

신 고 서

신 고 인

1. 김 창 혁

2. 참여연대 민생희망본부 안진걸(참여연대 협동사무처장)

신고인들의 대리인 법무법인 정도 담당변호사 양 창 영 전화

피신고인 주식회사 케이티 대표이사 황창규

신 고 명 불공정거래행위금지 위반

피신고인 주식회사 케이티를 『독점규제 및 공정거래에 관한 법률』 제23조 제1항 제4호, 제5호의 불공정거래행위금지를 위반한 혐의로 신고하오니 철저한 조사를 통해 위법한 행위를 엄단하고, 향후에 이 같은 위법한 행위가 발생하지 않도록 하여 주시기 바랍니다.

1. 신고인 및 피신고인의 지위

가. 신고인

신고인은 피신고인과 통신단말기와 서비스 판매 위탁대리점 계약을 체결한 주식회사 강서연합(이하 '강서연합'이라고 합니다)이 피신고인에 대하여 부담하는 채무에 관해 연대보증을 체결하였고, 위 강서연합을 구성하고 있는 통신대리점 사업자입니다(증 제1호증 위탁대리점계약서, 증 제2호증 법인등기부등본).

또한 참여연대는 1994년에 설립되어 한국사회의 사회적, 정치적, 경제적 민주화를 위해 시민들과 함께, 변호사·법률가 등 각계 전문가들과 활동하고 있는 비정부기구 시민단체인데 신고인 안진걸은 위 단체의 민생희망본부에서 일하고 있습니다.

이하에서 신고인이라고 하는 경우 김창혁을 칭하는 것으로 하고, 신고인 안진걸을 가리키는 경우는 구별을 위해 신고인 안진걸이라고 합니다.

나. 피신고인

피신고인은 정보통신사업, 정보통신기기 매매업 등을 행하는 사업자로서 법 제2조 제1호의 규정에 의한 사업자입니다.

2. 피신고인의 통신 서비스 일반현황

가. 피신고인의 일반현황은 아래 표와 같습니다.

(2014년말 기준, 단위: 백만 원)

설립일자	대표자	주요 사업내용	자본금	매출액	당기순이익	비고
1981.12.20	황창규	정보통신사업	1,564,498	23,810,599	-60,250	

*전자공시 감사보고서 참조

나. 이동통신서비스 시장¹⁾

(1) 시장 규모

이동통신시장은 1984년 독점체제로 시작하여 1996년 신규사업자 진입으로 경쟁체제로 전환되었다가 현재는 SKT, KT, LGU+ 3사가 경쟁하고 있습니다. 최근 MVNO(Mobile Virtual Network Operators, 이하 알뜰폰 사업자)가 본격화되어 2013년 9월 기준으로 28개의 알뜰폰 사업자가 이동통신서비스를 제공하고 있고, 2012년 이동통신서비스 매출은 20조 4,799억 원으로 전년대비 3.4% 증가하였으나 장기적으로 매출액 증가율은 둔화되고 있습니다.

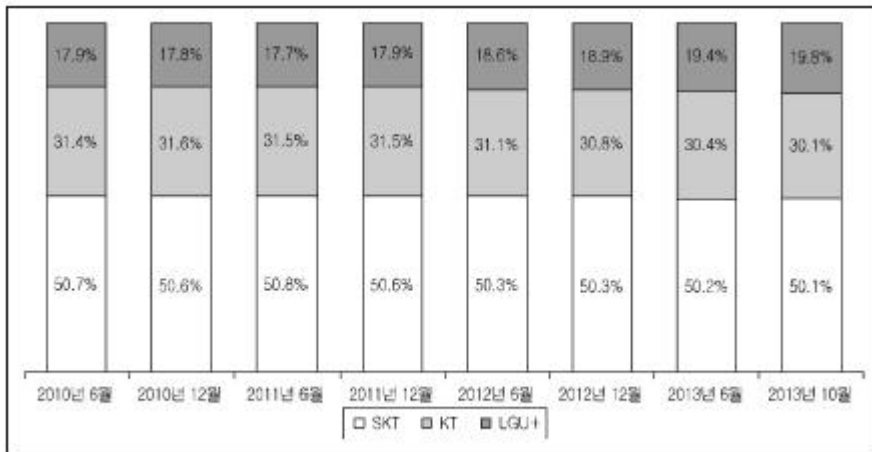
이동통신가입자수는 2013년 10월 기준 전년 동월대비 1.9% 증가한 5,437만 명으로 지속적으로 증가하고 있으나 시장포화로 인해 증가율은 둔화되고 있는 추세입니다.

(2) 시장 동향

2013년 10월말 가입자 기준 시장점유율 및 추이를 살펴보면, SKT는 50.1%로 안정적인 점유율을 유지하면서 지속적으로 1위 사업자를 고수해오고 있고, 피신고인의 점유율은 소폭 증가해 왔으나, 2G 서비스 종료 및 LTE 상용화 지연으로 인해 점유율이 하락하는 추세를 보이고 있습니다('11년 31.5%에서 '13년 10월 30.1%).

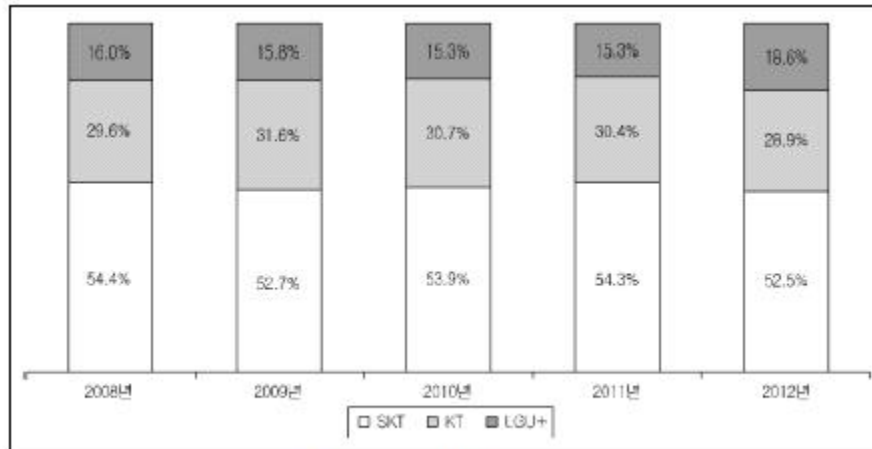
1) 나. 항의 내용은 정보통신정책연구원 '2013정보통신산업동향'(2013.12.) 참조 인용하였습니다.

<가입자 기준 시장 점유율 추이>



자료: 미래창조과학부, 무선 통신서비스 통계 현황

<매출액 기준 시장 점유율 추이>



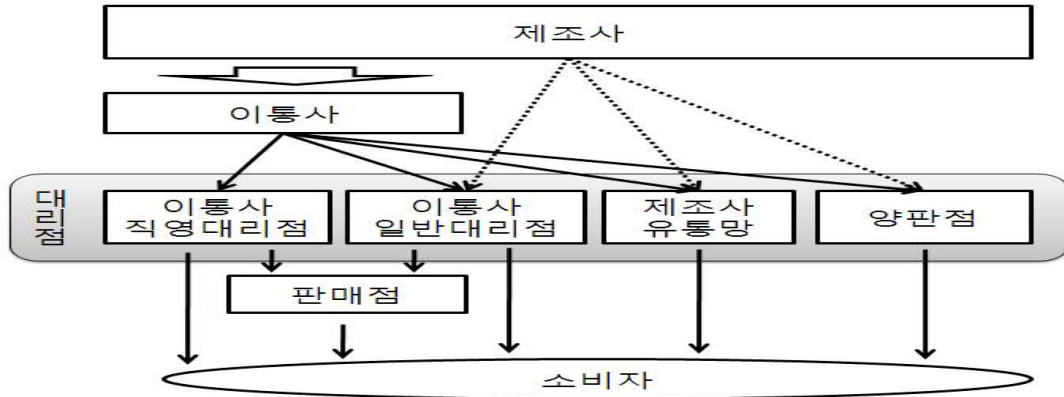
자료: 통신시장 경쟁상황평가(2013년도), p.179 재인용

다. 단말기 유통구조

(1) 국내 단말기 유통구조

국내 단말기 유통은 제조사가 단말기를 통신사에 공급하면 통신사는 직영대리점, 일반대리점, 제조사 유통망 또는 양판점에 공급해서 통신서비스와 단말기를 함께 판매하는 형식으로 이뤄집니다.

<국내 통신단말기 유통구조>



현재 국내에 유통되는 단말기 물량 중 대부분(약 85% 정도)이 이동통신사를 통해 유통되고 있고, 나머지도 이동통신사가 단말기 정보(IMEI)를 등록해 주어야만 단말기 개통이 가능하므로 모든 단말기는 이동통신사의 관리 하에 유통되는 측면이 있습니다.

대리점은 이동통신사와 위탁계약을 체결하여 이동통신사와 소비자간 통신서비스 가입을 대리하면서 동시에 이동통신사로부터 단말기를 구매하여 소비자에게 판매하고 있는데, 단말기에 대한 판매마진(소비자 대부분이 단말기 대금을 할인받고 구입하고 있기 때문에 단말기에 대한 판매마진이 발생하는 경우는 거의 없고, 대리점들은 소비자를 가입시킨 경우 일정 금액을 가입수수료 명목으로 통신사로부터 받습니다)과 더불어 가입자가 납부하는 이동통신 요금액의 일부(약 40개월 동안 5~7%)를 이동통신사로부터 관리수수료로 받습니다. 또한, 대리점은 이동통신사로부터 구매한 단말기를 판매점을 통해 위탁판매하기도 합니다.

(2) 대리점의 형태

대리점의 형태로는 이동통신사 직영대리점, 이동통신사와 위탁계약을 체결하고 있는 위탁대리점 및 양판점, 제조사의 전속 대리점 등이 있습니다.

위탁대리점은 전속대리점 형태로 이동통신사와 위탁계약을 맺고 특정 이동통신사의 가입대리만을 하고 있으나 단말기는 모든 제조사의 단말기를 함께 판매하고 있습니다.

그런데 국내 통신대리점은 통신사로부터 단말기를 공급받아 단말기와 서비스를 전속적으로 판매하고 수수료 수입으로 운영되고 있는 점에 비취보면 통신사는 통신대리점에 대해 우월적 지위에 있다고 할 것입니다.

3. 피신고인의 근거리출점

가. 피신고인의 통신 단말기 및 서비스 판매 구조

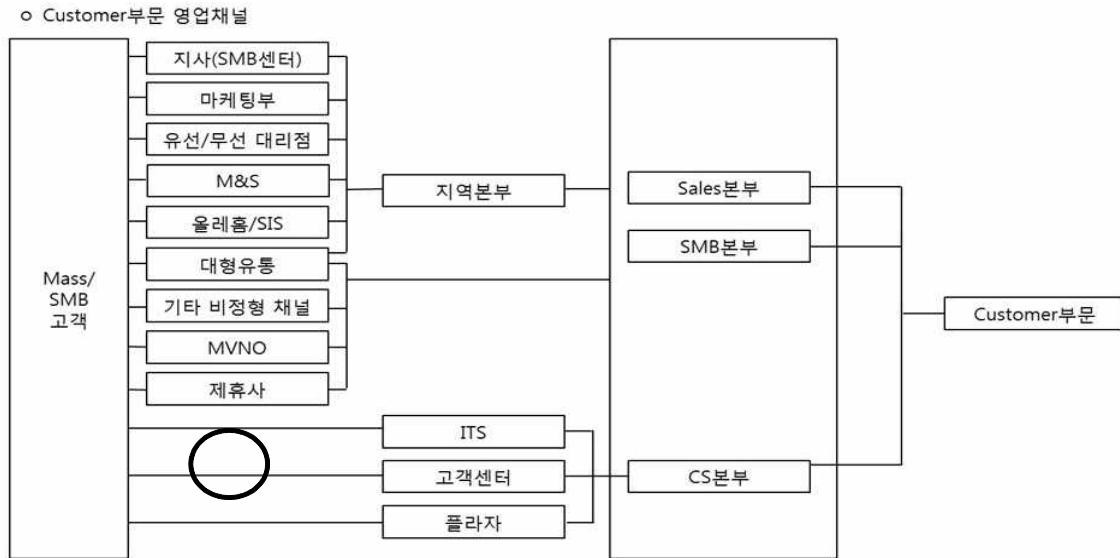
피신고인이 통신단말기를 제조사로부터 구입하여 판매하는 유통경로는 앞에서 본 일반적인 경로와 크게 다르지 않습니다. 또한 피신고인은 지분 전부를 소유하고 있는 자회사 케이티엠

앤에스를 통해 통신단말기 판매 및 통신서비스 가입 업무를 하는 직영대리점을 운영하는 방법으로 통신 단말기 및 서비스를 판매하고 있고, 이러한 직영대리점을 통한 판매는 더욱 확대할 사업계획을 가지고 있습니다.

기계장비 및 관련 물품 도매업(주케이티엠앤에스²⁾)

최근의 정보통신기기 유통산업은 고객 Needs 변화에 따라 판매뿐만 아니라 서비스, CS 영역으로 확장되고 있으며, 스마트폰 대중화 및 Emerging Device의 확대에 따라 기존의 대리점 유통 중심에서 직영 소매점, 직영 온라인 등으로 유통구조가 변화되고 있습니다. 기존의 대리점 중심 유통은 도매 유통 시장의 통제력이 약화되어 점점의 서비스 품질 및 채널 최적화가 어려운 구조이므로 직영 매장의 차별화 및 CRM 강화 등을 통해 점점 서비스 품질의 향상 및 유통 채널 관리의 고도화를 꾀하고 있습니다

<피신고인인의 통신 단말기 및 서비스 판매 구조>³⁾



따라서 피신고인이 자회사 케이티엠앤에스를 통해 직영대리점을 개설 또는 운영하는 것은 위탁대리점 계약을 체결한 대리점과 경쟁관계에 있는 대리점을 직접 개설 운영하는 것과 같습니다.

또한 아래에서 보는 것과 같이 피신고인 영업직원이 신고인을 찾아와 케이티엠앤에스를 통한 직영대리점이 신고인의 대리점 근처에 개설될 것이므로 대리점을 이전할 것을 통지한 사실을 보더라도 케이티엠앤에스를 통한 직영대리점은 피신고인 자신의 직영대리점이라고 할 수 있습니다.

2) 피신고인의 공시자료 2013. 3분기 사업보고서 중 발췌

3) 피신고인의 공시자료 2013. 3분기 사업보고서 중 발췌. 원안의 M&S는 피신고인의 자회사 케이티엠앤에스를 지칭

나. 연합대리점 및 신고인의 대리점 운영

피신고인과 위탁대리점 계약을 체결한 강서연합은 개별 대리점들로 구성된 이른바 ‘연합대리점’으로, 신고인은 기가텔레콤이라는 상호로 별도의 사업자 등록을 한 뒤 강서연합을 구성하는 대리점으로 가입되어 있습니다.

연합대리점은 피신고인이 케이티 대리점을 운영하던 사업자들에게 제안하여 설립되었는데, 개별 대리점들이 모여서 피신고인으로부터 공급받는 통신 단말기와 서비스를 판매하게 되면 매출량이 늘어나게 되고 피신고인으로부터 지원금을 더 많이 받을 수 있을 것이라고 하면서 설립을 유인하였습니다.

연합대리점이 설립되면서 소비자에게 판매될 통신 단말기나 서비스의 공급은 외형상으로는 피신고인에서 연합대리점으로 이뤄지고 다시 연합대리점은 연합대리점을 구성하는 대리점에 게 공급하는 형태로 이뤄지나, 실질적으로 피신고인과 개별 대리점 사이에 대리점 평가나 관리가 직접 이뤄지고 있습니다.

신고인은 2001년부터 영등포구 신길동 110-2 에서 개별 대리점을 운영하고 있다가 2007. 8.경 강서연합 구성 대리점으로 가입하면서 피신고인으로부터 통신 단말기를 공급받아 판매하고 고객 가입 계약을 대행하는 영업을 해왔습니다.

다. 피신고인의 직영대리점 개설 : 근거리 출점

피신고인의 직원은 2013. 10. 경 신고인의 대리점에 찾아와 피신고인 자회사인 케이티엠앤에스가 직영하는 대리점이 신고인 사업장과 100여미터 떨어진 곳에 개설될 것이라고 통보하였습니다. 신고인은 근거리에 같은 상호⁴⁾로 영업하는 통신대리점이 들어서면 신고인의 매출은 급격히 감소할 것이라고 하면서 신규 대리점 개설에 반대하였으나, 결국 피신고인이 통보한 것과 같이 2013. 12. 말경 영등포구 신길1동 115-1 신고인과 같은 상호를 사용하는 통신대리점이 개설되어 현재 영업 중에 있습니다(증 제3호증 피신고인 개설 대리점 사진).

특히, 피신고인이 개설한 대리점은 신고인 대리점과 불과 120미터 떨어져 있고 걸어서 1분이면 갈 수 있을 뿐만 아니라 신고인의 대리점에서 직선으로 바로 보이는 곳에 위치해 있습니다(증 제3호증 사진은 신고인 대리점에서 피신고인 개설 대리점을 향해 찍은 사진입니다). 그리고 신고인의 대리점 주변에는 64미터 거리에 SKT의 T-world, 100미터 거리에 엘지의 U+ 대리점이 있고, 93미터 떨어진 곳에는 통신판매점⁵⁾ 있습니다(증 제4호증 통신대리점 위치도, 증 제5호증 통신대리점 사이 거리 지도).

4) 피신고인과 위탁대리점계약을 체결한 대리점과 케이티엠앤에스 직영대리점의 간판은 상호, 문양, 기호 등이 모두 같고 다만 작은 글씨로 간판 하단에 ‘케이티 대리점’, ‘케이티 엠앤에스’ 대리점이라고 표기하는 점만 다릅니다.

5) 통신판매점은 지도에 표시된 곳 외에도 U+ 대리점 맞은편(피신고인 개설 대리점 바로 옆건물) 등에도 2곳이 더 있습니다.

따라서 신고인이 영업 중인 대리점이 위치한 거리는 이미 통신3사의 대리점이 모두 경쟁하고 있는 중이었고, 여기에 판매점까지 있기 때문에 통신대리점은 과열경쟁 상태였으므로 추가로 통신대리점이 출점하는 경우 같은 상호로 운영하는 기존 대리점은 매출하락이 자명한 상황이었습니다.

또한 피신고인이 개설한 대리점은 매장면적이 신고인의 대리점에 비해 2배 이상 넓고, 직원은 3명이나 있어서 영업 규모 면에서 신고인의 대리점과 비교할 수 없을 정도로 클 뿐만 아니라, 피신고인은 자회사 케이티엠앤에스 직영대리점을 통해 영업을 확대하려는 사업계획을 세우고 있으므로 기존 대리점에 비해 유무형의 지원과 혜택을 부여하고 있습니다.

피신고인은 소비자의 이용실적에 따라 '별포인트'를 적립해 주고 이를 가맹점에서 사용하거나 단말기 구입시 대금 결제 용도로 사용하게 하는데, 케이티엠앤에스 직영대리점에서 단말기 구입대금 결제시는 별포인트를 사용할 수 있지만 다른 대리점에서는 사용할 수 없습니다. 또한 단말기 분실이나 파손에 대비한 보험가입은 어느 대리점에서 가능하지만 단말기 분실이나 파손이 있어 보험혜택을 받고자 하는 경우에는 케이티엠앤에스 직영대리점에서만 가능하도록 해서 소비자를 유인하는 방식으로 자회사 케이티엠앤에스에 지원과 혜택을 주고 있습니다(증 제6호증 olleh폰안심플랜).

4. 피신고인의 근거리출점으로 인한 사업활동방해 등

가. 피신고인의 근거리 출점으로 인한 신고인의 매출 하락

신고인이 운영하는 대리점은 편도 2차선 도로와 골목길로 접어드는 모퉁이에 있는 건물 1층에 있습니다. 이곳은 편도 2차선 도로와 접해 있기는 하지만 차량통행이나 유동인구가 많지 않은데다가 상권이 발달된 지역도 아니어서 주로 인근 지역주민들이 신고인 대리점의 고객입니다.

그런데 피신고인이 신고인의 대리점과 불과 100여 미터 떨어진 곳에 신고인과 동일한 영업을 하는 직영대리점을 개설함으로써 인해 신고인의 매출은 급격히 하락할 수 밖에 없습니다. 특히 신고인의 통신대리점이 있는 곳은 상권이 확장되거나 발달할 여지가 있는 곳도 아니어서 피신고인의 근거리출점은 결국 신고인의 매출을 감소시키는 직접적인 원인이 됩니다.

결국 피신고인의 근거리 대리점 개설로 인해, 신고인의 수수료 매출은 2014년 1월 18,549,323원, 2월 29,110,167원으로 전년도 같은 달에 비하면 전년도 같은 달 평균 수수료 매출액에 비하면 62%가 감소했고, 전년도 평균액과 비교하더라도 45% 가량 감소했습니다. 신고인의 수수료 매출감소로 인해 2014. 1~2월에는 수수료 매출보다 신고인이 피신고인에게 상환해야 할 단말기 채무가 더 많은 지경에 이르렀습니다(증 제7호증 신고인 수수료 내역(2011~2013년), 증 제8호증 가입수수료 분석 그래프, 증 제9호증 채권&수수료6).

6) 채권은 신고인이 피신고인에게 상환해야 할 단말기대금채무 금액입니다.

위와 같이 피신고인의 근거리 대리점 출점으로 인해 신고인은 손해를 감수하면서 영업을 해야 하는 상황에 이르렀습니다.

나. 신고인의 매출감소로 인한 불이익과 계약해지 위험성

피신고인과 강서연합 사이에 체결된 위탁대리점 계약⁷⁾에 의하면, 대리점의 3개월 연속 또는 6개월간 신규매출이나 신규판매 평균 실적이 피신고인이 정한 일정 수준 미만인 경우 피신고인은 대리점에 시정요구와 손해배상을 청구할 수 있고, 이행되지 않는 경우 계약을 해지할 수도 있습니다. 해당 계약 조항은 다음과 같습니다.

제31조(계약의 해지 등)

3. KT는 다음 각호의 경우 30일간의 기간을 두고 위탁대리점에 대하여 그 시정 및 손해가 발생하였을 경우 손해를 배상할 것을 서면으로 최고하고 그 이행이 없을 경우 본 계약을 해지할 수 있다.

가. 3개월 연속하여 또는 6개월간 신규매출이나 신규판매 평균 실적이 "KT"가 정한 일정 수준 미만으로 영업활동이 극히 부진한 경우

또한 위 계약서에 의하면 대리점은 피신고인이 계약을 해지하면 모든 채무의 기한의 이익을 상실하게 되고 이로 인해 연 7.3%라는 높은 이율의 지연손해금을 지급해야 합니다(증 제1호 증 위탁대리점 계약서 제32조 제1항 참조).

그런데 신고인의 신규매출이나 신규판매는 주변 지역의 상권 발달 정도, 유동인구, 교통상황 등을 고려해 볼 때 신고인 운영 대리점 근처에 동일한 대리점이 출점하게 되면 필연적으로 감소할 수 밖에 없고 그 결과 피신고인이 정한 기준에도 미달되어 계약해지를 당할 위험에 이를 수도 있습니다.

그렇다면, 피신고인의 근거리 대리점 출점은 신고인의 매출 급감을 쉽게 예견하면서 이뤄진 것으로서 경쟁은 명분일 뿐이고 신고인의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 것입니다.

다. 피신고인의 일방적 거래조건 변경

피신고인이 신고인에게 대리점을 운영할 수 있도록 한 것은 일정한 지역에서 영업을 보장하는 약정으로 거래조건에 해당합니다.

피신고인의 위탁대리점 계약에 의하면 대리점이 피신고인과 동종 또는 유사한 사업을 영위하는 사업자와 대리점 계약 등을 체결하거나 그 사업자의 상품을 판매하고자 할 경우 사전에 피신고인에게 통지하여야 하고, 피신고인은 이에 대해 계약의 변경과 조건 설정을 위한

7) 계약당사자는 연합대리점인 강서연합으로 되어 있으나 신고인인은 연합대리점을 구성하는 개별 대리점이고, 피신고인으로부터 대리점 코드도 별도로 부여받아 영업을 하고 있으며(강서연합 코드 AA16200, 신고인 코드 AA16208), 피신고인의 대리점 평가, 수수료 채무 정산도 각 개별 대리점별로 이뤄지고 있으므로 비록 계약당사자가 강서연합이라고 하더라도 계약서상 내용은 개별대리점에 그대로 적용된다고 해야 합니다.

협의를 요구할 수 있으며 대리점은 의무적으로 협의에 응해야 합니다. 또한 대리점이 위와 같은 의무를 위반한 경우에 피신고인은 대리점에 대해 제재조치를 할 수 있도록 하고 있습니다(증 제1호증 위탁대리점 계약서 제8조 제1항, 제2항).

피신고인이 대리점에 대해서 자신이 공급하는 통신 단말기와 서비스를 판매하도록 하면서 경쟁 사업자와 거래를 할 때는 거래 조건 등을 변경할 수 있도록 약정한 것은 대리점에게 경업금지 의무를 부과하는 대신 피신고인도 동일 지역내에서 신고인과 경쟁관계에 있는 대리점의 출점은 금지 또는 자제하겠다는 거래조건을 설정한 것이라고 할 것입니다.

따라서 피신고인이 신고인의 매출급감이 예견되는 상황에서 신고인의 대리점 근처에 동일 상호 대리점을 개설한 것은 거래조건을 신고인에게 불리하게 변경한 것입니다.

라. 피신고인의 범위반

피신고인이 위와 같이 신고인 운영 대리점 근처에 직영대리점을 개설한 행위는 독점규제 및 공정거래에 관한 법률(이하 '법'이라고 합니다) 제23조 제1항 제5호, 같은 법 시행령 제36조 제1항에서 금지하고 있는 부당한 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위에 해당할 뿐만 아니라, 법 제23조 제1항 제4호, 같은 법 시행령 제36조 제1항의 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 상대방과 거래하는 행위로서 거래상대방에게 불이익이 되도록 거래조건을 변경하는 행위에 해당한다고 할 것입니다.

5. 결론

피신고인은 신고인과의 관계에서 우월한 지위에 있음을 이용하여 공정한 거래질서를 저해하였는 바, 법 제23조 제1항 제5호, 제4호, 같은법 시행령 제36조 제1항 위반을 이유로 법 제49조 제2항 및 같은법 시행령 제54조에 의하여 신고하오니 피신고인에 대하여 철저히 엄격하게 조사하여 주시고 범위반 사실에 대해서는 엄중한 조치가 이뤄질 수 있도록 해주시기 바랍니다.

증 거 서 류

- | | |
|-----------|------------------------|
| 1. 증 제1호증 | 위탁대리점계약서 |
| 1. 증 제2호증 | 법인등기부등본 |
| 1. 증 제3호증 | 피신고인 개설 대리점 사진 |
| 1. 증 제4호증 | 통신대리점 위치도 |
| 1. 증 제5호증 | 통신대리점 사이 거리 지도 |
| 1. 증 제6호증 | olleh폰안심플랜 |
| 1. 증 제7호증 | 신고인 수수료 내역(2011~2013년) |
| 1. 증 제8호증 | 가입수수료 분석 그래프 |
| 1. 증 제9호증 | 채권&수수료 |