

디지털·네트워크 환경 속에서 프린터 복합기의 보급률 상승 및 입지 넓어져

국내 프린터 시장 동향 및 전망

프린터 시장은 삼성과 HP가 전체 시장의 60% 이상 과점상태를 보이고 있지만 후발업체들이 추격을 강화하는 가운데, 전체 시장은 소폭의 성장과 함께 가격하락세를 보이고 있다. 지난해 프린터 시장은 잉크젯에서 컬러 레이저로, 프린터 단품에서 복합기로의 변화를 거듭했다. 지금까지 프린터 시장을 주도해왔던 잉크젯 단품 제품은 지난해 정점을 찍으면서 앞으로 점차 수요가 감소하고 이 자리를 컬러 레이저와 복합기가 차지할 것으로 보인다. 이런 전망에 확신을 실어주듯 지난해 컬러레이저 시장은 성장성이 높은 시장으로 떠오르며 시장경쟁이 가장 치열했다. 또한 향후에는 컬러 레이저 제품이 급속도로 성장할 것으로 전망되며, 복사기 및 프린터 업체들이 공통으로 기업용 솔루션 관련 시장을 본격 공략하며 치열한 경쟁관계를 형성할 것으로 보인다.



글/삼성전자(주) 디지털프린팅사업부 전략마케팅 이장재 팀장

2005년 국내 프린터 시장, 글로벌 프린터 회사의 각축장

지난해 하반기 기준, 국내 프린터 시장 규모는 세계 10위권의 시장규모에 해당하는 약 60만대로 나타났는데 이는 결코 무시할 수 없는 수치이다.

삼성전자는 지난해 프린터를 “8대 차세대 성장산업”으로 선정하고 디지털프린팅 사업부 부사장을 유일하게 사장급으로 승진시키는 등, 프린터 사업에 큰 관심과 의지를 보이고 있다.

외국의 프린터 업체도 국내 프린터 시장에 높은 관심을 보이기는 마찬가지였다. 연간 3000억 원대 규모로 성장한 국내 프린터 시장을 선점하기 위해 글로벌 기업들이 앞다투어 국내 시장에 진출하며 공격적인 경영을 펼치고 있다. 지난해 세계 최대 컴퓨터 회사인 델과 IBM으로부터 분사한 프린트 업체인 렉스마크가 한국 시장에 진입한데 이어, 일본의 프린터 전문기업 오키데이터도 최근 국내 자회사인 한국오키시스템즈를 설립하고 국내 프린터 시장에 진출했다.

이처럼 프린터 시장에 있어 2005년은 특별한 의미로 다가오는 한 해였다.

먼저, 삼성과 HP의 과점현상 가운데에서도 후발업체의 적극적인 시장 침투로 인해 경쟁심화에 따른 큰 가격하락세를 보였다. 전체적인

사무기기 산업의 현재와 미래

프린터 시장은 삼성과 HP가 전체 시장의 60% 이상을 점유하고 있는 과점상태를 보이고 있지만, 전통적인 복사기 강호인 후지제록스와 현재 큰 폭의 성장을 보이고 있는 한국오키시스템즈와 같은 후발업체들이 추격을 강화하는 가운데, 전체 시장은 소폭의 성장과 함께 가격하락세를 보이고 있다.

이런 상황 속에서 지난해 프린터 시장은 그 내용면에서 큰 변화를 보였는데, 잉크젯에서 컬러 레이저로, 프린터 단품에서 복합기로의 변화가 바로 그것이다. 지금까지 프린터 시장을 주도해왔던 잉크젯 단품 제품은 지난해 정점을 찍으면서 앞으로 점차 수요가 감소하고 이 자리를 컬러 레이저와 복합기가 차지할 것으로 보인다. 이런 전망에 확신을 실어주듯 지난해 컬러레이저 시장은 성장성이 높은 시장으로 떠오르며 시장경쟁이 가장 치열했다. HP가 아직 1위 자리를 지키고 있지만, 이 상황은 길게 가지 않을 것으로 보인다. 시장 점유율과 순위는 매 분기 바뀔 정도로 치열한 순위 싸움이 진행되고 있기 때문이다.

레이저 제품의 개인화와 컬러제품의 대거 등장

레이저 프린터는 점차 소형화되고 개인화되면서 점차 보급률이 높아져가고 있고, 각 기업들의 컬러문서 수요가 증가하면서 프린터 시장은 점차 컬러레이저 프린터로 옮겨가고 있다. 흑백레이저 제품은 연 14% 이상의 성장이, 컬러제품의 경우 연 25% 이상의 가파른 성장세가 기대된다.

흑백레이저 프린터는 잉크젯 대비 낮은 인쇄 비용과 높은 인쇄 품질을 가지는 장점이 있는데다 최근 보급형의 경우 10만원대의 낮은 가격대가 형성됨에 따라 컬러 출력 비중이 적은 가정과 소규모 사무실을 중심으로 급속도로 보급되고 있다. 삼성전자는 초소형 제품을 앞세워 전체 레이저 시장에서 40% 이상의 점유율을 차지하며 시장 점유율 1위를 달

리고 있으며, HP와 캐논이 그 뒤를 따르고 있다.

컬러레이저 프린터시장은 이른바 프린터시장의 차세대 황금어장으로 불리우고 있는데, 삼성전자, HP, 애플 등 기존프린터 업체들은 최근 성장세가 두드러진 컬러레이저프린터 분야에 초점을 맞춰 다양한 제품을 출시하는 등 활발한 마케팅 활동을 펼치고 있다. 그리고 일본의 오키데이터와 미국의 렉스마크 등도 컬러레이저 시장을 겨냥해 최근 국내시장 진출을 선언했으며, 코니카미놀타와 캐논코리아비즈니스솔루션 등의 회사도 컬러 제품군 보강에 적극 나서는 등 컬러레이저 시장의 경쟁은 더욱 치열한 양상을 띠 전망이다.

이처럼 프린터 시장 전반에 걸친 컬러레이저 시장에 대한 관심과 경쟁으로 초반 시장을 선점하기 위한 업체간 가격 경쟁도 심화되고 있다. 불과 2~3년 전만해도 컬러레이저 프린터의 가격은 300~400만원대였지만 가격경쟁이 심화되면서 지금은 보급형 제품의 경우 40만원대로 떨어진 것을 볼 수 있으며, 코니카미놀타에서도 4~50만원대의 컬러레이저 제품을 대량 출시하고 있다.

시장조사기관인 IDC에 따르면, 지난 2/4분기 우리나라에서 판매된 프린터는 모두 28만대로, 이중 레이저 프린터가 10만대에 달하고 있으며, 컬러레이저 프린터는 전체 레이저 프린터시장의 15%정도 (1만 4500대)를 차지하고 있는 것으로 나타났다. 지난해 같은 기간(7200대)에 비해 2배이상 늘어난 수치이다.

복합기 제품의 인기

원래의 복합기 시장은 프린터 업체와 복사기 업체로 양분화 되어 있었으나 디지털화 되고 네트워크 기술이 발달하면서 점차 프린터 업체의 복합기 상품이 각광을 받고 있다. 대형제품은 보통 복사기 업체의 몫이었으나 기업들의 네트워크 환경이 바뀌면서 프린터 업체의 입지가 점차 시장에서 넓어져가고 있다.

가파른 성장세로 가장 주목을 받고 있는 레이저 복합기 시장은 삼성전자가 개인용 레이저 복합기에서 기업용 고속 레이저 복합기 제품까지 다양한 라인업을 앞세워 이 시장에서 점유율 67%를 차지, 단연 선두를 유지하고 있다. 특히 A4 평판형 제품에서 부동의 1위를 보이고 있는데 이는 삼성전자가 지속적으로 초소형 제품을 선보이며 개인용

레이저 복합기 시장에서 강세를 보이고 있기 때문이다. 레이저 복합기 중 컬러제품은 지난해 시장이 5000여대 규모로 아직 미미한 수준이나 연 평균 성장률은 50%에 이른 만큼 2007년에는 1만대를 돌파할 전망이다.

가속화되는 '컬러화'와 '솔루션화'

향후에는 컬러제품, 그 가운데서도 컬러 레이저 제품이 급속도로 크게 성장할 것으로 전망되는 상품이라는 점에서는 누구도 의심의 여지가 없다. 보급형 제품과 고급형 제품 모두가 컬러제품으로 성장할 전망이며 컬러레이저 프린터는 점차 소형화되어 개인용 상품으로도 주목 받을 전망이다. 특히 컬러제품은 컬러레이저 복합기의 형태로 가장 큰 인기를 끌 전망이다.

주요 시장조사업체는 앞다투어 단품 레이저와 흑백 제품은 수요가 줄지만 복합기와 컬러 레이저는 수요가 크게 늘 것으로 예측하고 있다. 올해 흑백 잉크젯은 지난해 78만대에서 72만8000대 수준으로, 흑백 레이저도 43만대에서 41만9000대로 수요가 꺾일 예정인 반면, 레이저 복합기는 12만2000여대에서 13만7000여대로, 잉크젯도 106만대에서 110만대로 성장하면서 프린팅 시장의 수요를 이끌 전망이다.

프린터 업계가 기존의 사무기기 판매회사의 이미지를 과

감히 탈피하고 '종합솔루션서비스' 업체로 탈바꿈하고 있다. 대표적인 사무기기 판매회사인 삼성전자, 한국HP, 한국후지제록스, 캐논코리아비즈니스솔루션 등이 각각 서비스 차별화를 내세우며 기업용 솔루션 관련 시장을 본격 공략하고 있다. 점차 치열해지고 있는 국내 사무기기 시장에서 기업의 사무환경을 효율적으로 관리해주는 '사무환경 컨설팅 서비스'가 고부가가치 산업으로 떠오르면서 너도나도 변신을 꾀하고 있기 때문이다.

삼성전자는 'OPERA(Office Printing Environment Research & Analysis)'라는 컨설팅 프로그램을 자체적으로 운영하여 기업의 문서 출력 환경을 효율적으로 관리하는 동시에 IBM이라는 솔루션 컨설팅 기업과 전략적 제휴를 통해 J-scribe 기반의 기업용 출력 관리 솔루션을 제공하고 있다. HP는 'TPM(Total Print Management)'을 통해 프린팅 환경에 대한 도입부터 유지보수, 서비스개념을 포괄하여 제공하고 있으며, 한국후지제록스 역시 'XOS(Xerox Office Service)' 사업을 내세워 기업이 보유한 사무장비와 서류 프로세스에 대한 컨설팅 상품을 제시하고 있다. 이외에도 캐논코리아비즈니스솔루션에서는 고객 상황에 맞게 소프트웨어를 개발, 복합기에 설치가 가능한 'MEAP(Multifunctional Embedded Application Platform)'이라는 플랫폼을 내세워 기업용 솔루션 시장에 적극적으로 진출하고 있으며, 이런 맞춤형 솔루션이 중요시되는 흐름은 전 프린터 시장에 걸쳐 확대될 전망이다.

『광학세계』 원고모집

한국광학기기협회에서 발간하는 '광학세계'의 원고를 모집하고 있습니다. '광학세계'에 관심을 갖고 계신 관련업체, 학계, 연구계 및 개인 구독자 여러분의 많은 참여를 부탁드립니다.

●●● 원고모집 안내 ●●●

1. 원고 내용 : 연구논문, 회사소개, 제품소개, 국내·외 기술동향, 이달의 독자, 수필 등
 2. 원고 분량 : 제한 없음
 3. 원고 마감 : 수시 접수중
* 기사로 활용할만한 좋은 소재를 알고계신 경우 연락주시면 직접 방문하여 취재하겠습니다.
- 연락처 : 한국광학기기협회 '광학세계' 편집부
• TEL: (02)3481-8931 • FAX: (02)3481-8669