

Amazon의 Kindle 성공을 통해 본 e-Book 사업

2009. 04

KT 경제경영연구소

최윤정, 김영애

Prologue

전세계적인 경기불황에도 불구하고 미국내의 e-Book에 대한 관심은 가히 폭발적이다. e-Book 업계의 선두주자인 Amazon의 Kindle 단말은 작년 12월부터 재고가 바닥나는 등, 인기를 이어가고 있다.

최근에는 스마트폰 등 휴대전화 단말이 e-Book 시장의 확산을 이끌고 있으며, 닌텐도 등 게임업체의 e-Book 시장 진입도 가시화 되고 있다. 향후 혁신적 기술과 저렴한 가격으로 무장한 새로운 단말의 출시가 이어질 것으로 기대된다.

이러한 시장흐름 속에 국내외 e-Book 시장의 현황과 Kindle의 성공요인을 살펴보고, 최근 가시화 되고 있는 해외 이통사 중심의 e-Book 생태계 조성 움직임과 국내 e-Book 시장의 사업자들의 전략을 통해 국내 e-Book 시장의 기회를 진단해 보고자 한다

Amazon Kindle 열풍과 성공원인

- Kindle은 '07년 11월 출시 이후 50만대가 팔리는 등 08년 미국의 10대 히트상품으로 선정됨
- Kindle은 확장된 User Experience, 편리한 UI, e-ink 방식의 기술력, 24만종의 콘텐츠 확보로 차별화
- 온라인 콘텐츠 성공BM인 Apple의 iTunes-iPod 연계모델 도입
- Amazon 이 직접 MVNO가 되어 터미널, 애플리케이션 구축으로 Amazon Store의 확장이라는 전략적 의미 내포
 - Sprint와의 협력을 통해 Kindle에 무선 네트워크 탑재

국내외 e-Book 시장현황

- 전세계 e-Book 시장은 연평균 37.2%로 성장하여 '13년 13조 4천억원 규모로 전망됨
- e-Book 단말용 패널 및 LCD 업계 등 후방산업의 연평균 143% 성장이 전망되는 등 타 산업에의 경제적 파급효과가 예상됨
- 국내 e-Book 시장은 주도적 사업자 부재, 단말과 콘텐츠 부족, 표준화 문제, B2B 중심의 시장형성으로 시장활성화에 어려움
- '07년부터 국내시장은 연평균 50%의 성장이 기대되고 있으나, e-Book 관련 순수 콘텐츠 매출은 200억원에 불과한 상황임

해외 통신사업자의 e-Book 사업전략

- **AT&T** : 글로벌 e-Book 서비스 제공 전략
- **Verizon** : 대학교과서 시장을 타겟으로 시장진입 전략
- **Sprint** : e-Book 등 Wireless Embedded Systems 지원
- **Orange** : 3G-WiFi 지원형 e-Book 전용단말 Read & Go 출시
- **KDDI** : 휴대전화와 e-Book 단말결합 Portable Viewer System 개발

국내 e-Book 시장전망과 시사점

- Kindle의 성공과 국내 단말, 통신사업자의 시장진입 모색, 정부의 디지털 교과서 사업 추진 등으로 국내 e-Book에 대한 관심 고조
- 국내 통신사업자들은 e-Book과 연관된 무선 데이터 산업, 디지털 콘텐츠 산업, IPTV 등 시장확대를 통해 타 산업으로의 생태계 확장에 대한 가능성을 열어두고 e-Book시장을 준비하고 있음
- 표준화, 저작권, 보안문제 등 정부차원의 법, 제도 정비 및 정부와 관련업계의 민관 협력체계 구축 등 공동노력 필요

1

e-Book 시장현황

2

Amazon, Kindle의 성공요인

3

해외 Telco의 e-Book 사업전략

4

국내 e-Book 사업자 전략방향

Amazon은 2007년 11월 Kindle이라는 e-Book 전용단말 개발을 통해 오프라인 서적의 디지털화와 대중의 온라인 콘텐츠 소비를 촉진시킴으로써 미국내 핫 트렌드를 만들어 냄

미국을 중심으로 한 전세계의 e-Book Fever : 08년 미국 10대 히트상품으로 선정

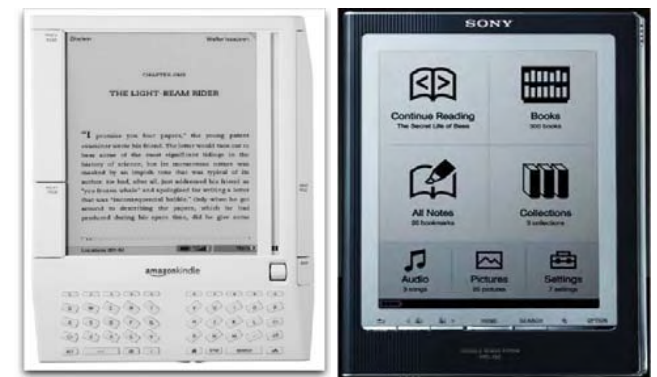
- 모바일 데이터에서 모바일 웹으로 특화된 모바일 생태계의 진화 속에 e-Book이 등장하여 큰 반향을 일으킴
- Kindle은 08년 한해 50만대 이상 판매되면서 Amazon 주가는 kindle 열풍의 효과로 연일 강세를 보이고 있음
- 일본의 Sony는 06년 Reader 단말 출시 이후 3rd Party에 콘텐츠 이용 개방 등을 통해 경쟁력 확보 노력
- 09.3월 미국 최대 서적/음반 판매업체인 반즈앤노블은 RIM 블랙베리 사용자를 위한 무료 전자책 Apps 제공

[모바일 생태계 진화 관점에서 본 e-Book 사업]

- 고속 데이터 전송이 가능하고, 플랫폼이 개방화된 모바일 생태계에서 참여, 개방, 공유를 기반으로 한 e-Book은 UGC등 다양한 콘텐츠 확보를 통해 성장 중



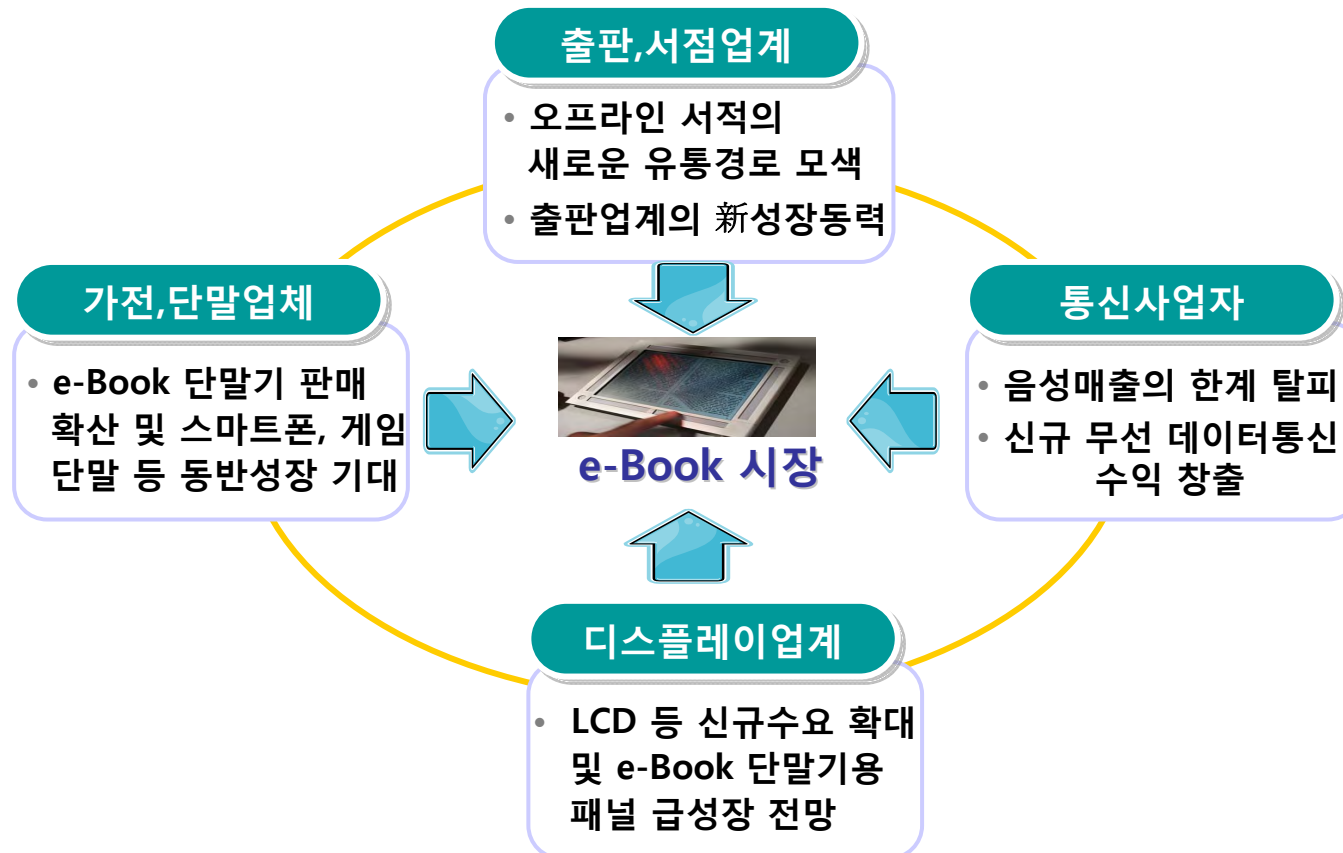
[Amazon의 Kindle][Sony Reader PRS 700]



※ 자료 : Amazon 및 Sony 공식 웹사이트

미국내 e-Book 열풍에 따라 쏠 산업계가 e-Book 시장을 주목하고 있으며, 출판업계, 통신사업자, 가전업체, 디스플레이 업계 등은 신규 수익원 발굴을 위해 e-Book 시장을 노크하고 있음

08년 e-Book 열풍에 쏠 산업계가 e-Book 시장을 주목하고 있음



I. e-Book 시장현황

1. 국내 시장현황 및 경쟁상황

07년 국내 e-Book 시장규모는 1,235억원으로 연평균 50% 이상로 성장하고 있으나, 순수 e-Book 콘텐츠 매출은 이 중 16%인 200억원 수준에 불과함

국내 e-Book 시장규모 및 경쟁상황 : B2B 위주의 시장형성 및 시장주도 사업자 부재

- 공공기관 중심으로 활성화 되던 전자도서관 수요가 04년 이후 꺾이면서 B2B 시장이 침체됨
 - 07년 국내 전자책 시장은 1,235억원 규모로 성장하였으나, 이는 전자책 생산과 유통이 모두 포함된 규모임
- 과거 B2C 시장 위주의 성장이 전망되었으나, 시장주도 사업자 부재 등으로 활성화 방향을 찾지 못하고 있음
- e-Book 콘텐츠 이용과 관련된 무선 데이터 요금 등의 부담은 시장활성화에 제약요인으로 작용

[국내 전자책 시장규모]

구분	2004	2005	2006	2007	CAGR ('05-'07)
전자책	573	735	825	1,235	54.1%
전자사전	158	411	1,220	2,100	113.3%
모바일북	12	53	208	265	223.8%
전문지식/학술논문	43	96	127	192	88%
오디오북	51	64	72	115	32.6%
기타 디지털출판	573	735	941	1,203	28.9%

*자료: 한국전자출판협회, 전자출판산업활성화 방안 연구 2007

[e-Book 관련업체]



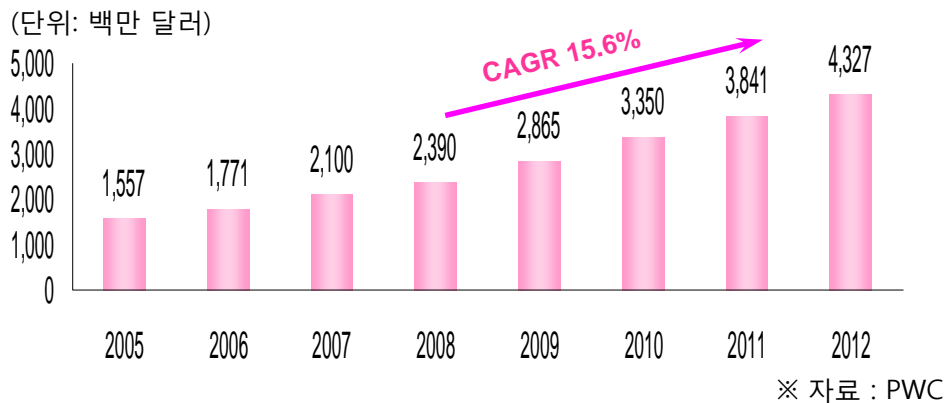
• 국내 e-Book시장의 주도적 사업자 부재라는 한계 직면

닷컴의 붕괴와 함께 침체에 빠진 e-Book 시장을 Amazon이 부활시키면서 단말, 콘텐츠, 통신사업자들의 e-Book 시장 진출로 전세계 연평균 37.2%의 매출성장 전망

미국의 e-Book 시장의 성공에서 비롯된 전세계 e-Book 시장의 성장전망

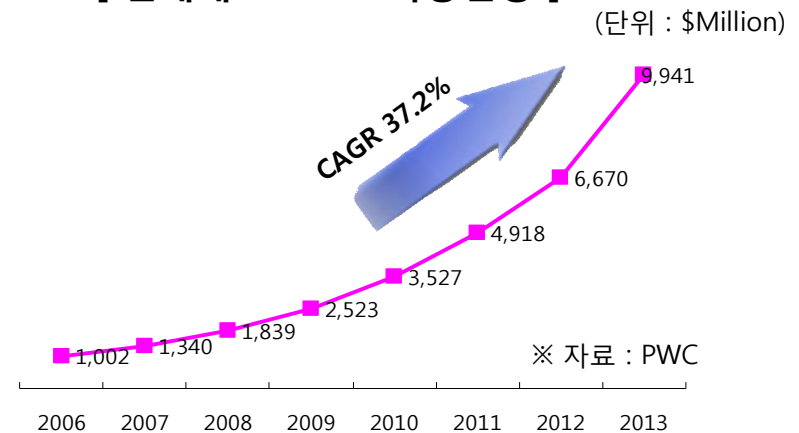
- '00년대 닷컴 Boom 속에 '출판혁명'의 기대감을 모았던 e-Book은 닷컴의 붕괴와 함께 정체에 빠짐
- '07년 Amazon은 신세대 고객 Needs에 부합하는 통신기능 내장형 'Kindle'로 e-Book 시장 부흥 및 가전, 출판업계, 통신사업자 등에 신규시장 창출 가능성을 보여줌으로써 전세계 e-Book 시장성장 견인
 - 미주권 e-Book 시장은 07년 2.3조원 규모에서 '12년 4.7조원 규모로 연평균 15.6%로 성장할 것으로 전망됨
- 전세계적으로는 연평균 37.2%로 급성장하여, '13년에는 '09년 대비 4배인 13.4조원 규모의 성장이 기대됨

[미주권 e-Book 시장규모 및 성장 전망]



• '07년 2.3조원 규모에서 '12년 4.7조원으로 성장할 전망

[전세계 e-Book 시장전망]

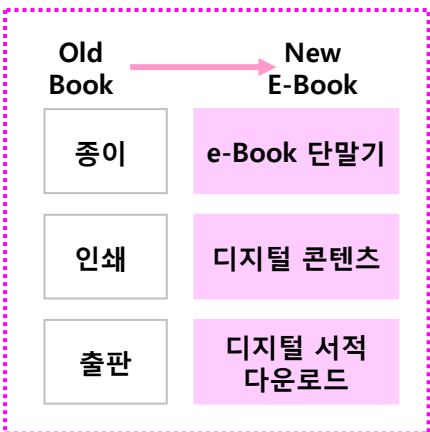


• '09년 3조4천억원에서 '13년 13조 4천억원으로 성장 전망

현재 e-Book 사업은 콘텐츠 유통, 솔루션, 단말업체가 협력하고 있으나, e-Book 시장의 성장으로 LCD 업계 등 후방산업의 연평균 143% 성장 전망은 물론 출판업계의 새로운 패러다임 변화 예고

e-Book 관련 후방산업의 성장동력으로 작용 및 출판업계의 패러다임 변화

- e-Book 단말용 패널 시장은 07년부터 연평균 143%씩 성장하여, '12년 2억9,100만달러(3,900억원)로 성장 및 e-Book 단말기에 사용되는 LCD 시장도 동반 성장할 전망 (출처 : 디스플레이 시장조사업체 아이서플라이)
- 대만 최대 디스플레이업체 AUO는 최근 전자종이 관련 다량의 특허를 확보한 미국 시픽스 이미징의 지분 21% 취득 등을 통해 e-Book 관련 사업역량 확장 모색
 - 08.4분기 기록적인 손실에도 불구하고 e-Book 패널 전담하는 신규 조직 신설
 - 디스플레이 부문 총괄 리우 부사장은 "e-Book은 (LCD 업계를 이끌) 새로운 산업"이라고 확신



- 성장정체에 빠진 출판업계의 新수익원으로 등장, 출판업계의 패러다임 변화 예고
 - 미국 전미출판협회 집계 07년 출판 매출은 33조원(250억불)으로 3.2%의 성장에 그쳤으나, e-Book 시장은 07년 2.8조원으로 전년대비 18.6%나 성장, 출판업계 新수익원이 되고 있음
 - 영국 Penguin은 e-Book관련 '08년 매출이 전년대비 5배나 성장하면서 사업 포트폴리오 변화
 - e-Book이 콘텐츠 중심으로 변화하면서 향후 출판업계 패러다임 변화의 중요 driver가 될 전망

* English-language trade Book publishers인 영국의 펭귄사는 미국, 영국, 캐나다, 호주, 인도, 중국 등으로 해외시장 진출에 주력

1 e-Book 시장현황

2 Amazon, Kindle의 성공요인

3 해외 Telco의 e-Book 사업전략

4 국내 e-Book 사업자 전략방향

II. Amazon, Kindle의 성공요인

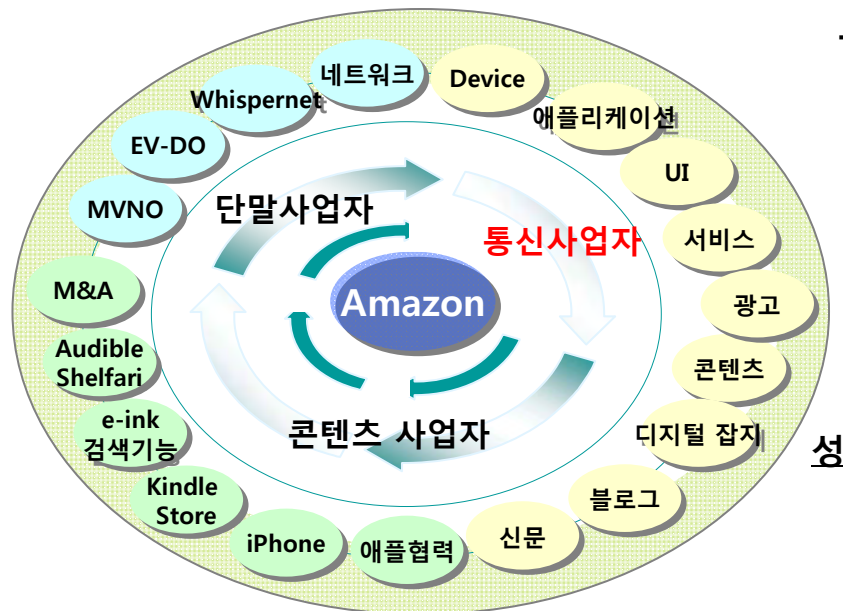
1. Amazon 중심의 e-Book 생태계 구축

Amazon은 콘텐츠 유통사업자로 강력한 e-Book 생태계 구축하고 있으며, Sprint와의 협력을 통해 Kindle에 네트워크 기능을 탑재함으로써 e-Book 시장우위 선점

Amazon 중심의 Eco-System 구축 : Amazon이 Keystone Player 역할 수행

- 아마존은 네트워크-Device-애플리케이션-UI-서비스-콘텐츠를 아우르는 통합 플랫폼 구축으로 성공한 사례
 - Kindle은 e-Book만이 아닌 디지털 잡지, 블로그 콘텐츠 제공 및 초고속 인터넷 기반의 **확장된 User Experience** 제공
 - 이를 통해 아마존 2.0 구축에 성공했으며, 유선에서 무선으로 영역확장 및 유통에서 플랫폼 기업으로 변신에 성공함

[Amazon 중심의 e-Book 생태계 구축]



- Kindle은 아마존이 가지고 있던 유통파워와의 시너지 극대화를 통해 **Mobile Publishing Platform**으로 포지셔닝

- 평범해 보이던 e-Book 시장에서 Disruptive Innovation 기회 발굴 및 사업영역 확장으로 Amazon 중심의 생태계 구축에 성공
- 기존 Sony Reader 단말과 차별화하여 **다른 고객 세그먼트를 겨냥** (e-Book 다운로드를 선호하지 않은 새로운 고객층을 타겟으로 함)
- '08년 오디오북 업체 Audible, 도서판매 SNS Shelfari 인수를 통해 e-Book 사용자 저변 확대를 위한 **Amazon 중심 e-Book 생태계 조**

**This isn't a device, It's a Service.
Kindle, 서적업계의 iPod이 될 것이다.**

(제프 베조스가 얘기한 Kindle의 정의, 아마존닷컴 사장)

II. Amazon, Kindle의 성공요인

2. Kindle의 주요 성공요인

Kindle은 이동통신과의 접목을 통한 온라인 콘텐츠 제공이 성공의 핵심이라 할 수 있으며, 휴대성과 e-ink 방식의 기술력, 24만종의 콘텐츠 확보, 혁신적 UI 등으로 고객의 이용편의성 극대화

Kindle의 KSF : 아마존이 직접 MVNO가 되어 터미널-애플리케이션 플랫폼 구축

- Kindle의 가장 강력한 차별화 포인트는 초고속 이동통신 네트워크를 통한 e-Book, 신문, 잡지 등의 다양한 콘텐츠 구입 및 다운로드가 자유롭다는 것임
 - 본체에 탑재된 Whispernet을 통해 EV-DO 네트워크 접속을 통해 서적 등의 콘텐츠 직접 다운로드 가능
- Amazon Kindle은 단순한 device가 아닌 Amazon Store의 확장이라는 전략적 의미도 내포하고 있음
 - Amazon Kindle-Whispernet-Amazon.com 이라는 터미널-애플리케이션 플랫폼 구축을 통해 e-Book시장 석권 목표
- 단말과 콘텐츠 판매를 포함한 08년 말 1억1,146달러 매출에서 콘텐츠 매출은 1/3 (45백만달러) 비중 차지

[Kindle 판매대수 및 매출규모 추이] (단위:천대, 1,000달러)

Kindle Unit Sales	2008E	2009E	2010E
Unit Sold	378	794	3,312
Price	\$350	\$298	\$253
Cash Revenue	\$132,300	\$236,185	\$837,522
Recognized Unit Revenue	\$66,150	\$184,243	\$536,854
Kindle Book Sales	2008E	2009E	2010E
Unit In Circulation	378	1,172	4,484
Price Per Book	\$9.99		
Book Sale Revenue	\$45,315	\$140,487	\$537,530
Total Revenue	\$111,465	\$324,730	\$1,074,384
Current Est. AMZN Revenue	\$19,704,899	\$2,408,671	\$2,850,125
Kindle As% of Est. AMZN Revenue	0.6%	1.3%	3.8%

[Kindle의 인기비결]

구분	주요내용
휴대성	집,버스,길거리에서 책, 신문 다운로드 가능 베스트셀러 포함 24만권 이상의 콘텐츠 지원 신문, 잡지도 구독 가능
경제성	종이책보다 50% 이상 저렴한 전자책 LCD 절반 이하의 전력소비
기술력	종이책과 비슷한 느낌의 편안함(e-잉크 방식) 한눈에 읽히는 15cm 화면(6인치) Amazon.com과 동일한 쉬운 구매 프로세스

※ 자료: CITI 그룹 전망, Strabase. 2008.8.29 • 온라인 콘텐츠 성공BM인 Apple의 iTunes-iPod 연계모델 도입

Amazon은 최근 Kindle for iPhone이라는 무료 소프트웨어 제공을 통한 단말 확장 및 Audible, Shelfari 등 도서업체 인수를 통한 대학 교과서 시장 진출 등의 사업다각화 추진

Apple과의 제휴를 통한 단말 확장전략

- 09.3월 무료 Kindle for iPhone 출시
 - iPhone과 iPod Touch를 통해 Kindle 스토어의 e-Book 콘텐츠 이용가능
 - 소비자 호응을 얻더라도 iPhone자체의 불편으로 인해 Kindle 수요가 오히려 촉진될 개연성도 존재
- 이는 스마트폰 사업자의 시장진입에 따른 견제 전략
 - 블랙베리, 안드로이드폰 등의 e-Book 프로젝트에 대항
 - 반즈앤노블은 RIM 블랙베리 사용자용 무료 Apps 제공

[Amazon의 iPhone용 e-Book Apps.]



교과서 e-Book 시장진출 등 사업다각화

- 08.1월 오디오 북 파일을 제공하는 Audible 인수
- 08.8월 도서판매 SNS인 Shelfari 인수를 통해 대학 교과서 시장 진출 시도
- 'Kindle 중심의 e-Book 키우기' 전략 수립
 - 이러한 M&A는 Kindle 보급 확대를 위한 사용자 저변 확보의 일환
 - **학습용 Kindle** 등 맞춤형 단말개발 등 다양한 후속모델 후속모델 출시 예정

[Amazon이 인수한 Shelfari 화면]



* 자료 : www.shelfari.com

II. Amazon, Kindle의 성공요인

4. Sony, Google 등 경쟁사업자의 전략

Sony의 e-Book 단말은 네트워크 기능 미비 및 콘텐츠 다양화 부족으로 경쟁 열위였으나, 최근 구글과의 협력을 통해 60만권의 콘텐츠 확보 등으로 Amazon의 강력한 라이벌로 부상

Sony의 e-Book 사업전략 : e-Book 콘텐츠 개방

- 08.7월 자사 e-Book Reader 사용자에게 콘텐츠 이용 개방을 통한 Amazon Kindle 대비 경쟁력 강화
 - 타 온라인 서점을 통해서도 콘텐츠 다운로드 가능한 S/W 업그레이드 계획(전용 온라인 서점은 Connect e-Book Store)
 - 3rd party e-Book Store, 웹사이트, 공공도서관의 무료 e-Book 콘텐츠 다운로드 가능
- 09.3월 Google과의 협력을 통해 Google이 보유한 공공 도서 50만권을 Sony 단말에 서비스
 - 이로써 총 60만권의 콘텐츠로 Kindle 시리즈 견제
 - 아마존이 다수 출판사들과의 기존 제휴망을 바탕으로 24만5천편의 콘텐츠 서비스에 2배 달하는 규모임



www.digieco.co.kr

Google Book Search: 디지털 도서관의 새로운 지평

- 미국 등 세계 유명 대한도서관 및 공공기관, 출판업체와의 제휴를 통해 700만권 이상 도서본문 검색서비스 제공
 - '08.10월 미국 작가협회, 출판협회 등 5개 대형 출판업체와의 저작권 분쟁 합의 완료
 - 광고, 온라인 도서 판매수익의 63%는 Book Right Registry, 전체 수익의 37%만 구글 차지
 - 이를 통해 Google의 검색파워 강화 및 광고수익 증대 기대
- 09.2월 G1(T-Mobile)과 iPhone(AT&T)에 콘텐츠 제공 예정

[Google Book Search 제휴 도서관 및 기관]

대학	University of Michigan Harvard University Library Stanford (Green Library) Oxford (Bodleian Library) Columbia University 외 다수	Keio University Princeton University University of California University of Virginia University of Texas 등
공공 도서관 및 기관	New York Public Library Bavarian State Library	Committee on Institutional Cooperation National Library of Catalonia

1 e-Book 시장현황

2 Amazon, Kindle의 성공요인

3 해외 Telco의 e-Book 사업전략

4 국내 e-Book 사업자 전략방향

III. 해외 Telco의 e-Book 전략

1. Telco 중심의 e-Book 생태계 구축 움직임

최근 해외 주요 이통사 중심으로 e-Book 생태계 조성 움직임이 보이고 있으며, 그 중심에는 AT&T와 Verizon이 무선 데이터 매출 확보를 위해 e-Book 시장진입 추진

Telco 중심의 e-Book Eco-system 조성 움직임



- 미국 이통사 중심으로 e-Book 생태계 조성 움직임이 가시화되고 있으며, e-Book 시장의 경쟁다각화 전망
 - e-Book 시장에 기 진입한 Sprint와 달리 무선 데이터 매출 관련 신규 수익원 확보를 위한 Telco 주도의 BM형성 예상
 - AT&T는 09년 e-Book 단말 출시를 발표했으며, Verizon의 Open Development Labs에서 4-5개 e-Book 단말개발 검토
 - Verizon의 무선사업 부문장은 e-Book 소프트웨어를 자사 휴대전화에 탑재하는 방안도 고려하고 있다고 밝힘

AT&T는 e-Book 단말제조업체와의 공급협상 및 글로벌 e-Book 서비스 제공방안 모색을 통해 미국 내 서비스로 제한된 Amazon Kindle과의 차별화 전략 시도

AT&T의 e-Book 사업전략 : 미국내 서비스만이 아닌 **글로벌 서비스** 제공

- e-Book 시장 진출을 통해 Mobile에 국한된 무선 네트워크의 광범위한 활용으로 추가 수익원 발굴
 - AT&T 이머징 디바이스 부문장은 e-Book 시장진출을 통한 데이터 사업추진과 기기사업 병행 계획 발표
 - 글로벌 서비스를 추진한다면, 우선 순위는 북미지역과 유럽지역에 서비스 제공 예상
 - 이외, 치매환자 대상 '위치추적 손목시계'를 신규단말기로 검토 및 심장질환 의료장비 업체인 Midnet과의 제휴를 통해 Bluetooth 지원형 휴대단말 기반의 원격진료 서비스 착수
- e-Book 사업 진출은 넷북, e-Health에 이은 데이터 사업 확장의 일환으로 볼 수 있음
 - 현재 일부 지역 대상 데이터 정액제 2년 약정 고객 및 브로드밴드와 결합시 50 ~100달러 수준의 저가형 넷북 제공



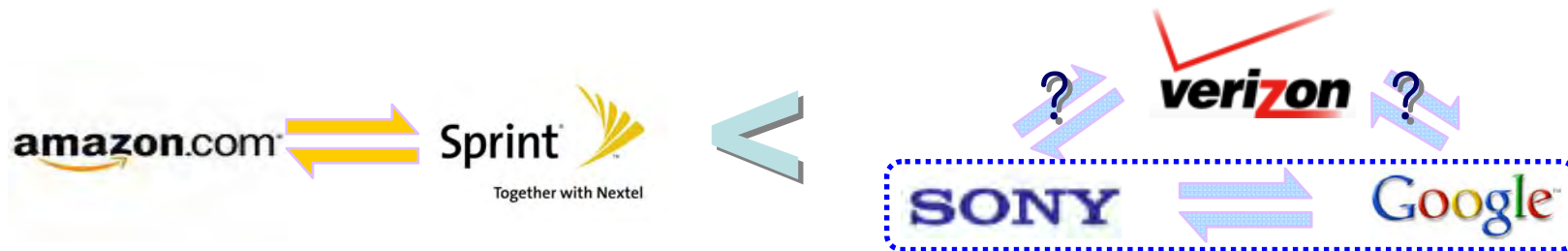
* Verizon의 TextBook 시장 공략

* AT&T의 글로벌 서비스 전략 : e-Book의 글로벌화

Verizon이 e-Book 시장에 진입한다면 Kindle과 달리 대학 교과서 시장에 집중할 것으로 예상되며, Amazon-Sprint에 대항하기 위해 Sony와의 협력 가능성도 배제할 수 없음

Verizon의 차별화 전략 : Focus on TextBook + Collaboration with Sony?

- Kindle이 Amazon-Sprint의 연합이기에 e-Book 단말업체들이 미국 1위 이통사인 Verizon에게 러브콜은 당연
- Verizon이 누구와 협력할지 아니면, Verizon 중심의 e-Book 생태계를 조성할지 초미의 관심사로 떠오름
- Amazon-Sprint에 대항하기 위해 Sony와 협력, e-Book 시장에 진입할 가능성도 배제할 수 없음
 - 소니는 검색 포털 사업자인 구글과의 제휴를 통해 60만권의 디지털 콘텐츠 제공 등 강력한 콘텐츠 경쟁력 확보
 - '06년 출시 이후 Sony Reader는 네트워크 기능이 지원이 안되기에 아직까지 고립형 디바이스에 머물러 있음
- Kindle과 차별화를 위해 대학 교과서 시장에 집중하여 네트워크 기반의 맞춤형 단말 개발 등 검토 예상



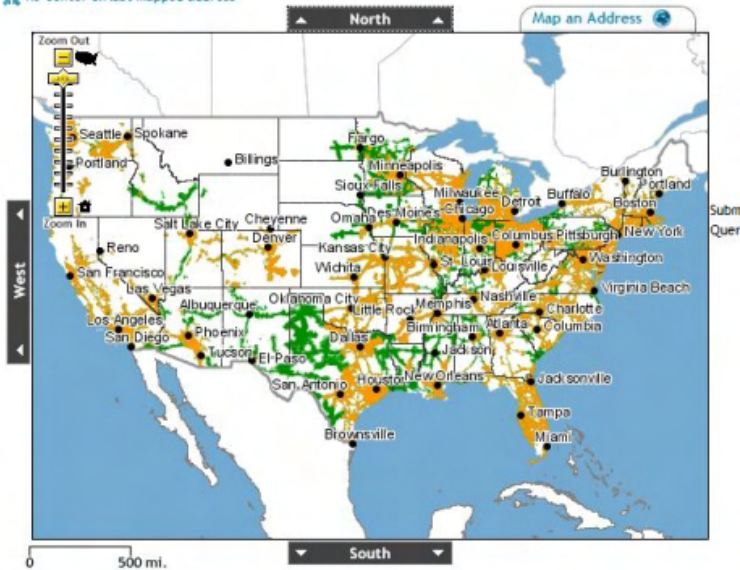
단말업체와 포털사업자간 제휴(Sony-Google)+ 통신사업자와의 협력
vs. Verizon 주도의 단말, 콘텐츠 소싱을 통한 생태계 구축

Sprint Nextel은 Amazon과의 제휴를 통해 Kindle에 MVNO 형태로 EV-DO 망을 제공하여 데이터 서비스 매출 수익과 더불어 e-Book 시장진입에 성공한 Case

Amazon 중심의 e-Book 생태계에서 네트워크 제공 역할 수행 : Wireless Embedded Systems 지원

[Sprint EV-DO 기반 Kindle 커버리지]

Orange and green represent coverage. Kindle Coverage Tool
 This tool provides high-level estimates of our wireless coverage. Coverage is not available everywhere and varies based on number of factors.
 Orange = high-speed EVDO, Green = lower-speed 1X
 Re-center on last mapped address



- Sprint는 Amazon에 MVNO 형태로 EV-DO 망 제공을 통해 e-Book 등 관련 콘텐츠의 무선 다운로드 지원 및 매출 배분
 - 가입자에 데이터 이용료를 따로 받지 않고, Amazon과 기업차원의 수익배분 계약 체결을 통해 Kindle User의 부담 최소화
- 06년 이후 도매매출은 27% 증가한 810만 달러 확보
 - Sprint는 무선 네트워크 자원 공유를 위한 Wholesale 적극 추진
- 유휴 네트워크 활용을 통한 신규 수익원 창출에 성공
 - Kindle의 성공을 바탕으로 휴대전화 외 단말에의 무선 네트워크 임베디드 시스템 활용도 제고
 - 이 외에도 GPS 사업자 Garmin, Kodak, 메모리스틱 업체인 SanDisk 등과의 기업용 M2M 사업 추진
- 09.3월 Ford 자동차와 제휴를 통해 3G PC 시스템 탑재 계획
 - 2009 Ford F와 E 시리즈 대시보드에 Microsoft와 공동사업 추진

[Whispernet + WhisperSync - Kindle 2 + Kindle on Sprint's EVDO network](#)

프랑스 Orange는 신문과 전자도서관 서비스 제공을 위해 자국내 5대 주요 신문사와의 제휴를 통해 'Read & Go'라는 3G-WiFi 지원 e-Book 단말기 상용화 계획 수립

09년 프랑스 Orange의 'Read & Go' 출시 계획

- 프랑스 Orange는 Kindle과 유사한 e북 리더인 'Read & Go' 출시로 e-Book 시장 진입
 - '08.4월 WiFi와 3G 네트워크를 통해 전용 다운로드 센터로 접근 및 5개 주요 프랑스 신문 구독 가능
 - 08.9월 7개 자국 출판사와 제휴 체결을 통해 3G망을 통해 광고기반 모바일 e-Book 서비스 시범서비스 제공
- e-Book 서비스를 위해 WiFi-3G 듀얼 네트워크 접속 및 전용 배급 플랫폼과 UI, 브라우저 개발 추진
 - 저장용량은 1GB로 일반신문 200부 저장 가능 및 약 30권 정도의 서적 저장을 통한 전자도서관 기능 제공
- 차별화 포인트는 Kindle에 비해 실제 인쇄물과 흡사한 종이의 가독성과 전자매체로의 접근성 강화
 - 또한 Kindle과 달리 e-Book 가격에 콘텐츠 사용료가 포함되어 별도의 콘텐츠 이용료가 없음

[Orange의 Read & Go 서비스]



A Step Further in the reading experience

A Step Further in Usage

A step Further in geolocation and targeting

A step Further in Contents

일본 KDDI는 모바일 영상 데이터를 e-Paper로 전송할 수 있는 'Portable Viewer System' 개발을 통해 금융 및 보안업계 중심으로 신규 e-Book 시장을 형성할 것으로 전망됨

휴대폰과 e-Book 단말의 결합 : Portable Viewer System 개발을 통한 무선 데이터 매출 기대

- **Portable Viewer System**은 휴대전화의 높은 보안성과 경량의 e-Paper 장점을 결합한 기술로 평가
 - 특히 휴대폰을 이용해 데이터의 원격제어 및 원격삭제가 가능해 기존 e-Book 단말보다 보안성이 높게 나타남
 - 다만 현재 Portable Viewer System의 영상전송 속도가 4MB/초로 영상 1 page당 4-5초 소요되어 속도개선 필요
 - KDDI는 향후 상용화를 위해 영상전송 속도를 현재의 250배로 향상시켜 1GB/초로 개선할 계획임
- **최근 일본내 e-Paper 시장 축소현상이 두드러지는 가운데, KDDI의 전용단말 개발은 e-Book 수요증대 기대**
 - 파나소닉 등 e-Paper 탑재 e-Book 전용단말의 생산을 축소하거나 종료하는 분위기로 e-Book 시장은 위축된 상황



[Portable Viewer System 특징]

- A4 크기 문서사용에 적합한 디자인
- 높은 보안성 기반으로 보안이 필요한 기업고객 위주의 판매 예상
- 특히 A4 크기 문서사용이 잦은 금융 및 보험업계를 Target으로 할 전망

* 자료 : 일본 KDDI, Strabase, 2008.10월

1 e-Book 시장현황

2 Amazon, Kindle의 성공요인

3 해외 Telco의 e-Book 사업전략

4 국내 e-Book 사업자 전략방향

국내 e-Book 시장은 '00년대 초반부터 온라인 전자책으로 제공되기 시작했으나, 디지털 콘텐츠 불법 유통을 우려하는 출판사의 기피와 킬러 콘텐츠 부족 등으로 활성화되지 못함

국내 e-Book 시장 미활성화 요인 : 주도적 사업자 부재, 단말 및 콘텐츠 부족 등 총체적 난국

- 1 저작권보호, 불법문제 해결책 미비로 비우호적인 관련업계들**
 - MP3 음원 등 Telco 영역침해 전례로 출판/유통업계의 방어적 입장
- 2 콘텐츠 확보, 킬러 콘텐츠 소싱 등 강력한 성장 모멘텀 부재**
 - 다양한 콘텐츠 및 인기 콘텐츠 부족으로 시장매력도 저하
- 3 주도적 사업주체들의 사업추진 의지가 불분명**
 - 자본력 있는 사업주체가 없어 e-Book 시장리딩 미약, 이권다툼 등
- 4 e-Book 포맷 미표준화로 중복투자 및 시장 활성화 저해**
 - HTML, XML, PDF 등 포맷 혼재, 다종의 뷰어와 변환 도구 필요 등
- 5 온라인 위주 전자책 시장으로 전용단말 다양화 미흡**
 - 국내에 출시된 e-Book 전용단말은 네오릭스의 NUTT 제품이 유일

- 정부예산에 의존한 B2B 위주의 시장형성으로 B2C 시장확대 한계
- 고객 Needs에 맞는 다양하고 전문화된 콘텐츠 부족으로 시장에 즉각 대응 미흡
 - 신규 출판물의 디지털화 및 베스트셀러, 잡지 등 고객이 원하는 즉시성 콘텐츠 부족
- PC, Mobile에서 벗어나, 독서에 적합한 형태의 e-Book 단말기 제공 한계 등

IV. 국내 e-Book 사업자 전략방향

2. 사업자별 추진전략 : 콘텐츠 유통사업자

국내에는 북토피아, 디지털교보 등 콘텐츠 유통사업자 중심으로 e-Book 시장이 형성되었으나, 북토피아 매출의 60% 이상은 전자도서관 구축 등 B2B 시장이 주요 수익원이었음

북토피아 등 콘텐츠 유통사업자의 B2B 시장 공략 : B2C보다는 B2B 중심으로

- 국내는 B2B 시장 위주의 e-Book 시장이 형성되었으며, 콘텐츠 사업자들은 B2B 시장에 더 많은 기대를 하고 있음
 - 전국 공공도서관, 아파트, 초중고 도서관 구축 및 정부정책 과제인 디지털 교과서 사업과 연계한 B2B 시장의 성장 가능성
 - 초중고 학교 대상 도서관 구축이 거의 전무한 상태이기에, 이 시장만 진입해도 B2B 시장의 먹거리는 크다고 보고 있음
- 최근 주도적 사업자였던 북토피아의 부도위기 등으로 인한 상황악화로 국내 e-Book 시장에도 악영향 예상
 - 북토피아는 국내 1위 업체로 B2B 매출이 전체매출의 60% 비중, 2위는 바로북닷컴이며, 교보문고의 M/S는 5%에 불과
 - 국내 콘텐츠 유통사업자는 북토피아, 디지털교보, 바로북, 네이버 책서비스 등이 있음
 - 제노마드가 '디지털 교보문고'로 수정 후 e-Book과 오디오북 사업 적극 추진 (멀티미디어 단말제조업체인 빌립과 제휴)
- 현재 북토피아 중심으로 네이버, 교보, 다음은 도서본문 검색서비스 협약 체결로 도서본문의 5% 검색 제공



B2B 대상 e-Library 사업

- 아파트 대상 전자도서관 구축
- 초중고 대상 전자도서관 구축
- 기업 대상 전자도서관 구축

디지털교과서
사업과 연계,
시장 확대 가능성

09.3월 삼성전자는 파피루스라는 e-Book 전용단말의 6월 상용화를 발표했으며, 네오릭스는 SKT와의 단말개발 협력을 통해 국내 e-Book 시장기반 확대 모색 중

삼성전자의 파피루스 개발 및 네오릭스의 NUTT 단말 업그레이드 : 국내 e-Book 전용단말 다양화

- 파피루스는 6월경 국내 출시 예정이며, 네트워크 기능은 탑재하지 않았으나, e-Book 외 전자수첩 등 기능 내장
 - '09.3월 오스트리아에서 열린 제 1회 삼성구주포럼(Samsung European Forum)에서 파피루스(Papyrus)를 선보임
 - 터치스크린 방식의 특징과 세계시계, 일기장, 메모장, 계산기 등 다양한 기능 제공 예정이며, 미국과 영국 출시 가능성
- 네오릭스는 NUTT 단말 업그레이드를 통해 인터넷 신문 위주의 서비스를 제공 중이며, '08.12월 SKT와 MOU 체결
 - '08년부터 조선일보 등 국내 주요 일간지와 프랑스 르몽드(Le Monde)지 등에 e-Book 단말기 및 관련 솔루션 일체 제공
 - '08.12월 SKT와의 협력을 통해 e-Book 단말기 및 콘텐츠 공급에 관한 양해각서 체결을 통해 새로운 BM 발굴 예상

[삼성전자의 파피루스]



삼성전자의 파피루스	네오릭스 NUTT 2
A5사이즈 터치스크린 방식, 전자수첩 기능	6인치, 8그레이 E-ink 채택 1GB 내장칩셋
국내외 콘텐츠 서비스 업체와 협의 중	08년 조선일보와 협력 인터넷 뉴스서비스 중 '08. 12월 SKT와 협력
외장메모리슬롯, 무선랜 등 통신기능은 제외	SD카드 슬롯기능 WiFi 탑재, 무선인터넷 기능
300달러 미만 가격대로 책정예상(저가형)	아이리더 패키지 상품 (뉴스 6개월 이용) 29만원

[네오릭스의 NUTT 2]



국내 SKT와 LGT를 중심으로 e-Book 시장을 노크하고 있으며, 네오릭스 등 단말사업자와의 협력을 통해 전용 단말과 전용 플랫폼 개발하는 등 e-Book 시장 진입을 모색하고 있음

SKT : 네오릭스와 협력을 통한 전용 플랫폼 개발

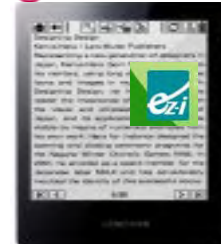
- '08.12월 전자책 단말기 생산능력을 갖춘 네오릭스와 전자책 콘텐츠 및 단말기 공급 관련 MOU 체결
 - 제조사로부터 별도 단말을 소싱해 이동통신 네트워크를 통해 콘텐츠를 제공하는 형태로 BM 개발 중
 - 네오릭스의 누트 단말에 SKT의 네트워크 제공 가능성
- 저작권 문제 해결과 원활한 단말기 수급을 통해 연내 상용화 계획 목표로 서비스 개발 추진

[SKT와 네오릭스의 Partnership 체결]



LGT : Kindle과 비슷한 유형의 BM 개발

- 무선인터넷 'ez-I'를 통해 모바일 북 서비스 제공 및 무선데이터 수익 창출을 위해 e-Book 조기 사업화 추진
 - '06년 교보문고와 제휴를 통해 '도서 디지털 콘텐츠 개발을 위한 프로젝트팀'을 구성
 - 모바일 환경에 적합한 도서 관련 콘텐츠 개발에도 적극 참여하면서 꾸준히 e-Book 시장 진입 준비 중
- 최근에는 Mobile Book 서비스 제공에서 벗어나 Kindle과 같은 BM으로 e-Book 시장 진입 모색
 - 신사업개발팀을 중심으로 e-Book 전용단말 개발 추진



- LGT는 데이터 정액형 모바일 Book 서비스 제공으로 이통 3사 중 모바일 전자책 사업 실적은 가장 좋았음
- 이를 기반으로 Kindle형 e-Book 모델에도 **데이터 정액형 요금제 설계** 예상