

2025

사용자 인터뷰

모음집



발행인 이구용

발행일 2025년 12월

발행처 한국출판문화산업진흥원

주소 54866 전라북도 전주시 덕진구 중동로63

홈페이지 bnk.kpipa.or.kr

기획 미디어북톡

*본지에 실린 글과 이미지는 한국출판문화산업진흥원과 필자의 동의 없이는 상업적 목적으로 사용할 수 없습니다.

목차

1화	<출판전산망>, 똑딱 속았수다^^ _지와인	4
2화	<출판전산망>쓸래, 나랑 외발자전거 탈래? _썬더키즈	9
3화	<출판전산망>과 지역서점 포스 연결, 진행시켜! _한국서점조합연합회	14
4화	출판사 업무 '궤도'에 안착한 <출판전산망> _서해문집	20
5화	서점 경영 효율화의 '핵심 열쇠', POS와 <출판전산망> _한국서점인협의회, 북이즈	25
6화	<출판전산망> 그리고 출판·서점·독서를 위한 '독서문화안정망' 구축 필요 _개똥이네책놀이터	31
7화	죽었던 마케팅 감각을 깨우는 '감다살' <출판전산망> _동아시아	36
8화	출판유통의 내비게이션, <출판전산망> _푸른숲	41
9화	대구에서 외치다. <출판전산망>은 출판사의 든든한 조력자다! _학이사	46
10화	한 땀 한 땀 하던 일을 한방에 해결하는 <출판전산망>! _잇콘출판사	51
11화	출판사의 디지털 리터러시 증진 도구, <출판전산망>! _커뮤니케이션박스	56

1화

<출판전산망>,
폭삭 속았수다^^

오늘의 인터뷰이 - <지와인> 박소영 팀장

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 1화의 주인공은 <지와인> 기획마케팅팀의 박소영 팀장님입니다. 저와 출판전산망 홍보일을 함께 했던 박소영 팀장님은 드라마 <폭삭 속았수다>의 애순이처럼 당차지만 눈물도 많은 분이예요. 박소영 팀장님! 출판전산망 홍보를 위해 "매우 수고하셨습니다." 박소영 팀장님은 이제 '지식과 사람을 가깝게'라는 멋진 뜻이 담긴 <지와인> 출판사에서 출판전산망을 잘 활용하고 계세요. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 1화 " <출판전산망>, 폭삭 속았수다^^"에서 <지와인>을 만나보시죠.



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <지와인> 박소영 팀장

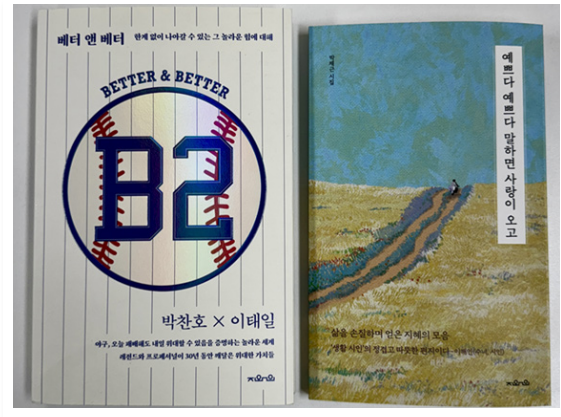
“웅진북센 재고 정보 연동은 출판사 입장에서 내내 바라던 기능이었는데, 이번에 드디어 적용돼서 정말 반가웠어요. 그동안은 따로 자료를 전화나 메일로 요청해야 했던 걸 이제는 한곳에서 볼 수 있게 된 것만으로도 확실히 실무 효율이 좋아졌어요. 물론 아직 갈 길은 좀 남아있지만, 이런 식으로 유통 채널들이 출판전산망에 연결된다면 출판사 입장에선 유통 현황을 파악하는 데 많은 도움이 될 것 같아요. 그리고 웅진북센과의 연결이 얼마나 많은 조율과 과정 끝에 성사된 건지 저는 잘 알거든요. 그래서 진심으로 관계자분들에게 “꼭씩 속았수다”라고 전하고 싶습니다.”

Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망 사용자 인터뷰> 구독자 여러분께 자기소개와 출판사 소개 부탁 드리겠습니다.

안녕하세요. 출판사 <지와인> 기획마케팅팀 팀장 박소영입니다. 출판사 경력은 19년 차이고, <지와인>에 입사 2년 차로 출판 마케팅과 콘텐츠 기획을 담당하고 있습니다. 저희 출판사 이름 <지와인>에는 '지식과 사람을 가깝게'라는 바람이 담겨 있어요. 책 한 권이 누군가의 생각에 스며들 수 있길 바라며, 인문·경제경영 분야의 도서를 중심으로, 지식을 일상에 자연스럽게 녹여내는 책을 만들어가고 있어요. 특히 《프로이트의 의자》, 《심미안 수업》 같은 책들은 출간된 지 시간이 꽤 흘렀음에도 여전히 꾸준한 사랑을 받고 있습니다. 이런 지속적인 반응을 볼 때면 '우리가 책을 잘 만들었고, 그 마음이 독자에게도 전해졌구나' 하는 뿌듯함과 감사함이 들죠. 출판 마케터의 역할 중 하나는 책과 독자 사이의 거리를 좁히는 일이라고 생각하는데요, 저희는 그 역할을 잘 해내고 있다고, 살짝 자랑해 보고 싶습니다.

Q2. 출판사 일과와 함께 보람 있었던 경험이나 힘들었던 점들을 이야기해 주세요.

하루 일과는 아마 대부분의 출판사 마케터들과 비슷할 거예요. 가장 먼저 하는 일은 판매 현황과 주문 확인이에요. 온라인서점들의 메인 페이지가 바뀌는 날이면 어떤 책들이 주요 추천에 올랐는지 꼭 확인하고요. 비록 우리 책이 순위에 없더라도 베스트셀러를 보면서 지금 독자들이 어떤 책에 반응하고 있는지 흐름을 읽으려고 노력해요. 또 하나, 최근에는 이슈와 책을 연결하는 콘텐츠 기획에도 많은 시간을 들이고 있어요. 예를 들어, 드라마 <폭삭 속았수다> 속에서 딸이 엄마에게 노트를 선물하는 장면을 보고, 자연스럽게 저희 출판사의 시집 《예쁘다 예쁘다 말하면 사랑이 오고》가 떠올랐습니다. 이 시집도 실제로 아들인 야구 선수 박찬호 선수가 아버지 박제근 님에게 시를 써보라고 노트를 선물하면서 시작된 책이거든요.



<지와인>에서 발간한 야구 선수 박찬호와 아버지의 책

저희 출판사는 북토크를 자주 진행하는 편이에요. 그래서 인지 제가 가장 보람 있었던 순간을 꼽으라면 북토크 현장이 만석일 때입니다. 현장 분위기가 뜨겁고, 독자분들이 저자 이야기에 집중하고 있는 모습을 보면 '아, 우리가 잘 만들었구나' 싶은 뿌듯함이 저절로 밀려와요. 반대로 가장 힘들었던 순간은 모객이 잘 안될까 봐 조마조마하게 기다릴 때예요. 홍보하고 초대하고 신청 링크 열어두고 그 기간 동안은 "혹시 아무도 안 오면 어쩌지?"라는 걱정이 마음 한쪽에 꼭 있어요. 마케터로서 결과를 기다리는 그 시간이 제일 불안하고 동시에 스릴 넘치는 구간이죠.



좌측부터 <지와인> 김지혜 편집장, 박찬호 저자, 박소영 팀장

Q3. 출판전산망을 잘 활용하시고 계시는데요. 출판 전산망을 사용하게 된 계기가 있을까요? 출판전산망을 업무에 어떻게 활용하고 있는지 알려주세요.

사실 저에게 출판전산망은 남다른 인연이 있는 시스템이에요. 입사 전 바로 이 시스템을 홍보하는 팀에서 함께 일한 경험이 있거든요. 그래서 이번 인터뷰는 반가운 동료로 다시 만난 듯한 느낌이라 더욱 뜻깊습니다. 당시 저는 이 시스템을 출판사에 소개하고, 더 잘 활용할 수 있도록 돕는 일을 했어요. 그래서 지금도 이 시스템에 대해 누구보다 잘 알고 있고, 누구보다 잘 쓰고 있다고 자신 있게 말할 수 있어요. 최근 저희가 《심미안 수업》 개정판 마케팅을 준비하면서 이 시스템이 큰 도움이 되었어요. 이 책은 제가 입사하기 전에 출간된 책이라 이전의 히스토리를 알 수 없었어요. 하지만 출판전산망 덕분에 그동안 이 책이 언제, 어디서, 어떤 서점을 통해 판매되었는지 한눈에 파악할 수 있었고, 그 데이터가 마케팅 전략을 짤 때 중요한 기준이 되었어요. 기존 독자층을 중심으로 리포지셔닝을 할지, 아니면 완전히 새로운 타겟층에게 확장할지, 콘셉트 방향에 대한 고민을 구체적으로 할 수 있었고, 결과적으로 데이터에 기반한 설득력 있는 기획안을 만들 수 있었죠. “이 시스템을 제가 잘 쓰고 있냐고요?” 네, 저는 아주 제대로 잘 쓰고 있다고 생각합니다. AI 시대에 챗GPT 같은 인공지능 도구를 이용해서 마케팅 콘텐츠를 많이 만드는 것처럼 출판전산망 활용은 마케터가 최신 동향에서 놓치면 안 되는 중요한 도구인 것 같아요.

출판전산망의 기능 중에는 판매 데이터 조회 기능을 가장 유용하게 활용하고 있어요. 개정판 마케팅 기획을 할 때도 큰 도움이 되고, 신간 출간 이후 중간 점검 시점에도 흐름을 빠르게 파악할 수 있어서 아주 유용하게 쓰고 있습니다. 그리고 출판전산망을 신입 교육 때도 활용할 수 있었어요. 출판계 전반의 유통 흐름을 설명할 수 있는 자료들이 잘 정리되어 있고, 무엇보다 출판사 업무시스템에 로그인만 하면 저희 <지와인>의 전체 도서 목록이 잘 정리되어 있어서 신입 팀원에게 출간 히스토리를 보여주기에 정말 편리하더라고요. 처음 출판 마케팅을 배우는 분들 입장에서는 시장 구조나 유통 흐름이 막연하게 느껴지기 쉬

운데, 출판전산망의 분야별 도서목록이나 판매통계 기능을 함께 보면서 하나하나 설명해주면 훨씬 빠르게 이해할 수 있거든요.

특히 최근에 웅진북센 재고 정보 연동 기능이 좋았어요. 사실 이걸 출판사 입장에서 내내 바라던 기능이었는데, 이번에 드디어 연결돼서 정말 반가웠어요. 그동안은 따로 자료를 전화나 메일로 요청해야 했던 걸 이제는 한곳에서 볼 수 있게 된 것만으로도 확실히 효용이 좋아졌어요. 물론 아직 갈 길은 좀 남아있지만, 이런 식으로 유통 채널들이 출판전산망에 연결된다면 출판사 입장에선 유통 현황을 파악하는 데 많은 도움이 될 것 같아요. 그리고 웅진북센과의 연결이 얼마나 많은 조율과 과정 끝에 성사된 건지 저는 잘 알거든요. 그래서 진심으로 관계자 분들에게 <꼭 싹 속았수다>라고 전하고 싶습니다.

출판전산망 로그인 → [판매통계/재고현황] → [재고정보 현황]을 통해, 웅진북센, 한국출판협동조합, 지역서점에서 보유하고 있는 **도서별 재고 수량**을 확인할 수 있습니다.

BOOXEN	52부
한국출판협동조합	10부
지역서점	31부

<출판전산망>의 재고정보 현황 서비스 개요

Q4. 출판전산망 기능 중에서 개선되거나 추가되었으면 하는 기능이 있을까요?

출판전산망은 전반적으로 잘 갖춰진 시스템이지만 지역서점 정보를 제공해 주었으면 하는 바람이 있어요.

지금은 신간 정보가 대형서점 위주로 자동 전송되다 보니 작은 지역서점이나 총판은 여전히 출판전산망 홍보관리 메뉴에서 이메일로 따로 홍보자료를 전달하고 있자나요. 그런데 아쉬운 것은 출판전산망 이메일 전송 메뉴에서 제공되는 기본 주소 리스트에는 지역서점 목록이 거의 포함 되어 있지 않다는 점이에요. 물론 개별적으로 따로 주소록을 등록해서 보내고는 있지만, 이 부분이 시스템 안에서 좀 더 자동화되고 체계화되면, 지역서점도 신간 정보를 발행 전에 미리 손쉽게 받아 독자와의 연결이 더 넓어질 수 있지 않을까 싶어요. 대형서점뿐 아니라, 지역 기반 유통망과 도서관까지 자연스럽게 연결될 수 있다면 더 많은 책이 더 다양한 곳에서 독자를 만날 수 있을 거라고 생각합니다.

Q5. 아직 출판전산망을 사용하고 있지 않은 출판사에 전하고 싶은 말씀 부탁드립니다.

매일매일 쏟아지는 일로 바쁘지만 '이 책이 어딘가에 닿을 거야'라는 마음으로 일하고 있어요. 출판전산망도 그런 연결을 좀 더 쉽게 만들어주는 도구로 계속 진화해 나아가길 기대합니다. 출판전산망은 사실 얼마나 잘 되어 있느냐보다 내가 얼마나 잘 활용하느냐에 따라 달라지는 도구라고 생각해요. 그냥 도서정보를 등록하고 전송만 해두고 끝내면 별 효과 없을 수도 있지만, 그 안에 있는 데이터를 어떻게 읽고, 마케팅 아이디어나 전략으로 연결하느냐에 따라 진짜 내 책의 판매 방향이 달라질 수도 있어요. 그냥 쓰는 것과 잘 쓰는 것은 차이가 있자나요. 출판전산망을 잘 쓰면 쓸수록 업무 효율을 올릴 수 있으니까요. 한마디로 출판전산망의 기능을 일단 한 번 써보시고 파보세요.

2화

<출판전산망> 쓸래, 나랑 외발자전거 탈래?

오늘의 인터뷰이 - <썬더키즈> 손기주 대표

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 열전도체 <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 2화의 주인공은 '세상을 바꾸는 어린이책'을 만드는 출판사 <썬더키즈>의 손기주 대표님입니다. 손기주 대표님은 허리 근력 강화를 위해서 외발자전거를 배우게 됐는데, 능숙해지면서 이제는 외발자전거를 타고 책을 한번 읽어보고 싶었다고 합니다. 학령인구와 독자 감소, 제작비와 유통비 증가 등 출판 환경이 외발자전거를 타는 것처럼 이리저리 흔들리고 불안하지만, 모든 일에 인내하면서 묵묵히 앞으로 나아가고자 하는 긍정적인 분이었어요. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 2화 “<출판전산망> 쓸래, 나랑 외발자전거 탈래?”에서 <썬더키즈>를 만나보시죠.



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <썬더키즈> 손기주 대표

“진짜 출판전산망을 쓰기 전에는 그 필요성과 편리성을 몰랐습니다. 도서 정보 관리부터 판매 동향 파악, 도서 대출 통계 그리고 홍보용 카탈로그 제작까지 출판전산망을 업무에 잘 활용한다면 출판사의 업무 시간을 더욱 효율적으로 운영할 수 있어요. 학령인구와 독자 감소, 제작비와 유통비 증가 등 어려운 출판 환경을 극복하기 위해 데이터와 시스템을 이용하는 것은 필수인 것 같습니다. 출판전산망 쓸래, 나랑 외발자전거 탈래? 미안하다, 사랑한다.외발자전거 타기보다 훨씬 쉬운 출판전산망을 경험해 보세요.”

Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망 사용자 인터뷰> 구독자 여러분께 자기소개와 출판사 소개 부탁 드리겠습니다.

안녕하세요. '세상을 바꾸는 어린이책'을 만드는 출판사 <썬더키즈> 대표 손기주입니다. 저는 외발자전거를 타면서 책을 읽고 싶은 출판인입니다. 갑자기 왜 외발자전거냐고요? 오랫동안 의자에 앉아 일하다보니 허리 건강이 안 좋아져, 허리 근력 강화를 위해 외발자전거를 배우게 되었습니다. 처음에는 10미터 가는 것도 어려웠는데, 지금은 가고 싶으면 가고, 내리고 싶으면 내리는 단계에 도달했어요. 이제는 동네에서 외발자전거를 타면서 책을 한번 읽어 보고 싶네요. 저는 어렸을 때, 강원도 산골에서 산과 강으로 뛰어놀면서 자연의 품에서 자라 책을 많이 읽지 못했습니다. 그래서 책과 인연이 되리라고는 정말 생각도 못 했는데, 얼떨결에 서점에서 근무하고 출판사로 이직하고, 이렇게 어린이책을 만들고 있습니다.

썬더키즈는 '세상을 바꾸는 어린이책'을 출간하고 있는 출판사입니다. 사실 세상을 바꾸는 방법은 여러 가지가 있을 겁니다. 실력이 뛰어난 음악가는 음악을 통해 세상을 바꾸고, 정치가는 정치 활동을 통해서 세상을 바꿔 나가고 있겠지요. 저희는 한 권 한 권의 책을 통해, 아이들이 밝고 희망찬 미래의 주인공으로 자라 세상을 이끌어나가도록 하고 있다고 믿고 있습니다. 너무 거창했나요? 저희 출판사의 대표적인 시리즈로는 어린이를 위한 논픽션 《함께 만들어 가는 세상》 시리즈와 어린이들이 자라면서 꼭 한 번쯤 읽어야 할 어린이 창작동화 《초록 자전거》 시리즈가 있습니다. 특히 《함께 만드는 세상》 시리즈에서는 환경 책을 주로 펴내고 있습니다. 이 책들에 저희 출판사의 이러한 가치관이 녹아들어있죠.

Q2. 출판사 일과와 함께 보람 있었던 경험이나 힘들었던 점들을 이야기해 주세요.

출판사에 편집자님과 저 이렇게 두 명의 구성원으로 이루어져 있다 보니, 사실 해야 할 업무가 많기도 합니다. 보통 오전에는 주문 확인과 출고 업무를 가장 먼저 처리합니다. 출고 마감 이후에는 온라인과 오프라인 서점들의 전날 판매 동향을 체크하죠. 그리고 진행되는 원고를 확인하고, 마케팅 계획을 짜고, 새로운 아이템 확보를 위해 이것저것 찾아보기도 하고요. 타 출판사에서는 어떤 신간들을 출간하고 있는지 트렌드를 분석하고 투고 원고 검토도 합니다. 신간이 나오면 외근을 가기도 하고요. 만능선수가 되어야 하죠.

사실 예전에 출판사에서 근무할 때는 업무에 참여해서 책을 만든다고 했지만, 적극적인 참여 방법이라고 하면 아이템 제안과 출간 이후의 마케팅이 전부였어요. 지금은 혼자 출판사를 시작하고 일 처리에 부족한 점이 생기다 보니, 그동안 출판사에서 있었다고 말하기가 정말 부끄럽더군요. 그래도 출판사를 직접 운영하며, 아이템 개발 단계부터 원고 마감 그리고 책이 출간되어 좋은 결과를 만들어내는 과정까지 지켜보면서 출판하기를 참 잘했다는 생각이 듭니다. 가끔 독자들과 직접 만나는 대외 행사에서 독자들이 저희 책을 알아봐 주시면 정말 보람이 있더군요.

Q3. 출판전산망을 잘 활용하시고 계시는데요. 출판전산망을 사용하게 된 계기가 있을까요? 출판전산망을 업무에 어떻게 활용하고 있는지 알려주세요.

처음에 출판전산망을 이용할 때는 안 해보던 업무다보니, 신간 등록이나 유통사 전송이 불편하게 느껴졌습니다. 신간 등록을 그냥 보도자료 만들어서 이메일로 보내면 되는데 굳이 이용할 필요가 있을까 했거든요.

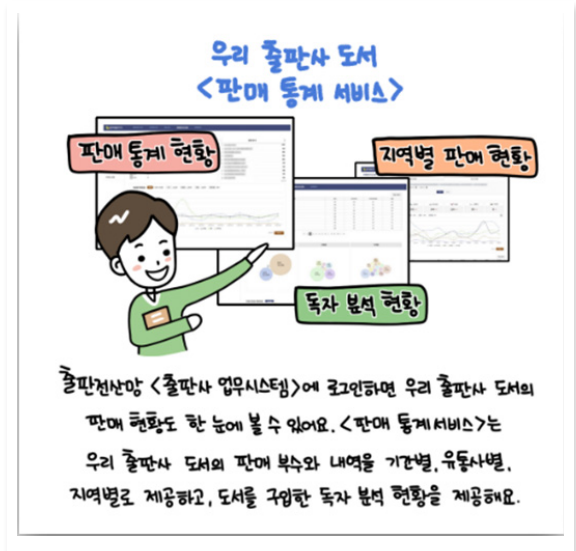
출판전산망 홍보 담당자의 끈질긴 필요성 설명과 요청에 시작하게 되었죠. 그렇게 출판전산망에 익숙해지고 우리 출판사의 소중한 데이터와 유통사, 도서관 데이터들이 연계되니깐 오~ 이런 기능까지 있었네? 하면서 지금은 잘 이용하고 있습니다.

업무할 때 교보문고, 예스이십사, 알라딘, 영풍문고의 판매 통계를 동시에 볼 수 있는 것이 정말 편리합니다. 예전에는 대형서점의 판매 데이터를 취합해서 통계를 추출하고 가공하여 활용했었는데, 이제는 출판전산망에서 한눈에 데이터로 볼 수 있어서 시간도 절약되고 따로 가공할 필요가 없어서 정말 좋은 것 같습니다. 주로 어린이 관련 서적들을 출판하고 있다 보니 어떤 책들이 도서관에서 대출이 많이 이루어지고 있는지 유심히 보고 있습니다. 도서관에서 소장하고 있거나 대출되는 도서의 데이터를 아이템 기획에 연결하기도 합니다. 특히 카탈로그 만들기를 활용하면 신간 업데이트가 바로바로 반영할 수 있어서 대외 홍보를 위한 도서 목록으로 활용하기에 좋아요.

한번은 출판전산망에 신간 등록을 진행하면서 ISBN 등록을 하는데 오류 메시지가 뜨더군요. 갑자기 이게 무슨 소리지? 하고 책의 바코드를 확인해 보니 제가 디자인 실장님께 ISBN 정보를 잘못 전달했더군요. 순간 멘털 붕괴였어요. 다행히 책이 물류센터에서 배분되기 바로 직전에 ISBN 오류를 발견해서 조치할 수 있었습니다. 예전 출판사에서 이런 실수를 했으면 경위서 쓰고 배분된 책을 눈물로 수습해야 했겠지요. 하지만 출판전산망과 ISBN 시스템이 연계되어 있잖아요. 어이없는 실수를 했지만 그래도 출판전산망 덕분에 살았죠.



<출판전산망>과 국립중앙도서관 ISBN 협력 내용



<출판전산망> 소개문 8화: 출판전산망 통계 알려드림 - 판매통계

Q4. 출판전산망 기능 중에서 개선되거나 추가되었으면 하는 기능이 있을까요?

출판전산망에서 교보문고, 예스이십사, 알라딘, 영풍문고와 일부 지역서점들 판매정보를 취합 서비스하고 있잖아요. 그런데 아쉬운 건 출판전산망에 연계된 지역서점의 수가 적은 것 같아요. 시간이 걸리더라도 지역서점들의 재고까지 볼 수 있게 된다면 출판사에서 더욱 효과적인 재고관리에 많은 도움이 될 것 같습니다. 올 초에 서비스를 시작한 웅진북센 참고 채고 연동처럼 지역서점이나 유통사 연동을 확대해 나간다면 이제까지 출판사 업무에 필요했지만 불가능하다고 생각했던 다양한 서비스가 가능해질 겁니다.

저는 아찔한 경험 때문에 항상 출판전산망에서 신간 등록을 먼저 하고 배분을 진행하고 있습니다.

Q5. 아직 출판전산망을 사용하고 있지 않은 출판사에 전하고 싶은 말씀 부탁드립니다.

진짜 출판전산망을 쓰기 전에는 그 필요성과 편리성을 몰랐습니다. 도서 정보 관리부터 판매 동향 파악, 도서 대출 통계 그리고 홍보용 카탈로그 제작까지 출판전산망을 업무에 잘 활용한다면 출판사의 업무 시간을 더욱 효율적으로 운영할 수 있어요. 학령인구와 독자 감소, 제작비와 유통비 증가 등 어려운 출판 환경을 극복하기 위해 데이터와 시스템을 이용하는 것은 필수인 것 같습니다. 출판전산망 쓸래, 나랑 외발자전거 탈래? 미안하다, 사랑한다. 외발자전거 타기보다 훨씬 쉬운 출판전산망을 경험해 보세요.



오늘도 달리는 손기주 대표

외발자전거를 처음 접하면 당황스럽습니다. 바퀴 크기도 다양하고 처음엔 안장 위에 올라가는 것조차 힘들죠. 외발자전거는 수직으로 탑승한 후 앞뒤 페달을 수평으로 만드는 아이들링부터 시작하여, 균형감각을 익히는데 여러 시행착오를 겪게 됩니다. 하지만 금세 능숙해질 수 있어요.

출판 환경도 외발자전거를 타는 것처럼 이리저리 흔들리고 불안하지만, 인내하면서 묵묵히 앞으로 한 걸음씩 나가다 보면 오늘보다 나은 내일이 기다리고 있지 않을까요? 오늘을 즐기면서 달리고 내일을 또 살아내야죠! 출판인 여러분 모두 행복하세요.



출판인 여러분 모두 행복하세요. - 손기주

3화

<출판전산망>과 지역서점 포스 연결, 진행시켜!

오늘의 인터뷰이 - <한국서점조합연합회> 이종복 회장

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 '배관공!', <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 3화의 주인공은 서초구에서 한길문고를 운영하고 계신 한국서점조합연합회(이하 서련) 이종복 회장님입니다. 서련의 유통정보화사업팀에서는 지역서점 포털사이트 '서점온' 운영, '서점온포스' 보급 사업, 지역서점 디지털물류 사업 등 정부 지원 사업을 추진했습니다. 그래서 이번 인터뷰는 주로 <출판전산망>과 지역서점의 POS연계 확대 방법과 서점의 정보화 사업 방향에 대한 의견을 듣고자 토론식으로 진행하였습니다. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 3화 진행시켜~!

* 이종복 회장은 지난 5월 23일 서련 회장 임기를 마쳤습니다.
인터뷰는 그전에 이루어졌기 때문에 직책을 회장으로 표기하였습니다.



오늘의 인터뷰 미리보기

인터뷰이 <한국서점조합연합회> 이종복 회장

"<출판전산망>에 지역서점 포스를 연계하는 것은 필요하고 반드시 추진해야 합니다. <출판전산망>이 댐이라고 하면, 우리 지역서점은 저수지를 만들어야 해요. 댐이 모든 걸 할 수 없으니 저수지를 만들자는 생각에 '서점온'에 서점 관련 데이터를 한 군데 다 모아서 저장을 해야 하는 거죠. <출판전산망>이 잘 만들어지기 위해서 '서점온'이나 '서점온포스' 사업이 잘돼야 하는 이유예요."

Q1. 최PM(이하 최): 안녕하세요. 반갑습니다. 한국 서점조합연합회 회장직을 2019년부터 현재까지 6년 동안 맡으셨는데요, <출판전산망 사용자 인터뷰> 구독자 여러분께 인사 부탁드립니다. 그리고 임기 동안 기억나는 일을 말씀해 주셨으면 합니다.

이종복 회장(이하 이): 안녕하세요. 한국서점조합연합회 회장 이종복입니다. 저는 서초구에서 한길문고를 운영하고 있습니다. 서련 회장직은 2019년 5월부터 2025년 5월 까지 6년간 맡았고, 그전에 맡았던 서련 유통위원장 3년을 더하면 9년 동안을 서련 일을 했습니다. 그동안 해보고 싶었던 일을 실제로 해볼 수 있었습니다. 도서정가제와 출판법 개정, 표준 공급률 문제, '서점온'이나 '서점온포스'(POS) 같은 서점 전산화 등 그동안 지역서점들이 스스로 해결하지 못했던 것들을 몇 가지를 만들어냈죠. 크게 세 가지 정도 꼽자면, 첫째는 지역서점이 공급자를 선택할 수 있어야 한다는 측면에서 교보문고를 도매업으로 끌어 들였습니다. 기존에 거래하던 도매상에서 공급받지 못했던 도서를 공급받을 수 있었고, 단행본 공급률은 교보문고 매입가 +5% 공급이라는 규칙을 만들어냈지요. 둘째는 2022년 2월 11일부터 지역서점 활성화 지원 내용을 담은 출판문화산업 진흥법이 진행되었을 때였습니다. 그 당시 도종환 의원실과 논의해서 출판법에 지역서점의 정의, 지역서점 실태조사 실시, 지원 정책 마련 등의 서점 지원 근거 조항을 명문화하는 과정에 역할을 하여 보람을 느꼈죠. 셋째는 정말 필요한 사업이었던 지역서점 포털사이트 '서점온'이나 보급형 포스 '서점온포스' 운영 같은 정보화 사업을 진행했던 것입니다. 이를 통해 신간 도서 DB 공급과 프로그램 개선 문제, 포스 업체들 협업 문제 등을 해결하면서 운영해 왔습니다. 그러나 서점들의 참여가 기대만큼 높지 않았다는 면에서 아쉬운 점도 있는 사업입니다.

Q2. 최: <출판전산망>에 지역서점 포스를 연결하려는 이유는 크게 3가지 정도입니다. 첫째, 지역서점 유통 투명화. 둘째, 지역서점 판매 채널 통계 데이터 확보. 셋째, 지역서점 공동 사업 서비스 제공입니다.

우선 <출판전산망> 교육이나 홍보 과정에서 출판사들이 자주 묻는 질문을 보면 불투명한 유통구조 이야기를 많이 합니다. 즉, "위탁판매 구조에서 도매상을 통해 지역서점에 공급한 우리 출판사 책의 판매/재고 현황을 알 수 없다"라는 문제점입니다. 이러한 문제를 해결하기 위해서 <출판전산망>에 지역서점에서 운영하고 있는 판매관리시스템인 포스를 연결해서 해결하고자 시스템을 만들었죠. 위탁판매 거래계약서에 판매 보고 방식에 대해 명확히 표시된 항목도 없고, 작은 출판사들이 이런 문제를 개별로 해결하기는 어렵잖아요. 출판단체에서는 적극적으로 나서지 않고 지역서점의 POS 연계가 생각보다 부진한 상황에서 어떻게 하면 가능할까? 고민하고 있습니다.

이: 우선 그런 문제의식에 동의합니다. <출판전산망>과 지역서점 포스연계는 필요하며 가능하다고 봅니다. 지역서점의 전산화를 통한 효율화가 중요하다고 하는 이야기는 정말 오래전부터 해왔습니다. 저는 서점을 처음 운영시작하면서부터 전산을 시작을 했어요. 정확한 재고를 파악할 필요가 있다고 봤고 서점 관리를 효율적으로 해야 한다고 생각했기 때문이죠. 과거 출판사와 서점 사이에 무자료 거래를 하거나 매출을 속이는 일이 있었지만 세상이 바뀌었잖아요. 2017년 '서점온'의 시작도 지역서점의 재고/판매 현황을 집계하고, 지역서점 공동의 서비스를 개발하려고 한 거죠. 지금도 POS연계 이야기를 하지만 그동안 많은 지역서점이 문을 닫으면서, 출판사 입장에서 지역서점 매출 비중이 매우 축소되었기 때문에 의미가 많이 퇴색되었다는 생각도 듭니다. 현재 시점에서 지역서점을 통한 유통이 적어졌는데, 출판사들이 지역서점의 재고정보를 절실하게 원하는가 생각해보면 다소 약해진 것으로 보입니다. 출판시장은 급변하는데 정책은 10년 전 정책을 계속 반복하고 있어 더 답답하죠. 그럼에도 말씀드린 것처럼 <출판전산망>에 지역서점 포스를 연계하는 것은 필요하고 반드시 추진해야 합니다. <출판전산망>이 댐이라고 하면, 우리 지역서점은 저수지를 만들어야 해요.

담이 모든 걸 할 수 없으니 저수지를 만들자는 생각에 '서점온'에 서점 관련 데이터를 한 군데 다 모아서 저장을 해야 하는 거죠. <출판전산망>이 잘 만들어지기 위해서 '서점온'이나 '서점온포스' 사업이 잘돼야 하는 이유예요.

Q3. 최: 출판시장에서 일반단행본의 지역서점 판매 비중은 평균 15%에도 미치지 못하는 것 같아요. 하지만 개별 출판사 단위로 보면 큰 출판사일수록 지역서점 매출 비중이 전체 대비 적지만, 작은 출판사일수록 도매를 통한 지역서점 비중이 높을 수도 있어요. 반면에 지역서점 유통을 포기하고 아예 4대 서점 거래를 하는 출판사들도 있고요. 거래 계약서 상에 명시가 필요하지만 출판사가 위탁판매로 공급한 책의 재고/판매 현황을 볼 권한이 있다고 생각하고 서점은 공개 의무가 있다고 생각해요. 이제는 <출판전산망>에 교보문고, 예스이십사, 알라딘, 영풍문고의 판매데이터가 연계된 것처럼 <출판전산망>에 지역서점의 포스를 연계해서 해결할 수 있는 기반이 만들어졌어요. 주요 지역서점 포스업체와 <출판전산망> 연계를 위한 기술 협의와 비용 지원도 진행했구요. 현재 <출판전산망>에 포스가 연결된 지역서점은 2백70여 곳인데 지역서점 약 1천여 곳 정도의 포스만 연계되면 여러 가지 서비스를 개발할 수 있을 것 같아요. 주요 지역서점 포스 업체 5곳으로부터 받은 지역서점 목록이 700여 군데 있어요. 우선 수도권과 규모가 큰 서점을 중심으로 홍보를 진행하고 포스 연계 동의를 받고자 합니다. 지역서점 포스 연계를 확대할 방법이 어떤 것이 있을까요?

이: <출판전산망>에 지역서점 포스를 연결해야 하는 필요성에는 공감하지만 현실 가능성에 좀 회의적인 측면도 있는 것이 사실이에요. 정부에서 정량적인 목표를 일방적으로 정하고 사업을 추진하다가 예산이 감소되거나 일관성 없이 관리되는 것도 큰 문제라고 생각합니다. 서련에서진흥원으로부터 위탁받아 2017년 경부터 운영 중인 '서점온'이나 '서점온포스'도 전산 개발을 안정화 시키고, 신간 도서 DB를 확보하는데 오랜 시간이 걸렸어요.

서점이 전산을 통해 경영 효율을 높여야 한다는 것은 맞는데 많은 서점들이 필요성에 비해 투자를 안 하고 있어요. 특히 그 사이 서점주의 연령대가 매우 높아져서 얼마나 더 운영할지 모른다며 서점 환경 개선에 소극적이고 혁신과는 거리가 멀어진 것이 현실이에요. 정부 측면에서 지역서점 연계를 몇 개씩 늘리라고 하지만, 너무 정량적인 성과 중심이죠. 필요성을 느끼는 서점은 제한적이지만 지역서점에 지원하는 사업들을 통해 <출판전산망>과 지역서점 포스 연계를 의무화하거나 강력한 권고를 하는 방법이 중요하다고 생각합니다. 출판진흥원에서 지원하는 사업에 참여하는 서점이 출판전산망에 POS를 연결하면 선정 심사에 가점을 준다던가 하는 거죠. 예를 들면 현재 진행하고 있는 '지역서점 공동수배송 사업'에 참여하는 인천, 수원, 대전 3개 지역의 서점들이 있는데, 인천 지역만 해도 70여 개의 서점들이 공동 물류사업에 참여하고 있어요. 이런 서점들부터 <출판전산망>에 포스를 연계하도록 설명하고 참여시키는 것이 필요합니다. 그래서 저희 유통정보화사업 담당 직원에게도 <출판전산망>과 '서점온'에 연계를 잘 진행하도록 업무 지시를 했구요.

Q4. 최: 지역서점 포스를 <출판전산망>에 연계해서 데이터를 수집하려고 하는 또 다른 이유는 '지역서점 판매 채널 통계 데이터 확보' 즉, 출판유통 채널에서 지역서점의 점유율이나 판매되는 도서의 동향을 파악하려는 이유도 중요한 한 축입니다. 이러한 지역서점 데이터가 있어야 지역서점 지원 정책도 고도화될 수 있겠죠. 현재 <출판전산망>에 교보문고, 예스이십사, 알라딘, 영풍문고의 판매데이터가 일별로 취합되어 서비스되고 있는데, 여기에 지역서점 포스만 연계되면 대형체인서점, 온라인서점과 함께 지역서점의 채널별 판매동향을 완성하여 서비스할 수 있어요. 또 한 가지 중요한 점은 '지역서점 공동 사업 서비스 제공' 측면에서 지역서점 포스연계를 고려하는 것이 훨씬 능동적인 일이라고 생각해요. 현재 <출판전산망>에서는 지역서점 대상으로 '신간정보 알림설정', '도서 카탈로그 작성', '내 서점과 관심 지역의 판매 통계' 서비스를 제공합니다.

'서점온'에서 하고 있는 예약드림 서비스 같은 경우 나 출고/입고/반품 데이터를 빠르게 확인하고 처리하려면 유통사 시스템과 POS 연계를 통해 데이터를 교류하는 것이 효율적이지 않아요. 그 과정에서 <출판전산망>이 허브 역할을 하는 거죠.



<출판전산망 - 유통 채널별 판매 현황>

이: 지역서점 포털사이트 '서점온'에서는 독자를 위해 지역서점 정보 검색을 할 수 있고, 도서 예약드림 서비스를 하고 있어요. 내가 찾는 책이 나의 근처 서점에 재고가 있는지 확인하고 예약하면, 매장에서 바로 받아 갈 수 있는 서비스이죠. 예약드림 서비스는 활성화 되면 배달 서비스와도 연결할 수 있고, 지역서점 입장에서는 포스를 연결하면 온라인 물처럼 활용할 수도 있는 거죠. 하반기에는 결제까지 가능하도록 개발하려고 계획 중에 있습니다.



<'서점온'과 '서점온포스' 홍보 포스터>

이: <출판전산망>이 활성화되어 허브 역할을 하면 지역서점도 좋습니다. 지역서점 포스를 더 효율적으로 활용하기 위해서는 출판사들이 <출판전산망>에 신간정보를 미리미리 잘 공급해줘서 포스에서 활용하는 겁니다. 그리고 유통사에서는 도서 출고정보를 미리 제공하고, 도서분류체계를 통일해서 서점의 도서 입고 과정을 간소화하는 것도 중요합니다. 도매상과 출판물류회사는 출고정보를 데이터로 포스에 전송하는데 적극 협조해 주었으면 합니다. 지금 지역서점이 가지고 있는 문제 중 하나는 정해진 공간에 어떤 책을 비치하고 어떤 책을 반품해야 하는지 결정하는 것이 어렵다는 것입니다. 이런 서비스를 데이터에 기반해 제공해 주었으면 합니다. 오래되고 안 팔리는 책을 그냥 보유하고 있는 서점들이 많습니다. 서점의 재고관리를 효율적으로 해야 하는데 <출판전산망>이나 도매상에서 데이터를 분석해서 서비스 할 수 있다고 생각해요. 그리고 <출판전산망>에서 신간정보와 함께 출판사의 도서 재고유무 정보도 제공했으면 좋겠고 향후에는 출판물류회사의 재고정보도 연동되어 주문에 참조할 수 있도록 했으면 합니다.

Q5. 최: 저는 <출판전산망>을 만들어 가는 일은 '상하수도 배관공'의 일과 같이 안 보이는 곳에서 배관을 연결하는 작업이라고 생각해요. 출판유통 과정에서 발생하는 신간정보, 주문, 출고, 배송, 입고, 반품 처리 데이터가 네트워크를 통해 잘 흘러 활용할 수 있도록 출판유통 배관을 표준화하고 계속 연결해 나가는 일인 거죠. 그래서 앞서 말씀드린 것처럼 <출판전산망>에 지역서점 포스를 연결해서 지역서점 유통투명화, 지역서점 판매 채널 통계 데이터 확보, 지역서점 공동 사업 서비스 제공이 반드시 이루어지길 바랍니다.(웃음) 끝으로 최근에 진행하고 있는 '지역서점 디지털 출판물류 사업'의 전망이 궁금합니다. 그리고 지역서점의 지속 가능한 운영을 위해 업계와 정책에서 필요한 부분은 무엇이라고 생각하는지 말씀 부탁드립니다.

4화

출판사 업무 '궤도'에 안착한 <출판전산망>

오늘의 인터뷰이 - <서해문집> 마케팅팀 김민수 과장

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 통신위성, <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 4화의 주인공은 '세상을 보는 또 하나의 창, 드넓은 책의 바다' 도서출판 <서해문집>의 마케터 김민수 과장님입니다. 김민수 과장님은 7년 차 마케터로 웃는 모습이 매력적이고 출판사와 도서에 대한 애정이 대단한 분이셨어요. 김민수 과장님은 "오래되었고 전통이 있지만 새로운 도전도 멈추지 않는 젊은 출판사"라는 <서해문집>의 비전에서 '도전'과 '젊음'을 담당하는 분 같았어요. (웃음) 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 4화 "출판사 업무 '궤도'에 안착한 <출판전산망>"에서 <서해문집>을 만나보시죠.



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <서해문집> 마케팅팀 김민수 과장

“2023년 여름에 ‘찾아가는 출판유통통합전산망 교육’을 신청했었고, 서해문집 회의실에 직원들이 모여서 출판전산망에 대해 함께 배우게 된 것이 계기였습니다. 그 이후, 사내 회의를 거쳐 출판전산망을 본격적으로 업무에 활용하게 되었어요. 출판전산망을 활용하는 업무 과정은 편집자가 보도자료를 만들고, 출판전산망에 신간 데이터를 입력하면, 마케팅팀에서 출판전산망에 ‘유통사 전송’ 기능을 이용하여, 교보문고, 알라딘, 예스이십사에 데이터를 전송하고 영풍문고나 북센 등 거래처에 홍보자료를 보냅니다. 그리고 마케터는 각각 분산되어 있던 서점 SCM의 판매 정보와 동향을 한눈에 파악하죠. 최근에 웅진북센 재고 연동이나 도서관 소장 정보 기능 등이 계속 개선되는 것을 확인하고 있어요. 계속 기능이 추가되더라고요. 한마디로 출판전산망은 출판사 일상 업무 과정에서 ‘궤도’에 안착했다고 할 수 있습니다.”

Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망 사용자 인터뷰> 구독자 여러분께 자기소개와 출판사 소개 부탁 드리겠습니다.

안녕하세요. 도서출판 서해문집 마케팅팀에서 일하고 있는 김민수입니다. 출판 마케터로 일한 지는 7년 정도가 되었고, 책을 알리기 위해 고군분투하고 있습니다. 서해문집은 1989년부터 책을 만들어온 전통 있는 출판사입니다. 특히 잘 알려지지 않은 고전 분야 책들을 번역해서 내면서, 독자들의 사랑을 받기 시작했는데요. 지금이야 고전 번역서에 그림이나 사진이 들어가는 것이 흔한 일이지만, 2,000년대 초반에는 한결같이 원문이 들어가고 주(註)가 들어가는 말 그대로 고전이었습니다. 서해문집은 고전의 대중화를 위해 그림과 사진, 지도가 들어간 고전 번역서를 담은 《오래된 책방》 시리즈를 출간했습니다. 현재는 서해문집 사회과학 시리즈와 청소년 소설과 인문, 그리고 문학 소설 분야로도 도전 영역을 넓혀가고 있습니다. 오래되었고 전통이 있지만 새로운 도전도 멈추지 않는 젊은 출판사입니다.

Q2. 출판사 업무 간단한 소개 부탁드립니다. 이와 함께 보람 있었던 경험이나 힘들었던 점들을 이야기해 주세요.

우선 오전에는 주문 확인과 출고 업무를 처리합니다. 서해문집은 자체 창고를 운영하고 배본은 문화유통복스에 맡기는데, 필요에 따라서 창고 출고 업무를 보조하기도 합니다. 그리고 전략 도서의 채널별 판매 현황과 노출 현황을 점검합니다. 광고 배너를 제작하거나 소셜미디어에 올릴 게시글을 제작하는 것도 마케터의 중요한 업무입니다. 오후에는 주로 신간을 가지고 서점 MD 미팅을 하거나 매장에 책을 소개하고요. 광고 매대를 확인하고, 서점에서의 진열/노출이 확장될 수 있는 프로모션을 계획하고 실행합니다.

요즘에는 도서별로 홍보에 적합한 인플루언서를 직접 찾아 접촉하고, 광고 협업을 진행하는 비중도 점점 커지고 있습니다.

최근에 보람 있었던 일은 소설 《궤도》의 마케팅 활동이 가장 기억납니다. 지구 궤도를 도는 우주비행사들의 이야기를 담은 소설 《궤도》는 2024년에 부커상, 호손데상에 선정되었고, 버락 오바마가 추천하는 가장 좋았던 책과 많은 언론으로부터 좋은 평가를 받은 책입니다. 이일규 주간님의 좋은 안목으로 계약했는데, 수상까지 하게 되어 정말 특별했죠. 그동안 서해문집에서는 청소년 소설 분야에 집중해왔고 일반 소설을 거의 출간하지 않거든요. 그리고 제가 소설책 담당 마케팅을 거의 해본 적이 없어서, 저에게는 새로운 도전이었습니다. 그래서 제가 책을 잘 알려야 한다는 부담감이 컸지만, 다행히 책이 잘 알려져 베스트셀러로 진입하게 되어 무척 보람되고 기쁩니다.



2024년 부커상 수상작 《궤도》

Q3. 출판전산망을 잘 활용하시고 계시는데 출판전산망 사용을 결심하게 된 이유가 있을까요? 출판전산망 업무에 어떻게 활용하고 있는지 알려주세요.

2023년 여름에 '찾아가는 출판유통통합전산망 교육'을 신청하여, 서해문집 회의실에 직원들이 모여서 출판전산망에 대해 함께 배우게 된 것이 계기였습니다. 이후, 사내 회의를 거쳐 출판전산망을 본격적으로 업무에 활용하게 되었어요. 출판전산망을 활용하는 업무 과정은 편집자가 보도자료를 만들고, 출판전산망에 신간 데이터를 입력하면, 마케팅팀에서 출판전산망에 '유통사 전송' 기능을 이용하여, 교보문고, 알라딘, 예스이십사에 데이터를 전송하고 영풍문고나 북센 등 거래처에 홍보자료를 보냅니다. 그리고 마케터는 각각 분산되어 있던 서점 SCM의 판매 정보와 동향을 한눈에 파악하죠. 최근에 웅진북센 재고 연동이나 도서관 소장 정보 기능 등이 계속 개선되는 것을 확인하고 있어요. 시간이 지날수록 점차 시스템이 안정화되더라고요. 한마디로 출판전산망은 출판사 일상 업무 과정에서 '궤도'에 안착했다고 할 수 있을 것 같습니다.

신간의 경우에는 아직 서점 SCM을 통해 판매를 확인하기도 하지만, 구간의 경우에는 서점별로 판매 통계를 볼 때 무조건 출판전산망을 활용합니다. 그리고 최근 전산망에 추가된 북센 재고현황 서비스는 저희가 배분한 책이 어떻게 유통되는지를 확실히 파악할 수 있다는 점에서 아주 유용하다고 생각합니다. 이 서비스는 아침마다 출판전산망을 살펴 유통 현황을 파악할 수 있어서 좋습니다.



<출판전산망> 도서 판매통계 한눈에 볼 수 있는 법 알려드림



<출판전산망 이용자 교육> 신청 안내

신간 서지정보 등록과 정가 변경은 무조건 전산망을 활용합니다. 온라인서점에서도 출판전산망에서 정가 변경 등록을 하도록 안내하고 있어요. 제가 마케팅 담당이기 때문에 그런지 출판전산망에서 잘 쓰는 기능은 무엇보다 판매 통계 기능입니다. 판매 통계나 출판 분야별 시장에 대해 파악할 때는 출판전산망이 아주 유용하다고 생각해요. 각기 다른 서점 SCM을 통해 분산되어 있던 정보들을 한 곳에서 통합적으로 확인하고 업무에 활용할 수 있다는 것이 큰 장점이라고 생각합니다.

Q4. 출판전산망 기능 중에서 개선되거나 추가되었으면 하는 기능이 있을까요?

서해문집은 상반기와 하반기에 연합 도서 목록 참여를 많이 진행하는 편인데요. 그때마다 각기 다른 양식 때문에 번거로운 작업을 진행해야 하는 어려움이 있습니다. 출판전산망에서 '도서 카탈로그' 기능을 유관 단체가 잘 활용해서 이용하도록 했으면 좋겠어요. 출판전산망에 회원사들이 표준화된 도서 데이터를 등록하고 단체는 카탈로그 제작 기능을 활용하는 거죠. 어린이출판협회의 사례가 있는 걸로 알고 있는데 요구사항 분석을 통해 각 연합 단체들이 출판전산망 참여를 좀 더 용이하게 하면 어떨까 하는 제안을 드립니다.

Q5. 아직 출판전산망을 사용하고 있지 않은 출판사에 전하고 싶은 말씀 부탁드립니다.

분명 출판전산망은 편리하고 쓸모 있습니다! 출판사 업무와 마케팅을 더 효율적으로 처리할 수 있도록 해주며, 산업 현황을 파악할 수 있도록 도움을 줍니다. 더불어 여러 출판사가 연대하는 마음으로, 함께 데이터를 쌓아가야만 앞으로 더 좋은 출판전산망이 될 수 있을 것입니다! 우리 모두 출판전산망에 참여해서 더 일하기 좋은 출판계를 만들어보면 좋겠습니다.



<서해문집> 마케팅팀 김민수 과장

5화

서점 경영 효율화의 '핵심 열쇠', POS와 <출판전산망>

오늘의 인터뷰이 - <한국서점인협의회> 이연호 회장,
<북이즈> 이한힘 대표

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 '열쇠공', <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 5화의 주인공은 총주에서 '책이있는글터' 서점을 운영하고 계신 한국서점인협의회(이하 한서협) 이연호 회장님입니다. 이연호 회장님은 서점 운영에 전산을 활용한 효율이 매우 중요하다고 생각하고 15년 전부터 서점 POS를 직접 개발해서 운영하고 있습니다. 현재는 아들 북이즈 이한힘 대표가 서점 업무와 개발 업무를 맡아 서점에 적합한 POS로 지속해서 개선하고 있다고 합니다. 그래서 이번 인터뷰는 주로 <출판전산망>과 지역서점의 POS가 어떻게 서점 운영에 효율을 높일 수 있을지에 대한 논의를 진행하였습니다. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 5화 "서점 경영 효율화의 '핵심 열쇠', POS와 <출판전산망>" 만나 보시죠~!



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <한국서점인협의회> 이연호 회장

“출판유통 선진화를 위해서 <출판전산망>과 서점 POS를 이용한 데이터 통합과 연계는 매우 필요합니다. 저는 서점 경영 효율화를 위해서 전산이 ‘핵심 열쇠’라고 봐요. 왜냐하면 매년 신간이 6만 종 이상이 발행되고 유통되는 책만 해도 60만 종 이상이잖아요. 도서 시장은 서점주가 느낌으로 분석할 수 있는 시대는 아니에요. 특히 현재 도서 시장은 다품종소량생산이기 때문에 단순히 인간의 뇌로 할 수 없습니다. 전산이 사람의 행위를 어떻게 도와줄 건가 고민해야 하고, 데이터와 통계 분석 도구들이 있는데, 서점 경영에 활용 안 한다는 건 큰 문제입니다. (중략) <출판전산망>은 출판사, 유통사, 서점을 연계하는 유통 시스템의 기반이 될 수 있는 거죠. 저는 정보시스템 기반이 튼튼해야 거래처들이 도서 정보 공유, 수·발주 자동화, 판매 분석 등 각자의 역할을 효율적으로 수행할 수 있다고 생각합니다.”

Q1. 안녕하세요. 한 달 전 7월에 공주 북캠프에서 열린 한서협 총회 때 뵈고 다시 뵈게 되어 반갑습니다. <출판전산망> 인터뷰 구독자 여러분께 인사 부탁드립니다. 그리고 총회 때 한서협에서 추진하고자 하는 사업들을 논의하신다고 했는데, 그 내용도 궁금합니다.

이연호: 안녕하세요. 한국서점인협의회 회장 이연호입니다. 저는 총주에서 '책이있는글터' 서점을 운영하고 있습니다. 한서협 회장은 올 초에 맡게 되었어요. 한서협은 지역의 대표 중형서점들이 모인 단체로 39개 회원사에 70개 매장을 운영하고 있습니다. 지금까지는 주로 친목 도모나 정보 교환 정도를 해왔고, 회원사의 이익을 대변하면서 출판유통에서 중형서점의 역할과 기능에 대해 고민하는 형태로 관심을 넓히려 하고 있습니다.

지난 7월 총회에서 한서협에서는 정책적으로 추진해야 할 사업에 대해 회원 서점들의 의견을 받아서 제안하려고 서점 교육, 서점이 풀어야 할 숙제, 출판유통 정책 제안 등에 대해 의견을 모았습니다. 여러 가지 현황과 문제가 많은데 해결이 쉽지는 않습니다. 특히 송인서적과 북플러스 등 도매유통이 문을 닫으면서 오프라인 중심의 도매유통이 사라지고 있는 현실을 실감하고 있어요. 기존의 거래 방식이 급격하게 바뀌면서 중형서점들의 위기가 현실이 되고 있는 거죠. 그리고 도서정가제 개정 문제, 도서 공급률 문제 등에 대한 의견이 있을 수 있잖아요. 서점이 처해 있는 위치에 따라서 의견이 조금씩 달라 계속 청취하고 조율하고 있습니다. 모든 회원사를 다 만족시킬 수 있는 조건을 만드는 것은 사실상 불가능하잖아요. 그래도 대의를 위해 이해할 수 있거나 용인할 수 있는 정도면 정리될 거라고 봐요.

Q2. 오래전부터 서점 POS를 직접 개발해서 한서협이나 다른 서점에서도 사용 중인데, 운영하고 있는 POS는 어떤 장점이 있을까요?

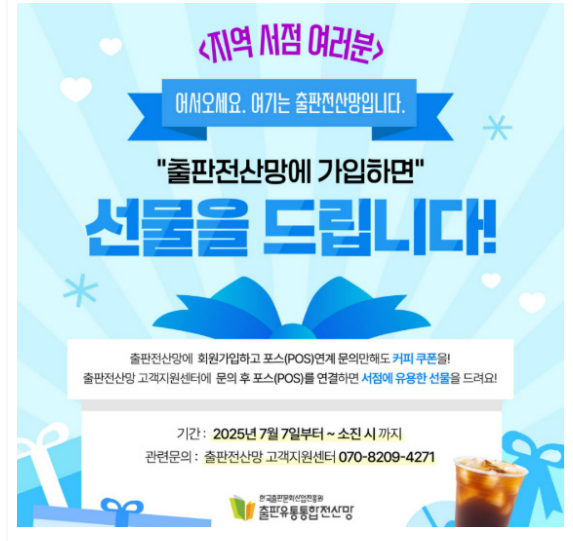
이한힘: 안녕하세요. 북이즈 대표 이한힘입니다. 아버지와 함께 서점을 운영하면서, POS 프로그램 개발과 보급을 담당하고 있습니다. 북이즈 POS는 '서점 업무를 잘 아는 사람이 서점 업무를 잘 되게 구현한 프로그램'이라고 할 수 있어요. 오랜 기간 서점을 운영해 오신 아버지의 상상과 다른 매장의 현실적인 요구사항이 반영된 프로그램이라고 할 수 있죠. 지금까지 POS를 10년 이상 개발하고 개선해왔는데, 누군가 서점 업무에 좋은 기능을 건의하고, 개발하면 다 같이 추가 개발비 없이 공유해서 사용합니다.

북이즈 POS가 하는 일은 다음과 같아요. ▶기본적인 서점 POS의 판매관리 ▶납품업무 효율성 제고(순서 띠지 발행, 도매상 입고율 및 재고 자동 수집, 예산 기반 자동 목록 생성 기능, 학교 납품 현황 관리 솔루션 제공) ▶고객 주문 관리 최적화(주문 도서 관리 기능, 고객 맞춤 자동 문자 발송 솔루션 제공) ▶무인 키오스크 시스템 운영(직관적인 UI로 누구나 쉽게 도서 검색 및 결제, 서가별 도식화로 도서 위치 파악) ▶도서 관리 효율성 제고(도매상 연계를 통한 입고 자동화 시스템, 큐레이션 목록 관리 기능, PDA 기반 서가 관리 지원) ▶업무 자동화 및 AI 기술 도입(도서 소개 글, 주제 목록 자동화, AI 키오스크를 통한 독자 소통 기능 제공) ▶다양한 결제 수단 지원(오프라인 및 온라인 결제 지원, 학부모 대상 전용 결제창 제공). 특히 매장을 찾은 손님들은 디지털 키오스크를 이용해서 '북카드 만들기'를 하면서 재미를 느낄 수 있어요. 책을 읽거나, 글을 쓰면 AI를 활용해서 책 표지처럼 만들어 주고 출력해 주는 시스템을 만들었어요. '종이약국'이라고 해서 질문 넣고 책을 추천받으면 책 처방전이 나오고, MBTI를 선택해서 이용자 맞춤 추천 도서를 출력해 주는 시스템입니다. 도서 추천 기능도 챗봇처럼 구현할 수 있어요. 예를 들면 "8월 가장 뜨거운 날, 뜨거운 이별을 준비하는 달"이라고 기획 매대를 만들 때 저희 POS 챗봇을 통해 큐레이션에 관한 질문을 할 수 있어요. "뜨거운 이별을 준비하는 달에 어울리는 책" 이렇게 검색하면 관련 목록이 나와요. 이처럼 각 매장에서 큐레이션을 할 수 있는 데이터와 기능이 구현되었는데, 현재 80% 정도 정확해요.



<북이즈> 이한힘 대표

이연호: 서점이 진화하기 위해서는 POS가 진화해야 합니다. 북이즈 POS는 서점인과 전산인의 결합으로 만들어진 서점 관리 시스템입니다. 저희는 서점 운영에 전산을 활용해서 경영 효율을 높이는 것이 매우 중요하다고 생각하여 15년 전부터 서점 POS를 직접 개발해서 운영해 왔어요. 매일매일 서점인의 요구사항과 기능 구현을 협의하고 반영한 결과물이죠. 개별 서점 매장 하나를 운영하기 위한 POS가 아니라, 유통사, 도서관 그리고 서점과 서점의 데이터 연계 활용에 적합한 POS를 만들었어요. 도서 데이터, 판매 통계 그리고 큐레이션에 도움되는 도서 정보 같은 것들을 쉽게 나누어 자기 매장에 연동할 수 있는 구조로 만들어져 있어요. 도서 분류, 도서관 마크 데이터, 입고 자동화, 검색 고도화 등의 기능을 구현하면서 많은 경험이 쌓였어요. 그리고 그 과정에서 표준의 중요성과 업계 협력의 필요성도 절실히 느끼고 있습니다. 특히, 도서가 많아 질수록 큐레이션이 중요하죠. 큐레이션을 위해서는 검색이 중요해요. 예를 들어 비우고 우울할 때 읽으면 좋은 책은 뭐 없을까 할 때 관련 도서를 찾아서 추천해 줄 수 있는 시스템이 서점에 필요한데 저는 그런 도서의 키워드 같은 메타데이터에 대한 작업을 오래 해왔어요. <출판전산망>에서 이러한 방향으로 여러 활동을 하고 있는 것도 알고 있어요. 그래서 북이즈 POS를 <출판전산망>에 연동하고 있는 거죠.



<2025년 출판전산망 지역서점 POS 연계 활성화 지원 사업 안내>

Q3. <출판전산망>과 북이즈 POS를 연계하고 있는 현황과 <출판전산망>에서 서비스했으면 하는 개선 요구사항이 있으면 이야기해 주세요.

이한힘: 북이즈 POS는 기본적으로 <출판전산망>과 판매·재고 데이터를 연동하고 있습니다. 현재 북이즈 POS를 사용하고 있는 서점 중에서 몇몇 납품과 마크를 위한 프로그램만 사용해서 데이터 연계가 필요하지 않은 서점 외에는 거의 모두 <출판전산망>과 연계되어 있습니다. 서점들과는 평소에도 긴밀하게 소통하고 있는 만큼 이번에 진흥원에서 지역서점 POS 연계 지원 사업을 하는 것으로 알고 있는데, 그에 맞춰 안내할 수 있도록 하겠습니다. <출판전산망>을 잘 활용하기 위해 필요한 사항을 짚자면, 서점 입장에서 서점의 주문을 출판사나 총판에 자동으로 전달할 수 있는 기능이 있었으면 합니다. 특히 총판을 운영하는 참고서나 단행본 출판사의 경우 주문이나 데이터 연계 부분에서 개선할 부분이 있고, 서점 POS 입장에서는 주문과 입고 처리 부분에 개선해야 할 부분이 있어요. 지역서점이 <출판전산망>에 주문 정보를 던지면 출판사에서 받아서 처리할 수 있었으면 해요. 그 다음에 출고데이터가 서점 POS로 오는 거죠.

지금은 출판사에 팩스도 보내야 하고, 직접 사이트에 가서 주문하기도 하는데 주문 방식이 출판사마다 다르고 거래처코드 문제도 있고 해서, 서로 다른 입장에 대한 애로 사항이 있습니다. 현재 웅진북센, 한국출판협동조합, 교보문고, 예스이십사에서 주문도서에 대해 출고 데이터를 서점에 제공하고 있죠. 각각의 방식이 다르지만 도움은 됩니다. 만약 <출판전산망>에서 서점의 주문과 입고 처리를 하는 중간자 역할을 맡아, 주문 처리와 거래처코드를 호환할 수 있도록 잘 관리하면 서점 POS 활용과 서점 운영에 매우 도움이 될 것으로 생각합니다.



이연호: 출판유통의 선진화를 위해서 <출판전산망>과 서점 POS를 이용한 데이터 통합과 연계는 매우 필요합니다. 서점 경영 효율화를 위해서 전산이 '핵심 열쇠'라고 봐요. 왜냐하면 매년 신간이 6만 종 이상이 발행되고 유통되는 책만 해도 60만 종 이상이잖아요. 도서 시장은 서점주가 느낌으로 분석할 수 있는 시대는 아니에요. 특히 현재 도서 시장은 다품종소량생산이기 때문에 단순히 인간의 뇌로 할 수 없습니다. 때문에 전산이 사람의 행위를 어떻게 도와줄 건가 고민해야 하고, 데이터와 통계 분석 도구들이 있는데, 서점 경영에 활용 안 한다는 건 큰 문제입니다. 서점의 경영 효율을 돕기 위해 POS를 운영하는데, POS가 한층 더 진화하려면 <출판전산망>에서 지원해야 할 것들이 있어요.

첫째는 출판사들의 신간정보 입력이 더욱 확대되어야 합니다. 그래서 메타데이터에 대한 접근이 어려운 중소서점이 자유롭게 데이터에 접근할 수 있어야합니다. 둘째는 도서가 많다 보니 도서 분류에 시간이 오래 걸립니다. 입고와 분류 자동화를 위해 표준화가 필요합니다. 매장 서가 위치에 대한 분류와 내용에 대한 분류를 구분해서 생각해 볼 수 있는데, 부가기호 같은 코드와 키워드를 활용하는 방법이 있습니다. <출판전산망>에서 출판사가 도서 정보 분류코드를 잘 작성해 주면, 매장 진열이나 큐레이션 등에 시간을 절약하고, 잘 이용할 수 있어요. 셋째는 주문에서 입고까지 자동화하고 추적할 수 있도록 출판물류업체와 POS업체 그리고 서점 POS와 총판 POS 간의 데이터를 연계하는 활동에 대한 지원이 필요합니다. <출판전산망>은 출판사, 유통사, 서점을 연계하는 유통시스템의 기반이 될 수 있는 거죠. 저는 정보시스템 기반이 튼튼해야 거래처들이 도서 정보 공유, 수·발주 자동화, 판매 분석 등 각자의 역할을 효율적으로 수행할 수 있다고 생각합니다.

이한함: 서점에서 POS를 변경하고자 할 때 POS 업체의 데이터 이관 협조에 대한 의무 사항이 있었으면 합니다. 좋은 기능을 누리기 위해 POS를 변경하겠다고 서점주가 결정하더라도, 문제가 있을 수 있습니다. POS를 설치하는 것은 하루면 끝나지만 서점 규모에 따라 새로운 POS에 적응하는 것은 손에 익히는 시간이 걸립니다. 하지만 가장 큰 문제는 POS를 변경하고자 할 때 POS 업체에서 데이터 이관에 협조해 주지 않는 경우입니다. POS 업체와 계약서가 없는 경우가 있는데, 데이터 이관에 대한 협조가 POS 업체와 서점 간의 계약서에 명시되었으면 좋겠습니다. 그리고 출판사에서 도서 정보 표준화와 주제 분류에 신경 써주셨으면 합니다. 서점에서 신간 입고를 잡을 때 대부분 고참 직원이 해야 하는 구조로 되어있고 그만큼 많은 시간이 들어갑니다. 이를 해결하기 위해 저희 서점에서 누구나 신간 입고 업무를 처리할 수 있도록 여러 가지 방법을 시도해보았습니다. 구체적으로 부가기호 5자리에 따라 서가 관리를 시작했습니다. 첫째, 독자대상기호, 둘째, 발행형태기호 그리고 셋째, 십진분류를 활용합니다.

독자대상기호의 7은 아동, 발행형태기호의 7은 만화, 그리고 십진분류의 4는 자연과학을 의미하죠. 부가기호가 현실에 안 맞는 부분도 분명히 있지만 개선하면 활용도를 높일 수 있다고 생각해요. 예전에 도서정가제나 지원사업의 필요에 따라 출판사들이 기호를 정하거나 했던 사례도 있었지만, 부가기호를 유통 현실에 맞게 잘 관리되도록 하면 470여 개 조합 정도로 자동화할 수 있는 분류가 됩니다. 이런 기본적인 서가 분류 방식에 각자 매장에서 큐레이션 매대를 구성할 때 필요한 주제 분류와 결합하면 서점 관리를 자동화하는 데 도움이 될 수 있어요.

이연호: 도서 시장에서 서점이 혼자 책 판매를 잘할 수는 없어요. 출판유통에서 불완전한 도서정가제 개선 문제, 서점 외 업체의 납품 문제, 공급과 반품에 대한 출판유통 계약서 기본 틀 마련, 데이터 연계 활용을 위한 정보화 등 많은 이야기와 협의들이 진행되어야 하는데 이것을 민간에서 할 수 있는 것은 아니라고 봐요. 공공에서 정책적 지원을 해서 관련 업체들이 충분히 논의하고 협의할 수 있도록 도와줘야 합니다. 특히 주문 처리 자동화 관련한 도서 수·발주 관련해서는 현재 출판유통심의위원회, 출판전산망 운영위원회 등을 진흥원에서 운영하고 있는데 그 안에서 세부적으로 이야기할 수 있는 분이 있거나, 별도의 논의 테이블 마련이 필요해요.

Q4. 오늘 출판유통 환경 변화 속에서 지역서점의 전산화를 통한 경영 효율화 노력을 중심으로 이야기해 주셨는데요. 끝으로 자유롭게 하시고 싶은 말씀 한마디 부탁드립니다.

이연호: 출판유통 환경이 정말 빨리 변하고 있어요. 서점의 지속 가능성은 지독하게 어려운 일이 되었습니다. 텍스트 힙, 굿즈와 팬덤으로 독자들도 변하고 있어요. 서점의 공간에 대한 고민을 끊임없이 하고 중형서점의 위기와 생존에 대한 고민을 많이 하게 됩니다. 앞으로 서점 공간을 활용하는 정책과 사업이 확대되었으면 해요. 지금까지 서점에 대한 지원은 작가 초청 비용 정도일 텐데요. 작가 초청에 따른 직접적인 매출 효과는 단기간에 이를 수 없어서, 공간 활용이나 인건비에 대한 배려를 확대했으면 합니다.

이한힘: 서점에서 수많은 도서의 관리와 큐레이션을 위해서 수많은 책의 주제 분류 데이터가 필요한데 중소형 서점에서 직접 하기에는 시간과 노력이 많이 듭니다. 서점 운영에 효율을 높일 수 있는 부분이니, 출판사나 관계자분들이 도서 정보 표준화와 주제분류에 신경 써 주셨으면 합니다. <출판전산망>이라는 기반 시스템이 있으니 잘 활용했으면 합니다.



<출판전산망에 지역서점 POS 연결해서 100% 활용하기>



6화

<출판전산망> 그리고 출판·서점·독서를 위한 '독서문화안정망' 구축 필요

오늘의 인터뷰이 - 동네책방 <개똥이네책놀이터> 정영화 대표

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 '개똥이', <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 6화의 주인공은 마포 성산동에서 동네책방 '개똥이네책놀이터'를 운영하고 계신 정영화 대표님입니다. 정영화 대표님은 '전국동네책방네트워크' 전 유통국장으로 활동하셨어요. '전국동네책방네트워크'(이하 책방넷)에 도서유통과 출판전산망에 대한 인터뷰를 요청했는데, 정영화 대표님이 인터뷰이가 되었고, 인터뷰를 위해 책방넷 회원들에게 관련 설문도 진행하셨죠. 그래서 이번 인터뷰는 책방넷에서 생각하는 도서유통의 문제점에 대한 생각에 대한 이야기를 나누었습니다. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 6화 " <출판전산망> 그리고 출판·서점·독서를 위한 '독서문화안정망'구축 필요" 만나 보시죠~!



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 동네책방 <개똥이네책놀이터> 정영화 대표

“2023년 여름에 ‘찾아가는 출판유통통합전산망 교육’을 신청했었고, 서해문집 회의실에 직원들이 모여서 출판전산망에 대해 함께 배우게 된 것이 계기였습니다. 그 이후, 사내 회의를 거쳐 출판전산망을 본격적으로 업무에 활용하게 되었어요. 출판전산망을 활용하는 업무 과정은 편집자가 보도자료를 만들고, 출판전산망에 신간 데이터를 입력하면, 마케팅팀에서 출판전산망에 ‘유통사 전송’ 기능을 이용하여, 교보문고, 알라딘, 예스이십사에 데이터를 전송하고 영풍문고나 북센 등 거래처에 홍보자료를 보냅니다. 그리고 마케터는 각각 분산되어 있던 서점 SCM의 판매 정보와 동향을 한눈에 파악하죠. 최근에 웅진북센 재고 연동이나 도서관 소장 정보 기능 등이 계속 개선되는 것을 확인하고 있어요. 계속 기능이 추가되더라고요. 한마디로 출판전산망은 출판사 일상 업무 과정에서 ‘궤도’에 안착했다고 할 수 있습니다.”

**Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망> 인터뷰
구독자 여러분께 인사 부탁드립니다. 그리고 동네책
방의 하루가 어떤지 궁금합니다.**

안녕하세요. 올해로 14년째 동네책방 '개똥이네책놀이터'를 운영하고 있는 정영화입니다. 저희는 아이와 어른이 함께 책 읽는 문화를 만들어가는 커뮤니티 서점을 지향하고 있습니다. 책방에서는 어른들 책 모임을 18개 가량 운영하고, '개똥이네문화놀이터'라는 아이들 놀이 공간도 함께 자리하고 있습니다. 책방의 하루는 책방 정리정돈으로 시작합니다. 이후에 메일 및 외부 연락, 도서주문을 확인하며 본격적인 업무를 위한 준비를 하죠. 보통 오전에는 웅진북센 도매를 통해 도착한 책의 입고 작업을 하고 서가에 분류한 뒤 독자분들에게 책 들어왔다고 문자로 알립니다. 화요일, 수요일, 목요일은 오전에 책모임이 있어 조금 늦게 시작하긴 하죠. 오후에는 '개똥이네 문화놀이터' 활동과 함께 도서 주문서를 넣고 현대 도서 주문, 견적서 제작 등을 합니다. 월, 수요일은 책 모임과 회의 등이 있어 책방에 머무르고, 목, 금요일은 정기적으로 책 모임하는 분들이 진행할 수 있게 준비합니다. 이렇게 하루와 일주일이 바쁘게 지나갑니다. 그래도 추천받은 책이 재밌다는 피드백을 받을 때나 책모임이 너무 좋다고 하시는 분들이 계시면 큰 보람을 느끼죠. 주문한 책이 늦게 들어올 때는 답답하지만요.

Q2. '전국동네책방네트워크' 유통국장으로 활동하셨는데요, '책방넷'에 대해서 소개 부탁드립니다.

'책방넷'은 2018년에 책방의 공동 이익과 상호 협력을 목적으로 30여 개 책방이 모여 시작되었습니다. 2025년 현재 123곳의 책방이 회원으로 있고, 고유번호증이 있는 단체입니다. 여기서 말하는 '동네책방'은 대규모 프렌차이즈 서점이나 학습참고서 판매 중심의 중소형 서점과 구분되는 개념이에요. 단행본 도서를 주로 취급하며 지역사회를 근간으로 책 문화를 만들어가는 작은 책방을 말합니다.

이때 '작은 책방'이라 함은 규모의 크고 작음이 아니라 속도와 효율을 중시하는 거대 자본, 물질주의를 부추기는 과잉 소비와 과잉 노동에 대비되는 개념이에요. 작고 낮고 천천히 가려는 삶의 가치를 담은 개념인 거죠. 초기에는 도서 유통의 애로사항을 해소하고자 유통국이 있었는데, 지금은 따로 없고, 단톡방에서 그때그때 현안을 이야기하고 있어요. 최근에는 한국서점인협의회와 소통하고 있는데, '한서협X책방넷' 슬로건 공모도 하고 로고 활용 이벤트나 캠페인을 논의하고 있어요.



세상에서 가장 아름다운 발걸음, 동네책방 가는 길
- 전국동네책방네트워크

Q3. 최근에 책방넷에서 도서유통 관련 설문조사를 하신 것으로 알고 있는데요, 시사점에 대해 알려주세요.

<출판전산망> 인터뷰를 앞두고 책방넷 전체의 내용을 대략 정리해서 전달하는 게 나올 것 같아서 책방넷의 도서유통 현황이나 POS 사용 실태를 알아보았어요. 2020년에 책방넷 유통관련 설문조사 이후 오랜만인데, 책방넷의 현황을 파악하면 정책 제안에 도움이 되지 않을까 싶었어요. 123개 서점 중에서 43개 서점이 설문에 답변했는데, 그중 POS를 사용하는 서점은 32개 점이었어요.

정부에서 지원하는 서점ON POS같이 무료 POS를 이용하는 곳이 21곳(서점ON POS 7곳 외)이었고, 유료 POS를 사용하는 경우 비용은 3천 원에서 10만 원까지 다양했어요. 대체적으로 POS 사용의 필요성은 알지만 POS의 기능을 제대로 알지 못하는 서점이 많았어요. 단순 기능만 사용하거나, 전산 기능을 활용해 자동화하는 것에 약한 측면이 있더라고요. 현재 '동네책방 개똥이네책놀이터'는 이지전산 POS를 이용하고 있고 출판전산망과 연계되어 있어요. 출판전산망에 POS를 연결하면 신간 정보를 받아 볼 수 있고, 지역별 판매 현황을 확인해 서점의 구색 정보로 활용할 수도 있죠.



<2025 POS>

POS 외에 출판전산망이나 도매상 같은 외부 전산에 대한 요구사항을 말씀드리자면, 도서 주문 출고 처리나 주문 가능 여부 등 도서공급 상황에 대한 파악이 될 수 있었으면 해요. 주문도서가 몇 시에 오는지, 예약 도서는 언제부터 주문 가능한지, 품질 도서의 재입고는 언제인지 같은 거요. 책방들에 책을 공급하는 도매점의 시스템에서 서점에서 책을 찾고 주문하고, 그 처리 현황을 한눈에 볼 수 있도록 하고 알려줬으면 합니다. 도매점이나 총판, 직거래 출판사가 다양할 수 있으니, 출판전산망에서 모아서 책방에 도서공급 현황 서비스를 지원하는 것도 좋겠죠.

책방넷은 도매점에서 책을 주문하는 서점은 24개 점, 온라인서점에 책을 주문하는 곳은 19개 점으로 나타났어요. 도매점이나 온라인서점을 모두 이용하고 있지만, 도매점이나 온라인서점만 일원화로 이용하는 곳도 있어요. 또, 출판물류의 배분망에 있는 서점들도 있지만 택배를 이용

해야 하는 경우 일정 부수나 금액 이하면 택배비를 부담합니다. 웅진북센의 '바로보네'처럼 동네책방과 협업하려고 하는 시도도 있고, 동네책방 에디션을 만들어 주는 출판사도 있지만 책방 대부분은 도서유통 관련 애로사항이 많아요. 공급물 문제, 선입금 주문 방식, 비거래 도서 문제, 배송 기간 문제, 택배비 부담 등의 공급자와의 문제가 있어요.

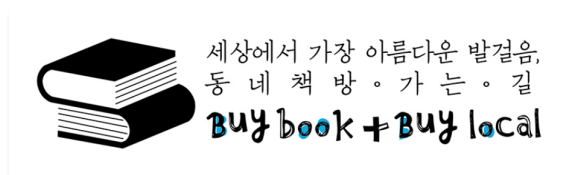
현재 지역서점 지원 정책으로 지역서점 활성화 조례와 도서관의 지역서점 우선 구매제도 등이 추진되고 있어요. 소매가 줄어드는 상황에서, 도서관 납품은 책방을 유지하기 위해 없어서는 안 될 지원책이에요. 공공기관이나 도서관의 도서 구입 예산이 더 많아지고, 지자체와 학교에서도 지역서점에서 도서를 구입하는 규정이 더 확대되었으면 해요. 문화활동 지원이나 북토크 예산도 삭감되었잖아요, 동네책방이 문화활동으로 지역에서 소통하고, 국민이나 학생들이 책 구입을 선택할 수 있도록 문화비 지원 예산이 복구되고 증액되었으면 합니다. 불완전한 도서정가제, 온라인서점의 무료배송, 카드사 제 3자 할인 문제 등, 이번에 도서정가제 개정을 논의할 때 진척이 있으면 좋겠어요. 도서유통 구조의 개선 없이는 책방을 하기는 너무 어려운 환경이에요. 확고한 책 문화정책을 위해 완전한 도서정가제와 동네책방을 연계한 독서문화 확대 정책이 필요하다고 생각합니다. 출판전산망이 도서유통 인프라 개선을 위한 출판유통통합전산망인 것처럼, 문화와 산업의 기본이 되는 출판과 서점 그리고 독서를 위한 '독서문화안정망' 구축이 필요해요.



전국동네책방네트워크 전 유통국장, <개똥이네책놀이터> 정영화 대표

Q4. 좋은 말씀 감사합니다. 끝으로 자유롭게 하시고 싶은 말씀 한마디 부탁드립니다.

책방넷을 도서유통 정책 수립과 지원 대상의 파트너로 생각해 주셨으면 해요. 책방넷은 지역사회를 근간으로 책 문화를 만들어가는 작은 책방들이에요. 작은 규모의 책방이지만 뭉쳐보면 큰 책 문화를 만드는데 기여하고 있다고 생각해요. 특히 책방넷 회원들은 책방 운영에 도움을 주기 위해서 '책방학교'를 진행하고 있습니다. 도서유통 관련 이슈에 대해서도 할 말이 많아요. 최근 '쿠팡과 대한출판문화협회의 업무협약'에 책방넷 내에서 여러 우려와 문제를 제기하고 있고, 한국출판문화산업진흥원에서 진행하고 있는 '2025년 권역별 선도서점 육성 컨설팅 사업'에 대해서도 궁금증이 있습니다. 정책 당국과 업계에서 우리 책방넷의 목소리에 함께해 주셨으면 합니다.



7화

죽었던 마케팅 감각을 깨우는 '감다살' <출판전산망>

오늘의 인터뷰이 - <동아시아> 이예지 마케팅 팀장

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 '먼저 온 미래', <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 7화의 주인공은 <동아시아> 출판사의 마케터 이예지 팀장님입니다. 이예지 팀장님은 서울북인스티튜트에서 공부하였고, 동아시아가 첫 직장이라고 합니다. 출판전산망에서 서울북인스티튜트 수료생은 한겨레출판사에 이어 두 번째 인터뷰하게 되었는데요, 역시 통통 튀는 감각과 열정이 대단한 분이셨어요. 저는 최근에 동아시아에서 출판한 장강명 작가의 《먼저 온 미래》를 흥미롭게 읽었어요. 남산공원 위쪽에 있는 동아시아는 경치도 좋았고, 인터뷰 내내 이예지 팀장님은 엄청난 에너지로 감이 다 죽은 저를 살려내는 '감다살' 마케터였어요. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 7화 "죽었던 마케팅 감각을 깨우는 '감다살' <출판전산망>"에서 <동아시아>를 만나보시죠.



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <동아시아> 이지 마케팅 팀장

“저는 더 이상 출판전산망을 사용하지 전으로 돌아갈 수 없는 사람이 되어버렸습니다. 비효율적으로 소비되는 시간이 생각보다 많았다는 것도 출판전산망을 이용하며 깨달았답니다! 한 번도 사용하지 않은 사람은 있어도 한 번만 사용한 사람은 없을 것 같아요. 출판전산망 교육도 받아보고, 일단 한 번 사용해 보는 것이 중요해요. 마케팅 감각이 사라져 ‘감다죽’이신 분들 지금 당장! 출판전산망을 사용해 보세요! 출판사 업무를 훨씬 효율적으로 처리할 수 있어서 죽었던 감각이 살아 돌아오는 ‘감다살’ 출판전산망이에요.”

**Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망> 인터뷰
구독자 여러분께 자기소개와 출판사 소개 부탁드립니다.
겠습니다.**

안녕하세요. 동아시아 출판사 마케터 이지라라고 합니다. 저는 동아시아가 제 첫 직장인데요, 서울북인스티튜트에서 공부했고요, 2022년 11월에 입사 했습니다. 동아시아에서 출간되는 모든 책의 전반적인 마케팅 업무를 담당하고 있습니다. 1998년 설립된 동아시아는 인문 사회과학 및 자연과학 분야의 교양서를 두루 출간하고 있는 출판사입니다. 동아시아의 문학 브랜드 허블은 2016년부터 신인 작가 등용문인 한국과학문학상을 통해 K-SF의 열풍을 이끌었으며, 대표작으로는 김초엽 작가의 《우리가 빛의 속도로 갈 수 없다면》, 천선란 작가의 《천 개의 파랑》 등이 있습니다. 최근에 《2025년 제8회 한국과학문학상 수상 작품집》도 출간되었어요. 또한 과학 키트 잡지 《메이커스》와 어린이 과학잡지 《메이커스 주니어》를 통해 어른과 아이 모두에게 과학을 손으로 체험하며 배우는 경험을 선사하고 있습니다. 그 밖에 의치약생명과학 브랜드인 히포크라테스, 아동청소년 브랜드인 동아시아사이언스를 운영하고 있습니다.

**Q2. '전국동네책방네트워크' 유통국장으로 활동하셨
는데요, '책방넷'에 대해서 소개 부탁드립니다.**

일단 출근하자마자 출판전산망에서 서점 판매량을 확인합니다. 그 뒤엔 주문 들어온 도서들을 확인하고, 메일도 체크합니다. 여기까지가 고정 루틴이고, 그 뒤부터 조금씩 다른데요. 출간되는 도서가 있는 날에는 출판전산망에 들어가 신간 DB 등록을 진행합니다. 신간 DB 등록 후에 출판전산망의 유통사 전송 기능을 이용해서 교보문고, 예스이십사, 알라딘에 도서정보를 보내고, 홍보관리 메뉴에서 다른 유통사에 메일을 보냅니다. 모든 서점에 DB가 올라가면 SNS에도 신간 안내 게시글을 작성해서 출간 소식을 알립니다! 그리고 보통 오후에는 미리 잡아둔 신간 미팅을

하러 가는데요, 현재 저는 인터넷 교보문고를 담당하고 있습니다. 출간되는 도서가 없는 시기에는 기존에 진행하고 있는 도서 광고나, 홍보물의 반응을 살펴봅니다. 그리고 온라인 서점 탐복('교보문고 오늘의 선택', '예스이십사 오늘의 책', '알라딘 편집장의 선택')은 매주 화요일, 금요일에 업로드되는데요. 교보, 예스24, 알라딘 순으로 바뀌는 것 같아요. 저는 오후 3시부터 계속 들어가서 확인하곤 합니다. 만약 저희 책이 선정되면 곧바로 SNS에 올리며 해당 서점으로 독자들이 더 유입될 수 있도록 홍보물을 제작합니다. 또 올해부터 저희 인스타그램에서 릴스 콘텐츠도 발행하고 있는데, 보통 오전에 촬영하고, 오후에 하루 날 잡아서 편집을 합니다. 원래는 '매주 금요일 오후 다섯 시'에 올리기로 정해놨었는데요, 아무래도 업무가 워낙 유동적이고, 일이 많이 몰릴 때가 있어서 요즘은 할 수 있을 때 그냥 꾸준히 올려보자! 라는 마음으로 발행하고 있습니다. 신간과 관련한 내용이라던가, 작가님 인터뷰, 그리고 우리 독자님들이 흥미를 느낄만한 주제를 고민해서 릴스로 제작하고 있어요.

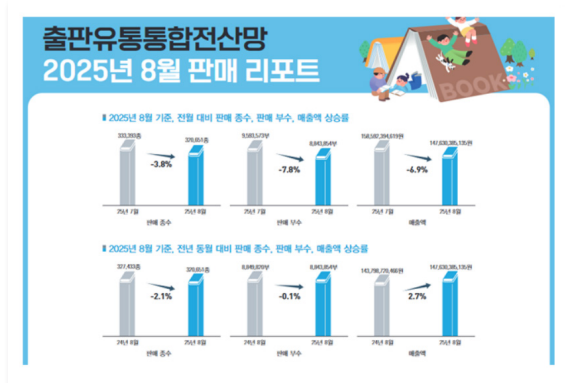
보람 있었던 일은 작년에는 저희가 사옥을 이사하면서 그 기념으로 자체 도서전을 개최했었는데요. 처음엔 그냥 작게, '동네잔치' 느낌으로 진행하려고 했었어요. 그런데, 제가 만든 '자체 도서전 공지' 게시물이 트위터에서 바이럴이 되면서 오겠다는 사람이 엄청나게 많아진 거예요. 그래서 그때 급하게 티켓 시스템을 만들고, 스마트스토어도 개설하며 순식간에 많은 일들을 또 새롭게 경험해 볼 수 있었습니다. 자체 도서전 기간인 3일 동안 700명의 독자님들이 방문해 주셨습니다. 더운 한여름에, 또 회사가 남산공원 꼭대기에 있는데도 와주시고, 재밌었다고 올려주신 후기가 많아서 매일 그런 포스팅을 찾아보며 뿌듯해했던 기억이 있습니다. 올해 서울국제도서전에 저희 출판사 역대 가장 큰 규모인 8부스를 신청해서 나가게 됐기에 부스비, 시공비 등과 같은 사전 지출이 정말 컸어요. 긴장도 많이 되었고, 지출만큼 책을 많이 팔고 싶더라고요. 그래서 '우리 출판사 브랜드와 우리 책 많이 알려져 책 많이 팔자!' 라는 명확한 목표를 가질 수 있었어요. 결과적으로는 저희 기대보다 훨씬 더 많은 분이 부스를 방문하고 책을 구매해 주셨습니다.

더불어 그때 만든 증정 굿즈들도 바이럴이 잘 되었는데요, 특히 '내향인/외향인 부채'가 정말 인기가 많아서 '룩스 마케팅 매거진'에 서울국제도서전의 '감다살' 마케팅 사례로 소개되기도 해서 기뻐했습니다!

Q3. 출판전산망을 잘 활용하고 계신데 출판전산망 사용을 결심하게 된 이유가 있을까요? 출판전산망을 업무에 어떻게 활용하고 있는지 알려주세요.

사실 제가 3년 전에 동아시아에 입사했을 때는 신간 DB 등록 시, 모든 유통사에 메일로 보도자료를 보내는 형식으로 진행했었습니다. 그러다 저희 본부장님과 함께 출판전산망 교육을 듣게 되었고, 신간 등록부터 유통사 전송 그리고 판매 통계까지 여러 가지 훌륭한 기능들이 있다는 것을 알게 되었어요. 출판전산망 교육을 받은 이후부터는 동아시아의 모든 신간 도서 정보를 출판전산망에 메타데이터 관리 기능을 통해 등록한 후에 유통사 전송 기능을 이용해서 교보문고, 예스이십사, 알라딘에 도서 정보를 보냅니다. 그리고 홍보 관리 메뉴에서 영풍문고와 북센 등 다른 유통사에 메일을 보냅니다. 그전까지는 DB 등록할 때 개별로 메일을 보내야 했다면, 지금은 출판전산망의 메타데이터 관리 기능을 이용해서 신간 정보를 저장해두면 언제 어디서든 한 번에 신간 DB 등록뿐만 아니라 도서 정보 관리 업무가 가능하니 정말 편리합니다.

출판전산망은 신간 DB 등록 기능에서 끝나는 게 아니라 다른 유사 도서들과 현재 출판 시장의 통계 데이터들도 참고해서 살펴볼 수 있다는 점이 무척 좋습니다. 저는 '출판 산업 통계'를 종종 확인하는 편인데요, 주제 분류별 판매 통계, 도서관 대출 통계 그리고 독자 통계를 볼 수 있어서 정말 재밌습니다. 출판사 업무시스템 판매관리 기능 메뉴에서 월간 판매량 순위를 서점 3사 취합한 데이터로 한눈에 볼 수 있고, 또 인기 대출 도서라던가 나이나 지역별 독자 통계도 볼 수 있습니다. 이런 데이터들을 자주 보는 것은 마케터로서도 정말 큰 도움이 되는 것 같아요. 또 달마다 이메일로 받아보는 '출판전산망 판매 데이터 리포트'나 '출판전산망 화제의 책' 같은 자료들도 정말 유용해서 자주 살펴보고 있어요. 출판전산망이 서점과 도서관을 연결하면서 데이터가 참 풍부해진다는 느낌이 들어요.



<출판전산망> 판매 데이터 리포트

Q4. 아직 출판전산망을 사용하고 있지 않은 출판사에 전하고 싶은 말씀 부탁드립니다.

이런 멋진 출판전산망 인터뷰에 참여할 수 있게 되어 정말 감사하고, 영광입니다! 저는 더 이상 출판전산망을 사용하기 전으로 돌아갈 수 없는 사람이 되어버렸습니다. 비효율적으로 소비되는 시간이 생각보다 많았다는 것도 출판전산망을 이용하며 깨달았답니다!



<출판전산망> 소개문

우리 출판사 도서 정보 거래처에 전달하는 법 & 우리 출판사 도서 판매통계 한눈에 볼 수 있는 법

한 번도 사용하지 않은 사람은 있어도 한 번만 사용한 사람은 없을 것 같아요. 출판전산망 교육도 받아보시고, 일단 한 번 사용해 보는 것이 중요해요. 마케팅 감각이 사라져 '감다죽'이신 분들 지금 당장! 출판전산망을 사용해 보세요! 출판사 업무를 훨씬 효율적으로 처리를 할 수 있어서 죽었던 감각이 살아 돌아오는 '감다살' 출판전산망이에요.



<동아시아> 이예지 마케팅 팀장

끝으로 한마디 더 할게요. 출판 마케터로 일을 하면서 지루했던 적은 거의 없는 것 같아요. 일이 익숙해지는 것 같다가도 어떤 땐 정말 하나도 모르겠고..... 그런 과정의 연속 덕에 여전히 적당한 긴장 상태를 유지하며 일하고 있습니다. 가끔 시간이 너무 빠르게 흘러가는 것 같아 덜컥 무서울 때도 있는데요. 일한 지 아직 3년 정도밖에 안 됐지만, 삶의 순간마다 제가 만나는 책들이 중간중간 저마다의 자국을 새겨준 덕에 돌아보면 멋진 풍경들이 꽤 많이 마음 속에 쌓였습니다. 그래서 저는 이 일이 너무 좋고, 오래 하고 싶어요! 모두 잘 부탁드립니다.

8화

출판유통의 내비게이션, <출판전산망>

오늘의 인터뷰이 - <푸른숲> 문창운 마케팅팀 본부장

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 '길도우미', <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 8화의 주인공은 '도서출판 <푸른숲>'의 문창운 마케팅팀 본부장님입니다. 문창운 본부장님은 푸른숲에서 16년째 근무 중인 자칭 '꼰대 관리자'입니다. 회사에서는 이익을 내는 관리자, 독자 앞에서는 누구보다 유쾌한 출판 마케터, 그리고 직원들의 놀림을 유쾌하게 받아들이며 기꺼이 놀릿감이 된다고 합니다. 인터뷰를 해보니 정말 출판전산망 예찬론자 이기도 하셨어요. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 8화 "출판유통의 내비게이션, <출판전산망>"에서 <푸른숲>을 만나보시죠.



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <푸른숲> 문창운 마케팅팀 본부장

“출판전산망은 ‘출판유통의 내비게이션’ 같은 존재입니다. ‘내가 만든 책이 지금 어디에 있나?’ 위치와 상태를 알려주죠. 그리고 ‘이제는 출판전산망 데이터로 마케팅의 감각을 키워보세요!’ 책 한 권을 세상에 내놓는 건 늘 쉽지 않죠. 하지만 출판전산망을 활용하면 그 여정이 훨씬 짧고 덜 막막해집니다. 처음엔 ‘출판전산망 이거 어려운 거 아냐?’ 싶다가도, 한 번만 써보면 생각보다 직관적이예요. 감으로 주행하던 출판인에게 든든한 데이터 안내 내비게이션이 되어줄 겁니다.”

**Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망> 인터뷰
구독자 여러분께 자기소개와 출판사 소개 부탁드립니다
겠습니다.**

안녕하세요! 도서출판 푸른숲에서 끈대이자 짚돌이 관리자 역할을 훌륭히 수행하고 있는 문창운입니다. 푸른숲에 근무한 지 16년 되었습니다. 저는 '끈대도 미덕이 있다'고 믿습니다. 끈대임을 스스로 인정하고, 직원들의 놀림을 유쾌하게 받아들이며 가까이 직원들의 놀릿감이 되는 관리자가 제 모습이에요. 자타공인 짚돌이로서 마케팅비를 집행할 때 "쓸 땐 제대로 쓰되, 헛돈은 쓰지 말자!"를 철칙으로 삼고 있습니다. 회사에서는 이익을 내는 관리자가 목표고, 독자 앞에서는 누구보다 유쾌한 출판 마케터가 되고 싶어 회사 SNS에 출연해 망가지는 걸 즐기고 있습니다.

1988년에 태어난 푸른숲은 "세상을 바꿀 수 있는 가치 있는 책"을 만든다는 목표로 달려온 종합출판사입니다. 문학, 인문·교양, 정치·사회, 취미·실용부터 어린이·청소년 책까지 장르 구분 없이 '사람에게 필요한 이야기'를 펴내고 있죠. 『바람의 딸, 우리 땅에 서다』, 『봉순이 언니』, 『심야 치유식당』 같은 책으로 마음을 다독였고, 『닥치고, 정치』, 『국민이 지키는 나라』로는 세상을 흔들었습니다. 위화, 길리언 플린, 피터 스완슨 등 해외 작가들의 작품도 국내에 처음 소개했어요. 또 푸른숲주니어, 심심, 벤치워머스 등 브랜드를 통해 아이들의 호기심부터 어른들의 취향까지 두루 챙기며 늘 새로운 숲을 가꾸고 있습니다.

**Q2. 출판사 업무 소개 부탁드립니다. 이와 함께 보람
있었던 경험이나 힘들었던 점들을 이야기해 주세요.**

아침엔 커피보다 먼저 판매 데이터를 마십니다. 출고, 반품, 재고, 서점별 판매량, 베스트셀러 순위까지 확인하고 가볍게 팀회의를 진행합니다. 그럼 어느새 점심이에요. 오후엔 기획회의, 제목회의, 표지회의, 마케팅회의... 이름만 달라질 뿐 회의가 이어집니다.

그리고 저녁이 되어서야 비로소 혼자 생각할 시간이 찾아와요. 그때야 천천히 제가 할 일들을 하기 시작합니다. 어떻게 돈을 벌 수 있을까... 아낄 수 있을까에 대한 고민이 많습니다. 최근엔 푸른숲주니어 마케팅팀장도 겸하게 되면서 하루가 더 짧아졌습니다.

마케터의 보람은 결국 매출에서 나온다고 생각합니다. 내가 기획한 마케팅이 실제로 독자들을 움직이고, 그 움직임이 숫자로 나타날 때 그 짜릿한 순간이 있죠. 또 SNS에서 "이 책 덕분에 위로받았다" 같은 진심 어린 피드백을 볼 때면 하루의 피로가 싹 사라집니다. 가끔은 대형서점 매대에서 우리가 만든 책이 반짝 빛나는 걸 발견할 때요. 힘든 점은... 세상이 너무 빨리 바뀐다는 것! SNS 알고리즘, 유통 트렌드, 독자 취향이 매년, 아니 매달 달라지니까요. 늘 '일용직 노동자' 처럼 오늘은 어떤 환경에서 일하게 될지 모르는 사람처럼 뛰어다니는 느낌이에요. 그래도 그 덕분에 매일이 새롭고, 그래서 또 이 일을 계속하게 되는 것 같다고 포장을 해야 할 것 같습니다.

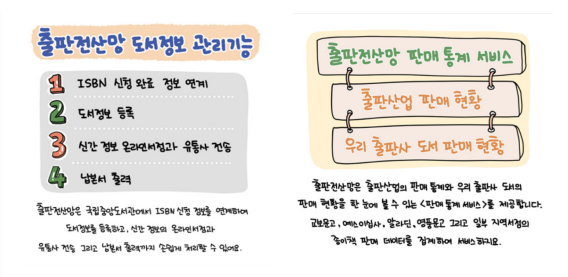
**Q3. 출판전산망을 잘 활용하고 계시는데 출판전산망
사용을 결심하게 된 이유가 있을까요? 출판전산망을
업무에 어떻게 활용하고 있는지 알려주세요.**

사실 저는 출판유통통합전산망 같은 서비스를 묵놓아 기다리고 있던 사람이었습니다. 출판 실무자라면 다들 공감하실 거예요. 푸른숲은 2년 전에 출판전산망 찾아가는 교육을 신청해서 직원들이 모여 출판전산망의 기능을 공부하고, 회사 업무에 활용하기로 결정했죠. 출판전산망은 '이런 시스템이 왜 이제 생겼나' 싶을 정도로, 정말 출판 실무에 꼭 필요한 플랫폼입니다. 직원들은 출판전산망에서 도서정보에서 판매통계 관리 기능까지 다양한 기능을 쓰고 있어요.



<출판전산망> 도서 정가 변경의 모든 것 알려드림

가장 많이 활용하는 건 도서 정가 변경과 서점 신간정보 등록입니다. 출판유통에서 꼭 필요한 정가 변경에도 나름의 체계가 있어서, 단계를 잘 지켜서 처리해야 하는데 출판전산망 덕분에 훨씬 업무처리와 후속 관리가 명확해졌어요. 그리고 서점 DB 등록은 정말 업무 시간을 절약해 줍니다. 오타가 발견돼도 바로 수정이 가능하고, 책이 상을 받거나 홍보할 이슈가 생기면 바로 수정이 가능하니까요! 출판전산망이 정가변경이나 서점 DB 등록 등에 질서를 잡아 줬다고 할 수 있어요. 지금 와서 보면 너무 당연한 시스템인데, 예전에는 각 서점이 제각각 담당하다 보니 정보가 중구난방으로 흩어졌었죠. 이제는 전산망 하나로 정리 되니, 정말 든든합니다. 출판사 입장에서는 시간, 품질, 효율성 세 마리 토끼를 한 번에 잡게 된 느낌이에요.



<출판전산망> 소개문

(좌측) 도서 정보 관리 기능 100% 활용하기 & (우측) 출판전산망 통계 알려드림 - 판매 통계

저는 마케팅을 담당하고 있어서 단연 판매 통계, 그중에서도 주제 분류별 판매량 통계를 가장 열심히 보고 있습니다. 앞서 말씀드린 것처럼 최근에 푸른숲주니어까지 함께 담당하게 되면서 추가적인 공부가 필요해졌거든요. 특히 월별 판매량이 드라마틱하게 변하는 주니어 도서들의 통계는 정말 유용한 자료가 됩니다. 출판전산망 통계와 우리 내부 데이터를 비교해 보면 "왜 이런 차이가 생겼을까?"라는 질문이 꼬리를 물죠. 덕분에 고민하는 시간은 늘었지만, 그만큼 시장을 보는 눈도 훨씬 넓어졌습니다.



<출판전산망> 판매 통계(판매 보고서, 주제분류별 판매량, 순위)

직원들에게 "출판전산망 쓰면서 불편한 점 있나요?" 하고 설문을 돌려봤는데요, 놀랍게도 피드백이 전혀 없었고 만족하고 있었어요. 그만큼 이미 최고의 서비스를 제공하고 계시다는 뜻이겠죠! 굳이 하나 바란다면, '출판산업 통계'에 분야별 신간 출간 종수가 추가되면 좋겠습니다. 어떤 달에는 주요 도서가 몰리고, 또 어떤 달에는 비교적 한산하거든요. 그걸 한눈에 볼 수 있다면 "이 달은 경쟁이 덜하니 이때 가자!" 같은 전략적 출간 계획을 세우는 데 큰 도움이 될 것 같습니다. 출판전산망이 이미 출판사의 든든한 실무 파트너라면, 이런 기능이 추가되면 이제는 출간 타이밍 컨설턴트 역할까지 해줄 것 같습니다.



<출판전산망> 이용자 서비스 만족도 조사



<푸른숲> 문창운 마케팅팀 본부장

Q4. 아직 출판전산망을 사용하고 있지 않은 출판사에 전하고 싶은 말씀 부탁드립니다.

출판전산망은 '출판유통의 내비게이션' 같은 존재입니다. '내가 만든 책이 지금 어디에 있나?' 위치와 상태를 알려 주죠. '이제는 출판전산망 데이터로 마케팅의 감각을 키워 보세요!' 책 한 권을 세상에 내놓는 건 늘 쉽지 않죠. 하지만 출판전산망을 활용하면 그 여정이 훨씬 짧고 덜 막막해 집니다. 처음엔 '출판전산망 이거 어려운 거 아냐?' 싶다가도, 한 번만 써보면 생각보다 직관적이예요. 감으로 주행 하던 출판인에게 든든한 데이터 안내 내비게이션이 되어 줄 겁니다. 마지막으로 전국의 출판인 여러분께, 제가 좋아하는 영화 대사로 인사를 대신합니다. "희망을 버려, 그리고 힘냅시다!"

9화

대구에서 외치다. <출판전산망>은 출판사의 든든한 조력자다!

오늘의 인터뷰이 - <학이사> 신호철 부장

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 '조력꾼', <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 9화의 주인공은 '도서출판 <학이사>'의 신호철 부장님입니다. 학이사는 지난해, 70년 역사를 맞은 대구에 있는 출판사입니다. 신호철 부장님은 학이사에서 만 11년째 근무 중으로, 겸손하고 듬직한 출판사 으뜸 일꾼이십니다. 인터뷰를 해보니 젊은 출판인답게 정말 출판과 독서의 미래에 대한 생각이 넘쳐나는 분이셨어요. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 9화 "대구에서 외치다. <출판전산망>은 출판사의 든든한 조력자다!" 편에서 <학이사>를 만나보시죠.



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <학이사> 신호철 부장

“출판전산망을 안 써본 출판사는 있어도 한 번만 써본 출판사는 없을 겁니다. 그 정도로 출판전산망은 ‘출판사의 든든한 조력자’입니다. 생소한 시스템이 어렵게 느껴질 수도 있지만 찾아가는 교육도 신청할 수 있고, 사이트 내 가이드도 상세하게 되어 있기 때문에 금방 적응할 수 있습니다. 출판사 내 모든 도서의 데이터를 한 곳에서 관리할 수 있다는 장점도 크지만, 신간 서지정보나 홍보자료 등 출판사 데이터를 받는 서점, 도서관 쪽에서도 편리한 시스템이라고 생각합니다. 서로의 업무 편의를 위해 출판전산망을 적극 활용해 보시길 추천합니다.”

Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망> 인터뷰 구독자 여러분께 자기소개와 출판사 소개 부탁드립니다.

안녕하세요! 학이사 신호철 부장입니다. 2014년 12월부터 학이사에서 일을 시작해서, 햇수로는 만 11년이 되었습니다. 저는 지역출판사 모임인 한국지역출판연대와 대구출판협회의 선배들에게 많이 배우고 있습니다. 특히 출판사에서 운영하는 학이사독서아카데미와 학이사북토크, 학이사문화기행 등의 기획·운영 책임을 맡아 작가와 독자의 연결 고리가 되어 즐겁게 하루하루 일하고 있습니다.

학이사는 대구에 있는 지역출판사입니다. '대구에 산다, 대구를 읽다'라는 말을 출판 정신으로 삼고 지역에서 책으로 즐겁게 어울려 놓고 있습니다. 학이사의 전신은 이상사로, 6.25 전쟁으로 피란을 왔다가 전쟁이 끝나도 다시 서울로 돌아가지 않고 지역에 뿌리를 내렸습니다. 1954년 1월 4일, 대구에서 1호로 출판 등록을 해 2024년 창사 70주년을 맞이했습니다.



(학이사) '70년 역사' 대구 1호 출판사 - 유튜브 인터뷰 영상

Q2. 출판사 업무 소개 부탁드립니다. 이와 함께 보람 있었던 경험이나 힘들었던 점들을 이야기해 주세요.

학이사는 대표님 포함 5명의 출판사라 업무 분담이 쉽지 않습니다. 그래서 편집과 마케팅, 제작까지 관리를 해야 하는 형편입니다. 저뿐만 아니라 다른 직원들도 멀티플레이어 역할을 해야 하는 건 마찬가지입니다. 오전 8시에 출근해 오후 5시에 퇴근을 하는데, 출근하면 우선 메일과 SNS 등 출판사와 관련된 사항을 검색하고, 주문 처리와 회의 등 일과를 시작합니다. 하루가 어떻게 가는지 매우 바쁘죠. 그럼에도 요즘 갈수록 독서 인구가 줄어 출판사도 다들 힘들어지는 것 같습니다. 영상 시대에 어떻게 독서 인구를 확보할 것인가, 영상 매체에 익숙한 사람들의 관심을 어떻게 글로 가져올 수 있을까 고민하며 일과를 보냅니다.

출판과 관련해서 보람 있었던 일은 2020년, 대구가 코로나19로 인해 암울하던 시기에 지역출판사로서 지역을 위해 할 수 있는 일이 무엇이 있을까? 하고 회의를 하였습니다. 대구 시민 모두에게 희망을 주고 싶었습니다. 그래서 지금의 대구를 기록으로 남기자는 결론을 내리고 시민과 의료진의 기록을 모아 책으로 펴냈습니다. 그렇게 출간한 책이 『코로나19 대구 시민의 기록: 그때에도 희망을 가졌네』와 『코로나19 대구 의료진의 기록: 그곳에 희망을 심었네』입니다. 지역에서만 나올 수 있는 책이라고 여러 언론과 독자가 격려해 주셨습니다. 무엇보다 읽고 위로가 되었다는 후기를 들어 보람이 컸습니다. 이 두 책이 일본 현지에 번역 출간되고 일본 독자와 영상으로 저자와의 만남을 진행한 것이 기억에 남습니다.

Q3. 출판전산망을 잘 활용하고 계시는데 출판전산망 사용을 결심하게 된 이유가 있을까요? 출판전산망을 업무에 어떻게 활용하고 있는지 알려주세요.

대구에서 출판사를 운영하는 분들과 함께 대구출판산업 지원센터에서 '찾아가는 출판유통통합전산망 교육'을 듣고 출판전산망을 업무에 활용하게 되었습니다. 초반에는 시스템에 익숙하지 않은 상태에서 구간 도서 정보를 등록 하느라 많이 헤맸어요. 유통하고 있는 500여 종의 도서 정보를 등록할 때 구간 전환 기능이나 일괄등록 기능을 이용하여 모두 등록하였습니다. 그 후에 도서정보 관리나 판매 관리 등 이런저런 기능을 써보며 적응하였어요. 그러고 나니 판매 현황 확인도 편하고, 서점이나 유통사에 신간 서지정보나 홍보자료를 발송할 때도 출판전산망에서 한꺼번에 보낼 수 있어서 업무 효율이 많이 올랐습니다.

이렇게 출판 데이터 관리를 할 수 있구나 하는 생각에 뭔가 출판사 운영을 효과적으로 하는 듯한 생각도 들었어요. 그리고 이번에 한국출판문화산업진흥원 중소기업 지원 사업을 위한 경영지원 사업에서 컨설팅과 지원을 받아서 출판사 이알피(ERP: Enterprise Resource Planning)도 바꿀 예정입니다. 출판사 이알피와 출판전산망을 연계해서 적절하게 잘 사용하고 싶습니다.



<출판전산망> 소개문: 도서 정보 관리 기능 100% 활용하기 / 출판전산망 통계 알려드림 - 판매 통계

출판전산망의 기능 중에서 판매통계 서비스를 가장 만족스럽게 활용하고 있습니다. 유통사별, 카테고리별, 채널별 판매 현황과 성별, 연령별, 지역별 독자 분석까지 필요한 데이터가 잘 정리되어 있어 출간 이후 마케팅 방향성을 보완하는 데 도움을 받고 있습니다. 특히 주력도서를 관심도 서로 설정해 두면 어떤 상황에서 독자들의 반응이 얼마만큼 오는지 꾸준히 확인할 수 있어 좋습니다.

출판전산망에서 보완했으면 하는 사항은 도서관 통계 서비스도 판매통계 서비스처럼 그만큼 상세한 자료를 확인할 수 있게 되기를 기대하고 있습니다. 특정 도서만이 아니라 출판사 도서 전반적으로 대출통계 현황과 소장 도서관 전 지역을 파악해 데이터가 정리되면 새로운 마케팅 방향 연구에 활용하기 좋을 것 같습니다. 그리고 최근에 지역서점 포스(POS: Point of sale) 연계 확장하려고 노력하시는 것도 알아요. 필요하지만 쉽지 않을 것도 알고요. 그래도 점점 확장되는 서비스가 마련되면 출판전산망은 정말 출판사에게 더욱 도움이 될 듯합니다.



<출판전산망> 출판사 업무시스템 로그인 - 판매 통계 현황(유통사별 판매 부수) 예시

Q4. 아직 출판전산망을 사용하고 있지 않은 출판사에 전하고 싶은 말씀 부탁드립니다.

출판전산망을 안 써본 출판사는 있어도 한 번만 써본 출판사는 없을 것입니다. 그 정도로 출판전산망은 든든한 조력자입니다. 생소한 시스템이 어렵게 느껴질 수도 있지만 찾아가는 교육도 신청할 수 있고, 사이트 내 가이드도 상세하게 되어 있기 때문에 금방 적응할 수 있습니다. 출판사 내 모든 도서의 데이터를 한 곳에서 관리할 수 있다는 장점도 크지만, 신간 서지정보나 홍보자료 등 출판사 데이터를 받는 서점, 도서관 쪽에서도 편리한 시스템이라고 생각해요. 서로의 업무 편의를 위해 출판전산망을 적극 활용해보시길 추천합니다. 특히 출판전산망 소식을 통해 다른 출판사의 활동도 볼 수 있어 좋습니다. 모두가 어려운 시기라고 합니다. 서울은 서울대로, 지역은 지역대로 출판사 모두 애로사항이 있으리라 짐작합니다.

학이사는 대구에서 70년이라는 역사를 지닌 출판사로서,
지역과 출판문화를 위해 어떠한 역할을 할 수 있을지를 늘
고민하겠습니다.



〈학이사〉 신호철 부장

10화

한 땀 한 땀 하던 일을 한방에 해결하는 <출판전산망>!

오늘의 인터뷰이 - <잇콘출판사> 신동익 대표

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 '재봉틀', <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 10화의 주인공은 <잇콘출판사>의 신동익 대표님입니다. 신동익 대표님은 『독립출판제작자를 위한 대형서점 유통가이드』라는 책의 저자입니다. 현재는 1인 출판사를 운영하면서, AI 프로그램이나 업무 자동화에 관심을 가지고, 새로운 마케팅 채널을 탐구하는 '스마트워커'입니다. 그래서 출판전산망에 대한 애정과 함께 기능 개선에 대한 의견도 많이 주셨습니다. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 10화 "한 땀 한 땀 하던 일을 한방에 해결하는 <출판전산망>!"에서 <잇콘출판사>를 만나보시죠.



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <잇콘출판사> 신동익 대표

“결국 출판사의 업무를 얼마나 효율적으로 처리하고 있나? 그리고 의사결정을 위해 어떤 데이터들을 가지고 소통하고 있나?라는 질문을 해야 한다고 생각해요. 한 땀 한 땀 바느질하던 업무를 재봉틀로 한방에 해결하고 게다가 비용을 절약할 방법을 찾아야죠. 그런 의미에서 출판전산망은 분명 출판사 업무를 효율적으로 처리하고, 데이터를 활용하여 새로운 판로를 창조하는데 도움이 된다고 생각해요. 출판전산망! 적극 활용하시면 좋을 것 같아요!”

**Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망> 인터뷰
구독자 여러분께 자기소개와 출판사 소개 부탁드립니다
겠습니다.**

안녕하세요? 저는 잇콘출판사 대표이자, 클레이하우스 마케터로 일하고 있는 신동익입니다. 출판 경력은 2010년 사계절출판사 단기 오프라인 영업 아르바이트부터 시작하였습니다. 이후, 웅진씹크빅 단행본사업본부 마케터, 잇콘출판사, 클레이하우스 마케터를 거쳐 2024년 2월부터 잇콘출판사 대표로 일하고 있습니다. 출판 마케팅을 경험하며 독립출판제작자, 1인출판사에게 필요한 내용이라고 생각해서 『독립출판제작자를 위한 대형서점 유통가이드』라는 독립출판물을 2019년에 출판하기도 하였습니다. 현재는 출판사에 필요한 AI 프로그램이나 업무 자동화에 관심이 많아서 연구하면서 실행해보고 있습니다.

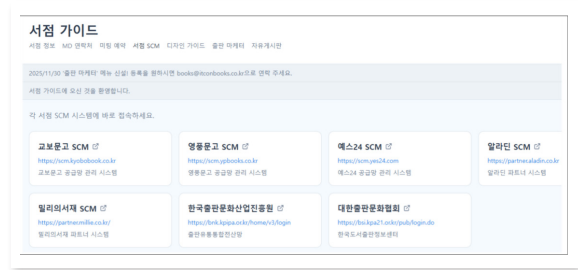
잇콘출판사는 부동산, 주식, 자기계발 분야의 책을 꾸준히 내고 있는 출판사입니다. 총 40여 종의 단행본을 출간하였고, 보통의 경제·경영 도서가 짧은 판매 사이클을 가지고 있는데, 긴 판매 사이클을 가진 책을 만들어 내는 것을 목표로 하고 있습니다. 출판사의 첫 책인 『돈 되는 재건축 재개발』 시리즈는 십만 부 이상 판매된 출판사의 스테디 셀러입니다. 최신간인 『아파트값 5차 파동』(개정증보판)은 2001년에 출판되었다가 절판된 도서를 다시 살린 케이스인데, 현재 교보문고 바로펀딩에서 천만 원 가까이 펀딩이 되고 있습니다.

**Q2. 출판사 업무 소개 부탁드립니다. 이와 함께 보람
있었던 경험이나 힘들었던 점들을 이야기해 주세요.**

현재 출판사는 별도 사무실이 없고, 외근 일정 이외의 업무는 집에서 진행하고 있어요. 모든 곳에서 출판사 업무를 처리할 수 있도록 나름 스마트워크체제를 구축하고 있어요. 오전에 도서 주문서 확인과 주문 처리는 반자동화 시스템을 만들어서 사용하고 있습니다.

과거 주문 처리 업무에 많은 에너지와 시간을 쓰던 시절에 비해서는 획기적으로 에너지와 시간을 절약하고 있어요. 주문 처리가 끝나면, 오전에 주로 거러쳐 혹은 외주 편집자, 디자이너와 소통하며 업무 처리와 진행 사항을 확인하고 있습니다. 점심과 오후 시간엔 사람들을 만나는 업무로 주로 하면서 보냅니다. 저녁엔 읽고 싶은 책이나, 원고 검토 등으로 조금 느슨하게 보내려고 노력해요.

최근에 바이브코딩으로 출판 마케터, 1인 출판사에게 필요한 사이트(주요 서점 지점 연락처, 주소/서점 담당자 연락처, 이메일/서점 MD 미팅 예약/ 출판전산망 업무시스템 / 서점별 디자인 가이드)를 모아놓은 홈페이지를 제작하면서 보람을 느끼고 있습니다. 출판사 업무 효율과 자동화에 관심이 많아서 도움이 되는 출판전산망에 관심이 많아요. 그래서 출판사의 효율을 높일 수 있는 관련 시스템을 만들어 가면서 보람을 느끼고 있습니다. 현재 계속 만들어 가는 중이라서, 혹시 사이트에 추가하면 좋은 부분이 있으면 언제든지 말씀해 주세요. 그리고 회원가입하시면 도서 판매에 대한 다양한 정보를 뉴스레터 형식으로 받으실 수 있습니다.



<서점가이드> <https://kbook.shop>

Q4. 아직 출판전산망을 사용하고 있지 않은 출판사에 전하고 싶은 말씀 부탁드립니다.

출판 환경이 좋지만은 않지만, 펀딩이나 SNS, 그리고 네이버 스마트스토어 같은 판매 채널에서 새로운 효과를 보고 있어요. 출판인은 결국 출판사의 업무를 얼마나 효율적으로 처리하고 있나? 그리고 의사결정을 위해 어떤 데이터들을 가지고 소통하고 있나?라는 질문을 해야 한다고 생각해요. 한 땀 한 땀 바느질하던 업무를 재봉틀로 한방에 해결하고 게다가 비용을 절약할 방법을 찾아야죠. 그런 의미에서 출판전산망은 분명 출판사 업무를 효율적으로 처리하고, 데이터를 활용하여 새로운 판로를 창조하는데 도움이 된다고 생각해요. 출판전산망! 적극 활용하시면 좋을 것 같아요!

잠깐 홍보 좀 할게요. 제가 2019년에 출판한 <독립출판 제작자를 위한 대형서점 유통가이드> 개정 준비를 하고 있습니다. 최신 트렌드를 반영해서 AI 프로그램 활용이나 소규모 출판사에서 시도할 수 있는 다양한 온라인 홍보, 마케팅, 판매 방법에 대한 내용을 담은 (가칭) <1>가 나올 예정입니다. 많은 관심부탁드려요.

출판사의 디지털 리터러시 증진 도구, <출판전산망>!

오늘의 인터뷰이 - <커뮤니케이션박스> 최정엽 전무

구독자 여러분, 안녕하세요! <출판전산망>의 '디지털 문해력자', <출판전산망 사용자 인터뷰> 담당 인터뷰어 '최 PM'입니다. 2025년 <출판전산망 사용자 인터뷰> 11화의 주인공은 커뮤니케이션박스의 최정엽 전무님입니다. 커뮤니케이션박스는 종이책, 전자책, 큰글자책 등 다양한 형식의 출판과 자체 주문형인쇄(POD) 시스템 운영으로 유명하죠. 최정엽 전무님은 커뮤니케이션박스에서 23년 간 근무하면서, 편집본부를 총괄 운영하고 계십니다. 이번 인터뷰에서 전무님과 출판사의 디지털 자산을 효율적으로 관리하기 위한 노력과 출판전산망의 역할에 대해 이야기를 나누었는데, 정말 전무님의 축적된 경험과 열정에 반했습니다. 그럼 <출판전산망 사용자 인터뷰> 11화 "출판사의 디지털 리터러시 증진 도구, <출판전산망>!"에서 <커뮤니케이션박스>를 만나보시죠.



오늘의 인터뷰 미리보기



인터뷰이 <커뮤니케이션북스> 최정엽 전무

“출판사 운영에 디지털 리터러시가 정말 필요한 시대입니다. 관성적으로 출판 업무를 진행해서는 변화하는 출판환경과 위기를 극복할 수 없어요. 출판사에게 디지털 리터러시 증진은 출판사 업무에 디지털 기술을 적절하게 사용할 수 있는 문해력을 높이는 거죠. 출판을 지속하기 위해서는 다양한 제작 형식과 더 많은 유통 채널 관리 능력이 요구됩니다. 출판사가 관리하고 있는 도서, 저자, 유통사, 서점 그리고 제작 정보 등을 어떻게 효율적으로 관리할 것인가를 고민하다 보면 디지털 기술에 관심을 가지고 되고, 업무에 자연스럽게 활용할 때 디지털 리터러시가 증진된다고 생각합니다. 그런 면에서 출판전산망은 AI 시대 출판사의 디지털 리터러시 증진을 위한 필수요소라고 생각하기 때문에, 출판사를 운영한다면 당연히 기본적으로 사용해야 하죠.”

**Q1. 안녕하세요. 반갑습니다. <출판전산망> 인터뷰
구독자 여러분께 자기소개와 출판사 소개 부탁드립니다
겠습니다.**

안녕하세요. 커뮤니케이션북스의 최정엽 전무입니다. 커뮤니케이션북스에서 23년 동안 근무하면서, 편집본부를 총괄 운영하고 있습니다. 커뮤니케이션북스의 사명은 “세상에 읽을 수 없는 책이 없게 하라”입니다. 커뮤니케이션북스는 현재 7,128종의 종이책, 7,365종의 큰 글자책, 5,150종의 전자책, 767종의 오디오북, 28,732종의 리딩패킷 교재, 467종의 북노트 교재를 보유하고 있습니다. 종이책을 다양한 출판 형식으로 확장하고, 새로운 출판 기술 적용과 유통 채널 개발을 시도하고 있습니다. 커뮤니케이션북스의 주요 출판 분야는 미디어, 언론, 콘텐츠 분야이며, 여러 브랜드를 운영합니다. 전 세계 고전 분야의 ‘지식만드는지식’, 전 세계 희곡 분야의 ‘지만지드라마’, 한국의고전과 현대문학 분야의 ‘지만지한국문학’, 평생학습과 교육 분야의 ‘학이시습’, 인문, 사회과학 분야의 ‘지식공작소’ 등의 브랜드가 있으며, 항상 “다른 이야기 드문 책”과 “독특한 책 고유의 가치”를 생각합니다.



〈커뮤니케이션북스〉 최정엽 전무

최근에는 시대 변화를 잘 빠르게 포착해 ‘인공 지능 총서’ 650종을 출간했는데, 내년까지 1천 종 발행을 목표로 합니다. 출판의 다양화, 다각화, 무재고 운영, 스테디셀러 정책으로 “세상에 읽을 수 없는 책이 없게 하라”는 사명을 실현하고자 노력하고 있습니다. 많은 도서 종수를 지속 가능하게 출판하기 위해 출판 전 과정을 아우르는 ‘다품종 소량판매 시스템’을 운영하고 있습니다. 주문형 인쇄(POD) 시스템을 직접 운영하여, 무재고 경영을 원칙으로 하고, 최소의 비용으로 최고의 가격과 공급률을 실현합니다. 출판의 미래를 끊임없이 고민한 출판 시스템이라고 할 수 있습니다. 커뮤니케이션북스는 출판사 운영을 위해 직원들의 ‘디지털 리터러시’ 증진을 매우 중요하게 생각합니다. 그동안 커뮤니케이션북스만의 ‘자산관리시스템’을 개발하면서, <출판전산망>을 적극 활용하였고, 올해 <출판전산망>과 ‘자산관리시스템’ 간의 메타데이터 연계를 구현하였습니다.

**Q2. 출판사 업무 소개 부탁드립니다. 이와 함께 보람
있었던 경험이나 힘들었던 점들을 이야기해 주세요.**

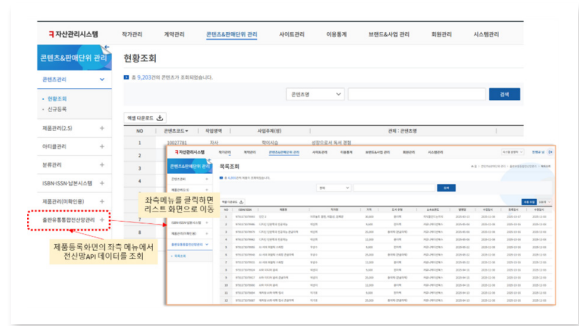
오전 8시 출근해서 저녁 7시경 퇴근합니다. 출판사 내에 오전 일과는 ‘집중 업무시간’이어서, 내부 업무 처리에 최대한 집중하고, 외부 미팅은 주로 오후에 합니다. 각 팀의 업무점검, 현안 보고와 대안 마련 등 하루 종일 본부관리 업무를 주로 하고, 간혹 원고 검토 등 편집 실무를 할 때도 있습니다. 내가 만든 책에 대해 독자들이 “역시 커뮤니케이션북스” “역시 지만지” 등의 칭찬을 할 때, 시간이 흐르면서 편집자들의 실력이 쑥쑥 자라는 것을 느낄 때, 책의 종수가 가득 쌓여갈 때, 동료들이 한 곳을 보고 달려갈 때 큰 보람을 느끼고 있습니다. 힘들었을 때는 회사에 꼭 있어 줘야 할 직원이 붙잡아도 떠날 때입니다. 그 외 업무가 과중하긴 하지만 힘들다고 생각해 본 적은 없습니다.

Q3. 출판전산망을 잘 활용하고 계시는데 출판전산망 사용을 결심하게 된 이유가 있을까요? 출판전산망을 업무에 어떻게 활용하고 있는지 알려주세요.

커뮤니케이션박스에서는 출판전산망 운영 초기부터 시스템에 관심을 가졌고, 회사 차원에서 출판전산망 사용을 결정했습니다. 현재 도서 정보 등록관리, 서점 전송을 잘 사용하고 있습니다. 과거 메일로 보내던 보도자료는 없었고, 오로지 출판전산망에 도서정보를 등록하여 서점에 신간 안내를 하고 있어요. 다품목 도서나 3가지 버전의 도서(종이책, 전자책, 큰 글자책)를 한꺼번에 등록할 때, '등록 도서 복사하기'가 매우 유용해요. 그리고 유통사에 도서정보 예약 전송 기능을 이용해서 시점에 맞추어 예약해 놓으면 잊을 염려도 없어 유용하고 편리합니다.

도서 정가변경 기능도 잘 활용하고 있는데, 종이책과 전자책 정가 변경 과정이 체계적으로 관리되고 서점에 전달이 자동으로 되어 너무 편리합니다. 도서 정가변경을 예전처럼 처리하려면 매우 번거롭고 힘들었을 것 같아요. 그래서 대량의 정가변경을 쉽게 처리할 수 있었고, 국립중앙도서관에도 자동으로 전달되어 납본시스템과 불일치도 최근 모두 해결했습니다.

특히, 올해부터는 출판전산망과 커뮤니케이션박스 '자산관리시스템'의 메타데이터 관리시스템을 API로 연동해서 활용하고 있습니다. 신간 도서를 발행할 때 먼저 출판전산망에 메타데이터 등록을 합니다. 그리고 출판전산망에서 제공하는 오픈 API를 활용하여 '자산관리시스템'으로 메타데이터를 가져와서 동일 항목에 자동으로 등록시킵니다. 출판전산망에 신규등록하거나 수정한 내용에 대해 매일 오전 8시부터 10분 간격으로 등록일과 수정일을 비교 값으로 하여 추가 데이터를 가져와서 '자산관리시스템'에 자동으로 저장하는 방식입니다.



<출판전산망>과 커뮤니케이션박스 <자산관리시스템> API 연계 구현 기능 화면



<출판전산망> 소개문: 도서 정보 관리 기능 100% 활용하기 / 도서 정가 변경의 모든 것 알려드림

Q4. 아직 출판전산망을 사용하고 있지 않은 출판사에 전하고 싶은 말씀 부탁드립니다.

출판사 운영에 디지털 리터러시가 정말 필요한 시대입니다. 관성적으로 출판 업무를 진행해서는 변화하는 출판환경과 위기를 극복할 수 없어요. 출판사에게 디지털 리터러시 증진은 출판사 업무에 디지털 기술을 적절하게 사용할 수 있는 문해력을 높이는 거죠.

출판을 지속하기 위해서는 다양한 제작 형식과 더 많은 유통 채널 관리 능력이 요구됩니다. 출판사가 관리하고 있는 도서, 저자, 유통사, 서점 그리고 제작 정보 등을 어떻게 효율적으로 관리할 것인가를 고민하다 보면 디지털 기술에 관심을 가지고 되고, 업무에 자연스럽게 활용할 때 디지털 리터러시가 증진된다고 생각합니다. 그런 면에서 출판전산망은 AI 시대 출판사의 디지털 리터러시 증진을 위한 필수요소라고 생각하기 때문에, 출판사를 운영한다면 당연히 기본적으로 사용해야 하죠!



한국출판문화산업진흥원

출판유통통합전망