



가속화되는 MFP시대의 솔루션

MFP시대는 복사기나 프린터, 팩시밀리를 포함한 업계의 자연 도태의 돌풍이 불고 있다는 것을 시사해 주고 있다. SAL시대와 같이 가격인하, 성능뿐만 아니라 소프트나 시스템 구축을 포함한 솔루션 판매가 가능한지의 여부에 모든 것이 걸려있다.

자료출처/일본 월간 Copy Machines 10월호

MFP의 시대가 왔다고 하는 것에 대해서는 누구라도 이의는 없을 것이다. 그러나 MFP시대란 어떠한 배경이 있는 것인가? 더욱이 앞으로의 문제점이 무엇인가에 대해서는 그다지 분석되어 있지 않다.

MFP시대라는 것은 무엇인가? MFP는 'Multi Funtion Printer' 라고 말해지고 있다. 직역한다면 다기능의 프린터라고 말할 수 있는 것이다. 이와 대조되는 말이 SAL로 'Stand A Lone'의 약자인데 역시 직역하면 다른 장치를 필요로 하지 않고 자체만으로 움직이는 독립형의 기기라고 말할 수 있다.

이것은 그 기계만을 도입하여 사용하는 것으로써 그 효과를 발휘할 수 있는 상품이다. 지금까지 사무기기라고 일컬어지는 것은 대부분 SAL인 것이다.

즉, 복사기나 프린터, 팩시밀리 등 각각의 섹션으로써 단독으로 도입하여 그 기능만큼만 활용한다면 충분한 것이었다.

그러나 이 SAL의 기반이 흔들릴 것인가? 그렇게 보는 이유는 PC의 급격한 보급 때문이다. PC가 도입되지 않았다면 이러한 시대의 도래가 조금은 늦어졌을 것이다. PC를 활용할 수 없다

면 전문가가 아니다' 라고 하는 것이 사회적인 분위기가 되었다.

1인당 컴퓨터 1대라는 전제하에 관공서나 대기업의 PC도입이 가속화되었다. 장기간에 걸쳐 경기가 불황인 가운데서도 정보화에 대한 투자는 기업이 살아남기 위한 필수불가결한 투자였다. 또 많은 투자가 삭감되는 가운데서도 정보화에 대한 투자는 성역화되어 연간 1천만대를 넘는 대량의 PC가 국내에 출하되었다.

현실적으로 PC의 라이프사이클이 3년 전후로 짧다고 하더라도 시장은 3천만대 이상의 두려울 만큼 많은 PC가 존재하고 있는 것이다. 그 가운데 얼마 만큼의 대수가 활용되고 있고 얼마 만큼의 대수가 사장되고 있는가 하는 궁금증은 별도의 문제이다. 기업에 있어서는 지금 PC를 도입할 것인지 말것인지가 문제가 아니라 사무실에 넘치는 PC를 어떻게 활용할 것인가가 중요한 과제가 되었다.

PC보급에 따라 각종 데이터가 전자화되고 '종이의 시대가 끝난다'고 착각되어 종이 삭감을 외쳐왔다. 그러나 현실은 PC의 보급 및 데이터의 전자화와 함께 그 데이터를 종이에 출력하는 양도 증가할 것이라는 예상과 반대되는 결과

로 나타났다. 동시에 복사기나 프린터, 팩스밀리 등에 SAL적인 기능뿐만 아니라 PC와 연결되는 네트워크 기능이 요구되었다. PC 보급이 복사기나 프린터, 팩스밀리 등의 MFP화를 촉진한다고 해도 과언이 아니다. 그 배경에는 우선 유저의 데이터 출력 고속화나 효율화 등의 욕구가 있다는 것은 두말할 필요가 없다.

더욱이 복사기 시장에서 대수적인 성장성을 기대할 수 없을 정도로 어려운 현실에 직면하고 있는 메이커나 판매점의 사정도 있다. 판매대수를 늘리는 것이 무리하다면 한 대당 CV(PV)를 늘리는 것으로써 부가가치를 높이는 것이 본심이었을 것이다.

그 결과 메이커도 판매점도 MFP의 판매에 몰릴 듯이 뛰어 들었다. 물론 MFP의 판매가 가속화된 요인으로써 프린터 컨트롤러 기능의 향상, 소형화, 저가격화 등이 있다는 것은 당연하다. 80매에서 100매와 같은 고속기가 판매되고 있다는 것은 하나의 예로 들 수 있다. 유저에 있어

서 PC도입대수에 비례해서 늘어나는 관리유지비의 삭감은 큰 과제로 돼 있다.

한편, 메이커나 판매점에 있어서 SAL 한 대의 CV와 비교해서 MFP의 CV는 최저 50% 증가로 부가가치 면에서도 매력적이다. 이와같이 유저에 있어서부터 메이커, 판매점에서의 MFP는 기대상품으로 앞으로 복사기 시장을 차지하는 웨어가 올라갈 것임은 당연한 것이다. 그것은 동시에 복사기 메이커, 팩스밀리 메이커, 프린터 메이커 등이 살아남고 돈을 벌기위한 치열한 격전을 피할 수 없다는 것을 의미한다.

SAL시대와 같이 가격인하, 성능뿐만 아니라 소프트나 시스템 구축을 포함한 솔루션 판매가 가능한지의 여부에 모든 것이 걸려있다. MFP시대는 복사기나 프린터, 팩스밀리를 포함한 업계의 자연 도태의 돌풍이 불고 있다는 것을 시사해 주고 있다.

한국광학기기협회 회원 가입안내

한국광학기기협회는 공업발전법에 의하여 설립된 산업자원부 산하단체로서 우리나라 광학산업 발전을 위한 공익사업 및 회원사 지원업무를 수행하고 있습니다. 21세기 첨단기술산업으로 각광을 받고 있는 국내 광학산업의 공동발전을 위해 회원 가입을 안내하오니 희망업체에서는 신청해 주시기 바랍니다.

1. 회원구성 : 정회원 및 특별회원
2. 회원 서비스 및 특전
 - 국내외 광산업 관련 정보 및 자료제공
 - 기술개발지원 자금안내 및 사업참여
 - 동종업계 공동사업 참여 및 교류
 - 협회발간 '광학세계'에 업체 및 생산제품 홍보
 - 정책지원 대상업체 추천, 확인 및 수혜 안내
3. 가입금 및 기본회비 : 업체규모에 따라 차등
4. 가입신청 및 문의
전화 : (02)581-2321