

일본 출판유통의 빅뱅 막 오른다

닛판, 오사카야, 구리다 등 일본 출판 도매회사 물류사업 통합 추진해

백원근 | 한국출판연구소 선임연구원



사진은 공동 물류사업을 추진하는 일본 최대의 출판유통사 닛판의 홈페이지(www.nippan.co.jp). 닛판은 지난해 7초 7천억원의 매출을 기록했다.

지난해 일본 출판 도매회사 매출액 1위인 닛판(日販)을 비롯 3~6위인 오사카야(大阪

屋), 구리다(栗田), 타이요샤(太洋社), 닛교한(日教販) 등 일본을 대표하는 출판 도매회사들이 본격적인 유통 빅뱅(업계 재편성)을 예고하는 물류사업 통합을 추진하고 있어, 출판 유통 문제로 고민하는 우리의 눈길을 끈다. 공동사업의 직접적인 목적은 유통 합리화와 비용 절감이다. 4년 연속 마이너스 성장으로 심각한 출판 불황을 겪고 있는 일본 출판계에서 유통구조 개선이 현안으로 떠오른 이후 처음으로 거대 유통사들의 본격적인 상생전략이 구체화되고 있는 것이다.

반품처리 업무 공동화 예정

지난 6월 이들 회사는 우선 반품업무를 협업화해 유통비용을 절감하는 한편, 각종 데이터를 네트워크화하는 데 합의했다고 발표했다. 구체적으로 내년 3월에 공동 출자 형태로 회사(반품센터)를 설립해 잡지·문고·만화 등 페이퍼백의 반품처리 업무를 공동화할 예정이다. 장기적으로는 책의 서점 배송업무 협업화도 검토중이다. 경비는 총 1천억원을 계상하고 있다.

5개사의 공동 반품사업은 우선 물류분야로만 특화하고, 출판사, 서점, 편의점(CVS)에 대한 청구 및 정산 업무는 각사가 담당한다. 이 계획에 따르면, 5개사는 유통비용의 절감

과 소매점별 및 단품별 송풍·매출 데이터 활용에 의한 공급망관리(SCM: Supply Chain Management) 시스템 구축을 목표로 한다. 소재지는 도쿄 근교 사이타마(埼玉)현이 될 가능성이 높고, 오사카쪽 간사이(關西)지방에 거점을 마련하는 것도 검토중이다. 또 이 계획에는 의사 표명이 확실하지 않은 기타도매회사들도 참여할 가능성이 있다.

이런 협업화에 의해 출판계는 업계 전체의 재고량 감축 및 적정화, 반품량 감소, 도서정가제의 탄력적 운용 확대, 서점 책임판매제의 확립 등 고질적 과제들 역시 상당 부분 점진적으로 해결될 것으로 기대하고 있다. 여기에 참여하는 도매회사와 거래하는 서점 및 편의점 역시 반품전표 없이 반품업무를 할 수 있고, 도매회사와 출판사의 재고 정보를 입수할 수 있는 등 많은 효과가 예견된다.

닛판에 의해 주도된 공동사업 구상의 배경과 이것이 출판유통업계 지형도에 끼칠 영향은 무엇인가. 닛판과 함께 일본 출판유통의 쌍벽을 이루는 도한(東販)은 잡지반품 물류센터(도쿄로지스틱센터)를 별도 법인화해 도매회사인 주오샤(中央社), 교와(協和) 등과 그룹을 형성해 협업했다. 또한 오는 2003년 중에는 도서 반품 물류거점화 사업인 '오케가와(桶川)계획'이 실현돼 가동될 전망이다. 이

에 단행본 출판의 거함인 고단샤(講談社)가 참가를 표명해 도쿄로지스틱센터와 같은 신설 회사를 세울 전망이다. 일본 출판계는 이에 대응하는 차원에서 닛판이 이번 계획을 추진한 것으로 풀이한다. 때문에 5개사에 의한 '연립정권'의 출범은 출판유통업계의 수위쟁탈전을 벌이고 있는 닛판·도한 양사 전면전의 서곡이라는 비판적 시각도 있다.

업체간 유통 업무 제휴 잇달아

출판유통의 지각 변동은 여기서 멈추지 않는다. 유수의 서점체인 마루젠(丸善)과 도서관 전문 도매회사 TRC(도서관유통센터)의 업무 제휴도 이뤄졌다. 마루젠은 학술정보시장, TRC는 도서관 업무에 강하다는 특성을 살려 기획상품의 공동개발, 물류 시스템의 공동이용, 공동판매를 하기로 한 것이다. 이 계획의 기본이 되는 것이 TRC의 종합 솔루션 서비스인 'ROOTS'인데, 도서관 업무의 효율화, 이용자 서비스 향상을 지원하기 위한 도서관 업무 아웃소싱이 그 내용이다. 매체의 다양화와 고도화로 인해 도서관 관리운영의 전문성이 요구되는 가운데 도서관용 정보 시스템 및 물류 서비스, 도서의 정비, 각종 장비 서비스를 통합해 제공함으로써 도서관 운영을 지원하는 것이 업무 제휴의 목적이다.

생존을 위한 노력은 중소서점들 역시 예외가 아니다. 대형서점과 번창하는 중소서점에 맞서는 전략으로 수도권 11개 서점(27개 점포)의 젊은 사장들이 힘을 모아 공동 수발주하는 회사 '네트21'을 설립해 지난 6월부터 가동했다. 발주, 매출, 재고, 반품 등의 정보 공유는 물론, 재고가 일정 수준 이하가 되면 도매회사나 출판사에 자동으로 발주하고 서점간 재고 교환이 가능한 시스템을 도입했다.

신간 종수와 반품량의 지속적 증가에 따라 불가피한 유통비용 부담을 극복하고자 합리적인 대응책 강구에 나서는 일본 출판계. 그 안에는 출판유통 전반의 효율화를 위한 지각변동을 내포하고 있다. 우리 출판계도 출판환경의 급변 속에서 유통업무를 효율화하고 생존 전략을 마련하는 일이 시급하다. ■