1인 출판의 성공신화이자 촉매제가 된 창가의 토토

지난 2000년 프로메테우스(대표 신중일)는 첫 책으로 내놓은 '창가의 토토'가 35만부 이상이 팔려나가면서 출판계에 화제를 불러일으켰다. 수백만부씩 팔리는 베스트셀러들과는 비교가 안되는 판매량임에도 불구하고 신선한 충격으로 받아들여졌던 이유는 프로메테우스가 다름 아닌 1인 출판사였기 때문이다.

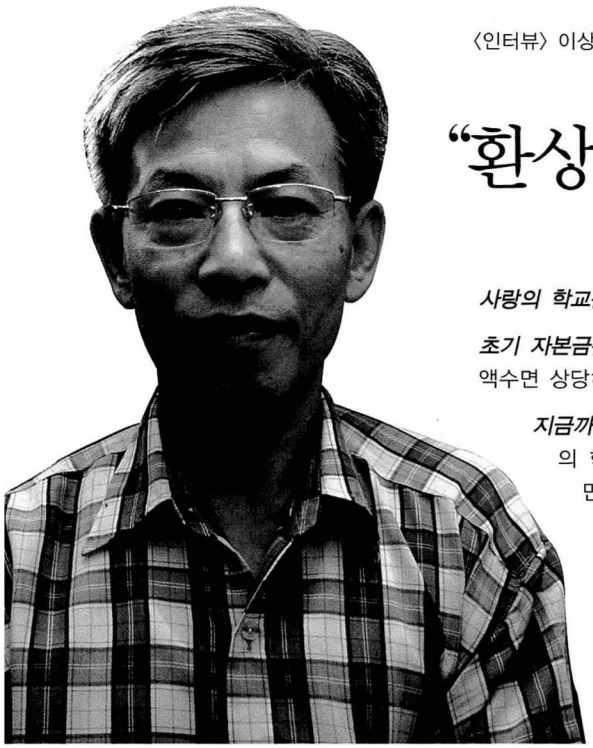
1인출판사는 말 그대로 책의 기획부터 인쇄·제책은 물론 최종적으로 서점에 납품될 때까지의 전 과정을 한 사람이 진행하는 것을 말한다. 도저히 불가능할 것 같은 이런 시스템이 가능한 이유는 출판시장의 환경이 크게 바뀌었기 때문이다. 우선 제작단가가 많이 낮아졌다. 거의 모든 과정이 디지털화 되면서 예전의 3분의 1수준으로 떨어진 것이다. 이는 초기자본에 대한 부담감을 낮춰주는 요인으로 작용했다.

인터넷 서점 등 온라인 마케팅 시장이 급성장 한 것도 또 하나의 이유다. 여기에다가 최근에는 블로그와 같은 개인 미디어가 인기를 끌면서 온라인상에서 훌륭한 홍보·마케팅 채널로 자리 잡았다. 힘들게 뛰어다니지 않아도 판매 통로 확보가 가능해진 것이다.

전문교육기관의 등장도 한 몫 했다. 출판 경험이 없는 사람들도 1인 출판사를 차릴 수 있는 기회가 생겨난 것이다. 한국출판인회의가 출판 전문인력 양성을 위해 운영하는 SBI(서울북인스티튜트)가 대표적이다. 이곳에서는 출판 창업 탐색과정을 비롯한 다양한 관련 커리큘럼을 마련해 놓고 있는데, 실제로 수료 후 혼자서 출판사를 차리는 경우도 많다.

포. 커. 스.

1인 출판, 기획력 앞세워 틈새시장 개척
철저한 준비 없으면 대박 꿈은 버려야



〈인터뷰〉 이상복 사랑의 학교 대표

"환상은 금물, 전력투구자세 필요"

사랑의 학교는 언제 설립했습니까? ★ 1997년이니까 10년, 햇수로는 11년째가 됩니다.

초기 자본금은 얼마였습니까? ★ 퇴직금과 약간의 융자를 합쳐 6천만원 정도였습니다. 그런데 그 액수면 상당히 적은 편에 속합니다. 안정적으로 시작하려면 2억원쯤은 필요합니다.

지금까지 몇 권의 책을 내셨습니까? ★ 30권 정도 됩니다. 맨 처음 출간한 책이 바로 '사랑의 학교'였습니다. '먼나라 이웃나라'로 유명한 이원복 교수가 소년한국일보에 연재하던 만화를 엮은 것이었는데, 이 교수님과는 전혀 모르던 사이였죠. 당시 한국일보 사장님께서 추천서를 써준 것이 큰 도움이 됐습니다. 운이 좋았다고 할 수 있겠죠. 반응도 좋았습니다. 당시만 50쇄 정도가 나갔거든요. 더욱이 그때는 출판사를 갓 설립하자마자 IMF를 맞았던 때라 사랑의 학교가 도약하는데 큰 도움이 됐습니다.

1인 출판의 장점은 무엇입니까? ★ 내가 원하는 책을 낼 수 있다는 것이죠. 일은 힘들지만 이것이 출판사를 이끌어 갈 수 있게 해주는 가장 큰 원동력이기도 합니

1인 출판사의 가장 큰 매력은 자기가 내고 싶은 책을 낼 수 있다는 것. 직장생활을 할 때에는 회사의 방향과 맞지 않아 혹은 이런저런 이유로 시도하지 못했던 기획물들을 시도할 수 있다. 혼자서 일을 하기 때문에 인건비 부담이 없고, 손익분기점이 낮아 어느 정도 판매량만 꾸준히 유지된다면 이윤을 얻을 수 있다는 것도 장점이다. 출판시장의 불황을 타개하기 위한 노력과 함께 창업에 대한 열풍이 더해져 한때 많은 1인 출판사의 사례가 신문 지면을 오르내렸다.

하지만 그 가운데 지금까지 1인 출판 시스템을 유지하고 있는 곳은 거의 없다. 출간 한 책이 반응이 좋으면 회사 규모가 커지면서 인력을 충원하기 때문이다. 이를 두고 1인출판사는 소규모 출판사의 초기 임시형태일뿐이라고도 말한다.

그런면에서 10년이 넘게 출판사를 운영해오면서 안정적으로 자리를 잡았음에도 1인 체제를 고수하고 있는 사랑의 학교는 조금 특별한 케이스이자 진정한 의미의 1인 출판사라고 할 수 있다. 이상복 사랑의 학교 대표를 만나 대한 자세한 이야기를 들어봤다.

최근 출판시장의 분위기는 한 마디로 양극화 현상으로 설명된다. 대형출판사는 규모의 경제를 내세워 더욱 커지고 소규모출판사들은 갈수록 운영에 어려움을 겪고 있는 것. 하지만 동시에 한 가지 뚜렷한 변화도 감지된다. 1인출판사의 등장이 그것이다.

다. 내가 직접 기획 편집을 하고 그것이 책으로 나와 시장에서 좋은 반응을 얻을 때의 기쁨이란 말로 설명할 수가 없습니다. 하지만 항상 내 소신대로 책을 내기란 현실적으로 힘들어요. 때로는 시장의 현실과도 적절하게 타협을 해야할 때도 있습니다. 1인 출판은 사업을 시작하기 비교적 쉬운 편입니다. 공간을 크게 필요로 하지 않기 때문에 마음만 있다면 집에서도 사무실을 차릴 수 있습니다. 게다가 최근엔 인쇄에서 제책까지 한 인쇄사에서 해결할 수 있어서 시간이나 비용 절약 측면에서 많은 도움이 됩니다.

하루 일과가 어떻게 진행되는지 궁금합니다. ★ 보통 아침 8시 반이면 사무실에 나옵니다. 그리고는 팩스나 이메일로 전날 주문된 것이 없나 확인을 하죠. 주문이 있으면 출고준비를 합니다. 오전 중에 이 작업을 끝냅니다. 오후에는 수금을 겸해 영업활동을 하게 됩니다. 책은 잘나가고 있는지 확인도 하고, 가급적 좋은 자리에 배치해 달라고 부탁도 하죠. 오후 6~7시 쯤이면 사무실로 돌아오는데, 바로 퇴근을 할 때도 있고, 편집작업을 하는 경우도 있습니다.

가장 힘든 점은 무엇입니까. ★ 1인 출판사는 대부분 자본금이 부족한 경우가 많습니다. 보통 책을 한 권 출간하면 거기서 얻은 이윤을 다음 작품 준비를 위한 양분으로 삼아야 하는데, 책을 낼 때마다 판매가 보장되는 것이 아니거든요.

솔직한 표현으로 신간을 낼 때마다 돌다리를 두드리는 기분이 들기도 합니다. 혼자서 하다 보니 시간적 여유가 부족한 것도 아쉬운 점이죠. 또 어떤 변화에 대해 수용을 못하는 경우도 있습니다.

1인 출판사를 꿈꾸는 분들에게 조언을 해주신다면. ★ 출판사를 차리기 전에 적어도 20개 이상의 아이템을 구상해 두어야 합니다. 직접 사업을 하다보면 그 중에서도 버리게 되는 것들도 많습니다. 설립 후 1년은 끌고 갈 수 있는 아이템이 있어야 합니다. 인맥형성도 특정 분야가 아니라 기획에서 유통까지 폭넓게 유지하는 것이 좋습니다. 또한 아동물이면 아동물, 인문사회면 인문사회 이렇게 하나의 분야를 전문화하는 것이 유리합니다.

서점에 가보시면 알겠지만 책은 출판사가 아니라 분야별로 나눕니다. 결국 자기가 낸 책들이 한데 몰려 있어야 독자들에게도 또한 서점 관계자들로부터 전문출판사라는 인식을 심어줄 수 있는 것이죠. 당연히 판매에도 좋은 영향을 미치게 됩니다.