즉석토너재생기 **토너프리**

가루 날림 방지로 안전하고 위생적인 재생 가능

최근 인천에 소재한 한 중소기업이 기존 방식과는 확연히 다른 레이저 프린터의 토너 충전 장비를 개발, 특허를 획득해 화제를 모으고 있다.

잉크 및 토너 재생장비 업체인 인하씨앤씨(대표 양백규, www.inkfree.co.kr)가 그 주인공. 2년여의 개발을 거쳐 즉석 토너 충전기인 '토너프리'를 출시한 이 회사는 품질과 가격 경쟁력을 앞세워 돌풍을 일으키겠다는 야심찬 각오를 가지고 있다.

실용신안 및 특허출원 증명서

아껴야 잘산다, 주목 받는 재생토너

'배보다 배꼽이 더 크다'라는 말이 있다. 딸린 것이 주된 것보다 더 크거나 더 많은 비중을 차지할 때 이 표현을 쓴다. 그런데 생활 주변을 돌아보면 의외로 이 같은 상황에 자주 처하게 된다.

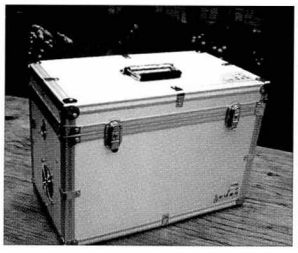
가장 대표적인 사례가 자동차다. 한 언론보도에 따르면 중소형차(1200만원 상당)를 5년 동안 운행할 경우 이 기간 소모된 기름값(리터당 1400원 기준)이 차 값을 뛰어넘는 것으로 나타났다. 자동차 평균 폐차 기간이 8년임을 감안할 때 고유가로 인해 배보다 배꼽이 더 커진 역전현상을 잘 나타내는 경우라고 할 수 있다.

휴대폰도 마찬가지. 특히 통화량이 많은 직업일 경우 불과 3~4개월만에 누적 통화요금이 가뿐(?)하게 핸드폰 값을 앞지른다. 호기심에 부가서비스를 했다가 한 달만에 수백만원의 통신요금이 청구됐다는 웃지 못할 사연들도 많다.

이 같은 현상은 주로 소모품을 사용할 때에 자주 겪게 된다. '생활속의 인쇄'라고 할 수 있는 컴퓨터 프린터기도 그중에 하나다.

기종에 따라 차이는 있지만 레이저 프린터기 한 대의 가격은 보통 30~50만원선. 반면 이에 들어가는 토너는 8만원에서 비싸게는 15만원을 넘는다.

가뜩이나 경기가 어려운 시점에 인쇄작업이 많은 사무실이나 출력소에서는 토너교체와 같은 소모품 비용이 은근히 부담스럽기 마련. 이와 같은 문제점을 파악하고 틈새시장으로 떠오른 것이 바로 재생용 토너다.



⬅⬅ 거치형 토너프리 ⬆이동형 토너프리(개봉 전후 모습)

정품대비 가격은 절반, 품질은 대등

재생용토너란 처음 레이저 프린터를 구매했을 때 장착된 정품 토너 카트리지를 버리지 않고 수거, 공장에서 충전하여 정품과 비슷하게 재활용한 것을 말한다. 대부분 외국에서 수입되는 정품과 달리 로얄티 지급이 없고, 국내에서 생산하기 때문에 값이 저렴한 장점이 있다.

현재 시중에 판매되고 있는 재생용 토너의 가격은 4만~7만원선. 정품에 비해 50% 이상 저렴한 편이다. 일각에서는 재생용은 정품에 비해 인쇄 품질이 떨어진다는 인식도 있지만 실제로는 그 차이를 느끼기 어렵다. 그렇다고 해서 재생용 토너가 전혀 문제가 없는 것은 아니다. 대표적인 것이 바로 토너가루의 날림현상이다. 시중에 나와 있는 집진기가 대부분 공기정화 방식으로 건식 필터를 사용하고 있기 때문. 이로 인해 공기중에 인체에 유해한 카본가루와 쇳가루 등이 작업자의 입이나 코로 들어갈 수 있다.

공장에서 재생작업을 거치는 특성상 유통과정에서 불량발생률이 높고, 원하는 시간에 A/S가 잘 이뤄지지 않는다는 것도 소비자들의 불만사항이다. 인하씨앤씨에서 2년여에 걸쳐 개발한 '토너프리'는 바로 이러한 기존 재생용 토너의 단점들을 획기적으로 개선한 제품으로 주목을 끌고 있다.

차한잔 양백규 인하씨앤씨 대표

"중국 진출 · 코스닥 등록이 목표"

잉크 · 토너충전 장치를 개발하게 된 이유는.

컴퓨터 관련 사업을 오랫동안 진행하다보니 자연스럽게 프린터에 관심을 기울이게 됐다. 컴퓨터의 개발과 유지보수에는 시간과 인력이 많이 필요하지만 프린터 소모품 재활용은 적은 시간에 많은 수입을 올릴 수 있다는 것이 매력적이다. 이에 잉크 토너 사업을 본격적으로 시작하게 됐다. 우리가 추구하는 시스템은 고객만족 서비스를 기준으로 하는 '찾아가는 잉크 · 토너 충전방'이다. 그래서 충전 장비도 이동형으로 개발하게 되었다.

시장의 반응은 어떠한가. 애로사항은.

제품(토너프리)이 출시된지 불과 몇 달이 되지 않았지만 이미 직접 매장에 추가 아이템으로 도입하여 수입을 올리는 곳이 속속 늘어나고 있다. 창업에 관한 문의전화 때문에 눈코 뜰 새 없이 바쁘다. 하지만 회사가 소규모 기술집약형 기업이다 보니 생산,관리,영업,교육,홍보 등 취약한 부분이 많은 것도 사실이다. 다행히 적은 인원이지만 직원들이 너무 잘해주고 있어 고마울 따름이다.

앞으로의 계획은.

현재의 핵심역량(잉크프리, 토너프리)을 살려서 이 분야에서 전문성을 갖춘 전국 대리점을 조직하는데 주력할 것이다. 또한 국내에서 쌓은 경험과 노하우를 기반으로 올해안에 중국 광동성과 홍콩에 진출할 계획도 세워 놓았다. 현지 시장조사 분석을 끝마친 상태이며 지사 오픈 준비를 진행중이다.

장기적으로는 코스닥 등록을 목표로 하고 있다. 이를 위해서는 해결해야 할 과제들이 많이 있지만 우선 1차 과제로 전국 지사 · 대리점을 모집해서 회사의 핵심정책을 수행하게 하는 것이 급선무다. 제품의 홍보, 판매, 교육, 유지보수 및 A/S센터 역할을 맡게 하는 것이다. 전국 대리점 모집이 활성화되면 점진적인 과정을 밟아 점주들이 연봉 1억원까지 수입을 올릴 수 있도록 모든 지원을 아끼지 않을 생각이다. 또한 대리점을 통해 소모품 사업도 확대해 나갈 것이다. 이를 달성하여 코스닥 등록의 꿈을 실현하도록 노력하겠다.

잉크프리본사 전경(좌)과 토너프리 매장 내부모습(우)

습건식 집진 장치로 토너 가루 말끔히 흡수

이번에 특허를 획득한 토너프리 기술의 핵심은 습건식 충전 집진 장치다. 충전재생시 토너가루를 영구자석으로 흡수함으로써 토너가루 날림을 방지, 시간과 장소에 구애 받지 않고 위생적인 충전이 가능하다. 3중 습식 필터로 집진기에 내장된 3개의 액체필터는 토너가루를 액체로 녹여 정제하며, 액체 필터를 통과한 잔량은 다시 6중 건식 필터가 말끔히 집진기 내부로 흡수해준다. 이러한 기능때문에 토너프리는 레이저 프린터 충전은 물론 복사기 청소 장비로도 대체 활용이 가능하다는 장점이 있다. 양백규 인하씨앤씨 대표는 "품질은 공장에서 재생된 기존 토너와 다를 것이 없지만 이동중에 불량이 많이 발생하기 때문에 매장에서 즉석충전이 가능한 토너프리가 품질유지에 있어 더욱 유리하다"며 "2만~2만5천원으로 충전이 가능하고, 드럼의 경우 정품을 기준으로 3~4회 코팅해서 재활용할 수 있기 때문에 가격경쟁력 또한 높다"고 설명했다.

유망 창업 아이템으로 떠오르는 '토너프리'

토너프리는 레이저 프린터 전기종에 적용할 수 있다. 뿐만 아니라 매장형과 이동형 모델이 따로 있어 방문충전이 가능하다는 것도 특징이다. 공장에서 고정형으로 설치돼 운영하는 대형 장비와 달리 좁은 공간에 설치할 수도 있고, 손으로 들고 다닐 수도 있다. 여기에 정품 수준에 준하는 출력 품질과 최고급 파우더 채용으로 색감 및 선명도를 한층 높인 것도 주목을 끄는 이유다. 이러한 장점들 때문에 토너프리는 잉크충전방사업자 및 무점포 창업을 꿈꾸는 사람들에게 유망 아이템으로 각광받고 있다. 인하씨앤씨 또한 토너프리라는 프랜차이즈 사업을 운영할 계획으로 점포 운영을 위한 다양한 서비스를 마련해 놓은 상태다. 고객이 찾아가는 토너 충전, 방문 즉석 충전, 컴퓨터 A/S나 물품 배달 시 충전하는 '원 플러스 원' 서비스, 고객이 보는 앞에서 즉석으로 충전해주는 '만족 투 만족' 등이 그것이다.

양백규 대표는 "이번 토너프리 개발과 특허 획득으로 레이저 토너 충전기를 컴퓨터 매장, 부동산, 편의점 등 좁은 공간에 설치, 사업화할 수 있는 길이 열렸다"면서 "소자본 창업 아이템으로 전혀 손색이 없을 것"이라고 자신감을 나타냈다.

올해 안에 120곳 이상 대리점 구축이 목표

1992년 설립된 이래 줄곧 프린터 장비에 관한 연구개발을 거듭해 온 인하씨앤씨는 '잉크프리'라는 브랜드로도 유명한 회사다. 출장서비스를 겸한 잉크충전장치인 잉크프리는 전국 200여개 체인점을 통해 판매되고 있다. 인하씨앤씨는 충전 후 폐토너 가루를 철저히 수거해서 처리하는 '친환경 경영'을 지켜나가고 있다. 2007년도에는 전국적으로 120여개의 대리점을 구축할 계획이며, 정확한 A/S와 인터넷 광고 등 점주들을 지원하는데 최선을 다할 방침이다. 김치원 기자 kcw@print.or.kr