

'97 전자정보산업 전략적 제휴(Strategic Alliance) 현황

정재관
국제협력과 과장

《 목 차 》

- I. 전략적 제휴현황 조사의 개요
 - 1. 전략적 제휴실태 조사 배경
 - 2. 전략적 제휴에 대한 개념 정의
 - 3. 조사내용
- II. 전자·정보산업의 부문별 전략적 제휴동향
 - 1. 컴퓨터산업
 - 2. 정보산업
 - 3. 통신산업
 - 4. 전자부품산업
 - 5. 전자의료기기 산업
- III. 전자·정보산업 전략적 제휴 현황 조사 결과
 - 1. 전략적 제휴현황
 - 2. 국내기업간 제휴현황과 특성
 - 3. 외국기업과의 제휴현황과 특성
 - 4. 한국 전자·정보산업의 전략적 제휴의 특성
- IV. 결론 및 시사점

I. 전략적 제휴현황 조사의 개요

1. 전략적 제휴 현황 조사 배경

전략적 기술제휴는 날로 치열해지는 세계적 기술경쟁시대에 처한 기업의 생존과 기업경영의 세계화를 위한 필수적인 전략수단이 되고 있다.

이는 세계 다국적기업 뿐만 아니라 개도국 기업 및 중소기업들의 생존과 발전에도 중요한 전략개념으로 대두되고 있다.

기술도입 및 모방기술에 기초한 급속한 산업화를 추진하여 왔으나 차체기술 능력의 미비에 따른 국제경쟁력의 상실로 인하여 세계시장에서 고전하고 있을 뿐만 아니라 산업구조의 고도화를 위하여 절대적으로 필요한 선진국의 핵심, 첨단, 요소기술을 제대로 이전받지 못하고 있는 한국기업들에게 전략적 제휴는 매우 큰 의의를 지니고 있다.

특히 우리 전자·정보산업체들은 기술과 마케팅을 비롯한 경영 노하우 측면에서는 선진다국적기업에 비해 열위에 놓여 있고 생산효율성면에서는 후발개도국 기업들의 추격에 위협 받고

있는 상황이다.

따라서 우리 전자·정보산업체들은 기존의 성장위주의 경영전략을 대체하고 새로운 경영환경 하에서 경쟁력 있는 기업으로 살아남을 수 있는 새로운 경영 전략 대안을 모색해야 하는 기로에 서 있다.

본 조사분석은 97년 1월부터 11월말 현재까지 이루어진 우리 전자·정보산업체의 전략적 제휴의 특징 및 제휴형태 등을 고찰하고 이로부터 우리 전자·정보산업체의 전략적 제휴 활성화를 위한 시사점을 이끌어 내는데 있다.

2. 전략적 제휴에 대한 개념 정의

본 조사분석에서는 전략적 제휴를 정의함에 있어 업계 제휴 실무자들의 이해를 돕기 위해 학문적인 정의 보다는 실용적인 견지에서 전략적 제휴를 다음과 같이 정의 하고자 한다.

전략적 제휴(Strategic Alliance, Strategic Partnership)는 개념적으로 둘 이상의 기업이 경쟁력 제고를 목표로 경영자원(인적, 물적자원)을 공유하거나 협업하는 일정 기간 동안의 지속적 협력 관계를 의미한다.

이는 “전략”과 “제휴”의 두 개념이 결합되어 있는 바, 경쟁력 강화, 상호기여 혹은 보완, 지속성 등이 전략적 요소이며, 복수기업의 참여, 경영자원의 공유, 시장거래와 내부거래의 중간형태 등이 제휴와 관련된 요소이다.

구체적으로는 공동기술개발, 기술도입 및 교환, 특허공유, 연구참여(이상 기술제휴), 생산위탁, 부품조달 외부소싱(이상 조달제휴), 공동생산, 생산수탁, OEM 세컨드소싱(이상 생산제휴) 공동 브랜드, 위탁판매 공동규격 결정(이상 판매제휴) 등을 포함하는 여러가지 기업협력중 거래(또는 경쟁) 보다는 “협력”의 의미가 강한 형태의 기업간 연결이다.

3. 조사내용

- ① 전자·정보산업의 전략적 제휴현황
- ② 전자·정보통신 산업의 제휴의 특성
- ③ 국내 기업간 제휴형태
- ④ 외국 기업과의 제휴형태
- ⑤ 제휴선거의 국적에 따른 비교
- ⑥ 전자·정보산업의 부문별 전략적 제휴 동향

II. 전자·정보산업체의 부문별 전략적 제휴 동향

전략적 제휴는 전자·통신·컴퓨터 등 주로 첨단산업 기술분야에서 가장 활발히 전개되고 있다.

II절에서는 전략적 제휴가 활발한 주요산업별로 최근의 사례들을 중심으로 전략적 제휴의 동향을 살펴보고자 한다.

최근 국내 전자·정보산업체들이 외국기업과 손잡은 사례로는

아남전자-마쓰시타전기 전략적 제휴, LG전자-IBM의 합작, 삼성항공-후지필름간 협력제휴, 삼성전자-인텔간 전략적 제휴, 현대전자-마쓰시타전기의 전략적 제휴 등 굵직굵직한 것만도 4~5건에 이른다.

현재도 LG-GE, 현대-컴팩간에 전략적 제휴를 위한 접촉을 계속하고 있는 등 국경을 넘어선 크고 작은 제휴가 급속히 확산되고 있다.

지난해 10월 LG-IBM의 경우는 국내 PC업계에 태풍의 눈으로 등장한 대표적인 사례이다.

LG전자가 생산하고 LG-IBM에 의해 주로 LG전자 대리점을 통해 판매하는 LG-IBM 브랜드 컴퓨터가 삼성과 삼보 PC시장을 위협하고 있다.

LG전자는 물론 상당수 전자업체들은 전략적 제휴가 전세계 기업들의 생존전략 도구로 부상하고 있을 뿐만 아니라 특히 브랜드 인지도와 핵심기술 등에서 약한 국내 기업이 세계화 및 글로벌 경영 전략 목표를 달성하는데 있어서 필연적이라고 인식하고 있다.

또 LG전자는 IBM과는 별도로 미국 DEC와 손잡고 해외 노트북 PC시장(OEM 공급)을 공략한다는 전략이며 마이크로소프트사와는 전략적 제휴를 통해 휴대형PC(HPC)를 이미 개발하는 등 연합 전선을 펼치고 있다.

이에 비해 GE와의 대형냉장고 합작생산 추진은 이를 통해 해외 시장을 넓혀나가겠다는 LG측의

냉장고 사업전략은 GE쪽이 수용하지 않음으로써 아직 성사되지 않고 있다.

즉 단순한 기술제휴에서 우리 사업협력, 합작, 기업인수 등에 이르기까지 모든 전략적 제휴는 그 기업의 사업전략과 맞아 떨어졌을 때 가능하며 특히 세계시장에서 브랜드 인지도가 약한 국내 기업의 경우는 21세기 무한 경쟁시대를 대비한 중요한 수단으로 꼽히고 있다.

특히 컴퓨터, 통신 등 첨단기술 분야에서 제휴가 활발히 전개되고 있는 것은 급속한 기술개발, 끊임 없는 혁신 및 신제품의 출현 등이 제품수명을 단축시키며 위험을 증대시키기 때문에 비용과 위험부담을 줄이기 위한 제휴 및 협력이 필요하기 때문이다.

이들 첨단기술산업에서는 어느 한 기업의 모든 제품을 주도할 수는 없기 때문에 첨단기술산업은 다음과 같은 이유(목적)에서 전략적 제휴를 행하게 된다.

- ① 기업내부의 기술 취약 또는 기술격차의 보완
- ② 제품향상 및 포트폴리오의 보완
- ③ 유망한 신시장에 대한 진출 교두보 확보
- ④ 기술 혹은 목표 소비자 층을 위한 효율적인 서비스
- ⑤ 신제품이나 신공정개발에 소요되는 비용 및 위험부담의 감소

1) 컴퓨터산업

최근 컴퓨터 업체들의 생존전략 중 가장 관심을 집중시키고 있는 분야가 바로 국내외 업체들과의 제휴라고 할 수 있다. 두개의 기업이 하나로 뭉칠 경우 시장자체에 엄청난 판도변화를 몰고올 가능성이 매우 크다 하겠다.

현재 국내 컴퓨터 시장에서는 생존전략의 일환으로 적과 동지의 구분없이 파트너 물색에 여념이 없다.

앞에서도 언급했지만 최근에 LG전자와 세계 최대의 컴퓨터 업체인 IBM과 전격적으로 제휴해 탄생시킨 LG IBM은 국내 PC업계에 큰 파장을 불러 일으켰다. 특히 IBM의 뛰어난 기술력과 국내 대표적인 가전업체중의 하나인 LG전자의 거대한 유통망을 통합 국내 PC시장을 공략할 경우 단기간 내에 PC시장 판도가 바뀔수도 있다는 우려감이 PC업계에 팽배했었다.

이에 따라 최근 PC사업에 어려움을 겪고 있는 국내외 PC업체들 간 합작 또는 제휴를 통해 PC사업을 재정비하려는 움직임이 활발해지고 있다.

현대전자와 컴팩이 제2의 LG IBM을 꿈꾸며 빠른 행보를 보이고 있으며 양사의 이해를 모두 충족시킬 수 있다는 점에서 실현 가능성이 매우 높다.

이처럼 국내외 업체간 짝 짓기는 선두업체 만이 살아남을 수 있다는 당면과제에서 시장점유율 확대를 위한 새로운 전략으로 부각되고 있지만 국내 업체들로서는

국외 시장을 호시탐탐 노리고 있는 외국업체들에게 날개를 달아줄 수 있다는 점에서 우려를 사고 있기도 하다.

따라서 장기적인 안목에서 합작 및 제휴가 이루어져야 하며 국내 PC산업의 경쟁력을 높이기 위해서는 국내외 업체간 제휴보다는 국내 업체간 비교경쟁력을 통한 제휴가 더욱 바람직하다고 판단된다.

2) 정보산업

시스템 통합업체들이 기술 확보 및 해외 시장공략을 위해 컨설팅 전문업체들과의 전략적 제휴에 앞다퉈 나서고 있다.

삼성SDS, LG-EDS시스템, 현대정보기술, 대우정보시스템, 동양시스템하우스 등 대형 SI업체들은 최근 전사적 자원관리(ERP), 데이터웨어하우징, 시스템관리(SM) 등 요소 기술을 보유한 전문 컨설팅 및 소프트웨어(SW) 업체들과 전략적인 제휴관계를 체결하는 등 협력 확대방안을 적극 모색하고 있다.

이처럼 SI업체들이 해외 전문업체들과의 협력관계에 적극 나서는 것은 관련 요소 기술 및 마케팅 등 전략적인 방법론 부재로 인해 해외시장에서 후발주자로서의 약점을 보완하려는 전략적 성격이 강하다.

특히 데이터마이닝, 온라인분석처리, 데이터웨어하우스, ERP, 시스템관리 등 프로젝트의 성공적 수행을 위해서는 부문별 요소 기술로 특화된 국내외 선진 업체들의

기술 및 노하우가 필수적이라는 인식에 바탕을 두고 있다.

삼성SDS는 글로벌 지식경영의 하나로 「날리지 웨어하우스 솔루션(Knowledge Warehouse Solution)」을 발표하고 프라이스위터하우, CSG(컨설팅), 마이크로스트레티지(OLAP), SAS(데이터마이닝) 등과 전략적인 제휴관계를 체결했다.

이번 전략적 제휴는 삼성전자 및 삼성화재 등 데이터웨어하우스 파일럿 프로젝트를 구축하는 과정에서 요소 기술 및 전문인력의 필요성을 절감했기 때문이다.

동사는 이에 앞서 마이크로소프트(MS)와 전략적인 제휴관계를 맺고 백오피스 솔루션센터(BSC)를 설립, 인력 양성 및 윈도NT 기반 백오피스 솔루션의 개발에 들어갔다.

또 세계적인 ERP 업체인 SAP와는 이미 오래 전부터 전략적 제휴관계를 체결, 관련 기술 및 인력양성에 적극 나서 150여명의 전문인력을 양성한 바 있다.

LG-EDS시스템도 최근 객체지향 기술 분야의 래셔널 소프트웨어(Rational Software)사와 전략적 제휴관계를 맺고 이 분야 기술 도입에 나서는 한편 200여명에 달하는 전문인력 양성 계획을 세워놓고 있다.

이 회사는 이전부터 CAD/CAM, GIS, EDS, ERP, 컨설팅 등 각 분야별 해외 전문업체를 협력사로 끌어들여 케이스별 마케팅을 구사해왔다.

ERP 분야의 EMS, 오라클, SAP 등과 컨설팅 분야의 EDS, KPMG, 프라이스위터하우(P-W) 등 관련 분야 전문회사가 그 대상 기업이다. 온라인 제품 분야의 젠심(Gensym), 카드캠 분야의 EDS-UG, 이미지웨어(Imageware), GIS 분야의 EDS, 인포매틱스, 품질관리 분야의 IBS GmbH 등과도 협력관계를 맺고 있다.

현대정보기술은 ERP와 관련해 독일 SAP사, 선박자동화 시스템과 관련해서는 스웨덴의 노르컨트롤(Norcontrol)사와 각각 전략적 제휴관계를 맺고 국내 시장 확보에 나섰다.

특히 ERP관련 사업을 활성화시키기 위해 한국SAP에서 운영하는 ERP 교육기관에 1백여명 이상의 직원을 파견, 연수를 받도록 하는 한편 관련 컨설팅사인 앤더슨컨설팅 및 프라이스위터하우 CSG와도 협력관계를 체결했다.

또 네트워크 분야에서는 미국의 자일랜사, GIS 분야에서는 호주의 모자이크사와 각각 제휴관계를 맺고 사업 확대를 모색하고 있다.

이 밖에도 인터넷 서비스와 관련, 아시아 태평양 지역 4개국과 상호 협력관계를 맺고 공동 솔루션으로 이 지역 인터넷 서비스를 제공기로 했다.

대우정보시스템도 컨설팅과 관련해 미국의 제임스마틴사, 일본의 도시바사, 독일의 IDS사, 영국의 디비전사 및 국내 그룹 계열사

인 대우경제연구소와 전략적 제휴관계를 맺고 SI분야 시장 공략에 나섰다.

또 시스템 개발과 관련해 독일의 테크메사사, 미국의 SDRC사, 로터스사, 스톤&웹스터 엔지니어링사 등과 협력관계를 맺는데 이어 자동화와 관련해서는 엘랜브래들리브사, US데이터 등과 전략적 제휴관계를 맺었다.

쌍용정보통신은 선진 컨설팅 업체와 전략적 제휴관계를 체결하는 한편 베트남 및 인도의 현지회사와의 전략적 제휴관계도 추진하고 있다.

KPMG 및 앤더슨컨설팅 등 전문 컨설팅사와의 인력양성 및 기술전수를 위한 협력관계를 맺고 관련 노하우의 습득에 심혈을 기울이고 있다.

특히 캐나다 ISM/BC, 네덜란드 바안(BANN) 및 스웨덴 IBS사와 ERP를 중심으로 SI 관련 기술의 도입 및 인력교류를 시작하는 등 이 분야 SI사업에 적극 나섰다.

이와는 별도로 이 회사는 동남아 SI시장 진출을 위해 베트남, 인도 등 현지 SI사와 전략적 제휴를 적극 추진, 올 하반기에는 소기의 성과를 거둘 것으로 기대하고 있다.

이 밖에도 동양시스템하우스가 ERP 시스템을 중심으로 한 총체적인 SI협력계약을 오라클과 체결하는 등 각 부문별 SI시장을 공략하기 위한 전략적 제휴 붐이 점차 중견 SI업체들에게까지 파급되고

있다.

3) 통신산업

국내 중견 통신업체와 외국 선진 통신업체의 전략적 제휴가 앞다퉀 이뤄지고 있다. 흥창, 팬택, 일진, KNC 등 중견 통신장비업체들은 외국업체와의 전략적 제휴를 통해 △ 첨단기술 개발 △ 신규사업 진출 △ 해외시장 공동개척 등에 나서고 있다.

이같은 현상은 지금까지 외국업체와의 전략적인 제휴의 주체가 국내 굴지의 대기업에 국한돼 오던 것이 중견 업체로 확산되고 있다는 점에서 주목된다.

이들 중견 통신업체는 최근 국내 정보통신시장의 호황에 힘입어 점차 회사 규모에 걸맞게 사업혁명을 확대하거나 해외시장을 공격적으로 개척하면서 선진기술력 확보 및 해외 마케팅 노하우 습득을 필수적인 것으로 판단하고 있다.

특히 외국 업체와의 전략적 제휴는 그동안의 단순 기술이전이나 제품판매 수준에서 벗어나 공동으로 합작법인을 설립하고 해외시장에서 독점판매권을 부여받는 등의 다각적인 방법으로 추진되고 있다.

계측기 중심에서 통신장비 분야로 사업구조를 조정하고 있는 흥창은 최근 미국 통신장비업체인 ADC사와 기술 및 마케팅 협력계약을 체결했다.

흥창은 앞으로 미국 ADC와 공동으로 내수 및 수출판로를 개척할 계획이며, 기술협력을 통해 소

형 기지국장비, 중계기 등 무선통신장비 개발에 적극 나서기로 했다.

호출기 등 통신기기 전문업체인 팬택도 최근 무선통신장비, 방송장비 전문업체인 독일의 카트라인사와 10억원의 자본금을 공동으로 투입해 국내의 합작법인을 설립했다.

팬택과 카트라인사는 이번에 설립한 국내법인을 통해 동남아, 중국시장에 동반진출할 방침이며, 통신기기 및 방송용 안테나를 주력 공급할 계획이다.

고합그룹의 통신장비부문 계열사인 KNC도 최근 미국 누코사와 전략적 제휴관계를 체결하고 디지털 세트톱박스, 저출력 다지점분배서비스(LMDS)용 장비 등을 공동개발기로 합의했다.

이밖에 삼우통신공업이 일본의 켄우드사와 협력관계를 체결하고 기존 기지국 등 통신장비 분야에서 단말기 분야로 사업영역을 확대하고 있다.

일진도 미국 C-COR, 벨기에 바르코사와 기술제휴 관계를 갖고 광케이블용 방송 및 통신장비 시장에 신규 진출을 검토하고 있는 상황이다.

또한 공용통신(TRS), 무선데이터통신 사업자들이 관련사업의 시장 진출을 강화하기 위해 기간통신사업자들과 잇달아 전략적 제휴관계를 맺고 있다.

아남텔레콤, 서울TRS 등 TRS 사업자들과 한세텔레콤 등 무선데이터통신 사업자들이 올 하반기

상용서비스에 대비해 망연동, 공동영업 등 업무제휴관계를 맺는데 이어 데이콤 등 기간통신사업자들과도 전략적으로 제휴하는 등 통신사업자 상호간 서비스 공조체제 구축에 활발히 나서고 있다.

무선데이터 통신사업자인 에어미디어는 최근 데이콤과 공동으로 무선용 이용해 전자우편 교환이나 뉴스 및 증권정보 등 각종 데이터베이스(DB)의 온라인 검색이나 뱀뱀호출, 팩스전송, 금융업무 등이 가능한 「에어매직 서비스」를 개발, 서울지역을 대상으로 시범 서비스에 나서고 있다.

양사는 이를 위해 무선데이터 통신망을 이용할 수 있는 무선데이터 통신용 서버시스템을 구축했으며 데이콤의 공용정보통신망인 DNS와 팩스망, 인터넷망, 무선호출망, 시내외 및 국제전화망 등과의 연동을 완료했다.

한세텔레콤도 데이콤(천리안), 나우콤(나우누리) 등 PC통신업체와 상호 네트워크 접속을 통한 서비스 제휴계약을 체결한데 이어 나레이동통신 등 무선호출사업자들과도 망연동 계약을 추진하고 있다.

인텍크텔레콤 역시 한국통신과 무선데이터 통신사업과 관련한 기본합의서를 교환하고 시스템 및 무선 데이터 서비스 개발에 박차를 가하고 있다.

인텍크텔레콤은 빠른 시일내에 정보통신부와의 장비 기준변경문제가 해결되는대로 한국통신과 구체적인 시스템 및 서비스 개발에

나설 예정이다.

아남텔레콤과 서울TRS 등 TRS사업자들도 상호 망연동 등 전략적 제휴관계를 맺은 데 이어 다른 기간통신 사업자들과의 공동 보조에도 앞다퉈 나서고 있다.

수도권지역의 TRS사업자인 서울TRS는 부산, 경남지역의 TRS사업자인 세방텔레콤 등 4개지역 TRS사업자들과 망연동 등 업무상 제휴관계를 맺은데 이어 무선 데이터 통신사업자인 한세텔레콤과 지난 4월 말 상호 공동으로 영업을 펼치는 것을 내용으로 하는 계약을 체결했다.

TRS 제2전국사업자인 아남텔레콤도 서울TRS 등 5개지역사업자와 망연동, 기지국 공유 등 전략적 제휴관계를 맺고 공동 전선을 구축했다.

이처럼 TRS, 무선데이터 통신, 기간통신사업자들과의 전략적 제휴관계가 활발한 것은 상호간 망연동, 협업제휴 등을 통해 소비자들에 대한 다양한 부가서비스를 제공하는 것이 가입자 확보에 관건이라고 판단하고 있기 때문으로 풀이된다.

4) 부품산업

최근 경기침체가 장기화되고 또한 이를 극복하기 위해서는 근본적인 사업구조 고도화가 필요하다는 인식이 높아지면서 경쟁관계에 있거나 그동안 사업상 무관한 것처럼 보였던 부품 업체들이 서로 손을 잡는 사례가 늘고 있다.

이는 경쟁관계라는 인식에서 벗

어나 불황타개에 힘을 합치고 사업구조 고도화에 부족한 역량을 상호 보완하자는 의도로 풀이되며 전략제휴 분야도 단순 판매부문에 서 각자의 보유한 이종 기술을 상호 결합, 새로운 제품을 개발해 내리는 연구개발에 이르기까지 폭 넓어지고 있다.

그 뿐만 아니라 제휴방식도 동종업체간은 물론 소프트웨어, 유통, 세트 등 이종업체와의 연대도 활성화되는 등 다양해지고 있다.

튜너업체인 한국알에프는 컴퓨터 주변기기 업체인 피시라운드와 RF기술과 모뎀 기술을 상호 접목해 무선으로 PSTN을 접속할 수 있는 RF모뎀을 공동으로 개발, 기술을 공유하는 한편 공동 또는 개별적인 방식으로 상품화하기로 했다.

양사는 이와관련, 올 한해동안 3억3천만원을 투입해 33.6kbps 급 RF모뎀을 개발, 상품화하는 한편 관련기술에 대해 특허출원도 할 예정이다.

반도체장비업체인 아펙스와 소프트웨어업체인 영실시스템은 2년간 5억6천만원을 들여 하드웨어는 아펙스가, 제어시스템은 영실이 담당하는 방식으로 반도체 공정장비용 클러스터 모듈을 공동 개발하기로 했으며 일단 올해안에 초기버전의 개발을 완료할 방침이다.

로켓트전기는 최근 종합유통업체인 제일제당 및 문구업체인 모닝글로리와 건전지 판매협정을 체결하고 제일제당에 대해서는 자사

브랜드(로켓트)로, 모닝글로리에 대해서는 「POW」라는 모닝글로리의 브랜드로 곧 공급을 시작할 예정이다.

이 회사는 또한 테크라프와도 테크라트의 카메라용 리튬전지를 OEM공급받아 「로켓트」 브랜드로 판매기로 합의했다.

자동차용 테크메커니즘업체로 기계니컬 데크가 주력이었던 한솔전자는 고부가품목인 플로직분야로의 진출을 위해 작년내 대우전자와 공동으로 플로직데크를 개발, 그동안 테크메커니즘 전문업체인 새한정기가 독점하고 있는 국내 플로직데크시장에 출사표를 던졌다.

한솔전자는 이를 통해 테크메커니즘분야의 경쟁업체인 새한정기에 비해 상대적으로 취약했던 플로직데크 설계기술을 확보하게 되었으며 대우전자도 부품생산에서부터 세트에까지 일괄적인 제조 노하우를 갖추게 됐다.

중소 연성PCB업체인 매스랩전자는 다층PCB(MLB)반제품인 매스랩을 공급하면서 신뢰를 쌓은 우진전자와 동반자적 협력관계를 구축, MLB는 우진이, 연성 PC는 매스랩전자가 커버하는 방식의 공동수주로 성과를 거두고 있으며 PCB제조용 노광기 및 라미네이팅업체인 영화OTS와 웨트장비업체인 백두기업은 생산품목은 다르지만 PCB생산라인 구축상 상호 관련성이 높은 점을 감안, 최근 전략적인 관계를 구축, 공동수주 등의 협력관계를 유지하고 있

다.

수정디바이스용 베이스업체인 제원전자는 다층세라믹패키지(M-LP)사업을 추진중인 보성중전기와 협력, 세라믹기술관련 전공정은 보성이 표면처리 등 후공정은 제원이 담당키로 했다.

5) 전자 의의료기기산업

최근 들어 전자의료기기 업체들 간 생산, 판매, 마케팅은 물론 필요한 경우 별도의 합작법인까지 설립하는 등 전략적 제휴가 활발히 이뤄지고 있다.

이처럼 의료기기 업체들 간 전략적 제휴가 활발해진 것은 단점은 보완하고 장점을 극대화할 수 있을 뿐 아니라 핵심기술 등 노하우 확보가 쉽고 위험부담을 최소화할 수 있어 신규사업에 진출시 매우 적합하기 때문으로 풀이되고 있다.

지난해 말 전자혈압계 전문업체인 세인전자와 공동출자해 바이오시스라는 별도 법인을 설립, 12채널 심전계, 무선 홀터심전계, 폐기능측정기, 환자감시장치, 초음파 뇌혈류측정기, 병원용 전자혈압계 등 생체신호 관련사업을 본격화하고 있는 메디슨의 경우 코메드와 체외충격과 쇄석기 개발 및 마케팅에 관한 협력을 체결하는 등 전략적 제휴를 통해 사업을 다각화해 나갈 계획이다.

또한 최근 국내 대표적 의료용구 업체인 솔고와 개발단계에서부터 생산, 판매, 자금 등에 이르기까지 전부 분야에서 전략적 제휴를 맺은 자원메디칼도 연내 의공학 연

구소(가칭)를 공동 설립해 가정용 전자의료기기와 정밀의료기기를 공동 개발하는 등 연구개발분야도 협력범위를 넓혀 나간다는 방침이며 이들 외에도 3, 4개의 전자의료기기 업체가 전략적 제휴를 협의중인 것으로 알려지고 있다.

특히 외국 업체와의 전략적 제휴는 최근 들어 급격히 늘어나는 추세이다.

서통이 미국 UMSI사와 기술 및 판매에 관한 협력을 체결, 인적교류를 통한 공동 연구개발은 물론 판매 및 FDA인증 획득까지 대행하는 것을 비롯, 중외메디칼, 해태전자, 동아엑스선기계, 일동메디텍, 대영의료기기, 동강의료기 등도 협력을 강화한다는 방침이다.

III. 전략적 제휴현황 조사 분석 결과

1. 전략적 제휴현황

「기술-판매」 유형의 전략적 제휴가 주된 동기로 나타나 경기침체가 장기화함에 따라 내수시장에서 기업간 경쟁이 치열해 지고 있는데다 해외시장으로 진출하려는 기업들이 단독보다는 경쟁사와 상호협력을 통해 진출하는 것이 유리하다는 상황인식이 업계의 다수를 차지하고 있는 것으로 분석됨.

- 국내 전자·정보 통신산업체의 전략적 제휴는 지난 95년 37건에 불과하던 제휴가 96년 86건으로 2배이상 증가한데 이어 97. 11월말 현재 93건에 달하는 등 급증추세를 보이고 있다.

○ 이중 국내 기업간 제휴는 47건으로 50.5%의 비중을 차지

○ 국내 기업이 외국기업과의 제휴는 46건으로 49.5%의 비중을 차지

- 국내 전자·정보산업의 전략적 제휴는 「기술-판매」 제휴가 40.4%를 차지

○ 우리 기업들은 장기간에 걸쳐 경쟁력을 강화하는 「기술-판매」(40.4%) 제휴가 「기술-기술」(30.2%), 「판매-판매」(21.3%) 보다는 중심이 되고 있어 국내 전자·정보통신의 전략적 제휴가 대외경쟁력을 확보할 수 있는 바람직한 방향으로 전개되고 있다.

- 외국 기업과의 전략적 제휴도 신시장개척을 목적으로 하는 전략적 제휴가 50.0%(「기술-판매」)를 차지

○ 국내 전자·정보산업체들은 외국기업과의 전략적 제휴에 있어서 신규시장 진출과 기술습득을 위해 추진된 것으로 「기술-판매」 유형이 50.0%를 차지. 주로 판매 확대를 위한 것으로 분석된다.

○ 제휴 형태를 보면 「기술-판매」 방식이 50.0%, 「기술-기술」이 39.1%, 「생산-판매」 10.9%로 나타나 국외 전자·정보

표 1 국내기업간 제휴형태

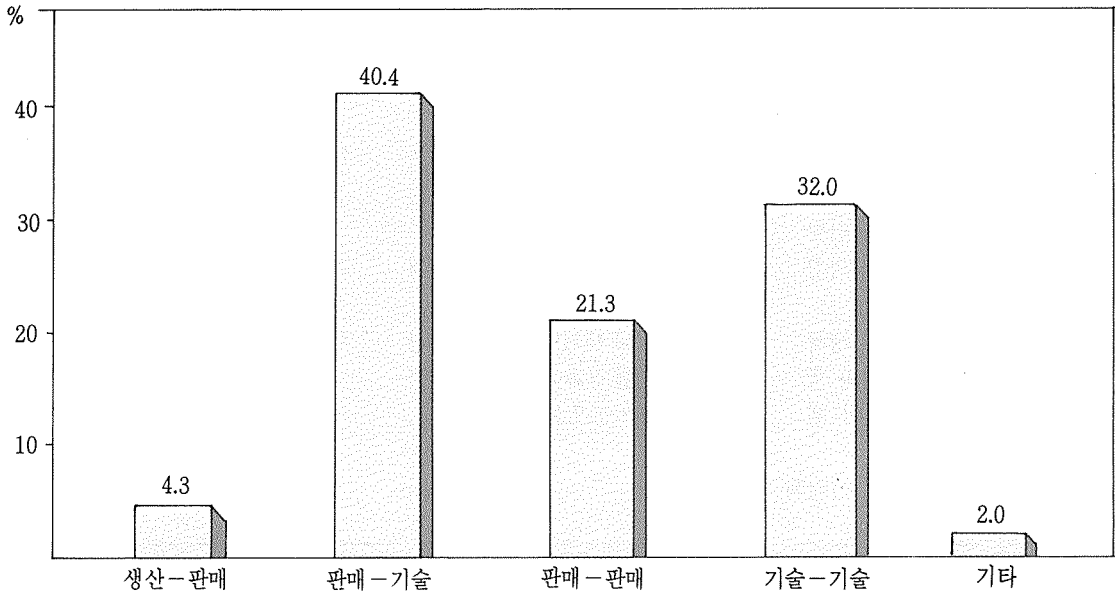


표 2 외국기업과의 제휴형태

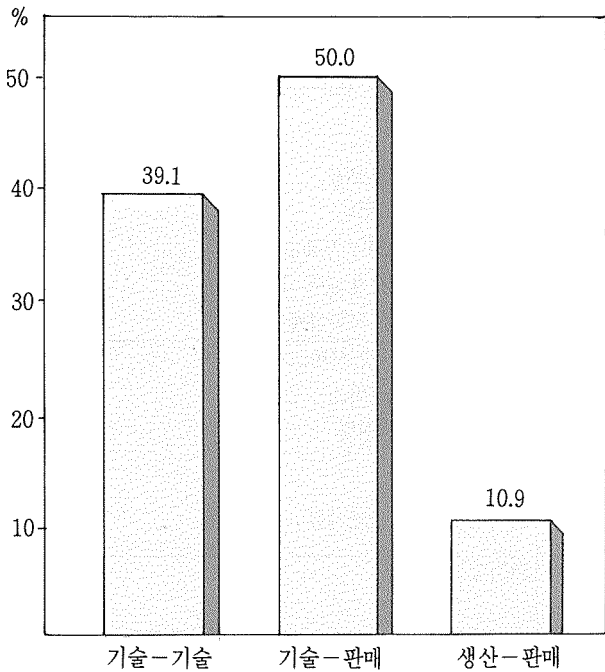
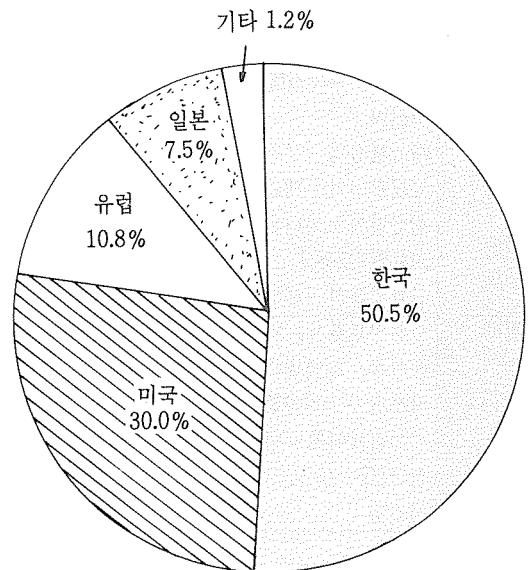


표 3 제휴선거 국적에 따른 비교



산업체들의 사업 다각화 노력이 활발히 추진되고 있는 것으로 분석된다.

2. 국내 기업간 제휴 현황과 특성

1992년 한국 전자·정보산업계는 전략적 제휴의 중요성을 인식하고 제휴활동을 강화하기 시작함으로써 큰 의미를 갖는다.

그동안 세계화·개방화를 경제정책의 기조로 하게 됨에 따라 국제적 경영전개에 대한 관심이 제

고되었으며 국제경쟁력 강화 및 경기침체 탈피를 위해 기업간 제휴가 필요하게 되었다.

현재 추진되고 있는 기업간 제휴는 대략 세가지 방향으로 추진되고 있다.

첫째는 대기업간 협력을 강화하는 것으로 대부분 전략적 제휴의 성격을 띄고 있다.

둘째 국내기업과 외국기업간에 전략적 제휴가 이루어지고 있다.

셋째는 국내 대기업과 중소기업간의 협력관계를 강화하는 것으로 최근 들어 이루어지고 있는 현상이다.

품목별 중복투자로 인해 국내 기업간 경쟁이 치열하고 협력관행이 정착되지 않음으로써 국내 기업간 제휴는 아직 초보단계에 이르고 있다.

대기업과 중소기업간의 협력은 전략적 제휴의 성격을 지니지 않은 협력도 포함하고 있다.

최근 국내기업간의 제휴는 상호 기술협력을 통한 공동개발과 신규 시장 진출을 위한 협력 사례가 늘어나고 있다.

〈표 4〉는 국내 기업간 주요 전략적 제휴 현황을 보여 주고 있다.

〈표 4〉 97국내기업간 주요 전략적 제휴 현황

| | 제휴업체 | 제휴형태 | 제휴내용 |
|-----------|--------------------|----------|----------------------|
| 기술 | 메디슨-코메드 | 공동개발 | 체외충격파, 쇄석기 개발 |
| | 웹인터넷서널-트라이튼테크 | 공동개발 | 인트라넷 기반 EDMS 개발 |
| | 한국통신-인테크텔레콤 | 공동개발 | 시스템 및 무선데이터 개발 |
| | 한국알에프-피시라운드 | " | RF모뎀 개발 |
| | 아팩스-영실시스템 | " | 반도체 공정장비용 클러스터 모듈 개발 |
| | 한글과 컴퓨터-데이콤 | " | 인터넷용 S/W 공동개발 |
| | 새한정보시스템-고려대 | " | 디지털 영상분야 신호처리기술 개발 |
| 판매 | 농심데이터시스템-제나시스 코리아 | 공동마케팅 | GIS기술 마케팅 |
| | 매스램전자-우진전자 | 공동마케팅 | MLB, 연성PCB 공급 |
| | 로케트전기-테크라프 | " | 리튬전지 공동마케팅 |
| | 한국전자-싸니전기 | " | 표면탄성파(SAW) 부품판매 |
| | 코오롱정보통신-한국신용정보 | " | 금융SI 및 DA시장 공동마케팅 |
| | 삼보컴퓨터-헨디소프트 | " | 보급형 인트라넷 공동마케팅 |
| 협력 | 도화정보통신-넥스텔 | 서비스 협력 | PC통신, SI인터넷 서비스사업 협력 |
| | 데이콤-한세텔레콤 | " | 네트워크 접속 서비스 |
| | 삼성전자-한국하이네트 | " | 중소기업전산화 협력 |
| | 사이버게이트-미니텍 기술 | 연구 | 보안기술 |
| | 한국HP-효성데이터 시스템 | 기술협력 | SI사업 및 기술정보사업 |
| 민·관 협력 연구 | 정부-LG, 삼성, 대우 현대 등 | 민·관 공동개발 | PCTV공동개발 |

3. 외국기업과의 제휴 현황과 특성

국내기업과 외국기업간의 제휴는 주로 외국기업과의 합작투자나 OEM, 또는 외국기업으로 부터의 기술도입 형태로 이루어지고 있으나 최근에는 공동기술개발 판매 및 생산제휴 등의 제휴도 증가하고 있는 상황이다.

한국기업의 외국기업과의 제휴는 대체적으로 <표 5>와 같이 보여 주고 있지만 생산 및 기술협력에서 공동기술개발 단계로 점진적

인 이행이 이루어 지고 있는데 전반적으로 활발한 기술제휴가 전개되고 있다.

한국의 기업은 그동안 선진기업으로 부터 기술을 도입하는 입장에서 주변기술 또는 성숙기술을 의존적으로 받아 들였다. 그러나 최근 한국의 경쟁력 강화를 우려하여 선진기업들이 첨단·핵심기술의 이전을 기피하게 되자 국내 기업들은 전략적 제휴 방식을 모색하게 되었다.

그 결과 국내에서도 기술도입은 시장점유율을 유지하기 위해 대기

업을 중심으로 제휴가 추진되고 있는 실정이다.

제휴선은 주로 미국, 유럽, 일본의 기업들이며 제휴방법은 단순 기술 도입 뿐만 아니라 첨단기술에 대한 제휴를 통한 공동개발 및 판매제휴가 특징이다.

한편 중소기업들도 외국기업과의 기술제휴를 통한 판매제휴가 크게 늘어나고 있다. 그러나 외국기업이 국내기업과의 제휴는 국내 시장의 신규진입 또는 시장선점이라는 협력 차원에서 이루어지고 있어 신중한 자세가 요구된다.

<표 5> 97외국기업과의 주요 전략적 제휴 현황

| 제휴업체 | 제휴형태 | 제휴내용 |
|--------------------|----------|--|
| 삼성전자-겐달프사(카) | 기술제휴 | ISDN 기술(LAN, ATM등) 관련 제휴 |
| KNC-NUKO(미) | 기술, 판매제휴 | 중합멀티미디어사업(디지털, 케이블TV, LMDS, MMDS, 위성방송용 세트톱 박스 및 엔코더) 공동개발 |
| 삼성전자-썬 마이크로시스템즈(미) | 기술제휴 | 퍼스널 자비기술 공동개발 |
| 삼성전자-인텔(미) | 전사제휴 | 기술·판매 등 전사협력 |
| 삼보컴퓨터-소텍(일) | 기술제휴 | PC개발 |
| 삼우통신공업-켄우드(일) | 판매제휴 | 기지국 등 단말기 |
| 아남전자-마쓰시타전기(일) | 기술·판매 | 복합제휴 |
| 삼성항공-후지필름(일) | " | " |
| 현대전자-마쓰시타전기(일) | " | " |
| LG전자-DEC(미) | 기술·생산제휴 | 노트북PC(OEM) |
| LG전자-마이크로소프트(미) | " | 휴대형PC |
| 미래통신-US와이어리스(미) | 기술제휴 | 라디오 카메라 시스템 공동개발 |
| 쌍용정보통신-바안(화란) | 기술제휴 | SI관련 기술 |
| 홍창-글레네어(카) | " | 무선통신용 시스템 개발 |
| 삼성항공-인텔(미) | 생산·판매제휴 | 디지털 카메라 |
| LG반도체-썬마이크로시스템즈(미) | 기술제휴 | 자바 프로세서 개발 |

4. 한국전자정보산업 전략적 제휴의 특성

이상에서 고찰한 우리 기업들의 전략적 제휴 현황으로 부터 다음과 같은 특성들을 발견할 수 있다.

첫째, 우리 기업의 전략적 제휴는 일등히 우수한 경쟁적 자산을 가지고 이루어진 것이 아니라 외국기업의 기술을 이전 받기 위해서 또는 수출시장 확보 목적을 가지고 기술 및 판매제휴가 대부분이었다. 국내 기업 특유의 경쟁우위 요인이 있는 품목을 제외하고는 시작단계에 불과하다.

둘째, 그동안 대기업 중심의 전략적 제휴가 이루어졌으나 중소기업의 전략적 제휴가 크게 늘어나고 있다. 이 또한 초보적인 기술제휴, 판매제휴 단계에 있어 제휴를 통한 경쟁력 제고에는 미흡하다.

셋째, 제휴형태면에서는 「기술-판매」 유형이 가장 많으나 기술제휴를 통한 공동 기술개발 비중도 상당히 비중이 높아 졌다.

넷째, 순수한 합작사업을 통하여 경쟁력을 제고하기 위한 제휴활동도 진척되고 있다.

다섯째, PC-TV가 오는 2000년까지 개발을 목표로 민·관 공동협력사업으로 개발하는 등 전자4사의 기술협력이 본격 추진되고 있다.

IV. 결론 및 시사점

오늘날과 같은 무한경쟁시대에 시장경계에 필요한 모든 분야에서 지속적인 경쟁우위를 누릴 수 있는 기업은 없다고 해도 과언이 아니다.

따라서 경영자원을 상호 보완·강화하는데 유용한 방안인 기업간 전략적 제휴가 우리 기업들에게도 향후 많이 활용될 것으로 보인다.

전자·정보통신업계의 국내외 기업간 전략적 제휴는 그동안 반도체 등 부품업계를 중심으로 이루어졌던 것이 이제는 컴퓨터·정보통신·소프트웨어 업체 등으로 다변화 하고 있고 제휴방식도 기술·생산의 결합에서 서비스·판매 등 마케팅 분야로의 비중이 확대되고 있다.

전자·정보통신업체들은 전략적 제휴가 전세계 기업들의 생존전략 수단으로 부상하고 있을 뿐만 아니라 특히 브랜드 인지도와 핵심 기술 등에서 약한 국내 기업이 세계화 및 글로벌 경영전략 목표를 달성하는데 있어 필연적인 것이라고 믿고 있어 앞으로도 국경을 넘어선 크고 작은 제휴들이 급속히 확산될 전망이다.

이처럼 국내외 전자·정보통신업체간 전략적 제휴가 활발한 것은 전자·정보통신분야의 기술진보 속도가 빠르고 제품의 라이프 사이클이 단축됨에 따라 기업들이 갖고 있는 장점은 상호 결합해 제품개발에 따르는 경영리스크를 예방하고 경영의 시너지 효과를 높여 무한 경쟁시대에서 살아남기 위한 생존 전략임에도 분명하다고

본다.

최근 세계 유명 기업들이 기술을 무기로 살아남느냐 도태되느냐의 치열한 전쟁을 벌이고 있고 전자, 정보통신분야의 기술이 엄청난 속도로 발전, 융합하여 향후 어떤 제품과 서비스가 등장할지 예측하는 것이 지극히 어려운 상황이다.

이같은 상황에서 기업이 덩치를 키우는 것보다는 제휴하고 협력하는 것이 시간을 덜 수 있고 값싸게 먹힌다는 점에서 올바른 경영방법이라고 여겨진다.

아무리 기술이 우수한 기업이라 하더라도 독자적으로 현재의 기술발전 속도를 따라잡고 고객의 욕구를 만족시킬 수 있는 기술을 개발한다는 것은 현실적으로 불가능한 일이다.

특히 한 나라의 기업이 무국적 무한경쟁시대에 새로운 제품개발에서부터 생산 판매에 이르기까지 모든 분야에서 우위를 가지고 제한된 시간 안에 다양한 기능을 수행할 수 있는 능력을 갖추기란 쉽지 않다는 점에서 더욱 그러하다.

기술전쟁과 국경이 없는 글로벌 경영시대에서 우리 기업이 살아남기 위해서는 어떻게 경쟁력을 유지하느냐에 달려 있다 하겠다.

현재 절대 다수의 우리기업이 첨단분야에서 선진국 기업과 자웅을 겨뤄 승리를 하기란 그리 쉬운 일이 아니다. 하지만 선진국 기업도 나름대로 시장경쟁에 있어 강점과 약점이 있게 마련이다.

이런 약점들을 보완하면서 경쟁

력을 효과적으로 유지해가는 것이 바로 전략적 제휴 경영이다. 기술이나 기타 경영자원에 있어 경쟁국에 비해 열위에 있는 우리 기업 으로서는 이 점을 각별히 유념해야 할 것이다.

기업간 전략적 제휴에 대한 정부의 입장도 국내기업의 경쟁력 강화, 통상교섭에도 호재가 될 수 있다는 점에서 환영하고 있고 또

이것이 세계적 추세이다.

주고받는 원리가 철저하게 적용되고 국경을 넘어 적과의 동침도 불사하는 전략적 제휴의 대상기업이 되기 위해서는 무엇보다 우리 기업 특유의 기술 및 노하우 등의 요소를 가져야 한다.

이를 위해서는 무분별한 사업다각화 전략보다 특정산업에의 집중 전략을, 성장성보다는 수익성을

중시하는 전략이 바람직하다.

상상을 초월하는 급속한 속도로 기술이 발전하고 앞선 기술을 가진 자만이 살아남는 전쟁터에서 무기가 부족하거나 성능이 약하다고 물러설 것이 아니라 사태를 명확히 파악하고 그것에 맞는 용의 주도한 전술과 전략으로 대응해야 할 것이다.

내년 정보통신기기 시장규모 4%성장... 11조5천억

내년도 국내 정보통신기기 시장 최근 수년간 성장세를 주도했던 이동통신 분야의 정체 내지는 퇴조가 예상되는 반면 그동안 하락세를 면치 못했던 교환기 등 시스템과 네트워크 분야가 재부상, 급격한 판도변화를 이루면서 약 11조5,000억원의 총규모를 형성할 것으로 전망된다.

정보통신부 및 관련업계가 전망한 자료에 따르면 내년도 국내 정보통신기기시장은 11조원으로 추산되는 올해보다 불과 4% 남짓 증가한 11조5,000억원 수준에 머무르면서 본격 저성장기에 돌입할 것으로 예상되고 있으며 이에 따른 시장구조 재편 역시 가속화할 것으로 보인다.

특히 올해 정보통신기기 내수시장의 폭발적 팽창을 주도했던 이동통신 분야의 경우 단말기는 올해 1조9,

000억원에서 2조원으로 소폭 상승할 것으로 보이지만 삼성전자·LG정보통신·현대전자 등 기존의 빅3 외에도 팬택·스탠더드텔레콤·세원텔레콤 등 중견기업들까지 이 시장에 진입, 치열한 경쟁과 함께 공급과잉으로 이어질 가능성이 높은 것으로 예상되고 있다.

단말기 부문에서는 코드리스폰이 올해 4,400억원에서 3,800억원으로, 페이지(삐삐)는 2,200억원에서 1,900억원으로 각각 줄어들 것으로 보인다.

올해 약 2조5,000억원 규모로 전체 정보통신기기 중 최대시장을 형성하고 있는 이동통신 시스템 부문은 이통사업자들의 기지국 신증설이 주춤해 내년에는 1조4,000억원으로 1조원 정도의 마이너스 성장이 예견돼

수출 등 돌파구 마련에 적극 나서야 할 것으로 분석됐다.

이와 달리 한동안 부진을 면치 못했던 교환기는 하나로통신·온세통신 등 신규 유선통신 사업자의 등장으로 5,800억원이었던 올해보다 1,000억원 이상 늘어난 7,000억원 수준에 이를 것으로 전망돼 오랜만에 활황세를 보일 것으로 예측된다.

전송 부문 역시 이같은 추세로 힘입어 올해 5,000억원을 밑돌던 시장규모가 8,500억원까지 확대될 전망이다. 네트워크 및 서버 분야는 기업 전산환경의 변화에 따라 전체적으로 고른 신장세를 보여 네트워크가 5,000억원에서 6,500억원 이상으로, 서버는 1조3,000억원에서 1조5,000억원으로 각각 늘어날 것으로 예상된다.

97 전자·정보산업 전략적 제휴 현황(97. 1~11월말)

| 업 체 명 | 해외계약사 | 국 적 | 계약제품 | 제휴형태 |
|-----------|-------------------------|-----|---|-------|
| 아이소프트 | 키스콘테크놀러지 | 한국 | 인트라넷 제품 기능보강 | 기술-기술 |
| 한국기업전산원 | 한일정보통신 | 한국 | 인터넷 솔루션 개발 | 기술-판매 |
| KCC | 한국SSA | 한국 | ERP 솔루션 제공 및 기술지원 | 기술-판매 |
| 삼성전자 | 갠달프사 | 캐나다 | ISAN기술(LAN, ATM 등) | 기술-기술 |
| 엘렉스컴퓨터 | 한국실리콘그래픽스 | 한국 | 워크스테이션 판매 및 기술개발 유지 보수 | 기술-판매 |
| 자원메디칼 | 솔고 | 한국 | 자본·기술·판매 | 기술-기술 |
| 세안전자 | 메디슨 | 한국 | 바이오시스법인 설립 | 기술-판매 |
| 메디슨 | 코메드 | 한국 | 채외충격과 쇠석기 개발 | |
| 한국디지털 | 한국SSA | 한국 | ERP솔루션제공 | 기술-판매 |
| 큰사람정보통신 | MBC미디어텍(대통령 밀 포톤연구소) | 한국 | 멀티미디어 및 정보통신사업 공동 진출 | 기술-판매 |
| 농심데이터 시스템 | 제일C&S | 한국 | SI사업 협력 | 판매-판매 |
| ISS | TIS | 미국 | 한국형 방화벽 개발(원시코드 건틀릿) | 기술-기술 |
| 웹인터네셔널 | 트라이튼테크 | 한국 | 인트라넷 기반 EDMS 개발 제휴 | 기술-기술 |
| KNC | NUKO | 미국 | 종합멀티미디어사업(디지털케 이블TV, LMDS, MMDS, 위 성방송용 세트톱박스 및 엔코 더) 공동개발 | 기술-판매 |
| 아이네트 | 마이크로소프트 | 미국 | MCIS, 인터넷 솔루션 판매 | 기술-판매 |
| 웹인터네셔널 | 사이버게이트 | 한국 | 상호경영지원, 인터넷 분야기 술 공동개발 | 기술-기술 |
| 안연구소 | SDS | 한국 | 컴퓨터 바이러스 | 기술-판매 |
| 안연구소 | 한글과 컴퓨터 | 한국 | 백신 기술개발 | |
| 도화정보통신 | 넥스텔 | 한국 | PC통신, SI 인터넷서비스사업 협력 | 기술-기술 |
| 한국컴팩컴퓨터 | 한글과 컴퓨터 | 한국 | 한컴EI팩 협력 | 기술-기술 |
| 인테크텔레콤 | 한국통신 | 한국 | 시스템 및 무선데이터 개발 | 기술-기술 |
| 한국 SAP | LG-EDS | 한국 | ERP | 기술-판매 |
| 농심데이터시스템 | 제나시스 코리아 | 한국 | GIS기술 | 판매-판매 |
| 유공해운 | LG상사 | 한국 | 맥 호환기종 영업 | 판매-판매 |
| 에어미디어 | 데이콤 | 한국 | 에어매직 서비스 개발(전자우 편, DB, 팩스전송) | 기술-기술 |

| 업 체 명 | 해외계약사 | 국 적 | 계약제품 | 제휴형태 |
|----------|-----------------|-----|---|-------|
| 한세텔레콤 | 데이콤 | 한국 | 네트워크접속 | 판매-판매 |
| 한세텔레콤 | 나우콤 | 한국 | 서비스 | |
| 삼성전자 | 썬마이크로 시스템즈 | 미국 | 퍼스널자뮌기술 개발 | 기술-기술 |
| 매스랩전자 | 우진전자 | 한국 | MLB, 연성PCB 공급 | 판매-판매 |
| 제원전자 | 보성중전기 | 한국 | 세라믹 관련 기술 | 기술-기술 |
| 삼성전자 | 인텔 | 미국 | 전사협력 | 기술-판매 |
| 삼보컴퓨터 | 소텍 | 일본 | PC개발 | 생산-판매 |
| 한국알애프 | 피시라운드 | 한국 | RF모뎀개발 | 기술-기술 |
| 아펙스 | 영실시스템 | 한국 | 반도체 공정장비용 클러스터 모듈개발 | 기술-기술 |
| 로케트전기 | 제일제당 | 한국 | 건전지 | 생산-판매 |
| 로케트전기 | 테크라프 | 한국 | 리튬전지 OEM | 생산-판매 |
| 한국SAP | 효성메이타시스템 | 한국 | ERP 영업 | 판매-판매 |
| 한국전자 | 싸니전기 | 한국 | 표면탄성파(SAW) 부품 | 판매-판매 |
| 홍창 | ADC | 미국 | 기술 및 영업 | 판매-판매 |
| 팬택 | 카트라인 | 독일 | 합작법인 | 판매-판매 |
| KNC | 누코사 | 미국 | 디지털세트톱박스 저출력 다지점 분배 서비스 (LMDS)용 장비 개발 | 기술-기술 |
| 삼우통신공업 | 켄우드 | 일본 | 기지국 등 단말기 분야 | 판매-판매 |
| 일진 | C-COR | 미국 | 광케이블용 방송 및 통신장비 시장 | 기술-기술 |
| 일진 | 바르코사 | 벨기에 | 광케이블용 방송 및 통신장비 시장 | 기술-기술 |
| 아남전자 | 마쓰시타전기 | 일본 | 기술협력 | 기술-판매 |
| LG전자 | IBM | 미국 | 합작(LG-IBM) | |
| 삼성항공 | 후지필름 | 일본 | 협력 | 기술-판매 |
| 현대전자 | 마쓰시타전기 | 일본 | 협력 | 기술-판매 |
| LG전자 | DEC | 미국 | 노트북PC(OEM) | 기술-판매 |
| LG전자 | 마이크로소프트 | 미국 | 휴대형 PC | 기술-판매 |
| 한국하이네트 | 삼성전자 | 한국 | 중기전산화협력 | 판매-판매 |
| 새한정보시스템 | 고려대반도체 기술연구소 | 한국 | 디지털 영상분야 신호처리 기술 | 기술-기술 |
| 다음커뮤니케이션 | 프로그래시브 네트워크 | 미국 | 인터넷 멀티미디어 솔루션 개발 | 기술-기술 |
| 데이콤에스티 | 트윈센사 | 미국 | 인터넷, 인트라넷 분야 토탈 솔루션 제공 | 기술-기술 |

| 업 체 명 | 해외계약사 | 국 적 | 계약제품 | 제휴형태 |
|---------|----------------|------|--------------------------------------|-----------|
| 영화 OTS | MCK | 일본 | 자동 커팅 라미네이팅기 시장 진출 | 기술-판매 |
| 한국HP | 효성데이터시스템 | 한국 | SI사업 및 기술정보사업 | 기술-기술 |
| 사이버게이트 | 이니텍기술 | 한국 | 보안기술분야 연구 | 기술-판매 |
| 한국하이네트 | 영화회계법인 | 한국 | ERP업무 | 컨설팅 |
| 한국통신카드 | 아이디테크 | 한국 | ID카드시스템 | 기술-판매 |
| 마이크로소프트 | 삼성SDS | 한국 | Backoffice 솔루션 개발 및 서비스 | 기술-판매 |
| 한글과 컴퓨터 | 데이콤 | 한국 | 인터넷용 S/W 공동개발 | 기술-개발 |
| 코오롱정보통신 | 한국신용정보 | 한국 | 금융SI 및 DB 시장 공동진출 (기업정보시스템분야) | 기술-판매 |
| 삼성SDS | 프라이스위터 하우스 CSG | 한국 | 데이터웨어하우스 | 기술-판매 |
| 삼성SDS | 마이크로 스트래티지 | 한국 | 온라인 분석 프로세싱 시장 진출 | 기술-판매 |
| 삼성SDS | SAS | 한국 | 데이타마이닝 | 기술-판매 |
| 미래통신 | US 와이어리스 | 미국 | 라디오카메라 시스템 공동개발 | 생산-판매 |
| LG-EDS | 래셔널 소프트웨어 | 한국 | 객체지향형 기술(CADCAM, GIS, EDS, ERP, 컨설팅) | 기술-판매 |
| 현대정보기술 | SAP | 독일 | ERP | 기술-판매 |
| " | 노르콘트롤 | 스웨덴 | 선박자동화시스템 | 기술-판매 |
| " | 자일랜 | 미국 | 네트워크 | 기술-판매 |
| " | 모자이크 | 호주 | GIS | 기술-판매 |
| 대우정보시스템 | 제임스마틴 | 미국 | SI분야시장 | 컨설팅 |
| " | 도시바 | 일본 | | " |
| " | IDS | 독일 | | " |
| " | 디비전사 | 영국 | | " |
| " | 대우경제(연) | 한국 | | " |
| " | 테크맥스 | 독일 | | 기술-기술 |
| " | SDRC | 미국 | | 시스템 개발 |
| " | 로터스 | 미국 | | 기술-기술 |
| " | 스톤&웹스터 엔지니어링 | 미국 | | 기술-기술 |
| 쌍용정보통신 | ISM/BC | 캐나다 | | SI관련 기술도입 |
| " | 바안 | 네덜란드 | 기술-판매 | |
| " | IBS | 스웨덴 | 기술-판매 | |

| 업 체 명 | 해외계약사 | 국 적 | 계약제품 | 제휴형태 |
|-----------|----------|-----|-------------------------------|-------|
| 동양시스템 하우스 | 오라클 | 한국 | ERP시스템 | 기술-판매 |
| 엔씨소프트 | 나눔기술 | 한국 | 그룹웨어공동개발 | 기술-판매 |
| 홍창 | 글레네어 | 캐나다 | 무선통신용시스템 개발 | 기술-판매 |
| MC | 컴 캐스트 | 미국 | 디지털통신기기용 토털시스템 공급 | 기술-판매 |
| 삼보컴퓨터 | 핸디소프트 | 한국 | 보급형 인터넷 | 기술-판매 |
| 핵심텔레텍 | 컴 캐스트 | 미국 | 이동통신장비분야 연구 | 기술-판매 |
| 삼성SDS | 브로드비전 | 미국 | 원투원마케팅시스템 | 기술-판매 |
| 한글과컴퓨터 | 코렐사 | 캐나다 | 자바기술 제공 | 기술-판매 |
| 다음커뮤니케이션 | 프로그레시브 | 미국 | 인터넷 방송기술 | 기술-판매 |
| 사이버게이트 | ISS | 미국 | 네트워크 검색 기술개발 | 기술-기술 |
| 인터넷서널 | | | | |
| 웹인터넷서널 | 넷팩토리아 | 미국 | 인터넷 통계 분석처리용 자바 애플릿 넷차트 공급 | 기술-기술 |
| 두루넷 | 마이크로소프트 | 미국 | 고속인터넷 사업공동추진 | 기술-판매 |
| 삼성항공 | 인텔 | 미국 | 디지털카메라 | 기술-기술 |
| LG반도체 | 썬마이크로시스템 | 미국 | 자바프로세서 개발 | 기술-기술 |

