MVNO 본격 진출한 파나소닉, IoT 시대 가전업체의 전략

○ 파나소닉은 기업 대상 MVNO(가상이동통신망사업자) 사업에 본격 진출한다고 발표하고, 향후 자사가 생산하는 업무용 기기에 무선 기능을 탑재해 나간다는 계획을 공개

- 파나소닉이 언급한 기기에는 업무용 모바일 기기, 업무용 냉장고, 영상기기 등의 제품군이 포함되며, 광역 무선 네트워크 기능을 순차적으로 통합한다는 계획
- 종합 가전 제조업체가 직접 MVNO 사업을 전개하는 것에 대해, 파나소닉은 앞으로 도래할 IoT(Internet of Things, 사물인터넷) 시대를 대비해서 회선 서비스를 포함하여 다양한 방법으로 사용자 편의에 기여하려는 것이라고 설명
- 파나소닉의 업무용 기기를 이용하는 기업 고객은 IoT 시대에 두 개의 과제에 직면하는데, 하나는 "다양한 기기에 가장 적합한 회선 서비스를 선택할 수 없다"는 것이고, 또 하나는 "장비와 회선 서비스를 세트로 조달할 수 없다"는 것
- 첫 번째 과제는 이동통신사업자의 회선 서비스는 스마트폰과 태블릿용을 대상으로 하므로 IoT 전용으로는 기준이 맞지 않기 때문이며, 기업에게는 통신 속도와 이용시간, 통신 용량에 따라 더 다양한 선택을 할 수 있다는 점이 좋은 것
- 두 번째 과제는 장비 구매와 회선 계약을 별로도 하면 관리에 번거로움이 있고 문제를 파악하는 데 많은 시간이 걸리기 때문에 발생하며, 이상의 두 가지 문제 해결을 위해 파나소닉은 직접 MVNO 로서 회선 서비스를 제공하기로 결정

○ 통신 모듈 가격이 계속 인하하는 가운데, 이제 MVNO 를 통해 통신비도 상당히 낮아지게 되면 IoT 의 보급도 더욱 활기를 띨 것으로 전망

- 파나소닉의 MVNO 사업 구조를 보면 인터넷 이니셔티브 재팬(IIJ)이 MVNE(Mobile Virtual Network Enabler)로서 파나소닉의 MVNO 사업 서비스의 기반을 구축
- IIJ 는 대역을 세세하게 제어할 수 PCRF 와 PCEF 등의 시스템을 도입하여 회선의 대역 등을 사용자가 정의 할 수 있는 체제를 구축

---

* 본 내용과 관련된 사항은 산업분석팀(☎ 042-612-3158)과 ㈜KMH 박종훈 기획이사(soma0722@naver.com ☎ 02-739-6301)에게 문의하시기 바랍니다.

** 본 내용은 필자의 주관적인 의견이며 IITP 의 공식적인 입장이 아님을 밝힙니다.

- NTT 도코모의 회선을 사용하는 MVNO 가 되지만, 도코모와 직접 협상하여 회선을 매입하는 것이 아니라, IIJ 를 통해 대역을 구매
- 서비스 모델로는 가령, 네트워크 지원 카메라의 경우 일반적으로 업링크 회선이 비어 있기 때문에 업링크만 용량 제한 없이 제공할 것을 기획할 수도 있고, 업무용 냉장고의 경우 정기적인 모니터링 용도로 무선 네트워크를 사용할 수도 있음
- 이런 것은 용량이 적기 때문에 매월 수백 엔의 비용으로 서비스를 제공할 수 있을 것이며, 경우에 따라 아마존 킨들처럼 통신비를 뒤에 숨기고, 유지보수 비용에 포함시키는 방안 등 서비스마다 다양한 형태의 수익모델을 검토 중이라고 함
- 지금까지 M2M 및 IoT 솔루션을 배포하려면 통신 모듈의 초기 비용과 회선 운영비용이 걸림돌이었으나, 파나소닉 등 가전과 통신을 결합하는 MVNO 가 활성화된다면, IoT 의 보급도 더욱 탄력을 받을 수 있을 것으로 기대

(Mobile & Apps, 10. 14 & Telecompaper, 10. 15.)