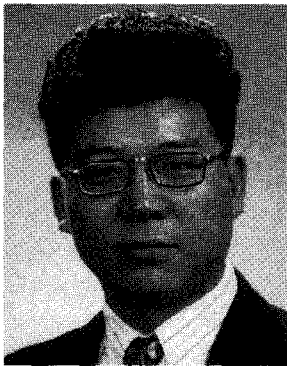


미니랩 시장 현황 및 전망

# 올 판매 계획 작년 비해 15% 상회 디지털 접목 미니랩 장비 상승할 것

1999년 한 해 국내 미니랩 장비는 대체수요 및 신규수요를 합해 200여 대의 미니랩 장비가 설치됐으며, 이 중 향후 디지털을 접목시킬 수 있는 장비의 분포도가 약 30%에 육박하고 있다. 민감하게 성장하고 있는 디지털화를 증명하고 있다고 볼 수 있다. 올해 각 업체별 판매목표는 1999년 지수의 10~15% 이상을 상회할 것으로 예상되며, 2000년도 시장의 판도는 수요의 많고 적음을 떠나 디지털장비가 상승할 것이다.

글:김동우 차장/아그파코리아(주) 소비자영상사업부 미니랩 장비 판매 전략 팀장



## 1. 디지털 미니랩 산업 시장 현황

1979년 중반 드디어 한국의 사진 시장에도 역사의 획을 긋

는 미니랩 사업이 탄생돼 소위 '출근하면서 맡기시고 퇴근하실 때 찾아가세요'라는 플래카드가 시내 중심가에서 필력이 고 있던 기억이 지금도 선하다.

뉴밀레니엄을 맞이한 오늘 20여 년간 변화해 온 미니랩 장비의 시장상황을 돌이켜 보면 IMF 이전인 1997년 말까지 급속도로 확산된 미니랩 장비의 수가 무려 6,000대를 상회하는 성장세를 보였으며, 1998년에 이르러 미미하게나마 상승하던 곡선이 IMF의 영

향으로 급격한 하향곡선을 이루고 만다.

1999년 한 해 대체수요 및 신규수요를 모두 합하여 200여 대의 미니랩 장비가 설치되었으며 그 중 디지털을 접목시킬 수 있는 장비의 분포도가 약 30%에 육박하고 있음은 바로 민감하게 성장하고 있는 디지털 세대의 시장 개입을 증명하고 있다. 이는 국내에 있는 3대 장비 메이커인 아그파, 노리츠, 후지의 장비 판매현황 및 향후 디지털 시장의 변화에 대한 판매전략 목표와 일치하

<표 1> 연도별 미니랩 시장 성장 추이

년도	1986~1992	1993~1994	1995	1996	1997	1998	1999
판매(대수)	3,472	1,554	730	568	414	124	212
성장률(%)	100	179	168	130	95	29	49

\* 성장률 : 1986~1993의 평균 판매 대수=100%

미니랩 시장 현황 및 전망

〈표 2〉 1999년도 각 사별 디지털 장비

브랜드	Agfa	Noritsu	Fuji
기종	MSC100/200/300	QSS-2301/2701	Frontier

고 있음을 감지할 수 있다.

심지어 국가 정부 기관까지도 사진에 관계된 사업에 대하여 광학장비에서 디지털 장비로 교체하고 있으며 이는 전반적으로 2000년대를 향한 사진사업의 변화가 시작되었음을 보여 준다.

소위 386 세대 이후의 세대는 일반사진과 디지털은 판이하게 틀린 공학임을 인지하고 있으며, 386세대 이전의 기성세대가 안고 있는 기존 광학사진에 대한 고정관념이 2000년도의 미니랩 시장을 움직인다고 판단된다.

그리고 이미 포화상태에 다다른 미니랩 시장에 대해서 각 장비판매 회사별 판매 전략의 포커스가 과연 어느 곳에 맞추어졌는지 알 수 없지만 2000년도의 판매목표는 분명히 1999년 지수의 10~15% 이상을 상회할 것이라고 확신한다.

여기서 우리는 1999년도에 이미 결과로 나타난 디지털 접목 가능 미니랩 장비의 비율이 보여 주듯이 2000년도 시장은 디지털 수요의 많고 적음을 떠나 일단 상승하리라고 확신한다.

2. 미니랩 사업과 디지털 기술을 위한 가이드라인

문화 전반으로 빠르게 확산되고 있는 디지털 기술은 이제 전문가의 손에서 일반인의 몫으로 이전되고 있으며, 미니랩 시장의 디지털 기술의 발전과 실용화 단계 수준을 보더라도 이제 미니랩 비즈니스에서 디지털은 미래의 이야기가 아니라 바로 현실이다.

일반인들이 소유할 수 있는 개인용 컴퓨터와 디지털카메라의 수준을 고려해 볼 때 이미 디지털 기술을 통한 사진 이미지의 생산과 소비가 일반인 수준에서 가능한 환경이 이미 구축돼 있다.

최근 디지털에 대한 문의가 부쩍 많아졌다. 간단한 증명사진이나 사진수정을 저렴한 투자로 할 수 있는가부터 전문 디지털 출력소를 경영해 보고 싶다는 문의, 그리고 종전의 사업을 어떻게 하면 디지털 기술과 접목해서 보다 다양한 서비스를 제공할 수 있는지 등 다양한 문의가 들어온다.

여기에서 공통적으로 발견하는 것이 단순히 사진합성, 편집, 디지털 데이터의 출력을 하고 싶은 수준의 초보적인 단

계에 머물러 있고, 종전의 비즈니스를 바탕으로 미래의 사업을 평가하고 있다는 점이다. 그러나 이처럼 전통적인 사업 구조에 신기술을 바탕으로 한 미래랩 비즈니스를 그대로 투자하거나, 부분적으로만 디지털 기술을 추가한다는 개념으로 출발하면 많은 경우 투자의 실패를 경험할 수 있다.

이에 현재의 미니랩 비즈니스를 지키면서 동시에 디지털 기술을 효과적으로 흡수하기 위한 몇 가지 제안을 하고자 한다.

우선 기술적인 측면에서 디지털 장비를 구입하거나 준비를 할 때 반드시 점검해야 할 사항은 색에 대한 문제이다. 대부분 디지털 장비를 구입하고도 실제로 자신의 사업에 연결시키는 데 실패하는 것은 색의 문제가 대부분을 차지하고 있음을 꼭 기억해야 할 것이다. 특히 디지털 출력은 다양한 형태의 입력장비가 있으며 각 입력 장비들은 자신만의 고유한 색상의 특성을 가지고 있는데 이것을 올바르게 해결하는 방법은 Color Management System을 통한 색일치 방법이 가장 현명한 방법이다. 그러므로 자신이 구입하는 장비에 이 기술이 접목되어 있는지, 그리고 얼마나 편리하게 사용할 수 있는지를 점검해야 한다.

미니랩 시장 현황 및 전망

경영적인 측면에서는 반드시 생산원가를 계산해야 한다. 품질이 아무리 좋다고 하더라도 생산원가가 종전의 사진 원가에 비해 수배가 비싸거나 하다면 소비자들로부터 외면당할 수 있다.

투자에서 지나치게 높은 수준의 출력만을 목표로 삼지 않는 것이 현명할 수 있다. 사진을 늘 보는 사람들과 가끔 필름 한 통을 들고와 사진을 만드는 일반인들이 보는 사진의 해상도는 하늘과 땅 차이이다. 최종 판단은 소비자가 하는 것이므로 생산자인 자신의 높은 눈에 맞추어 장비를 구입할 경우 분명 과다 투자를 하게 될 것이다.

그리고 시설 투자에서 위험 부담을 줄이고자 한다면 다단계로 장비를 구입하는 것도 현명한 방법일 수 있다. 현재 나와 있는 50만원대의 잉크젯 프린터기도 해상도나 색상에서는 충분히 상품적 가치가 있다. 다만 생산 속도와 이미지의 보존성, 그리고 생산 원가 등이 비싸기에 이것으로 부가가치를 만들어 낸다는 것이 사실상 매우 어렵기에 이를 피하는 것뿐이다.

그러나 디지털 시대를 준비하는 데 가장 중요한 것은 자신이 디지털 시대를 맞아 진정으로 무엇을 하고 싶은지, 또한 그것이 사업적으로 충분한

투자가 가능한지, 그리고 이를 위한 적절한 투자는 어느 선에서 시작해야 하는지를 결정하는 것이다. 사진수정, 팬시사진, 그리고 웨딩 사진 모두 하려 한다든가, 혹은 3×5 사이즈부터 11×14까지 모든 규격의 사진을 다 만들고 싶다는 욕심은 과투자를 유도할 뿐만 아니라 지금처럼 복잡하고 전문화된 사회에서 생존의 여부가 그다지 투명하지는 않을 듯 싶다.

또한 투자에서 지나치게 하드웨어 투자만을 고려할 경우 심각한 오류에 빠지게 된다. 디지털 시대의 핵심은 자신이 얼마나 풍부한 콘텐츠를 가지고 있는가 하는 것임을 인지해야 한다. 사실 디지털 기술이 혁명성이란 이러한 콘텐츠의 결합을 통해 전혀 새로운 이미지를 생산할 수 있는 한 장점을 가시화시킨 것에 불과하기 때문이다.

디지털 기술은 전통적인 사진 기술과는 전혀 다른 기술이며 이미지를 구현하는 방식에서도 현저한 차이가 있기에 그 접근에 있어서도 많은 어려움과 또한 생소한 것이 있는 것은 당연한 일이다.

이 부분을 극복하는 방법은 새로운 디지털 자체보다는 그 기술로 인해 변화될 수 있는 사업 구조나 소비자들의 취향을 먼저 고려하는 것이 아닌가

생각한다.

하나 디지털 기술이 전통적인 사진 기술과는 많은 차이점이 있음에도 불구하고 이 모든 것이 사진 이미지를 다룬다는 측면에서는 동일하다. 즉 기술적으로는 다른 접근방법이 필요하지만 이미지를 다루는 심리적인 부분은 여전히 동일하다.

이처럼 현 미니랩 비즈니스는 전통과 혁명이 혼합된 완충의 시기를 넘어가고 있기에 보다 신중한 투자와 사업 설계가 필요하다.

현재 상황은 지난 200년간 발전시켜온 전통적인 사진술이라는 '거인' 위에 디지털이라는 탄생 초기의 '난쟁이'가 목마를 타고 있는 형국이라고도 할 수 있다. 거인의 단단함과 난쟁이의 멀리봄을 동시에 잡는 현명한 선택을 기대한다.