

삼원자판기, 지폐식별기 시장 돌풍 기대하라



최근 신1000권 지폐식별기 관련업체들은 초긴장 상태이다. 메가톤급이라 할 만큼 파급력 있는 시장 특수가 목전에 두고 있는 듯 하나 아직 교체수요가 본격화되고 있지 못하고 있다. 지폐식별기를 교체해야 하는 운영업체들은 그다지 급할 게 없다는 입장이다. 서두르기보다는 사후문제를 최소화 하는 쪽에 비중을 두고 경쟁력있고 믿을 만한 제품을 선별하고 있는 중이다. 따라서 시장특수를 누리는 수혜업체는 모든 지폐식별기 공급업체를 대상으로 할 수 없다. 남다른 경쟁력을 갖추지 않고서는 살아남을 수 없는 절박한 시장상황이다. 관련업체들이 경쟁력을 강화하기 위해 사활을 건 경쟁을 벌이고 있는 가운데 최근 삼원자판기의 행보가 큰 주목을 받고 있다. 삼원자판기는 오랜 서비스 전문업체의 노하우를 살려 심혈을 기울여 개발한 LV77 신·구권 병행 지폐식별기를 가지고 당당한 시장 출사표를 던졌다. 신 1000권 교체시장의 일대 시장돌풍을 노리는 삼원자판기의 의욕에 찬 사업 행보를 따라가 봤다.

삼원자판기와 ICT사의 사업제휴가 이루어지기 까지



▲ 박철현 사장

삼원자판기의 지폐식별기 사업 투자는 이례적이다. 그도 그럴 만 한

것이 삼원자판기는 서비스 전문업체로 위상을 공고히 해 온 업체이지 지폐식별기 전문업체가 아니었기 때문이다. 많은 사람들이 삼원자판기에서 지폐식별기 사업을 한다고 했을 때 놀란 이유가 여기에 있다. 삼원자판기가 지폐식별기 사업을 진행하게 된 계기는 대만 ICT사와의 제휴에 있다. 대만 ICT사는 지폐식별기 전문업체로 많은 나라에 수출을 진행하고 있다. 삼원자판기는 작년 우연한 기회에 국내 자판기 시장 진출을 노리는 ICT사와 접촉을 하게 되었다 한다. 당시 ICT사는 국내 자판기 시장 진출을 위해 복합제품을 만



삼원자판기가 ICT와 사업 제휴에 적극성을 보인 것은 오랜 서비스 전문업체로 축적된 노하우를 활용할 수 있는 사업 분야이기 때문이다.



▲ 작년 연말 국내 관련업체를 초청하여 ICT사에서 제품 설명회를 개최했다.



▲ ICT사 사무실 전경

들어 놓은 상태. 하지만 국내에 유통되기에는 호환성이 많이 부족한 상태였다고 한다. ICT는 그동안 국내에 주로 게임기 분야의 지폐식별기를 취급해 오다 보니 자판기 분야 지폐식별기는 많은 보완과

제를 안고 있었던 것. 결국 삼원자판기에서 기술적인 지원을 통해 국내 현실에 맞는 지폐식별기를 개발하는 제휴가 이루어진 것이다. 삼원자판기가 사업 제휴에 적극성을 보인 것은 오랜 서비스 전문업체로 축적된 노하우를 활용할 수 있는 사업 분야이기 때문이다. 국내 자판기 기술데이터를 다 가지고 있다고 할 정도로 방대한 기술 노하우는 이미 업계에 정평이 나있는 오래. 삼원자판기는 이를 잘 활용한다면 필드에서 진정으로 원하는 지폐식별기를 얼마든지 생산 공급할 수 있다고 확신을 했다. ICT의 적극적인 투자 의지와 삼원자판기의 우수

한 기술노하우가 접목되어 새로운 사업 청사진이 마련이 된 것이다.

LV77 신규권 병행 지폐식별기의 남다른 경쟁력

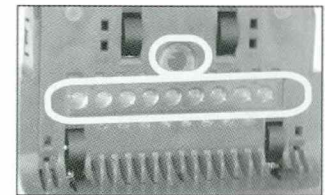
중점을 둔 기술개발의 핵심 방향은 호환성과 신뢰성이 뛰어난 제품을 만드는 데 있었다. 이 부분에 강점을 갖추지 않고서는 국내 시장에서 살아남을 수 없다는 판단하에 개발에 심혈을 기울였다. 내부 메카니즘은 ICT의 기술력 위주로 외부 메카니즘은 삼원자판기 기술력 위주로 개발이 진행되었다. 즉 지폐인식 및 저장에 관한 기술은 ICT가 주로 담당을 하고, 삼원자판기에서는 호환성, 통신지원 등의 기술강화를 담당했다.

이런 과정을 거쳐 시장에 출사표를 던진 제품이 LV77 신규권 병행 지폐식별기이다. 남다르지 않고서는 살아남을 수 없는 게 시장 환경이다. 심혈을 기울인 만큼 남다른 경쟁력이 있어야 하는 건 시장경쟁에 살아남을 수 있는 필수요인이다. 그렇다면 삼원자판기의 LV77 신규권 병행 지폐식별기의 남다른 경쟁력은 과연 어디에 있을까.

우선 1대로 전 모델



▲지폐투입구 가이드, 고정 브라켓만 교체하면 전자판기 호환 사용이 가능하다.



▲5파장 광센서 9개와 특수센서로 위폐배제율을 강화했다.

공용사용이 가능하다는 장점을 가지고 있다. 지폐투입구 가이드, 고정 브라켓만 교체하면 롯데기공, 캐리어, 삼성광주전자 전자판기에 호환사용이 가능하다.

둘째, DIP S/W의 간단조작으로 기존 국내 구권지폐 3종과 신권 지폐 3금종 총 6종류의 선택사용이 가능하다. 10,000원권까지 포함하는 3금종 사용으로 고객 선택의 폭을 넓일 수가 있을뿐더러 고가의 내용상품을 취급하는 자판기에 적합하다는 장점을 가지고 있다. 또한 신1000권 전용으로 선택사용도 가능하다. 구권이 많이 유통되는 시기에는 신구권병행기로, 신권이 거의 대체된 시기에는 신권전용기로 변환사용이 가능하다.

5과장(적,녹,청, IR 2개) 광센서 9개와 특수센서를 사용해 위폐 배제율을 강화한 점도 돋보이는 부분이다. 가시광과 적외선을 이용해 치밀하게 위변조를 체크하기 때문에 위폐배제율이 뛰어나다. 여러 가지의 경우의 지폐 자연훼손 데이터들을 업그레이드시켜 필드의 다양한 사용 환경을 반영했다.

고객이 대기시 5가지 색상이 자연스럽게 나타나 소비자의 구매심리를 극대화시킬 수 있으며, 고장상태에 따라 꺼짐 또는 적색, 녹색이 교대로 점멸한다. 또한 1장의 지폐를 36등분 상태로 전, 후진을 반복하여 걸림상태 해결 및 훼손을 방지한다.

상단 헤드 완전분리로 센서부 청소가 용이하며, 입수부의 "롤러+벨트" 설계로 신뢰성 및 벨트 수명을 연장했다.

삼원자판기는 LV-77이 품질에 대한 신뢰성과 관리 편리성을 공히 갖춘 제품으로서 부족함이 없다고 자부하고 있다. 게다가 국내뿐만 아니라 수출용으로도 지원이 가능하다는 특별한 장점도 가지고 있다. 수출용 자판기에 부착하는 지폐식별기도 투입구 가이드만 바꾸면 원하는 사양으로 적용하도록 기본설계 되었다.

프로그램만 별도 입력을 하면 수출용 제품으로 얼마든지 활용이 가능하다.

이같은 기능은 내수뿐만이 아니라 수출 시장까지 겨냥하는 삼원자판기의 야심을 그대로 내비치게 한다. 앞으로 지폐식별기 시장의 교체 특수가 끝나더라도 지속적으로 사업을 할 수 있는 해외시장까지 겨냥하고 있다.

서비스 전문업체로의 뛰어난 A/S 지원능력

삼원자판기의 또 다른 경쟁력은 A/S에 있다. 그동안 축적된 서비스 전문업체로의 뛰어난 A/S 지원능력이 재산이다. 사내 서비스 인력만 해도 최대 15명까지 가동이 가능하며, 택배시스템을 이용해 전국을 커버하기에 무리가 없는 시스템을 구축하고 있다.

삼원자판기는 자사 신권지폐식별기가 필드에 보급되어 문제가 생기더라도 구지 현장방문 수리가 필요 없을 것으로 보고 있다. 현장에 출동하는 시간, 비용 등을 감안하면 번거롭기 그지없기 때문에 택배시스템을 도입한 A/S가 경제적이라고 보고 있다. 문제가 있는 지폐식별기를 삼원자판기로 택배로 보내면 수리를 통해 다시 보내주는 식이다. 이같은 택배 서비스방식은 자판기 A/S 전 분야에 있어 이미 시스템이 잘 구축되어 고객만족도 높게 활용되고 있다. LV-77 지폐식별기도 이러한 택배 시스템을 이용하여 A/S만족도를 높일 예정이다. 고객만족도를 높이기 위해 제품구입 1년 내에는 왕복 택배비를 무상 지원한다.

업데이트 장비 및 JIG의 무상지원을 진행한다는 점도 큰 장점이다. 삼원자판기는 LV-77 100대이상 구매시 휴대용 업데이트 장치 FP-003을 무상 공급한다.

신권이 유통되어 자연 훼손된 데이터를 입력하지 못한 상태이므로 하반기 시점에서는 업데이트가 필수로 보고 있다. FP-003은 홈페이지에 게시된 프로그램을 업



"필드에서 충분한 경쟁력을 입증해 보이는데 사활을 걸겠다." 삼원자판기는 이런 비장한 자세로 사업 출사표를 던졌다.

데이트 받아 사용할 수 있다. 한편, 500대이상 구매시 JIG 1대를 무상 공급한다.

업체간의 무리한 가격경쟁은 위험하다

삼원자판기의 박철현 사장은 지폐식별기 교체의 본격적인 시장 특수 시기를 7~8월 정도로 보고 있다. 시장 특수를 노린 관련업체들의 경쟁이 치열해 질 수밖에 없는 상황에서 과당경쟁이 지양할 방안들이 모색될 필요성을 강조한다.

"시장 경쟁이 가격덤핑으로 가면 안 된다 생각합니다. 업체간의 무리한 가격 경쟁은 시장 특수가 지난 시점에 큰 후유증을 남기게 마련입니다. 내년도 시장에 있어서는 분명 살아남는 업체들이 제한적일 수밖에 없습니다. 이런 현실에서 가격경쟁력을 갖추지 않고서는 살아남기 힘듭니다."



그렇기 때문에 관련업체들이 선의의 시장을 유도하기 위한 제휴·협력의 필요성이 높다는 점을 강조

한다. 나 자신만을 보는 것이 아니라 전체를 보고 건전한 시장경쟁을 주도해 가는데 많은 신경을 쓸 계획이다.

시장 돌풍 기대하라

"제품 출시가 늦어 시장인지가 늦은 요인은 있으나 20%선의 시장점유를 목표로 하고 있습니다."

박사장은 충분한 제품 경쟁력과 서비스 능력을 갖추고

있기 때문에 이 정도의 시장점유는 충분히 가능하다고 보고 있다. 그동안 품질 보완에 만전을 기했기 때문에 좋은 시장반응을 이끌 수 있는 것으로 기대하고 있다. 주된 타겟 고객층은 전국 각 지역에 분포한 거래선들이다. 특별히 독점 유통업체를 가져가는 것보다 탄탄한 거래선을 활용하는 전략이 더 실효성이 클 것으로 판단하고 있다.

따라서 기존 거래선을 위주로 하는 마케팅을 중점적으로 전개하고 있다. 샘플 요청이 쇄도하는 등 거래선들의 좋은 반응도 이어지고 있다. 이외에도 자판기메이커, 직관업체 등을 대상으로도 판로가 확보될 수 있도록 많은 노력을 기울이고 있다.

시장 확대를 위해 적극적인 마케팅 활동을 펼치는 데 있어 애로점은 삼원자판기가 지폐식별기로 사업을 한다는 것에 대해 색안경을 끼고 보는 시각이 있다는 점이다.

지폐식별기 분야로는 생소한 업체라는 점이 일부 걸림돌로 작용하는 게 사실이나 이는 어차피 극복해야 할 과제이다. 삼원자판기는 필드에서 요구하는 높은 제품 경쟁력을 갖춘다면 업체 인지도도 자연 높아질 것으로 기대하고 있다.

"필드에서 충분한 경쟁력을 입증해 보이는데 사활을 걸겠다." 삼원자판기는 이런 비장한 자세로 사업 출사표를 던졌다. 이제 과제는 얼마만큼의 필드의 신뢰를 받으며 시장 확대해 나가느냐 하는 부분. 불철주야로 만반의 준비를 해온 삼원자판기가 얼마만큼 과감력 있는 시장 돌풍을 이끌어 낼지 있을 지, 관심이 증폭되고 있다.