

이동통신 시장 새로운 경쟁과 혁신 촉진방안

- 「알뜰폰 2.0」 도약 -

3+ : 더(+) 저렴하게, 더(+) 다양하게, 더(+) 믿을 수 있게

2026. 7. 31.

관 계 부 처 합 동

목 차

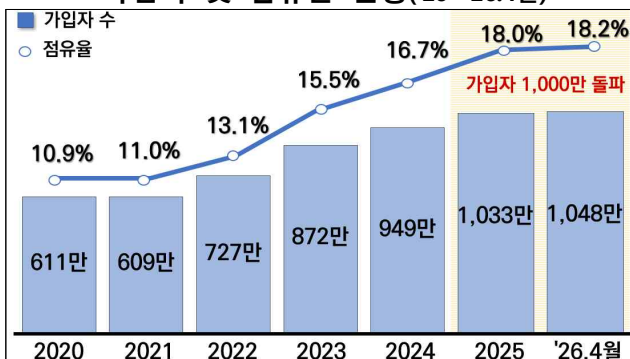
I . 성과 및 한계	1
II. 비전 및 주요 추진과제	2
1. 【가격】 지속적 가계통신비 부담 완화 기반 마련	2
2. 【혁신·다양성】 새로운 알뜰폰 모델 진입 기반 조성	3
3. 【신뢰】 이용자 보호체계 고도화로 시장 신뢰 회복	4
III. 성과목표 및 기대효과	5
[참고] 국민체감 변화	6

I. 성과 및 한계

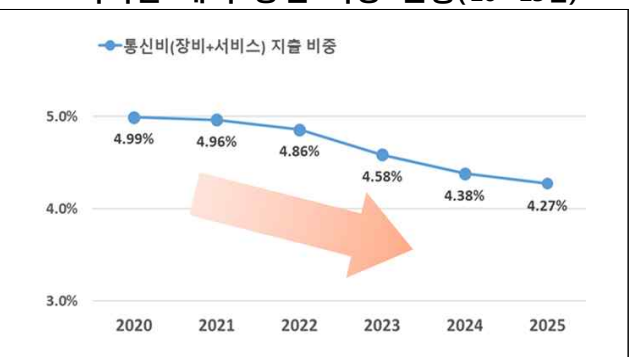
□ 가격 경쟁력: 1천만 가입자, 가계통신비 절감

- 그간 알뜰폰 정책('10~)은 자체 설비 미보유·저운영비* 구조의 단순 재판매 모델 (단순 MVNO, Reseller) 기반으로 낮은 진입장벽과 가격 경쟁력 확보가 장점
 - * 이통사의 망 뿐만 아니라 과금가입자관리 시스템 등도 임대 + 대리점 운영비 마케팅비 등 절감
- 정부도 도매대가 사전규제, 전파사용료 감면 연장(4차례) 등을 통해 알뜰폰이 저렴한 통신서비스를 지속적으로 공급할 수 있도록 적극 지원
- 그 결과 15년 만에 59개 사업자가 진입하고, 저렴한 요금제가 확산되면서 가입자 1천만명 돌파('25.6) 등 가계통신비 부담 완화에 크게 기여
 - ※ 알뜰폰 평균 요금은 17,570원으로 이통사 평균 요금 36,050원 대비 48.7% 수준

< 가입자 및 점유율 현황('20~'26.4월) >



< 소비지출 대비 통신 비중 현황('20~'25년) >



□ 구조적 한계: 요금·서비스 차별화 제한 → 출혈 경쟁, 고객 신뢰 저하

- 단순 MVNO 모델은 이통3사 의존도가 매우 높고 자체 설비가 없어, 가격 할인 외 요금제·서비스 독자설계·차별화 경쟁이 어려운 구조적 한계
 - 주요 시장인 저가 요금제 영역에 진입장벽이 낮아 다수 사업자, 특히 영세 사업자들이 대거 진입하여 가격 경쟁 중심의 출혈 경쟁 심화
 - ※ 절반 이상인 35개사가 10만명 이하 소규모, 1만명 이하도 12개사(20%), 6개사는 폐업 준비 중
 - ※ 알뜰폰 전체 영업이익 적자 전환('23년 296억원 → '24년 -258억원), 27개 사업자 영업적자
- 낮은 수익성은 고객센터·보안 등 기본 투자 부족으로 이어져, '연결되지 않는 고객센터', '대포폰·보이스피싱 온상' 등 부정적 인식도 확산

⇒ 최근 양적 성장세도 둔화, '사업자를 늘리는 정책'에서 '좋은 사업자가 성장하는 정책'으로 **"근본적인 전환"** 필요

Ⅱ. 비전 및 주요 추진과제

비전 **[알뜰폰 1.0]** 저렴한 요금으로 가계통신비 인하에 기여 ⇨
[알뜰폰 2.0] 국민의 통신비 부담을 더 낮추면서 혁신적인 사업자가
 성장하는 지속가능한 알뜰폰 생태계 조성

추진 과제

[가격] 지속적 가계통신비 부담 완화 기반 마련	⇨	저렴한 통신 이용환경 조성 및 합리적 소비 지원
[혁신·다양화] 새로운 알뜰폰 모델 진입 기반 조성	⇨	다양한 서비스 혁신 촉진 및 알뜰폰 자생력 제고
[신뢰] 이용자 보호체계 고도화로 시장 신뢰 회복	⇨	안심 이용환경 조성 및 건전한 시장질서 확립

과제 1 **【가격】** 지속적 가계통신비 부담 완화 기반 마련

◇ ‘더 저렴한 알뜰폰 요금제’를 ‘합리적 가격의 단말’과 결합해 ‘누구나 쉽게’
 이용할 수 있도록 **요금·단말·가입절차 일괄 개선**
 ⇨ **청년·서민층**이 많이 이용하는 **알뜰폰의 가격 경쟁력** 유지

- **(요금: 가격 경쟁력 확보)** 알뜰폰 원가의 핵심인 도매대가와 전파사용료를
 낮춰 추가 요금 인하 여력 마련
 ※ 알뜰폰사 전체적으로 연간 약 250억원 규모의 비용 절감 기대
- 금번 개편된 **이통3사의 신규 요금제**(데이터 안심옵션(QoS 400Kbps) 적용 상품)를
 알뜰폰사에도 **도매 제공** 하고(수익배분(RS) 방식, 8월부터 단계적),
 - 기존 도매제공 요금제(RS) 약 90종에 대해서는 안심옵션을 **추가비용 부담 없이 적용**,
 특히 **5G 요금제**는 도매대가(이통사 뒤편)도 **인하**(약 15종에 대해 1.0~3.0%p, 3사별 상이)
 * 알뜰폰사 자체설계 종량형 요금제(RM)에도 안심옵션 적용 확산 위해, 부가서비스인
 안심옵션 상품 자체가 **합리적 조건**에 도매제공될 수 있도록 **지속 유도**
- **중소·중견 알뜰폰사의 전파사용료 감면율 확대**(50%→90%, 시행령 개정, 하반기)
 - ※ 사업자의 법령 준수 및 이용자 보호 정도 등과 연계해 감면율 차등화 병행 추진
 - ※ 3년 후 연장 여부 재검토 시, 설비 투자 등과 연계 추진

- **(단말: 중저가 단말 선택권 확대)** 빠르게 정착 중인 중고폰 안심거래 사업자 인증제* 지속 활성화
 - * '25.5월 제도 도입 약 1년 만에 47개사가 약 110만개의 인증 중고폰 거래('26.5월 기준), '25년 중고폰 전체 거래 규모는 약 1,415만대로 추산(한국갤럽)
- 중저가·자급제 단말 확산을 위해 관계부처·제조사·유통사와 협의체 구성 운영(8월~)
 - ※ 중저가·자급제 단말 공급운영 확대, 투명성 제고, 수리 및 부품 접근성 개선 등
- **(가입절차: 편의 개선 및 정보제공 강화)** USIM 배달·교체 등 없이 온라인 즉시 개통이 가능한 eSIM 활성화를 위해 고시 개정(하반기)
 - ※ eSIM 수수료 체계 개선, 발급 절차 및 이동 등의 표준화·간소화 등
- 마이데이터 기반 맞춤형 요금제 비교·추천을 주요 알뜰폰까지 확대 (개보워 협력, 하반기)
- **(점검: 연내 알뜰폰 경쟁환경 종합평가)** 시장 자율 도입 후 경쟁상황을 평가하고, 평가 결과와 규제 재점검 메커니즘 연계(도매대가 사전 규제 등)
 - ※ 주요 내용: 도매시장 경쟁성 평가(도매조건 및 실제 거래 현황, 진입 여건 등), 단말·유통시장 경쟁성 평가, 소비자 경쟁성과 평가 등
- 도매 협정 신고 반려 대상 사업자를 이통3사로 확대 및 알뜰폰사가 제공 요청 시 정당한 사유 없이 거부할 수 없는 서비스 대상을 확대 (종량형 → 수익배분형·부가서비스, 시행령 개정, 하반기)

과제 2

【혁신·다양성】 새로운 알뜰폰 모델 진입 기반 조성

- ◇ 단순 재판매(Reseller)를 넘어 서비스형 알뜰폰(Partial MVNO/부분 MVNO), 독립형 알뜰폰(Full MVNO)으로 성장해 나가는 '투자 사다리' 구축을 위해, 제도 개선(시행령 및 도매제공 고시·상호접속 고시 개정), 투자 지원, 공용인프라(MVNE) 허용 등 패키지 지원 추진
- **(서비스형·독립형 알뜰폰: 제도 기반 마련)** 이통사로부터 통신망은 빌리되 자체 설비를 통해 다양한 요금제와 제휴 서비스를 독자적으로 설계할 수 있는 새로운 알뜰폰 모델의 진입 기반을 마련하기 위해 제도 전반 정비 및 구체화
 - ※ 해외 주요국에서는 설비 보유형 알뜰폰이 상당 수준의 점유율 확보(알뜰폰 점유율 스페인 35.7%(독립형 53.7%) (Telegeography('26.1월)), 일본 10.5%(독립형 24.2%), (충무성 발표('25.9월))

- (법적 정의 신설) 단순 MVNO와 구분되는 자체 설비를 보유한 서비스형 독립형 알뜰폰에 대한 사업자 지위 정의와 설비 기능 요건 마련(시행령 개정, 하반기)

구분	단순 재판매형 알뜰폰 (Simple MVNO, Reseller)	서비스형 알뜰폰 (Partial MVNO, 부분 MVNO)	독립형 알뜰폰 (Full MVNO)
보유 설비	자체 설비 없음	설비 일부 보유 - 요금청구·수납 - 과금 처리 - 가입자 식별·인증	서비스형 설비 + 트래픽 관리 설비 보유
특징	이통사 의존	요금·서비스 독자 설계	독자적인 통신서비스 제공

- (망 연동 및 이용체계 정비) △ 망 연동 의무사업자를 이통사로 확대(시행령 개정), △설비 보유 수준에 따른 대가(도매대가, 설비 이용료 등) 차등 산정(도매제공 고시 개정, 하반기)

※ △독립형 알뜰폰에는 도매 제공방식 추가(종량형·수익배분형 → 망 용량 기반, 도매제공 고시),
△독립형 알뜰폰 특성 반영 접속제도 정비(전국 유선망 보유전화번호권 전부 연결 요건 완화, 상호접속 고시),
△이동전화번호 및 이동통신망 식별번호(PLMN) 부여 관련 번호체계 규정 개선(번호세칙)

- (도매대가 사후검증) 시행령·고시 개정 시 시장 진입이 가능하나, 독립형 알뜰폰은 이통사와 실질적 경쟁 관계로 협상이 원활하지 않을 우려에 대비해 이의제기 시 대가 산정의 적정성 사후검증 보완장치 마련 병행 추진(법률 개정)

□ (MNE 알뜰폰 재제공 제도 정비) 비통신기업의 시장 진입과 중소 알뜰폰사의 비용 부담 완화를 위해 알뜰폰 인프라 재제공(MVNO Enabler) 허용 및 절차 구체화(도매대가 고시 개정, 하반기)

□ (투자 자원 설비투자 부담 완화) 금융당국과 협의 및 정책금융 수요조사 제출 등을 통해 '27년에도 통신 설비투자 지원 지속 추진('26년 동일 수요 제기, 금융위 협력 추진)

⇒ 기존 논의가 정책 방향 제시에 머물렀다면, 이번에는 실제 시장 진입을 뒷받침할 수 있는 구체적인 제도화 방안을 마련 8월 중 시행령·고시 등 후속 제도개선 착수
※ 알뜰폰 업계 및 전문가 대상 간담회·의견수렴 등을 통해 현장 의견을 폭넓게 반영하였음

과제 3

【신뢰】 이용자 보호체계 고도화로 시장 신뢰 회복

◇ 최소한의 역량을 갖춘 사업자가 경쟁하도록 등록·운영 요건을 일제 정비하고, 기본적인 고객센터 및 이용자 보호 역량 등을 보유하지 못한 부실 사업자에 대한 관리·퇴출체계 마련·시행

- **(고객센터: 서비스 기준 대폭 상향)** 알뜰폰의 고질적 불만사항인 고객센터 연결 문제(상담지연·장기대기 등)를 개선하기 위해 고객센터 서비스 기준 대폭 강화 추진
 - 최소 고객상담 인력 기준 상향(가입자 1만명당 1명 기준 모든 알뜰폰사로 확대(시행령 개정 중), 기업별 최소 3명 이상 도입) 및 고객센터 정기평가·결과 공개 추진
- **(사업자 역량: 이용자 보호 역량 제고)** 부정개통 방지, 개인정보보호 등 강화되는 이용자 보호 규제를 중소 사업자가 충실히 준수할 수 있도록 역량 강화 지원
 - 알뜰폰 사업 특성을 반영한 현장 맞춤형·실무형 교육 과정을 개발하고, 담당 직원이 연 1회 이상 정기적으로 이수하도록 추진
- **(실태 점검: 전수 조사)** 발신번호 변작, 부정개통 등 법률 위반 여부 및 알뜰폰 등록요건(자본금, 고객센터 등) 충족 여부 등 전수 조사 추진
- **(인수합병: 제도적 걸림돌 제거)** 사업자 간 M&A, 휴·폐업 과정의 이용자 불편을 해소하고, 원활한 시장 재편 지원을 위한 제도 정비
 - M&A 시 USIM 교체 불편 없이 전산시스템을 통한 가입자 자동전환 의무화, 휴·폐업 시 이용자 보호계획 제출 의무를 모든 알뜰폰으로 확대(시행령 개정 중)

III. 성과목표 및 기대효과

- **(서비스 다양화)** 더 저렴한 요금제 + 융합형 요금제 + 특화 서비스 등 이통사와 차별화된 경쟁 확대
- **(사업자 자생력 강화)** 연내 제도 정비를 신속히 완료하고 지원 병행을 통해 내년까지 3개 이상 서비스형·독립형 알뜰폰 출현 목표
- **(시장 건전화)** 전수 점검을 통해 부실 사업자 정비, 사업자 평균 가입자 규모 확대

□ 가격·혁신·신뢰 분야의 구조적 불편·한계를 국민이 체감할 수 있도록 적극 개선

구분	지금의 구조적 한계·불편	국민체감 개선 정책 → 달라지는 변화
가격	가계통신비 지속적 인하 필요 : 가격경쟁력을 계속 고도화할 기반 필요	가계통신비 부담 완화 기반 마련 - 요금인하 기반 조성(기본통신권(QoS) 확대, 도매대가 인하, 전파사용료 감면 확대), 저렴한 단말 이용기반 조성, 도매대가 사후규제 보완 → 지속적인 통신비 인하 여력 확보
	사업자는 많지만 요금제 고르는 어렵고 갈아타기도 번거로움 : 60여개 사업자, 수천개 요금제가 경쟁하는 복잡한 시장	쉬운 요금 비교와 간편한 번호이동 - 마이데이터 기반 기반 맞춤형 요금 추천, eSIM 이용 활성화로 편리한 가입 → 소비자의 합리적 선택과 사업자 전환 지원
혁신	가격은 싸지만, 이통사와 다를 게 없음 : 저가 요금제 중심의 단순 경쟁 이통사와 차별화된 요금제 부족	이통사와 차별화된 독자적 혁신 요금제 설계·확산 - 설비 보유형 새로운 모델(서비스형독립형 MNNO) 도입 → 요금 구성·품질 옵션·결합 상품 등 자율 설계로 특화 요금제 확산
	금융·유통·레저 등 타 산업과 결합한 새로운 서비스 부족 : 타 산업 분야와의 융합에 한계	금융·유통·레저 등과 결합한 생활밀착형 통신서비스 활성화 - 타 분야 신규사업자에 통신 인프라를 신속저렴하게 제공하는 알뜰폰 인프라 재제공(MVNE) 제도화 → 다양한 제휴 서비스 확대로 이용자 편익 제고
신뢰	전화해도 상담 연결이 잘 안됨 : 고질적인 고객센터 품질 문제	더 빠르고 책임감 있는 고객 상담 - 고객센터 상담 인력 기준 상향 및 정기평가공개 → 소비자 불편 해소 및 서비스 품질 개선 유도
	대포폰·보이스피싱 악용에 취약 : 통신서비스에 대한 불안과 신뢰 저하	믿을 수 있는 이용환경 조성 - 사업자의 법령 준수·이용자 보호 정도 등에 따라 감면을 차등 적용 → 보이스피싱 등 법률 위반 업체 경제적 제재 강화
	등록만 하고 기본 고객센터 서비스 역량조차 갖추지 못한 사업자 : 최소 역량 미달 사업자로 시장 비효율 발생	부실 사업자 관리·퇴출 체계 마련 - M&A·휴폐업 시 제도적 걸림돌 정비 → 경쟁력 있는 사업자 중심으로 시장 구조 고도화