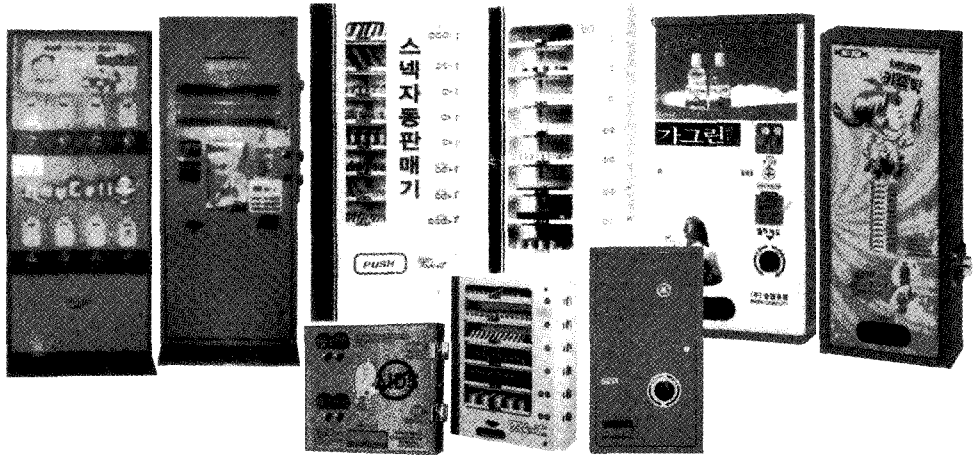


작지만 알찬 사업, 수동식자판기 시장



자판기를 분류할 때 보통 해당 내용상품을 기준으로 한다. 커피가 판매가 되면 커피자판기, 캔음료가 판매가 되면 캔자판기, 이런 식이다. 그런데 그 내용상품을 판매하는데 전기가 들어가느냐, 전기 없이 인력으로 작동할 수 있느냐에 따라서도 품목분류가 된다. 이렇게 자판기를 분류하면 전동식과 수동식 자판기로 양분이 된다.

전동식자판기는 자판기 분야의 메이저리그라 할 정도로 집중적인 스포트라이트를 받아 왔음에 비해, 수동식자판기에 대한 관심도는 상대적으로 떨어진다. 내용상품을 적용이나 가격세팅 등에 있어 한계가 있고, 제품자체도 전동식에 비해 조악하기 때문이다.

그렇지만 수동식자판기도 전동식과는 차별화된 영역으로 당당한 산업의 한축을 차지하고 있다. 비록 마이너리그 격이기는 하지만 산업의 한 분야로서 무시 못 할 비중으로 그들만의 리그를 형성하고 있다.

전동식은 따라오기 힘든 높은 운영효율을 보이는 수동식자판기 분야가 엄연히 존재하며, 투자부담이 상대적으로 적은 사업대상 영역으로서의 가치도 최근 증가하고 있다.

금호 테마기획에서는 작지만 알찬사업, 수동식자판기 시장의 그 오밀 조밀한 세계를 조명해 봤다.

수동식자판기의 대상영역

자판기가 날로 첨단 기술화하는 시대에 있어 수동식자판기는 어찌 보면 시대를 역행한다. 수동식제품은 극히 단순한 투출 메카니즘을 가지고 있을 뿐, 그 외의 기능들은 부수적이다. 소비자의 편리성, 제품으로서의 세련미 등은 전동식에 비해 크게 떨어지며, 대신 내용상품 자체의 선호도를 가지고 승부한다.

디지털시대에 있어 수동식의 단순하기 그지없는 제품 컨셉은 다분히 아날로그적이다. 그러나 이 아날로그적 특성이 폄하되어서는 안 된다. 수동식 분야로 독보적인 경쟁력을 구축한 분야가 많으며, 아무리 첨단 기술화가 진행이 되어도 전동식으로 대체되지 않는 시장영역을 분명 가져갈 것이기 때문이다.

현시점에서 볼 때 일회용품, 화장지, 생리대, 스낵, 캡슐 토이, 콘돔자판기 분야 등이 이에 해당된다. 이들 자판기 시장은 전동식자판기가 도저히 따라 오지 못할 시장 영역이다.

수동식자판기 사업의 메리트는 전동식과 차별화된 분명한 그들만의 영역이 있다는 점이다. 그렇기 때문에 수동식자판기의 독자적인 영역을 높게 평가하고 존중해야 한다.

수동식자판기의 장점

그렇다면 수동식자판가 전동식자판기에 비해 갖는 장점이 무엇인지를 살펴보기로 하자.

우선적으로 들 수 있는 게 제품의 저렴한 가격대이다. 전동식 제품에 비해 상대적으로 제품가격이 싸기 때문에 투자부담이 크지 않다. 운영자는 적은 투자로 많은 대수를 운영할 수 있으며, 큰 욕심만 안낸다면 리스크 부담 역시 전동식에 비해 크지 않다.

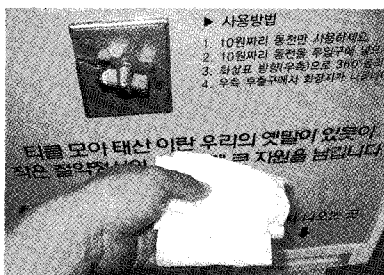
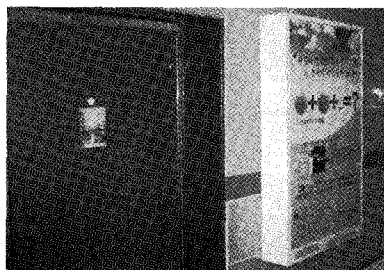
둘째, 고장발생이 전동식에 비해 적고 A/S가 간단하다는 점이다. 수동식자판기는 대개 간단한 투출 메카니즘과 코인기로 구성되기 때문에 고장 발생률이 적고, A/S 조치 역시 간단하게 진행할 수 있는 장점이 있다

셋째, 로케이션 상황에 따라 대처가 용이하다는 점이다. 수동식자판기는 공간특성에 따라 벽걸이형, 스탠드형, 데스크 탑형 등 자유롭게 변형해 설치할 수 있다는 장점이 있다.

넷째, 전동식에 비해 로케이션 피를 절약할 수 있는 장점이 있다. 수동식자판기는 무상임대방식으로 로케이션을 획득해 운영 수익을 로케이션주와 나누는 형태로 사업이 가능하기 때문에 전동식 자판기처럼 로케이션 피 부담이 크지 않다.

이상과 같은 장점을 종합해 보면 수동식자판기는 전동식 자판기에 비해 투자부담을 극소화하고, 관리 설치 운영도 편한 장점을 가진다. 운영자 자신이 열심히 땀만큼의 운영효율을 높일 수 있기 때문에 전동식자판기 사업보다는 훨씬 능동적인 사업특성을 갖는다.

수동식자판기의 단점



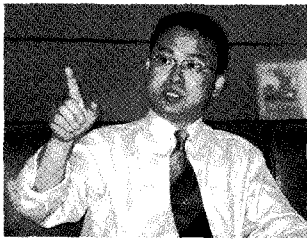
최근 10원을 넣으면 화장지 일부가 나오는 수동식자판기가 화제가 되고 있다.

수동식자판기의 단점은 우선 도난, 파손문제가 전동식자판기에 비해 크다는 점이다. 제품이 견고하게 제작된 게 아니라 가볍고, 글래스 판넬 안의 내용물이 훤히 노출되는게 보통이다 보니

도난 파손문제가 작용할 확률이 높다. 뿐만아니라 위변조 동전이 사용될 확률도 적지 않다. 수동식 코인기는 동전의 두께, 사이즈만 인식할 수 있

DK벤딩, 그 독보적인 경쟁력의 비결

'수동식자판기로 가는 모든 길은 DK벤딩으로 통한다.' 이 말이 과언이 아닐 정도로 DK벤딩은 수동식자판기 분야에서 독보적인 경쟁력을 구축해 놓고 있다. 과연 이 시장에 있어 DK벤딩의 타의추종을 불허하는 경쟁력의 비결은 무엇인가. 고정원 사장을 만나 그 비결을 들어 봤다.



고정원 사장

수동식자판기 분야에 경쟁업체가 없는 것은 우리 회사가 수동식 메카니즘에 대한 특허, 실용신안 등을 거의 다 가지고 있기

때문이다. 이를 피해 수동식제품을 개발한다는 것은 쉽지 않은 현실이다.

또한 전동식을 만들었던 업체가 독자적으로 수동식 생산을 진행하기에 사업성이 그다지 크지 않다는 점도 이유로 작용한다. 수동식 제품은 마진이 극히 박하기 때문에 제조만을 가지고 큰 수익을 확보하기가 쉽지 않다. 또 10~20만원대 제품을 만들면서 금형투자까지 해야 하는 부담을 신규업체가 안기가 힘들다. 금형 없이는 만들 수 없는 제품이고, 설사 금형투자를 한다하더라도 지속적으로 판매가 이어지리라는 보장이 없다. 전동식처럼 마진이 좋고 오래가면 투자를 불사할 수 있으나 그러기에는 수동식자판기의 리스크가 상대적으로 크다.

수동식자판기의 장점은 적은 투자로 고수익을 올릴 수 있다는 점이다. 굳이 직접투자를 진행할 필요 없이 기존 생산 노하우를 가진 우리 회사를 통해 리스크를 줄이고, 사업모델을 다양화하는 방법을 선택하는 것이 훨씬 효율적이다.

우리 회사는 필드의 다양한 니즈를 소화하기에 문

제점이 없을 정도로도 지속적인 아이템 개발을 해왔다. 애지간한 내용상품은 메카니즘을 바꿔 가지고 접목을 할 수 있다.

뿐만아니라 수동식자판기에 있어 문제되는 점은 지속적인 개선작업을 진행해 왔다. 예를 들어 코인기의 경우, 지금까지 5차례 품질개선 작업을 진행했다.

다음으로 들 수 있는 점은 원가를 줄이기 위한 피나는 노력을 통해 독보적인 가격경쟁력을 구축했다는 점이다. 현재 우리 회사가 공급하는 수동식자판기 가격은 10년 전에 비교해 큰 차이가 없다. 치열한 원가절감을 통해 지금까지 가격을 올리지 않고 수동식자판기를 공급해 왔다.

수동식아이템에 대한 지속적인 개발을 통해 변화를 두려워하지 않았다는 점도 빼놓을 수 없다. 자일리톨 껌자판기만 해도 벽걸이형, 데스크 탑형, 스탠드형 등을 구비, 어떠한 로케이션 상황에도 설치를 할 수 있게 했다. 다양한 운영자의 입맛과 장소에 따라 제품을 변경 상품화하여 공급한 것도 경쟁력의 비결이다.

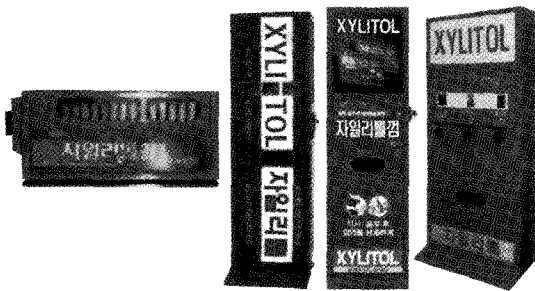
끝으로 한 가지 강조하고 싶은 점은 우리 회사가 수동식 전문업체만은 아니라는 점이다. 수동식 제품의 한계를 극복하기 위해 오래 전부터 전동식 제품도 개발생산을 진행해 오고 있다. 수동식과 전동식을 병행하는 자판기 종합생산 업체로 널리 인식이 되었으면 좋겠다.

기 때문에 유사코인이 오인식될 확률이 높다. 동전에 테이프를 붙여 100원짜리를 500원짜리로 둔갑시키는 것이 그 예이다.

오래된 수동식 자판기들은 이러한 취약한 위변조문제를 가지고 있었던 것이 사실. 하지만 최근 들어서는 성능이 향상된 코인선별기를 사용, 과거보다는 위변조 발생빈도가 많이 줄었다.

두 번째, 고급 내용상품의 취급이 힘들다는 점이다. 수동식자판기는 코인기 특성상 500원 이상의 상품을 적용 판매하기는 힘들다. 동전교환기라든지 유인 동전교환시스템이 주위에 있는 경우에는 1000원~2000원까지 내용상품 영역으로 포함을 할 수는 있으나 활용도는 상당히 떨어진다. 결국 고급 내용상품은 수동식에서는 취급이 곤란하다. 결제에도 문제가 있지만 도난, 파손 문제도 심각하게 작용하기 때문에 고급 내용상품은 맞지가 않는다.

고급 내용상품을 판매하기 힘들다는 점은 고부가가치를 얻기 힘들다는 점과 상통한다. 결국 수동식 자판기는 작은 마진을 소화하기에 적합한 아이템이다. 대신 전개 물량을 다량 늘려 작은 마진을 벌충하는 운영형태가 수동식자판기가 갖는 사업특성이다.



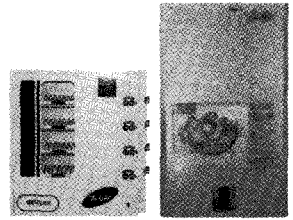
수동식 자판기의 다양한 활용

국내 수동식자판기 시장의 형성과 발달

국내 수동식자판기의 효시를 이룬 품목은 휴지자판기와

콘돔자판기를 들 수 있다.

1984년부터 고암실업에 의해 휴지자판기가 필드에 전개 되었으며, 비슷한 시기에 대한벤딩의 콘돔자판기도 등장을 한다.



두 품목에 의해 유지되던 수동식자판기 시장은 94년부터 DK벤딩의 일용품자판기가 본격 전개되면서 시장 확대의 전기를 맞게 된다. DK벤딩은 이 품목 이외에도 스낵자판기, 생리대자판기, 가그린자판기, 소세지자판기 등의 제품을 전개하며 수동식자판기 분야의 독보적인 업체로 우뚝 섰다.

지금까지 가장 많이 보급된 수동식자판기는 콘돔자판기로 10만대선의 보급이 이루어진 것으로 추정되고 있다. 그 뒤를 따르는 품목이 일용품자판기로 4~5만대선으로 추정되고 있다. 그 외 휴지 및 생리대자판기가 5000여대, 스낵자판기가 4000여대, 자일리톨 껌자판기가 1000여대, 소세지자판기가 1000여대 선으로 추정된다.

이같은 국내 수동식자판기 군에서 볼 수 있듯 내용상품이 1000원미만이다. 현실적으로 1000원 이상의 내용상품을 판매하기는 힘들기 때문에 고가의 내용상품은 소분해 판매하기도 한다. 즉 2000원짜리 내용상품이 있다 하면 500원 분의 물량만을 포장해 판매하는 방법이 그것이다.

한편 소분 방법이 아닌 방식으로 1000원 이상의 내용물을 판매하는 수동식자판기 군이 있다. 바싸라코리아에 의해 전개되는 캡슐토이자판기는 2000원하는 고급 캐릭터상품도 적용 판매 한다.

수동식자판기 시장 전망

수동식자판기의 시장은 일정한 고정수요가 있다. 다시 말해 크게 늘지도 않고 줄지도 않는 꾸준한 시장이라

는 점이다. 그렇기 때문에 시장 한계를 인정하며 시장 발전을 모색하는 방법이 현명하다.

가격, 대중성, 로케이션 측면에서 전동식보다 수동식이 장점인 아이템을 집중 모색해야 한다. 또한 새로운 시대적 니즈에 부응할 수 있는 아이템을 찾아낼 수 있어야 한다.

최근 들어 불황의 가중으로 상대적으로 가격대가 비싼 전동식자판기들이 고전을 면치 못하고 있다. 이러한 현실에서 수동식자판기의 상대적 사업 메리트가 증가될 수가 있다. 불황기에는 적은 투자로 고수익을 올릴 수 있는 사업아이템에 대한 수요가 커지게 마련이다. 수동식자판기 분야도 이를 잘 활용해 진짜 뛰는 만큼 수익을 올릴 수 있는 사업 아이템들을 속속 선보인다면 의외의 시장상황을 맞출 수가 있다.

장기적으로 볼 때는 수동식자판기가 앞으로 큰 수요확산을 맞출 수 있는 호재가 하나 기대된다. 최근 한창 논의가 활발해지는 화폐 리디노미네이션이 바로 그것이다. 화폐액면단위를 낮추는 리디노미네이션은 시행만 된다면 동전의 활용가치를 크게 증대시킬 수 있다. 화폐의 액면 단위를 1/1000로 낮추면 현재의 1000원권 지폐는 동전으로 발행될 확률이 높다. 이럴 경우 수동

식자판기가 포함할 수 있는 내용상품은 광범위해진다. 적어도 5000원선의 내용상품은 충분히 수동식자판기에서 소화할 수 있다는 얘기가 된다. 이럴 경우 자연 수동식자판기의 제품가치도 상승이 되어 큰 시장 발전의 호기를 맞게 된다.

현재 단계로는 리디노미네이션의 실행 여부가 불분명하지만 언젠가는 가능성이 크다는 점에서 수동식자판기 분야도 이를 예의 주시해야 한다. 만약 이런 시기가 도래한다면 수동식자판기도 좀더 고급화 방향으로 가야 한다. 고가상품을 취급하게 되는 수동식자판기는 전동식 코인기를 장착해야 할 필요성이 높아 질 것이다. 이럴 경우 수동식자판기는 전동식 메카니즘이 가미가 되지만, 제품특성은 기존 전동식과 수동식의 중간 형태가 될 것이다.

수동식자판기의 진화는 이런 방향이다. 수동식을 고수해야 하는 영역이 줄어들고 전동식과 접목이 되는 방향. 대신 기존 수동식의 장점을 유지할 수 있는 방향이 이상적이라 할 것이다. 작지만 알찬 사업, 수동식자판기 시장은 시대적 니즈에 따라 끊임없는 변화와 발전을 이어갈 것이다.



전동식 자판기로의 변화