

로보큐-게이트마켓

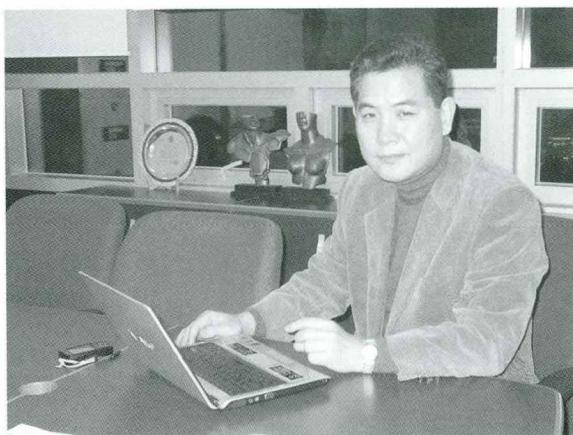
멀티자판기를 이용한 상생(相生)의 사업모델 선보인다



멀티자판기의 봄은 오고 있는가. 최근 멀티자판기 시장은 새로운 트랜드로 각광을 받으며 서서히 입지기반이 확대되고 있다. 침체된 자판기 산업에 있어 활력을 부여하는 구원투수의 역할이라고 할까. 멀티자판기에 거는 기대가 최근 남다른 상황이다. 이런 가운데 멀티자판기 제조업체 중의 하나인 로보규와 게이트마켓의 사업 제휴가 화제가 되고 있다. 게이트마켓에서는 로보규로부터 제품을 공급받아 'POS시스템까지 가능한 작은 편의점'을 기치로 본격적인 운영사업을 펼칠 계획이기 때문이다. 두 회사의 상생의 사업모델이 앞으로 어떻게 펼쳐질지, 흥미진진하다.

악전고투, 로보규의 재활

로보규라는 사명이 귀에 낯설게 들리는 독자들이 많을 것이다. 신규업체가 아닌가 하는 선입견도 가질 만큼 회사명이 생소한 게 사실이다. 그렇다면 마이다스코리아라는 사명은 어떤가. 자판기 산업분야에 있는 사람이라면 이업체명을 모르는 사람은 거의 없을 것이다. 국내 멀티자판기 시장 개척의 선각자가 바로 마이다스



▲ 로보큐 이영우 사장

코리아社였다.

로보규의 전신이 바로 이 마이다스코리아이다. 2005년 사명이 로보규로 바뀌었지만 같은 회사의 계보가 지금까지 이어져 오고 있다고 보면 된다. 2001년 대형 멀티벤더를 선보이며 시장에 가세한 마이다스코리아는 성숙되지 않은 국



멀티자판기 시장이 확대되기 위해서는 적극적인 판로확대가 될 수 있는 시장 환경이 조성되는 일이 가장 중요하다. 그러기 위해 필요한 것은 제품을 보급할 유통분야와의 적극적인 사업제휴이다. 로보규는 올해 게이트마켓과의 적극적인 사업 제휴체계를 구축하고 본격적인 시장 확대에 나선다.



여대 만이지만 앞으로 더 큰 가능성에 주목을 해야 한다. 시장을 더욱 확대할 수 있는 호재들이 속속 마련되고 있는 중이다.

로보규 멀티자판기& 아이스크림 자판기의 특장점

로보규

의 전략모델 RBK 50 냉장로보규는 테드 스페이스(Dead Space)를 최소화하여 공간 활용을 극대화할 수 있다는 장점이 있다. 내용상품을 세워서 적재할 수 있으며 진열상품의 크기에 따라 디바이더 사이의 간격조정이 가능하다. 길이 300mm 혹은 폭200mm이하의 모든 상품은 진열이 가능하다. 이렇게 최대 49칼럼에 441개(캔 기준)의 내용상품 적재가 가능하다. 제품의 규격은 1150(L)x 825(D)x 1790(H)mm이다.



입력장치는 발광 키패드 번호 입력방치를 채택했고, 금액을 투입한 후 상품 꺼내기까지 5~6초가 소요된다. 냉장온도는 2~5°C이며 냉매는 R314a를 채택했다. 최고 제품을 지향한 보완은 아직도 진행 중이다. 우선 올 7월출시를 목표로 제품 디자인을 보완 중이다. 21

내 멀티자판기 환경 때문에 많은 어려움을 겪었다. 하지만 현 로보규社의 대표인 이영우 사장은 희망을 잃지 않고 멀티벤더로의 오직 한길을 걸어 왔다. 중간에 회사명이 바뀌는 과정도 있었지만 멀티자판기 분야로의 끊임없는 열정 앞에 최근 고진감래의 결과들이 잇태되기 시작했다.

약전고투 속에서 로보규사가 재활했다고 할 만큼 최근의 상황들은 좋다. 그 반전의 상황은 작년부터 마련이 되었다. 해태제과와의 제휴를 통해 140대 멀티자판기의 판로를 확보할 수 있게 된 후부터이다. 이 제품들은 한국철도유통을 통해 국철 구간에 설치 운영되며 좋은 반응을 얻고 있다. 까다로운 한국철도유통의 운영기준을 충족시키려다보니 품질수준도 상당히 끌어 올리는 기회가 되었다.

각 국철구간에 설치된 멀티자판기가 높은 운영효율을 보이자 앞으로 전개 로케이션도 더욱 확대해 나갈 계획이라고 한다. 로보규는 해태제과와의 제휴를 통해 멀티자판기 사업의 큰 전기를 마련하게 된 것이다. 지금까지 해태제과 물량을 포함해 총 전개한 대수는 200



세기에 맞게 제품 디자인을 업그레이드를 시킬 계획인 것. 우선 투출구를 좀더 끌어 올리는 인체공학적 디자인으로 소비자의 편리성을 배가할 계획이다. 또한 터치스크린 기능을 장착한 15인치 LCD모니터도 채택할 계획이다.

멀티자판기와 더불어 또 다른 야심에 찬 제품

은 아이스크림자판기 "냉동 로보규"이다. 미답의 아이스크림 자판기 시장 개척을 위해 개발한 이 제품은 특히 냉각 성능 보완에 주안점을 뒀다. 냉장온도가 영하 30도에서 유지될 수 있고, 도어 개폐 시에도 전면 유리에 성에가 끼지 않도록 기능을 향상시키는데 주안점을 두었다. 최대 30칼럼에 180개(캔음료 사이즈기준)의 제품 적재가 가능하다. 선반높이도 조정이 가능하며 멀티자판기처럼 길이 330mm 혹은 폭 200mm이하의 모든 상품은 진열이 가능하다.

케이트마켓과 상생 사업모델을 구축

멀티자판기 시장이 확대되기 위해서는 적극적인 판로 확대가 될 수 있는 시장 환경이 조성되는 일이 가장 중요하다. 그러기 위해 필요한 것은 제품을 보급할 유통 분야와의 적극적인 사업제휴이다. 로보규는 올해 케이트마켓과의 적극적인 사업 제휴체계를 구축하고 본격적인 시장 확대에 나선다.

케이트마켓은 전자화폐 시스템 업체로 유명한 케이트뱅크의 자회사이다. 멀티자판기와 아이스크림자판기 운영사업을 본격적으로 펼치기 위해 만들어진 회사이

다. 케이트마켓은 차세대 유망 자판기 운영사업으로 이 두시장의 가능성을 높게 평가하고 있다. 특히 멀티자판기에 거는 기대는 절대적이다. 케이트마켓이 지향하는 사업모델은 'POS시스템 갖춘 작은 편의점'이다. 경쟁력 있는 내용상품을 구성해 멀티자판기의 장점을 살린다면 운영사업으로서의 메리트가 크다는 확신을 가지고 있다. 이러한 트랜드 읽기는 캔자판기 시장이 꺾이고 있다는 판단 하에서 이루어졌다. 멀티자판기가 캔자판기를 대체해 운영효율을 높일 수 있는 최선의 방안으로 보고 있다.

멀티자판기의 운영효율을 높이기 위해 판매되는 내용상품은 특정 회사 제품에 얹메이지 않는다. 품목별 최고의 내용상품으로 세팅해 소비자의 기호를 사로잡겠다는 마케팅전략을 구사하게 된다. 최고 품질과 인지도를 갖춘 캔·병·PET음료, 스낵, 라면 등의 먹거리 를 매칭해 운영효율 극대화를 진행한다.

케이트마켓의 이러한 시도는 몇몇 필드테스트 중인 로케이션에서 좋은 평가를 받고 있다. 이화여자대학교에 시범운영 중인 4대의 멀티자판기는 학생들로부터 많은 사랑을 받으며 기대이상의 매출을 기록하고 있다. 편의점 설치가 총학생회 공약 사항이었다 할 만큼 핵심과제였던지라 작은 편의점이라 할 수 있는 멀티자판기 역할이 높게 평가받고 있는 것이다. 그 외 광운대, LGCNS 등에서도 시범운영을 통해 멀티자판기의 높은 사업 가능성을 확인했다.

케이트마켓은 멀티자판기 운영의 무한한 가능성을 주목하고 있다. 최고 잘나가는 상품으로 칼럼을 구성하고 소비자 선호도 높은 품목적용을 확대해 간다면 멀티자판기 사업성 역시 크게 끌어 올릴 수 있다는 확신을 가지고 있다. 대상품목으로 먹거리 이외에도 의약 외품까지 고려하고 있을 만큼 아이템 적용 분야를 광범위하게 잡고 있다.



한편 케이트뱅크가 또 다른 야심을 내비치는 품목은 아이스크림자판기이다. 로보큐의 아이스크림자판기를 가지고 빙과업체와의 제휴를 통한 사업 모델을 본격 추진할 계획이다.

국내 아이스크림 시장은 시장 과포화로 인해 덤핑경쟁이 심해지고 있는 추세에 있다. 따라서 빙과업체들은 마진이 좋은 고급 아이스크림기 시장에 대한 관심이 높아지고 있다. 아이스크림자판기는 이런 고급 아이스크림의 무인 마케팅 수단으로 적합하다. 저가 아이스크림의 경우는 자판기 수익성 문제로 자판기 마케팅에 애로점이 있으나 고급 아이스크림은 이런 문제를 극복 할 수 있다.

고급아이스크림에 대한 소비자 선호도도 높다는 점도 자판기 마케팅의 전망을 밝게 만드는 부분. 케이트마켓은 아이스크림 자판기에 대한 빙과업체들의 관심이 높아지고 있어 앞으로 필드 전개를 본격 확대할 계획이라고 밝혔다.

제조와 운영 분야의 이상적인 사업모델

로보큐와 케이트마켓의 상생의 제휴는 분명 멀티자판기 시장 확대에 있어 호재이다. 케이트마켓은 알짜 로케이션을 대상으로 기계 지원금 없이 설치확대에 나설 계획이어서 큰 시장 확대가 예상된다. 올해 목표로 하는 수량만 해도 1000여대에 달한다.

두 회사의 제휴는 제조와 운영 분야의 이상적인 사업 모델을 보여준다는 점에서 의의가 크다. 제조는 좋은

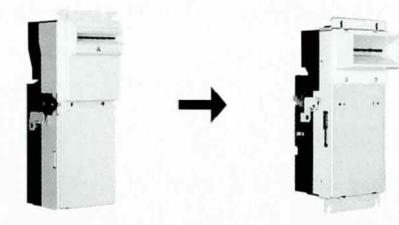
제품을 공급하는데만 집중하고, 운영업체는 필드로 케이션 개척과 운영효율 향상에 집중하는 시장구조가 이상적이다. 향후



자판기 시장 발전에 있어 이러한 업종 전문화가 보다 강화되어야 할 것이다. 운영의 탄탄한 시장 확대는 제조가 살 수 있는 필수적인 자양분이다. 이 자양분을 토대로 제조는 또 다른 시장을 향한 꿈을 키울 수 있다. 로보큐는 역시 현재의 상생 사업모델을 기반으로 사업초창기의 사업 모델인 초대형 멀티벤더를 다시 개발할 욕심을 내고 있다. 세계시장을 겨냥했을 때 반드시 필요 한 모델이라는 판단 때문이다. 국내외는 달리 해외시장은 초대형 제품에 대한 수요가 더 큰 상황이다. 로보큐는 거의 모든 물품을 판매할 수 있는 다기능 시스템을 개발해 세계 시장으로까지 도약하겠다는 야심을 키우고 있다. 국내에서도 멀티자판기 시장을 보다 확대시키기 위해서는 대형제품도 필요하다고 보고 있다.

▶로보큐: 02-2107-3191, www.roboq.com

▶케이트마켓: 02-2026-3277



| 정정 보도 |

지난 2006년 겨울호 기획취재 50페이지에 게재된 신구권 병행기 자료사진 중 (주)한국코인의 제품사진이 잘못 게재되어 정정보도 드립니다. 당시 게재된 EUCC61T 제품사진을 EUCD6311KVBF로 정정합니다.