



## 한국후지제록스 창립 40주년 기념 기자간담회 개최 “문서관리 아웃소싱 서비스 확대, 더 많은 기업에 가치 제공할 것”

한국후지제록스(대표 우에노 야스아키, [www.fujixerox.co.kr](http://www.fujixerox.co.kr))는 창립 40주년을 맞아 지난 7월 17일 오전 11시 서울 중구 소공로 웨스틴 조선호텔에서 창립 40주년 기념 기자간담회를 개최했다. 이날 간담회에는 우에노 야스아키 한국후지제록스 대표이사 사장을 비롯해 본사 관계자들이 참석해 한국후지제록스의 지난 40년간의 발전취와 국내에서 이룬 성과에 대해 발표했다. 또한 시장을 선도하는 기업으로서 고객과 함께 성장하기 위한 미래 사업전략도 함께 밝혔다.

글 | 임남숙 기자 [sang@print.or.kr](mailto:sang@print.or.kr)

### 혁신을 이끌어온 40년

#### 문서 커뮤니케이션 시장 선구자 역할

한국후지제록스는 지난 1974년 코리아제록스(주)를 설립하고 같은 해 11월 XEROX기 임대사업을 시작하면서 ‘건식 복사기’의 새 장을 열었다. 이후 국내 최초 건식 복사기 생산, 국내 최초 콘솔형 복사기 생산, 국내 최초 원고대 고정 방식 복사기를 생산했다. 1988년에는 국내 최초 자동2색 컬러 복사기를 생산했으며, 1992년에 ISO 9002 인증을 획득해 유럽지역으로 수출을 확대했다. 1996년에는 디지털 복합기를 국내 최초로 출하했으며, 2007년 문서관리 컨설팅 및 아웃소싱 서비스 기업으로 비전을 선포한 뒤 고객의 경영과제 해결을 지원하는 다양한 문서관리 솔루션과 서비스를 선보이고 있다.

디지털 인쇄 사업은 1987년 한국전력기술(주)가 대형 레이저 프린팅 시스템인 CPS(Computer Printing System) 도입을 의뢰하면서 시작했다. 1983년 3월 X-6790LPS 모델 1대를 납품, 설치하면서 첫 영업을 개시했으며, 이후 경영정보시스템(MIS), 고지서, 다양한 출력물을 담당하는 CPS부서를 만들었다. 이것이 현재 PS(Production Service)사업을 시작하게 된 배경이다. 이때부터 PS사업본부는 새로운 시장기회를 발굴하고 인쇄 시장 고객들에게 새로운 가치를 제공하는 역할을 수행하고 있다.

또한 한국후지제록스는 복합기, 디지털인쇄기와 같은 하드웨어뿐만 아니라, 기업의 경영과제를 해결하고 업무 생산성 향상을 지원할 수 있는 다양한 문서관리 솔루션과 아웃소싱 서비스를 제공하고 있다.



1. 창립 40주년 기념 기자간담회에서 한국후지제록스의 역사와 비전에 대해 설명하고 있는 우에노 야스아키 대표이사  
 2. 문서관리 아웃소싱서비스시장에 집중할 것이라고 발표하는 김용석 전략마케팅 실장 3. 기자들의 질문에 답변하고 있는 양희강 영업본부장 4. 기자간담회 전경

## 향후 성장동력은 문서관리 아웃소싱과 디지털 인쇄

한국후지제록스는 미래 성장 동력으로 삼고 있는 문서관리 아웃소싱 서비스와 디지털 인쇄 서비스 분야에서 압도적인 시장 점유율 1위를 차지하고 있다. 아태지역 '통합문서관리서비스(MPS)' 시장에서 매출 기준 45.7%의 시장점유율로 1위이며, 국내 디지털 인쇄 서비스 시장에서는 판매대수 기준 47%의 점유율을 확보하고 있다.

한국후지제록스는 지난 2007년 신사업 비전을 발표하며 솔루션과 서비스를 제공하는 문서관리 컨설팅 및 아웃소싱 서비스 회사로 전환해 나갈 것이라는 포부를 밝힌 바 있다. 이후 서비스 사업인 문서관리아웃소싱서비스와 디지털 인쇄 서비스 분야의 매출 비중을 총매출의 40%로 끌어올리며 서비스화에 박차를 가하고 있다.

우에노 야스아키 한국후지제록스 대표이사 사장은 “문서관리 아웃소싱 서비스 사업에 주력하는 이유는 기업을 둘러싼 경영 환경이 급속히 변화하며 단순히 하드웨어 만으로는 고객들이 마주하고 있는 과제 해결을 지원하기 어려워졌기 때문”이라며 “한국후지제록스는 지난 40년간 그래왔던 것처럼 앞으로도 보다 나은 커뮤니케이션을 위한 환경을 제공함으로써 고객과 사회의 과제 해결에 공헌해 나갈 것이다”라고 말했다.

## 미래비전 '고객의 프리미엄 파트너가 되는 것'

이번 간담회에서 발표한 한국후지제록스의 미래 사업전략은 한국 기업들의 경영과제 해결과 가치 창출을 지원해 함께 성장하는 것으로 '고객의 프리미엄 파트너가 되는 것'이다.

우에노 야스아키 사장은 “더욱 복잡해지고 어려워지는 경영환경에서 고객이 가지고 있는 과제해결 지원에 집중함으로써 고객과 함께 성장해 나갈 것”이라고 말했다. 이를 위해 'Service & Solution First', 'Customer First', 'Excellent Company' 등 3가지 시책을 시행할 것이라고 밝혔다.

우선 Service & Solution First를 위해 단순히 기기를 판매하는 회사가 아닌 아웃소싱 서비스 기업으로의 전환을 가속화하기 위해 서비스 제공 대상 고객층을 확대한다는 계획이다. 대기

업이 아닌 중소기업에서도 고객의 과제 해결을 위한 솔루션과 서비스를 필두로 영업과 마케팅을 펼칠 계획이다.

다른 하나는 고객중심경영을 위해 고객 관리 프로그램을 강화하고, 고객의 생산성 향상을 위해 진화된 서비스를 제공하는 것이다. 디지털 인쇄 사업에서 프로덕션 리모트 서비스, 고객 대상의 세미나, 프리미엄 파트너 프로그램을 진행하는 것도 이와 같은 맥락이다.

마지막으로 고객의 프리미엄 파트너가 되기 위해 한국후지제록스가 먼저 excellent company가 되는 것이다. 한국후지제록스 내부에서 먼저 업무 프로세스 상의 개선점을 발견하고 생산성을 향상시킴으로써 그 노하우와 가치를 고객의 생산성 향상을 위해 전파한다는 것이다.

## 문서관리 아웃소싱 서비스 사업 가속화 전략 발표

한국후지제록스는 고객의 가치 창출을 지원하기 위한 서비스 사업 확대 전략으로 '문서관리 아웃소싱 서비스 고객 대상 확대', '스마트워크 솔루션 강화', '생산성 향상을 위한 진화된 서비스 제공', '고객 사업 지원 조직 강화' 등 4가지를 중점전략을 소개하면서 서비스 고객 대상 확대를 위해 지난 7월 새로운 서비스 'XPS(Xerox Print Services)'를 출시한다고 밝혔다.

XPS는 중소기업에 특화된 서비스로, 직원 수 500명 이상의 대기업과 관공서를 대상으로 제공하던 문서관리 아웃소싱 서비스를 직원 수 200명 이상 500명 이하의 중소기업에 적합한 형태로 표준화한 서비스이다. 한국후지제록스는 XPS를 통해 중소기업들도 비용절감, 생산성 향상, 정보보안 강화 등의 가치를 누릴 수 있도록 한다는 계획이다.

김용석 한국후지제록스 전략마케팅실장은 “복합기와 프린터 등의 하드웨어 시장의 성장률이 정체되어 있는 반면, 아태지역의 문서관리 아웃소싱 서비스 시장의 연평균 성장률은 17%”라며 “서비스 사업 대상 고객층을 중소기업으로 확대함으로써 문서관리 아웃소싱 서비스 회사로의 전환에 더욱 박차를 가할 것이다”라고 말했다.☺