



확산 추세 디지털인쇄기, 백조인가? 오리인가?

디지털인쇄기의 발전이 속도를 내면서 갈수록 그 영역을 넓히고 있다. 최근 열렸던 '2009 중국인쇄박람회'에서 선보인 H사의 한 모델은 기존의 편평한 종이뿐만 아니라 종이박스 등 소재에 관계없이 분당 수십m 길이의 인쇄물을 일정한 속도로 찍어내 관심을 끌기도 했다.

이미 최근 수년간 인쇄산업에서 주목을 받아온 '디지털 인쇄기'는 서적이거나 카탈로그 등 제한적으로 인쇄물만을 찍는다는 고정관념을 무너뜨리는데 앞장서며 출판뿐 아니라 제품의 포장 지나 라벨, 간판, 매뉴얼 등의 새로운 영역을 인쇄에 포함시키고 있다.

관련업계에서는 디지털인쇄시장이 세계 산업용 인쇄시장 규모의 10%에 달하는 7000억 달러 정도를 차지할 것으로 전망하고 있기도 하다. 이에 따라 새로운 영역으로 꿈꾸는 산업용 인쇄시장은 높은 성장률을 보이는 가운데 연일 디지털인쇄기에 신규 수요가 쏟아지고 있다.

침체되어 있다는 국내 인쇄업계에서도 디지털인쇄 부문이 차지하는 비중은 계속 높아지고 있으며 새로운 수익원을 창출할 것으로 기대를 받고 있다. 그러나 완벽한 것은 없는 것이 세상의 이치이듯 디지털인쇄기를 사용하는 인쇄업체들이 점차 늘어나면서 막연하던 인식이 구체화 되는가 하면, 기능과 사용영역에 대해 새롭게 인식되는 경우도 늘고 있다. 최근 디지털인쇄기 시장의 현황과 사용업체들이 갖고 있는 디지털인쇄기의 사용 이전과 이후에 달라진 인식에 대해 알아본다.

H사, 중저가 디지털인쇄기 적극 마케팅

H사는 올해 들어 중저가 디지털인쇄기의 마케팅에 주력해 오고 있다. 인쇄업계의 경기가 전체적으로 좋지 않은 가운데 중소형 인쇄업체에게 투자에 대한 부담을 줄이고 다양한 후처리 옵션을 실행할 수 있는데 주안점을 둔 제품군을 선보였다. 코팅지 및 비코팅지를 활용한 중철 소책자, 카탈로그, 설명서, 3단 접지 브로슈어, 인쇄 엽서, DM, 포토북 등 고객의 다양한 비즈니스 개발을 지원하는데 초점을 맞춘 제품을 올해 초부터 런칭했으며 현재 시장의 좋은 반응을 받고 있다는 것이 회사 관계자의 설명이다.

여기에 더해 최근 온라인 인쇄 주문 시스템으로 디지털 인쇄 솔루션 시장공략에 나서 기존의 인쇄 주문 프로세스와 다르게 소비자의 인쇄 주문을 간소화, 결과적으로 인쇄업체의 신규수요 창출과 수익성 극대화를 지원하고 있다. 회사 측에 따르면 소비자가 시간과 장소에 구애받지 않고 온라인상에서 포토북, 명함, 브로슈어, 카탈로그 등 원하는 출력물의 수량 및 기타 인쇄 옵션 등을 선택하여 주문할 수 있어 자사의 온라인 주문 시스템을 운영하게 되는 인쇄업체는 작업의 시간이 단축되어 생산성이 향상되는 것은 물론, 예상외의 출력 수요에 대해서도 신속한 대처로 이어져 고객 만족도를 높여 결과적으로 우수 고정고객을 확보하는 등의 부수적 효과를 기대할 수 있을 것이라고 설명했다.

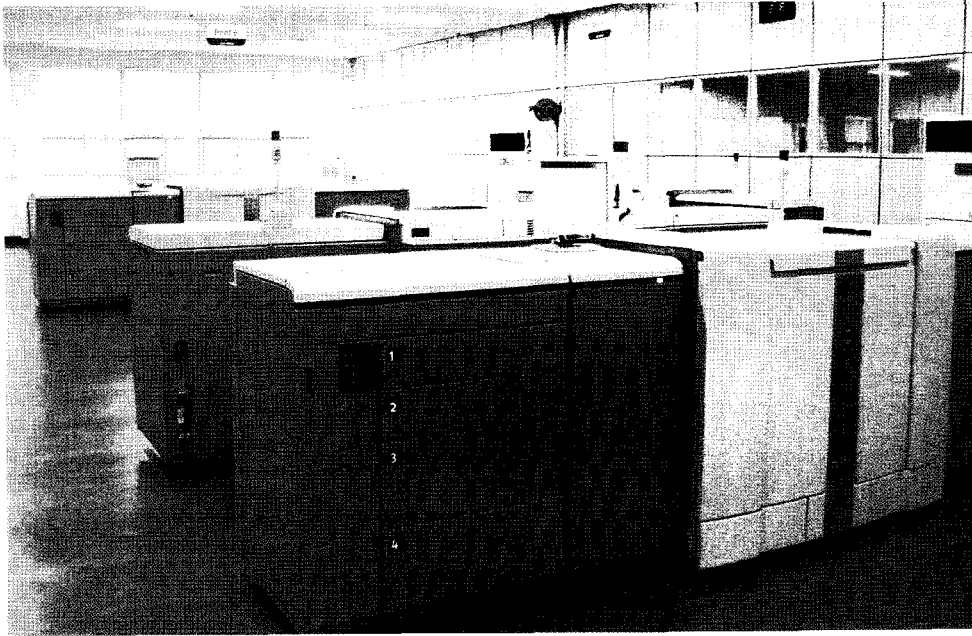
■ **사용업체의 반응** : H사의 제품을 사용하는 일선 인쇄업체들의 반응은 대체로 호의적이다. 만족을 표하는 의견들로는 A/S 출동시간이 짧고, 1번에 해결하는 경우가 많다든가 정기적인 기계점검에 충실하다는 점이 많았다. 또한 다른 경쟁업체에 비해 고객에 대해 친절함이 돋보인다는 답변도 있었다. 이에 비해 유지, 보수비용이 비싼 편이라는 지적이 일부 고객사에서 있었다. 그러나 전체적으로 H사의 디지털인쇄기를 사용하는 인쇄업체들이 아쉬움을 표한 부문 가운데 제품의 성능에 관한 비율은 매우 낮은 편이었다. 인쇄작업에서 하자가 발생한 적이 있다는 한 업체에서는 적극적인 사후 조치로 인해 피해를 크게 줄일 수 있었다며 만족감을 표하기도 했다.

C사, 원스톱 인쇄시스템으로 시장 공략

최근 고속 디지털 인쇄기 3종을 출시하며 적극적인 마케팅을 전개하고 있는 C사는 '원스톱 인쇄'를 모토로 내걸고 수요층을 적극 공략하고 있다. 최근 선보인 신제품은 레이저 프린터와 같은 방식으로 PC를 통해 바로 출력하는 인쇄 방식을 채용하고 있어 순발력이 뛰어나며 다품종 소량 인쇄에 적합하다는 평을 듣고 있다. 또한 디지털기기의 장점인 가변데이터 인쇄가 가능해 다양한 DB를 활용한 1:1 맞춤형 출력물을 제작에도 적합해 적은 수량의 책자, 보고서 등을 출력하는 상업 인쇄는 물론 본격 출간 전, 시장성 조사를 위해 소량의 책을 제작해야 하는 출판업계와 휴대폰 사용명세서와 같은 개인별 맞춤형 출력물을 제공하는 이동통신사, 금융업, 입시/자격증 학원에 이르기까지 사용처를 넓힐 수 있을 것을 회사 측은 기대하고 있다.

C사의 신제품 시리즈는 이에 따라 52~300g의 두꺼운 용지까지 출력 가능하며 인쇄품질도 컬러 이미지의 색감을 흑백으로 그대로 재현, 출력물의 고급화를 실현했다는 평가를 받았다. 특히 최근 디지털인쇄기의 트렌드이기는 하지만 다양한 후가공 옵션을 구비하고 있는 것도 눈길을 끌었다. 400페이지 분량의 서적 제책, 100페이지 분량의 중철 제책 등 고부가가치 출력물을 단 한 번 공정으로 처리할 수 있는 등 단납기를 실현할 수 있어 인쇄업체의 수익 창출에 기여할 것이라고 회사 측은 말하고 있다.

C사의 관계자는 "디지털 장비가 갖는 신속성과 가변데이터 활용 등 여러 가지 장점을 극대화하고 있으며 무게, 재질, 크기 등의 용지조건에 맞춰 고품질 출력이 가능해 다양한 고객을 대응해야 하는 상업용 인쇄 시장이나 전문출력소에서 많은 관심을 가질 것을 기대한다"고 밝혔다.



이제 디지털 인쇄기는 주요 작업라인의 자리를 차지하기 시작했다.

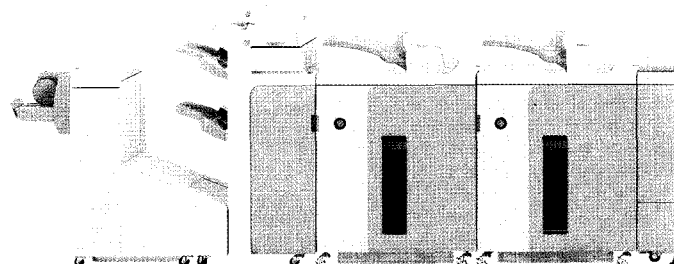
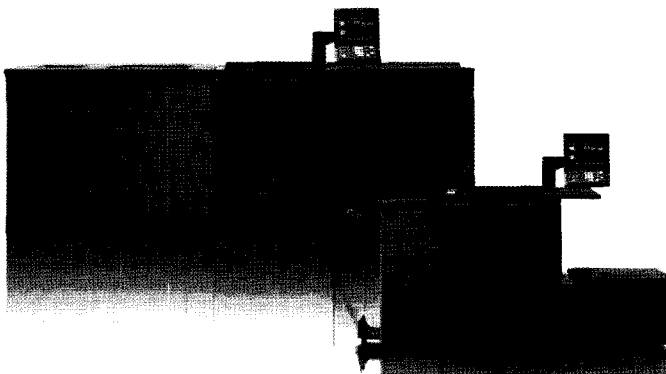
■ **사용업체의 반응** : 후발주자인 탓에 아직까지 C사의 제품에 대한 사용업체들은 그리 많지 않았다. 이에 따라 C사 인쇄기에 대해 신뢰성을 가질 만한 표본을 확보하는 것은 사실상 어려웠다. 그러나 일부업체로부터 잔고장이 없고, 균일한 인쇄 품질을 보이고 있다는 평을 받았다. A/S면에서도 대체로 빠르고 정확하게 조치가 이뤄진다는 평을 받았다. 그러나 아직까지 많은 제품군이 시장에 공급되지 않았기 때문에 정확한 평가를 하기에는 무리가 따른다는 반응이었다.

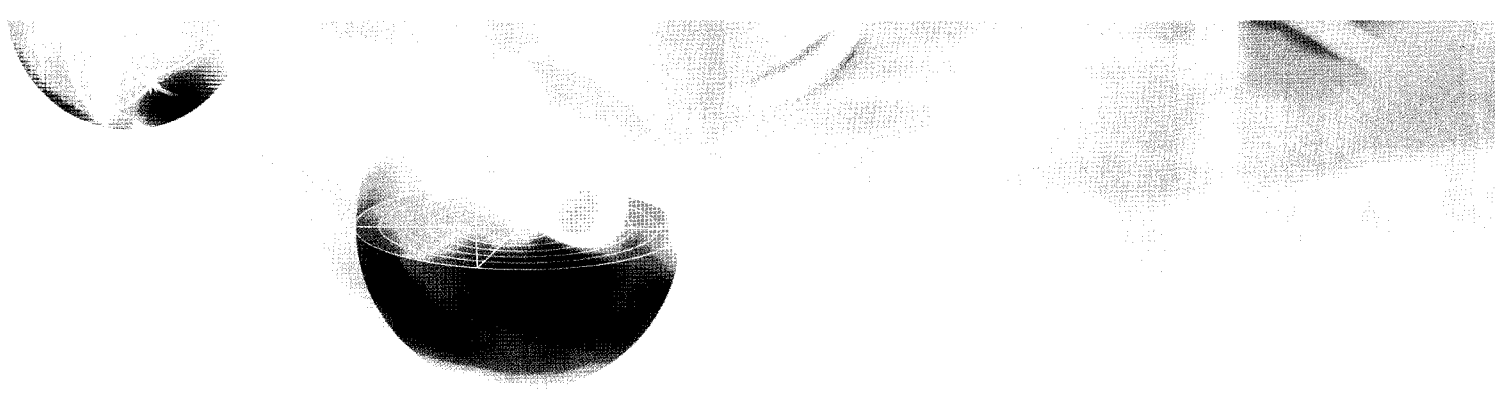
H사, 고품질 실현 최대 점유율 기록

현재 디지털인쇄기 시장에서 최대의 점유율을 갖고 있는 것으로 추정되는 H사는 높은 품질을 구현하며 더 높은 수준의 생산성과 높은 수익성을 실현하고 있다고 말하고 있다. 실제로 최근 3~4년 사이에 100대에 가까운 디지털인쇄기가 판매되었으며 컬러의 정확성 및 일관성이 좋다는 평을 들었다.

H사는 용지의 유형이나 두께에 관계없이 한 프레스에서 68ppm 완벽한 색상, 136ppm 2 색상, 272ppm 흑백 지원하며 빠르고 효율적인 인쇄 운용으로 작업자 한 사람이 프린터 두 대를 동시에 실행할 수 있을 뿐 아니라 중단 없는 제작을 위한 기능을 갖추고 있다고 말하고 있다.

고객의 수익 창출을 위해서 높은 수준의 자동화를 실현하고 있으며 신속한 잉크 교체 시스템 및 오일 재활용 시스템으로 불필요한 소모를 줄여 경제적인 운용을 돕고 있다고 소개했다. H사는 최





근 관련업체와 제휴, 맞춤형 포토 카드 이벤트를 실시해 자사의 포토카드 서비스 편집 툴로 고객이 원하는 사진, 이미지, 텍스트 등을 활용, 본인이 직접 원하는 디자인으로 구성 할 수 있어 최근 각광을 받고 있는 맞춤형 인쇄 수요에 유연하고 신속한 대처가 가능하다는 것을 입증했다. 회사 측은 “H사의 기술력과 관계사의 디지털 프린팅 솔루션을 활용, 포토카드 서비스를 활용하면 결과적으로 인쇄업체의 신규 수익 창출에 일조하게 될 것”임을 강조했다.

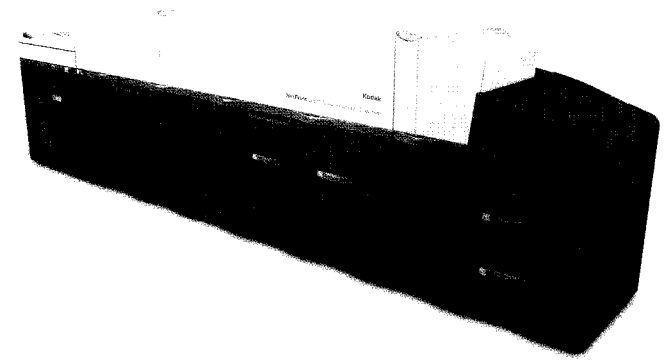
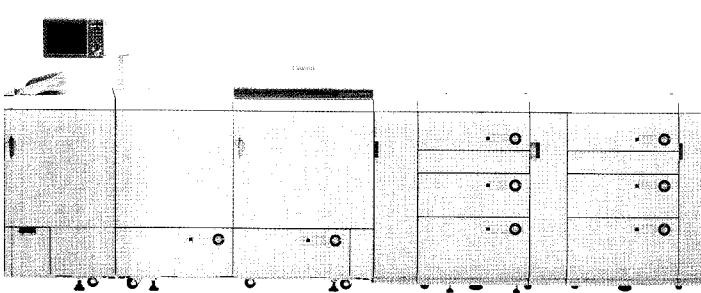
■ **사용업체의 반응** : 현재까지 가장 많은 제품군이 공급되어 있는 만큼, 이를 사용하고 있는 인쇄업체들의 반응도 다양하고 많았다. 대체로 모아진 부분은 인쇄용지의 선택에 제한이 있다는 것에 대한 불만이 가장 높았다. 한 인쇄업체에서는 “국전이나 국반인쇄를 지원하지 않아서 인쇄비용이 높아질 수 밖에 없는 것은 아무래도 아쉬움이 크다”고 말했으며 다른 인쇄업체에서는 “A/S가 늦어지는 경우가 많고 한 번에 해결하지 못하는 경우도 많아서 불만”이라는 반응도 있었다.

인쇄 품질이나 시스템의 일관성에 대해서는 큰 불만은 없는 편이었다. 그러나 아무래도 고가의 장비를 구입한 입장에서 자사의 시스템을 폄하하는 것이 자기 얼굴에 침 뱉기와 마찬가지로 민감한 사항이라 한 입장 표현이 제한될 수 밖에 없는 것이 인쇄업체의 상황임을 감안하면 그 속내를 다 드러내지 않은 것으로 추정된다. 일부업체는 다양한 콘텐츠를 제공하며 작업에 신뢰성이 있어 수년째 사용하지만 무난하게 사용하고 있다는 반응을 보이기도 했다. 전국에 걸쳐 많이 공급되다 보니 A/S를 기다리게 된다는 것은 대부분 사용업체들이 공통적인 답변이었으며 작은 수준의 인쇄트러블은 자체적으로 해결한다는 반응도 적지 않았다.

S사, 안정적인 품질과 밀착 A/S 펼쳐

비교적으로 늦게 디지털인쇄기 시장에 진입한 S사는 후발주자임에도 불구하고, 고객의 환경에 적극 대응하면서 시장을 확대하고 있다. 웹 프린팅, 온라인 인쇄, 프로덕션 스피드, 딜리버리 타임 등 앞으로 인쇄업체의 경영환경을 감안하면 디지털인쇄기로 설비를 바꾸어야 한다며 치밀한 시장 분석을 마친 데이터를 바탕으로 설득에 나서고 있는 것이다.

S사는 무역업체답게 글로벌 시장의 성공사례를 벤치마킹, 국내시장 특성에 맞는 마케팅과 솔루션을 공급하고 있다. 뿐만 아니라 후발주자의 핸디캡을 극복하기 위해 경쟁사를 압도하는 고객 세



미나와 국내의 전시회 참가로 짧은 시간 안에 고객사들에게 깊은 인상을 심는데 성공했다는 평가를 받았다.

S사는 관련업계에서는 처음으로 24시간 365일 서비스 체계를 구축, 디지털 인쇄 사업의 성격에 맞는 서비스를 제공하고 있으며 ORC 모델(Operator Replaceable Component)을 개발, 필요할 때에 필요한 만큼만 소모품, 부품을 구매하여 유지 보수가 가능하도록 지원하는 등, 기계 구매후의 운용비용의 절감에도 많은 배려를 아끼지 않고 있다.

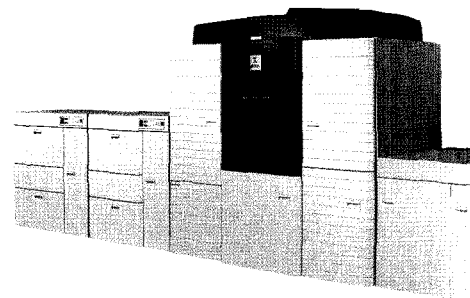
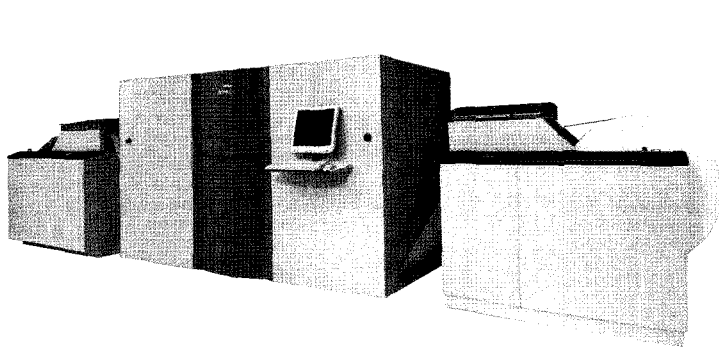
■ 사용업체의 반응 : 아직까지 상대적 많은 판매대수를 기록하지 않은 것과 A/S인원을 충분하게 확보하고 있어 A/S에 대한 만족도는 매우 높은 것으로 드러났다. 인쇄물의 품질과 작업 안정성 부문에 있어서도 수준급이라는 평을 듣고 있었다. 회사 측은 사전 점검을 최대한으로 활용, 사전에 고장을 방지하는 체계를 구축한데 따른 것이라고 말하고 있다. 인쇄업체에서는 앞으로 어느 정도의 후가공 지원과 다양한 확장성을 보여 줄 것인지에 대해 관심을 갖고 있는 편이다. 올해 신규 인쇄기를 선보이면서 제품군을 확장할 계획을 진행하고 있다. 시장에서의 인지도 역시 상당히 높아지고 있는 상태이다.

O사, 제품별 판매 채널 다양화로 시장 확대 추구

그동안 조용한 마케팅을 펼치던 것으로 알려졌던 O사는 최근 제품의 적극적인 판매를 통해 시장에 알리는 방향으로 선회했다. 적극적인 시장공략과 홍보 및 마케팅에 나설 계획임을 천명하고 나선 것이다.

이에 따라 그동안 수입사에서 총괄하던 판매를 전략적으로 중요한 제품은 과감하게 총판에 위임하여 판매확대를 통한 시장점유율 제고로 그 동안 성능에 비해 상대적으로 낮게 평가 받았던 것을 적극 만회한다는 계산이다. 이번에 총판 계약으로 고편을 풀어놓은 인쇄기 모델도 올해 들어 경쟁업체들이 앞 다투어 뛰어들고 있는 경인쇄용 흑백 디지털인쇄기로 중소기업의 소량다품종 인쇄수요에 대한 대응에 초점을 맞추고 있다.

■ 사용업체의 반응 : O사의 제품군이 다양한데 비해 상대적으로 적은 대수의 인쇄기가 판매되다 보니 다양한 반응이 나오지는 않았다. 현재 O사의 제품을 사용하고 있는 인쇄업체들은 작업 신뢰성과 인쇄품질에 만족감을 표하고 있다. 인쇄업체들은 상대적으로 매우 높은 가격으로 인해 구입에 부담을 갖고 있다고 말하고 있으며 또한 구입시에 금융상의 편의를 제공하는 것이 상대적으로 부족하다는 점에 대해서도 아쉬움을 토로하고 있다.



D사, 조용하고 차분하게 시장 공략

D사는 적지 않은 제품군을 공급하고 있음에도 본사의 이미지가 디지털인쇄기보다는 오프셋인쇄기의 이미지가 강하게 드리워져 있어 손해 아닌 손해를 보고 있다.

인쇄기의 성능과 인쇄물의 품질 등 어느 면에서도 뒤쳐지지 않음에도 인쇄업체들이 갖는 인식은 인쇄 후가공 기계와 프리프레스에 강하다는 느낌을 주고 있기 때문이다. D사는 현재 최근의 트렌드인 맞춤형 인쇄를 실현하는 고급형 디지털인쇄기에서 중저가형 인쇄기까지 다양하게 공급하고 있다.

앞으로 디지털인쇄기 시장에 대한 공략도 서서히 강화해 나갈 것으로 알려져 있다. D사의 최대 장점은 오랜 기간에 걸쳐 축적된 인쇄기 제작 기술이며 본사가 국내와 가까워 신속한 부품의 지원, A/S발생 시에 신속하게 본사 직원의 원격지원을 받을 수 있다는 것을 들 수 있다.

■ 사용업체의 반응 : D사의 디지털인쇄기는 컴팩트한 것이 주요 특징의 하나라는 반응을 받고 있다. 상대적으로 적은 공간에 설치가 가능하며 또한 높은 생산성을 보여주고 있어 중소 인쇄업체에서 다양한 옵션으로 선택할 수 있는 기종이라는 평을 많이 듣고 있다. 또한 다른 경쟁업체처럼 충분한 확장성을 보여 줄 뿐 아니라 신뢰성 있는 작업을 보여주고 있다는 평가를 받고 있다. 디지털인쇄기의 효율을 극대화할 수 있는 다양한 솔루션도 지원하고 있는데 상대적으로 잘 알려지고 있는 듯 하다는 것도 인쇄업체들의 반응이다.

H사, 콤팩트한 디자인과 견고한 성능 제품군

고품질과 높은 생산성을 컨셉으로 내세운 또 다른H사는 상업인쇄를 위해 특별하게 설계한 디지털인쇄기를 공급하고 있다. 주 시장을 겨냥하여 만들었다는 의미인데, 출력 서비스 업체와 그 외의 사용자가 새로운 디지털 프린팅 사업을 시작할 때 필요한 고품질의 출력과 적절한 초기 투자비용의 밸런스를 잘 고려했다는 평을 듣고 있다.

H사의 제품군은 CMYK, RGB, TEXT, GRAPHIC 그리고 IMAGE를 위하여 각각 별도의 최적화를 실현, 매엽 인쇄와 유사한 작은 글씨의 표현, 높은 정밀도의 양면 인쇄의 정확성, 프로페셔널 옵션의 가용과 알맞은 가격으로 표현되고 있다. 종이와 토너의 교체, 용지 걸림 현상 또는, 다른 문제가 발생이 되었을 경우에 본체의 앞쪽에서 신속하고 빠르게 관리 할 수 있게 한 것이 특징이며 최대 사이즈(330×487mm)까지의 용지를 자유롭게 사용할 수 있게 하고 있다.

■ 사용업체의 반응 : 현재 H사에서 판매중인 디지털인쇄기는 가격 대비 성능의 만족도가 높게 나타나고 있는 제품의 하나이다. 실제로 사용하고 있는 층무로의 한 인쇄업체에서는 고장이 전무하다고 할 정도로 다부진 인쇄기라고 말할 정도이며 인쇄의 품질도 충분히 만족스럽다는 반응이 많았다. 그에 더해 단독 채널이 아니라 2개 업체에서 공급되고 있는 만큼 원활한 A/S와 충분한 검토가 가능하다는 것도 이점으로 꼽히고 있다. ↻



김상호 부장 kshulk@print.or.kr