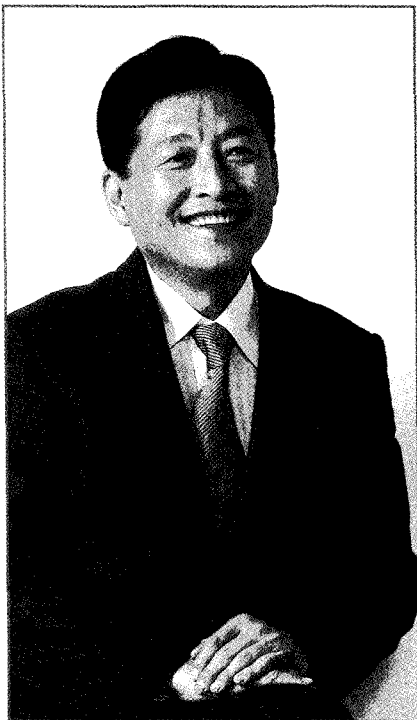


# “글로벌 브랜드 SINDOAH와 함께 새로운 반세기 창조를 향한 세계로의 무한질주”

창립50주년 맞은 (주)신도리코

1960년 국내 시장에 처음으로 복사기를 선보여 사무기기 업체라는 새로운 분야를 개척한 신도리코 (대표 · 우석형, www.sindoh.com)가 올해 7월 7일 창립 50주년을 맞이한다. 지난 반세기 동안 사무용 복합기 시장에서 한 번도 빠짐없이 점유율 1위를 고수해온 저력을 바탕으로 글로벌 브랜드 ‘SINDOAH’와 함께 세계 속에 새로운 50년의 역사를 세우기 위해 힘찬 도약을 준비 중인 신도리코의 최종하 전무를 만나 신도리코의 그간 행보와 새로운 반세기 도전을 향한 비전을 들어보았다. <편집자 주>

취재/박지연 기자



▶ 신도리코의 최종하 전무

국내 사무기기 산업 역사에서 신도리코를 빼놓고서는 얘기가 되지 않는다. 그만큼 지난 반세기 동안 신도리코가 국내 사무기기 산업에 끼친 영향은 지대하다.

1960년 국내 시장에 처음으로 복사기를 선보여 사무기기 업체라는 새로운 분야를 개척한 신도리코는 60년대 청사진 복사기를 시작으로, 전자식 복사기, 70년대 보통용지 복사기, 80년대 팩시밀리, 90년대 디지털 복합기, 2000년대 들어선 최첨단 솔루션에 이르기까지 모두 국내 최초로 개발에 성공하여 선구적인 역할을 다하고 있으며 국내 오피스의 사무자동화, 네트워크화, 시스템화의 혁신을 이끌어왔다.

사무기기 시장 하나만을 고집해온 전문성을 기반으로 시대 흐름에도 한 발 앞서 변화를 주도한 이 회사는 철저한 서비스 정신과 전문적인 직원 교육으로 정도경영을 실천하고 있다. 현재 전국 12개 서비스 센터와 3개 수리 센터, 600여개의 대리점 등 총 726개 거점에서 고객 서비스를 제공하고 있으며 2000여명 이상의 전문영업 및 서비스 인력이 배치돼 고객들이 필요로 하는 서비스를 제공하고 있다.

무엇보다 지난 50여 년간 단 한 번의 적자도 없이 꾸준히 업계 1위 자리를 지켜왔다는 사실은 장황한 설명 필요 없이 이 회사의 저력을 증명해주는 셈.

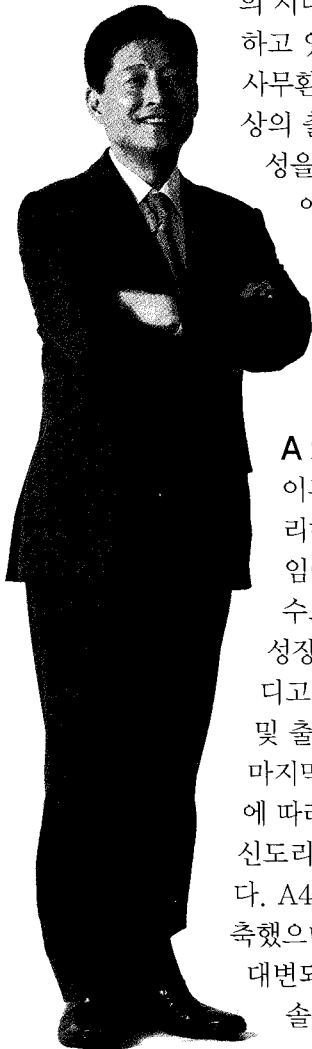
**국내 시장에 복사기 시장 개척 이래 점유율 1위 자리 고수**

**Q** 장수기업으로서 창립이래 복사기 시장 점유율 1위를 유지해온 비결과 신도리코만의 강점은.

**A** 국내 사무기기 시장에서 항상 최초의 역사를 창조한 신도리코는 또 항상 최고였습니다. 창립 이래 50여 년간 사무용 복사기 시장에서 점유율 1위를 계속해서 지킬 수 있었던 비결은 사무기기 시장 하나만을 고집해온 전문성을 기반으로 시대의 흐름에 한 발 앞서 변화해왔기 때문입니다. 무엇보다 업계 최고, 최대 규모의 연구소를 구축하고 독자적인 광학엔진기술을 보유했다는 점이 신도리코가 앞서나갈 수 있었던 원동력이 되었다 해도 과언이 아닐겁니다. 또한 매출 70%에 달하는 해외비즈니스를 통한 국제경쟁력도 손꼽을 수 있습니다. 이밖에 국내 시장에서 가장 오랫동안 고객들과 쌓아온 탄탄한 신뢰도 큰 비결일 겁니다. 신도리코는 고객과의 신뢰를 위해 영업과 서비스 조직에 대해 기술, 서비스, 인성 등 다양한 교육을 실시하며 고객중심의 마인드로 영업 및 서비스를 진행하고 있습니다.

**Q** 복사기 업체라는 수식어를 거부하고 다양한 변화를 거듭하고 있는데 신도리코가 추구하는 색깔은.

**A** 신도리코는 아날로그 복사기 시장이 디지털 복합기 시장으로 진화하는데 앞장섰고 이제는 디지털 컨버전스의 시대를 맞아 단순히 기기 판매에만 머무는 것이 아니라 오피스 솔루션 비즈니스를 선도하고 있습니다. 오피스 솔루션이란 기업이 필요로 하는 최고품질의 제품뿐 아니라 최적의 사무환경까지 맞춤형으로 제공하는 것을 말합니다. 신도리코가 추구하는 방향은 고객이 최상의 출력 사무환경을 유지하고 기기 도입 및 유지비용을 최소화하며 업무 효율성과 생산성을 향상하고 문서보안을 강화하는데 필요한 토털 서비스를 제공하는 것이며 현재 시장에서 좋은 반응을 이끌어 내고 있습니다. 특히 신도리코의 기술력과 고객중심적인 사고로 완성한 맞춤형 솔루션 서비스인 ‘마이 솔루션(my SOLUTION)’은 사무기기 시장에 새로운 활력을 불어넣고 있으며 업계의 새로운 비즈니스 모델이 되고 있습니다.



**Q** 최근 사무기기 업계의 화두와 이에 맞춰 신도리코의 전략은.

**A** 2000년대 초반 사무기기 시장은 아날로그에서 디지털로 크게 변화했습니다. 그 변화 이후 사무기기는 단순한 출력·복사를 하는 장비에서 사무실내 문서를 입·출력 및 관리하는 시스템 장비로 인식이 전환되었습니다. 이러한 사무기기의 시장 전체의 패러다임이 다시 한 번 변화하고 있는데 그 첫 번째는 컬러화입니다. 고품격 컬러 출력에 대한 수요가 급증했으며 컬러 장비들의 뛰어난 화상 재현력 및 가격인하에 따라 시장이 크게 성장하고 있습니다. 두 번째는 MPS로 대변되는 통합관리솔루션입니다. 경제회복이 더디고 불안요인이 지속되면서 각 기업들은 비용절감에 각별한 노력을 기울이고 있고 업무 및 출력 효율이 강조되고 있는 가운데 많은 기업들이 MPS 도입을 가속화하고 있습니다. 마지막으로 A3 to A4라고 할 수 있는데, A3 용지 사용량 감소 및 A4 기기들의 성능 향상에 따라 A3시장 내 A4 기기들 진입이 가속화되고 있습니다. 신도리코는 이러한 3가지 사무기기 시장의 변화를 예측하여 꾸준한 준비를 진행해왔습니다. A4 시장 및 컬러기 시장 확대에 대비하여 지속적으로 상품을 확대하고 풀 라인업을 구축했으며, B2B 상품부터 B2C 상품까지 라인업을 확대하고 있습니다. 또한 마이솔루션으로 대변되는 신도리코 솔루션 상품들을 통해 출력기 통합관리, 문서 보안 솔루션, 출력기 인증 솔루션 등 다양한 솔루션을 구축하고 대기업부터 소호(SOHO) 사무실까지 다양한 고객

사들에 적용하여 성공적으로 운영하고 있습니다.

**Q B2B 시장을 넓히기 위한 기존 복사기 업계와 프린터 업계와의 경쟁도 더욱 심화되고 있는 가운데 신도리코만의 전략은.**

**A** 제조사 입장에서 시장을 구분한다면 복사기와 프린터 업계로 분리해 볼 수 있으나 B2B 시장 내 고객들의 인식은 동일한 출력 장비로 바라보고 있습니다. 이는 제품 특성에 의한 시장접근보다 사용자 측면에서 업무 효율과 편의성을 확보하는 것이 더 중요하다는 것이죠. 따라서 신도리코는 고객관점에서 업무 특성의 이해 및 문서들의 프로세스들을 검토하여 업무효율은 증가시키고 비용은 절감하는 방향에 초점을 맞춰 고객사들에게 제안하는 영업을 펼치고 있으며 다양한 솔루션도 보유하고 있습니다. 지난 50여 년간 B2B 시장에서 얻은 경험과 노하우를 기반으로 지속적인 솔루션 개발 및 상품의 다양화를 통해 출력기기의 새로운 가치를 고객들에게 제공할 계획입니다.

**Q 상업용 디지털 인쇄시장 공략 등 신사업 진행과 관련한 성과 및 계획에 대해서.**

**A** 신도리코는 2007년 코닥과 제휴를 맺고 코닥의 디지털 프린팅 시스템으로 상업인쇄 영역을 적극 공략해 나가고 있습니다. 코닥의 대형 컬러 디지털 인쇄기 넥스프레스(NexPress)와 흑백 디지털 인쇄기 디지마스터(Digimaster)를 발매한 이래, 단 기간 내에 시장에서 강자의 위치를 확고히 하고 있으며, 코니카미놀타와 제휴를 통해 보다 경쟁력 있는 제품으로 충실한 제품 라인업을 완성하게 되었습니다. 사무기기 영역에서 고객이 원하는 제품과 솔루션 공급을 위해 최고의 길을 걸어왔던 만큼 프로덕션 프린팅 시장에서도 고객과 시장의 니즈를 모두 만족시키는 제품과 솔루션, 서비스를 통하여 국내 디지털 인쇄 시장의 질적, 양적 성장을 모두 선도해나갈 것입니다.

**Q 끝으로, 50주년을 맞은 감회와 새로운 반세기를 향한 신도리코의 계획에 대해서.**

**A** 국내 산업 역사 속에서 50년 이상 장수한 것도 큰 업적이겠지만 반세기 동안 업계 1위를 수성했다는 데 더 큰 의미가 있는 것 같습니다. 신도리코는 50주년 슬로건을 ‘비욘드(beyond) 신도리코, SINDOH’ 로 정하고 올해를 새로운 출발과 도약의 원년으로 선포했습니다. 이제 50주년을 맞아 새로운 성장의 모멘텀에 선 신도리코는 연구개발 및 생산력의 글로벌 경쟁력을 토대로 글로벌 마케팅 활동을 점진적으로 늘려갈 계획입니다. 또한 “남다르게 걸어 온 50년의 기업문화와 기업가치를 계승하고 새롭게 걸어 갈 50년은 글로벌 브랜드 ‘SINDOH’와 함께 세계로 도약해 나가자”는 기업 각오를 갖고 지난 50년간의 성공에 만족하지 않는 새로운 변화와 성장에 도전해 나갈 계획입니다.

### ‘비욘드(beyond) 신도리코, SINDOH’ 슬로건과 함께 2010년을 새로운 도약의 원년으로

신도리코의 연간 매출액 중 수출이 차지하는 비중은 70%에 이르고 금액으로 따지면 연간 5000억 원 규모에 이른다. 이를 밑거름으로 해외사업 분야에서 글로벌 업계 상위 기업들과 해외 비즈니스를 지속 전개해나가고 제품, 기술, 사람의 교류를 통해 협력관계를 넓혀나가는 것은 물론, 중국 청도 공장의 글로벌 인프라를 바탕으로 해외 사업 확대를 적극 추진해 나갈 계획이다.

아울러 국내 영업부문에서는 사무용 복합기/프린터의 충실한 제품 라인업을 바탕으로 시장 우위를 계속 지켜나가고, 상업용 디지털 인쇄사업을 강화하여 출력, 인쇄 분야에서 전문성을 높이는 것이 목표이다. 또한 고객에게 만족을 주는 서비스와 솔루션을 준비하여 시장의 변화, 고객의 변화, 경쟁상대의 변화에 적극 대응해 나간다는 전략이다.