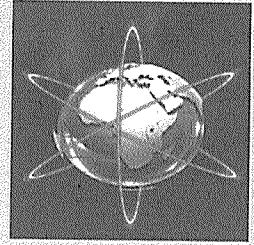


2001

전자업계의 선명실기



태평양전체(주)

김정식 회장

삼성전체(주)

윤종용 부회장

LG전체(주)

구자홍 부회장

(주)KEC

곽정소 회장

희망찬 2001년의 새해를 맞이하여 21세기 전자업계의 새로운 포부와 계획을 본회 부회장사들로부터 들어봅니다.(편집자)

(단, 순서는 회사명의 가나다순임)

전자산업 진흥을 위하여



천년의 첫해, 신사년이 밝았습니다. 전자산업인 여러분의 가정과 기업에 행복과 번영을 기원합니다.

지난 한해동안에도 우리나라 전자산업 발전을 위하여 애쓰신 여러분의 노고에 진심으로 감사드립니다.

돌이켜보면 지난 한해는 우리 전자산업의 새로운 전기를 마련하는 해가되었습니다. 전자산업은 1999년 대비 30%가 증가한 680억불의 수출을 달성하면서 우리나라 총수출 1,700억불 대비 40%를 점유하는 국가중추산업으로 발돋움 하였습니다.

21세기는 디지털 기술을 축으로 소프트웨어와 하드웨어산업은 보다 더 첨단화되리라 예측하고 있습니다. 이러한 기술과 상품의 변화는 점진적으로 진행되는 것이 아니라 급속하게 이루어지기 때문에 제조업 특히 부품을 제조하는 기업으로서 큰 부담이 아닐 수 없습니다. 모처럼 개발된 신상품도 짧은 라이프사이클로 반짝 상품이 되는가 하면 천신만고 끝에 개발한 신기술도 제대로 응용되지 못한 채 사장되어 버리는 등 R&D에 상당한 모험이 필요하게 되었습니다.

한편, 국제시장에서 일본이나 선진국에 비해 기술은 다소 낮더라도 비교적 싼값에 팔 수 있었던 우리 상품이었지만 대만이나 중국에서 생산하는 상품의 품질이 안정화되면서 세계시장에서 우리는 심각한 위기를 맞고 있습니다.

WTO 발족이후 무역의 자유화와 시장의 개방은 이미 예견된 것이지만 준비되지 않은 국가나 기업

에게는 존망을 다투는 문제가 되고 있습니다. 경쟁력이란 것이 무엇인지 분명하게 인식하게 되었습니다. 한동안 벤처 열기가 확산되고 있을 때 「굴뚝 산업은 이제 끝났다. 아직도 제조업을 하고 계십니까?」라는 자조적인 말이 유행어처럼 번진적이 있습니다.

IT 산업이 확산되면서 OFF LINE 산업은 ON LINE 산업에 종속될 것이라는 인식을 많은 기업이 하면서 거의 모든 기업이 IT 벤처기업에 투자를 했습니다.

그러나 돌이켜보면 우리가 가야할 방향은 어떠한 위험이 오더라도 무너지지 않는 기반을 만드는 일이라 생각합니다.

폭풍이 오더라도 기초가 무너지지 않으면 쉽게 복구가 가능합니다. 이 기반은 곧 부품과 소재산업이라고 할 수 있습니다. 우리와 비슷한 대만의 경우 PCB산업만하더라도 소재, 재료, 부품, 전문가공, 설비산업에 네트워크가 완전하게 구축되어 도저히 믿을 수 없는 가격 경쟁력은 물론 중국 진출 기반이 확고하게 되어 있습니다.

수출한 것만큼 소재와 부품, 설비의 수입으로 부가가치의 대부분을 되돌려 주는 우리의 산업구조로는 경쟁력 확보란 한낱 구호에 불과한 것인지도 모릅니다.

21세기를 시작하는 금년부터라도 우리는 내실을 다지고 우리의 산업기반을 든든하게 하는데 국가의 정책과 기업의 경영전략이 집중되어야 한다고



대덕전자(주)
김정식 회장

생각합니다. 우선 기술과 연구개발인력을 확충해야 합니다.

언젠가 신문에서 대덕연구단지가 공동화 되고 있다는 기사를 읽은 적이 있습니다만 이것은 단순한 이야기가 아니라고 생각합니다.

반도체 산업 통폐합후에도 상당한 기술자들이 해외로 나갔는가 하면 아직도 외국기업들의 기술인력에 대한 유혹이 끊이지 않고 있습니다. 그런가 하면 기초적인 기술만 있어도 뛰쳐나가 벤처 기업을 만드는 것은 바람직한 일이 아니라고 생각합니다. 보다 미래를 예측하는 새로운 기술, 우리 고유의 기술을 만드는데 몰두할 수 있는 인적자원을 절대적으로 육성해야 합니다. 선진국에서 얻어오는 기술로는 국가 경쟁력을 만들 수 없습니다. 가장 우수한 두뇌를 가진 우리 민족은 반드시 해 낼 수 있다고 확신합니다.

둘째, 끝없는 도전정신과 의지가 필요합니다. IMF사태이후 개혁과 구조조정의 소용돌이 속에서 움츠러졌던 가슴을 펴고 하면 된다는 도전정신과

의지를 다시 불태워야 합니다. 짧은 기간에 일구어낸 한강의 기적을 다시 만들어야 합니다. 선진국의 기술장벽은 오히려 더 높아지고 있습니다. 그러나 달성하고자 하는 목표와 방향을 분명히 하고 전력투구한다면 우리는 고유의 우리 기술을 창조해 내리라 확신합니다.

셋째 SCM을 통한 유기적인 체계를 만들어야 합니다. 사람의 몸이 각 지체로 구성되어 있듯 우리 산업도 유기적인 체계를 갖추어야 한다고 생각합니다. 소재와 부품, SET업체가 Supply Chain으로 묶여 있을 때, 보다 큰 시너지 효과를 창출해 내리라 봅니다. 종속관계의 틀에서 벗어나 진정한 협력체계를 만들어야 합니다.

한편, EMS(Electronics Manufacturing Service)기업으로 거래선이 다양화되면서 시장 페러다임이 바뀌고 있습니다. 공존공생, WIN-WIN경영을 위한 협력이 보다 절실하게 요구되고 있습니다.

아무쪼록 금년 한해에도 전자산업인 여러분의 기업에 무궁한 발전과 도약을 기원드립니다.

Digital e-Company 실현을 위해...



삼성전자에게 있어 올해는 지난해 최대 성과에서 얻은 자신감으로 21세기 초 일류 도약을 시작하는 의미있는 한 해이다. 그러나 금년의 경영여건은 국내외의 급격한 경기하락 등 매우 불투명한 상황으로 많은 어려움이 예상된다. 뿐만 아니라 경제, 사회, 문화 전반에 걸친 디지털 가치의 일상화와 컨버전스(Convergence)화로 기존 질서의 붕괴와 혼란은 더욱 가중될 전망이다. 특히 전자산업에서는 시장구조가 급속히 융복합화, 네트워크화되어 이에 제대로 대응하지 못할 경우 「디지털 쇼크」마저 우려되고 있다.

이러한 변화에 대응하여 이미 Sony, IBM, Microsoft 등도 새로운 사업모델과 전략제휴 등을 통해 생존차원의 변신에 적극 나서고 있다.

따라서 삼성전자는 금년 부터는 어떠한 위기에 도 흔들리지 않는 견실경영 기조는 그대로 유지하면서 지난 11월 창립 기념식에서 선언한 「Digital e-Company」 실현을 위해 모든 힘을 모을 것이다.

다가오는 디지털 시대에는 부가가치가 개발-생산-판매의 Supply Chain상의 앞, 뒤쪽인 핵심기술, 핵심부품 및 마케팅으로 급속히 이전하게 될 것이다.

따라서 앞으로는 제조중심의 단품 사업과 업무 방식으로는 생존을 보장할 수 없다. 「Digital e-Company」는 이러한 배경 하에 회사의 사업과 제품구조를 부가가치의 변화에 맞게 디지털 중심으로 집중하고, 경영 Process를 IT기술을 기반으로

한 고객중심의 Speedy한 e-Process 체제로 전환하는 것이다.

이를 위해 금년에 삼성전자는 다음 사항을 중점 추진할 것이다.

첫째는 빠른 시일내에 Digital 중심의 사업구조를 구축하는 것이다.

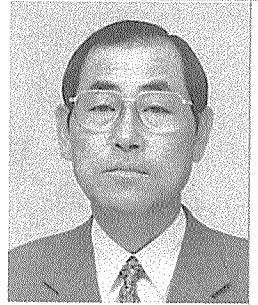
이를 위해 비즈니스 포트폴리오를 Home N/W, Mobile N/W, Office N/W 및 핵심부품 등 4대 전략 사업군으로 재편할 것이다.

이에 따라 본사는 Solution 기반의 디지털 컨버전스(Digital Convergence) 제품 등 차세대 전략사업의 Incubating을 가속하고, 부가가치가 낮고 경쟁력이 취약한 사업은 과감히 구조조정 해 나갈 것이다.

이와 함께 각 사업 단위에서도 세계 일류화 사업제품을 중심으로 4대 전략사업군의 핵심역량을 강화해 나갈 것이다. 메모리, LCD, 휴대폰, 모니터 등 기존의 1위 사업은 경쟁사와의 차별화 확대로 시장의 주도권을 지속 강화하고 DTV, IMT2000 및 PC 주변기기인 Printer와 ODD 등도 일류화 진입기반의 조기 확보에 주력할 것이다.

이와 아울러 관련 기술개발 부문에서는 1위 및 Value Chain형 사업중심으로 핵심기술 및 우수인력 확보에 주력하고 그룹 기술원, 중앙연구소, 해외연구소, 사업부 개발부문간의 협력을 통해 기술자원의 활용을 더욱 효율화할 것이다.

또한 적극적인 Outsourcing과 전략적 제휴 등을 통해 취약한 원천기술과 S/W기술력을 확보하며



삼성전자(주)
윤종웅 부회장

각종 표준화 활동에도 적극 대응해 나갈 것이다.

둘째는 일하는 방식은 물론 의식구조, 조직문화 등 모든 부분을 고객 지향의 Speedy한 e-Company 체제로 바꾸는 것이다.

이를 위해 권한이양과 자율의 풍토 확립을 통해 의사결정 Process를 최대한 Simple, Speedy하게 바꾸고, 제조 중심에서 탈피하여 모든 경영의 시작을 고객과 시장에서 찾는 Market Driven Company로 빠른 시일내에 전환시킬 것이다.

이와 함께 IT기반으로 ERP, SCM, CRM, PDM의 기능간 연계를 통해 개발-제조-판매-고객 모두를 통합하는 글로벌 e-Process 체제를 조기에 완성시키고, 모든 프로세스상에서 Lead Time을 최대한 단축하여 Speed, Cost경쟁력을 확보함으로써 새로운 고객가치 실현으로 제값받기를 정착시켜 나갈 것이다. 또한 6시그마 등 체계적, 과학적 혁신기법의 접목으로 기존의 경영혁신 활동도 지속 강화해 나갈 것이다.

셋째는 가치중시의 경영체질을 확립하는 것이다.

이는 효율적인 자원 운영과 남과 확실히 차별화된 핵심역량의 구축으로 Brand 및 기업의 가치를 극대화 하자는 것이다.

이를 위해 신규 전략사업에 자원을 집중하고 핵심기술, 인력 확보에 최대한 노력할 것이며, 신규사업, 벤처 투자시 투자기획에서 사후 평가까지 내

실 있는 관리가 이루어 질 수 있도록 전사의 투자심의, 조정 기능을 강화할 것이다.

아울러 임직원 모두가 각 분야별 최고의 전문가로 성장하고 대우받을 수 있도록 자율, 창의 도전의 기업문화를 만들고, 그간 추진해 온 연봉제, Profit Sharing제 등 능력·성과주의 인사제도를 더욱 발전시켜 나갈 것이다.

그리고 '97년 도입하려다 구조조정에 밀려 중단했던 가치혁신(Value Innovation) 활동을 본격화할 것이다. 과거 성장기에는 싸고 빠르게 만들어 따라가기만 하여도 경쟁력을 가질 수 있었지만, 제품·기술환경이 급변하는 디지털 시대에는 남들과 똑같은 방식으로는 결코 경쟁에서 이길 수 없게 된다. 따라서 개발, 상품기획 단계에서부터 Speed, 품질, Cost의 차별화는 물론 판매 부문에서도 남과 다른 각도에서 고객의 Need와 시장을 보며 새로운 기회를 찾는 가치혁신 풍토를 정착시키도록 할 것이다.

금년 한해 우리는 시작부터 그 어느 해보다 많은 숙제를 안고 시작하는 것 같다. 그렇지만 지난날 IMF 위기를 극복하던 초심 돌아가 위기의식과 혁신의지를 되살린다면 어렵지 않게 극복할 수 있을 것이다. 뿐만 아니라 2001년의 예상되는 어려움은 오히려 그간 호황에 들뜬 마음을 가라앉히고 새로운 미래대비에 매진할 수 있는 좋은 자극제가 될 수도 있을 것으로 기대한다.

글로벌 시각에서 '디지털경영' 전개



2001년 새해가 밝았다. 올 한 해도 모든 이들에게 건강과 행복이 가득하고 또한 바라는 일마다 훌륭하게 성취되기를 간절히 기원한다. 새해 아침이면 누구나 한 해를 설계하면서 나름대로의 목표를 세운다. 기업도 마찬가지다. 한 해의 사업계획을 세우고, 경영목표와 그 목표 달성을 위한 방법들을 구상하곤 한다.

하지만 올해는 한 해의 계획을 세우는 일조차 간단치 않다는 게 기업을 경영하는 사람들의 한결같은 고민이다. 경영환경이 예사롭지 않기 때문이다. 경기침체가 장기화되고 있고 그 와중에도 시장상황은 급박한 변화의 기류에 휩싸여 있어, 한치 앞을 내다보기 어려울 만큼 '불확실성'의 상황이 계속되고 있다.

더욱이 반도체, LCD, 모니터 등 우리 전자산업이 강점으로 삼고 있는 사업분야에서 판가하락의 행진이 가속화되고 있고, 한편으로는 강한 경쟁력을 가지고 있는 전통적인 기업들과 새로운 기술 및 아이디어를 무기로 급부상하고 있는 신생기업들의 틈바구니에서 과거 그 어느 때보다도 치열한 경쟁을 치러야 한다는 점도 우리 기업에게 큰 부담이 되고 있다.

그러나, 동전의 양면처럼 위기의 뒷면에는 기회가 존재한다. 눈앞의 일조차도 예측하기가 어려울 만큼 미래가 불투명하다는 것은, 한편으로는 새로운 시장이 준비되고 있다는 것을 암시하는 일이기도 하다.

그것이 바로 '디지털시장'이다. 두어 해 전부터 본격적으로 부상하기 시작한 디지털시장은 우리에게

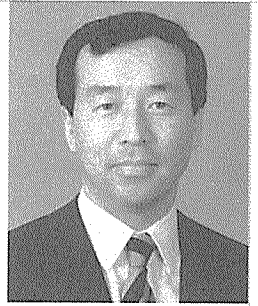
게는 다시 없을 절호의 기회이다. 그 동안 우리는 디지털시대에 대비하여 많은 기술력을 쌓았고, 따라서 이제는 과거 산업화시대의 전자산업과는 달리 디지털분야에서는 이른바 선진기업들과 동등한 위치에서 출발하여 대등하게 경쟁할 수 있는 기반이 갖추어졌기 때문이다.

일례로 디지털TV만 보더라도 이미 미국, 유럽 등지에서 우리 기업은 뛰어난 기술과 빠른 대응으로 시장선점에 나서고 있다. 디지털방송이 본격적으로 이루어지면 한국의 디지털TV는 빠른 속도로 세계의 중심에 설 것이 분명하다. 세계 최고수준의 핵심기술과 원천기술도 상당수 확보하고 있어 경쟁에서 유리한 위치에 서 있다는 것이 일반적인 평가다.

LCD는 물론 차세대 디스플레이로 각광받고 있는 PDP와 유기EL 등의 분야에서도 기술적 우위가 눈에 띄고 있다. 디스플레이는 디지털세계와 접하는 일종의 인터페이스로서, 엄청난 규모의 시장이 형성될 것으로 예상되고 있다. 이 분야에서 기술적 우위를 보이고 있다는 것은 우리의 디지털산업에 청신호가 아닐 수 없다.

이처럼 우리 기업은 디지털시대에 대비하여 많은 준비를 해 왔기 때문에 지금의 '불확실성'이 점차 분명한 모습을 드러내기 시작하면 본격적인 디지털시대의 도래와 함께 우리 전자산업에도 일대 도약의 시대가 열릴 것으로 보인다.

중요한 것은 "글로벌"이다. 아무리 좋은 기회가 눈앞에 다가와 있더라도 진정한 의미에서의 글로벌 기업으로 발전하지 않으면 주어진 기회를 기회답게 활용할 수가 없게 될 것이다. 지금은 피할 수 없는



LG전자(주)
구 자 흥 부회장

글로벌시대이기 때문이다. 글로벌경영에 소홀하게 되면 변화하는 경영환경에 발목을 잡혀 장기적인 성장전략을 추진해 보기도 전에 더 큰 위기의 수렁으로 빠져들 수도 있다.

그러한 인식에 따라, 올 한 해 LG전자는 “글로벌경영”을 최우선의 과제로 설정했다. 지난 99년 7월 “Digital LG”를 기업비전으로 선포한 이후 줄기차게 추진해온 ‘디지털경영’을 이제는 글로벌 관점에서 추진함으로써, 글로벌 디지털 리더로서의 위상을 확고히 해나간다는 계획인 것이다.

“Digital LG”를 추진하면서 LG전자는 기술, 경영 프로세스, 비즈니스 모델, 그리고 기업문화 등 각 부문에서 괄목할 만한 성과를 거두었다. 이제는 그 동안의 성과를 바탕으로 진정한 의미에서의 글로벌경영에 박차를 가함으로써, 명실상부한 Global Digital Leader로 도약한다는 것이 올해의 목표이다.

이를 위해서 올해는, 특히 세 가지를 중점적으로 추진하고자 계획하고 있다.

첫째는, 글로벌 리더십의 확보이다.

앞으로 LG전자는 ‘글로벌시장에서 이기는 사업’을 중점적으로 육성할 것이다. 광스토키지, 모니터, 에어컨 등 몇몇 사업이 이미 Global Top Player에 올라있다. 앞으로는 더 많은 사업들이 그만한 위치에 올라설 수 있도록 역량을 집중할 것이다.

무엇보다도, 디지털TV 등 승부사업분야는 반드시 Global Top Player로 육성함으로써 디지털시장에서 확고한 리더십을 발휘할 수 있도록 할 계획이다.

둘째는, 내실중심의 경영이다.

아무리 매출규모가 커도 이익률이 낮으면 외화내

빈이다. 낮은 이익률로 글로벌시장에서 경쟁하기는 어렵다. 이제는 수익성이 확보되는 사업을 전개해야 한다는 것이다. 따라서, 모든 사업이 선진기업 수준의 이익률을 확보할 수 있도록 수익구조를 개선해 나갈 것이다.

한편으로는 회사의 재무구조를 획기적으로 개선하여, 각각의 단위사업은 물론 회사 전체적으로 매년 수익이 향상되는 구조를 갖춰나가도록 할 것이다.

셋째는, 디지털기업문화의 확산 및 정착이다.

올해는 우수한 인적자원의 확보 및 육성, 그리고 활용을 통해 최상의 생산성을 이룩할 수 있도록 HR시스템 전반에 걸쳐 대대적인 혁신을 추진할 것이다. 그리하여 창의와 혁신의 기업문화가 조직 전체에 널리 확산돼서, 조직구성원 모두가 보람과 긍지를 느끼면서 신명나게 일하는 풍토를 만들어나갈 것이다.

2001년은 디지털시장이 급속도로 팽창하는 전환점이 될 전망이다. 이 새로운 시장에서 시장선도기업의 유리한 지위를 확보하기 위해서는 연초부터 준비해야 할 일이 적지 않다. 글로벌 디지털기업으로 도약할 준비만 갖춘다면 지금은 결코 놓칠 수 없는 기회의 시대가 될 것이다.

비록 경영환경이 불투명하고 불확실한 미래가 경영에 어려움을 더하고 있지만, LG전자는 눈앞에 펼쳐지는 디지털시장이 ‘기회의 땅’임을 믿기에, 새해 아침을 시작하는 발걸음에 힘이 넘치고 있다. 계획대로라면 2001년은 LG전자의 역사에 기념비적인 해가 될 것이다.

“양보다는 질적 성장”에 초점을 맞추는 한 해로...



기대감으로 시작되었던 새 천년의 첫 해가 저물고 2001년 새해를 맞이하였다.

지난해는 전자산업인 모두에게 희망도 넘쳤고 아픔도 많았던 해였다. 연초 IMF 구제금융 상황의 극복에 대한 기대와 함께 우리 전자산업에 큰 돌파구를 열어 주는 한해가 될 것으로 예상되면서 시작되었고, 이동통신기기의 수요증대에 따라 반도체 및 관련 부품사업이 활황을 이룰 것으로 예측되기도 하였다.

그러나 하반기로 접어들면서 선진국들의 경기불안으로 인한 세계 경제성장의 둔화, 반도체 시장의 불안정 심화, 국내 이동통신기기 시장의 침체 등이 겹치면서 수출감소와 함께 내수시장의 부진 등은 연말에 가서는 다시 IMF 시대가 오는 것이 아니냐는 우려가 나올 정도에 이르렀으며 경제전반에 걸쳐 불안감이 맴도는 가운데 한해를 마무리하였다.

그러나 우리 생활 속에 깊숙하게 스며든 인터넷과 디지털 문화는 전자정보기술의 발전과 함께 끊임없이 신규 수요를 이끌어내고 있다.

국내 산업구조만 보더라도 전자산업은 우리나라 총 수출의 39%를 차지하며 우리 경제의 핵심산업으로 그 위상을 확고히 하고 있으며, 특히 이동통신과 관련한 무선통신기술과 디지털 기술은 기존 우리 삶의 가치와 방식을 빠른 속도로 바꾸어 놓고 있다.

국가정책 입안이나 기업경영에 있어서도 정보기

술을 근간으로 한 새로운 변화에 적응하지 않으면 경쟁력을 갖출 수 없는 시대가 되어 버린 것이다.

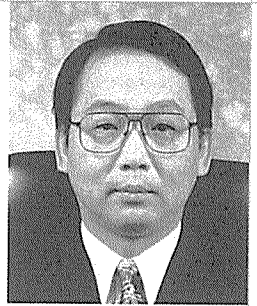
특히 기업에 있어서는 이러한 정보기술의 변화에 적극적으로 대응할 수 있는 비즈니스 모델을 개발하고 적용하여 미래경쟁에서 살아남기 위한 전략수립에 온 힘을 기울이고 있다.

올해 경영환경은 그 어느 해보다도 불안감이 맴도는 예측이 지배적이다. 특히 선진국들의 성장 둔화는 전자정보산업의 수출을 기반으로 한 국내 전자산업의 성장에 어려움을 예고하고 있다.

또한 환율, 유가, 금리 등 주요한 경제지표들도 앞을 내다보기 힘든 상황에 처해 있으며 기업의 경쟁력에 마이너스 영향을 줄 수 있는 방향으로 예측이 되고 있다.

그러나 이러한 경영환경 불안 속에서도 2001년에도 전자기술의 발전과 함께 반도체와 정보통신 부품의 수요는 날로 증대될 것이며, 디지털 기술을 확보하고 새로운 멀티미디어 시대에 대응된 기술력을 갖춘 기업들의 가치가 높아질 것으로 예상된다. 또한 인터넷의 발달로 기업 내외적으로 실시간 정보를 통한 스피드(SPEED) 경영체제를 갖추고, 고객과 주주, 그리고 임직원 모두에게 투명성과 신뢰를 제공하는 기업이 되어야 세계 경쟁에서 뒤지 않는 기업이 될 것이다.

KEC는 창사이래 전자 한 분야에만 전념해 온 전자전문기업으로 성장해 왔다.



곽 정 소 회장

특히 90년대 이후로는 소신호용 반도체 부문에 집중적인 기술개발과 양산투자를 통해 독자적인 상품 개발능력과 함께 글로벌화 된 판매 및 생산 체제를 갖추게 되었다. 이러한 노력의 결과로 KEC는 이 분야에서 이제는 세계적인 원가경쟁력을 갖추고 세계 우수 반도체 기업과 어깨를 나란히 할 수 있게 되었다.

또한 미래 성장 및 수익모델 개발을 위해 각종 정보통신기기와 이동통신기기에 필수적으로 필요한 핵심 전자부품분야로의 신사업 진출을 하나하나 진행해 나가고 있다.

그리고 경영전반에 걸쳐 과거의 보수적이고 안정적인 경영에서 탈피하고, 급변하고 있는 경영환경의 변화에 능동적으로 대응할 수 있는 경영체제 구축을 위한 혁신을 추진하여 오고 있으며, 사업구조도 반도체와 전자부품을 중심으로 재편되면서 경영성과도 매년 최고의 실적과 함께 우량한 재무구조를 지닌 기업으로 성장하고 있다.

KEC는 그 동안의 경영성과를 지속하면서 2001년에 예상되는 대내외 경영환경에 대응하기 위해 올해 경영의 기조를 "양보다는 질적 성장"에 초점을 맞추고자 한다.

이를 위해, 첫째, 사업구조를 고도화하여 단기적 성장보다는 미래성과 수익을 확보할 수 있는 준비를 철저히 하고자 한다. 주력사업인 소신호용 반도체에 있어서는 초소형·초절전형 신제품 확대

및 표면실장형 제품을 다양화하여 이동통신기기 및 각종 디지털 가전기기의 소형화·저소비전력화에 적극적으로 대응해 나갈 것이며, 특히 일본과 중국시장에 대해서는 현지 거점의 기능을 강화하여 소신호용 반도체 분야에서의 KEC의 시장지위를 더욱 높여 나갈 것이다.

그리고 미래성장분야인 IMT-2000과 디지털 위성방송 등과 관련된 반도체와 핵심부품에 대하여는 전략적으로 사업역량을 집중화해 나가 그 동안의 확보된 기술을 보다 체계화하고 적극적인 제품개발과 시장 확대를 통해 미래 수익사업으로의 기틀을 확고히 하고자 한다.

아울러, 비주력 사업부문에 대한 효율화를 적극적으로 추진하여 다소 어려움과 아픔이 있겠지만 KEC의 수익구조를 더욱 확고히 할 수 있도록 하겠다.

둘째, 글로벌 경영체제에서 고객만족을 위한 e-BUSINESS 체계를 강화하는 것에 중점을 두고자 한다.

인터넷 환경을 기반으로 지난해부터 도입한 전자적 자원관리 시스템(ERP)을 금년에는 국내외 각 거점까지 확대 도입해 나갈 것이다.

이를 통해 각 거점간의 정보체계를 글로벌 표준에 맞게 재정비하고 각종 고객의 요구, 물류정보, 시장정보 등을 본사와 각 거점이 실시간으로 대응해 나가 고객만족을 극대화함은 물론, 업무 프로세스를 철저히 단축하여 스피드 경영체제를 갖추도



록 할 것이며, 나아가 사이버 마케팅을 강화하고 전자상거래를 도입하여 새로운 비즈니스 기반을 구축하고자 한다.

셋째, 창의성과 도전정신을 발휘할 수 있는 성과주의 기업문화의 틀을 정착시켜 나가고자 한다. 급변하는 시장의 변화, 기술의 변화에 능동적으로 대처하기 위해서는 핵심역량을 중심으로 우수한 인재의 양성고 확보, 그리고 조직역량의 배양이 필수적이다. 이를 위해 3년 전부터 도입하여 시행해 온 연봉제의 문제점에 대한 철저한 보완과 선진기업들의 사례분석을 통한 인사 및 평가시스템을 재정립하여 창의성과 도전정신을 가진 인재가 능력을 충분히 발휘할 수 있도록 하고, 공정하고 객관적인 보상체계를 통해 성과에 대한 인센티브를 확대해 나갈 수 있도록 하겠다.

마지막으로, 반도체 및 정보통신부품 전문기업으로서의 KEC 기업이미지 강화 및 주주를 중시하는 경영을 실천해 나가고자 한다.

KEC는 지난해 5월 사명을 '한국전자'에서 'KEC'로 바꾸고, 세계적인 기업으로서 "21C 세계

초우량 전자부품회사"로 발전하기 위해 반도체 및 정보통신용 핵심부품분야에 사업역량을 집중해 나가고 있으며, KEC의 기업이미지와 브랜드 이미지를 높이기 위해 노력하였지만 아직 만족한 수준에 이르지 못하고 있다. 올해는 KEC의 모습을 알릴 수 있는 각종 홍보와 IR 등을 적극적으로 진행하고, 투명한 경영을 통해 KEC의 기업가치를 제고할 수 있도록 하겠다.

앞에서도 언급했듯이 전자정보산업의 발전 속도는 한 국가의 국가경쟁력을 가늠하는 척도가 되고 있으며, 세계 경제발전 과정에 있어서도 그 차지하는 중요도가 날로 증대되고 있다. 이러한 상황에서 우리 기업이 세계 제일의 수준으로 발전하기 위해서는 무엇보다 끊임없는 기술개발을 통해 경쟁력을 갖추어 나가는 것일 것이다.

올해에도 변화는 곧 기회를 의미한다는 생각으로 자신감을 갖고 우리가 가진 잠재력을 발휘한다면 우리 기업, 나아가 국가의 위상도 향상되리라 기대된다.