KISDI Perspectives

초점 November 2024 No.3

일본의 이동통신시장 경쟁촉진정책 및 시장 동향

박상미 전문연구원
정보통신정책연구원 통신정책연구실

KISDI 정보통신정책연구원
KOREA INFORMATION SOCIETY DEVELOPMENT INSTITUTE

KISDI Perspectives

초점

2024. 11. 8

일본의 이동통신시장 경쟁촉진정책 및 시장 동향

박상미 전문연구원
정보통신정책연구원 통신정책연구실, smpark@kisdi.re.kr

요 약

- 일본 이동통신시장은 ´12년 이후 MNO 3사의 과점 구조가 지속되고 있었으며, ´20년 Rakuten Mobile 진입(주파수 할당은 ´18년)으로 MNO 4사 체제로 전환
- 일본 정부는 MNO 3사의 과점 구조를 해소하기 위해 ´19.10월 전기통신사업법 일부 개정 법률 시행을 기반으로 “납득할 수 있는 요금·양질의 서비스 실현, 사업자간 공정경쟁촉진, 사업자 전환의 원활화”를 주된 내용으로 하는 일련의 정책을 추진함
- ´24.9월 발표된 「경쟁규칙의 검증에 관한 보고서」에 따르면 시장상황이 일부 개선된 점이 있는 것으로 나타났으나, 여전히 과점 구조가 유지되고 있으며, MVNO 경쟁력 저하, 과도한 단말기 할인 판매 등 개선해야 할 과제 존재
- 일본은 ´23.11월 발표된 경쟁촉진정책을 통해 후속 조치를 시행 중이며, 과점 구조 개선, 단말기 부담 완화 및 규제 실효성은 지켜볼 필요가 있음

01 개요

- 일본 이동통신시장은 ´12년 이후 MNO 3사(NTT docomo, KDDI, SoftBank)의 과점 구조가 지속되고 있었으며, ´20년 Rakuten Mobile 진입(주파수 할당은 ´18년)으로 MNO 4사 체제로 전환됨
- 일본 정부는 MNO 3사 중심의 과점 구조를 해소하기 위해 ´19년 전기통신사업법 개정 이후 "납득할 수 있는 요금·양질의 서비스 실현, 사업자간 공정경쟁, 사업자 전환 촉진"을 주축으로 이동통신시장 경쟁촉진정책을 추진함
  - ´19.10월, 통신요금과 단말대금 분리, 부당한 구속 금지 등을 주요 내용으로 하는 전기통신사업법 일부 개정법 등을 시행함
  - ´20.10월, 이동통신시장의 경쟁촉진을 위해 이용자가 알기 쉽고 납득할 수 있는 요금·서비스, 사업자간 공정경쟁, 사업자간 전환 활성화를 목표로 구체적인 실행 방안을 제시함
  - ´23.11월, 고물가에 따른 통신비 부담 경감 등을 목표로 그간 추진해 온 정책의 연장선상에서 시장상황을 반영하여 관련 규정 보완 등 추진 방안을 발표함
- 이와 관련하여 총무성 산하 경쟁규칙의 검증에 관한 연구반은 ´20년부터 매년 「경쟁규칙의 검증에 관한 보고서」를 통해 개정법 시행 효과와 이동통신시장에 미치는 영향에 대한 평가 및 검증 결과를 발표하고 있음
- 본고에서는 ´19년 이후 일본의 이동통신시장 경쟁촉진정책 추진현황과 영향을 정리하고자 함

02 일본 이동통신시장 구조

- 일본 이동통신시장은 MNO 3사(NTT docomo, KDDI, SoftBank)의 가입자 점유율 합계가 80% 이상을 차지하는 과점 시장이며, 이동통신단말기 유통 과정에서 MNO에 대한 의존도가 높은 편임

  ※ ´23.3월 기준, MNO 3사가 전체 가입자의 84.7%를 차지(総務省, 2023a)

  ※ ´21년 기준 스마트폰 출하량의 92.9%가 MNO를 통해 판매(오픈 채널을 통한 판매량은 7.1%)(公正取引委員会, 2023)
- (주요 사업자) 기존 MNO 3사(NTT docomo, KDDI, SoftBank)와 ´20.4월 정식 서비스를 개시한 Rakuten Mobile을 포함하여 MNO 4사 체제임

- 과거 이동통신시장 재편으로 사업자가 감소하면서 총무성은 ´05년 신규 사업자에게 주파수를 할당하였으나,[1] 현 SoftBank를 제외한 기타 사업자는 파산 또는 인수·합병되어 ´12년 이후 NTT docomo, KDDI, SoftBank 3사 체제가 지속됨

※ ´05년 아이피모바일, SoftBank의 BB Mobile, eAccess의 E-Mobile이 면허를 획득하였으며, 아이피모바일은 사업 개시 전 경영난으로 파산, SoftBank는 ´06년 당시 3위 사업자인 보다폰 일본법인 인수[2], eAccess는 신규 사업자로 진입하였으나 ´12년 SoftBank에 인수됨[3]

- ´18년 4G 주파수 추가 할당에서 Rakuten Mobile이 1.7GHz 대역을 할당받았으며, ´20.4월 정식 서비스를 개시하여 MNO 4사 경쟁 구도로 전환됨

※ 전자상거래, 금융서비스 등을 제공하는 Rakuten 그룹은 ´14.10월 MVNO 사업 개시 이후 업계 점유율 1위를 달성하였으며, 주요 사업인 전자상거래 시장의 경쟁 심화에 따라 독자적인 통신 네트워크를 기반으로 Rakuten 경제권을 확대하여 수익을 향상시키기 위해 MNO 사업에 진출함[4 5]

※ 총무성은 사업자들에게 조건부로 주파수 면허를 부여하였는데, Rakuten Mobile에 대해서는 자체 네트워크 구축, 설비 투자 및 안정적인 서비스에 필요한 자금 확보 등 4개의 조건을 추가로 부과함[6]

- KDDI와 SoftBank는 메인 브랜드 이외 상대적으로 요금이 저렴한 서브 브랜드를 운영 중이며, 일부 브랜드는 온라인 전용으로 제공함

※ UQmobile은 KDDI의 자회사 MVNO 브랜드, Y!mobile은 SoftBank가 통신사업자를 인수·합병하여 생성된 브랜드이며, 양사는 그룹 사업 구조 효율화 등을 이유로 자회사 브랜드를 통합하여 직접 운영 중임[7 8]. MNO는 서브 브랜드를 통해 저렴한 요금제 등 다른 전략을 적용하여 메인 브랜드의 가치를 유지하면서 가입자 군을 확대할 수 있다는 이점이 있으며, 서브 브랜드는 MNO 자산을 직접 활용하여 서비스를 제공한다는 점에서 MVNO와 다름[9]

| 표 1 | 일본 이동통신 브랜드 현황(´24.7월 기준)

구분	대면 지원 (점포 존재)	대면 지원 원칙 없음 (온라인 중심)
MNO 브랜드	NTT docomo	ahamo(NTT docomo 요금제)
	au(KDDI), UQmobile(KDDI)	povo(KDDI)
	SoftBank, Y!mobile(SoftBank)	LINEMO(SoftBank)
	Rakuten Mobile	-
MVNO 브랜드 예	EON Mobile mineo	IIJmio BIGLOBE mobile

자료: 携帯電話ポータルサイト, 2024년 8월 10일 접속.

1 総務省(2005. 6. 3)
2 《한국경제》(2006. 4. 8)
3 佐野正弘(2018. 2. 27)
4 三木谷 浩史(2019)
5 CNET Japan(2018. 4. 12)
6 総務省(2018b)
7 KDDI(2020. 5. 14)
8 SoftBank(2015. 4. 1)
9 佐野正弘(2017. 11. 6)

● (점유율) ´23.3월 기준, MNO 3사(NTT docomo, KDDI, Softbank)의 가입자 점유율 합계는 84.7% 수준이며, MNO 3사의 점유율은 Rakuten Mobile의 진입과 MVNO 성장에 따라 최근 6년간 감소 추세이기는 함[10]

- MVNO 점유율은 ´21.3월 12.0%까지 증가하였으나, ´22.3월 11.3%로 하락한 이후 반등하여 ´23.3월 12.5% 차지

| 표 2 | 일본 이동통신서비스(휴대전화) 사업자별 점유율 및 시장 집중도 추이(가입자 수 기준)

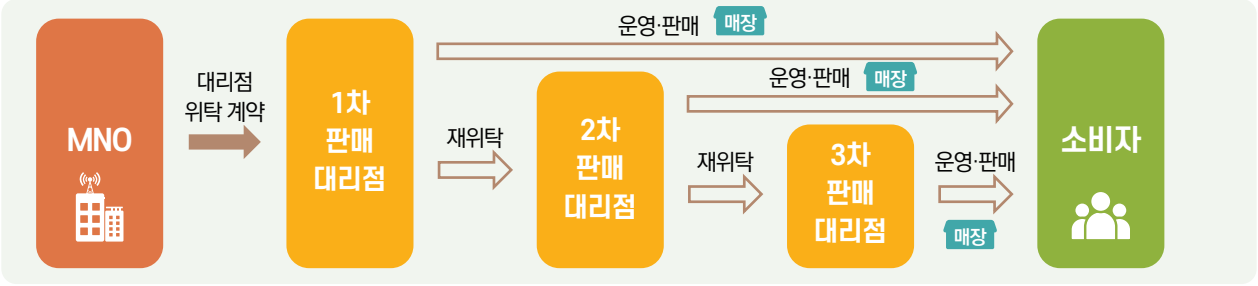
구분	´18.3월	´19.3월	´20.3월	´21.3월	´22.3월	´23.3월
NTT docomo	40.2%	39.4%	38.6%	37.8%	37.4%	37.0%
KDDI	27.5%	26.9%	26.2%	25.2%	24.7%	24.3%
SoftBank	23.2%	23.3%	23.4%	23.3%	23.6%	23.4%
Rakuten Mobile	-	-	-	1.8%	3.0%	2.8%
MVNO	9.2%	10.4%	11.8%	12.0%	11.3%	12.5%
HHI	2,990	2,926	2,862	2,749	2,702	2,671

주: 1) KDDI에는 KDDI, 오키나와 셀룰러 및 UQ 커뮤니케이션즈('20.2분기까지)가 포함
2) HHI는 MVNO의 점유율을 모두 합산하여 산출
3) 각사의 MVNO 계약 건수는 계약 건수가 3만 이상의 MVNO로부터의 보고를 바탕으로 작성하여 MVNO 계약 건수가 실제보다 작을 가능성 존재
자료: 総務省(2023a), 그림 Ⅱ-12 재구성

● (단말기 유통 구조) 일본 공정거래위원회에 따르면, ´21년 기준 스마트폰 출하량의 대부분은 MNO의 판매대리점을 통해 유통됨[11]

- MNO는 제조사로부터 단말기를 매입하여 대리점 업무 위탁계약을 체결한 1차 판매대리점으로 단말기를 유통하며, 1차 판매대리점 또는 재위탁을 통해 2차·3차 판매대리점에서 소비자에게 단말기를 판매함

| 그림 1 | 일본 MNO의 스마트폰 판매 구조



자료: 公正取引委員会(2023), p.4

10 総務省(2023a)
11 公正取引委員会(2023)

- ´21년 기준 스마트폰 출하량의 92.9%가 MNO를 통해 판매되었으며, 오픈 채널(알뜰폰, 가전제품 양판점 등)을 통한 판매량은 7.1% 수준임

※ '21년 기준 MNO 4사의 전국 판매량의 87.6%가 판매대리점을 경유하며, 10.7%는 자사 온라인숍을 통해 판매

| 표 3 | 일본 스마트폰 출하량 및 유통채널별 점유율(´21년 기준)

	출하량(만대)	점유율
MNO 전체	3,143.2	92.9%
NTT docomo	1,164.2	34.4%
KDDI(au, UQ 포함)	962.6	28.4%
SoftBank(SoftBank, Y!mobile 포함)	856.2	25.3%
Rakuten Mobile	160.2	4.7%
오픈채널(MVNO, 가전양판점, 제조사 직접 판매, 타 유통채널에서의 자급 단말)	241.9	7.1%
총계	3,385.1	100%

주: 1) MNO4사 및 오픈채널의 점유율은 MNO4사(또는 오픈채널)의 출하량(만대)의 합계/총계로 산출
2) MNO4사 및 오픈채널의 점유율은 개별 항목별로 점유율을 계산하고, 각각 소수점 둘째자리에서 반올림하여 합계는 100%가 되지 않음
자료: 公正取引委員会(2023), p.3

03 이동통신시장 경쟁촉진 관련 주요 정책 경과 및 추진 현황

- 일본 정부는 MNO 3사 과점구조 해소를 위해 ´19.10월 전기통신사업법 일부 개정 법률 시행을 시작으로 "납득할 수 있는 요금·양질의 서비스 실현, 사업자간 공정경쟁촉진, 사업자 전환의 원활화"를 주된 내용으로 하는 일련의 정책을 추진함

가. 전기통신사업법 등 일부 개정(´19.10월 시행)[12]

- ´19.5월, 이동통신시장의 경쟁촉진 및 통신시장의 환경 변화에 대응하여 이용자 이익을 보호하기 위해 전기통신사업법 등을 개정하여 규정을 마련함(´19.10월 시행)

12 総務省(2019c), 電気通信事業法(令和元年法律第五号), 電気通信事業法施行規則(令和元年総務省令第四十号)

추진 배경

- 이동통신시장 경쟁이 미흡하다는 지적이 있었으며, ´19년 총무성 산하 연구회는 이동통신시장 적정화를 위해 “간단하고 이해하기 쉬운 요금제 실현”과 “유통업무의 적정성 확보”를 시급히 추진해야 할 사항으로 제언함
- MNO 3사 과점 상황에서 요금경쟁이 제한적이며, 사업자가 통신요금을 재원으로 단말기를 대폭 할인하여 이용자를 유인하는 사업모델이 지속됨
- 통신서비스와 단말기를 함께 계약 시 구입하는 단말기에 따라 통신요금이 상이하여 소비자가 이해하고 비교하기 어려우며, 높은 위약금 수준과 2년 약정·자동 갱신 또는 4년 약정 계약은 이용자를 과도하게 구속하여 사업자 전환을 저해함
- 판매대리점의 부적절한 행위에 대한 이용자 불만이 높으나, 총무성에서 판매대리점의 업무실태 파악 및 규제가 어려움[13]

주요 내용

- 전기통신사업법 등 개정을 통해 통신요금과 단말대금의 완전한 분리, 과도한 약정기간 금지를 신설하고 판매대리점에 대한 규제를 추가함
- (통신요금과 단말대금 분리) 단말기 구입을 조건으로 하는 통신요금 할인 및 ‘지속적인’ 통신서비스 이용*을 조건**으로 하는 단말기 가격 할인 등 이익제공은 금지, 통신서비스 이용을 조건으로 한 단말기 가격 할인 등은 규정된 한도 내에서 제공 가능(제27조의3 신설)
  * ‘지속적인 이용’이란, 이동통신서비스를 지속적으로 이용하는 것이며, 단말기 가격 할인 등에 대한 규제 적용 시 위약금 규정 관련 계약기간이 1년 이하이며 동일한 조건으로 갱신할 수 없는 계약 또는 위약금이 없고 최소 이용기간이 1년 이하인 계약은 ‘지속적인 이용’에서 제외함(전기통신사업법 시행규칙, 제22조의2의16 제1호)
  ** 예를 들어, 통신서비스와 단말기를 함께 계약 시 제공하는 할인에 대해 일정 기간 내 통신서비스를 해지했을 때 반환을 요구하는 경우, 통신서비스 2년 약정 시에만 단말기 가격을 할인하는 경우 등이 해당함
- (부당한 이용자 구속 금지) 약정기간이 2년을 초과하는 계약, 1,000엔을 초과하는 위약금, 무약정과 요금 차액이 큰 약정 계약, 이용자 의사에 반하는 자동 갱신 등 금지(제27조의3 신설)
- (판매대리점 등 규제) 전기통신사업자 및 판매대리점이 사업자명 및 취지를 알리지 않고 권유하는 행위 금지(제27조의2 개정), 대리점에 주요 사항 신고 의무 부과(제73조의2 신설)

13 総務省(2019a)

● 총무성은 개정법 시행 이후 매년 법 개정 효과와 이동통신시장에 미치는 영향에 대한 평가 및 검증을 실시하기로 함

| 표 4 | '19년 일본 전기통신사업법 제27조의3(신설) 주요 내용

구분		규정	관련 법령
적용 서비스		휴대전화 서비스 및 전국 BWA 서비스	2019년 총무성 고시 제166호
적용 사업자 범위		MNO, MNO의 특수관계법인인 MVNO, 이동통신서비스의 가입자 점유율이 0.7%를 초과하는 MVNO	2019년 총무성 고시 제167호
통신 요금과 단말 대금의 완전 분리	통신요금	단말기를 구입하는 경우의 통신요금을 단말기를 구입하지 않는 경우보다 유리하게 하는 것→일률적으로 금지	법 제27조의3 제2항 제1호
	통신요금 이외 (단말기 가격 할인 등)	통신서비스의 지속적인 이용을 요구하는 것(이익제공 규율 조건: 지속적인 통신서비스 이용 및 단말 구입 등, 또는 신규 계약(지속적인 이용을 전제)) → 이익제공을 일률적으로 금지 ※ 최소 이용기간이 1년 이내인 계약(동일 조건으로 갱신 불가능 또는 위약금이 없는 계약)에 대해서는 예외 적용	법 제27조의3 제2항 제1호, 시행규칙 제22조의2의16 제1호
		통신서비스 이용을 요구하는 것(이익제공 규율 조건: 통신서비스 이용 및 단말 구입 등, 또는 신규 계약) → 2만엔(세금 별도) 또는 단말기 가격에서 해당 단말기 이전에 판매된 동일한 제조사업자의 동형 기종의 매입 가격을 제외한 금액 중 낮은 금액을 초과하는 이익제공 금지	법 제27조의3 제2항 제1호, 시행규칙 제22조의 2의16 제2호
부당한 구속 금지	약정기간 상한	2년(위약금 규정이 없는 경우는 제외)	법 제27조의3 제2항 제2호, 시행규칙 제22조의2의17 제1호
	위약금 등 상한	1,000엔(세금 별도)	법 제27조의3 제2항 제2호, 시행규칙 제22조의2의17 제4호
	약정 유무에 따른 요금 차이 상한	170엔(세금 별도)/월 ※ 무약정 계약 제공: 약정기간이 1년을 초과하거나 갱신가능한 약정 계약을 제공하는 경우, 무약정 계약도 선택사항으로 제공해야 함	법 제27조의3 제2항 제2호, 시행규칙 제22조의2의17 제2호·제3호
	갱신 계약 조건	다음 사항 중 어느 한 가지를 충족하지 못하는 갱신가능한 계약 금지 ① 계약을 체결하면서, 계약기간이 만료되었을 때(갱신 후 계약기간이 만료되었을 때 포함) 약정 계약으로 갱신할지 여부를 이용자가 선택 가능 ② ①의 선택에 관계없이 요금 기타 제공 조건이 동일 ③ 계약기간이 만료되었을 때 약정 계약으로 갱신할지 여부를 이용자가 다시 선택 가능 ④ 위약금 없이 계약을 해지할 수 있는 갱신기간을 적어도 계약기간의 만료월을 포함한 3개월로 설정 ※ 자동 갱신이 없는 경우는 만료월의 1개월만 설정	법 제27조의3 제2항 제2호, 시행규칙 제22조의2의17 제2호·제3호
	지속적인 이용에 따른 할인 등의 이익제공 상한	1개월분의 요금(세금 별도)/년	법 제27조의3 제2항 제2호, 시행규칙 제22조의2의17 제6호

자료: 総務省(2019c), p.9, 11, 13, 32 재구성

나. 모바일 시장의 공정한 경쟁 환경 정비를 위한 액션 플랜('20.10월)[14]

● ´20.10월, 총무성은 「경쟁규칙의 검증에 관한 보고서」* 등을 근거로, 이동통신사업자간 공정경쟁 환경 조성을 위한 구체적인 추진 방안인 '모바일 시장의 공정한 경쟁 환경 정비를 위한 액션 플랜'(이하 액션 플랜)을 마련함

* 총무성 산하 '경쟁규칙의 검증에 관한 WG(Working Group)'에서 ´20년부터 전기통신사업법 제27조의3 집행 상황, 이동통신 경쟁환경에 대한 분석·평가, 공정경쟁 촉진을 위해 필요한 대책을 검토한 결과 보고서를 발간

▌추진 배경

● 액션 플랜에 따르면 통신요금 인하 효과가 제한적이고 과점시장이 지속됨에 따라, 국제적으로도 저렴한 수준에서 이용자가 쉽게 납득할 수 있는 요금·서비스 실현 필요

- ´19.10월 개정법 시행에 앞서 저렴한 요금제 출시 등 통신사의 요금 인하 노력이 있었으나, MNO 3사 메인 브랜드의 기존 가입자는 요금 인하 효과를 실감하기 어려우며, 대용량 요금제는 해외와 비교 시 요금이 높은 수준
- MVNO 계약 건수가 증가 추세이나, 여전히 MNO 3사의 시장점유율은 약 90% 수준으로, 협조적인 가격 형성 등 과점시장의 특징이 존재한다고 판단

▌주요 내용

● 액션 플랜은 "이해하기 쉽고 납득할 수 있는 요금·서비스 실현, 사업자간 공정경쟁촉진, 사업자 전환의 원활화" 세 가지 축을 중심으로 구체적인 실천 방안을 제시함

● (요금 및 서비스) 제27조의3 관련 집행 및 가이드라인 명확화, 판매대리점의 부적절한 행위 규제, 소비자의 이해 및 선택을 돕기 위한 포털사이트 구축, 중고 단말을 포함한 단말유통시장 활성화

● (공정경쟁) 데이터 접속료 감소를 목표로 ´20년부터 도입된 장래원가방식*의 적정성 향상 등에 대해 검토, 음성 도매요금 검증을 통한 사업자간 적정한 요금 유도, MNO의 서브 브랜드가 독립계 MVNO와의 경쟁에 미치는 영향 검증, MNO간 주파수 유효 이용 및 인프라 공유 촉진

※ 법령상 조건에 해당하는 이동통신사업자는 타 전기통신사업자와의 전기통신설비 접속에 관하여, 접속료, 접속조건에 대해 접속약관을 정하여 총무대신에게 신고해야 하며(전기통신사업법 제34조), 접속료 원가 및 이윤산정, 접속료 설정 원칙 등은

14 総務省(2020a)

「제2종지정전기통신설비 접속료 규칙」(총무성령)을 따름. 총무성령 개정[15]에 따라 '20년부터 데이터 접속료(데이터 전송교환 기능에 관한 접속료)에 대해 '실적원가방식' 대신 '장래원가방식'을 적용함

* 기존의 '실적원가방식'은 전년도 실적치에 기반하여 최종지출액을 결정하므로 예측가능성이 낮으며, 접속료가 낮아지는 추세인 경우 상대적으로 높은 비용을 임시로 지불하여 MVNO에 과도한 현금흐름 부담이 발생하는 문제가 있었음. '장래원가방식'은 3개년도 접속료 예측치를 산정하여 당년도 실적에 따라 예측치와의 괴리를 정산하므로 MVNO의 현금 흐름부담이 경감되고 예측가능성이 향상될 것으로 기대됨[16]

※ 음성 도매요금에 대해 MVNO 사업자인 일본통신(日本通信)과 NTT docomo간 분쟁이 발생하여 총무대신이 재정 실시('20.6월) 및 도매요금 검증 관련 가이드라인('20.9월 공표)에 근거한 검증을 개시함

- (전환비용) 개정 사업법에 기반하여 과도한 이용자 구속 규제, 사업자 전환 관련 제도(번호이동, SIM 잠금해제 등) 개선 및 유무선 결합 할인 등에 따른 과도한 이용자 구속 여부 확인을 위한 검증 실시

| 표 5 | 모바일 시장의 공정한 경쟁 환경 정비를 위한 액션 플랜

목표	방향성	추진 방안
이해하기 쉽고 납득할 수 있는 요금·서비스 실현	• 지나치게 복잡한 요금제 또는 서비스는 이용자의 정확한 이해 및 적절한 선택을 방해 • 공정한 경쟁은 이용자가 요금이나 서비스 내용을 이해할 수 있는 것을 전제	① 개정 사업법의 착실한 집행(통신요금·단말대금의 완전 분리)【'20년 가을에 지침 개정】 ② 오해를 주는 표기 시정('계약금' 문제 등)【연내 조사하여 시정】 ③ 소비자의 이해 촉진(포털사이트 구축)【연내 구축, 순차 확충】 ④ 중고 단말기를 포함한 단말기 유통 시장 활성화【계속 실시】
사업자간 공정 경쟁촉진	• 네트워크의 사용료(접속료 등)는 MVNO에 의한 요금 설정을 좌우하므로 적정성을 충분히 확보할 필요 • MNO간 공정한 경쟁 환경 정비가 필요	① 한층 더 저렴한 데이터 접속료(3년간 50% 감소 목표)【연내 검토 개시】 ② 한층 더 저렴한 음성 도매요금【'21년 여름까지 검증 결과 공표】 ③ 주파수의 유효 이용 촉진【연내 검토 개시】 ④ 인프라 공유 촉진【계속 실시】
사업자 전환의 원활화	• 공정한 경쟁을 위해 실제 가입하고 있는 계약에 과도하게 얽매이지 않고 전환할 수 있는 환경 정비가 중요 • 과도한 기간 구속이나 만류, 비용 부담, 유무선 결합 할인 등에 의한 과도한 구속 등의 과제가 지적됨 • 전환비용을 낮추기 위한 조치가 필요	① 개정 사업법의 착실한 집행(과도한 기간 구속 금지)【분기마다 진행 상황 관리】 ② 번호이동제도(MNP) 이용 환경 정비【'21년부터 지침 시행】 ③ 통신사 메일의 승계 실현 검토【연내 검토】 ④ SIM 잠금 해제 추진【'20년 가을 이후 검토】 ⑤ eSIM 촉진【'21년 여름까지 지침 공표】 ⑥ 유무선 결합 할인 등 검증【'20년 가을 이후 실시】

자료: 総務省(2020b)

15 第二種指定電気通信設備接続料規則(令和二年総務省令第二号)

16 総務省(2019b)

관련 조치[17]

- 총무성은 판매대리점의 부적절한 행위 규제, 이용자 대상 통신서비스 관련 정보 제공, 번호이동 및 단말유통 가이드라인 개정, 전기통신사업법 개정 등을 실시함
- (요금 및 서비스) 이용자의 이해를 방해하는 판매대리점의 부적절한 표현 단속, 소비자를 대상으로 요금제 선택 시 참고할 사항 등을 설명하는 사이트 구축, 관련 부처와 협력하여 사업자들의 자발적인 요금 인하 유도 등
- (공정경쟁) 데이터 접속료를 보다 정밀한 예측에 근거하여 산정하도록 요청, 사업자간 음성 도매요금 분쟁에 대한 재정을 통해 적정한 요금 설정 및 합의 유도, MNO와 MVNO의 협의 적정화를 위해 전기통신사업법을 개정[18]하여 MNO에 도매역무제공 및 대가산정 방법 등을 제시할 의무 부과
- (전환비용) 이용자가 사업자 또는 요금제를 쉽게 변경할 수 있도록 관련 가이드라인 제·개정을 통해 번호이동 수수료 무료 및 원스톱* 도입, SIM-lock 금지, eSIM 서비스 도입 촉구 등 규정

  * 기존 투스톱 방식에서는 이용 중인 사업자로부터 MNP 예약번호를 발급하여 전환하려는 사업자에게 신청해야 하나, 원스톱 방식에서는 전환하려는 사업자의 웹사이트에서 계약을 신청하면 기존 사업자와의 계약이 자동으로 해지됨[19]

| 표 6 | 액션 플랜 이행 관련 주요 조치

구분	주요 내용
이해하기 쉽고 납득할 수 있는 요금·서비스 실현	• 총무성과 소비자청은 판매대리점에 대해 소비자가 오해할 수 있는 표기* 시정 촉구 및 소비자에게 주의 요구('20.11월) * 일반적인 계약금과 달리 휴대전화 업계에서는 판매대리점이 계약금을 할부금과 별개로 설정하여, 소비자가 계약금 지불 후 할부금이 감소한다고 오인하는 등 문제 발생 • 중고폰 관련 사업자 단체(Reuse Mobile Japan)의 중고폰 사업자 인증제도 실시('20.11월) • 이용자 요금제 선택 등을 지원하기 위한 포털사이트 개설 및 확충('20.12월, '22.4월) • 휴대전화 요금 인하를 위한 회의(총무성, 공정거래위원회, 소비자청 참여) 개최('20.12월)

17 総務省·消費者庁(2020), 総務省(2021), 総務省(2022), 総務省(2021. 8. 10), 総務省(2023. 5. 24)를 참고하여 작성함

18 電気通信事業法(令和四年法律第七十号)

19 携帯電話ポータルサイト, https://www.soumu.go.jp/menu_seisaku/ictseisaku/keitai_portal/, 2024년 8월 10일 접속.

구분	주요 내용
사업자간 공정 경쟁촉진	• 총무성은 데이터 접속료를 보다 정밀한 예측에 근거하여 산정하도록 사업자에게 요청하였으며, ´21.2월 신고된 데이터 접속료는 전년도 예측보다 한층 더 감소('21.4월부터 적용되는 예측치는 ´19년 대비 55.7% 감소) • 일본통신(MVNO)과 NTT docomo간 음성 도매요금 분쟁에 대한 총무대신의 재정* 실시('20.6월) 및 사업자간 요금 합의 완료('21.2월), 일본통신은 음성 도매요금이 감소할 것으로 예상되어 새로운 음성 정액요금제 출시('20.7월) * NTT docomo의 도매요금에 대해 '적정 원가에 적정 이윤을 추가한 금액'을 초과하지 않는 금액으로 설정하도록 함 • 전기통신사업법 개정(제38조의2 제2항~제4항 신설)을 통해 MNO의 도매역무 제공 및 MVNO와 협의 시 필요한 정보 제공 의무를 규정('22.6월)
사업자 전환의 원활화	• 「휴대전화·PHS의 번호이동성의 실시에 관한 가이드라인」을 개정[20]하여 이용자에게 부과하는 전출 수수료 무료, 24시간 온라인 접수 등('21.4월 시행), 원스톱 방식 등('23.5월 시행) 규정 • 「이동 단말 설비의 원활한 유통 이용의 확보에 관한 가이드라인」을 개정('21.8월)[21]하여 SIM lock을 원칙적으로 금지 • 「eSIM 서비스의 촉진에 관한 가이드라인」을 제정('21.8월)[22]하여 서비스 도입 촉구 • 통신사는 자사 도메인에서 제공하는 메일주소 승계 서비스 제공('21.12월), eSIM 서비스 개시('21.7~9월), 위약금 폐지(MNO, ´21.10~´22.4월) 등 시행

자료: 総務省·消費者庁(2020), 総務省(2021), 総務省(2022), 総務省(2021. 8. 10), 総務省(2023. 5. 24)

다. 일상생활을 더욱 풍요롭게 하기 위한 모바일 시장 경쟁촉진 계획('23.11월)[23]

- ´23.11월, 총무성은 일본 내각의 '디플레이션 완전 탈피를 위한 종합경제대책'에 근거하여 고물가로 인한 국민부담을 줄이기 위해 '일상생활을 더욱 풍요롭게 하기 위한 모바일 시장 경쟁촉진 계획'(이하 경쟁촉진 계획)을 발표
  - 종합경제대책에서 고물가에 대한 대책으로 이동통신서비스의 이용요금이나 서비스 위주의 경쟁촉진을 위해 ´23년 내 실시하는 제도개선 및 이용자에게 맞는 요금제 선택 촉진을 위한 홍보를 순착적으로 실시한다는 내용 포함

20 携帯電話·ＰＨＳの番号ポータビリティの実施に関するガイドライン(令和５年５月24日最終改正)
21 移動端末設備の円滑な流通·利用の確保に関するガイドライン(令和３年８月 10日最終改正)
22 ｅＳＩＭサービスの促進に関するガイドライン(令和３年８月10日策定)
23 総務省(2023d)

추진 배경

- 공정경쟁 저해 행위 관련 규제 보완, 단말기 선택권 확대, 요금 및 사업자 전환 제도 활성화, MVNO 경쟁력 확보 필요성이 제기됨
- 과도한 단말기 할인을 억제하기 위한 규제 보완, 단말기 가격 부담 완화를 위한 중고 단말유통 촉진, 판매대리점의 부적절한 행위에 대한 MNO의 지도 강화가 필요
  - 특히, 소위 '1엔' 판매와 같은 과도한 단말기 할인과 관련해 일본 공정거래위원회는 '23년, 「휴대전화 단말기의 염가 판매에 관한 긴급 실태조사」에서 MNO가 스마트폰 판매에 따른 적자를 통신요금에 의한 수입으로 보충하는 방법을 채택하여 과도한 단말기 할인을 대규모·지속적으로 행할 경우,
  - 통신서비스 계약 없이 단말기만 판매하는 사업자의 활동을 곤란하게 하여 독점금지법상 문제가 될 우려가 있다고 경고[24]
- 이용자가 개인에게 적합한 요금제를 선택하여 요금 지출을 줄일 수 있도록 신규 요금제로의 전환 촉진을 위한 홍보와 번호이동 원스톱 사업자의 참여도 확대할 필요
- MVNO의 경쟁력 확보를 위해 규제 완화 및 데이터 접속료 감소 등 필요

주요 내용

- 총무성은 "납득할 수 있는 요금·양질의 서비스 실현, 사업자 전환의 원활화, 사업자간 공정경쟁 환경 정비 촉진"을 위한 실행 방안을 제시함
- (요금 및 서비스) 제27조의3 관련 규정을 개정하여 단말기 지원금 상한 상향 및 규제 범위 확대, 가이드라인을 개정하여 MNO의 판매대리점에 대한 지도 의무 명확화, 사업자 단체* 지원을 통해 중고 단말유통 활성화 촉진

  * Reuse Mobile Japan(중고 단말시장의 건전한 발전 및 소비자 보호를 목적으로 안심, 안전한 중고 단말유통 촉진을 위해 설립된 단체)

- (전환비용) 요금제 및 사업자 전환에 대해 이용자를 대상으로 홍보 실시 및 사업자 전환이 용이하도록 MNP 원스톱에 대응하는 사업자 확대

24 公正取引委員会(2023)

● (공정경쟁) MVNO의 경쟁력 확보를 위해 통신요금과 단말대금 분리 규제의 적용 완화, 보다 저렴한 데이터 접속료를 도모하며, 트래픽 급증에 대한 대응 및 주파수 자원의 공정하고 효율적인 이용을 위해 주파수의 추가 할당 추진

| 표 7 | 일상생활을 더욱 풍요롭게 하기 위한 모바일 시장 경쟁촉진 계획

구분	현재까지의 노력	향후 노력
납득할 수 있는 요금·양질의 서비스 실현	■ 단말기 저가 판매 경쟁에서 통신요금·서비스 경쟁으로의 전환 • 통신요금·단말대금의 철저한 분리['19년 법 개정]	• '1엔 단말기' 판매 등으로 이어지는 과도한 할인 규제(→ 되팔기 등 방지)[연내 성령 개정]
	■ 단말유통 시장 활성화 • 중고 단말의 안심·안전한 유통의 촉진(중고 단말의 이용자 정보 처리 방법 등의 명확화)['19년 사업자 단체에 의한 가이드라인 책정]	• 중고 단말의 안심·안전한 유통 촉진(마이넘버카드 기능 처리 방법의 명확화)[사업자 단체에 의한 가이드라인 개정 촉진(연내에 논의 개시)]
	■ 대리점의 부적절한 영업 검토 • 대리점의 신고제도 도입['19년 법 개정]	• MNO에 의한 대리점 지도 강화[연내 가이드라인 개정]
사업자 전환의 원활화	■ 사업자 전환비용 감소 • 위약금 상한 규정(1,000엔)['19년 법 개정]	• 신규 요금제로의 전환 검토를 촉진하기 위한 홍보[순차 실시(추경 요구)]
	• SIM 잠금을 원칙적으로 금지['21년 가이드라인 개정]	
	• 번호이동(MNP)의 무료화, 원스톱화['20·'23년 가이드라인 개정]	• MNP 원스톱화 추진[대응 사업자 확대 추진]
사업자간 공정경쟁 환경 정비 촉진	■ 사업자간 경쟁 환경 정비 • MNO와 MVNO간의 도매 협의 원활화['22년 법 개정] • MVNO의 네트워크 사용료(접속료·도매요금) 감소['20년 성령 개정]	• 통신·단말 분리 규제의 기준치 인상(→독립계 MVNO를 규제 대상에서 제외)[연내 성령 개정] • 주파수 추가 할당[플래티넘 밴드 : 10월에 할당, 4.9GHz대: 연내 목표에 기술적 조건을 정리] • 한층 더 저렴한 접속료['25년도까지 '23년도 대비 데이터 접속료 약 30% 감소]

자료: 総務省(2023c)

관련 조치[25]

- 총무성은 경쟁촉진 계획의 발표에 앞서, 개정법(´19년) 부칙*에 따라 전기통신사업법 제27조의3을 검토하고, 시장상황에 대한 대응 및 MVNO 규제완화 등을 위해 전기통신사업법 시행규칙 등을 개정함(´23.12월 시행)

  * 개정법 시행 3년이 경과 한 후 시행 상황을 검토하고 필요 시 조치를 강구하도록 규정

  ※ 「경쟁규칙의 검증에 관한 보고서」(2023)에 따르면, '19년 법 개정 이후 시장상황이 일부 개선되었으나, 단말기 가격의 대폭 할인을 통한 가입자 획득 모델에 대한 의존도가 높으며, 요금 및 서비스 중심의 경쟁이 충분하지 않아 개정법의 기본원칙을 유지하는 것이 적당하다고 판단[26]

- (할인 상한 규제) 단말기 '1엔' 판매 등 과도한 할인의 원인인 화이트롬 할인*을 통신서비스와 함께 계약 시 단말기 할인액의 상한 범위에 포함하고, 시장 변화를 반영하여 할인액 상한을 2만에서 4만엔**으로 상향

  * SIM 카드가 들어 있지 않은 단말기(화이트롬)[27]에 대해 단말기 구입만을 조건으로 상한 2만엔 규제 대상에서 제외되는 단말 할인

  ** 평균적인 이용자 1인의 통신요금 수입으로 얻을 수 있는 기대수익 산출 시, 약 4.1만 엔이 됨(ARPU의 3년 평균 4,137엔×영업이익률의 3년 평균 18.9%×단말기의 3년 평균 사용 기간 53.2월)

  - 단, 단말기 할인액 상한에 대해 4만엔 초과 8만엔 이하 단말기는 단말기 가격의 50%, 4만엔 이하는 2만엔 적용

- (지속적인 이용에 대한 할인) '지속적인 이용에 대한 할인' 규제* 대상에 통신요금 할인 이외 기타 경제적 이익을 포함하고, 규제 적용 범위를 제도 취지에 맞게 장기간에 걸쳐 이용자를 구속하는 계약으로 한정

  * 계약을 일정기간 지속하고 있는 이용자에 대한 이익제공액 상한은 연간 1개월 요금 상당액으로 규정(전기통신사업법 시행규칙 제22조의2의17 제6호)

  - 현행 제도에서는 통신서비스의 지속적인 이용에 따른 통신요금 할인 이외 이익제공을 규제하지 않아, 규율 대상에 기타 경제적인 이익도 포함

  - 제도 취지와 달리, 장기간 이용자를 구속하는 행위로 볼 수 없는 경우*도 규제 대상에 포함되므로, 규제 범위를 계약 시점에서 장래의 지속적인 이용에 따른 할인을 약속하여 장기(6개월 초과)에 걸쳐 이용자를 구속하는 계약에 한정함

  * 예를 들어, 3G에서 4G 또는 5G로 전환할 때, 3G 이용자에게 제공하는 할인, 신규 접수를 종료한 요금제에서 다른 요금제로 변경하는 이용자에 한정된 할인을 제공하는 경우, 지속적인 이용에 따른 요금 할인의 적용 여부를 판정하기 위해 일정기간이 필요한 경우 등이 해당함

25 総務省(2023e), 電気通信事業法施行規則(令和五年総務省令第百号)

26 総務省(2023b)

27 UQmobile(2024). "白ロムとは？赤ロムやSIMフリーとの違いや購入方法を分かりやすく解説." UQmobile, 2024년 8월9일 접속, https://www.uqwimax.jp/mobile/gimon/smartphone_nosim/.

- (대상 사업자) 제27조의3(통신요금과 단말대금의 분리 등)이 적용되는 점유율 기준을 기존 0.7%에서 4%*로 상향하여 규제를 완화하되, MNO 계열사인 MVNO에 대한 규제는 유지

  * ´22.7월 Rakuten Mobile의 요금제 개편이 타 사업자 전략에 미친 영향을 고려하면, 당시 Rakuten Mobile의 가입자 수(약 500만 명, 점유율 4% 수준) 규모의 사업자는 경쟁 관계에 미치는 영향이 적지 않다고 판단

- (기타) 할인가격 설정 시 기준이 되는 대조가격이 조달가격 이하가 되지 않도록 개정, 특례는 폐지하되 3G에서 4G·5G로의 전환 특례만 존치

| 표 8 | ´23년 일본 전기통신사업법 시행규칙 등 일부 개정안

주요 개정	현행	개정
할인 상한 규제	• 화이트롬 할인* 비규제 * 단말 구입 등만을 조건으로 하여 상한 2만엔 규제 대상이 아닌 단말 할인 • 상한은 일률 2만엔	• 통신서비스 계약과 함께 단말기 구입시 화이트롬 할인도 규제 대상에 포함 • 상한 원칙은 4만 엔이며, 4만 엔~8만 엔 단말기는 단말기 가격의 50%, 4만 엔 이하 단말기는 2만엔
지속적인 이용에 대한 할인	• 통신요금(이외 동등한 이익 포함) 이외 비규제 • 장기 구속을 의도하지 않는 지속적인 이용에 대한 할인도 규율 대상	• 통신요금(이외 동등한 이익 포함) 이외에도 규제 대상 • 장기(6개월 초과)에 걸쳐 이용자를 장래에도 구속하는 계약에 한정
대상 사업자	• MNO와 자회사 등 • 계약 건수가 0.7%(100만)를 넘는 독립계 MVNO(IIJ, オプテージ)	• MNO와 자회사 등 • 계약 건수가 4%(500만)를 넘는 독립계 MVNO (현시점에서 대상 없음)
기타	• 판매 가격이 하나인 경우, 대조가격은 조달가격과 비교(복수의 가격을 설정하는 경우 조달가격과 비교하지 않음) • 통신방식 변경/ 주파수 이행 시의 특례 • 기존 계약의 갱신에 대한 특례는 ´24.1.1일까지 폐지 예정	• 복수 가격을 설정하더라도 조달가격과 비교 • 특례 폐지(3G에서 4G, 5G로의 이전 특례는 존치) • 예정대로 기존 계약의 갱신에 대한 특례 폐지

자료: 総務省(2023e), p.1

04 이동통신서비스 및 단말기 시장의 최근 동향과 정책효과[28]

- 이하에서는 ´24.9월 발표된 「경쟁규칙의 검증에 관한 보고서」를 토대로 ´19년 전기통신사업법 개정을 포함한 이동통신시장 경쟁촉진정책 시행 이후 일본의 통신서비스 및 단말기 시장의 최근 동향과 정책효과를 살펴보고자 함

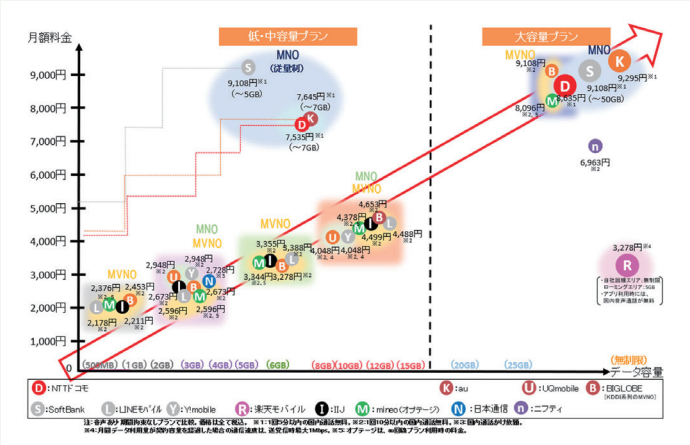
28 이하에서는 総務省(2024)의 주요 내용을 요약함

Ⅰ 통신서비스 시장

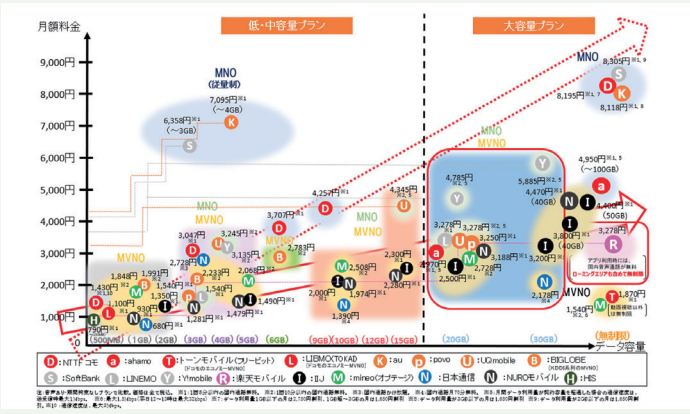
- (요금) 일본 정부의 요금 인하 유도에 따라, 전체적으로 요금 수준이 하향되고 대용량 구간의 요금제가 다양화됨, 다만 MNO의 저가 요금제(온라인 전용 요금제 및 서브 브랜드 요금제) 제공에 따라 MVNO의 경쟁력 약화 가능성에 대한 우려는 존재
  - MNO와 MVNO가 온라인 전용 요금제 등 이전보다 저렴한 요금제를 출시하여 전체적으로 요금 수준이 낮아진 것으로 평가
  - [그림 2]에서 가로축은 데이터 제공량, 세로축은 요금(세금 포함)을 나타냄, MNO의 메인 브랜드, 서브 브랜드(온라인 전용 브랜드 또는 요금제 포함), 제휴 또는 자회사 MVNO 및 독립계 MVNO 5개사(´20년은 4개사)의 음성 제공량이 포함된 약정 없는 요금제의 요금을 비교한 결과, 전체적인 요금 수준을 나타내는 화살표의 기울기가 ´20.9월 대비 낮아짐

| 그림 2 | 일본 이동통신사업자의 주요 요금제 비교

'20.9.10일 기준



'24.6.1일 기준



주: 그래프의 이니셜은 요금제 제공사업자 또는 브랜드명을 나타냄
자료: 総務省(2024), 그림Ⅱ－17 및 Ⅱ－18

- [그림 2]를 통해 ´20년은 대용량 요금제의 종류가 제한적이고 요금 수준이 월 8~9천엔 대였던 것에 반해, ´24년에는 20~40GB 구간 요금제 다양화로 MNO 3사의 메인 브랜드 제외 시 요금이 월 5천엔 이하로 하락한 것을 확인할 수 있음
- 다만, MNO의 저가 요금제 제공에 따른 MVNO의 요금 경쟁력 저하에 대한 우려는 존재

※ '23.12월 기준 전체 계약 건수에서 MNO 3사의 '저가 요금제' 비중은 약 19.9%로 '21.3월 대비 12.3%p 증가한 반면, MNO 3사의 '이외 요금제' 비중은 66.7%로 동기 대비 14.9%p 감소

- (통신비 지출) 통신비 지출액은 감소, 다만 이동통신요금 물가지수는 최근 상승 추세인 것으로 나타남
  - 총무성의 이용자 조사 결과, 이용자 1인이 매월 지불하는 통신비(단말대금이나 앱 이용료 등을 제외한 통신요금)는 ´24.3월 조사 기준 2,391엔으로 최근 1년간 3.8% 감소하였으며, 개정법 시행 시점(4,287엔) 대비 44.2% 감소
  - 이동통신요금의 소비자물가지수는 ´19.10월 98.2에서 ´23.12월 말 53.1로 하락하였지만, ´21.10월 이후 최근 2년간 약 13%(1년간 약 11%) 상승
- (사업자 전환) 주요 사업자는 위약금을 폐지하였으며, 번호이동 비중은 ´20년 이후 증가 추세
  - 개정법 시행에 따라 MNO 3사는 ´22.4월까지 모든 계약에 대한 위약금을 폐지(Rakuten Mobile은 서비스 개시부터 위약금 미설정)

※ 일부 MNO는 서비스 이용 의사 없이 번호이동 혜택만을 위한 단기 해지 등에 한하여 위약금을 설정('23.2월 Rakuten Mobile, ´24.6월 KDDI(au, UQ mobile), SoftBank(LINEMO))

  - 개정법 적용(통신요금과 단말대금의 분리 규제, 가입자 점유율 0.7% 이상) 사업자의 신규 및 해지 계약 건수에서 번호이동 비중은 ´20년 약 30%대에서 매년 증가하여 ´22년부터 50%대 수준
- (요금제 전환) ´24.3월 총무성의 이용자 조사 결과, 응답자의 약 절반이 개정법 시행 이후 출시된 신규 요금제로 전환, MNO 3사 가입자는 절차상 번거로움, 품질 불안 등으로 인해 주로 동일 사업자의 요금제로 전환
  - 현재 이용 중인 서비스에 대한 만족 이외 타 사업자로 전환하지 않는 주된 이유는 '변경 절차의 번거로움'이었으며, 현재 이용 중인 사업자를 이용할 수 없다면 전환할 의향이 있는 사업자로 Rakuten Mobile 또는 MVNO를 선택한 경우, 품질 불안에 대한 응답이 높게 나타남
- (지원금) 대리점 등에서 '신규계약을 조건으로 제공하는 이익'(단말기 구입 대금의 할인 이외의 할인, 포인트 부여 등)은 ´19.10월 이후 증가 추세이며, 개정법 적용 대상 사업자가 제공하는 '지속적인 이용에 대한 할인'(일정기간 통신서비스를 이용하는 이용자에 대한 할인, 포인트 부여 등)은 전체적으로 감소 추세

※ '신규계약을 조건으로 제공하는 경제적 이익'의 연간 합계액[29]은 개정법 적용 사업자의 경우 '20년 32억 엔에서 '23년 92억 엔으로 187.5% 증가하였으며, 대리점 등의 경우 '20년 21억 엔에서 '23년 220억 엔으로 947.6% 증가

※ 개정법 적용 대상인 사업자가 제공하는 '지속적인 이용에 대한 할인'의 월별 총액은 19.10월 200억 엔대에서 '23.12월 50억엔 미만까지 감소

▌단말기 시장

- (단말기 구입지원 프로그램) MNO 3사의 단말기 구입지원 프로그램* 가입자 비율은 개정법 시행 이후 40%대였으나, 최근 1년간 50%를 초과하여 상승 추세

  * 스마트폰을 장기할부(24~48개월)로 구입하여 일정 기간 이후 단말기를 반환하는 등의 조건을 충족하면 잔여 대금을 면제해주며, MNO는 '21년부터 서비스 회선 이용 여부와 상관없이 이용가능한 상품 제공 중[30]

  - '23.12월부터 '화이트롬 할인'이 규제 대상에 포함되면서 단말기 구입지원 프로그램 가입자 비율이 계속 상승할 것으로 예상되고 있음

- (단말기 매출) '22.4월 이후 MNO가 판매하는 5G 단말기에서 10만 엔 이상 고가 단말기 기종이 증가하고 있으며, MNO의 5G 단말기 라인업 중 약 50% 차지

  ※ '23년 기준 MNO 4사에서 판매된 스마트폰의 가격대별 비중은 고가(10만엔 이상) 45.5%, 중가(4만엔 이상 10만엔 미만) 29.3%, 저가(4만엔 미만) 25.2%이며, '21년 대비 고가는 18.3%p 상승한 반면 중가와 저가 단말기 비중은 각각 10.3%p, 8.0%p 하락

- (단말기 비용) 총무성의 이용자 조사 결과, 이용자 1인당 월 단말기 비용의 지불액 평균은 '24.3월 기준 1,972엔으로 '20.3월 약 3,333엔 대비 60% 수준

- (지원금) 단말 구입 할인 등 단말 구입 등을 조건으로 개정법 적용 사업자가 제공하는 경제적 이익은 감소하는 반면, 대리점 등에서 제공하는 경제적 이익은 증가하는 추세

  ※ 개정법 적용 사업자가 단말 구입 등을 조건으로 제공하는 경제적 이익의 연간 합계[31]는 '20년 697억 엔에서 '23년 443억 엔으로 36.4% 감소한 반면, 대리점 등에서 제공하는 이익의 연간 합계는 동기간 304억 엔에서 498억 엔으로 63.8% 증가('23.12.27일 이전에는 단말기만 판매시 적용하는 할인(화이트롬 할인)에 의한 규율 대상 외 이익 제공이 있었던 점 유의 필요)

▌통신사 경영 상황

- (매출액 및 영업이익) '23년 MNO 3사의 통신사업 관련 매출액 합계는 전년 대비 2.1% 증가한 반면, 영업이익 합계는 전년 대비 3.4% 감소

29 그림 Ⅱ-41, Ⅱ-42에서 제시된 월별 수치를 연간 기준으로 합산

30 携帯電話ポータルサイト, https://www.soumu.go.jp/menu_seisaku/ictseisaku/keitai_portal/, 2024년 8월 10일 접속.

31 그림 Ⅱ-58과 Ⅱ-60에서 제시된 월별 수치를 연간 기준으로 합산

- 최근 5년간 영업이익 추이는 사업자에 따라 등락을 나타내고 있으며, 전체적으로 ´20년 이후 MNO 3사의 영업이익 합계는 감소 추세
- Rakuten Mobile의 매출액은 MNO 3사와 비교 시 현저한 차이를 나타내며, ´20년 서비스 개시 이후 영업손익은 계속 적자를 기록함

| 표 9 | 일본 MNO 4사의 통신사업 관련 매출액 및 영업이익 추이(´19~´23년) (단위: 억 엔)

구분		´19년	´20년	´21년	´22년	´23년
NTT docomo	매출액	36,870	36,843	36,608	33,874	34,248
	영업이익	7,065	7,211	6,868	6,060	6,158
KDDI	매출액	40,402	40,076	40,247	40,670	42,795
	영업이익	8,472	8,394	8,066	8,803	7,404
Softbank	매출액	33,356	34,620	35,984	36,334	36,114
	영업이익	7,309	7,664	7,680	5,975	6,570
Rakuten Mobile	매출액	-	1,137	1,475	2,028	2,290
	영업이익	-	△2,745	△4,370	△4,332	△2,966
MNO3사 합계 (Rakuten Mobile 제외)	매출액	110,628	111,539	112,839	110,878	113,157
	영업이익	22,846	23,269	22,614	20,838	20,132

자료: 総務省(2024), p.56 재구성

05 결론 및 시사점

- 본고에서는 ´19년 이후 일본의 이동통신시장 경쟁촉진정책 추진현황과 시장 영향에 대해 살펴봄
- 일본 이동통신시장은 Rakuten Mobile이 ´18년 주파수를 할당받아 ´20.4월 정식 서비스를 제공하면서 MNO 4사 경쟁 구도로 전환되었는데, Rakuten Mobile의 진입은 사업자의 의지*가 크게 작용한 것으로 판단됨

  * Rakuten은 이전부터 기존 사업자 인수 시도, MVNO 사업 경험 등을 통해 통신사업 진출을 추진해 왔으며, 주파수 할당 당시 자사 그룹 서비스 이용자 수, 통신비 인하 정책으로 정부를 설득하여 허가를 받아낸 것으로 알려짐[32], '18년, 주파수 할당 시 심사 기준에서 동점일 경우 신규 사업자 우대를 규정[33]하고 있기는 함

- 한편 일본 정부는 ´19년 통신요금과 단말대금 분리 등을 위해 전기통신사업법을 개정하고 이동통신시장의 경쟁촉진을 위해 "납득할 수 있는 요금 및 양질의 서비스, 사업자간 공정경쟁, 사업자 전환의 원활화" 세 가지 축을 중심으로 정책을 추진함

32 강일용(2019. 6. 8)

33 総務省(2018a)

- ´24.9월 발표된 「경쟁규칙의 검증에 관한 보고서」에 따르면, 일본의 전기통신사업법 개정 및 경쟁촉진정책 시행 이후 사업자 전환 활성화, 요금제 다양화, 요금 인하 등 시장상황이 일부 개선된 점이 있는 것으로 나타남
- 그러나 여전히 과점 구조가 유지되고 있으며, MVNO 경쟁력 저하, 과도한 단말기 할인 판매 등 개선해야 할 과제가 존재함
  - ´20.4월 제4이동통신사로 진입한 Rakuten Mobile의 점유율은 5% 미만으로 MNO 3사와 상당히 큰 격차를 나타내고 있으며, 영업손실이 지속되고 있음
  - 최근 MVNO의 점유율 성장세가 둔화되었으며, MNO의 저가요금제로 인해 독립계 MVNO의 요금 경쟁력 저하가 우려됨
  - 신규 단말기 출고가 상승으로 인해 단말기 가격 부담이 증가하고 있으며, 규제 대상 외 할인을 통해 '1엔 단말기' 판매 등 과도한 단말기 할인 문제가 발생함
- 일본은 ´23.11월 발표된 경쟁촉진정책을 통해 후속 조치를 시행 중이며, 과점구조 개선, 단말기 부담 완화 및 규제 실효성은 지켜볼 필요가 있음
  - Rakuten Mobile은 ´24.2월 이후 가족 결합 할인 제공을 통해 가입자 수가 증가하면서 실적이 개선되었는데, 가입자 수 증가세를 이어가면서 ARPU를 개선하여 흑자로 전환하는 것이 관건[34]
  - ´23.12월부터 일정 점유율 이상의 독립계 MVNO에 대한 규제가 완화되어 경쟁 여건이 개선될 것으로 보이나, 서비스 품질에 대한 이용자 불안 해소와 MNO의 저가 요금제 대비 경쟁력 확보가 필요함
  - 단말기 지원금의 상한이 상향되었으나, 신규 단말기 출고가 인상 추세, 프리미엄 단말기에 대한 높은 선호도, 할인규제 범위 확대로 인해 지원금 상한 상향에 대한 이용자의 체감 효과는 크지 않을 수 있음

    ※ 시장조사업체 IDC에 따르면 일본 스마트폰 시장점유율 1위 사업자는 애플이며, 최근 2년간 출하량의 약 절반을 차지('22년 49.0%, '23년 51.9%)[35]하여 상대적으로 고가 단말기인 아이폰에 대한 선호도가 높은 것으로 나타남
  - 단말기 할인규제를 강화한 직후 일부 통신사는 새로운 단말기 구입지원 프로그램을 출시하여 우회적으로 지원하는 사례가 나타났는데[36], 지원금 규제가 효과적으로 작용할 수 있을지 지켜볼 필요가 있음

34 Business Journal(2024. 5. 18)
35 《Business Post》(2024. 3. 6)
36 日経XTECH(2024. 1. 24)

참고문헌

국내 문헌

강일용(2019. 6. 8), “[강일용의 CEO열전] ④ 위기의 日 전자상거래 업체 ‘라쿠텐’... 미키타니 히로시 회장의 해법은 제4 이동통신사 설립”, 《아주경제》.

《한국경제》(2006. 4. 8), “일본 소프트뱅크 손정의, 보다폰 일본법인 인수”.

《Business Post》(2024. 3. 6), “삼성전자 스마트폰, 일본에서 구글에 밀려 시장점유율 4위로 내려앉아”.

해외 문헌

Business Journal(2024. 5. 18). “楽天モバイル、業界の予想を覆し「黒字化」が見えた一方、別の問題が浮上した”.

CNET Japan(2018. 4. 12). “楽天が「第4の携帯キャリア」へ--本格参入による影響や懸念は”.

KDDI(2020. 5. 14). “グループ通信事業の成長基盤強化に向け、UQ mobile事業をKDDIに統合”.

SoftBank(2015. 4. 1). “Establishment of Newly Merged Company and Management Team”.

UQmobile(2024). “白ロムとは？赤ロムやSIMフリーとの違いや購入方法を分かりやすく解説.” UQmobile, 2024년 8월 9일 접속, https://www.uqwimax.jp/mobile/gimon/smartphone_nosim/.

佐野正弘(2017. 11. 6). “大手携帯電話キャリアが低価格のサブブランドを持つ理由.” マイナビニュース.

佐野正弘(2018. 2. 27). “かつてはたくさんあった携帯会社、3社まで減った理由”. マイナビニュース.

三木谷 浩史(2019). “楽天が進める通信業界の変革.” Rakuten.Today, 2024년 8월 30일 접속, https://rakuten.today/mickeyvoice-ja/rakuten-mobile-revolution-j.html?lang=ja.

総務省(2005. 6. 3). “1.7GHzギガヘルツ帯又は2GHzギガヘルツ帯の周波数を使用する特定基地局の開設に関する指針案等に対する意見の募集”.

総務省(2018a), “第４世代移動通信システムの普及のための特定基地局の開設計画の認定申請マニュアル”, 2018. 1.

総務省(2018b), “第４世代移動通信システムの普及のための特定基地局の開設計画の認定について”, 2018. 4.

総務省(2019a). “モバイルサービス等の適正化に向けた緊急提言”, 2019. 1.

総務省(2019b). “第二種指定電気通信設備接続料規則の一部改正について ~ 第二種指定電気通信設備制度における将来原価方式の導入 ~ ”, 2019. 9.

総務省(2019c). “モバイル市場の競争促進に向けた制度整備”, 2019. 10.

総務省(2020a). “モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション·プラン”, 2020. 10.

総務省(2020b). “モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション·プラン[概要]”, 2020. 10.

総務省(2021), “「モバイル市場の公正な競争環境の整備に向けたアクション·プラン」の進捗状況”, 2021. 6.

総務省(2021. 8. 10). “「移動端末設備の円滑な流通·利用の確保に関するガイドライン」改正案及び「eSIMサービスの促進に関するガイドライン」（案）に関する意見募集の結果及びこれらのガイドラインの公表”.

総務省(2022). “競争ルールの検証に関するWG 報告書2022概要”, 2022. 10.

総務省(2023. 5. 24). “「携帯電話·PHSの番号ポータビリティの実施に関するガイドライン」の改正案に対する意見募集の結果及び改正後のガイドラインの公表”.

総務省(2023a). “電気通信事業分野における市場検証(令和４年度)年次レポート”, 2023. 8.

総務省(2023b). “競争ルールの検証に関する報告書 2023.”, 2023. 9.

総務省(2023c). “「日々の生活をより豊かにするためのモバイル市場競争促進プラン」の全体像”, 2023. 11.

総務省(2023d), “日々の生活をより豊かにするためのモバイル市場競争促進プラン”, 2023. 11.

総務省(2023e). “電気通信事業法施行規則等の一部改正(「競争ルールの検証に関するWG」の議論を踏まえた規定整備)”, 2023. 11.

総務省(2024). “競争ルールの検証に関する報告書2024”, 2024. 9.

総務省·消費者庁(2020). “携帯電話業界における「頭金」の表示や端末販売価格に関する注意喚起.”, 2020. 11.

公正取引委員会(2023), “携帯電話端末の廉価販売に関する緊急実態調査”, 2023. 2.

日経XTECH(2024. 1. 24), “スマホ値引き規制の強化に携帯各社はどう対応？ 「実質1円販売は問題ではない」”.

[법률 및 가이드라인]

電気通信事業法(令和元年法律第五号, 令和四年法律第七十号)

電気通信事業法施行規則(令和元年総務省令第四十号, 令和五年総務省令第百号)

第二種指定電気通信設備接続料規則(令和二年総務省令第二号)

携帯電話·ＰＨＳの番号ポータビリティの実施に関するガイドライン(令和５年５月24日最終改正)

移動端末設備の円滑な流通·利用の確保に関するガイドライン(令和３年８月 10日最終改正)

ｅＳＩＭサービスの促進に関するガイドライン(令和３年８月10日策定)

웹사이트

携帯電話ポータルサイト , https://www.soumu.go.jp/menu_seisaku/ictseisaku/keitai_portal/, 2024년 8월 10일 접속.

KISDI Perspectives 발간 내역

KISDI PERSPECTIVES는 국내 외 정보통신방송 관련 주요 정책 및 시장 동향을 분석한 리포트입니다.

문의 : 노희윤 전문연구원 (정보통신정책연구원 방송미디어연구본부, hyoooon@kisdi.re.kr, 043-531-4042)