



히로시 후지와라 한국코닥 신임 사장

“고객제일주의 ‘One Kodak’은 코닥의 기본 정신!!!”

한국코닥은 지난 4월 18일 상암동 본사 회의실에서 히로시 후지와라 사장 취임 기자간담회를 개최했다. 이날 간담회에서 히로시 후지와라 사장은 고객의 성공을 위해 최선을 다할 것이며, 고객의 요구사항을 정확히 파악하기 위해 만남의 기회를 많이 가질 것이라고 밝혔다. 또한 겸임하고 있는 일본 코닥의 경영방침인 ‘One Kodak’은 고객제일주의를 지향하는 코닥의 글로벌한 철학으로 한국 실정에 맞는 고객 서비스 방법을 개발, 적용해 나갈 것이라고 했다.

글 | 조갑준 기자 kjcho@print.or.kr

한국코닥 대표이사로 부임하게 됐는데요?

Chapter 11 파산보호신청 이후, 코닥은 비즈니스 구조 변화의 과정에서 미래를 위한 강력한 기반을 구축하기 위한 사업재편성을 진행하고 있습니다. 그 일환으로 코닥 아시아태평양 지역 또한 더욱 지속가능한 조직과 효율적인 운영을 위해 조직구조를 개편했습니다. 이로써 코닥아시아 지역은 보다 견고하고 효율적인 조직으로, 점점 더 다양해지고 높아지는 고객들의 요구를 충족시킴으로써 시장에서 고객의 경쟁우위를 실현할 수 있는 혁신적인 제

품 및 솔루션과 서비스를 지속적으로 공급할 수 있게 됐습니다.

한국코닥과 일본코닥의 경영을 총괄하게 됐는데, 회사 한 곳의 경영을 맡는 것보다는 관심이나 집중도가 조금 떨어지지 않을까 하는 우려의 시선이 있습니다.

일본에서 혁신적인 개편을 달성한 것과 같이 한국에서도 좋은 성과를 이루고 싶습니다. 향후 몇 개월은 한국 조직과 비즈니스를 파악하기 위해 한국에 더 관심을 쏟을 예정입니다.

한국과 일본에서의 활동 비중도 궁금합니다.

이스트만코닥에서 아시아 지역은 수익성, 발전가능성 면에서 중요한 역할을 차지합니다. 그 속에 한국과 일본이 있습니다. 양국 모두 코닥과 세계 중요한 시장으로 활동 비중에 차등을 두지 않을 것입니다. 양국을 함께 효율적으로 운영해 가치를 창출하는 것이 사장으로서의 목표입니다.

일본코닥에서는 고객제일주의 방침인 'One Kodak'을 키 메시지로 일본시장에서의 새로운 비전과 전략을 제시 하셨는데요, 한국코닥에서 특별히 주목하고 있는 부분이 있습니까?

한국에서 강조할 수 있는 부분도 크게 다르지 않을 것입니다. 코닥은 글로벌 이미징 기업으로서 인쇄 통합 솔루션 공급업체입니다. 고객의 비즈니스에서 가치를 창출하는 가이드 역할을 하며 고객이 시장에서 경쟁력 있게 사업을 영위할 수 있도록 돕는 것이 코닥의 미션입니다.

2011년 일본코닥에 합류해 추진한 대표적인 성과는 무엇입니까?

기본적으로 고객의 성공을 통해 코닥이 존재할 수 있다고 생각합니다. 이 생각을 바탕으로 코닥의 다양한 솔루션을 통합적으로 고객에게 컨설팅할 수 있는 팀을 만든 것이 큰 성과라고 생각합니다. 영업과 서비스, 그리고 관리가 한 팀이 돼 고객에게 최적의 가치를 만들어서 시장을 주도할 수 있도록 먼저 제안했던 시스템이 성공적이었습니다.

코닥 솔루션만의 장점과 비전은 무엇입니까?

코닥은 130년 전통의 글로벌 이미징 기업으로서 미래를 위한 기술 혁신에 끊임없는 투자를 하고 있습니다. 특히 재편성된 코닥의 사업 분야는 상업인쇄, 포장인쇄, 기능인쇄 솔루션 및 엔터프라이즈 서비스를 중심으로 커머셜 이미징 비즈니스에 포커스를 두고 있으며, 지속가능한 수익성 있는 회사로 거듭나고 있습니다. 뛰어난 업무 생산성과 효율적인 업무자동화 공정을 갖춘 인쇄 판출력장비, 차세대 디지털 인쇄장비

를 비롯한 통합 워크플로, 뛰어난 품질의 코닥 인쇄판 등 인쇄 관련 토털 솔루션을 전 세계에 제공하고 있습니다. 전 세계 인쇄물의 절반정도가 코닥 솔루션을 활용하고 있습니다.

향후 선보일 코닥의 제품은 무엇이며, 어떤 점에 초점을 맞추고 있습니까?

코닥은 상업 이미징 비즈니스는 물론이고, 상업인쇄, 포장인쇄, 기능인쇄 솔루션 비즈니스에 집중하고 있습니다. 각 분야별 고객들이 시장경쟁력을 가질 수 있도록 코닥 통합 솔루션을 선보일 예정이며, 차세대 성장동력인 기능인쇄 솔루션도 주요 비즈니스 포인트가 될 것입니다.

현재 일본과 한국에서 코닥의 제품 라인업 가운데 좋은 성과를 거둔 제품은 어떤 것이 있습니까?

코닥 프로스퍼 잉크젯 프린팅 솔루션을 말씀드리고 싶습니다. 코닥 프로스퍼는 최신 기술인 스트림 잉크젯 기술을 극대화한 혁신적인 프린팅 솔루션으로 오프셋과 유사한 품질, 높은 생산성, 낮은 운영비용을 자랑하는 혁신적인 제품입니다. 한국의 대명ITS에 설치돼 국내 컬러 디엠 시장을 주도하고 있으며, 아시아 최대의 인쇄업체인 일본의 돛판인쇄사에서도 프로스퍼를 4대째 설치, 맞춤 출판을 선도하고 있습니다.

두 번째로 하이브리드 프린팅을 말씀드리겠습니다. 기존 인쇄 장비에 프린트 헤드를 장착해 QR코드, 복권, 쿠폰 등의 가변 데이터 인쇄가 가능한 솔루션으로 광고업계에서 주목하고 시도하는 분야이며, 현재 코닥에서는 신문 인쇄에 적용해 사례를 구축하고 있습니다.

또 신문사에 도입된 코닥 스타카토 솔루션도 있는데, 최근 몇 년간 한국의 주요 신문사에서 도입해 실제로 잉크비용 절감의 효과를 얻었습니다. 일본의 아사히신문도 비슷하게 15%의 잉크비용 절감 효과를 얻은 코닥의 대표적인 솔루션입니다.

현재 디지털 인쇄시장에서 코닥의 위치는 어떻다고 생각하십니까?

올해 한국시장에서는 넥스프레스에 주력할 계획입니다. 기존 시장의 어떤 디지털 장비도 따라오지 못할 정교한 피딩방식과 높은 생산성의 기반 하에 품질 면에서 업그레이드된 넥스프레스 SX 신규 장비로 한국 시장을 공략할 예정입니다. 포토북 시장뿐만 아니라 출판 및 패키징 시장에서도 경쟁력 있는 모습을 제시해 고객의 가치창출을 도울 것이며, 부품 업그레이드만으로 신규장비처럼 사용할 수 있는 장비 시스템은 코닥이 고객의 비즈니스를 얼마나 많이 고려하고 있는지 보여주는 것이라고 강조하고 싶습니다. ↻

