



## 자판기 창업에 관한 몇몇 고찰

### 사회경제적 여건

사람이 평생을 살아가면서 항상 염두에 살아가고 있는 것이 무엇일까? 혹자는 건강이나 행복에 신경을 쓰고 어떤 사람은 명예를 중요시하며 일생을 살아가기도 하지만, 사람들에게 경제적인 요건을 충족시켜 줄 수 있는 “돈”이라는 화두는 항상 꼬리를 물고 다닐 수밖에 없다.

새 천년을 맞이한 지도 벌써 2년이 지나가고 있지만 경기가 호전된다 안된다라는 각기의 설들이 있다. IMF 이후 평생직장의 개념이 깨졌고 이런 와중에도 계속되는 구조조정의 여파로 일반서민들은 항상 경제적으로 어렵기만 하다.

이같은 국내의 경제의 어려움으로 소자본 창업자들의 사업여건은 더욱 어려워질 것으로 보여지며, 반면에 창업에 대한 관심은 어느 때 보다 뜨겁다. 또 평생직장의 개념도 사라진지 오래고 본업 외에 직장인들의 부업형 창업에 대한 관심도 높으며 주부 등의 여성창업도 급속히 늘고 있다.

### 소자본 투자로서의 자판기

현재 자판기 사업은 관리가 손쉽고 별다른 기술 없이 부가가치가 높은 사업아이템으로 크게 관심을 모으고 있다.

자판기 사업은 Indoor 사업형태 (Shop in shop)나 Outdoor (길거리, 개별로케이션) 형태의 창업도 가능하여 3000만원 이하의 소자본으로도 창업이 가능하기 때문에 최근 들어 본업 외에 별도의 부수입을 원하는 직장인들이나, 가정주부와 정년퇴직자나 노인들도 부업형 창업에 합류하는 사례가 갈수록 늘고 있다.

부업형으로 자판기 사업에 관심을 두는 이유는 일차적으로 소자본으로 시작이 가능하다는 점 때문이다. 또한 적절한 로케이션에 설치를 한다면 내용상품의 교체나 동전수거와 간단한 청소와 같은 운영이 손쉽다는 점도 작용한다. 특히 직장인들의 경우는 퇴근후 시간적인 여유가 많지 않

기 때문에 자판기 사업을 선호하는 경향이 많다.

### 기존의 자판기 사업 고찰

위와 같은 장점 때문에 자판기 사업에 대하여 많은 사람들이 관심을 가지고 부업형 창업을 하지만 실제적으로 성공을 하기는 그리 쉽지 만은 않다.

그 이유를 몇 가지로 살펴보면 첫째는 자판기 제조업체의 제조 및 생산능력에 관계된다.

국내에서 자판기를 기획 및 제조를 하는 대기업은 캐리어 LG와 삼성광주전자 2개 업체로 한정되어 있고 자판산업의 중추적인 역할을 해야 할 중견업체가 부재한데다, 그 외 제조업체가 중소기업체이다 보니 제품생산후 사후관리적인 측면이 소홀하여 자판기를 구매한 소비자들의 재구매가 거의 일어나지 않는 게 그간의 현실이었다.

둘째로는 커피, 캔 음료 위주로 자판산업이 성장되다 보니 업체간의 과당경쟁에 따른 무리한 로케이션 임대료 문제이다. 1998년 올림픽을 전후로 양적인 커피, 캔 음료시장이 폭발적으로 확대가 되었고, 유통을 담당한 업체들이 판로에 애를 먹기 시작하자 운영사업(OP)을 병행, 로케이션 확보에 치중하다 보니 과당경쟁으로 인한 낙찰을 받기 위한 과대 임대료로 인하여 그 피해는 다름 아닌 직간접으로 개인운영자에게 돌아가기 일수였다. 결국 과다한 임대수수료로 수익률 저하를 발생시킬 수밖에 없다.

셋째로는 고객위주의 정책이 아닌 제조 및 판매자 위주의 마케팅 방법이다. 기술개발이나 제조업체의 특성상 제조와 판매를 병행한다는 것은 사실상 힘든 경우가 많다. 그러다 보니 판매원을 별도로 두는 경우가 많은데 이럴 때의 단점은 무리한 판매정책으로 인한 소비자의 피해이다. 즉, 영업사원의 오버토킹이나 팔고 보자는 위주의 마케팅으로 저조한 수익률과 함께 제품의 사후관리가 제대로 안되는

경우가 많았다.

넷째로는 다양한 아이템의 전개로 인한 역기능이다. IMF라는 어려운 경제 현실 속에서도 스티커자판기는 자판업계에 효자 노릇을 하였고, 이에 업계에서는 대박 열풍이 불었다. 많은 중소기업체와 벤처업체에서도 다양한 제품을 개발하고 이와 관련된 여러 가지 아이템이 시도되었지만 그 결과는 참패로 끝나고 말았다. 스티커자판기와 관련된 UPGRADE형 스티커자판기, 음반CD, 카세트, 모바일 관련자판기 등과 틈새시장을 공략한 다양한 자판기들이 기대와는 달리 시장에서 소량 전개로 인하여 사업성이 크게 위축되었다. 즉 큰 부가가치를 창출하여 도약을 할 업체들은 대부분 도산을 하였고, 그 제품을 구매할 소비자들은 고철값에 팔아야 하는 악순환이었다.

넷째로는 창업자 자신의 과대 기대치와 마인드 부재이다. 제품을 구매한 소비자들은 아이템에 대한 기대와 환상만 믿고 투자를 하고 운영업을 할 정도의 마인드가 부재하였다. 즉, 설치만 하면 저절로 돈이 벌릴 수 있다는 너무 안이한 생각을 갖고 사업을 하는 경우가 대다수였던 것.

### 국내의 자판업계 현실

국내 자판 제조업계는 다양한 아이템을 기획하고 개발하여 시장에 전개하여야 하는 중견업체가 크게 부족한 실정이다. 또한 자판시장 자체가 (커피, 캔, 음료자판기 제외) 소비자가 직접 구매하는 형태보다는 부업형 창업형태로 사업구도가 형성되어 가고 있다.

또한 임대사업자 시장으로 전환되다 보니, 엇비슷한 아이টে으로 설치장소를 확보하기 위하여 업체간의 치열한 경쟁을 벌여 장소사용료가 터무니없이 높게 책정되어 있다. 시내 중심가의 목 좋은 장소에 로케이션을 확보한다는 자체가 이제는 하늘의 별따기 만큼 어려운 현실이 되어 가고 있다. 아울러 정상적인 사업마인드를 가지고 제조생산하는 업체보다는 단지 돈벌이만 생각하고 유통을 하는 경우가 현재 많이 있는 편이다.

### 자판기 사업시 주의할 점

첫째, 먼저 투자할 예상 금액을 먼저 선정하는 것이 좋다. 너무 무리하게 투자를 하지 말고 본인의 여유자금에 맞게 투자를 하는 것이 제일 좋다.

둘째, 수익성에 대한 고객의 기대치를 정하는 것이 좋다. 전업으로 할 경우가 아니라면 부수업이기 때문에 너무 무리한 예상기대치를 갖지 말고 안정적인 매출에 대한 예상 수익 금액을 정하는 것이 좋다.

셋째, 사업을 시작할 때는 안정성과 수익성 중 어느 한 부분에 집중하여 결정을 하는 것이 좋다. 투자기간이 긴 제품은 안정성을 단기간의 고수익을 원하는 경우는 고수익 제품을 선별하는 것이 좋다.

넷째, 본인이 어느 정도 자판기 사업에 시간을 할애할 것인가 하는 관리측면에서 먼저 정하는 것이 좋다. 어느 사업이던지 처음에는 의욕적으로 하지만 시일이 지날수록 게을러지기 마련이다. 처음으로 사업을 시작할 때는 편한 쪽으로 하는 것이 좋다.

다섯째, 구매할 제품의 지역적인 설치상황을 보면서 판단을 하라. 어느 제품이던지 좋은 장소는 있기 마련이다. 종합해 볼 때 투자자금에 맞게 투자를 하고 관리가 편한 지역에서 설치가 가능하며 수익성도 발생하는 그런 기종을 선택하는 것이 좋은 자판기이지 소위 뜬다고 다 좋은 자판기는 아니다.

### 자판기 기종의 선택할 시 유의점

자판기 기종을 선정할 때는 반드시 체크해 보아야 할 몇 가지가 있다.

첫째, 안정적인 제품과 유행성 제품에 대한 제품의 선택이다. 커피,라면 등의 식음료 자판기는 그래도 안정적인 제품인 반면, 10~20대를 겨냥한 자판기는 유행에 민감한 자판기이기 때문에 최소 4~6개월 이내 기계 값은 회수가 되어야 한다. 즉 수천만원씩 하는 고가의 기계는 그 사업성에 대해 심각히 고려해 볼 필요가 있다.

둘째, 다른 사업에 비해 입지가 중요하다. 자판기 사업은 입지가 사업성공의 절대적 영향을 미친다. 따라서 입점장소에 손쉽게 들어갈 수 있거나 이전이 용이한 자판기를 선

택하는 것이 실패를 막을 수 있다.

셋째, 길거리에 설치되는 자판기는 도난이나 파손의 위협에 노출되기 때문에 자판기의 견고성에 주의하여야 한다.

넷째, 사업자는 기본적으로 자판기에 대한 지식과 조작요령, 점검방법, 간단한 수리정도는 스스로 처리할 수 있는 능력을 길러야 한다.

그리고 가장 중요한 포인트는 자판기 자체의 합목적성(合目的性)에 부합이 되는 것이 가장 좋은 선택방법이다. 예를 든다면 자판기뿐만 판매가 되는 상품이라면 자판기에서 꼭 구입을 해야 하기 때문이다. 또한 자판기로 판매를 할 때 부가가치가 창출이 되는 것이면 더욱 좋다.

### 자판기 사업시 이런 점에 주의하라

이런 사람들이 많이 있다. 신문광고에 나온 것을 보니까 1,000만원 정도 투자로 월 200~300만원 벌 수 있다던데 그게 정말입니까?

필자는 이럴 경우 이렇게 대답한다. “그런 경우가 종종 있습니다. 그런데 이런 질문에는 아니오 라고 답하는 것이 정답일 것 같습니다.”

2001년 소상공인 협회에서 나온 자료를 보면 8,900만원 사업투자로 얻을 수 있는 평균 한달순익이 328만원이었다. 투자대비 월 수익률이 3.6%대이다.

이 사례는 점포형 창업형태일 경우로 본인의 노력과 부단한 마케팅으로 무장을 하여도 월 3.6%대 수익밖에 안나오

는데, 자판기를 설치하고 관리만 하는 형태로 월 20~30% 수익이 나온다는 것은 현실적으로 불가능하다.

이러한 현실을 고려할 때 자판기사업 투자도 이제는 소비자의 현명한 판단이 필요하다.

많은 소비자들이 신문광고나 지면을 통하여

한달에도 몇 건씩 자판기 신문광고를 하는 제품을 보았을 것이다. 당연히 어느 기업이건 자사의 제품을 널리 알리고 판매촉진을 위하여 각종 마케팅 활동을 해야 한다. 인원을 동원한 가두캠페인이나 샘플홍보 그리고 각종 홍보수단(TV, 신문, 각종광고지, 기타)을 동원하여 자사 제품을 판매하기 위하여 치열한 마케팅 활동을 펼치는 게 보통이다. 그런데 부지불식간에 느끼지 못하는 것은 광고의 함정이다. 소비자는 인식하지 못하는 사이에 그 마케팅비용은 제품가격에 자연스럽게 포함이 되어 제품의 생산원가 및 판매가격을 상승시키는 원인이 된다.

자판기의 수익성이라는 것은 보편 타당성을 지닌 그런 제품군에는 속하지 않는 제품이다. 쉽게 말해서 자판기의 수익성이라는 것은 그리 쉽게 단언을 할 수 있는 제품이 아니라는 점이다.

자판기 제조나 생산이 쉽지만은 않고 또한, 더욱 어려운 것은 필드에서 전개를 해서 나온 데이터가 보편 타당성을 지닐 만큼 전국적으로 동일시하는 데이터가 된다는 그러한 가설은 상당히 위험성을 내포하고 있다.

바로 여기에 함정이 숨어 있는 것이다. 광고를 통한 수익성의 확신이라는 반복적인 호소는 선량하거나 사회물정을 모르는 소비자들을 현혹하기 위한 수단일 뿐이다. 어렵게 업계에서 몇년 동안 개발하여 시제품을 내놓은 업체도 필드에서 쓴잔을 마시고 사업을 정리하는 경우도 많은데 아 이템 하나로 자판기 하나가 때돈을 벌 것처럼 과대광고하는 현실은 업계의 고질적인 병폐인 동시에 자멸의 길을 스스로 자초하는 일이라는 게 개인적인 생각이다.

자판기 시장은 오랫동안 자판업계를 위하여 수많은 분들이 고생하고 힘들게 꾸려 나가는 시장이다. 사업을 하는 업체는 전체적인 시장측면에서 과당광고에 대해 한번쯤 심사숙고를 하여야 하며, 소비자 역시 선택에 있어 한번쯤 더 고민을 해 보아야 한다.

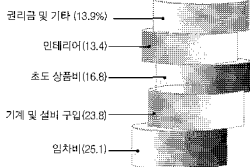
맘홀리지 않는 자는 먹지도 말라는 말이 있다. 힘들게 번돈은 결코 헛돈이 되지 않는다. 더욱이 헛된 기대와 맘홀리지 않는 그런 부는 얼마 오래가지 못한다. 부디 이런 측면들을 한번 더 생각해 보았으면 한다.

중앙일보 2001년 6/28일 29면

투 자 금 ... 8,900만원  
한달 매출 ... 1,700만원  
한달 순익 ... 328만원



투자금 어디에 얼마나 드나 (단위%)



## 자판기 시장의 미래전망

앞으로의 자판기 시장을 전망한다는 자체가 불확실할 수 있기 때문에 향후 3~4년 동안의 추이를 살펴보면 아래와 같이 시장이 전개가 될 것으로 예상된다.

- 1) 틈새시장을 공략하는 다양한 제품들이 생산 될 것이다.
- 2) 다품종 소량생산 체제로 판매 내용상품도 다변화 될 것이다.
- 3) 정보통신과 인터넷의 결합한 복합 멀티자판기 지속적 출시가 예상된다.
- 4) 어뮤즈먼트 계열의 자판기가 지속적으로 개발될 것이다.
- 5) 식품자판기도 지속적으로 개발이 될 것이다.
- 6) 자판기의 LIFE CYCLE이 짧아진다.
- 7) 자판기 개발업체의 지속적인 출현이 예상된다
- 8) 제조, 개발업체보다는 판매유통업체가 상당한 시장에서의 우위를 확보한다.
- 9) 로케이션을 많이 확보한 업체나 향후 확보할 수 있는 능력을 가진 업체가 자판기 시장을 선점한다.
- 10) 직접판매시장 보다는 임대사업시장이 활발할 것으로 예상된다.
- 11) 제품가격대가 많은 편차를 보인다.

## 자판기 사업 10계명

이상과 같이 간단히 자판업계 현실이나 자판기 사업시 기본적으로 알아되어야 할 것들에 대해 살펴보았다. 맺음말을 대신하여 자판기 사업시 꼭 알아 두어야 할 자판기 사업 10계명을 정리해 보았다.

- 1) 자판기 사업은 관리가 편한 것을 골라야 한다.  
보통 처음에는 손쉬운 사업이라 생각하여 별다른 생각이 시작을 하지만 2~3달 지나면 사람의 마음이란 게 울러지기 마련이다. 이러다 보니 관리를 제대로 못하고 귀찮아서 사업을 정리하는 경우가 종종 있다. 우선은 관리가 편한 것으로 사업을 시작해 보고 그 다음부터는 여러 제품으로 확대하는 것이 좋다. 다만, 이는 부업개념으로 투자하는 경우이고, 전업이나 창업으로 하는 경우에는 아무래도 수익성 쪽으로 치우치는 것이 가장 좋은 투자방법이다.

## 2) 자판기 회사의 신뢰도를 알아본다.

기계류의 제품이다 보니 발생할 지 모르는 A/S 문제, 내용 상품을 적재하는 자판기는 상품공급이 공급 가능한지, 소프트웨어로 구성된 자판기는 업그레이드가 가능한 업체인지를 체크해야 한다.

## 3) 자판기 아이템의 수명을 생각한다.

제품 자체의 수명은 보통 제품에 따라 다르지만 일반적인 경우는 3~10년 정도 보면 된다. (일반적인 감가상각 기준) 어뮤즈먼트 자판기 계열은 보통 유행이 짧기 때문에 투자시에는 수명을 짧게 잡아서 1년내에 사업에서 승패를 걸어야 한다. 일반자판기와는 달리 보통 6개월 이내에는 투자원금을 회수하고 6개월간은 수익성을 기대하고 이후에는 헐값으로 매각할 생각을 해야 한다.

## 4) 남들보다 먼저 시작하라.

남들이 다하고 있을 때는 이미 늦었다. 빨리 사업을 시작할 수록 좋은 장소를 선점할 수 있어 그만큼 수익성이 좋아지기 때문에 남보다 빠른 판단을 하는 일이 중요하다.

## 5) 투자금액은 무리하지 말라.

너무 적게 투자하면 그만큼 수익성은 적게 나오고, 너무 많이 투자하면 만약에 실패를 했을 때의 상황을 감안해야 한다. 따라서 너무 무리하지 않은 선에서 투자를 해야 한다.

## 6) 간단한 A/S는 배워 뒤라.

고장이 났을 때 간단한 것은 배워서 고치면 그만큼 현금가동률이 좋아서 수익이 좋다. 회사에서 조치할 때까지 기다리면 그만큼 손해다.

7) 임대사업자는 장소제공자와 친밀한 관계를 유지하라.  
친밀한 관계를 유지하면 여러모로 좋고 타자판기도 입점이 가능하다.

## 8) 청소 및 관리를 잘 해야 한다.

지저분한 것보다는 깨끗하고 관리를 잘 하면 그만큼 돈이 들어온다.

## 9) 본인 스스로의 결정이 중요하다.

너무 업체의 말만 의지하지 말고 본인 스스로 판단을 해야 한다. 최종결정은 본인 스스로의 몫 수밖에 없다.

## 10) 가급적이면 중고제품을 구매하지 말라. ▣