

PP영업부 개편 통해 시장 확대 적극 추진



신도리코 PP영업부는 지난 7월 1일자로 부서의 확대, 개편을 단행하고 이와 관련, 인쇄매체 기자 초청 간담회를 개최했다. 지난 2007년 말 벡스프레스와 디지마스터를 국내에 소개하면서 본격적으로 상업인쇄에 뛰어든 신도리코는 해마다 10대 정도의 판매실적을 올리면서 순조롭게 시장에 진입했다는 평을 들어 왔었다. 이날 간담회에는 MA영업본부장 겸 솔루션사업부장인 장항순 이사, 솔루션 사업부 PP영업부의 박규열 부장, 솔루션 사업부의 김설섭 부장으로부터 이번 확대 개편이 갖는 의미, 올 하반기의 마케팅전략, 신임 PP영업부장에 대한 소개 등에 대하여 들어 보았다.



조직개편을 맞아 새로운 도약을 다짐하고 있는 박규열 부장, 장항순 이사, 김설섭 부장(왼쪽부터)

PP영업부에 대한 소개와 이번 개편의 의미는 무엇인가요.

PP영업부는 지난 2008년 본격적으로 상업인쇄 시장에 진입한 이후에 해마다 꾸준한 성과를 올리면서 신도리코로서는 생소했던 상업인쇄 시장에 진입하는데 초기의 어려움을 잘 넘기고 토대를 잘 닦아 왔다고 생각합니다.

그러나 이제는 토대의 구축에 안주하지 않고 한 단계 더 높이 성장하기 위해 새로운 추진력을 발휘해야 할 때라고 생각하고 과거의 PP사업부를 영업부와 지원부서로 확대, 개편하기로 결정했습니다. 앞으로 중장기적인 비전을 갖고 PP사업부문에 도약을 이루기 위해 새로운 도전을 하고자 합니다. 이와 관련해 PP영업부는 이미 지난해 연말 2명, 올해

들어서 3명의 인원을 보강했으며 조직체계도 영업조직과 영업을 지원하는 조직으로 이원화해 효율성을 기하는 방향으로 조직을 확대하게 되었습니다. 이는 앞으로 오프셋인쇄에서 디지털인쇄로의 전환이 더욱 가속화될 것으로 예상한데 따른 것이며 이를 더욱 효과적으로 대응할 수 있도록 대처하기 위한 방안으로 계획된 것입니다.

올해부터 코니카 미놀타와 전략적 제휴관계를 맺고 지방의 인쇄업체들을 염두에 두고 라이트 PP 부문에 진출한 것이나 기업 내 POD센터에 저희 장비를 납품한 것도 따지고 보면 매출확대와 효율성 제고를 위한 다양한 노력의 일환입니다.

올해 하반기와 중기적인 목표는 어떤 것이 있는지요.

오프셋인쇄시장의 규모에 대해 저희는 대략적으로 6~7조 원 규모에 달한다고 파악하고 있습니다. 최근 경제상태를 보이고 있으나 디지털인쇄 부문은 성장을 유지하고 있다고 알고 있습니다. 그러나 장당 인쇄비 등에 운용비에 대한 신중한 자세와 이전에 비해 디지털인쇄기의 장단점이 비교적 자세하게 알려져 이를 잘 알게 되면서 도입을 하더라도 천천히 하자는 고객분들이 적지 않은 것으로 파악하고 있습니다. 그러나 PP영업부로서는 가까운 시일 내로 디지털인쇄시장이 급속한 성장을 할 때가 다가오고 있는 것으로 판단하고 있습니다.

저희는 이런 시기가 머지않아 다가올 것으로 보면서 철저하게 대비하는데 전력을 기울이고 있습니다. 그리고 이제 디지털인쇄기 시장에서 고객들의 트렌드는 장비의 생산성과 함께 다양한 솔루션을 요구하는 것으로 변화해가고 있습니다. 신도리코는 이미 이에 대한 대비에 착수, 연구소에서 프로젝트에 돌입했으며 앞으로 인쇄수요에 영향을 줄 것으로 예상되는 스마트폰 시장에 대한 연구와 동향 파악에도 많은 관심을 기울이고 있습니다. 그리고 그 중요성에 대한 인식이 새로워지고 있는 1:1맞춤형 DM시장에 대한 접근도 적극적으로 전개하고자 합니다.

올해 초부터 시작한 라이트장비의 판매는 반응이 어떤가요.

넥스프레스는 지난 2008년 이후 매년 10대 정도의 판매를 꾸준히 이어왔습니다만 올해는 다소 어려움을 겪고 있는 상황입니다. 초기에 비해 판매에 어려움이 있다고 느끼지만 이는 디지털인쇄기가 시장에 처음 소개될 때에 비해 이제는 디지털인쇄기에 대한 인식이 많이 정확해지고 자사에 맞는 투자방향을 정하게 된 것이 과거에 비해 달라진 것이라고 생각합니다.

이 같은 상황에 따라 라이트 장비를 먼저 경험하고 대형 장비로 가려는 업체들이 많아지고 있으며 실제로 올 초부터 신도리코에서 넥스프레스와 함께 라이트PP 장비를 공급하게 되어 서로 간에 충돌이 일어나는 것이 아니냐고 염려하시는 것으로 알고 있습니다. 저희는 그런 염려를 하지 않으셔도 된다고 생각하고 있습니다. 실제로 라이트PP장비를 올해 상반기 동안 20여대의 판매실적을 올리는 성과를 올렸으며 그렇다고 해서 넥스프레스의 판매가 줄어들지는 않았습니다. 저희는 이런 판매 통계를 토대로 모순된 상황이라고 생각하지 않고 있습니다. 오히려 라이트PP장비를 경험

하게 되면서 궁극적으로는 넥스프레스를 구입할 수 있는 징검다리가 될 수 있으리라 생각합니다. 충돌을 일으키는 관계가 아니라 상호보완적인 관계라고 이해하시면 될 것입니다. 또한 넥스프레스가 갖고 있는 다른 경쟁사 장비와의 차이점은 뛰어난 업그레이드 기능이라고 생각합니다. 일정 기간 사용하고 새로운 모델을 구입해야 하는 디지털인쇄기가 아니라 제한된 범위의 업그레이드만으로 작업속도와 다양한 기능을 높일 수 있기 때문에 코니카미놀타와 협력 하에 공급하는 라이트PP장비와 잘 어우러질 수 있으리라 예상하고 있습니다.

넥스프레스S3000



일부에서 떠돌고 있는 신도리코와 코닥 관련 루머에 대해 어떻게 생각하는지요.

일부에서 코닥이 디지털인쇄사업에서 철수한다든가 하는 악성루머가 있습니다만 전혀 사실이 아니라는 점을 오늘 간담회를 통해서 분명히 말씀드릴 수 있습니다. 코닥 측에서는 인쇄필름 사업에서 철수를 한 것이 인쇄사업에서 철수한 것으로 잘못 알려진 것이라고 설명하고 있습니다. 또한 CTP관련 시장의 여건상 적극적인 투자가 이뤄지지 않다 보니 이를 일부에서 디지털인쇄에서 받을 때는 것이라는 식으로 호도하는 경우가 있는 것으로 알고 있지만 이는 전혀 사실이 아니라는 점을 분명하게 말씀 드립니다.

신임 PP사업부장님에 대한 소개를 부탁드립니다.

지난 7월 1일부로 PP영업부를 담당하게 된 박규열 부장입니다. 상업인쇄는 새롭게 접하게 된 만큼 아직 파악되지 않은 것이 많지만 고객들의 입장에서 생각하고 필요한 것을 먼저 제안할 수 있도록 최선을 다하고자 합니다. 무엇보다 철저한 현장 중심의 영업을 통해 인쇄업계 곳곳을 누비고 다니도록 업계 파악에 최선을 다하고 있습니다. 현장을 찾아가고 어려움을 함께 하는 진정한 파트너십을 발휘하는 것이 PP영업부의 정신이라고 이해해 주셨으면 합니다. ☺

김상호 부장 kshulk@print.or.kr