

코리아제록스(주), 중형급 복사기, XEROX-230 시리즈 3개 기종 출시

-지난 8월 10일, 서울 하이아트호텔에서 XEROX-230 신제품 발표회 개최-

취재 : 연정희 기자

종합 OA전문회사 코리아제록스(주)는 지난 8월 10일, 서울 하이아트호텔에서 복사기 신제품, XEROX 230 시리즈 3개기종(XEROX 230 ET/ST/GT) 발표회를 가졌다.

코리아제록스가 금번 새로이 출시한 XEROX 230 시리즈는 한국과 일본의 제록스그룹 연구진 150여명이 3년2개월간의 공동 연구개발끝에 탄생시킨 제품으로 코리아제록스가 생산하고 전세계 제록스그룹을 통해 수출될 중형급 복사기이다.

한편 이날 있는 신제품 발표회장에서 코리아제록스 이귀호 사장은 "XEROX 230은 코리아제록스가 국내 중형급 시장에서의 제품군 강화 및 월드와이드시장을 겨냥하여 출시한 제품으로, 제품의 다양화 및 국내시장에서의 우위성 확

보 그리고 특히 당사가 추진하고 있는 제록스그룹 내에서의 중형급 복사기 개발 생산 거점화와 관련해 성공의 관건이 될 의미있는 제품이다"고 말했다. 또한 이귀호 사장은 "전세계 시장을 대상으로 탄생한 XEROX 230 시리즈는 코리

아제록스의 수출 전략형 모델로 금번 국내시판에 앞서 이미 지난 7월 싱가포르, 대만, 태국, 인도네시아, 말레이시아, 베트남 등 동남아 지역과 호주, 뉴질랜드 등 해외 11개국에 대한 수출을 개시했다.

이귀호 사장의 인사말에 이



▲ 코리아제록스(주)는 지난 8월 10일 서울 하이아트호텔에서 XEROX-230 신제품에 대한 발표회를 개최했다.

어 있는 XEROX 230 시리즈에 대한 소개와 제품오퍼레이팅을 통해 코리아제록스측은 "XEROX 230 시리즈는 모든 복사기의 2대 해결과제인 잔고장 발생 문제와 화질 저하의 문제점을 해결하는데 최대 목표를 두고 탄생. 그 신뢰성을 대폭 향상시킨 제품이다"고 강조했다.

코리아제록스는 지난 8월 10일, 복사기 신제품 XEROX 230 시리즈 발표회와 함께 기자 간담회를 개최, 동 제품의 기술 개발과정과 함께 국내 공급 및 수출 계획을 밝혔다. 다음은 기자 간담회 내용이다.

-편집자 주-

=XEROX 230 시리즈는 한국과 일본의 제록스그룹 연구진이 공동으로 개발한 제품이라고 했는데, 그렇다면 코리아제록스 연구진이 동 제품 개발시 맡은 역할과 일본 제록스측으로 부터의 기술 이전은 어느 선까지 된 것으로 봐야 하는지요?

김영철 이사 : '기술이전이 어느 선까지 되었다' 라고 말씀드리기는 사실상 어렵습니다. 우리 회사 20여명의 엔지니어가 일본에 가서 일본의 제록스그룹 연구진과 함께 3년 여에 걸쳐서 XEROX 230 개발을 진행했는데 이 프로젝트의 실질적인 기술담당은 우리 회사에서 했다고 할 수 있습니다. 약 70~80% 정도의 기술개발은 우리측이 담당했고 나머지는



▲ 코리아제록스(주) 이귀호 사장이 XEROX-230 신제품 발표회장에서 제품개발과정과 특성을 소개했다.

“

올 상반기 분당 16~25매 복사기 가능한 복사기시장에서 우리회사는 기계대수면에서 35%의 시장점유율을 차지... 올 하반기에는 XEROX 230 출시를 통해 시장점유율을 40% 이상 끌어올릴 계획

”

기술지원을 받은 것입니다.

=올 상반기 국내복사기시장 동향이 이미 언론지상에 보도가 되어서 잘 알고 계시리라 봅니다. 상반기 코리아제록스는 임대판매를 포함해 신도리코에 이어 2위를 한 것으로 알고 있는데 금번 XEROX 230 출시로 인한 하반기 마케팅 전략은 어떻습니까?

황공수 부장 : 올 상반기 국내 전체 복사기 판매대수는 4만2

천대 인 것으로 알고 있습니다.

한편 복사기시장에서 시장점유율을 보는 시각은 여러 각도에서 파악해 볼 수 있는데, 우리는 카피볼륨에 초점을 두어 시장점유율을 파악하고 있습니다. 또한 시장점유율을 계산할때 판매대수에 임대량까지 포함시키고 있는데 임대판매가 우리회사 입장에서는 훨

썬 더 이익이 큰 판매방식이기 때문입니다. 전세계적으로 제록스그룹이 임대 위주로 영업을 하고 있는 것도 바로 그런 이유 때문입니다.

올 상반기 분당 16~25매 복사가 가능한 복사기 시장에서 우리회사는 기계대수면에서 35%의 시장점유율을 차지했습니다. 그리고 올 하반기에는 XEROX 230 출시를 통해 시장점유율을 40% 이상 끌어올릴 계획이며 판매대수면에서는 1위를 차지할 수 있도록 모든 전략을 구사할 계획입니다.

=XEROX 230 수출계획은 어떻습니까?

김수영 차장 : XEROX-230의 기획단계에서 동 제품의 라이프사이클을 2.5년으로 잡고, 이 기간동안 전세계 수출물량을 약 10만대로 보고 개발을 시작했습니다.

한편 우리회사에서는 지난 6월 부터 XEROX-230을 생산하기 시작, 지난 7월 20일부터 동남아 11개국을 대상으로 본격적으로 수출, 지금까지 4백60대를 그리고 8월에는 1천2백 여대를 수출할 계획이며, 올 연말까지는 총 5천5백대의 수출계획을 갖고 있습니다.

아울러 올 연말에 XEROX-230의 상위모델이 새로이 출시되면, 패밀리 프리덕트를 구



▲ 신제품 발표회장에서 참석자들은 코리아제록스의 직원들로부터 XEROX-230에 대한 제품설명을 듣고 있다.

성, 내년 1월 부터는 동남아 11개국을 대상으로 본격적으로 수출이 진행될 것으로 보고 있습니다.

=XEROX-230 수출시, 제록스그룹 내에서의 수출시장 분할관계는 어떻습니까?

김수영 차장 : '일본 국내시장은 일본 제록스에서 판매를 하고 한국과 동남아 11개국은 코리아제록스에서 생산, 판매하는 것'으로 XEROX-230 개발 프로젝트를 시작할때 이미 제록스그룹 내에서 합의를 했습니다.

아울러 '향후 제록스그룹 내에서 디지털 이전의 복사기는 코리아제록스가 생산거점화한다'는 전략도 이미 합의된 사항입니다.

=XEROX-230의 부품국산화율은 어느

정도입니까?

김수영 차장 : 사실 XEROX-230을 개발하면서 가장 어려웠던 일은 부품을 국산화 하는 것이었습니다. 이 프로그램을 시작하면서 초기에 목표로 설정했던 부품 국산화율은 70% 였는데, 현재로서는 69.5%를 달성했으며 내년까지 80% 이상으로 올리려고 노력하고 있습니다.

=XEROX-230에 채용된 드럼과 렌즈는 국산화가 된 것입니까?

김영철 이사 : XEROX-230의 경우는 OPC드럼이 사용되고 있는데, 아직 우리회사에서는 드럼 생산설비를 갖추고 있지 못해 일본에서 들여다 쓰고 있는 실정입니다. 그리고 XEROX-230에 채용된 렌즈는 국산화가 된 것입니다.