



(주)국보자판기서비스
박래진 사장

확장이전 후 국보자판기서비스의 인지도는 크게 올라갔다.

상호가 특이하다. 국보자판기서비스라니? 국보처럼 귀중하고 독보적인 존재로 커나가려는 의도일까? 어쨌든 직접 와 본 국보자판기는 국보급 규모(?)를 자랑하고 있었다. 대지 200여 평에 3층 높이의 자가 건축물이다. 1층에는 엄청난 음료와 자판기들이 쌓여 있고, 건물 외곽에 큼지막하게 걸 어놓은 상호들이 시원시원하다. 마치 큰 가전대리점을 연상케 한다. 일개 자판기 유통점으로는 이례적인 규모이다. 이런 근사한 유통점을 본지가 얼마만인가? 지난 5월 28일 있었던 사무실 오픈식에는 로벤 김준택 사장을 비롯한 많은 업계 관계자들이 참석해 새로운 출발을 축하했다고 한다. 먼저 박래진 사장에게 왜 이렇게 사무실 확장을 하게 되었는데지를 물었다.

“옛날부터 근사한 사무실로 이전할 마음을 가지고 있었으나 부지가 문제였죠. 그러다 마침 좋은 부지가 나와 매입을

구입하려 오는 일도 있고, 자판기 관련 문의가 부쩍 늘었다. 박사장이 대로변에 사무실을 꼭 놓으려 했던 의도가 들어맞았다. 박사장은 “100% 효과는 아니어도 만족도가 높다”고 말했다. 자체 건물이 있으니 본업이외에도 임대 수입은 보너스이다. 타 업체들도 이런 국보자판기서비스 사례를 보고 ‘우리도 확장하고 싶다’는 반응을 보이는 곳도 적지 않다고 한다.

600여대 자판기 운영하기에 이르기까지

“나는 사업운이 좋은 사람이다.”

박래진 사장은 당당하게 사업이 잘되고 있다고 밝힌다. 지금까지의 국보자판기서비스의 성장과정을 들여보니 이 말이 과언이 아니다. 지난 89년 음료 납품업체로 창업한 후 순탄한 성장과정을 거쳐 오늘에 이르렀다.

“현대약품 미에로화이버 경남총판을 하다가 우연찮게 대우중공업 자판기 운영권을 따내면서 자판기 사업을 하게 되

“3년 안에 1000대 자판기 운영하겠다!”

지난 6월 지방으로부터 범상치 않은 소식이 들려 왔다.

한 유통업체가 사무실을 크게 확장하고 공격적인 영업에 나섰다는 것.

요즘같이 자판기 운영업 경기가 위축된 마당에 이례적인 소식이다.

“과연 어떤 자신감에서 그랬을까?”. 이런 궁금증이 끝내 경남 창원으로 향하는 기차에 몸을 실게 만들었다.

자판기 유통업을 하기에는 축복받은 땅이라는 창원. 이곳을 기반으로 고속성장을 해온 로벤전문점

(주)국보자판기서비스의 박래진 사장을 만나 확장경영을 가속화하는 이유를 들어 봤다. 인터뷰어: 김지완

하게 된 겁니다. 기존 건축물을 리모델링해 아주 효율적으로 운영 할 만한 동선을 확보했죠. 주차는 공식 8대, 주변도로까지 포함하면 20여대가 가능하고, 지게차도 돌아다닐 수 있어요. 이렇게 만들기는 힘들었지만 공간 효율도 좋고, 광고효과도 높아 크게 만족하고 있습니다.”

이만한 규모의 사무실을 꾸미는 것은 쉬운 일이 아니다. 서울이었으면 수십억의 투자는 호기했을 것이다. “얼마나 투자를 했느냐”는 기자의 질문에 박래진 사장은 머뭇머뭇하다더니 “공사비 1억 포함해 15억이 들었다”고 밝혔다. 확장이전 후 국보자판기서비스의 인지도는 크게 올라갔다. 대로변이라 홍보효과가 크다. 지나가는 사람들이 보고 자판기를

있습시다. 60여대 운영권을 따냈는데 당시 자판기 노후우가 있을 리가 없었죠. 부리나케 직원을 뽑았는데 일이 되려고 그랬는지 자판기 운영경력 5년이 된 직원을 채용하게 되었어요. 이렇게 급히 운영시스템을 구축하자, 일부 다른 업체에서 자판기를 저렴하게 인수하라고 해 인수하기도 했구요. 그렇게 점차 자판기 운영 물량을 늘려가다 보니 노후우가 쌓이기 시작한 거죠.”

국보자판기서비스의 수월한 성장은 공단지역을 주 운영 로케이션으로 삼았기 때문이다. 창원에는 과거에도 LG, 삼성 등 대기업 공장이 많았다. 이런 좋은 로케이션에 아름다움을 통해 입찰 및 운영정보를 파악하고, 적극적으로 입찰을



참여하다 보니 자판기 운영대수가 급속히 늘어나게 된 것이다.

음료 납품을 일반유통에도 진행하면서 자판기 운영물량을 늘려가 현재 600여대의 대형 자판기를 운영하고 있다. 이중 50%는 공단의 물량이고 학교, 사무실이 50% 비중을 차지한다. 창원지역이외에도 경기도 평택에 지사가 있으며, 경북 상주의 미륵대, 서라벌대까지 운영을 하고 있다. 운용기종은 커피와 캔의 비중이 50:50의 비중이 된다. 전체적으로 보면 불황의 자판기 유통업 현황에도 불구하고 국보자판기 서비스의 성장은 거침없어 보인다. 대형자판기외에도 미니 커피자판기도 꽤 많이 운영하고 있다. 지난 한해 자판기 운영 매출은 20억선. 직원 17명을 가지고 올린 실적이다.

- 성장의 남다른 비결이 있을 것 같은데요.

“저는 인복도 좋은가 봐요. 회사성장의 공을 우선 직원들에게 돌리고 싶어요. 우리 회사는 이직률이 거의 없어요. 관리자들이 10년 이상 된 직원이 많다보니 제가 없어도 전문적이고 안정적인 운영이 가능합니다. 두 번째 요인은 재료도 매상을 겸하고 조직과 매출규모가 크다보니 짠 내용상품 매

입이 가능하다는 점예요. 누구도 저희만큼 단가경쟁력을 갖춘 쉽지 않다고 봐요. 특히 유통기간이 조금 남아 있는 제품들은 싸게 매입을 해 운영마진을 높이고 있습니다.”

국보자판기서비스는 코카콜라, 롯데칠성, 네슬레의 내용상품을 취급하고 있다. 이들 업체에 있어 국보자판기서비스는 빅 바이어이다. 많은 내용상품 매출을 기록하고 있으니 자연 특급 대우를 받게 마련. 장비에 있어서도 국보자판기서비스가 요청을 하면 즉각 들어주는 경우가 많다고 한다.

“높은 단가 경쟁력을 바탕으로 신형장비를 적극 도입할 수 있다는 점이 우리의 강점입니다. 다른 업체들은 월 대당 평균 매출이 30만원선도 올리기 힘들지만 우리는 보통 40~45만의 매출이 나옵니다. 이러니 음료업체에 자판기를 달라고 하면 안주겠어요. (웃음)”

자체적으로 자판기를 매입하는 분량도 많다. 로벤을 통해서 신형기종을 적극 매입하고 중고캔장비는 웅진이나 일화를 통해 구입하기도 했다. 박사장은 자판기 운영경기가 불황일수록 장비를 신형으로 적극적으로 교체해야 한다는 생각을 가지고 있다.

“자판기가 ‘안 된다 안 된다’하며 방치를 하면 악순환이 되풀이 됩니다. 커피자판기는 비용이 들더라도 새로운 기계에 투자하여, 소비자들에게 더욱 맛있고 편리한 커피 서비스를 제공할 수 있어야 합니다.”

“아무리 국보자판기서비스가 경쟁력이 있다하더라도 자판기 전체 시장으로 볼 때는 큰 불황입니다. 그런 영향도 없지 않으리라 보여 집니다.

“커피자판기가 잘 안되는 것이 분명합니다. 믹스커피와 정수기가 곳곳에 보급되어 커피자판기의 이용률이 떨어졌습니다. 게다가 마스크의 위생에 대한 보도도 큰 타격을 미쳤죠. 음료자판기는 좀 나은 편인데 계절 영향을 받는다는 점이 단점입니다. 시장이 안 좋으니 30~40

대를 운영해도 답이 안 나와 업종 전환을 하는 곳도 많습니다. 소규모 업체는 생존하기 더욱 어려워 진거죠. 그렇다보니 입찰에서 롯데칠성, 코카콜라, 피닉스벤딩서비스, 그리고 우리업체가 경쟁하는 경우가 많

아요. 시장 불황이 오히려 우리 회사에는 기회가 되고 있는 거죠. 자금 경쟁력도 중소기업체를 앞서다가 보니 신형기기 투입 등 공격적인 영업이 가능합니다. 여기에 상품 매입단가가 낮으니 대당운영 효율이 낮은 로케이션도 커버도 가능하구요. 몰라서 입찰을 안가는 경우는 있어도 입찰을 해 떨어진 적은 거의 없습니다.”

“박사장님, 개인을 놓고 볼 때 특별한 자판기 영업 노하우가 있다면?”

“음~ 오랜 경험이 있고, 또 지역 활동을 열심히 한 점을 들 수 있을 것 같네요. 알음알음으로 정보를 얻는 경우들이 많아요. 그렇지만 지역 내에서 누구를 잘 안다고 낙하산 영업을 하지 않습니다. 실무자부터 단계적으로 위로 올라가는

정상적인 영업을 합니다.”

“경영상에 있어 중점을 두는 사항은 무엇인지요?”

“직원들에게 ‘항상 진실성을 보여라, 속이지 마라’고 강조합니다. 서로 신뢰가 있어야 일도 잘 풀리는 법입니다. 이런 관계를 구축하기 위해 100% 월급제를 지양하고 있습니다. 수당, 리베이트 등을 주면 그만큼 부정이 개입할 확률이 커

지지 때문이죠. 또한 회사 매출입을 누구나 알 수 있도록 100% 오픈된 경영을 하고 있습니다. 직원들에게 회사 운영 전반에 관한 건 무엇이든 물어 보라 합니다.”

아무리 어려워도 자판기는 없어지지 않는다

잘나가는 업체는 반드시

이유가 있는 법. 박사장의 말을 들을수록 성공의 남다른 DNA가 있다는 생각이 들었다. 그가 앞으로 꿈꾸는 비전은 무엇일까?

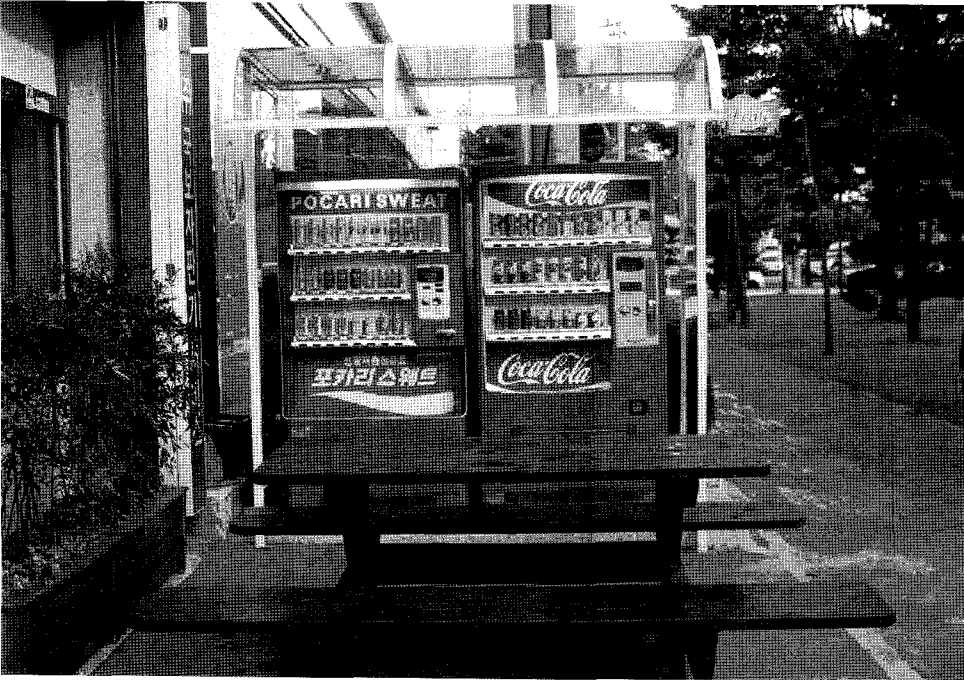
“앞으로 자판기 운영대수를 1000대까지 확대하고 싶습니다. 그 시점쯤 되면 자체 소화하는 내용상품이 무척 많아질테니 종이컵, 커피믹스 국산차 등 부자재 제조업에도 뛰어

들고 싶습니다. 한 3년 안에는 이런 사업 확대가 가능하리라 봅니다. 이 시점이 되면 저도 나이도 먹고 했으니, 독립을 희망하는 직원들을 지원할 생각도 가지고 있습니다. 직원들이 독립채산제로 직접 뛰고, 회사는 운영 및 영업 전반에 걸친 시스템을 지원하게 되는 것이죠. 이 목표를 위해 내년부터는 더욱 공격적인 사업을 펼칠 겁니다.”

“현 자판기 시장을 보는 시각이 궁금합니다. 사방에서 어렵다고 난리인데, 시장 위기로 보나요? 아니면 기회로 보시는지?”

“이렇게 보면 될 것 같아요. 아무리 어려워도 자판기는 없어지지 않습니다. 직원복지 차원, 또 편리한 접근성에 있어 자판기를 필요합니다. 그렇기 때문에 위기가 될 수는 없다





▲ 사무실 앞에 꾸며놓는 자판기 센터

고 봐요. 오히려 위탁운영업체들이 줄어들고 있으니 마진을 적게 주고 영업을 할 수 있다는 장점도 있습니다. 로케이션피 없이 운영하는 곳도 생겨나고 있구요. 아무리 어렵다 해도 시대 흐름이 그렇게 가고 있으니 이에 맞게 대응하는 게 중요합니다. 설령 자판기 운영하는 곳에서 쫓겨난다고 낙담할 필요가 없어요. 자판기 로케이션이 없어지는 게 아니기 때문에 기다리면 기회가 옵니다.”

박사장의 말을 듣다 보니 특히 공단 자판기 로케이션에 대한 이야기가 많이 나온다. 그만큼 공단상권이 좋다고 볼 수 있을 것이다. 경남 지역 자판기 유통업의 특징과 메리트를 물었다. “영남권 자판기 상권은 정말 좋습니다. 경북에는 대구공단이 있고, 부산에는 신항만이 있죠. 창원에도 공단이 있고, 거제에는 조선소들이 있습니다. 그래서 자판기 OP시장이 무척 큼니다.

또 날씨영향도 있습니다. 영남 지역은 4월이나 10월에도 덥습니다. 음료판매 효율이 타 지역보다 유리하단 얘기죠. 게다가 창원지역의 경우는 소득수준이 상당히 높아요. 공단 근로자들의 급여수준이 엄청 높죠. 중소기업 근로자도 연

봉 5000만원은 기본이고 큰 기업들은 보통 7-8천 만원합니다. 이러니 도시 물가도 비싸고 소비수준도 높아요. 근로자들이 자판기를 이용하는데 돈을 아끼지 않은 편예요. 자판기에 900원짜리 음료를 넣어도 잘 나갑니다. 한마디로 유통업을 하기에는 복 받은 땅입니다.(웃음)”

돈이 몰리는 곳에 소비 심리도 높아지는 법. 공장 근로자의 천국 창원엔 정말 자판기 운영업을 하기에는 최고의 조건을 가진 곳이라는 생각이 절로 든다. 물론 이곳에서도 경쟁이 치열하겠지만 그 경쟁에서 앞서가는 국보자판기서비스 같은 업체는 일단 남부러운 환경에 있는 것이 분명하다.

하지만 남보다 좋은 환경에서 사업을 한다고 만사가 수월할리는 없다. 자판기 시장의 문제점과 개선과



▲ 엄청나게 쌓여있는 음료들

제는 여전히 고민거리이다. 그는 자판기 시장에서 어떤 바람을 갖고 있을까?

“커피자판기의 위생문제가 심각합니다. 이제 위생에 대해 완벽하게 안심하고 먹을 수 있는 커피자판기가 나와 소비

자들의 인식을 바꿔줘야 합니다. 또 연식이 오래된 자판기들은 운영을 못하도록 폐기시키는 시스템이 강구되었으면 좋겠습니다.”

그는 또 멀티자판기 같은 앞으로의 유망제품이 가격대가 저렴했으면 하는 바람을 갖고 있다. 그가 희망하는 가격대는 600-700만원선. 이 정도 가격대가 되면 시장공략을 할 만한 로케이션도 많다고 보고 있다.

그와의 인터뷰는 자판기 유통업의 희망을 찾는 여정이라는 생각이 들었다. 일단 그는 희망차고 활력에 넘치며 앞으로

습니다. 요즘은 일하는 게 제일 즐거워요. 달력을 보면 까만 날만 있었으면 좋겠다는 생각합니다.(웃음)”

헉! 그에게 워커홀릭 분위기가 느껴진다. 그는 사무실에 있어도 인터넷도 잘 안본다고 한다. OP현장을 직접 다니는 것을 제일 즐긴다. 일을 이렇게 즐기다 보니 자연 골프 같은 운동을 자주 못하게 되었다고.

“하루에 근무복과 양복을 3-4번갈아 입을 때도 있습니다. 요즘은 담배자판기 3-4대, 멀티자판기를 집중관리하고 있어요. 내 영역의 개인목표를 월 3000만원으로 잡고 있습니



자판기 시장의 비전을 본다. 위축되고 무기력한 시장 분위기와는 대척점에 서있다. 그래서 항상 좌절하지 말고 희망을 가지라는 메시지를 산업계에 던진다. 갑자기 그런 그의 일상이 궁금해 졌다

-취미 및 스트레스 해소는 어떻게 하나요?

“원래 스트레스는 잘 받지 않는 체질입니다. 취미는 등산, 골프, 지역 활동 등을 들 수 있는 데 과거보다는 시큰둥해졌

다. 내 생활비는 내가 번다는 주의입니다.(웃음)”

그는 사업을 하게 되면 할수록 현장을 중시하게 된다고 강조한다. 현장감을 잃지 않아야 길이 보이고 희망이 보이는 법이라고. 슬그머니 웃으며 “오늘 취재 스케줄 때문에 현장에 못나간 게 아쉽다”는 박래진 사장. 그는 영락없는 자판기 영업맨이다.