

삼성전자, 전자제품 주치의(主治醫) 시대 선언



삼성전자는 기존 '사후 서비스'의 개념을 '정기방문서비스'로 완전히 바꾸는 '케어-비즈니스 서비스' 선포식을 12월 28일 갖고 2006년 1월 1일부터 본격적으로 운영했다고 밝혔다.

그 동안의 서비스는 제품이 고장나면 서비스를 신청하고 기다려야 하는 불편함이 있었으며, 무상보증기간이 지난 제품에 대해서는 별도의 비용을 지불해야만 했다.

삼성전자 「케어-비즈니스 서비스」는 수리 신청 횟수, 무상보증 기간과 관계없이 담당 기술자가 정기적으로 가정 및 사무실을 방문, 제품의 상태를 점검해주어 안심하고 편리하게 가전 제품을 사용할 수 있다.

케어-비즈니스 서비스는 가정을 위한 「홈-

케어 서비스」와 기업을 위한 「비즈-케어 서비스」가 있으며 회원제로 운영된다.

「홈-케어 서비스」는 실버, 골드, 플래티넘의 3종류가 있으며 연회비 한 번으로 △ 기존 서비스의 부품비, 출장비, 수리비 등의 비용 부담을 끝낼 수 있으며, △신청 서비스에 따라 최소 5대 제품, 최대 휴대폰을 포함한 모든 제품에 대하여 서비스 혜택을 받을 수 있고, △가스 누설탐지, 폐제품 수거 및 폐기, 배선정비 등 최대 10종류의 서비스를 추가로 받을 수 있다.

삼성전자는 품질에 대한 자신감 아래 10개월 동안 선진 서비스 모델을 연구하고, 고객이 원하는 서비스 발굴, 외부기관의 컨설팅 등을 통해 이번 케어-비즈니스 서비스를 탄생시키고, 별도의 전용 콜 센터도 구축했다.

또한, 이를 위한 전문 인력 육성 프로그램을 통해, 이 날 500여 명의 차별화된 전문 기술자를 배출했다.

삼성전자서비스 장형옥(張炯錫) 대표이사는 "고객만족의 한계에 도전하는 마음으로 준비했다"며, "서비스 마케팅의 시작을 알리는 중요한 계기로 삼고 이번 케어-비즈니스를 활성화해 더욱 사랑받는 삼성전자 제품이 되도록 만들겠다"고 밝혔다.

LG전자, 중동·아프리카서 월드컵 마케팅

LG전자가 독일 월드컵을 앞두고 고조되고 있는 축구 열풍을 활용한 프리미엄 브랜드 마케팅에 나선다.



LG전자는 12월 27일부터 29일까지 이집트 수도 카이로의 '카이로 인터내셔널 스타디움(Cairo International Stadium)'에서 '2005 이집트 LG컵 축구대회'를 개최하였다.

「LG컵 축구대회」는 LG전자가 지난 97년부터 중동, 아프리카에서 최고 인기 스포츠인 축구를 활용, 프리미엄 브랜드의 위상을 다지기 위해 매년 이 지역 주요 도시에서 개최하고 있으며, FIFA(국제축구연맹)가 공인하는 국제 A매치로 축구팬들의 이목을 집중시키고 있다.

이번 LG컵 대회에는 주최국인 이집트를 포함해 아프리카의 강호인 세네갈, 독일 월드컵 본선 진출국인 에콰도르, 동아프리카의 우간다가 참가해 열전을 벌였다.

삼성전자 주요 뉴스 (www.sec.co.kr)

No	제목	일자
1	삼성 휴대폰 미국 2005 베스트폰 선정	2006.01.06
2	삼성전자 세계 최초 쿼터 월드폰 미국 시장 출시	2006.01.05
3	삼성전자 지상파 DMB폰 본격 출시	2006.01.02
4	삼성전자, LCD 7-라인 양산 돌입	2006.01.02
5	삼성전자 휴대폰 유통서 HSDPA 분야..	2005.12.29
6	삼성전자 미국 초슬림폰 마케팅 강화	2005.12.27
7	삼성 애니콜랜드 가입자 500만명 돌파	2005.12.26
8	사막에서 목숨 구한 삼성 애니콜	2005.12.22
9	美 ABC방송, 삼성전자 사회공헌 소개	2005.12.21
10	삼성 애니콜, 年 출하 1억대 돌파	2005.12.16
11	HD AV네트워크 연합 'HANA' 출범	2005.12.15
12	삼성전자, 「2006 도하 아시안게임」 공식 후원	2005.12.14

LG전자 주요 뉴스 (www.lge.co.kr)

No	제목	일자
1	LG전자, 평판TV·이동단말 브랜드 위상 강화	2006.01.04
2	LG전자, 트롬, 고객 체감 마케팅 펼쳐	2005.12.29
3	LG전자, 중동·아프리카서 월드컵 마케팅	2005.12.29
4	LG전자, 대리점 세무회계도 대행	2005.12.26
5	LG전자, 아프리카서 '사랑의 무료시술'	2005.12.26
6	LG전자, 기능 TV, 「2005년 대한민국 10대 신기술」..	2005.12.23
7	LG전자, 평판TV·이동단말 브랜드 위상 강화	2006.01.04
8	LG전자, 세계 최초로 DVB-H폰과 Media FLO폰..	2006.01.02
9	LG전자, 트롬, 고객 체감 마케팅 펼쳐	2005.12.29
10	LG전자, '아세안 3'정상회의에 PDP TV 공식 후원	2005.12.13
11	LG전자, 해외 딜러들 건강까지 챙긴다	2005.12.13
12	LG전자 호주 소비자전문지 성능평가서 5년 연속..	2005.12.09

이번 대회는 12월 27일 개막전을 시작으로 토너먼트 형식으로 진행되어 29일 결승전을 통해 우승팀을 가렸는데, 이집트 국영방송인 ERTU와 위성채널 등을 통해 중동, 아프리카 전역에 중계되어 경기장내 광고 및 홍보물 노출을 통한 LG 브랜드 홍보 효과가 막대할 것으로 보인다.

12월 26일 열린 LG컵 개막식에는 LG전자 디스플레이 해외마케팅담당 김영찬 부사장과 권혁기 이집트 법인장을 비롯해, 최승호 이집트 대사, 사미르 자히르 이집트 축구협회장 등 주요 인사들이 참석했으며, 27일 6만여명의 관중이 운집한 가운데 열린 첫날 경기에서는 주최국 이집트와 세네갈이 각각 우간다와 에콰도르에 승리를 거두며 결승에 진출, 29일 우승컵을 놓고 일전을 치렀다.

대우일렉, 무세제 드럼세탁기 마케팅 가동

대우일렉은 작년 9월 출시한 무세제 겸용 드럼세탁기의 이름을 '클라세 멀티플러스'로 정하고 본격적인 마케팅에 나섰다.



'멀티플러스'는 세제와 무세제 겸용 드럼세탁기로, 옷감과 피부를 보호하면서 동시에 물과 전기료 등을 절약할 수 있어 소비자들에게 멀티 혜택을 제공한다는 의미를 담고 있다고 회사 측은 설명했다.

대우는 이 제품을 출시한 후 백화점 등에서 기대 이상의 성과를 거둬 따라 이번에 새 이름을 달아 12월 19일 전국 유통망에 1차분 500여대를 출하했다. 대우일렉은

아토피 환자들을 돕는 '아천사캠페인'을 통해 무세제 겸용 드럼세탁기를 장애인시설 등 복지관에 기증해 좋은 반응을 얻고 있다.

KEC, 계열회사 합병을 통한 반도체 조립 수탁 사업 강화

국내 최대의 개별반도체 전문회사인 KEC는 반도체 사업과 관련한 국내 3개의 계열회사를 합병하여 '반도체사업의 TOTAL SOLUTION'을 제공 하는 '세계 최고의 반도체 후공정 (PACKAGE & TEST) 전문 회사'로 육성하여 KEC GROUP의 성장력을 확보할 계획이다.

KEC는 21세기 KEC VISION인 '세계 초우량 반도체 전문회사'가 되기 위해 지난 2004년 8월 MOS반도체 사업 진출을 결정하여 현재 추진 중에 있으며, 향후 또 하나의 성장 동력으로 반도체 조립 사업을 선정하고, 구체적인 추진을 위해 금번 계열사간 흡수합병을 단행하게 되었다.

KEC는 창업 이래 36년간 비메모리 반도체 한 분야에 전념해온 KEC 이미지(IMAGE)를 바탕으로, 확보된 반도체 패키징(PACKAGING)기술과 반도체 생산기술, 그리고 반도체 공장 및 CREAM ROOM 시설관리 기술을 통합하여, 향후 반도체 조립(ASSEMBLY) 수탁 사업을 적극적으로 추진해 나가, 합병회사를 세계 최고의 경쟁력을 갖춘 '반도체사업의 TOTAL SOLUTION'을 제공 하는 '세계 최고의 반도체 후공정 전문 회사'로 발전시킨다는 계획이다. 특히, 최근 전자기기의 휴대이동기기화, 소형화가 급속하게 이루어지고 있는 가운데 반도체 패키징(PACKAGING)분야도 초소형화, 초박형화를 구현하는 제조 및 생산기술의 확보가 중요한 경쟁 요소가 되었으며, KEC는 이 분야 독자적인 기술과 품질경쟁력을 갖추고 있는 세계에

서 몇 안되는 회사이다.

KEC의 금번 계열사간 합병은 현재 반도체 패키징(PACKAGING) 사업을 전문으로 하고 있는 주식회사 KEC SEMICONDUCTOR가 주식회사 KEC MECHATRONICS와 주식회사 KEC ENGINEERING을 흡수합병하는 형태로 지난 1월 1일 이루어졌다.

오토닉스, 업계 최초 1,000만불 수출탑 수상

산업자동화 전문기업 오토닉스가 2005년 11월 30일(수) 제 42회 무역의 날을 맞아 국내 업계 최초로 「1,000만 불 수출탑」을 수상했다.

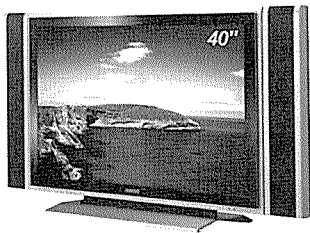
산업 자동화에 필수적인 센서, 제어기기 등을 생산하는 오토닉스는 2004년 하반기부터 2005년 상반기까지 1년간 총 1,185만 불의 수출실적을 달성했으며, 이는 국내 산업 자동화 부품 업체로서는 최초로서, 지난 2000년에 500만불 수출탑을 수상한 이래 5년 만에 이룩한 성과라서 더욱 값진 것으로 평가되고 있다.

2005년 창립 29주년을 맞은 오토닉스는 순수 자체 기술력으로 외산 일색이었던 척박한 국내 시장을 개척하여, 현재 국내 업체로는 가장 많은 총 4,000여종의 다양한 제품으로 외산 제품을 제치고 관련 시장 점유율 1위를 차지하고 있으며, 전체 인원의 15%에 해당하는 60여명의 R&D 인력 및 연간 매출의 약 10%에 해당하는 R&D 투자를 통해 매년 30여종 이상의 신제품을 개발, 출시하고 있다. 또한 외산 제품에 뒤지지 않는 제품 경쟁력으로 1990년부터 본격적인 수출을 개시하고 글로벌 브랜드



로 도약하기 위하여 총력을 기울여 온 결과, 현재 전세계 100여 개국에 오토닉스 자체 브랜드로 제품을 수출하고 있다.

디보스, 미국 PDI에 LCD TV 공급



LCD TV 전문기업인 디보스가 미국 대형 거래업체와 전략적 공급 협약을 체결, 미국 병원 시장을 공략할 수 있는 기반을 마련했다.

디보스는 작년 23일 미국 병원용 기자재 전문 공급업체인 PDI사에 LCD TV 독점 공급 협약을 체결했다고 밝혔다.

이에 디보스는 병원용 특수LCD TV의 개발 및 생산, PDI사는 제품의 마케팅 및 판매를 담당, 미국 병원시장에서의 점유율을 크게 높일 수 있을 것으로 기대되고 있다.

또 디보스는 PDI사에 2006년 1월부터 3년간 LCD TV를 지속적으로 공급하는 한편 제품 개발비 2만8천 달러를 제공받게 된다.

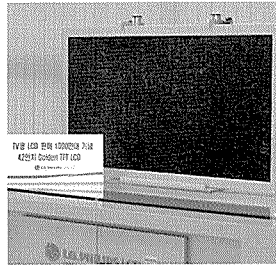
PDI사는 미국 헬스케어 시장 2위의 대형거래처로 병원 시스템에 맞는 LCD TV를 공급할 수 있는 최적의 업체를 찾다 디보스와 계약을 하게 됐다.

LG필립스LCD, 업계최초 TV용 LCD 누적판매 1000만대 돌파

LG필립스LCD 가 LCD업계 최초로 TV용 LCD 누적 판매 1,000만대를 달성했다.

이번 '업계최초TV용 LCD 누적 판매

1000만대 돌파'는 LCD 산업의 성장 동력 분야인 TV용 LCD 시장을 선점하고, 이를 바탕으로 2005년 이 시장 세계 1위에 올라서며 시장주도권을 확보했다는 점에서 큰 의미를 가진다.



2000년 20.1인치 LCD 160대를 판매하며 TV용 LCD 시장에 진출한 LG.Philips LCD는 2002년에 누적판매 39만대, 2003년 150만대, 2004년 400만대를 돌파했다.

2005년 한 해 동안에 무려 600만대가 넘는 판매량을 기록하여 업계 최초로 TV용 LCD 누적판매 1000만대(15인치 이상 기준)의 대기록을 세우게 되었다.

"2005년 TV용 LCD 시장 1등"을 위해 적기 차세대 LCD 생산라인 구축, 고객 다변화, 업계 선도 기술 및 제품 개발과 같이 생산, 영업, R&D를 포함한 전사적인 노력을 기울여 왔다.

12월 21일 경북 구미 6세대 LCD 생산라인에서 열린 '업계최초 TV용 LCD 판매 1000만대 돌파' 기념 행사에서 박기선 사장은 "LG.Philips LCD가 TV용 LCD를 5년 만에 1000만대를 판매할 수 있었던 것은 우리의 헌신적인 노력뿐만 아니라 LG.Philips LCD를 사랑해 준 고객들이 있었기 때문"이라고 밝히고, "앞으로도 항상 고객에게 감사하고 최고의 제품을 제공할 수 있도록 최선을 다하자"며 고객 가치 경영의 의미를 강조했다..

삼성전기, '05년 4분기 연결기준 매출 8,101억원, 영업이익 25억원

삼성전기는 '05년 4분기에 연결기준으로

8,101억원의 매출과 25억원의 영업이익을 달성했다고 밝혔다.

삼성전기의 05년 4분기 연결기준 매출은 8,101억원으로 7,342억원을 기록한 3분기 대비 10.3% 상승하였으나, 영업이익은 25억원으로 3분기(50억원) 대비 25억원 감소하였다.

삼성전기는 일부 아날로그 제품의 구조조정으로 인해 저하되었던 매출이 기판, 칩 부품, RF 등 핵심제품의 호조와 기간 추진해온 경영 혁신 활동의 성과가 가시화되어, 04년 3분기 이후 5분기 만에 처음으로 분기 매출 8,000억원을 돌파했다고 전했다.

삼성전기는 '06년에는 환율 하락과 고유가라는 외부 위험요소가 존재 하지만, 05년에 확보된 슬림형 비용구조를 더욱 개선시켜 나가고, 기술 및 품질 혁신 활동을 확대. 내부경쟁력을 확보함으로써 그 영향을 최소화 해 나갈 방침이다.

삼성전기는 06년 안정된 수익구조 확보를 위해, 기판사업부는 패키지 부문과 쉘브리드(SEMBrid, 경연성기판)부문의 수익 구조를 높여 나가고, 그 동안 수익 구조가 취약했던 사업부의 새 제품의 흑자 기조를 달성함으로써, 적자제품 없는 탄탄한 사업구조를 창출해 나갈 예정이다.

삼성전기 경영지원실장 이종혁 전무는 "올해 1분기는구조조정과 같은 추가적인 비용 투입이 없을 것으로 예상된다."며, "지난해 4분기의 연장선상에서 매출 증가 추세가 유지된다면 수익성 확보에 큰 문제가 없을 것."이라고 말했다.

한편, 삼성전기는 06년도에 이익위주의 건실한 성장을 목표로 지난해보다 6.9% 상승한 3.1조원의 매출을 목표로 하고 있다.

삼성전기는 플립칩 BGA, 카메라모듈 등 전략제품 위주로 3,900억원의 시설투자를 계획하고 있다.

이레전자 생산기지 평택 이전

디스플레이 전문기업 이레전자산업이 서울 가산동 디지털단지 내 갖추고 있던 디스플레이 및 이동통신 단말기 생산시설을 경기도 평택에 위치한 제 2 사업장으로 이전 완료했다고 12월 19일 밝혔다.

이레전자는 9월 중순까지 이동통신 단말기 생산시설 이전 작업을 마무리한 데 이어 디스플레이 관련 생산시설 이전작업도 마쳐 17일까지 전체 생산시설 이전작업을 완료해 본격적인 가동 준비를 진행 중이다. 이레전자 서울 본사에는 연구소, 영업, 자금 등 일부 부서만 남게 되며, 생산기지는 평택 제 2사업장과 충남 천안 PDP 공장으로 이원화된다.

이레전자 평택 공장은 대지가 3000평, 건평이 4000평인 4층 건물로 1~3층까지는 이동통신 단말기 생산라인 총 17개 라인인, 4층에는 PDP TV 및 LCD TV를 동시에 생산할 수 있는 복합형 디지털TV 생산라인이 구축됐다.

LS전선, 인도 원전용 냉동기시장 노크

LS전선이 최근 LG상사와 공동으로 인도 쿠단쿠람(Kudankulam) 원자력발전소 프로젝트에서 세계적 기업들과 수주경쟁을 벌인 끝에 원전용 냉동기 공급권을 따냈다.

이번 프로젝트는 인도 전력청이 발주하고 러시아 원자력수출공사(ASE / Atomstroy Export)가 대행하는 것으로, LS전선은 총 730만弗 규모의 원자력발전소용 냉동기 12대를 공급하게 된다.

인도 원자력발전소에 처음으로 공급될 냉동기는 원자력 발전설비와 발전소내부 온도를 낮춰주는 기능을 가지고 있으며, 오존층 파괴 물질이 없는 신냉매인 R-134a를 채택한 친환경 제품으로, 기존 제품보다 30% 이상의 에너지 효율성을 가지고 있다.

특히 이 제품은 고도의 내진(耐震)설계와

안전성을 요하는 원자력발전소 등의 특수한 환경에 적합한 제품으로 평가받고 있다.

LS전선은 1984년 울진 원자력발전소 냉동기 공급을 시작으로, 1992년 영광 3, 4호기 등 국내 원자력발전소에 100대 이상의 냉동기를 공급함으로써 기술과 품질에서 글로벌 경쟁력을 확보하고 있다.

이번에 LS전선이 수주에 성공한 쿠단쿠람 원자력발전소는 인도 남부 타밀 나두(Tamil Nadu)주에 위치하고 있으며, 1,000메가와트(MW)급 2기를 건설하는 프로젝트로, 현재 50%의 공정을 보이고 있다.

에이스테크, 안테나 사업부 분사

에이스테크놀로지는 안테나 사업부를 분할, '에이스안테나(가칭)'라는 신설회사를 설립한다고 지난 12월 8일 밝혔다. 신설법인 대표로는 현재 에이스테크놀로지의 공동대표인 구관영, 최진배 대표가 겸하기로 했다.

에이스테크놀로지 측은 이날 기업분할 관련 공식 자료를 통해 RF 사업부와 안테나 사업부를 분할함으로써 업종 전문화와 집중화를 통한 경쟁력 강화로 수익성 극대화를 추구할 것이라고 밝혔다. 특히 기업구조개편으로 투명성을 확립하고 기업가치를 증대해 주주가치를 극대화해 나갈 것이라고 전했다.

에이스테크놀로지는 분할되는 에이스안테나의 주주가 분할신주 배정 기준일 현재의 지분율에 비례해 신설회사의 주식을 배정받는 인적분할 방식을 원칙으로 하며, 에이스안테나가 코스닥시장 상장규정 제17조에 따라 상장심사를 거쳐 재 상장될 것이라고 설명했다.

LG마이크론 '2005 디지털지식경영대상' 수상

LG마이크론이 작년 12월 21일 서울 웨스틴

조선호텔에서 열린 '2005 디지털지식경영대상' 시상식에서 영예의 대통령상을 수상했다.

정보통신부와 전국경제인연합회가 주최하고 한국전산원, 한국경제신문사, 전자신문이 주관한 디지털지식경영대상은 내부 정보화를 통해 각종 비용을 절감한 기업을 발굴해 격려하는 상이다.

2005년에는 전국적으로 237개 기업이 참여했으며 이 중 14개사가 부문별 수상 기업으로 선정됐다.

대상을 수상한 LG마이크론은 디지털 지식경영을 위해 지난 3년간 226억원을 투자해 영업 생산 자재 고객관리 등 모든 부문에서 30%의 비용 절감 효과를 거둔 점이 높게 평가됐다.

또 비용 절감 과정에서 160억원의 새로운 정보기술(IT) 비즈니스를 창출한 성과도 높은 점수를 받았다.

정보통신부장관상은 LG CNS, CJ시스템즈, 코아정보시스템, 니트젠이 수상했다.

팬택, 사랑의 기금 전달

김일중 팬택 대수총괄 사장은 SKY 폰 (I M 8500) 광

고모델인 데니스 오와 함께 'SKY, 데니스 오와 함께하는 사랑의 기금 전달식'을 가졌다고 지난 12월 28일 밝혔다.

이번 행사는 사당동과 후암동의 보육원과 천안 인근의 보육원 등에서 동시에 개최됐으며 3개 보육원에 총 2,700만원이 전달됐다.

김일중 사장은 "2005년에는 기업 차원에서 더욱 적극적으로 사회공헌에 참여할 수 있도록 다양한 방법을 모색하겠다"고 말했다.

