

# 신생 항공사, 관광연계·초저비용 등 틈새시장 노린다

## **변화하는 항공업계** (下) TCC·ULCC·HSC

**플라이강원** 관광융합 TCC 전략  
글로벌 관광지 '강원' 만들기 총력

**에어로케이** 경기남부-충청 공략  
저가항공 LCC보다 저렴하게 운영

**에어프레미아** 35·42인치 좌석 마련

한국 항공업계에도 변화의 바람이 불면서 그 틈새 시장을 노리는 이들이 생겨나고 있다.

기존 항공시장은 FSC(대형항공사)와 LCC(저비용항공사) 두 부류로 양분화돼 있었다. 그러나 최근 항공업계가 부진하면서 항공사 간 경계는 흐려지기 시작했고 이에 새로운 경쟁자가 연내 속속 등장할 전망이다. 바로 지난해 국토교통부로부터 신규 항공운송면허를 발급받은 플라이강원, 에어로케이, 에어프레미아다. 고급화·저렴한 운임 등 기존 전략만으로는 이미 포화돼 버린 시장에서 생존할 수 없다는 판단 하에 새 전략을 들고 항공 수요 공략에 나서



플라이강원 항공기.



에어로케이 항공기.

/연합뉴스

는 모습이다. 9일 업계에 따르면 국내 항공시장은 이미 공급과잉에 따른 포화 상태에 이르렀다. 국적 항공사들은 인바운드(외국인의 국내 여행)보다는 내국인의 해외 여행을 의미하는 아웃바운드 수요에 집중해왔다. 그런데 지난 2018년 하반기부터 출국 수요 성장이 한 자릿수로 줄며 항공사의 수익도 점차 감소하기 시작했다. 한국관광공사에 따르면 지난해 12월 기준 내국인의 출국 수요는 234만명으로 전년 동기 대비 6.1% 줄어 역성장했다.

공급과잉 속에서도 플라이강원은 TCC(Tourism Convergence Carrier)를 모델로 내세우며 새로운 수요 찾기에 나섰다. 이는 항공과 관광을 융합시켜

시너지를 확대하겠다는 취지에서 탄생했다. 이제 항공이라는 단일 사업만으로는 현 시장에서 생존하기 어렵다는 판단이 전제된 것으로 풀이된다. 양양국제공항을 거점으로 하는 플라이강원은 강원도를 콘텐츠로 관광상품을 연계한 상품 판매를 추구한다. 강원도를 글로벌 관광지로 만들기 위해 회사 내 관광사업부서인 컨버전스팀도 따로 구성했다.

플라이강원에 이어 취향할 것으로 예상되는 에어로케이도 기존 항공사와는 다른 전략을 들고 나왔다. 기존 LCC보다 훨씬 저렴한 운임비가 바로 그것이다. 에어로케이는 청주국제공항을 거점으로 하는 항공사로서, 초저비용 항공사 모델인 'ULCC(Ultra Low Cost Carrier)'를 표방한다. 경기 남부와 충청

권의 단거리 아웃바운드(내국인의 해외 여행) 수요를 흡수하겠다는 전략이다. 대부분 인천국제공항을 중심으로 하는 타 항공사 대비, 청주공항의 저렴한 공항시설사용료 등이 저렴한 가격을 낼 수 있었던 배경으로 보인다. 실제 지난해 청주공항은 공항시설 사용료를 50% 감면 조치 받기도 했다.

후발주자로서 올해 9월 취향할 계획인 에어프레미아도 국내 유일의 중장거리 전문 항공사가 될 전망이다. 에어프레미아는 기존 FSC보다 합리적인 가격으로 LCC가 가지 못하는 지역을 운항하는 'HSC(Hybrid Service Carrier)'를 내세우고 있다. 이코노미와 프리미엄 이코노미 좌석이 각각 35인치, 42인치 간격으로 편안함을 제공하는 한편,

동시에 운임비에서도 이코노미는 80~90% 저렴하게, 프리미엄 이코노미는 국적사 이코노미석의 140% 수준을 유지하겠다는 것이다.

허희영 한국항공대 교수는 "나름대로 틈새를 파고들려고 차별화한 것"이라며 "그래서 한마디로 말하면 LCC 시장이 현재 레드오션이 형성됐기 때문에 이곳에서 살아남기 위해 두 가지 전략을 취하게 된 것"이라고 설명했다. 이어 "하나는 원가를 절감해 운임을 낮추는 방식이고, 다른 하나는 서비스를 차별화하는 것이다"고 말했다.

한편 최근 항공업계에 코로나19 여파에 따른 심각한 불황이 닥치면서 신규 3사가 무사히 안착할 수 있을지 우려도 제기된다. 실제 지난해 11월 양양-제주 노선을 시작으로 국제선까지 취항했던 플라이강원도 현재 3월과 4월 휴직에 들어갔다. 한국인의 입국을 금지하는 국가가 크게 늘면서 비운항이 불가피해진 탓이다. 9일 기준 한국인의 입국을 금지 및 심사 강화한 나라는 106개국이다. 이에 따라 아직 코로나19의 영향권 밖인 에어로케이와 에어프레미아도 정상적인 운항이 가능할지 알 수 없게 됐다.

/김수지 기자 sjkim2935@metroseoul.co.kr

## ‘소송 승소’ 위메이드, 배상금 43억 수령

### 중 킥넛에 손해배상 청구 등 진행

위메이드는 지난해 중국 게임 개발사 상해 카이잉 네트워크 테크놀로지(킥넛)에 승소한 판결의 배상금을 지난 6일 수령했다고 9일 밝혔다.

이 판결은 지난해 12월 27일 상해 보타구 인민법원에서 킥넛의 '왕자전기'가 위메이드의 '미르의 전설2' 저작권 침해로 인정한 판결이다.

당시 법원은 "미르의 전설2 게임 저작권을 침해하는 행위를 즉시 정지하며, 왕자전기 모바일 게임의 개발 및 운

영에 미르의 전설2 게임 저작권을 침해하는 내용이 포함되어서는 안된다"며 "경제적 손실 2500만 위안(약 43억원)과 합리적 비용 25만 위안을 연대해 배상하라"고 결정했다. 위메이드는 추후 왕자전기 서비스 중지와 킥넛이 실제 거둔 수익에 기반한 추가적인 손해배상 청구 등을 진행할 예정이다.

한편, 위메이드가 절강환우 중재 집행에 킥넛을 포함하기 위한 추가 집행 신청에 대해 북경 제4중급법원은 지난 6일 기각 결정을 내렸다.

/김나인 기자

## 한전 '수소저장 액체기술' 인증 획득

### 한국가스공사서 국내 첫 인증

한국전력이 수소 저장 설비에 대해 가스공사로부터 국내 최초로 인증을 획득했다.

한국전력은 국내 최초로 수소저장 액체기술(LOHC)을 활용해 시간당 20Nm<sup>3</sup>의 수소를 저장할 수 있는 실증에 성공했다고 9일 밝혔다. LOHC 기술은 2017년부터 시작된 최신기술로 지금까지 대부분 연구가 1Nm<sup>3</sup>의 소규모에서만 이뤄지는 기초연구 수준에 머물렀다. 그러나 한전에서 국내 최초로 시간당 20Nm<sup>3</sup>의 수소를 저장하는 LOHC 저장 기술 실증에 성공했다.

한국가스안전공사로부터 LOHC가 적용된 수소저장설비에 대한 고압설비 일반제조시설 기술검토서, 가스사용시설 완성검사 증명서를 받은 사례는 한전이 최초다. 현재 국내에서 활용 중인



한전의 수소저장 액체기술(LOHC) 설비 작동 장면.

/한국전력공사

수소 저장기술은 대기압 200배 이상의 높은 압력에서 수소를 압축·저장해야 하고, 탱크로리로 운송해야 하기 때문에 많은 비용과 위험성이 존재한다는 한계가 있다.

이번에 개발한 LOHC기술은 수소를 액체 화합물 안에 저장함으로써 안전한 저장과 운송이 가능하며 수송비용도 저렴하다.

/김수지 기자

## 알뜰폰 “5G·LTE 요금제 절반값에 쓰세요”

이통 3사서 알뜰폰 이동 가입자 2월 한달간 총 5만2827명 달해

**KB리브엠** BTS 앞세워 이미지 제고  
이달 LTE 무제한요금제 반값 이벤트

**에넥스텔레콤** 월 최대 3만원 절감  
월 1만6500원에 데이터 15GB 제공

알뜰폰이 대용량 롱텀에볼루션(LTE) 요금제와 함께 5세대(5G) 이동통신 시장에 뛰어들고 있다. 저렴한 LTE 요금제로 주요 수익을 창출하고, 오래되고 낡은 이미지에서 탈피하기 위해 시대에 발맞춘 요금제를 빠르게 내놓아 침체된 알뜰폰 시장 활성화를 도모하기 위해서다.

9일 관련 업계에 따르면, 알뜰폰 업계는 이동통신사에 비해 저렴한 LTE 고용량 데이터 요금제와 5G 요금제 출시 등 투트랙 방식으로 가입자 모기에 나서고 있다.

한국통신사업자연합회에 따르면, 지난 2월 한달 동안 이동통신 3사에서 알뜰폰(MVNO)으로 번호이동한 가입자는 총 5만2827명으로, 알뜰폰에서 이동통신 3사로 넘어온 가입자 4만8878명을 앞섰다. 알뜰폰이 번호이동 시장에서 순증한 것은 22개월 만이다. 업계에서는 알뜰폰 가입자가 하락세에서 우상향으로 턴어라운드 한 것에 의의가 있다고 보고 있다.

치열한 알뜰폰 사업자들의 요금 경쟁이 이에 영향을 끼친 것으로 분석된다. 특히 고가 LTE 요금제에 경쟁이 집중됐다. 경쟁에 불을 지핀 것은 KB리브엠이다. KB국민은행은 지난해 '리브엠



모델들이 KT 엠모바일 온라인몰을 소개하고 있다.

/KT엠모바일

(M)'이란 브랜드로 금융권에서 알뜰폰 사업을 시작했다.

리브엠은 글로벌 아이돌그룹 방탄소년단을 앞세워 알뜰폰의 낡은 이미지를 탈피하고, 이달까지 LTE 무제한 요금제 반값 이벤트를 연다. 이 서비스에 신규 가입하면, 월 4만4000원의 LTE 무제한 요금제를 월 2만2000원에 이용할 수 있다. 이 요금제 출시 이후 월 1만명이상 가입자가 순증할 것으로 예상되고 있다.

에넥스텔레콤 또한 지난달 국내 최저가 LG유플러스 5G LTE 알뜰폰 요금제를 출시했다. 월 2만900원에 음성, 문자를 기본 제공하고 데이터를 11기가바이트(GB) 준다. 월 1만6500원에 데이터 15GB를 이용할 수 있는 요금제도 있다. 이는 이동통신사에 비해 1만5000원~3만원 가량 저렴한 요금제다.

다만, 아직까지 알뜰폰 사업자들의 5G 가입자 수는 저조한 수치다. 지난 1월 기준 5G 알뜰폰 가입자 수는 227명

으로, 전체 5G 가입자의 0.0046% 수준에 불과하다.

5G 단말을 공급하기도 어렵고, 망도 매대가로 가격을 이동통신사보다 눈에 띄게 낮추기도 어렵다. 그러나 LG유플러스가 5G망 도매대가를 66%까지 인하해 3만원대 5G 중저가 요금제도 확대되는 추세를 보이고 있다. 이날 에넥스텔레콤은 월 3만6300원(부가세 포함)에 음성, 문자 무제한, 데이터 9GB를 제공하는 요금제를 냈다. 5G 요금제의 시작점이 3만원대로 내려온 셈이다.

업계 관계자는 "대부분의 알뜰폰 이용자는 통신요금과 기기값을 포함한 통신생활비를 저렴하게 쓰려는 니즈가 많고, 프리미엄 스마트폰을 쓰는 이용자는 적은 편"이라며 "아직까지 5G 고가 단말기에 대한 부담이 높아 5G 가입자가 적지만 좀 더 저렴한 요금제와 단말이 나오면 5G 알뜰폰 가입자도 늘어나게 될 것"이라고 말했다.

/김나인 기자 silkni@