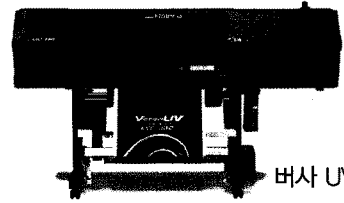


정우프린팅

출력물 고부가가치 창출 수익 향상 효과



버사 UV LEC-300

다젠(대표 이길한)은 지난해 국내에 처음으로 공급한 'Versa UV LEC-300'이 고객에게 새로운 수익원으로 자리매김하면서 고부가가치를 창출하고 있다고 밝혔다. 새로운 시장을 창출한 주인공은 서울 충무로에 위치한 정우프린팅(대표 권오성)이다. 지난해 UV 프린팅과 커팅이 동시에 가능한 'Versa UV LEC-300'을 국내에서 처음으로 도입했던 정우프린팅은 이 장비를 이용, 화이트잉크와 투명 광택잉크로 질감과 입체감 표현까지 표현하면서 고객들에게 고품질 고부가가치 출력시장에 만족을 주고 있어 1년 365일 가동을 쉬는 날이 없을 정도로 고객의 주문을 받고 있다.

1호점의 모험, 기대 이상 성과 거둬

지난해 일선 출력전문점에서 국내에서 상당한 위험부담을 안을 수 있는 국내 1호 도입이라는 결단을 내렸던 권 대표는 약 1년이 지난 현재, 지난해의 구매 결정에 무척 만족하고 있다. 이는 내방고객의 80%에 가까운 고객들이 재방문하고 있을 정도로 높은 충성도를 보이고 있기 때문이다. 20% 이내로 추정되는 방문하지 않는 고객들도 품질에 대한 불만족보다는 아직까지 상대적으로 비싼 출력비용 때문이라는 응답이 의외로 많기 때문에 앞으로 보급대수가 늘어나고 다른 경쟁사들이 늘어나 출력비용이 낮아지면 더욱 많은 고객들이 찾을 것으로 보고 있다.

고객에게 도움이 되는 것은 물론이고 자사의 운영시스템에도 적합하다고 보고 이 같은 투자를 선택했던 정우프린팅은 철저한 품질 관리와 과감한 투자는 결국 고객들의 인정을 받기 때문에 회사의 외형 매출 성장과 수익성 향상으로 연결된다는 경영철학을 갖고 고객을 대하고 있다. LEC-300을 1년간 사용해온 권 대표는 한마디로 '팔방미인'이라고 평가한다. 용지의 두께에 거의 구애받지 않는 것은 물론이고 다양한 작업을 수행할 수 있기 때문이라는 것이다. 특히 특정 분야에서는 동판제작 과정을 생략할 수 있기 때문에 이전 방식에 비해 비용 1/10이하, 시간 1/2 이하의 큰 절감 효과를 갖고 있어 고객들



의 선택을 받는 것은 당연하며 이 장비를 사용하는 기업의 입장에서 수익성 향상이 가능하다는 것은 큰 매력이라고 생각한다. 이처럼 LEC-300을 이용해 주로 학생들이나 고급인쇄를 원하는 디자이너들을 대상으로 장비에 대한 이해를 높여 세세한 부분까지 신경을 쓰고 조정해 고객의 요구에 최대한으로 맞추고 있는 정우프린팅은 고객들의 신뢰를 얻고 있다.

친환경성 좋으나 개선에 더욱 노력

LEC-300은 환경 문제에 있어서도 비교적 좋은 친환경성을 갖고 있다. 그러나 정우프린팅은 현재의 수준에 만족



키페스전시회에 참가한 디젠

하지 않고 시장이 요구하는 수준을 앞서 가는 친환경성 구현에 노력을 기울이고 있다. 사실 수익 성과는 큰 관계가 없는 것이지만 단순하게 수익만을 추구해서는 고객의 선택을 받을 수 없다고 생각하기 때문이다. 중요한 것은 단순하게 구조나 추상적인 생각만으로 환경을 외치는 것이 아니라 실제적이고 현실적인 대안을 생각하며 이를 추진하고자 하기에 이런 노력은 관련 업계의 관심을 끌고 있다.

특수효과 시장의 확대 추세에 적극 대비 할 것

현재 업계의 상황에 대해 권 대표는 경쟁업체에서 유사한 장비가 출시된 것을 반기고 있다. 언뜻 보기에는 이해가 안 될 수도 있지만 권 대표의 대답은 명쾌하다. 현재는 아직 관련 시장이 제대로 형성되지 않아 가격이 상대적으로 고가임에도 불구하고 한번 사용한 고객의 충성도가 매우 높은 편인데 여타 경쟁업체의 유사한 장비가 출시되면 시장의 성장이 본격화되면서 출력 서비스가격도 일정 부분 떨어지게 되어 고객들에게 혜택이 돌아감은 물론이고 결과적으로 시장이 확대되어 회사의 수익 확대에 이어질 것이기 때문이다.

특히, 이런 시장의 변화는 사실 기획사나 디자이너 같은 자사의 직접적인 고객들이 주도하는 것이 아니라 최종적인 소비자들인 기업체에서 질감과 입체감 표현 등 다양한 특수효과를 원하고 있기 때문에 앞으로의 시장 성장은 그 전망이 밝은 편이라고 볼 수 있다. 특히 'Versa UV LEC-300'에서 지원되는 화이트 잉크, 투명광택잉크는 디자이너 및 고객사가 원하는 다양한 표현을 효과적으로 연출할 수 있어 최종 사용자인 고객들도 높은 만족감을 표시하고 있다.

LEC-300은 투명광택잉크를 여러 층으로 출력, 입체감을 두드러지게 표현할 뿐만 아니라 로고, 물방울 등의 포인트 출력도 가능해 다양한 기법을 구현할 수 있다. 이에 따라 아름다운 디자인 연출이 가능하기 때문에 고급인쇄의 구현에 적합하다. 또한 소재에 거의 제한이 없는 UV시스템이기 때문에 라벨, POP 디스플레이나 포스터용 금속 표면을 비롯한 다양한 미디어에 출력할 수 있다는 점과 이 장비 하나로 출력은 물론 출력 후 커팅까지 가능하기에 높은 생산성을 갖추고 있다. 최고 해상도는 1440dpi에 달하며 출력물의 내구성도 좋아 고객들의 호평을 받고 있다. 이에 따라 장비 도입 이후, 1년간 그동안 안 고객이었던 고품질 출력 시장의 수요층인 기획실과 디자인실, 학생 등을 대상으로 더욱 적극적인 마케팅을 전개하면서

부분코팅, 엠보코팅, 책표지 북아트 시장과 금지 은지 인쇄를 많이 하는 POP 디스플레이 부문에서 적잖은 성과를 올렸다. 특히 그라비아인쇄의 경우에는 지금까지 샘플 작업이 불가능해 고객이 아쉬움을 표했지만 이를 해결하면서 시안 출력이 가능해 졌고 폭발적이라고는 할 수 없지만 좋은 반응과 함께 꾸준한 주문이 이어지고 있다.

시대적 요구에 따라 시장 성장 전망

사실 대형 UV시스템은 일반적으로 가격대가 비쌀 뿐만 아니라 장비를 설치하려면 많은 공간이 필요하기 때문에 일선 소비자를 상대로 하는 업체에서 선뜻 구입하기에는 장소 등 여러 제약이 많다고 한다. 그러나 고객이 요구하는 수준의 출력서비스를 하고자 하는 마음과 시대적 트렌드인 화이트 잉크와 투명광택잉크를 지원하고 광폭의 출력이 가능한 'LEC-300'은 소비자들로부터 좋은 반응을 이어가고 있다. 이 같은 시장변화에 따라 최근 모 업체에서는 화이트 잉크 등에만 초점을 맞춘 장비를 출시했고 이는 시장의 새로운 수요에 대한 대응이기도 한 동시에 시장의 변화에 기폭제가 될 것으로 전망되고 있다.

권 대표는 꾸준한 수요 증가로 1대만으로 주문 물량을 다 처리하기 힘든 경우가 종종 있어 추가 도입을 신중히 검토하고 있는 단계라며 앞으로 층무로 일원에서 추가로 도입하는 업체들이 늘어나면 결과적으로 시장이 커지는 것이어서 현재 자사 단독의 서비스보다 더 많은 고객들이 내방하게 될 것이라고 밝히고 있다.

앞으로도 고품질 디지털프린팅 출력을 위해 지속적으로 노력하고자 하는 정우프린팅의 권 대표는 좋은 장비를 선택하는 것은 가격경쟁을 뛰어넘는 고부가가치 사업으로 승부하는데 필수적인 것이며 장기적인 관점에서 볼 때는 단순한 장비가 아니라 경영파트너라고 보아야 한다고 생각하고 있다. ☞

김상호 부장 kshulk@print.or.kr