

▶ 9조 보고서

GLP 탐방 결과보고서

중국 선전 지역

2019.01.21~01.25



✓ 조 이름 : 선전을 마스터 했조

✓ 조원 : 국제통상학과 60141158 김청우

국제통상학과 60141168 민경호

국제통상학과 60141212 장우영

목차

1. 심천KOTRA에 대해 배운점 (1~3일차 방문지 중 하나)
2. 4일차 방문지에서 수행한 활동에 대한 요약 및 최초 계획과 실제 수행 내용 간 차이 및 원인 분석
3. 산출물의 활용 방안

1. 심천KOTRA에 대해 배운점

중국 심천이 1980년 중국 최초의 경제특구로 지정된 후 외화수입 발생 시 수혜정책과 적극적인 육성정책으로 텐센트, 화웨이 등이 글로벌 기업으로 도약하여 정책적 우대, 창업기회 확대, 외국기업 투자의 유인을 이끌었다는 것을 알고 방문을 했다. 그래서 초기의 목표는 사전보고서에서 언급했던 대로 테슬라의 전기스포츠카인 로드스터에 대해 상세히 조사하고, 테슬라의 가장 큰 장점인 '충전소 인프라'의 운용에 대해 알아보기로 했다. 그런 다음에 테슬라의 향후 전기자동차 정책의 행보를 조사한 것을 토대로 어떠한 방향성을 보이는지에 대해 담당자의 설명을 듣는 것으로 마무리를 하려고 계획했다. 하지만 이러한 초기 계획과는 다르게 테슬라의 관람시간은 일정 관계상 전기자동차 로드스터의 외관과 대략적인 매장의 규모와 매출을 가이드님으로부터 들었지만 그 외의 우리가 사전에 알고 싶었던 정보에 대해 얻는 데에는 다소 부족했다.

그래서 팀원 세명에서 생각해본 결과 가장 인상 깊었던 곳은 심천KOTRA지점 방문이었다. 심천에 도착하자마자 처음 탐방한 방문지이기도 하고 팀원들의 전공과 학문적으로 밀접하게 관련되어 있는 KOTRA의 방문은 우리들의 관심을 불러일으키기 충분했다. 현지 심천KOTRA에서 근무하고 계시는 과장님께서 심천이 어떻게 발전하게 되었는지 어떤 방향성으로 심천이 나아가는가와 KOTRA에 대한 전반적인 소개와 한국 기업들의 무역현황과 행보에 대해 설명을 해주셨다.

심천의 발전은 덩샤오핑 주석이 중국의 여러 지역에 동그라미를 치며 경제특구 설정을 하여 개방을 하려는 것으로 시작된다. 하지만 당회의에서 덩샤오핑 주석은 많은 반대에 부딪히며 그 계획이 수포로 돌아갔다. 하지만 심천만은 입지상 홍콩과 근접해 있고 비슷하게 발전하기 쉽다고 판단하여 당회의에서 심천이 경제개발특구로 선정되게 되었다. 이로써 심천은 40년만에 GDP 3만 달러를 돌파하고 최근 5년동안 9.2%만큼 성장하는 눈부신 고속성장 도시가 되었다. 심천의 주요 기업에 대한 설명도 들었다. 대표적으로 DJI와 Kuang Chi, BYD이다. DJI는 전 세계 상업용 드론시장 점유율이 70%로 1위이고, Kuang Chi는 마틴 제트팩 및 대기권 비행선 개발 항공우주 최고 혁신기업이다. BYD는 전기차 판매가 10만대로 세계1위로 이 세 기업들은 모두 KOTRA가 중국심천에서 벤치마킹 하기 좋은 기업들이라고 생각한다. 중국 심천에서 이 기업들이 각 산업에서 시장을 형성하고 후발 기업들이 따라오게 만드는 Rule Maker 기업이기 때문이다. 이렇게 세계적으로 거대한 시장을 형성하고 있는 기업들은 후발 기업들에게 신사업에 대한 동기부여와 니체 시장을 형성하는데 영감을 주고 기업의 운영방식과 창조적인 아이디어는 혁신적인 기업으로 성장하는데 도움을 줄 수 있을 것이다. 심천은 젊고 유능한 고급 인력들을 보유하고 있으며, 여러가지 부품과 기술이 밀집되어 있는 곳이기 때문에 제대로 된 창업 아이디어만 있으면 일주일 만에 신제품이 탄생할 수 있다는 놀라운 답변을 들었다. 그만큼 심천의 기술력만큼은 세계 최고에 위치해있고 방대한 인력에서 나오는 고급 인력들을 토대로 글로벌 세계에서 강력한 경쟁력을 얻을 수 있다는 것을 배웠다.

KOTRA는 국내의 중소, 중견 기업이 해외시장 개척 시 도움을 주는 역할을 수행하고 있다. 심천 KOTRA는 이러한 도움이 필요한 기업을 위해 영업을 대신해주며 Buyer들을 찾아내고 홍보를 하는 역할이나 해외 잠재 파트너를 대신 구해주는 역할이 핵심적이라고 말씀하셨다. 현재 중국에서는 500여명의 무역전문가가 상주해 있으며 크게 4가지 파트로 나누어 서비스를 제공하고 있다고 한다.

그 네가지 파트에는 해외진출, 외국인 투자유치에 대한 무역투자 상담과 신시장을 개척하거나 확대하고 싶은 기업들을 위한 수출지원, 중소중견기업의 해외진출과 글로벌 일자리 창출, 초기부터 투자완료 후 한국정착에 필요한 생활지원까지 전 과정을 지원하는 외국인 투자유치지원이 있다는 것을 배웠다. 또한, 학교 전공과목인 해외시장조사론에서 배운 해외 투자 유치 기획서와 입찰서를 볼 수 있는 기회도 있었다. 이는 실제로 과장님께서 작성하고 계신 문서였는데 짧은 시간에 집중해서 화면으로 훑어보며 KOTRA 실무에서 쓰는 전체적인 기획서 양식과 세부적인 항목들에 대해 간접적으로 체험해볼 수 있었다. 그동안 일반적인 인터넷 논문으로 문서를 볼 수는 있었지만 실제 진행중인 기획서이기 때문에 더 관심이 갔고, 현재 심천KOTRA가 모바일 IT 분야 한국 기업의 1대1 상담을 기획중이라는 것을 알 수 있었다. 이처럼 한국 기업들에 많은 도움을 주고 있는 KOTRA지만 한계점도 지니고 있었다.

현재 심천의 KOTRA는 심천에 있는 여러 국내기업들을 도와주고 있지만 현실적으로 심천의 가장 큰 장점인 창업을 지원해주는 제도는 심천의 등록인만 혜택을 누릴 수 있으며 사실상 현실적으로 아주 특화된 기술이 있지 않고서는 심천에서 신사업이나 무역에서 성공하기는 상당히 힘들다는 것을 배웠다. 하지만 이러한 한계점에도 불구하고 창업기업이 시제품 및 대량 생산에 필요한 인프라를 효과적으로 구축하고 있다. 예를 들어, 우리나라에서는 시제품 만드는데 2달 정도가 소요되는 반면, 심천 화창베이에서는 10일 정도밖에 소요가 안되어 공급사슬 리드타임 부문에서 상당한 이점을 누릴 수 있다. 또한, 주말에 스타트업 프레젠테이션 행사가 많이 개최되어 창업가들이 자신의 제품, 서비스를 선보일 기회 자체가 많다. 그 행사 중 하나는 중국 기업 대학생들과 해외 대학생들이 참여하여 한 키워드를 주제로 무언가를 만들어 내는 경연대회 성격의 행사를 많이 한다고 배웠다. 이처럼 창업에 매력적인 지역육성을 위해 투자회사와 정부가 지원하는 월세 아파트 지원과 창업 공간 지원이 창업에 도전하는 많은 한국 기업들에게 도움이 되고, 이에 발맞춰 심천 KOTRA도 한국 기업의 진출에 많은 힘을 쓰고 있다는 것을 알았다.

2. 4일차 방문지에서 수행한 활동에 대한 요약 및 최초 계획과 실제 수행 내용 간 차이 및 원인 분석

1/23 목요일 아침이 밝았다. 우리는 사전에 계획했던 일정을 수행하기 위하여 아침 일찍 일어나 분주히 움직였다. 4일차 아침 10시에 호텔에서 출발하여 우리가 간 첫번째 방문지는 무인 편의점 'well go' 였다. 'well go'는 중국 선전에 있는 무인편의점으로 선전에 처음으로 만들어진 무인 편의점으로 유명하다. 우리의 주제인 '무인 시스템'을 알아보기 위하여 또한 무인 편의점의 현황 및 장점, 단점 등에 대해서 조사하기 위해 세계적으로 알려진 무인편의점에 방문하였다. 처음에는 우리가 직접 체험해보고 우리가 느끼는 편리함과 불편함을 파악하고자 하였으나 무인으로 이루어진 편의점인 만큼 출입에 대한 자격을 부여 받기 엄격하였다. 무인 편의점에 출입하기 위해서는 그 편의점과 연결되어 있는 어플리케이션이 있어야했고 그 어플리케이션을 통해 QR코드를 인식하여야 문이 열렸다. 중국인들에게는 그것이 별 문제가 되지 않지만 한국에서 방문한 방문객들에게는 출입 자체가 허용이 되지 않는 것이었다. 처음에는 왜 이렇게 복잡하지? 라는 생각이 머리를 가득 채웠으나 조금 더 생각을 해보니 전혀 이해가 안되는 것은 아니었다. 사람이 없는 편의점인만큼 절도, 도난 등에 민감할 수 밖에 없고 그러한 범죄를 방지하기 위해서는 출입부터 통제가 엄격히 이루어져야만 했다. 어찌 보면 그렇게 진행되기에 사건, 사고 없이 무인 편의점 사업이 계속 진행될 수 있었던 것이 아닐까?

그러한 일련의 소모의 시간을 거친 후 우리는 결단을 내렸다. 어차피 우리가 직접 체험할 수 없는 상황이고 시간을 계속 낭비하는 것은 최악이 되는 것이 확정적이었기 때문이다. 우리가 내린 결론은 우리가 준비해 온 설문지에 대해서 중국 현지인들의 의견을 들어보고 간접적으로나마 그들이 무인 편의점을 이용하는 것을 지켜 봄으로써 어떠한 시스템인지를 아는 것에 집중하자 였다. 그것을 이루기 위해 우리는 편의점을 이용하러 오는 현지인을 하염없이 기다리는 것부터 시작했다. 10분 넘게 기다렸을 즈음 1명의 현지인이 등장했다. 그리고 총 1시간을 기다렸는데 그 곳을 이용하는 고객의 수는 총 4명이었다. 무인 편의점을 이용하는 고객의 수가 일반 편의점을 이용하는 고객의 수와 별반 다를 바가 없을 것이라고 생각했던 우리는 당황스러움을 감출 수 없었다.

총 4명의 현지인에게 설문을 진행하였다. 설문의 내용은 다음과 같다.

무인편의점 설문 조사 无人便利店 调查问卷

1. 무인편의점에 대해 만족합니까? 对无人便利店满意吗?

1-1. 아니라면 그 이유는 무엇입니까? 如果不满意的话,理由是什么?

2. 개선해야할 점은 무엇인가요? 需要改进的是什么?

3. 무인 편의점의 장점은 무엇입니까? 无人便利店的优点是什么?

이 3가지 문항은 중국 현지인들이 무인 편의점에 대해서 느끼는 그들의 생각을 녹여내기에 더없이 적합한 문항이라고 생각하였다. 현지인들은 생각보다 성의 있게 우리들의 질문에 대답해주었다. 물론 쉽지는 않았다. 중국어를 할 줄 아는 사람이 한 명도 없었고 우리에게 가진 것은 준비해온 설문과 PAPAGO 번역기뿐이었다. 그러나 우리는 두려워하지 않고 우리의 목적을 달성하기 위해 용기 있게 말을 걸었다. 현지인들의 협조 덕에 설문을 잘 마칠 수 있었다.

3명의 현지인들의 답변을 살펴보면 다음과 같다. (중복되는 답변은 제외한다.)

무인편의점에 대해 만족합니까?

1. 1-1무인 편의점이라고 해서 이용하는 것은 아니고 내 주위에 있어서 이용합니다.

1-2딱히 만족스럽지는 않습니다. 그냥 있어서 사용합니다.

1-3그냥 그렇습니다. 별 생각은 없어요. 그러나 보완해야 할 점은 있다고 생각합니다.

개선해야할 점은 무엇입니까?

2. 2-1무인 편의점에 들어가기 위해서 문 앞에서 절차를 이행해야 하는 시간이 꽤 걸립니다.

2-2편의점 내에 구비되어 있는 물품의 다양성이 많이 부족한 것 같습니다.

2-3들어가는 순간부터 구매하고 나오는 순간까지의 시간이 오래 걸립니다.

2-4사고자 하는 물건이 있는지 바로 알 수 없고 찾아봐야 알 수 있습니다.

2-5사는 것은 편리할 수 있어도 교환, 환불 측면에서는 까다로운 점이 있습니다.

장점은 무엇입니까?

3. 3-1소비자 입장에서의 장점은 잘 모르겠고, 점주 입장에서는 인건비 절약이 좋을 것 같습니다.

3-2점원과 대면하지 않고 물건을 구입할 수 있는 것이 좋은 것 같습니다.

설문의 내용을 자세히 읽다 보면 느껴지는 것은 무인 편의점이 소비자 후생에 긍정적인 영향을 많이 주었는가? 이다. 사실 무인 편의점과 일반 편의점이 같은 공간 안에 있다고 했을 때 십중팔구 일반 편의점을 갈 것이다. 나 같아도 그럴 것이다. 보완하기 위한 내용은 마지막 문항에 적도록 하겠다. 설문에도 적혀 있듯 아직은 보완해야 할 점이 매우 많은 것이 사실이다. 장점에 대해서 물어볼 때에도 점주입장에서만 좋은 것이지 소비자의 입장에서 좋은 것이 무엇인지 모르겠다라는 답변이 주를 이루었다. 우리가 중국에 가서 그들이 무인 편의점을 이용하는 모습을 보았을 때 사실 알아챘다. 우리가 밖에서 봤을 때에도 절차가 상당히 복잡했고 시간적인 단축이 이루어 질것이라고 생각하였으나 그렇지 않았고 구비되어 있는 물품 또한 상당히 제한적이었다. 이러한 점들이 우리가 사전에 도입가능성이 있다고 생각하여 제시했던 3가지 항목과 실제로 매칭이 가능할지를 살펴보자.

1. 소비자 발주 시스템

이 시스템은 가능성이 있다. 실제로 무인 편의점 내에 구비되어 있는 물품이 다양하지 않기 때문에 본인이 얻고자 하는 물품이 없을 가능성이 매우 높은 것이 사실이다. 때문에 처음에 제시한 것과 마찬가지로 어플리케이션을 통한 소비자 발주 시스템을 도입하여 고객들이 원하는 물품을 구비하여 그들의 필요를 충족해주는 것은 매우 좋은 전략이 될 수 있을 것이라고 생각한다. 다만, 무분별한 발주를 막기위해서 점주 또한 합리적이라고 판단되는 물건에 대해서 실시하면 좋을 것 같다.

2. 카페와 편의점을 공유하는 Sharing area

이 방안은 현실성이 높지가 않았다. 그 이유는 먼저 무인 편의점을 이용하는 고객들은 대부분 일반 편의점을 갈 여유가 없어서 오는 사람이 대부분이었고 바꿔 말하면 시간적 여유가 많지 않는 사람들이 주요 고객 대상이었다. 이러한 타겟을 잡고있는 무인 편의점에 카페 공간을 조성한다는 것이 이점이 될까? 하는 의문이 생긴다. 때문에 타겟을 바꾸지 않는 한 Sharing area는 현실성이 떨어진다.

3. 음성을 통한 AI 물품 찾기 시스템

이 방안이 현실화 되기 위해서는 조건이 필요하다. 조건은 편의점의 면적이 넓으며 물품이 다양 할 때이다. 면적도 좁고 물품도 제한적인 상황에서는 물품이 있는지 없는지 찾기가 매우 쉽다. 이 시스템은 그렇지 않을 때에 필요한 시스템이다. 그러나 현존하는 무인 편의점의 면적은 매우 좁으며 진열되어 있는 물품이 다양하지 않다. 이것은 현재 중국내 무인 편의점의 현실을 반영하고 있는 것이다. 아직 중국 내에서도 무인 편의점이 활성화가 되어 있지 않고 심천 내에 입점한 무인 편의점의 개수도 손에 꼽는다. 지금까지는 성공한 산업이라고 볼 수 없기 때문에 막대한 투자비용을 들여서 입점하는 사람이 없는 것은 어쩔 수 없는 현실이다. 때문에 입점하는 무인 편의점의 개수가 늘어나고 투자 할 유인이 있기 전까지는 과감한 투자가 어려운 것이 사실이다. 다만, 무인 편의점이 시간이 흐름에 따라 유용해지고 소비자들의 편의를 높여주는 것이 확실시 되어 투자가 늘어나게 된다면 그때에 이 시스템을 도입하면 좋을 것 같다. 아직은 무인 편의점의 환경 자체가 작고 힘든 상황이기 때문에 이 시스템을 도입하는 것은 유용하지가 않다라고 생각한다.



편의점 방문을 마친 후 우리는 택시를 타고 무인 경찰시스템이 실행되고 있는 푸티안역 근처로 이동하였다. 심천에서는 무단횡단을 하는 사람들의 얼굴을 인식하여 얼굴을 복사한 후 횡단보도 바로 옆에 있는 큰 게시판에 실시간으로 얼굴을 띄우는 시스템을 도입하고 있다고 하여 방문하였다. 사전 조사를 하였을 때에는 푸티안역 지역 부근에서 시범적으로 운영되고 있다고 하여 발품을 팔아 찾으면 되겠지 라고 생각하였다. 그러나 매우 넓은 푸티안 지역을 돌아다니며 그 시스템을 찾는 것은 무리가 있었다. 1시간 30분동안 걸어 다니며 큰 횡단보도를 찾아다녔으나 찾는 것에는 실패하였다. 그러나 비슷한 무엇인가를 찾아내는 것에 성공하였다. 그것은 중국 공안부가 상하이의 보안 회사인 이스비전(Isvision)과 함께 안면인식시스템을 개발하여 중국 전역에 CCTV를 설치한 후 그것을 통해 범인 검거율이 날로 높아지고 있다는 것이었다. 열심히 횡단보도 전광판

을 찾던 중 도저히 나오지 않자 우리는 근처 푸티안 경찰서로 가서 현황에 대해서 물었고 그와 관련된 이야기를 나누었다. 횡단보도 안면 인식 시스템이 실제로 있습니까? 라는 질문에 경찰은 “있긴 한데 많지는 않습니다”라고 대답하였다. 다만 중국은 CCTV 기술 수준이 매우 높아 검거율이 매우 높아졌다라는 이야기를 덧붙였다. 자세하게 설명해주시겠습니까?라고 물어보니 다음과 같이 말하였다. “중국에는 CCTV가 없는 곳이 없습니다. 그 CCTV들은 높은 기술력을 바탕으로 만들어져서 안면 인식을 할 수 있습니다. 때문에 범죄자가 있으면 카메라는 그 범죄자를 자동적으로 따라갑니다”

매우 흥미로운 이야기였다. 그 이야기를 듣고 나서 이곳저곳 살펴보니 정말 CCTV가 없는 곳이 없었다. 과장해서 이야기하면 CCTV 밖에 안보이는 수준이었다. 이 정도의 CCTV 개수와 기술력이면 범죄자 잡는 것은 일도 아니겠구나 싶었다. 그와 관련된 기사들을 찾아보니 사실이었다.

관련기사-

1. 안면인식기술 도입하자마자 17년동안 도망다니던 '살인범'이 검거됐다.

<https://m.post.naver.com/viewer/postView.nhn?volumeNo=17611218&memberNo=29949587&vType=VERTICAL>

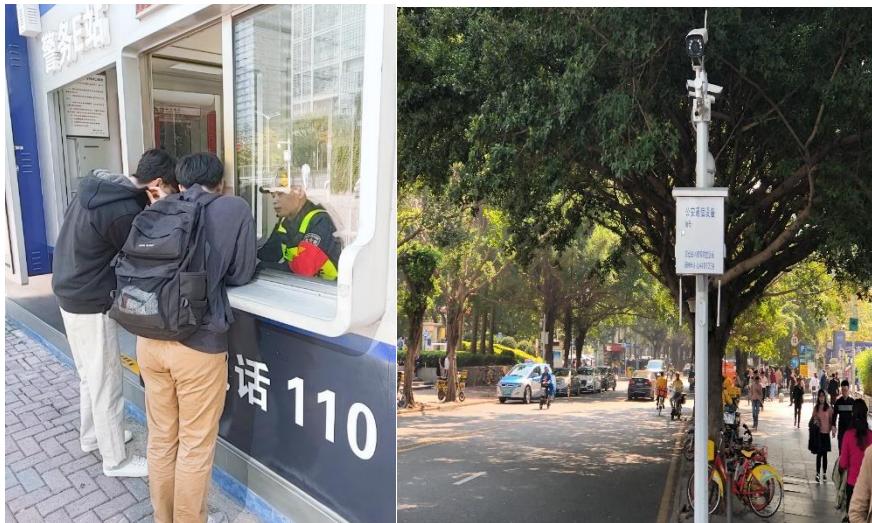
2. 中,3초 이내에 14억명 식별 가능한 안면인식 시스템 구축

<http://www.pennmike.com/news/articleView.html?idxno=8182>

3. 중국, 안면인식 시스템으로 공연장에서 7 차례나 수배범 검거

이투데이: <http://www.etoday.co.kr/news/section/newsview.php?idxno=1645225#csidx1678b2b7d52c5f1a485048ece2af9cb>

이러한 근거를 바탕으로 우리나라에서도 도입이 된다면 검거율을 높이는데 큰 역할을 할 수 있을 것이라고 생각했다. 범인을 검거함으로써 2차적인 범죄를 막을 수 있다는 이점이 클 것 같다. 이것에 대한 상용화 방안도 문항 3번에서 기술하도록 하겠다.



이후 우리는 계획했던 활동을 마무리하고 늦은 점심을 먹으러 출발하였다. 시간은 2시 45분이였고 목적지는 오바마의 이복동생이 운영하는 목우소고(木屋烧烤)였다. 택시를 타고 푸티안 역에서 20분 정도의 거리를 주행 한 후 도착하였다. 양꼬치 30개와 볶음밥, 석화구이, 가리비구이, 부추무침, 오이절임, 표고버섯구이 등을 주문한 후 맛있게 먹었다. 이때까지 먹어본 양꼬치 중에서 제일 맛있었다. 추가로 양꼬치 60개를 주문하려고 하였으나 브레이크타임(휴식시간)이 돼서 추가 주문을 하지 못하고 식사를 마무리해야 했다. 여기까지가 공식적인 4일차의 일정이다. 이후 남은 1시간 30분동안은 화창베이에 가서 선진문화를 체험해보는 시간을 가졌다.



3. 산출물의 활용 방안

우리는 무인편의점과 무인경찰시스템을 주제로 잡고 중국에 입국했다. 결론 먼저 말하자면 한국에서의 우리는 방향성을 제대로 잡지 못했다. 하지만 심천 현지 기업탐방을 통해 방향을 제대로 잡을 수 있었다.

처음 우리가 목표했던 것은 유인편의점의 무인화였다. 중국의 무인편의점 시스템을 잘 본따서

한국에 현존하는 유인편의점에 적용하고 이 편의점 수를 늘려 유인편의점을 무인편의점화 시키는 것이 최종 목적이었다. 이를 통해 기업은 인건비를 아끼고 소비자는 편리함을 추구하기 위함이었다. 현지의 상황은 그렇지 않았다. 일단 어플을 통해 검색되는 무인편의점이 상당히 소수 지점뿐이었다. 이에 더해 직접 회사 건물 1층에 위치한 무인편의점에 가본 결과 무인편의점은 그 건물을 이용하는 사람들만 사용하는 것으로 보였고, 매장의 크기 또한 작았다. 우리는 의욕이 줄었음은 물론 포기를 해야하나? 라는 극단적인 생각까지 했다. 하지만 그럴 9조 팀원들이 아니었다. 우리는 끝까지 할 수 있다고 의지를 다졌다. 우리는 마침내 방향성을 바꿨다. 틈새시장으로 말이다.

일단 처음 우리가 뽑아낸 생각은 주상복합상가 혹은 회사 건물 1층 입주였다. 이 생각은 중국의 회사건물 1층에 위치했던 'WELL GO'에서 떠올렸다. 우리가 봤던 중국의 무인편의점의 특징을 살펴보자면 이렇다. 단점으로는 손님회전율이 높지 않았고, 비치된 제품의 다양성이 적었다. 또한 건물 안쪽에 위치해있기 때문에 새로운 사람들이 이를 알고 찾아오기에 적합한 위치는 아니었다. 장점으로는 건물 안쪽에 위치했기 때문에 길가에 비해 저렴한 월세로 영업 할 수 있을 것 같다는 점, 또한 만약 그 건물을 항상 이용하는 사람이라면 오르고 내릴 때 쉽게 이용할 수 있고, 또한 이용객이 적기 때문에 지속적인 관리가 필요 없겠다는 점을 들 수 있었다.

우리는 위의 특징들과 장점들을 살리기로 했다. 국내 상점의 많은 경우의 적자 원인은 인건비와 임차료이다. 최근 들어 '높은 월세를 버티지 못하고', '최저임금의 상승으로'라는 국내뉴스를 통해 많이 접할 수 있을 것이다. 일반 길가에 위치한 상가와 비교해 상대적으로 저렴한 월세를 가진 주상복합상가 및 회사건물 1층의 안쪽에 입주한다면, 이 장점을 살릴 수 있다. 또한 무인편의점이고 이용객이 많지 않기 때문에 인건비를 유인상점과 비교하여 확연히 줄일 수 있다. 회사건물의 경우에는 아침, 점심 등 간단하게 사러 올 회사원들이 있을 확률이 높지만, 주상복합상가의 경우 그렇지 않을 수 있다. 이 적은 이용률을 높이기 위해선 어떻게 해야 할까.

퇴근 후 맥주 한 캔 하기 위해 냉장고를 열었을 때 맥주가 없어 당황한적이 있는가? 야식을 시켜먹으려니 한 번 주문에 2만원이 넘어가 입맛만 다신 적이 있는가? 이를 해결하기 위해 기업탐방 전 우리가 말했던 소비자 발주시스템을 적용할 것이다. 밤에 사러 나가기 귀찮을 때 엘리베이터만 타고 내려오면 찬 공기 쏘이지 않고 쉽게 맥주를 살 수 있다. 또한 소비자 발주시스템으로 닭발, 곱창, 막창 등을 온라인 몰에서 주문하여 배달과 비교하여 대략 1/4가격으로 먹을 수도 있다. 1층에 위치해있기 때문에 굳이 밖으로 나가지 않고 편하게 이 무인편의점을 이용할 수 있다. 또한 지정된 위치의 편의점에 온다는 소비자 발주 시스템의 특성상 고정고객이 있어야 하는데 주상복합상가라면 완벽하게 고정고객이 있는 셈이기 때문에 이용률이 높아질것이라는 것은 분명하다. 이를 통해 기업의 매출을 끌어올릴 수 있을 것이다.

두 번째 틈새시장은 성인용품점이다. 이 주제는 편의점에서 좀더 시야를 넓혀 상점의 개념으로 본 것이다. 예전과 다르게 요즘은 성에 대해서 개방적으로 변해가고 있다. 성인용품의 경우 주요 판매는 편의점과 온라인에서 이루어진다. 최근 들어서는 '몬스터창고', '레드컨테이너' 등 젊은 사람들을 목표로 한 오프라인 성인용품점도 오픈하고 있는 추세이다. 젊은 커플들의 이색 데이트 장소로도 알려져있다. 그럼에도 불구하고 쉽게 많은 사람들이 온라인 대신 오프라인 지점을 이용하

지 못하는 이유는 무엇일까. 아마 오프라인 지점을 들어갈 때부터 마주쳐야 하는 직원들 때문일 것이다. 들어갈 때 눈을 마주치는 것을 시작으로, 아직 타인의 시선을 많이 의식하는 한국인의 특성상 편하게 오랜시간동안 상점내를 둘러보기는 어려울 것이다. 또한 구매시에도 응대하는 점원을 마주쳐야 한다는 불편함이 있기 때문에 소극적인 사람들은 이용하기에는 쉽지 않다. 이를 해결하기 위해 무인시스템을 도입하는 것이다.

입지로는 두가지를 선정한다. 젊은 연령층이 쉽게 이용할 수 있는 변화가이다. 신촌, 홍대 그리고 30대까지 아우를 수 있는 강남지역을 선정할 수 있다. 두 번째는 호텔 1층이다. 무인편의점이 컨테이너 형식으로 회사1층에 작은 공간을 이용하는 방식을 차용하는 것이다. 호텔에 이 무인성 인용품점이 위치해있다면 호텔과 동시에 이용할 수 있다는 장점이 있다. 대부분 요즘의 호텔들은 광고시에 스파 혹은 할인된 가격으로 소비자를 유인하기 마련이다. 만약 데이트코스로도 선호되는 무인성인용품점이 호텔에서도 이용할 수 있다면, 이 동시에 이용의 장점은 소비자에게 신선한 자극으로 다가올 것이다. 스파와 가격할인과는 확연히 다른 강점을 갖게되는 것이다. 이 때문에 호텔들은 우리의 무인성인용품점을 유치하려 들 것이고, 우리는 적은 월세 혹은 거의 무료로 입점만 한다는 계약하에 입지를 구축할 수 도 있다. 다만 중요한 점은 모든 숙박업소에 일률적인 컨셉으로 구축하는 것은 안된다는 것이다. 젊은 사람들의 이용률이 높은 곳에는 중저가의 제품들을, 상대적으로 비용이 높은 고급 호텔은 프리미엄 용품들로 비치해야 할 것이다.

무인경찰시스템은 횡단보도에서 무단횡단자를 찾아 벌금을 추징하는 시스템이었다. 이를 통해 사고 발생률 감소와 세금 추징을 통한 이익제고를 위함이었다. 하지만 중국 현지에서 오랜시간 돌아다녀 본 결과 무단횡단자 인식 전광판을 찾을 수 없었다. 물론 CCTV는 횡단보도마다 잘 설치되어 있었다. 중국 현지 경찰과 현지 가이드의 인터뷰를 통해 새로운 사실을 알게 되었다. 물론 경범죄 관리시스템은 시스템상으로 존재는 하지만 현실적으로는 잘 쓰이지 않는다는 점이었다. 대신 추가적으로 안 사실은 안면인식 기술이 강력범죄를 저지른 범범자들을 검거하는데에 큰 도움을 주고 있다는 것이었다. 범죄자 얼굴을 시스템상에 등록만 한다면 이 범죄자를 색출할 수 있는 것이다. 실례로 중국 상하이 메트로의 경우 3달 동안 567명의 범인을 검거하는 놀라운 결과를 보여주기로 했다. 이를 통해 우리는 무단횡단과 같은 경범죄보다는 강력범죄자들로 초점을 맞추기로 결정했다.

일단 2018년 11월 초에 '에이든 얼굴 인식 서비스 솔루션'을 시작한 SK C&C와 협업을 맺을 것이다. SK C&C는 정부에서 이용하는 이용료로 충분한 이익을 얻을 것으로 예상된다. 또한 추가적인 정부의 보조금 지원을 통해 얼굴인식 기술의 점진적인 발전을 도모할 수 있다. 이를 통해 국내 얼굴인식 기술의 선두주자로서 추후 장기적으로 봤을 때 큰 이익을 도모 할 수 있을 것이 분명하다.

무인상점에 대한 두가지의 틈새시장과 무인경찰시스템의 강력범죄에 초점을 맞춘 것은 중국 현지에 가서 직접 부딪치지 않았다면 생각 해낼 수 없었던 생각들이다. 온라인으로 찾아봤던 자료들과 현지의 현장은 차이가 컸다. 그렇기 때문에 우리가 방향성을 바꿀 수 있었다. 이를 통해 힘든 상황속에서도 기업들의 이익을 제고할 수 있는 세가지의 이익 모델을 도출해낼 수 있었다.