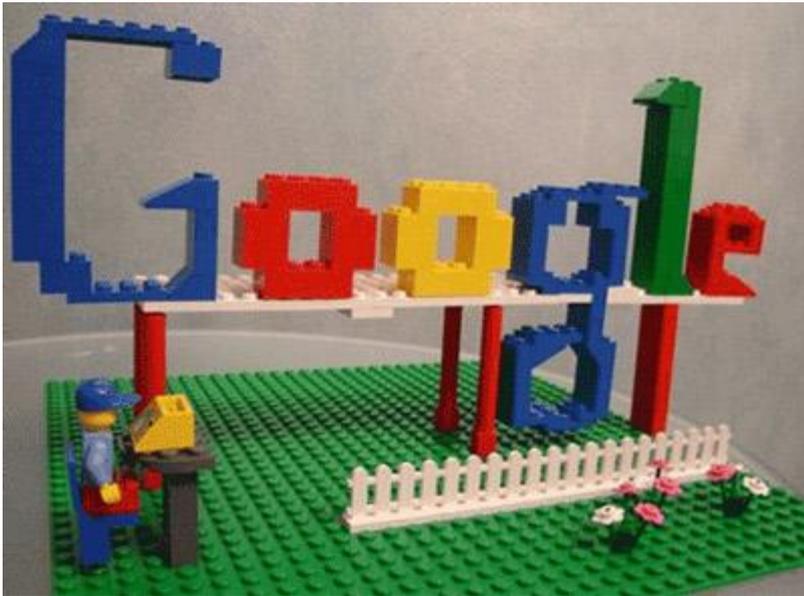


스마트 단말에 대한 구글의 정책 변화 의미와 전망



목차



구글의 단말기 정책 변화의 배경

1. 안드로이드 운영체제의 성과
2. 모바일 결제사업
3. 모토로라의 인수합병 종결

구글의 단말기 정책 변화 의미와 영향

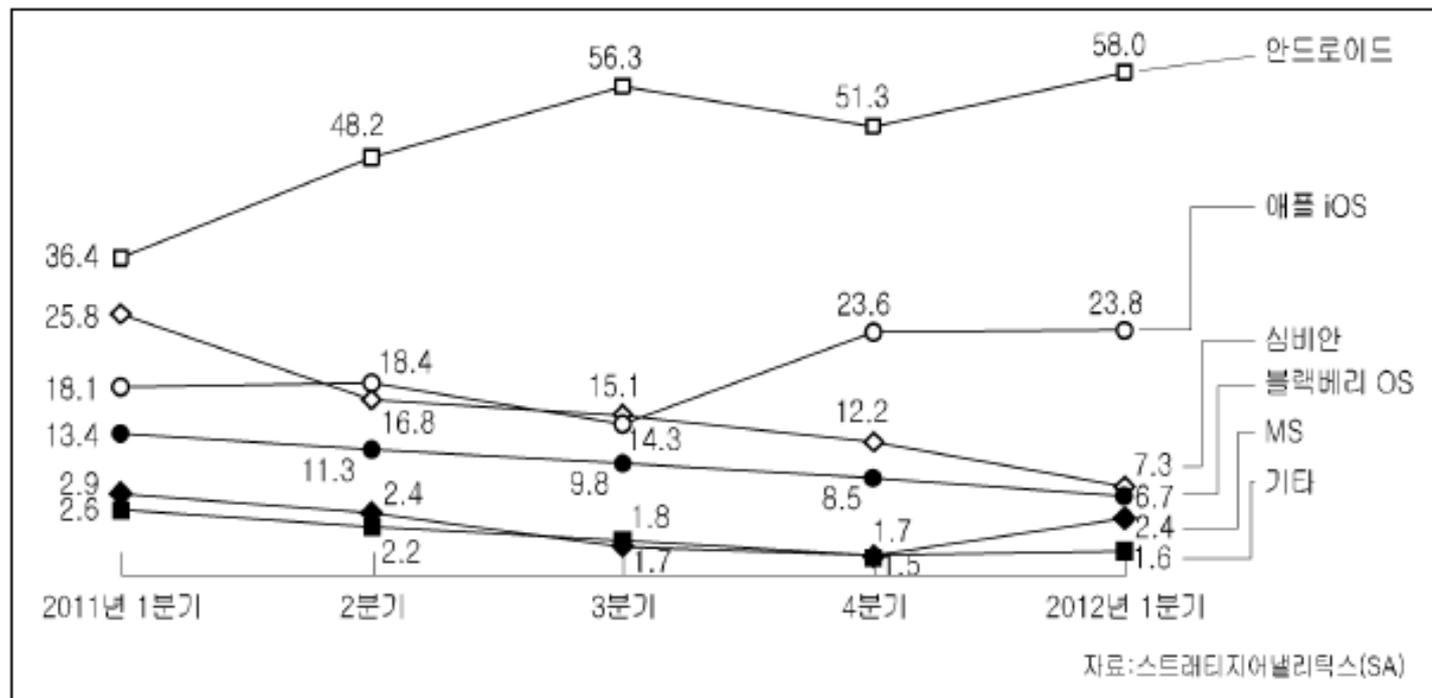
1. 단말기 직접 유통의 의미
2. 넥서스 파트너 확대의 의미
3. 단말기 정책 변화의 영향

향후 전망 및 시사점

1. 안드로이드 운영체제 성과

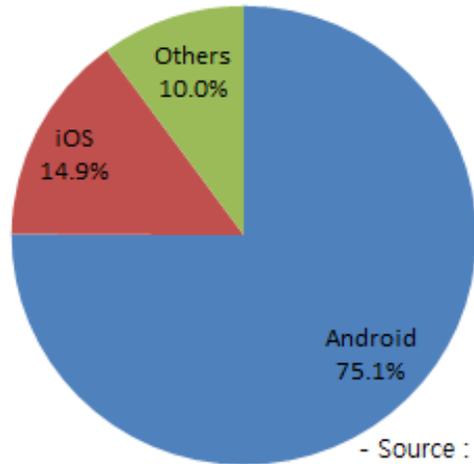
[그림 1] 글로벌 스마트폰 OS 점유율

(단위: %)

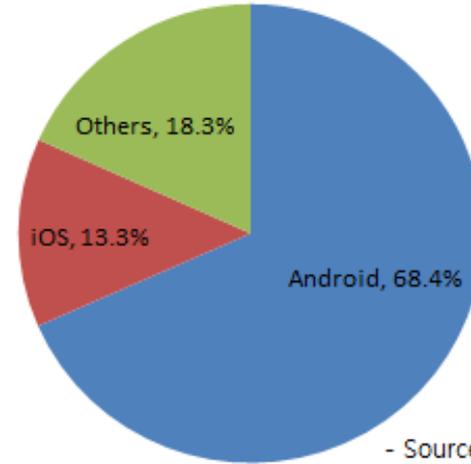


자료: 전자신문(2012. 5. 13)에서 재인용

[2012년 3분기, 전세계 스마트폰 OS 점유율]



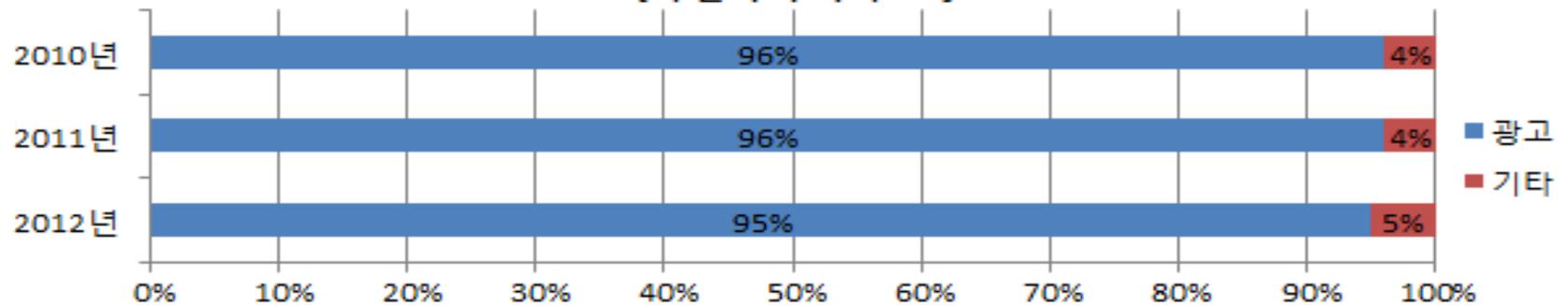
[국내 스마트폰 OS 점유율]



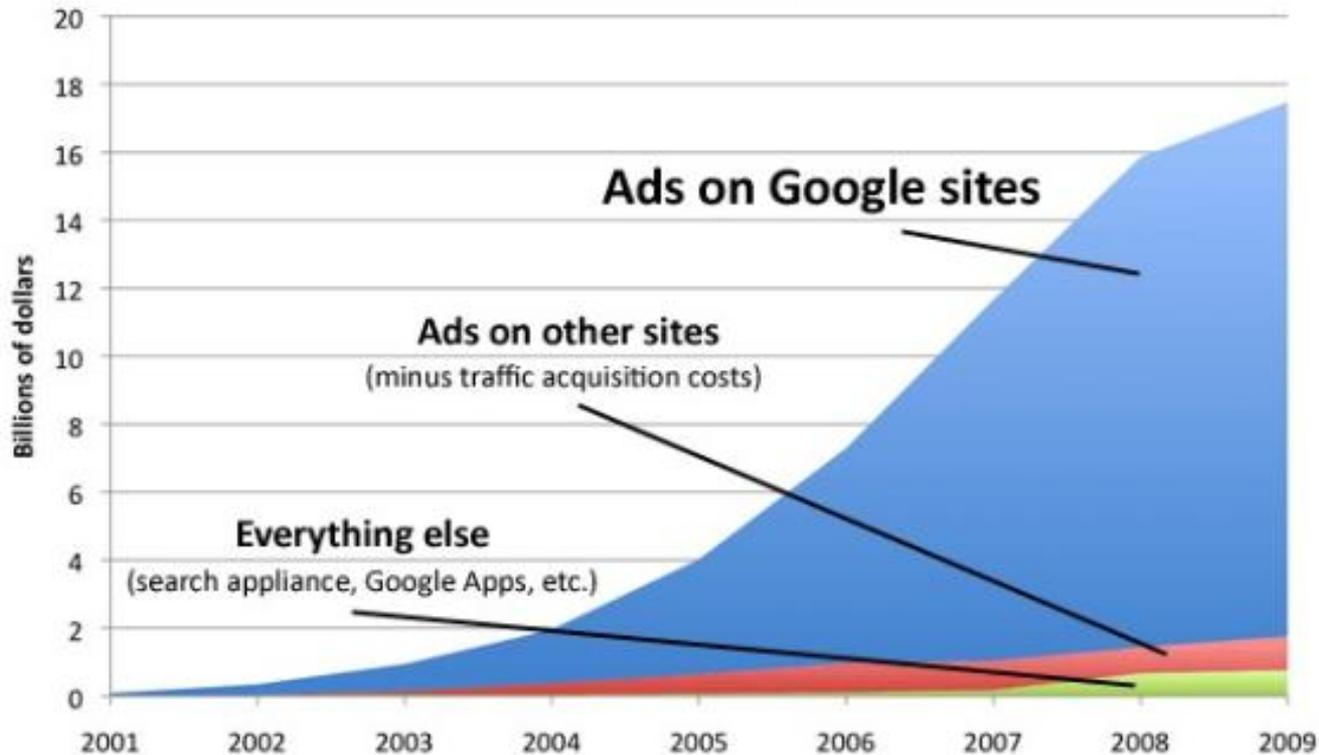
구글의 주요 수익 기반으로 삼고 있는 광고

광고 수익이 대부분인 구글

[구글의 수익 구조]



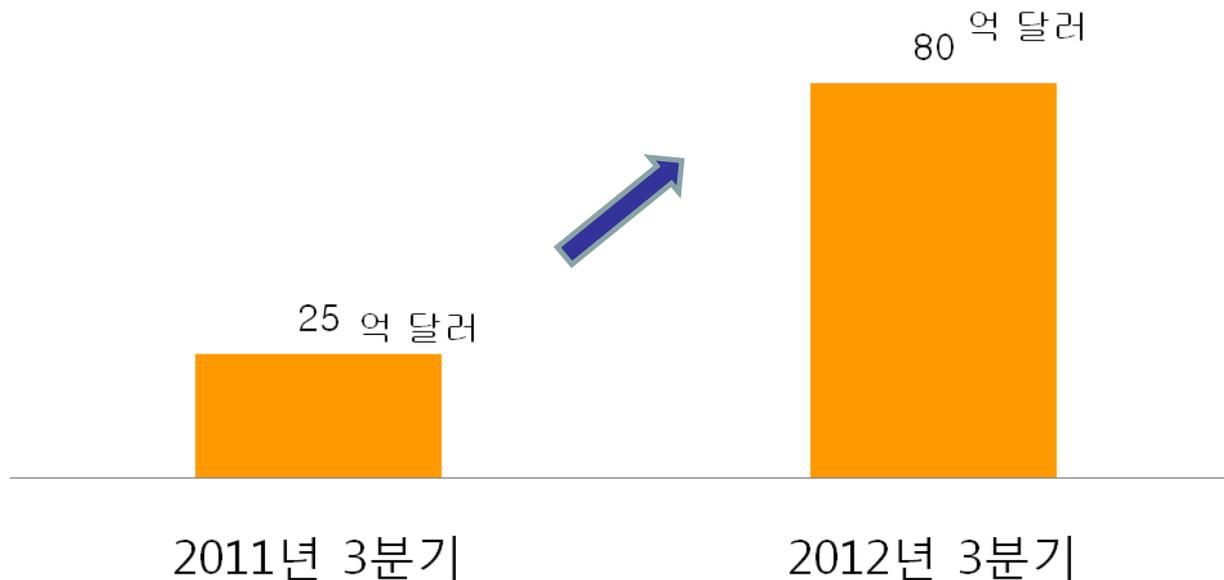
Google Revenue By Source



Source: Company reports, Business Insider analysis

구글의 모바일 광고 매출

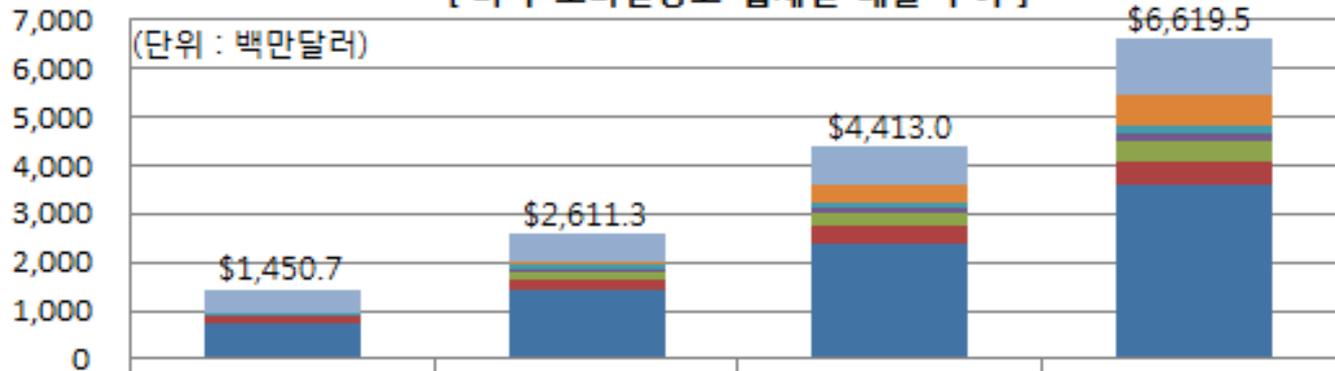
■ 모바일 광고 매출



모바일 광고 수익

2011년 3분기 기준 연간 25억 달러를 넘어섰으며,
이는 전년 동기 대비 2.5배 성장

[미국 모바일광고 업체별 매출 추이]



	2011	2012(e)	2013(e)	2014(e)
Other	502.3	600.2	797.2	1159.1
Facebook		72.7	387	629.4
Apple	38.3	75.1	103	147.4
Millennial Media	40.1	84.1	115.1	161.8
Twitter		129.7	272.6	444.1
Pandora	120	226.4	349.4	499.1
Google	750	1423.1	2388.7	3578.5

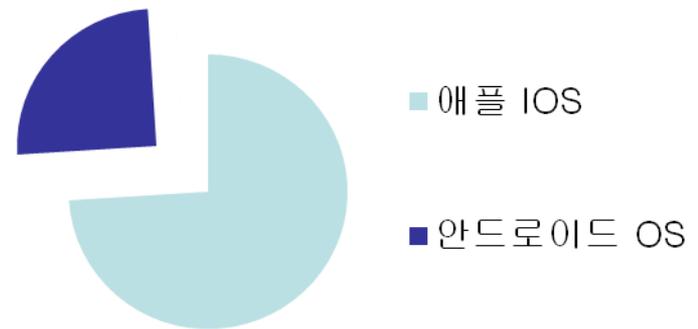
- Source : eMarketer(2012년 9월)

안드로이드 기기보다 주로
애플의 iOS 기기로부터 기인한 것이다.

구글의 모바일 광고 수익에서
안드로이드가 차지하는 비중은

1/4

2011년 구글의 모바일
광고수익



따라서 구글의 입장에서는 모바일 광고 부문의 매출이 빠른속도로 늘고 있지만,
아직까지는 안드로이드 기반의 모바일 광고 수익은 기대에 미치지 못하는 상황

구글의 경쟁사들의 움직임

애플

iphoto 앱에서 사용되는 구글 맵을 -> 애플의 자체 개발 맵으로 대체
중국 시장을 공략하기 위해 iOS 단말기의 검색엔진을 구글 -> 바이두(baidu) 탑재 계획

포스퀘어(foursquare)

구글 맵 -> 맥박스(MapBox)사에서 만든 맵으로 대체

페이스북

웹브라우저 제작업체인 오페라와 인수합병



2. 모바일 결제사업

NFC 칩

NFC : Near Field Communication
근거리 자기장 통신, 근거리 무선통신
스마트폰과 같은 단말기를 10cm
거리로 가까이 가져다 대는 것만으로
결제, 정보조회, 파일교환 등을
할 수 있는 서비스



구글 지갑(Google Wallet)

자신의 신용카드와 선불카드를 구글 지갑에 등록하여
오프인에서의 상거래를 쉽게 할 수 있도록 하는 사업.

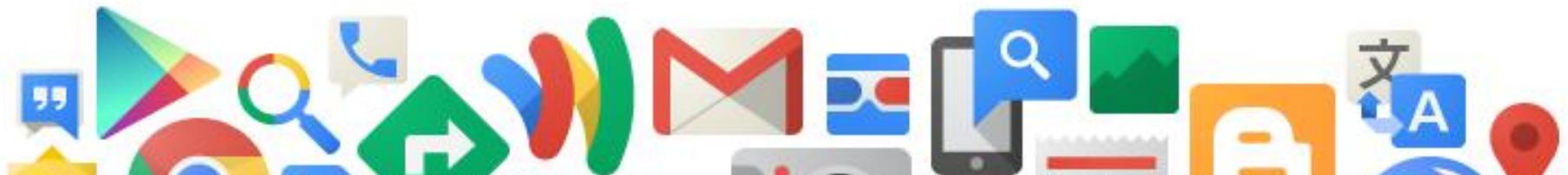
2. 모바일 결제사업

효과적인 광고효과 가능

구글 지갑 이용자의 구매 정보를 통해
이용자의 관심, 취향, 선호 브랜드,
구매력 등 이용자의 소비행태를 파악



구글검색, 유튜브, 구글 오퍼스(google offers),
구글 플레이스(google places)등 관련 서비스에
활용됨으로써 광고효과 증대



3. 모토로라의 인수합병 종결

모토로라 인수합병과 관련하여 구글 경영진이 언급한 내용

인수합병 계획당시	인수합병 종결후
모토로라를 독립된 사업체로 운영	모토로라, 혁신적인 기기를 만들어 낼 것
<p>이번 인수 합병으로 인해 안드로이드를 오픈 플랫폼으로 운영하기 위한 우리의 노력에는 변화가 없을 것이다. 모토로라는 안드로이드의 하나의 라이선시(licensee)로 남을 것이며 안드로이드는 오픈 플랫폼으로 남을 것이다. (래리 페이지, '11년 8월 15일)</p> <p>구글은 문자 그대로 안드로이드팀과 모토로라 사이에 방화벽(friewall)을 구축했다. 나는 모토로라의 제품에 대해 아는 게 없고, 알아보려 하지도 않았다. 그들은 모토로라 브랜드의 기기를 계속해서 생산할 것이고, 그 일을 하는 것은 그 팀이 될 것이다.(앤디 루빈, '12년 2월)</p>	<p>모토로라는 제품에 대한 보다 많은 투자, 안드로이드에 대한 집중과 수단들을 가지게 될 것이다.(에릭 슈미츠, '12년 5월 23일)</p> <p>나의 일은 모토로라를 최대한 성공적으로 만들고 안드로이드의 라이선시(licensee)로서 혁신적인 하드웨어를 만들어 내는 것이다.(데니스 우드사이드, '12년 5월 22일 인수합병 종결 발표)</p> <p>나는 데니스와 모토로라 팀이 앞으로 우리의 삶을 개선하게 될 차세대 모바일 기기를 만들어 낼 수 있을 것으로 확신한다. (래리 페이지, '12년 5월 22일 인수합병 종결 발표)</p>

모토로라의 영업실적 추이

(단위: 백만 달러)

	2011	2010	2009	2008	2007	2006
매출액	13,064	11,460	11,050	17,099	23,373	31,810
영업이익	-142	79	-1,311	-2,040	-1,131	2,593
순이익	-249	-86	-1,342	-2,969	-656	1,847

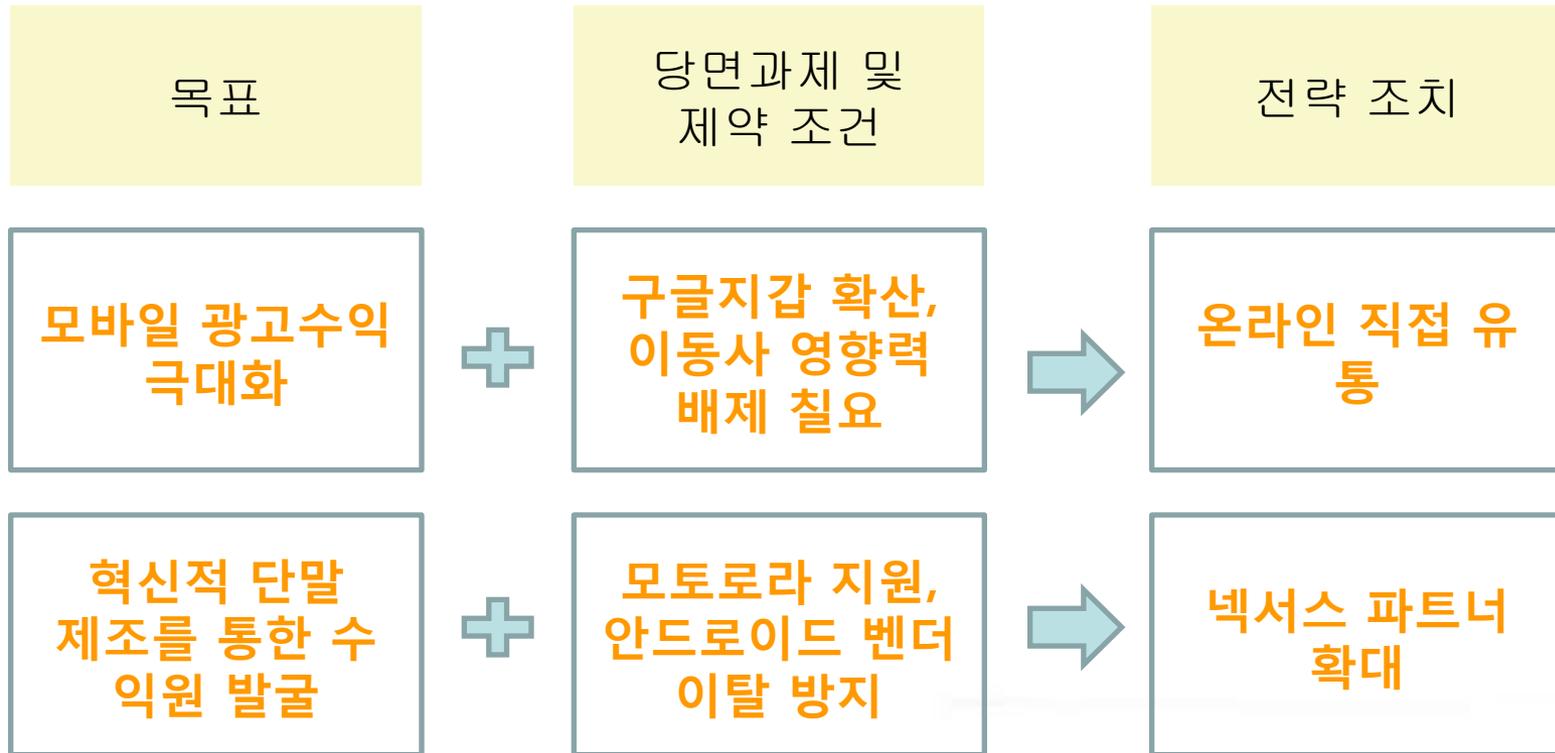
자료: 모토로라 연차 보고서 2011, 2010

모토로라=구글 자회사

모토로라의 실적 악화=구글의 실적 악화

결국 안드로이드 운영체제와 하드웨어를 통합함으로써 차별화된 기능과 유저 인터페이스를 갖춘 경쟁력 있는 단말기를 만들어 시장에 내놓는 작업이 될 것이다.

[그림 2] 구글 단말기 정책 변화의 목표, 당면과제, 제약조건, 전략조치



1. 단말기 직접 유통의 의미

넥서스 폰이란

구글이 하드웨어 협력업체와의 공동 작업을 통해 안드로이드 OS 최신 버전을 적용하여 제작하는 일종의 벤치마크폰, 레퍼런스 폰



HTC의 넥서스원

지난 2010년 2월

구글 웹스토어를 통해 온라인 판매
실적부진으로 5개월만에 중단

529달러 가격 다소높다는 지적
사용자들이 휴대폰을 사기전 직접 경험을 원함
고객 서비스 원할하지 못함

통신사의 영향력으로부터 벗어난 단말기
구글의 의도와 이익을 반영한 단말기를 유통함으로써
구글이 모바일 광고 시장의 주도권을 지속적으로 확보해 나가겠다.



HTC의 넥서스원



삼성의 넥서스S



삼성의 갤럭시 넥서스



LG의 넥서스4

2010년 넥서스원

통신사업자를 거치지 않고 사용자에게 온라인 직접 판매

통신사의 통제력을 벗어나기 위한 구글의 선제적 조치

2012년 갤럭시 넥서스

미국 통신사 버라이즌으로부터 모바일 결제 앱 구글 지갑이 제외됨

통신사업자와의 대립으로 인한 구글의 서비스 제외

2. 넥서스 파트너 확대의 의미



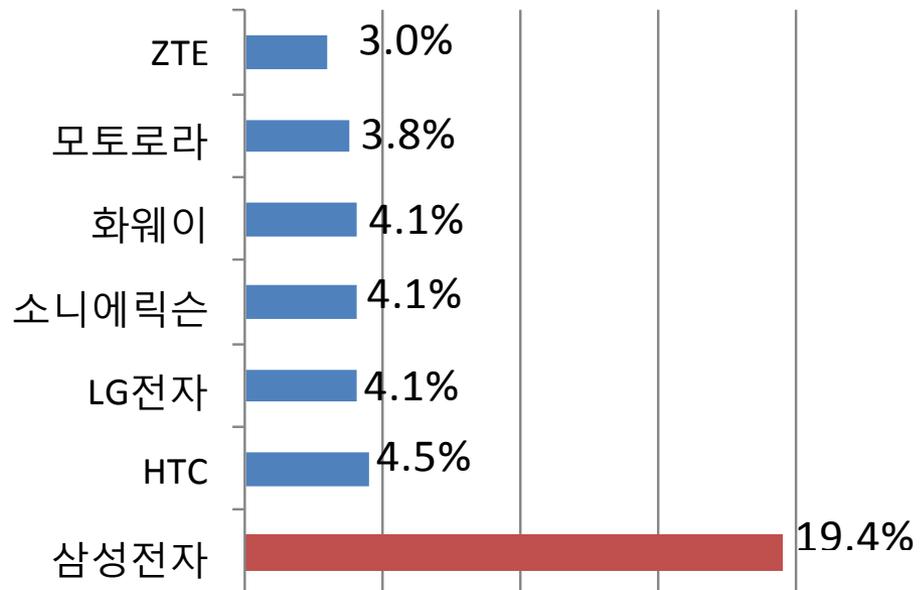
단말기 제조업체에게 넥서스 파트너란

안드로이드 앱을 개발하는 기준이 단말로서의 의미
다른 안드로이드 벤더들 보다 안드로이드 최신버전을 일찍 공급받아
자신의 저력폰 완성도를 높이는데 상대적으로 많은 시간을 활용할 수 있는 이점

구글 측 넥서스 파트너 수 확대

안드로이드 벤더들의 이탈을 최소화하면서 모토로라를 지원해야하는 구글 고민의 결과물
첫째, 모토로라에게만 특혜를 준다는 비판을 피해갈 수 있다.
둘째, 온라인 직접 유통 시장을 활성화하기 위해 필요한 단말기의 물량 확보.
셋째, 안드로이드 벤더들이 경쟁 OS로 이탈하는 것을 방지하는 효과.

2011년 말 기준 스마트폰 판매량 기준으로
안드로이드 진영의 벤더들



현재 약40%차지

3. 단말기 정책 변화의 영향

	통신사업자	단말기 제조업체
단말기 직접유통	<ul style="list-style-type: none"> •통신사업자의 영향력이 미치지 않는 단말기의 증가 	<ul style="list-style-type: none"> •단말기 직접유통 시장의 활성화를 위해 넥서스 단말기의 공급물량과 가격에 대한 협조 요청이 있을 수 있음
넥서스 파트너 확대	<ul style="list-style-type: none"> •통신사업자의 영향력이 미치지 않는 단말기의 증가 	<ul style="list-style-type: none"> •넥서스 파트너 그룹에 포함되지 못할 경우 상대적으로 신제품 개발 불리 •넥서스 파트너 그룹에 포함되기 위해서 구글이 정한 기준 충족과 협조사항 수용 필요

1. 단말기 직접 유통

모바일 결제 사업을 비롯한 구글의 핵심 서비스 수익 실현의 제약조건(통신사업자의 개입)을 타개하기 위한 조치

구글의 단말기 직접유통의 성공여부는

2010년 시도때와 관련된 제반 조건과 현재의 그것이 어떤 차이를 가지고 있는지 (차별성)
통신사업자를 대리점을 통한 단말기 유통과 대비해 볼 때 소비자관점에서 어떤 장점을 가지고 있는지
(가격 경쟁력, 성능, 디자인)
고객 서비스 지원

2. 넥서스 파트너 확대

단말기 직접유통의 활성화를 위해서는 다양한 모델의 물량 확보가 필요한 점, 구글의 모토로라만을 대상으로 한 특별 지원은 안드로이드 벤더들의 반발과 이탈을 가져올 수 있다는 점에서 넥서스 파트너 확대는 상당한 설득력을 가진다.

이 방안을 추진할 경우 세부적인 사항, 예를 들어
넥서스 파트너 그룹에 포함되는 업체의 수와 선정기준 (기술력, 시장점유율)
참여 업체들의 단말기 차별화 허용 범위
단말기 공급가격 등이 정해져야 할 것이다.

'구글의 수익 실현에 얼마나 도움이 될 수 있는 가'

구글의 모토로라 인수합병

모토로라의 1만 7천 개에 달하는 특허 확보를 통해 애플과 마이크로소프트 등 경쟁자들의 특허 공격으로부터 안드로이드 진영을 보호하는 역할

단말기 가격인하

소비자의 선택권 확대(특히, 장기 계약으로 인한 불편 해소)

무분별한 기본 탑재의 불편 해소

기업 전략의 '수익 실현' 측면에서
온라인 광고사업자 구글이 하드웨어 제조업체를 정상화시켜 시장을 주도하는 기업으로 변모시키는
계획에 대해 비관적 견해들이 많다.



감사합니다.



Q & A

