

“시혁명 가시화”, “디지코 새 도약”, “차별화 고객경험”

〈유영상 SK텔레콤 대표〉

〈구현모 KT 대표〉

〈황현식 LG유플러스 사장〉

통신3사 대표 ‘비대면 신년사’

유영상 SKT 대표

“T우주·이프랜드 등 영역 확대”

구현모 KT 대표

안정·고객·성장, 3개 키워드 강조

황현식 LGU+ 사장

빠어남에 대한 집착, 고객만족 중요



유영상 SK텔레콤 대표 /SKT



KT 구현모 대표 /KT



LG유플러스 황현식 사장 /LG유플러스

통신 3사 대표들은 비대면으로 개최한 신년사를 통해 ‘탈(脫)통신’의 중요성을 강조하고, 올해 신사업을 본격 추진하겠다고 밝혔다. 기존 통신 사업이 정체를 겪는 만큼, 인공지능(AI), 빅데이터, 클라우드 등 신사업 확대를 통해 새로운 성장동력을 확보해야 한다는 의미를 담고 있다.

SK텔레콤 유영상·KT 구현모·LG유플러스 황현식 사장은 3일 비대면으로 임직원들에게 신년 메시지를 전했다.

SK텔레콤 유영상 대표가 전 구성원에게 이메일 레터를 보내 ‘2022년을 SKT 미래 10년을 준비하는 원년’으로 삼자고 강조했다.

유 대표는 우선 기술혁신에 주목해야 한다고 말했다. 모바일 혁명에 버금가는 인공지능(AI) 혁명이 B2C, B2B를 막론하고 가시화될 것이며, 메타버스는 백가쟁명(百家爭鳴)의 시대로 진입했고 플랫폼

경쟁은 고객과 참여자에게 정보와 가치가 분산되는 프로토콜 경제로의 전환이 예상된다며 이유를 설명했다.

이어 기술혁신에 따른 변화에 적극 대응하고 기회를 선점해야 한다고 강조했다. 이를 위해 SKT 근간인 유무선 통신사업의 지속 성장은 물론 T우주, 이프랜드, 아폴로 서비스 등 선점 영역을 키우자고 제안했다.

또 유 대표는 가장 먼저 상용화될 것으로 예상되는 UAM(도심항공교통) 서비스를 위한 CEO 직속 TF의 발족과 함께 미래기술에 대한 연구·개발(R&D)과 투자에 나설 것임을 밝혔다. 상상속에서만 존재하던 하늘을 나는 차(UAM), 운전자가 필요 없는 자율주행차, 인간의 일을 대신해 주는 로봇, 인류의 로망인 우주여행이 앞으로 10년 내에 가능해질 것이라며 SKT는 향후 10년을 미리 준비하자고 제안했다.

KT는 3일 광화문 사옥에서 구현모 대표와 최장복 노조위원장이 참석한 가운데 라이브 랜선 신년식을 개최했다. 지난해 성과를 창출해낸 우수 직원 100여 명도 온라인으로 신년식에 참여해 자리를 빛냈다.

이날 신년식은 ‘단단한 One-Team, 당당한 성장’을 주제로 진행됐다. 이 자리에서 구 대표는 지난해 코로나19로 어려운 환경 속에서 KT그룹 임직원이 각자의 자리에서 최선을 다해 거둔 성과를 격려하고, 2022년에도 Telco의 역할을 기반으로 디지털 플랫폼 기업(디지코, DIGICO)으로 새롭게 도약하자고 말했다.

랜선 신년식은 ‘2021년 성과와 2022년 우리의 다짐’ 영상을 시작으로 구 대표와 최 노조위원장의 신년사, KT에서 자체 개발한 양방향 화상 통신시스템 비즈콜라보를 활용한 온라인 직원 인터

뷰로 구성됐다.

구 대표는 신년사를 통해 성장의 새로운 역사가 될 2022년을 시작하며 ‘안정’, ‘고객’, ‘성장’을 키워드로 세가지를 강조했다. 가장 먼저 “통신 인프라의 안정적인 운영은 우리의 책임이자 사명이며, 안전은 가장 먼저 챙겨야 할 부분”이라고 당부했다. 이어 “비즈니스모델 중심의 사업구조를 고객 중심으로 전환하고 일하는 방식을 혁신해 고객에게 인정받는 성장을 이뤄야 한다”고 역설했다.

이날 신년식에서는 KT그룹 임직원들의 2022년 다짐을 밝히는 세리머니도 이어졌다. 직원들은 “안전, 안정 우선!”, “고객에게 인정받는 KT!”, “KT 사업의 미래를 그리는 한 해” 등 KT에서 이루고 싶은 다짐을 외치며 힘찬 임인년의 시작을 맞이했다.

LG유플러스 황현식 사장은 임직원에게 영상으로 전달한 2022년 신년 메

시지를 통해 차별화된 고객 경험과 디지털 혁신을 기반으로 새롭게 도약하겠다는 뜻을 전했다.

황 사장은 ‘빠어남에 대한 집착’을 통한 차별화된 서비스의 중요성을 강조했다. 그동안 고객 가치 혁신이 나쁜 경험을 없애는 데 초점을 맞췄다면, 앞으로는 특별한 서비스를 통해 고객이 만족할 수 있도록 노력해야 한다는 취지다.

황 사장은 “‘빠어남’이란 단순히 불편을 없애는 수준을 넘어, 고객에게 특별한 경험을 제공하는 수준을 말한다”며 “이를 위해 최소한 한 가지 이상 확실하게 차별화된 고객 경험 요소가 있어야 하고, 고객이 오직 유플러스에서만 가능한 서비스라는 점을 느낄 수 있게 해야 한다”고 말했다.

황 사장은 고객 입장에서 변화를 체험할 수 있는 지표로 해지율이 중요하다고 설명했다. 황 사장은 “혁신적인 경험이 많아지면 해지율이 낮아진다”며 해지율이 가장 낮은 통신사를 만들어 가겠다는 포부도 밝혔다.

성장을 가속하기 위해 신사업을 강화하겠다는 뜻도 전했다. 황 사장은 “혁신적인 서비스를 더욱 발전시켜 플랫폼 사업으로 성장시키면 이것이 미래 성장 사업이 될 수 있다”며 “올해는 사내벤처 발굴을 지속해 새 사업 기회를 발굴하는 활동은 물론이고, 헬스·펫 등 영역에서도 새로운 시도를 이어 나갈 계획”이라고 전했다. /채윤정 기자 echo@metroseoul.co.kr

210억 규모 항공용 수소연료전지 개발 나서

(4년간)

한화에어로스페이스

산업부 ‘경량화 기술개발’ 과제 수주

한화에어로스페이스가 차세대 교통 수단으로 주목받는 도심형 항공 모빌리티(UAM)에 사용될 수소연료전지 시스템 개발에 나선다.

한화에어로스페이스는 최근 산업통상자원부 한국에너지기술평가기원이 공고한 ‘항공용 모빌리티를 위한 연료전지 경량화 기술개발’ 과제를 수주했다고 3일 밝혔다.

이번 과제는 4년간 총 사업비 210억원 규모다. 한화에어로스페이스는 2025년까지 연료전지의 성능 향상과 시스템 경량화 등 항공용 수소연료전지 핵심 기술을 확보한다는 계획이다.

수소연료전지는 수소와 산소의 화학적 반응을 통해 전기를 생산하는 발전 시스템이다. 기존 화석연료와 달리 순수한 물 이외에 다른 부산물이 없다. 기존 리튬이온 배터리에 비해 무게도 가볍다. 특히 수소연료전지는 에너지 밀도가 높아 배터리 대비 도심형 항공 모빌리티의 운항 시간 및 거리를 대폭 확대할 수 있다. 하지만 항공용으로 적용하기 위해서는 기존 차량용 연료전지 시스템보다 가벼워야 하고, 비행 시에는 고출력을 안정적으로 유지해야 하는 등 개발 난이도가 높다.

한화에어로스페이스는 한국형 발사체 누리호(KSLV-II)와 한국형 전투기 보라매(KF-21) 엔진을 비롯해 각종 민항기용 엔진부품 등 우주항공 엔진사업

을 통해 쌓아온 풍부한 개발 경험과 첨단 기술을 바탕으로 이번 국책과제의 성공을 자신하고 있다. 국내 중소기업들과 상생협력으로 모범적인 국내 도심형 항공 모빌리티의 시장 생태계를 조성해 나갈 예정이다.

한화에어로스페이스는 “이번 과제 성공을 통해 도심형 항공 모빌리티 전기추진 시스템 핵심 기술을 확보하고, 장기적으로 중소형 항공기 전기추진 시스템까지 사업을 확대해 갈 것”이라고 밝혔다.

한편 국토교통부가 2020년 발표한 한국형 도심항공교통 로드맵(K-UAM)에 따르면 UAM 시장은 2040년 전 세계 시장규모가 730조원까지 성장할 것으로 내다보고 있다. /양성운 기자 ysw@

385만원 할인... 車업계, 판매경쟁 뜨겁다

현대차 그랜저 최대 210만원 할인 르노삼성, 최대 385만원 구매 지원

국내 완성차 업계가 새해 벽두부터 치열한 판매 경쟁에 돌입한다.

코로나19 위기에도 내수 시장에서 견조한 실적을 기록한 완성차 업계가 올해 다양한 할인을 통한 반등을 준비하고 있다.

3일 업계에 따르면 현대차·기아는 할인 혜택을 제공한다. 현대차의 경우 그랜저는 최대 210만원 할인을 제공한다. 10년, 15년 이상 노후차에 대해 각각 30만원 50만원을 지원한다. 또 현대차 전용카드 프로모션을 통해 50만원, 블루멤버스 포인트 40만원 선사용 등의 혜택을 제공한다. 신타페 최대 190만원, 팔리세이드 최대 110만원 등 다양한 할인 혜택을 제공한다.

기아도 차종별로 M할부 최저 1.5% 등의 혜택을 제공한다. 기아는 현대카드 ‘M’으로 구입하는 경우 차종별로 5만원부터 40만원까지 선보상하는 혜택을 지속 시행한다.

르노삼성은 1월 한 달간 최대 385만원까지 신차 구매를 지원한다. 르노삼성은 코로나19 장기화로 어려움을 겪고 있는 소상공인을 위해 ‘르노 마스터 15인승 버스’ 특별할인 혜택을 마련했다. 우선 르노 마스터 15인승 버스 구매 시 각종 세금을 지원하기 위해 7% 할인(약 330만원)을 제공한다. 종교단체와 학교·학원, 식음업종 종사자가 구입할 경우 50만원 추가 혜택을 지원한다.



현대차 그랜저.

또 중형 SUV QM6는 편의사양과 용품, 보증연장 구입지원비로 기술린 모델(GDe)은 150만원, LPG 모델(LPe)은 50만원의 할인을 제공한다. GDe LE 시그니처는 100만원, LPe LE 시그니처는 20만원 할인이 적용된다.

쌍용차는 다양한 구매 혜택을 제공하는 ‘새해 새 출발 특별 프로그램’을 운영한다.

1월 쌍용차를 구매하는 고객을 대상으로 무이자 할부 및 최첨단 안전주행 보조시스템(ADAS) 무상장착, 할부조건에 따라 최대 80만원 지원 등 차종별로 다양한 구매혜택을 제공한다. 코란도 및 티볼리, 티볼리 에어는 선수금(0%~50%)에 따라 최대 36개월의 할부 기간을 선택할 수 있는 ‘마이 초이스 무이자 할부 프로그램’을 새롭게 선보였다.

선수금 없는 스페셜 할부(4.5%/~72개월)로 구매 시 80만원 지원과 선수금 30% 납입 시 0.9%(36개월)의 제로(Zero) 할부, 선수금 없이 2.9%(60개월), 선수금 10% 납입 시 2.5%(60개월) 저리 할부도 구매 가능하다. /양성운 기자

제주항공, 국내선 누적탑승객 5000명 돌파

국적사 3번째, LCC중 최초 신기록

제주항공이 국내선 누적 탑승객 5000만명을 돌파했다.

제주항공은 대한항공 국적 항공사 중 3번째로 저가항공사(LCC) 중에서는 최초로 신기록을 기록했다.

3일 제주항공에 따르면 5000만번째 국내선 승객을 태운 제주발 김포행 7C136편이 이날 오전 8시45분 제주공항을 출발

해 오전 9시55분 김포공항에 도착했다.

제주항공이 2006년 6월5일 첫 취항 후 15년7개월 만이다. 제주항공은 취항 후 1년5개월여 만에 국내선 탑승객 100만명을 달성했고, 2013년 1월 국내선 탑승객 1000만명을 넘겼다. 이후 2015년 11월 2000만명, 2018년 1월 3000만명, 2020년 1월 4000만명에 이어 지난 1일 5000만명도 넘어섰다. 통계청 기준 우리나라 총인구수(2020년 12월말 기준

5182만9136명)에 육박하는 여행객을 실어나른 셈이다.

노선별로 보면 탑승객 5000만명 중 김포~제주, 부산~제주, 청주~제주, 대구~제주 등 제주기점 노선이 94.7%(4735만명)를 차지했다. 또 김포~부산, 김포~여수 등 내륙노선은 5.3%(약 265만여 명)의 비중이다.

제주항공의 국내선 수송분담률도 크게 늘었다. 제주항공은 취항 첫해인 2006년 1.5% 수준에 그쳤으나 2011년부터 10.9%를 기록해 두 자릿수를 책임지고 있다. /양성운 기자