

디지털 전환 시대의 출판

AI 기반 주문형 인쇄 플랫폼과 미래 출판 모델의 심층 분석

서론: 진화하는 출판 산업의 지형도

'종이책의 종말'이라는 단순한 수사 뒤에는 복잡하고 때로는 모순적인 시장 변화가 자리하고 있다. 출판 시장이 일방적인 쇠퇴를 겪고 있다는 인식은 현실의 다면적인 모습을 온전히 담아내지 못한다. 현재 시장은 전통적인 영역의 정체와 디지털 네이티브 분야의 폭발적 성장이 공존하는, 근본적인 구조 변혁의 시기를 통과하고 있다. 이러한 변혁의 중심에서 새로운 비즈니스 모델의 필요성이 절실히 대두되고 있으며, 본 보고서는 그 대안들을 심층적으로 분석하고자 한다.

사용자가 전제한 '종이책이 점차 사라진다는' 명제는 신중한 재검토가 필요하다. 물론 여러 도전 과제가 존재하지만, 종이책은 여전히 강력한 문화적 영향력을 유지하고 있으며 예측 불가능한 부흥을 경험하기도 한다. 대표적인 사례로 '한강 신드롬'을 들 수 있다. 2024년 한강 작가의 노벨문학상 수상은 전례 없는 현상을 낳았다. 그의 대표작인 『소년이 온다』는 최단 기간 최다 판매 기록을 경신하며 종합 베스트셀러 1위에 올랐고, 이 효과로 소설 분야 전체 판매량이 전년 대비 35.7%나 급증했다.¹ 이는 종이책이 단순한 선형적 쇠퇴 곡선을 그리는 것이 아니라, 문화적 이벤트에 따라 폭발적인 수요를 창출할 수 있는 잠재력을 지니고 있음을 명백히 보여준다.

시장은 붕괴가 아닌 '전환'의 과정에 있다. 2024년 국내 주요 출판사 71곳의 총매출액은 약 4조 8,911억 원으로 전년 대비 0.1% 소폭 감소하며 표면적으로는 정체된 듯 보인다.² 그러나 이 수치 이면에는 극심한 부문별 양극화가 숨어있다.

- **전통적 주력 분야의 위축:** 오랜 기간 출판 시장의 버팀목이었던 교육 출판 부문은 학령인구 감소의 직격탄을 맞으며 매출이 1.7% 감소했다.² 또한, 자본력이 취약한 중소 규모의 단행본, 교육, 학술 전문 출판사들 역시 매출과 영업이익의 동반 하락을 겪고 있다.⁴ 이는 인구 구조 변화와 같은 거시적 환경

요인이 전통 출판 모델에 가하는 압박을 보여준다.

- **디지털 네이티브 콘텐츠의 폭발적 성장:** 이와 대조적으로, 디지털 환경에 최적화된 콘텐츠는 경이로운 성장세를 보이고 있다. 만화·웹툰·웹소설 분야는 매출액이 22.1% 증가했으며, 영업이익은 무려 385.9%라는 폭발적인 증가율을 기록했다.³ 전자출판 플랫폼 역시 매출 12.2%, 영업이익 25.6%라는 견조한 성장을 달성했다.³

이러한 데이터는 한국 출판 시장이 단일한 쇠퇴 시장이 아니라, 두 개의 다른 생태계로 분화되고 있음을 시사한다. 하나는 전통적인 포맷과 인구 통계에 의존하는 시장으로, 구조적 한계에 부딪혀 어려움을 겪고 있다.² 다른 하나는 디지털 IP, 연재 방식의 소비, 플랫폼 경제를 기반으로 하는 시장으로, 전례 없는 호황을 누리고 있다. 이 '거대한 분기(The Great Divergence)'야말로 새로운 비즈니스 모델의 탐색을 촉발하는 가장 근본적인 동인이다. 문제는 '종이냐 디지털이냐'라는 매체의 이분법이 아니라, 현대 콘텐츠 소비 습관과 시장 변화에 부응하는 비즈니스 모델의 부재에 있다.

이러한 맥락에서 본 보고서는 사용자가 제시한 'AI 기반 주문형 출판 플랫폼(AI-Author Publication Platform with Print-on-Demand)'의 실현 가능성을 심도 있게 분석하고, 웹소설 플랫폼, 구독 서비스, 창작자 직접 후원 모델 등 다른 주요 대안들과 비교하여 미래 출판 산업의 청사진을 제시하고자 한다.

1부: AI 기반 주문형 출판 플랫폼: 실현 가능성 분석

사용자가 제시한 AI와 주문형 인쇄(POD)를 결합한 출판 플랫폼은 출판의 민주화와 리스크 최소화라는 매력적인 비전을 제시한다. 이 모델은 기술적 혁신을 통해 창작의 장벽을 낮추고, 전통적인 출판 과정의 경제적 부담을 해소할 잠재력을 가지고 있다. 본 장에서는 이 하이브리드 모델의 기술적 구성 요소를 분해하고, 그 시너지 효과와 내재된 한계를 전략적 관점에서 평가한다.

1.1 하이브리드 모델의 해부: AI + 플랫폼 + POD 삼위일체

제안된 모델은 세 가지 핵심 기술 기둥이 유기적으로 결합하여 작동한다. AI 엔진은 창작 과정을 지원하고, 중앙 플랫폼은 전체 워크플로우를 통합 관리하며, POD는 물리적 생산과 유통을 혁신한다.

1.1.1 AI 엔진: 저자가 아닌, 창의적 보조종사

이 모델에서 AI의 역할은 인간 저자를 대체하는 것이 아니라, 창작 과정 전반을 지원하고 강화하는 '창의적 보조 도구(Creative Co-Pilot)'에 가깝다. 생성형 AI는 출판 워크플로우의 여러 단계에 적용될 수 있다.

- **콘텐츠 생성 및 아이디어 구상:** GPT-3와 같은 대규모 언어 모델은 작가가 '창작의 벽'에 부딪혔을 때 플롯 아이디어, 캐릭터 설정, 이야기의 초안 등을 생성하여 창작의 물꼬를 터주는 역할을 할 수 있다.⁷
- **자동 번역:** 챗GPT와 같은 AI 번역 기술은 한국어 원고를 영어 등 다른 언어로 신속하게 번역하여 고품질의 초벌 번역문을 제공한다. 이는 과거 전문 번역에 소요되던 막대한 시간과 비용 장벽을 획기적으로 낮춰, 국내 작가들이 글로벌 시장에 진출할 수 있는 문을 활짝 열어준다.⁹
- **편집 및 교정:** AI는 문법 오류 수정, 문체 개선 제안, 텍스트 요약 등 편집 과정을 효율화한다.⁹ 'TLDR This'나 'Scholarcy'와 같은 도구는 긴 원고의 핵심 내용을 자동으로 추출하여 요약문을 생성하는 데 특화되어 있다.¹¹
- **마케팅 및 발견:** AI는 사용자 데이터를 분석하여 개인화된 마케팅 문구나 도서 추천을 생성함으로써, 독자들이 수많은 책들 사이에서 특정 작품을 발견할 확률을 높인다.⁷
- **표지 및 시각 디자인:** DALL-E, 미드저니(Midjourney)와 같은 AI 이미지 생성기는 저렴한 비용으로 책 표지에 활용할 수 있는 독창적인 시각 자산을 만들어낸다. 이후 인간 디자이너가 이를 기반으로 최종 디자인을 완성하는 협업 방식이 이미 업계에서 활용되고 있다.⁸

1.1.2 중앙 집중식 플랫폼: 저자의 조종석

플랫폼은 AI 도구와 POD 서비스를 통합하는 신경망과 같다. 저자는 이 플랫폼의 사용자 친화적인 인터페이스를 통해 원고 작성부터 판매, 정산에 이르는 전 과정을 직접 통제하고 관리할 수 있다.

- **콘텐츠 관리 시스템(CMS):** 저자가 원고를 작성, 편집, 저장하고 버전을 관리할 수 있는 클라우드 기반의 작업 공간을 제공한다.
- **판매 및 분석 대시보드:** 아마존 KDP(Kindle Direct Publishing)가 제공하는 것과 유사하게, 실시간으로 판매량, 인쇄 수입, 독자 인구 통계 등을 시각적으로 보여주는 대시보드를 제공한다. 이를 통해 저자는 데이터에 기반한 판매 전략을 수립할 수 있다.⁹
- **독자 직접 소통 도구:** 네이버웹툰의 '작가 홈' 기능처럼, 작가가 플랫폼 내에서 독자와 직접 소통하고 비하인드 스토리나 창작 과정을 공유하며 커뮤니티를 형성할 수 있는 기능을 탑재한다.¹⁴ 이는 독자의 충성도를 높이고 지속적인 관계를 구축하는 데 결정적인 역할을 한다.

1.1.3 주문형 인쇄(POD): 재고 없는 혁명

POD 기술은 고객이 책을 주문한 '이후에' 단 한 권이라도 인쇄하여 배송하는 방식을 의미한다. 이는 대규모 초판 인쇄에 따르는 막대한 재정적 위험을 원천적으로 제거하는 혁신이다.

- **작동 방식:** 플랫폼은 POD 서비스 제공업체와 시스템적으로 연동된다. 고객이 온라인에서 종이책을 구매하면, 주문 정보가 자동으로 인쇄소로 전송된다. 인쇄소는 해당 주문에 맞춰 책을 즉시 인쇄, 제본하여 고객에게 직접 발송한다.¹⁵
- **경제적 효과:** 이 모델은 출판의 패러다임을 '생산 후 판매(Produce then Sell)'라는 제조업 기반 모델에서 '판매 후 생산(Sell then Produce)'이라는

서비스 기반 모델로 전환시킨다. 이는 저자와 소규모 출판사가 짊어져야 했던 재고 부담과 초기 투자 비용을 '0'에 가깝게 만들어, 출판 과정 자체를 근본적으로 탈위험(de-risking)화한다.¹⁷

1.2 시너지 솔루션인가? 강점, 약점, 그리고 전략적 함의

AI, 플랫폼, POD의 결합은 분명 강력한 시너지를 창출하지만, 동시에 새로운 과제와 한계를 드러낸다. 이 모델의 성공 여부는 기술적 완성도뿐만 아니라, 그 이면에 있는 전략적 함의를 어떻게 이해하고 극복하느냐에 달려있다.

1.2.1 강점 (출판의 민주화)

- **급진적인 비용 및 리스크 절감:** 이 모델의 가장 큰 장점은 초기 투자 비용이 거의 없다는 점이다. 재고 비용이 없고, AI를 통해 번역, 디자인 등 외주 비용을 최소화할 수 있다.¹⁷ 이는 특히 자본력이 부족한 대다수의 국내 소규모 출판사나 개인 작가에게 매우 매력적인 대안이 된다.¹⁹
- **시장 출시 속도 가속화:** 전통적인 출판 과정이 수개월에서 수년이 걸리는 반면, 이 모델은 원고만 준비되면 며칠 또는 몇 주 안에 전 세계 시장에 책을 출시할 수 있게 한다.⁹ 이는 시의성이 중요한 트렌드 관련 콘텐츠에 압도적인 경쟁 우위를 제공한다.
- **완전한 창작의 자율성:** 저자는 전통적인 출판사의 편집 방향이나 상업적 판단에 따른 검열 없이, 내용, 디자인, 가격 책정 등 모든 측면에서 완전한 통제권을 갖는다.¹⁷
- **글로벌 시장 접근성 및 틈새시장 공략:** AI 번역과 아마존과 같은 글로벌 POD 네트워크의 결합은 한국의 독립 작가가 지구 반대편 독자에게 손쉽게 종이책을 판매할 수 있게 만든다.⁹ 이를 통해 기존 출판사들이 경제성이 없다고 판단했던 매우 전문적이거나 특수한 틈새 분야의 책들도 출간될 수 있다.

1.2.2 약점 (자유의 부담)

- **품질 관리와 '쓰레기 더미' 문제:** 전문 편집자나 기획자라는 '게이트키퍼'의 부재는 플랫폼이 저품질 콘텐츠로 넘쳐날 위험을 내포한다. 이는 플랫폼 전체의 신뢰도를 떨어뜨릴 수 있다. 또한, AI가 생성하는 텍스트의 '환각 현상(Hallucination)' 즉, 사실과 다른 정보를 그럴듯하게 만들어내는 문제는 반드시 인간에 의한 철저한 검증을 요구한다.⁸
- **저자=마케터라는 부담:** 이 모델의 가장 큰 숨겨진 비용이다. 출판사의 전문적인 마케팅 지원이 없기 때문에, 책을 알리고 독자를 모으는 모든 책임이 오롯이 저자에게 돌아간다. "알려지지 않으면 팔리지 않는다"는 POD 출판의 가장 근본적인 약점이다.¹⁸
- **낮은 권당 수익률과 복잡한 수수료:** POD로 제작된 책의 권당 생산 단가는 대량 오프셋 인쇄보다 높기 때문에, 판매되는 책 한 권당 저자에게 돌아가는 이익 마진은 더 낮을 수밖에 없다.¹⁶ 저자는 플랫폼 이용 수수료, POD 제작 비용, 유통 수수료 등 복잡한 비용 구조를 정확히 이해해야 한다.¹⁸
- **윤리 및 저작권 문제:** 이는 모델의 확산에 가장 큰 걸림돌이 될 수 있다. AI가 창작에 기여한 저작물의 저작권은 누구에게 있는가? 아마존이 KDP 사용자에게 AI 생성 콘텐츠 사용 여부를 공개하도록 요구하는 정책은 이 문제를 해결하려는 업계의 고민을 보여준다.⁸ 현행법상 AI는 저작권의 주체로 인정되지 않기 때문에¹³, 이는 복잡한 법적 회색지대를 형성한다.

이 모델은 출판의 위험과 책임을 출판사에서 저자에게로 근본적으로 이전시키는 양날의 검과 같다. 생산에 따르는 '재정적 위험'을 제거하는 대신, 알려지지 않을 '마케팅 위험'을 저자에게 지운다. 따라서 이 모델의 성공은 단순히 글을 잘 쓰는 능력뿐만 아니라, 스스로 자신의 작품을 알리고 팬을 모으는 저자의 기업가적 역량에 크게 좌우된다. 이는 미래의 작가에게 요구되는 역량이 무엇인지에 대한 근본적인 질문을 던진다.

1.3 제안 비즈니스 모델 및 수익 구조

AI 기반 주문형 출판 플랫폼이 지속 가능하기 위해서는 저자와 플랫폼 모두에게 이익이 되는 다각화된 수익 모델을 설계해야 한다. 기존 크리에이터 이코노미 플랫폼들의 성공 사례를 벤치마킹하여 다음과 같은 수익 구조를 제안할 수 있다.

- **판매 수수료 (Commission on Sales):** 가장 기본적인 수익 모델로, 플랫폼은 전자책 및 POD 종이책 판매액의 일정 비율을 수수료로 취한다. 이는 콘텐츠 창작 플랫폼 '포스타입'이 포스트 판매 수익의 10%를 수수료로 책정하는 모델과 유사하다.²⁰
- **계층형 구독 모델 (Tiered Subscription Model):** 서비스형 소프트웨어(SaaS)와 유사하게, 기능에 따라 요금제를 차등화한다.
 - **무료 등급 (Free Tier):** 기본적인 글쓰기 도구, 제한된 횟수의 AI 기능 사용, 표준 POD 옵션을 제공하여 진입 장벽을 낮춘다.
 - **프로 등급 (Pro Tier):** 월 구독료를 지불하는 사용자에게는 고도화된 AI 번역 및 편집 분석 기능, 프리미엄 디자인 템플릿, 심층적인 판매 데이터 분석, 마케팅 자동화 도구 등 전문가 수준의 기능을 제공한다. 이는 뉴스레터 플랫폼 '스티비(Stibee)'가 유료 플랜에서 더 많은 고급 기능을 제공하는 방식과 일치한다.²¹
- **서비스 중개 수익 (Revenue Share on Services):** 플랫폼이 검증한 전문 편집자, 디자이너, 마케터와 저자를 연결해주고, 그 과정에서 발생하는 거래 수수료의 일부를 수익으로 확보한다.
- **직접 수익화 기능 (Direct Monetization Features):** '포스타입'처럼 독자가 특정 포스트를 직접 '후원'하거나, 작가의 '멤버십'에 가입하여 월정액을 내고 독점 콘텐츠를 열람하는 기능을 플랫폼 내에 통합한다.²⁰ 이는 저자에게 단발적인 판매 수익 외에 지속적이고 예측 가능한 수입원을 제공하며, 플랫폼의 생태계를 더욱 활성화시킨다.

2부: 대안적 출판 모델 비교 분석

AI 기반 주문형 출판 플랫폼은 출판의 미래를 구성하는 여러 가능성 중 하나일 뿐이다. 이 모델의 진정한 가치와 위치를 파악하기 위해서는 현재 디지털 출판 지형을 주도하고 있는 다른 지배적·신흥 패러다임들과의 비교 분석이 필수적이다. 각 모델은 고유한 작동 논리와 목표 고객을 가지고 있으며, 서로 경쟁하는 동시에 상호 보완적인 관계를 형성한다.

2.1 플랫폼 중심 디지털 콘텐츠의 지배

현재 디지털 콘텐츠 시장의 헤게모니는 거대 플랫폼이 주도하는 생태계에 있다. 이들은 단순한 유통 채널을 넘어, 콘텐츠의 생산, 소비, 수익화 전반을 지배하는 독자적인 세계를 구축했다.

2.1.1 웹소설 및 웹툰 생태계 (예: 네이버, 카카오)

- **모델:** 이들 플랫폼은 모바일 기기에 최적화된 연재형 콘텐츠를 중심으로 구축된 폐쇄적인 생태계다. 이들의 핵심 논리는 짧은 주기의 반복적인 소비와 '정주행'으로 대표되는 몰입적 독서 경험에 기반한다.²³
- **AI+POD 모델과의 핵심 차이점:**
 - **게이트키퍼의 존속:** 전통 출판보다는 개방적이지만, 여전히 플랫폼 소속의 PD(프로듀서)나 협력 관계의 매니지먼트사(CP)가 콘텐츠를 선별하고 작가를 관리하는 등 전문적인 게이트키퍼 기능이 존재한다.²⁴ 이는 누구나 자유롭게 출판할 수 있는 AI+POD 모델과 대조된다.
 - **차별화된 창작 형식:** 웹소설은 빠른 전개, 대화 위주의 서술, 매 회차 독자의 흥미를 끌기 위한 극적인 장치 등 전통적인 소설 작법과는 구별되는 고유한 문법을 가지고 있다. 이는 별개의 전문적인 창작 영역으로 간주되어야

한다.²³

- **복잡한 수익 배분 구조:** 수익은 플랫폼, 매니지먼트사, 작가 사이에서 복잡한 다단계 계약을 통해 배분된다. 예를 들어, 독자가 100원을 결제하면 플랫폼이 약 30%를 수수료로 가져가고, 남은 70원을 작가와 매니지먼트사가 통상 7:3의 비율로 나눈다. 결과적으로 작가의 몫은 최초 매출액의 약 49%가 된다.²⁴ 이는 저자가 대부분의 수익을 가져가는 독립 출판 모델과는 근본적으로 다른 구조다.

2.1.2 전자책 구독 서비스 (예: 밀리의 서재, 리디북스)

- **모델:** '책을 위한 넷플릭스' 모델로, 월정액을 지불하면 방대한 전자책 라이브러리를 무제한으로 이용할 수 있는 서비스다.
- **핵심 변화: '소유'에서 '접근'으로:** 이 모델은 경제적 거래의 단위를 개별 도서 '상품'의 구매에서 방대한 콘텐츠에 대한 '접근권'이라는 서비스 구독으로 전환시켰다. 이는 독자 입장에서 특정 책 한 권을 잘못 선택할 수 있는 위험 부담을 없애준다.
- **AI의 역할:** 구독 서비스 플랫폼에서 AI의 핵심 역할은 저자를 위한 '창작' 도구가 아니라, 독자를 위한 '큐레이션 및 발견' 도구다. '밀리의 서재'가 AI 추천 시스템 '밀리로드'를 통해 사용자 재방문율을 29%나 높인 사례는, 방대한 서고 속에서 독자와 책을 효과적으로 연결하는 것이 이 모델의 성패를 가르는 핵심 과제임을 보여준다.²⁶ 이는 창작 지원에 초점을 맞춘 AI+POD 모델의 AI 활용법과 뚜렷한 차이를 보인다.

2.2 독립 창작자 경제의 부상

거대 플랫폼의 대안으로, 창작자가 중개자 없이 팬과 직접 관계를 맺고 수익을 창출하는 모델들이 빠르게 성장하고 있다. 이들은 '커뮤니티'를 핵심 자산으로 삼는다.

2.2.1 직접 수익화 플랫폼 (예: 포스타입, 텀블벅)

- **모델:** 이 플랫폼들은 창작자와 팬 사이의 직접적인 금융 거래를 촉진하는 인프라를 제공한다.
- **포스타입(Postype):** 창작자가 글, 그림, 만화 등 다양한 형태의 디지털 콘텐츠를 개별적으로 판매하거나, 월정액 기반의 멤버십을 운영하여 후원자에게만 독점 콘텐츠를 제공할 수 있는 매우 유연한 모델이다.²⁰ 가격과 판매 방식 모두 창작자가 전적으로 결정한다.²⁸
- **텀블벅(Tumblbug):** 크라우드펀딩 플랫폼으로, 창작자가 특별판 도서 제작이나 오디오 드라마 같은 프로젝트를 팬들에게 미리 판매하여 제작 자금을 확보하고 시장 수요를 검증받는 방식이다.²⁹
- **핵심 논리: 비즈니스 모델로서의 커뮤니티:** 이 모델에서 가장 중요한 자산은 개별 콘텐츠가 아니라 창작자가 구축한 충성도 높은 팬 커뮤니티다. 플랫폼은 이 직접적인 관계를 기술적으로 지원하는 조력자 역할을 할 뿐이다. 이는 판매 부수에 의존하는 전통적인 출판 모델이나 웹소설 플랫폼과는 근본적으로 다른 접근 방식이다.

2.2.2 뉴스레터 플랫폼 (예: 서브스택, 스티비)

- **모델:** 이메일을 핵심 채널로 사용하는 특화된 직접 수익화 모델이다. 작가는 구독자 리스트를 직접 소유하고 관리하며, 유료 구독자에게 프리미엄 콘텐츠를 발송하여 수익을 창출한다.
- **전략적 강점:** 이 모델은 작가에게 소셜 미디어나 플랫폼의 변동스러운 알고리즘에 휘둘리지 않는, 매우 개인적이고 가치 있는 디지털 공간인 '독자의 이메일함'에 직접 접근할 수 있는 막강한 권한을 부여한다.²¹
- **최적 활용 사례:** 특히 논픽션, 심층 분석, 특정 전문 지식 분야에서 강력한 힘을 발휘한다. 작가는 특정 주제에 대한 권위를 쌓고, 전문적인 정보에 기꺼이 비용을 지불할 의사가 있는 충성도 높은 독자층을 형성할 수 있다.²²

2.3 글로벌 독립 출판 패러다임: 아마존 KDP

아마존의 KDP(Kindle Direct Publishing)는 위에서 언급된 여러 대안적 모델들의 기능이 집약된, 가장 성숙하고 포괄적인 독립 출판 플랫폼이다. 한국에서 새로운 AI+POD 플랫폼을 구상할 때 반드시 넘어야 할 글로벌 표준이자 강력한 경쟁자다.

- **모델:** KDP는 독립 저자를 위한 '원스톱 솔루션'을 제공한다.
- **통합된 기능:**
 - **글로벌 전자책 유통:** 세계 최대의 전자책 시장에 즉시 접근할 수 있는 통로를 제공한다.⁹
 - **통합 POD 서비스:** 저자는 단 몇 번의 클릭만으로 자신의 책을 종이책(페이퍼백) 형태로도 판매할 수 있다. 아마존의 전 세계적인 인쇄 및 물류 네트워크가 이 모든 과정을 뒷받침한다.
 - **구독 모델 연동:** 'KDP 셀렉트' 프로그램에 등록하면, 자신의 책이 아마존의 구독 서비스인 '킨들 언리미티드(Kindle Unlimited)'에 포함되어 독자들이 읽은 페이지 수에 따라 추가적인 수익을 얻을 수 있다.⁹
 - **저자 중심 도구:** 강력한 분석 대시보드, 무료 프로모션 및 광고 플랫폼과 같은 마케팅 도구, 최대 70%에 이르는 투명하고 매력적인 인세 구조를 제공한다.⁹

아마존 KDP는 독립 출판 혁명의 현재 완성형을 보여준다. 가장 강력한 솔루션은 창작, 생산, 유통, 마케팅, 수익화에 필요한 모든 도구를 하나의 지붕 아래 통합하여 제공하는 플랫폼이라는 점을 명확히 증명한다. 따라서 한국 시장에 등장할 새로운 AI+POD 플랫폼은 진공 상태에서 시작하는 것이 아니라, 이미 고도로 진화한 이 글로벌 거인과 직간접적으로 경쟁해야 하는 숙명을 안고 있다.

3부: 종합 및 하이브리드 미래를 위한 전략적 제언

지금까지의 분석을 종합하면, 출판의 미래는 어느 하나의 모델이 시장을 독점하는 형태가 아니라, 다양한 모델들이 각자의 영역에서 공존하며 상호작용하는 다각화된 하이브리드 생태계가 될 것임이 분명하다. AI 기반 주문형 출판 플랫폼은 기존 모델을 완전히 대체하는 '파괴자'가 아니라, 이 생태계를 더욱 풍성하게 만드는 '필수적인 보완재'로서 자리매김할 것이다.

3.1 미래 출판 지형도: 다각화된 하이브리드 생태계

미래의 출판 시장은 콘텐츠의 성격, 저자의 목표, 독자의 소비 패턴에 따라 최적화된 여러 모델이 공존하는 복합적인 모습을 띠 것이다. AI+POD 플랫폼은 이 생태계 내에서 다음과 같은 특정 영역에 특히 강력한 솔루션을 제공한다.

- **독립 저자:** 특히 기업가적 사고방식을 갖추고 이미 일정 수준의 팬덤이나 잠재 독자층을 확보한 작가에게 최적의 모델이다.
- **틈새 및 실험적 콘텐츠:** 상업성이 불투명하여 전통 출판사로부터 외면받지만, 소수의 열성적인 독자층을 가진 주제의 콘텐츠를 출간하는 데 이상적이다.
- **학자 및 전문가:** 길고 복잡한 학술 출판 과정을 거치지 않고 자신의 연구 결과나 전문 지식을 신속하게 책으로 출판하고자 할 때 유용하다.
- **절판 도서의 부활 (Backlist Monetization):** 전통 출판사들이 재고 위험 없이 절판된 과거의 명저들을 POD 방식으로 되살려 새로운 수익을 창출하는 데 활용할 수 있다.

각 모델의 특성과 장단점을 명확히 이해하는 것은 모든 시장 참여자에게 필수적인 전략적 과제다. 아래 표는 주요 현대 출판 모델들의 핵심 변수들을 비교 분석하여, 각 주체가 자신의 목표에 맞는 최적의 경로를 선택할 수 있도록 돕는 프레임워크를 제공한다.

핵심 변수	전통 출판	AI+POD 플랫폼	웹소설 플랫폼	전자책 구독 서비스	직접 수익화 (포스타입 /서브스택)
초기 비용 및 리스크	높음 (인쇄/마 케팅 비용)	매우 낮음 (재고 없음)	낮음 (플랫폼 의존)	낮음 (콘텐츠 확보 비용)	매우 낮음 (플랫폼 수수료만 발생)
저자의 창작 통제권	낮음 (편집/기 획 개입)	매우 높음 (완전 자율)	중간 (플랫폼 가이드라 인)	높음 (계약 후 자율)	매우 높음 (완전 자율)
시장 출시 속도	느림 (수개월 ~ 수년)	매우 빠름 (수일 ~ 수주)	빠름 (연재 주기)	중간 (계약/제 작 기간)	즉시 가능
주요 수익 모델	선인세 + 판매 인세	판매 수수료 / 직접 수익	복합 수익 배분 (MG/RS)	구독료 수익 배분 (풀 방식)	판매 수수료 / 구독료
마케팅 책임	출판사 주도	저자 주도	플랫폼/CP 공동 주도	플랫폼 주도 (큐레이션)	저자 주도
진입 장벽	매우 높음 (투고/계 약)	매우 낮음 (누구나 가능)	중간 (심사/경 쟁)	높음 (출판사 통한 계약)	매우 낮음 (누구나 가능)

주요 타겟 콘텐츠	문학/상업 소설, 대중 교양	틈새/독립/ 전문/실험 적 콘텐츠	장르 엔터테인먼트 (연재형)	광범위한 카탈로그	전문 지식, 팬덤 기반 콘텐츠
--------------	-----------------------	--------------------------	-----------------------	--------------	------------------------

이 비교 분석표는 '어떤 모델이 최고인가?'라는 질문에서 '나의 목표와 콘텐츠에 가장 적합한 모델은 무엇인가?'라는 더 본질적이고 전략적인 질문으로 논의의 초점을 이동시킨다. 이는 아래의 이해관계자별 제언의 논리적 기반이 된다.

3.2 주요 이해관계자를 위한 전략적 제언

이러한 변화의 물결 속에서 각 시장 참여자는 생존과 성장을 위해 능동적이고 전략적인 선택을 내려야 한다.

3.2.1 전통 출판사를 위하여

- **하이브리드 모델의 적극적 수용:** 새로운 모델들을 위협이 아닌 기회로 인식해야 한다. POD 기술을 활용하여 비주류 작가나 틈새 분야 도서의 출간 리스크를 관리하고, 절판된 도서 목록을 되살려야 한다. AI 번역 도구를 활용하여 저비용으로 해외 시장의 반응을 테스트하는 파일럿 프로그램을 운영할 수 있다.
- **'독립 출판 임프린트' 설립:** 기존 브랜드와는 별개로, AI+POD 모델로 운영되는 독립적인 임프린트(자회사 또는 하위 브랜드)를 설립하여 새로운 작가를 발굴하고 실험적인 장르를 시도하는 '팜 시스템(Farm System)'으로 활용해야 한다. 이를 통해 모회사는 리스크를 최소화하면서 시장의 새로운 트렌드를 흡수할 수 있다.

3.2.2 저자 및 창작자를 위하여

- **전략적인 경로 선택:** 위의 비교 분석표를 활용하여 자신의 목표에 맞는 출판 경로를 신중하게 선택해야 한다. 전통적인 명성과 출판사의 마케팅 지원을 원한다면 에이전트를 통해 출판사에 투고하는 길을, 이미 구축된 팬덤이 있고 완전한 통제권을 원한다면 AI+POD나 직접 수익화 모델을, 빠르고 자극적인 연재 소설에 강점이 있다면 웹소설 플랫폼을 목표로 해야 한다.
- **'작가 기업가'로의 전환:** 어떤 경로를 선택하든, 현대의 작가에게는 마케팅과 커뮤니티 구축 능력이 필수적이다. 개인 브랜드를 구축하고 뉴스레터 등을 통해 독자와 직접 소통하는 채널을 만드는 데 시간을 투자해야 한다. 이는 어떤 플랫폼으로 이동하더라도 가져갈 수 있는 가장 강력하고 휴대 가능한 자산이다.

3.2.3 플랫폼 개발자 및 투자자를 위하여

- **'발견 가능성' 문제 해결에 집중:** 현재 AI+POD 모델의 가장 큰 약점은 '마케팅'과 '발견 가능성'이다. 성공적인 플랫폼은 단순히 창작 도구를 제공하는 데 그치지 않고, 저자들이 자신의 독자를 찾을 수 있도록 돕는 강력하고 사용하기 쉬운 마케팅 및 커뮤니티 구축 기능을 통합해야 한다.
- **'하이브리드 창작자' 지원:** 성공한 창작자들은 종종 여러 플랫폼을 동시에 활용한다. 예를 들어, 인스타그램으로 팬을 모으고, 텀블벅으로 출판 자금을 펀딩하며, POD로 실제 책을 제작하여 판매한다.²⁹ 이러한 다채널 현실을 지원하는 유연한 통합 기능과 API를 제공하는 플랫폼이 시장을 선도할 것이다.
- **신뢰와 투명성 우선:** AI의 한계와 저작권 이슈에 대해 명확하고 솔직하게 소통해야 한다. 아마존의 AI 콘텐츠 공개 정책처럼 투명한 가이드라인을 수립하고, AI의 오류를 보완할 수 있는 인간 전문가의 검수 시스템(Human-in-the-loop)을 도입하여 창작자와 독자 모두의 신뢰를 얻어야 한다. 기술적 역량 강화와 함께 품질 보증 및 윤리적 명확성을 가장 잘 확보하는 플랫폼이 궁극적인 승자가 될 것이다.

참고 자료

1. [백원근의 독서출판] 2024년 출판시장 동향 결산 - 한국독서교육신문, 8월 11, 2025에 액세스, <http://www.readingnews.kr/news/articleView.html?idxno=14331>
2. 71개 출판 기업을 통해 본 2024년 출판시장 - 프린팅코리아, 8월 11, 2025에 액세스, http://www.printingkorea.or.kr/bbs/board.php?bo_table=B22&wr_id=455&page=0
3. 2024년 출판시장 통계 - 대한출판문화협회, 8월 11, 2025에 액세스, <https://member.kpa21.or.kr/wp-content/uploads/sites/2/2025/04/2024%EB%85%84-%EC%B6%9C%ED%8C%90%EC%8B%9C%EC%9E%A5-%ED%86%B5%EA%B3%84-%EB%B3%B4%EA%B3%A0%EC%84%9C%EC%B5%9C%EC%A2%85.pdf>
4. 출판시장 하락세 지속...총매출액·영업이익 감소 - 뉴시스, 8월 11, 2025에 액세스, https://mobile.newsis.com/view/NISX20240709_0002804791
5. 포그라드는 출판시장...산업전망도 우울 - 경상일보, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.ksilbo.co.kr/news/articleView.html?idxno=1004613>
6. [벼랑끝에 선 출판업계 上] 종이책의 '종말'...대형 출판사도 예외없다 - 데일리굿뉴스, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.goodnews1.com/news/articleView.html?idxno=431064>
7. 생성형 AI가 스타트업 환경을 변화시키는 방법 - AWS Startups, 8월 11, 2025에 액세스, <https://aws.amazon.com/startups/learn/how-generative-ai-is-changing-the-start-up-landscape?lang=ko>
8. 생성형 AI의 등장과 콘텐츠산업의 변화, 8월 11, 2025에 액세스, https://www.kpipa.or.kr/p/download/g3_2/9/0/
9. AI 시대, 한국 작가를 위한 최고의 전자 출판 전략 - 브런치, 8월 11, 2025에 액세스, <https://brunch.co.kr/@morningwalk/1174>
10. 번역·편집 만나절만에 똑똑... AI, 출판의 벽을 허물다 - 문화일보, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.munhwa.com/article/11466615>
11. 연구 출판 분야에서 인공지능(AI)이 사람을 대체할 수 있을까? - 에디티지, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.editage.co.kr/insights/what-you-need-to-know-about-artificial-intelligence-in-research-and-publishing>
12. 전자책 출판 플랫폼: 전자책 출판 스타트업을 시작하기 위한 최종 가이드 - FasterCapital, 8월 11, 2025에 액세스, <https://fastercapital.com/ko/content/%EC%A0%84%EC%9E%90%EC%B1%85-%EC%B6%9C%ED%8C%90-%ED%94%8C%EB%9E%AB%ED%8F%BC--%EC%A0%84%EC%9E%90%EC%B1%85-%EC%B6%9C%ED%8C%90-%EC%8A%A4%ED%83%80%ED%8A%B8%EC%97%85%EC%9D%84-%EC%8B%9C%EC%9E%91%ED%95%98%EA%B8%B0-%EC%9C%84%ED%95%9C-%EC%B5%9C%EC%A2%85-%EA%B0%80%EC%9D%B4%EB%93%9C.html>
13. 인공지능(AI)을 활용한 출판 사례 - 출판N - 한국출판문화산업진흥원, 8월 11, 2025에 액세스, <https://nzine.kpipa.or.kr/sub/coverstory.php?ptype=view&idx=922&page=1&code=coverstory>
14. "최애 작가와 일대일 대화"...네이버웹툰, 창작자·독자 소통 돕는 '작가 홈' 출시 | 아주경제, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.ajunews.com/view/20230914162332247>
15. 주문형 인쇄란 무엇입니까? 정의 - Ecommerce-Platforms.com, 8월 11, 2025에 액세스,

- <https://ecommerce-platforms.com/ko/glossary/what-is-print-on-demand>
16. 프린트 온 디맨드란 무엇인가 & 비즈니스를 시작하는 방법 (2024) - Shopify, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.shopify.com/kr/blog/print-on-demand>
 17. 자가 출판을 위한 주문형 인쇄 서적 회사 서비스 상위 10개 - Shopify, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.shopify.com/kr/blog/print-on-demand-books>
 18. 앞서가는 작가를 위한 POD출판 완벽 가이드 - 브런치, 8월 11, 2025에 액세스, <https://brunch.co.kr/@morningwalk/1111>
 19. 2023년 출판시장 통계, 8월 11, 2025에 액세스, https://member.kpa21.or.kr/wp-content/uploads/sites/2/2024/05/2023%EB%85%84-%EC%B6%9C%ED%8C%90%EC%8B%9C%EC%9E%A5-%ED%86%B5%EA%B3%84-%EB%B3%B4%EA%B3%A0%EC%84%9C_%EB%8C%80%ED%95%9C%EC%B6%9C%ED%8C%90%EB%AC%B8%ED%99%94%ED%98%91%ED%9A%8C%EC%B5%9C%EC%A2%85%EC%88%98%EC%A0%95_240513-17.pdf
 20. 온라인 부업의 시대, MZ세대가 선택한 포스타입의 성공비결 - 소비자평가, 8월 11, 2025에 액세스, <http://www.iconsumer.or.kr/news/articleView.html?idxno=26552>
 21. 누구나 지금 당장 시작 가능한 국내 뉴스레터 플랫폼 4가지 - 콘텐츠, 8월 11, 2025에 액세스, <https://magazine.contenta.co/2023/02/%EC%A7%80%EA%B8%88-%EB%8B%B9%EC%9E%A5-%EC%8B%9C%EC%9E%91-%EA%B0%80%EB%8A%A5%ED%95%9C-%EA%B5%AD%EB%82%B4-%EB%89%B4%EC%8A%A4%EB%A0%88%ED%84%B0-%ED%94%8C%EB%9E%AB%ED%8F%BC-4%EA%B0%80%EC%A7%80/>
 22. 쉽고 간단한 뉴스레터 작성을 위한 7가지 툴 - 릴레잇, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.relate.kr/blog/newsletter-tools/>
 23. 플랫폼과 출판사의 공생을 꿈꾸며 - 출판N, 8월 11, 2025에 액세스, [https://nzine.kpipa.or.kr/sub/coverstory.php?ptype=view&idx=571&page=\\$page&code=coverstory](https://nzine.kpipa.or.kr/sub/coverstory.php?ptype=view&idx=571&page=$page&code=coverstory)
 24. 웹소설 작가 수익 구조 - 네이버 프리미엄콘텐츠, 8월 11, 2025에 액세스, <https://contents.premium.naver.com/skswodnaos/applebad/contents/221003055003309ly>
 25. 12화 웹소설 작가의 수익 구조 - 브런치, 8월 11, 2025에 액세스, <https://brunch.co.kr/@qsa45/15>
 26. 한국 전자책 출판 산업의 현황과 미래 전망 - 브런치, 8월 11, 2025에 액세스, <https://brunch.co.kr/@2uG/2987>
 27. [아기유니콘 선정기업 2022] 39만 무명 창작자를 위한 콘텐츠 오픈마켓 '포스타입' 신규섭 CEO 인터뷰 - 모비인사이드, 8월 11, 2025에 액세스, <https://www.mobiinside.co.kr/2022/09/20/postype-interview/>
 28. 포스타입으로 하는 린 Lean 분석 - 브런치, 8월 11, 2025에 액세스, <https://brunch.co.kr/@2eejung/38>
 29. 웹툰 작가, 플랫폼 대신 'SNS·편당'에 러브콜 - IT조선, 8월 11, 2025에 액세스, <https://it.chosun.com/news/articleView.html?idxno=2021042202640>
 30. 서브스택으로 보는 유료 콘텐츠 플랫폼 파워 - 미디어브레인 뉴스룸, 8월 11, 2025에 액세스, <https://mediabrain.news/4306/>
 31. 2025년 뉴스레터 비즈니스의 모든 것 - 르코&렉스, 8월 11, 2025에 액세스, <https://lcreator.beehiiv.com/p/newsletter>