



(주)해내리 송영덕 대표이사

“전자책 성공여부가 디지털인쇄 좌우할 것”

hp인디고 디지털인쇄기 동시 도입한 해내리

송영덕 사장은 엔지니어 출신으로 상업인쇄물을 생산하는 업체에서 오랫동안 일을 하다가 1998년 창업했다. (주)해내리는 상업인쇄물 전문 생산업체로서 오프셋인쇄기 6대와 디지털인쇄기 2대, 중철, 접지, 재단, 레이아웃팅, 기타 후가공시설 등을 갖추고 있다. 2010년 법인으로 전환하고 오프셋인쇄기인 hp의 디지털인쇄기인 인디고 5500과 7500을 동시에 도입해 화제가 되었다.

인디고5500은 매달 컬러 200만 페이지 이상 또는 흑백 500만 페이지 이상을 인쇄할 수 있다. 인디고 7500은 현재 출시된 디지털인쇄기 중 가장 뛰어난 유연성과 고급기술을 자랑하는 대용량 낱장급지방식의 디지털 인쇄솔루션이다. 풀컬러 A4를 분당 최고 120ppm으로, 단색 또는 2색은 240ppm의 속도로 인쇄할 수 있다.



디지털인쇄 전망은 어떻게 보십니까.

모든 산업이 하루가 다르게 발전하고 있지만 인쇄산업만큼 급속한 발전을 하고 있는 분야도 드물다고 생각합니다. 전문가들조차 예측 불가능할 정도이니깐요. 제가 생각하기에는 전자책 보급이 얼마나 빨리 정착되느냐에 따라 디지털인쇄시장도 급성장을 하느냐, 완만하게 성장하느냐로 갈라질 것이라 생각합니다. 제 생각은 전자책시장이 활성화될수록 디지털인쇄시장도 급성장할 것이라는 판단을 하고 있습니다. 이는 전자책을 보다가 종이책이 필요한 사람이 있으면 그때그때 인쇄를 해서 볼 것이라고 예상하기 때문입니다. 그런 측면에서 앞으로 출판이 디지털 인쇄에서 차지하는 영역은 점차 커질 것이라 생각합니다.

디지털인쇄기를 구매하신 이유는 무엇입니까?

저는 전단지 등 상업인쇄물을 주로 하고 있지만 앞으로 상업 인쇄는 많이 줄어들 것이라고 생각합니다. 지금도 인쇄물의 부수가 점차 줄어들고 있기 때문입니다. 이와는 반대로 디지털인쇄시장은 커질 것이라고는 생각합니다. 저는 전자책이 대세를 이룰 것이라는 정확한 판단하에 소량 다품종 책자인쇄를 위해 디지털인쇄기를 도입하게 됐습니다.

다만 기존에 운영해왔던 오프셋인쇄를 대신해 디지털인쇄를 하는 것이 아니라 오프셋인쇄는 기존에 해왔던 대로 운영을 하면서, 디지털인쇄는 고객들에게 맞춤형 캘린더, 포토북 등 다양한 제품을 공급할 수 있도록 제품개발에 노력하고 있습니다.

시설증설과 함께 상호 명처럼 무엇이든 해내겠다는 일념으로 오프셋인쇄와 디지털인쇄의 조화를 보여드리겠습니다.

디지털인쇄기를 구매하시고 어떠한 점들이 달라졌습니까?

요즘 사람들은 빠른 것을 좋아합니다. 다른 사람이 급한 일이 있어 당일배송을 받는다면 나 역시 특별한 일이 없는데도 당일배송을 원합니다. 그래서 명함의 경우 당일 요청하고 당일배송을 원합니다. 이러한 흐름에 저희도 맞출 수 밖에 없습니다. 이러한 빠른 인쇄 서비스를 위해서는 디지털인쇄기가 적격입니다. 디지털인쇄기를 통해 소비자가 원하는 것을, 소비자가 원하는 시간에 받을 수 있게 되었습니다.

직접 디지털인쇄기를 사용해보신 후 만족도는 어떠합니까?

인디고의 경우 가격이 비싼만큼 품질이 좋습니다. 물론 아직까지 디지털인쇄기의 성능은 오프셋인쇄기만 못하지만 이 부분은 앞으로 업그레이드될 것이라고 생각합니다.

또 하나 디지털인쇄기는 참 오묘한 점이 많습니다. 단순하면 서도 예민한 기계입니다. 버튼만 누르면 인쇄가 되는 복사기 같기도 하면서 색변화도 있기 때문에 오프셋인쇄기 못지않게 엔지니어에 대한 교육이 필요합니다. 하지만 어느 정도 엔지니어가 숙달이 되면 1명의 엔지니어가 2~3대를 동시에 다룰 수 있을 정도로 단순하기도 합니다.

디지털인쇄기를 도입할 인쇄사에게 조언을 해주십시오.

디지털인쇄가 워낙 대세다보니 많은 인쇄사 사장님들께서 나도 디지털인쇄기를 도입해야 하나 라는 고민을 많이 하고 계십니다. 하지만 남이 하니깐 나도 해볼까해서 나서서는 절대 안됩니다. 디지털인쇄기의 경우 속도가 오프셋인쇄기보다 훨씬 떨어지고, 소모품비도 상대적으로 훨씬 비쌉니다. 정확한 손익계산을 따지고, 디지털인쇄기를 도입했을 시 물량에 대한 고민을 한 뒤 신중하게 결정해야 합니다.





동네북스(주) 김병용 대표이사

“20~30대 여성이 디지털시장 주 고객될 것”

도큐컬러1000프레스 도입한 동네북스

동네북스(주)의 모회사는 세광제록스(대표 이광섭)다. 세광제록스는 가산본점으로 가산pod센터와 구로pod센터를 운영 중이다. 세광제록스는 1990년 설립돼 구로동 본사외 가산동지점, GS건설 서울역전타워 중앙복사실, GS건설 강남타워 중앙복사실을 운영하고 있으며, 신속하고 원활한 정보공유로 대량의 업무도 처리할 수 있는 능력과 시스템을 보유하고 있다. 디지털복사/출력서비스 체계를 구축하여 체계적인 서비스를 하고 있으며, 다양한 최신기종의 보유로 고객이 원하는 고품질의 인쇄물을 제공하고자 노력하고 있다.

동네북스의 보유장비는 대부분 최근에 도입한 것으로 Color 1000press, 누베라 200/144, dc4110/4112/1100/6550/450과 함께 실사출력기인 hp디자인젯6100, 5500을 보유하고 있다. 후가공기로는 호리존 BQ-333과 APC-T61-111 등을 보유하고 있다.

제록스의 Color 1000press는 분당 100매의 풀 컬러 인쇄가 가능한 하이엔드 제품으로, 고사양급 기종의 높은 성능을 유지하면서도 기존 제품 대비 경제적인 가격과 소형화를 실현한 것이 특징이다.



디지털인쇄 전망은 어떻게 보십니까.

스마트폰이나 태블릿PC의 등장으로 전자책이 활성화될 것으로 보입니다. 특히 디지털인쇄사업은 지속적으로 발전할 것이라 생각되며 특히 소량다품종 인쇄가 주종을 이룰 것이라 생각합니다. 지금도 어느 정도 시장이 포화상태에 이르렀다고 보지만 포토북 포토달력 포토앨범시장은 점점 더 커질 수밖에 없다고 생각합니다. 그래서 우리 동네복스역시 아날로그인쇄에서 디지털 인쇄로 발돋움하기 위해 노력하고 있습니다. 우선 가산본점을 중심으로 가산POD센터, 구로POD센터가 설립됐는데, 웹사이트를 통한 출력 복사서비스, 명함디자인에서 인쇄까지 진행하는 명함제작서비스, 각종 카탈로그 리플렛, 전단지 디자인, 준공도 및 도서제작 등의 작업을 하고 있습니다.

주요 거래처는 어디입니까?

주요거래처로는 강남역과 서울역에 직원을 파견하고 있는 GS 건설과 함께 (주)엑사이엔씨, SK E&C, STX 제일종합기술, 효성EBARA, 오토전자, KBC, 콤텍시스템, 안국E&C, 로엔비 등이 있습니다. 우리 회사의 경우 이처럼 B2B로 대기업을 타깃으로 한 마케팅을 하고 있지만 앞으로는 B2C 즉 소비자에게 직접 홍보하는 마케팅을 진행할 계획입니다.

앞으로 디지털인쇄시장은 20~30대 여성이 이끌 것으로 판단하고 있습니다. 이는 컴퓨터에 저장해놓은 사진들을 포토북으로 만드는 것이 대부분 20~30대 여성이 주류를 이루기 때문입니다. 그래서 이들이 좋아할 만한 것을 찾아 서비스할 예정입니다.

작년 8월에 가산디지털단지에 위치한 갑을그레이트밸리 215호에 문을 열었는데, B2C 마케팅을 위해 1단계로 어두침침한 인쇄사가 아닌, 밝고 화사한 인쇄사를 표현하기 위해 분홍과 녹색이 조화를 이루도록 사무실을 꾸몄습니다.

또한 아직은 계획 중이지만 11번가 등 유명한 인터넷쇼핑몰업체와 함께하는 사업도 구상중입니다.

B2B와 B2C영업의 차이가 있다면.

기존의 오프셋인쇄를 하시던 분들은 대량인쇄물이 주를 이루었습니다. 그래서 한 거래처에서 한번 인쇄를 하면 몇 백만원에서 많게는 몇 천만원을 받는 경우가 많았습니다. 그러나 디지털인쇄의 경우 소비자를 직접 만나 거래하는 것이니만큼 금액이 소액입니다. 작게는 몇백원에서부터 시작하는 경우가 있으니깐요. 그러다보니 큰돈을 만지시던 사장님들의 경우 답답하실 수 있습니다. 과연 이런 폰돈으로 그 비싼 기계 값을 모두 부담할 수 있을까하는 생각을 많이 하시지요.

또 하나 다른 점은 손이 많이 간다는 것입니다. 인쇄사의 경우 인쇄할 때 고객이 가져온 데이터를 그대로 인쇄하는 것이 대부분입니다. 만에 하나 인쇄사고가 발생할 때에도 데이터상으로 처리해 고객에게 책임을 넘기는 경우가 대부분입니다. 하지만 B2C영업의 경우 많은 부분에서 작업이 필요합니다. 예를 들어 명함을 하나 만드려고 해도 워드, 한글, 텍스트, 일러스트, 포토샵 등 다양한 형식으로 데이터를 주는 경우가 많습니다. 그래도 화내지 않고 친절하게 우리에게 맞게 데이터를 수정해야 합니다. 또한 인쇄사고가 발생할 때에도 고객과 회사의 책임이 5:5일 경우가 많습니다.

디지털인쇄물은 어떤 것이 주종을 이루나요?

얼마전만해도 복사물이 60%를 차지하고 출력물이 40%였습니다. 하지만 요즘 사무실에 복사기 없는 회사가 없다보니 복사물은 20%로 줄고 출력물이 80%까지 늘었습니다. 앞으로 이러한 추세는 이어질 것이라 생각됩니다. ☺

임남숙 차장sang@print.or.kr

