사무기기 산업의 현재와 미래

사무환경의 변혁을 넘어 기업 생산성 혁신을 주도하는 '솔루션 비즈니스'에 관심 고조

국내 디지털 복합기 및 프린터 시장 동향

2007년 복사기를 기반으로 한 복합기와 프린터를 포함한 사무기기 시장의 화두는 '컬러화'와 '솔루션화'에 맞춰진다. 예전에는 컬러기로 진행에 있어 걸림돌이 가격이었다면 요즘에는 흑백복사기의 1.5배 수준까지 가격이 떨어진 컬러제품이 속속 등장하면서 사무환경에서 컬러기는 하나의 대세가 됐다. 또한 솔루션은 선택이 아닌 필수요인으로 대두되고 있는 상황이다. 이미 복사기 업체와 프린터 업체들은 '솔루션 제공 및 컨설팅 업체'로 변신을 선언하고 단순 기기 판매방식에서 벗어나 사무환경에 있어서 비용과 생산성을 따져 '맞춤 환경'을 컨설팅 하는 업체로 발 벗고 나선지 오래다. 특히 관공서 및 대기업 등을 중심으로 총소요비용 절감을 통한 기업 생산성 혁신에 관심이 모아지면서 이러한 기업 프린팅 솔루션 시장을 타깃으로 보안과 통합관리, 총소요비용의 절감 등에 초점을 맞춘 메이커들의 솔루션 마케팅 경쟁이 더욱 치열할 것으로 보인다.

취재 / 박지연 기자

IT 및 정보통신의 발달로 인해 사무실 환경은 나날이 획기적으로 바뀌고 있다. 기존 오프라인 이 업무 자체를 정보시스템화 하면서 오프라인 업무를 인터넷상에 그대로 옮겨 놓는가 하면, 업무 처리도 시간과 장소의 개념을 벗어나 인터넷이 연결되는 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.

그러나 인터넷과 IT의 등장으로 점차 문서 출력량이 줄어들 것이라는 예상과는 달리 복사기와 프린터를 통한 출력량은 오히려 증가하고 있다. 이는 기존의 문서 출력 환경에 웹 문서와 사진 출력 등의 신규 수요가 생성됐기 때문으로 보이는데 전문가들은 앞으로도 출력량은 더욱 늘어날 것으로 보고 있다.

신도리코 관계자에 따르면 "2004년 2조 6230억 페이지였던 세계 사무용 문서 출력량은 2009년에는 2조 9070억 페이지로 늘어날 것이며, 특히 컬러 문서 출력량은 2004년 2490억 페이지에서 2009년 4260억 페이지로 두 배 가까이 신장할 것"으로 전망했다.

이러한 전망을 반영한 듯 실제 국내 컬러 사무기기 시장도 매년 급속하게 성장하고 있다. 제작년부터 메이커들이 일제히 아날로그 복사기를 단종하고 디지털 복합기에만 주력하는 있는 상황에서 전체 시장의 복사기 수량은 큰 변동 없이 아날로그에서 디지털기기로 교체만 되었고, 올해 4월 현재까지 A3 컬러 복합기 시장은 2006년 평균 판매 대비 27%의 증가세를 보이고 있다.

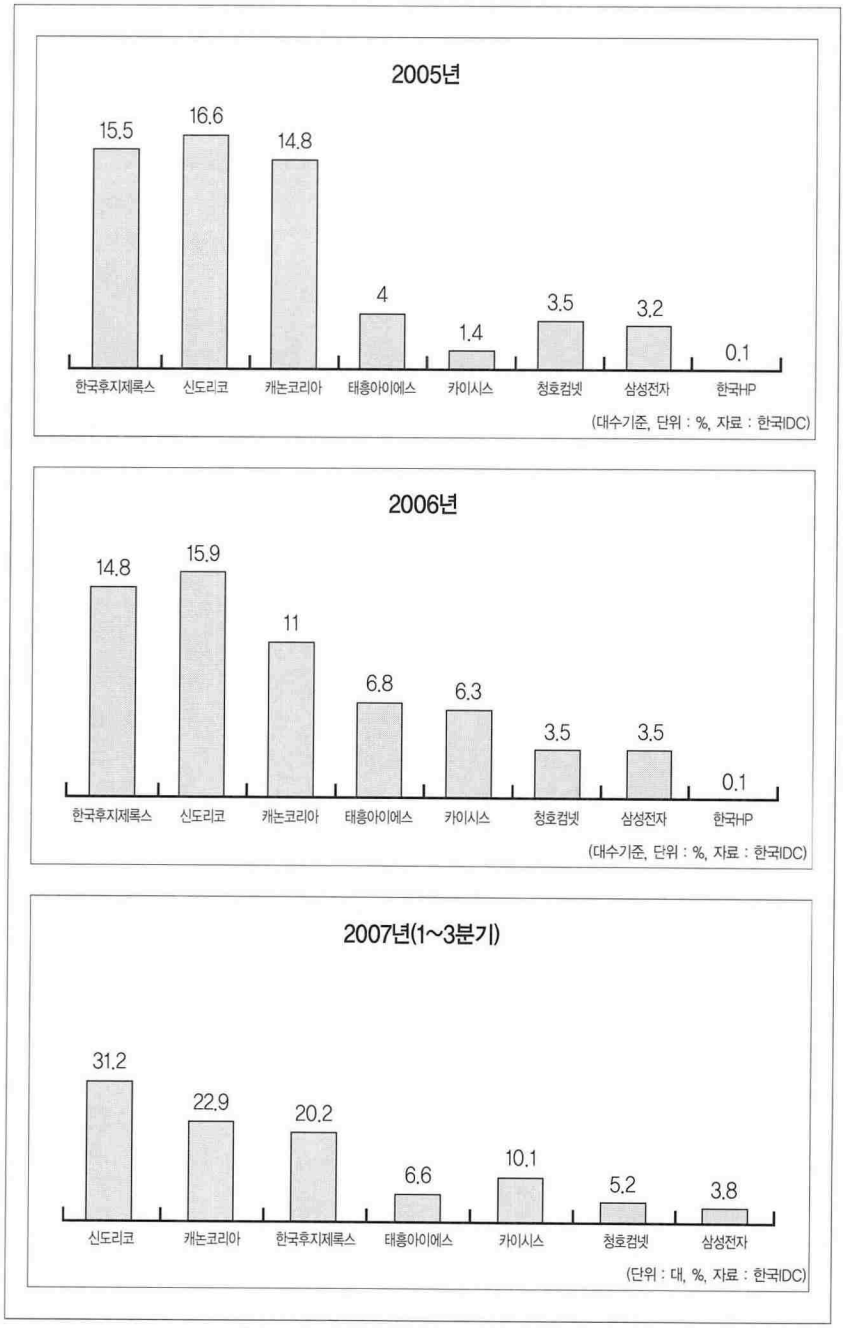

그림 1. 국내 디지털복합기시장에서의 업체별 점유율

2007년 컬러 복합기 1만대 시장 형성, 본격적인 '컬러 시대' 포문 열어

한국IDC에 따르면 2006년도 전체 복합기 시장은 A4 소형 복합기를 제외한 A3이상 대형 복합기 시장의 경우 85000여대 규모로 집계됐으며, 2007년에는 9만대 규모가 예상된다. 그 안에서 지난해 5000대 규모였던 컬러 복합기 시장은 2007년에는 8000~10000대 수준을 형성하여 2배 이상 상승할 것으로 보인다.

올해 상반기까지 국내 시장에서 컬러기에 대한 영업을 가장 활발하게 펼친 곳은 전체 시장의 60~70%를 차지하고 있는 한국후지제록스이다. 그 뒤를 캐논코리아비즈니스솔루션, 태흥아이에스, 카이시스, 신도리코 등의 순으로 따르고 있다.

신도리코의 경우 아날로그시대의 최강자로 군림했었으나 컬러기 시장에서는 올해 상반기까지도 후발 업체에게 밀리는등 부진한 상황을 보이고 있다. 그러나 지난해 출시한 컬러 복합기 5종에 이어 올해 상반기에 신제품 3종을 추가하여 풀 라인업을 구성하면서 컬러 시장에 돌풍을 예고하고 나섰다. 신도리코는 소비자캠페인과 판촉활동을 통해 올해 하반기에 적극적으로 컬러기 보급에 나설

계획에 있어 향후 시장 구도 변화가 기대된다.

캐논코리아비즈니스솔루션은 올해 컬러기 판매 강화를 위해 직조직 육성에 큰 무게를 싣었다. 이와 관련하여 캐논 본사의 지원 하에 캐논의 선진화 시스템을 통한 판매방식 및 영업 전략에 관한 전문교육을 실시하며 인력양성에 힘을 모으고 있다.

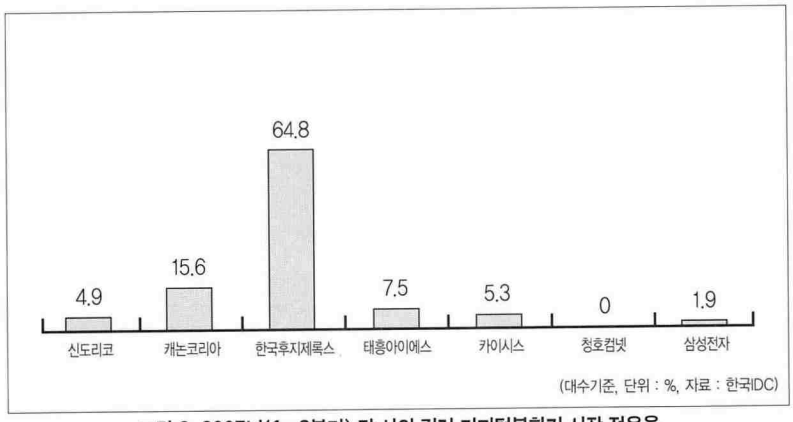

그림 2. 2007년(1~3분기) 각 사의 컬러 디지털복합기 시장 점유율

사실 신도리코, 캐논코리아비즈니스솔루션, 한국후지제록스 등 선발 3사의 실적을 분석해보면 지난해 큰 폭의 신장세는 없었다. 그러나 아직 컬러기 시장에 합류하지 않은 청호컴넷을 제외한 후발 업체의 추격이 어느 해보다 두드러졌던 한 해였다.

코니카미놀타 컬러기를 판매하고 있는 태흥아이에스는 작년부터 본격 영업에 착수한 컬러기가 전체시장에서의 점유율 2자리수로 껑충 뛰어올랐다. 이 회사는 작년 25매급 제품출시에 이어 올해 3월 35매급 신제품을 출시했으며, 올 하반기에는 45~55매급 신제품을 추가로 시장에 선보일 예정이다. 하반기에만 총 4가지 모델을 출시하면서 컬러기 풀 라인업을 형성함으로써 '저렴한 가격정책'과 '제품력'을 무기로 시장선점에 적극 나설 계획이다.

도시바 제품을 갖고 2005년부터 본격적인 디지털복합기 사업을 전개한 카이시스는 지난해까지 2년 동안 적극적인 마케팅을 펼친 결과 전체시장에서 8.4%의 점유율을 기록하며 눈부신 성장세를 보였다. 카이시스 역시 하반기에 컬러기 신제품 출시를 계기로 2007년에는 전체 시장 점유율 두 자리 수로의 도약을 목표로 하고 있다.

이처럼 시장구도는 하반기로 가면서 더욱 치열한 양상을 보일 전망이다. 컬러기 시장에서 한국후지제록스가 굳건한 1위자리를 지키며 독주하고 있는 가운데 복합기 전체시장에서 부동의 선두 자리를 지키고 있는 신도리코가 컬러기 라인업을 갖추면서 아날로그 시대의 최강자 자리를 컬러기 시장에서도 이어가기 위해 시장에 본격 나선 것을 비롯하여, 지난해에 이어 올해에도 태흥아이에스와 카이시스 등 후발업체들의 적극적인 공세, 그리고 삼성전자, HP 등 프린터 기반 업체들까지 가세하면서 컬러기 시장 점유율 싸움이 치열할 것으로 예상된다.

기기간 영역의 파괴와 A4 전용 레이저 복합기 시장에서의 복사기, 프린터 업체의 격돌

IT기술발전과 디지털컨버전스의 영향으로 사무기기의 기능통합과 다른 기기와의 연동이 빈번해지면서 사무기기업 고유의 경계영역이 무너진 것은 어제 오늘의 얘기가 아니다. 앞서 언급한 바와 같이 신도리코, 캐논코리아비즈니스솔루션, 한국후지제록스 등 3사가 주도해 온 복사기 기반의 대형복합기 시장에 후발업체 뿐 아니라 프린터 업체인 삼성전자, HP, 엡손 등이 일찍이 새로운 경쟁자로 나섰고 최근에는 코닥까지 가세하는 등 시장이 더욱 복잡한 양상을 띠고 있다.

그런데 근래에는 복사기 기반 업체들이 프린터 기반 업체들의 고유 영역으로 여겨졌던 A4 컬러 레이저 복합기 시장에 진입하고 있어 귀추가 주목된다. 최근 복사, 스캔, 프린트기능까지 갖춘 A4 디지털복합기가 등장하면서 A3 복합기 수요가 점차 줄어듦에 따라 위기감을 느낀 복사기 기반 업체들의 역공습으로 풀이된다.

한국IDC에 따르면 지난해 A4 컬러 레이저 복합기 시장 규모는 12만 7000대로 2003년의 2만 2000대 보다 무려 10만 5천대가 증가한 수치로 연평균 79%의 성장률을 나

타냈다. 이에 따라 A4 레이저 복합기는 국내 전체 시장 규모 18만여 대의 70%를 차지하며 기존 복사기 기반의 대형 복합기 시장을 빠르게 대처해 나가고 있다.

최근 A4 전용 복합기 3종을 새롭게 선보이며 삼성전자와 한국HP가 양분하고 있는 A4 컬러 레이저 복합기 시장에 뛰어든 신도리코는 그동안 A3 이상 대형 복합기 시장에서 구축한 인프라와 노하우를 적극 살려 연말까지 시장 점유율을 두 자리 수로 만들겠다는 각오다.

한편, 최근 프린터 시장이 잉크젯에서 컬러 레이저로, 프린터 단품에서 복합기로 인기가 옮아가면서 점차 컬러 레이저 프린터와 A4 컬러 복합기 시장이 급부상 할 것으로 예상된다. 따라서 금번 신도리코를 시작으로 캐논코리아비즈니스솔루션 등 복사기 기반 업체들의 공세도 간과할 수 없을 뿐더러 프린터 기반의 후발업체들의 추격 또한 가세해 시장구도가 새롭게 재편이 될지에 관심이 모아지고 있다.

'솔루션'은 선택이 아닌 필수, 솔루션 컨설팅 서비스 경쟁에 나선 메이커들

솔루션 비즈니스가 기존 사무환경의 대변혁을 가져다 줄 '키워드'라는 것을 이제는 어느 누구도 부정하지 못한다. 따라서 비즈니스에 필수적인 복사기와 프린터, 팩스, 스캐너 등의 주요 기능을 하나로 통합해 네트워크를 기반으로 원격 관리하는 새로운 사무환경 문화가 공기업 및 대기업을 중심으로 빠르게 확산되고 있다.

사무환경의 대변혁은 물론 기업의 생산성 향상을 끌어내기 위해서는 그 선봉에 '솔루션'은 필수적이다. 업무효율성 증대, 출력비용의 감소, 기업 내 커뮤니케이션의 향상, 기업 자산의 효율적 관리, 차별화된 서비스 등의 요소를 만족시키는 것은 물론, 개별 업종에 맞는 차별화되고 맞춤화된 고객중심의 솔루션 제공이 사무기기 시장을 리드해 나가는 관건이 되고 있다. 따라서 복사기 및 프린터 업체들은 기존의 사무기기 판매회사의 이미지를 과감히 벗어던지고 '종합 솔루션 컨설팅 서비스 업체'로 변신을 선언하고 내부조직 개편 및 보강과 함께 관련시장 공략에 적극 나서고 있다.

사무기기 업계에서 가장 적극적으로 솔루션 비즈니스에 나서고 있는 한국후지제록스는 핵심문서의 효율적 관리를 통해 기업의 생산성을 높이는 쪽에 초점을 맞추고 다양한 업종을 상대로 제안영업을 펼치고 있다. 이 회사가 솔루션 비즈니스의 활성화를 위해 내부적으로 가장 많은 역량을 쏟아 붓는 분야는 인력양성이다. 올해 초 영업부서의 인원을 대폭 강화하면서 '글로벌서비스 영업사업부'를 신설했는데 이 안에 솔루션관련 영업부서 및 개발부서 인원이 각각 50여명으로 현재 사무기기 관련 업계에서 가장 많은 전문인력을 확보하고 솔루션 비즈니스에 적극 나서고 있다.

캐논코리아비즈니스솔루션은 고객 상황에 맞게 소프트웨어를 개발, 복합기에 설치가 가능한 'MEAP'이라는 플렛폼을 내세워 솔루션 영업을 강화하고 있다. 또한 '솔루션전략팀'을 두어 고객 업종별 맞춤 솔루션 제안에 중점을 두고 있으며 솔루션 영업사원 호칭도 '컨설턴트'라 지칭하여 전문성을 부여했다.

선발 2개사 보다 뒤늦게 솔루션 기업으로 변신을 시도한 신도리코는 자체 기술력으로 개발한 사무환경 제어 소프트웨어를 선보였으며, 비용절감, 생산성 향상, 정보 보안 등에 초점을 맞춰 중소기업들을 대상으로 하드웨어에서 소프트웨어에 이르기까지 맞춤형 사무환경을 구축해 나가기로 했다. 신도리코는 60여명으로 구성된 솔루션 관련 개발 및 운용 인력을 주축으로 솔루션 비즈니스를 적극 추진하고 있다.

카이시스도 '시스템 솔루션 사업부'를 통한 장비 통합관리 시스템 개발로 대기업 및 관공서 마케팅에 적극 나선다는 방침이다.

한편, 삼성전자는 'OPERA'라는 컨설팅 프로그램을 자체적으로 운영하여 기업의 문서 출력 환경을 효율적으로 관리해주고 J-scribe 기반의 기업용 출력 관리 솔루션을 제공하고 있다. 삼성전자는 디지털프린팅사업부 전략마케팅팀 내에 별도의 솔루션 마케팅 그룹을 두고 국내는 물론, 유럽, 미주 등 해외시장 공략에도 적극 나서고 있다.

이처럼 맞춤영업이 솔루션 영업형태에서 전 사무기기 시장에 걸쳐 확대될 전망인 가운데 더 많은 사무기기관련 업체들이 이 시장에 속속 진입할 것으로 보인다.

최대 관심사로 떠오른 솔루션과 보안 문제

네트워크를 기반으로 출력하는 복합기가 기업의 정보 유통에 필수 수단이 되면서 문서 보안 관리가 최대 관심사로 떠오르고 있다.

예전에는 개인 PC상에서 만들어지는 문서에 대해서 스스로 통제가 가능했으나 네트워크를 기반으로 복합기 및 프린터가 연결되면서 보안의 문제가 부각되고 있다. 결국 복

합기 및 프린터와 관련된 보안은 관련 사무기기 업체에서 책임질 수밖에 없게 됐다. 최근에는 이러한 보안문제에 대한 해결책 제시에 업체들이 고심한 흔적이 엿보이는 다양한 보안기능을 갖춘 제품들이 출시되고 있다.

출력하는 당사자가 아닌 다른 사람이 문서를 본다거나 중요한 정보를 담은 문서가 외부에 유출되지 않도록 다양한 보안기능이 개발 및 적용되고 있다. 더욱이 개인 정보를 다루는 은행, 보험사 등 금융업계 고객은 보안기능 채택 여부가 구매결정을 내리는 중요한 기준이 되기 때문에 보안 장치 마련에 총력을 기울이고 있다.

한국후지제록스 관계자에 따르면 "보안과 관련한 어느 조사에 따르면 보안문제에 있어서 50% 정도가 '종이'로 인해 발생하고 나머지 50%는 PC와 관련된 USB 등 전자적인 요인으로 인해 발생하는 것으로 나타났다"며 "결국 종이로 인해 발생하는 보안문제에 대해서 사무기기업체들이 출력기를 어떤 방법으로 제어할 것인가에 초점이 맞춰지고 있다"고 말했다.

현재 출력 · 복사 문서의 보안을 위해서는 우선 사용자 인증이 강화되는 추세이다. ID 입력이나 지문 인식은 기본이고 문서에 암호를 설정해 프린터 패널이 같은 암호를 넣어야 출력이 완성되도록 하는 제품도 있다. 또 부정 출력이나 무단 사용 등을 막기 위해 각 사용자마다 출력 할 수 있는 문서의 종류와 용량 등도 제한하는 소프트웨어도 선보이고 있다. 사후적인 보안 기술로는 복합기 내부 하드디스크드라이브와 메모리에 담겨져 있는 문서 정보를 완전히 삭제하는 기술도 나왔다.

HP는 사용자가 한번 지운 데이터는 다시 복원할 수 없도록 하는 특별 알고리듬을 개발, 최신 복합기에 적용했다.

한국후지제록스는 패스워드의 암호화, 데이터 덮어쓰기, 문서잠금 기능 등의 보안기능을 강화했으며, 출력되는 모든 문서의 내용을 이미지화시키고 누가 출력했는지등 상세한 기록이 남도록 했다.

삼성전자는 출력문서에 바코드 입력하는 기능을 추가하여 출력한 시간과 출력자, 부서 등을 입력해 이후 문서 유출 시 책임 소재를 찾을 수 있도록 해놓았다.

신도리코 관계자는 "초기 솔루션 제품은 비용절감 측면만 강조되었고 보안이라는 개념조차 없었으나 최근에는 보안의 중요성이 높아지고 있다"며 "점차 솔루션 상품의 선택에 있어서 각 사무기기업체에서 내놓는 보안 프로그램 내용이 고객의 입장에서 솔루션 상품의 선택을 가름하는 요인으로 작용할 것"이라고 말했다.

『광학세계』 원고모집

한국광학기기협회에서 발간하는 '광학세계'의 원고를 모집하고 있습니다.
'광학세계'에 관심을 갖고 계신 관련업체, 학계, 연구계 및 개인 구독자 여러분들의 많은 참여를 부탁드립니다.

●●● 원고모집 안내 ●●●

1. 원고 내용 : 연구논문, 회사소개, 제품소개, 국내 · 외 기술동향, 이달의 독자, 수필 등
2. 원고 분량 : 제한 없음
3. 원고 마감 : 수시 접수중
   * 기사로 활용할만한 좋은 소재를 알고계신 경우 연락주시면 직접 방문하여 취재하겠습니다.

• 연락처 : 한국광학기기협회 '광학세계' 편집부
• TEL: (02)3481-8931 • FAX: (02)3481-8669