



장은구 한국후지제록스 전략사업본부 총괄 부사장

“단순 판매 아닌 고객의 사업계획 · 판매전략까지 컨설팅” 하반기 디지털인쇄사업 주력 상품은 컬러 1000i 프레스

한국후지제록스(대표 우에노 야스아키, www.fujixerox.co.kr)는 최근 대대적인 조직개편을 실시하고 전략사업본부를 신설했다. 지난 7월 15일 서울 중구 정동에 위치한 한국후지제록스 본사 쇼룸에서 전략사업본부를 총괄하고 있는 장은구 신임 부사장을 만나 새롭게 수립한 디지털인쇄사업 전략과 방향성에 대한 이야기를 나눴다.

글 | 임남숙 기자 sang@print.or.kr

신임 부사장으로 임명된 것을 축하한다. 그동안 인쇄업계와는 관련이 없는 분야에서 활동했는데, 새로운 분야에 도전하는 것에 대한 부담은 없었나?

에너지, 금융 등 다양한 분야에서 일한 경험으로 볼 때, 인쇄업계뿐만 아니라 어느 업계에서도 같은 고민을 하고 있는 것 같다. 그래서 어느 업계든 똑같다라는 생각을 한다. 확실한 건 이제는 하드웨어적으로 돌파구를 찾아가고 기술력의 차이로 시장을 지배하는 것보다는 ‘어떤 생

각으로 비즈니스를 하는가’가 중요해졌다. 그래서 회사가 가지고 있는 가치가 중요하다고 생각한다. 대부분 가치를 너무 크게 생각하고 있지만, 가치는 고객들이 이미 경험했거나 고객들이 상상하는 것이 아닌 ‘아! 이렇게 되는구나’라고 깨달음을 주는 것이다.

하나의 예를 들면 어느 선풍기 회사가 ‘경쟁사 선풍기는 그냥 바람을 만들지만, 우리는 자연에서 부는 바람과 가장 유사한 바람을 만들어낸다’는 메시지를 어필했다. 경쟁사보다 고가 정책으로 상품을 판매했지만 새

로운 가치를 전달하는 이러한 메시지 때문에 선풍기 판매 결과가 좋았다. 해당 회사 기술진이 ‘우리가 뭘 다르게 할 수 있을까?’라고 고민하던 와중에 고객들과의 상담을 통해서 찾아낸 메시지였다. ‘자연에서 부는 바람이 제일 시원한 바람’이라는 고객의 답변이 키 메시지가 됐다. 그 답변을 콘셉트로 잡아 나온 것이 바로 자연풍 바람이다. 자연풍에 대해 스토리를 만들어내 대박을 낸 것이다. 이렇게 인쇄업계에서 통상적으로 생각하는 부분이 아닌, 평소에 보지 못하는 가치를 고민하고 있다.

최근 한국후지제록스는 전략사업본부를 신설하는 등 구조개편을 실시했다. 신설된 전략사업부의 역할과 목표는 무엇인가?

후지제록스는 2015년에 솔루션&서비스 사업확대에 집중하고자 한다. 사업환경 조성 및 확대를 일괄적으로 제안하고 실행할 수 있는 전략적, 체계적인 관리를 통해 고객들의 사업 성장을 도모하고자 새롭게 전략사업본부를 만들었다. 전략사업본부에는 PS(Production Service) 영업부도 포함돼 있다. 전략사업본부는 고객들이 ‘더 나은 커뮤니케이션(the better communication)’을 할 수 있도록 꾸준히 차별화된 가치를 제공하는 것을 목표로 활동할 것이다.

간담회에서 한국후지제록스의 밸류를 높이는 것이 중요하다고 강조했는데, 기업 밸류를 높이기 위한 전략은 무엇인가?

한국후지제록스가 지향하는 커뮤니케이션은 단순히 이야기를 주고받는 소통이 아닌 고객이 필요한 부분을 정확히 파악하고 해결해 주는 것을 목표로 한다. 이를 위해 상담 시, 고객이 필요한 부분을 정확히 파악하고 각각의 니즈에 따라 그에 적합한 사업모델을 제시할 계획이다. 더불어 추가로 발생하는 고객 요구사항에도 적극적으로 대응하는 등 쌍방향 커뮤니케이션을 통해 새로운 서비스 패러다임을 제공할 예정이다.

한국후지제록스는 다양한 디지털인쇄기와 솔루션을 공급하고 있다. 이중을 하반기의 전략 제품을 꼽는다면?

‘컬러 1000i 프레스(Color 1000i Press)’다. 컬러 1000i 프레스는 세계 최초로 제로그라피 방식의 ‘골드’와 ‘실버’ 드라이잉크를 제공하는 디지털 인쇄기이다. 기존의 아날로그 방식을 통해 미리 출력된 인쇄물에 금·은박을 입히는 것과 달리 금색, 은색의 그라데이션 표현 및 가변출력이 가능하다.

디지털인쇄시장은 꾸준히 성장할 것이라고 예측되지만 한편으로 우리나라 디지털인쇄기 시장은 포화상태에 직면해 있다고도 평가한다. 이러한 분석에 대한 제록스의 평가 및 대응전략은?

인쇄시장이 전반적으로 정체돼 있는 상태이지만 후지제록스의 디지털인쇄장비를 활용해 고부가가치 상품을 만들 수 있도록 지원하겠다. ‘디지털장비+솔루션’을 묶어서 고객별로 니즈에 맞게 패키지화

하겠다. 또한 장비 특장점에 대해 설명하고 장비를 사용함으로써 얻을 수 있는 효과까지 함께 컨설팅하는 등 고객이 얻는 가치를 한 단계 업그레이드시키는 계기를 만들겠다.

연속지 잉크젯 인쇄기 시장이 확대될 것으로 보인다. 이에 대한 대응방안은 무엇인가?

고품질 출력을 요구하지 않는 부분에서 잉크젯연속기 활용 중심의 인쇄로 옮겨가는 작업과 이러한 틈새시장을 공략하는 작업을 해야 한다고 생각한다. 그래서 출판(Publishing) 시장을 공략하고 있는데, 내지는 잉크젯연속기, 표지는 디지털컬러매엽기를 사용하도록 권유하고자 한다. 더불어 케이스장비를 전혀 쓰고 있지 않은 시장에서도 다른 방법으로 접근하려고 한다. 그분들이 필요로 하는 부분을 컨설팅할 예정이다.▶



장은구 부사장 약력

-
- ▲ 학력
연세대 기계공학 박사
연세대 경영대학원 석사
연세대 기계공학 학사
- ▲ 주요 경력
1990~1991 국방과학연구소 (ADD) 연구원
1991~1993 Bently Nevada Korea Diagnostics 컨설턴트
1994~1995 BRDRC (Bently Rotor Dynamics Research Corp. in USA) 연구원
2002~2005 GE Energy / Optimization Service Korea 대표
2005~2010 현대캐피탈 Fleet 사업실장, 마케팅실장
2010~2014 현대카드 법인사업 본부장, 마케팅 영업본부장