

# 전년대비 감소속에 액정 데스크탑 급성장

矢野經濟研究所에서는 일본내 PC벤더의 출하현황에 대해서 '97년도 실적, '98년도 예상 실적을 중심으로 조사를 실시하였다. 조사의 설계는 다음과 같다.

조사 대상 : 일본내 PC 벤더 20사 및 기타 관련기관

조사 시기 : '98년 5월 ~ 6월

조사 방법 : 상기 각 회사에서의 면접취재

**'98년도(98.4.1~99.3.31) 총 출하 대수 7,515,500대('97년도 대비 98.6%).  
2년 연속 전년도 보다 감소될 것으로 예상**

'97년도 PC의 일본 내 총 출하대수는 '96년도 대비 95.3%인 약 762만대인 것으로 조사되었다. '96년도, '95년도의 대전년도 비율이 각각 131%, 161%인 것에 비하면 대폭적으로 감소된 결과이다. 또한 '98년도도 '97년도에 이어 2년 연속으로 전년도보다 감소된 약 752만대에 그칠 것으로 예상되고 있다.

Windows 98의 발매로 시장회복이 기대되고는 있으나, 기업의 1인 1대 PC화가 진전된 현재, 새로운 OS의 발매로는 대체수요에 대한 자극밖에는 될 수 없다. 또한, 대체수요도 현재와 같은 경기 침체 속에서는 소비억제 경향이 계속되고 있는 개인 유저나 정보화 투자를 결심할 수 없는 중소기업에게는 기대하기 어렵다는 이유에서 '98년도도 마이너스 성장이 예상되고 있다.

아키텍처별로 보면, 전체시장의 축소와는 정반대로 PC/AT 호환기 시장이 성장을 계속하고 있다. '97년도, '98년도(예측)의 대전년도 비율은 각각 109%, 104%, '99년도 이후에도 연도에 따라 다소간의 차이는 있을 것이나 105~110% 정도의 성장이 계속될 것으로 보인다.

반면, 비PC/AT 호환기는 '97, '98년도에 실적이 크게 떨어졌다. 이것은, 애플의 출하실적이 툭 떨어진 영향으로 분석되고 있다. '99년도 이후로는 일정 수가 남아 있는 매킨토시용으로 안정된 출하가 예상되기 때문에 비 PC/AT 호환기의 실적도 보합세에서 약간 오를 것이라고 예상되고 있다.(NEC의 「PC98-NX」는 비 PC/AT 호환기로서 집계하였다.)

메이커별 점유율은 '97년도 실적, '98년도 예상에서 NEC가 연이어 1위를 유지할 것으로 나타났으나, 그 점유비율은

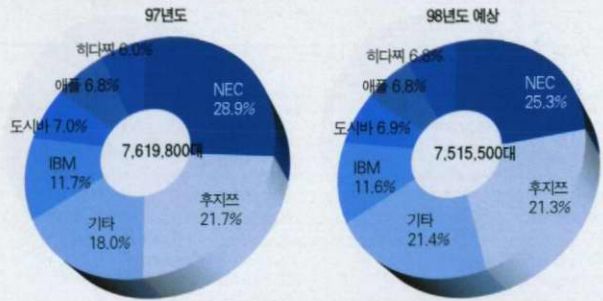
(표 1) 일본내 컴퓨터 총 출하대수 추이

	94년도 실적	95년도 실적	96년도 실적	97년도 실적	98년도 예상	99년도 예측	2000년도 예 측	2001년도
PC/AT(DOS/V)계		1,235,500	2,878,100	4,496,500	4,915,100	5,115,000	5,370,000	5,910,000
구성비		33.9%	47.2%	56.2%	64.5%	68.1%	68.5%	69.9%
비PC/AT계		2,407,600	3,219,900	3,500,000	2,704,700	2,400,500	2,465,000	2,580,000
구성비		66.1%	52.8%	43.8%	35.5%	31.9%	31.5%	30.1%
합 계		3,646,100	6,098,000	7,996,500	7,619,800	7,515,500	7,835,000	8,450,000
구성비		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

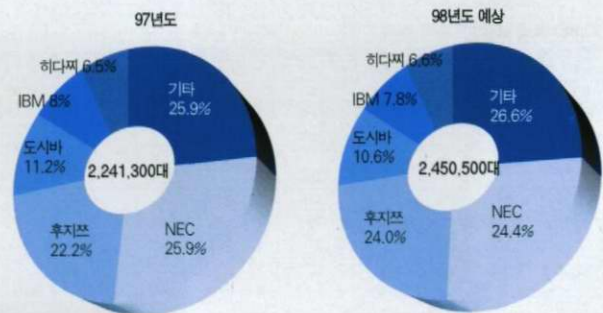
점차 감소되고 있는 것으로 조사되었다. 98에서 「PC98-NX」로 이행하기 위하여 97년도 여름에 「98」의 생산을 의도적으로 줄였던 점과 모델의 전환에 시간이 걸린 점등을 요인으로 꼽을 수 있다.

2위 후지쯔 및 3위 일본 IBM의 점유율은 각각 21%, 11% 대로 상승 추이를 나타내었으며, 4위는 애플을 제치고 도시바가 차지하였다. 도시바는 약 85%가 노트북의 제품으로 노트북의 호기가 뒤받침 된 결과가 97년도에 현저하게 나타난 것으로 보인다.

또한, 대기업 유저가 대부분인 히다찌가 순조로운 성장을 보이고 있는 것으로 나타났다. 히다찌는 유저의 88%가 법인유저로서, 개인시장의 냉랭해진 영향을 최소화할 수 있었던 점이 성장의 가장 큰 요인으로 분석된다. 시장의 급성장이 예측되는 액정 데스크탑도 그 수요가 다양화되고 있는 것으로 나타났다.



〈그림 1〉 컴퓨터 메이커별 점유율



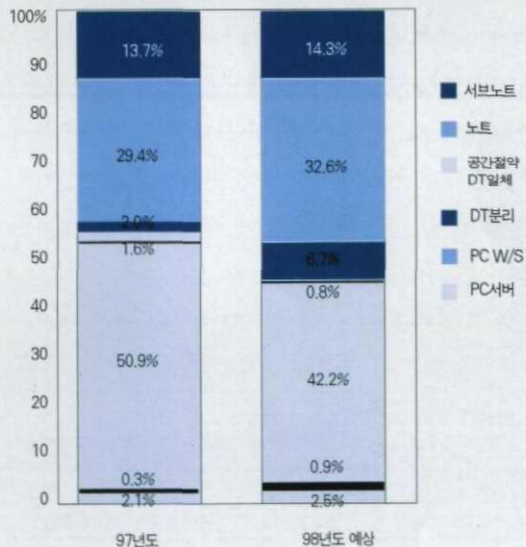
〈그림 2〉 노트타입 메이커별 점유율 (98년도 예상)

## 형태별로는 노트북 비율의 약진! 액정 데스크탑도 급성장. '98년도는 50만대 시장

서버 전용기와 PC워크스테이션의 데스크탑으로서의 '97년도 구성비를 살펴보면 데스크탑 대 노트북(서브 노트북도 포함)의 비율은 56.9 대 43.1인 것으로 나타났다. '96년도의 동비율이 65.7 대 34.3이었던 것과 비교해 보면, 서브 노트북형을 포함한 노트북의 비율이 8.8 포인트 상승한 것으로 조사되었다. 특히 서브 노트북 타입은 전년도 대비 약 147%의 신장률을 보이고 있다.

공간 절약에 대한 수요, 노트북에 대한 불만, 액정 가격 저하 등의 요인에 의해 액정 데스크탑 시장의 성장이 두드러지게 나타났다. '97년도에는 액정 모니터비즈니스를 개발하였던 히다찌, 샤프, 액정 데스크탑의 선구자인 아키아 등이 좋은 출발을 보였다. NEC도 '98년도 데스크탑의 3할을 액정 탑재기로 제작하고 있다.

PC워크스테이션은 '97년도는 2만 5천대, '98년도는 6만 6천대가 출하될 것으로 예상되고 있다. 시장이 아직



〈그림 3〉 총 출하의 형태별내역(97년도, 98년도 예상)



(그림 4) 액정 데스크 탑 메이커 별 점유율

형성기인 관계로, 각사가 같은 선상에 있는 상태라고 볼 수 있다. 업계측의 예상으로도 반년에서 1년 정도 시장 성장이 늦어지고 있는 것으로 나타났다. '98년도에는 HP의 점유율이 1위일 것으로 예상되지만, '99년도 이후는 그 지위도 불확실하여 유동적일 것으로 보인다. 인텔의 새 프로세서인 Xeon에 시장 자극 기대를 걸고 있지만, 차별화의 포인트는 종합지원력의 유무일 것이다.

(표 2) PC 워크스테이션 출하 실적

(4월 1일 ~ 3월 31일)

	'96년도			'97년도			'98년도 예상		
	대수	전년도비	점유율	대수	전년도비	점유율	대수	전년도비	점유율
HP		-	0.0%	5,000	-	20.2%	12,000	240.0%	18.2%
DEC	1,300	-	41.9%	6,600	507.7%	26.7%	10,000	151.5%	15.2%
NEC		-	0.0%	2,600	-	10.5%	10,000	384.6%	15.2%
컴팩	800	-	25.8%	3,000	375.0%	12.1%	9,500	316.7%	14.4%
IBM	600	-	19.4%	2,500	416.7%	10.1%	9,000	360.0%	13.6%
히다찌	200	-	6.5%	3,000	1500.0%	12.1%	6,500	216.7%	9.8%
후지쯔	-	-	0.0%	1,000	-	4.0%	6,000	600.0%	9.1%
델		-	0.0%	500	-	2.0%	2,000	400.0%	3.0%
기타	200	-	6.5%	500	250.0%	2.0%	1,000	200.0%	1.5%
합계	3,100	-	100.0%	24,700	796.8%	100.0%	66,000	267.2%	100.0%

### 유저비율은 개인용 출하가 30%로 저하. 개인 소비 악화 동향이 현저

'96년도에 39%였던 개인 유저 비율이 '97년도에는 31%로 떨어졌으며, '98년도에는 30%로 까지 떨어질 것으로 예상되고 있다. 개인수요는 경기 악화에 따라 심리적인 영향에 좌우되기 쉬운 경향이 뚜렷이 나타나고 있으며, 반대로, 법인시장 비율은 늘어났을 뿐만 아니라, 실제 '97년도에 38만대가 신장하였다.

'98년도도 거의 비슷한 경향을 띠 것으로 예상되며, 법인

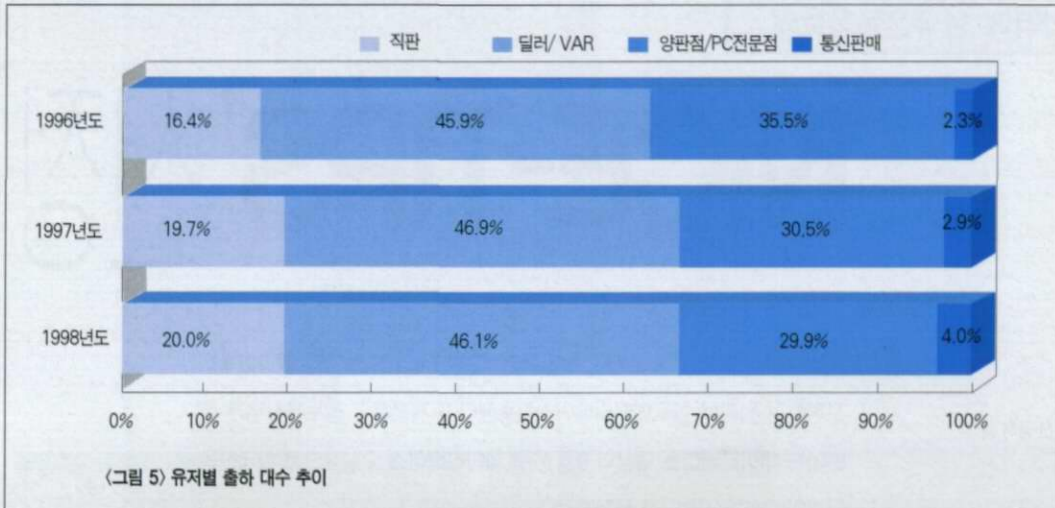
수요의 경직, 정보화 투자의 잠재성이 점점 높아질 것이 확실시되고 있다. 구성비율로 보아도 법인용 출하는 '97년도 실적, '98년도 예상실적이 각각 66.4%, 66.8%로 나타났다.

판도별로는 직판이 실수, 비율 모두 신장한 것으로 조사되었으며, 대기업에서의 PC 수요가 비교적 경직되어 있는 것으로 나타났다. '97년도의 통신판매비율이 전년도 대비 122%인 22만대였으며, 구성비도 3%에 달하였다. '98년도에도 구

(표 3) 유저별 출하대수 추이('96, '97, '98년도(예상))


(단위 : 대)

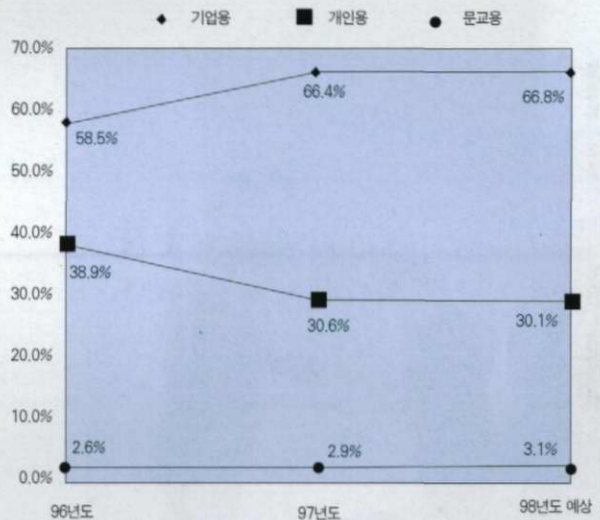
	'96년도 실적			'97년도 실적			'98년도 예상		
	대수	전년도비	점유율	대수	전년도비	점유율	대수	전년도비	점유율
기업용	4,677,800	131.1%	58.5%	5,062,800	108.2%	66.4%	5,020,500	99.2%	66.8%
개인용	3,109,700	125.4%	38.9%	2,334,000	75.1%	30.6%	2,259,000	96.8%	30.1%
문교용	209,000	115.5%	2.6%	223,000	106.7%	2.9%	236,000	105.8%	3.1%
합계	7,996,500	167.4%	100.0%	7,619,800	95.3%	100.0%	7,515,500	98.6%	100.0%



(그림 5) 유저별 출하 대수 추이

성비의 4% 정도를 차지할 것으로 보이고 있어, 통신 판매 루트에 의한 출하 증가 경향이 계속될 것으로 나타났다.

유통 마진을 절감시킬 수 있는 통신판매의 유효성은 물론 일본에서의 명확한 가격 차별화에 성공한 델, 게이트웨이, 아키아 등의 통신판매 벤더 이외에는 기존 채널과의 균형에 있어서도 통신판매에 제대로 자리를 잡기가 어려울 것으로 보인다. 따라서 통신판매 벤더에 대항하기 위해서도 BTO나 CTO 등의 새로운 유통제도를 판매채널과 하나로 구축하는 것이 급선무 일 것이다. 



(그림 6) 채널별 출하 대수비율 추이

### 제1회 디지털 도서관 컨퍼런스 개최

## 디지털 도서관의 현재와 미래

- ◆ 일시: '98. 11. 26~27
- ◆ 장소: 서울교육문화회관

- ◆ 주최 한국도서관협회  
한국정보관리학회  
연구개발정보센터  
한국데이터베이스진흥센터  
조선일보사