

2024-2028 글로벌 통신시장 전망

A New Recipe for Growth

성장을 위한 새로운 전략

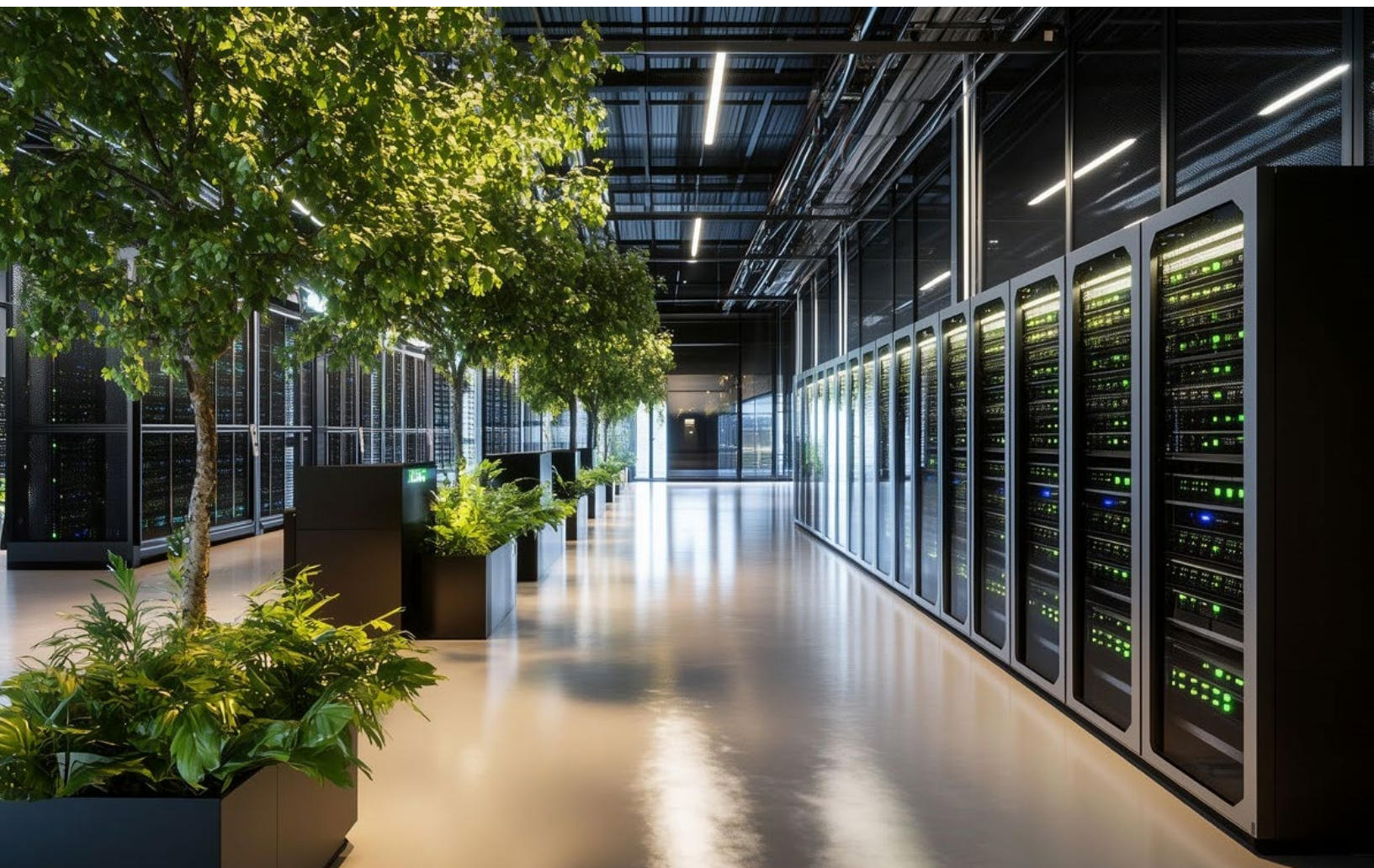
March 2025



삼일회계법인

Contents

서문	3
성장 동향 파악	4
AI를 통한 B2C 서비스 혁신	7
B2B: 성장의 최우선 과제	8
5G 수익화 추진	9
셀룰러 IoT는 완만하게 성장 중	11
설비투자(CAPEX) 변화	12
맺음말	14



통신 산업의 경쟁환경은 도전적이지만 새로운 수익원과 가치 창출의 기회를 찾을 수 있습니다.

통신 산업은 느리지만 성장하고 있습니다. 글로벌 통신 전망 2024-2028 보고서에 따르면, 유선 및 무선 등 전체 통신 서비스 매출은 2023년에 4.3% 증가하여 1.14조 달러에 도달했습니다. 향후 글로벌 시장은 2028년까지 연평균 2.9%로 성장할 것으로 예상되며, 이는 예상 인플레이션율보다 낮습니다. 해당 시점에서 총 매출은 1.3조 달러에 이를 것으로 보입니다.

통신 산업은 여전히 근본적인 도전과제를 갖고 있습니다. 핵심 제품과 서비스가 코모디티화(Commodity화, 상품화: 제품이나 서비스가 차별화된 특성 없이 대체 가능한 일반 상품으로 취급되는 과정)되고 있어 가격 인상에 어려움을 겪는 반면 인프라에는 지속적인 투자를 해야 합니다. 하지만, 상대적으로 성장률이 낮은 산업에서도 확장할 수 있는 틈새 시장과 기업이 수익성을 개선할 수 있는 기회는 항상 존재합니다.

2028년까지 통신 부문에서는 2천억 달러의 추가적인 매출 성장 기회가 있을 것으로 예상됩니다. 그럼에도 불구하고 이러한 상황은 통신 생태계 내의 기업들에게 기존의 매출 흐름에서 새로운 가치를 창출할 방법을 찾아야 한다는 중요한 과제를 제시 합니다.

이번 삼일PwC의 통신시장전망이 시장을 조금 더 객관적이고 구체적으로 이해하고, 미래를 준비하는데 도움이 되기를 기대합니다.

한 호 성 Partner

Telecommunication Industry Leader

성장 동향 파악

산업의 성장 둔화

서비스 타입별 매출, 2019-2028



Note: 2019-2023 are actual numbers.

Source: PwC 글로벌 통신 전망 2024-2028, Omnia

우리는 전통 산업들이 대대적으로 재편되는 시작점에 서 있습니다. 수많은 단기적인 위기와 다섯 가지 장기적인 메가트렌드의 결합으로 인해 오래된 산업 구조가 붕괴되고, 인간의 필요를 중심으로 한 새로운 성장 영역의 형성을 촉발했습니다. 이러한 필요에는 우리가 어떻게 먹고, 이동하며, 건설하고, 제조하며, 어떻게 연료를 공급하고 에너지를 얻으며, 돌보는지가 포함됩니다. 이러한 다양한 생태계는 공통적인 특징을 지니고 있습니다. 그것들은 기술, 특히 디지털 연결성에 기반을 두고 있습니다. 통신사는 이러한 구성요소들을 결속시켜 개인 및 집단의 성장을 이끌어내는 데에 중요한 역할을 해야 합니다.

이러한 변화는 향후 몇 년간 연결성과 통신 서비스에 대한 수요를 증가시킬 것입니다. 주요 메가트렌드의 영향을 받아, 통신산업 자체도 큰 변화를 겪고 있으며, 이로 인해 많은 새로운 기회가 열리고 있습니다. 본 보고서는 통신업계의 성장을 위한 지침을 제공하고자 합니다. 여기에는 인공지능(AI), 통신 네트워크 및 B2B 서비스에 대한 전략적 투자구조의 최적화를 포함합니다. 또한, 기회의 창출을 위한 투자자 및 규제 기관과의 협력, 규모를 키우기 위한 거래를 추진하는 것도 함께 다루어 집니다.

전 세계적으로 전체 매출 성장이 둔화됨에 따라, 다양한 서비스와 국가 및 지역 간의 차이가 가려지고 있습니다. 2023년부터 2028년까지 고정 광대역, 모바일, 고정 유선전화 부문 매출은 각각 예상 연평균 성장률(CAGR) 3.8%, 4.3%, -1.8%로 증가하거나 감소할 것으로 예상됩니다. 국가 수준에서는 더 큰 격차가 나타납니다. 아래 차트는 2024년 국가별로 고정(광대역과 유선전화 통합) 및 모바일의 통신 서비스 매출을 해당 시장의 관련 부문에 대한 5년 CAGR과 비교하여 나타내고 있습니다.

고정 통신 서비스의 경우, 대부분의 국가는 미국과 중국을 포함하여 0-6% CAGR 범위에 그룹화되어 있습니다. 그러나 인도, 나이지리아, 이집트, 케냐와 같은 몇몇 예외 국가들은 훨씬 높은 성장을 보여줍니다. 한편, 일본과 스위스와 같은 성숙한 시장은 음(-)의 CAGR을 보입니다. 모바일에서도 유사한 차이가 나타납니다. 대다수는 다시 0-6% CAGR 범위에 그룹화되어 있습니다. 모바일에서 매출 성장 선두주자는 콜롬비아로, CAGR 10.5%를 기록했으며, 인도와 아르헨티나가 그 뒤를 바짝 따르고 있습니다.

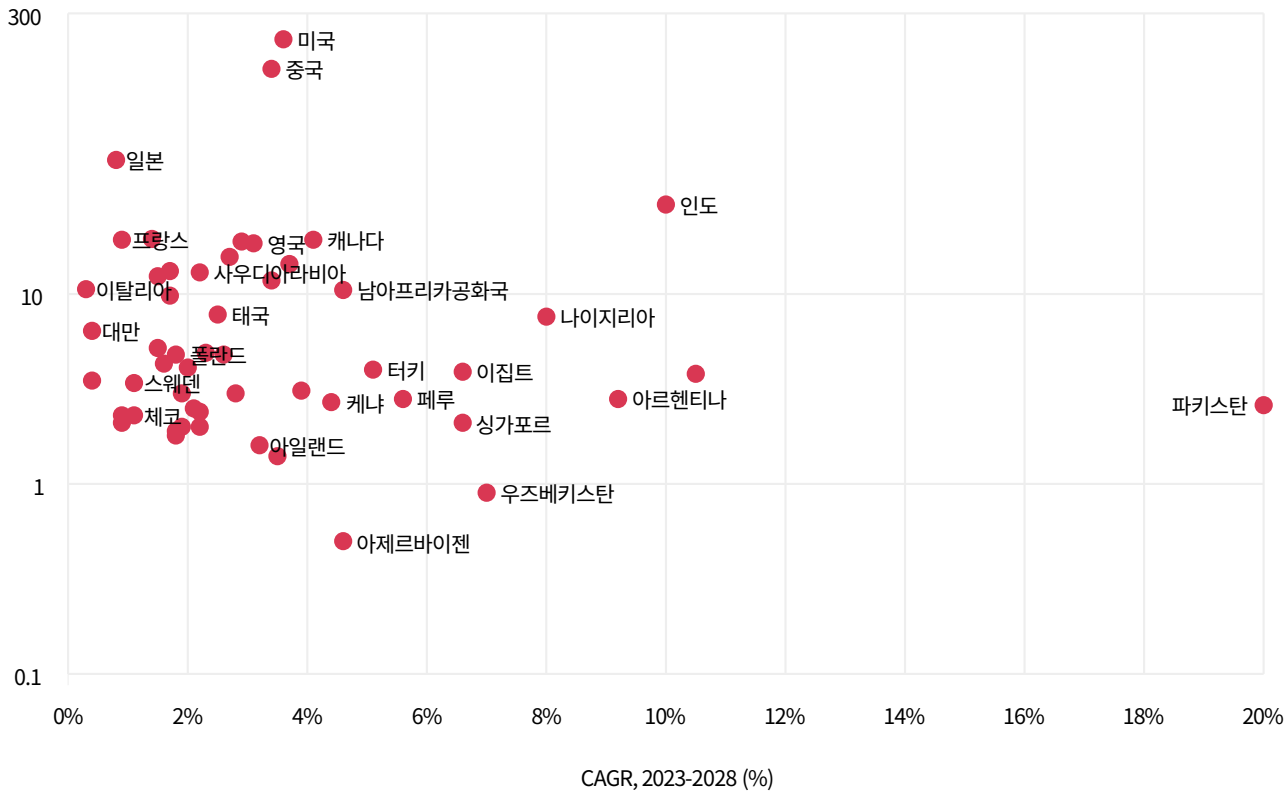
성장의 지역별 차별화

매출 성장률은 개발도상국에서 가장 높을 전망

2023-2028년 국가별 모바일 및 고정 통신 서비스 매출 연평균 성장률(CAGR)

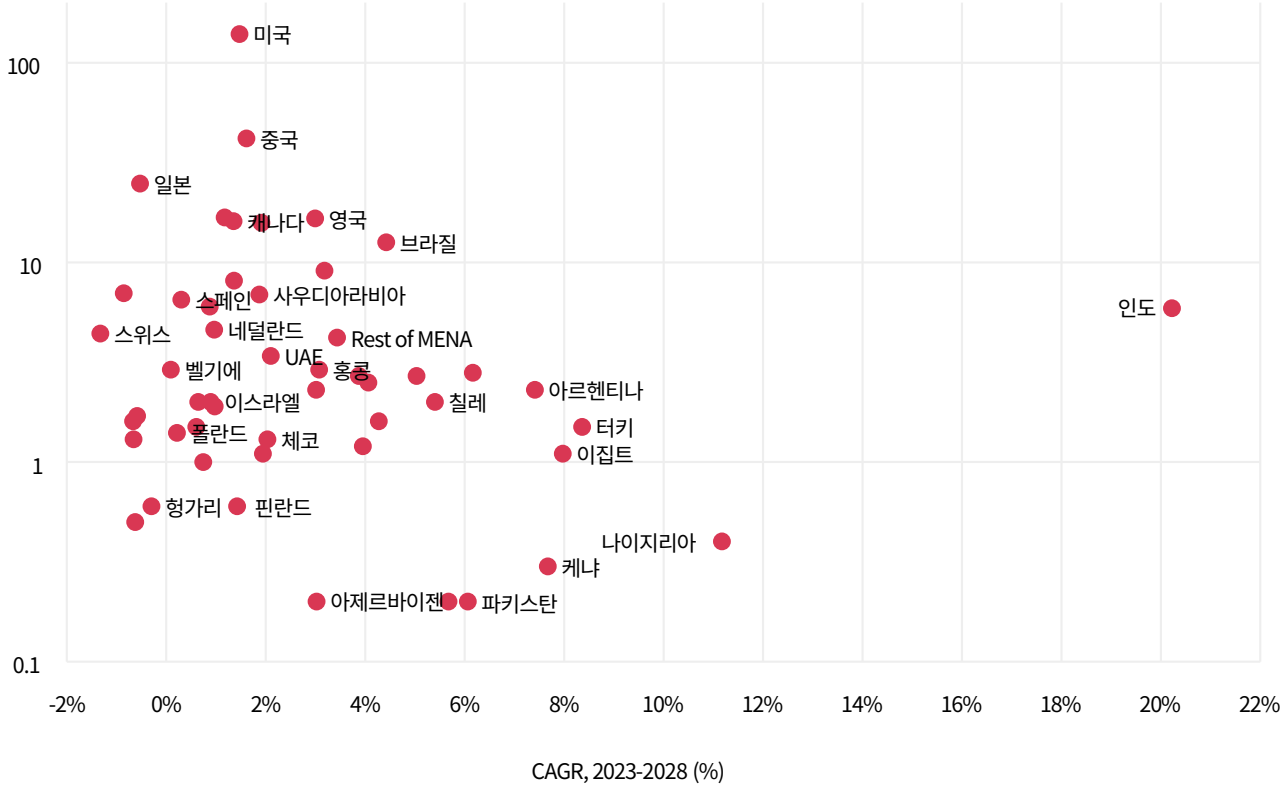
모바일 매출

2024매출 (단위: 십억달러)



고정 통신(고정 광대역 및 유선전화) 서비스 매출

2024매출 (단위: 십억달러)



Source: PwC 글로벌 통신 전망 2024-2028

성장에 기여할 수 있는 두 가지 요소가 있습니다. 하나는 가입자 수의 증가이며, 다른 하나는 각 가입자 당 연간 매출을 더 많이 창출할 수 있는 능력입니다. 일반적으로 선진국과 개발도상국 모두에서 신규 가치는 주로 신규 가입자 수의 증가에 의해 창출되며, 사용자당 평균 매출(ARPU)은 개발도상국에서는 일반적으로 더 느린 속도로 증가하고, 성숙한 시장에서는 경쟁이 치열해지면서 심지어 감소하는 경향이 있습니다. 통신 서비스의 ARPU는 향후 5년간 계속해서 감소할 것으로 예상되며, 모바일 ARPU는 CAGR -1.3%로 감소하고, 고정 광대역 부문 ARPU는 거의 보합세를 유지하여 CAGR -0.1% 정도를 기록할 것으로 예상합니다. 고정 유선전화 부문 ARPU는 CAGR -4.7%로 더 큰 폭의 감소세를 보일 것으로 전망됩니다. 고정 통신 서비스에서는 인도의 서비스 매출 급증이

CAGR 17.2%의 급격한 가입자 수 성장에 의해 주도되고 있으며, ARPU는 CAGR 0.9%로 낮은 성장률을 보이고 있습니다. 나이지리아에서는 고정 회선 ARPU가 CAGR -1.4%로 감소할 것으로 예상되지만, 가입자 수는 CAGR 9.8%로 증가할 것으로 보입니다. 미국의 모바일 가입자 수는 CAGR 4.9%의 적당한 성장률을 유지하나, ARPU는 -1.5% CAGR로 감소할 것으로 전망됩니다.

결론적으로, 현재 통신 산업은 창출된 현금 대부분이 설비 투자(CAPEX), 배당금, 부채 상환에 사용되고 있어 혁신이나 고객 경험 향상에 투자할 수 있는 여력이 매우 제한된 상황에 놓여있습니다.



AI를 통한 B2C 서비스 혁신

가치 창출의 기회 중 하나는 개인고객(B2C) 서비스 부문에 있습니다. PwC의 조사에 따르면, 고정 통신 서비스(고정 광대역 및 유선전화)는 34%의 국가에서 코모디티화(*)되었거나 코모디티화의 '경계'에 있으며, 전 세계 인구의 가중 평균 계정당 매출(ARPA)은 지난 7년 동안 21% 감소했습니다. 5G의 도입에도 불구하고, 모바일 부문에서도 유사한 코모디티화 트렌드가 진행되고 있습니다. 이러한 트렌드에 직면하면서, 통신사는 특히 생성형 AI(GenAI)라는 강력한 새로운 도구를 보유하게 되었습니다. AI를 효과적으로 활용하면 B2C 사업의 비용과 마찰을 줄이고, 수익성을 지키며, 대규모 AI 기반 개인 맞춤화를 통해 고객 경험을 개선할 수 있습니다. 또한 AI는 네트워크 관리에서 산업 표준으로 빠르게 자리 잡아가고 있습니다.

- AT&T는 AI를 활용하여 인력 생산성과 운영 효율성을 향상시키고 있습니다. AT&T의 최고 데이터 책임자(Chief Data Officer)인 Andy Markus는 'Ask AT&T'라는 생성형 AI 플랫폼의 도입을 통해 소프트웨어 개발 시간을 약 10~30% 단축하고 고객 서비스 상담원의 통화 시간을 줄였다고 공개적으로 언급했습니다. 다른 활용 사례로는 고객 및 직원 문서를 영어에서 다른 언어로 번역하는 데 도움을 주는 것이 포함됩니다.
- 인도의 한 기업 네트워크 제공업체는 AI 기반의 인지 네트워크 운영 센터(NOC)를 개발하고 있습니다. 전통적인 통신사 NOC에 위에 구현된 이 인지 NOC는 AI를 활용하여 NOC 엔지니어들의 일상 업무를 수행하는 데 도움을 주는 스마트 코파일럿 또는 '버디' 역할을 하며, 자동화를 적용해 대규모 지능을 제공하고, 자체 치유 네트워크 기능을 구축합니다.

(*) Commodity화(상품화: 제품이나 서비스가 차별화된 특성 없이 대체 가능한 일반 상품으로 취급되는 과정)



B2B: 성장의 최우선 과제

전 세계 통신사들은 기본 통신 제품의 가격 하락이 빠르게 가속화되면서 B2B를 성장의 우선 과제로 다시 고려하고 있습니다. 이들은 두 가지 주요 전략을 통해 이러한 노력을 추진하고 있습니다. 첫째는 수직화입니다. 이는 제조업, 에너지, 광업, 방위와 같은 산업에서 특정한 가치 제안을 형성하는 것으로, IoT 서비스, 맞춤형 인프라 및 보안 솔루션, 원격 모니터링 및 제어 사용 사례를 위한 전용 5G 네트워크 등이 포함됩니다. 둘째는 수평적 접근입니다. 이는 주요 통신사들과 네트워크 장비 공급업체인 에릭슨이 설립한 CAMARA API 단순화 및 표준화 이니셔티브와 같은 전략을 포함합니다.

사우디텔레콤(STC)은 중동 및 북아프리카 지역에서 새로운 성장 가능성을 개척하기 위해 투자하는 여러 통신사 중 하나입니다. 인구의 60% 이상이 35세 미만이고 정보통신기술(ICT) 연간 지출이 빠르게 증가하고 있는 사우디아라비아에서는 광범위한 디지털 상용화가 ICT 부문에서 큰 기회를 창출하고 있습니다. STC B2B는 STC 그룹 내 통신 서비스 제공업체에서 시작했으며, 자회사 포트폴리오에 힘입어 전방위적인(end-to-end) 가치 제안을 제공합니다. 상기 자회사에는 사이버 보안 리더인 Sirar, IoT 채택을 촉진하기 위해 공공 투자 펀드와 함께하는 합작회사 IoT Squared, Alibaba Cloud와 파트너십을 맺고 있는 클라우드 인프라 제공업체인 사우디 클라우드 컴퓨팅 회사(SCCC) 등이 포함됩니다. STC B2B는 사우디아라비아의 ICT 시장에서 약 25%의 최대 시장 점유율을 기록하고 있으며, 주요 프로젝트 사례를 성공적으로 확보하여 시장 점유율을 더욱 강화했습니다. 예를 들어, 아람코 자회사들을 위한 재해 복구 서비스(DRaaS) 솔루션과 대규모 자동차 렌탈 회사를 위한 25,000대 차량의 실시간 추적 및 성능 분석을 제공하는 IoT 기반 차량 관리 솔루션이 있습니다.

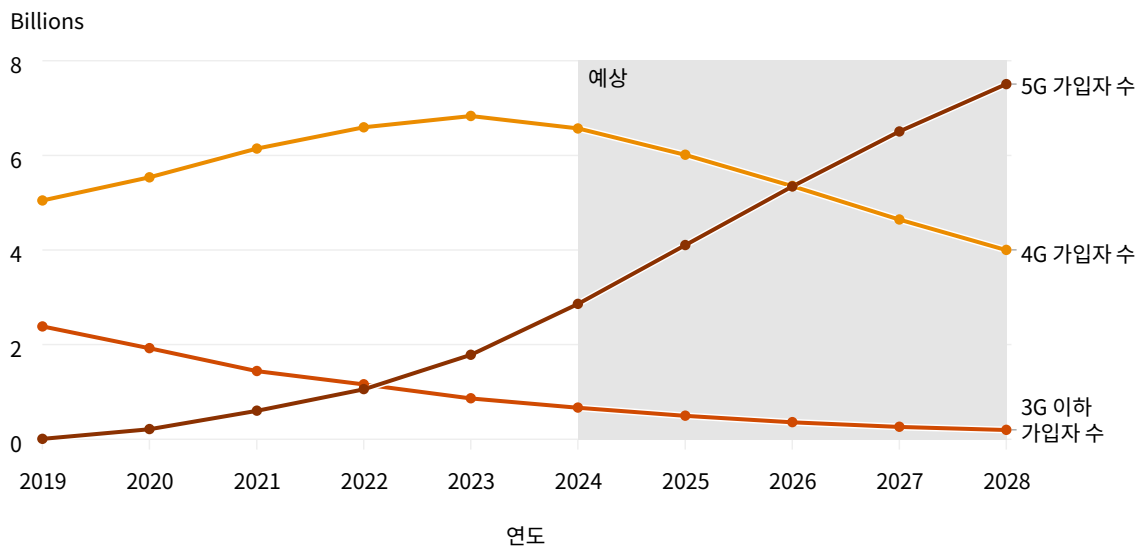
5G 수익화 추진

5G의 사용 사례는 2019년에 몰입형 증강 현실, 자율 로봇, 커넥티드카(Connected Vehicle)와 같은 분야에서 시작되었습니다. 그러나 상기 사례는 실현이 느리게 진행되었는데, 이는 부분적으로 5G가 이전 세대 기술과 충분히 차별화되지 않고, 업그레이드에 드는 비용이 가치 있다고 느끼기 어려웠기 때문입니다. 그러나, 5G 도입은 급증하고 있으며, 2026년부터는 전 세계적인 모바일 표준으로 자리 잡을 것으로 예상됩니다. 아래 차트에서 알 수 있듯이, 5G 가입자 수는 2023년 17억 9천만 명에서 2028년 75억 1천만 명으로 4배 이상 증가할 것이며, 전체 모바일 가입자 중 5G가 차지하는 비중 또한 2023년 18.8%에서 2028년 64.1%로 3배 이상 증가할 것으로 예상됩니다.

5G 우세 전망

2028년까지 5G는 모바일 가입자의 약 3분의 2를 차지할 전망

기술별 글로벌 모바일 가입자 수, 2019-2028



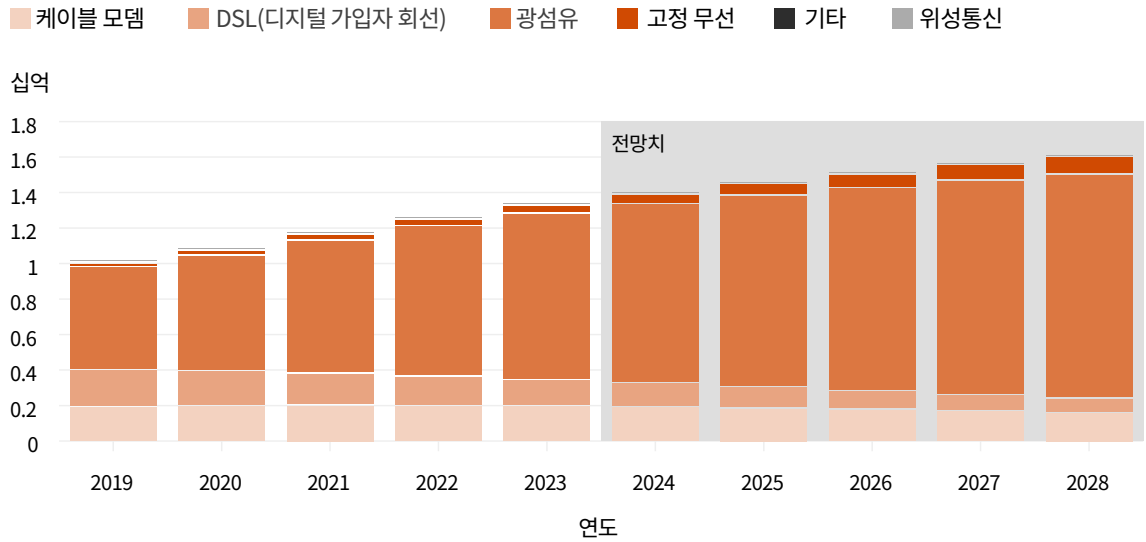
Note: 2019-2023 are actual numbers.
Source: PwC 글로벌 통신 전망 2024-2028, Omdia

잠재력이 높은 분야 중 하나는 고정 무선 접속(FWA, Fixed Wireless Access) 광대역 서비스입니다. 이는 케이블 및 광섬유 유선 인터넷 서비스의 대안으로 가정에 제공됩니다. FWA는 전세계 여러 대형 시장에서 도시와 농촌 간 광대역 커버리지 격차를 메울 가능성이 있습니다. 여기에는 미국, 사우디아라비아, 남아프리카, 호주, 이탈리아, 그리고 마지막으로 중국과 같은 중요한 시장이 포함되며, 이들 시장은 전체 통신 시장의 약 47%를 차지합니다. 아래 차트에 따르면, FWA 통신 서비스는 2028년까지 가장 빠르게 성장하는 광대역 기술이 될 것이며, 연평균 성장률(CAGR) 18.3%로 증가할 것입니다. 그러나 2028년까지 FWA의 9,900만 가입자들은 여전히 총 16억 1천만 명의 글로벌 광대역 가입자 수의 약 6%에 불과할 것입니다.

광섬유 통신의 성장성에 주목

광섬유 통신과 고정 무선 통신 부문이 광대역 통신 분야의 거의 모든 성장을 차지할 전망

기술별 글로벌 고정 광대역 서비스 가입자 현황, 2019-2028



Note: 2019-2023 are actual numbers.

Source: PwC 글로벌 통신 전망 2024-2028, Omdia

기업 고객을 위한 전용 네트워크는 5G 성장의 또 다른 틈새 시장이지만, 전 세계 시장 규모는 그리 크지 않은 것으로 추정됩니다. 이와 관련된 근본적인 문제는 대부분의 경우 전용 네트워크가 실제로 5G를 필요로 하지 않는다는 점입니다. 대신, 통신사가 제공하는 주요 부가가치는 고객의 내부 시스템을 더 넓은 네트워크와 연결하는 것입니다. 제조업에서는 전용 네트워크를 통한 자산 모니터링이 더 효율적인 유지보수를 가능하게 하며, 5G 지원 로봇 유닛, 자동화된 생산 라인, 산업용 IoT(IIoT, Industrial Internet of Things) 장치, 무인운반차(AGV)는 전체 효율성과 신뢰성을 향상시키고 있습니다. 또한, 광산, 항구, 물류, 농업, 에너지 생산과 같은 현장 응용이 필요한 산업 분야에서는 5G 전용 네트워크가 장비의 원격 제어 및 작업, 지형 및 근로자 안전에 대한 원격 감시를 가능하게 하고 있습니다. 구체적인 사례로는, 지리적 경계가 설정된 지역(외곽 지역)에 분산된 인프라를 가진 에너지 회사가 풍력, 태양광, 석유 및 가스 ‘농장’을 모니터링하는 경우가 있습니다.

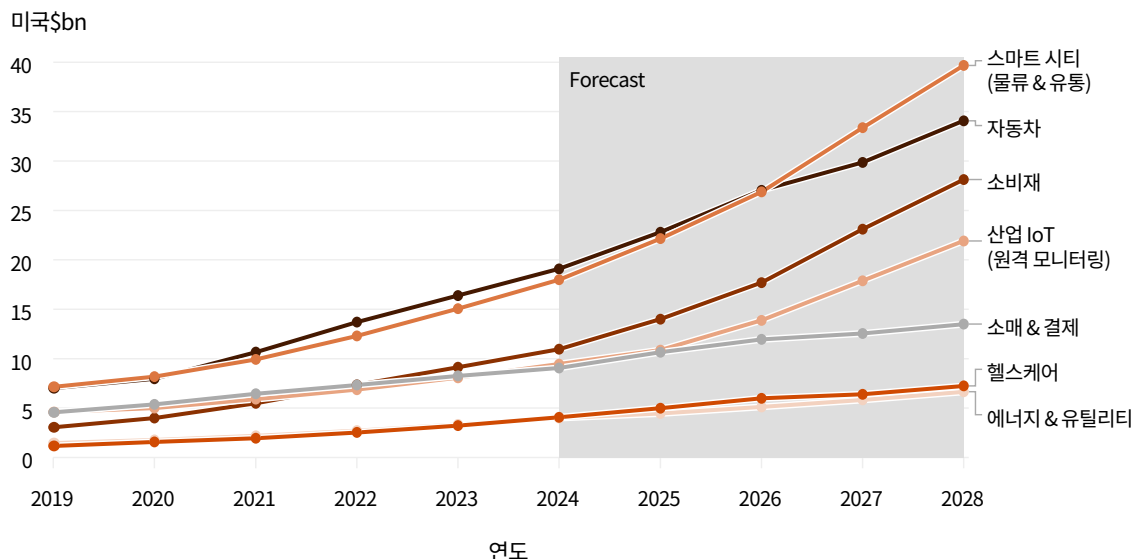
셀룰러 IoT는 완만하게 성장 중

모바일 네트워크를 통한 셀룰러 IoT 서비스는 모든 지역에서 성장하고 있습니다. 미국은 혁신을 촉진하는 강력한 기술 생태계 덕분에 현재 가장 큰 시장을 보유하고 있으며, 중국이 그 뒤를 바짝 추격하고 있습니다. 산업별로 살펴보면, 활용 수준에는 큰 차이가 있습니다. 압도적으로 선두에 있는 것은 자동차 모빌리티 부문으로, 고정 네트워크는 본질적으로 모바일 연결성을 제공할 수 없기 때문에 이러한 결과가 나왔다고 볼 수 있습니다. 2024년에는 전세계에서 1,700만 대 이상의 전기차가 판매되었으며, 각 신형 전기차는 기본적으로 연결성을 갖춘 미니 데이터 센터 역할을 합니다. 국제 에너지 기구(IEA, International Energy Agency)에 따르면, 전세계 전기차 보급량은 2023년부터 2035년까지 연평균 23%에 이를 것이며, 이는 전기차 대수가 12배 증가한다는 것을 의미합니다. 아래 차트에 표시된 바와 같이, 자동차 산업에서 IoT의 전체 매출은 2023년에서 2028년 사이에 두 배 이상 증가하여 341억 달러에 이를 것으로 전망되며, 연평균 성장률 15.8%를 기록할 것입니다.

모빌리티 시장에서 가치를 발견하다

운송 및 자동차 부문이 IoT 시장에서 급속한 성장을 주도할 전망

산업별 글로벌 IoT 매출, 2019-2029



Note: 2019-2023 are actual numbers.
Source: PwC 글로벌 통신 전망 2024-2028, Omdia

광산, 석유 및 가스, 항만과 같이 외부 또는 모바일 장비 요소가 있는 산업에서도 셀룰러 IoT 사용이 진행되고 있습니다. 제조업에서는 요즘의 산업 현장에서는 작업 공간을 자주 재구성해야 하는 경우가 많습니다. 이러한 사례에서 셀룰러 IoT는 매번 이더넷 케이블을 제거할 필요가 없고, 특히 5G IoT를 통해 Wi-Fi보다 더 높은 품질의 연결성을 제공할 수 있습니다. 이는 실시간 컴퓨터 비전 분석과 같은 응용 프로그램에 매우 중요할 수 있습니다.

서비스 범주 중에서 IoT 매출의 가장 빠른 성장은 애플리케이션 활성화 플랫폼 부문에서 나타날 것이며, 이 부문은 연평균 성장률 23.9%로 성장하여 2028년 831억 달러에 도달할 것으로 예상됩니다. 컨설팅 서비스는 두 번째로 빠른 성장을 보일 부문으로, 17.9%의 CAGR로 성장하여 518억 달러에 이를 것으로 전망됩니다. 반면, 연결성 매출은 3.2%의 CAGR로 증가하여 101억 달러에 이를 것으로 보입니다.

이러한 성장 격차는 통신사들이 직면한 고유의 문제를 보여줍니다. IoT 성장의 주요 엔진은 공급 측의 솔루션 통합 및 배포 능력입니다. 이는 소프트웨어를 통해 특정 사용 사례와 기능을 식별하고 제공한 다음, 이러한 솔루션을 기존 비즈니스 프로세스나 운영에 맞추고 통합하는 것을 의미합니다. 이는 컨설팅 및 전문 서비스 시스템 통합 업체가 관여하는 분야로, 통신사의 전통적인 강점을 살릴 수 있는 분야가 아닙니다. 이 격차를 해소하기 위해, 사우디아라비아의 STC와 같은 통신사들은 전용 IoT 솔루션 사업체를 설립하고 있으며, 다른 통신사들은 어떤 형태로든 전문 서비스 조직을 세우는 방안을 검토하고 있습니다.



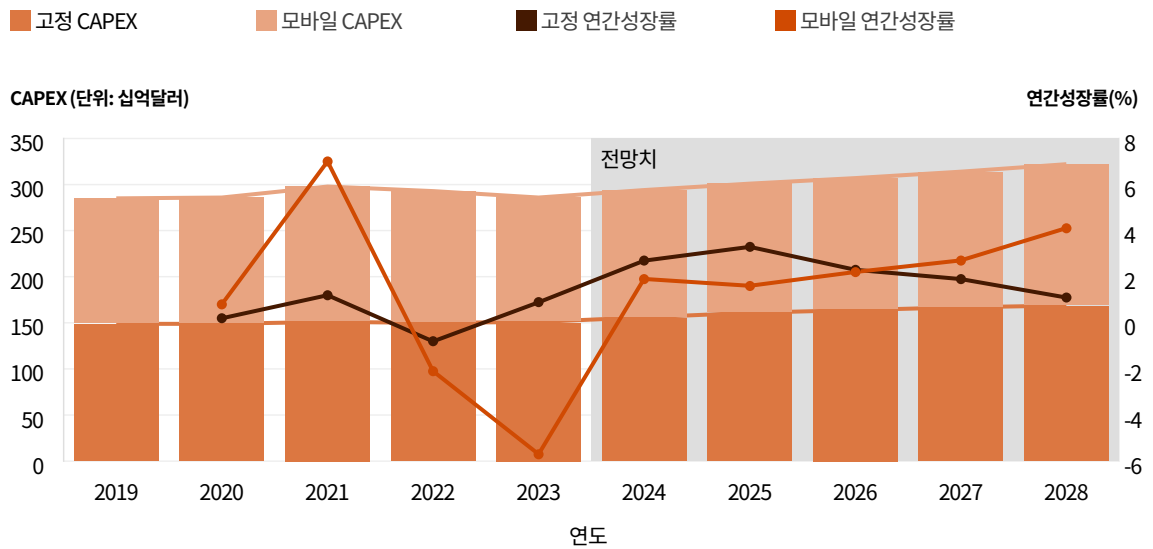
설비투자(CAPEX) 변화

통신업계의 설비 투자 모멘텀이 명확하게 고정 통신 부문으로 바뀌고 있으며, 요즘 이는 광섬유 투자를 의미합니다. 오늘날 고정 통신 부문 매출 성장은 고부가가치, 높은 ARPA(계정당 평균 수익)의 광섬유 연결(Fiber-to-the-x, FTTx) 가입 형태로 이루어지고 있습니다. 이는 주택, 아파트, 소규모 사업체와 관련이 있는데, 이들은 광섬유 통신 관점에서 월 50달러에서 100달러 사이의 정기 구독을 통해 이미 좋은 매출을 제공하는 고객들입니다. 이 광섬유 네트워크 구축의 급증은 새로운 투자 유입을 촉진하고 있으며, 앞으로도 산업 내 거래를 계속해서 촉발할 것입니다. 아래 차트에서 볼 수 있듯이, 2023년에는 총 통신업계 CAPEX가 2.3% 감소했으며, 이는 모바일 부문이 5.7% 감소한 데서 기인합니다. 그러나 산업 CAPEX는 2.4%의 CAGR(연평균 성장률)로 성장할 것으로 예상되며, 처음에는 광섬유 통신 구축을 위한 고정 광대역 투자에 의해 추진되고, 이후에는 특히 중국에서 운영자들이 6G에 대비함에 따라 모바일 설비 투자 회복에 의해 증가할 것으로 예상됩니다.

인프라 구축

기업들은 투자 지속에 대한 압박을 받고 있음

서비스 유형별 글로벌 CAPEX, 2019-2028



Note: 2019-2023 are actual numbers.
Source: PwC 글로벌 통신 전망 2024-2028, Omdia

산업 투자 중 불균형적으로 많은 부분이 고정 네트워크로 유입되면서, 광섬유 구축과 네트워크 밀집화로 인해 무선 네트워크는 보조적인 역할로 밀려나게 될 것입니다. 즉, ‘다음 광섬유 노드까지의 최종 단계(Last Mile)’을 처리하는 방법으로써 제한적으로 활용될 것입니다. 중국(정부 주도의 광섬유 구축 확장으로 글로벌 데이터에 큰 영향을 미침)을 제외하면 FTTx는 여전히 전 세계적으로 더 성장할 여지가 많습니다.

맺음말

통신업의 가장 큰 기회는 본 보고서에서 다루어진 내용에만 국한되지 않습니다. 오늘날 우리가 알고 있는 인터넷은 AI 기반경제와 성장분야에서의 혁신이 진행되는 과정에서 새로운 기회를 찾을 수 있을 것입니다.

네트워크와 컴퓨팅 인프라는 디지털 경제에서 필수적인 서비스를 제공합니다. AI는 용량, 밀집된 토폴로지(위상, 통신 매체를 통해 연결되는 장치들에 대한 전체적인 구조), 에너지 측면에서 높은 수요를 창출하고 있습니다. 이에 따라 디지털 인프라 부문은 수요를 충족시키기 위해 빠르게 변화하고 있으며, 이로 인해 1조 달러 이상의 사모 자금과 공공 자금이 유입되어 M&A, 합작 투자, 사업부 매각 등이 활발히 진행되고 있습니다. 오늘날 기업들에게 필요한 것은 차별화를 창출하고, 혁신적인 기술을 도입하여 서비스를 제공함으로써 고객가치를 창출하는 것입니다.

AI 그리드가 제 기능을 수행하기 위해서는 이전에는 별개였던 세 가지 개별 요소를 결합하고 통합해야 합니다. 첫째는 광섬유를 통해 확장 가능한 용량을 갖춘 연결성입니다. 둘째는 Network edge 및 Rim(즉, 장치 내)에 따른 컴퓨팅 용량증가를 하이퍼스케일 데이터 센터 허브를 통해 대응하는 것입니다. 이를 통해 개인 언어모델(Personal Language Models) 및 모든 생활 분야를 다루는 AI가 역할을 수행할 수 있도록 컴퓨팅을 지원하는 것입니다. 그 결과 데이터 센터 운영이 통신 회사들이 네트워크에 대해 수행해 온 밀집화 프로젝트와 유사한 형태로 변모하고 있습니다. AI 그리드의 세 번째 중요한 요소는 첫 두 가지를 가동하는 데 필요한 지속 가능한 에너지입니다.

AI 그리드가 구체화됨에 따라, 통신사들은 독특하게 리더십을 발휘할 수 있는 기회를 갖게 되었습니다. 통신사들은 국가 규모의 네트워크 및 그리드 인프라를 배치하고 운영하는 방법을 알고 있으며, 관련 지역에 상당히 많은 부동산을 보유하거나 임대하여 엣지/림 컴퓨팅이나 에너지 저장 등 다양한 역할로 재사용하거나 재창조할 수 있습니다. 통신사들은 네트워크를 밀집화하는 방법을 알고 있으며, 데이터와 AI 그리드 시스템을 최적화하고 조정할 수 있는 포지션을 차지하고 있습니다.

이러한 전략을 위한 기본적인 도구들은 이미 준비되어 있습니다. 최근 인사이트 기사에서 논의된 'Puretone' 통신 운영 모델을 고려해봐야 합니다. 이것은 통합된 통신사를 별개의 비즈니스로 분리하는 내용을 다루고 있습니다. 가장 기본적으로, 이는 유틸리티 부분(Infrastructure Company, InfraCo)을 서비스/솔루션 요소(서비스 기업, 솔루션 기업, 브로커 기업)와 분리하는 것을 의미합니다. 이 작업은 이미 진행되고 있지만, 기존 통신사 구조의 분리는 훨씬 더 세분화될 수 있습니다. 여기서 효과적인 접근법은 비즈니스 모델 재창조(Business Model Reinvention, BMR)로, 기업이 가치를 창출하고 제공하며 포착하는 방식을 변화시키기 위한 검증된 전략입니다. BMR(Business Model Reinvention)은 오늘날 통신사들이 직면한 문제를 해결하는 데 적합합니다. 이는 변화를 위한 변화가 아니라 변화를 통해 가치를 실현하는 데 중점을 두기 때문입니다.

이러한 배경에서 AI 그리드를 구축하는 것은 통신사와 연결 및 컴퓨팅 분야의 기업들에게 단순한 비즈니스 기회 이상의 의미를 가집니다. 이는 근본적인 재창조와 성장을 위한 플랫폼을 제공하며, 이 분야가 다른 모든 성장 분야를 지원하는 능력을 입증하는 중요한 사례가 될 것입니다.

Contacts

한호성 Partner

hosung.han@pwc.com

02-709-8956

조승재 Partner

seung-jae.cho@pwc.com

02-3781-9215

안성진 Senior manager

sungjin.ahn@pwc.com

02-709-7985

www.samil.com

삼일회계법인의 간행물은 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 제작된 것으로, 구체적인 회계이슈나 세무이슈 등에 대한 삼일회계법인의 의견이 아님을 유념하여 주시기 바랍니다. 본 간행물의 정보를 이용하여 문제가 발생하는 경우 삼일회계법인은 어떠한 법적 책임도 지지 아니하며, 본 간행물의 정보와 관련하여 의사결정이 필요한 경우에는, 반드시 삼일회계법인 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.

S/N: 2503A-RP-040

© 2025 Samil PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. "PricewaterhouseCoopers" refers to Samil PricewaterhouseCoopers or, as the context requires, the PricewaterhouseCoopers global network or other member firms of the network, each of which is a separate and independent legal entity.