

신형 중고서점 호황으로 골머리 앓는 일본 출판계

백원근 | 한국출판연구소 선임연구원

이즈음 일본 출판계의 최대 관심사는 아마존재팬의 진출과 신형 중고서점의 약진이다. 인터넷 서점의 경우 시장점유율이 아직 1%미만이지만, 성장가능성이 높다는 점에서 주목의 대상이다. 최근 급성장하고 있는 신형 중고서점은 일본 출판계를 불황에 빠뜨린 가장 큰 요인으로 지적되고 있다. 독자를 기다리지 않는 적극적인 마케팅 전략으로 중고서점의 활황세는 계속될 것으로 보인다.

일본 인터넷서점의 효시는 서양도서 판매로 유명한 마루젠(www.maruzen.co.jp)서점이다. 1995년 12월 마루젠이 사이트를 개설하면서 인터넷서점 시대가 개막됐다. 일본의 인터넷서점 시장 규모는 현재 60억엔 정도로, 도서시장 전체(약 1조엔)에서 차지하는 비중은 아직 1% 미만이다. 시장 규모로 봐서는 우리와 별반 차이가 없다. 그러나 앞으로 성장세가 높아질 것으로 예견된다는 측면을 감안해보면 매출 수치만으로 성급한 진단을 내릴 수는 없다는 게 일반적인 분석이다.

배송료 할인율이 경쟁력 좌우해

인터넷서점의 운영 주체는 출판업계의 서점, 도매회사, 출판사연합과 타업종·외국자본 등으로 나뉜다. 서점계열로는 기노쿠니야(www.kinokuniya.co.jp) 등이, 도매회사 계열로는 닛판(www.honya-town.co.jp), 토한(www.e-hon.ne.jp), 오사카야(www.osakaya.co.jp) 등이, 출판사연합으로는 cbook24.com, 한모토닷컴(www.hanmoto.com) 등이, 타업종·외국자본 계열로는 북서비스, J-Book, e-Shopping!Books, BOL, bk1, 아마존재팬 등이 유명하다.

대형서점들은 대부분 독자적인 판매사이트를 운영중이며, 유통회사(도매상)들은 주문도서를 독자가 지정하는 서점에서 반도록 하는 등 기존 거래처인 매장서점들과 연계를 강화한 것이 특

징이다. 출판사연합은 컴퓨터도서 전문 33개사가 구축한 cbook24.com이나 인문·사회과학 출판사 32개사가 모여 만든 한모토닷컴 등과 같이 출판장르의 전문성을 살리고 있다. 타업종 계열로는 운수회사, 편의점체인, 소프트웨어, 철도회사, 통신, 가전 등 다양한 업종 제휴 및 업종의 특성을 고려한 형태가 두드러진다. 베텔스만의 BOL과 아마존재팬 등이 대표적인 외국자본 인터넷서점이다.

대형 인터넷서점들의 사이트는 대개 100~180만종의 서지사항을 검색할 수 있으며, 절판본 등을 제외하고 실제로 구입 가능한 도서는 60만종에 이른다. 검색 데이터에는 서지정보 외에 재고 유무 또는 판매 가부, 배달 기일 등이 포함돼 있다. 일부 사이트에서는 잡지 정기구독 및 발행 예정도서의 예약도 가능하다. 대부분 회원제 방식으로 운영되는데, 회원으로 등록하면 배송 확인, 배송료 무료(일부), 구매포인트 적립, 관련정보의 전자우편 송신, 신간 예약 등이 가능하다.

도서 배달에는 평균 2~4일 정도가 걸리며, 배송은 택배가 기본이지만 고객편의를 위해 사이트에 따라 서점, 편의점, 전철역 등 다양한 배달처를 지정할 수 있다. 배송료는 200~400엔대가 많으며, 일부 인터넷서점에서만 조건부로 무료 배송한다. 따라서 도서정가제가 강고하게 유지되는 가운데 배송료 인하경쟁이 가격경쟁의 원

천 역할을 한다. 택배를 이용하는 고객들의 평균적인 1회 구입권수는 2~3권, 구입액은 4~5천엔인데, 이는 배송료 무료 조건에 해당한다. 이에 비해 고객이 서점이나 편의점 등에서 찾아가는 무료 배송인 경우에는 1~2권, 2천엔대로 구입 규모가 줄어든다. 실제 매출은 신간보다는 기간서들이, 장르별로는 전문서와 아동서 등이 수위를 기록하며, 서점의 베스트셀러와는 겹치지 않아 이색적이다.

한편, 인터넷서점 비교구매 사이트인 리쿠르트사의 '이사이즈(www.isize.com/book)'는 특정 도서에 대한 인터넷서점들의 재고 유무, 배송 기간, 배송료, 적립 포인트 등을 한눈에 볼 수 있도록 비교하며, 신간 정보 및 서평도 제공해 인기를 얻고 있다. 또 인터넷 비즈니스 평가 사이트를 운영하는 스톡리서치사(www.stockresearch.co.jp)는 고객 입장에서 이용자가 목적별로 이용하기 좋은 인터넷서점을 찾을 수 있도록 세심한 심사항목을 정해 상위권 인터넷서점들의 평점을 매겨놓고 있다.

최근 일본 출판계의 화제가 된 것은 아마존의 일본 상륙이다. 아마존은 도서판매 부문의 흑자에도 불구하고 채무초과가 이어지자 영국, 독일, 프랑스 진출에 이어 세계 제2의 출판시장인 일본 진출을 추진했다. 미국 본사의 경영난 타개를 위해 당초 내년 봄 진출하려 했던 계획을 앞당겨 지난 11월 1일 정식 오픈했다. 아마존재팬(www.amazon.co.jp)은 우선 서양도서 60만권, 일본도서 30만권을 갖추고 배송료 무료와 서양도서 최대 30% 할인, 독자 관심분야의 이메일 신간 안내, 아마존 상품권 판촉 등을 서비스하고 있으며 조만간 CD 등 AV제품과 소프트웨어, 완구, 가전제품 판매도 개시할 예정이다.

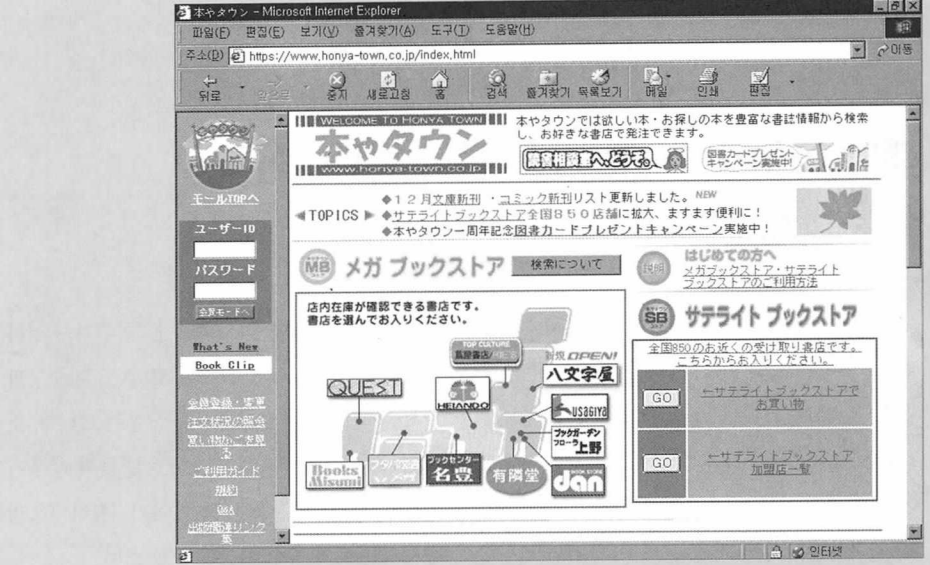
한편, 출판계 불황 요인의 하나로 지목되고 있는 2차시장(리사이클) 서점인 신형 중고서점[新古書店] 열풍이 일본 출판계를 강타하고 있다. 신형 중고서점의 연간 총매출은 신간서점 환산액으로 우리 돈 1조 5천억원에 상당할 만큼 막대한 것으로 추산된다.

날로 번창하는 신형 중고서점

일본의 출판과학연구소 자료에 따르면, 중고서점은 전국에 총 6,500개 정도가 영업중이다. 이 가운데 주요 신형 중고서점체인 가맹점만도 1천여 곳을 웃돈다. 상위 5개 체인점은 지난 2년 사이 무려 428개의 점포를 늘렸다. 경기 침체로 매출이 떨어진 타업종의 소형 점포(신사부, 가전, 완구, 구두 등)로부터 전업한 곳들이 많다. 개점 비용이 적게 드는 데다 서점경영 경험 없이도 누구나 부담없이 뛰어들어 웬만큼 돈을 벌 수 있기 때문에 개점 러시는 아직도 계속되고 있다. 신형 중고서점들은 만화, 문고본, 단행본은 물론이고 게임 소프트웨어, 음악 CD 등을 파는 복합상품매장을 운영하는 곳이 대부분이다. 복합점의 경우 매출이 가장 높은 것은 게임 소프트웨어지만, 순이익 측면에서는 책이 일등공신이다.

이 업체의 프랜차이즈체인 시스템은 개점시에 본부에서 점포 설비, 운영 노하우 지도, 상품 공급 등을 대행해주지만, 그 뒤에는 개별 점포가 독자적으로 중고책을 조달해 운영하는 방식을 취하고 있다. 체인 로열티는 북오프의 경우 매출액의 3%, '북마켓'의 경우 월 7만엔 등 다양하다. 530개 점포를 거느린 북오프는 100~150평을 표준으로 신간서점에 손색없는 밝고 쾌적한 매장을 꾸며 고객의 발길을 유도하고, 고객에게 도서정가의 10%에 중고책을 매입해, 처음에는 정가의 반액으로 팔다가 3개월 후에는 100엔으로 파는 등 중고책의 가격체계를 매뉴얼화했다. 대부분의 체인점은 밤 12시까지 영업할 만큼 젊은 고객층의 라이프 사이클을 적극 수용한다.

지난 8월부터는 인터넷 사이트(www.ebookoff.co.jp)를 개설하고 50만권의 구비 도서에 대한 배달주문에도 응하고 있다. 매장에서 잘 팔리지 않는 책이라도 인터넷으로 신규고객을 공략할 수 있다는 계산이다. 수신자 요금부담 무료전화를 별도로 두고, 100원 이상의 도서를 일시에 처분하



일본에서 인터넷서점이 도서시장 전체에서 차지하는 비중은 아직 1%에 미치지 못하고 있지만, 앞으로 성장세가 높ая 것으로 예견되고 있다. 사진은 도매회사 닛판의 인터넷서점 (www.honya-town.co.jp) 초기화면.

는 고객에게는 직접 찾아가 인수한다. 앉아서 고객을 기다리지 않고 찾아나서기도 한다.

중고책을 처분하려는 고객을 끌어들이기 위해 배달영업을 주로 하는 수도권 쌀가게 1천여 곳과 제휴해 고객의 책 구입비를 쌀가게 마일리지로 적립시키는 등 적극적인 원원전략을 구사하는가 하면, 무료로 배포되는 지역정보지들과 제휴, 광고를 통해 책을 위탁수집하기도 한다. 북오프는 이에 그치지 않고 책과 함께 의류, 스포츠용품, 액세서리, 오디오·비디오, 컴퓨터 등 수요가 많은 중고상품을 일거에 구입·판매할 수 있는 2천평의 대규모 매장을 신설하는 등 신형 중고서점의 포화시기에 대비해 핵심 중고품들의 다중적 복합점화를 서두르고 있다.

신형 중고서점이 번창하면서, 집객력(集客力)을 높이기 위해 중고책을 동시에 진열·판매하는 신간서점들도 적지않게 나타나고 있으며, 대형 출판사들조차 넘보기 어렵다는 증시에 상당한 신형 중고서점도 이미 세곳이나 된다. 이 때문에 기존의 비체인형 중고서점은 전성기던 7~8년 전에 비해 매출이 절반 정도나 줄었다. 또, 신형 중고서점과 만화커피숍의 고속성장과 신간매출 부진에 따른 인세 격감으로 위기의식을 느낀 만화가들은 저작권 수호를 위한 모임까지 결성했다. 출판사들의 만화책 신간 및 구간의 매출 비율은 종래 5:5였지만, 현재는 7:3으로 바뀐 만큼 신형 중고서점의 영향력이 강해졌기 때문이다. 만화가들의 인세 손실액은 100억엔 이상으

로 추정되고 있다.

'호황' 누리는 책 도둑들

틈새시장을 노린 신형 중고서점의 발전에 편승한 재(再)틈새시장도 생겨나고 있다. 전문장르를 취급하는 인터넷 중고서점(www.vinet.or.jp/~toro 등)이 바로 그것이다. 북오프 등을 뒤져 값싸게 구입한 절판본 등을 분야별로 선별해 몇 배 비싼 가격으로 되파는 비즈니스 모델이다. 한편, 어느 나라 서점에서나 골칫거리인 책도둑들 역시 호황을 누리고 있다. 신간서점에서 무료로 고른(?) 책을 신형 중고서점에 팔아 짭짤한 수입을 올리다 적발된 사례가 많아 서점조합에서 경찰에 진정하는 웃지 못할 사태도 일어나고 있다.

일본에서 80만부 넘게 팔린 베스트셀러 《버리는 기술('捨てる!' 技術)》은 처리하기 곤란한 물건 베스트 3으로 양복, 책, 잡지를 들고 있다. 읽고 난 후 보관의 필요성이 없어진 책을 버리기 보다는 파는 것이 경제적이란 독자, 굳이 새책이 아니라도 좋다는 독자의 수요가 맞아 떨어지는 데서 이 틈새시장이 생겨나기 시작했다. 가치 있는 물건을 재이용하려는 리사이클숍이 다양한 분야에서 번창하는 것은 일시적인 유행이 아니라 소비자의 저가 지향성을 축으로 한 소비행동의 변화를 보여준다. 출판시장 생태계를 파괴할 지경에 이른 '황소개구리' 신형 중고서점의 앞날이 주목된다. ●