

IoT 등 포함된 'ARPU', 정확한 시장이 안 보인다

〈가입자 1인당 평균 매출〉



김용주 kyj@통신방송 전문기자

통신시장 현황을 정확히 반영하기 위해서는 '가입자 1인당 평균 매출(ARPU)' 산정 방식을 뜯고쳐야 한다는 지적이다. 회선당 단가가 낮은 사물인터넷이 통계에 포함되면서 휴대폰 가입자 평균을 떨어뜨리기 때문이다. 순수 휴대폰 가입자만 따로 계산해야 정확한 수익성 지표가 될 것이라는 대안이 제시됐다.

지난해 4분기 기준 SK텔레콤과 LG유플러스 ARPU는 전분기보다 하락했다. SK텔레콤은 3분기 3만6729원을 고점으로 49원이 떨어졌고, LG유플러스도 90원 줄었다. LG유플러스는 2분기 연속 하락이다. 가입자가 수천만명에 달하는 점을 감안하면 결코 무시할 수 없는 수치다. KT만 상승세다. 하지만 전문가들은 3사 모두 조만간 ARPU 성장이 한계에 직면할 것으로 본다.

가장 큰 영향을 미치는 건 통털에발루션(LTE) 가입자다. 일반적으로 LTE 가입자가 많을수록 ARPU가 높다. 상대적으로 비싼 요금제를 사용하기 때문이다. SK텔레콤은 사정이 좀 낫다. LTE 가입자 비중이 66.3%에 그친다. 아직 2세대(G), 3세대(G) 가입자가 많다. 2G 가입자가 없는 KT는 LTE 비중이 71.1%다. 두 회사 모두 아직은 ARPU 상승 여력이 남았다. LG유플러스는 경쟁사보다 LTE 출시가 빨랐다. 3G 서비스도 없다. LTE 비중이 82.7%로 높다. 그만큼 ARPU 성장 여

차량·원격관제·태블릿·웨어러블 단가 낮지만 포함... '근본적 의문'

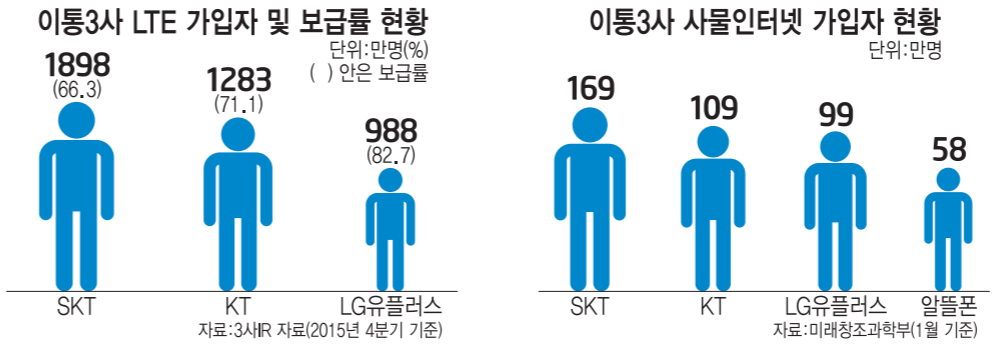
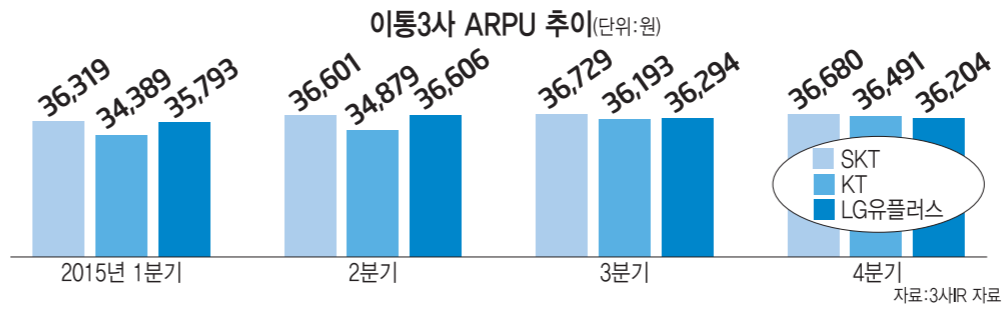
휴대폰 가입자 평균 갈수록 하락 전문가 "성장한계 직면" 한 목소리 순수 휴대폰 산정 지표 개발 지적

력은 적다. 시간차는 있겠지만, 5세대(G) 등 더 비싼 서비스가 등장하기 전까지는 LTE 포화가 곧 ARPU 하락으로 이어질 것으로 전망된다.

20% 요금할인(선택약정)은 ARPU 성장정체 시기를 더욱 앞당기고 있다. 선택약정이 치명적인 이유는 매출을 잡아먹기 때문이다. 가입자 600만을 넘어선 선택약정은 올해들어 가입속도가 빨라졌다. 선택약정 가입자는 매달 요금을 수천~수만원 할인받기 때문에 ARPU를 뚝뚝 떨어뜨릴 가능성이 높다.

ARPU 통계에 근본적인 의문을 제기하는 시각도 있다. ARPU는 가입자 한 명이 매달 이통사에 내는 돈이다. 문제는 '가입자'에 휴대폰뿐만 아니라 사물인터넷이나 웨어러블 기기도 포함된다는 점이다. 차량관제·원격관제·무선결제·태블릿PC·웨어러블 등이 모두 들어간다.

휴대폰처럼 무선통신을 사용하기 때문이다.



하지만 둘 모두 일반 휴대폰에 비하면 대체로 월 사용료가 낮다. 사물인터넷은 1만원을 넘지 않은 게 많고, 웨어러블도 1만~2만원대가 대부분이다. 그러니 이들을 한꺼번에 묶어 평균을 내면 당연히 ARPU가 떨어지는 것처럼 보인다. 물론 ARPU가 떨어지더라도 매출은 늘어난다.

LG유플러스가 좋은 예다. 이 회사는 작년 2분기와 비교해 4분기 ARPU가 402원 하락했지만, 무선 수익은 같은 기간 1조3362억원에서 1조3499억원으로 오히려 137억원 늘었다. 통계와

현실 간 '과리'가 발생하는 것이다. 약 5900만인 이동전화 가입회선 중 사물인터넷·웨어러블은 435만개다. 비중은 7.3%다. 사물인터넷이 빠르게 확산되고 있어 비중은 늘어날 수밖에 없다.

김장원 IBK투자증권 이사는 "현 이동통신 가입자 통계는 단가가 낮은 사물인터넷이나 웨어러블 기기까지 포함하기 때문에 ARPU가 떨어질 수밖에 없다"며 "ARPU는 더 이상 이통사 수익률 지표가 될 수 없기 때문에 새로운 지표 개발이 필요하다"고 말했다.

스마트에너지 성장동력으로...KT, 2018년 통합관리 서비스

생산·거래·소비 전과정 관리

KT가 2018년까지 에너지 자원 생산부터 거래, 소비까지 전 과정을 관리하는 서비스를 선보인다. 지난해 설립한 에너지 관제센터 'KT-MEG'를 기반으로 지방자치단체·산업단지·대학의 에너지 효율화 사업을 확대한다. 에너지 관제 능력과 빅데이터 활용이 가능한 지능형 분석 알고리즘도 개발한다.

KT는 24일 개최한 KT 미래융합사업 세미나 'KT 퓨처포럼'에서 KT가 추진하는 스마트 에너지 사업 현황과 계획을 발표했다. 유망한 KT 스마트에너지사업단장은 "통신사업자 역할을 바탕으로 에너지 통합 관제 기술과 운영 서비스 차별화에 나설 것"이라며 "신재생 에너지, 에너지 효율화, 에너지 사물인터넷(IoT), 수요관리(DR), 전기차 충전 등 기존 추진하는 사업 영역을 확대하고 성공 사례를 늘릴 것"이라고 밝혔다.

KT는 올해 초 스마트 에너지 효율화 △전력수요관리 △신재생에너지 △글로벌 에너지 △전기자동차 4개 분야를 핵심 에너지 사업으로 확정했다. 스마트 에너지 사업 전초기지로 KT-MEG(마이크로 에너지 그리드) 통합센터도 세웠다. 센터는

지자체와 병원, 산업단지 등 KT가 에너지 효율화를 지원하기 위한 플랫폼이다. 센터에서 전력 생산, 소비, 이동 등 전체 현황과 효율화를 위한 운용 방안 등을 모색할 수 있다. KT는 올해 개발 에너지 사업 활성화에 나선다. 공장·병원·호텔 등 에너지를 많이 사용하는 사업장에서 에너지 운용 관리 방법을 개선해 비용을 줄이도록 지원한다.

목표 A병원은 기존 냉수수기 전력 관리 방식을 개선하기 위해 고효율 설비를 구축하고 KT-MEG와 연계했다. 연간 63% 비용 절감(187만원 수준)이 목표였지만 실제로는 비용을 72%까지 줄일 수 있었다. 올해 한국전력 원격검침인프라(AMI) 관련 사업도 수주했다. 국내 사업 경험을 토대로 글로벌 에너지 IoT 시장을 공략한다. 세종시·강화군·예산군 신재생 융·복합 에너지 보급사업에도 참여하기로 했다.

KT는 올해 스마트 에너지 사업으로 기술과 경험을 쌓고 내년부터는 융·복합 사업을 확장한다. 2018년부터 통합 E 서비스를 시작하는 게 최종 목표다. 통합 E 서비스는 KT-MEG 기술을 토대로 에너지 생산·소비·거래를 한눈에 파악할 수 있다. 가장 효율적인 에너지 사용 방식을 택하도록 돕는다. 서비스를 제공받는 사업장은 에너지



SKT-롯데백화점, 스마트백화점 양해각서 SK텔레콤은 롯데백화점과 정보통신기술(ICT)을 적용한 미래형 스마트백화점을 위한 양해각서를 교환했다. 이원준 롯데쇼핑 사장(왼쪽 세번째)과 장동현 SK텔레콤 사장(네 번째) 등 양사 관계자가 기념촬영 했다.

거래 신뢰성을 높여 비용 절감과 높은 생산성을 기대할 수 있다.

원유현 KT 스마트에너지사업단 상무는 "에너지 효율화를 위한 빅데이터 기반 지능형 분석 알

고리즘을 개발하는 등 KT-MEG 기능을 지속적으로 발전시킬 것"이라며 "이를 토대로 다양한 서비스형 상품도 출시할 수 있을 것"이라고 덧붙였다. 권동준기자 djkwon@etnews.com

라인을 없애다!

Active Seamless LCD Wall

[55인치 3단 3열 사례]

심리스 LCD 멀티월(Seamless LCD Multi Wall)

심리스 멀티월은 플렉시블 필름형 LED 칩을 이용한 베젤을 사용하며, 베젤에 영상을 직접 표출하여 패널과 동일한 색상을 구현함으로써 영상의 경계를 최소화할 수 있는 멀티월 시스템입니다.

- LCD 멀티월의 검은색 베젤이 없음
- 경계면(bezel)을 최소화 한 seamless 기술로 몰입감 극대화
- 다양한 화면을 자유롭게 구성
- LCD 화면의 178도 시야각 확보
- LG/삼성 정품 패널 사용으로 호환성 및 안정성 확보
- 일반 LCD 모니터와 같이 동일하게 전면형, 후면형 모두 설치 가능

시공사례



경기도 안양시 동안구 관양동 학의로 282 B동 1122호
 (주)아비비전 TEL : 031-463-1166 | sales@avavision.co.kr