



RYOBI MHI 출범...선일상사 '서비스 이상무' 인쇄 사이즈 따라 시장 특화 · 고객 요구 부응

선일인쇄지공기계판매주(대표이사 김형준, www.oksunil.co.kr 이하 선일상사)는 지난 5월 7일 기자간담회를 갖고 2014년 1월 1일 공식 출범한 료비와 미쓰비시중공업의 조인트 벤처 법인인 RYOBI MHI Graphic Technology Ltd.,(이하 RYOBI MHI)의 국내 대표 에이전트로서 한 단계 진화한 빈틈없는 서비스를 제공할 것이라는 계획을 밝혔다.

글 | 조갑준 기자 kjcho@print.or.kr

전국서 가동 중인 750여대 완벽 대응

이날 기자간담회에서 김형준 대표이사는 “중소형 사이즈 인쇄 시장에서 강점을 보여 온 료비와 대형 인쇄기 시장에서 확고한 고정고객을 보유한 미쓰비시중공업이 지난 1월 1일부로 조인트 벤처 법인 RYOBI MHI로 출범함에 따라 이에 대한 공식 입장과 향후 시장정책에 대해 알리기 위해 간담회를 준비했다”고 밝혔다.

또한 “인쇄시장의 많은 변화로 국내 오프셋 인쇄시장에서 오랜 기간 주도적인 역할을 해오던 주요 인쇄기 브랜드들이 여러 이유로 국내 입지가 줄어들고 있다. 선일상사 역시 IMF 구제금융 위기와 이후의 시장 변화를 겪으면서 오프셋 인쇄장비 사업분야에서 많은 어려움을 겪을 수밖에 없었다. 하지만 상업운전기와 신문운전기, 지가공기계(플렉소인쇄기), 기타 소모품 등으로 취급 제품을 다양화하면서 오프셋 인쇄장비 고객들에게 조금의 차질도 없는 서비스를 제공해 왔다”고 설명했다. 같은 맥락에서 선일상사는 지난 2013년에도 지공분야에서 태림포장공업과 대양그룹에 2대의 플렉시터 플세트(1세트

총길이 120m)를 계약하고 플렉소 인쇄기계인 EVOL 22호기를 계약한 바 있다.

뿐만 아니라 “영우PMS와 이분화돼 있던 국내 미쓰비시 매엽 인쇄기계 영업 및 서비스 창구를 2013년 7월 1일부로 일원화함으로써 보다 원활한 서비스를 제공하고 있다. 또한 영업보다 우선하는 분야가 서비스라는 확신으로 서비스 향상을 위한 자체기술부 충원 및 아웃소싱시스템 도입, 매년 부품재고(현재 941종 2만3573개 15억원 규모의 부품재고 보유)를 늘려 감으로써 안정적인 고객서비스를 펼치는 것이 향후 국내시장에서 선일상사가 나아가야 할 방향이기도 하다”라고 말했다. 이어 “특히 현재 국내시장에 보급된 미쓰비시 인쇄장비는 약 1400여 대(새기계 570대, 중고기계 900대 정도)로 파악되는데, 폐기되거나 해외로 반출된 장비를 제외하고도 현재 750여대의 인쇄기가 운용되는 것으로 추정되는 만큼 지방 고객들을 위한 별도의 서비스팀을 운영(하반기 지역별 순회 서비스 실시)하고, 유지보수 계약을 확대함으로써 보다 빠르고 안정적인 고객 서비스를 지원할 것이다”고 강조했다.

료비 출신 사장·미쓰비시 출신 부사장 공동 경영

조인트 벤처 법인 RYOBI MHI의 출범과 관련해 김형준 대표이사는 “양사 결합은 전 세계적으로 불안정한 오프셋 인쇄장비 시장 환경 속에서 보다 큰 시너지 효과를 창출하기 위한 실리적인 결정”이라며 “지난 1월 1일 공식 출범한 RYOBI MHI는 료비의 히데키 도모토씨가 대표이사 사장을, 미쓰비시의 유주루 이치마사씨가 부사장을 맡게 됐으며, 료비와 미쓰비시가 각각 60:40의 지분(준비금 포함 자본금은 총 80억엔)을 보유한다”고 밝혔다.

양사 기술·노하우 결합 폭넓은 시너지 기대

양사의 조인트벤처 설립 목적은 양사의 영업 및 서비스 일원화, 기술교류를 통한 효율적인 기술융합 추진, 조달·제조 일원화를 통한 공급체인 능력 강화 등에 있다.

양사가 보유하고 있는 인쇄장비 제품군의 국전인쇄기계 실린더 및 메인프레임은 미쓰비시중공업의 히로시마 미하라 공장에서 계속 제조하게 된다. 180여 명의 미쓰비시측 인력이 투입된 동일지역인 히로시마 료비 공장에서 조립라인을 운용(기존 료비 공장의 조립 공장시설 및 토지를 이용기로 결정)될 것이며 양측이 서명한 계약서에는 향후 RYOBI MHI의 모든 정책에 미쓰비시 미하라 측의 동의가 반드시 필요하다는 단서조항이 있기 때문에 앞으로의 사업전개 방향은 양측의 공동논의를 기반으로 결정된다.

김형준 대표이사는 “전통적으로 료비는 중소 인쇄장비 제품군, 미쓰비시는 중대형 인쇄장비 제품군에서 기술과 영업 노하우를 쌓아 왔으며, 이번 합병을 통해 양사의 기술과 노하우가 결합됐기 때문에 두 회사의 고객사와 인쇄업체들은 장비 선택의 폭을 더욱 넓힐 수 있게 됐으며, 시장에서 큰 시너지 효과를 기대할 수 있을 것이다”고 전망했다. 또한 국내시장에

서의 판매 정책에 대해 “지금까지 해 온 것처럼 미쓰비시 대국전 이상의 장비 라인업은 선일상사에서 기존 료비 장비 라인업은 피엠교역상사가 맡게 될 것이며, 기타 서비스 관련 정책 역시 기존과 동일하게 변함없이 지속해 나갈 것이다”고 밝혔다.



설명 중인 김형준 선일상사 대표이사

창립 45주년, 고객과 함께 시장 성장 견인

김형준 대표이사는 “2013년 말부터 점차적으로 하락한 원엔 환율, 2008년 리먼쇼크 이후 4년간 주춤했던 설비투자에 대한 반등 효과로 최근에는 활발한 설비상담이 이뤄지고 있으며 4월말 현재 4개월간 14대 정도의 수주를 기록했다”고 밝혔다. 또한 “인쇄시장의 불안정성에 대한 의견이 여전히 주류를 이루고 있지만 업체들이 내실을 다지고 안정성의 확보를 우선으로 한다면 새로운 기회를 만들어 낼 수 있을 것이다”라고 밝힌 후 “오프셋인쇄 회사들도 언젠가는 디지털과 병행해 생산하는 하이브리드 시장이 반드시 도래할 것이기 때문에 기존 선일상사의 고객이 새로운 패러다임을 대비할 수 있도록 하기 위해 2012년 말부터 인디고 비즈니스를 시작하게 됐다. 1969년 창립 이후 45년 동 해왔던 것처럼 선일상사의 목표는 ‘단순히 많은 장비를 판매하는 것이 아닌’, ‘고객들과 함께 안정적인 시장의 성장을 함께 만들어가는 것’인 만큼, 상호신뢰를 기반으로 한 고객사들과의 관계가 긴밀하게 이어질 수 있도록 최선을 다할 것이다”고 거듭 강조했다. ☞

RYOBI

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES
PRINTING & PACKAGING MACHINERY, LTD.

오프셋인쇄기 新會社 RYOBI MHI 설립 기자간담회



선일상사 임직원과 행사에 참석한 Ryobi MHI 본사 직원