

디지털 컨버전스와 사무환경의 대변혁

국내 복사기 시장의 동향 및 전망

2005년 국내 복사기 시장은 최근 3년간 부동의 8만대 규모가 예측되는 가운데 디지털복합기는 전체 복사기 판매량의 85%에 달할 전망이다. 예전에는 디지털화와 네트워크화가 복사기 시장의 이슈였다면 지금은 컬러화와 사무환경의 솔루션화 쪽으로 시장의 큰 축이 이동해 가고 있다. 특히 디지털 컨버전스 시대의 도래에 따라 사무기기 기업 고유의 경계영역이 무너지면서 기업들이 IT와 결합된 고부가가치 솔루션 부문에 집중하는 현상이 두드러졌다. OA 3사가 올해 들어 기존 사무기기 업체로서의 이미지를 과감히 버리고 새롭게 '솔루션 제공 및 컨설팅' 업체로 변신을 선언한 자체가 시사하는 바가 크다. 이제 복사기를 포함한 사무기기 시장은 단순 하드웨어를 판매하고 유지관리해서 이윤을 발생시키는 형태에서 벗어나 고객중심의 솔루션 제공을 통한 마케팅 능력이 관건으로 작용할 것으로 보인다.

취재/박지연 기자

IT(정보기술)의 발전에 따라 최근 사무기기 시장을 줄기차게 이끌어오고 있는 최대 화두는 '디지털 컨버전스(Digital Convergence)'가 아닐까 한다. '복사기+프린터+스캐너+팩스' 등 한 제품에서 다기능을 구현하는 디지털복합기는 이미 사무기기 시장을 대변하는 '키워드'로 자리 잡았다. 그러나 디지털 컨버전스가 단순히 기기간의 결합만을 의미하는 것이 아니다. 이는 문화적 패턴의 변형까지도 수반되는 경향으로 정의된다.

IT 및 정보통신의 발달로 인해 사무실 환경이 획기적으로 바뀌고 있다. 기존 오프라인의 업무 자체를 정보시스템화 하면서 오프라인 업무를 인터넷상에 그대로 옮겨 놓는다면, 업무 처리도 시간과 장소의 개념을 벗어나 인터넷이 연결되어 있는 곳이라면 어느 곳에서도 오프라인과 똑같이 실시간으로 처리할 수 있게 됐다.

종이를 없애고 궁극적으로 업무 효율을 높이려는 노력은 각기 기능에 맞춰 발전해 온 복사기, 프린터, 스캐너, 팩시밀리 등 사무기기의 진화를 앞당겼다. 이제 각각의 사무기기는 더 이상 따로 진화하지 않고 하나로 융합된 디지털 복합기를 낳았다. 최근에는 PC와 무선 연결은 물론 PC 없이도 파일 출력이 가능하고 3차원 물체까지 스캔할 수 있는데다 스캔이나 복사한 내용을 이메일이나 팩스로 바로 전송할 수 있는 제품까지 등장했다.

한국후지제록스는 올해 초 중소기업을 공략한 간단하고 저렴한 네트워크 보안 아웃소싱 서비스인 '비트(BEAT)'와 오피스 포털 복합기

를 선보였고, 롯데캐논은 다양한 응용프로그램을 PC없이 실행할 수 있는 '밈(MEAP)' 디바이스를 발표한 바 있다. 한국후지제록스 관계자는 "이전까지의 디지털 복합기가 복사기+프린터+스캐너+팩스가 더해진 '기능 포털' 이었다면, 이제는 종이문서와 전자문서 제작과 관리, 보안이 인증된 공유를 통합 실현하고, 사내외 네트워크와 기업의 기간 시스템까지 직접 넘나드는 '다큐먼트 포털' 과 '네트워크 포털' 로 자리 잡아 진정한 '오피스 포털 복합기' 로 진화할 것"이라고 말했다.

복사기 대수 늘리기 'STOP', 컬러화 및 솔루션화 'GO~!GO~!'

지난해 국내 복사기 전체 시장은 8만대에 못 미치는 7만 7천대로 집계됐다. 지난해 디지털복합기는 전체 복사기 판매량의 75%에서 마감됐으며, 올해는 85%까지 신장할 것으로 예상된다.

국내 복사기 시장은 최근 3년간 부동의 8만대 시장을 지키고 있는 가운데 올해 역시 이 수치에서 크게 벗어나지 않을 것으로 보인다. 이제는 업체들이 하드웨어 판매를 통해 시장 볼륨을 늘리는 시대는 지났으며 이미 형성된 시장 안에서 컬러기종의 교체수요와 솔루션 제공에 따른 수요 확산에 관심이 모아지고 있다.

신도리코 관계자는 "향후 2~3년 뒤에는 빠른 속도와 높은 인쇄 품질을 갖춘 컬러복합기가 사무실의 메인 장비로 자리 잡을 것"이라며 "이를 둘러싼 업체들간 마케팅과 프로모션 경쟁도 한층 치열해질 것"이라고 말했다.

아직은 전체 복사기 시장에서 컬러가 차지하는 비중은 크지 않다. 올해에는 4천대 시장을 내다보고 있으며 전체 시장에서 비중으로 따져볼때 아직 5%도 채 안되는 미미한 수치지만 작년과 비교해서 2배 가까이 성장한 수치라는 점에서 볼 때 성장 잠재성이 크다 하겠다.

컬러기는 한국후지제록스가 업체 중 가장 많은 10기종의 라인업을 갖추고 선방에서 공격적인 마케팅을 펼치고 있는 가운데 롯데캐논, 신도리코 등에서도 분당 속도에 따라 총 4~6기종을 시장에 선보이고 마케팅을 펼치고 있다.

컬러 디지털복합기 쪽으로 점차 무게중심이 이동하고 있는 이유는 A3문서를 기본으로 출력할 수 있을 뿐 아니라 상대적으로 유지비용이 저렴하다는 점이다. 컬러복합기는 기존 그래픽 관련 업체나 보험사, 복사점 등의 특정 분

야 대상의 시장을 오피스 대상 시장으로 영역확대를 가져왔다.

디지털 컨버전스의 영향으로 기기간 경계 모호, 시장경쟁 더욱 치열

앞서 말한 디지털 컨버전스의 영향으로 말미암아 사무기기 기업 고유의 경계영역이 무너지면서 점차 시장 경쟁은 더욱 치열한 양상으로 치닫고 있다. 특히 복사기 업체와 프린터 업체와의 격돌이 가장 대표적인 예이다.

신도리코·한국후지제록스·롯데캐논 등이 주도해온 복사기 시장에 태흥아이에스, 청호컴넷, 카이시스 등 후발업체들이 가세하고 있으며, 프린터 업체인 삼성전자, 한국 HP, 엡손 등이 복사기 기반 디지털복합기 시장에 뛰어들며 새로운 경쟁자로 나섰다.

삼성전자는 지난 6월 2일 디지털복합기 출시행사를 열고

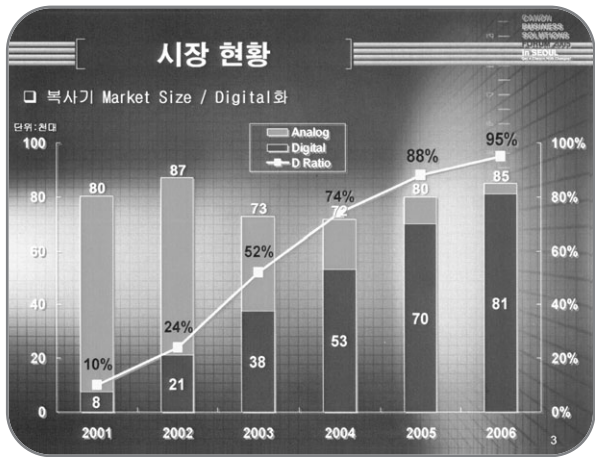


그림 1. 복사기 시장현황

표 1. 레이저 및 잉크젯 복합기 국내 시장 전망

구 분	2004	2005	2006	2008
레이저 복합기	95,634	122,842	137,083	156,985
잉크젯 복합기	960,518	1,066,700	1,107,200	1,173,850

자료출처: IDC

표 2. 컬러 디지털 복합기 시장 추세

구 분	2000	2001	2002	2003	2004	2005 (전망)
컬러 디지털 복합기	412	606	692	1,733	2,650	4,800

자료출처: OA 3사 통합 자료

사무기기 산업의 동향 및 전망

컬러레이저복합기와 흑백레이저복합기 등 5종을 발표하고 고속디지털 복합기 시장에 본격 가세함으로써 그동안 소문만 무성했던 행보를 확인시켜 주었다. 한국HP도 얼마 전 컬러레이저복합기를 발표한데 이어 엡손도 컬러레이저복합기 2모델을 선보이며 시장에 가세하는 등 복사기 업체와 프린터 업체의 격돌이 본격화됐다 해도 과언이 아니다.

또한 후발업체들의 추격도 여전히 간과할 수 없는 상황이다. 먼저 일본 코니카와미놀타의 국내 사업권을 두고 인코믹스와 태흥아이에스가 신경전을 벌인결과 결국 태흥아이에스쪽으로 사업권이 넘어가면서 일 단락 지어졌는데 두 회사가 통합된 만큼 그에 따른 시너지 효과가 기대된다. 이밖에 도시바 제품을 판매하고 있는 카이시스, 청호 등의 발 빠른 추적이 이어지는 한 해가 될 것으로 보인다.

이처럼 사무기기 시장환경이 급변하는 상황에서 기존 OA 3사만의 고유영역처럼 인식되어온 복사기 시장에서의 경쟁이 치열해지면서 향후 시장상황에 관심이 모아지고 있다.

이미 이 시장에서 기반을 닦아온 복사기 업체들은 그동안의 시장 인지도는 물론, 탄탄한 유통조직과 사후서비스 등 나름대로의 노하우를 내세우며 프린터 업체들의 공세에도 자신 있다는 입장이다. 그러나 상대는 A4전용 레이저프린터 쪽에서 세계시장을 석권하고 있는 삼성전자이고, 지난 제품발표회때 회사 마스터플랜에서 밝힌 바대로 향후 2~3년 내에 사무기기쪽 시장 1위를 목표로 공격적으로 나온다면 결과는 예측불허의 상황이라는 데에 OA 3사는 어느 정도 긴장하는 분위기이다.

네트워크를 기반으로 한 솔루션화에 무게 중심 이동

삼성전자는 아날로그 복사기 시절에도 복사기 시장에 진입했다가 실패의 고배를 마신 경험을 안고 있다. 그런 삼성

전자가 디지털컨버전스 시대에 다시 한번 디지털 복합기로 같은 시장에 도전장을 낸 시점에서 두 가지 떠오르는 생각이 있다. 하나는 예전 아날로그 시절이지만 삼성전자라는 초우량 대기업에게도 OA 메이저 업체들이 닦아놓은 복사기 시장만큼은 진입장벽이 매우 높다는 점이고, 또 하나는 그럼에도 불구하고 지금 다시 복사기업체들과 경쟁체제에 나선 이유는 단순 하드웨어시장에서마켓쉐어를 차지하겠다는 의미보다는 프린터 시장에서 갈고닦은 노하우를 바탕으로 솔루션 리드 기업으로 승부하겠다는 의미로 여겨진다. 삼성전자를 비롯한 프린터 업체들은 복사기업체들이 아날로그 복사기를 판매하던 시절부터 이미 디지털 기반의 프린터 영업을 해왔던 만큼 사무환경의 네트워크 환경 구축 및 설계하는 데서만큼은 자신 있다는 입장이다.

솔루션은 분명 기존 사무환경에 대변혁을 가져다줄 '키워드' 임에 틀림없다. 솔루션으로 사무환경에 새 바람을 불러일으키기 위해서는 업무효율성 증대, 출력비용 감소, 커뮤니케이션 향상, 자산의 효율적 관리, 차별화된 서비스 등의 요소를 만족시켜야 할 것이고, 특히 개별 업종에 맞는 차별화되고 맞춤형된 고객중심의 솔루션 제공이 사무기기 시장을 리드해 나가는 관건이 될 것으로 보인다.

그런 의미에서 복합기 경쟁이 치열해지는 등 국내 사무기기시장이 과열되고 있는 가운데 더 이상 제품 판매에만 머무는 사업모델은 승산이 없다고 판단한 한국후지제록스는 작년 말 '오픈 오피스 프린터어(Open Office Frontier)' 비전을 발표하고, 통합문서관리 서비스를 넘어 통합사무환경 솔루션 제공에 중점을 두고 있는 상황이다.

롯데캐논 역시 지난 6월 27일 솔루션 복합기 발표회를 열고 솔루션 사업 진출을 공식 선언하고 나섰다. 롯데캐논은 앞으로 하드웨어와 IT·솔루션을 모두 지원하는 종합 사무 솔루션 기업으로 도약하겠다고 밝혔다.

신도리코 또한 지난 6월 29일 사무기기 전문회사에서 최적화된 사무환경을 맞춤형으로 제공하는 '디지털 오피스 컨설팅기업'으로 변신을 선언하고 오피스 솔루션 영업에 적극 나설 것을 시사했다.

저마다 솔루션 비즈니스를 선언한 업체들은 '맞춤 솔루션'을 제공하고자 현재 IT업체와 개발을 진행 중인 것으로 알려졌다. 후지제록스의 경우만 보더라도 2~3년 전부터 소프트웨어 업체인 오라클과 제휴를 통해 사무실의 최적 환경 구축을 위해 노력하고 있는 것으로 파악됐다. 올해 복사기 업체들이 가장 주안점을 두는 사항은 컬러기

의 영업 강화 및 솔루션 기업으로서의 발판 마련하기가 아닐까 한다. 특히 컬러기의 경우 아직은 전체 디지털복합기 시장에서 5% 정도의 미미한 실적이긴 하지만 네트워크 사무환경과 가장 밀접한 구조를 갖추고 있어 솔루션화로 가기 위한 탄탄한 밑거름이 될 거라는 점에서 업체들은 올해 저마다 컬러기 보급에 경쟁적으로 나설 것으로 예상된다. 특히 일반 흑백복합기의 경우 신도리코등 메이저 업체에서는 자체 개발을 통해 코스트를 낮춰 후발업체에 비해 가격경쟁력 또한 뛰어나다는 메리트가 있었으나 컬러기는 전체가 수입기다 보니 메이저 업체나 후발업체 모두 같은 출발선상에서 영업활동을 펼쳐야하는 상황이라 더욱 치열한 양상이 예상되고 있다.

중고복사기 안전검사제도의 시행 통해 복사기 유통 정상화 기대

올해 복사기 시장 전망을 논함에 있어 빼놓을 수 없는 것이 중고복사기 유통과 관련한 전기용품안전관리법 개정이다. 지난 3월 2일 제 252차 임시국회 마지막 날 '전기용품 안전관리법중개정법률안'이 확정 통과됐다. 전기용품 안전관리법이란 전기로 인한 소비자의 피해를 방지하기 위한 목적으로 제정된 법률로서 복사기를 포함한 모든 전기 제품은 반드시 이 법률에 의한 안전 인증을 받고 판매하게 되어있다. 그러나 그 실효성이 매우 미약하여 안전인증을 받지 않고 유통되는 불법복사기의 수입규모가 점차 많아지게 됐다. 특히 1999년 모든 중고물품에 대한 수입 자율화와 함께 세관장확인대상 품목에서도 제외되면서 관세만 납부하면 누구나 중고복사기를 수입할 수 있게 된 것이 결정적 계기였다. 문제는 중고전기제품에 대한 수입규제는 완화되었으나 품질과 안전에 관한 법적인 대응책이 없어 수입업자들이 불법으로 국내에 유통시킬 수밖에 없고 불법기계 적발 시에도 처벌이 미약하여 결국 중고복사기의 수입이 확대되는 결과를 초래하게 된 것이다. 그 결과 지난해까지 국내 유통되는 전체 복사기중 10%에 해당하는 양이 중고수입 복사기라는 충격적인 사실에 복사기 업체들은 '불법 중고복사기와의 전쟁'을 선언하고 수차례 관련 부처에 관련법 개정을 요구한 바 있으며, 그 결과 전기용품안전관리법이 개정되기에 이르렀다. 이 법의 핵심내용은 수입 복사기에 대해 안전검사제도를 운영하겠다는 것. 오는 10월부터 본격 시행에 들어가는데 복사기 업체

쪽에서는 안전검사제도가 당초 의도와는 달리 어설픈게 진행된다면 오히려 수입중고기의 유통을 더욱 부채질 하는 결과를 초래하지 않을까 하는 우려를 하고 있다.

신도리코 관계자는 "복사기 업체들이 막대한 개발비를 들여 만든 제품을 수입업자들은 아무런 비용을 안들이고 수입해서 원래가격의 3/1도 안되는 가격으로 시장에 유통시키고 있어 업계에 타격이 크다"며 "만약 이런 상황이 합법



▶한국후지제록스에서 선보인 중소기업용 네트워크 보안 아웃소싱 서비스인 '비트(beat)'



▶한국후지제록스의 새로운 브랜드 '아페오스(Apeos)'의 첫 제품 'C6550i', '아페오스 포트 C6550i'는 디지털 복합기를 사내 네트워크는 물론 외부 인터넷과 연결해 스캔 파일을 바로 전송하거나 수신해 전자문서 관리와 공유가 한층 더 편리해진 오피스 포털 복합기이다.

사무기기 산업의 동향 및 전망



▶신도리코의 디지털복사기 '디지털스(DGwox) 시리즈'는 개인용컴퓨터(PC) 연동으로 종합문서관리가 가능하다. PC 모니터를 통해 원격제어가 가능하고 전자우편 송·수신과 문서공유 작업을 수행할 수 있다.



▶롯데캐논의 디지털 솔루션 복합기 'iR 4570', 급증하고 있는 전자문서의 원활한 활용과 보안 강화에 초점을 맞춘 이 제품은 다양한 어플리케이션으로 작성한 데이터를 쉽고 빠르게 통합, 편집·출력까지 단 한 번에 제공한다.

화 된다면 유통질서를 흐리는 결과는 물론 더 나아가 산업자체가 말살될 수 있는 사안"이라고 말했다.

따라서 복사기 업계에서는 안전검사제도가 제대로 운영되기를 무엇보다 희망하고 있다. 처음에는 업계에서 전수 검사를 해야 한다고 주장했으나 결국엔 샘플링 검사 쪽으로 결정이 됐다. 구체적인 고시는 7월중에 발표될 예정인 가운데 업계에서는 올해 불법 중고복사기 유통 근절에 적극적으로 대응하여 복사기 유통 정상화에 앞장서겠다는 입장이다.



▶태흥아이에스에서 공그하고 있는 코니카미놀타의 디지털 복합기 8022. 네트워크 정보관리와 데이터의 안전성 강화에 초점을 맞췄다. 또한 네트워크 프린터 기능을 기본 장착했고 업무 능률 향상을 위한 편리한 기능들이 탑재되어 있다.