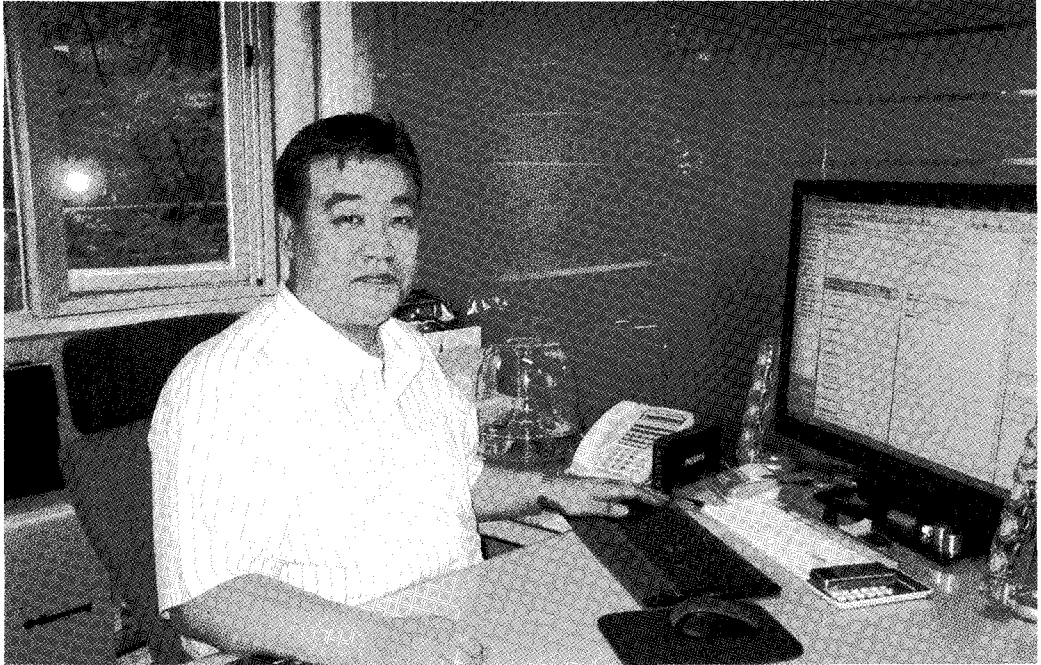


Vending

니혼코덴코리아(주) **신정훈** 지사장

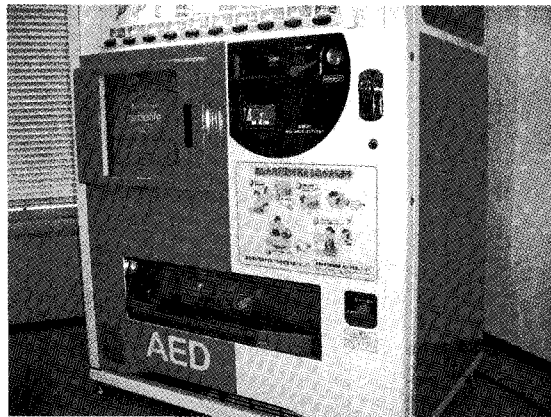


건강자판기, 생명자판기로 새로운 가치를 만든다

“국민 건강에 기여하는 자판기, 생명 살리는 자판기를 아시나요?” 이 질문에 대해 고개를 끄덕이는 사람은 자판기 업계의 어릴리 어답터(early adopter :첨단 디지털 기계 등의 시류를 남들보다 빨리 반영하는 사람을 일컫는 말)라 자부할 만하다. 하지만 대개의 사람들은 고개를 가우뚱할 것이다. ‘자판기가 어떻게 사람들 살린다는 얘기지?’ 허무맹랑한 말로 받아들이기 십상이지만 AED의 실체를 아는 순간부터는 얘기는 달라진다. 자판기에 AED를 부착하게 되면 자판기가 본연의 서비스기능은 물론 사람의 생명까지 구할 수 있다. AED(Automatic External Defibrillator;자동제세동기)는 급성심정지, 또는 심장박동기능을 잃어버린 사람에게 환자의 가슴을 통해 심장에 전기충격을 가해 심장을 소생시키는 의료기기이다. 이 의료기기를 자판기에 장착을 하면 서로의 장점이 만나 윈-윈(win win)할 수 있다. 즉 공공장소 설치를 장점으로 하는 자판기와 생명구호기기 AED가 만나면 자판기 본연의 서비스 기능에 소비자들에게 생명까지 돌보는 최선의 서비스를 제공할 수 있다. 일본은 오래 전부터 이러한 윈-윈 효과를 주목해 왔다. 산업계가 적극적인 AED자판기 전개에 나서 전국적으로 1000여대 보급한 것으로 알려져 있다. 반면 국내는 아직 AED자판기 전개가 전무한 상태이다. 아직 AED의 역할과 필요성에 대한 의식이 제대로 확산되기 전단계이다. 이런 시장상황에서 AED를 국내 자판기에 보급하는 일에 있어 선각자로 나선 이가 있다. 일본 니혼코덴코리아의 신정훈 지사장이 그 주인공이다. 그는 본지와의 인터뷰를 통해 건강자판기, 생명자판기로 새로운 가치를 만든다는 목표를 야심차게 들어냈다. 그는 왜 AED가 국내 자판기 시장 판도를 좌우할 핵심장비가 될 것이라 확신하고 있는가?

“국내 자판기 업계도 이제 자판기라 하면 커피, 음료수, 식품이라는 마인드를 벗어나야 할 시점입니다. 자판기가 생활에 유용한 기기일 뿐만 아니라, 국민의 생명까지 보살필 수 있는 가치관의 변화를 AED 장착 자판기가 선도할 수 있을 것입니다.”

“국내 자판기 업계도 이제 자판기라 하면 커피, 음료수, 식품이라는 마인드를 벗어나야 할 시점입니다. 자판기가 생활에 유용한 기기일 뿐만 아니라, 국민의 생명까지 보살필 수 있는 가치관의 변화를 AED 장착 자판기가 선도할 수 있을 것입니다.”



신정훈 지사장은 아직 AED에 대한 인식이 미미한 국내 시장에 있어 다분히 도발적인 화두를 던진다. 자판기에 AED를 장착하면 자판기의 기능과 역할에 있어서나 시장확대에 있어 천군만마의 기회가 될 수 있다 강조한다.

이런 그의 자신감은 근거 없는 호언이 아니다. 이미 일본이 그 과정을 밟고 있다. AED가 장착된 자판기와 일반 자판기와 비교하면 매출에 있어서도 장착 자판기가 더 높게 나타나고 있고, 무엇보다 자판기 운영 로케이션 확보에 큰 도움이 된다고 한다.

“AED가 있는 것과 없는 것은 소비자가 자판기를 다루는 마인드가 다릅니다. 소비자가 알면 알수록 사용의 적극성을 보인다는 사실을 주지해

야 합니다. 이에 대한 외국의 사례들은 얼마든지 보여드릴수 있습니다. 국내도 이제 AED를 통해 자판기에 대한 마인드가 바뀔 수 있는 계기를 만들어야 합니다.” 일본에 이미 1000대의 AED 장착 자판기가 전개되었지만 한

국시장도 이런 마인드 변화가 전제된다면 얼마든지 파급력 있는 전개가 가능하다고 보고 있다. 신 지사장의 국내 시장에 대한 의욕은 남다르다. 일본도 되는데 우리라고 안되는 법이 없다고 생각하고 있다. 더욱이 새로운 것에 대한 수용성이 뛰어난 한국인의 특성상 AED 장착 자판기도 한번 흐름을 타면 빠르게 확산될 수 있을 것으로 보고 있다.

기자는 그의 남다른 의욕에 찬물을 끼얹을 생각은 없었지만 국내 자판기 산업이 처한 여러 체반적 어려움이 가로 막고 있다는 사실을 집고 넘어가지 않을 수 없었다.

▶ 국내 자판기 시장은 무척 부진합니다. 이 같은 상황에서 높은 AED 장착비용은 큰 부담으로 느낄 수밖에 없습니다. 쓰고 싶지만 비싸서 못 쓰는 상황이라 할까요. 더욱이 AED가 매출 증

시장이 부진하면 새로운 방법을 통해 돌파구를 찾아야 합니다. 아무런 노력하지 않고 있는데 시장이 좋아질 수는 없습니다. AED는 분명 투자 이상의 효과를 가져다주는 시스템이라는 점을 주목해야 합니다.

가에 일조한다는 확신이 없는 상태라면 당연히 높은 투자비용을 감당할 운영자란 많지 않을 것 같은데요.

“그래서 마인드 전환이 필요한 것입니다. 시장이 부진하면 새로운 방법을 통해 돌파구를 찾아야 합니다. 아무런 노력하지 않고 있는데 시장이 좋아질 수는 없

습니다. AED는 분명 투자 이상의 효과를 가져다주는 시스템이라는 점을 주목해야 합니다. AED를 장착하면 무엇보다 개척하기 힘든 좋은 자판기 로케이션을 많이 확

보할 수 있습니다. 예를 들자면 국내 헬스클럽 수만 해도 10만개에 달하는 것으로 알려져 있습니다. 이들 로케이션 자판기에 있어 AED를 장착한다면 당연히 자판기 효용가치가 올라가게 됩니다. 고객들이 운동 후 시원한 음료도 마실 수 있고, 갑작스러운 심근경색에도 대처할 수 있게 됩니다. 이렇게 AED가 자판기와 결합함으로써 효용이 배가되는 점을 주목해야 합니다. 분명히 투자비용 이상의 성과들을 가져다 줄 수 있습



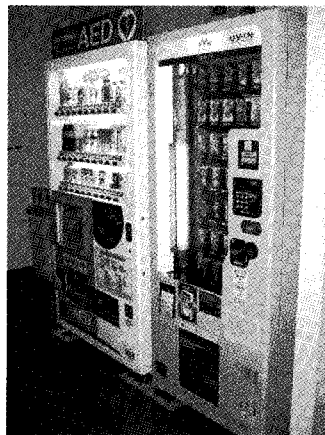
니다. AED 장착 비용이 200만원이라 했을 때 월 3만 5천원만 부담하면 되는 데 이 비용이상의 매출 상승 및 신규 로케이션 확보 효과를 가져다 줄 수 있습니다.”

▶ AED에 대한 국내 자판기 업계의 인식이 떨어지는 점도 문제인데요. 어떻게 산업계 관계자

들에게 AED 필요성을 알리실 계획인지요?

“저희는 많은 업체와 제휴하고 싶지는 않습니다. 제조 및 유통 분야에 있어 몇 개의 베스트 오브 베스트

(bst of best) 업체를 골라 제휴하고 싶습니다. 당연히 AED 관련 사업 마인드를 공유할 수 있는 업체라야 합니다. 이런 업체를 선별해 제휴하기 위해 AED에 관심이 있는 업체들을 모아 놓고 프리젠테이션을 하고 싶습니다. AED의 필요성, AED 장착 자판기의 시장성, 유망 로케이션 등 자판기 업계와 윈-윈 할 수 있는 방안들에 대해 적극적으로 알리고 싶습니다. 국내 자판기 관련 업체들의 많은 관심을 가져 주셨으면



“ 세계 수준의 자판기 기술과 첨단의로 장비가 결합함으로써 국민의 자판기가 생겨날 수 있을 것입니다. 자판기가 생명까지 보살핀다는 국민적 가치관의 변화가 이루어진다면 자판기 시장은 새로운 시장 기회를 맞을 수 있을 것입니다.”



합니다.”

그의 말대로 라면 AED 장착 자판기는 무궁무진한 시장을 가지고 있다. 아직 국내 자판기 업계 이런 가치를 인식하지 못하고 있어서 그렇지 마인드 전환만 된다면 언젠가는 붐을 이룰 수 있다고 보고 있다.

이를 예상하게 만드는 현상은 최근 일반 분야에 있어서도 AED 보급이 늘고 있다는 점이다. 공항, 전철역, 관공소를 중심으로 AED가 설치되어 생명구호 서비스를 제공함으로써 소비자들의 인식이 점차 확산되고 있다.

니혼코덴코리아의 AED도 김포공항을 비롯한 전국 12개 공항에 60여대가 설치 운영되고 있다. 일반 분야의 빠른 확산과 더불어 자판기 분야의 시장성도 호전되게 마련이다. 자판기와 AED를 따로 설치하는 것보다 일체형으로 설치

하는 것이 훨씬 효용이 높기 때문이다.

신 지사장은 국내 자판기 업계가 하루 빨리 AED 장착 자판기 시장을 선도해 나가야 한다고 강조한다.

“ 세계 수준의 자판기 기술과 첨단의로 장비가 결합함으로써 국민의 자판기가 생겨날 수 있을 것입니다. 자판기가 생명까지 보살핀다는 국민적 가치관의 변화가 이루어진다면 자판기 시장은 새로운 시장 기회를 맞을 수 있을 것입니다. 국민 건강에도 일조하고 자판기 마켓쉐어 확대에도 도움이 되는 상생의 효과를 하루 빨리 인정 받고 싶습니다.”

사람이 살아가다 보면 쉽지는 않지만 가야만 하는 길이 있다. 현재 AED와 자판기의 상생의 길 역시 여기에 해당된다. 자판기의 가치 증대, 사회적 책임 강화, 시장 확대적인 측면에서 보면 AED 장착 자판기는 언젠가는 반드시 필요하다. 하지만 투자비용, 소비자 인식 확대 등의 문제로 가야 할 길은 아직 멀어 보인다. 그 길을 앞당기기 위해선 불굴의 의지로 변화를 주도하는 선각자들이 절실히 필요하다. AED 시스템 분야에 있어 신 지사장이 그 역할을 담당한다. 이제 자판기 업계에 그런 업체와 인물이 필요로 하는 시점이다. 과연 누가 이런 선각자의 역할을 불사할 것인가?