

시장 후끈, 성인인증 담배자판기 시장 전망

규제완화 후 시장 동향

담배자판기에 성인인증장치 부착을 의무화한 국민건강증진법 시행규칙의 시행은 분명 시장 활성화의 호재이다.

그동안 음지에 있었던 담배자판기가 당당히 양지로 나와 시장 활성화를 모색할 수 있는 제반여건이 마련된 것이다. 이제 과제는 시장을 키우는 일. 이 시장에 있어 경쟁우위를 확보하기 위한 업체간의 경쟁이 최근 본격화되고 있어 시장 활성화에 대한 큰 기대를 머금게 하고 있다.

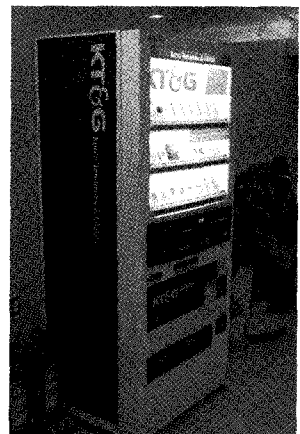
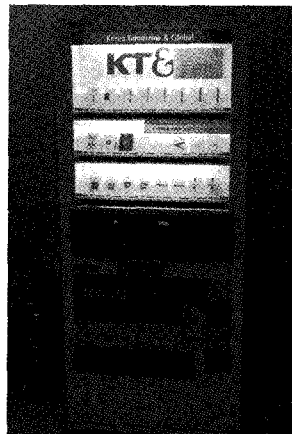
캐리어 LG, 삼성광주전자, 엘리트 커뮤니케이션즈 등의 기존 업체 이외에도 보보스, 현석인터네셔널 등의 신규업체들이 사업을 본격 준비 중에 있다

현재의 열기로 본다면 성인인증담배자판기 시장 확대는 빠르게 이루어 질 분위기이다. 하지만 지금까지 성인인증 담배자판기의 시장 성적표를 보면 기대에는 좀 못 미친다. 올해 시장에 전개된 성인인증담배자판기는 KT&G에서 전개한 물량을 빼면 극소수이다. KT&G는 올해 캐리어 LG에서 생산 공급을 받은 성인인증 담배자판기 2,850여대를 필드에 전개했다.

문제는 KT&G의 정책적인 담배자판기 전개이외에는 다른 수요처 창출이 원활히 이루어지고 있지 못하고 있다는 점이다. 그만큼 담배자판기 운영사업에 대한 관심이 본격 확대되지 못하고 있는 상황이다.

KT&G외에도 적극적인 자세로 나

담배자판기에 성인인증장치 부착을 의무화한 국민건강증진법 시행규칙이 올 7월 29일부터 본격 시행에 들어갔다. 한때 존폐 위기로 까지 몰렸던 담배자판기가 우여곡절 끝에 합법화됨에 따라 시장 활성화에 대한 기대를 한껏 머금게 만들고 있다. 담배자판기 시장을 둘러싼 업체간의 경쟁이 가속화되고 있고, 신규투자를 준비 중인 업체도 속속 등장하고 있다. 그렇다면 과연 업체의 기대만큼 성인인증 담배자판기 시장은 활성화될 수 있을까. 금호 기획취재에서는 그 가능성을 진단해 봤다.



와야할 양담배회사들도 아직까지 별다른 움직임이 없는 실정이다. 성인인증 담배자판기에 관심은 있어 하면서도 투자는 주저하는 상황에 있다.

이같은 양담배회사들의 소극적 행보는 과거 담배자판기 철폐조치로 큰 피해를 입었던 아픈 전철이 가장 큰 요인으로 작용한다. 당시 양담배회사들은 마케팅장비로 담배자판기를 다량 전개했다가 전량 필드에서 철수해야만 하는 피해를 입었다.

시판시장이 아직은 개척되지 않은 점도 수요부진의 원인으로 작용을 한다. 대리점을 통해 판매를 진행할 수 있는 로케이션이 상당히 제한적이기 때문에 시판시장은 기대만큼 사업 열기를 보여 주지 못하고 있다.

시장 파이를 키워라

시장에 대한 기대치는 높으나 시장파이는 좀처럼 커지지 않은 상황. 아직은 초기시장이니 단계적으로 시장을 늘려나가면 된다고 자위할 수 있으나, 좀더 냉철한 시각으로 현재의 시장을 볼 필요가 있다.

담배자판기가 합법화되어 시장확대의 기회는 맞았지만, 설치 로케이션의 제약성은 여전히 시장 한계로 작용하고 있다는 사실을 주지해야 한다. 현재 담배자판기를 설치할 수 있는 로케이션은 공공장소 흡연구역, 19세미만의 자가 출입이 금지되어 있는 장소, 지정소매인 또는 담배를 판매하는 자가 운영하는 영업장 내부이다. 아쉽게도 전면적인 규제완화가 아닌 핵심적인 아웃도어 로케이션의 설치가 여전히 규제를 받고 있다. 이렇다 보니 업체의 기대만큼의 시장 폭발력을 가져오기에는 한계가 있다.

소매점이나, 슈퍼, 편의점, 휴게소 등의 로케이션에 있어 내부가 아닌 외부 로케이션도 설치가 되어야 담배자판기 수요처가 크게 확대될 수 있으나 현재의 상황은 여전히 금기의 벽으로 존재한다.

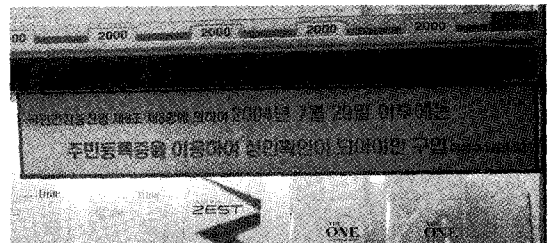
근본적인 로케이션의 제한성이 담배자판기의 시장 폭

발력을 족쇄를 채우고 있는 것이다. 이를 극복할 수 있는 최선의 길은 외부 로케이션 규제가 풀리는 길이나 그 길을 가기가 멀고도 험하다. 금연정책의 강화가 시대적인 조류를 형성하고 있는 현실에서 보건복지부를 설득시켜 외부 로케이션 규제를 푸는 일은 근일 내 이루어지기 힘든 과제이다.

담배자판기 산업의 딜레마는 여기에 있다. 많은 업체의 시장 가세로 시장은 달아오르고 있지만, 기대만큼 커지기에는 한계가 있는 시장 파이는 여전히 고민으로 작용하고 있다.

현재로서는 정해진 일정 파이에서 움직이다 보니 관련 업체의 사업상 애로점은 클 수밖에 없는 현실이다.

필드 설치된 성인인증 담배자판기 운영 현황



현재의 상황에서 담배자판기 시장은 단계적인 시장 확대를 기대하는 것이 최선이다. 필드에 설치된 담배자판기의 효용가치를 높이고, 청소년 보호 측면이 큰 실효를 거둔다면 수요기

반이 많이 확대될 수가 있다.

이런 점에서 본다면 현재 필드에 전개되고 있는 자판

기들의 운영이 제대로 되어야 한다. 올해부터 본격 설치가 진행이 된 성인인증 담배자판기는 소비자 인식확대를 전제로 빠른 기간 안에 정착되어야 하는 과제를 안고 있다.

그렇다면 현재 필드에 설치된 성인인증 담배자판기들의 운영 현황은 어떠한가.

우선 소비자측면에서 살펴보면 유인 판매루트와 중복되는 경우는 성인인증 담배자판기의 이용을 귀찮아하고 꺼리는 문제가 작용한다.

담배 한 갑을 사기위해 일일이 신분증 인증을 해야 하는 것을 선호하는 소비자는 없다. 가능하면 이 과정 없이 담배를 사고 싶어 한다. 또한 신분증 인식을 통해 신용정보가 노출되지 않을까 우려하는 경우도 많다.

이렇다보니 소비자들이 성인인증 담배자판기 이용을 꺼리는 현상이 발생한다. 이는 자연히 매출과 밀접한 연관을 갖는다. 성인인증장치를 달지 않았을 때 보다 달았을 때가 매출이 떨어진다.

소비자들은 여전히 편의점과 소매점 같은 구입처를 선호하고, 마지못한 경우에만 성인인증 담배자판기를 이용하려 한다.

이는 운영적 측면과 결부가 된다. 매출이 떨어지는 성인인증 담배자판기를 보는 운영자의 시선도 곱지 않다. 심한 경우 성인인증장치를 꺼버리고 영업을 하는 경우도 7월 이전에는 종종 발생하기도 했다.

하지만 이러한 영향을 받지 않은 로케이션도 있다. 빌딩, 공장 등 대체 유인 담배구입 루트가 없는 로케이션은 성인인증장치를 부착해도 이전과 매출차이가 나지 않는다. 꼭 담배가 필요한 사람은 성인인증 절차를 마다하지 않는다.

성인인증 담배자판기가 유인판매루트와는 차별화하여 독자적인 존재가치가 높은 로케이션 위주로 설치되고 있기 때문에 성인인증 절차가 매출에 별다른 영향을 끼치지 않은 것이다.

또한 성인인증을 하는 것은 처음에는 귀찮지만 한두 번 이용해 보면 익숙해지게 마련이다. 성인인증 담배자판기 설치 초창기에는 성인인증에 대한 거부감이 크지만 점차 시간이 지날수록 거부감을 줄여 들게 된다. 성인인증 담배자판기가 필드에서 빠르게 자리매김하는 추세에 있는 이유가 여기에 있다

다행스럽게도 현 성인인증 담배자판기는 소비자인식이 빠르게 확대되고 있고, 특별한 운영상의 문제점도 발생하지 않는 상황에 있다. 시장의 빠른 정착을 바탕으로 수요기반 확대를 해나갈 수 있는 시점이 바야흐로 도래하고 있다고 볼 수 있다.

신규업체, 장기적인 비전이 필요하다

최근 담배자판기 시장은 새롭게 시장가세를 하려는 업체들이 속속 등장하고 있다. 이들 업체들의 시장가세가 성인인증 담배자판기 시장 활성화에 기여하는 긍정적인 효과는 분명 있겠지만, 문제는 시장파이는 일정한데 경쟁만 가열되는 상황이 되어 버릴까 하는 우려이다. 앞서 언급했듯 성인인증 담배자판기 시장 파이는 업체의 노력으로 어찌할 수 없는 근본적인 저항선이 있다. 그럼에도 불구하고 신규업체들은 담배자판기 시장을 너무 유망하게 본다는 데 문제점이 있다. 담배자판기의 특성과 시장 한계측면에 대한 고려보다는 다량으로 일반 유통을 통해 판매 확대를 할 수 있는 시장이라는 시각에 편향된다.

게다가 더욱 걱정되는 부분은 담배자판기를 어떻게 제조 공급할지 구체적인 계획을 만들어 놓지 않고 유통망을 먼저 구축하려는 업체들도 있다는 점이다. 자체적인 제조능력을 가지고 있지 않고, 기존 담배자판기 제조업체들 통해 아웃소싱을 해야 하는 상황에서 '유통망 구축먼저 제품은 나중에'이라는 식의 사업진행은 어처구니가 없는 행태이다.

하지만 이러한 일들이 버젓이 벌어지고 있는 게 담배

자판기 시장의 현실이다. 과거 판매전문업체들이 단기 기획상품을 가지고 유통시장을 크게 흐려 놓았던 전례가 있었던 만큼 담배자판기 시장도 이러한 식의 사업 접근이 심히 우려가 된다.

좀 더 멀리 봐야하고, 길게 갈 수 밖에 없는 시장이 성인인증 담배자판기 시장이다. 단기성에 치중하는 사업 형태들은 담배자판기 시장을 혼탁하게 만들뿐 전혀 도움이 되지 않는다.

시장 활성화에 대한 장기적인 비전을 가지고 치밀한 준비를 해야 하는 게 담배자판기 시장이다. 급조되어 근본적인 품질문제를 가지고 있는 제품들이 다량 유통된다면 담배자판기에 대한 인식만 크게 악화되고, 시장성은 급격히 악화될 것이다.

신규업체들은 품질에 만전을 기하고 그 다음이 유통이라는 자세를 가져야 한다. 급조되어 미비한 제품이 유통되어 야기시키는 큰 파장은 사업에 있어 치명타가 될 수가 있다. 기본을 더욱 중시하고, 시장전체를 위해 책임의식을 가지는 일이 급선무과제이다.

멀지만 단계적으로 시장 활성화의 길을 모색해야

성인인증 담배자판기 시장을 활성화시키기 위해서는 신규 로케이션을 적극 개발하는 일이 급선무이다.

공공장소 흡연구역 등 현행 법적으로 용인된 로케이션을 대상으로 제품 수요처 확대방안을 집중 강구해 나가야 한다.

이를 위해선 각 로케이션 특성에 맞는 담배자판기를 차별화하여 공급하는 일이 중요하다. 현행 대형일변도의 담배자판기만이 아닌 슬림형 모델, 저칼럼 저가형 모델들도 구비하고 있어야 각 로케이션 특성에 맞는 틈새시장 확대가 가능하다.

또한 담배만을 판매하는 것이 아닌 음료, 식품, 일용잡화 등의 제품을 취급하는 복합형 상품의 개발도 필요하다. 담배자판기가 로케이션의 제한성을 갖지만 설치

가 가능한 로케이션에 있어 타 내용상품도 취급할 수 있게 한다면 하나의 미니 오토 샵 형태로 수요를 확산시킬 수 있을 것이다.

담배자판기 시장 활성화를 위해서는 시판시장 확대에도 많은 비중을 두어야 한다.

외부 로케이션이 제한되는 상황에서 시판시장 개척은 쉽지 않은 일이라는 하지만, 그렇다고 포기할 수는 없는 시장이다. 틈새 로케이션을 집중 겨냥한 영업정책을 펴나간다면 시판시장 역시도 조금씩 확대되어 나갈 수 있다.

양담배 회사들은 성인인증 담배자판기의 마케팅 장비로서의 가치를 재평가하여 제품전개에 적극적인 자세로 나서야 한다. 우여곡절은 거쳐 합법화된 담배자판기가 과거처럼 철퇴를 맞게 되는 일은 없을 것이다. 양담배회사들이 과거의 악령에서 탈피하여 성인인증 담배자판기를 마케팅 장비로 적극 활용할 수 있기를 기대해 본다.

성인인증 담배자판기의 진정한 시장 확대를 위해서는 외부설치에 대한 규제완화를 앞으로 적극 추진해야 한다. 보다 진취적인 행보로 필드에 설치된 성인인증 담배자판기들이 청소년보호에 높은 효과를 입증하고, 무인유통장비로서의 활용가치를 높여간다면 규제완화의 명분 역시도 커질 수 있을 것이다.

어려운 상황에서 산업계가 협회를 중심으로 결집해 담배자판기가 합법화의 꽃을 피울 수 있었다면, 외부설치 로케이션 규제완화도 산업계가 힘을 모은다면 결코 불가능하지 않은 않을 것이다.