

'98년 국내 카메라산업의 전망

-수출 및 내수 영업 주력으로 전년수준 매출계획-

IMF한파로 인한 대량 실직사태, 급여감봉, 물가상승, 고금리의 금융시장 등의 여러 가지 불안요소로 인해 현재 국민들은 하다못해 의 식주에 지출하는 비용까지도 절감하고 있는 상황이다. 이러한 소비심리위축의 상황에서 기호품인 카메라의 국내 시장을 전망하기란 여 간 어려워 관련 메이커에서도 자체사업을 계획하기도 힘든 시점에 봉착해 있다. 이에 현재 국내 카메라 생산업체인 삼성항공산업(주)의 카메라사업부, 아남인스트루먼트(주)의 광학사업본부와 카메라 공급업체인 (주)SK상사 캐논팀의 담당자를 만나 각 사별 '98년도 사업계획 및 전망을 알아보았다.

-편집자 주-

취재: 최형심 기자

1. '98년도 국내 카메라시장 전망

'98년도 국내 카메라시장은 한마디로 다른 사업과 마찬가지로 전망하기가 매우 어려운 상태이다.

그러나 내수보다 수출주력, 적극적인 영업, A/S확충으로 인한 매출증대 등 각 업체의 상황에 맞는 전략으로 전년수준의 매출을 전망하고 있다.

국내 생산업체인 삼성항공과 아남인스트루먼트, 공급업

체인 SK상사의 카메라영업 담당자들의 의견을 종합해보면 다음과 같다.

삼성항공산업(주)

-내수보다 수출로 매출기여-

삼성항공산업의 카메라사업부에서는 "현재 국내 카메라시장은 수입선다변화 해제, 경기불황 및 구매력감소, 환율상승에 따른 원가상승, 부도여파에 따른 부실채권발생이라는 위

협요소를 안고 있으나 한편으로는 환율상승에 따른 밀수시장의 위축, 국산품애용심리의 확산, 핵가족화에 따른 가구수의 증가라는 기회요인도 갖게 된다."고 말해 시장경기가 어려운 가운데에서도 국산제품이라는 메리트로 타제품과의 차별화를 내세워 적극적인 영업을 할 것으로 보인다.

또한 "기존 유통체제의 변화로 백화점의 성장둔화, 대형할인점의 소매업 성장주도, 무

“

**삼성항공은 Zoom기종 이상의 중고급기에
주력하여 (비율 87%)수출을 확대하고
내수시장은 97년과 비슷한 규모의 매출을 계획하고 있다.**

”

점포판매의 약진(통신판매, 홈쇼핑 등) 등이 구 유통체제의 대변혁을 예고하고 있다.”면서 “수입선다변화가 해제되면 국산카메라의 가격경쟁력 열세로 인한 가격 구조조정이 필연적일 것이며 기존 카메라메이커의 유통업체화가 급속하게 전개될 것”으로 보고있다.

이와함께 IMF체제의 소비행태가 구매액, 구매횟수의 감소 등 위축된 소비생활로 변해 신규수요의 비율이 저조할 것으로 보고 있으며 해외여행 및 레저문화생활의 자제로 이와 함께 구비되는 카메라의 수요 또한 대폭적으로 신장하기는 어려울 것으로 전망했다.

따라서, 구매도 할인점을 애용해 품질보다 저가격을 지향하고 고효용 추구, 렌탈확산으로 기존 시장과 같은 신규수요 창출을 기대하기 어려울 것으로 보고 내수시장으로의 영업보다는 국내시장에서의 생산증가로 생산력을 증대시킬 수 출시장 판로개척에 주력할 예정이다.

또한, 담당자에 의하면 “98년도 삼성항공은 35mm, APS, 디지털카메라의 전 장르에 걸쳐 다양한 신제품을 출시하며 특히 사용하기 편리하고 가격이 저렴하며 디자인이 예쁘고 감쪽한 콤팩트카메라를 출시할 계획이며 판매는 Zoom기종 이상의 중고급기에 주력하여(비율 87%)수출을 확대하고 내수시장은 97년과 비슷한 규모의 매출을 계획하고 있다.

이를 매출액기준으로 보면 97년 수출과 내수판매비율은 수출 67%, 내수 33%이었으나 98년은 수출 75%, 내수 25%의 계획이다. 98년 생산은 국내 생산의 가격 경쟁력이 높아져 카메라의 국내 생산을 대폭 강화하는 계획으로 97년 대비 98년 생산계획은 국내 생산을 50%이상 늘리고 해외 생산은 97년 수준으로 동결할 계획이다.

생산량으로 보면 국내생산이 97년 100만대에서 150만대, 해외생산이 190만대로 생

산규모는 여전히 해외생산이 초과하나 국내 생산은 고급기이고 해외생산은 보급기로 생산액은 국내가 훨씬 높다.”고 전했다.

이렇듯, 삼성항공은 국내 카메라 선도업체로서 다양한 제품으로 소비자들을 만족시키며 신속한 A/S망 등의 강점을 살리고 변화하는 유통환경에 능동적으로 대처하여 시장규모 전체는 마이너스성장이 예상되지만 전년도와 비슷한 규모의 매출을 계획하고 있다.

아남인스트루먼트(주)

-개발투자로 어려운시기를 극복코자-

아남인스트루먼트(주)에서는 98년 카메라산업전망을 내수시장의 침체로 판매량의 증가가 어려울 것으로 전망하고 생산보다는 개발투자에 주력하는 한해로 계획하고 있다.

담당자에 의하면 올해 국내 시장은 카메라 뿐만아니라 광학산업전망에 대한 진단이 어려워지며 카메라중에서도 특히 SLR카메라의 고급기종 카메라를 주로 판매하고 있는 아남은 소비자들의 고가호품에 대한 소비자제 등으로 인해 매출증가를 기대하기는 어려울 것으로 보고있다.

따라서, 자연소비증가에 대한 매출이 아닌, 보다 적극적인

“

아남인스트루먼트(주)

**'98년을 카메라 생산보다는 카메라, 현미경, 반도체 관련장비와
광학설비개발에 투자하는 한해로 계획하고 있다.**

”

인 마케팅전략으로 영업매출의 증가를 위해 전직원이 노력할 것이라고 전했다.

또한, 장기적인 광학산업을 내다보고 전체적인 경기침체 일수록 개발투자비용을 아끼지 않고 연구개발해서 내년 하반기정도 경기가 회복되면 경쟁력있는 제품을 생산할 수 있도록 한다는 전략으로 카메라 뿐만아니라 현미경, 반도체관련 장비와 광학설비개발에 박차를 가할 예정이다.

소비자들을 위한 마케팅전략으로는 사진무료강좌, 각종 이벤트개최 등을 통해 기존 소비자들을 위한 서비스로 고객 만족에 보답하고, 보다 신속한 A/S로 유지관리에 대한 만족도를 보다 고양시켜줄 것을 계획하고 있다.

SK상사 캐논팀

-하반기 SLR 본격판매로 매출기대-

SK 상사 캐논팀은 지금까지 제3국산의 렌즈나 액세서

리를 판매해오던 것을 올해는 SLR 고급카메라의 본격적인 보강으로 시장을 매우 긍정적으로 바라보고 있다.

관계자에 의하면 어려운 상황이지만 캐논사와의 독특한 관계로 공급선과의 교섭력이 놀랍도록 높은 수준이고 적극적으로 도와주고 있다고 한다.

다.

이에 '98년 판매예상수량은 전년의 80%수준이지만 금액적으로 볼 때는 작년과 비슷할 것으로 전망한다고 밝혔으며, 전체 카메라시장은 작년의 80%수준에 머무를 것으로 보고 있다.

또한 “캐논팀의 영업전략은 나름대로의 권역별로 잘 갖추어진 A/S망을 토대로 SLR카메라판매에 꼭 필요한 A/S서비스망 구축으로 소비자의 만족을 극대화하고자 노력할 것”이며, “렌즈를 활용해서 SLR에 판매시 set로 영업을 할 예정이다.

효율적으로 판매를 하려면

“

**SK상사 캐논팀은 SLR카메라의 보강 및
A/S 서비스, 렌즈를 활용한 set판매 등의
영업전략으로 전년수준 매출을 기대하고 있다**

”

일례로 이번에도 긴밀한 협조로 환율급등에도 불구하고 캐논에서 수입가격을 20%다 운해줘서 수입비용을 줄일 수 있었고 이로인해 내수 가격을 20%인상에 그치게해 실제로는 40%를 카바해주었다고 한

렌즈가 뒷받침이 안되면 고부가가치가 어렵다고 판단하고 했다. 그리고, 렌탈비즈니스도 A/S딜러망을 통해 구상중에 있다.”고 언급했다.