

# 캐논코리아 오세 디지털 인쇄기 본격 공급

기존 디지털 인쇄기 시장 치열한 경쟁 예상



캐논코리아가 국내 상업용 디지털 인쇄기시장에 본격 진출을 선언했다. 캐논코리아 비즈니스 솔루션(대표이사 김천주)은 지난 3월 3일 소공동 롯데호텔에서 기자간담회를 갖고 세계적 디지털 인쇄기 기업 오세와 상호 협력해 국내 상업 인쇄 시장에 본격 진출한다고 발표했다. 이에 앞서, 캐논 본사는 지난 2009년 오세를 인수, 전문가용 프린팅 사업부문을 미래성장 동력으로 삼겠다고 밝힌 바 있다.

양사의 이번 협력은 국내 상업용 인쇄 시장에 큰 변화를 예고하고 있다. 캐논코리아 비즈니스 솔루션(주)은 사무용 기기에 비해 상대적으로 약했던 상업 인쇄용 제품라인업을 보완할 수 있게 되었고, 제품의 뛰어난 성능에 비해 시장 점유

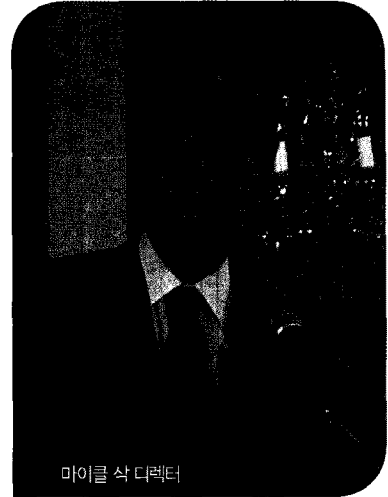
tip

### Oce (오세)

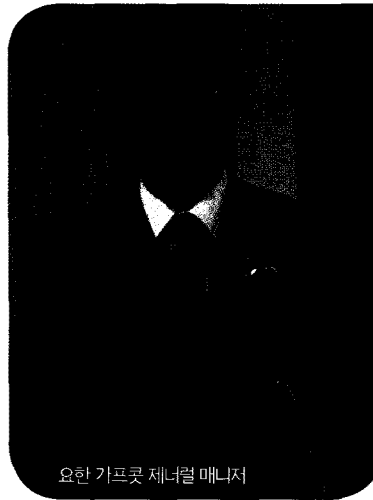
오세는 세계 최고의 문서관리 및 프린팅 전문 기업이다. 1877년 네덜란드 벨로(Venlo)에서 설립해, 100여 개 국가에 진출, 약 20,000명의 직원을 두고 있다. 사업 면에서는 고속 디지털 인쇄기, 기업용 도면복사기, 대형 플로터, 필름 스캐너, 프린팅/디자인 솔루션 등 인쇄분야의 모든 장비와 이와 관련된 솔루션을 제조 공급하고 있다. 유럽연합과 세계 500대 기업에서 오세의 프린팅 시스템과 솔루션을 사용하고 있으며, 2010년 기준 27억 유로의 매출을 기록하고 있다.



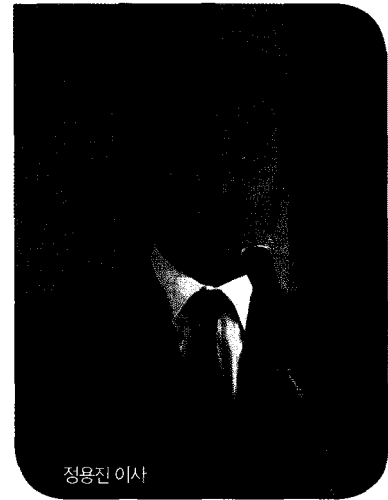
김천주 대표



마이클 삭 디렉터



요한 가프콧 제너럴 매니저



정용진 이사

율이 상대적으로 낮았던 오세는 캐논코리아 비즈니스 솔루션(주)의 체계적으로 정비된 영업망과 서비스망을 활용해 제품 판매를 늘려나갈 수 있게 되었다.

이로써, 캐논코리아 비즈니스 솔루션(주)은 업계에서 유일하게 개인용 프린터에서 사무용 복합기, 상업용 대형 디지털 인쇄기까지 프린팅 분야의 수직계열화를 통한 사업 포트폴리오를 구축, 시장 지배력을 한층 강화하게 되었다.

캐논코리아 비즈니스 솔루션(주)은 상업 인쇄 시장 라인업 강화를 통해, 먼저 1차 고객인 장비 구매고객에게는 고객 환경에 맞는 최적의 장비를 제공하고, 저렴한 유지보수, 편리한 유저 인터페이스를 통한 생산성 향상 및 인건비 절감에 기여할 수 있을 것으로 전망하고 있다. 또 최종 소비자는 오프셋 수준의 생산물을 저렴한 비용으로 긴급/소량 주문할 수 있게 되며, 가변 데이터를 활용한 개인별 맞춤형 프로모션을 강화할 수 있어, 효과적인 마케팅 활동을 전개할 수 있을 것으로 보인다.



### 카페스 등 전시회 및 광고홍보를 통한 적극적 마케팅 실시

현재, 국내 디지털 인쇄 시장규모는 약 8천억 원대로, 인쇄/출판물, 옥외광고물, 사인 디스플레이, 엔지니어링 출력 분야, 사진 출력 분야 등이 이에 해당된다.

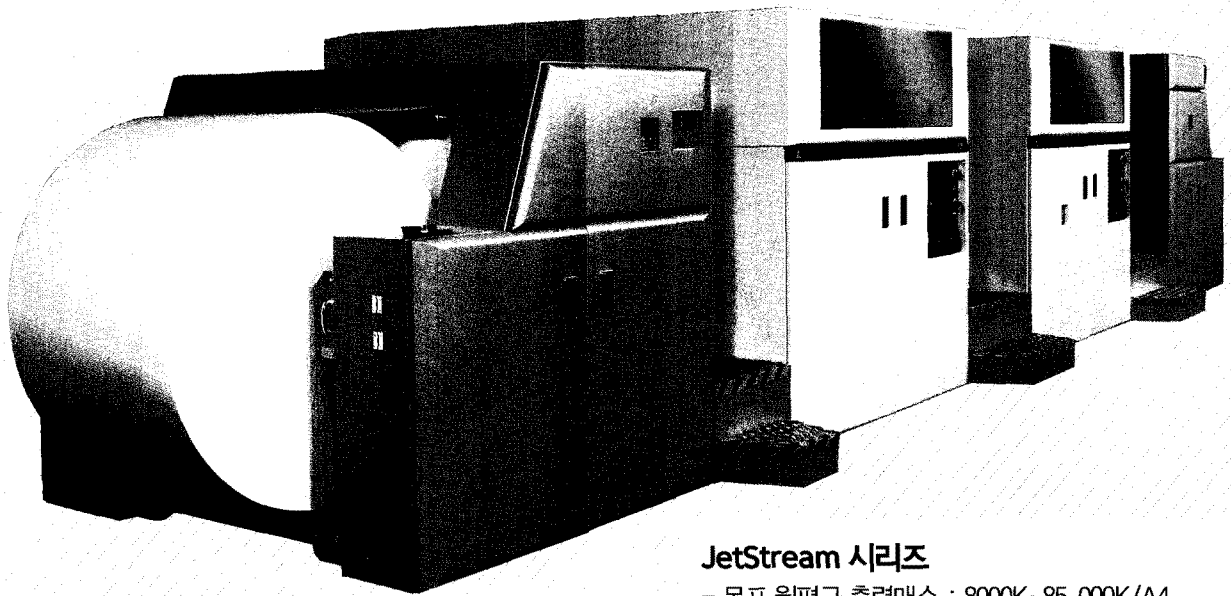
이러한 8천억 원대의 시장점유를 위해 캐논코리아 비즈니스 솔루션(주)은 영업부서 신설과 서비스망 강화로, 오세 사업 매출을 작년 대비 2배 이상으로 늘려 나갈 계획이다. 또한 지난해 국제인쇄산업전시회에 이어 올해 9월 28일부터 10월 1일까지 고양시 킨텍스 전시장에서 열리는 국제인쇄산업전에도 지난해보다 더 큰 규모로 참여해 오세 및 캐논의 제품들을 인쇄인들에게 알릴 예정이다.

캐논코리아 비즈니스 솔루션(주) 김천주 대표이사는 “우선 캐논의 신규사업 전개에 관심을 가지고 참여해 주신 업계 관계자에게 감사를 드린다. 세계적인 디지털인쇄기 공급업체인 오세의 장비는 인쇄품질에 예민한 유럽 및 미국시장에서 40% 이상의 점유율을 보이고 있지만, 국내 영업망이 정비되지 않아 한국 내 점유율은 상대적으로 낮은 수준이다. 이번 양사간의 협력을 통해 캐논코리아 비즈니스 솔루션(주)의 체계적인 전국영업망과 서비스망을 활용해 판매를 확대해 나감으로써 상업용 인쇄시장의 새로운 바람이 되기를 기대한다. 오세를 통해 국내 디지털 인쇄시장의 판도를 바꾸겠다”고 말했다.

오세 아시아지역본부의 마이클 삭 매니징 디렉터는 “과거 오세는 간접채널을 통해 국내에 진출한 바가 있었다. 이제는 오세와 캐논과의 협력을 통해 직접적으로 한국시장에 진출하게 됐다. 디지털인쇄시장이 가장 빨리 성장해 나가는 국가 중의 하나인 한국은 세계의 디지털 인쇄 시장에 큰 영향을 끼친다. 성장 가능성이 큰 시장인 만큼 캐논코리아 비즈니스 솔루션과 협력하게 되어 기쁘게 생각하며, 향후 한국 시장 내에서의 오세 제품 판매 확대에 이바지 하고 싶다”고 말했다. ☞

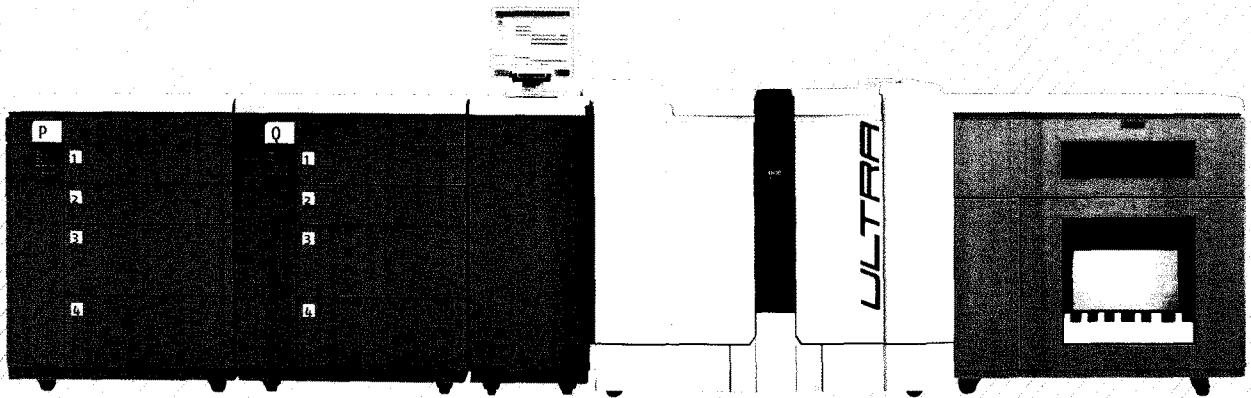
홈페이지 \_ [www.canon-bs.co.kr](http://www.canon-bs.co.kr)

입남속 차장 [sang@print.or.kr](mailto:sang@print.or.kr)



### JetStream 시리즈

- 목표 월평균 출력매수 : 8000K~85,000K/A4
- 용지대응 : 64X157 g/m2, 프린트 포맷 : 6.5 “~30”



### Varioprint 6000

- 목표 월평균 출력매수 : 400~10,000K/A4
- 용지대응 : 320X488mm(옵션 350x500mm), 60~250g/m2, 최대 적재량 : 13,800/A4, 롤용지 공급옵션 장착 가능
- 오프셋 수준의 출력화질, 업계 최고의 정합성(전/후면)



### PlotWave 300

- 해상도 : 600x1200 dpi
- 워밍업시간 : 예열없이 즉시출력가능
- 편리한 USB 인쇄 및 스캔
- 공기분리 기술을 이용한 깔끔한 용지적재
- 유힬 상태 일 때 소음 발생 전혀 없음
- 촉매 변환 시스템으로 오존 방출이 전혀 없음