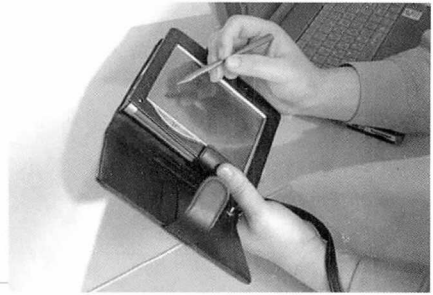
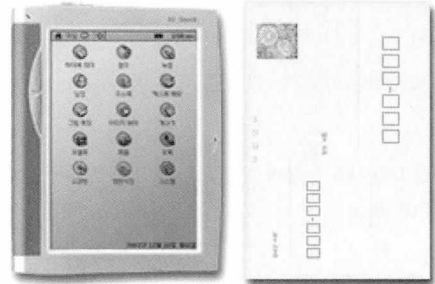


사업 다각화로 전자책 시장 전망 밝다

2002년 전자책업계 전망



올해 전자책 업계는 지난해에 이어 꾸준한 성장세를 이어갈 것이란 게 지배적인 전망이다. 관련 업체들은 지난해부터 B2B 시장의 가능성을 시험했으며, 다양한 콘텐츠를 확보하는 등 B2C 부문도 확대해가고 있다. 하지만 미래를 낙관할 수만은 없다는 회의적인 시각도 있다. 양질의 콘텐츠 확보, 전자책 단말기의 해상도, 저작권보호 및 인세 표준화 문제 등 난제도 산적해 있기 때문이다.



전자책 전용단말기로 전자책을 읽는 모습(위)과 엽서크기 정도에 다양한 부가기능을 겸비한 한국전자북의 하이북.

지난해 상반기는 전자책업체들에게 악전고투의 시기였다. 한때 이상과열 조짐을 보이며 전자책 열풍으로 들떠 있던 업체들이 전자책에 대한 일반인들의 냉담한 반응으로 뒷서리를 맞아야 했다. 그런 와중에도 지난해 하반기부터 꾸준히 성장세를 이어오고 있는데, 이는 전자책업체들의 공격적인 경영과 콘텐츠 다각화 덕분이었다. 이런 분위기가 올해로 이어질 것이라는 게 지배적인 전망이다.

급성장하는 B2B 부문 3백억원대 시장 형성될 것

최근 전자책업계에 힘을 실어주고 있는 B2B 부문은 올 한해 업계의 주력 상품이 될 전망이다. 와이즈북토피아, 바로북닷컴, 워드씨피엘, 에버북닷컴 등 전자책 서비스업체들이 최근 공공도서관이나 관공서, 각급학교를 비롯한 교육기관 등을 대상으로 사이버도서관 구축에 힘을 쏟고 있다. 특히 지난해부터 관련 단체들과 계약을 추진해온 업체들이 속속 성과를 내놓고 있어 눈길을 끈다.

와이즈북토피아는 최근 세종사이버대학교, 강남구청 등과 계약을 맺고 온라인 대출방식의 사이버도서관을 구축했다. 올해 B2B 부문 예상매출액을 최소 80억원대로 전망하고 있다. 바로북닷컴은 국립중앙도서관에 총 350여종 417권의 전자책 콘텐츠를 공급하기로 계약해 1억 5천만원의 매출을 올렸고, 대구시립남부도서관, 춘천시립도서관 등과 공급협상을 벌이고 있다. 드림북도 최근 인천대 등 각급 교육기관과 계약을 맺고 사이버도서관 구축에 나서고 있으며 지난해 3월부터 B2B 시장을 적극적으로 공략해 지금까지 50여 곳에 전자책을 공급하는 성과를 올렸다. 에버북닷컴은 지난해부터 B2B 부문을 확장해왔는데, 최근 한 지역의 초·중·고등학교 6백여 곳과 사이버도서관 구축을 위한 협상을 마친 상태다. 전자도서관 솔루션업체인 워드씨피엘은 경희사이버대학을 시

작으로 공공기관과 전자도서관에 학술서 콘텐츠를 공급하고 있다. 현재 27개 대학에서 자료요청을 받은 상태며, 이달 말까지 각 대학을 돌며 계약체결을 서두를 예정이다.

특히 워드씨피엘이 새롭게 선보인 전자도서관 솔루션 다이나폴리오는 기존의 전자책 방식과 달리 콘텐츠를 다운받지 않고 사용자들이 가상의 서고를 통해 자유롭게 정보를 활용할 수 있는 스트리밍방식(streaming, 인터넷상에서 음성이나 영상 등을 실시간으로 재생하는 기법)을 적용해 전자책업계의 화두 가운데 하나인 불법복제와 저작권보호 문제 해결에 도움을 줄 것으로 기대된다.

이렇듯 B2B 부문이 급성장한 이유는 인터넷을 기반으로 도서 대출과 저작권을 관리할 수 있는 다양한 솔루션 개발에 힘입은 바 크다. 와이즈북토피아 유윤선 팀장은 “지금까지의 성과와 현재 업체들이 상담중인 도서관이나 기관들을 고려해볼 때, 올해 B2B 부문 시장규모는 3백억원 대에 이를 것”이라고 전망한다.

동화와 학습서 등 전자책 시장 활성화 기대해

B2B 부문에 비해 상대적으로 저조했던 B2C 부문도 활성화될 조짐이다. B2C 부문 성장의 관건은 다양한 콘텐츠 확보에 있는데, 최근 전자책업계가 콘텐츠 개발에 적극적으로 나서는 등 시장을 확대하고 있어 눈길을 끈다.

와이즈북토피아는 최근 일반소비자를 대상으로 한 B2C 부문 매출액이 월 1억원을 달성하는 기업을 토론했다. 유팀장은 매출 증가 원인을 특화된 콘텐츠의 개발에서 찾고 있는데, “유아, 아동부문을 주 독자층으로 제작된 멀티동화와 성인층을 공략한 연예인 화보집이 당초의 예상보다 선전했다. 특히 다양한 플래시 애니메이션을 활용해 흥미롭게 제작된 멀티동화는 B2C 부문 총매출의 30~40%대를 유지하고 있다”고 말한다. 와이즈북토피아는 또 일

반 사용자들이 쉽게 접근할 수 있는 방향으로 콘텐츠를 다각화하기 위해 종이책과 전자책을 동시에 만날 수 있는 동시출간 서비스도 시행하고 있다. 바로북닷컴은 최신 베스트셀러를 전자책으로 선보이고 있으며, 우수 콘텐츠 확보를 위해 '제1회 한국인터넷 문학상'을 공모하기도 했다.

단말기업체 가운데 한국전자북이 YBM 시사영어사와 제휴해 《TOEIC 모의고사 문제집(전5권)》을 출간했고, 위드씨피엘은 학문사, 학지사, 정보문화사 등 8개 전문 학술출판사와 제휴해 2만여권의 학술서 콘텐츠를 전자책으로 생산할 예정이다. 조이북닷컴은 전래동화를 플래시형태의 전자책으로 제작해 아동층 공략에 나섰고, 드림북도 최근 《꼬마 영어 그림책》《나도 영어 동화 쓸래요》 등 아동용 어학학습서를 30% 가량 늘렸다. 여기에 학습보조기기 전문업체인 대양이엔씨가 중고생 학습용 전자책 단말기인 엠씨이북을 내놓고 전자책 시장 진출을 꾀하는 등 아동·학습서 전자책 시장이 뜨겁게 달아오르고 있다.

50억원 규모로 추정되는 올해 B2C 부문 시장을 놓고 인터넷서점들도 발빠르게 움직이고 있다. 인터넷서점 예스24도 5천만원의 상금을 내건 '제2회 디지털문학상 공모전'을 열고, 중견 작가들의 신작을 전자책으로 선보이는 등 콘텐츠 다각화에 주력하고 있다. 강병국 이사는 "전자책 시장이 활성화되려면 제작과 유통이 분리되는 게 바람직하다. 올해는 전자책 쇼핑몰을 강화하기 위해 유통에 관심을 기울일 것"이라며, "전자책 부문 올해 매출을 3억원대로 예상하고 있다"고 밝혔다.

**문서 표준화하고
전용단말기 보급해** 전자책 문서 표준화도 급진전되고 있다. 지난해 한국전자책컨소시엄이 발표한 전자책 문서 표준 'EBKS(Ebook Korea Standard) 1.0'은 그동안 기준 없이 표류하던 전자책업계에 새로운 전기를 마련했다. EBKS는 미국과 일본이 채택하고 있는 XML을 기반으로 해 앞으로 미국·일본과의 상호 호환 가능성을 열어뒀다. 또 동일한 전자책 표준안에 따라 만들어진 콘텐츠와 솔루션도 서로 교환할 수 있어 그동안 문제점으로 지적돼온 서비스업체 사이의 중복투자 문제도 해결될 전망이다.

그러나 문서표준이 확정됐다고 해서 전자책 서비스업체들이 지금까지의 방식을 버리고 당장 표준 방식을 따르기는 쉽지 않을 것으로 보인다. 바로북닷컴 황규관 과장은 "전자책업계가 문서 표준안을 대부분 환영하는 입장이지만, XML 방식 하나로 모든 콘텐츠를 보급하는 데는 한계가 있다. 아직은 개발된 콘텐츠가 제한적이어서 당분간 PDA와 XML 방식을 병행해야 할 것"이라며, 현실적으로 전자책업계가 영세해 좋은 표준과 기술을 받아들이기에 재정도 부족하고 기술도 취약하다고 털어놓는다. 황과장은 또 "지난해는 일반소비자들을 대상으로 전자책이 디지털콘텐츠로 가능하다는 인식을 확인했다. 올해는 시장이 전반적으로 나아질 것으로 보

이지만, 본격적인 시장형성에 앞서 전자책업체들 사이에 전자책 가격을 합의해야 한다"고 강조한다.

전자책 시장 활성화에 기폭제가 될 전자책 전용단말기도 출현했다. 한국전자북이 개발한 하이북의 등장으로 업계는 전자책에 대한 일반인들의 관심이 더욱 높아질 것으로 기대하고 있다. 한국전자북은 지난해 9월 하이북을 출시한 후 지난 12월까지 4개월 동안 국내에서 2천 5백대 정도를 판매했고, 수출물량도 4천여대에 이른다. 하이북은 올해 수출 목표를 2만 5천대로 예상하고 있으며, 국내 시장 수요도 2만여대로 250% 정도 오를 것으로 내다봤다.

**장밋빛 전망 가로막는
악재도 많아** 이처럼 올해 전자책시장이 전반적으로 호조를 띠 것이라는 게 업계의 중론이다. 한국전자책의 김인중 차장은 "기존에는 주요 고객층이 20대 후반에서 30대였는데, 최근엔 중·고등학생과 40~50대로 확산되고 있다. 다양한 학습 콘텐츠 개발과 실질구매력을 갖춘 중장년층의 전자책에 대한 인식변화 등이 그 요인으로 보인다"고 말했다.

그렇다고 전자책업계의 미래를 낙관할 수만은 없다. 40만원대에 이르는 전자책단말기는 일반 소비자에게 여전히 부담스럽다. 한국전자북 김차장은 "다른 부품들이 국산화되고 있는 추세지만, 핵심기술인 LCD는 수입에 의존하는 실정이다. 사용자들은 단말기를 단순히 책을 읽는 데 사용하는 것으로 만족하지 못한다. 다양한 부가기능과 콘텐츠를 확보해야 하는 어려움도 뒤따른다. 당분간 가격인하는 없을 것"이라고 말한다.

에버북닷컴 광재업 실장은 "뷰어 표준화도 시급하다. 콘텐츠 수급면에서 하나의 책을 여러 출판사에서 중복 출판하는 비효율성도 극복해야 한다"고 제언했다. 예스24 강병국 이사는 "업체마다 20%에서 많게는 40~50%까지 지급하는 전자책 인세를 표준화해야 한다"고 주장했다.

전자책업계의 낙관론에 대해 회의적인 시각도 있다. 디지털콘텐츠 진흥법이 통과되면 그동안 논란이 됐던 저작권 문제가 해소돼 전자책 시장에 호재로 작용하겠지만 PC를 기반으로 한 불법복제를 원천적으로 봉쇄하는 것은 아직 불가능하다.

한울의 김종수 대표는 "전자책을 새로운 독서장치로 받아들일 만한 일반인들의 인식이 부족하다. 가장 큰 문제는 해상도인데, 전문적인 기술개발이 필요한 만큼 단기간에 해결되긴 어렵다. 지난해와 비슷한 성장세는 이어가겠지만 비약적인 발전은 힘들 것이다. 2003년은 돼야 본격적으로 전자책시장이 활성화 될 것"이라고 전망하고, "전자책업계가 정확한 발전 방향을 잡아갈 바란다"고 말했다. —박옥순 기자