

# 스캔·프린트·사진인화 한방에 복합기 출시로 인쇄시장 새바람

컬러레이저 프린트 전문 개발업체인 OKI Data의 국내 수입 판매원인 아주포커스(주)(대표 김재수)가 최근 C-Series(A4 컬러레이저 복합기)를 국내 시장에 선보였다. 복합기란 스캔, 프린트, 사진 인화 등 다양한 기능이 탑재된 첨단 디지털 산업의 결정체로 소규모 인쇄·출력의 신기원이라는 평가를 받고 있다.

‘시대가 원하는 기술력은 고객의 요구에서 비롯된다’라는 기치 아래 신개념의 사업 영역을 확장해 나아가 있는 아주포커스(주)를 들여다봤다.



## 시장의 흐름 꿰뚫어

지난 1982년에 설립된 이 업체가 사업을 시작한 자본금은 3억원. 당시만 해도 필름 카메라의 국내 보급률이 저조했던 국내 시장에 망점(Dot) 재현이 뛰어난 기종들을 직수입해 공급하며 우수한 기종들을 소비자들에게 선보이기 시작한다. 이를 바탕으로 이 업체는 88서울올림픽이라는 시기적인 호황에 편승, 국내 소비자들 이더 이상 단순한 필름에 의한 현상과 인화에 호감을 느끼지 못한다는 점을 깨닫고 디지털 카메라 분야로 시야를 돌리게 된다. 기업의 채산성을 단순히 물량 공급에 맞추기 보다는 소비자들의 기호를 정확히

파악하고 이를 실행에 옮긴 것이다.

이 같은 변화 모색은 적중했다. 1990년대 초반 인터넷 보급이 가시화됨에 따라 첨단 멀티미디어 시대를 알리는 디지털 카메라의 보급이 활성화되기 시작한 것이다. 또 이와 맞물린 다양한 멀티 화면 복구 체제도 활성화를 보이기 시작했다. ‘기술 변화 추구’라는 내조와 ‘시대 흐름 감지’라는 외조가 조화를 이룬 결과였다. 매출도 급성장을 기록해 50억원이 넘는 중견 기업으로 성장하게 된다. 바로 시기적인 분위기와 기술 변동 추이를 정확히 꿰뚫고 있었기에 가능한 것이었다.

1990년대 후반은 이 업체의 행보에 날개를 달아준 시기였다. 3D 입체영상 등을 비롯한 MP3 등 더욱 다각화된 기술력이 디지털 카메라의 보급에 막강한 시너지 효과로 작용한 것. 이 시기는 또 정부가 내놓은 소프트웨어진흥법 등의 시책이 디지털 산업의 파이를 키워나가는 원동력으로 작용했다. 이에 대한 파급효과는 막강했다. 2002년 연매출 105억원을 기록하며 수직 상승을 할 수 있는 발판이 돼 준 것이다. 직원이 15명에 불과한 이 업체가 이렇게 성장할 수 있었던 요인은 이처럼 내외곽이 탄탄했기에 가능했다. 하지만 이 업체

●●● OKI Data가 운영하고 있는 해외지점망은 벨기에, 미국, 홍콩 등을 포함해 전 세계적으로 40여개가 넘는다. 이를 통해 부품과 사후관리, 각 기종의 사양에 맞는 업그레이드가 실시간별로 진행되고 있다. 이 같은 전 세계적인 네트워크 시스템 구축을 토대로 국내에서는 아주포커스(주)가 공식 에이전시를 맡아 운영하고 있다.



의 행보가 여기서 멈춘 것은 아니다.

수많은 프린터 기종들이 자리를 잡고 있던 국내 시장에 최근 컬러레이저 복합기를 공급하며 '틈새 시장'으로의 진입을 시도한 것이다.

### 첨단 디지털 복합기

현재 이 업체가 공급하고 있는 컬러레이저 복합기는 기술력 제공의 원천으로 자임하고 있는 OKI Data(대표 마에노 카라히코)의 글로벌 전략에 따라 공급되고 있다. OKI Data는 지난 1994년에 자본금 1200억원으로 설립됐으며 현재 종사하고 있는 인원만 700여명에 이른다. 3년전인 2002년 연매출액은 7640억원으로 컬러레이저 프린터기 전문 제조업체다. OKI Data에서 공급하고 있는 이 복합기들은 C(3200·7350·9600·9800·5510)-Series 등으로 나뉘어져 있다. 기존에 출시된 제품에 비해 뛰어난 처리 속도를 자랑하며 디자이너 등 실무자들의 사용이 편리하게 제작된 C3200, 인트라넷 등이 가장 우선적으로 요구되는 기업 환경 변수에 적절한 적응력을 선보이고 있는 C7350, 해상도를 최상으로 끌어올려 정확한 망점 재현을 실현한 C(9600·9800), 일반 가정에서도 편리하고 손쉽게 이용할 수 있는

C5510 등으로 구분해 맞춤형으로 공급하고 있다. 특히 전문가들의 다양한 이용을 증폭시킬 수 있는 것으로 평가되고 있는 C9600과 C9800은 최근 인쇄·출판 시장에서 주요 핵심 기술로 급부상하고 있는 CMS(Colour Management System)에 대한 기술력을 탑재해 일반 사진 인화와 견주었을 때 전혀 손색이 없는 제품이다.

### 최상의 서비스 공급

현재 일본 본사에 위치한 공장을 주축으로 OKI Data가 운영하고 있는 해외지점망은 벨기에, 미국, 홍콩 등을 포함해 전 세계적으로 40여개가 넘는다. 이를 통해 부품과 사후관리, 각 기종의 사양에 맞는 업그레이드가 실시간별로 진행되고 있다.

이 같은 전 세계적인 네트워크 시스템 구축을 토대로 국내에서는 아주포커스(주)가 공식 에이전시를 맡아 운영하고 있다. 소비자들은 디지털(조정밀 LED 화면), 아날로그(OP-AMP), 메카트로닉스(전자 사진 프린트), 소프트웨어(폰트 스케일링) 등 복합기와 관련된 기본적인 기능들을 적시에 공급받고 있다. 이 업체가 내세우고 있는 마케팅 전략도 OKI Data가 운영하고 있는 시스템을 세분화시켜 구축했다. 바로 고객들이 구입한 기종들이 실시

간에 맞게 적절한 사후관리가 이뤄지는데 주안점을 뒀다.

서울(신우시스템)과 부산(건영상사) 등 전국 각지에 아주포커스가 공급하고 있는 복합기의 기종들이 첨단 시대의 흐름에 뒤처지지 않는 이유는 이 같은 네트워크 시스템을 적절하게 활용하고 있기 때문이다. 또 이러한 하드웨어적인 시스템 외에도 이 업체는 무상보증 A/S와 품질보증기간 등 구입 후의 상황 변수에도 상당한 마케팅 부문을 할당하고 있다. 단지 출시된 기종들을 판매하고 이를 보수, 유지하는 것 외에도 고객들이 다시 믿고 찾을 수 있는 최상의 방법은 고장 발생 등 다양한 변수가 발생했을 때 이에 대해 빠르게 대처하는 것이 무엇보다 선행돼야 함을 주지하고 있기 때문이다.

이에 대해 한정빈 이사는 "확실한 기술력을 확보하고 있지만 각 기종들이 도입 업체의 상황과 변수에 좌우되는 부분들을 무시할 수 없다"라며 "천재지변 등에 의해 고장 및 결함이 발생하는 경우에도 충분한 보상이 이뤄질 수 있게 만전을 기하고 있다"고 밝혔다. 또 "아무리 좋은 기술력이 탑재된 기종이라도 고객들이 이를 제대로 수용하지 못하면 무용지물이다"고 부연했다. (장홍일 기자)