

약점을 분석, 심화학습이 가능한 '나만의 학습지' 서비스를 실시한 것. 중앙교육 교육개발부 안인숙 부장은 "학생이 시험에서 틀린 문제와 유사한 경향의 문제를 복수 게재해 부진한 분야를 극복할 수 있게 했다"며 "학생 개인의 성적을 기초로 한 개별적인 내용도 담아 성적분석 등 학습효과면에서 가치가 높다"고 설명했다.

누구나 책을 출판할 수 있다는 새로운 출판경향에서부터 출판 소외 분야에 대한 적극적인 지원에 이르기까지, POD서비스는 날로 시장 볼륨이 커지고 있다. "깊이 없는 책이 무작정 생산되는 것이 바람직하냐"라는 일각의 우려도 없진 않다. 그러나 POD시스템을 지원하는 업체의 한 관계자는 "대량인쇄물을 지원하지 못하는 POD서비스의 특수성을 이해하면 깊이 없는

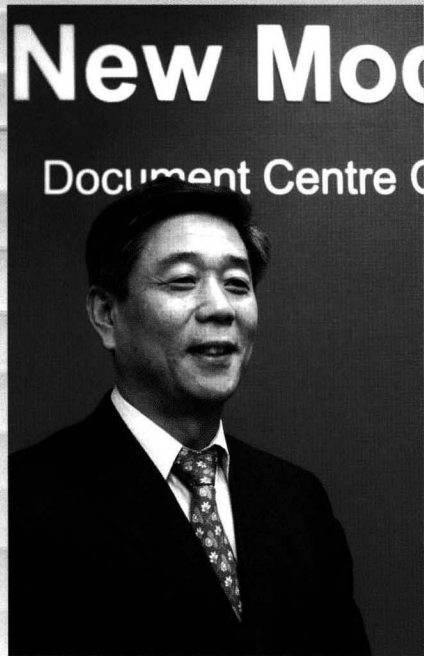
책의 상업화를 걱정할 필요는 없다"며 "자기출판의 욕구를 해소하고 '돈 안되는' 출판을 지원하는 긍정적인 면이 훨씬 크다"고 전했다. ■

● **POD서비스는 무엇?** | 'Publish On Demand'의 약자로 디지털시스템을 이용해 고객이 원하는 주문대로 책을 제작해 주는 서비스를 뜻한다. 원본 데이터를 필름제작 없이 디지털시스템으로 바로 출력해, 필름제작, 교정작업, 필름노광 및 현상, 판 제작, 클리닝작업, 잉크조질 및 준비작업 등 오프셋인쇄시스템에서 거쳤던 여러 공정이 간단히 생략된다. 기업의 각종 보고서, 대학 졸업논문, 연구보고서 등과 같은 다품종 소량 인쇄물에 적극 활용됐는데, 최근에는 자신만의 책을 갖고자 하는 개인들의 이용이 급격히 늘고 있다. 1990년대 말 미국의 아마존닷컴이 이 서비스를 실행해 큰 효과를 올린 후 전 세계에 널리 퍼진 POD서비스는 미래출판을 주도할 시스템으로 평가받고 있다.

취재_ 박용두 기자 | 사진_ 박신우 기자

mini interview
한국후지제록스 경영사업부 김시문 이사

앞선 디지털인쇄시스템 기술로 POD서비스 확대 앞서,
 "디지털인쇄와 오프셋인쇄는 경쟁관계 아닌 상호보완의 관계"



고 있습니다. DocuColor8000만 해도 2,400dpi 해상도에 A3지 이상의 용지지원까지 갖추는 등 POD서비스를 위한 최적 시스템을 실현했지요. 올해 하반기에는 2004드루파 국제인쇄박람회에서 인기를 끌었던 DocuColor iGEN3 모델을 선보일 계획입니다."

현재 국내에 디지털인쇄시스템을 공급하는 기업은 한국후지제록스, HP인디고, OCE 등 다섯 손가락 안에 꼽히는 정도. 한국후지제록스 경영사업부 김시문 이사는 "POD서비스가 확대되면서 경쟁사들이 하나 둘 생겨나고 있지만, 시장의 파이를 키워가며 새로운 트렌드를 이끌고 있는 것은 한국후지제록스"라고 자부했다.

김 이사의 말처럼 한국후지제록스는 POD서비스와 관련한 많은 '뉴스거리'를 제공하며 업계의 주목을 받아 왔다. 2004드루파 인쇄박람회에서 소개한 신모델 DocuColor iGEN3의 인쇄품질이 오프셋인쇄와 경쟁할 만하다고 소개돼 주목을 받았으며, 교육업체 대영E&C 및 솔루션 공급업체 이지랩소프트와 함께 '나만의 학습지'를 제작할 맞춤형 학습지 제작센터 EPC Education Publishing Center를 설립해 화제가 되기도 했다. 아이올리브, 한국학술정보, 정문정보, 대중피아오 등 POD서비스를 주도하는 업체들이 또한 한국후지제록스의 디지털인쇄시스템을 사용하고 있다.

"경비절감, 재고정리, 공간확보 등의 여러 면에서 POD서비스는 장점을 갖고 있습니다. 단품종 대량인쇄물일 경우 오프셋인쇄에 비해 가격경쟁력이 떨어지지만, 300~500원 정도의 다품종 소량

인쇄물일 경우 충분한 경쟁력을 갖습니다. 현재 인터넷 개인공간의 활용도가 높아지면서 나만의 책, 육아일기, 포토앨범 등 개인이 생각할 수 없었던 출판물이 활발히 제작되고 있습니다."

개인출판과 학습지, 학술서적 등의 분야에 대한 POD서비스의 공로는 크지만, 1쇄에 1,000~3,000부를 찍는 전문출판의 경우 아직은 미답 분야다. 그러나 김 이사는 전문출판의 경우에도 POD서비스를 적극 활용할 수 있다고 말한다. 500부 가량의 샘플 출판물을 만들어 시장성의 유무를 타진해 볼 수 있다는 설명이다. "일단 POD인쇄 후 상업성이 있다고 판단되면 오프셋인쇄로 돌려 책을 대량으로 찍어내면 될 것"이라는 김 이사의 말은 오프셋인쇄와 비교해 떨어지지 않는 디지털인쇄 퀄리티에 대한 자신감의 표현이기도 하다.

그러나 '충무로'라는 특수한 오프셋 인쇄 시장의 벽을 뚫기란 그리 만만치가 않다. 김 이사는 "거미줄처럼 네트워크가 얽힌 충무로에선 지방에서 명함 하나를 신청한다 해도 두 시간이면 오프셋인쇄기를 돌릴 수 있는 물량확보가 가능하다"고 말한다.

"디지털인쇄는 오프셋인쇄와 결코 경쟁 관계에 있지 않습니다. 도감과 도록을 만든다든가 할 때처럼 오프셋인쇄가 필요한 부분은 분명 있습니다. 하이퀄리티가 그리 요구되지 않는 소량인쇄물의 경우 디지털인쇄를 적극 활용해 볼 만하지요. 오프셋인쇄와 디지털인쇄는 상호보완적인 관계로 나아가야 합니다. 이를 통해 POD서비스가 보통의 사람들에게 더 많은 출판의 기회를 줄 수 있을 것입니다"

<용>

POD서비스 개념이 생겨난 데는 디지털인쇄시스템 기술발전이 한몫을 거들었다. 디지털인쇄시스템의 점진적 기술개발로 POD서비스 확대에 힘을 더하고 있는 한국후지제록스의 행보는 그 가운데 특히 주목할 만하다. 한국후지제록스가 지금까지 선보인 디지털인쇄시스템은 10여 개 모델. 최근엔 기존 제품의 600dpi 해상도를 2,400dpi로 획기적으로 개선시킨 DocuColor8000 모델을 출시하며 경쟁업계의 관심을 모으기도 했다.

"작년부터 컬러 프린터의 기술이 급속도로 발달하며 디지털인쇄시스템의 모델도 고급화되