



책! 이젠 언제 어디서나 전자책 시장 급성장

전자출판(e-book) 시장이 급성장하고 있다. 전문가들은 올 500억원으로 추산되는 전자 출판시장이 내년에는 200% 가까이 성장한 1400억원에 육박할 것이라고 내다보고 있다.

최근 이러한 e-book 시장의 흐름을 읽을 수 있는 최대 이슈는 바로 독일에서 개최된 프랑크푸르트도서전이다. 이 도서전에 '언제 어디서나 볼 수 있는 책'이라는 뜻을 지닌 '유비쿼터스 북(U-Book)'을 선보인 업체가 있다.

전자책 전문 개발 공급업체인 (주)북토피아(공동대표 김혜경 오재혁)다. 전 세계 110여개국에서 1만2천여개 업체가 출

품한 가운데 수많은 관람객들의 이목을 집중시킨 'U-Book' 서비스란 웹과 모바일을 통해 구매한 모든 전자책을 유선과 모바일에서 통합적으로 관리, 열람할 수 있다는 것이다. 즉 한 번의 전자책 구매로 PC·PDA·휴대폰 등에서 자유롭게 이용할 수 있다.

출판시장 흐름 꿰뚫어

1999년 7월, 이 업체의 전신이라고 할 수 있는 전자 출판 콘텐츠 제공업체인 (주)북토피아와 솔루션 공급업체인 (주)와이즈북이 설립됐다. 이후 한국출판인회의

공식 협력사로 등록되면서 동년 10월, 기반기술개발연구소를 세우고 인프라 다지기에 돌입한다. 이듬해인 2000년에는 국내 전자 출판 업계 최초로 프랑크푸르트 도서전에 출품하며 국내 최초로 범용 XML 전자책 리더를 시장에 선보인다. 이후 전자책 사전을 출시하며 한층 더 강화된 전자 출판 부문의 기술력을 다져나간 이 업체는 2001년 3월, 휴대폰으로 텍스트를 다운로드받아 사용할 수 있는 전자책 서비스를 실시하며 (주)와이즈북 토피아로 합병하기에 이른다. 전자 책 부문 콘텐츠와 솔루션은 따로 나눠 존재할 수 없다는 원론적인 답변을 찾아 낸



북토피아 간판과 사무실 전경



것이다. 동년 12월, 주주출판사(120여개), 제휴 출판사(700여개), 협력사(30여개) 등을 보유하며 국내 최대 전자책 전문 공급원으로 다시 태어난 이 업체는 PDA용 e-Book 서비스를 시작했다.

2002년 3월, 한국일보가 주최한 백상 출판문화상 e-Book 부문을 수상하며 명실공히 e-Book 개발, 공급업체라는 인식을 뿌리내리기 시작한다. 해외에서의 반응도 점진적으로 나타나기 시작했다. 동년 8월, 일본 디지털하우스와 판매 계약을 체결하고 판로 확장에도 심혈을 기울이게 된다. 2003년 (주)북토피아로 사명도 변경했으며, 최근 바로북, 에피루스를 연계해 3자간 전자책 시장 확대를 위한 양해각서(MOU)를 체결했다.

독서 인구 저변확대

올 9월, 'U-Book' 서비스를 본격적으로 보급하기 시작한 이 업체가 주력으로 내세우고 있는 점은 독서 인구의 저변 확

대를 위한 가교 역할. 이 같은 배경에는 최근 휴대폰 등의 개인 이동통신의 보급률이 기하급수적으로 증가하고 있다는 것에 그 바탕을 두고 있다. 또 내년도 국내 전자책 시장 규모가 급성장할 것이라는 전문가들의 분석을 전제로 하고 있다. 이를 위해 이 업체는 한국전자책컨소시엄(EBK)에 소속된 조은커뮤니티 등 관련 업체와의 유기적인 협력 체계를 확보했다.

이에 대해 이상수 홍보팀장은 "MP3 등 다양한 모바일 기기들이 속속 진일보한 기술력을 선보이고 있어 하나의 콘텐츠만을 보유한 채 서비스를 공급한다는 것은 무리가 있다고 판단했다"라며 "전자책 시장이 이제는 기업 간 경쟁이 아닌 고객의 마음을 직접 움직일 수 있는 모티브 제공으로 초점이 모아지고 있다"고 밝혔다.

특히 이 업체가 전자책 시장에서 주목하고 있는 부문은 모바일 시장의 성장폭이다. 전자책을 활용하기 위한 기본 인

프라를 제공해 주는 주된 공급원이기 때문이다.

'U-Book' 서비스는 바로 이용자에게 접근이 쉽고 저렴한 독서 기회를 제공하는 역할을 해야 한다는 이유에서다. 이를 위해 이 업체는 전자책 솔루션을 구입하는 고객들을 위해 일반 인쇄물 서적 대비 40%의 가격만 지불하고 관련 콘텐츠를 구매할 수 있도록 홈페이지를 운영하고 있다. 즉 1만원대의 서적을 4천원으로 구입할 수 있으며 단 한 번의 구매로 휴대폰이나 노트북 등으로 연결해서 곧바로 열람이 가능하다.

IT 산업과 궤적 같이해

이 업체가 전자책 서비스 솔루션인 'U-Book'의 보급화를 이루기 시작한 2000년을 기점으로 단계별 성장을 거듭할 수 있었던 이유는 바로 국내 IT 산업의 비약적인 발전 때문이었다.

특히 개인용 모바일 시스템이 다각화



●●● 서비스 공급이 많은 전문가들의 관심을 이끌어 내는 이유는 위축돼 가고 있는 출판 시장의 성장세를 끌어 올려 인쇄·포장 산업과의 동시 다발적인 발전을 이뤘나갈 수 있다는 것이다. 특히 교보문고 등을 비롯한 대형 서점들이 '과거의 호황은 옛말' 이라고 말하는 것과 병행해 점진적으로 그 수가 현저히 줄고 있는 독서 인구를 다시 활성화시킬 수 있다는 것이 업체 측의 설명이다.

양상을 띠면서 각 사업주 및 회사원, 학생에 이르기까지 폭넓게 확장된 것이 가장 큰 자양분을 제공했다. 3650만명 이상의 이동 통신 가입자들을 비롯해 수많은 단말기들이 속속 등장했기 때문이다.

특히 PMP(Personal Multimedia Player), 위성 DMB, 와이브로(휴대 인터넷) 등 위성을 이용한 단말기 시장의 첨단화는 전자책 시장의 활성화에 불을 지폈다. 또 지금까지 전자책의 고질적인 방해 요인으로 작용했던 작은 화면에서의 가독률 저하가 인터페이스 환경과 단말기 액정 화면의 개선으로 해결될 수 있을 것으로 보인다. 이러한 환경을 등에 업고 지난해 모바일 전자책 분야는 약 30억원. 올해는 70억원에 육박할 것으로 보인다. 오재혁 사장은 "기존에 제공됐던 서비스는 콘텐츠가 한정됐지만 IT 업계의 발전과 병행해 종과 페이지 수에 관계없이 관련 솔루션들이 탑재될 수 있도록 할 계획이다"고 밝혔다. 최첨단 IT 기기들의 등장으로 접속 방법도 간편해졌다. (주)북토피아 'U-Book' 사이트에 접속해 인증을 받은 후 휴대폰에 모바일 내부 탑재 프로그램을 설치하면 된다. 가변성과 이동성이 용이하다는 시대 흐름을 그대로 적용한 결과다. 예를 들어 이미 단말기에 탑재 프로그램을 장착한 SK텔레콤 가입자들은 휴대폰을 통해서도 간단하게 구매할 수 있다.



다양한 전자책을 구입할 수 있는 북토피아의 홈페이지와 전자책을 검색하고 있는 사람들



시너지 효과 가져와

이러한 서비스 공급이 많은 전문가들의 관심을 이끌어 내는 이유는 위축돼 가고 있는 출판 시장의 성장세를 끌어 올려 인쇄·포장 산업과의 동시 다발적인 발전을 이뤘나갈 수 있다는 것. 특히 교보문고 등을 비롯한 대형 서점들이 '과거의 호황은 옛말'이라고 말하는 것과 병행해 점진적으로 그 수가 현저히 줄고 있는 독서 인구를 다시 활성화시킬 수 있다는 것이 업체 측의 설명이다. 'U-Book' 서비스 공급 업체들이 증가하면 전자책의 보급 추세가 상대적으로 늘어나고 이를 이용하는 소비자들의 저변 확대가 일정 선상에 올라서면 당연히 출판사의 채산성도 확보할 수 있어 질적으로 우수한 서적들이 경쟁력을 갖고 출고될 수 있다. 이를 위해 현재 이 업체는 일반 인쇄물 서적 구매자도 편리하게 'U-Book' 서비스를 이용할 수 있도록 인터넷 서점과 제휴를 추진 중에 있다. 구매자들은 서적을 구입함과 함께 일정한 기간 동안 개인용 PC나 휴대폰에서 해당 전자책을 열람할 수 있다. 서비스 보급이 가시화 되면 국내 독서 문화에 새로운 활력소가 될 것으로 전망된다.

현재 이러한 사업을 추진하기 위해 이 업체가 초점을 맞추고 있는 부문은 바로 다양한 콘텐츠 확보다. 10만여권을 전자책 서비스로 공급하고 있지만 "막상 볼

만한 것이 없다"는 소비자들의 반응을 꿰뚫었기 때문이다.

새롭게 부각되고 있는 사회 이슈 및 역사 서적, 아동 출판서 등 다양한 분야의 서적이 전자책 표준 프로그램을 통해 D/B화 작업 중이다. 특정 계층의 입맛에 맞는 서비스 공급은 이제는 무의미하다는 원초적인 답변을 얻어낸 결과다. 또 홈페이지의 실시간 업데이트를 통해 고객들이 자연스럽게 'U-Book'에 대한 개념 및 관련 서적에 대한 정보를 실시간으로 파악할 수 있는 메카로 거듭날 수 있도록 공개 토론방도 활발하게 운영 중이다. 또 게시판에 띄워 놓은 판매 정보들도 일반 인쇄물 책자뿐만 아니라 연간 베스트셀러 목록을 비교해 각종 통계 자료에도 유용한 가치로 활용할 수 있도록 체계적으로 다듬었다.

새로운 패러다임 제시

올 해 이 업체가 궁극적으로 추진한 부분이 있다면 일반 구독자들이 도서를 구매할 수 있도록 저변확대를 꾀했다는 것. 이 같은 배경에는 View In Reader 등을 통한 기술적인 지원이 한몫했다. 이 솔루션을 이용하면 구매자가 자신이 선택한 전자책을 일반 검색을 통해 자유롭게 열람할 수 있다. 제목, 저자 명 등 단순한 서지 정보만 알려줬던 기존의 전

자책의 한계를 과감하게 벗어 던졌다. 서적의 본문 내용까지 제공해 독자들의 요구에 부합한 서비스 강화에 주력했다. 또 과거에 수많은 애독자를 보유하고 있었던 '창작과 비평사'의 절판권이나 희귀본들을 백업, 저장시켜 출판 시장에 선보임으로써 스토리지 기능의 원천으로 거듭나고 있다. 현재 10만여권의 서적들이 다시 웹상을 통해 다시 태어나는 작업을 거치고 있으며 모바일로 전송되고 있다. 마케팅 전략도 다변화를 꾀하고 있다. 주 골자는 독자들의 시선을 끌어 모으는 것. 20·30대 젊은 층들이 자주 이용하는 네이버 등 주요 포털사이트와 예스24, 인터파크를 비롯한 수많은 쇼핑몰과 현재 공동 제휴를 추진했거나 추진 중에 있다. 시사회는 기본. 일부 독자들에게 미리 보여줌으로써 영화 마케팅 전략과 같은 효과를 누리고 있으며 기존 오프라인 시장의 장점과 병행해 종이책만 구입하더라도 해당 전자책을 이용할 수 있도록 공급하고 있다.

이상수 홍보팀장은 이에 대해 "북토피아가 공급하고 있는 U-Book 서비스는 온·오프라인이 가질 수 있는 장점들을 한 데 끌어 모으는 역할을 하고 있다"며 "내년에는 홈페이지 서비스를 강화하고 안정적인 전자책 서비스 공급이 이뤄질 수 있도록 만전을 기할 것"이라고 밝혔다. (정홍일 기자)