

# ‘사무환경의 편리성’에서 ‘기업의 생산성·수익성’에 관심증대

## 국내 복사기 시장의 동향 및 전망

2006년 복사기를 포함한 사무기기 시장의 화두는 컬러화와 사무환경의 솔루션화에 맞춰진다. 이미 지난해부터 OA 3사는 사무기기 업체로서의 이미지를 과감히 버리고 ‘솔루션 제공 및 컨설팅’ 업체로 변신을 선언하고 단순 기기 판매방식에서 벗어나 사무환경과 관련해 비용과 생산성을 따져 ‘맞춤 환경’을 컨설팅 하는 ‘종합오피스 솔루션 업체’로 거듭나고 있다. 복사기 시장이 디지털화되면서 최근 4년간 부동의 8만여대 규모를 이어가면서 업체들은 새로운 수익원을 찾아 나설 수밖에 없었고 결국 솔루션을 통한 마케팅이 시장에서의 성패를 좌우하는 ‘열쇠’로 판단한 것이다. 더욱이 솔루션은 역으로 하드웨어 판매를 촉진하는 부수적인 효과도 올리고 있어 메이커들은 솔루션 마케팅에 더욱 집중할 것으로 보인다.

취재/박지연 기자

### ‘아날로그’는 역사 속으로, 성숙기에 접어든 ‘디지털 복합기’ 시장

올해 전체 복사기 시장은 신도리코, 캐논코리아비즈니스솔루션, 한국후지제록스 등 OA 3사를 기준으로 소형복사기를 제외했을 때 8만5000대 규모가 예상되며 연말까지 디지털 복합기의 비중은 85~90%에 달할 전망이다. 이미 2004년부터 아날로그 복사기는 전체 복사기의 20%의 비중으로 떨어지면서 급기야는 작년 말부터 메이커들이 일제히 아날로그 복사기를 단종하고 디지털 복합기에 주력하고 있는 상황이다.

초창기 타사 제품에 비해 우월한 기기성능을 강조하며 단순 복사기를 판매하던 단계를 거쳐 업체들은 디지털 시대가 도래함에 따라 기존 아날로그 시대 대비 복사량이 증대한다는 것을 인식하고 단일기능이 제공되는 기기보다 네트워크가 지원되는 복합기 판매에 주력해왔다. 이후 디지털 복사기는 단지 복사와 프린터만 하는 기기가 아니라 모든 문서처리에서 중심이 되는 기기로 역할이 변화하면서 출력물뿐만 아니라 정보의 입력, 관리, 분배에서 디지털 복사기를 활용해 업무효율의 편의성을 높이는데 관심이 모아졌다. 이 같은 복사기 시장의 발전상황과 맞물려 업체들은 단순 기기판매가 아닌 솔루션 제공이 시장을 이끌어갈 수 있는 필수불가결한 요소라 인식하면서부터 솔루션 영업에 관심을 가졌다. 즉, 단순 업무효율의 증대뿐만 아니라 출력비용의 감소, 커뮤니케이션의 향상, 자산의 효율적 관리와 수익성 증대, 차별화된 서비스 등에 기반을 둔 ‘맞춤 솔루션’에 집중하고 있다.



## 컬러는 '대세', 솔루션은 선택이 아닌 '필수'

솔루션은 기능에 있어 얼마든지 확장이 가능하고 부가가치가 높다는 점이 큰 매력이다. 복사기, 프린터 등의 시장은 이미 성숙기로 접어들어 가격경쟁이 심화되면서 마진율이 급격히 떨어진 상태다. 따라서 복사기뿐만 아니라 사무기기 시장 전체의 화두는 수익성을 높여주는 '컬러'와 '솔루션'에 모아진다. 리닝코스트나 속도, 가격적인 면에 있어 흑백복사기와 비교했을 때 별 차이가 없는 컬러제품들이 속속 등장하면서 이제 사무환경에서 컬러기는 하나의 대세가 됐으며, 솔루션은 선택이 아닌 필수요인으로 대두되고 있다.

'컬러'와 '솔루션'은 사무기기 시장에만 국한된 것이 아니라 이미 예견된, IT 전반에 걸친 자연스런 흐름이다. 단지 사무기기 시장이 늦게 변화하고 있다는 것일 뿐이다. 신도리코 관계자는 "솔루션이란 길게 보면 10년 전에 이미 제시된 영업방식으로서 복사기업계에 뒤늦게 받아들여졌을 뿐이지 전혀 새로운 방식이 아니다"며 "프린터보다 복사기 쪽의 컬러화가 더 늦은 이유는 컬러에 대한 원본을 복사하기 보다는 전자화된 것을 출력하는 요구가 더 많았기 때문"이라고 말했다.

업계에서는 지난해까지 국내의 컬러 복합기 시장을 3200~3500대 규모로 보고 있으며, 올해는 6000대 이상으로 평균 뛰어들어 평균 50~60% 이상의 큰 성장을 이룰 것으로 예상하고 있다. 작년과 올해 상반기를 봤을 때 시장에서 컬러기에 대한 영업을 활발하게 펼친 곳은 OA 3사와 더불어 코니카미놀타 브랜드를 판매하는 태흥아이에스 정도. 컬러기 부문에서 앞서나가는 메이커는 시장의 60~70%의 수요를 차지하고 있는 한국후지제록스이다. 그 다음을 캐논코리아비즈니스솔루션과 신도리코가 이어갔다. 신도리코의 경우 아날로그시대의 최강자로 군림했으나 컬러기 시장에서는 부진했던 것이 사실이다. 작년 까지 흑백 디지털복합기에 집중했으나 작년 하반기 판매법인인 신도사무기를 신도SDR로 바꾸고 올해 들어 신제품 3종을 출시하면서 적극적인 소비자캠페인과 홍보활동을 통해 점차 성장세를 보이고 있으며 하반기에는 컬러기 라인업 확대에 집중하여 시장 선점에 적극적으로 나설 계획이다. 이에 질세라 태흥아이에스도 올해 초 25매급 컬러기 신상품 출시와 함께 시장에서 큰 인기를 얻으며 OA 3사의 아성에 도전장을 내민 상태다. 올 상반기 컬러기 판

매시장에서 2자리수 점유율을 기록한 이 회사는 기술력과 라인업에 있어 자신감을 나타내며 "3년 내에는 컬러기에 서만 업계 2위를 달성하겠다"고 밝혔다.

이러한 시장구도는 하반기로 가면서 더욱 복잡하고 치열한 양상을 보일 전망이다. 앞서 말한 메이커에서 올 하반기에 집중적으로 컬러기 라인업을 준비 중에 있고 카이시스와 청호컴넷, 삼성전자 등도 컬러기 라인업을 준비 중에 있는 것으로 알려지면서 컬러기 시장의 '춘추전국시대'가 올 것으로 예상된다.

## 오피스 솔루션 확보에 '총력'을 기울이는 메이커들

사무환경은 하드웨어 기능 중심에서 사무실의 효율성을 높이는 서버 개념으로 빠르게 진화하고 있다. 초기단계는 네트워크 기능이 주를 이루었지만 고객들의 사무환경 효율화와 관련된 어플리케이션과 서비스에 주안점을 두고 업체들이 다양한 솔루션 제공자로서 비즈니스 모델을 만들어가고 있다.

메이커들이 솔루션 영업형태에서 가장 두드러진 것은 '제안'을 통한 '맞춤영업'이다.

신도리코 관계자는 "솔루션 영업의 초기단계가 제안영업이고 그것을 패키지화한 것이 솔루션 상품으로서 소프트웨어와 하드웨어, 서비스 등이 결합되어 있는 것"이라며 "이런 것들이 결합되어 한꺼번에 제공되기 때문에 어찌 보면 기존방식과 크게 다르지 않은 것처럼 보일 수 있으나 메이커 입장에서는 이런 것들을 어떻게 조합해서 고객에게 다가가느냐가 큰 관건"이라고 말했다.

이러한 제안 솔루션영업에서 한국후지제록스와 캐논코리아비즈니스솔루션이 적극적으로 대응해나가고 있다. 한국후지제록스는 얼마 전 ING생명의 경비절감 및 생산성 향상을 골자로 한 XOS(Xerox Office Service) Business(TPM) 계약에 대한 조인식을 가졌다. 'XOS'는 기업의 사무기기제품군 뿐만 아니라 기업의 Document와 관련된 모든 출력물들에 대해서도 후지제록스의 하드웨어, 소프트웨어, 솔루션 등을 이용해 운영 및 관리함으로써 최적의 사무환경을 조성하고 궁극적으로 생산성 향상 및 경비절감을 돕는 통합서비스이다. 후지제록스는 앞으로 3년간 현재 586대인 장비를 302대로 감소시킴으로써 경비절감 및 생산성을 향상시킬 계획이다. 이처럼 한국후지제록스는 앞으로 'XOS'를 적극 도입하여 시장에서

사무기기 산업의 현재와 미래

‘사무환경 종합 컨설팅 서비스 업체’로 거듭난다는 전략이다.

올해 3월 ‘롯데캐논’에서 사명을 변경한 캐논코리아비즈니스솔루션 역시 솔루션 영업팀과 솔루션 추진팀을 갖추고 시장에 적극적으로 대응해나가고 있다. 복사기나 주변 기기에 탑재하여 다양한 응용프로그램을 PC없이도 실행 가능한 ‘밍(Meap)’이란 소프트웨어를 중심으로 최적의 사무환경으로 컨설팅해주는데 중점 두고 있다. 이 회사에서는 조만간 새로운 솔루션 상품을 추가적으로 선보이고 기업체를 대상으로 한 ‘맞춤 솔루션’ 영업에 중점을 둘 계획이다.

도시바 제품을 판매하고 있는 카이시스도 최근 현대중공업에 3년간 도시바 디지털복합기 700대를 대여하고 관련 솔루션을 제공하는 계약을 체결하는 등 시장변화에 적극적으로 대응해 나가고 있다.

이처럼 사무기기의 선택기준이 점차 가격중심에서 비용과 효율개념을 접목한 생산성, 다양한 기능 중심으로 넘어가면서 솔루션의 비중이 날로 높아지고 있다. 따라서 업계 관계자들은 앞으로 복사기를 비롯한 하드웨어 업체의 중요한 경쟁력은 누가 더 고객에게 이익을 줄 수 있는 솔루션을 갖고 있느냐가 최대 관건이 될 것이라고 입을 모은다.

디지털컨버전스화로 더욱 치열해지는 시장환경

IT기술발전과 디지털컨버전스의 영향으로 사무기기의 기능통합과 다른 기기와의 연동이 빈번해지면서 사무기 기업 고유의 경계영역이 무너지고 IT와 결합된 고부가가치 솔루션 사업에 모두가 주목하고 있는 것은 이제 누구나 잘 아는 사실이다.

신도리코, 캐논코리아비즈니스솔루션, 한국후지제록스 3사가 주도해 온 복사기 시장에 태흥아이에스, 카이시스, 청호컴넷 등 후발업체들이 가세하고 있으며, 프린터 업체인 삼성전자, HP, 엡손 등이 복사기 기반 디지털



사진 1. 신도리코의 ‘디지털스(DGwox)’ 시리즈는 PC 모니터를 통해 원격제어가 가능하고 전자우편 송·수신과 문서공유 작업 등 PC 연동을 통해 종합문서관리가 편리하다.



사진 2. 캐논코리아비즈니스솔루션의 스테디 상품인 iRC3200. 동급 최고속도의 컬러/흑백 모두 32매를 출력한다. 다양한 어플리케이션으로 작성한 데이터를 쉽고 빠르게 통합, 편집과 출력까지 편리하고 신속하게 제공한다.

복합기 시장에 새로운 경쟁자로 나선 상황. 불과 작년까지만 해도 OA 선발 3사가 복사기 시장에서 90% 이상을 과점하고 있던 상황이었으나 컬러기의 라인업을 갖추면서 상황이 크게 바뀌고 있다. 올해 초 컬러기의 라인업을 강화한 태흥아이에스는 시장에서 큰 반응을 불러일으키며 높은 판매율을 보였으며 관수시장에서도 꾸준한 성과를 나타내고 있다 아직 국내시장에 컬러기를 선보이지 않은 청호컴넷은 관수시장에서 계속해서 좋은 성과를 보이고 있다. 카이시스 역시 짧은 시간동안 전국적인 판매망을 탄탄하게 구축하고 최근에는 디지털복합기의 대규모 렌탈과 솔루션 영업에서 두각을 나타내고 있다. 복사기 시장에 최대변수로 거론되는 삼성전자에 대해서는

업계에서 모두 예의주시하는 상황이다. 삼성전자는 작년 하반기에 레이저프린터와 복합기 사업분야에서 세계 정상에 올라서겠다고 공식발표한 바 있다. 삼성은 지금까지 주력해온 소비자 및 소호 겨냥의 저가 보급형 제품에서 기업 시장을 겨냥한 중고급형 제품군에 집중한다는 전략을 내비쳤다. 특히 삼성전자는 IT 솔루션 사업에 더욱 무게를 두고 있다. 서울 삼성동에 150평 규모의 솔루션센터를 두고 있고 20여개의 솔루션도 이미 확보한 상태인 것으로 전해진다. 글로벌 기업의 이미지에 맞게 국내에서 축적한 기술력을 기반으로 미국, 러시아, 중국 등 해외시장에도 진출한다는 계획도 세웠다.

기존 OA 업체들은 한결같이 삼성전자가 초반 부진을 면치 못했던 프린터 사업이 결국에는 '세계 2위'로 우뚝 서기까지의 과정을 지적하며 복사기 업체들이 쌓은 아성을 쉽게 무너뜨릴 수 있는 '무서운 존재'라는 데에 동의한다. 그러나 OA업체들은 현재 삼성전자가 복사기 관련 기술과 특허 부분에서는 캐논, 리코 등에 비해 뒤져있는 점, 기존 OA업체들이 구축해놓은 판매경험이 없다는 점 등을 지적하며 쉽게 넘볼 수 있는 시장이 아님을 단언한다.

### 수익성 창출을 위한 틈새시장 공략, 사업영역 확장에 '집중'

복사기와 프린터 시장 영역이 겹쳐지면서 현재 치열한 시장은 개인소비자나 소호를 겨냥한 16매에서 20매기 전후의 시장이다. 복사기 베이스의 복합기와 프린터 베이스의 복합기들이 격돌하는 시장으로서 올해에도 더욱 치열한 경쟁이 예상된다. 프린터 업체들이 기업시장을 겨냥하는 것과 같이 복사기 업체들이 관심 있어 하는 분야이다. 최근 복사기 베이스의 복합기 가격이 100만 원대로 떨어지면서 프린터 업계에서도 긴장하는 상황인데 이 시장에 캐논코리아비즈니스솔루션, 카이시스가 적극 나서고 있어 치열한 경쟁이 예상된다.

OA업체들은 오피스 시장 외에도 틈새시장 공략에도 적극 나서고 있다. 후지제록스가 독주하다시피 한 경인쇄용 고속출력 복합기시장에 캐논코리아비즈니스솔루션도 급변에 분당 105매기의 신상품을 출시하면서 적극 가세하고 있다. 이들 메이커들은 경인쇄, 전문출력소에서 기획에서 인쇄까지의 제작기간이 짧고 수요예측이 곤란한 팜플렛



사진 3. 한국후지제록스의 디지털 흑백·컬러 복합기 '아페오스(Apeos)' 시리즈는 사내 네트워크는 물론 외부 인터넷과 연결해 스캔 파일을 바로 전송하거나 수신해 전자문서 관리와 공유가 한층 더 편리해진 오피스 포털 복합기이다.



사진 4. 태훈아이에스의 Bizhub C250은 컬러/흑백 모두 분당 25매 출력을 지원하고 네트워크 정보관리와 데이터의 안정성 강화에 초점을 맞췄다. 네트워크 프린터 기능과 다양한 어플리케이션 기능을 갖췄다.

등 소량 다품종의 인쇄물을 고속 디지털 복합기를 이용해 제작하는 POD(맞춤형 출판) 시스템이 확산되고 있다고 판단하고 이 시장을 틈새시장으로 적극 공략해 나간다는 전략이다. 카이시스는 이미 디지털복합기 시장에 진입하기 전부터 '와이드 포맷방식'의 대형 도면복사기 시장에서 앞서나가던 업체이다. 오피스 시장보다 먼저 '디지털화'를 경험한 카이시스는 이런 여세를 몰아 오피스 시장에서도 두각을 나타내겠다는 입장이다.

한편, 경기침체 요인도 있겠지만 전체 복사기 시장이 4년간 부동의 8만대 시장을 지켜가고 있는 가운데 나타난 현상 중 하나는 직판영업에서 임대영업 시장으로 넘어가고

사무기기 산업의 현재와 미래



사진 5. 카이시스의 디지털 흑백·컬러 복합기 'e-STUDIO' 시리즈는 국내 최저의 40초의 초고속 예열시간을 자랑하고 네트워크 환경을 통합관리하는 온라인 시스템을 채택하여 더욱 편리하고 생산성을 높였다.

있다는 점이다. 삼성전자도 복사기 시장 진출을 선언하면서 2004년 임대시장에 뛰어들었고 대다수 업체들이 임대 영업에 큰 비중을 두고 있는 상황이다.

카이시스 관계자는 “자체 조사결과 2년 전부터 국내 시장의 50% 이상이 임대시장을 형성하기 시작했다”며 “메이커 입장에서 기계공급하는 것이 예전에는 여신규정에 의해 바로 자금이 회전됐던 형태에서 이제는 자금이나 자본력이 뒷받침해주지 않으면 시장에서 버티나가기 힘든 상황이 됐다”고 말했다.

미국과 같은 선진국의 경우는 이미 오래전부터 임대사업이 활성화됐다고 한다. 현재 국내 시장도 점차 확산되어 가는 시점인데, 임대에 따른 사용료 회수 등이 메이커 입장에서는 중요한 사안인 만큼 이에 대한 적절한 대응이 요구되고 있다.

## 프로답게 생각하고 프로답게 일하는 ProOptics

당사의 준공 이전식에 참석하여주신 모든분들께 감사드립니다.

영문도메인 : [www.prooptics.co.kr](http://www.prooptics.co.kr)  
한글도메인 : 프로옵틱스

(467-866)경기도 이천시 부발읍 아미리 475번지  
전화 : 031-635-9732, 636-9732  
팩스 : 031-635-8732  
연구소장 : 이학박사 정진호(011-304-1353)

- \* 04년 : 부품소재 전문기업
- \* 05년 : 부설연구소 인정
- \* 06년 : 벤처기업확인
- \* 노광면적  $\phi 150$ , 7 $\mu$ m 분해능 LCD 노광렌즈 조립성공
- \* Line CCD용 2 $\mu$ m 분해능 LCD inspection 렌즈 양산( 8k zoom, 12k fixed )
- \* 0.3 $\mu$ m 분해능 Wafer 검사광학계 개발중( 06년 8월 시제작 목표 )

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