

일본 사업자 사전선택제 도입과 경쟁효과

김병운*

*한국전자통신연구원

CPS and Competitive Effect in Japan

Byung-Woon Kim

Electronics and Telecommunications Research Institute

요약

일본의 경우 지난 2001년 5월부터 사업자 사전선택제도를 시행하고 있다. 사전선택제 실시는 전화사업자간 최저 3.4%에서 최대 12%까지 요금인하 효과를 가져왔다. 그러나 기업간의 요금인하 경쟁, 판매촉진 비용의 증가는 주요 사업자인 NTT 그룹, KDDI 그리고 일본텔레콤 등의 수익성을 대폭 감소시킨 것으로 나타났다.

ABSTRACT

Carrier Pre-Selection (CPS) was introduced to Japan in May 1, 2001. CPS reduced telephone charges from minimum of 3.4% to maximum of 12%. But due to competitive marketing by telecommunication companies like NTT, KDDI and Japan Telecom, resulted reduction of revenue.

키워드

Myline, Myline Plus, 사전선택제, call-by-call selection

I. 서론

우리 나라에서는 아직 시내전화 사업자 사전선택제도가 도입되고 있지 않으나, 일본에서는 2001년 5월부터 시내전화, 장거리전화, 국제전화 부분에서 사업자 사전선택서비스 제도가 도입되어 시행 중에 있다. 최근 우리 나라에서도 국내 이동전화 분야의 비대칭규제 논쟁과 더불어 유선전화 시장에서도 선발사업자에 대한 비대칭규제 주장이 제기되면서 시내전화 사업자 사전선택제도가 유선전화 시장개방의 수단으로 제기되고 있다. 본 고에서는 사업자 사전선택제도가 도입되어 약 9개월이 경과되고 있는 일본의 통신시장을 중심으로 사업자 사전선택제도가 기존의 통신시장에 어떠한 영향을 미치는지를 검토하였다.

일본의 경우 IT 산업의 발전이 다른 나라와 비교하여 늦은 원인이 시내전화 선발사업자의 시장지배력에 있다고 판단하고 선발사업자의 시장지배력을 낮추기 위해 다양한 정책을 시행하고 있다. 일본 통신시장의 경쟁활성화 정책으로 2000년 7월, 접속료를 인하 한데 이어 2000년 9월 초고속인터넷 확대방안을 통한 NTT

의 시내망 공동활용제도를 도입하였으며 2001년 5월, 시내전화 사전선택제(우선접속제도) 등을 실시하고 있다. 사전선택제의 실시 이후 시장에서는 사업자간의 요금인하 경쟁으로 시내전화 요금이 인하되었으며 기존 시내전화 시장의 선발사업자인 NTT 그룹의 시장 지배력도 약화되어 가고 있다.

II. 사업자 사전선택제와 시장 변화

1. 사업자 사전선택제 개요

사업자 사전선택제(Carrier Pre-Selection: CPS)란 전화 이용자가 다른 형태의 호(call)를 전달하는 타 사업자를 사전에 선택할 수 있는 제도이다. 이 제도는 사업자 선택제(Carrier Selection: CS)의 한가지 형태이다. 이 서비스를 이동할 경우 전화가입자는 별도의 사업자 식별번호를 누르지 않고도 사전에 선택한 특정 전화서비스 제공사업자의 서비스를 이용할 수 있도록 가입자에게 편리성을 주는 제도이다. 시내전화 가입자가 CPS를 이용하는 경우 시내전화 사업자는 다이얼된

번호를 식별하여 가입자가 사전선택한 전화사업자에게 전화 호를 넘겨주어야 하며 가입자는 CPS를 이용하는 경우에도 call-by-call selection을 이용하여 기존의 시내전화 사업자를 선택할 수 있다.

2. 사업자 사전선택제 현황

현재 일본의 경우 사업자 선택서비스로 MYLINE 와 MYLINE PLUS가 있다. MYLINE은 전화이용자가 서비스 받기를 원하는 전화회사를 사전선택할 수 있게 한 것이다. 이 서비스는 다른 회사의 접속코드, 즉 "00XY"와 같은 번호를 다이얼하지 않고도 서비스를 받을 수 있다. 또한 전화다이얼 시간을 절약시켜주고 전화이용을 편리하게 하기 때문에 예전보다 훨씬 편리한 서비스를 제공할 수 있다. 또한 전화사용자가 전화 회사의 각각의 카테고리를 등록했다면 접속코드를 다이얼할 필요가 없다. 그러나 다른 전화회사를 이용하는 옵션을 가지고 있는 이용자는 그 회사의 접속코드로 다이얼 해야 한다.

MYLINE PLUS는 동일한 전화회사를 항상 사용하고자 하는 사람들을 위한 것이다. MYLINE PLUS는 각 카테고리에 대해 하나의 전화회사만을 지정한다. 이 서비스를 이용할 경우 전화이용자는 다른 회사의 접속코드를 다이얼 한다할지라도 항상 이용자가 지정한 전화회사를 통해서만 전화를 할 수 있다. 지진 및 비상상태로 인해 이용자가 등록된 전화를 이용할 수 없는 경우에만 이용자는 다른 전화회사를 이용할 수 있다. 이 경우 먼저 이용자 등록을 잠정적으로 취소하기 위해서는 등록중지번호인 "122"를 다이얼하고 난 후 다른 전화회사의 접속코드를 누르면 된다.

만일 서비스에 등록하지 않을 경우, 전화이용자들은 이전과 같은 방법으로 전화를 하면 된다. 시내전화, 현내 장거리전화는 NTT East 와 NTT West를 통해 자동적으로 전달될 것이며, 현외 장거리전화는 NTT Communications를 경유하여 전달될 것이다. 등록하지 않고 국제전화를 이용하려고 할 경우 이용자는 접속코드를 다이얼 해야 한다.

전화이용자는 [표 1]에서 보는 바와 같이 4가지 종류의 Categories 중 각 Category에 하나의 전화회사만을 등록할 수 있다. 전화이용자가 등록절차를 마치고 서비스가 개시되었을 때 전화이용자는 접속코드를 다이얼하지 않고 이들 회사들을 경유하여 전화를 할 수 있다. MYLINE 와 MYLINE PLUS 는 이용자들이 Calling Category에 대해 하나의 전화회사만을 선택하게 하고 있다. 그리고 4개의 Calling Categories 중에서 1개 또는 1개 이상의 Calling Category 에 등록할 수 있다.

<표 1> 전화이용자가 등록가능한 일본의 전화회사

Categories	전화회사	접속번호
(1) 시내전화	Japan Telecom	0088
	NTT East	0036
	NTT West	0039
	Kyushu Telephone	0086
	KDDI	0077
	TTNet	0081
(2) 현내 장거리 전화	TTNet	0081
	Japan Telecom	0088
	Fusion Communications	0038
	NTT East	0036
	NTT West	0039
	Kyushu Telephone	0086
	KDDI	0077
	Cable & Wireless IDC	0061
(3) 현외 장거리 전화	TTNet	0081
	Japan Telecom	0088
	Fusion Communications	0038
	NTT Communications	0033
	Kyushu Telephone	0086
	KDDI	0077
	Cable & Wireless IDC	0061
	(4) 국제전화	Deutsche Telekom
TTNet		0082
Japan Telecom		0041
Fusion Communications		0038
WorldCom Japan		0071
NTT Communications		0033
Global One		009123
KDDI		001
Cable & Wireless IDC		0061

자료 : 일본 MYLINE 사업자협회, 2001. 10.

3. 사전선택제와 시장변화

가. 전화사업자의 요금인하

전화사업자들은 서비스 등록이 시작되자 자사 가입자를 증대하기 위해 2000년 말부터 전화요금 인하 및 새로운 요금할인 서비스 계획을 발표하였다. 요금인하 경쟁은 NTT 그룹이 사실상 독점력을 가지고 있는 시내전화 서비스 시장에서 시작이 되었다. 그리고 <표 2>에서 보는 바와 같이 NTT 시내전화 요금이 전년 대비 12%로 가장 크게 감소하였다.

<표 2> 시내전화요금 비교표

(단위: 엔, 3분기준, 2001년 5월 현재)

통신회사	NTT	TTNet	일본텔레콤	KDDI
요금('00년)	10엔	9엔	8.8엔	8.8엔
요금('01년5월)	8.8엔	8.6엔	8.5엔	8.5엔
요금인하율	12 %	4.4 %	3.4 %	3.4 %

나. 전화이용자의 사업자별 가입자 이동

2001년 3월 16일 MYLINE 사업자협회는 2001년 2월말 현재 MYLINE 사업자 선택서비스에 대한 가입

자수를 발표하였다. 이 발표에 따르면, 2001년 1월 10일부터 신청을 받은 이후 2월말 현재 대략 1천만 명이 신청을 하였으며, 총 신청자수는 일본 유선전화서비스 가입자의 6분의 1이다. 신청자중 5백만 명은 이미 등록을 끝냈으며, 그들 중 절반 이상이 NTT 그룹의 전화회사를 선택했다고 협회는 발표하였다. <표 3>에서 보는 바와 같이 약 5백만 등록자 중에서 NTT East와 NTT West 회사 시내전화의 76%, NTT Communications의 현내 장거리 74%, 현외 장거리 62%, 국제전화의 58%를 차지하였다. 협회는 다른 회사 즉, KDDI와 Japan Telecom의 등록자수에 대해서는 발표를 하지 않았다.

한편, 2001년 9월 현재 MYLINE 신청자 수를 보면, 등록된 신청자의 경우 NTT 그룹 시내전화에 74%, 현내 장거리 68%, 현외 장거리 58%, 국제전화 55%를 차지하고 있으며, 기타 회사의 경우 시내전화 26%, 현내 장거리 32%, 현외 장거리 42%, 국제전화 45%를 보이고 있다.

MYLINE 신청자의 2001년 2월과 9월의 목록별 등록자 추이의 변화를 통해 시내전화, 장거리전화, 국제전화 모든 영역에서 NTT 그룹의 등록자들이 감소추이를 보이고 있으며 기타 다른 회사들에 대한 등록자 증가추이가 뚜렷이 나타나고 있다. 이는 전화이용자들이 NTT 그룹의 서비스에 가입을 신중히 하고 있다는 것과, ACR의 기능을 가지고 있는 전화이용자들이 KDDI, Japan Telecom 및 기타 다른 전화회사를 경유하여 전화를 할 수 있는 것에 기인한 것으로 사료된다.

<표 3> MYLINE 가입자 현황(단위 : 1,000 회선)

		등록 신청자						등록 신청자	미등록 신청자	총 신청자
		NTT 그룹			다른 전화회사					
		MYLINE	MYLINE PLUS	%	MYLINE	MYLINE PLUS	%			
시내전화	2월	117	3,522	76%	131	1,025	24%	4,794	56,023	60,817
	9월	1,747	27,622	74%	1,003	9,484	26%	39,856	20,672	60,529
현내장거리	2월	61	3,481	74%	116	1,141	26%	4,799	56,018	60,817
	9월	728	26,425	68%	1,012	11,929	32%	40,094	20,434	60,529
현외장거리	2월	52	2,062	62%	119	1,187	38%	3,420	57,397	60,817
	9월	459	19,194	58%	1,119	12,917	42%	33,689	26,840	60,529
국제전화	2월	89	1,612	58%	188	1,062	42%	2,951	57,866	60,817
	9월	933	15,280	55%	1,667	11,759	45%	29,639	30,891	60,529

자료 : 일본 MYLINE 사업자 협회, 2001년, 2월-9월.

III. 사업자사전선택제 도입과 경쟁효과

일본의 주요 통신사업자들은 11월 중순부터 하순에 걸쳐 2001년도 중간결산을 일제히 발표하였다(표 4).¹⁾ NTT그룹, KDDI, 일본텔레콤 등 주요 회사들이 모두 수익이 대폭 감소된 것으로 나타났다. 그 중에서도 NTT 동서지역회사와 일본텔레콤의 부진이 뚜렷하게 나타났다. NTT 동일본과 일본텔레콤은 경상수지가 적자로 전락하였으며, NTT 서일본은 적자액이 한층 더 확대되었다. 적자발표와 동시에 3사는 희망퇴직자를 모집하는 등, 경영구조 개혁안을 발표했지만 이것이 업적회전으로 연결될 것인지는 불투명하다. NTT COMMUNICATIONS는 경상수익은 흑자를 기록했지만, 출자회사인 미국 호스탕사업자 베리오에 지불한 특별 손실 때문에 3000억엔 이상의 적자를 보게 되었다. 그 결과 NTT DoKoMo 등을 포함한 NTT그룹 전체의 중간결산은 전기 1753억엔 흑자로부터 2618억엔의 적자로 전락하고 말았다. 일본의 주요 사업자들의 수익이 감소된 최대의 요인은 사업자 사전선택서비스 「마이라인」의 고객획득 경쟁에서 찾을 수 있다. 각 회사가 판매 촉진비로 수백억 엔을 투자한데다 「마이라인」을 의식한 통화요금 인하경쟁을 전개하였기 때문이다. 그 결과 가입전화와 ISDN 수입인 음성전송 수입이 대폭 감소하였다. 예를 들면 NTT 동서지역회사는 전년 동기 대비 1000억엔 전후의 수익이 감소하였다. NTT COMMUNICATIONS, KDDI, 일본텔레콤의 장거리계 사업자들도 시내전화 부문에 신규 진입을 하였음에도 불구하고 전년 동기 대비 10% 이상의 수입이 감소하였다. 「마이라인」 시장점유율이 10.9%로 매우 낮은 일본텔레콤의 경우, 손익분기점을 완전히 하회하고 있는 상태라고 밝혔다.²⁾ 음성전송 부문과는 대조적으로 인터넷 접속이나 IP-VPN과 같은 데이터전송 수입은 호조를 보이고 있다. 대부분의 주요 회사가 두 자리수의 증가율을 기록하였다. 그러나 데이터전송 수입의 절대액은 아직 미미하기 때문에 음성전송 수입의 감소분을 보전하기에는 많은 시간이 소요될 것으로 보인다. 음성전송 수입의 감소 속도가 빨라지고 있는 한, 당분간 어려운 경영상태가 지속될 것으로 보인다.

1) 島津 忠承, 有線系通信事業者の中間決算 -「マイライン疲れ」で總崩れ-, NIKKEI COMMUNICATIONS, p.96, 2001.12.3.

2) 島津 忠承, 有線系通信事業者の中間決算 -「マイライン疲れ」で總崩れ-, NIKKEI COMMUNICATIONS, p.96, 2001.12.3.

<표 4> 일본의 주요 통신사업자의 2001년도
중간결산(2001년 4월~9월, 단위는 엔)

IV. 결론 및 시사점

통신사업자	과 목	금 액	전년동기대비
NTT그룹 (연결)	매출액	5조8064억3800만	- 5.8%
	영업이익	5321억7700만	- 12.8%
	정상이익	4034억1200만	- 26.8%
	당기순이익	- 2618억2600만	—
NTT 동일본	매출액	1조2808억9300만	- 7.4%
	유선전화수입	8972억7400만	- 9.9%
	데이터전화수입	132억3600만	640.7%
	전화수입	1764억5300만	- 3.7%
정상이익	- 166억5000만	—	
NTT 서일본	매출액	1조2069억800만	- 8.2%
	유선전화수입	8538억7100만	- 10.8%
	데이터전화수입	124억7400만	647.1%
	전화수입	1364억2300만	- 5.9%
정상이익	- 755억200만	—	
NTT커뮤니 케이션즈	매출액	6374억6000만	- 4.1%
	유선전화수입	3167억2200만	- 18.9%
	데이터전화수입	1465억3600만	21.6%
	전화수입	1133억2600만	- 1.5%
정상이익	382억2100만	86.8%	
KDDI ^{*1}	매출액	8244억5500만	7.6%
	유선전화수입	4142억8400만	- 6.2%
	데이터전화수입	1019억6300만	78.3%
	전화수입	401억6900만	25.6%
정상이익	85억200만	- 78.0%	
KDDI (이동부문 제외) ^{*2}	매출액	3310억9200만	- 10.6%
	유선전화수입	2197억6400만	- 14.6%
	데이터전화수입	565억4300만	17.6%
	전화수입	401억6900만	25.6%
정상이익	56억6000만	- 78.4%	
일본텔레콤	매출액	2187억900만	- 14.3%
	유선전화수입	1028억8900만	- 20.4%
	데이터전화수입	314억1200만	68.2%
	전화수입	233억3500만	2.4%
정상이익	- 143억6300만	—	

*1 전년동기대비는 구DDI, 구KDD, 구일본이동통신(IDO)의 2000년 상반기(4월~9월) 수치합산과 비교

*2 전년동기대비는 구DDI, 구KDD의 2000년 상반기(4월~9월) 수치합산과 비교

사업자 사전선택제는 통화요금의 저렴화, 더 나은 품질의 서비스 제공, 다양한 기능, 통화의 용이성 증대라는 측면에서 대체서비스를 이용하는 전화이용자들에게는 편익을 증대시켜 준다. 또한, 사전선택제로 인해 촉진되는 이진 또는 “천이(churn)”의 용이성은 전화서비스 사업자로 인해 경쟁 압력을 제공해 줌으로써 소비자 이익을 증대시켜 줄 것이라는 측면에서 전화시장 진입수단으로 이슈가 되고 있다. 반면, 사업자 사전선택제의 도입은 우선, 발신접속서비스 전달자 측면에서 교환기 변경, 제어망과 설비시설의 조절 비용, 교환기 포트의 수 증대를 위한 비용, 정보 시스템의 도입 또는 수정, 그리고 과금이나 고객센터 목적으로 사업자간 데이터 교환 허용, 고객 기록의 유지, 천이과정의 관리, 직원 교육 및 사전선택제 조건에 맞는 절차의 개발 등에 따른 비용을 발생시킨다. 또한, 사전선택사업자 측면에서는 고객의 선택을 기록하고 수정하기 위한 정보 서비스 개발 사전에 선택할 수 있는 호의 경로 지정을 위해 교환기상의 소프트웨어 변경, 고객의 선택을 기록하고 수정하기 위한 정보 서비스 개발, 발신 접속 서비스 전달자와 사전선택제의 조건 협상에 따른 비용유발 효과가 발생하게 된다. 고객의 측면에서는 일부 고객의 장비가 재프로그램될 필요가 발생할 경우 최종이용자에 대한 직접비용이 발생할 수도 있다. 또한 규제기관도 해당 시스템을 관리하는데 관련된 비용이 발생할 것이다. 이와 같이 사전선택제 관련 사업자, 소비자, 규제기관간 비용문제는 향후 시내전화 사전선택제 도입시 매우 중요한 논의 과제로 대두될 것이다. 사전선택서비스의 실시는 전화시장에서 전화사업자간의 최저 3.4%에서 최대 12%까지 요금을 인하시키는 요인이 되었다. 또한 소비자의 2001년 2월과 8월 사이에 전화서비스 가입자 추이의 변화에서 나타난 바와 같이 뚜렷한 감소 추이를 보였으며, 다른 회사들에 대한 가입자 증가추이는 뚜렷이 증가 추이를 보였다. 국내에 이 제도가 시행될 경우 국내시장에서도 초기 일본과 같은 시장의 변화가 초래될 것으로 전망된다. 사업자 사전선택서비스 「마이라인」의 고객 획득 경쟁은 일본의 주요 사업자들의 수익을 감소시킨 최대의 요인으로 평가되고 있다. 각 회사가 판매 촉진비로 거액을 투자한데다 「마이라인」을 의식한 통화요금 인하경쟁을 전개하였기 때문이다. 최근, 국내에서도 이동전화 분야의 비대칭규제 논쟁이 심화되고 있는 가운데 유선전화 시장, 특히 시내전화 시장에서 후발사업자들은 선발사업자인 KT에 대한 비대칭규제를 주장하고 있다. KT는 “유선시장에서의 비대칭규제는 실효성이 별로 없으며, 후발 유선사업자의 경쟁력 향

상에도 도움이 되지 않는다”고 주장하여 후발사업자 입장에 대응하고 있다. 향후, 국내에 이 제도가 도입될 경우 사전선택제 실시에 따른 비용에 대한 명확한 분석과 사업자간의 비용분담 문제는 사업자간의 이해관계와 관련하여 주요 이슈가 될 것이다. 따라서 비용 및 비용분담에 연구가 필요하다. 또한 사전선택제 실시에 따른 요금 인하 및 선발 사업자의 급격한 매출액 감소로 인한 시장의 왜곡을 고려하여 점진적이고 단계적인 실시가 요구된다 하겠다.

참고자료

- [1] 清水量介, 全員敗者のマイライン, 週刊ダイヤモンド, pp.106-107, 2001.12.8.
- [2] 島津 忠承, 有線系通信事業者の中間決算 -“マイライン疲れ”で總崩れ-, NIKKEI COMMUNICATIONS, p.96, 2001.12.3.
- [3] NTT 2000年度の接續會計を發表, 通信興業新聞, 1面, 2001.8.13.
- [4] 熊坂有三, 峰瀧和典, 「ITエコノミー」, 日本評論社, 2001.
- [5] 奥野正寛, 池田信夫, 「情報化と經濟システムの轉換」, 東洋經濟新報社, 2001.
- [6] www.japan-telecom.co.jp
- [7] www.kddi.com
- [8] www.nikkeibp.asiabiztech.com
- [9] www.ntt.com
- [10] www.myline.org
- [11] www.oftel.gov.uk
- [12] www.ovum.com
- [13] www.telecom.paper.nl