

# | 복사기업계, '新성장동력' 통합문서관리 서비스로 승부

복사기 업체들이 통합문서관리 시장을 차세대 수익창출원으로 삼고 관련 사업에 승부수를 던지고 있다. 한국후지제록스는 지난 9월 12일 서울 프라자호텔에서 신성장동력 발표 기자간담회를 갖고 기업 내 문서를 통합적으로 관리해주는 솔루션과 서비스 사업에 주력 하겠다고 밝혔다. 신도리코도 10월 9일 서울 르네상스호텔에서 기업 관계자 300여명을 초청해 자체 개발한 맞춤형 솔루션인 'my SOLUTION' 발표회를 갖고 문서관리 서비스에 본격 나섰다.

○ ○ ○ 취재 | 박지연 기자 |

신도리코, 한국후지제록스 등 복사기 시장을 굳건하게 지켜온 업체들이 그 동안 고수해 온 비즈니스 모델에서 탈피, 새로운 성장동력을 모색하고 있다.

이처럼 복사기 업체들이 새로운 성장동력을 찾게 된 것은 사무환경의 디지털화로 말미암아 PC기반의 문서 작업이 많아진 것에서 그 1차적인 요인을 찾을 수 있다. 복사된 문서보다 프린트된 문서 비중이 높아지면서 사무기기 시장에 프린터업체의 가세는 복사기 업체들에게 새로운 경쟁을 예고했다.

실제로 최근 프린터 업계에서 앞다퉀 내놓고 있는 소형 복합기 및 기업형 대형 복합기는 스캔, 팩스, 복사가 모두 가능해 복사기 업체에 대응할만한 기기로 각광을 받고 있다. 이에 따라 복사기업체들이 출혈경쟁을 벌이고 있는 사무기기 시장에서 새로운 돌파구를 찾기 위해 통합문서관리 쪽으로 눈을 돌리고 새로운 도약의 발판을 준비하고 있다.

## 한국후지제록스(주)

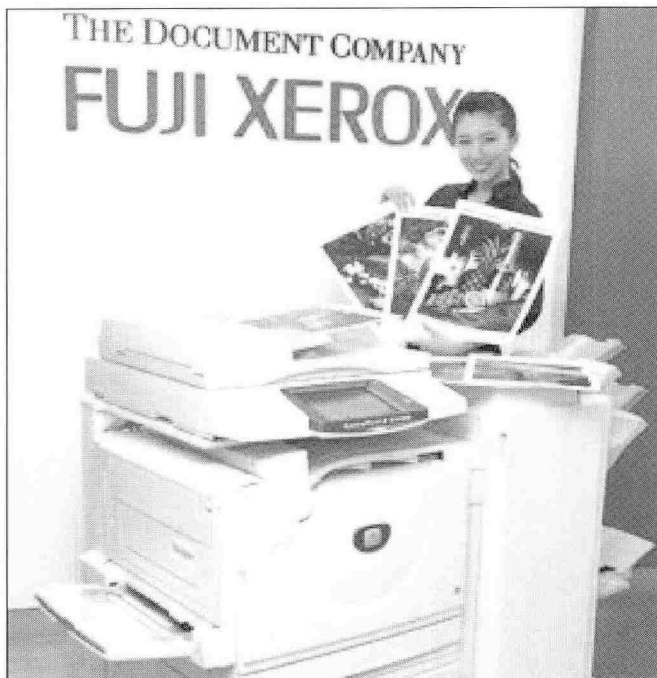
기업 문서자원관리 관련 솔루션 및 서비스 사업 중점 추진

한국후지제록스(대표·정광은, [www.fujixerox.co.kr](http://www.fujixerox.co.kr))의 손문생 사장은 지난 9월 12일 서울 프라자호텔에서 가진 '新 성장동력 발표 기자간담회'에서 "올 하반기를 기점으로 기업 문서관리 컨설팅 시장에서 확실한 경쟁우위를 보여줄 것이다"고 밝혔다.

한국후지제록스는 더 이상 복사기나 프린터 등을 생산하는 하드웨어 업체이기만을 거부하고 있다. 최근 한국후지제록스는 현재 매



▶ 지난 9월 12일 서울 프라자호텔에서 가진 '新 성장동력 발표 기자간담회'에서 손문생 사장은 "올 하반기를 기점으로 기업 문서관리 컨설팅 시장에서 확실한 경쟁우위를 보여줄 것이다"고 밝혔다.



▶ 일찍부터 디지털복합기 부문 제품 경쟁력을 갖춘 한국후지제록스는 보급형에서부터 고급형에 이르는 풀 라인업을 구축하고 있다.

출의 4% 수준인 문서컨설팅 서비스 부문의 비중을 2010년까지 26.5%로 높이겠다는 전략적인 목표를 발표하며 문서 종합 서비스 업체로의 변신을 선언했다.

이날 한국후지제록스가 강조한 '문서관리'는 기업의 지식을 총체적으로 담고 있는 문서의 생성에서부터 폐기에 이르는 전 과정에 걸친 통합적이고 체계적인 컨설팅 서비스를 말한다. 후지제록스 글로벌서비스(FXGS : Fuji Xerox Global Services)로 명명되는 이 서비스는 고객의 Document Process를 분석하고 업무환경에 맞게 최적 설계하여 관리하는 물론, 맞춤제작 및 시스템 구축까지 담당한다.

한국후지제록스는 10년 전부터 제록스그룹 차원에서 추진해온 솔루션 전략에 따라 변신을 추진해 왔고, 지금까지 구축해온 솔루션을 기반으로 SK텔레콤, ING생명, 모토로라코리아 등 100여개 업체에 문서 컨설팅 서비스를 제공하고 있다.

이처럼 한국후지제록스가 솔루션 컨설팅에서 앞서나갈 수 있었던 것은 디지털복합기 부문 제품 경쟁력을 갖추고 있기 때문이다.

이 회사는 보급형에서부터 고급형에 이르는 풀 라인업을 구축하고 있다. 보급형 컬러 디지털복합기인 '다큐센터-II C3000'은 흑백기와 같은 작은 크기에도 불구하고 컬러 복사와 프린트 기능을 지원하고, 문서흐름·보안·관리 서비스 등 다양한 솔루션과 결합해 기업의 문서출력 업무를

개선해주고 보안 기능을 통해 기업에 불안감도 해소시켜주고 있다. 또한 '아페오스포트-II C4300·3300·2200'은 문서 흐름·보안·관리·모바일·사용자 맞춤 서비스 등 5가지 솔루션을 하나의 포털에서 관리할 수 있는 혁신적인 제품이다. 서버 없이 인터넷 환경에서도 서비스 연동이 가능하고 ASP를 통해 문서 교환 및 공유 가능전송 가능해 기업의 문서 생산성을 크게 향상시켜준다.

손문생 사장은 "출혈경쟁이 심화되고 있는 사무기기 시장에서 솔루션 및 서비스 등의 지속적인 신사업 개발만이 수익구조 개선에 도움을 줄 것"이라며 "작년부터 기존 영업사원을 도큐컨설턴트로 변화시키고 영업 및 마케팅 활동 강화 등 지속적인 노력을 펼쳐온 한국후지제록스는 올해 솔루션 및 서비스 비즈니스 분야에서 지난해의 3배 수준인 200억원의 매출을 기대하고 있다"고 밝혔다.

한국후지제록스는 지난해 솔루션 및 서비스 비즈니스 분야의 70억원의 매출을 포함해 총 4362억원의 매출을 기록한데 이어 2007년에는 4540억원의 매출을 목표로 하고 있다.

### (주)신도리코

자체 개발한 맞춤형 솔루션 및 틈새시장 노린 사업 다각화에 '초점'

신도리코(대표·우석형, www.sindo.com)는 지난 10월 9일 서울 역삼동 르네상스호텔에서 고객사 300여명을 초청한 가운데, 자사 맞춤형 통합문서관리 및 문서보안 솔루션인 'my SOLUTION' 발표회를 개최했다.



▶ 지난 10월 9일 서울 역삼동 르네상스호텔에서 가진 '마이 솔루션' 발표회에서 신도리코 표희선 사장은 "자체 개발한 사무환경 진단방법과 기업별 맞춤 솔루션 통해 사무기기 시장을 선점하겠다"고 밝혔다.

지난해 11월 향후 사업전략인 솔루션 전략을 발표한 지 1년 만에 가진 이번 행사에서 신도리코는 고객사에 통합문서관리 솔루션과 문서보안 솔루션의 적용사례를 보여주고, 고객사례 등을 소개했다.

이번 발표회에서 신도리코는 대형 스크린을 통해 직접 솔루션을 시연하며 구체적인 솔루션 적용 사례를 중점 소개했다. 기업의 사무환경을 진단·분석해주는 사무환경 진단 서비스, 분석결과를 바탕으로 한 솔루션 배치 등 인프라 구축, 문제 해결 프로세스 지원 등의 과정을 공개했다.

신도리코 표희선 사장은 “신도리코가 오랜 시간 공들여 개발한 마이 솔루션은 기업별 특성과 필요에 따른 맞춤형 솔루션 설계가 가능한 것이 특징”이라며 “비용 절감뿐만 아니라 생산성 향상, 기업 자산 보호 등 실질적으로 오피스 관리자를 도와주는 솔루션이 될 것”이라고 말했다.

신도리코는 이번 발표회 이후 기업에게 최적화된 문서관리가 가능한 맞춤형 솔루션을 제공하는 'DFOS(Document Flow Outsourcing Service)' 서비스 영업을 본격화할 방침이다.

신도리코는 신성장동력 사업으로 특수 사무기기 시장에도 도전장을 내밀었다. 지난 9월 17일 미국 피트니보우사와 전략적 제휴를 맺고 한국에선 처음으로 중소형 봉입봉합기를 도입한 것. 봉입봉합기는 편지를 봉투에 넣고 밀봉까지 자동으로 해 주는 장치다.

신도리코 표희선 사장은 “자동 봉입봉합기는 시간단축, 비용절감, 정보보안, 직원의 업무집중도 향상, 고객과의 커뮤니케이션 강화 등 도입효과가 매우 크다.”며 “신도리코의 신 성장동력이자 오피스 시장의 새로운 블루오션이 될 것”이라고 말했다.

한편, 신도리코도 올 들어 시장 트렌드의 변화와 맞물려 변신에 나서고 있다. 지난해 말 솔루션 업체로 변신을 선언하며, 적극적인 솔루션 보장에 나서는 한편, 컬러 시장의 대중화와 맞물려 컬러 제품라인업을 확충하며 컬러 시장의 역사도 주도하겠다는 포부를 밝히고 있다.

신도리코는 업계에서 가장 풍부한 복사기 기반의 컬러 디지털복합기 라인업을 갖추고 있다. 소규모 사무실에서부터 전문출력소까지 400만 원대 보급형 제품에서 1800만 원



▶ 신도리코는 업계에서 가장 풍부한 복사기 기반의 컬러 디지털복합기 라인업을 갖추고 있다.

대 초고가 제품까지 다양한 라인업을 구성하고 있다.

소호 시장을 타깃으로 하는 '아피시오 MP C1500'은 국내 최저가 컬러 복합기로 분당 6장의 문서를 출력할 수 있고 용지에 빠르게 착상되는 특수 고체잉크를 사용해 색상 표현력도 뛰어나다. 또한 '아피시오 3232C'는 분당 24장의 컬러 제품을 뽑아낼 수 있으며, PxP라는 독특한 토너를 사용해 컬러 품질도 좋아 가격대비 성능을 고려하는 기업과 관공서에서 인기를 끌고 있다.

지난해 발매 3개월 만에 500대가 판매된 히트상품 '아피시오 3245C'의 경우 분당 35장의 컬러를 뽑을 수 있어 컬러 출력 비중이 절반 정도되는 기업에 적합하다. 또 컬러에 집중하는 기업에는 '아피시오 MP C3000'이, 디자인업체와 출력소 시장에서는 월 15장을 출력할 수 있는 강력한 내구성을 갖춘 '아피시오 MP C4500'이 인기를 끌고 있다.

이밖에 신도리코는 최근 다이렉트 메일(DM)을 단기간에 다량 발송할 수 있는 봉입봉합기 사업에도 뛰어드는 등 틈새시장을 노린 신성장동력 찾기에 주력하고 있다.