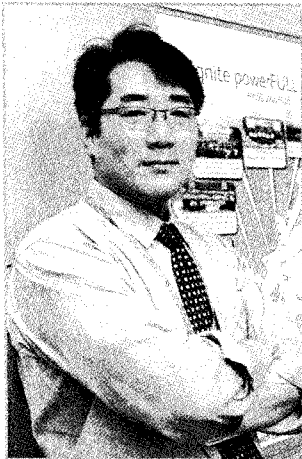


인쇄업계의 수익사업 총아로 떠오른 디지털 인쇄

인쇄시장에서의 디지털 인쇄 동향

디지털 인쇄는 다품종 소량 인쇄가 가능하고, 원하는 시기에 필요한 만큼만 출력할 수 있어 재고 및 폐기 처리가 줄어든다는 장점과 함께 내용 수정이 바로 가능하다는 점에서 옵셋 인쇄가 수행하지 못했던 부분을 만족시키면서 새로운 시장을 형성해 나가고 있다. “필요한 수량, 필요한 시간, 필요한 장소에 맞추어 인쇄한다”라는 POD(Print On Demand, 주문형 인쇄) 컨셉에서 시작된 디지털인쇄는 최근 CRM(고객관계관리) 기법의 실행 단계로서 1:1(One to One) DM, TransPromo(트랜스프로모) 등으로 점점 영역을 확장해 나가고 있다.



▶ 글/한국후지제록스㈜
크리에이티브 마케팅팀 김용석 팀장

1. 인쇄시장의 변화와 디지털 프린팅의 장점

약 15년 전만해도 인쇄산업은 황금알을 낳는 거위였다. 경기가 활성화되면서 인쇄물량은 넘쳐났고 인쇄산업에 종사하는 사람들은 충분한 수익을 보장받았다. 인쇄업체들은 사업의 규모를 확대하기 위해 새로운 인쇄기를 구입하는 등 신규 투자에 거리낌이 없었다. 하지만 1997년 IMF 외환 위기와 함께 많은 기업들이 도산했고 인쇄 업계도 위축될 수 밖에 없었다. 힘겹게 그 시기를 넘기고 경기가 잠깐 되살아나는가 싶더니 또다시 2008년 금융위기가 찾아왔다. 인쇄물량을 쏟아내야 할 제조, 서비스, 출판 등의 원청 업체에서는 비용절감이라는 이유로 인쇄물량을 줄이거나 인쇄단가를 낮춰달라 요구했다. 인쇄 업체들은 줄어든 물량을 수주하기 위해 울며 겨자 먹기로 가격 단가 경쟁을 벌였고, 결과적으로 수익성이 점점 하락하는 악순환에 접어들게 되었다. 이와 같이 위기에 빠진 인쇄시장에 활력을 불어넣고 있는 사업분야가 바로 디지털 인쇄다. 디지털

인쇄는 인쇄 재고 물량의 축소와 다양한 매체를 통한 홍보 효과 확대를 원하는 원청의 요구를 심분 충족시키며 인쇄업계에 새로운 패러다임을 가져왔다.

특히 시대의 변화와 함께 새로운 형태의 인쇄물들이 등장하며, 디지털 인쇄의 장점이 더욱 발휘되고 있다. 디지털 인쇄의 장점인 다품종 소량, 원투원, JIT(Just In Time) 등의 개념을 접목시킨 인쇄물들이 대중의 요구로 자리잡게 되면서, 맞춤형 상품권, 포토북, 소량 출판 등이 수익성을 가져오는 사업으로 떠오르고 있는 것이다. 이러한 새로운 인쇄물들의 출현은 다양한 사회, 기술적 변화와 함께 동반되는 것으로 시대의 흐름을 반영한다. 예를 들자면 디지털 카메라의 확산으로 인한 포토북 수요 증가, e-Book의 출현으로 인한 출판량 감소 등이 있다.

디지털 인쇄가 주목받는 이유는 다품종 소량 인쇄가 가능하고, 원하는 시기에 필요한 만큼만 출력할 수 있어 재고 및 폐기 처리가 줄어들다는 장점이 있기 때문이다. 또한 내용 수정이 바로 가능하다는 점에서 오프셋 인쇄가 수행하지 못했던 부분을 만족시키면서 새로운 시장을 형성해 나가고 있다. “필요한 수량, 필요한 시간, 필요한 장소에 맞추어 인쇄한다”라는 POD(Print On Demand, 주문형 인쇄) 컨셉에서 시작된 디지털 인쇄는 최근 CRM(고객관계관리) 기법의 실행 단계로서 1:1(One to One) DM, TransPromo(트랜스프로모) 등으로 점점 영역을 확장해 나가고 있다.

2. 인쇄시장의 새로운 기회로 떠오른 주문형 인쇄(POD) 시장 동향

POD 시장은 계속해서 진화를 거듭하고 있으며, 여러 가지 콘텐츠를 포함한 다양한 인쇄물로 나타나고 있다. 다품종 소량 생산에 적합한 보고서, 매뉴얼, 교재 등에서부터 1:1 컨셉을 접목한 맞춤형 책, 포토 앨범, 전단지에 이르기까지... 인쇄 시장의 흐름이 고부가가치 출력으로 이동하고 있는 것은 디지털 인쇄에 관심을 가지고 있는 사람이라면 누구나 알 수 있을 것이다. 이러한 디지털 인쇄 시장은 큰 변화 없이 몇 년째 지속되고 있으며, 그 중에서도 크게 화두가 되어온 아래 두 가지 움직임에 대한 구체적인 재현이 이뤄지리

라 예상된다.

첫째는 ‘W2P(Web to Print)’라는 솔루션을 통한 디지털 인쇄 패러다임의 변화를 들 수 있다. 디지털 인쇄 기기와 연동되는 Web To Print(이하 W2P)는 기존의 인쇄 주문 프로세스와 달리, 소비자가 언제 어디서든 편리하게 인쇄를 주문할 수 있다는 것이 가장 큰 장점이다. 소비자는 때와 장소에 구애 받지 않고 온라인 상에서 포토북, 명함, 브로슈어, 카탈로그 등 원하는 출력물의 수량 및 기타 인쇄 옵션 등을 선택하여 주문할 수 있다. W2P를 활용하면 작업의 프로세스가 단축되는 만큼 동일한 시간에 더 많은 작업을 처리할 수 있는 것은 물론, 예상 외의 출력 수요에 대해 신속히 대처할 수 있다는 장점이 있다. 특히, 투명한 인쇄 거래 통해 원청과 POD 업체간 직거래를 할 수 있어 양자가 수익을 확보할 수 있는 것이 가장 큰 장점이다.

둘째는 전통 오프셋 인쇄와 디지털 인쇄의 접목이다. 전통 인쇄와 디지털 인쇄 사이에는 여전히 비용과 품질의 문제가 존재한다. 하지만 PDF/JDF Solution이 전통 인쇄의 워크플로와 디지털 인쇄의 워크플로 융합을 가능하게 만들었고 이는 전통 인쇄와 디지털 인쇄가 가지고 있는 장점 및 약점을 서로 보완하여 최대의 시너지를 만들어내고 있다.

3. 해외시장의 동향(IPEX 2010에서 디지털 인쇄기 동향)

2010년 5월 영국 버밍엄에서 열린 IPEX 2010에는 제록스, HP, 캐논, 오세, 리코, 코니카 미놀타 등 수많은 디지털 인쇄업체가 참여했다. 뿐만 아니라, 디지털 인쇄 관련 후처리 시스템, 솔루션, 애플리케이션 등이 대거 전시돼, 인쇄산업에서 디지털 인쇄의 강세를 보여주는 자리였다. 특히나 국제 인쇄 전시회 최초로 디지털 인쇄 관련 전시 부스의 규모가 오프셋 인쇄 관련 전시 부스의 규모를 초과하여, 커져가는 디지털 인쇄에 대한 관심과 업계의 동향을 짐작할 수 있게 했다.

날장 용지 공급 방식(Cut Sheet Feeder)의 컬러/흑백 디지털 인쇄기는 품질이 향상된 신제품들이 출시

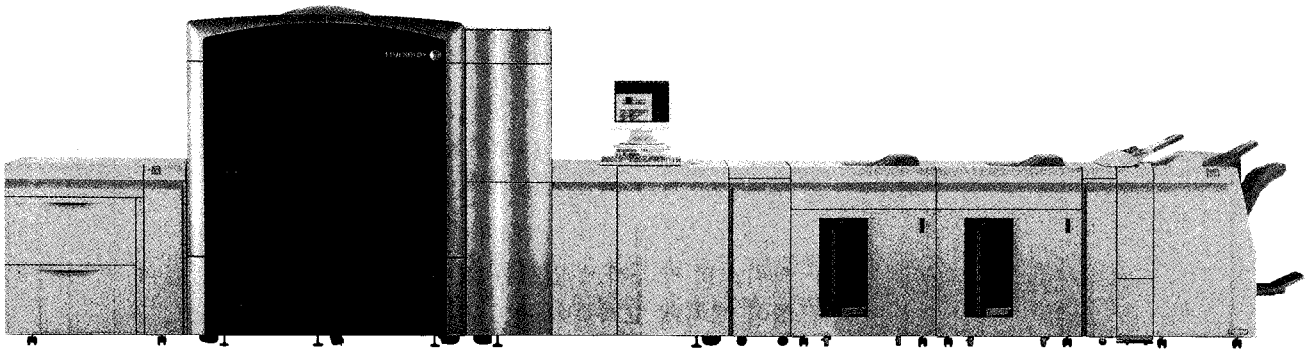
되었는데, 그 중 Light Production 급에서의 제품 보강이 눈에 띄었다. 국내에서는 Light Production 제품의 시장 규모가 외국에 비해 상대적으로 적은 양상으로, 디지털 인쇄기 제공업체의 Light Production 급 제품 강화는 눈 여겨 볼만 하다. 지난 2008 Drupa 이후 화제가 되어온 컬러 잉크젯 제품들의 상용화가 한층 현실화되었다는 것 또한 IPEX 2010 에서 놓칠 수 없는 부분이다.

4. 국내시장의 동향

IPEX 2010에서 선보인 새로운 디지털 인쇄 제품들이 올해 국내에 새롭게 도입될 예정이다. 특히 한국후지제록스에서 하반기에 선보일 Color 1000 Press는 분당 100매의 풀 컬러 인쇄가 가능한 High-End Production 제품임에도 불구하고, 기존 자사 제품 대비 경제적인 가격과 사이즈의 소형화를 실현했다. Color 1000 Press는 고품질의 색상을 구현하는 4색 EA-Eco 토너를 채용했으며, 새롭게 개발한 클리어 토너를 사용함으로써 무광 인쇄 및 UV 코팅의 느낌을 가미했다. 한국후지제록스는 Color 1000 Press의 도입을 통해 그 동안 상대적으로 활동이 미진했던 High-End Production 시장에서의 마케팅, 영업 활동을 강화하며 시장 점유율을 확대해 나갈 계획이다.

5. 풀어야 할 과제 및 향후 전망

최근 전통 인쇄 시장에서도 디지털 인쇄의 장점이었던 다품종 소량, 단납기 등을 구현해냄으로써, 디지털 인쇄만의 장점이 빛을 바래고 있다. 이는 인쇄 시장 전반에서의 단순 가격 경쟁으로 인한 수익률 악화를 초래하며 업계 전반에 우려를 낳고 있다. 이러한 구조적 문제를 해결하기 위해서는 디지털 인쇄가 접근하는 패러다임을 바꿀 필요가 있다. 다시 말해 기존 전통인쇄가 '제조' 라는 산업 분류에 속한다면, 디지털 인쇄는 '서비스' 산업으로 분류할 수 있다. 기존의 전통 인쇄가 고객이 원하는 인쇄 물량을 적절한 품질에 가격과 납기를 맞추어 공급하는 수동적인 제조 행태를 보였다면, 디지털 인쇄는 고객이 원하는 인쇄 상품을 기획하고 제작하여 고객에게 부가가치를 제공하는 능동적인 서비스 행태를 보여야 하는 것이다. 이러한 고부가가치를 통한 수익성을 보장 받기 위해서는 디지털 인쇄 업체들이 솔루션을 통한 새로운 사업 모델에 더욱 관심을 기울여야 할 것이다. 또한 이를 실현하기 위한 직원교육 및 디지털 인쇄 사업 기반 구축에 대한 노력이 필요할 것이다.



▶ 후지제록스에서 하반기에 선보일 Color 1000 Press