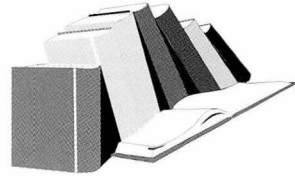


# 책자판기, 장기적 유망시장이 되기 위한 과제



영등포역에서 전철로 동대문까지 출퇴근을 하는 이모씨(35). 그에게 최근 새로운 출퇴근 취미하나가 생겼다. 영등포 역사 내 설치된 책자판기에서 책을 한권씩 구입해 출퇴근 시 독서하는 재미에 맛을 들인 것. 핸드북은 양복 안주머니에 쏙 들어가는 사이즈로 휴대하기도 편할 뿐만 아니라 가격도 2000원으로 저렴하다. 또 분량이 많지 않아 집중해 읽다보면 하루에 한권을 다 읽는 경우도 있다. 이렇게 읽다보니 독서량이 상당히 졌다. 책자판기를 생각하면 은근히 하루가 기다려지는 이모씨. 내일은 과연 무슨 책이 구비되어 있을 까? 한 가지 바람이 있다면 좀더 다

양한 콘텐츠의 도서들이 판매되었으면 하는 점이다.

## 시장 파이 확대의 호재를 맞아



이모씨처럼 최근 핸드북 마니아가 많아지고 있다. 철도역, 지하철 등의 로케이션에 핸드북 자판기가 도입된 이후 생겨난

새풍속도이다. 책이라는 콘텐츠와 자판기와의 만남. 건전한 독서문화의 확대에도 공헌을 하고, 수익성도 충족을 시킬 수 있는 사업모델로 최근 새롭게 뜨고 있는 분야라 할 수 있다.

책자판기가 이렇게 자신감을 가질 수 있었던 비결은 한국철도유통의 국철 로케이션과 부산 지하철, 대구 지하철 로케이션 등의 운영 성과에 있다. 이들 로케이션에 설치 운영이 되는 자판기 대수는 130여대에 이르는 것으로 알려졌다. 지난해부터 제품이 설치 운영되었고, 음료자판기처럼 대중성이 확보되지 않은 품목임

을 감안한다면 현재의 운영물량은 적지 않은 대수이다. 그만큼 책자판기의 운영효율이 따라주고 있다는 얘기이다. 책이 가지는 건전성과 사업적인 메리트가 적절히 부합을 하고 있는 상황인 것이다. '과연 책이 자판기로 팔리겠냐'하는 부정적인 시각은 적어도 철도 로케이션에서는 거두어야 한다.

이들 로케이션에서의 선전은 책자판기 시장을 뜨겁게 달구는 계기가 되었다. 작년이 희망과 재미사와 김&정사가 제휴 하에 초기 시장 개척을 진행한 한해였다 본다면, 올해 들어 시장상황은 한층 복잡 다양화되었다. 먼저 책자판기 제조 공급을 담당했던 희망과 재미와 콘텐츠 공급과 유통을 담당했던 김&정의 제휴가 깨진 점이 변화의 시발점이 되었다. 희망과 재미는 새로운 파트너로 삼각형 출판사와 산림출판사를 선택했다. 또한 철도 로케이션에 설치된 책자판기 운영 전문업체로 삼성ATM이 지정되어 운영을 대행하고 있다. 아울러 라온BVM이라는 신규업체가 등장을 했고, 최근에는 메이저업체인 롯데기공도 시장 참여를 선언했다. 시장

이 될 만하다보니 복잡한 시장구도가 형성이 되고 있는 상황인 것이다. 신규업체의 가세와 새로운 사업 제휴의 모색 속에 시장 파이가 한껏 확대될 기회를 맞고 있는 상황이다.

그렇다면 과연 업체들의 기대만큼 책자판기 시장은 유망한 것인가. 책자판기 시장이 도서시장의 새로운 니치마켓으로 각광받는 힘은 과연 어디에 있는지, 궁금하지 않을 수 없다.

### 콘텐츠의 힘이 책자판기 경쟁력



책자판기의 가능성을 각광받게 하는 힘은 절대적으로 콘텐츠에 있다. 자판기가 담고 있는 콘텐츠가 무엇인가에 따라 사업

성이 달라지게 마련. 책자판기는 남녀노소를 대상으로 하는 '도서'라는 콘텐츠를 대상으로 하고 있을 뿐더러, 자판기만의 전용 콘텐츠를 가지고 있다는 점을 주목해야 한다. 이른 바 '핸드북'이라는 자판기 전용 콘텐츠의 힘이다.

자판기와의 접목에 있어 가장 이상적인 콘텐츠가 바로 핸드북이다. 핸드북은 우선 소형 사이즈로 양복주머니에 쏙 들어갈 정도로 휴대가 편리하다. 또한 가격대로 2000~3000원으로 저렴해 자판기에 적용하기 제격이다. 여기에 책의 분량도 적어 쉽게 읽을 수 있어 큰 부담을 느끼지 않는다는 점도 장점이다.

종합해 볼 때 핸드북은 이동시 읽기 편한 장점을 갖추고 있다. 이런 핸드북이 자판기와 만났을 때 가장 이상적인 유통형태가 될 수 있는 것이다. 불특정 다수를 겨냥한 로케이션에 설치되는 자판기는 책자판기 판매수

단으로서의 뛰어난 적합성을 갖추었다. 더욱이 대형서점과 인터넷 서점들의 득세로 동네서점 기반이 취약해진 점도 기회요인으로 작용한다. 오프라인 상으로 책을 구입할 루트가 크게 부족해진 상황에서 자판기가 그 공백을 커버할 수 있는 훌륭한 유통수단이 될 수가 있다.

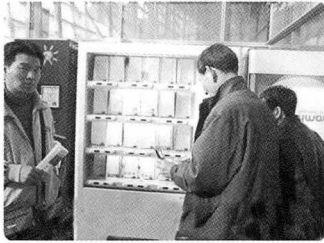
책의 구매 특성 요인이 역시 책자판기에 있어 유리하게 작용을 한다. 책은 충동구매 욕구가 크게 작용하는 품목 중의 하나이다. 일반적으로 두 눈으로 봤을 때 구매욕구가 엄청 커진다. 자판기는 이런 충동구매 욕구와 좋은 접점이 될 수가 있다. 자판기가 설치되어 책의 충동구매 욕구를 자극하고 매출로 연결되는 고리 역할을 적절히 할 수 있다는 얘기이다.

여기에 더 큰 힘을 실어주는 것은 각 개별 핸드북이 가지는 콘텐츠의 다양성이다. 핸드북이 취급할 수 있는 영역은 무한대라 할 수 있을 정도로 다양하다. 기존 도서가 기획 발간되는 것처럼 다양한 분야에 걸쳐 콘텐츠를 구성할 수 있다. 물론 자판기에 판매되기에 적절하고 상업성이 높은 콘텐츠가 주가 되는 것이 사실이지만 개발하기 따라서는 무한한 콘텐츠를 지속 발굴할 수 있다는 장점이 있다.

이런 점에서 볼 때 책자판기는 하나의 미니서점 역할을 충분히 할 수 있다. 적용 판매하는 핸드북을 다양화하여 소비자에게 늘 새롭게 다가간다면 서점역할도 충분히 대신할 수 있을 것이다.

### 시장 확대를 위한 과제는

얼마 전 서울시에서는 도시미관 정화를 위해 가판대를 철거해 나간다는 계획을 발표했다. 이 점도 책자판기에 있어서 유리한 외부환경 호재이다. 가판대가 없어지면 신문, 잡지 등 읽을거리를 판매하는 곳이 없어지게 된다. 동네 서점도 크게 줄어든 현실에서 가판대마



저 줄어든다면 상대적으로 핸드북자판기의 상품가치가 올라가기 마련이다. 내부적인 콘텐츠의 힘, 외부환경의 호재가 작용하는 상황

에서 얼마만큼 성공적인 시장 확대를 진행할 수 있을지 여부가 큰 관심사이다. 이제 철도, 지하철 역사에서 검증된 사업성을 일반 로케이션에서도 입증해야 할 시기이다. 책자판기가 유망한 사업성을 입증시키려면 반드시 일반 로케이션을 확대가 뒤따라야 한다. 광범위한 로케이션을 발굴하여 책자판기가 새로운 독서 문화를 전파하는 기점 역할을 할 수 있어야 한다.

최근 이런 일반 로케이션을 겨냥한 시장경쟁이 뜨거워지고 있다. 시판과 직영의 두 가지 사업형태로 시장개척이 진행되고 있다. 책 콘텐츠 경쟁력만 갖추면 유망한 시장이 많은 것으로 기대되고 있다. 한 관련업체에 의하면 책자판기 운영의 최소한의 손익분기는 하루 10권 이상이라고 한다. 판매되는 핸드북이 소비자 선호도가 높다면 이 이상의 매출은 충분할 것으로 보고 있다. 따라서 관련업체들은 일반 로케이션에 있어서도 책자판기의 광범위한 수요창출이 가능할 것으로 기대하고 있다.

책자판기의 유망 일반 로케이션은 유동인구가 많은 지역이다. 특히 터미널, 병원, 대학교, 역세권 등이 유망해 보이는 로케이션이다. 이들 로케이션을 대상으로 책자판기를 보급하려는 시도들이 본격적으로 진행되고 있다. 하지만 로케이션 개척이 쉬운 일만은 아니다. 관련업체에 따르면 책자판기 설치에 있어 A급 로케이션이라 할 수 있는 터미널, 병원 등의 로케이션을 따내기가 쉽지 않은 일이라고 한다. 높은 로케이션 피는 공통적

으로 부딪치는 문제로 작용한다. 운영효율이 괜찮은 로케이션은 높은 로케이션 피를 요구해 설치가 어려운 경우가 많다. 또한 터미널 로케이션의 경우 신문·잡지 가판업자 등 이해관계자의 반발이 심한 점도 설치 확대의 애로점을 작용한다. 병원의 경우 책자판기로 인한 공간제약 문제, 또 기존 병원 내 도서대출 서비스를 제공하고 있는 경우 등이 애로점으로 작용한다.

이런 점에서 볼 때 일반 로케이션 확대가 결코 만만한 일이 아니다. 시판을 할 때 기계 가격대가 대체적으로 비싼 점도 전개 확대의 걸림돌이다. 이 모든 문제는 결국 콘텐츠의 힘으로 극복할 수밖에 없다. 책자판기에 보다 경쟁력 있는 도서들을 배치해 소비자 관심을 사로잡는 일이 가장 중요하다. 자기계발서, 인문교양서 등은 물론 수필, 소설에 이르기까지 정말 다양한 양질의 콘텐츠를 포함하고 있어야 한다. 또 시류에 한발 뒤진 콘텐츠로 독자를 사로잡기는 힘든 일. 최신 도서 트렌드에 맞게 신간이 계속 공급이 될 수 있는 구조가 되어야 한다.

핸드북 이외에도 기타 적용할만한 콘텐츠를 발굴하는 일도 중요하다. 재미있는 만화책이나 시사성 높은 잡지 같은 콘텐츠로 사업 다각화를 진행해 보자. 또 기존 도서 내용은 그대로 포함하면서도 판형만 줄여 책값 거품을 뺀 할인도서 등도 포함시키는 방안도 검토해 보자.

책자판기가 원활히 일반 로케이션 개척을 진행할 수 있다면 '순환구조'로 안정적인 자리매김이 가능하다. 책자판기가 많이 깔려야 지속적인 콘텐츠 개발과 업그레이드가 가능한 법. 콘텐츠의 힘으로 신바람 나게 굴러가는 상황이 책자판기 시장의 지향점이다. 책자판기 시장이 반짝 시장이 아닌 장기적인 유망시장으로 거듭나기 위해선 콘텐츠 경쟁력 강화에 업계가 사활을 걸어야 한다.