



## 불황을 이기는 ‘2013 대표 아이템’ 신도리코, 고객이 원하는 ‘프레스 1250/C7000’

2010년 출시된 이래 국내 최고 흑백 디지털 인쇄기로 사랑 받고 있는 프로 1200이 2013년, 1250으로 기능을 업그레이드하고, 디지털인쇄기 시장의 영광을 재현하며, 불황을 이기는 대표 아이템으로 각광받고 있다.

글 | 조갑준 기자 kjcho@print.or.kr

디지털 인쇄시장은 크게 상업인쇄 시장, 대학이나 학원의 교재를 담당하는 소량 출판물 시장, 기업체의 POD센터, 맞춤형 DM가변 솔루션 시장 등으로 구분할 수 있다. 이런 가운데 복사점에서 활용되던 수입중고복사기의 잦은 고장과 AS불안, 소량 출판물을 담당했던 경인쇄기의 비용 대비 낮은 효율성과 인쇄품질은 고객의 눈을 새로운 곳으로 돌리게 했다. 대안으로 떠오른 것이 신도리코의 디지털 인쇄기 시리즈다. 신도리코의 디지털 인쇄기는 안정된 품질과 신속한 AS 대응력 등을 통해 고객의 사랑을 받아왔다.

### 튼튼한 프레임 뛰어난 내구성 ‘프레스 1250’

신도리코 기기의 장점은 우선 튼튼한 프레임의 강한 내구성을 꼽을 수 있다. 기존의 프로 1200이 월 300만 페이지를 출력, 현재까지 누계 3천만 페이지를 넘기면서도 활발히 운영되는 사례가 있는데, 누계 9천만 페이지도 충분히 가능할 것이란 전망이다. 또한 에어석션을 비롯해 고객들의 손이 많이 가지 않도록 자동 운영되는 시스템을 갖춰 고객의 개입을 최소화했

다. 불황기에 더욱 요구되는 인간비 절감에 특별한 효과가 있는 것이다. 올해 출시한 프레스 1250은 기존 신도리코 흑백 디지털 인쇄기의 장점을 고스란히 되살리며, 종이컬 방지 시스템, 483mm까지 출력 가능한 사이즈 업그레이드를 통해 고객에게 더욱 환영 받을 수 있을 것으로 기대된다.

### 프로페셔널 컬러 디지털 ‘프레스 C7000’

2011년 가을에 선보인 프레스 C7000은 분당 71매(A4기준)의 출력속도를 지원하고, 안정되고 섬세한 컬러 표현과 편리한 조작 인터페이스를 통해 스테디셀러로서의 입지를 구축하고 있다. 흑백 디지털 인쇄기와 짝을 이뤄 최상의 퍼포먼스를 제공함으로써 불황기를 극복할 수 있는 또 하나의 비밀병기다. 프레스 C시리즈는 진보된 컬러 인쇄 기술로 첫 페이지부터 마지막 페이지까지 원본 데이터를 정교하고 안정적으로 구현하는 출력 품질이 장점이다. 고해상도의 ‘Simitri HD’ 토너를 사용해 이미지 선명도를 높였고, 분광광도계를 통한 컬러 판독시스템을 장착



신도리코 프레스1250



신도리코 프레스C7000

해 인쇄품질을 안정화했다. 엽서부터 A3 크기까지, 64g/m<sup>2</sup>부터 300g/m<sup>2</sup> 무게까지 폭넓은 용지 대응력을 갖췄다.

### 믿을 수 있는 고객의 성공 파트너

신도리코의 흑백 및 컬러 디지털 인쇄기를 도입해 비즈니스에서 큰 성공을 거두는 사례는 이 제품들의 효율성을 단적으로 보여준다. 구로디지털단지에 위치한 A인쇄는 B출판사의 다품종·소량 학원 교재 물량을 주로 납품하던 업체다. 경인쇄기를 작업하던 기존의 학원교재 내지 물량을 신도리코 프로 1051 장비 2대로 바꾼 후 큰 성공을 거두 수 있었다. 망점 구현이 가능한 프로 1051장비의 특징 점을 잘 활용해 작업한 결과, B출판사로부터 품질에 대한 좋은 평가를 받아 출판사 전 물량을 담당하는 협력관계로 성장한 것이다. 제과업계 대기업에 디지털 출력물을 공급하던 C디자인은 2012년 11월 고민 끝에 신도리코의 프레스 C7000과 프로 1051을 도입했다. 업계 특성상 고객에게 호감을 줄 수 있는 컬러 품질이 필요했는데, 기존에 활용하던 타사 디지털인쇄기

보다 프레스 C7000의 품질이 좋고, 특정 디자인에서는 오프셋보다도 결과가 좋았기 때문이다.

E그래픽도 2011년 12월 프레스 C7000을 도입했는데, 오프셋 느낌의 컬러 재현력과 고가디지털인쇄기와 유사한 컬러감을 주는 프레스 C7000을 선택을 통해 지금까지 만족할 만한 물량과 품질을 달성하고 있다.

### 환영 받을 수 있는 아이템 공급

디지털 인쇄기는 컬러에서는 기존 오프셋 시장의 일부를, 흑백에서는 기존의 수입중고고속복사기와 경인쇄 시장을 대체 하며, 지난 몇 년간 급격한 성장을 해왔다. 지난 몇 년간 뚜렷한 시장성과를 보인 신도리코는 향후에도 도전적인 목표를 설정하고 있는 상황이다. 신도리코의 기기와 솔루션을 공급하는 전국 500여 파트너사와 함께하는 신도리코는 어느 브랜드 보다 뛰어난 AS 대응력으로 불황기에 가장 환영 받을 수 있는 아이템을 공급한다는 방침이다. ↻

## 미니인터뷰



신도리코 박규열 PP사업본부 본부장

## “ 전국 500여 파트너사가 고객 곁에 ”

프레스 1250/C7000에 대한 시장 전망은?

인쇄품질과 속도, 내구성을 갖춘 디지털 인쇄 장비는 당분간 수입중고기 시장을 대체할 것으로 보인다. 전국의 수입중고기가 아직도 많은 점을 감안하면, 흑백 디지털 인쇄 장비 시장 전망은 여전히 밝다고 할 수 있으며, 컬러 디지털 인쇄기는 흑백과 짝을 이뤄 통합 퍼포먼스를 제공한다.는 관점에서 똑같이 유효한 아이템이다.

신도리코에게 있어 고객의 의미는?

제품에 대한 좋은 아이디어는 고객으로부터 나온다고 생각한다. 그리고 고객은 내게 월

급을 주는 사람이자 내 가족을 유지할 수 있게 해주는 고마운 존재다. 같은 목표를 향해 정진하는 파트너이기도 하다.

2013년 마케팅 전략은?

올해도 일정 정도의 양극화는 있을 것으로 예상된다. 이러한 가운데 대형 고객은 대형 고객대로, 영세 고객은 영세 고객대로 각각의 요구에 맞춤 대응할 것이다. 단순히 장비를 파는 것이 아니라 고객의 성공을 이끌 수 있는 비즈니스 프로세스에 맞춰 진실한 영업을 진행할 것이다.