

초단파 방식, '피자 피자' 피자자판기 등장



자판기에서 피자가 판매가 되는 시대가 열린다. 신성지앤에스는 초단파 방식으로 30여초 만에 콤비 피자, 불고기 피자, 포테이토피자 등을 판매하는 '피자 피자' 피자자판기를 선보였다. 자판기를 통해 판매가 되어도 철저한 위생과 뛰어난 맛을 갖춰 시장성에 대한 큰 기대를 머금게 하고 있다.



시장 가능성은 크다



▲ 2006년 프랜차이즈 서울 가을 전시회에 참가했을 때 부스 전경

자판기를 통해 피자를 판매하는 것이 시장성이 있을까? 피자자판기가 시장에 등장한다고 했을 때 이런 의구심을 품을 사람들이 적지 않은 게다. 그만큼 피자같은 인스턴트식품은 아직까지 자판기 시장에 있어 미답의 영역이었다. 일반 유통 시장은 크게 발전하고 있음에도 불구하고 자판기 분야로의 사업화는 제대로 이루어지지 못해 왔다. 문제는 위생에 대해 민감한 식품이기 때문에 가지는 시장성에 대한 확신 부족, 여기에 순간 고열의 전자렌지 성능을 갖추어야 하는 기술적인 난제에 있었다.

신성지앤에스가 자신 있게 사업화를 진행하게 된 것은 이 두가지 문제에 대한 해법을 찾았기 때문이다. 우선 시장성에 대해서는 설문조사를 통해 피자자판기의 높



신성지엔에스가 결정적으로 사업화를 진행할 수 있게 한 요인은 치밀한 기술개발을 통해 원하는 수준만큼의 고열성능을 갖추었기 때문이다. 그 해법은 초단파방식의 가열방식을 채택하여 30여초 만에 피자가 대퍼져 판매할 수 있게 한데 있다.

은 가능성을 확인했다. 인터넷을 통한 설문조사 결과, 응답자의 90% 이상이 맛만 따라준다면 자판기를 이용하겠다는 반응을 보였다 한다.

위생문제에 대해서는 인스턴트 피자의 내용상품 특성상 냉동보관을 하면 1년 이상 유통기간을 보장할 수 있기 때문에 별다른 문제가 되지 않을 것으로 확신을 했다.

이런 상황에서 가장 큰 걸림돌은 과연 순간 고열을 통해 익혀 줘야하는 기술적인 문제를 해결할 수 있느냐 여부였다. 신성지엔에스가 결정적으로 사업화를 진행할 수 있게 한 요인은 치밀한 기술개발을 통해 원하는 수준만큼의 고열성능을 갖추었기 때문이다. 그 해법은 초단파방식의 가열방식을 채택하여 30여초 만에 피자가 대퍼져 판매할 수 있게 한데 있다. 초단파 방식이란 파장이 아주 짧은 전자기파로 전리층에서 반사되지 않고 곧게 진행하며 성질이 강하므로 짧은 시간에 전자열을 발생시켜 제품을 완성하는 방식이다. 고열에 익혀져 뜨끈뜨끈한 피자가 판매되기 때문에 맛이 뛰어난 뿐만 아니라 위생의 문제가 없다.

가격도 싸고 맛도 뛰어난 게 자판기 피자의 장점.

초단파방식의 피자자판기를 통해 판매되는 피자는 콤팩트 피자, 불고기피자, 포테이토피자 등 3종류. 공장에서 급냉되어 나온 이 제품들은 피자자판기 냉동보관함에 보관되어 30초 안에 완성되어 나오기 때문에 신선하고 단백한 맛을 유지할 수 있다는 점이 장점이다.

자판기용 피자는 일반 피자의 1/8 쪽 크기이다. 조각피



자이기 때문에 가격은 보통 1000원선. 일반피자가 10,000~15,000원 선이기 때문에 가격경쟁력도 갖추고 있다. 보통 일반피자는 1~2명이 먹기에 너무 많기 때문에 조각피자는 간식거리로 제격이다. 가격이 싸 부담이 없을 뿐만 아니라 맛도 뛰어난다는 점에서 좋은 소비자 반응이 기대되고 있다. 지난 9월에 개최된 프랜차이즈 전시회를 통해서 피자 시식회를 진행해 소비자들로부터 호평을 받았다.

피자는 현재 OEM방식으로 주문생산하고 있는데 기계가 대량으로 깔려 피자 수요량이 많아지면 코스트를 절감해 운영효율을 더욱 높일 계획이다.

알짜 운영 로케이션 공략하며 본격 시장 가능성 타진

신성지엔에스의 피자자판기를 피자뿐만이 아니라 캔 음료 1종도 부가 판매가 될 수 있도록 했다. 피자의 느

신성지앤에스가 피자자판기를 개발하게 된 것은 인스턴트 식품의 성장세와 더불어 피자 틈새 유통시장 가능성을 높이 평가했기 때문이다. 매년 피자시장이 급성장하고 있는 추세에 미루어 볼 때 자판기를 통한 무인 유통시장의 가능성도 상당하리라 보고 있다.

끼한 맛을 가지게 할 수 있도록 궁합이 맞는 음료인 캔 콜라를 주로 판매할 계획이다.

많은 개발비를 투자, 심혈을 기울여 개발한 피자자판기는 이제 본격적인 시장 가능성을 타진하게 된다. 지방은 총판, 대리점 위주로 본격적인 유통망을 구축하고 서울지역은 직영체계를 구축할 계획이다. 장애인 관련 단체와 적극적으로 제휴해 알짜 로케이션의 운영권을 확보할 계획이다.

신성지앤에스가 피자자판기의 주된 타겟 로케이션으로 생각하는 곳은 PC방, 독서실, 학원 등이다. 주로 청소년이 많이 몰리는 곳에서 높은 자판기 운영 효율을 기대할 수 있다.

신성지앤에스가 피자자판기를 개발하게 된 것은 인스턴트 식품의 성장세와 더불어 피자 틈새 유통시장 가능성을 높이 평가했기 때문이다. 매년 피자시장이 급성장하고 있는 추세에 미루어 볼 때 자판기를 통한 무인 유통시장의 가능성도 상당하리라 보고 있다.

또 하나의 사업 모델, 오징어 땅콩 쥐포자판기

한편 신성지앤아이는 근적외선 오징어 땅콩 쥐포자판기라는 또 하나의 식품자판기 사업모델을 가지고 있다. 이 제품은 오징어, 땅콩, 쥐포 등을 근적외선을 통

해 구어 주는 종합구이 자판기이다. 근적외선을 사용하여 살균력과 침투성 가시광선을 사용하여 구이의 참맛을 즐길 수 있을 뿐만 아니라 완전 멸균 처리되어 위생적이다. 땅콩의 경우는 수분 함량에 따라 맛의 변화가 큰데 근적외선을 투사하면 가열 후 고소하고 담백한 맛을 느낄 수 있게 했다.

이 제품은 이미 작년에 출시를 했으니 시장반응은 기대에 못 미쳤다. 아직은 소비자 인식도 미흡한데다 단독으로 사업을 펼치기에는 사업메리트가 약했다. 그래서 피자자판기의 본격 사업화가 펼쳐지는 시점에서 다시금 시장 도전을 진행할 계획이다. 피자자판기의 구색상품으로서 시너지 효과를 발휘할 수 있을 것으로 기대되고 있다. (Tel : 02-553-6483)



▲ 오징어 땅콩 쥐포자판기