, 매출액은 결합, 망내 할인, 단말기 보조금 등 불확실성 요인으로 사업자 목표치¹⁶⁾보다 보수적으로 하향조정함
 - WCDMA 가입자 폭 확대와 데이터 부문 성장에 따른 ARPU 증가 요인이 있으나, 전반적인 요금인하 확대로 가입자 1인당 매출액은 소폭 하락 예상
- 3G 서비스 가입 및 전환 유도를 위한 지속적인 마케팅 비용 지출과 일부 신규 투자로 인해, 매출액 증대가 바로 수익성 개선으로 이어지는 데는 한계가 있을 것으로 예상
 - 유무선 결합서비스의 유선대체가 가속화되고, 융합서비스 경쟁을 위한 사업자간 인수·합병 등 무선사업자별 경쟁전략도 다각화될 것으로 전망

□ 와이브로

- 2008년 하반기부터는 사업자들이 속도가 개선된 와이브로 서비스의 향상에 주력할 것으로 예상됨
 - 기존보다 2배 이상 속도가 향상된 '웨이브(wave)2'로 시스템을 개선할 예정

16) 각 사 2008년 매출액 목표치는 SKT, KTF, LGT 각 11조 7,000억원, 5조 8,000억원, 3조 8,000억원의 합인 21조 3,000억원(5.9% 성장)

- 웨이브2는 4G 통신의 핵심기술인 MIMO(다중입출력) 기술을 채택하고 있으며, 전송속도와 대역폭이 기존보다 두 배 가량 빠르고 넓음
- 향후 와이브로 속도개선, 서비스 커버리지 확대 및 관련 어플리케이션 개발 여부에 따라 큰 폭의 성장이 예상됨
- 중장기적으로는 와이브로와 유사한 데이터서비스를 제공하는 서비스들간 기술 및 서비스적 차별화 요인을 창출하여 독자적인 포지셔닝을 만들어갈 수 있는지가 향후 시장의 성패를 좌우
 - 와이브로 서비스 활성화의 장애요인으로는 무선인터넷 시장의 느린 성장세, 와이브로 활용 단말기의 개발 부진, 사업자의 커버리지 확대 노력 부재, 무선 VoIP 등의 어플리케이션 도입여부와 이에 따른 식별번호 부여여부에 대한 불확실성을 들 수 있음
 - 와이브로 기술개발 로드맵과 시장상황을 고려할 때, 2010년 이후 가입자가 큰 폭으로 성장할 가능성이 있음

참 고 문 헌

- Merrill Lynch(2007), 'Global Wireless Matrix 3Q07', 2007. 12
- OECD(2007), 'OECD Communications Outlook 2007', 2007
- TIA(2008), 'TIA 2008 Telecommunications Market Review and Forecast', 2008. 2
- 디지털 데일리, '3G 단말기 대거 출시...이통 서비스경쟁 더 치열해진다.', 2008. 2. 13
- 디지털타임즈 <http://www.dt.co.kr>
- 문성배 외(2007), '2008년 IT시장 전망', 수탁연구 07-38, 정보통신정책연구원
- 방송통신위원회 기간통신사업자 가입자 통계 <http://www.bcc.go.kr>
- 이홍재(2004), '이동통신산업의 최근 동향과 전망', KISDI 이슈리포트, 2004. 7. 19
- 장범진 외(2007), '이동통신시장 제도개선방안 연구', 수탁연구 07-54, 정보통신정책
연구원
- 전자신문 <http://www.etnews.co.kr>
- 정보통신정책연구원(2007), '2006년도 통신시장 경쟁상황 평가', 2007. 7
- 통신사업자 별 IR 자료 및 홈페이지
- 한국정보통신산업협회 <http://www.kait.or.kr>