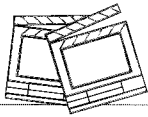


테마 톨



영화 그 환상과 매혹, 자판기로도 담는다

영화, 그리고 그 안의 자판기

영화는 이제 대중문화에 있어 가장 강력하고도 매혹적인 코드가 되어버린 지 오래. 환상과 매혹, 감동과 감명, 유희 상쾌 통쾌의 속 시원함, 그것도 아니면 삶에 의미심장한 메시지와 진지한 삶의 성찰을 제공해 주는 영화. 인터넷적인 개인의 기호에 의해서건, 아니면 뚜렷한 목적을 가지고 접근하건, 영화는 세속적인 삶에 찌든 현대인의 욕망의 분출구로서의 역할을 특특히 하고 있다.

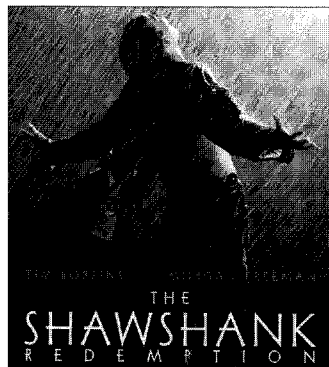
그래서 그런 걸까. 최근 2~3년간 국내 영화 산업의 발전이 눈부실 정도이다. 특히 작년 '친구', '조폭마누라', '달마야 놀자' 등 소위 장편영화군과 "엽기적인 그녀"

등의 흥행성공은 국내 영화 산업을 볼륨을 몇 단계 업그레이드시켰다 할 정도 눈부셨다. 이로 인해 영화 쪽으로 투자자본이 몰리고 영화화편당 제작비 볼륨과 영화홍보를 위한 마케팅 비용 역시 기하급수적으로 늘어났다. 일부에서는 한국영화가 아직은 무리한 외형위주의 시장확대를 진행할 때가 아니라서 기뻐하는 것일 뿐이지만 돈이 되는 곳에 투자가 집중되는 것은 어쩔 수 없는 이치이다.

또한 한국영화가 된다하니 "영화하는 사람한테는 절대 딸 시집보내지 마라" 할 정도의 천대를 받은 지난 과거가 언제 그랬냐는 듯, 머리 좋고 능력 있는 우수 인력들이 영화계로 몰리고 있다 한다.

이렇듯 영화는 문화적으로나 산업적으로 이제 대중과 돈을 움직이는 막강한 매개체가 되었다. 그렇다면 이러한 현실에서 과연 영화와 자판기와는 어떠한 개연성이 있을까. 영화의 산업적인 호황이 자판기 분야에도 반사이익을 가져다줄 메리트가 과연 있다는 얘기인가.

지금까지 영화와 자판기의 관계는 영화 속에서 하나의 소품정도로써 존재해 온 게 보통이다. 그것도 극의 흐름에 결정적인 공헌을 하는 매개체 보다는 하나의 상황을



만들어 가는 매개체로서 말이다.

구체적으로 자판기의 영화 속 등장과 역할에 있어 가장 흔한 것은 대화의 매개체로서의 역할이 아닐까 한다. 등장인물들이 대화를 나누며 상황을 진전시켜가는, 그래서 자판기는 다분히 정적인 분위기를 연출한다.

반면에 파괴와 스트레스 해소 수단으로서의 역할도 마다하지 않는 경우도 있다. 한국영화중 여균동 감독의 '세상 밖으로'에서는 자판기가 감옥을 탈옥한 두 죄수의 세상을 향한 한풀이 수단으로 정말 처참하게 박살이 난다. 또한 자판기는 당시의 사회성과 유행을 반영하기도 한다. 스티커사진을 찍으며 연인들이 사랑을 키워가는 장면도 있고, 김기덕 감독의 '악어'에서는 커피자판기안에 노인이 들어가 커피를 따는 현실기부와 소외의 메시지도 있다.

비교적 자판기가 단순한 역할에 머무르는 한국영화에 비해 할리우드 영화는 때로는 큰 상징성과 첨단성을 보여주기도 한다. 왕년의 스타 실버스타 스텔론이 나오는 SF 영화 '테몰레이션 맨'에서는 냉동인간이 된 주인공이 미래사회에 깨어나게 되는 데, 당시 남녀간의 사랑을 직접적인 행위가 아닌 사이버섹스를 통해 만족시키는 자판기를 보고 경악을 하는 장면이 나온다.

그 외에도 여러 상황에서 자판기는 영화적 메시지를 전한다. 영화의 한 수단으로 사용이 되는 극히 소극적인 의미로서의 관계를 영화와 자판기는 그간 공유해 왔다.

영화관련 자판기, DVD 대여 판매 자판기 일순위

그렇다면 이제 자판기가 영화의 전체적 메시지도 전하여 관련산업의 틈새시장으로서의 적극적인 역할까지 기대해 볼 수 없는 것인가. 다시 말해 영화관련 무인자동판매기나 키오스크가 호황의 영화 산업에 있어 한 부분으로의 자리매김할 수 있을지 여부가 무척 궁금하다.

현재로서 영화관련 콘텐츠를 가장 적극적으로 수용할 수 있는 방법은 영화의 2차 산업이라 할 수 있는 비디오 테이프, DVD 시장이다. 이 두 분야를 자판기와 접목해 사업화 할 수 있는 방향은 그 해당 내용물의 판매와 렌탈 등 2가지 방법이 있다.

두 분야에 있어 가능성은 똑같이 존재하지만 사업성이 가까운 쪽은 아무래도 DVD분야이다.

비디오 테이프시장은 과거에 비해 시장이 줄고 있는데다가, 기존 유인대여시장이 워낙 탄탄하게 자리 잡고 있어 별다른 자판기로서의 틈새가 보이지 않는다. 게다가 비디오테이프는 부피가 커 자판기에 적용판매하거나 대여하기는 무리가 따른다. 과거 일본에서 개발이 된 바 있고, 국내에서도 일부 전개가 모색되었던 비디오대여자판기가 성공을 보지 못한 이유도 여기에 있다. 자판기로서 외형이 너무 커 설치 로케이션 확보가 쉽지 않고, 무인대여기로서의 효용가치가 투자부담에 비해 너무 떨어진다. 이는 점의 실패의 주요인으로 작용했다.

부피가 크다면 자연 제품의 가격대도 높아 질수 밖에 없는 법. 게다가 로봇팔 작동방식을 채택해야 하기 때문에 기계 판매가는 적어도 1500~2000만원대에 이른다. 이 정도의 가격대는 완전 유인대여점을 대체하지 않는 이상 투자가치를 살리기란 쉽지 않다.

한마디로 비디오대여자판기는 사업성

이 극히 희박하다는 것이 입증되었다. 또한 자판기에 있어 무엇보다 중요한 부피문제를 근본적으로 해결하기 힘들기 때문에 향후 가능성 역시 크지 못하다.

이에 비해 최근 급속하게 시장이 확대되고 있는 DVD 시장을 자판기는 주목할 필요가 있다. 극장에서 즐기던 영화관람이 이제 집안에서 다이내믹한 입체음향으로 즐길 수 있는 홈시어터 시대가 본격적으



로 열리면서 DVD 플레이어, 프로젝션TV, HDTV 등 홈 시어터 구현에 필요한 각종 디지털 디스플레이 기기 보급이 급속도로 늘고 있다. 또한 DVD 플레이어 기능을 갖추고 국내에서만 백만대 이상의 판매가 예상되는 마이크로소프트社사의 X박스 및 소니社의 플레이스테이션(PS2) 게임기까지 최근 발매되는 등 하드웨어시장의 기반확대에 힘입어 DVD 타이틀시장 역시 당초 예상을 뛰어넘는 큰 폭의 성장세를 기록하고 있다.

이처럼 DVD시장은 확대되는 시장성에 비해 이를 취급하는 유통구조가 다변화되어 있지 못하다는 점이 DVD 대여 판매기의 틈새 가치를 높이고 있다. 또한 DVD의 경우 제품사이즈가 작기 때문에 자판기에 적용 대여·판매하기에도 적격이어서 제품의 효용가치가 크다.

이 두 가지 장점은 분명 DVD대여·판매 자판기만이 가질 수 있는 장점이다. 그 내용물이 갖는 시장성, 유통기기로서의 존재가치, 효용성 등이 현재로서는 삼위일체가 되어 가능성을 빛나게 하고 있다

이러한 시장성 좋은 영역은 분명 선점하는 자의 몫이다. 이 시장의 선점을 위해 의욕적인 사업전개를 하고 있는 업체가 바로 (주) 벤처기업 윤익씨앤씨이다.

윤익씨앤씨, DVD 자동대여/판매기 본격 출시

윤익씨앤씨(대표: 최 윤)가 개발한 DVD 대여/판매기는 최대 760 개의 DVD 타이틀이 내장, 무인으로 대여 및 판매가 가능한 기종으로, LCD화면을 통해 예고편 동영상 감상할 수도 있다. 또한 복잡한 인증절차 없이 휴대폰과 신용카드를 이용해 손쉽게 대여 및 구매를 할 수 있고, 이용 후에는 다른 곳에 있는 DVD 자동 대여/판매기에 반납해도 인증이 가능한 네트워크 반납기능을 갖춘 점도 주목할 만하다.

관리 편리성을 위해서는 인터넷 Web 상에서 DVD 타이틀의 대여, 판매 및 매출 현황과 장애발생시 장애 원인에 대한 정보를 실시간으로 유지보수팀에 통보, 1



시간 이내에 정상화시킬 수 있는 ASP(Application Service Provider) 서비스 제공 시스템을 갖추었다.

아울러 감시 카메라 및 TFT LCD 강화유리를 부착하여 외부충격으로부터 시스템을 보호할 수 있으며, 자체 개발한 삼축(X,Y,Z축) 로딩장치와 각종센서를 적용하여 자판기로서 안정성을 극대화시켰다.

프랜차이즈 사업형태로 진행이 되게 되는 이 사업은 월 50종, 평균 200여편의 타이틀(영화, 뮤직 비디오, 게임 등)을 가맹점에 무상으로 공급하고, 타이틀의 공급/회수 등을 일괄 관리해 주기 때문에 가맹점에서는 장소



임대료 외에는 추가비용의 지출이 없다는 점도 잠재사업자들의 구미를 당기게 한다.

윤익씨엔씨의 한 관계자는 “일반 비디오 샵의 경우 비디오테이프 구매비, 인건비, 경쟁체간의 출혈경쟁으로 경영에 많은 어려움을 겪고 있는 것으로 알고 있다”며, “당사의 프랜차이즈사업은 가맹점주가 직접 타이틀을 구매하지 않고도 운영할 수 있는 RSS(수익분배방식)를 채택, 운영비의 부담 없이 안정적인 수익창출이 가능하다는 점에서 새로운 비즈니스 모델이 될 것”이라고 말했다.

한편 DVD 제작사들도 DVD의 주요 이용자가 구매력을 가진 젊은 층이고, 이들이 손쉽게 다양한 장르의 타이틀을 접할 수 있다는 측면에서 DVD콘텐츠 시장의 새로운 유통구조로서의 큰 기대감을 나타내고 있다고 한다.

윤익씨엔씨는 금년 상반기 중에 전국을 대상으로 한 총판 모집에 이어, 대대적인 가맹점 모집에 나서게 된다. 또한 사업이 본격도에 오르는 2003년에는 중국, 일본, 호주 등 DVD 시장이 활성화되고 있는 국가를 대상으로 수출시장 확대를 계획하고 있다.

어디서나 쉽게 빌려보고 반납할 수 있는 무인 DVD 유통 시대를 열기 위한 유엔씨엔씨의 사업행보가 과연 얼마만큼의 파급력으로 다가 올지는 올 하반기를 지켜볼 일이다. 하지만 사업적인 시의성, 기계의 첨단성, 유통구조의 차별성, 프랜차이즈 사업으로서의 독특성 등의 강점이 있기에 사업성은 유망하다고 볼 수 있다.

아쉬운 점이 있다면 본사가 공급하는 영화타이틀은 앞

으로 흥행작위주로 공급이 계획되었다는 점이다. 고전이 라든가 예술성 있는 작품은 취급은 대여율이 낮기 때문에 가능한 한 취급을 앓을 방침. DVD대여/ 판매기가 사업적인 부분만이 아닌 영화의 보다 본질적인 꿈과 매혹을 선사하는 본연의 기능을 담당하기 위해서 너무 흥행작품 위주가 아닌 보다 다양한 콘텐츠가 제공되었으면 하는 바램은 너무 무리일 까.

은밀한 욕망, 성인영화 관련 자판기

어둡고 은밀할수록 빛을 발하는 영화 영역이 있다. 인간의 성적욕망을 적나라하고 대담하게 표현하는 성인영화가 바로 그것이다. (※애초 성인영화란 영화윤리위원회 규정에서 청소년이 관람하기에는 적당하지 않은 영화를 지칭하여 성적인 자극 이외에도 폭력적인 내용, 잔학한 내용까지 포함을 하고 있다. 하지만 언제부터인지 예로, 성에 영화를 대표하는 용어로 사용되고 있어 여기서는 성적인 소재를 다루는 영화로서의 범주임을 밝혀 둔다.)

성인영화 속에서 고상한 내용을 기대한다는 것은 어찌 보면 큰 욕심이다. 그저 별다른 개연성이 없어도 침대위에서건, 아니면 야외에서건 시간장소의 큰 구애 없이 뜨거운 애정행각이 연이어 이어지는 게 보통이다.

성인영화 중에서 그래도 극장에서 상영되는 에로영화의 경우는 좀 스토리가 있다. 또 성적인 표현한도도 억제가 되어 있어 낮 뜨거울 정도는 아니다. 하지만 비디오 에로영화로 가면 성적표현의 수위는 상당히 높아진다. 남녀



엄밀히 보면 성인영화자판기가 제공하는 콘텐츠는 성인영화의 차단장치에 오히려 가깝다 할 수 있다.

일정한 돈을 지불하고 성인영화를 보는 개념의 자판기가 차단장치의 역할을 한다니, 이게 웬 역설인가, 할지도 모르나 이 제품이 설치되는 로케이션 특성을 고려한다면 납득하지 못할 일도 아니다.

의 성기와 체모만이 화면으로 표현되지 못할 뿐 성애의 내용들은 대단히 적나라하다.

과거만 해도 성인영화의 대상영역은 여기까지였다. 그런데 최근 인터넷매체의 발달, 위성방송 시대의 개막은 성인영화의 수요처를 크게 확대해 놓았음은 물론 더욱 쉽고 은밀하게 성인영화를 접할 수 있는 환경을 마련해 놓았다. 또한 성적인 표현한도는 더욱 적나라해 졌다. 그래도 스토리가 있는 에로비디오와는 달리 별다른 스토리도 없이 노골적인 성애장면만을 계속하는 방송용 성인영화는 가히 포르노를 뺄 수준이다.

이처럼 성인영화의 방송매체는 과거에 비해 크게 늘었고, 표현한도 역시 나날이 도를 더해가는 게 보통이다. 이같은 현상에 있어선 위성방송 시대의 개국이 결정적인 역할을 한다. 유료로 성인에게 고급 성애정보를 제공할 목적으로 우후죽순처럼 허가가 된 심야성인채널들은 무차별하게 성인영화를 쏟아내고 있다.

그렇다면 이렇게 성인영화가 넘쳐나는 시대에 있어 자판기도 그에 한몫 단단히 일조를 해야한단 말인가? 대중성으로 대표되는 자판기의 사회성 측면에서 볼 때 성인영화라는 콘텐츠는 일단 거부감이 들만하다.

하지만 엄밀히 보면 성인영화자판기가 제공하는 콘텐츠는 성인영화의 차단장치에 오히려 가깝다 할 수 있다. 일정한 돈을 지불하고 성인영화를 보는 개념의 자판기가 차단장치의 역할을 한다니, 이게 웬 역설인가, 할지도 모르나 이 제품이 설치되는 로케이션 특성을 고려한다면 납득하지 못할 일도 아니다.

성인영화자판기의 로케이션은 현재로서는 오직 숙박업소에만 해당이 된다. 각 여관, 모텔, 호텔 등의 숙박업소는 위성방송 개국과 함께 경쟁적으로 성인애로 채널을 신청, 손님들에게 프로그램을 제공하는 경우가 크게 확산이 되고 있다. 그런데 문제는 공중파를 통해 아무나 볼

수 있게 한다는데 있다. 애초 의도는 성인만을 보고 즐기라는 측면이 강하지만 어디 그렇게만 되는가. 숙박업소에는 성인을 동반한 어린이도 들어 올 수 있고, 청소년의 출입도 막기 힘든 현실이다. 이렇다보니 성인만이 아닌 청소년, 어린이까지 낫 뜨거운 성인영화를 볼 수 있다는 위해성이 큰 문제점으로 작용한다. 이럴 경우 이들의 정서에는 심각한 피해가 있게 마련이고, 이는 당연 불법사항으로 간과할 수 없는 문제점으로 작용한다.

그렇다면 이 시점에서 한 사례를 보기로 하자. 지난 2002년 5월 23일(목) 요일 동아일보에 게재된 한 독자 제보이다

모텔 성인영화 선별방영 필요

5월초 일가친척과 함께 유성온천에 갔다. 숙소를 정하고 아이들을 방에둔 채 어른들은 다른 숙소로 모여 술 한잔을 하며 담소를 나누다가 숙소로 돌아왔다. 그런데 방문을 두드려도 조카녀석이 문을 따주는 데 시간이 한참 걸리더니 얼굴은 빨갛게 상기되어 있었다. 잠자리를 준비하는데 TV 위에 성인 채널 번호가 적혀 있었다. 조카들을 뒹달하니 처음엔 안 보았다고 우기다가 나중에야 채널을 이리저리 돌리다가 성인채널을 보게 됐고 잠깐 보고는 다른 채널로 돌렸다고 했다. 모텔이란 곳에 성인비디오가 있는 것은 어쩔 수 없는 현실이고 적법한 절차를 거쳐 방영되리라고 생각한다. 하지만 성인만 투숙했을 때와 청소년들이 함께 투숙했을 때를 구분해 성인영화 방영에 제어시스템이 있어야 하지 않을까.

숙박업소의 무분별한 성인채널의 방영은 이같은 심각한 문제점을 내포하고 있다. 대상이 특히 청소년이기에 간과할 수 있는 문제도 아닐뿐더러 근본적인 해소대책이 필요한 상황. 그렇다고 해서 현행법상 숙박업소에 성인

한국비디콘은 이 제품의 사업방식으로 숙박업소에 무상으로 설치를 먼저하고 분양을 하는 루트방식을 채택하고 있다. 즉 이 방식은 비교적 투자자를 안정적으로 유치할 수 있으며, 숙박업소의 경우 설치비용이 들어가지 않고 수익을 얻을 수 있다는 장점을 가지고 있다.

채널을 설치하지 못하게 할 수도 없다. 성인영화자판기는 이러한 문제를 근본적으로 해결할 수 있다는 점에서 제품화가 촉발이 된 제품이다. 다양한 콘텐츠를 무분별하게 제공하는 측면보다는 이를 차단할 수 있다는 긍정적인 측면이 제품이 갖는 가장 큰 명분이라 할 수 있다. 다시 말해 성인영화자판기 청소년의 이용을 근본적으로 차단하고 성인이라 하더라도 꼭 이를 보고자 하는 사람만이 사용할 수 있다는 장점이 있다. 또 숙박업소 입장에서는 무상으로 성인채널을 틀어주는 형태에서 유료로 방영을 해준다는 점에서 수익성의 메리트 역시 가볍게 볼 수 없다.

어찌 보면 성인영화자판기는 꿩 먹고 알 먹고 식의 일거양득의 효과를 가져다준다고 할 수 있다. 이런 점 때문에 최근 성인영화자판기 시장이 크게 확대가 되고 있는 것이다.

한국비디콘, 성인영화자판기

그런데 이를 자판기라 볼 수 있는 건가? 성인영화자판기는 극히 시스템이 간단하다. 방송시스템과 연결이 되어 있어 코인을 넣으면 일정시간 작동을 하고, 시간이 지나면 차단이 된다. 이렇다보니 제품도 아주 소형이고 대당 소비자당도 25만원 선에 불과하다.

제품에서는 아무 것도 투출이 되지 않으며, 불만하면 화면이 끊겨 버려 고객입장에서는 짜증이 나게 마련이다. 이런 까닭에 관련업체들도 이 제품을 어떤 범주에 포함시킬 것인지 많은 고민을 했다고 한다.

그러나 이 제품은 여러 논란과 모호한 제품성격에도 불구하고 자판기의 범주에 포함될 수밖에 없는 제품이다. 어찌했건 투입금액에 상응하는 성인 영화컨텐츠가 제공이 되며 청소년 이용을 차단할 수 있는 시스템이기 때문에 사회적인 위해성이 크지 않다. 혹자는 그럼 컨텐츠로

제공이 되는 야한 성인영화 가 위해가 없다는 얘기가 하며 탄죽을 걸 수도 있겠으나 숙박업소의 성인채널방영이 불법이 아니라면 자판기로서 문제가 될 것이 없다.

오히려 성인이라 하더라도 일정시간의 이용으로 성인영화를 마음껏 보지 못하게 하는 측면이 유익하다면 유익할 수 있을 것이다.

한국비디콘에서 전개하는 성인영화자판기는 3개의 채널채택이 가능하며, 대개 20분에 500원 동전을 넣고 사용할 수 있게 설계되어 있다. 제품은 숙박업소의 인테리어를 고려, 미려한 색상의 소형싸이즈로 설계가 되어 있으며, 차후에는 청소년 제어 중앙관리 시스템을 채택하여, 청소년 사용문제를 근본적으로 차단할 예정이다. 아울러 동전사용이외에 지폐도 사용할 수 있게 지폐식별기도 부착할 예정이다.

한국비디콘은 이 제품의 사업방식으로 숙박업소에 무상으로 설치를 먼저하고 분양을 하는 루트방식을 채택하고 있다. 즉 이 방식은 비교적 투자자를 안정적으로 유치할 수 있으며, 숙박업소의 경우 설치비용이 들어가지 않고 수익을 얻을 수 있다는 장점을 가지고 있다.

이런 경우 수익분배는 보통 설치자 60%, 설치업소 40%의 비율로 분배가 된다.

한국비디콘측은 전국 100만 객실로 추정이 되는 숙박업



영화, 그 환상과 매혹의 세계 속으로 자판기를 관계짓는 일을 지켜보는 일은 즐거운 일이다.

이제 자판기가 영화라는 문화영역과 정신영역의 니즈까지 다양하게 수용할 수 있는 시대가 서서히 열리고 있는 것이다.

그런 면에서 보면 영화자판기는 꿈과 환상, 매혹까지를 판매한다 할 수 있다.

소 시장에 적어도 2~3년후 정도면 80%~90% 위성방송 채널이 깔릴 것으로 전망하고 있다. 따라서 성인영화자판기의 시장성도 그만큼 커질 수밖에 없다고 보고 시장공략에 박차를 기해나갈 예정이다.

당장의 수익보다는 시장의 장기화 측면을 중시해야

위성방송이라는 방송환경의 변화로 성인영화자판기 시장은 이제 시장성 확대의 호기를 맞고 있다. 이를 반영하기라도 하듯 미주B&C 등 시장가세 업체들이 늘고 있다. 미주B&C의 경우는 현금이외에도 이동통신 결제도 가능한 데이콤 ARS 요금정산시스템을 장착하고 있다.

새로운 업체들의 시장가세로

시장은 급속히 확대가 되겠지만 너무 수익성을 과대 포장하는 홍보 전략은 위험성이 있다. 성인영화자판기가 무조건 돈이 된다는 식의 광고로 잠재사업자들에게 기대 이상의 환상을 심어주다가는 시장이 의외로 단기화될 위험성도 크다.

객실 회전율상 수익도 일정한계가 있음을 인정하고 현실적인 사업성을 솔직히 오픈하며 정말 소신 있는 사업자들을 끌어들이는 일이 당장의 이익보다는 우선시되어야 한다. 성인영화화에 대한 인식이 숙박업주나 일반인들에



게 있어 미흡한 상황에서 본격적인 시장확대는 일정 시간 역시 필요로 할 것으로 보인다.

보다 다양한 영화 콘텐츠를 담을 수 있는 자판기 등장을 기대

DVD 대어판매기, 성인영화자판기 정도가 현재로서는 영화관련 콘텐츠를 수용할 수 있는 자판기이다. 하지만 앞으로는 보다 다양하게 영화관련 콘텐츠를 수용할 수 있는 자판기의 출현을 기대해 볼 수 있을 것이다.

이에 있어 우선적으로 기대가 되는 자판기 모델은 영화 예매티켓발매기 시장이다. 현재 각 대형 극장들이 과거의 주먹구구식 관객집계 시스템을 벗어나 전산화를 진행하고 있어 자판기를 통한 예매시스템을 갖추는 일은 이제 어려운 일이 아니다. 특히 인터넷 예매가 크게 활성화되고 있는 현상황에 미루어 볼 때 발매기를 통한 티켓예매도 얼마든지 파급력을 갖출 수 있을 것으로 보여 진다.

영화, 그 환상과 매혹의 세계 속으로 자판기를 관계짓는 일을 지켜보는 일은 즐거운 일이다. 이제 자판기가 영화라는 문화영역과 정신영역의 니즈까지 다양하게 수용할 수 있는 시대가 서서히 열리고 있는 것이다. 그런 면에서 보면 영화자판기는 꿈과 환상, 매혹까지를 판매한다 할 수 있다.

영화라는 무궁무진한 콘텐츠의 바다에서 한껏 유희를 해 나가는 자판기들이 앞으로 더욱 많아 졌으면 하는 기대를 가져 본다. ▣