

사무기기 시장의 현재와 미래

비용절감을 위한 '통합문서출력 관리서비스(MPS)' 본격화 기대

국내 프린팅 시장 동향 및 전망

국내 프린팅 시장은 지난해 말부터 이어진 경기 불황 한파로 인해 전년대비 15% 이상 수요가 감소할 전망이다. 긴축 경영과 맞물려 기업 고객들은 '출력 비용 절감'을 가장 큰 화두로 삼고 노력 중이다. 이 같은 시장 요구에 의해 '비용 절감'과 '업무 효율성 증진' 등 두 마리 토끼를 동시에 잡을 해결책으로 통합문서출력관리서비스(MPS)가 본격적으로 자리잡을 것으로 기대된다. 또한 전체 출력기기 시장에서 복합기의 비중은 지속적으로 높아져 2008년 복합기 비중 71%에서 2012년 82%까지 늘어날 것으로 전망된다.

글 / 삼성전자(주) 디지털프린팅사업부 김한승 대리



01010

1. 국내 사무기기 시장의 전반적 흐름과 특징

■ 글로벌 경기 침체의 영향으로 IT 성장 둔화 전망

2008년 말 시작된 글로벌 경기 침체가 장기화될 조짐을 보임에 따라, 국내 기업들도 일제히 허리띠를 조여 매고 있다. 경영 효율화라는 대전제 아래 비용을 최소화하려는 노력을 보이고 있으며, 사무기기 시장도 이에 영향을 받고 있다. 연간 3~4%씩 성장이 전망됐던 기업들의 IT 투자는 1% 내외로 조정될 것으로 보이며 특히 PC, 서버, 스토리지 등 하드웨어에 대한 투자는 당분간 역성장을 기록할 전망이다.

2. 국내 프린팅 시장 동향

■ 비용 절감이 화두: 통합출력관리서비스 주목

프린팅 시장도 예외는 아니다. 국내 프린팅 시장은 지난해 말부터 이어진 경기 불황 한파로 인해 전년대비 15% 이상 수요가 감소할 전망이다. 긴축 경영과 맞물려 기업 고객들은 '출력 비용 절감'을 가장 큰 화두로 삼고 노력 중이다. 이 같은 시장 요구에 의해 '비용 절감'과 '업무 효율성 증진' 등 두 마리 토끼를 동시에 잡을 해결책으로 통합문서출력관리서비스(MPS)가 본격적으로 자

리잡을 것으로 기대된다.

통합출력관리서비스(MPS: Managed Printing Service)는 프린팅 환경 전반에 대한 관리와 사후 관리 서비스까지 담당하는, 즉 프린팅 업체가 기업 문서 환경 전체를 모두 책임지는 토털 아웃 소싱 서비스다. 통합출력관리서비스는 프린팅 장비의 개별적인 공급에서 벗어나 기업 단위의 토털 프린팅 사업을 수주, 위탁 관리함으로써 공급업체 입장에서는 비즈니스 볼륨을 확대하고, 기업 고객의 입장에서는 토털 프린팅 관리를 통한 비용 절감과 업무 효율 증대의 가치를 창출할 수 있다는 점에서 출력 비용 절감과 업무 효율화를 위한 방안으로 각광받으며 매년 큰 폭의 성장을 이어가고 있다.

기업들이 통합출력관리서비스를 이용하게 되면, 프린터 전문업체로부터 하드웨어와 구축 컨설팅, 소모품 공급, 유지보수 관리까지 필요한 서비스를 종합적으로 제공받고, 비용은 사용량에 따라 장당(Page)으로 환산해 일정기간마다 나누어 지불함으로써 복잡한 관리 부담은 덜고 관련 비용은 대폭 절감할 수 있다는 장점이 있다. 또한 장비 구입에 따른 비용 부담 없이 저렴하게 최신형 제품을 공급받아 프린팅 환경 전반을 업그레이드 할 수 있는 것은 물론, 장비에 장애가 발생하거나 잉크, 토너의 수명이 다 했을 경우 이를 원격에서 자동으로 파악해 곧바로 교체하는 등 안정적이고 수준 높은 프린팅 환경을 이용할 수 있게 된다.

이 분야의 대표 주자들은 삼성전자, 한국HP, 렉스마크, 한국후지제록스 등 탄탄한 기술력과 유기적인 국내 영업망을 보유한 프린팅 업체들이며, 최근 신도(구:신도리코)가 아웃 소싱 시장에 공격적으로 가세하면서 통합출력관리 시장을 키우는데 앞장서고 있다. 현재 국내에서는 기업은행과 외환은행, 광주은행 등 금융권을 중심으로 통합출력관리서비스가 도입되고 있으며, 올해부터 일반 기업체들로 더욱 확산될 것으로 예상된다.

■ 출력 기기의 복합기/고속화 추세

전체 출력기기 시장에서 복합기의 비중은 지속적으로 높아질 전망이다. 2008년 복합기 비중 71%에서 2012년 82%까지 늘어날 것으로 전망된다. 이는 장비 효율화 측면에서 스캐너, 복사기, 프린터를 따로 운영하는 것보다 복합기 한대를 운영하는 것이 유리할 뿐 만 아니라 복합기와 프린터의 가격 차이가 점차 좁혀짐에 따라 고객 수요가 점차 복합기로 이동되고 있는 것으로 풀이된다.

올 한해는 신규 수요보다는 노후 장비에 대한 교체 수요가 많을 것으로 예상되며, 이에 따라 중고속 기기 중심 성장이 두드러질 것으로 예상된다. 2009년 올해 분당 20매 출력 이하의 저속 제품은 11% 역성장, 그 이상의 출력 속도를 가지는 중고속 제품은 3% 성장할 전망이다.

■ 개인용 시장: 컬러 레이저 중심 성장

2008년 일반 소비자 대상 시장은 1) 합리적인 가격 2) 고품질 출력물에 대한 요구 3) 소형 제품의 보급으로 인해 지난해부터 컬러레이저 제품이 돌풍을 일으켜왔다. 올 해도 컬러 레이저 시장에 대한 수요는 지속될 예정이며, 여기에 사용자 편의적인 기능 - 무선 기능, 양면 인쇄 기능, 토너 세이브 기능 등 - 들이 결합하여 컬러레이저 제품은 더욱 보편화될 것으로 전망된다.

3. 향후 시장 전망

■ 그린IT에 대한 요구 증가

2000년대 이후로 친환경에 대한 논의가 프린팅 업계 전반에 걸쳐 지속되어 왔지만, 최근에는 비용 절감과 맞물려 'Green Economy' 가 본격적인 이슈로 떠오를 전망이다. 즉, 사회적 책임과 기업 이미지 개선 차원의 친환경을 넘어서 프린팅 제품의 에너지, 종이, 소모품의 더 적은 사용이 촉구되고 있다. 이에 따라 프린팅 업체들은 친환경 제품을 개발하는 한편 각 사별로 친환경 프로그램을 확대/강화할 전망이다.

삼성전자는 주요 제품의 1W 미만 대기전력을 달성하며 에너지 절감을 주도적으로 이끌고 있으며, 소비자 시민모임이 주

사무기기 시장의 현재와 미래

관하는 '2009 에너지 위너상' 을 수상했다. 또한 아산 리사이클링센터를 건립하고 2004년부터 자발적인 토너 수거 및 재활용 프로그램인 '녹색사랑 캠페인' 을 전개하여 자원 절감에 앞장선 공로를 인정 받아 '2008 국가환경경영대상 대통령상' 을 수상하기도 했다. HP의 경우 토너 수거 및 재활용 프로그램인 '플래닛 파트너 프로그램' 을 운영 중이며, 친환경 제품에 'ECO Highlight' 를 표기하여 친환경 제품을 홍보하고 판매를 촉진하는 활동을 벌이고 있다. 이외에도 제록스는 인체에 무해한 '솔리드 잉크' 제품을 대대적으로 홍보하고 이 제품을 활용한 Green office를 구성, 제안하는 등 다양한 노력을 기울이고 있다.

■ 인터넷 출력 요구 증가

웹 환경이 일반화 됨에 따라 전 세계적으로 웹페이지 출력에 대한 수요가 폭발적으로 늘고 있다. 하지만 일부 웹사이트의 경우 출력 기능을 지원하지는 하지만 웹 정보 출력이 불편하고 번거로운 것이 현실이다. 이에 프린팅 업계에서는 소비자들의 웹페이지 상에서 원하는 정보만을 골라서 편리하게 출력 할 수 있도록 '애니웹프린트(삼성전자)', '스마트 웹프린팅(HP)' 등 웹 출력에 특화된 프로그램을 무상 배포하고 있다. 추후에는 이러한 애플리케이션이 내장되어 있는 프린터, 혹은 직접 인터넷에 연결 가능한 프린터 등이 개발되어 웹 출력이 보다 활발해 질 것으로 전망된다.

실린더렌즈를 사용하는 Anamorphic 노광렌즈 개발 성공
- 실린더렌즈의 초정밀 광축조정에 성공하였습니다. -

주)프로옵틱스 www.prooptics.co.kr

경기도 이천시 부발읍 아미리 475번지

- * 04년 : 부품소재 전문기업
- * 05년 : 부설연구소 인정, 벤처기업 인증서 취득
- * 06년 : INNO-BIZ 인증서 취득
- * 07년 : NEP 신제품 인증서 취득

전화 : 031-635-9732, 636-9732

팩스 : 031-635-8732

대표이사 : 이학박사 정진호(011-304-1353)

- * Optical System Design & Manufacturing
- * Ultra-High Precision Optical Axis Alignment(Tilt Free Manufacturing/Tilt Free Alignment)
- * PCB, LCD inspection optics(8k, 12k Line CCD) Fixed Focus Lens / Zoom Lens
- * 0.3um Wafer Inspection Optics(8k, 12k Line CCD)
- * PCB, LCD Exposure Optics / Mask Less Exposure Optics
- * 3D HD-Camera Lens / 3D Projection Engine / 3D Microscope
- * Fingerprint Awareness Lens
- * Radiation Resistant CCTV Zoom Len

고해상력시대에 아직도 범용렌즈를 사용하고 계십니까?
ProOptics의 맞춤형렌즈는 귀사의 장비 성능을 한층 높여줄 것입니다.



‘기업용 프린팅 시장 공략에 역량 집중’ 삼성전자 프린팅 사업부 시장 성과 및 전략

1. 기업용 프린팅 시장에서 고속 성장

2009년 1분기 국내 프린터 시장 조사 결과, 삼성전자는 수량 기준으로 모노 레이저 프린터(59.0%), 모노 레이저 복합기(48.3%), 컬러 레이저 프린터(69.2%), 컬러 레이저 복합기(90.9%) 등 A4 레이저 제품군 모두가 1위를 차지했을 뿐 만 아니라, 잉크젯, A3 복사기를 포함한 전체 프린터 시장에서 금액 기준으로 1위(26%)를 차지해 명실공히 국내 프린팅 시장을 주도하고 있는 것으로 나타났다.

특히 최근 기업 시장에서의 약진이 두드러진다. 삼성전자는 올해 상반기에만 교보생명, 방송통신위원회, 육군 등 굵직한 기업/관공서 고객을 확보하며 5만여 대 이상의 중고속 레이저 프린터를 공급하는 성과를 거두었다. 그 결과 전년 동기 대비 금액 기준 12% 이상 성장과 함께 중고속기에서 명실상부한 국내 1인자 자리를 확보했다. 이는 작년 이후 기업용 고속 라인업을 보장하는 한편, 전문 영업 조직을 확대하고 채널 구조도 기업 고객에 맞춰 재편하는 등 삼성전자의 기업용 프린팅 시장 공략을 위한 꾸준한 노력이 성과를 드러내고 있는 것으로 분석된다.

전통적으로 프린터 기반 업체였던 삼성전자는 복사기 기반 출력기기 분야에서도 고속 성장을 거듭하며 국내 복사기 4강 체제를 구축했다. 국내 복사기 시장은 올 1분기 신도리코 29.3%, 캐논코리아비즈니스솔루션 28.1%, 한국후지제록스 18.3%, 삼성전자 16.3%로 4개 업체가 시장의 92% 이상을 차지하며 경쟁하고 있으며, 특히 삼성전자는 이 분야에서 지난 '06년 5.6%에서 '07년 6.6%, '08년 13%, 올 1분기 14.6%로 점유율을 늘려왔다. 삼성전자의 이 같은 가파른 성장은 A3 기기 중심으로 형성되어 있던 기업용 복사기 시장에 혁신적인 디자인과 강력한 경제성을 장점으로 하는 A4 기반의 디지털 복사기 라인업인 '멀티익스프레스(MultiXpress)' 시리즈를 출시하여 기업 고객에게 새로운 대안을 제시하고 좋은 반응을 얻은 것에 기인한 것으로 보인다.

세트 뿐만 아니라 통합 출력 관리 서비스 분야에서도 두각을 나타냈다. 삼성전자는 독자적인 카운쓰루(CounThru™) 솔루션에 기반한 기업용 프린팅 아웃소싱 서비스를 선보였으며, 국내 최고 수준의 영업 조직 및 서비스 인프라를 무기로 공격적인 마케팅 활동을 펼쳤다. 그 결과 올 상반기에 한국투자증권에 35억 규모의 MPS 계약을 수주하는 한편, 메트라이프(MetLife)에 고속 컬러 레이저 프린터와 함께 18억 규모의 MPS 계약 수주를 하는 등 큰 성과를 거두며 국내 통합출력관리서비스 시장 성장을 주도하고 있다.

2. 개인용 컬러 레이저 시장 주도

삼성전자는 지난 해 소형 컬러 레이저 시장에서 돌풍을 일으키며, 국내 컬러 레이저 시장 점유율 1위(74%)를 기록, 시장 주도기업으로 당당히 자리매김하는 데 성공했다. 삼성은 이 기간 동안 프린터 제품의 소형화 바람을 주도한 것은 물론, 국내 컬러 레이저 시장 전체를 주도적으로 확대하는 데 견인차 역할도 톡톡히 해왔다. 컬러 레이저 시장은 2007년 168,428대 규모에서 2008년 253,400대 규모로 전년 대비 50% 이상 성장한 것으로 집계되었다. 특히 삼성전자가 85% 가량의 점유율로 독주하고 있는 컬러 레이저 복합기 부분의 경우 2007년 53,044대 규모에서 2008년 111,076대 규모로 두 배 이상의 성장을 거뒀으며, 불황에도 불구하고, 지속적인 성장이 예상되는 분야이다.

HP, 제록스 등 경쟁사에서도 이 같은 삼성의 컬러 레이저 프린터 시장 선도력을 견제하기 위해 다양한 개인용 컬러 레이저 제품을 잇달아 출시하며 시장의 파이를 함께 키웠으나, 삼성의 차별화된 디자인과 초소형 크기, 편리한 사용 환경에 대한 소비자의 높은 호응도를 바꾸지는 못한 것으로 평가된다.

3. 향후 전략

삼성전자는 올 하반기에도 기업용 프린팅 시장 공략에 역량을 집중할 계획이다. 기업 고객의 요구에 맞춘 고성능 제품을 지속적으로 선보이는 한편, 기업용 시장에서 사용되어 온 A3 제품보다 한층 경제적이고 편리한 환경을 제공하는 A4 기반 제품군을 보강함으로써 기업 고객에게 더욱 합리적이고 경제적인 선택의 폭을 넓혀 나갈 예정이다.

기업용 프린팅 솔루션 시장은 비용 절감 이슈와 맞물려 올 하반기 이후 본격 성장이 이루어질 것으로 전망되고 있다. 삼성은 이에 맞춰 한층 강력해진 기업용 제품 라인업을 바탕으로 차별화된 통합문서관리 솔루션을 함께 공급함으로써, 기업고객의 출력 업무 효율화를 돕고 시장 내 삼성의 입지를 더욱 강화해 나갈 계획이다. 또한 자체 개발 솔루션 외에도 다양한 파트너사와 제휴를 통해 기업 고객이 원하는 솔루션을 빠르고 쉽게 공급한다는 전략이다.

개인용 분야에서는 디자인 차별화, 사용성 차별화를 통해 레이저 부분의 리더십을 유지할 계획이다. 이를 위하여 혁신적인 디자인의 제품 소개는 물론, UI(User Interface)를 보다 직관적으로 개선하고 다양한 기기와의 연결을 용이하게 하는 등 고객 만족을 위한 다양한 연구와 노력을 기울이고 있다.