

글로벌 IT 100대 기업 협력현황 분석

2010. 7

대한무역투자진흥공사

본 보고서는 지식경제부(정보통신정책과)의
지원을 받아 작성하였습니다.

머 리 말

최근에 지식경제부는 2010년 상반기 IT수출이 종전 최고치보다 무려 26억 4000만 달러나 많은 728억 7000만 달러를 기록했고, IT무역수지도 376억 달러 흑자를 달성했다고 밝혔습니다.

하반기 외생변수에 의한 불확실성을 줄이고, 우리가 진출할 수 있는 해외시장을 전략적으로 공략한다면 올해 연간 IT수출이 지난 2008년 기록한 1312억 달러를 넘는 사상 최고치를 달성할 수 있을 것으로 생각합니다.

이런 성과는 성공적으로 해외에 진출한 우리 중소·중견 IT기업들이 있었기에 가능했습니다. 특히 IT분야는 높은 부가가치 창출이 가능해 중소·중견 IT기업이 짧은 기간에 글로벌 기업으로 성장할 가능성이 높습니다. 디지털 혁명을 이끈 마이크로소프트, 구글, 쉐일 등 세계적 기업으로 성장한 것도 그리 오랜 시간이 걸린 것은 아닙니다.

혁신적인 제품과 솔루션을 가지고 있는 우리 기업들이 한단계 더 도약하기 위해서는 기존의 제품 공급의 역할에서 벗어나 IT산업을 주도하고 있는 글로벌 기업들과의 협력을 통한 해외진출이 필요합니다.

이들 기업과의 협력은 최신 IT트렌드를 파악하고 해당 기업의 글로벌 네트워크와 리소스를 활용함으로써 해외 진출 성공 가능성을 극대화 할 수 있기 때문입니다.

본 보고서는 글로벌 IT 100대 기업의 개요와 신규 진출 사업, 그리고 국내 기업과의 협력 내역을 분석하여, 우리 기업들이 글로벌 기업을 이해하고, 글로벌 기업과의 협력 가능한 분야를 발굴할 수 있는 방안을 제시하고자 작성하였습니다.

본 보고서가 미약하나마 유망 IT기업의 해외진출에 조금이라도 도움이 되길 기대합니다.

KOTRA 해외마케팅본부장 곽 동 운

차 례

1. 글로벌 IT 100대 기업 선정	1
1-1. 글로벌 IT 100대 기업 선정 배경	1
1-2. 글로벌 IT 100대 기업 선정 기준	1
1-3. 글로벌 IT 100대 기업 분류 방식 정의	2
1-4. 글로벌 IT 100대 기업 요약	4
2. 글로벌 IT 100대 기업 프로필	9
2-1. 주요 항목별 조사 방법론	9
1) 글로벌 IT 100대 기업 현황	9
2-2. 글로벌 IT 100대 기업 프로필	9

상 권

1) Alcatel-Lucent [Communication]	10
2) Cisco [Communication]	20
3) Ericsson [Communication]	30
4) Harris [Communication]	39
5) Hosiden [Communication]	48
6) Juniper Networks [Communication]	54
7) L-3 Communications [Communication]	62
8) Motorola [Communication]	71
9) Nokia [Communication]	80
10) Qualcomm [Communication]	90
11) RIM [Communication]	99
12) TKH Group [Communication]	107
13) VTech Holdings [Communication]	115
14) ZTE [Communication]	124
15) Acer [Computer]	132
16) Apple [Computer]	140
17) ASUSTek [Computer]	148
18) BYD [Computer]	156
19) Compal [Computer]	164
20) Dell [Computer]	170

21) EMC [Computer]	178
22) Gemalto [Computer]	186
23) HP [Computer]	194
24) Honhai Industry [Computer]	201
25) HTC [Computer]	207
26) IBM [Computer]	215
27) Inventec [Computer]	225
28) NetApp [Computer]	232
29) Quanta Computer [Computer]	240
30) Simplo Technology [Computer]	247
31) Spectris [Computer]	254
32) Teradata [Computer]	262
33) Western Digital [Computer]	270
34) Wistron [Computer]	278
35) Ingram Micro [Distribution]	286
36) Techdata [Distribution]	295
37) Amphenol [Semiconductor]	302
38) Broadcom [Semiconductor]	310
39) Intel [Semiconductor]	318
40) Multi-Fineline Electronics [Semiconductor]	329
41) TSMC [Semiconductor]	335
42) Tokyo Electron [Semiconductor]	343

하 권

1) Amazon.com [Network]	10
2) Google [Network]	19
3) Netflix [Network]	27
4) Priceline [Network]	34
5) Tencent Holdings [Network]	40
6) Adobe [Software]	48
7) Aisino [Software]	55
8) Amdocs [Software]	63
9) BMC Software [Software]	70
10) CA [Software]	78
11) Check Point [Software]	86

12) Factset [Software]	94
13) Intuit [Software]	101
14) McAfee [Software]	108
15) Microsoft [Software]	115
16) Oracle [Software]	127
17) SAP [Software]	135
18) Sybase [Software]	148
19) Synopsys [Software]	156
20) Accenture [IT Service]	161
21) Affiliated Computer Services [IT Service]	170
22) ADP [IT Service]	177
23) Cognizant [IT Service]	184
24) CSC(Computer Science Corporation) [IT Service]	190
25) Computershare [IT Service]	197
26) Dimension Data Holdings [IT Service]	205
27) FIS [IT Service]	214
28) Fiserv [IT Service]	222
29) General Electric [IT Service]	229
30) Groupe Steria [IT Service]	240
31) Infosys Technologies [IT Service]	248
32) PCware [IT Service]	256
33) SAIC [IT Service]	261
34) Synnex [IT Service]	270
35) Tata Consultancy Services [IT Service]	276
36) Wipro [IT Service]	285
37) America Movil [Telecom]	291
38) AT&T [Telecom]	299
39) Bharti Airtel [Telecom]	307
40) China Mobile [Telecom]	315
41) Embratel [Telecom]	322
42) Entel [Telecom]	328
43) Hutchison Telecommunications [Telecom]	335
44) Iliad [Telecom]	343
45) MetroPCS [Telecom]	351
46) MTN [Telecom]	357
47) Naspers [Telecom]	364
48) National Mobile Telecommunications [Telecom]	373

49) NTT [Telecom]	381
50) NTT DoCoMo [Telecom]	391
51) Rogers [Telecom]	400
52) Swisscom [Telecom]	407
53) Tele Norte Leste [Telecom]	415
54) Telefonica De Argentina [Telecom]	422
55) Telstra [Telecom]	429
56) Turkcell [Telecom]	438
57) Verizon [Telecom]	446
58) Vodafone [Telecom]	454

1. 글로벌 IT 100대 기업 선정

1-1. 글로벌 IT 100대 기업 선정 배경

- o 글로벌 경기 침체와 함께 기업 간 경쟁이 가속화되는 환경에서 자금력 및 정보의 부족을 겪고 있는 국내 중소 IT기업의 해외 진출을 위해서는 국가적 지원이나 대기업과의 협력이 요구됨
- o 특히 세계적으로 IT 산업을 주도하고 있는 글로벌 기업들과의 협력은 최신 IT 트렌드를 파악하고 해당 기업의 글로벌 네트워크와 리소스를 활용할 수 있으므로 해외 진출 성공 가능성을 최대화할 수 있음
- o 이에 글로벌 100대 IT 기업의 사업현황과 신규 진출 사업 등을 조사하고 이들 기업과 국내 기업 간의 협력 가능한 분야를 발굴함으로써 국내 기업들의 해외 진출 가능성을 높일 수 있는 방안을 제시하고자 함

1-2. 글로벌 IT 100대 기업 선정 기준

- o 글로벌 100대 IT 기업은 비즈니스위크(BusinessWeek)지에서 1998년 이래 매년 미국의 대표적인 경영 교육관련 기업 맥그로 힐(McGraw-Hill Companies)의 자회사이자 세계 3대 신용평가기관인 스탠다드 앤푸어스(Standard & Poor's)의 기업 금융정보를 바탕으로 선정하는, IT 분야의 기업 활동이 우수한 기업을 대상으로 함
- o 대상 기업들은 매출총액, 매출 성장률, 자기자본 이익률, 주주총수익률, 수익을 기준으로 순위를 산정함
- o 총 800개 기업을 대상으로 하여 통신단말(Communication), 컴퓨터(Computer), IT유통(Distribution), 네트워크(Network), 반도체(Semiconductor), 소프트웨어(Software), IT서비스(IT Service), 통신(Telecom)의 8개 카테고리로 분류해 위의 5개 기준에 따라 순위를 산정함
 - 단, 1년간 주가나 영업이익이 50% 이상 하락하거나 미래 성과에 대한 의문이 제기되고 있는 기업 및 독점적인 지위로 경쟁업체보다 불공정한 이익을 누리고 있는 일부 통신회사는 기준에서 제외됨

[1] 비즈니스위크 100대 기업 선정 평가 지표

평가지표	설 명
매출액	미국 기업들의 경우 최근 12개월 매출액, 기타 국가 기업들의 경우 최근 연간 매출액을 기준으로 함
매출 성장률	전년 대비 매출 성장률
자기자본이익률	순이익을 자기자본으로 나눈 비율
주주총수익률	주주들이 주식을 보유해 얻게 된 전체 수익으로, 2009년 4월 30일 배당까지 포함
수익	미국 기업들의 경우 최근 12개월 수익 및 기타 국가 기업들의 경우 최신 연간 수익을 기준으로 함

1-3. 글로벌 IT 100대 기업 분류 방식 정의

o 글로벌 IT 100대 기업의 산업군별 분류 및 국내기업과의 협력분야 사례 분석에서 이용되는 IT산업 분류 방식은 비즈니스위크지와 주요 기관의 산업 분류 방식을 참고해 다음과 같이 정의함

- 통신단말(Communication): 휴대형 통신 및 방송 하드웨어 단말과 장비. 예) 휴대폰, 내비게이션, DMB 등
- 컴퓨터(Computer): 컴퓨팅 지원 장비 및 단말. 예) 컴퓨터, 컴퓨터 부품, 주변기기, 디스플레이, 서버 등
- IT유통(Distribution): IT 제품 유통 및 마케팅
- 네트워크(Network): 통신 및 방송 인프라 구현을 위한 하드웨어 장비. 예) 라우터, 스위치, 허브, 게이트웨이 및 기타 방송 장비 등
- 반도체(Semiconductor): 메모리 및 비메모리 반도체. 예)칩, 모듈, SoC 등
- 소프트웨어(Software): 디지털 콘텐츠, 패키지 소프트웨어, 임베디드 소프트웨어로 구성됨. 예) ERP, CRM, 게임, 모바일 SW 등
- IT서비스(IT Service): 컨설팅, 시스템통합 및 IT 아웃소싱 서비스. 예) 전자 상거래, 전자 금융, 차세대 정보 시스템, 시스템 보안, 데이터베이스
- 통신(Telecom): 방송 및 통신 서비스와 방송 콘텐츠. 예) SMS/MMS, 동영상 서비스 등

[표 1] 주요 기관/기업별 IT 산업 분류 방식

주요 기관/기업	분 류
한국은행 '정보통신 산업 분류'	컴퓨터 및 사무기기/반도체 및 전자부품/영상, 음향 및 통신기기/전기기계 및 장치/통신/방송/컴퓨터 관련 서비스
지식경제부 'IT 산업 품목 분류'	전자부품/컴퓨터 및 주변기기/통신 및 방송기기/영상 및 음향기기/광자기 매체/의료정밀 광학기기/가정용기기/사무용 기기 및 장비/전기장비
삼성 'IT 산업 9대 분류'	방송, 통신, 네트워크/반도체, 소자/정보처리 및 저장장치/컨텐츠/정보보호/소프트웨어 기반 서비스/차세대 디스플레이/인공지능 및 로봇/융합

1-4. 글로벌 IT 100대 기업 요약

o 본 장에서는 글로벌 IT 100대 기업의 전체 프로필에 앞서 기업명, 국가, 산업군, 매출규모, 협력 현황을 중심으로 프로필 내용을 간략히 요약하였음

[표 2] 글로벌 IT 100대 기업 요약표

순위	기업명	국가	산업군	매출규모 (백만 달러)	협력 현황
1	Amazon.com	미국	네트워크	19,920	없음
2	Oracle	미국	소프트웨어	23,630	와이더맥스, 씨디네트웍스
3	SAP	독일	소프트웨어	16,093	아시아나IT, 동부 CNI
4	Inventec	대만	컴퓨터	11,715	엘엔아이소프트
5	IBM	미국	컴퓨터	100,839	한국투자증권, 동양시스템즈
6	Bharti Airtel	인도	통신	5,804	없음
7	Quanta Computer	대만	컴퓨터	25,295	없음
8	Wistron	대만	컴퓨터	8,859	없음
9	Tencent Holdings	중국	네트워크	1,041	네오위즈게임즈, 리로드스튜디오
10	Acer	대만	컴퓨터	14,276	한빛소프트
11	Accenture	미국	IT서비스	25,282	삼성SDS, 교원그룹
12	MTN	남아프리카 공화국	통신	11,604	없음
13	HTC	대만	컴퓨터	4,622	SK텔레콤
14	RIM	캐나다	통신단말	11,065	우전앤한단, 삼성테크윈
15	Samsung Electronics	한국	컴퓨터	99,487	-
16	America Movil	멕시코	통신	28,710	팬택
17	Swisscom	스위스	통신	10,974	인스프리트
18	SAIC	미국	IT서비스	10,070	없음
19	Apple	미국	컴퓨터	33,689	KT
20	HP	미국	컴퓨터	118,697	제너시스시스템즈, LG CNS

순위	기업명	국가	산업군	매출규모 (백만 달러)	협력 현황
21	Dimension Data Holdings	남아프리카 공화국	IT서비스	4,511	없음
22	Microsoft	미국	소프트웨어	61,175	현대정보기술, 더존비즈온
23	China Mobile	중국	통신	57,243	포인트아이, 제일기획
24	Iliad	프랑스	통신	2,191	없음
25	Infosys Technologies	인도	IT서비스	4,663	없음
26	ASUSTek	대만	컴퓨터	23,337	없음
27	Netflix	미국	네트워크	1,439	삼성전자
28	SK Telecom	한국	통신	11,500	.
29	Ericsson	스웨덴	통신단말	29,119	크루셜텍, 유퍼트
30	Tata Consultancy Services	인도	IT서비스	4,910	유니타스
31	Telstra	호주	통신	19,205	인스프리트, 한컴싱크프리
32	Verizon	미국	통신	100,112	다날, 삼신이노텍
33	BYD	중국	컴퓨터	3,908	없음
34	Qualcomm	미국	통신단말	11,067	펄서스테크놀로지, 지코어
35	Turkcell	터키	통신	6,970	없음
36	Vodafone	영국	통신	59,391	인프라웨어, LS전선
37	Google	미국	네트워크	22,118	다음
38	Dell	미국	컴퓨터	61,101	오늘과내일, 대상정보기술
39	ZTE	중국	통신단말	6,461	포스코 ICT
40	Honhai Industry	대만	컴퓨터	60,260	없음
41	Computershare	호주	IT서비스	1,587	없음
42	CSC	미국	IT서비스	17,113	동양시스템즈, 투이컨설팅
43	Wipro	인도	IT서비스	3,980	없음
44	Entel	칠레	통신	1,893	없음

순위	기업명	국가	산업군	매출규모 (백만 달러)	협력 현황
45	Tele Norte Leste	브라질	통신	9,514	없음
46	Embratel	브라질	통신	4,965	없음
47	Priceline	미국	네트워크	1,944	없음
48	TSMC	대만	반도체	10,293	없음
49	Nokia	핀란드	통신단말	70,990	에이스테크, 다산네트웍스
50	Compal	대만	컴퓨터	14,791	LG전자
51	Cognizant	미국	IT서비스	2,919	없음
52	Simplo Technology	대만	컴퓨터	713	없음
53	LG Electronics	한국	컴퓨터	51,903	-
54	VTech Holdings	홍콩	통신단말	1,552	없음
55	ADP	미국	IT서비스	8,967	없음
56	Cisco	미국	통신단말	37,946	없음
57	Rogers	캐나다	통신	9,985	없음
58	McAfee	미국	소프트웨어	1,678	아란타
59	Factset	미국	소프트웨어	613	없음
60	NTT	일본	통신	107,059	인터세이브, 넥슨모바일
61	BMC Software	미국	소프트웨어	1,872	기업은행
62	AT&T	미국	통신	123,855	게임빌
63	Synnex	미국	IT서비스	7,749	유니와이드 테크놀로지
64	Affiliated Computer Services	미국	IT서비스	6,441	없음
65	LG Display	한국	컴퓨터	13,340	-
66	Multi-Fineline Electronics	미국	반도체	771	없음
67	L-3 Communications	미국	통신단말	15,031	STX엔진, 한국항공우주산업
68	LG Telecom	한국	통신	3,935	-

순위	기업명	국가	산업군	매출규모 (백만 달러)	협력 현황
69	Techdata	미국	IT유통	24,080	없음
70	Intuit	미국	소프트웨어	3,064	없음
71	EMC	미국	컴퓨터	14,557	농협정보시스템
72	Broadcom	미국	반도체	4,479	없음
73	Aisino	중국	소프트웨어	865	없음
74	PCware	독일	IT서비스	1,091	없음
75	Sybase	미국	소프트웨어	1,139	없음
76	Tokyo Electron	일본	반도체	9,082	코미코
77	Metropcs	미국	통신	2,884	없음
78	Spectris	영국	컴퓨터	1,318	없음
79	Check Point	이스라엘	소프트웨어	808	유섹, 이니텍
80	Western Digital	미국	컴퓨터	7,517	이정시스템, 한성SMB솔루션
81	Amphenol	미국	반도체	3,126	없음
82	Hosiden	일본	커뮤니케이션	4,205	우주일렉트론, 디에이피
83	National Mobile Telecommunications	쿠웨이트	통신	1,728	없음
84	Harris	미국	통신단말	5,686	SBS
85	Fidelity National Information Services	미국	IT서비스	3,414	LG CNS
86	Samsung Electro-Mechanics	한국	컴퓨터	2,886	-
87	Naspers	남아프리카 공화국	통신	2,322	매커스, 가온미디어
88	Hutchison Tele- communications	홍콩	통신	3,052	없음
89	Teradata	미국	소프트웨어	1,361	SK마케팅애크퍼니, 하나금융지주
90	Synopsys	미국	컴퓨터	1,754	없음
91	CA	미국	소프트웨어	4,321	투비소프트

순위	기업명	국가	산업군	매출규모 (백만 달러)	협력 현황
92	Gemalto	네덜란드	통신단말	2,353	없음
93	Juniper Networks	미국	통신단말	3,514	효성ITX, 동서식품
94	TKH Group	네덜란드	통신단말	1,351	없음
95	Groupe Steria	프랑스	IT서비스	2,472	없음
96	Telefonica De Argentina	아르헨티나	통신	1,448	없음
97	NetApp	미국	컴퓨터	3,592	없음
98	Fiserv	미국	IT서비스	4,477	없음
99	Adobe	미국	소프트웨어	3,476	네오웨이브
100	Amdocs	영국	소프트웨어	3,162	없음

* 100개 기업에 선정된 한국기업 대신 Alcatel-Lucent, GE, Ingram Micro, Intel, Motorola, NTT Docomo 추가

2. 글로벌 IT 100대 기업 프로필

2-1. 주요 항목별 조사 방법론

1) 글로벌 IT 100대 기업 현황

- o 개별 글로벌 기업에 대하여 회사의 홈페이지 소개 및 IR 자료(연간/분기별 보고서 등) 등을 참조하여 비전, 주요 연혁, 매출액, 성장률, 조직도 등 기본적인 기업 정보를 조사함
- 이와 함께 사업군별 매출액 구조, 중점 추진사업과 신규 진출 사업, 제휴 및 M&A 사례 등을 파악함
- o 또한 Secondary Research를 통해 확보 가능한 범위 안에서 사업군별 담당부서 및 담당자 연락처를 조사함
- 대형 기업들은 협력 문의를 개별 연락처가 아닌 홈페이지를 통해 자동화된 양식으로 처리하는 경우도 많아 기업에 따라 생략됨

2) 국내 기업 협력 사례

- o 글로벌 IT 100대 기업 프로필에는 기업별 현황 조사와 함께 국내 기업들과의 협력 현황, 분야별 구체적인 협력 사례들을 조사하여 수록함
- o 국내 기업들과의 협력 현황과 구체적인 협력 사례는 글로벌 100대 기업들의 언론 배포 자료 및 미디어 리서치 등을 통해 조사됨

2-2. 글로벌 IT 100대 기업 프로필

- o 앞서 1장에서 언급된 방법론에 따라 선정된 기업들을, 본 장에서는 비즈니스위크지가 선정한 기업 순위별로 살펴보기로 함
- o 비즈니스위크지가 선정한 글로벌 IT 100대 기업 중 한국기업은 6개¹⁾로 이들 업체는 포함시키지 않는 대신, 다른 6개 글로벌 업체들로 대체함

1) 6개 한국 기업은 삼성전자(15위), SK텔레콤(28위), LG전자(53위), LG디스플레이(65위), LG텔레콤(68), 삼성전기(86위)

1) Alcatel-Lucent

1 기업 개요

- o Alcatel-Lucent는 1898년 프랑스 기술자 Pierre Azaria가 설립한 CEG(Compagnie Generale d'Electricite)가 모체가 된 통신장비 회사로 2006년에 Lucent Technologies를 인수합병하면서 현재의 모습을 갖추었음
- CGE는 설립 이후 적극적인 기업 인수합병을 추진해 전기, 전자, 운송, 통신 산업을 망라하는 거대 복합기업으로 성장했으며, 프랑스의 고속전철 TGV를 개발하기도 했음
- CGE는 1991년 Alcatel Alsthom으로 사명을 변경하고 다시 1998년에 Alcatel로 사명을 변경하면서, 해외의 통신장비 회사를 인수하는 한편 기타 사업을 분리하는 등 통신 사업에 집중하기 시작했음
- Lucent Technologies는 1996년에 AT&T에서 분사한 통신장비 회사로서, 모체는 Westing Electric과 Bell Labs임
- Alcatel-Lucent는 통신사업자와 정부기관 등을 대상으로 유무선 통신장비, 통합 브로드밴드 네트워크 장비, IP 관련 기술, 서비스, 소프트웨어를 제공하고 있음
- 본사는 프랑스 파리에 있으며, 세계 130여 개국에서 사업을 전개하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Alcatel-Lucent의 기업 비전은 통신의 전환을 통해 사람들의 생활을 풍요롭게 하는 것이며, 미션은 고객의 사업 성장을 지원하고 개인의 커뮤니케이션 경험(experience)의 질을 높이는 것임
- o Alcatel-Lucent는 High Leverage Network(HLN) 네트워크 전략을 통해 상기 비전의 실현을 추진하고 있음. HLN 전략이란 네트워크 구축에 앞서 고객의 니즈를 먼저 파악하고 그에 걸맞은 네트워크를 디자인해야 한다는 구상에 기초하고 있음
 - 즉, 현재 통신서비스는 비디오 콘텐츠를 중심으로 데이터 통신 수요가 급속히 팽창하고 있어 통신사들의 투자 부담은 가중되고 이익률은 저하되고 있다는 문제의식 아래, 이 문제의 해결을 위해 광통신과 All-IP 네트워크의 도입이 필요하다는 것이 HLN 전략의 요지라고 할 수 있음
 - 아울러 최소한의 비용, 최소한의 트래픽을 동원한 고품질 서비스 제공을 위해 HLN 가입자 인지(Aware), 애플리케이션 인지, 서비스 인지의 중요성을 강조하고 있음

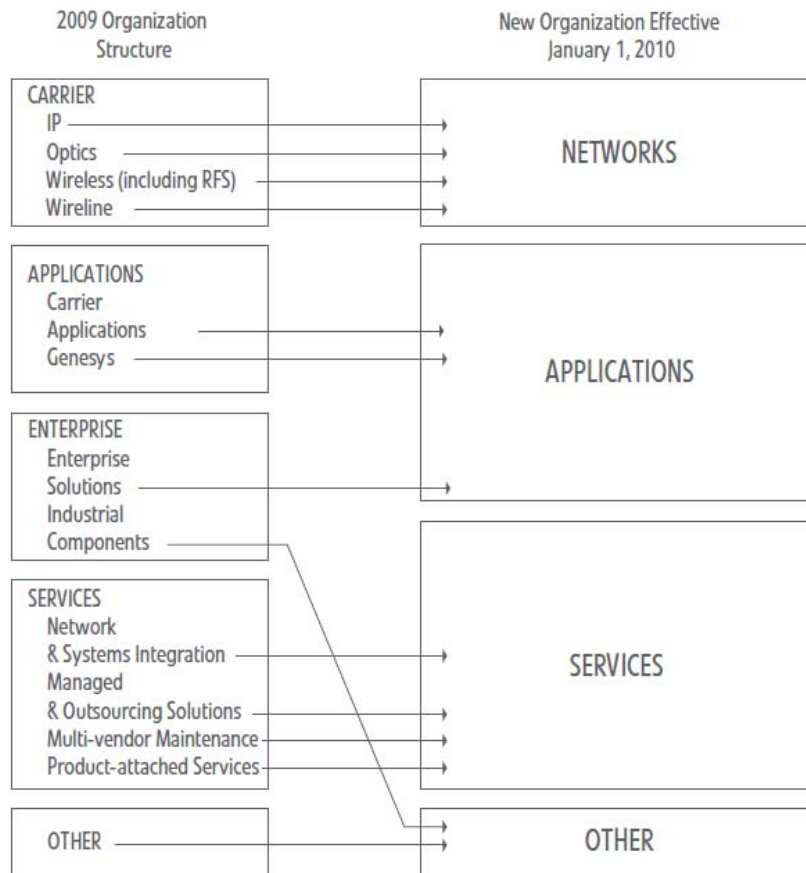
□ 주요 연혁

- o 1879년 Alcatel 설립
- o 1898년 CGE(Compagnie Generale d'Electricite) 설립
- o 1970년 CGE가 CIT Alcatel로부터 Alcatel 인수
- o 1982년 프랑스 정부가 CGE 국영화
- o 1987년 CGE 민영화
- o 1989년 CGE와 General Electric(UK)이 합작회사 GEC Alsthom 설립.
- o 1991년 CGE, Alcatel Alsthom으로 사명 변경
- o 1998년 Alcatel Alsthom, Alcatel로 사명 변경
- o 2006년 Alcatel이 Lucent Technology 합병

□ 조직 구조

- o Alcatel-Lucent는 2010년 1월 조직개편을 통해 기존의 4개 사업부를 Networks, Applications, Services의 3개 사업부로 재편했음. 조직개편의 가장 큰 변경 점은 Enterprise 부문을 Applications와 기타 부문으로 통폐합한 것임
- 또 Alcatel-Lucent는 세계 시장을 Americas, Asia Pacific, Europe, Middle East and Africa의 3개 권역으로 분리해, 각 지역의 Head Office가 개별 국가의 사업을 총괄토록 하고 있음

[그림 59] Alcatel-Lucent 조직도



출처: Alcatel-Lucent

o 경영진

구분	성명
CEO	Ben Verwaayen
Enterprise Product and Vertical Market Group 사장	Tom Burns
Networks Group 사장	Philippe Keyer
Applications Group 사장	Pual Segre
Services Group 사장	Andy William
Asia-Pacific지역 사장	Rajeev Singh-Molares
America지역 사장	Robert Vrij
EMEA지역 사장	Adolfo Hernandez
Bell Labs 사장	Jeong Kim
한국알카텔루슨트 사장	신원열

o 2009년 12월 기준 78,373명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- o 2009년 재무제표
 - 매출: 151억 5천만 유로, 전년 대비 10.8% 감소
 - 순익: 5억 유로 적자 (2008년 51억 7천만 유로 적자)
 - 영업수익: 6억 9천만 유로 적자 (2008년 53억 유로 적자)
- o Alcatel-Lucent의 2009년 매출은 세계적인 경기 침체의 영향을 받아 전년 대비 10.8% 감소한 151억 유로를 기록했음
- o 영업이익은 2008년 53억 유로 적자에 이어 2009년에도 6억 9천만 달러의 적자를 보였는데, 이는 주로 2006년 Lucent 통합에 따른 PPA(Purchase Price Allocation)의 영향에 의한 것임
 - PPA를 반영할 경우 2009년 영업손실은 5,600만 유로로 PPA 처리 전의 8% 수준임. 아울러 2008년의 PPA 처리 후 영업이익은 4억 6천만 달러 흑자를 기록했음

[표 124] Alcatel-Lucent 사업부문 매출 비중

단위: 백만 유로

구분	Carrier	Applications Software	Enterprise	Services
매출액	€9,076	€1,135	€1,036	€3,569
비율 %	59.9%	7.5%	6.8%	23.5%

출처: Alcatel-Lucent

- o 2009년 12월 기준(2010년 1월에 조직 개편) Alcatel-Lucent는 Carrier, Applications Software, Enterprise, Services의 4개 사업부로 구성되며, Carrier 사업부의 매출이 전체 대비 60%로 가장 큰 비중을 차지함

□ 중점 추진 사업

- o Carrier
 - Carrier 사업부는 유무선 통신사업자 및 정부 등 공공기관에 통신장비를 공급함. 2009년 기준 매출 비중이 60%로 가장 높은 핵심 사업이며 2010년 1월 Networks 사업부로 개편됨
 - IP관련 제품, 지상 및 해저 광통신 장비, CDMA/GSM/ WCDMA/ TD-SCDMA/LTE 등 이동통신 장비,

IMS/NGN 등 유선통신 장비를 개발, 생산, 판매함

- 2009년에 광통신, CDMA, DSL, NGN 장비분야 세계 시장점유율 1위를 비롯해 모든 분야에서 2~4위에 올라 메이저 업체의 지위를 유지하고 있음

o Applications Software

- Applications Software는 엔드유저의 커뮤니케이션 경험을 향상시키는 소프트웨어 기반 애플리케이션을 개발하는 사업부로, 전 세계 300개 통신사와 Fortune 500 기업의 40%에 제품을 공급함
- Genesys와 Carrier Applications 2개의 하위 사업부가 Applications Software 사업부에 포함됨
- Genesys는 통신사업자와 기업이 웹, 전화, 기타 모바일 디바이스 등을 통해 그들의 고객을 관리하는 소프트웨어를 제공함
- Carrier Applications는 휴대전화, PC, TV, 웹 등 인터넷에 접속할 수 있는 모든 기기에 통신과 디지털 엔터테인먼트 서비스를 제공할 수 있게 하는 소프트웨어를 개발하여 서비스제공업체에 공급함

o Enterprise

- Enterprise는 기업고객에게 유무선 음성 및 데이터 통신, 음성 및 영상 회의 애플리케이션, 고객 응대 서비스센터 솔루션 등을 제공하는 사업부임
- 2010년 1월 조직개편으로 인해 업무가 Applications 사업부와 기타 부분으로 이관되었으며, Enterprise 사업부는 폐지되었음

o Services

- Services 사업부는 통신사업자를 대상으로 사업 컨설팅, 네트워크 & 시스템 통합, 통신 인프라의 유지보수 등의 서비스를 제공함
- 2009년 기준 매출액은 전체 대비 23.5%로 Carrier 사업부에 이어 2번째로 큰 사업부임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Headquarters	- http://www.alcatel-lucent.com/ - Email: execoffice@alcatel-lucent.com - Phone: +33 1 4076 1010
제품구매	- Phone: +1 800 252 2835
제품 & 솔루션 정보	- Phone: +1 800 252 2835
Bell Labs	- http://www.alcatel-lucent.com/wps/portal/belllabs - Phone: +1 908 582 8500
한국알카텔루슨트	- Phone: 02-519-9000 - Fax: 02-519-9020
서울 벨 연구소	- Phone: 02-380-2400

2 제휴 및 M&A 사례

□ Ixia와 100Gbps의 LTE EPC 모바일 게이트웨이 실험 성공

o Alcatel-Lucent와 무선 테스트 솔루션 업체 Ixia는 2010년 4월 LTE Evolved Packet Core(EPC) 모바일 게이트웨이 실험에 성공했음

- 양사는 이 실험을 통해 모바일 게이트웨이의 100Gbps 장벽을 극복했다고 평가하며 향후 테라비트 급 실험을 계속하여 고속-대용량 LTE 도입을 촉진할 것이라고 밝혔음

□ EADS와 치안용 모바일솔루션 공동 개발키로

o Alcatel-Lucent와 EA Defence & Security(EADS)는 2010년 4월 미국 치안분야에서의 사용을 전제로 한 특수 목적용 모바일 솔루션을 공동 개발하기로 합의했음

- EADS는 전 세계의 군과 치안 부문에 센서, 시큐어 네트워크 관련 시스템 솔루션을 공급하는 업체임
- 양사는 LTE와 Public Safety 25(P25) 표준에 기반하는 통합 IP 모바일 솔루션을 개발해 소방, 경찰, 응급 등 치안 및 공공 분야에 제공할 계획임

- Alcatel-Lucent와 EADS는 우선적으로 미국 치안부문에 특화된 700MHz 주파수 대역을 사용하는 End-to-End 솔루션을 개발할 계획이며, 글로벌 시장 및 타 주파수용 시스템은 개발은 추후 결정할 계획임

□ Sequans와 LTE 솔루션 개발 협력

- o Alcatel-Lucent와 Sequans Communications(Sequans)는 2010년 2월 LTE 솔루션 개발에 협력하기로 합의했음. 양사의 이번 협력은 아시아와 유럽에서 2.6GHz 대역의 TD-LTE 서비스를 계획하고 있는 사업자를 잠재 고객으로 한 것으로, 첫 결과물은 연내에 2.6GHz USB Dongle(Dongle)을 테스트하는 방식이 될 것이라고 밝혔음
- Sequans는 통신장비업체와 이동통신사에 LTE와 WiMAX 칩을 공급하는 프랑스 회사임
- Alcatel-Lucent는 이에 앞서 China Mobile과 2010년 상하이 엑스포에서 Sequans의 TD-LTE 칩과 USB Dongle을 이용해 네트워크 데모를 시연하는 계약을 체결한 바 있음

□ LG전자와 LTE-CDMA간 데이터 핸드오프 실험 성공

- o Alcatel-Lucent와 LG전자는 2010년 1월 LTE와 CDMA 네트워크간 데이터 통신 핸드오프 실험에 성공했다고 발표했다
- 이 실험은 Alcatel-Lucent의 LTE 및 CDMA/EV-DO 인프라와 LG전자의 CDMA/LTE 듀얼모드 단말기를 사용해 이뤄졌으며, 달리는 자동차 안에서 스트리밍 동영상을 재생하는 방법으로 진행되었음
- Alcatel-Lucent측은 이 실험의 성공에 대해 LTE와 기존 네트워크와의 상호운용성을 입증함으로써 사업자들의 LTE 도입을 촉진하는 계기가 될 것으로 기대했음

□ Ericsson, Fujitsu, NEC 등 5개사와 IMS 공동실험 성공

- o 2009년 9월 Alcatel-Lucent, Ericsson, Fujitsu, NEC, Nokia Siemens Networks, NTT DoCoMo 등 6개사는 IMS 네트워크상에서 부가서비스를 실현하는 공통의 기술사양을 작성하고 공동으로 실시한 실험에 성공했다고 밝힘
- 이 사양은 IMS 네트워크 내에 각종 데이터처리장치를 탑재함으로써 IMS의 서비스 기능을 확장하는 것이 목표임
- 예를 들면 송신자가 보낸 사진을 네트워크상에서 다양한 화상변환 효과를 더해 상대와 공유하거나,

일본어로 작성된 문자메시지를 네트워크상에서 영어로 변환해 상대방에게 보내는 서비스를 손쉽게 실현할 수 있음

- 6개사는 2009년 8월에 이 기술사양에 기반한 네트워크 시스템을 구축하여 실험을 진행하였으며, 그 결과를 GSMA, RCS Group에 새로운 기술사양으로 제출했음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

o 한국알카텔루슨트

- Alcatel-Lucent의 한국 지사 한국알카텔루슨트는 1979년 한국 시장에 진출하였으며 지금까지 KT, SK텔레콤, 통합LG텔레콤 등 주요 통신사에 차세대 통신망을 지원하는 무선 네트워크, IP 및 광전송 솔루션, 소프트웨어 및 네트워크 관리 전문 서비스 등을 제공하고 있음
- 또 정부 및 공공기관, 금융권, 국방 및 교육, 의료기관 등을 대상으로 한 엔터프라이즈 시장에서도 국내 비즈니스 파트너들과의 협력을 통해 음성, 데이터, 컨버전스 솔루션을 공급하고 있음

o 서울 벨 연구소

- Alcatel-Lucent 산하의 연구개발 기관인 벨 연구소는 2009년 12월 서울시, 고려대와 공동으로 서울 벨 연구소를 설립했음
- 서울 벨 연구소는 벨 연구소의 전문 인력, 장비, 시설 등을 연구 프로그램에 활용, 광대역 컨버전트 네트워크를 위한 서비스 이용 및 관련 기술 등 신기술 개발을 위해 공동 연구를 수행할 계획임
- 이 연구에는 연간 18명의 벨 연구소 연구 인력과 고려대 교수 12명이 참여할 예정이며, 초대 연구소장은 랜디 자일 박사가 맡음

o 송도 스마트그리드 연구소

- 미국 벨 연구소는 2009년 10월 인천시, 경원대와 공동으로 송도국제도시에 ‘차세대 스마트그리드 (지능형 전력망)’ 구축을 위한 연구소를 설립한다고 밝혔음
- 벨 연구소와 인천시, 경원대는 ‘송도국제도시 스마트그리드 구축’을 위한 양해각서를 교환했음.

이에 따라 벨 연구소는 연구를 담당하고 개발 제품을 테스트하기 위해 2010년 송도국제도시 내에 Bio Research Complex 단지에 공동연구소를 설립할 계획임

- 이 프로젝트 추진을 위해 벨 연구소와 경원대는 향후 10년간 각각 1,500만 달러씩 총 3천만 달러를 투자할 계획임
- 아울러 이에 앞선 2009년 7월 벨 연구소와 경원대는 송도에 차세대 에너지 연구소를 개설, ‘패킷 기반 에너지 트랜잭션 플랫폼 개발 국제공동연구 프로젝트’를 공동 추진하기로 합의했음

○ 글로벌 파트너십

- 지식경제부가 국내 부품소재 기업의 해외시장 진출을 촉진하기 위해 추진 중인 글로벌 파트너십 (GP) 사업에 TI, Alcatel-Lucent 등 60여개의 글로벌 기업이 참여할 예정임
- 지식경제부는 2010년 6월 8일과 9일 이틀간 60여개의 글로벌 기업, 5~7개의 글로벌 벤처투자회사, 150여개의 국내기업이 참여하는 GP 코리아 2010을 개최하여 국내기업과 글로벌기업의 신기술 및 신제품 개발 초기 단계부터 협력을 지원하는 사업 모델을 제시한다는 방침임

□ 분야별 협력 사례

○ 통신 장비 공급

- 한국알카텔루슨트는 2009년 12월 SK텔레콤의 패킷전송시스템(PTS)을 위한 모바일 백홀망 장비 공급 계약을 체결했음
- SK텔레콤의 PTS 프로젝트는 신규 데이터 중심의 서비스 수요에 대응하기 위한 사업으로 비디오, 음성, 인터넷 서비스 뿐 아니라 비디오 스트리밍, 양방향 게임, 고속 인터넷 접속과 같은 애플리케이션에 대한 요구가 증가하는데 따른 조치임
- 또 한국알카텔루슨트는 2009년 7월 서울메트로에 IP기반 통합통신망 솔루션을 구축했음. 이 사업은 서울메트로의 중앙제어센터와 1~4호선 역사의 통신망을 IP로 업그레이드하는 것이 목적임
- 한국알카텔루슨트는 과거에도 김해 경전철용 통신망 솔루션 구축을 비롯해 광주시청, 검찰청, 서울지방경찰청, 국군C41사업 등 다수의 공공사업을 수주한 바 있음

o 4G 무선통신 기술 분야

- SK텔레콤과 미국 벨 연구소는 2009년 10월 차세대 유무선 통신기술 공동 연구를 위한 양해각서를 교환했음
- MOU의 핵심 내용은 4G 이후의 무선 핵심기술 개발과 통신 네트워크에 IT기술을 적용한 네트워크 지능화 기술 개발 등을 위한 연구개발 협력임
- 이 제휴를 통해 SK텔레콤은 멀티네트워크 환경의 핵심 기술인 간섭 제어, 네트워크 자동화 및 가상화 기술 등의 확보를 기대하고 있으며, 동시에 다양한 협력이 진행될 것으로 전망했음

o FTTH 트랜시버 분야

- 국내 중소 부품업체인 OE솔루션은 2009년 11월 Alcatel-Lucent와 FTTH용 핵심 부품인 트랜시버 공동 개발 및 납품 계약을 체결한다고 밝힘
- OE솔루션은 제품개발이 완료되는 2012년부터 매년 3천만 달러 규모의 부품 공급이 가능해질 것으로 전망했음

2) Cisco

1 기업 개요

- o Cisco Systems는 1984년 Stanford 대학의 Leonard Bosack과 Sandra Lerner 부부가 몇몇 지인들과 함께 2개의 LAN을 연결하는 기술 및 서비스를 판매하는 회사로 설립했음
- o 회사 설립 2년만인 1986년에 TCP/IP 프로토콜 라우터를 개발해 본격적인 궤도에 올라선 Cisco는 벤처캐피탈의 자금 및 경영 참여를 계기로 급속히 성장해, 현재 IP 네트워크에 기반한 제품, 서비스, 솔루션을 제공하는 세계 최고의 다국적 기업으로 성장했음
- o Cisco의 FY2009 매출액은 361억 달러로 미국 다우존스산업평균, S&P 500 지수, Russel 1000 지수, NASDAQ 100 지수, Russel 1000 성장주 지수 등에 올라있음
- o Cisco는 현재 세계 165개국에 450개의 사무실과 6,600 여명의 종업원을 거느리고 있으며, 본사는 미국 캘리포니아 샌프란시스코에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Cisco의 기업 비전은 ‘생활의 플랫폼으로서의 네트워크’ 구현으로 2009년에 (1)차세대형 기업 구축 (2)협업과 웹2.0에 주력 (3)데이터센터의 가상화 (4)전 제품과 솔루션의 영상 대응 (5)해외 사업의 확대 (globalization) 등 5가지 과제를 우선 추진해 왔음
- o 아울러 헬스케어, 스포츠, 엔터테인먼트, 공공사업 등 산업과 중국, 인도와 같은 신흥시장이 가져올 성장 기회에 주목하고, 이 기회를 활용하기 위해서는 신속한 행동과 내부의 정비, 폭넓은 깊은 통찰력이 필요하다고 지적하고 있음
 - 이를 위해 Cisco는 자문기구와 이사회에 역할을 중시하는 새로운 비즈니스 모델을 시험하고 있는데, Yahoo, Vodafone 등 세계 최고 기업 출신 인사들로 구성된 자문기구와 이사회가 회사의 장기 전략을 제시하고 있음
- o 또 Cisco는 현재까지 수십 여건의 크고 작은 기업 인수합병을 성공시켜 성장한 회사로 유명한데, 앞으로도 적극적인 기업 인수를 통한 성장 추진 전략을 명확히 하고 있음
 - Cisco의 기업 인수의 원칙은 회사(그룹)에 기존의 것과는 다른 기술 및 자산을 보유하고 있거나, 신속한 제품 혹은 솔루션을 보유하고 있거나, 새로운 GTM(Go-to-Market)과 비즈니스 모델을 가진 경

우입

- Cisco는 2009년에만 7건의 기업인수를 성사시켰음

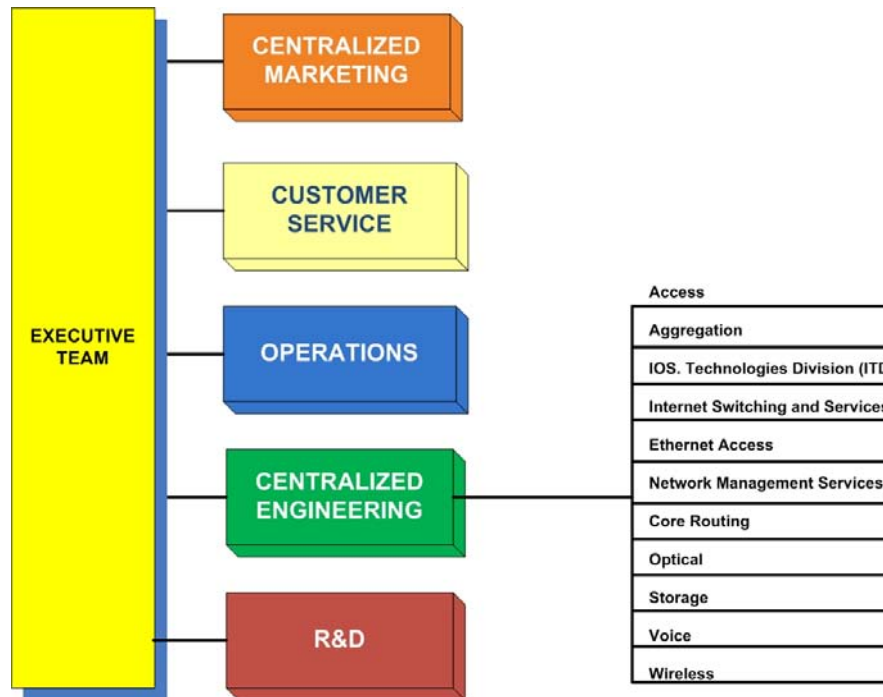
□ 주요 연혁

- o 1984년 Cisco Systems 설립
- o 1986년 세계 최초로 TCP/IP 프로토콜 라우터 상용화
- o 1988년 벤처 캐피탈인 Sequoia Capital의 Donald T. Valentine이 경영권 인수. CEO를 비롯한 다수의 새 경영진 임명
- o 1990년 회사 공개
- o 1992년 Fortune이 선정한 미국에서 가장 빨리 성장하는 기업 2위에 랭크. 1992년 매출액은 3억 4천만 달러
- o 1994년 회사 설립 후 최초로 매출액 10억 달러 돌파
- o 1995년 John Chambers 현 회장, CEO 취임
- o 1996년 Switching 장비 업체 StrataCom 인수
- o 1999년 광케이블 장비 업체 Cerent를 포함 17개 사업 인수
- o 2003년 가정 및 소규모 사무실용 네트워크 장비 업체 Linksys Group 인수, 소비자 시장 진입
- o 2005년 케이블TV, 통신, 브로드밴드 장비 업체 Scientific-Atlanta 인수

□ 조직 구조

- o Cisco는 2001년 네트워크 산업의 경계가 불분명해지고 고객 세그먼트에 따른 요구가 불분명하게 변하는 현실을 반영해 기존에 분산되어 있던 마케팅과 엔지니어링 조직을 통합하는 내용의 조직 개편을 단행했음

[그림 46] Cisco 조직도(~2007)



출처: <http://marketingmanagement.blogsome.com>

o 2007년에는 영상 수요의 급격한 증가, 데이터센터의 변혁, 협업과 Web 2.0 등의 등장과 더불어, 중국, 브라질, 인도 등 신흥시장의 수요의 대응하기 위한 조직개편을 했음

o 경영진

구분	성명
회장, CEO	Johon T. Chambers
총괄부사장, CMO, 글로벌 정책 및 정부 담당	Sue Bostrom
총괄부사장, CFO	Frank Calderoni
총괄부사장, 서비스 부문, Chief Globalization Officer	Wim Elfrink
총괄부사장, 글로벌 운영	Robert Lloyd
총괄부사장, 운영, 프로세스 & 시스템	
부사장, 법무자문 및 담당 비서	Mark Chandler

o 2010년 1월 기준 세계 165개국에 65,874명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- 2009 회계연도 재무제표
 - 매출: 361억 1천만 달러, 전년 대비 8.7% 감소
 - 순익: 61억 3천만 달러, 전년 대비 23.8% 감소
 - 영업수익: 73억 2천만 달러, 전년 대비 22.5% 감소
- 세계적인 경기침체와 이로 인한 기업 활동의 위축으로 FY2009 매출이 전년 대비 8.7% 감소했음. 그러나 전반 3분기와 달리 마지막 분기에 예년 수준을 되찾아 FY2010년 전망을 낙관적으로 가져가는 근거가 되고 있음
- 순익과 영업수익도 매출액 감소의 영향을 받았으나, 영업비용 절감의 효과로 일부 상쇄되어 20%대의 감소를 기록했음

[표 68] Cisco 사업부문별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Product	Services
매출액	\$29,131	\$6,986
비율 %	80.7%	19.3%

출처: Cisco

- Cisco는 Router, Switches, Advanced Technologies, 기타가 포함된 Product와 Services로 매출을 구분하고 있음. FY2009에 Product 부문 매출은 전년 대비 12% 감소했으나 전체 매출의 80.7%를 차지했음. 서비스 매출은 전년 대비 8.5% 성장한 약 70억 달러임

□ 중점 추진 사업

○ Product

- 라우터(Router)
 - 라우터는 회사 설립 당초부터 Cisco의 주력 사업으로 자리한 제품으로 FY2009 Product 매출의 21.5%를 차지했음
 - FY2009년 매출액은 전년 대비 20.6% 감소한 62억 7천만 달러로, 하이엔드 제품군의 실적 악화가 두드러졌음
 - 하이엔드 라우터는 통신사업자들이 주로 구매하는 제품으로, 이들은 주로 산발적으로 대규모 구매

를 하는데 2008년 하반기에 시작된 경기침체로 장비 구매를 연기, 보류한 것이 매출 하락의 원인으로 분석됨

- 스위치(Switches)

- 스위치 제품군의 FY2009 매출액은 전년 대비 10.6% 감소한 120억 달러이며, Product 매출 중 가장 큰 비중(41.3%)을 차지하고 있음
- 매출 하락의 원인은 모듈러 스위치와 LAN고정환경 스위치 제품군의 매출이 각각 7억 달러가량 하락했기 때문임

- Advanced technologies

- Advanced technologies 제품군은 VPN, 방화벽과 같은 보안 솔루션, 셋톱박스, 영상 회의 애플리케이션, VoIP, 무선랜 관련 제품 및 서비스가 포함됨
- 웹 기반의 협업 애플리케이션과 이와 관련된 회의 미디어 판매 증가했으나 VoIP 전화기와 소프트웨어 매출이 감소해 FY2009 매출은 전년 대비 3.6% 감소한 92억 달러임
- FY2009 Product 매출 대비 비중은 31.6%임

- 기타

- 기타 사업은 케이블, 광케이블, TelePresence 시스템 등이 포함되며, FY2009 매출액은 전년 대비 26.1% 감소한 16억 달러임
- FY2009 Product 매출 대비 비중은 5.6% 가장 낮음

o Services

- FY2009 Cisco의 서비스 매출은 세계 시장 전체적으로 성장해 전년 대비 8.5% 증가한 69억 8천만 달러를 기록했음
- 특히 신흥시장에서의 실적 성장이 두드러졌으며, 기술지원 서비스와 컨설팅 서비스 분야에서 좋은 성적을 거두었음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Cisco Global	- http://www.cisco.com/
Cisco Korea	- http://www.cisco.com/web/KR/index.html - Phone: 02 3429 7700 - Fax: 02 3429 8000
제품 & 서비스(한국)	- Email: kr-callcenter@external.cisco.com - Phone: 080 808 8082
주문 & 청구(한국)	- Email: cs-support-apj@cisco.com - Phone: 0030 861 0059
지원	- Phone: 00798 611 0712
교육 & 이벤트	- Phone: 080 377 0880
파트너	- Phone: 00798 611 0712

2 제휴 및 M&A 사례

□ 중국 셋톱박스 업체 DVN 인수

o Cisco는 2009년 11월 DVN Holdings의 셋톱박스 사업을 인수하기로 합의하고, 2010년 상반기 중에 절차가 완료될 것이라고 발표했음. 인수 금액은 총 4,450만 달러임

- Cisco는 인수 기업의 CEO와 조직을 그대로 유지해 기존의 미들웨어와 애플리케이션, 서비스 지원 역량을 그대로 유지하면서, Cisco의 IP Next-Generation Network 플랫폼과 DVN 제품을 통합할 것이라고 발표했음

- 현재 중국의 케이블TV 가입자 수는 세계에서 가장 많은 1억 6천만 명이며 향후 3~5년 안에 2억에 달할 것으로 전망됨. 아울러 중국 정부는 2015년까지 디지털 전환을 완료한다는 계획을 가지고 있어 중국의 TV 시장은 장기적으로 Cisco에 커다란 기회가 될 것으로 보임

□ SaaS 웹보안 업체 ScanSafe 인수

o Cisco는 2009년 10월 SaaS(Software as a Service) 웹보안 솔루션 업체인 ScanSafe를 약 1억 8,300만 달러에 인수할 것이라고 발표했음. ScanSafe 인수로 Cisco는 광범위한 네트워크 보안 아키텍처를 구축하게 될 것으로 기대하고 있음

- ScanSafe는 글로벌 기업에서 소규모 기업까지 다양한 업체들에 SaaS 서비스를 제공해왔으며, 런던과 샌프란시스코에 사무실을 두고 있음

□ 모바일 인프라 솔루션 업체 Starent Networks 인수

- o Cisco는 2009년 10월 통신사를 대상으로 IP 기반의 모바일 인프라 솔루션을 제공하는 Starent Networks를 약 29억 달러에 인수한다고 발표했음
- Starent Network는 2000년에 설립되어 매출 2억 5천만 달러, 직원 1,000명의 중견회사로, 이동통신사의 코어네트워크에 멀티미디어 인텔리전스, 코어네트워크의 기능 및 서비스 관리를 제공하고 있음
- Cisco는 스마트폰 및 기타 커넥티드 디바이스에 대한 소비자 수용도가 빠르게 확대됨에 따라 모바일 인터넷이 큰 전환점에 있다고 분석하고, 세계 모바일 데이터 트래픽이 매년 2배 이상 성장할 것이라고 전망했음

□ 노르웨이 영상회의 업체 TANDBERG 인수

- o Cisco는 2009년 10월 노르웨이의 영상회의 업체 TANDBERG를 주식 공개매입을 통해 인수하기로 합의하고, 이를 위해 2010년 상반기까지 약 30억 달러를 지출하기로 결정했음
- TANBERG는 영상회의를 비롯해 기업간, 멀티벤더간 운용이 가능한 네트워크 인프라 솔루션을 제공하는 회사로, 이번 인수를 통해 Cisco는 글로벌 시장의 고객들에게 보다 풍부한 솔루션을 제공할 수 있게 될 것으로 기대하고 있음

□ Tidal Software 인수 통해 데이터센터 사업 강화

- o Cisco는 2009년 4월 지능형 애플리케이션 관리(intelligent application management)와 자동화 솔루션 개발 업체인 Tidal Software를 인수했음
- Cisco는 Tidal Software가 보유한 정확하고 비용 효율이 뛰어난 관리 및 자동화 애플리케이션 역량을 흡수함으로써 데이터센터 사업을 강화할 수 있을 것으로 기대하고 있음

□ 홈네트워크 업체 Pure Networks 인수

- o Cisco는 2008년 7월 홈네트워크 관리 소프트웨어 개발 업체인 Pure Networks를 인수했음. Pure Networks는 시애틀에 있는 개인회사로서 가정 내의 다양한 기기와 애플리케이션, 서비스를 쉽게 연

결하고 관리할 수 있는 소프트웨어를 제공하고 있음

- Cisco는 현재 홈네트워크 산업이 PC와 그 주변기기간의 브로드밴드를 공유에 초점을 맞춘 1.0에서, 각기 분산된 다양한 기기와 서비스가 연결되어 멀티미디어 환경을 구축하는 2.0으로 넘어가는 과도기에 있다고 분석하고 있음
- Pure Networks 인수를 통해 Cisco는 완전 통합된 홈네트워크 관리 솔루션을 갖추게 된 것으로 평가하며 이를 기반으로 향후 새로운 애플리케이션과 툴을 개발해 나갈 방침임

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

o Cisco Korea

- Cisco Korea는 1994년에 설립되어 2009년 7월 기준 전국에 6개 지사와 300여명의 전문 인력을 보유한 네트워크 전문기업임
- 핵심 장비인 라우터, 스위치뿐 아니라 네트워크 보안, 스토리지, 무선랜, 광 및 IPCC(IP Contact Center)를 포함한 통합 커뮤니케이션 등 네트워크 전반에 걸친 모든 사업에서 한국 1위 기업으로 성장했음
- Cisco Korea는 다양한 협력사를 대상으로 한 기술이전 교육, 유지 정비 기술 교육에 힘쓰는 한편, 1997년 7월 Cisco Network Academy 프로그램을 국내 최초로 도입한 이래 전국 대학교 교육기관으로 확장하여 전문 네트워크 교육을 지원하고 있음

o 인천 송도에 Smart City 글로벌센터 설립

- Cisco는 차세대 전략사업으로 추진하고 있는 Smart City의 글로벌 본부를 송도 국제도시에 설립하고, u시티, 인텔리전트 빌딩 등 Smart City 사업을 국내에서 전개하기 위해 u시티 민관법인에 대주주로 참여한다고 2010년 3월 발표했음
- Cisco와 인천시가 체결한 ‘글로벌센터 투자 및 전략적 파트너십을 위한 기본 협약’에 따라 Cisco는 2011년 6월 송도의 동북아트레이드타워에 글로벌센터를 마련할 예정임. 글로벌센터의 초기 운영 인력은 120명이며 투자규모는 3천만 달러임

- 또 Cisco는 인천시, 인천도시개발공사 등과 함께 국내에서 U시티 및 정보통신사업 수행을 목적으로 한 특수목적법인에도 참여하기로 서명했는데, 2010년 8월 설립 예정인 이 법인의 Cisco의 지분은 30% 정도가 될 것으로 알려졌다

o 부산시와 그린 u시티 구축 MOU 교환

- Cisco와 부산시는 2009년 11월 녹색성장 도시발전 전략 계획 수립 등 상호 협력을 위한 MOU를 교환했음. 이 MOU를 통해 부산시는 Cisco를 전략적 파트너로 선정하고, Cisco는 국제산업물류 도시 계획을 수립하여 그린 u시티 구현에 필요한 지능형 도시 관제 서비스 방안을 제안하게 됨

o 한국 IT산업에 20억 달러 투자 계획

- 2009년 4월 John Chambers Cisco 회장은 향후 5년간 국내에 총 20억 달러를 투자하고, 이 중 절반 이상을 지능형 도시개발 및 글로벌 연구개발 센터 설립에 투자할 예정이라고 밝혔음
- 또한 Cisco는 이와는 별도로 국내 IT벤처기업을 대상으로 최소 4천만 달러 이상의 투자 펀드를 조성한다는 계획과 함께, 국내 주요 통신사업자 및 중소기업의 IT기반 시설과 관련해 총 5억 달러 규모의 투자 및 용자도 실시하기로 했음

□ 분야별 협력 사례

o 공간정보통신산업 분야

- Cisco와 KT는 공간정보통신산업 분야의 비즈니스 발굴 및 글로벌 시장 진출을 위해 가까운 시일 안에 MOU를 교환할 계획인 것으로 2010년 2월 밝혀졌음
- 양사는 1단계로 송도 u시티사업의 원활한 추진을 위한 기술 모델 개발에 착수하고, 2단계로 아시아 시장을 중심으로 수출모델 개발에도 착수한다는 방침이며, 궁극적으로 글로벌 시장에 범용적으로 적용할 수 있는 기술 및 서비스 모델을 공동으로 개발하기로 했음

o 데이터센터 솔루션 분야

- Cisco와 한국넷애플, VM웨어코리아는 2010년 2월 가상화 및 클라우드 컴퓨팅 데이터센터 솔루션을 공급한다고 밝음
- Cisco의 네트워크, 한국넷애플의 스토리지, VM웨어의 가상화 솔루션을 연계하여 가상화 인프라를 안전하게 공유하는 Secure Multi-Tenancy 데이터 솔루션을 패키지 형태로 공급하여, 서비스 부문에서

도 협력할 계획임

0 통신 서비스 분야

- Cisco와 KT는 2009년 4월 영상회의 서비스인 ‘KT TelePresence’를 공동으로 출시했음. 이 서비스는 현장감을 높인 원격 회의시스템 비용 절감에 공헌할 것으로 예상됨

3) Ericsson

1 기업 개요

- o Ericsson은 Lars Magnus Ericsson이 1876년에 설립한 회사로, 전화기 수리와 복제품 생산에서 시작해 현재는 모든 통신시스템과 그와 관련된 서비스를 제공하는 세계 수준의 기업으로 성장했음
- o 1990년대 이후 이동통신 장비와 단말기 사업에 주력해 현재 전 세계 이동통신 트래픽의 40%가 Ericsson이 공급한 네트워크를 통해 이뤄지고 있으며, 단말기 자회사 Sony Ericsson은 세계5위(2009년 판매량 기준) 자리를 지키고 있음
- o Ericsson은 전 세계의 425개 통신 사업자를 고객으로 확보하고 있으며, 2009년 기준 매출의 13%, 전체 직원의 22%를 R&D에 투자하고 25,000개의 특허를 보유하고 있음
- o 본사는 스웨덴 스톡홀름에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Ericsson의 비전은 전체 통신 분야에서 글로벌 시장을 리드하는 기업이 되는 것으로서, 현재 통신장비의 개발과 생산 뿐 아니라 멀티미디어 솔루션, 통신 인프라 관리 사업을 전개하고 있음
- Ericsson은 2020년까지 네트워크와의 연결을 통해 효용이 증대되는 ‘모든 것’이 네트워크에 접속되고 그 수는 50억 이상이 될 것이라고 전망하며, 시장에서의 경쟁력 확보를 위해 3가지 전략 노선을 추진할 것이라고 밝힘
- 산업 표준을 주도함으로써 제품 차별화 역량을 강화함. 이를 위해 규모의 경제를 실현하고 제품, 서비스 리더십을 확립함
- 시장점유율 유지에 힘쓰으로써 협상력을 확보함. 이를 위해 제품 품질을 향상시키고, 동시에 장기 협력관계 유지를 통해 고객 기업의 비용(지출, 시간) 절감을 지원함
- 기술력은 집중시키되 영업 및 관리 역량은 현지에 밀착시킴

□ 주요 연혁

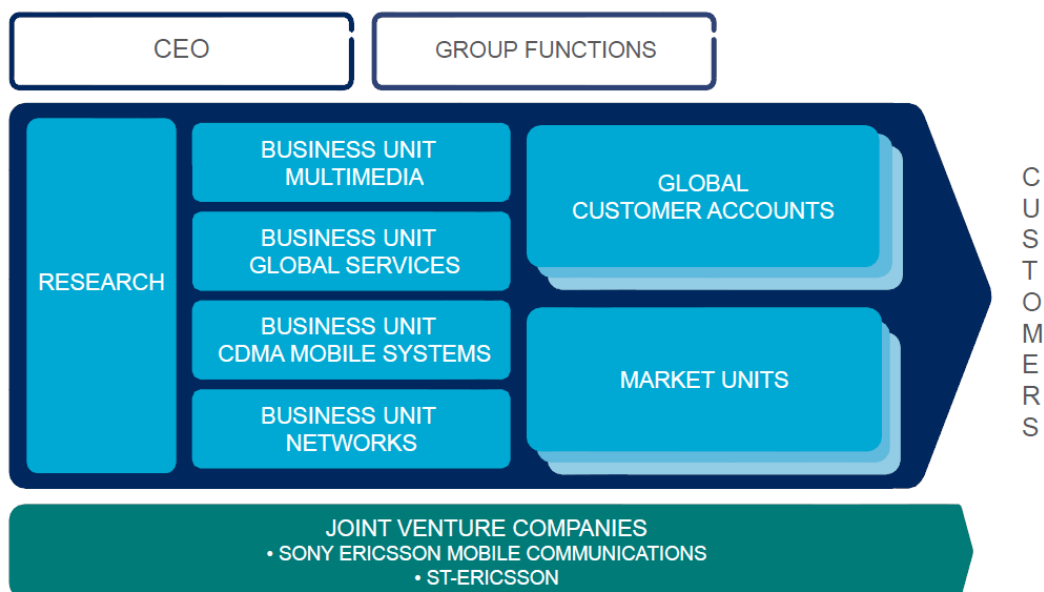
- o 1876년 창업자 Lars Magnus Ericsson이 전화수리 사업 시작

- o 1978년 전화기 생산, 판매 개시
- o 1896년 L.M.Ericsson(LME) 주식회사 설립
- o 1907년 합병회사를 통해 멕시코에서 전화서비스 시작
- o 1950년 LME의 실험용 교환기를 통해 세계 최초 국제전화 시험
- o 1976년 창립 100주년
- o 1982년 북유럽 3국의 통신기관이 이동통신 지역 네트워크 장비 발주
- o 1986년 세계 이동통신 시스템 시장점유율 45% 달성
- o 1995년 Ericsson의 이동통신 시스템 통해 세계 74개국, 3,400만 명의 고객에게 서비스 제공
- o 1996년 세계 이동통신 시스템 시장점유율 40%, 단말기는 20%
- o 1999년 세계 GPRS 시스템 발주량의 50% 획득
- o 2001년 이동통신 단말기 자회사 Sony Ericsson 설립(합작회사)

□ 조직 구조

- o Ericsson은 R&D 부문과 Networks, Multimedia, Global Services, CDMA Mobile Systems의 4개 사업부, 그리고 Market 부문, Global Customer Accounts 등 총 7개의 주요 조직으로 구성되어 있음
- CDMA Mobile Systems 사업부는 2009년에 Nortel의 관련 사업을 인수해 신설한 부문임
- o 그 밖에 Sony Ericsson과 ST-Ericsson으로 대표되는 수십여 개의 자회사를 거느리고 있음

[그림 23] Ericsson 조직도



출처: Ericsson, 2009

o 경영진

구분	성명
사장 겸 CEO	Hans Vestberg
총괄부사장 겸 CFO, 그룹 재무 책임	Jan Frykhammar
Chief Brand Officer 겸 남동유럽 책임	Cesare Avenia
수석부사장 겸 CDMA 모바일 시스템 사업부 책임	Rima Qureshi
수석부사장 겸 글로벌서비스 사업부 책임	Magnus Mandersson
수석부사장 겸 멀티미디어 사업부 책임	Jan Wareby
총괄부사장 겸 네트워크 사업부 책임	Johan Wibergh
수석부사장, CTO, 그룹 기술 & 포트폴리오 관리, 에릭슨 실리콘밸리 책임	Hakan Eriksson
수석부사장 겸 그룹 전략 책임	Douglas L. Silstrap

- o 2009년 12월 기준, 전 세계 170여 개국에 82,493명 근무, 이 중 스웨덴 국내 근무자 수는 18,217 (22%)명

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년도 재무제표(연결)

- 매출: 270억 달러, 전년 대비 1% 감소
- 순익: 41억 2천만 달러, 전년 대비 65% 감소
- 영업수익: 59억 1천만 달러, 전년 대비 64% 감소

- o 2009년 2G 네트워크 구축을 일단락 지은 통신 사업자들이 지역 및 시장 특성에 따라 3G 투자를 연기하고 있으며, 2009년 하반기의 경기 국면이 더해져 매출이 전년 대비 감소했음

- 영업수익과 순익이 60%대의 큰 폭의 하락을 기록한 이유는 자회사 Sony Ericsson과 ST-Ericsson이 총 17억 6,000만 달러의 영업적자를 기록했기 때문임

[표 36] Ericsson 주요 사업부문별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Networks	Global Services	Multimedia
매출액	\$17,990	\$7,365	\$1,742
비율 %	66.4%	27.2%	6.4%

*환율은 2009년 Annual Report 기준인 1 USD = 7.619926 SEK 적용

출처: Ericsson

- o Ericsson의 중점 추진 사업으로는 통신장비를 담당하는 Networks, 설치된 네트워크를 관리하는 Global Services, 멀티미디어 솔루션을 담당하는 Multimedia가 있으며, 매출 비중은 Network가 66.4%로 가장 높음

□ 중점 추진 사업

o Network

- Network 사업부는 유무선 통신장비를 담당하는 부문으로, 2009년 기준 전체 매출의 66.4%를 차지한 핵심 사업임. 전년 대비 매출액은 3% 감소를 기록했음
 - 2009년 세계 GSM/WCDMA 통신장비 시장 10% 축소
 - Ericsson의 GSM 매출은 2008년에 역대 최고에 달함
 - Ericsson의 WCDMA 매출이 최초로 GSM을 추월했으나, GSM 감소분을 상쇄하지 못함
- 스마트폰, 넷북, 노트북 등이 활발히 보급되고 있어 향후 WCDMA(HSPA) 수요가 상승할 것으로 전망되며, China Unicom과 WCDMA 공급 계약을 체결해 전망이 밝음
- 미국, 일본, 서유럽 등 선진국을 중심으로 LTE 투자가 활발해 지고 있고, All-IP 네트워크에 대한 관심이 고조되고 있음
 - Verizon, Metro PCS, NTT DoCoMo, TelicaSonera와 LTE 공급 계약을 체결
 - 코어네트워크가 All-IP인 LTE 보급과 보조를 맞춰 유선망의 IP화도 추진될 것으로 예상됨에 따라, Ericsson의 Evolved Packet Core 포트폴리오가 성장 동력으로 부상할 것으로 보임
- 2009년에 Nortel의 CDMA, LTE 자산을 인수함으로써, 북미 시장 기반을 확대했으며, 현지 사업자들과의 관계를 보다 밀접하게 만들 수 있게 되었고, 아울러 R&D 지출 절감 효과도 있을 것으로 기대하고 있음

o Global Services(Professional Services)

- Global Services 사업부는 네트워크의 전개, 관리와 컨설팅, 시스템 통합을 담당하는 부문으로 매출 비중은 크지 않으나 견실한 성장(2009년 15%)을 보이고 있음
- 2009년 통신사업자들의 신규 네트워크 도입이 감소하면서 프로젝트 관련 매출 실적이 부진했음
- 기업들이 점차 장기적 협력을 선호하는 추세를 보이고 있어 향후 안정적인 수익원이 될 것으로 기대되고 있음
- 향후 통신망의 IP로의 이행은 큰 기회가 될 것으로 기대됨. Ericsson은 기술과 서비스 경험, 비즈니스에 대한 이해를 바탕으로 컨설팅 및 운용의 최적의 파트너가 된다는 전략임

o Multimedia

- 통신 관련 솔루션, 플랫폼 등을 담당하는 사업부로서 기존의 PBX와 모바일플랫폼 사업을 분리해, 현재는 IPTV와 결제 솔루션이 주력 상품으로 자리하고 있음
- IP 기반 네트워크 도입이 증가하면 보다 광범위한 서비스를 효율적으로 관리하는 솔루션이 필요성이 증대해 사업 기회가 확대될 것으로 전망하고 있음

□ 기타 보유 사업

o Sony Ericsson Mobile Communications

- Sony와 Ericsson이 50%씩 출자하여 양사의 휴대전화 단말기 사업부를 통합해 2001년 설립한 회사로 본사는 영국 런던에 있음
- Sony Ericsson이 강세를 보였던 중고가 시장 수요의 감소로 인해 2009년 세계 단말기 시장 규모가 10% 가량 축소된 것으로 파악됨. 아울러 Ericsson의 시장점유율도 5%대로 하락했을 것으로 예측함
- 2009년 출하량은 전년 대비 41% 감소한 5,710만 대이며, 대당 가격(ASP)은 3유로 상승한 119유로임. 매출액은 112억 유로에서 68억 유로로 39% 감소했음
- 결과 1,420억 달러의 영업적자를 기록해 그룹 실적에 적지 않은 타격을 주었으며, 유동성 확보를 위해 각 기관으로부터 4억 5,500만 유로를 융자받았음

o ST-Ericsson

- 반도체기업 STMicroelectronics와 Ericsson이 50%씩 출자하여 2008년에 설립한 기업으로 모바일플랫폼과 반도체를 개발함

- 2009년 매출액은 전년 대비 25% 하락한 36억 달러이며, 영업 손실은 4억 4천만 달러를 기록함
- TD-SCDMA 기술에 강점을 지니고 있어 중국 시장에서의 매출 확대가 기대되며, Nokia와 협력해 새로운 스마트폰에 탑재될 플랫폼을 개발하고 있음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Ericsson 본사	- http://www.ericsson.com - Phone: +46 10 7190000
Ericsson Korea	- http://www.ericsson.com/kr/ - Phone: 02 34580000
Sony Ericsson	- http://www.sonyericsson.com/cws/corporate/home/
ST-Ericsson (스위스 본사)	- http://www.stericsson.com - Phone: +41 22 9302727 - Fax: +41 22 9292900
ST-Ericsson 한국	- Phone: 02 60076799

2 제휴 및 M&A 사례

□ Nortel 인수 통한 Network 사업 확대

- o Ericsson은 2009년 11월 Nortel의 GSM 사업부를 7천만 달러에 인수했다고 밝힘
 - 경매로 진행된 Nortel의 사업부 매각에서 Ericsson은 오스트리아의 Kapsch CarrierCom AG와 공동으로 입찰하여, Ericsson은 북미 GSM 사업을, Kapsch는 북미 이외 지역의 자산을 인수하였음
- o 한편 Ericsson은 2009년 7월에도 Nortel의 CDMA와 LTE(Long Term Evolution) 기술 부문을 11억 3천만 달러에 인수한 바 있음
 - 양사의 이 거래는 2,500명의 전문 인력과 Nortel과 현지 사업자들과의 계약 승계도 포함하고 있음
- o 이처럼 잇따른 Nortel 사업부 인수를 통해 기술 흡수, 사업 기반 확대는 물론 함께 북미 지역 통신 사

업자들과의 관계를 보다 밀접히 할 기회가 될 것으로 Ericsson측은 기대하고 있음

- o 2차래에 걸친 Nortel 사업부 인수로 인해 2009년 초에 5,000명이던 북미 지역의 직원 수가 14,500명으로 증가했으며, 수년 내에 북미 사업 매출이 큰 폭으로 증가할 것으로 전망됨

□ Telecom Italia와 태양 에너지로 기지국 솔루션 실험

- o 2009년 7월 Ericsson은 Telecom Italia와 공동으로 기지국의 에너지를 100% 태양 에너지로 공급하는 Eco-Smart 솔루션 실험을 시작했다고 발표했음
- o 이 솔루션이 상용화에 성공할 경우 현재 기지 운영비용의 50%를 절감할 수 있을 것으로 기대되며, 아울러 이산화탄소 배출량도 감소할 것이라고 양측은 언급했음
- o 이 솔루션은 환경보호에 대한 인식이 높은 선진국은 물론 전기 공급이 여의치 않은 개발도상국에서도 환영 받을 것으로 기대되고 있음
- o Ericsson은 지속가능한 성장을 중요 어젠다로 선정하고 친환경 기업이 되기 위한 노력을 전개하고 있음

□ 스페인 HyC 그룹 인수 통해 IPTV 역량 강화

- o Ericsson은 2007년 12월 스페인의 TV자문 및 시스템통합 회사 HyC 그룹과 110명의 직원을 인수함으로써, IPTV 솔루션 사업을 강화했음
- o Ericsson은 IPTV가 유무선 통신 가입자들 대상으로 대화형-개인화된 브로드밴드 TV 서비스를 제공하는 데 있어 핵심 기술이 될 것이라고 언급함

□ 미국 광통신 기업 Entrisphere 인수

- o Ericsson은 2007년 2월, 미국의 광통신 기업 Entrisphere를 인수했음. 이 거래의 이유에 대해 Ericsson은 광통신이 HD IPTV 및 기타 IP 기반 서비스가 요구하는 넓은 대역과 비용대비 효과를 제공하기 때문이라고 밝힘
- o Entrisphere는 브로드밴드 접속 플랫폼 개발 업체로 북미와 국제 표준에 부합하는 기술을 보유하고 있음
- o Ericsson측은 이번 기업 인수가 유선 브로드밴드 사업에 있어 상품군을 구성하는데 매우 전략적인 의

미를 가지고 있다고 평가하며, 향후 IP 기반이 광통신망 보급에 힘쓸 것이라고 언급함

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

o LG-Nortel 인수 확정

- Ericsson은 LG-Nortel의 경영권을 인수, 2010년 5월 초에 새 사명을 발표하고 공식 출범할 예정이며, 이 회사를 통해 한국 시장에서의 LTE 진출을 본격화할 것으로 전망됨

o 5년간 15억 달러 투자 계획

- Ericsson의 Hans Vestberg 회장은 2009년 7월 스웨덴을 방문한 이명박 대통령과 만나 향후 5년간 한국에 15억 달러 가량을 투자하기로 했음
- Ericsson은 이동통신 분야에서 한국을 테스트베드로 삼아 R&D 센터를 신설하고 한국 지사의 인력을 80명에서 1천명으로 늘릴 계획이라고 밝혔음

□ 분야별 협력 사례

o 통신장비 분야

- Ericsson과 삼성은 2009년 10월 세계 최초로 스웨덴 스톡홀름에서 Ericsson의 LTE네트워크와 삼성 단말기간의 시험 운용에 성공해 양사의 기술력을 과시했음
- 또 KT는 Ericsson과 양사 CEO간 체결한 양해각서에 기반하여 지속가능한 발전 및 그린 에코-시스템 성장 협력을 위해 모바일 브로드밴드 사용 성능과 효율성 평가를 공동 프로젝트로 추진했음
- KT와 Ericsson은 경기도의 KT 연구소에서 이동통신 시스템의 에너지 절감 특성에 대한 기술 가이드라인을 도출하고, 모바일 네트워크 특성을 분석해 고용량 데이터 수용 및 현장 시험 결과의 가능성을 평가함

o 전화기 및 부품 분야

- 중소기업 크루셜텍은 Sony Ericsson의 Xperia-1에 광조이스틱 모듈을 공급했다고 2008년 3월 발표했음
- 썬트로닉스는 2007년 8월 IP폰 5000 프리미엄 개발을 완료하고 Ericsson에 공급을 시작했다고 밝힘.

이 제품은 Ericsson으로부터 신뢰성 테스트를 통과해 최종 승인을 받았음. 이에 앞서 썬트로닉스는 Ericsson의 VoIP 프로젝트 개발 일부와 OEM 생산 공급업체로 선정된 바 있음

4) Harris

1 기업 개요

- o Harris Corporation(Harris)은 1895년에 미국 Ohio Cleveland에서 설립된 인쇄회사로, 1960년대 후반부터 전자, 통신 등을 중심으로 사업 확대와 비핵심사업 매각을 거듭한 결과 현재의 통신장비 회사의 모습을 갖추게 되었음
- Harris는 무선통신장비, 항공교통관제(ATC) 시스템, 모바일 무선통신 시스템, 방송통신 시스템 등을 개발, 제조, 판매함
- Harris의 주요 고객은 미국 국방부와 정보기관으로, 군사 및 치안 등 특수 목적용 통신 시스템 사업에 특화되어 있음
- 방송용 통신장비와 모바일DTV 기술 등 일반 민간사업도 추진하고 있으나 비중이 크지 않고, 미국 방부가 외국 기업의 Harris 인수를 중단시킬 정도로 국방 분야의 민감한 기술, 노하우를 다수 보유하고 있음
- o 2009년 7월 기준 Harris는 52개의 자회사를 포함해 전 세계 150여 개국에 글로벌 네트워크를 보유하고 있으며, 본사는 미국 Florida Melbourne에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Harris의 매출 구조는 미국 국방부와 정보기관, 그리고 국방부를 통한 외국 정부 판매 등 정부 의존도가 매우 높으며, FY2009 기준 79%에 달함. 따라서 미국 정부와의 밀접한 관계를 유지, 발전시켜 나가는 것을 무엇보다 중요한 과제로 설정하고 있음
- o 한편 미국 정부는 경쟁 입찰과 복수사업자 선정 방식의 비중을 점차 늘려가고 있으며, 이로 인해 경쟁 심화는 물론 가격 인하 압박까지 가중되고 있음
- o 이 같은 경영환경의 변화에 직면한 Harris는 자신들의 미래 성장을 결정짓는 가장 중요한 요소로 신기술과 제품 개발 능력을 꼽고 아래의 4가지 중점 과제를 선정했음
 - 핵심 시장의 새로운 기술트렌드를 파악
 - 경쟁력 있는 제품을 개발, 관리
 - 경쟁사들과 차별화할 수 있는 혁신적인 하드웨어, 소프트웨어 및 기타 기능을 더해 제안 능력을 확대

- 신속하게 시장에 투입할 수 있는 비용 효율이 뛰어난 제품 개발 및 생산

- o Harris는 제품과 기술 개발 능력을 유지하기 위해 FY2009 기준 매출액의 20%에 해당하는 10억 달러를 R&D에 투자했으며, 전체 직원의 42%가량을 과학자와 기술자로 채우고 있음. 아울러 미국 국내외에 1,500여개의 특허를 보유하고 있음

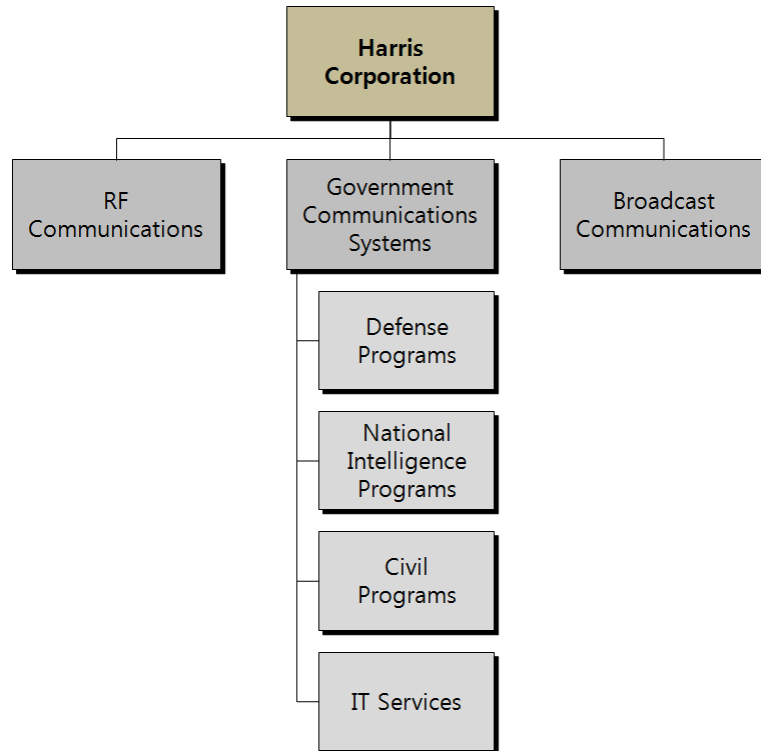
□ 주요 연혁

- o 1895년 인쇄회사 Harris Automatic Press 설립
- o 1950년 항공우주 부품업체 Radiation 설립
- o 1957년 Harris Automatic Press와 Intertype 합병, 사명을 Harris-Intertype으로 변경
- o 1967년 Harris-Intertype과 Radiation 합병
- o 1969년 무선장비 업체 RF Communications 인수
- o 1972년 General Electric의 TV방송용 카메라, 송신기, 스튜디오 장비, 안테나 생산라인 인수
- o 1980년 통신장비 업체 Farinon 인수
- o 1983년 인쇄사업 매각, 전자사업에만 집중
- o 1987년 영국 전자, 통신회사 Plessey가 Harris 인수 추진, 미 국방부의 개입으로 중단
- o 1988년 General Electric의 반도체 사업 인수
- o 1999년 반도체 사업 매각

□ 조직 구조

- o Harris의 사업부는 크게 RF Communications, Government Communications Systems, Broadcast Communications의 3개로 구분되며, Government Communications Systems 산하에는 Defense Programs, National Intelligence Programs, Civil Programs, IT Services의 4개 하위 사업부가 있음

[그림 55] Harris 조직도



o 경영진

구분	성명
이사회 의장, 사장, CEO	Howard L. Lance
총괄부사장, COO	Robert K. Henry
수석부사장, CFO	Gary L. McArthur
CTO, 엔지니어링 부사장	R. Kent Buchanan
부사장, 법무 자문	Eugene S. Cavallucci
부사장, 정부부문	Peter Challan
사장, 방위 프로그램	Wesley B. Covell
사장, Broadcast Communications	Harris Morris, Jr.
사장, IT Services	Ted Hengst
사장, 국방부 전술무선통신	Stephen Marschilok
그룹 사장, RF Communications	Dana A. Mehnert
그룹 사장, Government Communications Systems	Daniel R. Pearson

o 2009년 6월 기준 약 15,400명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- o 2009년 회계연도(FY2009) 재무제표
 - 매출: 50억 달러, 전년 대비 8.9% 증가
 - 순익: 3,790만 달러, 전년 대비 91.5% 감소
 - 영업수익: 5억 3천만 달러, 전년 대비 24.6% 감소
- o Harris의 FY2009 매출은 경기침체와 미 국방부의 구매 연기 등의 악재 속에서도 RF Communications와 Government Communications Systems 사업부문의 매출 증가에 힘입어 전년 대비 8.9% 증가했음
- o 반면 Broadcast Communications 사업부문에서는 매출액이 전년 대비 9.3% 감소한데 더해 영업권 및 장기성 자산의 상각 등이 반영되어 약 2억 4천만 달러의 영업적자를 기록해, 전체 영업수익과 순익 악화의 원인이 되었음

[표 103] Harris 주요 사업군별 매출* 비중

단위: 백만 달러

구분	RF Communications	Government Communications Systems	Broadcast Communications
매출액	\$1,760	\$2,709	\$583
비율 %	34.8%	53.6%	11.5%

*내부상쇄(Corporate Eliminations) 4,880만 달러 비포함

출처: Harris

- o Harris의 사업부문은 크게 RF Communications, Government Communications Systems, Broadcast Communications의 3개로 분류되며, FY2009의 전체 대비 매출 비중은 Government Communications Systems 부문의 53.6%로 가장 높음

□ 중점 추진 사업

- o RF Communications
 - RF Communications 사업은 군사, 방위 및 기타 정부 조직에서 사용하는 고도로 암호화된 전술무선 통신 솔루션을 제공함
 - 대표적 제품 Falcon은 휴대형(Handheld), 개인운반형, 차량운반형을 포괄하는 SDR(Software-Defined

Radio) 시스템으로서, 개인임무에 적합한 무선 애플리케이션임

- Falcon은 세계 육상전술무선(ground tactical radio) 시장점유율 42%로 1위이며, 전 세계 100여 개국에서 사용되고 있음
- Falcon은 상황, 필요에 따라 HF, VHF, UHF 및 위성통신(SATCOM)을 복합적으로 활용하며, 소프트웨어 업그레이드를 통해 프로그램을 다시 하거나 기능을 간단히 추가할 수 있음
- 광대역 통신망을 사용하는 Falcon III는 전장에서의 다중 대역, 다중 임무 수행을 지원하는 차세대 솔루션임
- RF Communications 사업부문은 Falcon 이외에도 치안, 공공사업, 운송 분야에서 사용되는 IP네트워크 인프라와 다중 플랫폼 및 상호운용이 가능한 무선 솔루션을 제공함
- FY2009 매출은 전년 대비 16.8% 증가한 17억 6천만 달러이며, 전체 대비 비중은 34.8%임

o Government Communications Systems

- Government Communications Systems는 방위, 국가정보, 연방정부기관의 임무 수행에 필수적인 지원 시스템을 개발, 생산, 통합하는 사업부문임
- 국방부, 각종 정보기관을 비롯해 연방항공국, 통계국, 법무부, 국무부, 해양대기관리국 등 여러 정부기관을 대상으로 다양한 통신 시스템과 비즈니스 포트폴리오를 제공하고 있음
- 아울러 사업 구조상 Defense Programs, Civil Programs, National Intelligence Programs, IT Services의 4개 하위 사업부문의 통합체임
- FY2009 매출은 전년 대비 9% 증가한 27억 1천만 달러이며, 전체 대비 비중은 53.6%로 가장 높음

o Broadcast Communications

- Broadcast Communications는 케이블, 위성, 통신, 미디어콘텐츠 사업자 등을 대상으로 방송기술 솔루션을 제공함
- 대표적인 제품 Harris One 솔루션은 인프라와 엔터프라이즈 소프트웨어를 통합한 IT-centric 기반의, 상호운용이 가능한 워크플로(workflows) 시스템임
- FY2009 매출은 전년 대비 9% 감소한 5억 8천만 달러이며, 전체 대비 비중은 11.5%임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Harris	- http://www.harris.com/ - Email: Webmaster@harris.com - Phone: +1 321 727 9207
RF Communications 사업부	- http://www.rfcomm.harris.com/ - Email: rfcomm@harris.com - Phone: +1 585 244 5830 - Fax: +1 585 242 4755
Government Communications Systems 사업부	- www.govcomm.harris.com/ - Email: govt@harris.com - Phone: +1 321 727 9100 - Fax: +1 321 727 4500
Broadcast Communications 사업부	- http://www.broadcast.harris.com/ - Email: broadcast@harris.com - Phone: +1 513 459 3400 - Fax: +1 513 701 5301
Harris Technical Services Corporation	- http://www.govcomm.harris.com/htsc - Email: htsc@harris.com - Phone: +1 703 739 1713 - Fax: +1 703 739 1779
Maritime Communication Services	- http://www.mcs.harris.com - Email: info@mcs.harris.com - Phone: +1 321 674 4750 - Fax: +1 321 674 4751

2 제휴 및 M&A 사례

□ 뉴질랜드 Genom Technology와 방송장비 사업 협력

o Harris는 2010년 3월 뉴질랜드의 방송장비 업체인 Genom Technology와 방송장비의 유통, 판매에 관한 사업 협력을 체결했음. 이 협력에 따라 Genom Technology의 광범위한 사업 지역에 Harris의 각종 장비와 솔루션을 판매할 수 있게 되었음

- Genom Technology가 유통하게 될 제품은 NEXIO 서버(동영상 처리 및 배급), Videotek(테스트 및 측정 장비), 그래픽 및 멀티뷰어 솔루션 등이며, 독점 계약은 아님

□ 차세대 FAA 무선시스템 사업 위해 Jotron AS와 제휴

- o Harris와 Jotron AS(Jotron)는 2010년 3월 향후 5년간 약 2억 달러에 달할 것으로 예상되는 FAA(연방항공국, Federal Aviation Administration)의 차세대 무선시스템 사업에 협력하기로 했음
- Jotron은 항공, 해양 통신시스템 전문 업체로 민간과 군사 부문의 항공교통관제(ATC, Air Traffic Control) 용도의 모뎀을 개발하고 있음
- 양사는 FAA의 차세대 통신시스템 수주를 둘러싸고 경쟁을 벌여왔으나, 이 협력을 통해 Jotron의 멀티모드 디지털 무선 시스템인 7000 시리즈를 FAA의 요구조건에 맞게 최적화하는 동시에, VoIP, IP transmission 기능도 추가하기로 했음

□ Sunhillo와 협력 통해 항공 정보교환 네트워크 개발 추진

- o Harris와 Sunhillo는 2010년 3월 차세대 항공운송 시스템 시장을 겨냥해 새로운 데이터 정보 교환 네트워크(Advanced Data Information- Exchange Network)를 개발하기로 합의했음
- 양사는 SWIM(System-Wide Information Management) 표준을 준수하는 안전한 네트워크 중심의 정보 교환 시스템을 개발해 미 연방항공국과 EU의 차세대 항공운송 시스템 시장을 공략한다는 계획임

□ OSI Geospatial의 방위, 치안 관련 기술자산 인수

- o Harris는 2010년 2월 OSI Geospatial의 육상 상황인식(Situational Awareness) 사업 관련 기술 자산을 인수했음. 이 인수를 통해 Harris는 방위, 치안 관련 통신시스템 역량을 강화할 수 있을 것이라고 평가했음
- 보다 구체적으로는 OSI Geospatial이 보유한 전략, 전술 관련 정보를 포착, 관찰, 전파하는 소프트웨어 기술을 흡수하고, 이를 Harris의 기술과 통합함으로써 방위 및 치안 부문의 고객에게 보다 안전한 임무 설계 및 의사결정 능력을 제공하게 됐음

□ Patriot Technologies 인수, 헬스케어 정보솔루션 사업 강화

- o Harris는 2009년 11월 Patriot Technologies(Patriot)를 인수함으로써 연방 정부를 대상으로 상호운용이 가능한 통합 헬스케어 정보기술 솔루션을 제공할 수 있게 됐다고 발표했다
- Patriot은 직원 수 100명의 회사로 미국 재향군인회에 헬스케어IT, 이미징, 엔터프라이즈 소프트웨어 솔루션을 제공함. 한편 Harris는 미 국방부에 헬스케어 시스템통합, 이미징, 디지털콘텐츠 운영 솔루션

선을 지원하고 있음

- 이번 Patriot 인수를 통해 Harris는 연간 34억 달러에 달하는 연방정부의 헬스케어 IT 시장에서의 입지를 강화한 것으로 평가하고, 향후 상호운용이 가능한 포괄적 솔루션을 제공한다는 방침임

□ SolaCom Technologies의 항공교통관제 사업부문 인수

- o Harris는 2009년 6월 SolaCom Technologies(SolaCom)의 항공교통관제(ATC) 사업부문을 인수하기로 합의했음
- SolaCom은 캐나다 기업으로 ATC 사업부문의 인원은 약 50여명이며, 음성/데이터 통신 시스템과 운항 중인 항공기와 관제탑간의 무선 통신 솔루션을 제공하고 있음
- 이번 인수를 통해 Harris는 항공교통관제 분야의 음성/데이터 전체 시스템에 걸쳐 시장 입지를 다지게 되었으며, 나아가 연방항공국의 차세대 항공운송시스템 사업에 참여할 수 있는 계기를 한층 강화하게 됐다고 평가했음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Harris는 LG전자 미국법인과 모바일 DTV 기술을 공동으로 개발해 왔으며, SBS 등 국내 방송사업자들에게 방송장비를 공급한 실적이 있음
- o 또한 군사용 SDR(Software Defined Radio) 시스템인 Falcon을 한국에 공급했을 뿐 아니라 딜러를 두고 있다고 밝히고 있음

□ 분야별 협력 사례

o 모바일 DTV 분야

- Harris와 LG전자는 2010년 4월 양사가 공동으로 개발한 모바일 DTV 기술 ‘Scalable Full-Channel Mobile Mode’ 데모를 시연했음. 이 새로운 시스템은 6MHz의 주파수 대역을 사용해 16개의 비디오 프로그램을 전송할 수 있음

- Harris는 이 기술을 ATSC(Advance Television Systems Committee) 표준으로 제안하는 한편, 2010년 NAB(National Association of Broadcasters)에서 공개할 것이라고 발표했음
- 이에 앞서 LG전자와 Harris는 모바일 DTV 기술 MPH를 공동으로 개발해왔으며, 2007년 라스베이거스에서 열린 방송전시회 NAB2007에서 최고 기술로 선정되기도 했음

o 방송장비 분야

- Harris는 2006년 10월 SBS(서울방송)가 도하 아시안게임을 대비해 자사의 NEXIO XS 서버를 구매했다고 발표했음
- 또한 2009년에는 한 홈쇼핑 사업자에 방송장비를 공급했다고 발표한 바 있음

5) Hosiden

1 기업 개요

- o Hosiden Corporation(Hosiden)은 1950년에 설립된 일본의 전자부품 업체로, 창업 이래 현재까지 커넥터, 스위치 등 접속부품을 비롯해 음향부품, 전자부품, 액정표시소자와 이들을 통합한 복합부품의 개발, 생산, 판매하고 있음
- Hosiden은 2009년 3월 기준 일본 국내외에 26개의 자회사 및 관련회사를 거느린 Hosiden Group의 헤드오피스 역할을 하고 있으며, 본사는 일본 Osaka에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Hosiden은 전자부품 산업은 신제품, 신기술이 잇달아 등장함에 따라 중장기적으로 수요가 꾸준히 증가할 것이라고 전망하며, 특히 휴대전화 및 네트워크 관련 기기 분야는 기존의 가전, AV, 게임과 융합하여 향후 더욱 진화, 발전할 것이라고 예측했음
- o Hosiden은 풍부한 제품 라인업과 다양한 고객 니즈를 충족시킬 수 있는 기술력, 고객만족을 우선하는 서비스를 통해 Group 전체 차원에서의 매출액과 이익 확대를 통한 기업가치 증대를 꾀하고 있음
- Hosiden은 향후 주력할 분야로 휴대전화, 모바일 정보 단말, 평면TV, 디지털카메라, 어뮤즈먼트(게임기), 자동차 등을 선정하고 기술개발, 생산, 판매 강화를 중점 추진하고 있음
- 아울러 R&D 측면에서는 전자부품의 경박단소(輕薄短小)화, 고성능화, 다기능화, 고속 전송화 및 무선화, 디지털화, 모바일화, 에너지 절약 트렌드에 종합적으로 대응할 수 있는 신제품을 개발함과 동시에, 광학기기, 태양광발전 기기, 의료기기 등 신시장 개척에도 적극 나선다는 방침임

□ 주요 연혁

- o 1947년 Hosiden의 전신 Furuhashi제작소 설립
- o 1950년 Hosi전기제조주식회사 설립
- o 1980년 Osaka증권거래소 1부 상장
- o 1990년 Hosiden으로 사명 변경
- o 1992년 Tokyo증권거래소 1부 상장

□ 조직 구조

- o Hosiden Group은 일본의 Hosiden Corporation과 25개의 연결 자회사, 1개의 관련 회사(Hosiden Corporation Malaysia)로 구성되어 있음
- 해외 생산거점은 총 9개사로 한국을 비롯해 중국, 대만, 말레이시아, 베트남 등 아시아에 집중되어 있으며 그 밖에는 영국 Hosiden Besson이 있음

[표 98] Hosiden 일본 국내외의 분야별 자회사

	일본	해외
생산	- Hosiden Niigata - Hosiden Seiko - Hosiden Kyushu - Hosiden F.D. - Hosiden Wakayama - Hosiden Plastics - Hosiden Tokushima	- Korea Hosiden Electronics - Hosiden Taiwan - Hosiden Besson(영국) - Hosiden Electronics (Malaysia) - Qungdao Hosiden Electronics(중국) - Hosiden Technology (Qingdao) (중국) - Tianjin Hosiden Electronics(중국) - Hosiden Vietnam - Hosiden Vietnam (Bac Giang)
판매	- Satolex	- Hong Kong Hosiden - Hosiden Singapore - Hosiden America (Head Office) - Hosiden Europe (독일) - Hosiden Electronics (Shanghai) - Hosiden (Shenzhen) - Hosiden (Thailand) - Hosiden Corporation (Malaysia)
물류	- Hosiden Service	

출처: Hosiden

o 경영진

구분	성명
사장	Furuhashi Kenji
부사장	Kitatani Haremi
상무이사	Shigeno Yasuhiro
	Ino Eiichi
이사	Hombo Shinji
상근감사	Kashiwaya Shigetoshi
감사	Nakanishi Akira
	Takahashi Kenichi

o 2010년 3월 기준 12,909명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- 2009 회계연도(FY2009) 재무제표
 - 매출: 4,537억 엔, 전년 대비 8.2% 증가
 - 순익: 138억 엔, 전년 대비 76.4% 증가
 - 영업수익: 251억 엔, 전년 대비 54.2% 증가
- Hosiden은 2008년 하반기부터 본격화된 세계적인 경기 침체로 인해 전자부품 사업이 큰 타격을 입었으나, 어뮤즈먼트(게임기) 사업의 성장에 힘입어 FY2009 매출은 전년 대비 8.2% 성장했음
- 영업수익은 제품가격 하락, 원자재가격 상승, 환율 변동 등 불안요인이 있었으나 신제품 개발, 생산성 향상, 경비 삭감 노력 등을 추진한 결과 전년 대비 54.2% 증가했음

[표 99] Hosiden 주요 사업군별 매출 비중

단위: 백만 엔

구분	접속부품	음향부품	액정표시소자	복합부품
매출액	¥391,758	¥42,113	¥10,861	¥9,005
비율 %	86.4%	9.3%	2.4%	2.0%

출처: Hosiden

- Hosiden의 주요 사업은 접속부품, 음향부품, 액정표시소자, 복합부품의 4분야로 구분되며, FY2009 기준 접속부품 사업의 매출이 전체 대비 86.4%를 차지했음
- 한편 FY2008의 용도별 매출 비중은 정보통신기기가 90.5%, AV기기 2.7%, 기타 6.8%를 각각 기록했음

□ 중점 추진 사업

- 접속부품
 - FY2009 접속부품 매출액은 전년 대비 18.0% 증가한 3,917억 엔으로 전체 매출 대비 86.4% 기록함
 - 전자부품 업계가 큰 타격을 입은 가운데 접속부품 매출이 증가한 이유는 Nintendo의 콘솔게임기 Wii의 판매량이 증가했기 때문임
 - 한편 FY2010 Wii 판매량에 감소함에 따라 Hosiden은 예상 매출을 전년 대비 22.9% 감소한 3,500억 엔으로 전망했음

○ 음향부품

- 음향부품 매출은 휴대전화를 중심으로 한 모바일 기기용 부품 실적이 악화된 탓에 전년 대비 22.9% 감소한 421억 엔을 기록함

○ 액정표시소자

- 액정표시소자 매출은 모바일 기기용 부품 실적 악화와 자동차 관련 용품의 수주가 하반기 들어 감소한 영향을 받아 전년 대비 46.8% 감소한 108억 엔을 기록함

○ 복합부품, 기타

- 복합부품 및 기타 매출은 자동차 관련 부품, 통신기기용 부품 등의 실적 악화로 인해 전년 대비 28.0% 감소한 90억 엔을 기록함

□ 신규 진출 사업

○ 게임기 사업

- Hosiden은 최근 들어 전자부품과 함께 콘솔게임기 관련 매출이 크게 증가하였음. Hosiden의 게임기 관련 매출은 부품 공급과 함께 제품 조립으로 구성됨
- 다양한 부품을 필요로 하는 완제품 조립을 담당함으로써 인해 자사 부품의 채용 기회를 확대하는 한편, 경기 변화에 비교적 덜 민감한 게임 사업의 특성 덕에 FY2009 실적을 안정적으로 유지한 것으로 평가됨

○ 태양광발전 관련 부품

- Hosiden은 세계적으로 차세대 친환경 에너지로 주목 받고 있는 태양광발전 관련 부품을 잇달아 발표하고 있음
- 2008년 12월에 태양광패널용 방수커넥터를 개발한데 이어, 2010년 4월에는 태양광발전시스템용 직류개폐기 개발을 완료하고 2010년 5월부터 판매에 들어갈 예정임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Hosiden	- http://www.hosiden.co.jp/ - Phone: +81 72 993 1010
한국성전주식회사	- http://www.hosiden.co.kr/ - Phone: 055 255 4191~6 - Fax: 055 255 4197

2 제휴 및 M&A 사례

□ Phitek Systems의 우선적 파트너 인정 취득

- o Hosiden은 2010년 2월 세계 수준의 음향기술 업체인 뉴질랜드 Phitek Systems로부터 노이즈 감소 기술 ANR(Active Noise Rejection)에 관한 우선적 파트너 인정을 취득하고, 제조 허가를 얻었음
- 이에 따라 Hosiden은 Phitek의 ANR 기술을 응용한 세계 최고 수준의 음향관련 제품(헤드폰, 이어폰 등)을 설계, 생산할 수 있게 되었음
- Phitek은 2000년에 설립된 뉴질랜드의 음향전문 기술 벤처기업이며, ANR의 원리를 충분히 이해한 기업 등을 대상으로 우선적 파트너 인정을 부여하고 있음

□ ROHM과 공동으로 모바일 디바이스용 광통신 모듈 개발

- o Hosiden과 반도체 업체인 ROHM은 2009년 10월 업계 최초로 휴대전화 등 모바일 디바이스 내의 기판간 통신용으로 사용되는, 전송속도 2.5Gbps의 광통신 모듈을 공동으로 개발했음
- 이 모듈은 2009년 10월 개최된 CEATEC JAPAN 2009에서 전시되었으며, 2010년 중 샘플 출하 및 양산을 목표로 생산라인 준비를 추진할 것이라고 Hosiden측은 밝혔음
- 디스플레이의 고해상도화, 카메라의 고화질화, 동영상 재생기능 탑재 등이 진행되면서 휴대전화에 요구되는 데이터 전송 능력은 급격히 증가하고 있으나, 지금까지는 500Mbps 정도에 불과했음
- 새로 개발된 모듈은 고속으로 대용량 데이터를 전송할 수 있으며, 힌지 부분 등의 배선 수를 종래의 10분의 1로 줄일 수 있어, 설계가 간편하고 디자인 자유도 또한 높아질 것으로 기대됨

□ Infineon Technologies와 실리콘 마이크로폰 사업 제휴

- o Hosiden과 독일 Infineon Technologies는 2007년 10월 실리콘 마이크로폰 사업에 관한 제휴를 맺었음
- 이 제휴에 따라 Infineon은 현행 마이크로폰보다 작고 견고한 실리콘 마이크의 개발 및 제조에 필요한 반도체 관련 기술과 MEMS 관련 지식을 공여하고, Hosiden은 음향부품, 기구부품에 관한 광범위한 응용기술을 공유하여 양사가 공동으로 음향 디바이스를 개발한다는 계획임
- Hosiden은 Infineon의 실리콘 마이크에 대해 일반 마이크보다 견고하면서도 내RF성, 내충격성, 내열성이 뛰어나다고 평가하며, Hosiden의 음향기술과 융합할 경우 뛰어난 제품을 개발할 수 있을 것이라는 기대를 나타냈음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

o 한국성전주식회사

- Hosiden의 한국 자회사 한국성전주식회사는 1973년에 설립되어 접속부품, 변환부품, 통신부품, 액정 표시소자, 통합전자부품 등을 생산 판매하고 있음
- 본사는 경북 마산시에 있으며, 수원에 영업소와 연구소, 구미 출장소를 두고 있음. 또 2007년에는 중국 천진에 생산 공장을 설립하였음. 2007년 기준 매출액 1,377억 원, 종업원 수는 약 600명임

□ 분야별 협력 사례

o 휴대전화 부품 분야

- 한국성전주식회사는 2007년 삼성통신연구원과 공동으로 휴대전화 키패드용으로 사용되는 폴리에스테르 소재의 도파로시트를 개발하여, 평균 4칸텔라 이상 광도를 높였음
- 우주일렉트론은 2006년 6월 2Hosiden에 휴대전화용 초정밀 커넥터 공급을 시작했음
- 중견 인쇄회로기판(PCB) 업체 디에이피는 2005년 3월 Hosiden에 휴대전화 LCD용 PCB를 납품했음. 2005년 납품 규모는 412만 달러 규모인 것으로 알려짐

6) Juniper Networks

1 기업 개요

- o Juniper Networks는 Xerox의 연구소에서 근무하던 컴퓨터 과학자 Pradeep Sindhu가 1996년에 설립한 회사로 네트워크 인프라 제품과 소프트웨어를 개발, 생산, 판매함
- 1998년에 경쟁사 제품에 비해 10배나 빠른 코어라우터 M40을 발표, 1년 만에 세계 50개국으로 수출되며 당시 코어라우터 시장을 장악하고 있던 Cisco를 위협했음
- 이후 고성능의 라우터와 스위치를 연달아 출시해 Cisco와 치열한 경쟁을 벌이면서도 빠른 성장을 거듭했으며, 2002년부터는 기업 인수 등을 통한 사업 영역 확대를 꾀하였음
- 본사는 미국 California Sunnyvale에 있으며, 세계 50개국의 100개 통신사, 3만개 기업에 제품과 서비스를 제공해왔음
- 또 2009년 Fortune 100대 기업에 선정됐으며, 네트워크 통신 분야에서 가장 존경 받는 기업 4위에 올랐음

□ 사업 비전 및 전략

- o Juniper Networks는 2009년 10월 향후 10년간의 변화와 이에 대한 대응 전략을 담은 'New Network' 비전을 발표했음
- Juniper Networks는 과거 10년 동안 동영상 콘텐츠와 음악다운로드 서비스의 보급으로 인해 네트워크 트래픽이 매년 2배 이상씩 증가하고 있으며, 앞으로는 모바일 트래픽이 급증할 것이라고 전망했음
- 이런 상황에서 통신사들은 가격경쟁으로 인한 수입 감소와 트래픽 증가에 대응하기 위한 투자 증가로 인해 적자에 빠질 수 있다고 지적했음
- o Juniper Networks는 통신사들의 수익률 개선을 위한 시책으로 애플리케이션 플랫폼 Junos Space와 새로운 주문형반도체(ASIC) Junos Trio를 발표했음
- Junos Space는 네트워크OS인 Junos용 애플리케이션 플랫폼으로 디바이스API를 공개하고, 플랫폼과 Java 기반의 SDK를 제공함으로써 서드파티가 Junos Space용 애플리케이션을 개발, 탑재할 수 있도록 했음

- Junos Trio는 Juniper Networks의 6세대 ASIC으로 기존 칩의 3.6배의 속도(604Gbps)를 제공하고 전력 사용량(10GE당 32W)은 10분의 1임
- o Jupiter Networks는 또 Junos Space, Junos Trio와 함께 통합 네트워크 클라이언트 ‘Junos Pulse’를 발표하고, 이들을 Junos 브랜드로 통합하여 이후 확대해 나간다는 방침을 밝혔음

□ 주요 연혁

- o 1996년 Juniper Networks 설립
- o 1997년 라우팅 및 인터넷 백본 운영에 최적화된 최초의 OS Junos 발표
- o 1998년 첫 제품 M40 라우터 출하
- o 1999년 NASDAQ에 기업공개, 주가가 하루만에 190% 상승. Ericsson과 투자 및 OEM 계약 체결
- o 2000년 Juniper Networks, 코어라우터 시장점유율 30% 달성
- o 2002년 엔터프라이즈, 보안 분야로 사업영역 확대
- o 2009년 New Network 비전 발표

□ 조직 구조

- o Juniper Network는 2010년 2월에 새로운 비즈니스 그룹 Junos Ready Software를 설립해 기존의 Infrastructure Products, Service Layer Technologies, Fabric & Switching Technologies를 포함해 총 4개의 비즈니스 그룹 체제를 구축했음
- Junos Ready Software 비즈니스 그룹은 2009년 10월에 발표한 New Network 전략 비전의 후속 조치로 조직되었으며, 그 역할은 Jupiter Networks의 네트워크 제품에 탑재되는 OS인 Junos용 소프트웨어와 애플리케이션 에코시스템을 구축, 배포하는 것임
- 아울러 Infrastructure Products는 각종 라우터와 게이트웨이 등을, Fabric and Switching Technologies는 스위치와 데이터센터 솔루션 등을, 마지막으로 Service Layer Technologies는 애플리케이션 가속 플랫폼, 보안 솔루션, 엔터프라이즈 라우팅, 무선랜 솔루션 사업을 담당함

o 경영진

구분	성명
CEO	Kevin Johnson
이사회 의장	Scott Kriens
부회장, CTO, 창업자	Pradeep Sindhu
총괄부사장, CFO	Robyn Denholm
총괄부사장, CMO	Lauren Flaherty
총괄부사장, 월드와이드 필드 운영	John Morris
총괄부사장, 서비스, 지원 및 운영	Mike Rose
총괄부사장, 인프라제품그룹 책임	Stefan Dyckerhoff
총괄부사장, SL-기술그룹 책임	Mark Bayhaus
총괄부사장, 광섬유&스위치기술그룹 책임	David Yen
총괄부사장, JRS사업그룹 책임	Manoj Leelanivas
총괄부사장, Foundation기술	R.K. Anand

o 2010년 1월 기준 전 세계 47개국 7,231여명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년 재무제표

- 매출: 33억 1천만 달러, 전년 대비 7.2% 감소
- 순익: 1억 1천만 달러, 전년 대비 77.1% 감소
- 영업수익: 3억 1천만 달러, 전년 대비 55.3% 감소

o 2009년에 세계적인 경기 침체의 영향으로 기업들의 네트워크 및 보안 제품 수요가 감소하였으며, 특히 유럽-중동-아프리카(EMEA)와 아시아태평양 지역의 서비스사업자의 구매가 현저히 감소하였음

- 2009년 매출액은 전년 대비 7.2% 감소하는데 그쳤으나, 순익과 영업수익은 매출 감소에 더해 분쟁 해결비용이 증가한 탓에 큰 폭의 감소를 기록했음

[3] Juniper Networks 사업군별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Infrastructure		Service Layer Technologies	
	Product	Service	Product	Service
매출액	\$1,959	\$482	\$608	\$265
비율 %	59.1%	14.5%	18.4%	8.0%

출처: Juniper Networks

- o Juniper Networks의 사업 부문은 Infrastructure와 Service Layer Technologies로 구분되며, 각각 Product와 Service의 하위분류를 가짐. 2009년 기준 Infrastructure 부문의 매출이 전체 대비 73.6%를 기록했음

□ 중점 추진 사업

o Infrastructure Products

- Juniper Networks의 Infrastructure Products는 각종 라우터와 스위치 제품군을 말하며, 사용 목적에 따라 T시리즈, E시리즈, MX시리즈, EX시리즈로 분류됨
- T시리즈
 - 코어IP인프라 및 멀티서비스 환경에서의 사용을 목적으로 한 코어라우터임
- M시리즈
 - 통신사의 에지 네트워크, 중소기업의 코어네트워크, 엔터프라이즈 네트워크 및 기타 애플리케이션에 대응할 수 있는 다용도 라우터임
- E시리즈
 - 통신사업자 클래스의 고성능 네트워크 에지 라우팅 플랫폼. 가입자 관리 서비스를 비롯한 포괄적인 IP서비스셋을 제공함
 - E시리즈를 개발한 Unisphere를 2002년 Juniper Networks가 인수하며 제품 포트폴리오에 포함됨
- MX시리즈
 - Ethernet 서비스 라우터로 통신사 및 엔터프라이즈 클래스 제품군임
 - 최근 발표된 3D Scaling 기술을 적용한 Junos Trio를 탑재해 대역폭, 가입자 기반, 서비스 운용 능

력이 확대됨

- EX시리즈
 - Junos OS 상에서 작동하는 Ethernet 스위치 제품군으로 2008년에 발표됨
 - 완제품과 모듈 방식으로 제공되며, 가격에 민감한 Ethernet 시장 공략이 목적임

o Service Layer Technologies Products

- 통신사 및 엔터프라이즈를 대상으로 서비스 게이트웨이, 통합 방화벽, VPN 솔루션을 제공함

o Junos Platform

- Junos Platform은 애플리케이션 플랫폼인 Junos Space와 통합 멀티서비스 네트워크 클라이언트인 Junos Pulse로 구성되며, Juniper Networks 제품군의 소프트웨어 플랫폼임
- 2010년 2월 Junos Platform 사업을 전담하는 비즈니스 그룹을 신설하여 장기적, 전략적으로 에코시스템 육성과 사업 확대에 대한 의지를 표명했음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Headquarters	- http://www.juniper.net - Phone: +1 408 745 2000 - Fax: +1 408 745 2100
한국주니퍼네트웍스	- http://www.juniper.co.kr - Email: salesinfo-korea@juniper.net - Phone: 02 3483 3400 - Fax: 02 3483 3488

2 제휴 및 M&A 사례

□ 미디어 인프라 업체 Ankeena Networks 인수 합의

- o Juniper Networks는 2010년 4월 미디어 인프라 기술 개발 회사인 Ankeena Networks(Ankeena)를 인수하기로 했다고 발표했다. Ankeena는 대용량의 동영상 콘텐츠를 온라인상에서 저렴한 비용으로 전송할 수 있는 솔루션을 보유하고 있음

- Juniper Networks는 Ankeena의 뉴미디어 인프라 솔루션을 자사의 네트워크 플랫폼에 통합하여 유무선 환경에서 TV와 같은 사용자경험(UX)을 제공하는 솔루션을, 매우 낮은 비용에 선보일 수 있게 되었다고 언급했음
- Ankeena는 2008년 California에서 설립된 회사이며, 인수 비용은 1억 달러 미만이 될 것으로 알려졌다

□ 5천만 달러 규모의 Junos Innovation 벤처펀드 설립

- o Juniper Networks는 2010년 2월 네트워크 분야의 사용 환경과 경제성을 획기적으로 개선할 수 있는 기술을 가진 벤처기업에 대한 투자를 목적으로 Junos Innovation 펀드를 조성했음
- 펀드 규모는 5천만 달러로 Junos 소프트웨어 플랫폼의 기술 에코시스템, 소프트웨어 및 애플리케이션 역량을 강화할 수 있는 분야에 향후 2년간 투자됨

□ Nokia Siemens Networks, 신규 보안 솔루션 인증 완료

- o Juniper Networks는 2010년 2월 Nokia Siemens Networks가 유무선망에 통합되는 자사의 4가지 신규 보안 솔루션을 인증했다고 발표했음
- 양사의 글로벌 파트너십에 따른 이 조치로 인해 새로운 솔루션은 충분한 검증을 거치게 되었으며, 향후 신속한 배치가 가능해졌음. 아울러 T-Mobile은 이들 솔루션 도입을 이미 마쳤다고 보고했음

□ Hitachi, Junos SDK 애플리케이션 개발 파트너 가입

- o Juniper Networks는 2010년 2월 일본 최대의 시스템 통합(SI) 업체인 Hitachi Systems & Services(Hitachi)가 Junos SDK 애플리케이션 개발 파트너에 가입했다고 밝혔음
- 이로서 Hitachi는 향후 개별 고객의 요구에 대응할 수 있는 Junos OS용 애플리케이션 개발을 위해 Juniper Networks의 Junos SDK 접근 권한을 가지게 되었음

□ 화상회의 서비스 개선 위해 Polycom과 제휴

- o Juniper Networks는 2010년 1월 텔레프레즌스와 화상회의 서비스의 신뢰성, 비용 효과, 사용자경험의 개선을 위해 Polycom과 제휴를 체결했음
- Juniper Networks의 network resource control platform과 Polycom의 화상통화 컨트롤 시스템의 기술

및 노하우를 통합해 새로운 동영상 서비스 솔루션을 개발하는 것이 목표임

- 양사는 2010년 중반까지 업계 최초의 ‘conferencing-aware’ 솔루션을 개발해 기존의 네트워크상에서 운용할 수 있는 low-cost high-value 텔레프레즌스 및 화상회의 서비스를 제공할 계획임

□ Dell과 NGN 사업 협력

- o Juniper Networks와 Dell은 2009년 10월 Dell의 PowerConnect 브랜드를 사용한 네트워크 솔루션을 제공하기로 합의했음. PowerConnect는 네트워크 운영비용 절감을 위해 일반 네트워크 관리 플랫폼과 네트워크 OS에 설치하는 제품임
- 양사는 이에 더해 오픈표준의 가상화 데이터센터와 CEE(Converged Enhanced Ethernet), DCB(Data Center Bridging), iSCSI 사업에도 협력하여 네트워크 경제성 향상을 위해 노력하기로 했음

□ IBM과 OEM 계약 체결

- o Juniper Networks와 IBM은 양사의 전략적 제휴 관계를 확대 유지해나가기 위해 Juniper Networks의 이더넷 네트워크 제품을 IBM이 OEM으로 공급할 수 있도록 합의했음. 이 합의로 인해 IBM은 데이터센터 포트폴리오에 Juniper Networks의 제품을 포함할 수 있게 되었음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

o 한국주니퍼네트웍스

- Juniper Networks의 한국 지사 한국주니퍼네트웍스는 2000년에 설립되어 국내 영업과 네트워크 연관 시스템 구축, 사후 지원과 함께 교육센터 설립, 세미나 개최 등의 활동을 벌이고 있음
- 한국주니퍼네트웍스는 2009년 엔터프라이즈 조직을 효율적으로 관리하고 채널 비즈니스를 활성화하기 위해 조직을 개편했음. 2010년 중점 추진 과제로 기존 고객을 만족시키고 긴밀하게 관리해 나감으로써 주요 고객에게서 더 많은 기회를 발굴해 내기로 하고, 통신사업자 시장에서는 포털과 종합 유선방송사업자에 주력할 예정임
- 한국주니퍼네트웍스는 지금까지 국내 시장에서 대우조선해양과 한국도로공사의 스위치 구축, G마켓

과 예당온라인, 메리츠화재의 보안 구축, 동화산업과 동서식품 WAN 가속 구축, G마켓과 SK브로드밴드, 효성ITX 라우터 구축 등 20여건의 대형 프로젝트를 수행한 실적을 가지고 있음

○ 산학협력

- 한국주니퍼네트웍스는 2008년 12월 대덕대학과 산학협력을 체결하고 2009년 3월부터 IT인재 양성 및 교육 프로그램을 개설, 운영했음
- 양측은 이 합의에 따라 주니퍼의 전문 인력과 대덕대학 컴퓨터정보학부 교수진이 IT직업훈련 교육 과정을 공동으로 개발하고 대덕대학의 학생을 대상으로 맞춤 교육 강좌를 운영하기로 했음

○ 로드쇼

- 한국주니퍼네트웍스는 2010년 4월 정보 접근이 어려운 지방 기업을 대상으로 클라우드 네트워크 정보 제공을 위한 ‘주니퍼 2010 로드쇼’를 개최했음. 부산, 창원, 대구, 대전으로 이어진 이 로드쇼는 클라우드 환경에 대비한 네트워크 인프라 구축에 대한 정보를 제공했으며, 10일간 계속됐음
- 한국주니퍼네트웍스는 2009년 4월에도 지방 4개 도시에서 통신망 관리 등에 필요한 솔루션을 소개하는 ‘주니퍼네트웍스 솔루션 세미나’를 개최한 바 있음

□ 분야별 협력 사례

○ 파트너

- 한국주니퍼네트웍스는 3개의 총판 파트너를 제품 및 지역별로 전국 42개사와 파트너 관계를 맺고 있음

7) L-3 Communications

1 기업 개요

- o L-3 Communications Holdings는 1997년 설립된 미국 군수업체로 Lockheed Martin에서 분사한 10개 회사가 중심이 되어 현재 L-3 Communications Group(L-3)을 형성했음
- L-3의 주요 사업 분야는 Secure Communication 시스템, 훈련 시스템, 무선 부품, 항공 및 항해 시스템, Telemetry(원격 측정), 기계 장비, 우주항공, 극초단파 제품 등이며, 2009년 기준 전체 매출의 83%가 미국 정부 구매임
- o 1997년 회사 설립 당시 L-3는 10개 회사, 연 매출 6억 5천만 달러, 직원 4,900명에 불과했으나, 2009년 12월 기준 155개 회사, 연 매출 156억 달러, 직원 66,000명에 달하는 대기업으로 성장했으며, 현재 미국 6위의 군수업체임
- o 본사는 미국 뉴욕에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o L-3의 사업 전략은 최대 고객인 미국 정부와의 관계를 유지, 확대하는 것이며, 이를 위해 고객의 요구에 즉각 대응 가능한, 고품질의 제품 및 서비스, 솔루션을 합리적인 조건에 공급하는 것임
- 이의 달성을 위해 핵심 사업의 역량을 강화하거나 혹은 사업 분야를 확대할 수 있는 기업에 대해 적극적인 인수합병을 추진하고 있음
- R&D는 고객의 요구 사항을 반영하여 신속히 제품 및 서비스에 적용 가능한 것인지를 최우선적으로 고려하며, 특수 목적을 지향하는 고객 요구에 대해서는 공동 연구 및 자금 협력 요청 등을 통해 대응하고 있음
- 또한 첨단 기술에 대한 수요가 높은 고객 특성에 대응하기 위해 2009년 12월 기준 전체 직원의 약 20%에 해당하는 13,000명의 엔지니어를 고용해, 기존 제품의 개선 및 신제품 개발에 투입하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1997년 Lockheed Martin의 10개 자회사 분사, L-3 설립
- o 1998년 기업공개(IPO) 실시. 10여개의 중소규모 기업 인수합병

- o 1999년 기업 인수합병 지속을 위한 추가 주식공모 실시
- o 2001년 추가 주식공모 실시. 인수합병 전략을 대기업으로 확대

□ 조직 구조

- o L-3 그룹은 지주회사 L-3 Communications Holdings와 L-3 Communications Corporation을 정점으로 L-3 Global Communications Solutions, L-3 Fuzing & Ordnance Systems, L-3 EOTech, L-3 Communications Integrated Systems, L-3 Communications Vertex Aerospace, L-3 Communications Titan Group, L-3 Communications SSG-Tinsley, L-3 Avionics Systems 등 8개 주요 자회사를 포함한 155개 자회사로 구성됨
- 2009년 1분기 조직 변경을 통해 사업부문을 C3ISR(Command, Control, Communications, Intelligence, Surveillance, Reconnaissance), Government Services, Aircraft Modernization and Maintenance(AM&M), Electronic Systems의 4개로 변경함

o 경영진

구분	성명
회장, 사장, CEO	Michael T. Strianese
총괄부사장, 기업 전략 개발	Curtis Brunson
부사장, 워싱턴 운영	Richard A. Cody
부사장, CFO	Ralph G. D'Ambrosio
수석부사장, 자문, 비서	Steven M. Post
수석부사장, 사업 운영	David T. Butler III
수석부사장, 제품그룹 사장	Charles J. Schafer
수석부사장, 센서 시뮬레이션그룹 사장	James W. Dunn
수석부사장, L-3 서비스그룹 사장	Carl E. Vuono
수석부사장, 해양 전력시스템그룹 사장	Steven Kantor
수석부사장, 통합시스템그룹 사장	John c. McNellis

- o 2009년 12월 기준 66,000명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- 2009년 재무제표
 - 매출: 156억 달러, 전년 대비 4.8% 증가
 - 순익: 9억 달러, 전년 대비 3.9% 감소
 - 영업수익: 16억 5천만 달러, 전년 대비 1.7% 감소
- L-3의 2009년 매출은 C3ISR 부문의 견실한 성장과 AM&M, Electronic System 부문의 예년 수준의 성장에 힘입어 전년 대비 4.8% 증가한 156억 달러를 기록했음
- 영업수익은 직원 수당 증가로 인해 전년 대비 1.7% 감소했으나 영업이익률 자체는 10.6%로 안정적인 추이를 보이고 있음

[표 78] L-3 주요 사업군별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	C3ISR	Government Services	AM&M	Electronic Systems
매출액	\$3,095	\$4,155	\$2,826	\$5,538
비율 %	19.8%	26.6%	18.1%	35.5%

출처: L-3

- L-3의 사업부문은 C3ISR, Government Services, AM&M, Electronic System의 4개로 분류되며, 매출 비중은 비교적 고른 분포를 보이고 있음. 그 중 전자장치, 항공, 해양, 원격 측정 등이 포함된 Electronics Systems 사업의 매출 비중이 2009년 기준 35.5%로 가장 큼

□ 중점 추진 사업

- C3ISR
 - C3ISR 부문은 신호정보(signal intelligence)와 통신정보(communications intelligence) 시스템을 공급하는 사업임
 - 지휘센터가 보낸 미확인 전자신호를 실시간으로 수집하고 분석하는 제품, 서비스로서 주로 전투기에 탑재됨
 - 또한 미군, 미국 정부 및 외국 정보기관 등에 통신 시스템, Secure Communications 시스템을 공급

하며, 정찰, 감시 애플리케이션이 포함됨

- 공중, 우주, 지상, 해양 등 다양한 경로를 통해 얻어진 정보를 보다 안전하게 공유, 관찰, 기록, 접근 가능한 시스템을 개발하는 것이 목표임
- 2009년 매출액은 약 30억 달러로 전체 대비 비중은 20% 수준이나 전년 대비 22% 증가를 보였음

o Government Services

- Government Services 부문은 미국 국방부, 국무부, 법무부 및 정보기관, 동맹국 정부 등에 엔지니어링, 기술, 분석, IT, 자문, 훈련, 보급, 지원 서비스를 제공하는 사업임
- 통신 서비스 지원, IT 지원, 엔지니어링 개발 및 통합 서비스 등이 포함됨
- C3ISR 아키텍처를 적용해 공군 병기 모델링, 시뮬레이션 툴 등에 관한 엔지니어링 및 정보시스템 지원 서비스를 제공함
- 교육, 훈련, 병참, 전략 계획, 조직 디자인, 리더십 개발 등에 주안한 개발 및 운영 프로그램을 제공함
- 2009년 매출액은 전년 대비 4% 감소한 41억 달러이며, 전체 매출액 대비 비중은 약 27%임

o Aircraft Modernization & Maintenance

- 군사, 정부 부문의 다양한 항공기 및 기타 플랫폼의 현대화, 업그레이드, 유지, 관리 사업을 운영하는 사업 부문임
- 주요 고객은 미 국방부와 캐나다 국방부, 기타 동맹국 정부임
- 턴키방식의 항공기 라이프사이클 관리 서비스, 규격 군수품의 특수 목적 개조, 항공기의 날개 교체 및 heavy maintenance와 구조 변경 사업 등이 포함됨
- 2009년 매출액은 전년 대비 6% 증가한 28억 달러이며, 전체 매출액 대비 비중은 약 18.1%임

o Electronic Systems

- Electronic Systems는 2009년 1분기 조직 변경을 통해 기존의 Specialized Products를 대신하여 만들

어진 사업 부문임

- 다양한 분야의 부품, 제품, 시스템, 서브시스템, 군사 관련 서비스, 민간 분야의 다양한 니치 마켓 서비스 등이 포함됨
- 2009년 전체 매출액 대비 비중이 35.5%로 가장 크며, 전년 대비 3% 증가한 55억 달러를 기록했음

[표 79] Electronic Systems 세부 사업 및 매출 비중

사업 분야	매출 비중
전력 & 제어 시스템	17%
전기광학 / 적외선	16%
극초단파	15%
항공전자 & 디스플레이	10%
시뮬레이션 & 훈련	10%
정밀분야	9%
보안 & 탐지	5%
추진 시스템	5%
Telemetry & Advanced Technology	5%
수중병기	5%
해양 서비스	3%
Electronics Systems 합계	100%

출처: L-3

□ 신규 추진 사업

o Homeland Security

- 테러 위협에 대처하기 위해 공항, 화물, 주요 시설 등에 대한 보안 제품, 서비스, 솔루션에 대한 수요가 증가해 새 시장으로 부상하고 있음
- 위기관리 플랜과 영공 방어 훈련의 필요성이 제기됨에 따라 폭발물 탐지 시스템, 해양 레이더 및 감시 시스템, 화물 투시, 지뢰 및 기뢰 탐지 장치, 비디오 감시 시스템, 열영상 카메라 등이 여기에 포함됨

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
L-3 Communications Holdings	- http://www.l-3com.com/ - Phone: +1 212 697 1111 - Fax: +1 212 805 5477
L-3 Global Communications Solutions	- http://www.globalcoms.com/ - Phone: +1 585 742 9100 - Fax: +1 585 752 1914
L-3 Fuzing & Ordnance Systems	- http://www.l-3com.com/fos/ - Phone: +1 513 943 2000 - Fax: +1 513 943 2317
L-3 EOTech, Inc.	- http://www.eotech-inc.com/ - Phone: +1 734 741 8868 - Fax: +1 734 741 8221
L-3 Communications Integrated Systems L.P.	- http://www.l-3com.com/is - Phone: +1 903 455 3450 - +1 903 457 4413
L-3 Communications Vertex Aerospace LLC	- http://www.l-3vertex.com/ - Phone: +1 601 856 2274 - Fax: +1 801 594 3284
L-3 Communications Titan Group	- http://www.titan.com/home.html/ - Phone: +1 703 434 4000 - Fax: +1 703 434 5075
L-3 Communications SSG-Tinsley	- http://www.L-3Com.com/ssg - Phone: +1 978 694 9991 - Fax: +1 978 694 9922
L-3 Avionics Systems	- http://www.as.l-3com.com/ - Phone: +1 616 949 6600 - +1 616 285 4224

2 제휴 및 M&A 사례

□ 전기광학 및 나이트비전 사업 확대 위해 Insight 인수

- L-3는 2010년 2월 나이트비전과 전기광학 장비 업체 Insight Technology(Insight)를 인수하기로 합의했음. Insight는 New Hampshire에 본사를 둔 직원 1,100명 규모의 군수장비 업체로 미군과 동맹국에 제품을 공급하고 있음
- L-3의 Insight 인수 절차는 2010년 2분기 중 마무리 될 것으로 보이며, 인수 가격은 공개되지 않았음. L-3측은 Insight의 2010년 매출을 2억 9천만 달러로 전망하며, 이 거래로 인해 제품 포트폴리오의 다양화와 신규 기술이 추가된데 대한 기대를 나타냈음

□ 대잠수함전 장비 업체 Chesapeake Sciences 인수

- L-3는 2009년 1월 대잠수함전 장비(Anti-Submarine Warfare) 업체인 Chesapeake Sciences Corporation(CSC)를 인수했음. CSC 인수 협상은 2008년 11월 시작되었으며 인수 가격은 공개되지 않았음
- CSC는 잠수함 및 수상함에 탑재되는 소나어레이의 개발 및 테스트, 통합 관련 기술을 보유한 업체로, L-3는 CSC의 기술 획득을 통해 수중 및 공중투하 음향센서, 소나 시스템, 기뢰 시스템 등 대잠수함전 역량 강화에 대한 기대를 나타냈음

□ 경영 컨설팅 업체 International Resources Group 인수

- L-3는 2008년 12월 International Resources Group(IRG)을 인수했음. IRG는 미 정부기관, 에너지 분야의 국제 개발 조직 등을 대상으로 환경 및 천연자원 경영, 경제 개발, 경영 재건과 관련된 컨설팅 서비스를 제공하는 기업임
- IRG는 당시 세계 30개국에서 서비스를 제공하고 있었으며 2008년 기준 약 1억 달러의 매출을 기록했음
- L-3는 IRG 인수로 인해 자사의 사업 다각화가 탄력을 받게 되었으며, 동시에 국내외 시장에서의 서비스 역량이 강화될 것이라는 기대를 나타냈음

□ 지리공간 및 해양 전자시스템 업체 HSA Systems 인수

- L-3는 2008년 3월 호주의 지리공간(geospatial) 및 해양 전자시스템 업체인 HSA Systems를 인수했음. HSA는 방산업체로서 연 매출액은 약 1천만 달러임
- HSA는 L-3의 해저 무선 장거리 통신을 제공하는 L-3 Nautronix의 호주 사업에 통합되어, 해저 네트워크 솔루션과 전력, 제어 시스템의 통합 솔루션 개발에 투입됨

□ Northrop Grumman의 전기광학 시스템 사업 인수

- L-3는 2008년 3월 Northrop Grumman의 전기광학 시스템(EOS) 사업을 1억 7,500만 달러에 인수했음. EOS는 군사용과 민간용 전기광학 제품 및 나이트비전 비전 개발 업체로 2007년 매출액은 약 1억 9천만 달러임
- L-3측은 전 세계적으로 광학 이미징 제품에 대한 큰 수요가 있으며, EOS 인수를 통해 그 시장 니즈를 충족시킬 수 있을 것이라고 언급했음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

○ 군수 장비 시험평가 세미나

- 2008년 7월 한국 방위사업청이 개최한 ‘2008년 시험평가 세미나’에 국내외의 산학연군 관계자 600명이 참여했으며, 이 자리에 L-3를 포함한 해외 방산업체들이 참여해 당시 진행 중이던 사업의 시험평가 프로세스, 방법, 사례 등을 발표했음

○ 미국 정부조달 구매단 방한

- 중소기업청과 KOTRA, 경기도경제단체연합회가 공동으로 2007년 10월 초청한 미 국방부 및 연방정부 조달 바이어가 방한하여 한국 중소기업들의 미국 정부조달 시장 진출을 지원했음. 미 국방부의 바이어 사절단 방한은 이번이 3번째로 L-3 등 방산업체들이 포함되어 있음

□ 분야별 협력 사례

o 항공기체계 신호정보 분야

- L-3의 자회사 L-3 Communications Integrated System은(L-3/IS) 한국의 백두 항공기체계 신호정보 시스템을 공급했음. L-3/IS는 1996년에 백두사업의 주업체로 선정되었으며, 2003년에 후속 종합군수 지원협정 계약을 수주해 2006년까지 한국 국방부에 정보수집 시스템을 공급했음

o 선박 전기장치 시스템

- L-3 자회사 L-3 Offshore와 STX엔진은 2009년 5월 해양플랜트 선박의 전기장치 시스템에 대한 사업 협력 계약을 체결했음. 이 계약에 따라 STX엔진은 해양플랜트 선박에 투입되는 전기장치 시스템의 설계 및 생산, 납품, 해상시운전 공정을 시행하게 됨

o 해상초계기 분야

- 한국항공우주산업과 L-3는 한국 해군의 해상초계기 P-3 도입 사업에 협력했음. 양사는 미 해군이 운용하던 P-3의 기체와 주익 등을 개조하여 항공기의 수명을 연장하고, 통신, 항법, 음향, 레이더를 비롯한 장비와 항공전자시스템을 통합하는 작업을 공동으로 수행했음

o 컨테이너 화물 검사센터 분야

- 전북 군산세관은 2006년 11월 L-3가 제작한 차량이동식 컨테이너 화물 검사센터를 준공했음. 이 검사센터는 엑스레이를 이용해 컨테이너를 개장하지 않아도 내장 물품을 검사할 수 있어, 컨테이너 1개를 검사하는데 걸리는 시간을 종래 4.5시간에서 10분 이내로 단축했음

8) Motorola

1 기업 개요

- o Motorola는 1928년 Paul Galvin과 Joseph Galvin 형제가 설립한 회사로 초창기에는 라디오 무전기 등 무선기술 관련 제품을 개발하였으나, 점차 사업 영역을 확대하여 TV, 반도체, 컴퓨터, 휴대전화, 통신 장비 산업을 대표하는 기업으로 성장하였음
- Motorola 브랜드는 1930년에 출시한 차량용 라디오에 처음 사용하였으며, 1943년에 Galvin Manufacturing Corp.에서 Motorola로 사명을 변경하였음
- Motorola의 본사는 미국 Illinois Schaumburg에 소재하며, 미국을 제외한 해외에 191개의 각종 시설을 보유한 다국적 기업임. 2009년 12월 기준 전 세계에 약 13,000개의 특허를 보유하고 있으며, 2008년 Fortune 100대 기업에 선정되었음

□ 사업 비전 및 전략

- o Motorola의 최근 5년간 매출은 2006년에 428억 달러로 최고점을 찍은 후 3년 연속 마이너스 성장을 거듭해 2009년의 2006년 대비 매출은 51.4%로 절반 가까이 하락했음
- 영업수익은 2005년에 46억 달러, 2006년에 40억 달러를 기록한 이후 3년 연속 적자를 기록하였으며, 누계 적자는 총 30억 9천만 달러 달했음
- o 이러한 상황에서 Motorola는 2011년 1분기까지 회사를 2개로 분할하는 내용의 구조조정안을 발표했음
- 회사 분할의 표면적인 목적은 내외부의 불확실한 경영환경에 보다 유연하게 대응할 수 있는 조직을 만드는 것이나, 일부에서는 사업 매각을 위한 사전조치로 해석하고 있음
- 분할 계획이 예정대로 완료될 경우 Mobile Devices and Home 부문이 경영의 중심이 되며, 브랜드와 라이선스 등을 Enterprise Mobility Solutions and Networks 부문에 제공하는 형태가 될 것이라고 발표했음

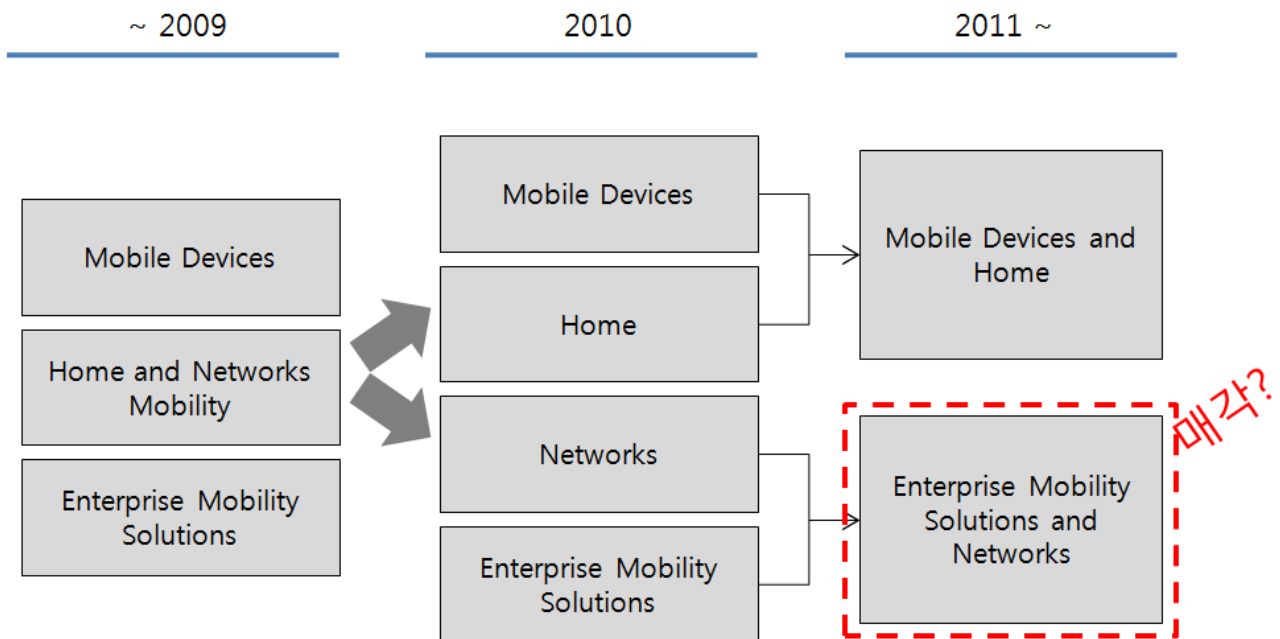
□ 주요 연혁

- o 1928년 Galvin Manufacturing Corp. 설립.
- o 1930년 최초의 Motorola 브랜드 차량용 라디오 출시
- o 1940년 양방향 무전기 Handie-Talkie 출시. 2차 대전 중 세계적으로 널리 사용
- o 1943년 주식 상장
- o 1946년 Galvin Manufacturing의 통신장비를 사용한 차량용 무선전화 서비스 시작
- o 1947년 Motorola로 사명 변경. TV 출시
- o 1963년 세계 최초의 완전 사각 컬러TV 브라운관 개발
- o 1983년 세계 최초의 상용 휴대전화 DynaTAC 개발
- o 1991년 GSM 방식의 세계 최초의 디지털 셀룰러 시스템 및 휴대단말 시제품 공개
- o 2000년 Cisco와 공동으로 세계 최초의 GRPS 네트워크 공급
- o 2004년 MOTORAZR V3 휴대전화 출시
- o 2007년 Symbol Technologies 합병, 모바일 컴퓨팅, Data Capture 및 RFID 등 기업용 모바일 솔루션 공급. 세계 최초의 Mobile WiMAX(802.16e) 핸드오프 데모 시연 성공

□ 조직 구조

- o Motorola는 Mobile Devices, Home and Networks Mobility, Enterprise Mobility Solutions의 3개 사업부로 운영되었으나, 2010년 1분기에 조직 개편을 단행하여 Home and Networks Mobility 사업부를 Home과 Networks로 분리, 총 4개 사업부 체제로 변경하였음
- o 또 2010년 2월에는 2011년 1분기까지 회사를 Mobile Devices and Home과 Enterprise Mobility Solutions and Networks의 2개로 분할하는 계획을 발표하였으며, 이를 근거로 업계 관계자들은 Motorola가 사업 매각을 통한 구조조정에 나설 것이라는 전망을 내놓고 있음

[그림 62] Motorola 조직 동향 및 전망



출처: Motorola, www.benzinga.com, 인피데스 가공

o 경영진

구분	성명
Co-CEO, Motorola Solution CEO	Greg Brown
Co-CEO, Mobile Devices and Home Business CEO	Dr. Sanjay K. Jha
Enterprise Mobility Solutions 사장	Gene Delanry
수석부사장, Networks	Bruce Brda
수석부사장, CFO	Edward J. Fitzpatrick
수석부사장, 인사	Michele Ahuilar Carlin
총괄부사장, 법률고문	A. Peter LAWson
수석부사장, Public Affairs and Communications	Karen P. Tandy
수석부사장, CIO	Leslie Jones
부사장, Corporate Development and Ventures	Michael Annes

o 2009년 12월 기준 64,000명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년 재무제표

- 매출: 220억 4천만 달러, 전년 대비 27% 감소
- 순익: 5,100 달러 적자 (2008년 42억 달러 적자)
- 영업수익: 1억 4,800만 달러 적자 (2008년 24억 달러 적자)

o Motorola의 매출액은 2007년부터 3년 연속 감소했으며, 수익 또한 3년 연속 적자를 기록했음

- 2009년 Mobile Devices 사업부 매출은 전년 대비 41%에 해당하는 50억 달러가 감소해 회사 전체 실적에 큰 타격을 주었으며, Home and Networks Mobility와 Enterprise Mobility Solutions 사업부 매출도 각각 21%, 13%씩 감소해 총체적인 어려움을 겪고 있음

[표 130] Motorola 사업부별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Mobile Devices	Home and Networks Mobility	Enterprise Mobility Solutions
매출액	\$7,146	\$7,963	\$7,008
비율 %	32.3%	36.0%	31.7%

출처: Motorola

- o Motorola는 2009년 12월 기준(2010년 1분기에 조직을 개편) Mobile Devices, Home and Networks Mobility, Enterprise Mobility Solutions의 3개 사업부로 구성되며, 2009년 기준 3개 사업부의 매출 비중은 모두 30%대임. Home and Networks Mobility 사업부 매출이 전체 대비 36.0%로 가장 큼

□ 중점 추진 사업

o Mobile Devices

- Mobile Devices는 스마트폰을 포함한 휴대전화 단말기와 여기에 포함되거나 관련된 소프트웨어, 액세서리, 라이선스를 개발, 제조, 판매하는 사업부임
- 2008년까지 전체 매출 대비 비중이 가장 컸으나 2009년에 전년 대비 매출이 41%나 감소해 매출 기준 2위 사업부가 되었음
- 2010년 이후 사업 전략은 Android OS 기반 스마트폰 개발에 집중하여 사용자들이 모바일 인터넷과

각종 데이터 서비스와 애플리케이션을 편리하게 사용할 수 있도록 하는 것임

- Android용 소프트웨어 솔루션 MOTOBLUR와 개발 프로그램 MotoDEV를 통해 자사제품의 차별성을 강조하는 동시에 파트너 에코시스템을 형성해나간다는 전략임

o Home and Networks Mobility

- Home and Networks Mobility 사업부는 디지털 비디오, IP비디오, 셋톱박스, 브로드밴드 게이트웨이, 무선 네트워크 인프라, 무선 브로드밴드 시스템 등을 개발, 제조, 판매, 설치하는 사업부임
- 2010년 1분기 실행된 조직 개편에 따라 Home과 Network 사업부로 분리되었으며, 2011년 1분기로 예정된 회사 분할 시 별개의 회사에 귀속될 예정임
- 2010년 이후 사업 전략은 단말기나 네트워크 종류에 관계없이 사용자들이 심리스한 환경에서 서비스/애플리케이션을 사용할 수 있게 하는 것임

o Enterprise Mobility Solutions

- Enterprise Mobility Solutions는 디지털 양방향 라디오, 무선랜 및 관련 보안 제품, 사설 네트워크를 이용한 음성/데이터 통신 제품 및 시스템 등을 개발, 생산, 판매, 설치하는 사업부임
- 정부, 공공기관, 대기업이 주요 고객이며 2009년 기준 전체 대비 매출 비중이 32%로 최근 수년간 크게 상승했는데, 이는 주로 타 사업부의 실적 악화에 기인함
- 2010년 이후 사업 전략은 고객의 특수한 니즈를 잘 반영함으로써 현재의 글로벌 리더로서의 자리를 유지하는 것임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Global Headquarters	- http://www.motorola.com/ - Phone: +1 847 576 5000
모토로라코리아	- http://www.motorola.com/kr/ - Phone: 02-2018-4000
엔터프라이즈	- Phone: 02-2018-4790
일반 무전기	- Phone: 1588-1007
테트라 솔루션	- Phone: 2018-4866

2 제휴 및 M&A 사례

□ Verizon과 셋톱박스 신모델 개발 & 시험 협력

- o Motorola와 Verizon은 2010년 4월 기존 제품에 비해 에너지 효율이 30% 개선되고 디지털 동영상 저장 공간이 2배인 셋톱박스 신모델 2종의 개발 및 시험에 협력하기로 합의했음
- 새로 개발될 모델은 QIP7232와 QIP7100으로 2010년 하반기부터 Verizon의 FiOS TV 시장에 공급될 예정임. QIP7232는 DVR 지원 제품으로 기존 제품에 비해 처리 속도가 빠르고 메모리 용량이 큼
- Verizon측은 에너지 절약형 신제품 개발에 대해 기업의 사회적 책임 이행 차원에서 의미 있는 작업인 동시에 고객의 전기요금 절약에도 도움이 될 것이라고 언급했음. 아울러 이 제품의 포장재는 100% 재활용 가능하며, 박스의 75%는 재생원료로 제작되었다고 덧붙였다

□ Microsoft와 중국 스마트폰 검색 & 맵 서비스 협력

- o Motorola와 Microsoft는 2010년 3월 Motorola의 Android 스마트폰에 Microsoft의 Bing을 탑재하기로 합의했음. 이 합의에 따라 2010년 1분기에 중국에서 출시되는 Android 스마트폰 구매자는 Microsoft의 검색과 맵 서비스를 이용할 수 있음
- 양사는 중국에서 출시되는 Motorola의 Android 스마트폰의 즐겨찾기에 Bing 페이지를 사전 저장하고, Bing과 통합된 검색 위젯을 탑재하기로 합의했음

□ Motorola Ventures, 미디어IC 개발 기업 Zenverge에 투자

- o Motorola는 2010년 2월 미디어IC 개발 기업인 Zenverge 투자에 참여한다고 밝혔음. Zenverge는 혁신적인 디지털 동영상 아키텍처인 Zenverge Entertainment Nexus(ZEN)에 기반한 싱글칩 미디어IC 제품군을 개발하는 업체로, 현재 DCM과 Northwest Venture Partners의 투자를 받고 있음
- ZEN 미디어IC의 기존 제품 대비 성능은 4배 수준이며, 현재 HDTV, Blue-ray/DVD 플레이어 & 레코더, 셋톱박스, 미디어 게이트웨이, PMP, PC 및 각종 전문 / 네트워크 비디오 장비에 탑재되고 있음

□ SecureM 인수, IP Video 포트폴리오 강화

- o Motorola는 2010년 1월 SecureM과 그 자회사 SecureMedia를 인수했음. SecureMedia는 소프트웨어

DRM과 IP Video 유통 및 관리를 위한 보안시스템 개발 업체임

- SecureMedia는 디지털 엔터테인먼트 콘텐츠를 배포하고 관리하는 소프트웨어를 개발, 판매하는 회사로 셋톱박스, 휴대전화, PC, PMP 등 다양한 플랫폼과 디바이스에서 사용 가능함
- 이 인수를 통해 Motorola는 콘텐츠 보호 관련 제품 포트폴리오를 강화하였으며, 이를 기반으로 IP Video 고객에게 보다 안전하고 편리한 소프트웨어 보안 솔루션을 제공하게 될 것으로 기대했음

□ 스마트폰 브라우저에 Adobe Flash 적극 채용

- o Motorola는 Open Screen Project의 일환으로 Flash Player 10.1을 자사의 스마트폰에 탑재하기 위해 Adobe와 긴밀히 협의할 것이라고 2010년 1월 발표했음
- Open Screen Project는 Flash 기술을 공개함으로써 PC 이외의 다양한 디바이스에서 Flash 콘텐츠를 이용할 수 있는 환경을 만들 목적으로 설립된 업계단체임
- 양사는 2009년 11월 출시된 스마트폰 DROID에 Flash Player 탑재를 위해 협력한 바 있으며, 향후 지속적인 협력을 통해 Motorola의 스마트폰에 Flash Player 10.1을 탑재 및 업그레이드를 추진할 것이라고 발표했음
- 한편 이처럼 스마트폰의 웹 브라우징에 Flash 도입을 적극 추진하고 있는 Motorola와는 대조적으로 Apple은 리소스와 안전성에 의문을 제기하며 Flash를 배제하는 정반대 입장을 보이고 있어 관심을 모으고 있음

□ RadioFrame Networks의 iDEN 사업 인수

- o Motorola는 2009년 11월 RadioFrame Networks(RadioFrame)의 iDEN 사업을 인수했음. RadioFrame은 저비용 저에너지 소비 iDEN 기술 개발 업체로서, 인수 후 Home & Networks Mobility Business 사업 부에 통합될 예정임
- RadioFrame 인수를 통해 Motorola는 PTT 기술 로드맵의 원활한 추진, 사업 역량 강화, 사용자 기능 향상 및 비용 절감 등의 효과를 얻게 될 것으로 기대하고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

o 모토로라 코리아

- 1967년 반도체사업본부의 자회사 MKL을 설립하며 한국에 처음 진출한 Motorola는 1985년에 한국지사를 설립했으며, 2000년에 모토로라 코리아로 사명을 변경했음
- Motorola는 반도체 국내 생산 및 수출을 시작으로 휴대폰, 무전기 및 무선통신 시스템, iDEN 단말기, 광대역 통신제품, 각종 전자 부품과 네트워킹 제품을 공급해왔으며, 2005년에는 어필텔레콤에 투자해 모토로라 코리아로 통합했음
- 모토로라 코리아는 현재 휴대전화와 액세서리를 비롯해 비즈니스 시장을 대상으로 단말기, 시스템, 네트워크, 소프트웨어, 서비스와 솔루션을 제공하고 있음
- Motorola는 특히 국내 휴대전화 사업에 깊숙이 관련되어 있는데, SK텔레콤을 통해 지금까지 수십여종의 단말기를 출시하였으며, 100여 곳에 달하는 전국 AS 네트워크를 갖추고 있음

o 한미 부품소재 글로벌 파트너링

- 지식경제부와 KOTRA는 2009년 11월 Alcatel-Lucent, Nokia-Siemens, Applied Micro, Motorola, HP 등 20개 글로벌 기업을 초청, 국내 부품소재기업이 참여하는 3차 한미 부품소재 글로벌 파트너링 행사를 개최했음
- Motorola는 이 행사를 통해 실질적인 계약 협약 외에 모바일 장비와 IPTV, 광네트워크 관련 기술을 공동 개발할 국내 기업을 모색했음

□ 분야별 협력 사례

o 휴대전화 단말기 분야

- Motorola는 SK텔레콤을 통해 국내 시장에 휴대전화 단말기를 공급해왔음. 그 중 StarTac 시리즈와 RAZR가 국내에서 큰 인기를 끌었으며, 2010년 1월에는 국내 최초의 Android OS 스마트폰 모토로이를 출시하여 주목을 받았음

o 휴대전화 소프트웨어 분야

- 국내 벤처기업인 제너시스시스템즈는 2010년 4월 Motorola의 Android 스마트폰에 유무선통합(FMC) 클라이언트를 개발 공급한다고 밝혔다. 이 계약에 따라 앞으로 Motorola가 출시하는 모든 Android 스마트폰에는 제너시스시스템즈의 클라이언트가 탑재될 예정이다

o 터치스크린 패널 분야

- 정전식 터치패널을 생산하는 이엘케이는 2009년 9월 Motorola와 283억원 규모의 터치패널 모듈 공급 계약을 체결했다. 이엘케이는 본래 휴대전화 키패드용 EL 전문기업으로 Motorola와 협력 관계를 맺었으며, 2008년부터 터치패널 시장에 진입한 후 1년만에 대형 계약을 수주하였음
- 모젠클러스는 2009년 9월 Motorola와 67억원 규모의 터치스크린 패널 공급계약을 체결했다고 밝혔다. 이는 모젠클러스의 2008년 매출액의 11.7%에 해당하는 금액으로, 모젠클러스는 이전부터 Motorola와 긴밀한 관계를 유지해왔음

o 무선통신 분야

- 모토로라 코리아는 2009년 9월 업계 최초의 PTT(Push-to-Talk) 슬라이더 방식 iDEN 단말기를 출시하고, 공중망 주파수 공용통신(TRS) 사업자인 KT파워텔에 공급했다. 새로 선보인 i856은 음악과 카메라 등 멀티미디어 기능이 결합된 제품으로 휴대전화와 비슷한 사용자경험을 제공함

9) Nokia

1 기업 개요

- o Nokia는 세계 최고의 휴대전화 단말기 회사로 2009년에 총 4억 3,200만 대의 단말기를 출하해 시장 점유율 38%로 1위를 차지했으며, 누계 출하량은 11억 4천만 대에 달함
- o Nokia는 제지공장으로 1865년 설립된 후 고무제품, 전선, 통신기기, 가전, PC 등으로 사업 영역을 확장했으나 1992년 Jorma Ollila의 CEO 취임 후 통신 이외의 사업을 모두 정리한 후, 1990년 대 후반 부터 GSM 이동통신 사업에 집중하여 오늘 날에 이르렀음
- o Nokia는 또 단말기 사업 성공을 바탕으로 일찍부터 인터넷 및 모바일 서비스 플랫폼(Ovi), 메시징 (Nokia Messaging) 등 서비스 분야로 사업을 확장하였으며, 2009년 10월에는 새로 솔루션 사업부를 신설하였음
- o 본사는 핀란드 헬싱키에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Nokia는 ‘Connecting People’ 이라는 비전 아래, 사람들이 언제 어디서든 그들이 원하거나 필요로 하는 모든 것과 연결되는 미래상을 제시하며, 이를 실현하기 위해 단말기 제조업체에서 벗어나 솔루션 제공 기업으로 거듭난다는 목표를 수립, 추진함
- o Nokia가 추구하는 솔루션 제공 기업이란 매력적인 솔루션 & 활기찬 에코시스템, 소비자와의 직접적 & 지속적 관계 유지, 최고의 단말기, 스마트 서비스 등 4가지 전략의 추진을 통해 실현됨
 - 매력적인 솔루션 & 활기찬 에코시스템(Irresistible Solutions & vibrant ecosystems)
 - 소비자 니즈를 원점으로 삼음
 - 사용자 경험(UX)의 신속한 개선
 - 개방형 에코시스템을 구축함으로써 개발자, 사업자, 파트너와 함께 공통의 가치를 창조함
 - 소비자와의 직접적 & 지속적 관계 유지(Direct and continuous consumer relationships)
 - 소비자에 대한 이해를 통해 Nokia의 가치를 최대화함
 - 2011년까지 3억 명의 사용자 확보
 - 최고의 단말기(Best Devices)

- 심리스한 사용자 경험 추구를 가장 우선함
- 컴퓨터, 스마트폰, 휴대전화의 3개 시장에서 각기 다른 가치를 추구함
- 스마트 서비스(Smart Services)
 - Ovi 브랜드를 통해 4가지의 서로 연결된(위치정보 서비스, 음악 공유, 콘텐츠와 마이크로블로그 공유, 연관 콘텐츠 추천) 서비스를 구축함
 - 콘텍스트 서비스로 차별화함
- o Nokia는 2007~2008년에 서비스 분야로 사업을 확대하고, 2009년에 비전과 전략 목표를 명확히 규정한 데 이어 2010년부터는 전략 목표 달성을 위해 세부적인 사업 목표를 수립하고 실행한다는 계획임

□ 주요 연혁

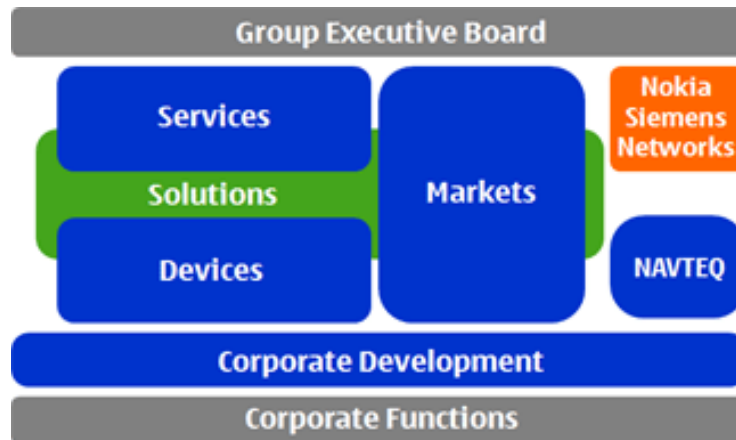
- o 1865년 창업자 Frederik Idestam이 제지 공장 Nokia 설립
- o 1962년 회사 설립 이후 최초로 통신기기 개발
- o 1979년 무선전화 회사 Mobira Oy 설립
- o 1981년 세계 최초의 국제 이동전화 네트워크 Nordic Mobile Telephone(NMT) 오픈. Nokia가 NMT용 자동차전화 발표
- o 1982년 유럽 최초의 디지털 전화교환기 DX200 발표
- o 1984년 세계 최초의 포터블 전화 Mobira Talkman 발표
- o 1987년 세계 최초의 휴대(handheld)전화 Mobira Cityman 발표
- o 1991년 Nokia의 단말기로 세계 최초의 GSM 통화 실현
- o 1992년 첫 GSM 단말기 ‘Nokia 1011’ 발표. Jorma Ollila 사장 겸 CEO 취임
- o 1994년 Nokia의 GSM 단말기로 세계 최초의 위성 통화 실현
- o 1998년 세계 최고의 휴대전화 제조사 자리에 오름
- o 1999년 세계 최초의 WAP 단말기 Nokia 7110 발표
- o 2005년 누계 단말기 판매량 10억대 돌파
- o 2006년 통신장비 합작회사 Nokia Siemens Networks 설립
- o 2007년 NAVTEQ 인수

□ 조직 구조

- o Nokia의 조직 구조는 Devices, Services, Solutions의 3개 사업부와 이들의 활동을 지원하는 Markets, Corporate Development 등 5개 조직으로 구성되어 있음. Nokia Siemens Networks와 NAVTEQ은 Nokia의 자회사임
- Devices

- Nokia의 모든 모바일 기기 및 포트폴리오를 개발, 운영함
- Services
 - 모바일 기기와 웹에서 사용하는 서비스를 디자인, 개발함
 - 메시징, 음악, 지도, 미디어를 비롯해 Ovi 개발툴을 담당함
- Solutions
 - 모바일 기기와 개인화된 서비스, 콘텐츠를 패키지화하여 제공할 목적으로 2009년 10월부터 운영하고 있음
- Markets
 - 유통채널, 판매채널, 브랜드, 마케팅 활동을 담당
 - 단말기와 서비스를 소비자에게 전달함
- Corporate Development
 - Nokia 내부 조직의 운영 활동을 지원함
 - 기업 전략과 미래 성장 기회를 연구, 모색함
- Nokia Siemens Networks
 - 유무선 통신 인프라, 통신 및 네트워크 서비스 플랫폼, 통신사 및 서비스 프로바이더를 대상으로 한 전문 서비스를 제공함
 - Nokia와 Siemens가 각각 50% 지분 보유
- NAVTEQ
 - 위치정보 서비스 및 솔루션을 제공함. 100% 자회사

[그림 38] Nokia 조직도



o 경영진

구분	성명
이사회 의장	Jorma Ollila
회장	Olli-Pekka Kallasvuo
총괄부사장, 대외협력	Esko Aho
총괄부사장, CFO	Timo Ihamuotila
총괄부사장, Chief Development Officer	Mary T. McDowell
총괄부사장, 서비스	Tero Ojanpera
총괄부사장, 서비스	Niklas Savander
총괄부사장, 휴대전화, 디바이스	Richard A. Simonson
총괄부사장, 솔루션	Alberto Torres
총괄부사장, 마케팅	Anssi Vanjoki
총괄부사장, 인사	Juha Akkas
총괄부사장, 디바이스	Dr. Kai Oistamo

o 2009년 12월 기준 123,553명 근무. 이 중 63,927명은 Nokia Siemens Network 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년 재무제표

- 매출: 409억 8천만 유로, 전년 대비 19.2% 감소
- 순익: 8억 9천만 유로, 전년 대비 77.7% 감소

- 영업수익: 11억 9천만 유로, 전년 대비 75.9% 감소

o 2009년 세계적 경기 침체로 인한 기업과 소비자 지출 약화, 신용 경색, 통화시장 혼란의 영향을 크게 받아 매출액이 전년 대비 19.2% 하락했으며, 영업수익과 순익은 80% 가까이 하락했음

[표 62] Nokia 주요 사업부문별 매출 비중

단위: 백만 유로

구분	Devices & Services	NAVTEQ	Nokia Siemens Networks
매출액	€27,853	€673	€12,574
비율 %	67.8%	1.6%	30.6%

출처: Nokia

o Nokia 그룹의 사업부문은 Devices & Services와 자회사 NAVTEQ, Nokia Siemens Networks 등 3개 사업으로 구성되며, Devices & Services가 전체 매출의 70% 가량을 차지함

□ 중점 추진 사업

o Devices & Services

- Nokia는 2008년 1월 조직 개편을 통해 사내에 분산되어 있던 단말기와 서비스 자원을 유기적으로 통합할 목적으로 Devices & Services 사업부를 신설했음
- Nokia는 소비자가 단말기를 구매하는 데 영향을 주는 요인을 분석하여 제품 카테고리를 Connect, Achieve, Explore, Live, Entry의 5가지로 분류하고 있음
- Connect
 - 가격, 기능, 스타일의 균형을 고려한 주력 모델로서 메가픽셀 카메라, 음악, 위치기반 서비스 기능을 갖추고 있음
- Achieve
 - 비즈니스 유저를 겨냥한 제품군으로 Eseries가 여기에 해당함
 - 업무 관련 기능, 보안, 운용성 등에 초점을 맞추고 있으며, WiFi, 이메일, PBX 접속 기능 등을 갖춘
- Explore
 - 멀티미디어 콘텐츠의 작성, 접근, 감상, 공유에 초점을 맞춘 제품군으로 Nseries가 여기에 해당함

- 음악 플레이어, 카메라, 휴대용 모바일 컴퓨터, 게임, 내비게이션 기능을 통합한 제품군임
- Live
 - 디자인 차별화와 특화된 스타일을 추구하는 고객층을 겨냥한 제품군으로, 음악에 특화된 하위 카테고리 Xpress가 있음
- Entry
 - 신흥 시장을 겨냥한 저가 모델
- 서비스 측면에서는 음악, 위치정보(Social Location), 미디어, 메시징, 게임 등 5가지의 사업을 중점적으로 추진하고 있음
- 음악
 - ‘Comes With Music’ 단말기를 구입한 사용자는 1년간 Nokia와 계약한 음원사가 제공하는 음악을 무료로 다운로드 받을 수 있으며, 1년 후 곡을 구입하거나 새 단말기를 구입하여 계속해서 음악을 즐길 수 있음
 - 이와는 별개로 12개국에서 Nokia Music Store를 통해 음악 다운로드 서비스를 제공하고 있음
- 위치정보
 - 150개국 1,500만 명의 사용자들이 Nokia Map 2.0을 통해 자동차 또는 보행자 내비게이션 서비스를 이용하고 있음
- 미디어
 - 2009년 2월 인터넷 & 모바일 콘텐츠 스토어인 Ovi의 운영을 시작했음
- 메시징
 - 2009년 하반기에 Yahoo Mail & Yahoo Messenger, Windows Live Hotmail, Gmail & Google Talk, AOL Mail 등 전 세계 수많은 ISP가 제공하는 이메일을 Nokia 단말기에서 받아볼 수 있는 서비스를 시작했음
- 게임
 - N-Gage 플랫폼에서 즐길 수 있는 인터랙티브, 멀티플레이어 게임을 Capcom, EA Mobile, Gameloft, Glu Mobile 등 서드파티와 Nokia Game Publishing을 통해 출시하고 있음

o NAVTEQ

- 2008년 6월에 위치정보 서비스 개발업체 NAVTEQ을 100% 자회사로 편입해 위치기반 서비스 역량

을 강화했음

- NAVTEQ는 디지털맵 정보와 그와 연관된 자동차 또는 보행자 내비게이션, 인터넷 기반의 매핑 애플리케이션, 정부 및 기업 솔루션을 개발, 제공하는 기업으로 2008년 12월 기준 전 세계 35개국에 4,028명의 직원을 거느리고 있음
- NAVTEQ의 기술력은 Nokia Map 서비스 개선에 활용되는 한편, 인수 이전과 마찬가지로 독립적인 사업을 진행하고 있음

o Nokia Siemens Networks

- Nokia와 Siemens의 유무선 통신장비 자산을 통합해 2006년에 설립한 회사로서, 양사가 50%씩 소유하고 Nokia가 운영함
- 2009년에 29건의 3G 계약과 2건의 LTE 공급 계약을 체결했음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Nokia Global, Head Office	- http://www.nokia.com - Phone: +358 (0) 7180 08000 - Fax: +358 7180 34003
Corporate Office New York	- Phone: +1 914 368 0400 - Fax: +1 914 368 0501
Nokia Latin America	- Phone: +1 786 388 4002 - Fax: +1 786 388 4030
Nokia Greater China & Korea	- Phone: +86 10 8711 8888
Nokia South East Asia & Pacific	- Phone: +65 6723 2323 - Fax: +65 6723 2324
Nokia Middle East & Africa	- Phone: +971 4 3697600 - Fax: +971 4 3697604
Nokia Eurasia	- Phone: +7495 795 0500 - Fax: 7495 795 0509
Nokia Siemens Networks	- http://www.nokiasiemensnetworks.com - Phone: +358 71 400 4000
NAVTEQ Korea	- http://www.navteq.co.kr/ - Phone: 02 2184 9200 - Fax: 02 2184 9300

2 제휴 및 M&A 사례

□ 모바일 브라우저 업체 Novara 인수

- o Nokia는 2010년 3월 미국의 모바일 브라우저 및 서비스 플랫폼 개발 업체 Novara의 지분 100%와 함께 100여명의 직원을 인수하고 이르면 2010년 하반기부터 자사의 휴대기기에 Novara의 모바일 브라우저와 서비스 플랫폼을 탑재할 것이라고 밝힘
- Novara는 미국 시카고에 본사를 둔 개인 회사로 지금까지 Verizon Wireless, Alltel, Sprint, Hutchison, Qualcomm, Yahoo 등에 제품을 공급해 왔으며, Nokia는 Novara 인수를 계기로 자체 브라우저를 앞세워 스마트폰 시장 공략을 한층 강화할 것으로 전망됨

□ Skype for Symbian 무료 배포

- o Nokia와 Skype는 2010년 3월 Symbian OS에서 사용할 수 있는 Skype 클라이언트인 ‘Skype for Symbian’을 공개했음. Skype for Symbian을 이용하면 WiFi나 이동통신 네트워크를 통해 Skype의 아래 기능을 이용할 수 있음
 - 전 세계 Skype 가입자간 무료 통화
 - 국제 전화 및 SMS 비용 절감
 - 개인 및 그룹간 인스턴트 메시징 송수신
 - 사진, 동영상, 기타 파일 공유
 - 기존 온라인 번호로 전화 수신
- o Skype for Symbian은 Symbian ^1을 탑재한 모든 Nokia 스마트폰에서 사용 가능하며, 향후 Sony Ericsson 등의 스마트폰에서도 이용이 가능해질 것이라고 언급됨. 이 프로그램은 Nokia의 온라인 장터 Ovi Store에서 무료로 다운로드 할 수 있음

□ Intel과 소프트웨어 플랫폼 통합, MeeGo 발표

- o Nokia와 Intel은 2010년 2월 양사의 소프트웨어 플랫폼을 통합한 리눅스 기반의 MeeGo를 발표하고, 이르면 2010년 하반기에 MeeGo를 탑재한 제품이 출시될 것이라고 발표했음
- Nokia의 Maemo와 Intel의 Moblin을 통합한 MeeGo는 2009년 6월부터 개발이 추진된 오픈 플랫폼으로 휴대용 모바일 컴퓨터, 넷북, 태블릿, 미디어폰, 커넥티드TV 등 다양한 제품에 탑재할 수 있음

- Nokia와 Intel의 MeeGo 연합의 목적은 Apple의 iPhone OS, Google의 Android, Microsoft의 Windows Mobile 등에 대항하기 위한 것으로 보이며, 이로써 스마트폰 OS 시장을 둘러싼 경쟁은 한층 더 치열해질 것으로 예상됨

□ 벤처기업 인수 통한 서비스 사업 강화

- o Nokia는 2009년 9월 유럽과 미국의 벤처기업을 잇달아 인수하며 서비스 사업을 강화함. 인수된 기업은 런던과 헬싱키에 사무실을 두고 해외여행자들을 대상으로 모바일 서비스를 제공하는 Dopplr과 미국 보스턴에서 소셜미디어 공유와 메시징 서비스를 제공하는 Plum Ventures임
- 인수된 두 회사의 직원 규모는 Dopplr이 7명, Plum Ventures가 10명의 개인회사임

□ Orange와 모바일 이메일 사업에 관한 전략적 제휴 체결

- o Nokia와 Orange(France Telecom의 브랜드)는 2009년 4월 휴대전화 사용자들의 이메일 사용을 활성화하기 위한 전략적 제휴를 체결했음. 이를 위해 양사는 공동브랜드 솔루션을 출시할 예정임
- Nokia와 Orange는 2008년 2월 모바일 멀티미디어 사업과 관련한 제휴를 체결한 바 있어, 이번 제휴는 기존의 협력 관계를 더욱 확대한 것임
- 양사의 사업 제휴로 인해 Nokia 단말기를 사용하는 Orange 가입자는 음악, 게임, 지도를 포함한 이메일 서비스 및 콘텐츠를 보다 편리하게 이용할 수 있게 됨

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o 휴대전화 단말기
- Nokia는 현재 마산의 생산 공장과 전국 50여 곳의 AS망을 갖추고 국내 시장에 휴대전화 단말기를 공급하고 있으나 별다른 성과를 거두지 못함. 이에 몇 가지 원인이 있음
- Nokia는 글로벌 시장에 보편적으로 통용되는 제품 개발에 주력하고 있어 국내 소비자의 니즈를 잘 반영하지 못했고, 과거에는 WIPI 탑재 의무화가 진입 장벽이 되었음
- 또한 한국의 이동통신 비즈니스 모델이 유럽 등과는 달리 이동사의 영향력이 강해 오픈마켓이 형성되지 못했음에도 이동사와의 협력 관계를 구축하지 못해 판매 채널이 극히 적었음

o Nokia Siemens Networks 한국 지사

- Nokia Siemens Networks는 한국에 영업 지사를 두고 있음

□ 분야별 협력 사례

o 모바일 솔루션 분야

- 국내 모바일 브라우저 업체 인프라웨어는 Nokia에 브라우저를 공급하고 있으며, 2008년에는 Nokia가 자사와 공동으로 사업을 진행하는 주요 벤더를 초청하는 Nokia Technical Festival 2008에 공식 초청을 받으며 입지를 다졌음

o RF부품 분야

- 국내 휴대전화용 RF부품 업체 에이스테크는 Nokia에 부품을 공급해왔으며 2009년 9월에는 인도 공장을 완성함으로써 향후 보다 많은 제품을 공급할 것으로 전망했음

o 광전송 네트워크(G-PON) 분야

- 다산네트웍스는 2009년 9월 인도 국영통신사업자인 BSNL에 약 69억 원 규모의 G-PON 장비를 공급한다고 밝혔으며, 아울러 공동 입찰자인 Nokia Siemens Networks로부터 G-PON 광선로 종단장치(OLT) 발주서를 받았음

o 모바일 WiMAX(와이브로) 장비

- 2009년 9월 삼성전자는 Nokia Siemens Networks를 통해 대만 비보텔레콤에 1,900만 달러 규모의 모바일 WiMAX 장비 공급 계약을 체결했음. 이 계약에 따라 삼성전자는 자사 브랜드로 장비를 공급하게 되었으며, 양사는 2009년 7월 모바일 WiMAX 장비 판매 계약을 체결한 바 있음

10) Qualcomm

1 기업 개요

- o Qualcomm은 1985년 Linkabit를 설립했던 Irwin Jacobs와 Andrew Viterbi가 공동으로 설립했으며, 미국 캘리포니아 주 샌디에이고에 본사를 둔 무선 전화통신 연구 및 개발 기업임
- Qualcomm은 CDMA 제조기술업체로서 전 세계 CDMA 휴대전화에 사용되는 칩의 90%를 공급하며, CDMA 기술을 기반으로 한 디지털 무선통신과 서비스를 개발 및 제공함
- o Qualcomm은 현재 CDMA 및 관련 기술에 대한 10,100개 이상의 미국 특허권을 소유하고 있으며, 전 세계 165개 이상의 이동통신 단말기 제조업체와 특허 기술에 대한 라이선스 계약을 맺고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Qualcomm은 기업 모토는 ‘개척 정신’으로 매출의 20%인 약 23억 달러를 연간 R&D 비용으로 재 투입하고 있으며, 뛰어난 기술력을 지닌 중소기업과 협력관계를 통해 상생하는 전략을 새로운 비전으로 세우고 있음
- o 또한 Qualcomm은 각종 업체의 인수를 통해 지난 2001년부터 통합 칩을 선보이기 시작하여, 현재는 3G 시장에서도 M/S 20% 이상을 차지하며 가장 큰 팹리스 업체로 성장함
- Qualcomm은 베이스밴드 분야에서의 강점을 바탕으로 임베디드 CPU 분야까지 확장할 계획을 갖고 있음
- 이미 ARM Core를 활용한 Snapdragon이라는 독자 칩을 제작하여 1GHz까지 속도를 향상시킴. Qualcomm은 이를 바탕으로 MID 혹은 CE 분야까지 진출할 계획임
- 이러한 계획을 바탕으로 Qualcomm은 휴대폰 시장에서의 확고한 위치 유지와 CE 분야에서의 성공을 목표로 세우고 있음

□ 주요 연혁

- o 1985년 Qualcomm Incorporated 창립
- o 1988년 OmniTRACS 최초 공개
- o 1989년 TIA(Telecommunications Industry Association:미국 통신산업협회)에서는 TDMA(Time Division

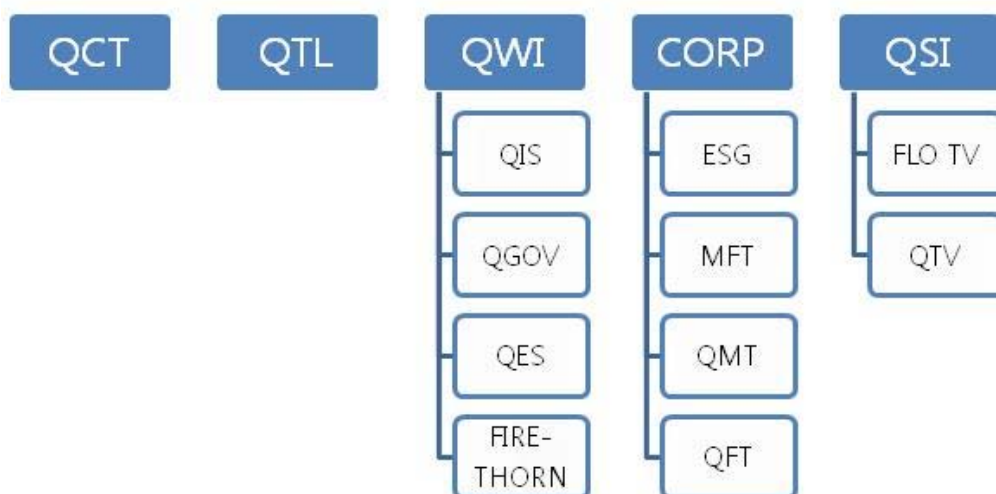
Multiple Access:시분할 다중 접속)라는 디지털 통신 기술을 인증

- o 1995년 CDMA 무선 링크 CDMA2000/EV-DO를 최초로 상용화
- o 2000년 모바일 GPS 발명 기업인 Snaptrack 인수
- o 2004년 모바일 UI 소프트웨어 개발 기업 Trigenix Ltd 인수
- o 2006년 OFDM 전문기업 Flarion Technologies 매입
- o 2006년 Qualcomm Snapdragon Chipset 출시

□ 조직 구조

- o Qualcomm의 사업부는 Qualcomm CDMA Technologies(QCT), Qualcomm Technology Licensing(QTL), Qualcomm Wireless & Internet(QWI), Qualcomm Corporate Divisions(CORP), Qualcomm Strategic Initiatives(QSI)으로 총 5개로 나누어져 있으며, 각 사업부별로 별도의 산하 조직이 존재함
- QWI의 산하 조직으로는 Qualcomm Internet Service(QIS), Qualcomm Government Technologies(QGOV), Qualcomm Enterprise Services(QES), 그리고 Qualcomm의 자회사인 Firethorn이 있음
- CORP의 산하 조직으로는 Engineering Services Group(ESG), MediaFlo Technologies(MFT), Qualcomm MEMS Technologies(QMT), Qualcomm Flarion Technologies(QFT),
- QSI의 산하 조직으로는 Flo TV Corporated(FLO TV), Qualcomm Tehcnology & Ventures(QTV)가 있음

[그림 26] Qualcomm 조직도



o 경영진

구분	성명
Qualcomm 회장	어윈 M. 제이콥스 박사
Qualcomm CEO	폴 E. 제이콥스 박사
Qualcomm 사장	스티브 엘트맨
Qualcomm COO, 사장	샌재이 자
Qualcomm EVP, CFO	윌리엄 케이텔
Qualcomm EVP 그룹 사장	렌 라우어
Qualcomm EVP, CTO	로버토 파도바니 박사

o 2007년 4월 기준 전 세계 30여 개국 15,400명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- o 2009년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
 - 매출: 104억 달러, 전년 대비 7% 감소
 - 순익: 15억 9천만 달러, 전년 대비 50% 감소
 - 영업수익: 22억 3천만 달러, 전년 대비 40% 감소

[표 41] Qualcomm 주요 사업군별 매출 비중

단위: 백만달러

구분	QCT	QTL	QWI
매출액	\$6,135	\$3,605	\$641
비율 %	59%	35%	6%

출처: Qualcomm

- o Qualcomm의 중점 추진 사업으로는 팹리스 사업을 담당하는 QCT, 기술의 라이선싱을 담당하는 QTL, 무선 인터넷 사업부인 QWI가 있으며 이중 QCT가 59%로 가장 높은 매출 비중을 차지하고 있음

□ 중점 추진 사업

- o Qualcomm CDMA Technologies(QCT)

- 무선 칩셋 기술의 세계 최대 공급업체인 Qualcomm의 중점적인 비즈니스 영역으로 전 세계적으로 3G 칩셋의 대다수를 공급함
- 현재까지 9천 2백만 개의 MSM 칩이 공급되었으며 최근 듀얼 캐리어 HSPA+와 3G/LTE 멀티모드 칩셋 및 새로운 MSM 7x30 칩셋을 개발하여 스마트폰 사업자에 기가헤르츠 프로세서 제공
- 스냅드래곤 프로세서를 개발하면서 구글 넥서스원, Lenovo의 LePhone과 HTC HD2 등의 스마트폰을 지원하고 있으며 향후 Lenovo와 HP에서 출시할 스마트북 등 지원 예정

o Qualcomm Technology Licensing(CTL)

- CDMA 기반 제품을 제조하는 데 필수적이거나 유용한 특정 특허권을 포함하여, Qualcomm의 지적 재산권을 사용하도록 라이선스를 부여함
- 최근 180개의 CDMA 관련 라이선스, 110개의 WCDMA /TD-SCDMA 관련 라이선스, 9개의 OFDM/OFDMA 라이선스를 110개를 추가로 획득함

o Qualcomm Wireless & Internet(QWI)

- Connectivity, Contents Delivery, Mobile Commerce등의 서비스에 중점을 맞추고 있음
- QWI: Qualcomm Internet Service
 - 모바일 사업자, 브랜드 및 파트너 관계 업체 그리고 콘텐츠 공급업체 고객 대상으로 모바일 소매 솔루션 및 인터넷 서비스를 지원함
 - 최근 라틴 아메리카에 멀티 플랫폼 무선 애플리케이션 스토어출시 계획을 밝힘
- QWI: Qualcomm Enterprise Services
 - 모바일 기업, 운송 및 물류, 건설 장비, 제조 및 헬스케어 업계 등 다양한 사업 분야에 통합 무선통신 시스템과 서비스를 제공하며, 최근 프리미엄 Wi-Fi 서비스를 제공할것다는 계획을 밝힘
- QWI: Qualcomm Government Technologies
 - 미국 정부 기관에 무선 통신 기술과 관련된 개발, 하드웨어 및 분석 전문 기술을 제공하고, 다양한 미디어 애플리케이션 콘텐츠의 처리, 전송 및 관리 기술을 개발함
- QWI: Firethorn LLC Holdings
 - 애플리케이션 기반으로 बैंकिंग, 청구서 결제, 원거리 및 근거리 결제, 모바일 쿠폰 발행, 마케팅, 티켓 예매, 송금 등의 서비스를 모바일 지갑이라는 대화형 시스템에 통합적으로 제공

- 금융 기관, 모바일 네트워크 사업자, 상인 및 소매업자를 위한 모바일 채널의 수익성을 높임

□ 신규 진출 사업

o QSI: FLO TV Incorporated

- 전국적인 무선 네트워크를 통해 프리미엄 TV 품질의 엔터테인먼트 및 정보 서비스를 제공함
- Qualcomm의 자회사인 FLO TV는 콘텐츠 제공업체, 광고업체 및 무선 사업자와의 협력 관계를 바탕으로 다양한 모바일 시청 환경을 제공함
- 모바일 TV ESPN 라이브 채널에서 최근 ABC Mobile, Disney Channel이 합세하면서 채널 라인업 확대됨

o CORP: Qualcomm MEMS Technologies

- 모바일 단말기를 위해 밝은 직사광선을 포함하여 다양한 환경 조건에서도 적은 전력 소모량과 탁월한 화질의 디스플레이를 제공하는 기술인 컬러 MEMS(Micro Electrical/Mechanical Systems) 디스플레이, 저전력 미라솔 디스플레이 등을 개발함

□ 기타 보유 사업

o Qualcomm Corporate Divisions(CORP)

- CORP: Qualcomm Engineering Services Group
 - 기술 교육과 맞춤형 워크샵을 제공하며, 전 세계 네트워크 사업자를 대상으로 무선 네트워크 시스템의 배치와 최적화, 그리고 개선을 지원함
- CORP: Qualcomm Flarion Technologies
 - FLASH-OFDM을 이용한 최초의 모바일 OFDMA 무선 액세스 네트워크를 개발함
 - QFT는 상용 OFDMA 네트워크에 대한 포괄적인 경험을 이용하여 인프라 및 테스트 장비 벤더를 위한 3GPP2/UMB 기본 설계 및 칩셋을 개발하고 있음
- CORP: Qualcomm Internet Services
 - 무선 데이터, 인터넷 및 음성서비스의 컨버전스를 지원하고 가속화하기 위한 기술 제공
- CORP: Qualcomm MediaFLO Technologies

- MediaFLO는 모바일 방송 플랫폼으로서, 스트리밍 비디오 및 오디오, Clipcasting™ 미디어, IP 데이터캐스팅 및 양방향 서비스 등 고품질 엔터테인먼트 기능 및 정보를 제공함

o Qualcomm Strategic Initiatives(QSI)

- 무선 네트워크 사업자, 단말기 및 장비 제조업체, 애플리케이션 및 콘텐츠 공급 업체 등 모든 무선 통신 관련 업체와 소비자들에 대한 제품 공급 및 3G 무선 통신 기술(음성 및 데이터)의 전 세계적 채택에 중점을 두고 전략적으로 투자함
- QSI: Qualcomm Ventures
 - 개인 소유의 신생 벤처에 전략적으로 투자함으로써 CDMA 및 무선 인터넷 시장을 지원하고 활성화함

o Qualcomm Innovation Center

- 모바일 오픈소스SW 제품을 집중 개발하며 QuIC는 퀄컴의 100% 자회사로 하드웨어 숙련인력과 오픈소스OS 및 애플리케이션 전문가 등 SW엔지니어들이 소속됨

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Qualcomm CDMA Technologies (QCT)	- http://www.qctconnect.com/
Qualcomm Technology Licensing(QTL)	- http://www.qualcomm.com/qtl - E-mail: qtl.info@qualcomm.com
Qualcomm Wireless&Internet(QWI)	- Qualcomm Enterprise Services http://www.qualcomm.com/qes/ - Qualcomm Government Technologies http://www.qualcomm.com/qgov
Qualcomm Corporate Divisions	- Qualcomm Engineering Services Group http://www.qualcomm.com/esg/ - Qualcomm Flarion Technologies Phone: +1 908-443-8000 E-mail: contact_qft@qualcomm.com - Qualcomm Internet Services http://www.qualcomm.com/qis - Qualcomm MediaFLO Technologies http://www.mediaflo.com - FLO TV Incorporated http://www.flotv.com
Qualcomm MEMS Technologies	- http://www.qualcomm.com/qmt
Qualcomm Strategic Initiatives	- http://www.qualcomm.com/qs
Qualcomm Ventures	- http://www.qualcomm.com/ventures - Email: ventures@qualcomm.com

출처: Qualcomm

2 제휴 및 M&A 사례

□ Verizon과의 제휴를 통한 M2M 시장 진출

- o Qualcomm은 2009년 7월 미국 이통사 Verizon Wireless와 합작회사를 설립, M2M 시장 진출 계획을 밝힘. 기업명은 nPhase로 명명되었으며, 글로벌 기업 대상으로 M2M 무선통신 솔루션 제공을 목표로 하고 있음

- 진출 영역은 아직 구체화되지 않았으나 클라우드 컴퓨팅 기술 활용 및 무선 네트워크에 기반한 무선 헬스케어 분야 및 스마트 그리드 분야 등이 물망에 오르고 있음
- 양사는 Verizon이 지닌 고도의 네트워크 기술과 Qualcomm이 보유한 R&D 자산을 바탕으로 M2M 시장에서 경쟁력을 획득할 것으로 기대하고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Qualcomm은 국내 대기업인 삼성전자와 LG전자 등 국내 휴대폰 제조사에 CDMA 칩 판매 금액이 전체 매출의 30%를 차지할 정도로 한국시장과 가까운 관계를 유지하고 있으며 2011년에 창립 25주년을 맞아 한국에 대대적인 투자 계획이 있다고 밝힘
- o Qualcomm Ventures
 - 현재 Qualcomm은 본사 투자사업부문인 Qualcomm Ventures를 통해 우수한 기술력을 보유한 국내 벤처기업을 선발, 투자하는 방안을 추진하고 있으며, 총 40개국 1천개 기업에 70억 달러를 투자한 바 있음
- o GAPS
 - 지식경제부와 KOTRA는 GAPS (Global Alliance Project Series)라는 투지유치 프로그램을 통해 해외 글로벌 대기업에게 국내기업을 발굴하여 소개해 주고 있음
 - GAPS 프로그램에서는 Qualcomm의 투자를 희망한 국내 60여개사 중 외부전문가와 Qualcomm 담당자로 구성된 심사위원단의 심사를 거쳐 6개사를 선정, Qualcomm본사 R&D 그룹과 투자전담 부서의 검토와 Qualcomm의 심의위원회를 거쳐 펄서스테크놀러지를 최종 투자처로 선정함

□ 분야별 협력 사례

- o 디지털 오디오 분야
 - Qualcomm은 2009년 2월 지식경제부와 KOTRA가 가동한 GAPS (Global Alliance Project Series) 프로그램을 통해 국내 디지털 오디오 전문 펌리스 반도체 기업인 펄서스테크놀러지(PULSUS

Technologies)를 선정, 400만 달러를 투자함

- 펄서스테크놀러지는 2000년 세계 최초로 완전 디지털오디오앰프용 오디오프로세서를 개발하고 세계 디지털앰프 프로세스 시장의 60% 이상을 점유하고 있는 오디오 전문 팹리스 반도체 기업
- Qualcomm은 펄서스 테크놀러지가 업계 최초로 개발한 휴대폰용 디지털증폭 SoC 기술과 현재 개발 중인 차세대 휴대폰을 위한 디지털오디오 규격에 대해 관심을 표명함

o 모바일 멀티미디어 솔루션 분야

- Qualcomm은 한국 내 R&D 센터를 설립해 국내기업, 연구기관, 대학들과 공동으로 모바일 멀티미디어 기술을 중심으로 한 차세대 모바일 솔루션을 개발할 예정임

o 네비게이션 분야

- 국내 네비게이션 업체인 지코어는 CES 2009 Qualcomm 부스에서 Qualcomm의 부품을 사용한 골프용 네비게이션을 선보였으며, Qualcomm이 마케팅 계획까지 지원

o 모바일 플랫폼 분야

- 한글과 컴퓨터의 모바일 플랫폼 스냅드래곤용 오피스 제품 ‘씽크프리 모바일’ 또한 Qualcomm과의 협력관계를 통해 이루어졌으며, 본 제품 또한 CES 2009에서 Qualcomm 부스에 전시됨

11) Research In Motion

1 기업 개요

- o Research In Motion(RIM)은 모바일 이메일 등 인스턴트 메신저 등 메시징 기능에 특화된 스마트폰 BlackBerry로 유명한 기업으로, 1984년 Mike Lazardis가 설립했으며 본사는 캐나다 온타리오에 있음
- o RIM은 BlackBerry의 OS와 단말기를 비롯해 중소기업의 기업용 솔루션 BlackBerry Enterprise Server, 그리고 BlackBerry에서 사용되는 각종 애플리케이션을 개발, 생산, 판매함
- o RIM은 현재 10여개의 해외 거점을 거느리고 160개국, 475개 통신사업자 및 유통업체와 협력하고 있으며, 약 250만 명의 BlackBerry 사용자를 확보하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o RIM은 디바이스와 소프트웨어, 서비스의 통합을 이뤄낸 기술력을 바탕으로 모바일 메시징 분야에서 성공을 거둔 것으로 자평하고, 기술적 우위성의 확보를 핵심 전략으로 세우고 있음
 - RIM의 2009년도 R&D 지출액은 전체 매출의 6.2%에 해당하는 6억 8,470만 달러로 전년 대비 90% 증가했으며, 전체 직원의 40%를 이 분야에 배정하고 있음
 - 또한 우수한 기술을 지닌 중소기업과의 협력을 전략적 과제로 인식하여 관계 유지와 발전에 힘쓰는 동시에, 필요에 따라 기업 또는 기술에 대한 투자 및 인수도 적극 추진한다는 전략을 명확히 하고 있음
- o RIM은 BlackBerry 비즈니스와 관련된 통신사, 유통업체, 서드파티, 솔루션 개발업체, Google/Yahoo와 같은 영향력 있는 포탈과의 관계를 유지 발전시켜나감으로써 BlackBerry 비즈니스의 잠재력을 극대화하는 동시에 소비자와의 관계 강화를 꾀하고 있음
- o 또한 ‘Life On BlackBerry’ 광고 캠페인을 통해 BlackBerry가 일상생활에 도움이 된다는 이미지 확산에 주력하는 동시에, 미국 최대의 SNS 사이트 Facebook 전용 애플리케이션을 제공하는 등 개인 시장 확대를 꾀하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1984년 Research In Motion Ltd 창립
- o 1996년 QWERTY키보드 탑재 Smart Pager 개발
- o 1998년 기업공개(IPO) 완료, 토론토 증권시장에 상장
- o 1999년 BlackBerry 모바일 이메일 솔루션 개발, 북미시장 서비스 개시
- o 2000년 America Online과 제휴, RIM의 제품을 통해 AOL의 이메일과 메시징 서비스 제공
- o 2002년 음성통화 지원하는 BlackBerry 개발, Pager에서 스마트폰으로 진화
- o 2009년 애플리케이션 마켓 BlackBerry App World 오픈

□ 조직 구조

- o RIM의 기업 조직은 크게 R&D, 영업/마케팅, 고객/기술 지원, 생산, 관리 및 기타로 분류 가능하며, 그밖에 10여개의 해외 영업 조직을 운영하고 있음
- RIM은 조직 및 부서에 관한 구체적인 언급은 하지 않고 있으나, 회사의 역량을 BlackBerry 하드웨어, 소프트웨어, 서비스의 개발, 생산, 판매에 집중시키고 있다는 점에 비춰볼 때 조직 구조상의 특이점은 크지 않을 것으로 분석됨

[표 19] RIM 조직별 인원 현황

조직	배치인원(%)
R&D, 표준, 라이선스	5,100 (40%)
영업, 마케팅, 비즈니스 개발	1,600 (13%)
고객/기술 지원	1,600 (13%)
생산	1,900 (15%)
기타 관리	2,600 (20%)
Total	12,800 (100%)

o 경영진

구분	성명
Co-CEO	Jim Balsillie
President and CEO	Mike Lazaridis
COO(Chief Operating Officer)	Don Morrison
CIO	Robin Bienfait
CFO	Brian Bidulka
CTO, Software	David Yach

□ 재무현황 및 사업별 매출 구조

- 2009 회계연도(GAAP) 재무제표
 - 매출: 110억 달러, 전년 대비 84.1% 증가
 - 순익: 18억 9천만 달러, 전년 대비 46.3% 증가
 - 영업수익: 27억 2천만 달러, 전년 대비 57.2% 증가
- RIM은 2009년 2,600만 대의 BlackBerry 스마트폰을 판매(전년 대비 88.7%)해 매출 100억 달러를 돌파했음
- 순익과 영업이익 증가율이 비교적 저조한 원인은 BlackBerry Bold, Storm, Curve 시리즈 등 하이엔드 단말기를 다수 투입한 결과임

[표 20] RIM 주요 카테고리별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Devices	Service	Software	Other
매출액	\$9,089	\$1,402	\$251	321
비율 %	82.1%	12.7%	2.3%	2.9

출처: RIM

- 단말기 판매량 증가와 대당 가격(ASP) 상승에 힘입어 Device 매출이 큰 폭으로 증가해 전체 매출을 이끌고 있음
- 서비스와 소프트웨어 사업의 매출도 전년 대비 증가했으나 절대 규모가 작아 비중이 높지 않음

□ 중점 추진 사업

- Devices
 - BlackBerry 스마트폰 단말기의 판매가 RIM의 주력 사업으로 현재까지 누계 7,500만대 이상을 판매했음
 - Nokia의 Symbians OS나 Apple의 iPhone, Windows Mobile, Android 등과는 달리 높은 보안성을 확보하는 동시에 대부분의 제품에 QWERTY키보드를 탑재해 메시징 기능에 특화한 전략을 통해 업무용으로 이메일을 빈번히 이용하는 사용자들은 타깃으로 시장을 확대해왔음

- 그러나 최근 들어 슬림 디자인과 고화소 카메라, 풀터치스크린을 채용한 단말기 시리즈를 잇달아 출시하며 고객층 확대를 꾀하고 있음

o Service

- 서비스 매출은 BlackBerry 사용자를 보유한 통신사들을 대상으로 그 가입자 수에 따라 월 단위로 인프라 접속료를 과금하는 수입을 말함
- 따라서 단말기 판매량 증감에 따른 사용자 수 변화가 직접적으로 매출 증감으로 이어지는 것이 특징임

o Software

- BlackBerry Enterprise Solution 제품군에서 발생하는 수입을 말하며, 기업 유저의 메일 서버와 사용자 단말기의 메일, 메시징, 일정, 연락처 등의 동기화 및 관리 편의성을 개선함
- Enterprise Server, Mobile Data System, Mobile Voice System의 3가지 제품이 있으며, 제품 설치와 단말기의 서버 접속, 솔루션 업그레이드를 통해 라이선스 수입을 얻고 있음

□ 신규 서비스

o BlackBerry App World

- BlackBerry용 애플리케이션을 보다 쉽게 검색하고 구매할 수 있게 한 온라인 스토어로 2009년 4월 오픈함
- 비즈니스 유저와 일반 사용자 모두 이용 가능하며 단말기에 App World 애플리케이션을 다운받아 사용함
- 현재 전 세계 50여개국에서 사용이 가능하나 유료 애플리케이션은 북미와 서유럽 지역에서만 서비스되고 있음
- 유료 애플리케이션의 가격은 3~1,000 달러 사이이며 개발자에게는 200 달러의 등록비가 부과됨

□ 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
RIM 본사	- http://www.rim.com/ - Phone: +1 519 8887465 - Fax: +1 519 8887884
생산시설	- Phone: +1 519 8887465 - Fax: +1 519 8880021
US 오피스	- Phone: +1 972 6506126 - Fax: +1 9726502006
Europe 오피스	- Phone: +44 1753 667000 - Fax: +44 1753 669970

출처: RIM

2 제휴 및 M&A 사례

□ BlackBerry 플랫폼에서 Adobe Flash 지원키로 합의

- 2009년 10월 로스앤젤레스에서 개최된 Adobe 개발자 컨퍼런스에서 RIM과 Adobe는 Adobe Flash Player를 BlackBerry 플랫폼에서 실행되도록 함께 노력하기로 합의하고, RIM은 Open Screen Project에 참여한다고 발표했다
- Open Screen Project는 Flash 플랫폼을 사용하는 모든 기기(웹브라우저, 휴대전화, TV, PC 등)의 웹 콘텐츠와 독립형 애플리케이션을 위해 일정하고 폭넓게 적용되는 실행 환경의 제공을 목적으로 한 협의체임
- 양사의 합의를 통해 BlackBerry 사용자들은 단말기에서 Flash를 이용할 수 있게 되었으며, 일반 사용자 확대를 위한 RIM의 노력도 한층 탄력을 받을 것으로 전망됨

□ BlackBerry 단말기로 SAP CRM 애플리케이션에 접속 가능해져

- 비즈니스 소프트웨어 개발사인 SAP AG와 RIM은 BlackBerry 단말기 사용자가 언제 어디서나 SAP CRM 애플리케이션에 접속할 수 있게 되었다고 2009년 5월 발표했다
- 양사의 제휴 하에 개발된 BlackBerry Sales Client for SAP CRM을 이용하면 SAP CRM에 저장된 고

객 정보를 안전하고 간편하게 관리할 수 있음

- RIM과 SAP은 스마트폰에 대한 비즈니스 수요가 더욱 높아질 것으로 보고 통합 솔루션을 개발했으며, 이로 인해 BlackBerry의 비즈니스 시장에서의 수요가 더욱 높아질 것으로 기대했음

□ BlackBerry의 비즈니스 활용성 확장 위해 HP와 전략적 제휴

- o RIM과 HP는 BlackBerry의 비즈니스 솔루션 개발을 위해 전략적 제휴를 체결했다고 2009년 5월 발표하고, 서비스 수준 향상과 운영비 절감, 생산성 확대에 초점을 두고 개발되는 솔루션은 BlackBerry Enterprise Server 5.0에 포함될 것이라고 밝혔음

□ Certicom 인수로 솔루션 안전성 향상 피해

- o RIM은 암호화-보안 기술 전문 업체인 Certicom을 인수하기로 합의했다고 2009년 3월 발표하며, 이번 거래로 인해 전 세계의 비즈니스 유저는 물론 정부 고객들에게 더욱 안전한 솔루션을 제공할 수 있게 되었다고 언급했음
- Certicom은 1985년에 설립된 캐나다 기업으로 General Dynamics, Motorola, Oracle 등과 거래하고 있으며, 350개의 특허를 보유하고 있음

□ 개인 라디오 음악 방송 Slacker, BlackBerry에서 청취 가능

- o 세계 최초의 개인 라디오 방송국인 Slacker와 RIM은 Slacker Personal Radio 애플리케이션을 BlackBerry에 사용자들에게 독점적으로 공급하기로 했다고 2008년 9월 발표했음
- Slacker Radio 애플리케이션은 미국 BlackBerry 제공되며, 100개 이상의 방송국을 통해 1만 명 이상의 아티스트의 음악을 사용자 취향에 맞춰 들을 수 있는 환경을 제공하게 되는데, 독자적인 Caching 기술을 사용해 통신이 끊긴 상태에서도 방송을 청취할 수 있다는 것이 특징임

□ 개인 라디오 음악 방송 Slacker, BlackBerry에서 청취 가능

- o 미국의 SNS 사이트인 MySpace와 RIM은 BlackBerry 사용자를 위해 모바일 환경에 통합된 MySpace for BlackBerry 개발함으로써 BlackBerry의 강력한 메시징 기능을 MySpace에서 사용할 수 있게 되었다고 발표했음
- 동시에 RIM은 MySpace에 BlackBerry 커뮤니티를 만들어 최신 뉴스, 콘텐츠, 동영상, 게임, 벨소리, 스킨 등을 제공해나갈 것이라고 밝혔음

□ Microsoft와 Windows Live Service 제공기로 합의

- o 2008년 5월 Microsoft와 RIM은 BlackBerry 플랫폼에 최적화된 Windows Live Service를 제공하기로 합의하고, BlackBerry 사용자들이 모바일 환경에서 Windows Live Messenger와 Hotmail을 통합된 환경에서 경험하게 될 것이라고 발표했다

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o RIM은 2000년대 초반부터 비즈니스용 스마트폰으로 세계 시장에서 자리를 굳혀 왔으나, 한국은 오픈마켓이 발달하지 못했고 이동통신사의 영향력이 강해 오랜 기간 두드러진 협력 관계가 없었음
- o 2009년 6월에 SK텔레콤이 BlackBerry 단말기와 솔루션을 선보이고 하반기에는 iPhone이 출시되며 스마트폰에 대한 관심이 고조되고 있어 향후 국내 기업과 RIM의 관계가 밀접해질 가능성이 큰 것으로 전망됨

□ 분야별 협력 사례

o 서비스

- 2009년에 SK텔레콤을 통해 국내에 처음 출시된 BlackBerry는 2010년 3월 기준 2만 5,000대 가량 판매된 것으로 알려져 있으며, 주요 고객은 대기업과 외국계 기업인 것으로 조사됐음
- SKT의 기업용 서비스인 BlackBerry Enterprise Solution을 도입한 기업은 500개 기업이 넘으며, 업무 효율성 증진 차원에서 회사가 사원에게 일괄 지급하는 경우도 적지 않음

o 부품 공급

- 휴대전화 부품업체인 우전이 전 세계에서 판매되는 BlackBerry 케이스의 약 20% 가량을 공급하고 있으며, 최근 1~2년간 BlackBerry 판매량이 급증함에 따라 실적도 상승하고 있음
- 삼성테크윈은 2009년 9월 RIM에 500만화소 카메라 모듈을 공급하기로 계약을 맺었으나 공급 수량 및 기타 자세한 사항은 알려지지 않았음

o 콘텐츠

- BlackBerry용 콘텐츠 & 애플리케이션을 온라인으로 거래하는 BlackBerry App World가 2009년 4월에 오픈함에 따라, 국내 중소 콘텐츠 업체의 진출 기회가 많아졌음
- 모바일 게임업체 게임빌은 멀티 플랫폼 전략을 채택해 BlackBerry용으로도 게임을 제공하고 있으며, App World에서 좋은 평가를 얻고 있음

12) TKH Group

1 기업 개요

- o TKH Group NV(TKH)는 Twentsche Kabel Holdings에서 2005년에 현재의 사명으로 변경한 지주회사로 2009년 12월 기준 유럽, 중국, 미국, 아시아, 남미 등 세계 20개국에 66개의 자회사를 거느린 네덜란드의 다국적 그룹임
- 사업 영역은 Telecom Solutions, Building Solutions, Industrial Solutions 3가지로 ICT와 전자공학 관련 분야에 집중하고 있음
- 본사는 네덜란드 Haaksbergen에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o TKH의 사업 전략은 고객들의 현재 사업을 지원하는데 그치지 않고 미래 위치를 확고히 해나갈 수 있도록 도움을 주는 것임. 이를 위해서는 지속적인 R&D를 통해 최첨단의 솔루션 보유하는 것은 물론, 그룹 내 회사들 간의 유기적인 협력의 중요성을 강조하고 있음
- o TKH는 또 안정적인 성장을 지속해나가기 위해서는 사업 지역의 확대가 중요하다고 판단하고, 기업 인수합병을 통한 신규 지역 시장 진입 전략을 추진하고 있음
 - 2009년 기준 TKH의 지역별 매출 비중은 네덜란드를 제외한 유럽이 49%로 가장 높고, 네덜란드가 33%, 아시아 10%, 미국 4%, 기타 4% 순임
 - 향후 사업 확대 추진 지역으로 북동-중부-동부 유럽과 아시아 시장에 초점을 맞추고 있음
- o 주요 사업은 Telecom Solutions, Building Solutions, Industrial Solutions의 3개 분야로, 기술적 우위 유지와 제품과 서비스를 포함한 솔루션 위주의 제공을 통해 니치 시장에서의 현재의 위치를 유지 강화해나간다는 방침임

□ 조직 구조

- o TKH는 Telecom Solutions, Building Solutions, Industrial Solutions 등 3개의 사업그룹과 각각의 하위 사업부문으로 구성되어 있음

- Telecom Solutions는 Indoor Telecom Systems, Fibre Network Systems, Copper Network Systems의 3개 하위 사업부문으로 구성되며, 주요 시장은 통신사, 케이블사업자, 서비스프로바이더, 통신 설치업체, 건설업체 등임
- Building Solutions는 Building Technologies, Securities Systems, Connectivity Systems의 3개 하위 사업부문으로 구성되며, 주요 시장은 공공시설, 정부, 교통 인프라, 요양시설, 주차시설, 항만, 철도, 전기회사 등임
- Industrial Solutions는 Connectivity Systems, Manufacturing Systems의 2개 하위 사업부문으로 구성되며, 주요 시장은 건설 산업, 장치 산업, 타이어 제조 산업, 제약 산업, 로봇산업, 자동화 산업 등임

[그림 56] TKH 조직도

Telecom Solutions	Building Solutions	Industrial Solutions
- Indoor telecom systems - Fibre network systems - Copper network systems	- Building technologies - Security systems - Connectivity systems	- Connectivity systems - Manufacturing systems
Markets	Markets	Markets
- Telecom operators - Cable operators - Service providers - Telecom installers - Telecom retailers - Housing association	- Utility market - Government - Traffic infrastructure - Care institutions - Parking organisations - Marine and offshore - Rail - Energy companies	- Machinery building industry - Process industry - Tyre building industry - Medical industry - Robot industry - Automotive industry - Can making industry

o 경영진

구분	성명
감독이사회 회장	Herman J. Hazewinkel
경영이사회 회장, CEO	J.M.A. Van der Lof
감독이사회 부회장	A.J. Driessen
경영이사회 임원, CFO	Elling D.H. De Lange
비서	R. Dieperink-Gielink
감독이사회 임원	Aad Van der Velden
	Patrick Morley
	Marike E. Van Lier Lels

o 2009년 12월 기준 전 세계 20개국 3,564명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- o 2009년 재무제표
 - 매출: 7억 2천만 유로, 전년 대비 27.1% 감소
 - 순익: 1,500만 유로, 전년 대비 78.5% 감소
 - 영업수익: 300만 유로, 전년 대비 93.9% 감소
- o 세계적인 경기침체로 인해 고객들의 투자 연기 및 구매 감소가 잇달았으며, 결과 TKH의 2009년 매출액은 27.1% 감소했음. 한편 4분기 하락폭은 20.9%로 완화되어 비교적 높은 수준의 실적을 기록하였음
- 부채상환 비용이 2008년의 250만 유로에서 900만 유로로 3.6배 증가한데 더해, 환율 요인 또한 2008년에 160만 유로 플러스에서 2009년에 40만 유로 마이너스를 기록해 영업수익과 순이익은 큰 폭으로 감소했음

[4] TKH 사업군별 매출 비중

단위: 백만 유로

구분	Telecom Solutions	Building Solutions	Industrial Solutions
매출액	€149.2	€283.1	€294.1
비율 %	20.5%	39.0%	40.5%

출처: TKH

- o THK의 사업군은 Telecom Solutions, Building Solutions, Industrial Solutions의 3개 사업그룹으로 구성됨. Industrial Solutions 사업그룹은 2009년 기준 매출 비중이 가장 크나 매출액 하락폭이 38.9%로 가장 커 2008년의 48%에서 41%로 크게 하락했음

□ 중점 추진 사업

o Telecom Solutions

- Telecom Solutions 사업그룹은 통신 및 케이블TV 네트워크의 야외 인프라부터택내 홈애플리케이션에 이르는 다양한 제품과 서비스를 개발, 제공함
- 포트폴리오의 약 40%는 광케이블 및 구리선의 node-to-node 연결 사업이며, 나머지 60%가 주로 네트워크 노드에 사용되는 접속 부품 및 주변 장비임

- 2009년 기준 전체 대비 매출액 비중은 약 20%이며, 북동부-중부-동부 유럽과 아시아 지역이 주요 시장임
- 전체 직원의 18.2%에 해당하는 649명이 Telecom Solutions 사업그룹에 종사하고 있음
- Telecom Solutions는 Indoor Telecom Systems, Fibre Networks Systems, Copper Networks Systems 등 3개의 하위 사업부문으로 구성됨
- Indoor Telecom Systems
 - 홈네트워킹 시스템, 브로드밴드 접속, IPTV 소프트웨어 솔루션을 제공
 - 2009년 통신인프라 관련 사업이 부진을 겪었으나, IPTV 솔루션 매출은 증가함
 - IPTV 컴팩트 시스템 개발을 완료하여 향후 소규모의 헬스케어 시장에서의 성과가 기대됨
- Fibre Network Systems
 - 광케이블, 접속 시스템 및 관련 부품, 기타 장비를 개발
 - 광케이블에 대한 중국 내 수요가 증가하여 2009년 매출액 감소폭이 5.4%로 타 분야에 비해 낮음
- Copper Networks Systems
 - 구리선, 접속 시스템 및 관련 부품, 기타 장비를 개발
 - 통신사들의 ADSL 등 인프라 투자가 급감한 탓에 전년 대비 매출액이 25.9% 감소했음

o Building Solutions

- Building Solutions 사업그룹은 건물에 사용되는 전자기술 기반의 애플리케이션과 소프트웨어 통합형 보안 솔루션을 개발, 생산, 공급함
- TKH는 접속 시스템에 대한 다년간의 노하우와 효율적인 기술 활용을 통해 솔루션 설치 시간을 최소화하는 경쟁우위를 보유하고 있음
- 2009년 기준 전체 대비 매출액 비중은 약 39%이며, 북동부-중부-동부 유럽과 아시아 지역이 주요 시장임
- 전체 직원의 38%에 해당하는 1,356명이 Building Solutions 사업그룹에 종사하고 있음
- Building Solutions는 Building Technologies, Security Systems, Connectivity Systems 등 3개 하위 사업 부문으로 구성됨

- Building Technologies
 - 에너지 절약형 전등 및 전등 스위치 시스템, 에너지 관리 시스템, Structured Cable System 등을 제공
 - 서유럽의 건설 경기 회복 조짐과 시장점유율 상승 등으로 인해 전년 대비 매출액 감소폭이 11.8%로 비교적 낮음
- Security Systems
 - CCTV 시스템, 비디오/오디오 분석 및 탐지, 인터콤, 출입 통제 및 등록, 중앙 관제실 통합 솔루션을 제공
 - 2008~2009년에 4개 업체를 인수한 결과 전년 대비 매출액은 11.7% 증가했으며, 동시에 시장점유율도 증가했음
- Connectivity Systems
 - 조선, 철도, 인프라, 태양광 및 풍력 발전, 니치 시장용 전력 케이블 관련 접속 부품 및 부품을 제공
 - 전년 대비 매출액은 27.8% 감소했음

o Industrial Solutions

- Industrial Solutions 사업그룹은 전용 케이블, 플러그앤플레이 케이블 시스템, 자동차 및 트럭 타이어 생산 시스템 등을 제공함
- 생산과정 자동화와 생산 시스템의 높은 신뢰도를 바탕으로 타이어 제조, 로봇, 제약, 기계 제조 산업 분야에서 활약하고 있음
- 2009년 기준 전체 대비 매출액은 약 41%로 3개 사업그룹 중 가장 높으며, 북서-중앙-동유럽과 아시아 지역이 주요 시장임
- 전체 직원의 43.2%에 해당하는 1,540명이 Industrial Solutions 사업그룹에 종사하고 있음
- Industrial Solutions 사업그룹은 Connectivity Systems와 Manufacturing Systems 등 2개 하위 사업부문으로 구성됨
- Connectivity Systems
 - 전용 케이블 시스템 및 의약, 로봇, 자동차, 기계 제조 산업용 모듈을 제공
 - 전년 대비 매출액은 37.9% 하락했음
- Manufacturing Systems
 - 자동차 및 트럭 타이어 생산 시스템, 자동차 세척기, 제품 처리 시스템, 기계 제어 시스템 등을 제공

- 전년 대비 매출액은 40.0% 하락하여 TKH의 전체 사업부문 중 가장 큰 부진을 보임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
TKH	- http://www.tkhgroup.com - Email: info@tkhgroup.com - Phone: +31 53 573 2900 - Fax: +31 53 573 2180
Security System	- http://www.tkhsecuritysystems.com/
BB-LightConcepts	- http://bb-lightconcepts.nl - Email: info@bb-lightconcepts.nl - Phone: +31 314 392348
AVO Techniek	- http://www.avotechniek.nl - Email: info@avotechniek.nl - Phone: +31 493 496665
Scanton Parking+	- http://www.scanton.nl - Email: info@scanton.nl - Phone: +31 30 2192050
VDG Security	- http://www.vdg.security.com - Email: info@vdg.security.com - Phone: +31 79 3638111

2 제휴 및 M&A 사례

□ 보안 솔루션 업체 Observision 인수

- o TKH는 2009년 7월 네덜란드 보안 솔루션 업체 Observision을 인수했음. TKH는 이에 앞선 2007년 11월 Observision의 지분 49%를 인수하며 전략적 제휴를 체결한 바 있으며, 추가적으로 51%를 인수해 자회사 VDG Security와 통합하였음
- Observision은 비디오 오디오 자동 관독에 의한 보안 솔루션을 제공하는 기업으로 네덜란드와 미국에 사무실을 운영하였으며, 연 매출은 약 2백만 유로임

□ 주차장 관리 시스템 개발 업체 Scanton Parking+ 지분 투자

- o TKH는 2009년 7월 네덜란드의 주차장 관리 시스템 업체인 Scanton Parking+의 지분 49%를 인수했음

- Scanton Parking+는 ‘iProtect PMS’ 주차장 관리 시스템을 개발, 주차장 운영에 필요한 다양한 기능을 제공하고 있음
- Scanton Parking+는 Scanton Engineering과 TKH Group의 Keyprocessor가 2008년 3월에 합작 설립한 기업으로 연 매출은 약 3백만 유로임

□ 케이블 생산 업체 Capassy 인수

- o TKH는 2009년 1월 네덜란드의 케이블 생산 업체인 Capassy를 인수했음. Capassy는 연 매출액 약 1백만 유로의 산업용 케이블 제조업체로, TKH Connectivity System의 하위 사업부로 통합되었음

□ 보안 업체 Ithaca 지분 인수

- o TKH는 2008년 10월 모로코의 보안 및 출입통제시스템 개발 업체 Ithaca의 지분 51%를 인수했음. Ithaca 인수의 목적은 모로코 및 인근 국가 시장 진출을 위한 것으로, 프랑스의 CAE Group 밑으로 편입되며 매출은 약 4백만 유로임

□ 보안 솔루션 업체 VDG Security 인수

- o TKH는 2008년 10월 네덜란드의 보안 솔루션 업체 VDG Security의 지분 100%를 인수했음. VDG Security의 보안 솔루션은 얼굴, 자동차 번호판(License Plate), 사물, 주변 풍경 등을 인식하는 알고리즘으로 구성됨. VDG Security의 연 매출액은 약 6백만 유로이며 TKH의 보안 사업그룹으로 편입되었음

□ AVO Techniek 지분 인수

- o TKH는 2008년 8월 네덜란드의 AVO Techniek의 지분 85%를 인수했음. AVO Techniek는 기계의 설치 및 운용과 송전 설비 전문 업체로 연 매출은 약 650만 유로임. AVO Techniek은 TKH의 제조시스템 사업그룹으로 편입되었음

□ 보안 업체 Keyprocessor 지분 인수

- o TKH는 2008년 3월 네덜란드의 보안 업체 Keyprocessor를 인수했음. Keyprocessor는 출입 통제, 침입 탐지, 카메라 감시, 개인 보안을 비롯한 통합 전자보안관리 솔루션 개발 업체임. Keyprocessor의 연 매출액은 약 1,000만 유로이며 TKH의 보안 사업그룹에 편입되었음

□ BB-Lightconcepts 지분 인수

- o TKH는 2008년 1월 네덜란드의 BB-Lightconcepts의 지분 80%를 인수했음. BB-Lightconcepts는 에너지 효율이 우수한 광원 개발과, 지속가능한 물질을 광원으로 이용하는 기술을 개발하는 업체로, 쇼핑센터, 사무실, 주차장, 터널 등에서 이용되고 있음. BB-Lightconcepts의 연 매출액은 약 1백만 유로이며, THK의 보안 사업그룹으로 편입되었음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o TKH와 국내 기업 및 단체, 개인간의 제품 구매, 사업 제휴, 지분 투자나 기업 인수와 같은 협력 사례는 보고된 바 없음

13) VTech Holdings

1 기업 개요

- o VTech Holdings는 유무선 전화기 제조와 전자러닝 제품 제작을 전문으로 하는 기업으로 1976년 홍콩에서 설립되었으며 현재 전 세계적으로 널리 진출하고 있음
- o VTech Holdings사의 생산시설은 중국에 있으며 R&D 센터는 캐나다와 홍콩, 중국 세 곳에 두고 있음. 이들의 네트워크 시스템을 이용하여 최신기술과 급변하는 시장의 트렌드를 분석하여 공유하는 체제를 유지하고 있음
- o VTech Holdings는 현재 세계적으로 11개국에 중점적으로 진출하였으며 27,000명 정도의 직원을 보유하고 있고 1,600명 정도의 R&D 연구원을 보유하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o VTech Holdings는 제품의 연구개발에 많은 중점을 두고 있으며 R&D 센터를 중심으로 한 연구개발 사업에 지속적인 지원을 아끼지 않고 있음. 이를 토대로 매년 다수의 새로운 제품을 출시하여 경쟁력을 높이고 있음
- o 유무선 전화와 전자 학습기의 판매뿐만 아니라 제품을 사용하는 고객들에게 안정적이고 폭넓은 플랫폼 서비스를 제공함으로써 만족감을 제공하는 동시에 다양한 세계시장의 특성에 유연하게 대응하는 전략을 추구하고 있음
- o VTech Holdings의 브랜드가 별로 알려지지 못한 지역의 유무선 전화 사업에서는 자회사인 AT&T(유럽, 아메리카 유무선 전화 및 인터넷 공급업체)의 브랜드를 이용하여 효율적인 시장진출을 이루고 있음
- o VTech Holdings는 경제적 여건과 상품의 질을 효율적으로 관리하기 위하여 제조시설은 중국의 생산 시설에서만 이루어지고 있으며 1988년 처음 생산시설을 설립한 이래로 1997년과 2005년에 생산 공장을 지속적으로 확장함

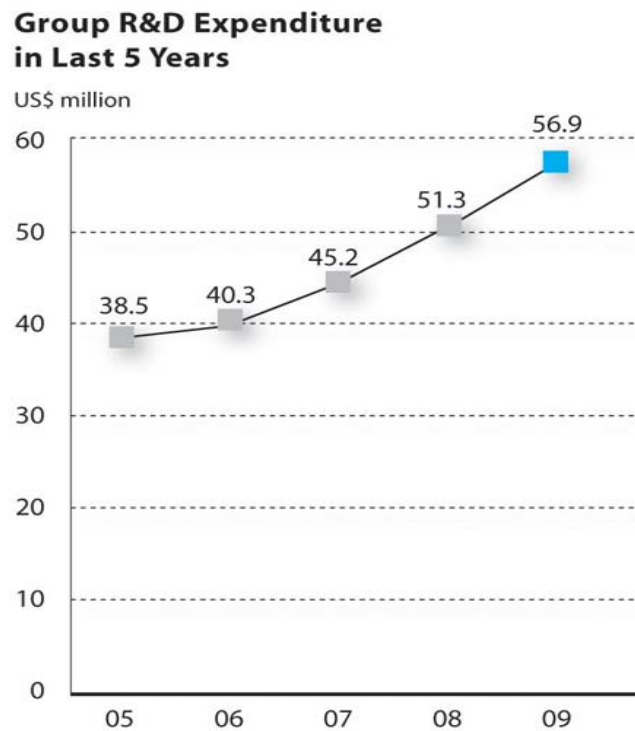
□ 주요 연혁

- o 1976년 VTech Holdings 창립
- o 1978년 싱글칩 마이크로프로세서가 탑재된 포터블 전자게임 제작
- o 1980년 전자 학습기 사업 시작 및 출시
- o 1984년 위성 수신기 US 마켓 진출
- o 1986년 전자 학습기 US 마켓 진출
- o 1990년 홍콩 정부로부터 민영화
- o 1991년 900MHz의 무선전화기 출시
- o 1997년 두 번째 생산 공장 설립
- o 1999년 세계기준에 맞춘 2.4GHz 무선전화기 출시 및 US 시장 진출
- o 2000년 AT&T사와 협약을 맺고 유럽과 아메리카 지역에 유무선 전화 사업을 공동 진행
- o 2002년 5.8GHz 무선전화기 출시
- o 2003년 5.8GHz 무선전화 기반의 풀 컬러 LCD 전화기 제작
- o 2004년 TV를 이용한 전자 학습기 제작
- o 2008년 독일의 Deutsche Telekom과 제휴를 맺고 독일 시장 진출

□ 조직 구조

- o VTech Holdings의 기업 조직은 크게 R&D, 생산, 고객/기술 지원, 관리 및 기타로 분류 가능하며, 그 밖에 11여개의 해외 영업 조직을 운영하고 있음
- o 세계적으로 약 27,000명의 직원들과 R&D 인력 약 1,600명 가량 보유하고 있으며 R&D에 많은 비중을 두고 있음

[그림 42] VTech Holdings 사업 투자



출처: VTech Holdings

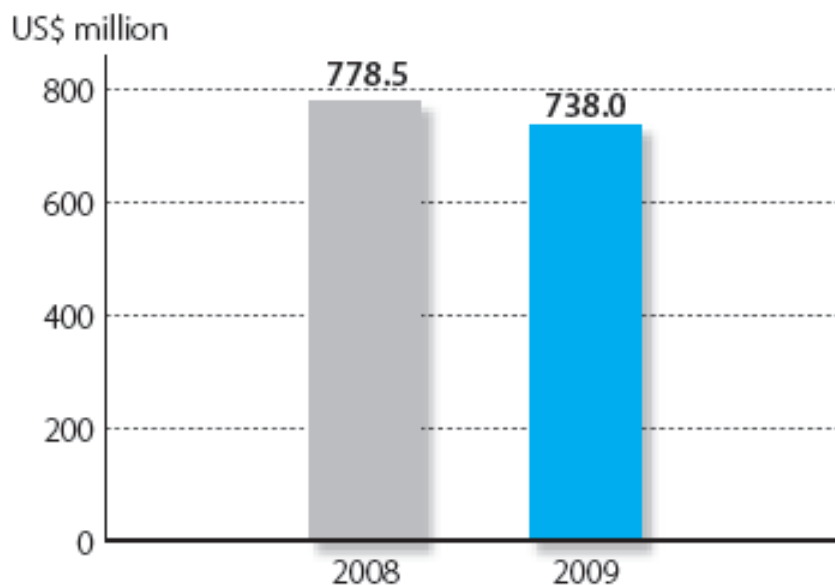
o 경영진

구분	성명
Chairman and Group CEO	Allan WONG Chi Yun
Group President	PANG King Fai
CEO of Manufacture	Andy LEUNG Hon Kwong
Independent Non-executive Director	William FUNG Kwok Lun
Independent Non-executive Director	Michael TIEN Puk Sun
Independent Non-executive Director	David Yach
Independent Non-executive Director	Patrick WANG Shui Chung

□ 재무현황 및 사업별 매출 구조

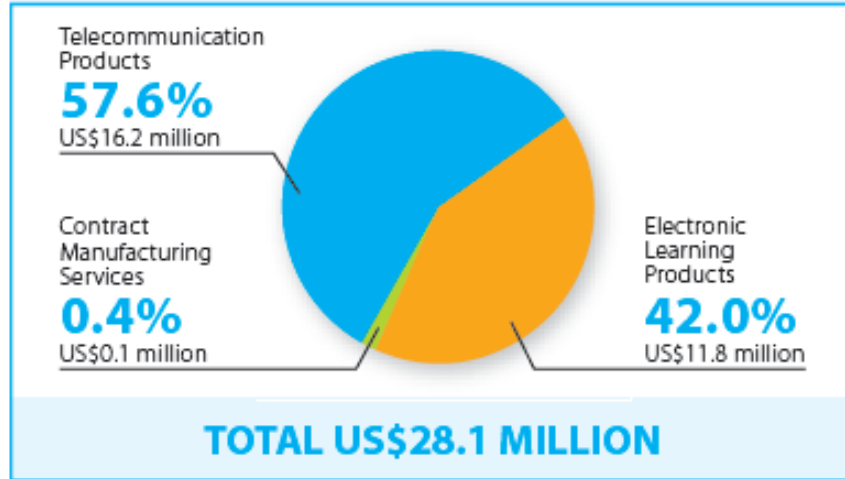
- 2009년 매출 : 14억4천8백만 달러
- 2008년과 비교할 때 매출과 수익이 감소하는 경향을 보이고 있는데 이것은 주로 R&D와 시장개척분야에 더욱 주력하여 투자한 결과 다소 수익이 줄어들었으며 신사업 분야를 통하여 곧 회복할 것으로 전망됨
- 주 사업은 유무선 전화를 비롯한 텔레커뮤니케이션 사업이 57.6%를 차지하고 있으며 전자 학습사업은 42%를 차지하고 있고 새로운 사업군인 제조 계약 사업은 0.4%에 불과함
- 미국과 캐나다가 포함되어 있는 North America 지역에서 총 수익의 60%를 차지하고 있으며 유럽 지역은 30% 내외, 아시아는 6% 정도의 수익을 올리고 있음

[그림 43] VTech Holdings 2008/2009 상반기(6개월) 총수익 비교



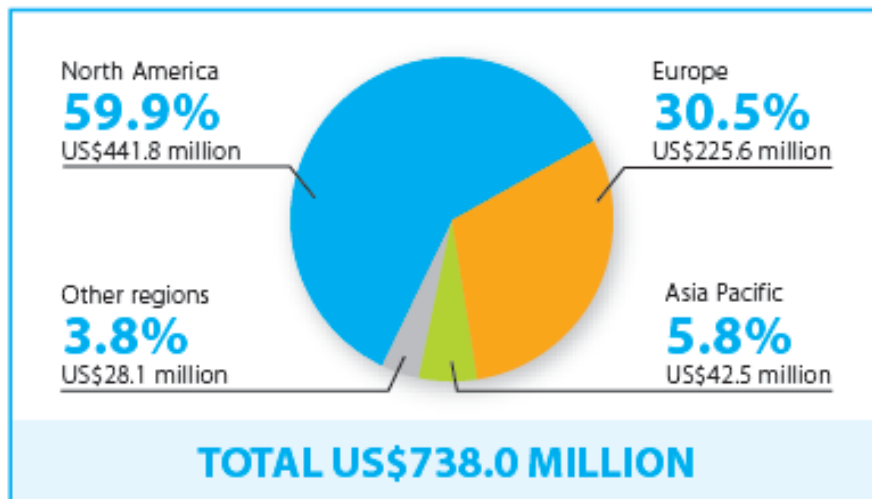
출처: VTech Holdings

[그림 44] VTech Holdings 2008/2009 상반기(6개월)
사업 분야별 수익 분포 그래프



출처: VTech Holdings

[그림 45] VTech Holdings 2008/2009 상반기(6개월)
지역별 수익 분포 그래프



출처: VTech Holdings

□ 중점 추진 사업

o 텔레커뮤니케이션

- VTech Holdings의 초기부터 진행하였던 사업으로 유무선 전화관련 사업 분야로 초창기에는 유선전

화 서비스를 제공하였으며 공기업으로 운영되었음

- 민영화 이후부터 본격적으로 사업을 확장하였으며 무선 전화사업과 함께 미국과 캐나다 해외시장에 진출하며 큰 수익을 올리기 시작함
- 우수한 기술력을 바탕으로 아메리카 지역에 넓은 시장을 보유하고 있으며, VTech Holdings의 주 수익을 올리는 역할을 하고 있으나 유럽과 아시아에서는 비교적 큰 수익을 올리지 못하고 있음
- 특히 아시아 지역에서는 텔레커뮤니케이션 사업이 큰 수익을 올리지 못하고 있음. 이것은 아시아 시장의 중심인 한국과 일본의 지역 시장이 충분히 발전해 있어 시장 진출이 용이하지 못함

o 전자 학습

- 텔레커뮤니케이션 사업과 함께 VTech Holdings의 큰 수익을 차지하는 분야로 약 1억 달러의 수익을 올리고 있는 분야임
- 아메리카 지역보다는 유럽과 아시아 지역에서 더욱 비중을 가지고 있는 사업 분야로 빠르게 성장하고 있는 사업 분야이며 각 국가의 환경에 적합한 형태로 개발하여 사업을 진행하고 있음
- 학습용 전자제품부터 영유아들 학습용 장난감까지 다양한 형태의 제품을 생산 및 판매하고 있음

o 제조 계약 사업

- 비교적 신규 사업 분야로 다른 기업의 수주를 받아 관련 제품을 생산해주는 사업임
- VTech Holdings의 전체 수익에서 차지하는 비율은 0.4%에 불과하지만 텔레커뮤니케이션 사업의 비중이 낮은 아시아 지역에서는 56.7%의 비중을 갖는 사업임
- R&D의 발전에 따라 계속 성장하고 있는 사업 분야이며 기반을 더욱 넓혀가고 있는 중임

□ 담당부서 및 연락처

사업부	연락처	사업부	연락처
UAE (Telecom.)	Tel:(971)4883-6777 Fax:(971)4883-9900	Japan(e-learning)	Tel:(81)6-4950-5100 Fax:(81)6-4950-5101
Australia (Telecom.)	Tel:(61)1300-369-193 Fax:(61)1300-304-600	Japan(제조)	Tel:(81)3-3294-0740 Fax:(81)3-3294-0785
Canada(Telecom.)	Tel:(1)604-273-5131 Fax:(1)604-273-1425	Netherlands (e-learning)	Tel:(31)495-459-110 Fax:(31)495-459-114
Canada (e-learning)	Tel:(1)877-352-8697	New Zealand (Telecom.)	Tel:(64)9-574-2727 Fax:(64)9-574-2722
China(Telecom.)	Tel:(86)763-3485666 Fax:(86)763-3485600	Philippines (Telecom.)	Tel:(632)899-0102 Fax:(632)895-1336
China(e-learning)	Tel:(86)769-85966686 Fax:(86)769-85583853	Poland (e-learning)	Tel:(+4858)6667267 Fax:(+4858)6667200
China(R&D)	Tel:(86)755-26616228 Fax:(86)755-26975272	Singapore (Telecom.)	Tel:(65)6872-8133 Fax:(65)6872-8122
CIS(Dubai) (Telecom.)	Tel:(971)4883-6777 Fax:(971)4883-9900	Spain (e-learning)	Tel:(34)91-312-0770 Fax:(34)91-747-0638
France (e-learning)	Tel:(33)1-30-09-88-00 Fax:(33)1-30-09-87-80	U.K.(Telecom.)	Tel:(44)149-452-2500 Fax:(44)149-452-2001
Germany (e-learning)	Tel:(49)711-709-740 Fax:(49)711-709-7449	U.K.(e-learning)	Tel:(44)123-555-5545 Fax:(44)123-554-6804
Hongkong(본사)	Tel:(852)2680-1000 Fax:(852)2680-1300	USA(Telecom.)	Tel:(1)503-596-1200 Fax:(1)503-644-9887
Hongkong (Telecome)	Tel:(852)2680-1000 Fax:(852)2664-5521	USA(e-learning)	Tel:(1)847-400-3600 Fax:(1)847-400-3601
Hongkong (e-learning)	Tel:(852)2680-1000 Fax:(852)2667-0202	USA(제조)	Tel:(1)617-576-3300 Fax:(1)617-576-7753

2 제휴 및 M&A 사례

- o VTech Holdings는 유무선 전화 사업 분야의 해외진출을 위하여 해외의 통신사들과 제휴를 맺으며 제품을 납품하기 시작하였음
- o 대표적으로 AT&T와 같은 미국과 캐나다에서 큰 기반을 갖고 있는 기업과 협약을 맺음으로써 VTech Holdings의 제품을 아메리카 지역에 유통시키는데 성공하였음
- o 최근에는 인터넷 전화의 사용이 늘어남에 따라 이와 관련한 제휴 전략을 모색하고 있으며 2006년에는 무선 인터넷 전화 서비스를 제공하고 있는 Yahoo사와의 협약을 맺고 무선 인터넷 전화 제품을 판매하고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o VTech Holdings의 주 분야인 텔레커뮤니케이션 사업은 국내에서는 활동이 없으며 몇몇 프로세서 기업만이 계약을 맺고 부품을 납부하고 있음
- o 국내시장에서는 주로 교육용 완구 제품 사업이 활발히 이루어지고 있음

□ 분야별 협력 사례

- o 텔레커뮤니케이션 관련 부품 공급
 - 국내의 팹리스 반도체 업체인 매직아이사는 2008년 자사 주력제품인 암코어 기반 프로세서를 앞세워 중국시장에 진출하려고 모색하던 중 VTech Holdings사와 제휴를 맺게 되어 VTech Holdings의 가정용 전화기에 폴룩스 프로세서 납품계약을 체결하였음
- o 전자 학습사업
 - 국내의 해외 어린이 완구 유통업체인 토이스쿨은 2000년 VTech Holdings사와의 한국 독점 계약권을 체결하며 설립하였음

- VTech Holdings의 교육용 유아 완구를 수입하여 판매하였으며 V-smile 서비스를 2004년 한국어 버전으로 런칭하여 현재까지 지속적인 협력관계를 맺고 있음

14) ZTE

1 기업 개요

- o ZTE Corporation은 1985년 중국 선전에서 후웨이귀에 의해 Zhongxing Semiconductor Co., Ltd.란 이름으로 처음 설립되었으며, 현재 중국을 대표하는 세계적인 통신 장비 및 네트워크 솔루션 업체임
- ZTE의 사업 분야는 유선, 무선 서비스 및 단말기 시장의 거의 모든 분야를 망라하는 다양한 제품군을 선보이고 있음
- ZTE는 전 세계 140여 개 국가 500여 개 통신업체에 맞춤형 생산 제품을 납품하고 있으며, 중국에서 홍콩과 선전 증권거래소에 유일하게 상장되어 있는 통신업체임
- o ZTE는 현재 연 매출의 약 10%를 R&D 분야에 투자하고 있으며, 신흥 통신 표준을 개발하는 다양한 국제기구에서 주도적인 역할을 담당하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o ZTE는 끊임없는 연구 개발을 통한 기업의 사회 공헌을 비전으로 삼고 전체 인력의 34%, 전체 매출액의 10%를 R&D 부문에 투자하고 있음
- ZTE는 북미와 유럽, 아시아 지역에도 15개의 R&D 센터와 연구소를 가지고 있으며, 2009년까지 국내외에 2만여 개의 특허를 신청함
- 이와 함께 ZTE의 모든 R&D 관리 공정에 CMM 및 CMMI 등의 국제 표준을 엄격하게 적용함으로써, R&D 기간 단축 및 비용 절감, 최적화된 설계, 신제품의 성과 보증 등이 가능하게 됨
- o 또한 ZTE는 2003년 이후 적극적인 해외 진출 사업 전략을 채택함으로써, 2007년에는 처음으로 해외 영업 부문의 매출이 국내영업 부문을 능가하기 시작함
- 끊임없는 연구 개발과 적극적 해외 진출 전략으로, ZTE는 현재 전 세계 140여 개 국가 500여 개 업체에 상품과 서비스를 제공하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1985년 중국 선전에 Zhongxing Semiconductor Co., Ltd.(ZTE Corporation의 전신) 설립

- o 1985년 ZXJ 2000 디지털 SPC 교환기 개발
- o 1995년 중국 전기통신 업체 중 처음으로 ISO 9001 인증 획득
- o 1996년 무선 교환, 트랜스미션, 영상 회의, 전력 공급 시스템 등을 포함하는 다 제품 R&D 전략으로 전환
- o 1997년 중국 선전 증권 거래소 상장
- o 1998년 중국 통신업체로는 최초로 파키스탄에서 9천5백만 달러 해외 수주 계약
- o 1999년 중국이 지적재산권을 갖는 최초 듀얼 프리퀀시 제품인 ZTE 189 듀얼 프리퀀시 핸드셋 출시
- o 1999년 ZTE ZXMV 3000 화상회의 시스템 케냐에 수출
- o 2000년 세계 최초 분리형 SIM카드 장착 CDMA 핸드셋 출시
- o 2001년 110만 회선을 갖춘 China Unicom사의 첫 CDMA 네트워크 구축
- o 2001년 세계 최초 China Unicom사의 Softswitch 네트워크 구축
- o 2002년 회사의 전략제품 및 새로운 매출 성장원으로 핸드셋 선정
- o 2002년 CDMA 2000 및 UMTS용 장비와 3G 무선 기술 개발을 위해 Intel과 파트너십 체결
- o 2002년 ZTE Global Customer Support Center 설립
- o 2003년 글로벌 마케팅 사업 부문에 전략적 집중 실행
- o 2003년 인도 최대 통신업체 BSNL에 최대 CDMA 시스템 제공업체로 선정
- o 2003년 알제리에 아프리카 최대 CDMA WLL 네트워크 구축
- o 2004년 홍콩 증권 거래소 상장
- o 2004년 세계 최초 CDMA 2000 기반 디지털 트렁킹 기술(GoTa-Global open Trunking architecture) 출시
- o 2005년 비즈니스위크지 선정 글로벌 IT 100대 기업에 선정
- o 2005년 전 세계 1억 회선이 넘는 무선 통신 역량을 갖춘 중국 최대 무선 장비 업체에 오름
- o 2005년 세계 3대 DSLAM 공급업체 중 하나로 선정
- o 2006년 조직 구조 개편을 통한 국제화 전략 실행
- o 2006년 고정 접속 서비스 및 단말기 제품 개발을 위한 France Telecom과 장기 협력 합의
- o 2007년 해외 영업이익이 전체 60%로 국내 영업이익을 능가
- o 2007년 WiMAX 도메인 분야에서 Sprint Nextel과 협력 시작
- o 2007년 2년 연속 CDMA 기지국 장비 분야 1위 기록
- o 2007년 China Mobile의 첫 TD-SCDMA 조달 주문 51% 획득
- o 2008년 전 세계 140개 국 500개 업체에 납품
- o 2008년 China Mobile의 1, 2차 TD-SCDMA 조달 주문 36%, China Telecom의 CDMA 2000 1차 조달 주문 26.9%, China Unicom의 UMTS 1차 조달 주문 21.5% 획득
- o 2008년 ZTE 휴대폰 4500만 개 판매로 휴대폰 판매 세계6위 기록
- o 2009년 세계 최초 대칭형 10G EPON 장비 시제품 출시
- o 2009년 Qualcomm과 WCDMA 시스템 생산능력 및 성능 촉진 위해 협력 합의
- o 2009년 Frost & Sullivan이 선정한 ‘2009 세계 최고 CDMA 장비 제조업체’ 로 뽑힘

□ 조직 구조

- ZTE의 조직 구조는 크게 R&D, Marketing and Sales, Customer Services, Manufacturing, Administration 부문으로 나눌 수 있음

○ 경영진

구 분	성 명
ZTE Corporation 회장	후웨이궈
ZTE Corporation 부회장	왕중인
ZTE Corporation 부회장	레이판페이
ZTE Corporation 사장	인이민
ZTE Corporation 부사장	쉬리룽
ZTE Corporation 부사장	허쉬유
ZTE Corporation 부사장	시에다송
ZTE Corporation 부사장	티엔웬궈
ZTE Corporation 부사장	추웨이자오
ZTE Corporation 부사장	판칭핑
ZTE Corporation 부사장 겸 CFO	웨이자이성

- 2009년 12월 기준 70,345명 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

- 2009년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
 - 매출: 88억1천만 달러, 전년 대비 36.4% 증가
 - 순익: 5억7천만 달러, 전년 대비 51.7% 증가
 - 영업이익: 3억 달러, 전년 대비 66.2% 증가

[표 52] ZTE Corporation 연도별 매출 및 영업이익의 현황

단위: 백만달러

구 분	2009	2008	2007
매 출 액	\$8,817	\$6,462	\$4,754
영업이익	\$301	\$181	\$136

출처: ZTE

□ 중점 추진 사업

o Wireline

- ZTE의 Bearer 네트워크 제품은 IP 네트워크 및 광전송 제품을 포함하고 있으며, WDM 기술 발전 추세에 맞춰 운영자 요구에 최적화하고 다영역 다업무 운용자에게 보다 효과적인 대용량 전송망을 지원함
- Bearer 네트워크 제품군 중 광전송 네트워크 기술은 현재 유럽, 미국, 아태지역, 아프리카 및 중동 등 90여 개 국가 250여 사업자에게 제공되고 있음
- IP 네트워크 제품은 전 세계 56개 국가 150여 개 운영자에게 제공되어 총 200만 대의 판매량을 기록했으며, 해당 분야 높은 시장 점유율 및 성장세를 유지하고 있음

o Wireless

- ZTE는 현재 북미, 유럽, 아시아 태평양 지역 등 전 세계 500여 개 사업자에게 CDMA, 모바일 WiMAX, TD-SCDMA 등을 포함한 전방위적 이동통신 기술을 맞춤 생산을 통해 제공하고 있음
- 차이나모바일 등 중국 내 3대 이동통신업체들에 대한 3G 사업자 선정 작업이 끝나고 본격적인 3G 서비스가 시작되면서, 3대 사업자의 네트워크 건설 입찰을 독점한 ZTE는 3G 서비스망 구축의 최대 수혜자가 될 것으로 예상됨
- 현재 ZTE는 중국 내 3G 산업 분야에서 30% 이상의 시장 점유율로 1위를 차지하고 있음

o Handset

- ZTE는 통신 네트워크 장비를 판매할 때 단말 장비를 같이 공급하는 전략에 의해 휴대폰 시장에서

크게 성장했으며, CDMA 핸드폰 및 3G 핸드폰, 스마트폰 등 다양한 제품을 선보이고 있음

- ZTE는 2008년 휴대폰 판매 순위 6위를 기록했으나, 2009년 4분기엔 휴대전화 출하대수 1340만 대, 시장 점유율 4%로 모토로라를 제치고 5위에 오름
- 2009년 4분기 세계 휴대전화 제조업체 순위는 1위가 노키아(점유율 38%), 2위 삼성전자(21%), 3위 LG전자(10%), 4위 소니 에릭슨(4.4%)이며 ZTE가 다음 순위를 차지함

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
ZTE Corporation (Headquarters)	- Web: www.zte.com.cn - Phone: +86-755-2677-0000 - Fax: +86-755-2677-1999
ZTE Corporation (Investor Relations)	- Phone: +86 755 26770282 - Fax: +86 755 26770286 - E-mail: engjianxiong@zte.com.cn
ZTE Corporation (Customer service)	- Phone(1): +86-755-26779999 - Phone(2): +86-755-26770188
ZTE Corporation (Representative Office)	Asia Pacific - Phone: 021-25542606 - Fax: 021-25542067
ZTE Corporation (Representative Office)	North America - Phone: +52 55 52072786 - Fax: +52 55 52070020
ZTE Corporation (Representative Office)	West Europe - Phone: +33 (0)170725700
ZTE Corporation (Representative Office)	East Europe - Phone: +0090-216-4694710 - Fax: +0090-216-4694714
ZTE Corporation (Representative Office)	Southeast Asia - Phone: +86-755-26770000
ZTE Corporation (Representative Office)	South America - Phone: 0055-11-3717-7101 - Fax: 0055-11-3717-7101
ZTE Corporation (Representative Office)	Middle East - Phone: 0020-2-22683458 - Fax: 0020-2-22683458
ZTE Corporation (Representative Office)	South Asia - Phone: 0092-51-4859200
ZTE Corporation (Representative Office)	CIS - Phone: +7(495)741-0569

출처: ZTE

2 제휴 및 M&A 사례

□ ZTE, Qualcomm과 기술 개발 협약 체결

- ZTE는 2010년 3월 미국의 CDMA 제조업체인 Qualcomm과 Femtocell 기술 관련 개발 계약을 체결하고, Qualcomm의 칩셋 플랫폼을 이용한 CDMA 2000 Femtocell 제품 개발에 적극 나설 것임을 밝힘
- Qualcomm의 FSM(Femtocell Station Modem) 플랫폼 기술은 통신 범위 개선 및 용량 증가, 데이터 처리량 증대, 최종 사용자의 무선 통신 체험 향상 효과 등을 제공하며 데이터당 비용도 대폭 절감시킬 수 있는 기술임
- ZTE는 이번 협약을 통해 CDMA 2000 Femtocell 제품 개발 및 소형 기지국 상품을 출시할 수 있을 것으로 기대함
- Qualcomm은 전 세계 CDMA 휴대폰에 사용되는 칩의 90%를 공급하는 미국의 CDMA 제조기술업체로서, CDMA 및 기타 고급 기술을 기반으로 한 디지털 무선 통신 개발 및 서비스를 제공하는 업체임

□ ZTE, E-Plus Group 및 KPN Group Belgium과 제휴

- ZTE는 2009년 12월 벨기에의 통신업체 KPN Group Belgium 및 독일 통신업체 E-Plus Group과의 제휴를 통해 3G 네트워크 장비를 대폭 확장 지원하기로 합의함
- ZTE가 두 업체들에게 HSPA가능 3G 장비를 공급하게 됨으로써, 양사는 자국내 3G 네트워크 추가 확장을 통해 고객 기반 음성 및 데이터 서비스 사업을 확대할 수 있는 계기를 마련한 것으로 평가됨
- ZTE는 벨기에와 독일 내 유력 통신업체들과의 이번 기술 지원 및 협력을 통해 유럽 시장에서 ZTE의 시장 점유율을 점차 높여 간다는 계획을 세움
- KPN Group Belgium은 KPN 그룹의 자회사로서, KPN은 독일, 네덜란드, 벨기에 및 텔포르트에서 모바일 음성 및 데이터 서비스를 제공하고 있음
- E-Plus Group은 독일 모바일 통신시장 최초의 다중 브랜드 기업으로서, 정액요금기반 'Base'와 모바일 할인 브랜드인 'Simyo', 'Blau, de'를 서비스하고 있음

□ ZTE, Qualcomm 및 Aircell과 기내 인터넷 서비스 협력 추진

- ZTE는 2008년 11월 Qualcomm과 함께 미국의 항공 통신 업체 Aircell이 제공하는 최초의 기내 모바일 광대역 시스템 구축을 위한 업체간 협력에 합의함
 - 이번 협력은 Aircell의 새로운 기내 인터넷 서비스인 'Gogo'의 네트워킹 플랫폼을 만들기 위한 것으로써, 항공기와 지상 연결 서비스는 ZTE의 EV-DO Rev. A를 기반으로 하는 기지국과 IP 스위칭 플랫폼을 사용함
 - 미국 전역에 위치한 ZTE의 기지국과 Qualcomm의 항공기 탑재 모뎀간에 이뤄지는 'Gogo'서비스는 이전의 기내 무선 서비스에 비해 서비스 품질이 획기적으로 향상된 것으로 평가됨
 - ZTE는 Aircell 및 Qualcomm과의 지속적인 협력을 통해, 향후 네트워크 플랫폼 수요 증가 및 서비스 확대에 적극 대응 할 수 있을 것으로 평가됨
 - Aircell은 미국의 항공통신업체로서 2006년 FCC로부터 주파수 허가를 독점으로 부여받았으며, 상업용 및 업무용 항공을 위한 모바일 광대역 네트워크 구축 서비스를 제공함

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- ZTE는 2009년 3월 서울에서 KT, SKT, LG 데이콤 등의 국내 통신 서비스 사업자들을 초청하여, 'ZTE Bearer 네트워크 워크숍'을 개최함
 - ZTE가 소개한 Bearer 네트워크 제품에는 IP 네트워크 및 광전송 제품이 포함되어 있으며, 차세대 파장분할다중화 솔루션인 iWDM과 대용량 전송 장비인 PTN 제품군도 소개됨
 - ZTE는 워크숍을 통해 최신 네트워크 제품 및 솔루션을 국내 통신 서비스 사업자들에게 소개함으로써, 국내 통신사업자들과 파트너십을 강화하고 국내 시장에 보다 적극적으로 진출하는 계기를 마련한 것으로 평가됨
- ZTE는 2008년 9월 국내 포스코 계열 정보 기술 업체 포스데이타와 전략적 제휴를 체결하고, 중국 첨단 지능형 교통 정보화 사업 부문에서의 협력을 발표함

- 양사는 이번 제휴를 통해, 중국 내 통행료 자동징수 시스템(ETCS), 교통 응급구조 지휘 시스템, 터널관리 시스템, 버스정보 시스템 등 교통 정보 시스템 분야에서 공동 사업 추진을 밝힘
- 양사는 특히 현지 고속도로 통행료 자동징수 시스템 사업을 위해 포스테이타가 보유하고 있는 시스템 구축 기술과 자체 단말기를 활용, 관련 시장을 선점해 가기로 합의함
- 포스테이타는 1989년 설립된 포스코 계열의 정보기술 업체로서, 주로 시스템통합(SI)과 아웃소싱, IT 컨설팅, 네트워크통합(NI) 등 IT서비스를 주력사업으로 하고 있음. 2010년 1월 포스코 ICT로 통합됨

15) Acer

1 기업 개요

- o Acer는 1976년 Multitech International이라는 이름으로 Stan Shih에 의해 처음 설립되었으며, 대만에 본사를 두고 있는 글로벌 PC 업체임
- Acer는 HP, Dell과 함께 전 세계 PC 시장 판매 경쟁에서 수위를 다투는 주요 업체로서, 2009년엔 노트북 시장 매출 세계 2위, 넷북 시장 매출 세계 1위, 전체 PC 시장 매출 3위를 기록함
- o Acer는 노트북과 데스크탑 외에도 서버, 스토리지, LCD 모니터, HD TV, 프로젝터, 핸드헬드 네비게이션 제품 등을 주요 제품군으로 두고 있으며, 2009년에는 Acer의 첫 스마트폰 시리즈를 출시하며 스마트폰 시장까지 사업 영역을 확대하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Acer는 ‘편리하게 사용하고 고객이 믿을 수 있는 제품 개발’을 기업 모토로 삼고, 하드웨어 및 소프트웨어, 서비스의 유기적 결합을 통해 사람과 기술간의 장벽을 깨는 것을 기업의 장기 비전으로 제시하고 있음
- o Acer는 2000년 리스트럭처링을 단행해 회사의 핵심 파트였던 노트북과 데스크탑 등 전자제품 OEM 생산 부문을 독립회사로 분리시킴으로써, 빠른 속도로 변화하는 IT 산업에 효과적으로 대응할 수 있는 지속가능한 기업 구조를 갖추고 이후 글로벌 브랜드 마케팅에 초점을 맞추게 됨
- Acer 그룹은 이에 따라 2007년과 2008년 Gateway, PackardBell, eMachines 등을 잇달아 인수하여 현재 4개의 브랜드를 갖추게 되었으며, 글로벌 PC 시장에서 고객들의 다양한 요구를 충족시키기 위한 Multi-Brand 전략을 바탕으로 각각의 브랜드에 특성화된 제품과 서비스를 선보이고 있음
- Acer는 이와 함께 컴퓨터를 소비자에게 직접 파는 직판 대신 파트너 판매사와 도매점을 통해 개인 고객을 공략함으로써, 효율적인 공급망 구축과 자체 브랜드를 강화하는 Channel Business Model(CBM) 전략을 채택하고 있음

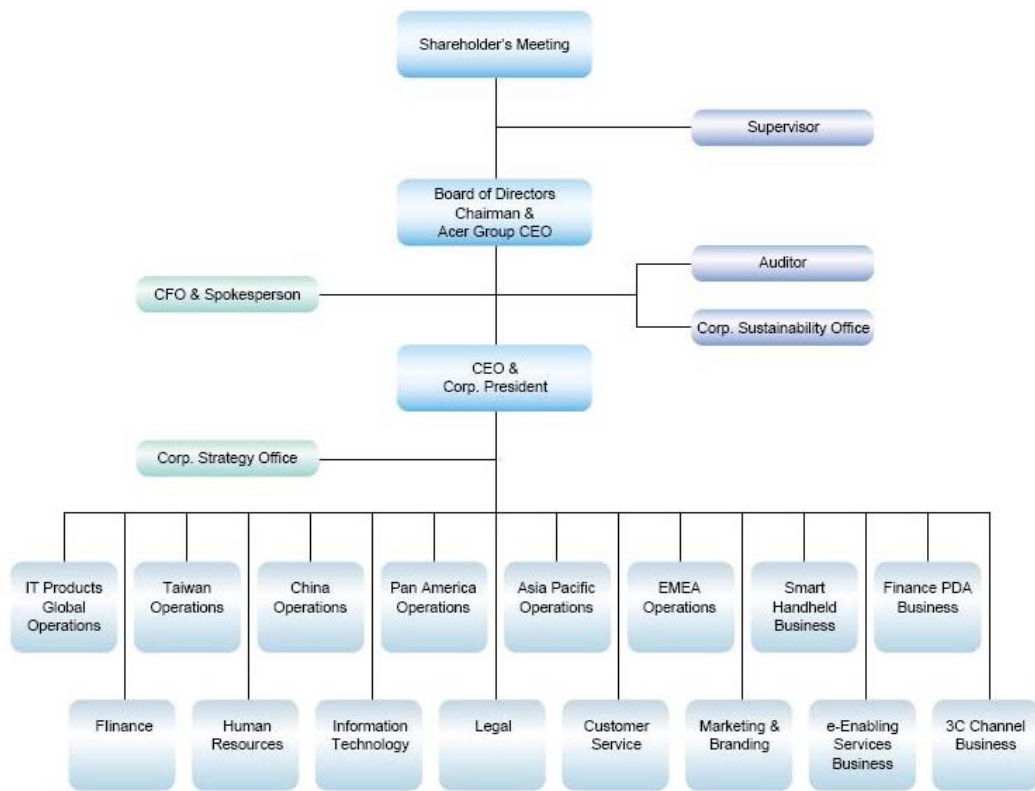
□ 주요 연혁

- o 1976년 Multitech라는 이름으로 Acer 설립(자본금 2만5천 달러)
- o 1978년 Microprocessor Training Center 건립(대만 IT 엔지니어 3천명 이상 양성)
- o 1981년 Acer의 첫 브랜드 제품 MicroProcessor-1 출시
- o 1982년 대만 첫 8비트 가정용 컴퓨터 MicroProcessor-2 출시
- o 1983년 대만 첫 16비트 컴퓨터 출시
- o 1984년 Acer Peripherals Inc.(현 BenQ Corp.)와 Multiventure Investments Inc. 설립
- o 1985년 대만 최초 프랜차이즈 컴퓨터 체인점 AcerLand 설립
- o 1987년 Acer로 기업명을 바꿈(Acer Inc.)
- o 1988년 Acer Inc. 기업공개 착수
- o 1989년 Texas Instruments와 합작회사인 TI-Acer 설립
- o 1992년 Acer 세계 최초 386 SX-33 칩셋 개발
- o 1994년 Acer 세계 최초 듀얼 인텔 펜티엄 PC 발표
- o 1997년 Acer의 다기능 하이테크 정보 단지인 Aspire Park 공식 기공식 열림
- o 1998년 13회 방콕 아시안게임 공식 IT 스폰서 선정
- o 2000년 Acer의 OEM 사업부 IT 전문 설계 및 제조업체 Wistron Corp.로 분리 독립
- o 2003년 차세대 Empowering Technology 플랫폼 출시
- o 2004년 Acer 창립자 스탠 쉬 그룹에서 은퇴
- o 2005년 Acer 그룹 회장 겸 CEO에 J. T. 왕 취임, Acer Inc. 사장에 지안프랑코 란치 임명
- o 2006년 Acer 창립 30주년
- o 2006년 Acer AT3705-MGW LCD TV, 디지털 TV 세계 최초 Intel Viiv™ 기술 인증 통과
- o 2006년 Acer 노트북 세계 3위, 데스크탑 세계 4위 브랜드에 오름
- o 2007년 Gateway Inc. 인수 발표, Acer 노트북 세계 2위, 데스크탑 세계 3위 브랜드에 오름
- o 2008년 Aspire Gemstone Blue 노트북 출시
- o 2009년 Acer의 첫 스마트폰 ‘Tempo’ 시리즈 출시

□ 조직 구조

- o Acer Inc.의 사업부는 크게 지역별 사업부서와 제품별 사업부서 로 나뉘져 있음
 - 지역별 사업 부서는 다시 IT Products Global Operations(ITGO), Taiwan Operations(TWN), China Operations, Pan America Operations(PA), Asia Pacific Operations(AP), EMEA Operations(EMEA)의 6개 부서로 조직되어 있음
 - 제품별 사업 부서는 Smart Handheld Business(SHBG), Finance PDA Business의 2개 부서로 이루어져 있음

[그림 14] Acer Organization Chart



출처: Acer

o 경영진

구 분	성 명
Acer Inc. 회장	J. T. 왕
Acer Inc. CEO 겸 사장	지안프랑코 란치
Acer Inc. EMEA 부서장	월터 데플러
Acer Inc. SHBG 부서장	에이마 드 랭커생
Acer Inc. ITGO 부서장	짐 왕
Acer Inc. PA 부서장	루디 슈미트라이트너
Acer Inc. AP 부서장	스티븐 린
Acer Inc. TWN 부서장	존 왕
Acer Inc. CFO	하워드 찬

o 2008년 12월 기준 전 세계 6,877명 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

- o 2008년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
 - 매출: 166억4천만 달러, 전년 대비 17.1% 증가
 - 순익: 5억4천만 달러, 전년 대비 0.1% 증가
 - 영업이익: 4억2천만 달러, 전년 대비 36.7% 증가

[표 14] Acer 연도별 매출 및 영업이익 현황

단위: 백만달러

구 분	2008	2007	2006
매 출 액	\$16,645	\$14,208	\$10,763
영업이익	\$428	\$313	\$228

출처: Acer

□ 중점 추진 사업

o Notebook

- 노트북은 Acer의 주력 사업으로 TravelMate, Aspire, Veriton 같은 자체 브랜드를 생산해 왔으며, 특히 TravelMate 노트북 브랜드군은 Acer의 주력 제품으로 오랫동안 자리를 잡아 왔음
- Acer는 최근 국내에 신제품을 출시하고 한국 시장 재진출을 시도하고 있으며, 국내에 선보이는 신제품은 Acer ‘Timeline’ 시리즈 노트북인 Aspire 제품군으로 장시간 배터리 사용과 노트북패드 부분의 발열이 없다는 점, 그리고 고성능 그래픽을 특징으로 하고 있음

o Netbook

- 2008년 글로벌 경기 침체 이후 소비자들이 저가형 컴퓨터인 넷북 시장으로 이동하면서, 넷북 시장을 적극적으로 준비한 Acer는 소형 저가의 넷북 매출이 크게 늘어남
- Acer는 2009년 넷북 시장에서 주요 업체들을 제치고 매출 세계 1위를 기록하였으며, 데스크탑 판매에 주력해 온 경쟁사 Dell의 실적은 부진한 것으로 평가됨
- 최근 출시된 Acer의 넷북 시리즈 Aspire One은 10시간에 가까운 배터리 지원과 뛰어난 이동성을 특징으로 시장의 호의적인 반응을 이끌어냄

□ 신규 진출 사업

o Smartphone

- Acer는 2009년 2월 바르셀로나에서 열린 MWC(Mobile World Congress)에서 자사의 첫 번째 스마트폰인 'Tempo' 시리즈를 공개하며 정식으로 스마트폰 시장 진출을 선언함
- Acer가 내놓은 스마트폰 시리즈는 슬라이드폰이며 QWERTY 키보드가 장착된 Acer M900, 터치스크린 방식의 Acer F900, 개인용 네비게이션 디바이스인 Acer X960, 두 개의 SIM 카드를 내장할 수 있는 Acer DX900 등 4개 모델이 선을 보임
- Acer의 스마트폰 시장 진출은 기술 발전으로 휴대폰과 PC의 경계가 모호해지면서 미래 시장에 대한 준비 차원과 세계적인 노트북, PC 시장의 침체가 맞물리면서 추진된 것으로, Acer는 스마트폰 업체 중 상위 5위 안에 드는 것을 목표로 하고 있음

[그림 15] Acer 스마트폰 'Tempo' 시리즈



□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
Acer Inc. Taiwan(World Headquarters)	- Web: www.acer.com , www.acer.com.tw - Phone: +886-2-2696-1234/3131 - Fax: +886-2-2696-3535
Acer Inc. China	- Web: www.acer.com.cn - Phone: +86-21-5117-8999 - Fax: +86-21-6352-8628
Acer Inc. Hong Kong	- Web: www.acer.com.hk - Phone: +852-2821-0200 - Fax: +852-2861-3758
Acer Inc. United States of America	- Web: www.acer.com/us - Phone: +1-408-533-7700 - Fax: +1-408-533-4555
Acer Inc. Switzerland	- Web: www.acer-euro.com - Phone: +41-(0)91-222-1311 - Fax: +41-(0)91-222-1322
Acer Inc. Middle East	- Web: www.acer.my - Phone: +971-4-881-3111 - Fax: +971-4-881-2200
Acer Inc. Malaysia	- Web: www.acer.ae - Phone: +60-3-2162-1388 - Fax: +60-3-2162-4949
Acer Inc.	Technical Service - Web: www.acer.com/worldwide/support Investor Relations - Phone: +886 2-2696-1234 Ext.1742 - Fax: +886 2-8691-1031 - E-mail: andrew_chang@acer.com.tw

2 제휴 및 M&A 사례

□ Acer, Intel 및 삼성전자 등과 손잡고 WiMAX 지지

- o Acer는 2009년 5월 Intel, 삼성전자, Cisco 등 4세대(4G) 이동통신 후보 중 하나인 WiMAX를 지지하는 기업들이 결성한 OPA(Open Patent Alliance)의 회원으로 가입했음을 밝힘
- 현재 4세대 이동통신 후보는 Intel이 주도하고 삼성전자, Cisco, 앨버리언 등이 지지하는 모바일 WiMAX와 유럽이 주도하고 버라이즌, NTT도코모, 지멘스 등이 지지하는 LTE로 나눌 수 있음
- Acer는 OPA 가입을 계기로 WiMAX 기능을 탑재한 넷북을 출시할 것으로 알려졌으며, 4세대 이동통신은 향후 2~3년 내에 상용화 될 것으로 전망됨

□ Acer, 중국 휴대폰 시장 진출 위해 차이나유니콤과 제휴 기대

- o Acer는 2009년 4월 중국 이동통신 사업자인 차이나유니콤과 제휴를 맺고 중국 휴대폰 시장에 진출할 계획이라고 밝힘
- Acer는 2009년 2월 MS 윈도 모바일 OS를 사용한 첫 스마트폰을 출시하면서 휴대폰 시장에 진출한 바 있음
- 이를 계기로 Acer는 잠재력이 높은 중국 휴대폰 시장 진출을 위해 3세대 이동통신 기술 중 하나인 WCDMA의 중국 사업자인 차이나유니콤을 제휴 상대로 적극 고려하고 있다고 밝힘
- WCDMA는 세계에서 가장 많이 사용 중인 범용 통신 기술로서, TD-SCDMA 사업자로 선정된 차이나 모바일과 함께 중국 양대 이동통신 사업자인 차이나유니콤이 2009년 1월 사업자로 선정되어 중국 내 3세대 휴대폰 시대가 본격 시작됨

□ Acer, 대만 스마트폰 제조업체 E-Ten 인수

- o Acer는 2008년 9월 스마트폰 OEM사로 유명한 대만의 E-Ten을 2억9천만 달러에 인수했다고 밝히고 향후 본격적인 스마트폰 시장 진입에 나설 것이라고 발표함
- Acer의 스마트폰 시장 진입은 세계 경기침체로 인한 노트북과 데스크탑 판매량 부진을 만회하기 위한 선택으로써, 아이폰을 내세운 애플과 새로운 운영체제를 선보인 구글의 합류로 인해 한층 치열해진 스마트폰 시장에서 Acer의 성공여부는 쉽게 판단하기 어려울 것으로 전망됨

- E-Ten은 스마트폰과 GPS 사업을 중점적으로 해 왔으며, 2007년 미국 시장에서 MS 윈도우 모바일 OS를 탑재한 스마트폰 ‘Glofish’를 선보인바 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Acer는 2009년 11월 국내 온라인 게임업체 한빛소프트(www.hanbitsoft.com)와 양사의 공동 이익 증진을 위해 게임과 PC를 활용한 업무 제휴를 체결한다고 밝힘
 - 이번 제휴에 따라 Acer는 한빛소프트의 온라인 영어 말하기 게임인 ‘오디션 잉글리시’를 활용한 어학용 노트북을 출시하기로 했으며, Acer가 내놓을 노트북에는 오디션 잉글리시가 내장될 것으로 알려짐
 - 한빛소프트는 1999년 설립되어 ‘스타크래프트’, ‘디아블로’와 같은 대형 게임을 유통하며 크게 성장해 온 기업으로서, 현재는 PC, 온라인 등 다양한 플랫폼에 기반한 게임 개발 및 퍼블리싱에 중점을 둔 디지털 엔터테인먼트 전문기업을 표방하고 있음

16) Apple

1 기업 개요

- o Apple Inc.(이하 Apple)은 개인용 컴퓨터, 모바일 통신 기기, 휴대용 음악 및 영상 재생기와 이와 관련된 소프트웨어, 서비스, 주변기기, 네트워크 솔루션의 설계, 제조, 판매를 하고 있음
- 미국 캘리포니아 Cupertino에 본사를 두고 있으며, 아메리카, 유럽, 일본 사업부와 2010년 3월 현재 전 세계에 있는 286개의 소매점을 관리하는 소매점 사업부가 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Apple은 소비자, 학생, 사업가, 정부 기관, 그리고 교육현장에서 최고의 개인용 컴퓨터, 모바일 통신 및 휴대용 디지털 음악 및 동영상 재생 서비스를 경험할 수 있도록 하는 것을 목표로 하고 있음
- o 사업 전략은 자체적인 운영체제, 하드웨어, 애플리케이션, 서비스 설계 및 개발 능력을 극대화하여, 소비자에게 사용하기 쉽고, 불편함 없이 통합되어 있는, 혁신적인 디자인의 새로운 상품과 솔루션을 제공하는 것임
- o 지속적인 R&D 투자가 혁신적인 제품과 기술 개발 및 개선에 핵심적이라고 판단하고 있으며, 개인용 컴퓨터, 모바일 통신기, 디지털 가전 제품이 통합될 것으로 판단하고, 이러한 혁신을 주도할 계획임
- o 개발자 프로그램을 통해 자사의 제품을 보충할 수 있는 서드 파티 제품을 개발할 수 있는 커뮤니티를 지원하는 전략을 취하고 있으며, 이 성과는 App Store로 대표되는 서드 파티 하드웨어와 소프트웨어 상품으로 확인되고 있음

□ 주요 연혁

- o 1976년 Steve Jobs, Steve Wozniak, Ronald Wayne이 Apple I 개발
- o Steve Jobs와 Wozniak이 주식회사 Apple Computer Inc.를 설립, West Coast Computer Fair에서 Apple II 출시
- o 1980년 주식 공개
- o 1984년 GUI가 설치된 Macintosh 출시, 슈퍼볼 광고로 큰 효과를 거두었으나 초기 판매는 부진하였으며, 최초의 PostScript 지원 레이저 프린터가 지원되면서 DTP 시장을 주도하기 시작
- o 1985년 창업자인 Steve Jobs가 경영권을 잃고 NeXT Inc. 설립, John Sculley, CEO 취임

- o 1989년 최초의 휴대용 Macintosh 출시
- o 1991년 강력한 성능의 노트북인 Powerbook 출시, 큰 성공을 거두고 이를 바탕으로 PDA의 원조격인 Newton과 다양한 프로젝트에 투자 하나 성공하지 못함
- o 1994년 IBM, Motorola와 AIM 동맹 결성, PowePC 포맷 채택, 최초의 PowePC 칩을 사용한 Power Mac 출시
- o 1996년 NeXT Inc. 인수, NeXTSTEP 운영체제 도입을 검토, Steve Jobs가 자문으로 복귀
- o 1997년 Steve Jobs가 CEO로 재취임, Microsoft의 1억 5천만 달러 지원과 MS Office for Mac 개발 발표
- o 1998년 일체형 컴퓨터인 iMac 출시, 이후 Macromedia의 Final Cut, Emagic의 Logic 등 일련의 전문가용 애플리케이션 개발 업체 인수
- o 1999년 전문가용 동영상 편집 애플리케이션인 Final Cut Pro와 소비자용 iMoive 출시, 이후 음악, 사진 편집도 전문가용과 소비자용으로 구분하여 출시
- o 2001년 NeXT의 OPENSTEP과 BSD Unix에 기반한 운영체제인 Mac OS X 출시, 최초의 아이팟 출시, 소매상점인 Apple Store 오픈
- o 2003년 온라인 음악 다운로드 전문 사이트인 iTunes Store 서비스 개시, 이후 취급 상품을 영화, TV 프로그램, 책 등으로 확대
- o 2006년 데스크톱과 노트북의 전 제품군을 인텔 칩 기반으로 전환, 자사의 컴퓨터에 윈도우즈 운영체제 설치가 가능하도록 한 Boot Camp 출시
- o 2007년 사명을 Apple Computer, Inc.에서 Apple Inc.로 바꿈, 아이폰과 애플 TV 출시
- o 2008년 아이팟 터치와 아이폰에서 작동 가능한 서드 파티 애플리케이션을 판매할 수 있는 App Store 서비스 개시
- o 2010년 아이패드 출시

□ 조직 구조

- o CEO와 3명의 Director, Co-Lead Director가 경영을 맡으며, CEO 밑에 CFO, COO, Legal, Design, iPhone Software, Mac Hardware Engineering, Advisor, Application, Devices Hardware Engineering, Retail, Software Engineering, Rproduct Marketing, Global Communication의 부서로 조직화 되어 있음
- COO는 Global Outsourcing, Apple Online Store, Americas & Regions, Apple Care, Education, EMEAI Region의 부서를 관리
- Software Engineering의 하위조직으로 Mac OS Engineering이 존재하며, Product Marketing 산하에 아이폰 및 아이팟 Marketing 부서가, Global Communication에는 세계 지역별 지국이 구성되어 있음

o 경영진

구분	성명
CEO	Steve Jobs
COO	Tim Cook
SVP, iPhone Software	Scott Forstall
SVP, Industrial Design	Jonathan Ive
SVP, Retail	Ron Johnson
SVP, Mac Hardware Engineering	Bob Mansfield
SVP, CFO	Peter Oppenheimer
SVP, Devices Hardware Engineering	Mark Papermaster
SVP, Worldwide Product Marketing	Philip W. Schiller
SVP, Software Engineering	Bertrand Serlet
SVP, General Counsel	Bruce Sewell

o 2009년 9월 현재 34,300명과 더불어, 2,500명의 전일제 임시직이 고용되어 있음

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년 회계연도(GAAP, 2009년 10월 결산) 재무제표 기준

- 매출: 429억 5백만 달러, 전년대비 14% 증가
- 순이익: 82억 3천 5백만 달러, 전년대비 34% 증가
- 영업이익: 117억 4천만 달러, 전년대비 42% 증가

o 2010년 회계연도 2분기까지(GAAP, 2010년 3월 결산) 재무제표 기준

- 매출: 291억 8천 2백만 달러, 전년 동기 대비 39% 증가
- 순이익: 64억 5천 2백만 달러, 전년 동기 대비 66% 증가
- 영업이익: 87억 4백만 달러, 전년 동기 대비 60% 증가

[표 26] Apple 주요 사업군별 매출 비중 (2009 회계년도)

단위: 백만달러

구분	데스크톱	노트북	아이팟	음악 관련 상품 및 서비스	아이폰 및 관련 상품과 서비스	주변기기 및 기타 하드웨어	소프트웨어, 서비스, 기타 판매
매출액	4,324	9,535	8,091	4,036	13,033	1,475	2,411
비율 %	10	22	19	9	30	3	6

출처: Apple

- o 2009 회계년도 기준 아이폰 매출은 전년대비 93% 증가한 130억 달러였으며, 2010 회계년도 2분기까지 전년 동기 대비 아이폰은 매출 54억 달러(124% 증가), 1,750만대 판매를 기록했으며, 관련 서비스 매출은 110억 달러(105% 증가)를 기록했음
- o 2009 회계년도 기준 노트북 매출은 전년대비 9%, 판매 대수는 20% 증가했고, 2010 회계년도 2분기까지 전년 동기 대비 매출 49억 8천 6백만 달러(17% 증가), 392만 4천대(13% 증가) 판매를 기록했음
- o 2009 회계년도 기준 아이팟 매출은 전년대비 12%, 판매 대수는 1% 감소하였으며, 2010 회계년도 2분기까지 전년 동기 대비 매출은 52억 5천 2백만 달러(4% 증가), 판매 대수는 3천 185만대(6% 감소)를 기록했음
- o 2009 회계년도 기준 음악 및 관련 제품과 서비스 매출은 전년 대비 21% 증가하였으며, 2010 회계년도 2분기까지 4억 3천 1백만 달러로 전년 동기 대비 21% 증가하였음

□ 중점 추진 사업

- o 아이폰 및 관련 상품과 서비스
 - 아이폰은 핸드폰, 터치 콘트롤, 인터넷 커뮤니케이션을 하나의 휴대용 기기로 통합한 제품임
 - 2009년 출시된 3GS 모델은 GSM 기반의 3G, EDGE, Wi-Fi 네트워크를 통해 데이터의 수발신이 가능하며, 16/32GB의 저장공간을 갖고 있음
 - 2009년 9월 공개된 아이폰 3.1 운영체제를 탑재하고 있으며, 이를 기반으로 서드파티 애플리케이션이 작동 가능하고, iTunes Store를 통해 서비스하고 있음
 - Apple은 무선통신 사업자와 다년 계약을 맺어 아이폰을 공급하고 있으며, 자사의 액세서리 뿐만 아

나라 서드 파티의 호환 제품으로 헤드셋, 케이블, 독, 전원장치, 케이스 등을 판매하고 있음

o 개인용 컴퓨터 제품군

- Apple은 데스크톱, 노트북, 서버와 관련 장치 및 주변기기를 제조하고 있으며, 모든 제품군은 인텔의 마이크로 프로세서와 자사의 Mac OS X 10.6(스노우 레오파드), iLife 소프트웨어를 사용함
- 데스크톱 제품군은 일반 소비자와 교육 서비스용 iMac 시리즈가 있으며, 기업 및 전문가 대상의 Mac Pro 시리즈, 크기를 줄인 Mac mini 시리즈가 있음
- 노트북 제품군은 일반 소비자용 MacBook과 고사양 제품군인 MacBook Pro, 휴대성을 높인 MacBook Air로 나뉘어짐
- 서버 제품군은 Xserve와 서버 프로그램이 깔린 Mac mini server가 있음

o 음악 관련 제품과 서비스

- Apple은 디지털 음악 및 동영상 재생 기기인 아이팟 제품군과 전세계 23개국에서 음악, 오디오 북, 뮤직 비디오, 영화, 텔레비전 프로그램, 팟캐스트, 애플리케이션 등을 제공하는 온라인 서비스인 iTunes Store를 갖고 있음

□ 기타 보유 사업

o 주변 기기

- Apple이 직접 제작하는 주변기기는 24인치와 30인치 크기의 Cinema HD Display와 iTunes Store와 연결되어 모든 디지털 오락 서비스를 즐길 수 있는 Apple TV가 있음

o 소프트웨어와 컴퓨터 기술

- Apple은 오픈소스 UNIX 기반의 OS X 운영체제 외에, 아마추어용 디지털 생활 애플리케이션인 iLife와 사무용 패키지인 iWork, 동영상 편집 전문가용 Final Cut Studio, 음악 편집 전문가용 Logic Studio, 사진 편집 전문가용 Aperture, 출판 전문가용 FileMaker Pro를 개발하고 있음
- 인터넷 소프트웨어와 서비스로는 웹 브라우저인 Safari와 멀티미디어 재생 애플리케이션인 QuickTime, 연간 사용자 등록 기반의 이메일, 백업 및 동기화 서비스인 MobileMe를 제공하고 있음

□ 신규 진출 사업

o 아이패드

- 2010년 1월 공개되고, 2010년 4월 판매가 시작된 아이패드는 애플리케이션 설치가 가능하면서, 동영상 및 음악 재생, 인터넷 서핑 및 메일 확인, 게임, 전자책 읽기 기능이 포함되어 있는 종합 디지털 멀티미디어 소비용 디바이스임
- Apple은 2010년 4월 5일 출시 당일 30만대의 아이패드가 팔린 것으로 발표했으며, 3G 네트워크를 사용할 수 있는 버전을 미국에서 4월 30일 판매 시작하고, 5월 초 부터는 영국 및 일본을 비롯한 미국 외 국가에서도 판매할 예정임

o 아이폰 OS 4.0

- 2010년 4월 Apple은 개발자 회의에서 새로운 아이폰 OS 4를 공개하였음
- 새 OS는 멀티 태스킹과 동시에, 폴더 관리, iAd 모바일 광고 플랫폼, 강화된 이메일 관리, 보안 기능 강화, iBooks 전자책과 온라인 서점을 지원할 예정임

o 신형 노트북

- 2010년 4월 Apple은 고사양 노트북 제품군인 MacBook Pro의 새 모델을 공개하였으며, 신형 모델은 더 빠른 프로세서와 차세대 NVIDIA 그래픽 칩셋을 장착하고 배터리 사용 시간이 길어졌음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Apple Inc.	- 1 Infinite Loop, Cupertino, CA 95014, USA - Tel: +1 408-996-1010 - http://www.apple.com/contact/
Apple 교육 센터	- http://training.apple.com/locations
Apple 협력 관계 구축	- http://channelprograms.apple.com/channel/
Apple 개발자 지원	- http://developer.apple.com/
아이폰 개발자 지원	- http://developer.apple.com/technologies/iphone/
Mac OS X 개발자 지원	- http://developer.apple.com/technologies/mac/

출처: Apple

2 제휴 및 M&A 사례

□ P.A. Semi 인수

- 2008년 Apple은 P.A. Semi를 인수하였으며, 동사의 저전력 소모 칩 설계 역량을 활용하여, 아이폰과 아이패드 등의 소형 휴대용 기기의 CPU를 직접 생산할 것으로 보임

□ Lala.com 인수

- 2009년 인수한 Lala.com은 음악 스트리밍 서비스 전문 기업으로, 향후 Apple이 클라우드 기반의 스트리밍 서비스 시장에 진입할 것으로 예상됨

□ Quattro Wireless 인수

- 2010년 Apple은 모바일 광고 서비스 플랫폼 기업인 AdMob을 구글이 인수하게 되자 대신 Quattro Wireless를 인수하였으며, 아이폰 OS 4.0에 탑재될 모바일 광고 플랫폼인 iAd는 동사의 경험을 토대로 만들어질 것으로 예상됨

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 사례

○ 유비쿼터스 학습에 관한 교육협력

- 2005년 당시 교육인적자원부는 Apple과 포괄적인 교육협력 양해각서를 교환하고, Apple의 노트북, 교육 콘텐츠, 무선 솔루션과 서버 장비를 지원 받아, 우선 3개 초등학교에서 파일럿 프로젝트를 시작하였음

□ 분야별 협력 사례

○ 무선 이동통신 분야

- KT는 2009년 11월 아이폰을 출시한 것과 더불어 동년 9월 IT 기기 전문업체인 인터브로와 같이 와이브로 분야 협력을 위한 양해각서를 체결하였음

- KT의 와이브로, 네스팜과 애플의 아이팟, 노트북 등이 결합된 상품을 인터브로의 유통망을 통해 지속적으로 선보일 계획임
- 또 KT는 Apple용 와이브로 접속 프로그램(CM)도 개발하기로 하였음

17) ASUSTek

1 기업 개요

- o ASUSTek Computer Inc.(이하 ASUS)는 1990년 T. H. 통과 테드 쉬에 의해 공동 설립되었으며, 대만 타이베이에 본사를 둔 컴퓨터 하드웨어 제조업체임
- ASUS는 메인보드 생산업체로 출발했으나 현재는 PC 완제품, PC 부품, 노트북, 베어본, LCD, PDA, 네트워크, 서버 등 IT 분야의 거의 모든 제품을 생산 및 판매하고 있는 토털 IT 솔루션 제조업체임
- ASUS의 ODM을 맡은 자회사로는 PC 분야의 Pegatron, 비PC 분야의 UniHan, 노트북 분야의 Asusalpha가 있으며, ASUS 브랜드를 부착하지 않은 자회사로는 통신 분야의 Askey, 칩 제조의 Kinsus, 저가형 메인보드 제조의 Asrock 등이 있음
- o ASUS는 전 세계 40개국에 지사를 두고 있으며, 비즈니스위크지 선정 글로벌 IT 100대 기업에 12년 연속 순위에 오르는 등 아시아 지역을 대표하는 IT 기업 중 하나로 자리매김하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o ASUS는 ‘겸손·진실·근면·민첩·용기’라는 구성원 개개인의 5가지 덕목 ‘을 바탕으로, ‘업무의 기본 및 결과의 전 과정에 초점’을 맞추며 ‘혁신과 예술성’을 무기로 디지털 시대를 이끌어가는 것을 기업의 비전으로 삼고 있음
- o ASUS는 ‘전진하기 전에 기초부터 튼튼히 만들자’는 제품 개발 철학을 토대로, 통합 3C 솔루션(Computer, Communications, Consumer electronics) 제공을 기본 전략으로 두고 있음
- 이를 위해 ASUS는 R&D에 대한 지속적인 투자를 해 왔으며, 그 결과 현재 전 세계 데스크탑 PC 3대 중 1대에 ASUS의 마더보드가 장착되어 있을 정도로 PC 마더보드 부문 세계 1위를 기록하고 있음
- 이와 함께 노트북 부문의 비즈니스도 강화해 세계 5위 안에 드는 실적을 기록하고 있으며, 네트워크 장비, 그래픽 카드, LCD 모니터, 포켓 PC, 컴퓨터 주변기기 등의 사업에도 지속적인 투자 전략을 실행하고 있음
- 최근 PC업체들의 휴대폰 시장 진출이 늘어나는 가운데, ASUS는 스마트폰 시장 진출을 새로운 사업 전략으로 채택하고 현재 여러 종류의 스마트폰을 출시하고 있음

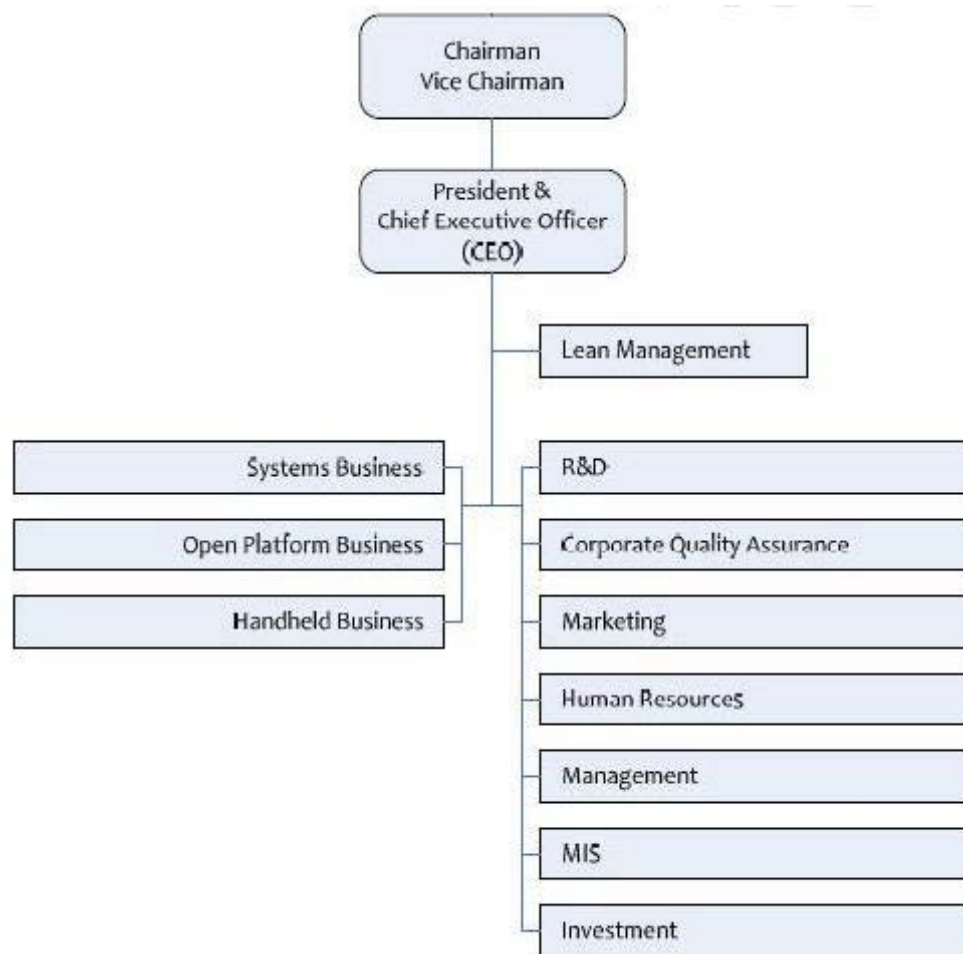
□ 주요 연혁

- o 1990년 ASUSTek Computer 창립
- o 1991년 연간 매출액 13억9천만 대만달러 기록
- o 1993년 PCI 486 및 Pentium 마더보드 대량 생산 시작
- o 1994년 타이페이 공장 ISO 9002 인증 획득
- o 1995년 월간 수익 10억 대만달러 기록
- o 1996년 ASUS, 대만 증권거래소 정식 상장
- o 1997년 월간 수익 20억 대만달러 기록
- o 1998년 ASUS, ISO-14000 인증 획득
- o 1998년 비즈니스위크지 선정 글로벌 IT 100대 기업 전 세계 18위, 아시아 1위 기록
- o 1999년 ASUS, 수퍼 슬림 노트북 출시
- o 2000년 노트북 L8400 출시
- o 2001년 PC Magazine 독자들이 뽑은 ‘올해의 제품상’에 ASUS 마더보드, 노트북, CD-ROM, VGA가 선정
- o 2002년 ASUS 첫 PDA인 MyPal A600 출시
- o 2002년 마더보드 1700만대 생산(컴퓨터 6대 중 1대 ASUS 마더보드 장착)
- o 2003년 초경량 S200N Centrino 노트북 출시
- o 2004년 세계 최대 마더보드 및 VGA 제조업체 평가(컴퓨터 3대 중 1대 ASUS 마더보드 장착)
- o 2004년 전 세계 노트북 브랜드 10위, 노트북 제조 5위 평가
- o 2006년 비즈니스위크지 글로벌 IT 100대 기업 8년 연속 선정
- o 2007년 ASUS Eee PC 첫 출시, 전 세계적 인기 속에 Eee PC 5초에 1대 속도로 판매
- o 2008년 브랜드 네임 사업 부문(ASUS)과 OEM/ODM 사업 부문(Pegatron, Unihan) 공식적으로 분리
- o 2008년 ASUS Eee PC, 포브스지에 의해 올해의 제품 선정
- o 2009년 비즈니스위크지 선정 글로벌 IT 100대 기업 26위 기록

□ 조직 구조

- o ASUS는 3개의 사업부와 7개의 지원 부서로 조직되어 있음
 - 사업부서로는 Systems Business, Open Platform Business, Handheld Business 등 3개의 부서로 구성되어 있음
 - 지원부서로는 R&D, Corporate Quality Assurance, Marketing, Human Resources, Management, MIS, Investment 등 7개 부서로 이루어져 있음

[그림 22] ASUS Organization Chart



o 경영진

구 분	성 명
ASUSTek Computer 회장	조니 쉬
ASUSTek Computer 부회장	조나단 첵
ASUSTek Computer 사장	제리 쉐
ASUSTek Computer 부사장	H. C. 홍
ASUSTek Computer 부사장	토니 첵
ASUSTek Computer 부사장	헨리 예
ASUSTek Computer 부사장	S. Y. 쉬엔
ASUSTek Computer 부사장	조 시에
ASUSTek Computer 부사장	P. C. 왕
ASUSTek Computer 부사장	샘슨 후
ASUSTek Computer CFO	데이빗 창

o 2008년 12월 기준 3,933명의 직원 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

o 2008년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표

- 매출: 203억4천만 달러, 전년 대비 -12.4% 감소
- 순익: 9억1천만 달러, 전년 대비 -35.6% 감소
- 영업이익: 5억6천만 달러, 전년 대비 -36.4% 감소

[표 34] ASUSTek Computer 연도별 매출 및 영업이익 현황

단위: 백만달러

구 분	2008	2007	2006
매출액	\$20,342	\$23,227	\$17,188
영업이익	\$560	\$881	\$624

출처: ASUS

- o ASUS의 중점 추진 사업으로는 브랜드 1위의 마더보드, 출시 후 큰 인기를 얻고 있는 넷북 Eee PC, 노트북 사업 등이 있으며, 이 3가지 제품이 가장 높은 매출 비중을 차지하고 있음

□ 중점 추진 사업

o Mother Board

- 마더보드 제조업체로 출발한 ASUS 마더보드는 브랜드 1위의 제품으로 현재 전 세계 컴퓨터 3대 중 1대는 ASUS의 마더보드를 장착하고 있음
- ASUS는 고가의 하이엔드급 제품과 중간급 제품을 주로 판매하고 있으며, 최신 칩셋 기반의 마더보드를 출시하고 있음
- 최근 출시된 ASUS P7P55D-E Premium 메인보드의 경우, P7P55D-E 시리즈의 최상위 제품으로 USB 3.0과 SATA 6Gb/s를 세계 최초로 지원하는 고급형 메인보드임
- ASUS의 2010년 마더보드 판매량은 2천만 대로 예상되고 있으며, ASUS의 경쟁업체인 GIGABYTE의 경우 1천5백만 대 판매가 예상됨

o Eee PC

- Eee PC는 2007년 ‘Easy Learn, Easy Work, Easy Play’란 슬로건으로 ASUS에서 제작된 OLPC(One Laptop Per Child) 개념의 저렴한 넷북으로, 출시 후 많은 판매량을 기록하며 ASUS의 노트북 시장 점유율을 높이는 기회를 제공함
- Eee PC 첫 출시 후 ASUS는 8.9인치 화면을 갖춘 Eee PC 900, 10인치 화면을 갖춘 Eee PC 1000을 잇달아 선보임
- 최근 출시된 Eee PC 1000 제품은 인텔 아톰 프로세서를 장착했으며, 풀 사이즈 키보드, 윈도우즈 XP, 80GB, 7시간의 배터리 사용시간을 주요 특징으로 하고 있음

□ 신규 진출 사업

o 스마트폰

- ASUS는 마더보드, 노트북, 넷북의 성공에 뒤이어 스마트폰 시장을 새로운 전략 사업으로 삼고 있으며, 이미 여러 종의 스마트폰을 출시한 바 있음

- ASUS의 첫 스마트폰 P835(Galaxy7)는 윈도우 모바일 운영체제를 가진 스마트폰으로서, 3.5인치 WVGA 터치스크린 방식에 Wi-Fi, 블루투스를 지원하며 한 손으로 쉽게 조작할 수 있도록 중앙에 트랙볼이 장착되어 있는 것이 특징임
- 뒤이어 ASUS는 Garmin과의 제휴를 통해 공동 브랜드의 내비 기능이 탑재된 스마트폰인 Nuvifone G60과 윈도우 모바일 6.1을 탑재한 Nuvifone M20을 선보임
- PC 업체의 스마트폰 시장 진출은 PC와 스마트폰의 경계가 사라지고 있다는 점과 PC 판매에 따른 마진이 점점 줄어들고 있는 PC 업계의 현실을 반영한 것으로 볼 수 있음

□ 기타 보유 사업

- o ASUS는 마더보드 및 노트북, Eee PC, 스마트폰 같은 주요 제품 이외에 그래픽 카드, 서버, LCD 모니터, TV 모니터 등과 같은 다양한 제품 라인업을 선보이고 있음
 - Graphic Card
 - 최근 1Ghz 오버클럭이 가능한 EAH5800 시리즈를 출시했으며, 이 제품들은 향상된 게이밍 경험을 제공하는 MS 다이렉트X11 및 윈도우즈 7을 제공함
 - Server & Network
 - 홈서버, 랙서버, 타워서버 등의 다양한 서버 제품 및 서버 마더보드, 워크스테이션, 워크스테이션 마더보드, 액세서리 등을 제조 판매함
 - Display
 - Designo MS Series LCD 모니터, T1 Series TV 모니터, Digital Photo Frame 등의 디스플레이 제품들을 선보임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
ASUSTek Computer (Headquarters)	- Web: www.asus.com - Phone: +886-2-2894-3447 - Fax: +886-2-2892-6140
ASUSTek Computer (Investor Relations)	Nick Wu - Phone: 886(2)2894-3447 EXT: 2343 - E-mail: investor@asus.com
ASUSTek Computer (Technology Support)	- Phone: 886-2-2894-3447 - Fax: 886-2-2890-7698
ASUSTek Computer (Technology Support, China)	- Phone: +86-10-82667575 - Fax: +86-10-82689351
ASUSTek Computer (Technology Support, Asia)	- Phone: +886-2-2894-3447 - Fax: +886-2-2890-7698
ASUSTek Computer (Technology Support, USA)	- Phone: 812-282-2787 - Fax: 812-284-0883
ASUSTek Computer (Technology Support, UK)	- Phone: +44(0)870 1208340 - Fax: +44(0)1908 217 135
ASUSTek Computer (Technology Support, Germany)	- Phone: +49-1805-010-923 - Fax: +49-(0)2102/9599-11

출처: ASUS

2 제휴 및 M&A 사례

□ ASUS, 도시바 노트북 사업 부문 인수 예정

- 2009년 11월 ASUS 조니 쉬 회장은 ASUS가 시장 경쟁업체인 도시바의 노트북 사업 부문을 인수할 예정이라고 밝혔으며, 인수 작업이 완료되면 ASUS는 2011년까지 노트북 부문 세계 3위 업체에 오르게 될 것으로 전망됨

- ASUS의 도시바 노트북 인수는 Acer가 Packard Bell과 Gateway를 인수한 이후 노트북 업계에서 두

번째로 이뤄지는 대형 인수 계약이 될 것으로 평가됨

- 이와 함께 ASUS의 이번 인수 계약은 주요 시장 경쟁업체들인 Lenovo와 Dell에게도 압력으로 작용할 것으로 보이며, 미국 시장에서 도시바의 영향력도 약화될 것으로 전망됨

□ ASUS, 미국 내비게이션 업체 Garmin과 전략적 제휴 발표

- o ASUS는 2009년 2월 휴대 GPS기기를 제공하는 미국의 내비게이션 업체 Garmin과 모바일 텔레폰 전문 기술을 위한 전략적 제휴를 맺는다고 공식 발표함
- Garmin은 2008년 1월 ASUS가 OEM 제조를 담당한 GPS 기능의 모바일 폰을 발표한 바 있으며, 양사의 전략적 제휴로 인해 이 모델이 Garmin-ASUS nuvifone G60으로 이름을 변경하고 출시된 바 있음
- ASUS와 Garmin 양사는 향후 공동 개발한 GPS 기능 탑재 휴대폰에 Garmin-ASUS nuvifone 시리즈를 부여해 계속 출시하기로 합의함

□ ASUS, 중국에 대중 과학 도서관 건립 위해 5천만 위안 투자

- o ASUS와 중국과학기술협회(China Association for Science and Technology)는 2009년 1월 대중 과학 도서관 건립에 합의하고, ASUS는 도서관 건립을 위해 향후 5년간 5천만 위안을 중국에 투자하기로 공동 발표함
- ASUS의 투자로 건립될 대중 과학 도서관은 2008년부터 2012년까지 중국 전역의 천여개 도시에 건립될 예정이며, 이들 도서관에는 중국내 과학 대중화와 정보 기술 교육을 위한 과학 도서와 컴퓨터들이 비치될 예정임

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o ASUS는 2009년 3월 국내 직영 서비스센터인 ‘ASUS Royal Club’을 확장 이전함
- ASUS 서비스센터는 고객과 엔지니어가 직접 대면하는 방식을 선택함으로써, ASUS 노트북 사용자들에게 보다 신속하고 편리한 서비스를 제공할 것으로 전망됨

18) BYD

1 기업 개요

- o BYD는 1995년 왕촨푸에 의해 중국 선전에서 설립되었으며, 현재 세계 2위의 배터리 제조업체이자 중국 내 대표적인 자동차 제조 기업 중 하나임
- BYD는 휴대폰 배터리 제조업체로 성공한 후 2003년 시안(西安)의 친촨(秦川) 자동차 주식회사를 인수 합병하여 BYD 자동차 주식회사를 설립하였으며, 이어 베이징 지츠(吉馳) 자동차 주식회사를 인수 합병하며 자동차 제조업체로서의 기반을 다짐
- BYD는 이후 자동차용 배터리 개발과 소형 자동차 ‘F3’의 성공에 힘입어 전기 자동차 개발에 중점적인 투자를 했으며, 최근 전기 자동차 ‘E6’를 출시하는 등 전 세계 전기 자동차 분야의 대표 기업 중 하나로 성장함
- o BYD는 현재 자동차 생산 이외에도 2차 전지, 충전기는 물론 휴대폰 설계, LED 제품, 자동차 및 전동차의 차 부품 등 다양한 사업 부문에서 성공을 거두고 있음
- o BYD는 2008년 세계적 투자자인 워렌 버핏이 2억3천만 달러(BYD 총 주식의 10%)를 투자한 후 1년 만에 10억 달러의 추정 이익을 올려 화제가 되기도 함

□ 사업 비전 및 전략

- o BYD는 ‘기술이 기업의 모든 것’이라는 왕촨푸 회장의 기업 철학에 따라, R&D 부문에 기업의 역량을 집중하여 현재 전체 직원 13만 명 중 기술 개발 인력이 1만 명에 달함
- BYD는 전기 자동차 개발 및 배터리를 포함한 IT 전자 부속품 분야에서의 지속적인 성공을 위해 향후 기술 개발 인력을 3만 명으로 늘릴 계획을 세우고 있음
- o BYD는 중국 정부의 지원과 지속적인 기술 개발을 통해 2025년까지 900만 대의 자동차를 판매해 세계 1위에 올라선다는 목표를 세우고 있음
- BYD는 기술 개발과 함께 가격 경쟁력을 무기로, 향후 출시되는 전기 자동차를 도요타나 GM이 개발 중인 전기 자동차의 절반 가격에 시판해 시장 점유율을 높인다는 전략임

□ 주요 연혁

- o 1995년 BYD 설립(자본금 250만 위안, 직원 20명)
- o 1996년 BYD, ISO 9002 인증 획득
- o 1997년 리튬 이온 배터리 생산 시작
- o 1998년 BYD, ISO 9001 인증 획득
- o 1998년 BYD, 유럽에 자회사 설립
- o 1999년 미국에 BYD America Corp. 설립
- o 2000년 BYD, ISO 14001 인증 획득
- o 2000년 모토로라에 첫 리튬 이온 배터리 공급
- o 2001년 BYD Korea 지사 설립
- o 2002년 노키아에 첫 리튬 이온 배터리 공급
- o 2002년 홍콩 증권거래소 정식 상장
- o 2002년 BYD 상하이 공장 및 Shanghai BYD Co., Ltd. 설립
- o 2003년 시안(西安)의 친촨(秦川) 자동차 주식회사 인수(현 BYD Auto Co., Ltd.)
- o 2004년 BYD, 바오룽 공장 설립
- o 2005년 BYD 제작 첫 번째 자동차 'F3' 시장 출시
- o 2005년 BYD Japan Co., Ltd. 설립
- o 2006년 Fe 배터리 장착된 'F3e' 개발 성공
- o 2006년 BYD 'S8' 제9회 중국 자동차 전시회에 출시
- o 2007년 BYD 'F3R' 시장에서 큰 인기를 얻음
- o 2007년 첫 비즈니스 세단 'F6' 출시
- o 2008년 'F6', 'F0' 시장에서 큰 인기를 얻음
- o 2008년 플러그인 하이브리드 자동차 'F3DM' 시장 출시
- o 2009년 BYD 첫 번째 전기 자동차 'E6' 모델 개발
- o 2009년 상하이 국제 자동차 전시회에 다목적 자동차 'M6' 출시
- o 2009년 비즈니스위크지 선정 세계 IT 100대 기업 33위 기록

□ 조직 구조

- o BYD의 사업 부서는 크게 2가지로 나눌 수 있는데, 2차 전지 및 충전기, 휴대폰 설계, LED, LCD 등을 제작하는 IT Parts Business 부서와 자동차 및 전기 자동차를 생산하는 Automobile Business 부서로 조직되어 있음
- IT Parts Business 부서는 다시 Handset Components Business 부서와 Assembly Services 부서 등 2개 사업 부서로 구성되어 있음

o 경영진

구 분	성 명
BYD Co., Ltd. 회장	왕찬푸
BYD Co., Ltd. 부회장	루시앙양
BYD Co., Ltd. 부사장	양룽쥔
BYD Co., Ltd. 부사장	왕니엔치앙
BYD Co., Ltd. 부사장	마오더허
BYD Co., Ltd. 부사장	리엔위보
BYD Co., Ltd. 부사장	허룽
BYD Co., Ltd. 부사장 겸 CFO	우징성

o 2008년 12월 기준 전 세계 각국 130,000명의 직원 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

- o 2008년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
 - 매출: 39억 달러, 전년 대비 34.8% 증가
 - 순익: 1억8천만 달러, 전년 대비 -19.8% 감소
 - 영업이익: 2억7천만 달러, 전년 대비 7.1% 증가

[표 40] BYD 연도별 매출 및 영업이익 현황

단위: 백만달러

구 분	2008	2007	2006
매 출 액	\$3,908	\$2,899	\$1,654
영업이익	\$270	\$252	\$332

출처: BYD

- o BYD의 중점 추진 사업으로는 크게 자동차 사업과 IT 부품 관련 사업으로 나눌 수 있는데, 2008년의 경우 IT 부품 사업 부문의 매출은 68%로 가장 높은 비중을 차지하고 있으며 자동차 사업 부문의 매출 비중은 32%를 기록함

□ 중점 추진 사업

o BYD의 중점 추진 사업은 크게 IT 부품 사업과 자동차 사업으로 분류할 수 있으며, IT 부품 사업은 다시 2차 전지 사업과 핸드셋 부품 및 조립 사업으로 나눌 수 있음

o Automobile

- BYD는 2003년 자동차 사업을 시작한 후 저가형 일반 자동차인 ‘F3’ 모델로 큰 성공을 거두었으며, 최근엔 전기 자동차 부문에 중점적인 투자를 하며 성과를 거둠
- BYD는 2008년의 경우 ‘F3’ 14만 대 포함 모두 17만 대의 차량을 판매했으며, 2009년에는 총 45만 대를 판매해 전년 대비 160% 증가한 실적을 기록함
- 일반 자동차 부문에선 저가용 ‘F3’에 이어 2008년 중고급용 세단인 ‘F6’ 모델과 저배기량 자동차 시장을 겨냥한 ‘F0’ 모델을 출시함
- BYD는 전기 자동차 분야에 진출한 후 2008년 플러그인 하이드브리드 자동차인 ‘F3DM’, 2010년엔 BYD의 첫 전기 자동차인 ‘E6’를 내놓고 미국과 유럽 등 세계 시장에 진출할 계획을 밝힘
- 최근 BYD가 미국 디트로이트 모터쇼에서 선보인 ‘E6’는 5인승 전기차로 최대 시속 140km에 한번 충전으로 330km를 운행할 수 있음
- BYD는 전기차의 핵심인 리튬이온 배터리를 직접 생산하기 때문에 가격 경쟁력을 갖춘 것으로 평가 받음. 이와 함께 다임러, 벤츠, 폭스바겐 등과의 제휴를 통한 기술 개발과 품질 향상에 목표를 두고 있음

[그림 25] BYD 전기 자동차 E6



o Rechargeable Battery

- 휴대폰 충전용 배터리 생산업체로 출발한 BYD는 2000년에 노키아, 모토로라 등의 글로벌 휴대폰 업체들로부터 주문을 받으며 크게 성장함
- 자동차 회사를 설립한 후 BYD는 휴대폰 배터리 개발 노하우를 활용해 자동차용 배터리 개발을 시작했으며, 전기차 양산의 핵심 요소인 안정성 높은 리튬이온 전지 개발에 성공함
- BYD는 2009년 기준 휴대폰 배터리 생산 부문에선 세계 시장 점유율 15%로 2위를 기록했으며, 니켈-카드뮴 전지 분야에선 세계 1위, 니켈-수소 전지 세계2위, 리튬 전지 세계 3위를 기록함
- 현재 BYD는 휴대폰 배터리, 자동차 배터리에 이어 노트북 배터리와 태양 에너지 배터리 분야에도 적극적인 투자를 하고 있음

o Handset Components & Assembly Services

- BYD는 핸드셋 케이징, 마이크로폰, 커넥터, 핸드셋 부품 등을 생산하고 있으며, 휴대폰 부품 조립 및 휴대폰 ODM 제조 부문에서도 높은 매출을 기록하고 있음
- BYD는 이외에도 TFT-LCD, LED, 서킷 보드, 핸드셋 카메라 모듈, 충전기 등을 생산하고 있음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
BYD Company Limited (Headquarters)	- Web: www.byd.com.cn - Phone: +86-755-89888888 - Fax: +86-755-84202222
	Investor Relations - Phone: +852-21366185 - Fax: +852-31706606
BYD Company Limited (Kuichong Plant)	- Phone: +86-755-89888888
BYD Company Limited (Baolong Plant)	- Phone: +86-755-89888888
BYD Company Limited (Huizhou Plant)	- Phone: +86-752-5118888
Shenzhen BYD Auto Co., Ltd.	- Phone: +86-755-89888888 - Fax: +86-755-84202222
BYD Auto Sales Co., Ltd.	- Phone: +86-400-830-3666
BYD Auto Co., Ltd.	- Phone: +86-29-88889999
Beijing BYD Mould Co., Ltd.	- Phone: +86-10-69508888 - Fax: +86-10-69509999
Shanghai BYD Co., Ltd.	- Phone: +86-21-57778888 - Fax: +86-21-57775000
BYD (Ningbo) Semiconductor Co., Ltd.	- Phone: +86-574-8682 5188 - Fax: +86-574-8682 0136

출처: BYD

2 제휴 및 M&A 사례

□ BYD, 일본 자동차 부품 금형업체 인수

- BYD는 2010년 4월 일본 오기하라사가 소유하고 있는 자동차 부품 금형공장 인수 계약을 체결했으며, 이 공장 종업원 80명의 고용도 승계될 것이라고 발표함
- 금번 인수 계약에 따라 BYD는 일부 금형 생산라인을 중국으로 이전해 중국 내 자동차 생산에 적용할 계획임
- BYD는 해외에서 기술력을 인정받아 온 오기하라사의 금형 기술을 이용해 GM 및 폭스바겐 등과 같은 글로벌 기업과 경쟁할 수 있는 수준으로 품질을 끌어 올릴 계획임

□ BYD, 메르세데스 벤츠와 전기 자동차 제휴

- BYD는 2010년 3월 독일의 자동차 제조업체 메르세데스 벤츠와 제휴 협력 양해각서를 체결하고, 새로운 전기 자동차 모델을 중국 시장에 내놓기로 합의함
- 양사가 개발하게 될 전기 자동차는 벤츠의 기본 차체 구조를 바탕으로 전혀 새로운 외관을 갖춘 전기차를 개발하기로 합의함
- 이와 함께 새로 개발되는 전기차 브랜드는 양사가 공유하며, 협력 사업 추진 경과에 따라 향후 양사의 합작회사 설립도 추진할 것으로 알려짐

□ BYD, 독일 다임러 ‘마이바흐’ 인수 예정

- BYD는 2010년 3월 독일의 자동차 제조업체 다임러 그룹으로부터 마이바흐를 인수할 계획임을 밝힘. 이에 앞서 BYD와 다임러는 전기차 개발 협약을 맺은 바 있음
- 다임러 그룹은 수익성이 낮아진 마호바흐의 생산량을 축소하고 브랜드 매각에 나섰으며, BYD는 다임러의 브랜드 매각에 맞춰 인수 계획을 진행할 것이라고 밝힘
- 마이바흐는 수제 고급차 브랜드로 1942년 생산이 중단된 후 다임러가 2002년 60년 만에 부활시켰으며, 롤스로이스, 벤틀리와 함께 세계 3대 명차로 평가됨

□ BYD, 독일 다임러와 전기자동차 생산 제휴

- BYD는 2010년 3월 독일의 다임러와 전기차 부문에서 제휴할 것임을 밝혔으며, BYD와 다임러는 중국시장을 겨냥한 새로운 브랜드의 전기차 공동 개발에 합의함
- BYD는 이번 제휴를 통해 향후 다임러의 전기차 구조 설계와 BYD 배터리 기술의 결합으로 인한 시너지 효과가 클 것으로 기대하고 있음
- 이와 함께 BYD와 다임러 양사는 중국에 공동 연구개발(R&D) 센터를 짓기로 합의함

□ BYD, Berjaya Corporation과 자동차 제조 협력 합의

- BYD는 2010년 2월 말레이시아의 재벌 그룹 Berjaya측과 양해 각서를 체결하고, 말레이시아 라왕 지역에 오른쪽 핸들 자동차 제조 공장을 설립하기로 합의함
- BYD와 Berjaya는 말레이시아와 아세안 시장을 타깃으로 BYD의 FO 1-litre 모델을 제조할 예정으로, BYD는 이를 통해 말레이시아를 아세안 시장의 자동차 공급 허브로 삼겠다는 계획을 밝힘
- Berjaya Corporation은 말레이시아 최대 재벌 그룹 중 하나로, 부동산 개발 및 투자부터 호텔 리조트 사업, 교육, 보험, 건설업 등에 이르는 다양한 사업을 운영하고 있는 재벌 기업임

□ BYD, 독일 폭스바겐과 제휴

- BYD는 2009년 5월 독일 자동차 제조업체인 폭스바겐과 제휴를 맺고, 하이브리드 전기 자동차 및 리튬 배터리 전기 자동차 등과 관련해 지속적으로 협력할 것을 합의함
- 중국 정부가 원유 수입을 제한하고 중국 자동차 업체들이 대체 에너지 차량 개발에 본격적으로 뛰어든 가운데, BYD는 대량 생산이 가능한 하이브리드 자동차 개발에 성공한 바 있음

□ BYD, 반도체 제조업체 Ningbo Zhongwei(寧波中緯) 인수 합병

- BYD는 2008년 11월 경매를 통해 중국 저장성(浙江省)에 있는 반도체업체 Ningbo Zhongwei를 인수 합병함
- BYD는 2억 위안을 들여 Ningbo Zhongwei를 인수했으며, BYD는 Ningbo Zhongwei 인수 합병을 통해 전기 자동차 개발을 위한 반도체 기술 연구 능력 및 생산 능력을 갖추게 된 것으로 평가됨
- Ningbo Zhongwei는 2002년에 설립되었으며, 자본금 규모는 1억 달러로 주로 6인치 반도체 칩을 생산해 온 기업임

19) Compal

1 기업 개요

- o Compal Electronics(仁寶電腦股份有限公司, 이하 Compal)는 세계최대 노트북 및 모니터 관련 오리지널 디자인 제조업체(ODM) 중 하나로 1984년 설립되었으며, 본사는 대만 타이페이에 위치함
- Compal은 국내에 Vacom Wireless와 Compal의 투자로 설립된 CDMA 연구소(Compal Communications Korea) 뿐 아니라, 중국, 영국, 미국에도 지사를 보유하고 있으며, 2008년에는 폴란드와 브라질에 해외 서비스 센터를 설립한 바 있음
- Compal의 주요 공장은 중국 쿤산에 위치해 있으며 4개의 노트북 전문 공장과 2개의 모니터 전문 공장이 있음. 2007년에는 베트남으로 공장을 확장한 바 있음
- o 주요 품목은 노트북, 모니터, LCD TV이며 지난 22년간 Acer Inc., Dell, Toshiba, Hewlett-Packard, Fujitsu Siemens Computer등 세계적인 글로벌 PC 제조업체를 고객으로 두고 해당 기업들의 노트북 및 모니터 디자인 및 생산에 참여한 바 있음. 특히 Dell, Hewlett-Packard와 Compaq의 모델을 생산하는 것으로 알려져 있음
- Compal은 노트북과 MID 뿐 아니라 Motorola, Nokia 등에 저가형 CDMA 휴대폰 또한 생산, 공급한 바 있음
- o 또한 Comapal은 지난 2004년 디지털 미디어(DMC)의 설립을 통해 개인 휴대용 전자기기(WiFi MP3, Digital Media Adaptor (DMA), Portable Media Player (PMP)) 등을 개발하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o ‘2009 Compal Vision’에 따르면 No.1 노트북 ODM 업체가 되는 것과 TV ODM 시장에서 세계 3위권 안에 드는 것이 Compal의 목표이자 비전임

□ 중점 추진 사업

- o 주요 품목은 노트북 PC와 모니터이나, 최근 대만이 세계 스마트폰 제조의 중심지로 떠오르면서 Compal은 최근 스마트북, 스마트폰, 태블릿 PC 등으로 사업 부문을 확장하고 있음
- 2010년 Compal은 Toshiba와의 제휴를 통해 안드로이드 태블릿 PC를 출시할 계획으로 알려져 있어

주목을 받고 있으며, Compal은 지난 2009년 3분기 Nokia에 주문자상표부착생산(OEM) 방식으로 퀄컴 스냅드래곤 칩을 탑재한 스마트북 주문을 받아 생산한 바 있음

□ 주요 연혁

- o 1984년 Comapal 설립
- o 2000년 중국에서 15" CRT 모니터 생산 시작
- o 2003년 최초 15.4 인텔 센트리노 CPU 노트북 PC 공개
- o 2004년 최초 PDP TV, LCD TV, PDA 등 생산
- o 2006년 미국 표준 디지털 TV 최초 생산(32" & 37")
- o 2007년 Menlow 인텔 플랫폼을 최초 탑재한 MID 신제품을 출시함 (Wi-Fi 기능 및 블루투스 기능 보유)
- o 2008년 울트라 슬림 노트북 및 2세대 MID 개발

□ 조직 구조

- o Compal은 노트북 PC 사업부, 대만 노트북 PC 서비스 부서, 북미 노트북 PC 서비스 부서, EU 노트북 PC 서비스 부서 등으로 나누어져 영업 및 판매를 담당하고 있음
- o 생산은 Pin-cheng 공장(R&D), Compal 중국 공장 (LCD TV/모니터 생산라인), Compal Kunshan 공장 (노트북 PC 및 MID 생산라인)에서 이루어짐
- o 해외에서의 영업 및 판매를 위해 설립된 법인들은 Bizcom Electronics, Inc.(미국 지사), CEB ELETRÔNICA DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA (브라질 서비스 센터), Łódź (폴란드 서비스 센터) 등이 있음
- o 2009년 기준 Compal은 약 3만 여명의 인력 구성을 보이고 있음

□ 재무현황 및 사업별 매출 구조

- o 2009 회계연도(GAAP) 재무제표
 - 매출: 6,262억 1천 8백만 달러(NTD), 전년대비 55% 증가
 - 순익: 192억 8백만 달러(NT), 전년대비 52% 증가
 - 영업수익: 177억 1천 1백만 달러(NT), 전년대비 58% 증가

[표 63] Compal 연도별 재무현황

단위: 백만 NT\$

	2009		2008		Y o Y
Net Sales	626,218	100.0%	404,993	100.0%	55%
Gross Margin	28,844	4.6%	20,435	5.0%	
Operating Income	17,711	2.8%	11,219	2.8%	58%
Non-operating Gain	2,476	0.4%	3,579	0.9%	
Income before Tax	20,187	3.2%	14,798	3.7%	36%
Net Income	19,208	3.1%	12,639	3.1%	52%
EPS (NT Dollars)	4.91		3.26		

출처: Compal Electronics

- o Compal은 2009년 노트북 분야에서 당초 예상 물량이었던 3,200-3,500만 대를 넘는 3,790만 대를 판매했으며, 매출과 영업 수익 등에서도 전년 대비 50% 이상 성장하는 등 호조를 보임
- o Compal은 또한 LCD TV 분야에서 매년 두 배 이상 성장하고 있으며, LCD TV 판매는 2008년 180만 대에서 2009년 330만 대로 증가하였음. 이를 바탕으로 2010년에는 600만대 판매를 목표로 하고 있음
- o Compal 그룹의 텔레콤 서비스 자회사인 Vibo 텔레콤에서는 2009년 가입자 150만 명에서 2010년에는 200만 명으로 성장할 것을 기대하고 있으며, 3분기에는 손익 분기점에 도달할 것으로 전망하고 있음

□ 담당부서 및 연락처

사업부	주소 및 연락처
노트북 PC 사업부	pcsales@compal.com
대만 노트북 PC 서비스 부서	NBService@compal.com
북미 노트북 PC 서비스 부서	NBService@compal.com
EU 노트북 PC 서비스 부서	NBService@compal.com
Pin-cheng 공장(R&D)	8, Nan-Tung Rd., Pin-Cheng City, Taoyuan Hsien, Taiwan, R.O.C. Tel : 886-3-439-1707 Fax : 886-3-439-1724
Compal 중국 공장 (LCD TV/모니터 생산라인)	Tel : 002-86-512-57713333
Compal Kunshan 공장 (노트북 PC 및 MID 생산라인)	Tel : 002-86-512-57355000
Bizcom Electronics, Inc. (미국 지사)	881 Wrigley Way, Milpitas 95035 USA TEL: 408 262 7877 FAX: 408 262 3907
CEB ELETRÔNICA DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA (브라질 서비스 센터)	Rua Kanebo 175, Galpões C3, C4, C5 e C6, Bairro Distrito Industrial Jundiaí Business Park, CEP 13213-090, Jundiaí - São Paulo, Brasil TEL: 11 3395 0888
Łódź (폴란드 서비스 센터)	ul. Zakładowa 99, 92-402 Łódź, Poland TEL: 42 209 7090 FAX: 42 209 7086

출처: Compal Electronics

2 제휴 및 M&A 사례

□ Dell: 올인원 PC 개발

o Compal이 Dell의 올인원 PC의 제작을 맡게 될 것이며 이는 2010년 1분기에 출시될 예정으로 추측됨 (미정)

- Dell에게 있어 Compal은 중요한 파트너로, 기업용 노트북, 넷북 등의 제조를 맡겨옴

□ Inventec: MID 개발

o Compal은 Inventec과 엔비디아의 테크라 플랫폼에 기반한 MID(Mobile Internet Devices)를 개발 (2009년)

□ Toshiba: 태블릿 PC 개발

o Toshiba와의 제휴로 안드로이드 태블릿 PC를 출시할 예정임

□ Nokia: 스냅드래곤 스마트북 공급

o Nokia에 OEM 방식으로 퀄컴 스냅드래곤 칩을 탑재한 스마트북 주문을 받아 생산함(2009년)

□ Nokia: CDMA폰 공급

o Nokia에 저가형 CDMA폰 400만대 공급(2007년)

□ Motorola: 3G 폰 생산

o Compal은 Motorola로부터 3G 휴대폰에 대한 계약생산 주문을 받은 바 있음(2005년)

- Compal은 OEM(주문자 상표부착 생산) 기반으로 모토로라와 협력함. Motorola는 시스템, 소프트웨어와 하드웨어의 설계에 대해 책임을 지고 Compal사는 기계 설계와 조립 부분을 담당함

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o LG전자는 2009년 말 대만 Compal의 CDMA연구소인 Compal Communication Korea와 위탁생산협정을 맺음
 - LG전자는 제조업체에서 벗어나 생산은 아웃소싱에 맡기고 마케팅에 주력하겠다고 발표한 바 있으며 TV뿐 아니라 스마트폰도 작년 말 Compal을 통해 아웃소싱에 들어감
- o Compal Communications Korea는 지난 2000년 HansolM.com(KTF, 현 KT)와 전략적 제휴를 맺은 바 있음

20) Dell

1 기업 개요

- o Dell은 모바일 디바이스, 데스크탑 PC, 소프트웨어, 주변기기, 서버, 네트워크 장비 및 저장장치 생산을 중심으로 인프라 기술, 컨설팅, 애플리케이션, 비즈니스 프로세스 서비스 지원까지 사업을 확장한 대표적인 IT 기업임
- 미국 텍사스 Round Rock에 글로벌 지주회사를 두고 있으며, 관계 자회사와 96,000명의 직원과 대기업, 공공기관, 중소기업, 소비자 부문의 4개 사업부를 통해 사업을 펼치고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Dell은 소비자에게 컴퓨터 시스템을 직접 판매함으로써, 소비자의 필요에 맞는 가장 효율적인 컴퓨터 시스템을 공급하는 것을 모토로 출발하였음
- o 현재 소매, 시스템 통합, 재판매 등으로 판매 경로를 다양화하고 있으며, 이를 통해 전세계 판매 확대를 노리고 있음
- o 기존의 데스크탑과 모바일 디바이스 제조 강점과 축적된 온라인 판매 강점을 바탕으로, 디자인 개선, 공급 체인 관리, 재고 및 영업 비용 감소 등을 통해 비용 절감 효과를 높이려 함
- o 이와 동시에 마진이 높고 수입을 높일 수 있는 서버, 저장장치, 서비스, 소프트웨어 시장의 역량을 높여 데이터 센터, 서버, 저장 장치 공급에서 우위를 점하기 위해 적극적인 인수 전략을 고려하고 있음
- o 또한, 기업 성장을 목표로 함과 동시에 유동성, 이윤율과 균형을 맞추는 전략을 취해 장기 투자가 가능한 여건을 조성하려하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1984년 당시 대학생이던 Michael Dell이 PCs Ltd.를 창업
- o 1985년 최초로 자체 설계한 Turbo PC를 컴퓨터 전문 잡지를 통해 일부 옵션에 대해 소비자가 원하는 사양을 선택할 수 있도록 판매하기 시작(당시 가격 795달러)했으며, 7,300만 달러의 수입을 거둠

- o 1988년 사명을 Dell Computer Corporation으로 개명하고, 주식 공개를 실시
- o 1992년 포춘지 선정 500대 기업 선정
- o 1996년 웹을 통한 컴퓨터 판매 시작
- o 2002년 텔레비전, Dell Axim 휴대용 기기, Dell DJ 디지털 오디오 플레이어, 프린터 판매를 시작하며 가정용 디지털 기기 및 소기업 판매를 확대
- o 2003년 사명을 Dell Inc.로 개명하며 컴퓨터 이외 제품 판매를 강조
- o 2004년 미국 North Carolina 주 Winston-Salem의 생산 공장 신규 설립, 창립자 Michael Dell의 CEO직 사임
- o 2006년 컴퓨터 제조 업체인 Alienware 인수
- o 2007년 Michael Dell, CEO 복귀

□ 조직 구조

- o Michael Dell의 CEO 복귀 이후 2009년 상반기에 지역별 사업부로 되어 있던 조직 구조를 판매 규모에 따라 대기업, 공공기관, 중소기업, 소비자 부문으로 개편하기 시작했음
- o 2009년 12월 31일 현재, 9만 4,300명의 정규직과 1,700명의 임시직을 포함하여 총 9만 6천명을 고용하고 있으며, 이는 2009년 Perot System의 인수로 늘어난 2만 3,800명을 포함하고 있음
- o 5만 7,700명은 미국 내에 고용되어 있으며, 그외는 해외 고용임

o 경영진

구분	성명
CEO	마이클 델
회장, Dell Services	피터 알타페프
SVP, 기업 제품 그룹 담당	브래드 앤더슨
회장, 공공기관 담당	폴 벨
부회장, 영업 및 기술	제프리 클락크
SVP, 인사	앤드류 에스파르자
회장, 소비자, 중소기업 그룹 담당	스티븐 펠리스
회장, 커뮤니케이션 솔루션	로날드 개리크
SVP, CFO	브라이언 글래든
SVP, 기업 전략	데이비드 존슨
SVP, CMO	에린 넬슨
SVP, Dell.com	로날드 로즈
회장, 대기업 그룹 담당	슈테판 슈켄브룩
SVP	로렌스 투

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- o 2009년 12월 31일 현재, 2010 회계년도 재무제표(GAAP) 기준
 - 매출: 529억 2백만 달러, 전년대비 14% 감소
 - 순익: 14억 3천 3백만 달러, 전년대비 43% 감소
 - 21억 7천 2백만 달러, 전년대비 32% 감소

[표 51] Dell 주요 사업군별 매출 비중 (2010 회계년도)

단위: 백만달러

구분	대기업	공공기관	중소기업	소비자
매출액	14,285	14,484	12,079	12,054
비율 %	27	27	23	23

출처: Dell

- 대기업 부문 매출은 전년 대비 21% 감소했으며, 공공기관 부문 매출은 6% 감소, 중소기업 부문 매출은 19% 감소, 소비자 부문 매출은 6% 감소를 기록했으며, 이는 각 부문의 판매 감소에 기인함
- 이러한 판매감소는 2008년 하반기부터 시작된 전 세계적 경제 위기로 많은 기업과 공공기관이 IT 프로젝트를 중단시키고, 소비가 위축되었기 때문으로 보이며, 2009년 하반기부터 각 부문의 판매가 다소 증가하는 추세를 보이고 있음
- 주목할 만한 점은 전반적인 판매 감소에도 불구하고 소비자 부문의 모바일 디바이스 판매가 4% 증가했으며, 데스크톱에서 노트북으로 소비자의 선호가 전환하고 있음이 뚜렷이 확인됨

□ 중점 추진 사업

- Dell의 주요 상품은 서버, 네트워크 장비, 저장장치, 기업용 인프라 기술, 컨설팅, 애플리케이션과 같은 기업용 상품과 노트북, 모바일 워크스테이션, 스마트폰, 데스크톱 PC 같은 최종 사용자용 상품으로 나뉘어짐
 - Dell은 직접 판매 방식에 강점을 갖고 있으나, 판매 방식의 다양화와 함께, 각 사업부 별로 판매 중심 목표를 재설정하고 있음
- 대기업 사업부는 글로벌 및 국내 대기업을 대상으로 하며, 데이터 센터 솔루션 판매에 주력하고 있음
- 공공기관 사업부는 교육기관, 정부, 의료기관, 공권력 기관, 지역 기관을 대상으로 하며, 단순하며 빠른 IT 애플리케이션 판매에 주력하고 있음
- 중소기업 사업부는 중소기업을 대상으로 웹 기반으로 IT 네트워크를 관리할 수 있는 ProManage-Managed Services 같이 기업 규모에 맞는 솔루션 서비스 판매에 주력하고 있음
- 소비자 사업부는 전통적으로 www.dell.com의 온라인 스토어를 통해 판매해 왔으며, 모바일 디바이스에 대한 수요 증가로 Global Communications Solutions 같은 제품군을 판매하고 있으며, 전 세계 통신 서비스 기업과 제휴하여 소비자의 모바일 디바이스 사용을 촉진시키고자 함

□ 기타 보유 사업

- 주변기기 및 관련 소프트웨어 제품군으로, 프린터, 모니터, 프로젝터, 키보드, 도킹 스테이션, LCD 텔레비전, 카메라와 관련 지원 서비스 및 소프트웨어를 판매하고 있음

□ 신규 진출 사업

o 스마트폰 판매

- 빠르면 2010년 초 터치스크린과 카메라를 탑재한 안드로이드 폰을 AT&T를 통해 미국 시장에 출시할 것으로 보임
- 이미 중국의 차이나 모바일 전용 스마트폰을 개발 중이라는 사실은 알려졌지만, 자세한 사항은 공개된 바 없음

o 서버, 저장장치, 네트워크 결합 상품 판매

- 서버, 저장장치, 네트워크의 결합 상품 판매가 증가하고 있는 가운데, 델은 네트워크 장비 생산 기업과의 제휴를 통해 자사의 서버와 저장장치 판매를 극대화 하고자 함
- 동 시장의 경쟁기업인 Cisco와 HP가 독자 행보를 걷고 있는 가운데, Dell은 제휴에 초점을 맞추어, Juniper Networks와 Brocade 같은 네트워크 장비 기업의 라우터, 스위치, 게이트웨이 및 소프트웨어를 재판매하여 자사의 서버와 저장장치 판매와 결합한 제품 포트폴리오를 구성하고 있음

o 클라우드 및 가상화 솔루션 개발

- 기업의 IT 투자를 크게 증가시키지 않고, 효과를 높일 수 있도록 클라우드와 가상화 기술을 이용한 저장장치, 소프트웨어 및 데이터 관리 서비스 솔루션 서비스인 Intelligent Data Management 개발

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처 및 주요 기능
Dell	- Dell Inc., One Dell Way, Round Rock, Texas 78682, United States
Austin Design Center	- 노트북, 데스크톱, 서버, 저장장치 시스템, 소프트웨어, 문서 개발
Singapore Design Center	- 디스플레이, 프로젝터, 텔레비전, 프린터 및 관련 소프트웨어 개발
Bangalore Design Center	- 소프트웨어 개발, 기업용 솔루션, 서버 개발
China Design Center	- 데스크톱 시스템 개발, 클라이언트 시스템 시험
Taiwan Design Center	- 노트북, 서버, 데이터 센터 솔루션 개발
Alienware	- 고성능 데스크톱, 노트북, 미디어 센터, 전문 시스템 개발

출처: Dell

2 제휴 및 M&A 사례

□ Perot Systems 인수

- o 2009년 11월 3일 PC 제조 업체인 Perot Systems 인수를 완료하였으며, 인수된 자산은 대기업 사업부와 공공기관 사업부로 통합될 예정임

□ Networked Storage Company 인수

- o 2008년 IT 데이터 저장 솔루션 개발 기업인 Networked Storage Company를 인수, 저장 장치 시장 역량을 강화함

□ MessageOne 및 Silverback 인수

- o 2008년과 2007년 각각 MessageOne과 Silverback을 인수하여, 온 디맨드 서비스와 클라우딩 서비스 역량을 강화함

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 분야별 협력 사례

o 교육분야

- 서울디지털대학교는 텔코리아와 산학협력협정을 체결하여, 서울디지털대가 텔코리아 임직원들에게 위탁 교육과정을 제공하고, 텔코리아의 전문인력을 겸임교수로 위촉해 대학의 현장 실무교육을 강화할 수 있도록 하였음
- 포항공과대학교는 텔코리아로부터 1억원 상당의 HPC (High- performance Computing) 솔루션을 기증 받아 컴퓨팅 네트워킹 연구에 활용하기로 함

o 네트워크분야

- 텔코리아는 네트워크서비스 전문기업인 ‘오늘과내일’ 과 업무 조인식 및 전략적 제휴를 맺고 네트워크서비스 사업, 컨택센터 사업, 솔루션 사업, SI사업 등 e비즈니스 사업을 강화해 신속 정확한 제품 제공 및 서비스를 공급하고자 함

o 솔루션 분야

- 텔코리아는 종합 솔루션 전문 기업인 대상정보기술과 양해각서를 체결하고, 기업 시장의 확대와 강화를 위해 공동의 노력을 펼치기로 협의하였으며, 텔은 대상정보기술의 주된 사업 영역인 기업의 시스템 통합, 솔루션 공급, 컨설팅 등을 중심으로 서버, 데스크톱과 노트북 PC 등 제품 공급과 함께 기술 서비스를 제공할 계획임

o 제품 판매 분야

- 텔코리아는 정부조달구매 시장 강화를 위해 트리엠과 계약을 체결하고, 트리엠이 모니터, 기업용 PC 등의 조달등록 대행 업무를 맡아 진행하기로 함
- 텔코리아는 대우정보시스템 계열사인 네비텍(대표 장세현)과 기업제품 유통 파트너 협약 양해각서(MOU)를 체결하고, 지방을 포함한 중소기업(SMB)을 중심으로 기업 시장을 공략하기 위해 네비텍이 텔의 서버, 스토리지, PC 기업용 제품 등을 판매하기로 함
- 텔코리아는 기업시장의 재판매 사업을 위해 ICT BIZ, 네비텍, 트리엠, BI C&S, 대상정보기술, 오늘과

내일 등 19개의 기업과 파트너십을 맺고 PC방, 공공시장, 중소기업 시장 등의 판매 채널을 확대하고 있음

- 소비자 시장에서는 온라인 판매 채널로 CJ홈쇼핑, 롯데닷컴, 신세계몰의 온라인 쇼핑몰과 하이마트, 홈플러스, 홈에버, 오프라인 채널로는 트리엠, 아이존21, 엔제이글로벌 등과 협력하고 있음

21) EMC

1 기업 개요

- o EMC는 전 세계 외장형 스토리지 부문 시장 점유율 1위(2009년 25%), 국내 시장 1위를 기록하고 있는 기업용 스토리지 시스템의 대표 업체임. 1979년 미국 매사추세츠주 뉴튼에서 Richard J. Egan과 Roger Marino가 EMC 설립함
- o 기업 정보가 매년 기하급수적으로 늘어남에 따라 EMC는 저장장치뿐만 아니라 소프트웨어와 서비스, 컨설팅 영역으로 사업을 확대해 정보 인프라스트럭처 솔루션 기업으로 변신을 시도하고 있음
- o EMC는 80개 이상의 국가에 100개 이상의 사무실과 공인 파트너사를 두고 있으며 매사추세츠 본사를 포함하여 전 세계적으로 33,000명 이상의 직원이 근무함
- o 이와 함께 미국, 벨기에, 중국, 프랑스, 인도, 이스라엘, 일본, 러시아 등 세계 전역에 R&D 시설을 보유하고 있으며, 캘리포니아와 아일랜드에는 추가 제조 설비도 갖추고 있음
- o EMC는 공공 부문과 민간 부문 모두에서, 그리고 신생 기업부터 Fortune지 선정 500대 글로벌 기업에 이르기까지 비즈니스 규모에 상관없이 다양한 기업을 상대로 비즈니스를 운영하고 있음
- o EMC는 은행 및 금융 서비스 회사에서, 제조업체, 의료 및 생명 과학 단체, 인터넷 서비스 및 통신 서비스 제공업체, 항공 및 운송 회사, 교육 기관, 공공 부문 기관 등에 이르기까지 폭넓은 고객에게 제품을 제공하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o EMC는 끊임없는 혁신과 개발을 통해 업계 표준을 재정립하고 새로운 패러다임을 제시해옴
 - 2006년에는 연구 개발과 전략적 합병에 약 40억 달러를 과감히 투자하여 핵심 역량을 강화하고, 전 세계적으로 빠른 성장세를 보이는 영역까지 판매 시장을 확대함
 - 그 결과, IDC는 외장형 스토리지 시스템, 스토리지 소프트웨어 및 가상화 소프트웨어 시장에서 EMC를 업계 최고 기업으로 선정함
 - Gartner Magic Quadrants에 따르면, EMC가 ECM(엔터프라이즈 콘텐츠 관리), 미드레인지 엔터프라이즈 디스크 스토리지, 스토리지 리소스 관리, 보안, 정보, 이벤트 관리, 웹 액세스 관리, 스토리지

서비스 분야에서 업계를 주도하고 있다고 분류함

- o EMC의 스토리지 전담 영업 및 서비스 인력 규모는 세계 최대이며, Dell, Unisys, NCR 등 리셀러와 Accenture, EDS, Microsoft 등 제휴 파트너사로 구성된 방대한 공급망도 다른 업체와 차별되는 EMC만의 강점임
- o EMC는 저장장치뿐만 아니라 소프트웨어와 서비스, 컨설팅 영역으로 사업을 확대해 정보 인프라스트럭처 솔루션 기업으로 변신을 시도하고 있음
 - 최근에는 클라우드 컴퓨팅과 이를 가능하게 하는 가상화 역량을 강화해 기술기업(Technology Company)으로 진화하고 있음
- o EMC의 변화를 이끈 핵심은 전략적 인수합병(M&A)임
 - EMC는 지난 2003년 이후 80억 달러 이상을 투자하여 다큐멘텀(ECM, 기업콘텐츠관리), VM웨어(서버 가상화), RSA 시큐리티(보안), 아바마(데이터 중복제거), 아이오메가(개인용 저장장치), 버클리데이터 시스템즈(SaaS) 등 50여 개 기업들을 인수함
 - EMC는 인수합병으로 그린 IT, 개인 사용자용 스토리지 시장, SaaS(Software as a Service) 뿐만 아니라 가상화, 클라우드 컴퓨팅 등 IT 메가 트렌드로 꼽히는 주요 기술들을 확보함

□ 주요 연혁

- o 1979년 미국 매사추세츠주 뉴튼에서 Richard J. Egan과 Roger Marino가 EMC 설립
- o 1986년 NASDAQ 증권 거래소 상장
- o 1988년 아일랜드 코크에 유럽 지역 제조 설비 완공
- o 2001년 경영권 승계 계획을 발표. EMC 회장에 Mike Ruetters, CEO 겸 사장에 Joe Tucci, 그리고 명예 회장에 설립자 Dick Egan이 각각 임명됨
- o 2002년 VMware, Inc.(Intel 기반의 가상 컴퓨팅 소프트웨어 기업) 인수
- o 2003년 Legato Systems, Inc., Documentum, Inc. 인수
- o 2004년 SMB용 백업 및 복구 소프트웨어 공급업체인 Dantz Development Corporation을 인수
- o 2005년 Rainfinity(네트워크 파일 가상화 기술관련) 인수
- o 2005년 Captiva Software(입력 관리 솔루션 분야의 선두 기업) 인수
- o 2006년 RSA Security 인수 계획을 발표(2007년 4월경 인수)
- o 2006년 EMC 최초의 중국 소재 R&D 시설인 소프트웨어 개발 센터를 상하이에 개설
- o 2006년 Avamar Technologies 인수
- o 2007년 7년 연속 IDC 선정 스토리지 소프트웨어 공급업체 1위로 선정

- o 2007년 6월 미국 플로리다에 소재한 Verid 인수
- o 2009년 FastScale Technology 인수
- o 2009년 Virtual Computing Environment(VCE) 연합을 형성

□ 조직 구조

- o EMC는 크게 두 개의 사업 EMC Information Infrastructure business와 VMware Virtual Infrastructure business를 운영함
- Information Infrastructure business는 3개의 세그먼트 즉, Information Storage, Content Management and Archiving 및 RSA Information Security 등으로 나누어 운영됨

o 경영진

구분	성명
Chairman, President and Chief Executive Officer	Joseph M. Tucci
Vice Chairman	William J. Teuber, Jr
President and Chief Operating Officer,	Pat Gelsinger
Executive Vice President and Chief Financial Officer	David Goulden
Senior Vice President and Chief Information Officer	Sanjay Mirchandani
Senior Vice President and Chief Technology Officer	Jeffrey M. Nick

- o 2009년 12월로 43,200명의 직원을 두고 있으며 7,100명이 VMware에 소속되어 있음

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- o 2009 회계연도(GAAP) 재무제표
 - 매출: 140억 달러, 전년 대비 5.8% 감소
 - 순익: 11.2억 달러, 전년 대비 13% 감소
 - 영업수익: 14.1억 달러, 전년 대비 9.9% 감소
- o 2009년의 전 세계 스토리지 시장이 2002년 이후 7년 만에 처음으로 감소세를 기록한 것으로 나타남
- o EMC의 매출 감소는 세계적인 경제 침체의 영향과 세계 시장의 수요 감소에 의한 것으로 인함. 2009년 25%의 시장 점유율로 여전히 1위를 차지함

[표 82] EMC 주요 사업별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Information Storage	Contents Management and Archiving	RSA Information Security	VMware Virtual Infrastructure
매출액	\$10,659.4	\$739.6	\$606.0	\$2021.0
비율 %	76%	5.3%	4.3%	14.4%

□ 중점 추진 사업

o EMC는 고객들이 EMC의 핵심 비즈니스 기술과 IT 역량을 활용하여 다양한 이점을 누릴 수 있도록 다음과 같은 포괄적인 솔루션을 제공하여 고객이 직면한 비즈니스 문제를 해결하고 있음

- **시스템** : EMC는 업계에서 가장 다양한 계층형 스토리지 플랫폼 제품군과 기술을 보유하고 있으며 포괄적인 성능, 확장성, 기능 및 접속 옵션을 제공함
- **소프트웨어** : EMC는 업계에서 가장 폭넓고 강력한 정보 인프라스트럭처 소프트웨어를 제공하여 아카이빙, 백업 및 복구, 무중단 업무 운영 및 가용성, 협업, 콘텐츠 관리, 데이터 이동 및 마이그레이션, 리소스 관리, 가상화 등 다양한 분야의 비즈니스 문제를 해결하도록 지원함
- **서비스** : EMC는 정보 인프라스트럭처 설계에서 구축, 운영을 모두 아우르는 광범위한 서비스를 제공함. 즉, 포괄적인 컨설팅 서비스, 구축 및 통합, 현장 운영 지원, 업계 최고의 교육 및 고객 지원 등도 함께 제공함
- **솔루션** : EMC는 자사 제품은 물론, 파트너사의 고유 제품 및 서비스를 함께 활용하여 고객 환경에 가장 적합한 솔루션을 제공하므로, 업종, 직무, 비즈니스 규모에 상관없이 여러 기업들이 안고 있는 심각한 문제들을 손쉽게 해결할 수 있도록 함

□ 신규 진출 사업

- o 2009년에 EMC가 가장 중점은 두었던 분야는 클라우드 컴퓨팅 분야로 사업의 근간을 마련한 해임
- 구체적인 노력으로 EMC는 시스코시스템즈 및 자회사인 VMware와 Virtual Computing Environment (VCE) 연합을 형성하였음
- 합작법인 설립을 통해 3개 업체는 영업과 기술 지원을 공동으로 진행하고 있으며 각자 플랫폼을 통

합한 것을 넘어 그 위에 올라가는 솔루션까지의 구성을 염두에 두고 있음

o EMC가 구상하는 또 하나의 중점 사업은 버추얼 스토리지 분야임. EMC는 2009년 9월 인텔에서 칩 사업부를 이끌던 겔싱어를 스토리지 사업 사장으로 영입함

- 겔싱어 사장이 말하는 버추얼 스토리지는 스토리지 가상화와는 개념이 다름
- 스토리지 가상화는 특정 데이터센터에서 스토리지를 효과적으로 관리하는데 초점이 맞춰져 있지만 버추얼 스토리지는 물리적인 스토리지에서 정보의 분리를 의미하는 현상 파괴적인 기술이라고 함
- 버추얼 스토리지는 EMC가 강도높게 추구하는 프라이빗 컴퓨팅 전략의 일환으로 추진 되고 있으며 2010년에 관련 기술을 적용한 제품이 출시될 것이라고만 밝힘

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
EMC(본사)	- http://www.emc.com/ - Phone: +1 508 435 1000 - Fax: +1 508 555 1212
EMC Sales(미국)	- Phone: +1 866 438 3622
EMC Government Sales	- Phone: +1 703 970 5818, 866 245 0181
EMC Global Financial Services	- Phone: +1 866 438 3622
EMC(한국)	- Phone: 02 2125 7000 - Fax: 02 2125 7284

2 제휴 및 M&A 사례

□ EMC, 패스트스케일 테크놀로지社 전격 인수

o 2009년 9월 EMC는 소프트웨어플랫폼과 솔루션 전문기업인 패스트스케일테크놀로지(FastScale Technology, Inc.)를 전격 인수하고 차세대 데이터센터 및 프라이빗 클라우드 시장 공략을 더욱

가속화합

- 미국 캘리포니아주 산타클라라에 본사를 둔 패스트스케일테크놀로지는 복잡한 IT 인프라환경에서 애플리케이션과 서버관리를 단순화하고 가상화 클라우드 인프라구축을 최적화하는 다양한 서버소프트웨어 관련기술을 제공함
- 이번 인수로 EMC는 IT 자동화 관리솔루션인 EMC 아이오닉스(Ionix™)의 포트폴리오를 확장하여 프라이빗 클라우드의 성능과 확장성을 배가시킬 것으로 기대하고 있음
- 특히 윈도우 및 리눅스 서버를 대량 사용 중인 고객들에게 중앙집중식 서버소프트웨어 관리기능을 제공하여 고객은 IT 인프라의 물리적공간은 물론 메모리 및 디스크 사용량을 최대 75%까지 절감하므로 저비용 고효율성의 인프라를 구현할 수 있음

□ 시스코-EMC-VM웨어 연합

- o 시스코와 EMC가 데이터센터 시장을 겨냥해 IBM과 HP를 넘어서기 위해 조인트벤처인 아카디아 솔루션즈(Acadia Solutions)를 세움
- 양사는 데이터센터와 클라우드 컴퓨팅에서 10년간 가장 거대한 변화가 될 것으로 기대하며 이번 협력의 파괴력을 자신함
- 시스코와 EMC가 돈과 인력을 섞어 마련한 아카디아 솔루션즈는 시스코 서버와 네트워크 장비, EMC 스토리지와 보안 소프트웨어, VM웨어의 가상화 솔루션을 통합한 ‘V블럭(Vblock)’을 판매하고 기술지원과 서비스를 담당하게 됨

□ EMC, GRC 솔루션 업체 아처 인수

- o EMC가 GRC 솔루션 업체 아처테크놀로지(Archer Technologies)를 인수한다고 2010년 1월 4일 인포메이션위크가 보도함
- GRC란 거버넌스(Governance), 리스크(Risk), 컴플라이언스(Compliance)의 약어로 기업 IT 인프라 관리 및 보안 등을 위한 솔루션임
- 아처는 포천이 선정한 100대 기업 중 25개사를 고객으로 확보하고 있으며, EMC는 1분기 내 아처 인수를 완료할 예정으로 정보보안을 담당하는 RSA사업부에 아처를 통합할 계획임

□ EMC, 데이터도메인 전격 인수합의

- 2009년 7월, EMC는 데이터중복제거 솔루션선두업체인 데이터도메인(Data Domain)의 인수계약에 합의했다고 전격 발표함
- EMC는 이번 데이터 도메인 인수를 통해 차세대백업 및 아카이빙솔루션 시장에서의 입지를 한층 공고히 하고 영향력을 더욱 확대할 것으로 전망하고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- 지난 1995년 3명의 직원으로 출발한 한국 EMC(대표 김경진)는 국내 주요 공공기관과 금융, 통신, 제조업체 등 전 산업분야에서 다양한 기업고객을 확보하고 있음
- 연간 15% 이상의 매출 성장을 거듭해 온 한국 EMC는 IDC가 발표에 의하면 스토리지 시장에서 35%의 시장점유율로 업계 1위를 기록함
- EMC는 전통적으로 우위를 점하고 있는 대기업, 공공 및 금융 부문에서 더 나아가 제조 및 유통, 대학, ISP(인터넷서비스사업자) 등 산업 전반으로의 공격적인 시장 확대를 통해 리더십을 넓혀가고 있음
- 이 밖에도 토탈 정보 스토리지 솔루션 센터인 한국EMC 솔루션 센터(KSC, Korea Solution Center)를 통해 국내 기업의 IT 경쟁력 강화와 우수 인력 육성 등을 지원하고 있음
- 한국EMC, KT와 정보 인프라스트럭처 솔루션 시장 확대 위한 MOU 체결
- 2009년 5월 한국EMC와 KT는 스토리지 하드웨어시스템, 소프트웨어 및 서비스분야에서 양사의 협력을 강화하는 내용의 업무협정(MOU)를 체결하고 정보 인프라스트럭처 솔루션 사업을 강화함
- 이번 협력에 따라 KT는 안정된 네트워크 인프라 비즈니스모델을 바탕으로 자사의 기업고객에게 한국EMC의 스토리지 솔루션과 서비스 일체를 최상의 조건으로 제공할 수 있게 되었음
- 특히 KT의 광범위한 고객망을 대상으로, 양사는 스토리지 하드웨어 및 소프트웨어 공급은 물론, 관련 컨설팅에서부터 서비스까지, 정보인프라스트럭처 전반에 걸친 총체적인 사업모델을 선보일 계획임

o 한국EMC-농협정보시스템, 가상화 사업 협력 체결

- 한국 EMC와 (주)농협정보시스템은 2010년 4월 가상화 솔루션 사업 분야의 공동 협력을 위한 양해각서(MOU)를 체결함
- 양사는 클라우드 컴퓨팅의 기반 인프라인 가상화 데이터 센터(VDC, Virtual Data Center) 구축을 위한 가상화 솔루션 분야에서의 전략적인 협업을 통해 농협정보시스템의 가상화 인프라 구축은 물론, 다양한 대내외 수요를 공동으로 선점한다는 전략임
- 이번 제휴를 통해 양사는 서버 가상화 및 데스크톱 가상화 분야의 공동 영업과 기술 지원 및 기술 전수 부문에 이르는 폭넓은 협업을 기반으로 농협의 저탄소 녹색성장 기조를 실현할 전망이다

o 삼성전자, 클라우드 PC 사업 협력

- 삼성전자가 미국 스토리지업체 EMC, 가상화 솔루션업체 VM웨어 등과 손잡고 클라우드 PC 사업을 펼친 예정임
- 소비자용 IT시장에서 넓은 기반을 갖춘 삼성전자와 기업용 컴퓨팅 시장에서 경쟁력을 지닌 EMC, VM웨어 간의 협력으로 시너지효과가 기대됨
- 업계에 따르면 삼성전자는 최근 EMC, VM웨어와 클라우드 컴퓨팅 환경을 위한 데스크톱 가상화 솔루션을 내놓고 미국, 유럽 등지에서 공동 영업에 착수했다고 함
- 삼성전자는 이를 지원하는 모니터 일체형 단말기 ‘NC 190(19인치형)·240(23.6인치형)’ 등 두 모델을 개발, EMC에 제공했으며, 단말기에는 VM웨어의 데스크탑 가상화 솔루션 ‘VM웨어 뷰(View)’가 내장됨

22) Gemalto

1 기업 개요

- o Gemalto는 2006년 Gemplus와 Axalto의 합병을 통해 탄생한 회사로 통신, 금융 서비스, 전자정부, 멀티미디어 콘텐츠, DRM, IT보안, 대중교통 및 기타 애플리케이션과 관련된 제품, 서비스를 제공하고 있음
- 대표적인 제품은 SIM카드(UICC)로 전 세계 450개 이동사(MVNO 포함)를 통해 5억의 사용자를 확보하고 있으며, 그 밖에 신용카드, 전자여권, USB보안토큰 등 스마트카드 분야가 주력 사업임
- Gemalto는 모체인 Gemplus와 Axalto 두 회사 모두 프랑스 기업이나 현재 본사(Gemalto N.V.)는 네덜란드 암스테르담에 있으며, 45개국에 112개의 자회사를 거느린 다국적 기업임

□ 사업 비전 및 전략

- o Gemalto의 기업 비전은 무선, 디지털 업계에 편리하고 신뢰할 수 있는 제품, 서비스, 솔루션을 공급하는 것이며, 2009년 11월에 2013년까지 영업이익의 50% 성장 목표와 함께 5가지의 중점 추진 목표를 제시했음
- Gemalto의 핵심 사업은 확대, 발전의 여지가 크기 때문에, 지금까지 일궈온 성공적인 비즈니스 모델을 글로벌 시장으로 적극 확대해 나감
- Gemalto의 UICC, OTA(Over-the-Air), 후발급(Post-Issuance) 사업 역량은 이동통신사업자의 서비스 전략에 있어 중요한 역할을 하고 있음을 인식하고, 더욱 발전시킴
- 신기술 개발과 이의 상용화를 위한 투자를 지속해나가며, 외부 기술의 신속한 흡수를 꾀함
- 고객들의 통합(convergence)에 대한 요구를 적극 반영함으로써 독자적인 위치를 구축함
- 사업 전략의 추진에 있어 필수 기업 및 기술 인수를 적극 추진하며, 이를 위한 풍부한 자금력을 확보함

□ 주요 연혁

- o 1979년 Schlumberger, 스마트(IC)카드 사업 시작
- o 1981년 Schlumberger, 금융 스마트카드와 POS 단말기 납품
- o 1988년 Gemplus, 선불형 공중전화카드 사업 시작
- o 2000년 Gemplus, 기업공개(IPO)
- o 2003년 Schlumberger, IC카드 자회사 Axalto 설립
- o 2004년 Axalto, 기업공개
- o 2005년 Gemplus, 핀란드 전자여권 개발업체 Setec OY 인수
- o 2006년 Axalto와 Gemplus 합병회사 Gemalto 설립

□ 조직 구조

- o Gemalto는 2009년 12월 기준 전 세계 45개국에 112개의 자회사, 합작투자회사, 연관회사를 거느린 기업 집단으로, 11개의 R&D 센터, 18개의 생산 거점, 30개의 개인화 센터(Personalization Center), 77개의 세일즈&마케팅 조직을 운영하고 있음

- Gemalto는 Mobile Communication, Secure Transactions, Security의 3개 사업부문으로 조직되어 있으며, Mobile Communication은 하위 사업부로 Secure Operated Services, Advanced Product and Data Services, Value-added Products and Service Deployment, SIM카드를 거느리고 있음

o 경영진

구분	성명
CEO	Olivier Piou
총괄부사장, 마케팅, 북미지역 사장	Paul Beverly
총괄부사장, 인사	Philippe Cabanettes
총괄부사장, 사업부 인수, 매각	Philippe Cambriel
총괄부사장, 법무자문, 총무	Jean-Pierre Charlet
총괄부사장, 운영	Claude Dahan
총괄부사장, 전략&벤처, 인수합병	Martin McCourt
총괄부사장, 프로젝트	Christophe Pagezy
총괄부사장, 보안사업부	Jacques Seneca
CFO	Jacques Tierny
총괄부사장, 통신사업부	Philippe Vallee

- o 2009년 12월 기준 전 세계 45 개국 10,000여명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- o 2009년 재무제표
 - 매출: 16억 5천만 유로, 전년 대비 2% 감소
 - 순익: 1억 4천만 유로, 전년 대비 0.1% 감소
 - 영업수익(EBIT): 1억 7천만 유로, 전년 대비 0.2% 증가
- o Gemalto는 2009년 전반적으로 침체된 사업 여건 속에서도 전년 대비 매출액 하락 폭을 2%로 묶어 두는데 성공하였으며, 영업수익은 효과적인 비용 관리 등으로 인해 0.2% 증가했음

[2] Gemalto 주요 사업군별 매출 비중

단위: 백만 유로

구분	Mobile Communication	Secure Transactions	Security	기타
매출액	€888	€441	€248	€76
비율 %	53.7%	26.7%	15.0%	4.6%

출처: Gemalto

- o Gemalto의 사업부문은 Mobile Communication, Secure Transactions, Security, 기타의 4개로 분류되며 2009년 기준 전체 대비 매출 비중은 Mobile Communication이 52.7%로 가장 높음

□ 중점 추진 사업

- o Mobile Communication
 - Mobile Communication은 이동사(MNO & MNVO)를 대상으로 가입자식별모듈(SIM)과 UICC(Universal IC Card)를 제공하는 사업으로, 다음의 5개 제품군을 보유하고 있음
 - Digital Life Management: 휴대전화, PC등의 단말기로 웹상에서 데이터를 보호, 관리, 통신, 공유하는 솔루션. 90개 이동사 10억 명이 사용 중임
 - Mobile Marketing Solutions: 콘텐츠 관리 및 유통을 포함한 모바일 광고와 마케팅 솔루션을 제공함
 - Mobile Financial Services: 휴대전화를 이용한 결제, 자금 이체 등 모바일뱅킹 솔루션을 제공함
 - Trusted Service Manager: 통신, बैंक, 교통카드 기능을 통합한 솔루션을 통해 휴대전화를 통한 안

전하고 심리스한 환경을 제공함

- Roaming Services: 세계 최고 수준의 Roaming Director 시스템을 제공함
- 전 세계 18억 명이 최소 한 가지 이상의 Gemalto Mobile Communication 솔루션의 편익을 누리고 있으며, 개발 국가 지역에서의 시장점유율은 44%임
- 2009년 매출액은 전년 대비 8% 감소한 8억 8,800만 유로이며, 영업이익률은 16%임

o Secure Transactions

- Secure Transactions는 금융기관과 소매점을 대상으로 한 결제 솔루션, 대중교통에 이용되는 비접촉식 근거리무선통신(NFC) 결제 시스템, 유료TV 인증 솔루션을 제공하는 사업임
- Gamlato는 세계 주요 은행에 칩결제 카드를 공급하고 있으며 2009년 11월 Eurosmart의 조사에 따르면 시장점유율 43%임
- 10년간 약 1억장의 NFC 카드를 발급했음. Gemalto는 NFC 카드에 OTA(Over-the-Air) 업데이트 기술을 적용해 유연하고 간편한 서비스 제공을 지원함
- EMV(Europay, Mastercard, Visacard 3사가 공동으로 정한 IC카드, 단말기, 소프트웨어, 애플리케이션에 대한 국제 표준 규격)의 지속적인 시장 확대에 힘입어 2009년 매출액은 전년 대비 1% 증가한 4억 4,100만 유로를 기록했음

o Security

- Security는 전자여권을 비롯한 eID, e헬스, e운전면허 등 전자정부 프로그램 관련 솔루션과 기업용 계정접근관리(IAM, Identity and Access Management) 솔루션을 제공하는 사업임
- Gemalto는 세계 최대의 전자여권 공급 업체인 동시에 전자여권과 전자문서의 레퍼런스 디자인이 되고 있음
- 지금까지 50여건의 정부 프로그램을 수행해온 경험을 바탕으로 다양하고 유연한 솔루션을 제공하고 있음
- Shell, Chevron, Pfizer, Boeing, Schlumberger, Microsoft 등 세계 최고 기업에 IAM 솔루션을 제공했음

- 정부 프로그램 증가에 힘입어 2009년 매출액은 전년 대비 15% 증가한 2억 4,800만 유로를 기록했음

o 기타

- 기타 사업은 소매업자용 POS(Point-of-Sales) 단말기 및 서비스와 공중전화카드를 제공함
- 2009년 매출은 전년 대비 6% 증가한 7,700만 유로임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Gemalto	- http://www.gemalto.com/
서울 사무실(Sales & Marketing)	- Phone: 02 2192 5740

2 제휴 및 M&A 사례

□ 인터넷뱅킹 인증 솔루션 업체 Todos AB 인수

- o Gemalto는 2010년 4월 스웨덴연금기금으로부터 Todos AB(Todos)를 인수했다고 발표했다. Todos는 스웨덴의 인터넷뱅킹 인증 솔루션 업체로 세계 30개국, 100여개의 금융기관을 상대로 사업을 추진해왔으며, 직원 수는 80명임
- Gemalto측은 Todos 인수는 고객 기반 확보와 솔루션 제공 능력 확대의 두 가지 목표 달성을 위해 추진한 것이라고 언급하며, 사업 통합을 통해 글로벌 인터넷뱅킹 시장 공략을 강화할 것이라고 밝혔다

□ OHA 가입, Android 애플리케이션 사업 강화

- o Gemalto는 2010년 3월 모바일 플랫폼 Android 개발을 지원하는 Open Handset Alliance(OHA)에 가입했음
- OHA는 Google을 중심으로 2007년 11월에 조직된 업계 단체로 2010년 3월 기준 약 60여개의 글로벌 모바일 기업들이 Android 활성화를 위해 공동으로 노력하고 있음

- Gemalto측은 그간 축적된 보안 관련 기술과 노하우를 활용해 Android용 애플리케이션을 개발하는 한편, 회원사들과 공동 프로젝트를 추진하여 보다 편리하고 안전한 사용자경험(UX)를 제공할 계획이라고 밝힘

□ TI와 모바일금융서비스 사업 협력

- o Gemalto와 Texas Instruments(TI)는 2010년 3월 TI의 OMAP 플랫폼과 M-Shield 보안기술 상에서 Gemalto의 Mobile Financial Service를 사용할 수 있도록 협력한다고 발표했음
- 양사는 이 솔루션을 통해 휴대전화 업체와 이동사들은 보다 안전하고 편리한 모바일금융거래 서비스를 제공할 수 있게 될 것이라고 언급했음

□ 모바일 인증 업체 Valimo Wireless 인수

- o Gemalto는 2010년 2월 모바일 인증 업체 Valimo Wireless Oy(Valimo)를 인수했음. Valimo는 2000년에 설립된 핀란드 회사로 PKI 기반의 2채널, 2팩터 인증 시스템을 제공함
- Valimo의 Mobile ID 디지털서명 솔루션은 온라인뱅킹, 모바일 결제, 행정 서비스, 전자 및 모바일 상거래, 엔터프라이즈 애플리케이션에 대한 접근 권한 획득 등의 분야에 이용이 가능함
- Gemalto측은 하이엔드 스마트폰은 물론 저가 제품 사용자들도 그들의 단말기를 이용해 생활을 편리하게 만들기를 원하고 있으며, 이를 위해서는 강력하고 편리한 디지털서명 솔루션이 필요해질 것이라고 Valimo 인수의 이유를 설명했음

□ XIRING의 뱅킹사업 인수

- o 프랑스의 소프트웨어 보안솔루션 업체 XIRING과 Gemalto는 2009년 12월, Gemalto가 XIRING의 뱅킹 사업을 2천만 유로에 인수하는데 합의했음
- XIRING이 개발한 EMV 기반 솔루션은 유럽 내 1,200만 명의 사용자가 이용하고 있음
- 이 합의에 따라 EMV에 기반한 XIRING의 인터넷뱅킹 및 전자상거래 솔루션 사업은 2009년 12월 31일까지 Gemalto가 인수하며, 여기에는 인력, 제품, IP 및 기술 등이 포함됨

□ 소프트웨어 플랫폼 업체 Trusted Logic 인수

- o Gemalto는 2009년 9월 개인 포터블 디바이스 시장을 대상으로 보안 소프트웨어를 제공하는 Trusted

Logic을 인수했음. Gemalto는 Trusted Logic의 지분 32%를 보유하고 있었으며, Trusted Logic의 기술을 활용한 글로벌 사업을 확대하기 위해 인수를 결정했다고 발표했음

- Trusted Logic은 1999년에 설립된 회사로 직원 수 100명, 2008년 매출 980만 달러의 중견 업체로, 프랑스, 아일랜드, 싱가포르, 남아프리카 시장에 진출해 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Gemalto는 서울에 영업, 마케팅 사무실을 두고 있음. 또한 SK텔레콤, KT, LG CNS와 사업 협력을 한 사례가 있으며, 2008년에는 LG전자와 공동으로 휴대전화 단말기에 BIP TCP 서버모드를 적용하는 작업을 추진했다고 밝혔음

□ 분야별 협력 사례

o Smart SIM 분야

- SK텔레콤이 제안하여 2008년 11월 GSMA집행위원회에서 공식 채택된 Smart SIM 프로젝트는 AT&T, Orange, Softbank 등 이동사와 Gemalto, G&D 등 스마트카드 업체, 삼성전자, LG전자 등 단말 업체 등 총 23개사가 참여했음
- Smart SIM은 휴대전화에 장착되어 가입자 인증을 하는 일종의 USIM이나, 고성능 프로세서와 대용량 메모리를 탑재해 애플리케이션 실행과 데이터 저장을 할 수 있다는 특징이 있음
- SK텔레콤은 MWC 2010에서 Smart SIM을 공개하고 2010년 5월 세계 최초로 상용화에 나선다고 밝혔음

o UICC 분야

- KT와 구KTF는 2007년 4월 Gemalto와 협력해 와이브로 가입자 인증모듈인 WSIM과 HSDPA 가입자 인증모듈 USIM, 2G SIM 기능과 VoIP 등 IP멀티미디어 서비스 인증을 위한 ISIM을 통합한 UICC(Universal IC Card) 개발을 추진한다고 발표했음

o 전자여권 분야

- 2007년 9월 한국조폐공사는 4개 정보기술 업체가 입찰한 전자여권 e커버 발급 및 제조 사업에서 LG CNS를 우선협상대상자로 선정했음. 이에 따라 LG CNS는 2008년 말까지 320억 원 규모, 총 400만 장의 전자여권을 공급하였음
- LG CNS는 이 사업에서 Infineon, TCOS, NXP, Gemalto 등 외국 업체들과 칩 및 COS(Chip Operating System) 공급에 관한 협력을 맺음

23) HP

1 기업 개요

- o Hewlett Packard(이하 HP)는 1939년에 대학 동기인 William R. Hewlett과 David Packard가 미국 캘리포니아에서 공동으로 설립하였으며, 현재 미국 캘리포니아 Palo Alto에 본사를 두고 세계 170개국에서 프린팅, PC, 소프트웨어, 서비스 등의 IT 인프라 관련 사업을 전개하고 있음
- o 현재 세계 최고의 IT 기업으로 PC, 서버, 프린터 등의 분야에서 시장점유율이 높으며, PC 사업의 경우, 2002년 COMPAQ사와의 대규모 합병을 거쳐, 2006년 3분기에 시장 점유율 2위에서 1위로 오른 후 2009년 현재까지 점유율 1위 유지

□ 사업 비전 및 전략

- o HP는 기술 개발을 통해 기업 가치를 높이고 최대 다수의 삶을 개선하고 사회적 가치를 창조하는 것을 모토로 기업과 가정의 인쇄, PC, 소프트웨어, 서비스, IT 인프라에 이르는 전방위 시장에서 제품을 공급하고 있음
- o 모든 상품에 대해서 시장 점유율 1~2위 달성을 목표로 현재 잉크젯 복합기/프린터 판매대수, 흑백/컬러 레이저 프린터 판매대수, 서버 판매대수, 전체 디스크/스토리지 시스템 부문 매출액, 노트북 PC 판매대수 세계 1위임

□ 주요 연혁

- o 1939년 Hewlett Packard 창립
- o 1988년 Oscilloscope 최초 생산
- o 1958년 그래픽 레코더 제조회사인 F. L. Moseley Company를 인수, 향후 프린터 사업으로 발전
- o 1965년 F&M Scientific Corporation을 인수, 분석기기 분야 진출
- o 1966년 HP 첫 컴퓨터인 HP2116A를 판매
- o 1968년 세계 최초 탁상 계산기인 HP9100A를 판매
- o 1980년 HP사의 첫 PC HP-85 판매
- o 1988년 대중시장용의 잉크젯 프린터, 데스크젯 프린터 판매
- o 1994년 세계 최초의 LED 개발
- o 1999년 전자부품, 화학분석, 의료기기분야를 분리하여, 신회사 설립(Agilent Technologies)
- o 2002년 COMPAQ 인수합병

□ 조직 구조

- HP의 사업부는 Services, Enterprise Storage and Servers(ESS), HP Software, Personal Systems Group(PSG), Imaging and Printing Group(IPG), HP Financial Services(HPFS), Corporate Investments(CI)의 7개의 사업부로 구성되어 있으며, Services, ESS, HP Software를 묶어 Enterprise Business(EB)로 회계보고에 포함하고 있음

○ 경영진

구분	성명
회장 겸 CEO	Mark V. Hurd
EVP, CAO	Peter J. Bocian
EVP, CFO	Catherine A. Lesjak
EVP, CIO	Randy Mott
EVP, HR	Marcela Perez de Alonso
EVP, CSTO	Shane V. Robison
EVP, EB	Ann Livermore
EVP, PSG	R. Todd Bradley
EVP, IPG	Vyomesh I. Joshi
EVP	Michael J. Holston
EVP, ESS, EB	David Donatelli
EVP, Enterprise Sales, Marketing, Strategy	Tom Hogan
SVP Research, HP Labs	Prith Banerjee
SVP, CMO	Michael Mendenhall

- 2009년 10월 기준 전 세계 178여 개국 304,000명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- 2009년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
 - 매출: 1,145억 5천 2백만 달러, 전년 대비 3% 감소
 - 순익: 76억 6천만 달러, 전년 대비 8% 감소
 - 영업수익: 134억 달러, 전년 대비 10% 증가

[표 27] HP 주요 사업군별 매출 비중

단위: 백만달러

구분	EB	IPG	PSG	HPFS	CI
매출액	\$53,624	\$24,011	\$35,305	\$2,673	\$768
비율 %	47%	20%	30%	2%	1%

출처: HP

- 회계상의 편의를 위한 조직인 EB 사업이 가장 큰 매출비중을 차지하고 있으나, EB 사업부를 구성하는 Services(346억 9천 3백만 달러), ESS(153억 5천 9백만 달러), HP Software(35억 7천 2백만 달러)로 각각의 매출은 PSG 사업부의 매출보다 적음

□ 중점 추진 사업

- Services 사업부는 2008년 8월 EDS사의 인수 후 HP Services에서 Services로 이름을 바꾸었으며, 인프라 기술 아웃소싱, 애플리케이션 서비스, 비즈니스 프로세스 아웃소싱, 기술 서비스 사업에 주력하고 있음
 - 인프라 기술 아웃소싱은 데이터 센터와 데스크톱, 네트워크와 통신, 보안, 신뢰성 평가를 통합한 서비스를 제공하고 있음
 - 애플리케이션 서비스는 프로젝트 기반의 컨설팅 서비스를 통해 애플리케이션 개발, 시험, 현대화, 시스템 통합, 유지 및 관리 서비스를 제공하고 있음
 - 비즈니스 프로세스 아웃소싱은 플랫폼, 애플리케이션, 표준화된 방법론에 기반하여 고객 기업의 산업에 전문화된 솔루션을 제공하고 있음
 - 기술 서비스는 HP 제품군 구매 기업에 대한 기술 지원 서비스 사업임
- ESS 사업부는 다양한 저장장치와 서버 솔루션으로 대기업과 중소기업 모두의 요구에 맞는 서비스를 제공하고 있으며, 표준 서버, 고성능 서버, 저장장치 사업에 주력하고 있음
 - 표준 서버(Industry Standard Servers) 사업은 윈도우즈, 리눅스, 노벨 OS를 구동하는 초급 및 중급 ProLiant 서버 제품군을 판매하고 있으며, 해당 시장에서 매출을 기록하고 있음
 - 고성능 서버(Business Critical Systems) 사업은 HP-UX, 윈도우즈 리눅스, OpenVMS, NonStop OS를

구동하는 Itanium 서버, HP-UX OS를 구동하는 RISC 기반의 HP 9000, Tru64 Unix와 OpenVMS를 구동하는 AlphaServer, MIP 기반의 NonStop 서버 등을 판매함

- 저장장치 사업은 초, 중, 고급 사양의 어레이 및 저장 네트워크, 네트워크 기반 저장장치, 저장 관리 소프트웨어와 가상화 기술, 테이프 드라이브, 테이프 라이브러리, 광학 저장장치 판매를 맡고 있음

o HP Software 사업부는 다음 3개의 사업을 포함함

- 기업 IT 관리 소프트웨어 사업은 기업의 IT 인프라, 운영, 애플리케이션, IT 서비스 및 기술 지원을 포함하며, HP 비지니스 기술 스위트 브랜드로 판매하고 있음
- 정보 관리 및 지능형 사업 솔루션 사업은 고객 기업의 정보 데이터 전략, 기업 데이터 보관, 데이터 통합 및 보호, 압축 저장, 신뢰성 검토, 제품 관리 기록 등을 도움
- 통신 및 미디어 솔루션 사업은 소비자 및 기업의 통신 서비스의 제작 및 배급을 도울 수 있는 인프라와 애플리케이션, 실시간 지원 시스템을 구축하는 것

o PSG 사업부는 기업용 PC 및 가정용 PC, 워크스테이션, 노트북, PDA, 스마트 폰 등의 모바일 디바이스, 계산기 및 관련 소프트웨어, 액세서리, 서비스를 판매하고 있음

o IPG 사업부는 다음 두 개의 사업을 포함함

- 잉크젯 및 웹 솔루션 사업부는 가정과 중소기업용 잉크젯 하드웨어, 잉크, 미디어 판매 및 Snapfish와 Logoworks 같은 인쇄 소매상 사업을 맡고 있음
- 레이저젯 및 기업 솔루션 사업부는 기업용 제품 판매에 주력하며, 레이저젯 프린터와 관련 장비, 다기능 프린터, 스캐너, Exstream Software와 Web Jetadmin 같은 기업용 인쇄 소프트웨어 판매를 맡고 있음
- 기업용 솔루션 관리 사업부(Managed Enterprise Solutions)는 써드 파티 소프트웨어 제작사와 함께 기업환경에서의 인쇄 서비스 제품 및 솔루션을 고객 기업에 제공함
- 그래픽 솔루션 사업부는 대형 프린터(Designjet, Scitex, ColorSpan, NUR) 및 관련 장비, WebPress 초고속 잉크젯 인쇄 솔루션 및 관련 장비, Indigo printing과 전문 인쇄 시스템 판매를 맡고 있음
- 인쇄 관련 소모품 사업부(Printer Supplies)는 레이저젯용 토너, 잉크젯용 카트리지, 대형 프린터용 잉크 등의 인쇄 관련 일반 소모품 및 Vivera, ColorSphere 잉크, HP Premium 사진 인쇄지, Premium

Plus 사진 인쇄지 같은 고품질 소모품 판매를 맡고 있음

□ 신규 진출 사업

o HP 통합 인프라(HP Converged Infrastructure)

- HP는 서버, 저장장치, 네트워크, 관리, 설비, 서비스를 통합한 인프라를 구축하기 위해 기존의 서버, 저장장치, 네트워크 장비 판매 및 관련 서비스 판매 뿐만 아니라, 모듈형 IT 시스템, 전력 소비 및 냉각 통제 장치, 통합 관리, 보안, 가상화, 자동화 기술을 부가한 통합 제품을 개발하고자 함

o 차세대 가정용 디지털 기기 생산

- HP는 2010년 라스베이거스에서 열린 CES에서 터치 스크린 기술이 적용된 노트북 HP TouchSmart 2와 넷북 Mini 5102와 7.62cm X 10.16cm 크기의 소형 프로젝트를 선보임

□ 기타 보유 사업

- o HPFS는 하드웨어, 소프트웨어, 서비스의 IT 솔루션을 이용하려는 고객 기업에게 리스, 파이낸싱, 자산 관리 서비스 및 회수 서비스를 제공하고 있으며, 중소기업, 교육기관 및 공공기관을 위한 별도의 금융 프로그램도 있음
- o CI(Corporate Investments) 사업부는 HP Labs를 포함하여 신규 사업 프로젝트 육성을 맡고 있으며, 이 사업부는 ProCurve Networking 브랜드로 판매되는 이더넷 스위치 제품 등의 네트워크 인프라 제품 판매와 HP 기술의 서드 파티 라이선스에서 수입을 얻고 있음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
HP 파트너 및 개발자 포털	- http://welcome.hp.com/country/us/en/solutions/partners.html
IPG 솔루션 개발자 포털	- http://h20147.www2.hp.com/sppmain/
소프트웨어 독립 개발자 및 솔루션 파트너 프로그램 포털	- http://h21007.www2.hp.com/portal/site/dspp
HP 공급자 포털	- https://h20168.www2.hp.com/supplierextranet/index.do

출처: HP

2 제휴 및 M&A 사례

□ 통합 인프라 사업 역량 강화

- o 2010년 3월 네트워크 스위치, 라우팅, 보안 솔루션 업체인 3Com Corporation을 인수하여 서버, 저장장치, 네트워크, 관리, 설비, 서비스를 통합한 인프라 구축 능력을 키움
- o 2009년 Lefthand Lefthand Networks, Inc.를 인수하여 저장장치 가상화 기술 및 솔루션 역량을 강화함
- o 2008년 EDS(Electronic Data Systems Corporation)를 인수하여 제조업, 금융, 의료, 통신, 에너지, 교통, 소매업과 정부 등의 정보 기술, 애플리케이션, 사업 아웃소싱 서비스 역량을 확대하였음

□ 프린터 시장의 기술 우위 유지

- o 2008년 Exstream Software, LLC를 인수하여 동사의 고품질 문서 생산 기술과 온라인을 이용한 인쇄 및 메일 전송 기술을 획득하였음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 분야별 협력 사례

o 브랜드 마케팅 분야

- 한국HP는 현대자동차와 전략적 마케팅 제휴 양해각서를 체결하고, HP의 미니노트북 '비비안 탐2'와 현대차의 '투싼ix'을 연계하여 홍콩의 유명 디자이너인 비비안 탐의 디자인을 활용한 전시와 광고, 온라인 마케팅을 펼칠 예정이며, 특별 프로모션도 진행할 계획임

o VoIP 분야

- 제너시스시스템즈는 한국 HP와 VoIP 사업 추진을 위한 양해각서를 체결하고, 국내 VoIP 구축 시 필요한 제품과 솔루션, 기술적 지원 등을 협력할 방침임

0 데이터베이스 분야

- 데이터베이스 기업인 알티베이스는 한국HP와 공동으로 ‘하이브리드 DBMS 알티베이스 5’와 ‘HP 인테그리티 rx8640’, ‘메타블루 3.0’으로 구성된 프로모션 패키지를 출시하고, 중소기업 및 공공시장 판매 협력을 강화하기로 함
- 유통전문업체인 한국정보공학은 한국 HP와 POS 솔루션 유통 및 공동 영업과 서비스에 관한 전략적 제휴를 체결하고 양해각서를 교환했음

0 인텔리전트 빌딩 건설 분야

- 현대정보기술은 한국 HP와 양해각서를 교환하고, 차세대 인텔리전트빌딩 사업의 공동 마케팅, 지능형 빌딩 구현을 위한 시스템 통합 솔루션, 인프라 솔루션, 정보통신 솔루션 등에서 상호 협력을 할 계획임

0 의료 분야

- 의료영상정보 솔루션 전문기업인 인피니트테크놀로지는 한국 HP와 전략적 제휴를 통해, X레이와 MRI, CT 등의 의료 장비로 촬영한 영상을 디지털로 저장할 수 있는 인피니트의 의료영상저장전송시스템(PACS)과 3차원 의료영상 가시화 소프트웨어를 HP 워크스테이션 시스템에 탑재해 국내외 시장에 판매할 계획

0 아키텍처 설계 분야

- LG CNS는 HP와 양해각서를 체결하고, 공공시장에서의 경험으로 축적된 아키텍처 모델과 HP의 인프라와 소프트웨어 개발 노하우를 접목하여, ‘Government 2.0 아키텍처 모델’을 개발하여 공공 시스템 구축에 활용할 계획

24) HONHAI INDUSTRY

1 기업 개요

- o Hon Hai Precision Industry Company Ltd.는 전자제품 생산과 판매를 주력으로 하는 기업으로 1974년 설립되었으며 Foxconn이라는 자체 상호명을 사용하는 대만 기업임
- o Hon Hai Precision Industry Company는 자체 제품 생산 외에도 타 전자제품 기업의 생산주문을 받아 제품을 만드는 사업을 진행하고 있으며 주로 컴퓨터 부품관련 생산을 하고 있음
- o 미국과 유럽 아시아에 약 40여개의 지사를 운영하고 있으며 전세계적으로 200,000여명의 직원을 두고 있는 대규모 기업으로 대만의 IT 산업을 이끌고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Hon Hai Precision Industry Company는 전 세계 시장에 영향력 있는 기업이 되기 위하여 속도와 질, 우수한 서비스를 제공하는 것을 기본으로 삼고 있으며 더불어 글로벌 사업에 합당한 유연하며 경제적인 지출을 중시하는 기업임
- o 보유하고 있는 생산기반을 이용하여 애플, 소니, 닌텐도 등과 같은 세계적으로 유명한 기업들의 제품을 수주 받아 생산 및 공급을 하여 수입을 올리고 있으며 완제품에서 부자재 까지 다양한 생산체제를 확립하고 있음
- o 자체 상호인 Foxconn에서는 주로 파워잭 커넥터, USB 커넥터, 메모리, HDMI, Display port 등 컴퓨터 관련 부품들을 생산하여 판매하고 있으며 이러한 생산 기반 기술은 타 기업의 제품을 수주하여 생산하는데 사용 및 발전되어 기술적 기반을 확고히 하는데 이바지 함
- o Hon Hai Precision Industry Company는 전 세계 전자부품업체 인수를 통해 세계시장에 비교적 쉽고 안정정적으로 진출할 수 있는 전략을 사용함
- 노키아 휴대폰 케이스 사출업체인 핀란드의 Eimo사를 매입하여 유럽시장에 진출하였으며 지속적으로 노키아사와의 제휴를 유지하는 동시에 새로운 계약을 체결해 나감

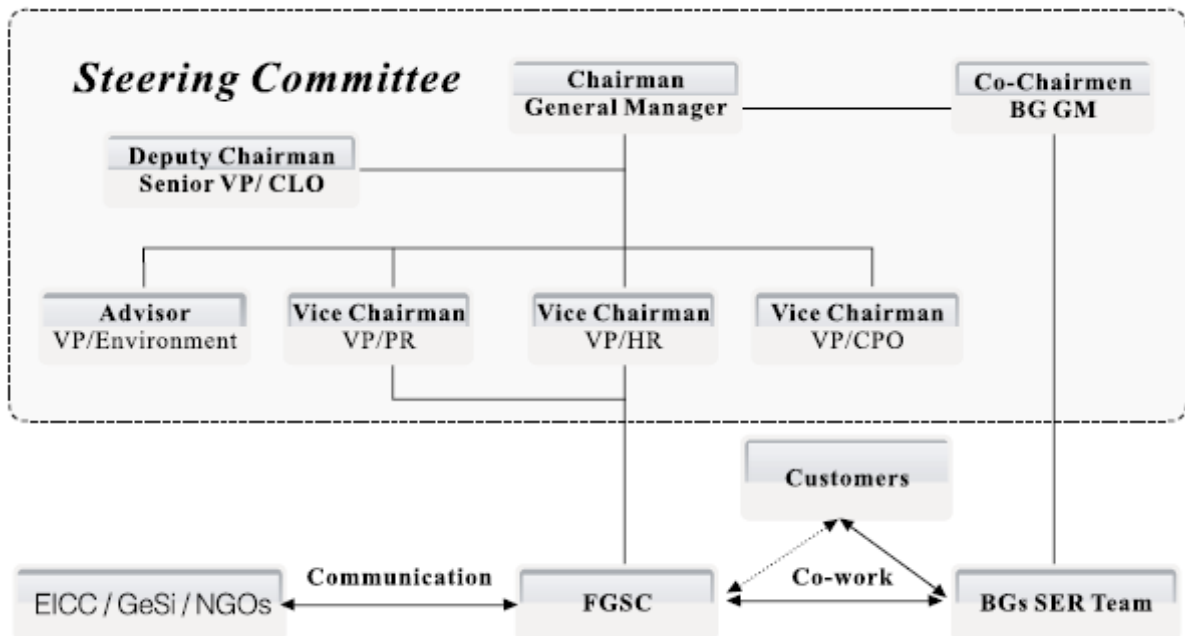
□ 주요 연혁

- o 1974년 Hon Hai Precision Industry Company 창립
- o 1988년 중국에 두 개 지사 설립
- o 1998년 Business Week 's IT100 List에 뽑힘
- o 1999년 Global Depositary Receipt(GDR) 선정
- o 2000년 자체교육센터 및 생산 발전 센터 설립
- o 2002년 중국의 최고 수출기업 및 아시아의 유럽진출 기업 2위로 선정
- o 2003년 핀란드의 Eimo사 매입 및 모토로라사의 Chihuahua 공장 인수
- o 2004년 Fortune Magazine에 글로벌 500대 기업으로 선정 마더보드 사업 시작
- o 2005년 ChiMei Communication System사와 디자인, 기술 공동개발 계획추진 협정
- o 2006년 홍콩 Stock Exchange에 상장

□ 조직 구조

- o Hon Hai Precision Industry Company는 본사는 대만에 있으나 글로벌 기업의 특성에 따라 각 지사에
서의 자체적 운영에 의무를 많이 부여한 조직 구조를 지니고 있음

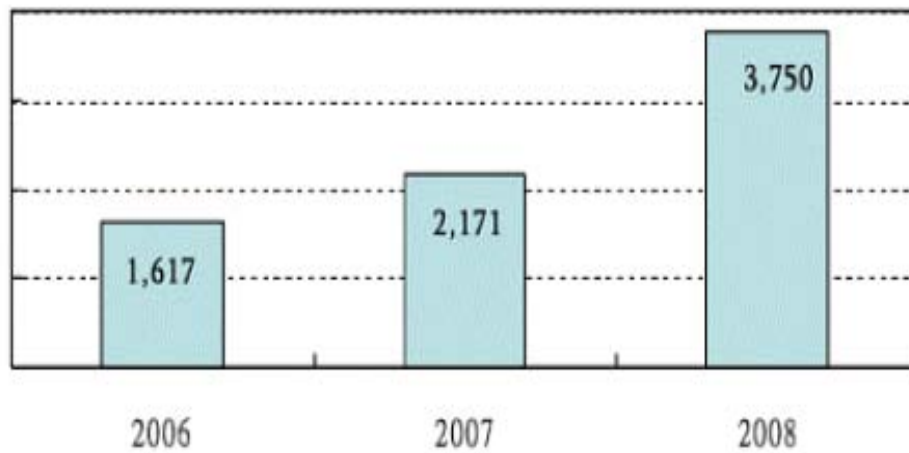
[그림 31] Hon Hai Precision Industry Company의 조직구조



출처: Hon Hai Precision Industry Company

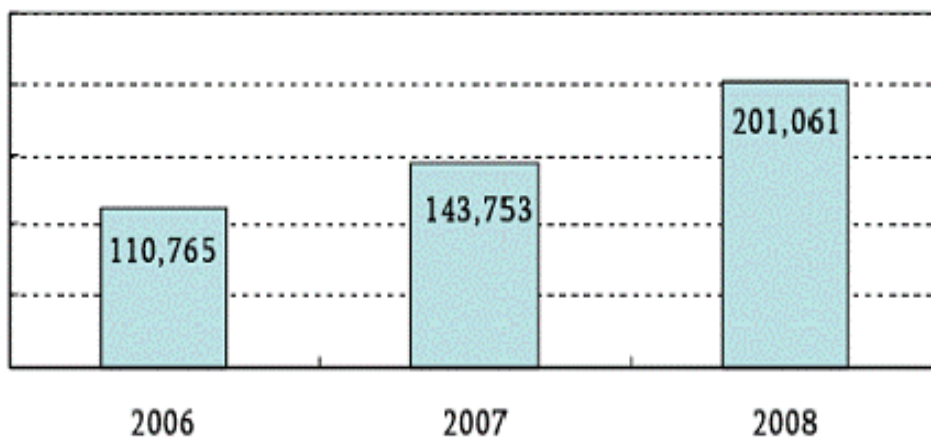
- o 기업자체내에서 직원들의 교육에 많은 투자를 하여 3,000여 가지의 교육과정을 만들었고 우수한 직원들에게 더욱 전문적인 교육(석사, 박사)을 받을 수 있도록 후원하고 있음

[그림 32] 사내 교육프로그램에 참여한 직원 수



출처 : Hon Hai Precision Industry Company

[그림 33] 전문 교육프로그램에 참여한 직원 수

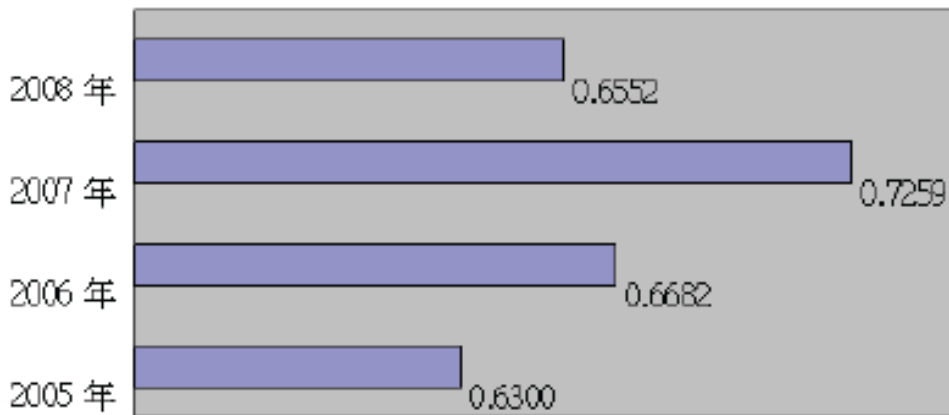


출처 : Hon Hai Precision Industry Company

□ 재무현황 및 경영구조

- o Hon Hai Precision Industry Company는 안정적인 경영전략을 최우선으로 여기고 무리한 사업 확장과 투자를 금지하고 있음

[그림 34] Hon Hai Precision Industry Company의 Injury rate



출처 : Hon Hai Precision Industry Company

□ 중점 추진 사업

o Hon Hai Precision Industry Company의 사업은 자회사인 Foxconn에서 생산하는 컴퓨터 관련 부속품 산업과 유럽 현지에서 다른 전자기기 관련 기업의 수주를 받아 부속품을 제작 및 납품하는 두 가지 분야로 나눌 수 있음

o Foxconn : 컴퓨터 부품 관련 사업

- Foxconn 자체의 상호명을 갖는 완제품형 컴퓨터 생산은 진행하고 있지 않음. 단지 컴퓨터와 관련된 다양한 자재들을 생산하고 직접 판매 및 납품을 하고 있음
- 컴퓨터 케이스, 열 배출기, PGA/ZIF 소켓, USB 커넥터, 오디오 및 영상 잭, 마더보드, 그래픽 카드 등의 컴퓨터에 필요한 거의 모든 제품을 생산하고 있음
- Leadtek이라는 자회사를 두어 그래픽 카드 분야의 연구와 대량생산을 중점적으로 운영하고 있음

o 타 기업 수주 사업

- Hon Hai Precision Industry Company는 세계적으로 널리 알려진 대기업들의 제품에 필요한 부품을 수주하여 생산하는 아웃소싱 사업을 중점사업으로 채택하고 성장하여 옴
- 1986년부터 애플사의 제품들을 생산하는 일을 진행하였으며 최근에 많은 이슈가 되고 있는 iPod, iPhone, iPad의 생산도 직접 맡아 생산하고 있음

- 전자부품과 관련 생산 사업이외에도 노키아사의 휴대폰 케이스를 비롯한 모토로라, 소니에릭슨 등의 휴대폰 관련 케이스 사업도 직접 진행하고 있음

□ 담당부서 및 연락처

- o Hon Hai Precision Industry Company의 외주사업 특성상 보안유지가 매우 중요시 되고 있으며 기업 정보와 연락처 등에 대한 정보가 매우 철저히 관리되고 있음

사업부	연락처
본사	전화 : 886-2-2268-3466 전화 : 86-755-2812-9588

출처: Hon Hai Precision Industry Company

2 제휴 및 M&A 사례

□ 애플사와의 제휴

- o 1986년 처음으로 애플사의 제품을 수주하여 제작한 Hon Hai Precision Industry Company는 2004년 애플사의 노트북(Mac Book)제조에 참여하였고 최근에는 IT 업계의 큰 관심을 얻은 아이폰(iPhone) 1,200만대를 제작하여 큰 수익을 올림
- o 애플사와는 지속적인 제휴관계를 유지해오고 있으며 앞으로 출시될 예정인 아이폰(iPhone) 4세대의 제작 관련 사업에 이미 착수하였다고 발표되었으며 이를 통하여 또다시 큰 수익이 생길 것이라 예상되고 있음

□ 소니사와의 제휴

- o 콘솔 게임 시장에서 최고의 기업으로 손꼽히는 일본의 소니사는 자신들의 주력사업인 콘솔 Play Station 2, Play Station 3의 제작을 Hon Hai Precision Industry Company에게 수주를 주고 생산 분야에 서는 거의 손을 떼었음
- o 이는 Hon Hai Precision Industry Company의 생산능력에 대한 신뢰를 바탕으로 이루어진 계약으로 외부에 기술을 유출하거나 중요한 정보가 새어나간 적이 없다는 부분에서 소니사에게 어필하였음

- o 소니는 2009년 멕시코에 있는 공장을 Hon Hai Precision Industry Company에 매각하였고 올해는 슬로바키아 니트라에 있는 LCD TV 공장도 매각하였음
- o 소니의 공장 두 곳을 매입함으로 지속적인 소니사의 전자제품 생산을 이어나갈 것이라고 전망되며 외주생산 업체로서의 기반을 더욱 견고히 하게 됨

□ 노키아사와의 제휴

- o Hon Hai Precision Industry Company는 휴대전화 생산 사업에 많은 투자를 통하여 기반을 갖추고 있으며 현재 노키아, 모토로라사의 제품을 생산하고 있음
- o 노키아 휴대폰 케이스 사출업체로 유명한 핀란드의 Eimo사를 매입함으로 Hon Hai Precision Industry Company는 노키아와의 협력관계를 강화하는데 성공함, Eimo사 매출의 60%는 노키아에 대한 납품에서 발생하고 있었는데 이를 그대로 지속함

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Hon Hai Precision Industry Company는 국내 기업과는 협약을 맺고 있는 곳이 없으며 단지 2007년에 LG필립스 LCD의 지분을 인수하려다 무산됨
- o 이는 국내 전자제품 기업들의 경우 외주업체의 비중이 매우 낮으며 삼성, LG와 같은 대기업은 이미 안정적인 생산기반을 세계적으로 갖추고 있기 때문이며 앞으로 국내 기업과의 경쟁이 치열할 것으로 전망되고 있음

25) HTC

1 기업 개요

- o High Tech Computer(HTC) Corp.은 1997년 Cher Wang과 Peter Chou가 공동으로 설립했으며, 대만에 본사를 두고 있는 PDA 및 스마트폰 전문 제조업체임
- HTC는 OEM 파트너들과의 협작을 통해 다양한 제품을 선보여 왔으며, Orange, Vodafone, Verizon, Qualcomm 등 유럽과 미국, 아시아의 주요 이동 통신사들과 전략적 파트너 관계를 맺고 스마트폰 개발 및 생산에 주력하고 있음
- HTC는 2006년부터 자체 브랜드를 출시했으며, 비즈니스위크지 선정 2006년 글로벌 우수 기업 3위, 2008년 글로벌 IT 100대 기업 10위에 오르는 등 특히 스마트폰 시장에서 빠른 성장세를 보이고 있음
- o HTC는 초기엔 MS 윈도우 모바일 소프트웨어에 기반한 스마트폰을 생산했으나, 2009년 이후 구글의 안드로이드 운영체제에 기반한 스마트폰 생산으로 전환하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o HTC는 OEM 전문업체로서 세계 주요 업체들과 거래하며 축적된 디자인 및 제조기술, 유통 및 서비스 강점을 바탕으로, 모바일 정보통신 기술 분야를 선도하는 혁신적인 공급업체가 되는 것을 비전으로 세우고 있음.
- o HTC는 또한 기업 설립 이후 R&D에 중점을 두고 현재 총 수익의 25% 이상을 R&D팀과 대량 제조 설비에 투자함으로써 새로운 디자인과 혁신적인 제품 개발을 목표로 하고 있음
- 이를 통해 HTC는 현재 글로벌 통신업계의 이동통신업체 및 판매업체를 위한 첨단 PDA폰과 스마트폰을 출시하고 있으며, 특히 OEM 부문을 축소하고 자체 브랜드 제품의 비중을 높이는 전략에 중점을 두고 있음
- HTC는 2009년 스마트폰 시장에서 OEM 부문을 제외한 HTC 독자 브랜드의 시장 점유율 5.9%로 세계 4위를 기록했으며, 향후 자체 브랜드의 스마트폰 시장 점유율을 적극적으로 확대해 나간다는 전략을 세우고 있음

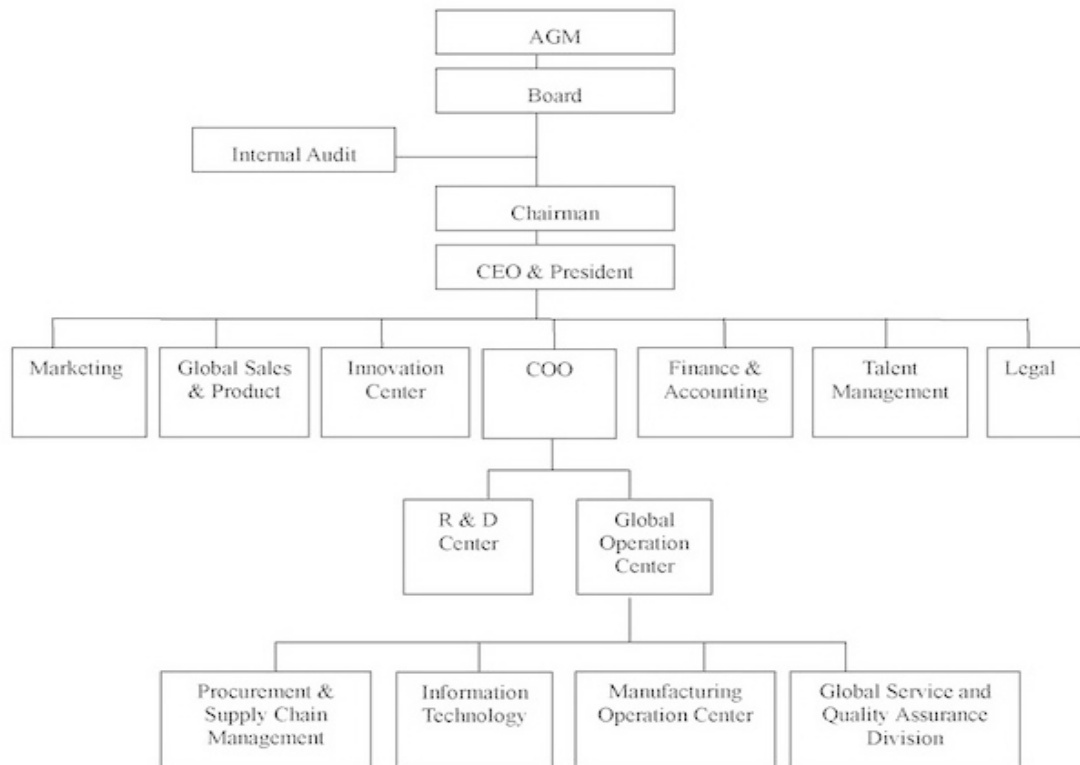
□ 주요 연혁

- o 1997년 High Tech Computer(HTC) Corporation 설립
- o 1999년 최초의 손바닥 크기 컬러 PC 생산
- o 2000년 MS Pocket PC 생산
- o 2002년 MS 스마트폰 생산
- o 2003년 Asiamoney지 선정 2002 대만 최고 신규 상장 기업
- o 2004년 MS Smart Music Phone 생산
- o 2004년 2.8" TFT 터치 스크린 LCD 디스플레이 생산
- o 2005년 MS 3G Phone 생산
- o 2005년 비즈니스위크지 선정 세계 IT 100대 기업 11위 기록
- o 2005년 MS Windows Mobile 5.0 플랫폼 Phone 생산
- o 2006년 MS Windows 5.0 스마트폰 생산
- o 2006년 최초의 트라이 밴드 UMTS PDA 생산
- o 2008년 비즈니스위크지 선정 세계 IT 100대 기업 10위 기록

□ 조직 구조

- o HTC의 사업부는 Marketing, Global Sales & Product, Innovation Center, R&D Center, Global Operation Center, Finance & Accounting, Talent Management, Legal 등 총 8개 부서로 나뉘져 있음
- Global Operation Center 산하에는 다시 Procurement & Supply Management, Information Technology, Manufacturing Operation Center, Global Service and Quality Assurance Division 등의 4개 조직이 존재함

[그림 18] HTC 조직도



출처: HTC

o 경영진

구 분	성 명
HTC Corp. 회장	처 왕
HTC Corp. CEO 겸 사장	피터 초우
HTC Corp. 최고 경영 부사장	프레드 리우
HTC Corp. CFO 겸 대변인	후이밍 청
HTC Corp. 경영 부사장	제이슨 주앙
HTC Corp. CIO	에릭 초우
HTC Corp. CMO	존 왕

o 2009년 12월 기준 전 세계 8,249명 직원 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

- 2008년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
 - 매출: 46억4천만 달러, 전년 대비 27.7% 증가
 - 순익: 10억6천만 달러, 전년 대비 -2.6% 감소
 - 영업이익: 9억2천만 달러, 전년 대비 -4% 감소

[표 18] HTC 연도별 매출 및 영업이익 현황

단위: 백만달러

구 분	2008	2007	2006
매 출 액	\$4,642	\$3,635	\$3,232
영업이익	\$924	\$963	\$813

출처: HTC

□ 중점 추진 사업

- HTC는 설립 초기 Compaq, Dell, HP와 같은 기업의 PDA 설계 및 생산업체로 출발했으나, 1999년 첫 터치스크린 방식의 스마트폰 설계를 시작으로 2002년엔 컬러 터치스크린 스마트폰 생산, 2006년엔 처음으로 자체 브랜드를 개발 생산하기 시작함
 - HTC는 2006년 자체 브랜드 생산에 돌입한 이후, 2007년 ‘HTC Touch’ 출시를 시작으로 스마트폰 설계 및 생산을 중점 사업으로 추진하며 회사의 역량을 집중하고 있음
- HTC 주요 스마트폰 제품 라인업
 - HTC Touch Diamond (2008년 9월)
 - Touch Dual의 후속 제품으로 Qualcomm의 MSM7201A 프로세서를 장착했으며, 윈도 모바일 6.1 플랫폼에 기반하고 터치플로 3D UI를 갖춘 스마트폰
 - HTC Hero (2009년 7월)
 - ‘G1’, ‘HTC Magic’에 이은 구글의 세 번째 안드로이드 OS 장착 스마트폰으로서, 이전의 안드로이드폰과는 달리 처음으로 HTC에서 자체 개발한 UI인 Sense UI를 탑재해 사용상의 편리함을 개선한 제품임

- HTC HD2 (2009년 11월)
 - 윈도우 모바일 6.5.3 OS 버전을 탑재하고 스냅드래곤 프로세서를 장착한 윈도우폰으로서, 자체 개발한 터치센스 UI를 탑재해 UI에서 취약했던 윈도우폰의 단점을 극복하고 스마트폰 시장에서 안드로이드폰에 밀려 고전하고 있는 윈도우폰을 되살릴 제품으로 평가받고 있음
- Nexus One (2010년 1월)
 - 구글이 애플의 아이폰에 맞서기 위해 최초로 자사 브랜드를 부착해 직접 판매에 나선 제품으로, HTC가 생산하며 Qualcomm의 스냅드래곤 프로세서를 장착한 안드로이드 2.1 OS 탑재 스마트폰
- HTC Smart (2010년 4월)
 - 그동안 HTC가 출시했던 MS의 윈도 모바일 플랫폼이나 구글의 안드로이드 플랫폼이 아닌 Qualcomm의 Brew 플랫폼을 탑재한 스마트폰으로서, HTC의 최신 UI인 Sense UI가 탑재되어 보다 나은 사용자 환경을 제공할 것으로 평가받고 있음
- HTC Evo 4G (2010년 여름 출시 예정)
 - 기존 CDMA 망과 함께 4G WiMAX 규격을 지원해 3G 네트워크에 비해 최대 10배까지 빠른 데이터 통신이 가능한 스마트폰으로서, 운영체제는 구글 안드로이드 2.1 버전에 HTC 자체 개발 UI인 Sense UI가 탑재된 제품으로 2010년 여름 출시 예정임

[그림 19] HTC 스마트폰



출처: HTC

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
HTC Headquarters	- Phone: +886-3-3753252 - Fax: +886-3-3753251
HTC Taipei Engineering Office	- Phone: +886-2-89124138 - Fax: +886-2-89124137
HTC Europe Co., Ltd	- Phone: +44 (0) 1753218960 - Fax: +44 (0) 1753218961/62
HTC America, Inc.	- Phone: +1 4258619174 - Fax: +1 4258611715
HTC Nippon Corporation	- Phone: +81 3 5549 1511 - Fax: +81 3 5549 1512
HTC Latin America(Brazil)	- Phone: +55 11 4003-0482
HTC Middle East Office	- Phone: +97142991771
HTC (IR Contacts)	HM Cheng - Phone: +886-3-3753252 - E-mail: spokesman@htc.com Joey Cheng - Phone: +886-3-3753252 - E-mail: ir@htc.com

출처: HTC

2 제휴 및 M&A 사례

□ HTC, 인도에 신제품 'Smart' 프로모션 100만 달러 투자

- HTC는 2010년 봄 출시 예정인 자사의 새로운 스마트폰 'Smart' 를 아시아지역 빅마켓 중 하나로 떠오르고 있는 인도 시장에 내놓기 위해 100만 달러에 달하는 프로모션 비용을 투자하기로 결정함

- HTC의 이번 투자는 인도 휴대폰 시장의 높은 잠재력을 인정한 것으로, 향후 인도를 비롯한 아시아 시장에서 한국의 휴대폰 제조업체인 삼성 및 LG 등과 본격적인 시장 쟁탈전에 돌입할 것으로 전망됨

□ HTC, ST-Ericsson과 공동으로 TD-SCDMA 기술 기반 스마트폰 개발

- o HTC는 2010년 2월 스위스의 무선 플랫폼 및 반도체 분야 전문업체인 ST-Ericsson과 손을 잡고 TD-SCDMA 기술을 탑재한 스마트폰을 공동 개발해 중국 시장에 내놓게 될 것이라고 발표함
- HTC는 ST-Ericsson이 보유한 TD-SCDMA 기술 공동 개발을 통해, 최근 급증하고 있는 중국 스마트폰 시장의 수요에 적극적으로 대응할 수 있는 발판을 마련한 것으로 전망됨

□ HTC, CHT(Chunghwa Telecom)과 3GPP 무선 접속망 표준화 회의 공동 개최 합의

- o HTC는 2009년 12월 CHT(Chunghwa Telecom)와 공동으로 2011년 대만에서 열리는 3GPP 무선 접속망 표준화 회의를 개최한다고 발표함
- HTC와 CHT는 이번 표준화 회의 공동개최로 인해, 현재 관심이 집중된 WiMAX 개발 외에도 4G 표준 특히 LTE 개발에 참여하고 있는 대만 업체들의 관심을 불러 올 것으로 기대하고 있음

□ HTC와 China Mobile, TD-SCDMA 제휴

- o HTC는 2009년 8월 중국 최대 이동통신업체 China Mobile과 손을 잡고 중국 자체 3세대(3G) 표준인 TD-SCDMA 기반 제품 개발을 위해 공동 보조를 취할 것이라고 밝힘. 양사는 양해각서를 체결하고 3G 제품 및 기술 개발에 초점을 맞춘 제휴 작업에 본격 착수하기로 결정함
- TD-SCDMA는 중국의 통신 산업을 위한 첫 번째 국제 기술 표준으로 중국이 관련 IP를 가지고 있으며, 이 표준은 중국의 통신산업 개발과 혁신에 중요한 이정표가 될 것으로 전망되고 있음
- 양사의 초기 제휴는 China Mobile의 현 TD-SCDMA 제품 개선에 주력할 것으로 보이며, 향후 TD-LTE 단말기 개발 및 프로모션을 위한 협력도 진행될 것으로 알려짐

□ HTC, 미국 디자인 업체 원앤코(One & Co) 인수

- o HTC는 2008년 12월 미국 소재 디자인 컨설팅 업체인 One & Co를 인수하고 이를 통해 디자인을 한층 강화한 휴대폰 개발에 나설 계획을 발표함

- One & Co는 HTC가 내놓은 ‘Touch Diamond’ 와 ‘NX100 게이트웨이’ 의 디자인 컨설팅을 담당해 온 업체로서, HTC는 향후 One & Co의 디자인 감각을 활용해 아이폰을 능가하는 휴대폰 개발을 기대하는 것으로 알려짐
- HTC는 기존 MS의 윈도우 모바일 OS를 탑재한 스마트폰 전문 기업에서 최근 구글의 안드로이드 운영체제를 탑재한 스마트폰 생산으로 전환했으며, 안드로이드 운영체제를 탑재한 첫 번째 스마트폰인 ‘G1’ 을 미국 이동통신사 T-Mobile을 통해 출시해 시장의 주목을 받고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o HTC는 2008년 7월과 2009년 3월 국내 이동통신업체인 SK텔레콤과 손잡고 자사의 스마트폰인 ‘Touch Dual’ 과 ‘Touch Diamond’ 를 잇달아 선보임
- HTC가 내놓은 ‘Touch Dual’폰은 HTC 특유의 터치스크린 기반의 UI와 MS 윈도우 모바일 6.0 OS를 탑재한 3G 스마트폰이며, ‘Touch Diamond’ 는 윈도우 모바일 6.1 OS 탑재 및 무선인터넷 서비스를 비롯한 다양한 기능이 추가된 제품으로 평가받음
- HTC는 두 제품의 국내 런칭을 통해 삼성과 LG 등 세계 2, 3위 업체들이 지배하고 있는 국내 휴대폰 시장 개척의 기회를 잡은 것으로 평가받고 있으며, SK텔레콤은 HTC와의 제휴를 통해 아직 시장 점유율이 높지 않은 국내 스마트폰 시장에서의 영향력 확대를 기대하고 있음

26) IBM

1 기업 개요

- o 다국적 컴퓨터, 기술, IT 컨설팅 사업을 중심으로 하는 IBM(International Business Machines)은 미국 New York의 North Castle에 본사를 둔 세계 최대의 기술 기업으로 브랜드 가치로는 세계 2위임
- o IBM의 제조업 부문은 컴퓨터 하드웨어 및 소프트웨어를 판매하며, 컴퓨터 메인프레임과 나노 기술을 바탕으로 컴퓨터 인프라 서비스, 호스팅 서비스, 및 컨설팅 서비스를 제공함
- o IBM은 미국에서 가장 많은 4,914개의 특허를 보유하고 있으며, 2200여 개국의 과학자, 기술자, 컨설턴트 및 영업 전문가들이 활동하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o 매출의 6% 정도(연간 60억 달러)를 R&D 부문에 투자하는 IBM의 사업 비전은 종합 비즈니스와 IT 혁신을 통해 기업의 가치를 향상시키고 성장 동력을 확보하는 것임
- o Smarter Planet은 IBM은 사업 비전 달성을 위한 핵심 전략이며, 차세대 IT 혁신을 위한 핵심 도구임. 이 전략은 전 세계로 연결된 에너지 그리드 및 인프라, 사업과정 등을 통합하고, 시스템이 생성하는 대용량 데이터를 분석 가능하게 하는 것임
- o IBM의 Industry Framework은 보다 영리한 산업 솔루션 개발, 확보, 및 배치를 위한 유연한 소프트웨어 기반을 창출함
- o IBM은 지난 수년간 지리적 시장 확대에 초점을 맞추어 왔으며, 세계 여러 국가의 다양한 서비스 수요에 부응하기 위해 새로운 비즈니스 모델을 창출하였음
- o 또한 IBM의 컨설팅 역량과 소프트웨어를 이용하여 사무자동화와 같은 전통적인 자원 관리계획과 연계한 사업 분석 및 최적화 전략을 취하고 있으며, 최근 IT 서비스 업계에서 주목받는 Cloud Computing 솔루션을 지원하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1896년 Herman Hollerith가 Tabulating Machine 설립
- o 1911년 Computing Tabulating Recording(CTR)으로 개명 뒤 1916년 뉴욕 증권거래소에 상장

- o 1917년 CTR의 일부 자회사를 시작으로 1924년 전체 회사를 IBM으로 명명
- o 1994년 1991년부터 1994년까지 총 16억 달러의 적자를 기록하며 하드웨어 산업에서 소프트웨어 및 컨설팅 서비스로 전환
- o 1995년 Lotus Development Corporation을 인수
- o 1996년 Texas주 Austin에 기술연구센터 설립. Tivoli Systems, Data Science Ltd, Object Technology 등 인수
- o 1997년 Software Artistry, Union Software, Dominion Software 인수
- o 1998년 초당 10억 사이클의 마이크로프로세서 공개. Comquest Technology 인수
- o DASCOR Holdings, Mylex Corporation, Sequent Computer Systems 인수
- o 2001년 비즈니스 전략 컨설팅 업체 Mainspring, 데이터베이스 소프트웨어 업체 Informix Corporation 인수
- o 2002년 소프트웨어 업체 CrossWorlds Software와 Access360 인수. 비즈니스 컨설팅 및 기술 서비스 업체인 PWC Consulting(PricewaterhouseCoopers 자회사) 인수
- o 2003년 소프트웨어 개발업체 Rational Software Corporation, 소프트웨어 업체 Think Dynamics, Information Laboratory, Aptrix 인수
- o 2004년 IT 서비스 업체인 Maerk Data and DMdata, 소프트웨어 기업 Systemcorp ALG Ltd 등 인수
- o 2005년 애플리케이션 서비스 업체인 Corio, 애플리케이션 서버 업체 Gluecode Software, 소프트웨어 업체 DataPower Technology, 자산관리 사업분야의 Isogon Corporation 등 인수
- o 2006년 네트워크 관리업체 Micromuse와 소프트웨어 개발업체 BuildForge, 메타데이터 관리업체 Unicorn Solutions, 자산 관리기업 MRO Software, 정보보안업체 Internatet Security Systems 등 인수
- o 2007년 소프트웨어 업체 WebDialogs, 정보보안업체 Consul Risk Management 등 인수
- o 2008년 데이터베이스 소프트웨어 업체 Solid Information Technology, 데이터 백업서비스 기업 Arsenal Digital Solutions, 애플리케이션 복구 소프트웨어 업체 FilesX, 기업관리시스템 업체 ILOG 등 인수
- o 2009년 데이터 검색 소프트웨어 개발업체 Exeros Assets, 통계분석 소프트웨어 개발업체 SPSS, 비즈니스 관리업체 Lombardi 등 인수
- o 2010년 데이터 통합 소프트웨어 기업 Initiate Systems, 네트워크 자동화 소프트웨어 업체 Inteliden 인수

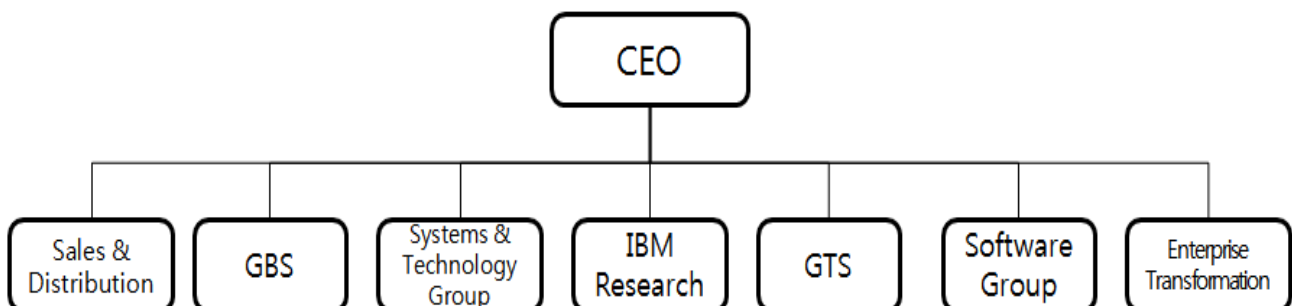
□ 조직 구조

- o IBM의 주요 사업부서는 Sales & Distribution, Global Technology Services(GTS), Global Business Services(GBS), Software Group, Systems and Technology(ST), Global Financing, Research Group, Enterprise Transformation Group으로 분류됨
- Sales & Distribution Group은 북미, 일본, 동유럽, 남서유럽지역, 신규시장지역 등 영업담당 지역과,

Global Communication Sector, Global Distribution Sector, Global Public Sector, General Business Sales의 하위 부서로 구성

- GBS Group은 GBS Strategy, Consulting Service, SOA Solution 담당 부서 및 북미, 동유럽, 남서유럽 담당 지역 부서로 구성
- GTS Group은 Service Delivery, Sales, IT Optimization, Managed Business Process Service 담당 부서로 구성
- 소프트웨어 Group은 Business Analytics & Process Optimization, Information Management Software, Tivoli Software, WebSphere Software, Lotus Software, Rational Software, Software Sales, Software Marketing, Strategy & Technology, ISV & Developer Relation 담당 부서로 구성
- Systems & Technology Group의 산하조직은 Technology & Manufacturing, System z, Power Systems, Storage Systems, Systems Software, Marketing & Communications, Global Markets Systems Group, Global Business Partners, Retail Software Solutions, Customer Fulfillment & Supply Chain임
- Technology & IBM Research Group은 IBM Research Systems, IBM Research, Science & Technology, IBM Research Software, Business Analytics, Next Generation Systems, Almaden Research Center, Zurich Research Lab, China Research Lab, India Research Lab, Technical Strategy & Operations의 산하조직으로 구성
- Enterprise Transformation Group의 산하조직은 Business Performance Initiatives, Organizational Change Management, Technology가 있음

[그림 6] IBM 조직도



o 경영진

구분	성명
회장, CEO	사무엘 J. 팔미사노
Systems & Technology 그룹, 수석부회장	로드니 C. 애킨스
부회장	앤드류 본자니
GTS, 수석 부회장	마이클 E. 다니엘스
재무관리, 부회장	제시 J. 그린 주니어
마케팅/커뮤니케이션 담당 수석부회장	존 C. 이와타
부회장	제임스 J. 카바너
IBM Research Group, 수석부회장	존 E. 켈리 3세 박사
GBS, 수석부회장	R. 프랭클린 컨
CFO, 수석부회장	마크 로리지
인적자원담당 수석부회장	J. 란달 맥도날드
IBM Software Group, 수석부회장	스티븐 A. 밀스
Global Sales, 수석부회장	버지니아 M. 로네티
On Demand Transformation & IT, 수석부회장	린다 S. 샌포드
법률 및 규제담당, 수석부회장	로버트 C. 웨버

o 2010년 3월 기준 399,409명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년 회계연도(GAAP) 재무제표

- 매출: 957억 5천만 달러, 전년 대비 7.5% 감소
- 순익: 437억 8천만 달러, 전년 대비 4.1% 감소
- 영업수익: 186억 6천만 달러, 전년 대비 4.4% 증가

[표 9] IBM 주요 사업군별 매출 비중

단위: 백만달러

구분	GTS	GBS	Software	ST	GF	기타
매출액	37,347	17,653	21,369	16,190	2,302	869
비율 %	39.0%	18.4%	22.3%	16.9%	2.4%	0.9%

출처: IBM

- o IBM의 중점 추진 사업은 IT Optimization 및 Business Process Management를 담당하는 GTS으로 매출액의 39.0%로 가장 높은 비중을 차지하고 있으며, Software 사업이 22.3%로 뒤를 이었고, GBS가 18.4%, Systems & Technology Group이 16.9% 순으로 나타남

□ 중점 추진 사업

o GTS(Global Technology Services)

- GTS 사업은 표준화 및 자동화를 통해 기업의 IT 인프라를 구축하고 Business Process Service를 제공하며, Strategic Outsourcing Service, Business Transformation Outsourcing, Maintenance 서비스에 초점
- 전략적 아웃소싱 서비스는 고객 기업이 더 나은 품질, 비용 통제, 수용성, 보안, 호환성을 확보하기 위해 기존의 IT 인프라를 개선하는데 초점을 두고 있으며, IBM은 이 분야에서 오랜 경험을 축적하였음
- Business Transformation Outsourcing은 고객기업들이 더 나은 사업성과를 달성할 수 있도록 표준화된 운영 플랫폼을 바탕으로 Business Process를 개선하는 것임
- Integrated Technology Services는 고객기업들의 IT 환경을 개선하여 효율성, 유연성, 생산성을 높이기 위한 프로젝트 기반 서비스 포트폴리오임. 표준화된 포트폴리오를 통해 핵심 자산을 중심으로 서비스 품질, 보안성, 호환성을 예측함
- Integrated Technology Delivery(ITD)와 Business Process Delivery(BPD)는 전 세계에서 IBM의 GTS 서비스를 제공함. 특히, ITD는 Strategic Outsourcing 사업 지원을 담당하며, 40 개국 이상에서 450개 이상의 데이터 센터를 관리함
- 또한 IBM은 전 세계 40개국 이상에서 BPD를 통해 Business Transformation Outsourcing, Business

Process Outsourcing과 Business Process Service사업을 운영함

- o GBS(Global Business Services)는 산업 및 사업 전문성에 기반을 둔 솔루션을 통해 고객기업들의 기업 가치를 높이는 혁신 서비스를 제공하며, Consulting and Systems Integration 사업과 Application 사업으로 구성
 - Consulting and Systems Integration 사업은 고객관계 관리, 재무관리, 인적자원 관리, 사업 전략, 공급망 관리에 대한 컨설팅 서비스로 IBM은 2009년 사업 분석 및 최적화에 초점을 맞춘 새로운 컨설팅 서비스를 출시하였음
 - Application Management는 애플리케이션 개발, 관리, 유지 및 소프트웨어 패키지 서비스를 제공하여, 기업의 글로벌 자원개발 역량, 산업 지식, 애플리케이션 표준화와 자동화를 통해 기업의 가치를 향상시키는 것이 목적임

o Software Group

- IBM의 소프트웨어 산업은 미들웨어와 운영체제로 구성됨. 미들웨어 소프트웨어는 고객 기업들이 표준화된 소프트웨어 플랫폼을 이용하여 시스템 및 애플리케이션 운영에 대한 종합관리를 가능하게 함
- IBM이 제공하는 미들웨어 소프트웨어는 WebSphere 소프트웨어, 정보관리 소프트웨어, Tivoli 소프트웨어, Lotus 소프트웨어와 Rational 소프트웨어임
- WebSphere 소프트웨어는 SOA(Service Oriented Architecture)를 이용하여 고객기업들이 변화하는 환경 속에서 사업운영에 대한 종합관리를 신속하고 유연하게 진행할 수 있도록 함
- 정보관리 소프트웨어는 고객기업들이 기업 가치와 성과를 향상시키기 위해 정보의 종합적 이용과 관리를 가능하게 함. 정보관리 소프트웨어는 데이터 관리, 정보수집, 데이터 저장, 성과관리 및 분석 솔루션 등을 포함함
- Tivoli 소프트웨어는 조직 전체의 가시성을 높이는 자동화 서비스를 제공하여 기술 및 사업 자산을 관리를 돕는 솔루션으로, 데이터 보안, Identity Management와 자료저장 기능을 포함
- Lotus 소프트웨어는 효과적인 커뮤니케이션을 위해 사업과정에 참여하는 사람들과 프로세스를 연계시키는 솔루션을 제공하며, 소셜 네트워킹 및 웹 2.0 방식을 이용함
- Rational Software는 Application Lifecycle Management 제품군을 이용한 IT 및 내장 시스템 개발 소

프트웨어로, 소프트웨어 개발 과정에서의 공동작업과 협력적이고 생산적이며 투명한 소프트웨어 제공을 가능하게 함

- IBM 운영체제는 컴퓨터를 가동하는 엔진으로, 일반적으로 소프트웨어 등록 및 지원은 1년 단위로 이루어짐

□ 신규 진출 사업

o Systems and Technology Group

- Systems and Technology 사업은 발전된 컴퓨터 기능과 저장 능력을 제공하며, 약 55%의 Systems and Technology 서버 및 데이터 저장 공간은 제휴기업을 통해 제공되며 45%는 엔드유저 고객기업에 직접 제공됨
- Systems 솔루션은 특정 사업, 공공부문, 과학기술부문에서 요구되는 컴퓨터 기능에 최적화된 범용 종합 시스템으로 System z, System p, System x가 핵심 기술임
- 이 시스템은 IBM Smart Business Storage Cloud, IBM Smart Analytics Cloud, IBM Smart Analytics System, IBM CloudBurst와 같은 종합 솔루션의 기반이 됨. 모든 IBM 서버는 IBM과 비-IBM 마이크로프로세서 기술과 운영체제를 이용하며, 오픈 소스 운영체제인 리눅스 이용함
- 또한 IBM은 고객기업들이 복잡하게 급증하는 디지털 정보처리를 가능하게 하기 위해 보안성과 호환성이 높은 데이터 저장 솔루션을 제공함

□ 기타 보유 사업

o Global Financing

- Global Financing은 고객기업들이 IBM 시스템, 소프트웨어 및 각종 서비스 확보를 용이하게 하는데 초점을 두고 있으며, Client Financing, Commercial Financing, Remarketing 서비스를 제공함
- Client Financing은 엔드 유저 기업에게 2년에서 7년 정도 IBM의 솔루션을 대여하거나 구매 자금을 대출하는 서비스이며, Commercial Financing은 IT 제품 딜러 및 재판업체에 단기적으로 물품 및 계정을 제공함

□ 사업별 담당부서 및 연락처

사업부	주소 및 연락처
IBM Headquarter	International Business Machines Corp. New Orchard Road Armonk, New York 10504 Tel. +1.914-499-1900
IBM Global Business Services	http://www-935.ibm.com/services/au/gbs/bus/html/bcs_aboutus.html Tel. +1.800.557.343.
IBM Global Technology Services	http://www-935.ibm.com/services/us/index.wss
IBM Global Financing	Tel. +1.914.765.1900
IBM Software	Tel. +1.914.499.1900
IBM Systems and Technology	Tel. +1.914.499.1900
IBM Internet Security Systems	6303 Barfield Rd. Atlanta, GA 30328 Tel. +1.404.236.2600

출처: IBM

2 제휴 및 M&A 사례

□ Lombardi 인수를 통한 BPM 소프트웨어 시장 확대

- IBM은 지난 2009년 12월 Business Process Management(BPM) 전문업체인 Lombardi를 인수하기로 하였음. Lombardi는 IBM의 WebSphere 출시부터 기능 지원을 담당해오며 IBM과 오랜 제휴관계를 맺고 있었음
- Lombardi의 BPM 솔루션은 IBM의 대기업용 프로세스 관리 소프트웨어를 보완해주는 프로그램으로 하위 영역의 자동화 솔루션 도입을 검토 중인 기업들에게 유용한 솔루션임
- BPM 소프트웨어 시장은 향후 연 평균 15%씩 성장하여 2013년에는 30억 달러 규모로 확대될 것으로 예상됨

□ Dassault System, IBM 제품수명주기관리(PLM) 영업조직 통합

- Dassault System은 지난 2009년 10월 제품수명주기관리(PLM) 포트폴리와 전반에 걸쳐 IBM의 영업 및 고객지원 조직, 고객 계약 및 관련 자산을 6억 달러의 현금으로 인수 안에 합의하였음
- 두 회사는 글로벌 제휴 계약에 의거해 전 세계 고객들에게 통합 PLM 솔루션 구축, 개발 및 지원을 해나갈 예정이며, 전 세계로 확대된 IBM의 자원 및 전문기술의 지원으로 PLM 환경을 V6 포트폴리오로 변환시키는 잠재적 시장이 형성될 것으로 예상됨
- Dassault System은 IBM과의 제휴를 통해 클라우드 컴퓨팅, 미들웨어 플렉서블 파이닝싱, 하드웨어 등의 영역에서 협력을 강화할 예정임

□ Intelliden 인수를 통한 네트워크 자동화 기술 향상

- IBM은 지난 2010년 2월 네트워크 구성, 관리, 확장을 위한 지능형 네트워크 자동화 소프트웨어 분야의 선두업체인 Intelliden을 인수하였음
- Intelliden의 솔루션은 일반 기업의 IP 네트워크 외에도 가상 및 클라우드 기반 애플리케이션에서 중요성이 확대되는 네트워크 서비스 배열 자동화도 가능함
- IBM은 Intelliden 인수를 통해 디지털 물리적 자산의 자동화 및 최적화를 위한 최적화된 포괄 솔루션 제공이 가능해졌으며, 관련 서비스 포트폴리오를 강화할 수 있게 되었음
- Intelliden은 IBM Software Group의 Tivoli로 통합될 예정이며, Software Group은 지난 2003년 이후 50개 이상의 기업을 인수하였음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- 동부 CNI, IBM과 전자컨텐츠관리 솔루션 독점공급 제휴
- 지난 2009년 9월 동부 CNI는 IBM과 전자컨텐츠관리(ECM) 솔루션에 대한 국내 단독 총판 제휴를 체결하였음

- 2009년 7월 IBM과 하드웨어 총판 제휴를 체결한 동부 CNI는 특화솔루션인 전사컨텐츠관리 솔루션을 공급하게 되어 고객별 수요에 맞는 차별화된 서비스 제공이 가능해짐
- 동부 CNI가 공급하는 IBM의 전사컨텐츠관리 솔루션은 고객 정보 서비스 속도를 개선하고 기업 정보 자산 활용도를 높이기 위해 모든 비즈니스 콘텐츠를 통합 생성·저장·관리·활용·폐기하고 신속한 배포를 가능하게 함
- 동부 CNI는 전사컨텐츠관리 솔루션 총판 제휴를 통해 국내에서는 유일하게 IBM의 소프트웨어와 하드웨어를 취급할 수 있게 되었으며, 이러한 이점을 활용하여 미디어 서비스용 콘텐츠 서버 패키지를 저렴한 가격에 공급할 수 있게 되었음

o 한국 투자증권, 한국 IBM과 아웃소싱 서비스 계약

- 2009년 10월 한국투자증권은 한국 IBM과 향후 10년간 IT 인프라 운영을 한국 IBM에 위탁하는 전략적 제휴관계를 맺었으며, 총 계약금액은 2,000억 원 이상임
- 2020년까지 자산 20조, ROW 20%를 달성 목표로 세운 'Vision 2020'을 위해 회사의 역량을 영업, 마케팅, 고객 서비스의 핵심분야에 집중하고, 시스템, 스토리지, 네트워크 장비, 회선 도입 및 운영을 포괄하는 IT 인프라는 한국 IBM에 완전히 아웃소싱 하였음
- 이번 제휴를 통해 한국투자증권을 IT 기획 및 애플리케이션 개발운업을 주관하고, IT 인프라 운영은 IBM이 담당함

o 동양 시스템즈, 한국 IBM과 SOA사업 전략적 제휴 체결

- 2009년 1월 동양시스템즈는 한국 IBM과 SOA 사업 전반에 걸친 전략적 제휴 협정을 체결하였으며, 사업개발부터 영업, 마케팅, 방법론 개발에 이르기까지 긴밀한 협력관계를 구축할 예정임
- 두 회사는 이번 제휴를 통해 SOA 기반 비즈니스 솔루션 개발에도 참여하기로 합의하였으며, SOA 관련 기술 자산을 상호 공유 및 개발하기 위해 SOA 센터 구축을 추진하기로 하였음

27) Inventec

1 기업 개요

- o Inventec은 전자계산기 생산을 시작으로 발전한 대만의 대표적 전자 정보기술 업체로서, 1975년 설립 되었으며 대만 타이베이에 본사를 둔 첨단 기술 제품 설계 및 생산 기업임
- Inventec의 주요 제품군에는 노트북, 기업용 서버, 스토리지 제품, 무선 통신, 네트워크 애플리케이션, 일반 고객용 모바일 장치, 일반 고객용 전자 장치, 무선 솔루션 등이 있음
- o Inventec은 현재 연간 3천만 대 이상의 노트북, 3백만 대 이상의 서버 그리고 5백만 대의 스마트폰을 생산하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Inventec의 기업 철학은 ‘혁신, 품질, 실행’으로서 노트북 OEM/ODM 사업에서 쌓은 명성을 토대로 모바일 컴퓨팅, 무선 통신, 일반 고객용 전자장치, 소프트웨어 개발 분야로 사업을 확대하는 비전을 가지고 있음
- o Inventec은 2000년 이후 Inventec Appliances, Inventec Multimedia & Telecom, Inventec Besta 등 주요 사업부문의 성공적 분사를 통해 매출액과 수익을 늘림
- Inventec Appliances는 대만 내 주요 휴대폰 생산 업체 중 하나로 OKWAP 브랜드를 선보인 바 있으며, 중국 내 사업과 ODM 고객 확대를 목표로 하고 있음
- Inventec Multimedia & Telecom은 세계 주요 기업들에 USB 플래시 드라이브를 제공하고 있으며 기술 향상을 통한 수출 확대를 목표로 하고 있음
- Inventec Besta는 혁신적인 전자사전을 지속적으로 시장에 내놓고 있으며, 향후 소프트웨어 애플리케이션 개발 부문을 강화할 계획임

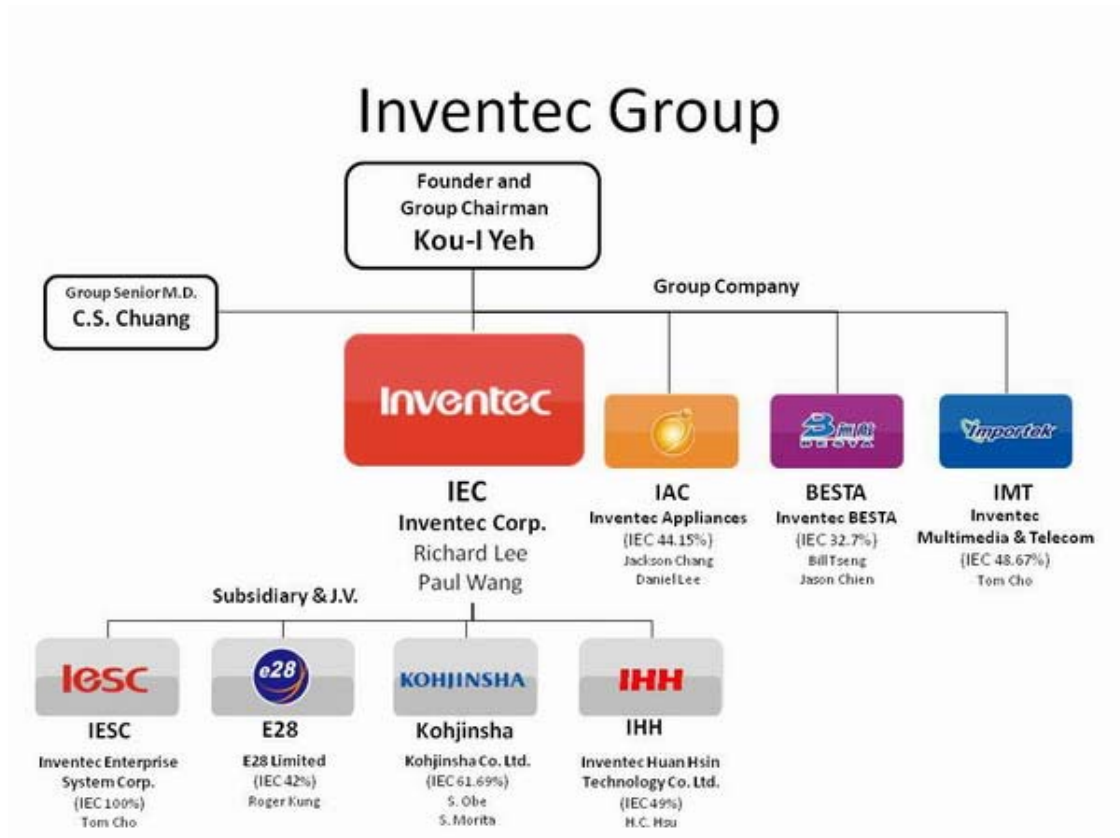
□ 주요 연혁

- o 1975년 Inventec Corporation 설립
- o 1982년 도쿄 지사 설립
- o 1989년 Inventec Besta 및 말레이시아 자회사 설립, 노트북 및 워드프로세서 생산 시작
- o 1990년 전화 팩스기 생산 시작
- o 1992년 ISO 9001 품질 인증 획득
- o 1993년 PDA 제품 생산 시작
- o 1995년 펜티엄 시리즈 멀티미디어 노트북 생산 시작
- o 1997년 미국 및 스코틀랜드 자회사 설립, 개인용 노트북 생산을 위한 세 번째 타이페이 공장 설립
- o 1998년 하이엔드 데스크탑 컴퓨터 및 서버 개발 생산을 위해 Disital Taiwan 인수
- o 1999년 Inventec Multimedia & Telecom 설립
- o 2000년 Inventec Appliances 설립
- o 2001년 Inventec Tomorrow Studio Corp. 설립, Inventec 상하이 홍차오 공장 설립
- o 2003년 Inventec 그룹 상하이 푸둥 단지 설립
- o 2005년 Inventec 30주년 및 상장
- o 2007년 중국 상하이 푸둥 지역에 R&D 센터 개장
- o 2008년 노트북 생산 1,800만대 돌파, 100억 달러 매출액 달성

□ 조직 구조

- o Inventec은 Inventec Corporation(IEC), Inventec Appliances(IAC), Inventec Multimedia & Telecom(IMT), Inventec Besta(BESTA)등 4개 회사로 나뉘져 있으며, Inventec Corporation(IEC) 산하에는 다시 4개의 자회사가 있음
- Inventec Corporation(IEC)의 자회사로는 Inventec Enterprise System Corp., E28 Limited, Kohjinsha Co., Ltd., Inventec Huan Hsin Technology Co., Ltd.가 있음

[그림 4] Inventec Group Companies



출처: Inventec

o 경영진

구분	성명
Inventec group 회장	구오이 예
Inventec group 사장	자오루이 주앙
IEC 사장	리차드 리, 폴 왕
IAC 사장	잭슨 창, 다니엘 리
BESTA 사장	빌 청, 제이슨 시엔
IMT 사장	툼 초

o 2008년 기준 전 세계 4,107명의 직원 근무

□ 재무현황 및 전체 매출 구조

- o 2008년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
 - 매출: 115억 5천만 달러, 전년 대비 42% 증가
 - 순익: 1억 9천만 달러, 전년 대비 9% 감소
 - 영업이익: 7천 9백만 달러, 전년 대비 22% 감소

[표 8] Inventec 연도별 매출 및 영업이익 현황

단위: 백만달러

구분	2008	2007	2006
매출액	\$11,553	\$8,065	\$7,886
영업이익	\$79	\$98	\$137

출처: Inventec IR 2009

- o Inventec의 중점 추진 사업 부문은 노트북, PDA 등의 개인용 컴퓨팅 부문과 세계 최대의 기업용 서버 제조 부문으로 나눌 수 있음

□ 중점 추진 사업

o Personal Computing

- ODM 방식의 개인용 컴퓨터 사업을 시작한 후 세계 최대 노트북 설계 및 생산업체 중 하나가 된 Inventec은 초경량 노트북 UMPC를 비롯해 미니 노트북, 멀티미디어용 노트북, 홈엔터테인먼트 노트북 등 다양한 제품 제공하고 있음
- 3G 네트워크 통합 기능을 특징으로 한 스냅드래곤 프로세서 방식의 스마트북 시리즈 선보임

[그림 5] Product Portfolio



출처: Inventec

o Enterprise Solution

- 세계 최대 서버 제조업체인 Inventec은 storage server, general server, blade server 및 서버 관리 소프트웨어를 전 세계 주요 기업들에 판매하고 있음

o Mobile Communication

- Inventec은 노트북, 개인용 디지털 장치 등의 사업에서 축적된 기술을 바탕으로 무선 모바일 시장에 적극 참여하여 PC폰인 OKWAP 브랜드를 출시했으며, 스마트폰, PDA폰 및 PND, DVB와 같은 핸드 헬드 장치들도 선보이고 있음

□ 신규 진출 사업

o Cloud Computing Business

- Inventec은 시장 잠재력이 풍부한 인터넷 기반의 컴퓨팅 기술인 Cloud Computing 사업 진출을 선언 하고 온라인을 통한 소프트웨어 다운로드를 제공할 계획임

o 외국어 학습 및 번역을 위한 전자 사전 개발

- 중국어 이용자들에게 가장 인기 있는 학습 및 번역 프로그램 선보임
- PC에 설치하는 중국어 번역 소프트웨어 Dr.eye 8.1, 인스톨이 필요 없는 Dr.eye USB, 스마트폰이나 PDA와 함께 사용할 수 있는 포켓형 사전 애플리케이션 Dr.eye Mobile 등을 개발함

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Inventec Corporation(IEC)	- http://www.inventec.com - Phone: +886-2-2881-0721 - Fax: +886-2-2882-3605
Inventec Appliances(IAC)	- http://www.okwap.com
Inventec Besta(BESTA)	- http://www.besta.com.tw - Phone: 02-87972999 - Fax: 02-87972666
Inventec Multimedia & Telecom (IMT)	- http://www.importek.com/ - Phone : 886-2-2883-9898 - Fax : 886-2-2883-9797 - E-mail: service@importek.com

출처: Inventec

2 제휴 및 M&A 사례

□ Qualcomm과의 제휴를 통해 스냅드래곤 프로세서에 기반한 스마트북 시리즈 출시

- o ARM의 마이크로프로세서 코어에 기반한 스냅드래곤 프로세서는 강력한 절전성과 3G 네트워크 통합 기능 등을 특징으로 하고 있으며, Inventec은 4종의 스냅드래곤 노트북을 컴퓨텍스 전시회에서 공개할 예정임

□ Freescale과의 제휴를 통한 스마트폰 시장 역량 강화

- o Inventec Appliances(IAC)는 미국의 프리스케일 반도체와의 제휴를 통해, 프리스타일 반도체가 내놓은 2세대 스마트북 규격의 새로운 태블릿 디자인에 IAC가 보유한 디자인과 제조 서비스 분야의 전문 지

식을 제공함

□ Huga Optotech사의 지분 4.9% 매입

- o Inventec Corp.은 2009년 12월 대만의 LED 제조업체인 Huga Optotech사의 지분 4.9%(5억4천만 대만 달러, 천6백만 미국달러) 매입을 발표함

□ 계열사 Inventec Enterprise System Corporation(IESC) 합병 발표

- o Inventec은 자사의 서버 솔루션 제공업체로 전체 지분을 보유하고 있는 계열사 Inventec Enterprise System Corporation (IESC)과의 합병 발표를 통해 그룹내 자원 강화와 경영 효율성 개선을 기대하고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Inventec은 국내 엘엔아이소프트사(www.lnisoft.com)와 자동번역 5백만불 기술 계약 체결
 - Inventec은 2009년 9월 국내 자연어 처리 전문기업 엘엔아이소프트와의 기술 계약 체결을 통해 다국어 자동번역 엔진이 탑재된 전자사전을 한국과 중국 시장에 유통시킬 계획을 밝힘
 - 기존의 영한, 한영 번역엔진에 이어 국내 최초로 영어, 중국어, 일어 3개 국어로 양방향 자동번역이 가능한 제품임
- o Inventec은 국내 노트북 제조업체 유엠아이디(www.umid.co.kr)에 생산 라인 제공
 - 2009년 9월 ODM 방식으로 일본 고진샤에 미니 노트북을 제공하는 유엠아이디는 Inventec의 노트북 생산라인을 수출에 활용하고 있음

28) NetApp

1 기업 개요

- o NetApp은 파일 서버 업체에 근무하던 David Hintz, James Lau와 Michael Malcolm이 1992년에 설립한 데이터 스토리지 시스템 업체임
- o NetApp이 1993년에 출하를 시작한 네트워크 데이터 스토리지 어플라이언스, 일명 Filers는 당시의 다른 일반 파일 서버와 달리 데이터를 저장하고 검색하는 기능만을 갖춘 대신 속도가 매우 빨라 큰 주목을 받았음
- 동시에 NetApp은 하드웨어는 업계 표준을 따르면서 소프트웨어 아키텍처를 통해 차별성을 꾀하는 전략을 들고 나오으로써 다양한 분야에 널리 보급될 수 있도록 했음
- o 이러한 혁신적인 제품 콘셉트와 90년대 IT거품이 맞물리면서 NetApp은 회사 설립 10년 만에 매출 10억 달러를 돌파하는 등 빠르게 성장했으며, 유연한 근무 환경과 사원 복지를 실현하여 2009년 Fortune이 선정한 가장 일하고 싶은 기업 1위에 올랐음
- o NetApp은 S&P 500, NASDAQ 100 지수에 포함되어 있으며, 본사는 미국 California Sunnyvale에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o NetApp의 모토는 'Go further, faster'로 한 발 앞서 더 빠르게 고객을 지원하는 것임. 2008년 브랜드 (사명)와 함께 새로 제정된 이 모토는 고객에게 한계를 극복하고 새로운 비즈니스의 혜택을 가져다 줄 수 있는 제품 및 서비스를 제공할겠다는 의미임
- o 현재 NetApp의 사업전략은 통합 스토리지 전문벤더로서 스토리지 기술 리더십, 성공적인 고객 사례, 협력사와의 공조를 통해 스토리지 시장을 주도해 나가는 것임
- 보다 구체적으로는 스토리지 및 데이터 관리 솔루션을 기반으로 고객의 비즈니스 혁신을 앞당기고 비용을 절감할 수 있도록 지원하는 것을 NetApp의 사업기회로 보고 가상화와 클라우드 사업에 주력하고 있음
- o NetApp은 최근 계속되고 있는 경기침체와 업계 트렌드 등을 배경으로 고객이 스토리지 비용을 절감할 수 있는 가상화 솔루션 사업에 힘쓰고 있음. 데이터 중복 제거(Deduplication), Snapshot,

Thin Provisioning 등 비용을 줄이고 효율성을 높일 수 있는 솔루션을 중심으로 시장 공략을 강화하고 있음

- o 클라우드 컴퓨팅과 관련해서는 2008년 8월 클라우드 인프라 기반의 Data ONTAP 8.0과 이에 따른 새로운 기술 및 솔루션을 발표하며 확장성과 가용성이 뛰어난 통합 스토리지를 제공하고 있음. 그러나 NetApp은 직접 클라우드를 구축하지 않고 클라우드 서비스 기업 고객과 협력한다는 방침임

□ 주요 연혁

- o 1992년 Network Appliance 설립
- o 1993년 첫 제품 네트워크 데이터 스토리지 어플라이언스 출하
- o 1994년 IBM, HP를 거쳐 Network Equipment Technologies의 사장을 역임한 Dan Warmenhoven을 CEO로 영입
- o 1995년 기업공개(IPO)
- o 1999년 California Sunnyvale로 본사 이전
- o 2001년 매출액 10억 달러 돌파
- o 2008년 NetApp으로 사명 변경
- o 2009년 Fortune 선정 세계에서 가장 일하기 좋은 기업 1위

□ 조직 구조

- o NetApp의 사내 조직은 Finance, Human Resources, Information Technology, Legal Services, Marketing, Sales, Software Development, Support Services, Workplace Resources 등 9개 부서로 구성된 것으로 보임
- o 글로벌 네트워크는 아메리카, 유럽, 중동아프리카, 아시아태평양 4개 지역 29개국(미국 제외)에 지사를 두고 있으며, 총 130여개의 사무실을 운영하고 있음

o 경영진

구분	성명
사장, CEO	Tom Georgens
이사회 의장, 회장	Dan Warmenhoven
부회장	Tom Mendoza
총괄부사장, Customer Advocacy	Ed Deenihan
총괄부사장, Product Operations	Manish Goel
총괄부사장, CFO	Steve Gomo
CMO	Christine Heckart
총괄부사장, 창업자	David Hinz
총괄부사장, Chief Strategy Officer, 창업자	James Lau
총괄부사장, Field Operations	Rob, Salmon
한국넷앱 지사장	김백수

o 2010년 1월 기준 전 세계 30여 개국 8,174명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009 회계연도 재무제표

- 매출: 34억 달러, 전년 대비 7% 감소
- 순익: 8,654만 달러, 전년 대비 72.1% 감소
- 영업수익: 4,715만 달러, 전년 대비 85% 감소

o 2009년 한 해 동안 계속된 경기침체의 영향으로 많은 기업들이 IT 투자를 연기하거나 축소했으며, 한편으로 단기간 내에 투자를 회수할 수 있는 분야에 주목했음

- 그 결과 적은 투자로 스토리지의 효율성을 향상시킬 수 있는 서버 가상화에 대한 관심이 고조되었 고, NetApp도 상당수의 신규 고객을 확보하는데 성공했음
- 하지만 신규 고객 증가만으로는 타 사업 부문의 매출 감소를 상쇄하지 못해, FY2009 매출액 증가율은 예년에 비해 크게 하락한 3.1%를 기록했음
- 아울러 구조조정에 따른 부대비용 지출과 Lehman Brothers Holdings의 파산에 따른 직간접적인 손 실이 발생한 결과 순익과 영업수익이 큰 폭으로 하락했음

[8] NetApp 부문별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Product	Software Entitlement and Maintenance	Service
매출액	\$2,152	\$618	\$764
비율 %	63.2%	18.2%	22.4%

출처: NetApp

- o NetApp의 매출은 Product, Software Entitlement and Maintenance, Service의 3부문으로 구분되며 이 중 FY2009 기준 Product 부문의 매출 비중이 63.2%로 가장 높음

□ 중점 추진 사업

o Product

- NetApp은 스토리지OS, 데이터 관리 소프트웨어, 데이터센터 자동화 소프트웨어, 스토리지 보안 시스템, 스토리지 시스템, 프로텍션 소프트웨어, 프로토콜 등 소프트웨어와 하드웨어 솔루션을 망라하는 10여 가지의 제품군을 제공하고 있음
- FY2009 매출은 전년 대비 4.0% 감소한 21억 달러로, 기업들이 IT 투자를 줄이며 소형의 저가 시스템을 선호하는 경향이 현저해졌기 때문임

o Software Entitlement and Maintenance

- 소프트웨어 유지보수 및 사용권 관련 사업은 FY2009에 전년 대비 27.0% 증가해 예년에 비해 성장세가 둔화되었음(FY2008의 전년 대비 증가율 42.7%)
- 이 사업 부문의 FY2009 매출의 상당 부분이 2008년 이전에 판매된 서비스 계약의 연장, 갱신에 의존한 것으로서 FY2009 들어서의 신규 계약은 크지 않음

o Service

- Service 사업 부문은 서비스 유지보수와 프로페셔널 서비스, 교육 및 훈련 서비스를 담당함
- FY2009 매출액은 전년 대비 33.2% 증가한 7억 6,400만 달러로 2008년의 52.1%에 비해 성장세가 둔화되었음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Headquarter	- http://www.netapp.com - Phone: +1 408 822 6000 - Fax: +1 408 822 4501
영업, 북미	- Phone: +1 800 443 4537
지원, 아시아태평양	- Phone: +800 800 80 800
US Public Sector	- Phone: +1 703 918 7200
한국넷앱	- http://www.netapp.com/kr - Phone: 02 2046 6800 - Fax: 02 3468 4710

2 제휴 및 M&A 사례

□ 스토리지 가상화 기업 Bycast 인수

- o NetApp은 2010년 4월 스토리지 가상화 소프트웨어 업체인 Bycast를 인수하는데 최종적으로 합의했다고 밝혔다
- Bycast는 캐나다 Vancouver에 본사를 둔 기업으로 기업 및 서비스 제공업체들을 위해 이미지, 영상, 기록 등 Peta(1,000조)바이트급 저장소(Repository) 관리를 위한 객체 기반 스토리지(Object-based storage) 소프트웨어 개발의 선두주자임
- 이번 인수를 통해 NetApp은 객체 기반 스토리지 소프트웨어 제품들을 포트폴리오에 추가함으로써 통합 스토리지 분야에 있어 선두 자리를 더욱 확고히 한다는 방침임
- NetApp은 또 디지털 미디어, 웹 2.0, 의료, 클라우드 서비스 분야와 같은 핵심 영역에서 서비스 제공 수준을 확장할 수 있을 것으로 기대하고 있음

□ Asigra와 클라우드 백업 & 복구 솔루션 사업 협력

- o NetApp은 2010년 3월 클라우드 백업 및 복구 솔루션 업체인 Asigra와 전략적 제휴를 체결했음. 양사는 이 제휴를 통해 서비스 제공업체들을 대상으로 하드웨어와 소프트웨어가 긴밀히 통합된 Backup and Recovery as a service(BRaaS)를 제공한다고 밝힘

- 양사의 제휴로 인해 NetApp의 BRaaS 솔루션은 기업이 요구하는 어떤 환경에서도 엔터프라이즈 클래스의 클라우드 백업 서비스를 제공할 수 있게 되었음

□ Lockheed Martin의 Cyber Security Technology Alliance 참여

- o NetApp은 2010년 1월 Lockheed Martin의 Cyber Security Technology Alliance(CSTA)에 가입하고 NextGen Cyber Innovation and Technology Center를 위한 스토리지 관리 솔루션 업체로 선정되었음
- CSTN은 위협의 조기 탐지, 보호, 자발적 자동 복구 능력을 갖춘 솔루션 개발을 위한 협력체로서 Lockheed Martin이 자사의 솔루션, 경험, 하드웨어, 소프트웨어, R&D 역량 등과 NexGen Cyber Innovation and Technology Center로 불리는 연구센터를 결합하여 설립했음
- NetApp은 CSTN 참여의 후속조치로 사이버 공격으로부터 데이터를 보호하는 높은 수준의 데이터 보안 기술과 OS 분야에 대대적인 투자를 할 예정임

□ Microsoft와 가상화, 클라우드 컴퓨팅 등 전략적 제휴

- o NetApp과 Microsoft는 2009년 12월에, 3년간 제품 협력 및 기술 통합 강화, 전 세계 고객들에게 공동 영업 및 마케팅 확대를 골자로 하는 전략적 제휴를 체결했음
- 이 제휴에 따라 양사는 데이터센터 관리 효율성 향상, 비용 절감, 비즈니스 신속성 향상 등을 가능케 하는 가상화, Private Cloud Computing, 스토리지 및 데이터 관리 분야 등에서 협력하고 기술 솔루션을 제공할 계획임
- 이와 함께 NetApp과 Microsoft는 전 세계 Microsoft Technology Centers와 업계 행사에서 조인트 솔루션의 효과를 고객이 직접 체험할 수 있는 기회를 제공할 예정임

□ APTARE, NetApp Alliance Partner Program 참여

- o NetApp은 2009년 12월 엔터프라이즈 스토리지 소프트웨어 업체 APTARE가 NetApp Alliance Partner Program의 멤버로 가입했다고 밝힘
- 양사는 APTARE의 StorageConsole 소프트웨어 제품군이 NetApp의 스토리지 시스템을 보완함으로써 고객의 데이터를 보다 안전하게 보호할 수 있을 것이라고 평가했음
- 또 APTARE의 NetApp Alliance Partner Program 가입으로 인해 NetApp의 스토리지 솔루션을 지원

하는 애플리케이션 개발 및 보급이 활성화 될 것으로 기대했음

□ BMC Software와 클라우드 사업에 관한 전략적 제휴 체결

- o NetApp과 BMC Software는 2009년 9월 클라우드 환경 제공을 위한 전략적 제휴를 체결했음. 이에 따라 양사는 클라우드 환경을 위한 서버, 네트워크, 스토리지와 운용 수단을 제공하기로 했음
- 이 제휴로 인해 NetApp과 BMC Software의 고객들은 완전 자동화된 end-to-end 클라우드 인프라를 도입할 수 있게 되었으며, 여기에는 컨설팅, 인프라 구축, 운용, 해체 등이 포함됨
- NetApp은 프로세스의 자동화로 인해 고객들은 시간과 비용을 절약할 수 있으며, 동시에 IT관련 부서들이 보다 더 사업에 집중할 수 있게 될 것이라고 전망했음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o NetApp의 한국 지사 한국넷앱은 1999년에 설립되었음. 한국넷앱은 국내 기업을 상대로 한 스토리지 솔루션 판매뿐 아니라 한국 시장에서 활동하는 외국 기업과의 제휴, 세미나 개최, 솔루션 체험 센터 운영 등의 활동을 벌이고 있음
- 또한 NetApp은 국내에 1개의 상위 총판과 그 아래 복수의 리셀러 파트너를 두고 있음. 이에 따라 영우SNN이 단독 총판사로 유통영업의 최상위 업체로 활동하고, 그 아래 20여 개의 협력사에 해당하는 리셀러들이 최종 고객 영업을 수행함
- o 한국넷앱 이노베이션센터
- 한국넷앱은 2009년 1월에 이노베이션센터를 개설하여 국내 기업이 최신 스토리지 솔루션을 직접 체험할 수 있도록 지원하고 있음
- 가상화 도입을 원하는 국내 기업은 이곳에서 무료로 자사 데이터센터와 동일한 IT환경을 구축하고 VMware, 시트릭스, Microsoft 등 다양한 가상화 솔루션을 적용한 스토리지 통합 테스트를 할 수 있음

o 세미나

- 한국넷애플은 2008년 2월 신기술 동향을 소개하는 넷애플 테크 업데이트 세미나를 개최했음
- 넷애플 2.0을 주제로 열리는 이 세미나는 스토리지 효율화, 데이터 보호, 데이터 저장 연한 준수, 데이터 백업 및 암호화 등 4개 세션으로 나뉘어 진행되며, 전산실 현장에서 일어날 수 있는 데이터 보호 관련 돌발 상황과 대처법도 직접 시연으로 소개되었음

□ 분야별 협력 사례

o 데이터센터

- 한국넷애플은 2010년 3월 Cisco Systems Korea(Cisco), VMware Korea(VMware)와 가상화 및 클라우드 컴퓨팅 데이터센터 솔루션을 공급한다고 밝혔음
- 한국넷애플은 자사의 스토리지를 Cisco의 네트워크, VMware의 가상화 솔루션과 연계해 가상화 인프라를 안전하게 공유하는 Secure Multi-Tenancy 데이터 솔루션을 공급함
- 이 솔루션은 단일화된 패키지 형태로 공급되며 서비스 부문에서도 Cisco, VMware와 협력한다는 방침임. 아울러 고객이 3사 가운데 어느 회사에 요청해도 동일한 솔루션을 지원받을 수 있음

o Archiving 솔루션

- 한국넷애플은 2009년 2월 자사의 Archive 및 Compliance 솔루션과 Symantec의 이메일 Archiving 솔루션인 Symantec Enterprise Vault 8.0* 이 결합된 통합 솔루션을 제공한다고 밝혔음
- Symantec과 NetApp의 통합솔루션은 스토리지 효율성을 높여주는 대표적인 기술인 데이터 중복제거(Deduplication), 단일 인스턴싱(Single Instancing), Thin Provisioning, Snapshot, RAID-DP 등의 기술을 통합하여 경쟁사보다 우수하다고 밝힘
- 한국넷애플측은 넷애플과 시만텍의 통합 솔루션은 스토리지 구입비용과 관리비용을 대폭 절감하는 것은 물론 IT인프라의 가치를 한 단계 높여 줄 수 있을 것이라고 평가했음

29) Quanta Computer

1 기업 개요

- o Quanta Computer는 1988년 Barry Lam, C. C. Leung 그리고 Michael Wang이 공동으로 설립하였으며, 대만 타이페이에 본사를 둔 세계 최대 노트북 제조업체임
- Quanta Computer는 ODM 방식을 통한 컴퓨터 생산을 자사의 역점 사업으로 두고 있으며, Acer, Apple, Dell, HP와 같은 주요 기업들을 고객으로 두고 있음
- o Quanta Computer는 노트북 외에도 스마트폰, 기업용 서버, 디지털 TV, 차량용 전자장치와 같은 다양한 제품을 주력 상품으로 선보이고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Quanta Computer는 ‘겸양, 갈망, 노력’을 기업 모토로 하며, 인문과 기술을 결합시켜 인류의 복지를 향상시키는 우수한 제품과 서비스, 솔루션을 연구 개발 및 생산하는 것을 목표로 두고 있음
- o Quanta Computer는 노트북 컴퓨터 사업의 성공에 머물지 않고 기업 네트워크 시스템, 홈엔터테인먼트, 모바일 통신, 자동차 전자장치, 홈디지털 시장으로의 사업 확대를 계획하고 있음
- o Quanta Computer는 또한 적극적 글로벌 시장 확대라는 장기 개발 전략의 일환으로 2005년에 설립한 Quanta R&D Complex(QRDC)를 중심으로, 고부가가치 제품 및 솔루션 생산에서의 기술적 우위를 강화하는데 중점을 두고 있음
- Quanta Computer는 현재의 OEM/ODM 방식 제조업체에서 향후 SSDMM(System Solution Design Manufacturing and Move) 제공업체로의 변화를 모색하고 있음

□ 주요 연혁

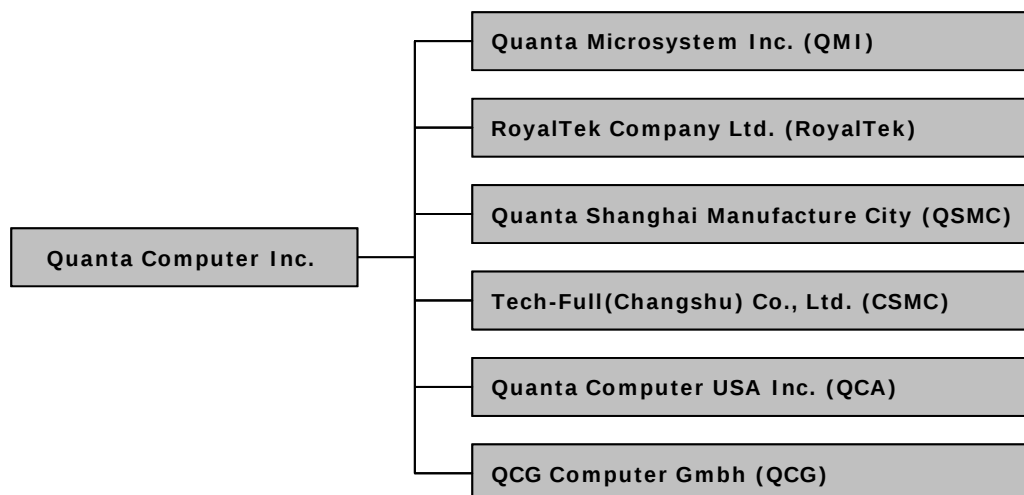
- o 1988년 Quanta Computer 창립(자본금 3천만 대만달러)
- o 1991년 컬러 TFT 및 컬러 STN 노트북 컴퓨터 대량 생산 시작
- o 1992년 Intel 486 노트북 컴퓨터 생산, 대만 정부 우수 수출 기업상 수상
- o 1994년 ISO 9002 품질 인증 획득, 초박형 노트북 생산 시작
- o 1995년 노트북 컴퓨터 연간 10만대 이상 수출 달성, ISO 9001 품질 인증 획득
- o 1996년 Quanta Computer 대만내 노트북 컴퓨터 생산 부문 1위에 오름

- o 1998년 노트북 컴퓨터 1백만대 이상 생산, 연간 매출액 519억 대만달러 기록
- o 1999년 Quanta Computer 대만 증권거래소 상장
- o 2001년 Quanta Computer 전 세계 노트북 컴퓨터 생산 부문 1위에 오름, 대만내 수입/수출 물량 1위 기록
- o 2002년 Quanta Computer 비즈니스위크지 선정 세계 IT 100대 기업 2위 기록
- o 2004년 노트북 컴퓨터 1천만대 생산 달성
- o 2005년 Quanta Institute 설립, 연간 매출액 4천억 대만달러 기록
- o 2006년 RoyalTek과 전략적 제휴 발표, 포춘지 발표 세계 500대 기업 선정, 기업 경영 전략 SSDMM으로 전환
- o 2009년 Quanta Computer 비즈니스위크지 선정 세계 IT 100대 기업 7위 기록

□ 조직 구조

- o Quanta Group은 Quanta Computer Inc.(QCI)와 계열사인 Quanta Microsystem Inc.(QMI), RoyalTek Company Ltd.(RoyalTek)로 나뉘져 있으며, Quanta Computer Inc.(QCI)에는 다시 별도의 산하 조직이 존재함
- QCI의 산하 조직으로는 Quanta Shanghai Manufacture City(QSMC), Tech-Full(Changshu) Computer Co., Ltd. (CSMC), Quanta Computer USA Inc.(QCA), QCG Computer Gmbh(QCG)가 있음

[그림 8] Quanta Group 조직 구조



출처: Quanta Computer

o 경영진

구 분	성 명
Quanta Computer Inc. 회장	배리 램
Quanta Computer Inc. 사장(부회장)	C. C. 룡
Quanta Computer Inc. SVP 겸 CFO	팀 리

o 2008년 12월 기준 전 세계 30,000여 명 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

- o 2008년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
 - 매 출: 249억 달러, 전년 대비 4.3% 증가
 - 순 익: 10억3천만 달러, 전년 대비 17.4% 증가
 - 영업이익: 6억4천만 달러, 전년 대비 6.9% 증가

[] Quanta Computer 연도별 매출 및 영업이익 현황

단위: 백만달러

구분	2008	2007	2006
매 출 액	\$24,946	\$23,906	\$16,496
영업이익	\$649	\$607	\$323

출처: Quanta Computer IR 2009

- o Quanta Group의 중점 사업으로는 전 세계 1위를 기록하고 있는 QCI의 노트북 컴퓨터 생산으로, 그룹 전체 매출의 80%가 넘는 비중을 차지하고 있음

□ 중점 추진 사업

o Quanta Computer Inc.(QCI)

- QCI는 세계 최대 노트북 컴퓨터 ODM 업체로 전 세계 노트북 컴퓨터 3대 중 1대가 QCI에 의해 생산되고 있으며, 세계 10대 PC업체들이 QCI를 ODM 파트너로 삼고 있음

[그림 9] QCI의 Intel 플랫폼 노트북 시리즈



출처: Quanta Computer

- QCI는 노트북 컴퓨터 이외에도 다양한 스마트폰과 가정용 디지털 TV를 생산하고 있으며, 차량용 DVD 플레이어와 GPS 장치도 선보이고 있음

o OLPC(One Laptop Per Child) Project

- OLPC 프로젝트는 사회기반이 낙후된 저개발국에 초저가의 교육용 노트북을 제공해 IT 선진국과 후진국의 격차를 줄이고자 시작된 운동임
- QCI는 OLPC 프로젝트의 노트북 컴퓨터 생산을 전담하고 있는 업체로서 2007년 11월 첫 OLPC 노트북 생산을 시작으로 현재 아프리카와 남미, 아시아 각국에 월 100만대 이상이 제공되고 있으며, 향후 통합 칩셋과 무료 운영체제인 리눅스를 활용해 대당 100달러 수준을 목표로 하고 있음

[그림 10] OLPC XO 노트북 컴퓨터



출처: Quanta Computer

o Quanta Cloud Computing Business Unit(CCBU)

- CCBU는 OEM/ODM 사업을 중점으로 둔 QCI내 기업 솔루션 제품 개발 및 생산을 전담하고 있는 곳으로, 기업용 서버, 서버 마더보드, SMB용 네트워크 솔루션을 제공하고 있음

□ 기타 보유 사업

o Quanta Microsystem Inc.(QMI)

- 시스템 통합 사업자 및 소비자용 모듈과 무선 통신을 설계 개발하는 사업에 중점을 두고 있음
- 핸드헬드 장치용 SiP 모듈, 노트북 컴퓨터용 PCI-E 모듈, 임베디드 애플리케이션용 미니PCI 모듈 등을 제공하고 있으며, 홈게이트웨이, IP-STB, DMA와 같은 멀티미디어 제품도 선보이고 있음

o RoyalTek Company Ltd.(RoyalTek)

- Global Positioning System(GPS) 설계, 제조 OEM/ODM 사업을 중점으로 두고 있음
- 핸드헬드 GPS, GPS 엔진보드, 블루투스 GPS, PNA(Personal Navigation Assistance) 등의 제품과 서비스를 제공하고 있음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
Quanta Computer Inc.(QCI)	- http://www.quantatw.com - Phone: +886-3-327-2345 - Fax: +886-3-327-8855 - E-mail: qci.ir@quantatw.com Investor Relations - Phone: +886-3-327-2345 #10880 - E-mail : qci.ir@quantatw.com
Quanta Computer Inc. QRDC	- http://www.quantatw.com - Phone : +886-3-327-2345 - Fax: +886-3-327-8855 - E-mail: qci.agm@quantatw.com
Quanta Computer Inc. Taipei Office	- Phone: +886-2-2882-1612 - Fax: +886-2-2882-1628

사 업 부	연 락 처
Quanta Shanghai Manufacture City(QSMC)	- http://www.quantacn.com Tech Com(F1) - Phone: +86-21-3781-8168 - Fax: +86-21-5774-8168 Tech Front(F2) - Phone: +86-21-3781-8268 - Fax: +86-21-5774-9268 Tech Yeh(FP) - Phone: +86-21-3781-8468 - Fax: +86-21-5774-9808 Tech Pro(F6) - Phone: +86-21-3781-8668 - Fax: +86-21-5774-8871 Tech Lead(Q-BUS) - Phone: +86-21-3774-0168 - Fax: +86-21-6774-7226 Songyeh - Phone: +86-21-3774-8168 - Fax: +86-21-5774-8006 QSS(P6) - Phone: +86-21-3774-8068 - Fax: +86-21-5774-9166 Tech-Wave(H1) - Phone: +86-21-3781-8968 - Fax: +86-21-5774-9598
Tech-Full (Changshu) Computer Co., Ltd. (CSMC)	- Phone: +86-512-5236-0888 - Fax: +86-512-5236-0768
Quanta Computer USA Inc. (QCA)	- http://www.quantafremont.com - Phone: +1-510-226-1001 - Fax: +1-510-226-1012 - E-mail: service@quantafremont.com
QCG Computer GmbH (QCG)	- http://www.quantade.com - Phone: +49-241-5593091 - Fax: +49-241-5593019 - E-mail: info@quantade.com
Quanta Microsystem Inc.(QMI)	- Phone: +886 (3) 3979000 - Fax: +886 (3) 3979906 - E-mail: info@qmitw.com

출처: Quanta Computer

2 제휴 및 M&A 사례

□ Quanta Computer, Toumaz Holdings의 지분 1% 인수

o Quanta Computer는 2010년 3월 영국의 의료 애플리케이션용 무선 통신 솔루션 개발업체 Toumaz

Holdings의 지분 1% 인수를 발표함. 이를 통해 Quanta Computer는 의료용 장치 사업 부문 개발의 기회를 얻게 될 것으로 기대하고 있음

□ Quanta Computer, 휴대폰 제조사 노키아로부터 넷북 OEM 수주

- o Quanta Computer는 2009년 6월 세계 최대 휴대 전화 제조사인 노키아로부터 넷북 OEM 주문을 받았으며, 인텔 아톰 CPU와 MS의 새 운영체제 윈도우7이 탑재된 노키아의 넷북 '부클릿 3G'는 2009년 10월 출시되었음

□ Quanta-Kontron 합작사 Quanmax, 유럽내 PC 판매업체 인수

- o Quanta Computer와 독일의 PC 제조업체 Kontron AG사의 합작업체인 Quanmax는 2008년 6월 오스트리아의 PC 판매업체 Chiligrreen의 지분 100% 인수를 발표함
- 또한 같은 오스트리아의 노트북 컴퓨터 판매업체 Gericom AG와의 다수 지분 인수 협상을 통해, 독일과 유럽내 마케팅 네트워크 형성을 기대하고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Quanta Computer와 LG전자는 2008년 8월 양사 간 8년을 끌어 온 특허 문제 종결하기로 합의
- LG전자가 특허권을 가지고 있는 PCI 기술과 관련해 특허료 지불 여부를 놓고 Quanta Computer와 LG전자는 지난 8년간 특허 소송을 벌여 왔음
- 양사는 미 법원에서 진행 중이던 모든 법적 소송을 취소했으며, Quanta Computer는 LG전자가 보유하고 있는 PC 기술을 인정하고 특허 사용 대가로 로열티를 지불하기로 합의했음

30) Simplo Technology

1 기업 개요

- o Simplo Technology(이하 Simplo)는 1992년 설립되었으며, 대만에 본사를 둔 배터리 개발 및 전문 제조 업체임
- Simplo의 주요 제품으로는 노트북용 배터리팩, 태블릿 PC용 배터리팩, 휴대폰 및 스마트폰 배터리팩, 전기 자전거용 배터리팩 등이 있음
- 특히 Simplo는 2008년 기준 3천만 개 이상의 노트북 배터리를 생산한 세계 최대 노트북용 배터리 제조업체 중 하나임
- o Simplo는 배터리팩 생산뿐만 아니라 정보 관련 소프트웨어 서비스 제공 및 조명 장비, 전자 부품, 발전기, 배전기, 무선 통신 장비 등의 제조 사업에도 진출해 있음
- 이와 함께 GPS, 케이블 모뎀, 전동 휠체어 등의 제품도 생산함
- o Simplo의 주요 고객사로는 Acer, Compal, Dell, HP, Inventec, Apple, Quanta Computer, Wistron, LG전자 등과 같은 전 세계 주요 IT 기업들이 망라되어 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Simplo는 ‘기술의 전문화’, ‘제조 공정의 세밀화’, ‘고객에 대한 헌신’을 통해 시장을 주도하는 토털 솔루션 제공업체가 되는 것을 기업의 비전으로 삼고 있음
- o 최근 노트북 PC가 점차 데스크탑 PC를 대체하게 되면서 노트북 시장의 활성화는 노트북용 배터리의 수요 증가를 견인함
- Simplo는 이에 맞춰 노트북 시장 확대에 따른 배터리 제조 시설 확충 및 공급망 다양화 전략을 시행하고 있음

[그림 39] SQU-529 노트북 배터리팩: ASUS 공급용



출처: Simplo

□ 주요 연혁

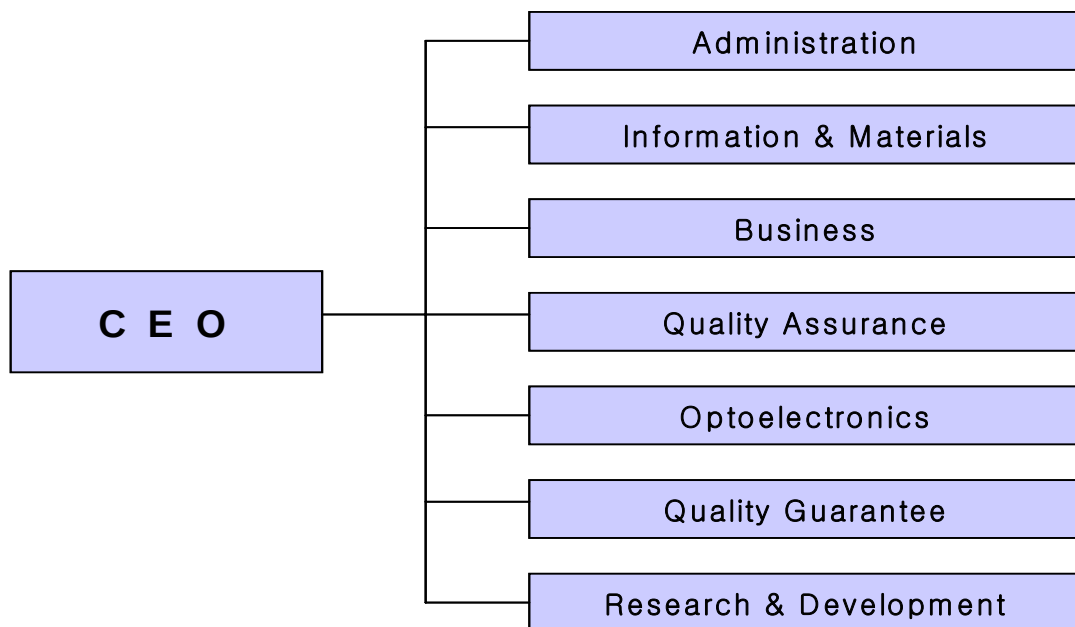
- o 1992년 Simplo Company Ltd. 설립(자본금 5백만 대만달러), 주력 제품은 노트북용 니켈수소 배터리팩 및 리튬이온 배터리팩
- o 1996년 자본금 2천만 대만달러로 증가
- o 1997년 Simplo, ISO 9002 인증 획득
- o 1998년 자본금 6천만 대만달러로 증가
- o 1998년 Simplo 회장으로 송푸시앙 이사 선출
- o 1999년 Simplo, 신제품 부서 신설
- o 2000년 Simplo, 후커우 공장 설립
- o 2000년 연수익 3천6백만 대만달러 달성, 자본금 3억 대만달러로 증가
- o 2000년 Simplo, 기업 공개 및 증권감독원 심사 통과
- o 2001년 Simplo Technology(B.V.I), SMP Holdings International과 제휴하여 중국 지사에 투자
- o 2001년 연수익 6천4백만 대만달러 달성
- o 2001년 Simplo, 증권거래소 정식 상장
- o 2002년 Quanta Computer 및 HP의 품질 보증 통과
- o 2002년 Simplo, 첫 전환사채 5억 대만달러 발행
- o 2002년 Simplo의 상하이 자회사인 Simplo Electronics Inc., 제품 대량 생산 시작
- o 2003년 ISO 14001 인증 획득, Dell사의 품질 보증 통과
- o 2005년 Simplo 상장 이후 송푸시앙을 회장으로 재선출
- o 2005년 자본금 12억 대만달러로 증가
- o 2009년 비즈니스위크지 선정 글로벌 IT 100대 기업 중 52위 기록

□ 조직 구조

o Simplo Technology의 내부 조직은 CEO를 중심으로 7개 부서로 나누어짐

- 기본 운영 부서로는 Administration, Information & Materials, Business 등 3개 부서가 있음
- 이외에 Quality Assurance, Optoelectronics, Quality Guarantee, Research & Development 등 4개의 개발 부서 및 품질 관리 부서가 있음

[그림 40] Simplo 조직도



o 경영진

구 분	성 명
Simplo Technology CEO 겸 총괄책임자	송푸시앙
Simplo Technology 부 총괄 책임자	궁궤치에
Simplo Technology 부 총괄 책임자	팅후이민
Simplo Technology 부 총괄 책임자	짱시우더
Simplo Technology 부 총괄 책임자	차이쥬청
Simplo Technology 부 총괄 책임자	시에푸즈
Simplo Technology 부 총괄 책임자	리우따원
Simplo Technology 부 총괄 책임자	우이청
Simplo Technology CFO	저우리먼
Simplo Technology Director	리쉬친
Simplo Technology Director	왕성위
Simplo Technology Director	쉬에핀핀
Simplo Technology Director	천타이밍

o 2009년 12월 기준 대만 본사 369명의 직원 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

- o 2008년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표
- 매 출: 307억3천만 대만달러, 전년 대비 33.1% 증가
 - 영업이익: 55억6천만 대만달러, 전년 대비 28.1% 증가
 - 순 익: 28억8천만 대만달러, 전년 대비 5.8% 증가

[표 65] Simplo Technology 연도별 매출, 영업이익, 순익 현황

단위: 백만 대만달러(NT\$)

구 분	2008	2007
매 출 액	30,736	23,086
영업이익	5,569	4,344
순 익	2,880	2,722

출처: Simplo

□ 중점 추진 사업

- o Simplo가 배터리팩 사업 부문에서 주력으로 삼고 있는 제품은 노트북 배터리팩 제품임
 - 2010년 1분기 Simplo 전체 매출 2억6천만 달러 중 노트북 배터리팩 부문의 매출은 90%의 비중을 차지함
- o 노트북용 배터리팩 기술력으로 시장에 진출해 온 Simplo는 최근 개인 디바이스의 소형화 추세에 따라, 태블릿 PC, 휴대폰, 스마트폰 등 보다 소형화된 디바이스 영역으로 중점 사업 분야를 확장해 가고 있음
- o 특히 스마트폰과 태블릿 PC의 높은 성장성과 Simplo가 보유한 배터리 기술 역량을 감안할 때, 관련 기업들과의 공격적인 제휴 전략이 기대됨

[그림 41] S620 배터리팩: T-Mobile 휴대폰/스마트폰 공급용



출처: Simplo

□ 신규 사업

- o 현재 Simplo의 주요 사업 부문은 Portable Device를 중심으로 한 배터리 비즈니스에 집중되어 있음
- o 그러나 향후 중국 내 전기자동차 분야의 높은 시장 잠재력에 기대어, 기존 배터리 관련 기술 역량의 자동차 부문으로의 확대가 예상됨

- 최근 Potevio사와의 합작 회사 설립 건은 이 같은 전략의 연장 선상에서 이해될 수 있음
- 이와 함께 Simplo는 2010 상하이 엑스포 기간 중 선보이는 하이브리드 자동차에 자사의 배터리가 사용될 수 있도록 중국 당국과 협의 중에 있음
- 이를 토대로 Simplo는 향후 베이징과 상하이에서 운용될 전기 버스 시스템의 주요 협력 업체가 되기를 기대하고 있으며, 더 나아가 광대한 중국 전기 자동차 시장의 주도적 업체로 자리매김하는 것을 전략적 목표로 세우고 있음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
Simplo Technology (Headquarters)	- Web: www.simplo.com.tw - Phone: +886-35695920 - Fax: +886-35695931 - E-mail: Brenda_Chang@mail.simplo.com.tw
Simplo USA	- Web: http://www.simplo.com/ - Phone: +1 (510) 713-7914 - Fax: +1 (510) 794-9796 - E-mail: General Information: smp@simplo.com Sales Information: jimm@simplo.com Technical Information: ras@simplo.com

출처: Simplo

2 제휴 및 M&A 사례

□ Simplo, 중국의 Potevio社와 합작 회사 설립 합의

- o Simplo는 2010년 2월 중국에 본사를 두고 있는 Potevio社와 전기자동차용 배터리 생산을 위한 합작회사를 설립하기로 합의함
- Simplo는 합작회사의 지분 48%, Potevio社는 52%의 지분을 갖기로 합의했으며, 이를 위해 Simplo는 4800만 위안을 투자할 것으로 알려짐

- 중국의 IT 장비 제조업체인 Potevio는 2003년 베이징에서 설립되었으며 주력 사업은 통신 관련 제품의 제조 및 판매 사업임

□ Simplo, 대만의 배터리 업체와 Apple社 배터리 공급 제휴

- o Simplo는 2010년 1월 대만에 본사를 두고 있는 배터리 생산업체Dynamapack International Technology와 제휴를 맺고 Apple社 제품에 사용될 배터리를 공동으로 공급할 것에 합의함
- Simplo와 Dynamapack International Technology 양사가 주문받은 배터리는 출시를 앞두고 있는 Apple社의 태블릿 제품인 것으로 알려짐

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Simplo는 2009년 9월 중국 전기자동차 시장에 새로 진출하기 위해 한국의 배터리셀 제조업체들과 협력 관계를 맺게 될 것이라고 발표함
- Simplo의 송푸시앙 회장은 대만과 중국의 리튬이온 배터리 제조업체들이 품질과 기술면에서 한국 업체들보다 뒤져 있다고 밝힘
- 한국 업체들은 특히 비용 면에서 강점을 지니고 있으므로, 향후 중국의 전기자동차 시장이 활성화 되면 한국의 배터리 제조업체들에겐 큰 기회가 될 것으로 판단됨

31) Spectris

1 기업 개요

- o 영국 Surrey주 Egham에 본사를 둔 Spectris는 다양한 특화 산업 부문의 계측 기술 및 정밀 기계를 공급하는 기업으로 13개의 자회사를 보유한 지주회사임
- o 1915년 Richard Fairey에 의해 영국에서 설립되어 항공기 및 엔지니어링을 담당해오다 2000년 獨 Spectris의 계측 사업 부문을 중심으로 한 대대적 인수 후 2001년 Spectris로 사명을 변경함
- o Spectris는 기업들의 생산성 향상, 제조 프로세스 개선, 시장 출시 기간 감축 등을 위한 각종 계측 및 전자제어 장비, 특화 기술, 서비스를 전문적으로 제공함
- o 주력 부문은 정밀 데이터 포착, 분석기기, 계측 기술, 시스템 제어 기술, 전자제어 장비, 입자 성질 및 분석 장비, 제조 프로세스 분석 솔루션, 모니터링 등임
- o Spectris는 런던 증시에 상장되어 있으며, 전 세계 60개국에 약 280개의 사무소를 두고, 약 6천여 명의 직원을 보유하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Spectris는 경기 불황을 이겨낼 전략으로 △운영 효율성 주력 △혁신을 통한 시장 입지 강화 △신흥 시장 집중 확대 △인수를 통한 기존 사업의 성장력 강화를 내세우고 있음
- Spectris는 운영 효율성 제고를 위해 우선적으로 비용 감축에 주목하고 내부 프로세스 개선, 소싱 비용 인하 등을 진행함
- 시장 선도적인 입지를 강화하기 위해 R&D 투자를 지속적으로 증대하고(2009년 5천 820만 파운드, 매출의 7%), 단기 효과 창출이 가능한 프로그램에 집중한 결과 다수의 신제품이 출시됨
- 또한, 향후 산업 성장 및 시장 확대가 예상되는 신흥 시장에 주목하며, 개발도상국 시장 강화를 위한 기업 인수 및 인프라 투자, 서비스 채널 확대 등을 진행하고 있음
- 실례로 2009년 신흥 시장 매출 비중은 그룹 전체 매출의 30%로 전년대비 2%포인트 증가했으며, 대중국 매출 비중은 11%로 전년대비 16% 증가함

- 이 외에 2009년에는 호주의 소음 및 공기 측정 업체인 Lochard Limited, 이탈리아의 세균 감지 및 모니터링 업체인 MicroSafe 등을 인수하며(양사 인수 규모 2천 660만 파운드), 전략적 인수를 통한 사업 강화를 집중 전개하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1915년 Richard Fairey가 Fairey Aviation Company 설립, 수상 비행기 제조업체로 출범
- o 1930~1940년대 항공기로 명성 획득
- o 1950년대 선박, 에너지, 여과 등 비항공기 엔지니어링 부문으로 사업 다각화
- o 1980년대 전자, 시스템 엔지니어링 등 첨단 기술 산업 부문 주력
- o 1987년 Pearson이 인수
- o 1988년 런던 증시 상장
- o 1990년대 다각적 업체 인수 진행 및 전기절연, 수압발동 등 일부 사업부 매각 후 전자 부문에 주력
- o 1997년 Burnfield(Malvern) 인수
- o 1999년 Servomex 인수
- o 2000년 獨 Spectris의 4대 계측 부문과 컨트롤 사업 부문 인수(1억 7,100만 파운드 규모)
- o 2001년 Fairey Group에서 Spectris로 사명 변경
- o 2002년 Fairey Industrial Ceramics 매각, Philips Analytical 사업부 인수(현 PANalytical)
- o 2008년 Siemens Machine Vision Business 인수
- o 2009년 호주 Lochard Limited, 이탈리아 MicroSafe 인수

□ 조직 구조

- o Spectris의 사업 부문은 영역별로 △Material Analysis △Test and Measurement △In-line Instrumentation △Industrial Controls로 구분되어 있음
- o Spectris는 13개 자회사의 지주회사로, 4대 영역에 대한 사업 운영은 13개 자회사가 각 영역별로 담당하여 진행하고 있음
- o 13개 자회사는 △Malvern Instruments △PANalytical △Particle Measuring Systems △Brüel & Kjær Sound & Vibration △HBM △Beta LaserMike △Brüel & Kjær Vibro △BTG △Fusion UV Systems △NDC Infrared Engineering △Servomex △Microscan △Red Lion임

[표 90] Spectris 조직별 인원 현황

조직	배치인원(%)
제조 및 엔지니어링	2,862 (50%)
영업, 마케팅, 서비스	2,307 (40%)
관리	595 (10%)
Total	5,764 (100%)

o 경영진

구분	성명
Chairman	John Hughes
CEO	John O'Higgins
CFO	Clive Watson

□ 재무현황 및 사업별 매출 구조

o 2009 회계연도(GAAP) 재무제표

- 매출: 7억 8천 730만 파운드, 전년대비 0.03% 증가
- 순익: 6천 820만 파운드, 전년대비 38% 감소
- 영업수익: 7천 920만 파운드, 전년대비 33% 감소

o 2009년은 경기침체로 인한 고객사들의 수요 감축이 두드러지며 매출은 보합세를 나타냈지만 순익과 영업수익은 큰 폭으로 감소함

[표 91] Spectris 주요 카테고리별 매출 비중

단위: 백만 파운드

구분	Materials Analysis	Test and Measurement	In-line Instrumentation	Industrial Controls
매출액	£248.1	£267.1	£227.5	£44.6
비율 %	31%	34%	29%	6%

출처: Spectris

- o 지역별 매출 비중은 유럽 41%, 북미 23%, 아시아 29%(그 중 중국이 11%), 남미 3% 순임
- o Spectris는 정부 지원과 산업 규모 확대가 활발한 중국, 남미 등 신흥 시장 비중 확대에 대응하고 있음
- o 이에 따라 2009년 경기불황 대응을 위해 비용 절감 정책을 시행하면서도 R&D 투자, 전략적 인수, 신흥 시장을 중심으로 한 글로벌 공급망 확장은 지속적으로 전개함

□ 중점 추진 사업

- o Spectris는 Materials Analysis, Test & Measurement, In-Line Instrumentation, Industrial Controls라는 4개 중점 사업 영역 하의 13개 자회사를 통해 사업을 전개하고 있음

o Materials Analysis

- Materials Analysis 부문은 금속, 광물, 제약, 생명과학, 반도체 산업 등 다양한 산업 영역에 대한 분석기기 및 측정 기술을 제공함
- 同 사업 부문 하의 자회사로는 △Malvern Instruments △PANalytical △Particle Measuring Systems가 있음
- Malvern Instruments는 대용량 파우더부터 나노 물질 및 고분자에 이르는 입자 특성 분석 시스템을 전문으로 하는 업체임
- PANalytical은 산업 및 연구 조사에 있어 핵심 역할을 수행하는 X선 분석기기 업체임
- Particle Measuring Systems는 반도체, 제약, 데이터스토리지, 화학약품 등 하이테크 관련 기업들에 각종 미립자 측정 시스템, 분자 오염물질 측정 시스템, 모니터링 장치 등을 취급하는 업체임

o Test & Measurement

- Test & Measurement 부문은 특히 항공·우주, 자동차, 전자제품 부문의 제품 디자인 최적화 및 환경 모니터링을 위한 장비 및 소프트웨어를 제공함
- 同 사업 부문 하의 자회사로는 △Brüel & Kjær Sound & Vibration △HBM이 있음
- Brüel & Kjær Sound & Vibration은 음향과 진동 측정 관련 정밀기기 분야의 선두 업체임

- HBM은 계측 기술·시스템 제어 기술 부문의 선두 업체로, 데이터 수집 장비(DAQ), 스트레인 게이지 및 액세서리, 각종 센서류, 로드셀 및 액세서리, 중량 계측 시스템, 소프트웨어, 교정 서비스, 기술 용역 및 토탈 계측 솔루션 서비스를 제공함

o In-line Instrumentation

- In-line Instrumentation 부문은 일차 처리 및 가공 산업에 대해 프로세스 분석 솔루션, 모니터링 및 온라인 제어를 제공함
- 同 사업 부문 하의 자회사로는 △Beta LaserMike △Brüel & Kjær Vibro △BTG △Fusion UV Systems △NDC Infrared Engineering △Servomex가 있음
- Beta LaserMike는 비접촉, 레이저 기반 치수 측정 및 결점 검사, 초음파 측정, 스파크 테스터 등 치수 게이징 및 프로세스 계측 제품을 제공하는 업체임
- Brüel & Kjær Vibro는 기계 상태 감시 시스템 및 설비 진단 용역 서비스를 제공하는 업체임
- BTG는 펄프 제지 산업의 계측 장비 및 코팅, 크레핑 블레이드 전문업체임
- Fusion UV Systems는 마이크로파 UV 장비 및 산업용 UV 경화 솔루션을 제공하는 업체로, 자동차, 통신, 전자, 디스플레이, 패키징, 의료 장비 시장 등 다양한 산업 부문에 제조 프로세스 지원 애플리케이션을 제공함
- NDC Infrared Engineering는 각종 인라인 측정, 제어 시스템 전문업체로, 시스템 부문은 전 세계에 5천대 이상의 시스템 및 센서를, 센서 부문은 1만 1천대 이상의 센서를 출하하고 있음
- Servomex는 공장의 조업 효율 및 제품 품질 개선, 공장 유지 관리 및 프로세스의 안전 확보, 환경 규제 적합성 등을 해결하기 위해 가능형 가스 분석계, 완전 가스 분석 시스템 등 가스 분석 솔루션 제품을 제공하는 업체임

o Industrial Controls

- Industrial Controls는 제조 산업 부문에 자동화 및 컨트롤 제품을 제공함
- 同 사업 부문 하의 자회사로는 △Microscan △Red Lion이 있음
- Microscan은 바코드 스캐너, 2차원 바코드 리더 등 고성능 산업용 바코드 리더기 장비를 제공하는

업체임

- Red Lion은 타이머, 카운터, 패널미터 등부터 복잡한 머신 인터페이스까지 제조업체들의 산업용 컨트롤 제품을 제공하는 업체임

□ 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Spectris 본사	- http://www.spectris.com - Phone: +44 1784 470470 - Fax: +44 1784 470848 - Email: headoffice@spectris.com
한국 법인	- http://www.spectris.co.kr - Phone: +82 31 786 0830 - Fax: +82 31 786 0833
Malvern Instruments	- http://www.malvern.com - Phone: +44 1684 892456 - Fax: +44 1684 892789
PANalytical	- http://www.panalytical.com - Phone: +31 546 534444 - Fax: +31 546 534598
Particle Measuring Systems	- http://www.pmeasuring.com - Phone: +1 303 443 7100 - Fax: +1 303 449 6870
Brüel & Kjær Sound & Vibration	- http://www.bksv.com - Phone: +45 45 80 05 00 - Fax: +45 45 80 14 05
HBM	- http://www.hbm.com - Phone: + 49 6151 803 0 - Fax: +49 6151 803 9100
Beta LaserMike	- http://www.betalasermike.com - Phone: +1 937 233 9935 - Fax: +1 937 233 7284
Brüel & Kjær Vibro	- http://www.bkvibro.com - Phone: +45 77 41 25 00 - Fax: +45 45 80 29 37
BTG	- http://www.btg.com - Phone: +41 21 8660066 - Fax: +41 21 8660061
Fusion UV Systems	- http://www.fusionuv.com - Phone: +1 301 527 2660 - Fax: +1 301 527 2661
NDC Infrared Engineering	- http://www.ndcinfrared.com - Phone: +1 626 960 3300 - Fax: +1 626 939 3870

사업부	연락처
Servomex	- http://www.servomex.com - Phone: +44 1892 652181 - Fax +44 1892 662253
Microscan Systems	- http://www.microscan.com - Phone: +1 425 226 5700 - Fax +1 425 226 8250
Red Lion	- http://www.redlion.net - Phone: +1 717 767 6961 - Fax +1 717 764 6587

출처: Spectris

2 제휴 및 M&A 사례

□ PANalytical-SODERN 독점 공급 협력 체결

- o 2010년 3월 Spectris의 자회사로 X선 분석 장비 전문업체인 PANalytical과 프랑스 중성자 발전 분석기 업체인 SODERN은 전략적 협력을 체결하고, SODERN의 분석기를 글로벌 시장에 독점 공급하기로 함

□ Malvern, 스웨덴 Reologica 인수

- o 2010년 3월 Spectris의 자회사이자 입자 특성 분석 시스템 전문기업인 Malvern Instruments는 스웨덴의 유동물질 관련 기업인 Reologica Instruments를 인수하며 기존 사업 부문의 확장을 꾀함

□ BTG, 獨 Rolf Meyer와 글로벌 협력 체결

- o 2009년 8월 펄프 및 제지 산업의 계측 전문기업인 BTG와 독일의 패키지 프린팅 업체인 Rolf Meyer는 글로벌 협력을 체결함
- 이번 협력으로 Rolf Meyer는 BTG의 Duroblade를 새로운 제품명인 RMB DuroBlade로 판매 및 마케팅을 전개하게 됨

□ 호주 Lochard Limited 인수

- o 2009년 상반기 Spectris는 100% 지분을 보유하고 있는 Spectris Australia를 통해 호주의 환경 소

음 관리 시스템 및 서비스 업체인 Lochard Limited를 인수하고, 同 분야의 글로벌 사업 확대 효과를 기대함

□ Microscan, 랩 오토메이션 컨퍼런스에서 신제품 발표

- o 2009년 1월 Microscan은 미국 캘리포니아주 팜스프링스에서 개최된 랩 오토메이션(Lab Automation) 컨퍼런스에서 머신 비전, 조명, 자동 식별 기술을 기반으로 한 신제품들을 발표함
- 同 컨퍼런스에서 소개된 MS-96 Vial Reader는 단 1회의 판독으로 96개 Data Matrix 코드를 검색·포착·분석하기 위해 Lab Automation 환경용으로 특별히 설계된 식별 솔루션임

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Spectris는 1994년 8월 본사 100% 투자로 한국에 Spectris 코리아 법인을 설립함
- o 한국 법인은 본사 그룹 산하 13개 자회사 중 7개 회사의 사업을 한국 시장에서 전개하고 있음
 - Bruel & Kjaer Sound & Vibration: 소음, 진동 계측 및 분석 장비
 - Malvern: 대용량 파우더부터 나노 물질 및 고분자에 이르는 입자 특성 분석 시스템
 - PANalytical: 산업 및 연구 조사에 핵심 역할을 수행하는 X선 분석기기
 - Bruel & Kjaer Vibro: 기계 상태 감시 시스템 및 설비 진단 용역
 - BTG: 펄프 제지 산업의 계측 장비 및 코팅, 크레핑 블레이드 파트너
 - HBM: 토탈 계측 솔루션 서비스
 - Microscan: 고성능 산업용 바코드 리더기 장비
- o 2009년 8월 26일부터 28일 개최된 나노 코리아 2009 행사에 Spectris의 자회사이자 분석 장비 및 X선 회절(XRD) 및 X선 형광분광계(XRF) 소프트웨어 공급을 전문으로 하는 PANalytical이 참가함

32) Teradata

1 기업 개요

- o Teradata는 데이터 웨어하우징 및 기업 분석을 통한 비즈니스 인텔리전스 분야의 전문업체로, 1979년 데이터베이스 관리 시스템 업체로 출범했으며 본사는 미국 오하이오주 데이튼에 있음
- o Teradata는 실시간 데이터 웨어하우징 솔루션(소프트웨어 및 하드웨어 포함), 비즈니스 컨설팅, 전문 서비스 및 애플리케이션을 통해 기업들의 신속하고 정확한 의사결정을 도움으로써 기업에 전략적 인텔리전스를 제공함
- o Teradata는 현재 60개국 이상에서 6천여 명의 전문가를 보유하고, 전 세계 900여 기업을 상대로 2천 건 이상의 데이터 웨어하우스를 운영 중임

□ 사업 비전 및 전략

- o Teradata는 기술력과 차별화된 분석 서비스로 데이터웨어하우징 시장을 선도해나간다는 비전하에 지속적인 기술 투자 확대 전략을 전개하고 있음
 - Teradata는 2009년 경기불황과 매출 하락에도 불구하고 R&D 투자를 확대했으며, 2010년 이러한 투자에 대한 성과가 나타날 것으로 기대함
 - 특히 핵심 기술에 대한 투자를 확대하고 다양한 시장 세그먼트에 적용 가능한 데이터 웨어하우스 플랫폼 제품군을 확장하는데 주력하고 있음
- o 이를 위해 Teradata는 전 세계 모든 분야의 산업과 시장을 네트워크로 연결하기 위해 소프트웨어, 기술, 통합 서비스 분야의 파트너십을 적극 도입하고 있음
 - 2010년 3월 Teradata는 시장 선도적인 제품을 제공하기 위해 기업 소프트웨어 및 비즈니스 인텔리전스 부문 협력을 강화할 계획이라고 밝힘
 - 주요 협력 기업은 SAP와 SAS로, 파트너 협력을 신제품 개발에 반영하고 2010년 중 Teradata 13 익 스트림 퍼포먼스 플랫폼을 출시할 계획임
- o 이외에 기술과 컨설팅 서비스 외의 매출 영역 확장을 통한 시장 커버리지 확대, 차별화된 비즈니스 분석 서비스를 통한 시장경쟁력 확보를 전략으로 삼고 있음

□ 주요 연혁

- o 1976년 California Institute of Technology(Caltech)와 Citibank 첨단 기술 그룹의 연구에서 Teradata의 컨셉 발전
- o 1979년 Teradata 설립
- o 1980년 설계와 특허 작업 투입, 기술 연구개발팀 고용
- o 1983년 Wells Fargo Bank에 첫 베타 시스템 납품
- o 1986년 포춘지 ‘올해의 제품’으로 선정
- o 1987년 8월 Teradata IPO 상장
- o 1989년 차세대 데이터베이스 컴퓨터 설계 위해 NCR Corporation과 파트너 계약 체결
- o 1991년 9월 AT&T에서 NCR 인수, NCR은 Teradata 인수 공고
- o 1992년 1월 월마트에 1테라바이트 이상의 첫 시스템 납품
- o 1994년 가트너 그룹 지정 ‘상업용 병렬 프로세싱 분야의 최고 업체’로 선정
- o 1995년 IDC, Computerworld 매거진에서 MPP(대용량 병렬 프로세싱) 분야 1위 선정
- o 1996년 세계 최대 규모인 11테라바이트급 데이터 제공
- o 1997년 AT&T에서 NCR 분사, NCR은 독립 상장 회사로 등록, Teradata는 분사 후 첫 솔루션으로 CRM 소프트웨어 애플리케이션 Relationship Optimizer 출시, 24 테라바이트급 데이터 제공
- o 1998년 마이크로소프트 Windows NT 기반 지원
- o 1999년 130 테라바이트급 사용자 데이터 제공, NCR의 데이터 웨어하우징 비즈니스를 별도의 사업부로 통합
- o 2000년 첫 엔터프라이즈급 애플리케이션인 고객 수익 측정 솔루션 Value Analyzer 발표, Royal Bank of Canada에 런칭, Stirling Douglas Group of Canada 인수
- o 2001년 하드웨어, 소프트웨어, 전문가 컨설팅 및 지원 서비스로 이루어진 분석 아키텍처 FA(재무관리) 솔루션 발표
- o 2002년 Teradata Warehouse 7.0 런칭, SCI 애플리케이션 제조업체 Sagetree 인수
- o 2003년 오라클에서 Teradata로의 이전 프로그램 런칭, Teradata University Network 설립, Teradata CRM Version 5.0 출시
- o 2004년 SAP와 기술 파트너 계약 체결, Siebel Systems(현 Oracle Business Intelligence)과 전략적 파트너십 체결
- o 2005년 Teradata Warehouse 8.1 런칭
- o 2006년 SeeCommerce® SeeChain® 애플리케이션 인수, MDM (Enterprise Master Data Management) 솔루션 런칭, Teradata Warehouse 8.2 런칭, Teradata Enterprise Risk Management 솔루션 발표
- o 2007년 마이크로소프트와 전략적 제휴, DFA Capital Management 및 Agilent Technologies와 파트너십 체결, Teradata Warehouse Miner 5.1, Teradata 5500 Server 출시, NCR에서 독립, Teradata 12.0 출시, Teradata Relationship Manager Version 6 출시
- o 2008년 Teradata Purpose-Built Platform Family 출시, Teradata Database 13.0 출시
- o 2009년 SAP와 협력 강화, Teradata Database 13 출시, Teradata Virtual Storage 출시

□ 조직 구조

- o Teradata의 주요 사업 부문은 지역별로 구분되어 Americas Region, APJ Region, EMEA Region 그룹으로 나뉘어 있음
- o 2009년 Teradata의 근무 인력은 전 세계적으로 약 6,600명인 것으로 집계됨
- o 경영진

구분	성명
President and CEO	Michael F. Koehler
COO(Chief Operating Officer)	Bruce A. Langos
CFO	Stephen Scheppmann
CTO	Stephen Brobst
Chief Development Officer	Scott Gnau
Chief Marketing Officer	Darryl D. McDonald

□ 재무현황 및 사업별 매출 구조

- o 2009 회계연도(GAAP) 재무제표
 - 매출: 17억 9백만 달러, 전년대비 3% 감소
 - 순익: 2억 5천 4백만 달러, 전년대비 1.6% 증가
 - 영업수익: 3억 3천 8백만 달러, 전년대비 1.5% 증가
- o 2009년 Teradata의 매출은 감소한 반면 순익은 증가했는데, 이는 경상비 조절을 통해 매출 감소와 R&D 지출을 만회할 수 있었던 것으로 분석됨

[표 109] Teradata 주요 카테고리별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Product	Service
매출액	\$772	\$937
비율 %	45%	55%

출처: Teradata

- o 주요 매출 품목은 제품과 서비스로 구분되며, 서비스는 컨설팅 서비스와 유지 관리 서비스 부문으로 나뉨
- o Teradata의 2009년 지역별 매출 비중은 아메리카 57.4%(9억 8천 1백만 달러), EMEA 25.2%(4억 3천만 달러), 아태 및 일본 17.4%(2억 9천 8백만 달러)로 나타남
- o 2009년 아메리카와 EMEA 지역은 컨설팅 서비스 부문의 수익이 증가한 반면 아태 및 일본 지역은 제품 부문의 수익이 감소함

□ 중점 추진 사업

o Product(Software & Hardware)

- Teradata 데이터베이스 소프트웨어: 고객과 업계 분석가로부터 대량의 데이터를 분석하고, 성능 저하 없이 점차 증가하는 쿼리의 양과 복잡성을 처리하는 제품임
 - 다양한 운영체제(UNIX, LINUX, Microsoft Windows 등)를 지원하며, 단기적 운영 및 장기적 전략 워크로드 지원, 수 천 개의 쿼리 동시 처리, 간소화된 시스템 관리, 높은 시스템 가용성, 이벤트 모니터링, 손쉬운 통합이 장점임
- Teradata 서버: 업계 표준 Intel XEON 32/64비트 서버 및 Teradata의 업계 표준 스토리지 제품을 사용하여 다양한 운영 환경 지원, 이전의 여러 서버 세대와 공존할 수 있도록 설계됨
- Teradata LDM(logical data model): 데이터웨어하우징 솔루션의 핵심 구성 요소로, 업계별 LDM은 데이터의 체계를 세우고 구조화하여 필요한 각 정보 요소는 무엇이고 이들이 서로 어떻게 연관되는지 정의하여 기업 전반을 위한 데이터 모델을 제공함
- Teradata 분석 애플리케이션: 기업 인텔리전스를 활용하여 비즈니스 문제를 해결하는 데이터 접근 및 관리 도구로, 데이터 마이닝, 마스터 데이터 관리, 고객 관리, 기업 위험 관리, 재무·실적 관리, 수요·공급망 관리, 수익성 분석 등의 애플리케이션이 있음

o Service

- Teradata 전문 컨설팅 서비스: 특허출원 중인 방법론과 전문성을 결합하여 데이터 웨어하우징 비즈니스 영향 모델링, 설계, 아키텍처, 구현, 최적화 컨설팅 및 기업 분석 컨설팅, 데이터 관리 서비스 등을 제공함

- Teradata 고객 지원 서비스: Teradata 데이터 웨어하우스의 구축, 지원, 지속적 관리를 위한 고객 지원 서비스는 설치, 유지 관리, 모니터링, 백업, 복구 서비스를 포함함
- 교육 서비스: Teradata 데이터 웨어하우스 및 분석 애플리케이션을 운영하거나 사용하는 고객 직원과 외주 업체를 대상으로 교육 서비스를 제공함

□ 신제품

o Teradata Extreme Data Appliance 1600

- 同 제품은 아카이브 데이터의 심층 분석을 위한 통합 플랫폼으로, 기존 버전보다 4배 속도 향상, 3배 이상 메모리 확보가 가능함
- 또한, 대용량 데이터의 심층 분석을 위해 29TB에서 50PB에 이르는 데이터를 처리 가능함

o Teradata Data Warehouse Appliance 2580

- 同 제품은 엔트리급 데이터 웨어하우스 어플라이언스 제품인 Teradata Data Warehouse 플랫폼 2580의 업그레이드 모델임
- 同 제품은 기존의 300GB 및 450GB 드라이브에 1TB 드라이브를 추가해 데이터 확장성을 2배 향상시켰으며, 고객의 분석적 요구사항에 따라 사용자 데이터를 2TB에서 500TB까지 확장 가능함
- 同 제품은 하이퍼쓰레딩(hyperthreading) 및 메모리량이 3배 증대된 Intel의 Xeon Nehalem 프로세서를 탑재한 Teradata Database 13을 기반으로 성능을 향상시킴

□ 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Teradata 본사	- http://www.teradata.com - Phone: +1-866-548-8348
영국 오피스	- Phone: +44 207 535 3602 - Fax: +44 207 723 5448 - Email: info.uk@teradata.com
Asia Pacific & Japan Region 본부 (일본)	- Phone: +81 3 6759 6161 - Fax: +81 3 3553 1047 - Email: solution@teradata-j.com

사업부	연락처
South Pacific Area 대표 오피스 (호주)	- Phone: +61 2 9951 8000 - Fax: +61 2 9922 4119 - Email: teradata.information@teradata.com
South East Asia 대표 오피스 (싱가포르)	- Phone: +65 6446 7250 - Fax: +65 6443 1681 - Email: randy.goh@teradata.com
한국 오피스	- http://www.teradata.kr - Phone: +822 2071 4300 - Fax: +822 2071 4301 - Email: rio.lee@teradata.com

출처: Teradata

2 제휴 및 M&A 사례

□ SAS-Teradata 품질 보증 분석 강화 프로그램 공동 발표

- o 2010년 4월 Teradata는 비즈니스 분석 소프트웨어 기업인 SAS와 ‘SAS-Teradata 품질 보증 분석 강화 프로그램(Warranty Analysis Advantage Program)’을 발표하고 In-Database 분석 서비스를 강화함
- 同 프로그램은 제조업체가 클레임으로 인한 문제점 파악에 소요되는 시간을 획기적으로 줄이고 능동적으로 대처함으로써 리콜 규모와 범위를 최소화하여 향후 품질 보증 관련 비용 절감 및 브랜드 이미지 보호, 고객 만족도 향상에 기여 가능함

□ 벨기에 벨가콤에 데이터 웨어하우스 플랫폼 구축

- o Teradata는 2010년 1월 벨기에 통신 사업자인 벨가콤(Belgacom)에 Teradata Active Enterprise Data Warehouse(EDW)를 구축함
- 벨가콤은 새로운 생산 시스템과 함께 통신 애플리케이션 개발 및 유지 관리를 위해 웹 기반 시스템 관리 툴인 Teradata Viewpoint와 재해 복구 시스템 Teradata Disaster Recovery를 도입함

□ 인도 아디트야 비를라, Teradata DW 플랫폼 도입

- o 2009년 12월 인도 최대의 금융 서비스 업체인 아디트야 비를라 금융 서비스 그룹(Aditya Birla Financial Services Group)은 비즈니스 인텔리전스 및 CRM 강화를 위해 Teradata Data Warehouse Appliance를 도입함

- 아디트야 비를라 금융 서비스 그룹은 이번 BI 및 CRM 시스템 구축으로 비를라 선 라이프 보험, 비를라 선 라이프 자산 관리, 비를라 선 라이프 디스트리뷰션 등 전사적인 영업 및 마케팅, 고객 서비스 수준을 향상시킬 수 있을 것으로 기대함

□ Microstrategy, 데이터 통찰력 강화 위해 Teradata와 협업

- o 2009년 10월 Microstrategy는 Teradata와의 협력으로 자사의 ‘대시보드’를 Teradata의 ‘통합 웹 인텔리전스’와 통합해 온·오프라인 고객 데이터를 분석하여 고객들에게 실행 가능한 통찰력을 제시할 계획이라고 밝힘
- Teradata의 엔터프라이즈 데이터 웨어하우스에 셀프 서비스 BI를 제공하는 Microstrategy 솔루션은 데이터, 유저 확장성, 분석 기능이 중요한 환경에 잘 맞는 솔루션으로, 통합 인텔리전스를 통해 실시간 고객 커뮤니케이션이 가능해짐

□ SAP와 전략적 파트너십 발표

- o Teradata와 SAP는 2009년 4월 터키 이스탄불에서 개최된 ‘Teradata Universe 2009’ 컨퍼런스에서 Teradata 데이터베이스 상에서 SAP 넷위버 비즈니스 웨어하우스를 탑재하여 제공한다는 내용을 골자로 전략적 파트너십을 확대함
- 세계 각지에는 Teradata와 SAP의 제품을 함께 사용하는 기업들이 많은데, 이번에 체결된 양사의 합의로 기업들은 데이터 웨어하우스 인프라 및 관리, BI 도구 등 각종 기능이 포함된 통합 제품을 편리하게 이용할 수 있게 됨
- 또한, 데이터가 단일 데이터베이스 플랫폼에 통합됨으로써 SAP-Teradata 고객이 공동으로 추진하고 있는 IT 투자 표준화 및 합리화 노력도 탄력을 받을 것으로 기대됨

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Teradata는 1989년 한국 법인을 설립하고 국내 기업들을 대상으로 데이터 웨어하우징 및 기업 분석을 통한 비즈니스 인텔리전스서비스를 제공하고 있음
- 한국 Teradata는 SC제일은행, 우리은행 등 주요 고객사에 지속적인 시스템 확장 프로젝트를 진행하

는 한편 애경그룹, 하나금융지주, SK마케팅엔컴퍼니 등 신규 고객을 수주하며 성장함

o Teradata는 2010년 3월 한국에서 ‘Teradata Universe Seoul 2010’ 컨퍼런스를 개최하고 국내 데이터 웨어하우스 시장 공략을 위한 전략을 발표함

- Teradata의 국내 마케팅 전략은 △제조, 통신, 공공 분야 수요 창출 △국내외 파트너사 제휴 강화 △영업 및 컨설턴트 인력 확충 △다양한 고객 요구에 부합하는 최적의 솔루션 제공 △산업별로 맞춤형 사용자 세미나 개최를 통한 고객 점점 확대임
- 한편, 이번 컨퍼런스에서는 Teradata의 기술이 국내외 업무 환경에서 활용되는 성공사례를 금융, 하이트크, 통신, 유통이라는 4개 산업별로 나누어 소개함

□ 분야별 협력 사례

o Product & Service

- 한국 Teradata는 SK그룹 계열사인 SK마케팅엔컴퍼니의 분석 마케팅 활동 강화를 위해 Teradata Data Warehouse Appliance를 2009년 10월 구축하고 2010년 1월 가동에 들어감
- 2009년 10월 하나금융지주는 국내 금융그룹 최초의 FGDW(파이낸스 그룹 데이터 웨어하우스)인 ‘하나시너지박스’ 구축을 위해 Teradata Data Warehouse Appliance를 도입함
- 애경그룹은 Teradata가 2008년 9월 출시한 새로운 플랫폼을 그룹 통합 데이터 웨어하우스 솔루션으로 채택하고 2008년 8월부터 2009년 4월까지 구축 사업을 진행함

33) Western Digital

1 기업 개요

- o Western Digital은 세계 2위의 하드디스크 드라이브 제조업체로, 1970년 모토로라 직원이었던 Alvin B. Phillips가 General Digital이라는 사명으로 설립했으며 본사는 미국 캘리포니아 Irvine에 있음
- o Western Digital은 초기 MOS 반도체 테스트 장비 제조업체로 출발해 1971년 현 사명으로 변경하고, 1988년 하드드라이브 설계와 제조를 시작함
- o Western Digital은 하드디스크 드라이브 설계, 제조, 판매를 전문으로 하는 업체로 데스크탑, 노트북 등 컴퓨터용 하드드라이브부터 외장형 스토리지 장치, 개인용 비디오 레코더 하드드라이브까지 다양한 하드드라이브를 제조, 판매함
- o Western Digital의 제조시설은 캘리포니아, 말레이시아, 태국에, 설계시설은 남부 및 북부 캘리포니아, 콜로라도, 태국에 있으며, 해외 17개국에 판매 법인을 두는 한편 WD 상표 하에 리테일러 및 리셀러에도 제품을 공급하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Western Digital은 다양한 선택이 가능하면서 가격경쟁력도 갖춘 고품질, 고성능 하드드라이브를 글로벌 시장에 제공하는 것을 목표로 삼고 있음
 - 이를 위해 경쟁이 심한 하드드라이브 시장에서 차별화된 제품 경쟁력을 갖추으로써 고객 가치를 제고하는데 주목하고 있음
 - 아울러 지속적인 연구 개발로 다양한 제품군을 확보하는 것에 주력하며 디지털 기기 증가에 따른 고부가가치 시장 확대에 주력하고 있음
- o Western Digital은 2008년 컴퓨터용 하드드라이브 시장의 84%를 점유했으며, 데스크탑 외에 노트북 및 각종 디지털 전자기기 시장 성장으로 인한 하드드라이브 시장 성장에 대응하고 있음
 - Western Digital은 넷북 등 노트북 시장 확대 및 디지털 데이터 백업 수요 증가에 따른 외장 하드드라이브 시장 확대에 중점 대응할 계획임
 - 특히 2003년 하드드라이브 시장 비중 16%에서 2008년 41%로 증가한 2.5인치 하드드라이브 수요 증

가에 주목하는 한편 최근에는 반도체를 이용하여 정보를 저장하는 장치인 솔리드스테이트 드라이브 및 미디어 플레이어용 제품에 주력하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1970년 General Digital이라는 이름으로 설립
- o 1971년 Western Digital로 사명 변경
- o 1974년 플로피디스크 드라이브 컨트롤러 칩셋 발표
- o 1979년 Western Digital 최초의 하드디스크드라이브 컨트롤러 개발
- o 1988년 본격적으로 하드 디스크 드라이브 시장 참여
- o 1990년 ‘캐비어’라는 하드디스크 드라이브 라인업 도입
- o 1992년 업계 최초로 340MB 하드디스크 드라이브 출시
- o 1993년 하드디스크 드라이브 시장에서 급성장
- o 1995년 로체스터에 하드디스크 드라이브 공장 설립
- o 2000년 최초로 20GB 플래터를 단 하드디스크 드라이브 개발
- o 2001년 8MB 버퍼 메모리와 40GB 플래터가 내장도니 7,200RPM의 100GB 하드디스크 드라이브 최초 출시
- o 2002년 마이크로소프트 Xbox에 200GB 하드디스크 드라이브 장착
- o 2003년 SATA 인터페이스로 10,000RPM 회전 속도를 지원하는 ‘랩터’ 시리즈 발표, 80GB 플래터 개발, 헤드 공급업체인 리드라이트 인수
- o 2004년 새로운 라인업인 2.5인치 하드디스크 드라이브 출시
- o 2005년 NAS용 하드디스크 드라이브 개발, 1인치 크기의 6GB 하드디스크 드라이브 출시, SATA II 인터페이스 하드디스크 발표
- o 2006년 10,000RPM과 150GB 용량의 ‘랩터 X’ 하드디스크 드라이브 출시
- o 2007년 세계에서 두 번째로 1TB 하드디스크 드라이브 출시
- o 2008년 2.5인치 크기의 300GB 하드디스크 드라이브 랩터 개발
- o 2009년 세계 최초로 2TB 하드디스크 드라이브 출시, 본사를 미국 캘리포니아 Lake Forest에서 Irvine으로 통합 이전

□ 조직 구조

- o Western Digital은 사업 부문을 제품에 따라 데스크탑 PC, 모바일 PC, 기업용, 전자기기용, 외장 하드 드라이브, 솔리드스테이트 드라이브 부문으로 구분하고, 시장별로는 아메리카, 아태 지역, EMEA 지역 사업부를 두고 있음
- o 2009년 7월 기준 Western Digital의 인력은 전 세계적으로 4만 5천 991명임

o 경영진

구분	성명
President and CEO	John F. Coyne
COO(Chief Operating Officer)	Marty Finkbeiner
CFO	Timothy M. Leyden
CTO	Hossein M. Moghadam

□ 재무현황 및 사업별 매출 구조

o 2009 회계연도(GAAP) 재무제표

- 매출: 74억 5천 300만 달러, 전년대비 8% 감소
- 순익: 4억 7천만 달러, 전년대비 감소 46% 감소
- 영업수익: 5억 1천 900만 달러, 전년대비 48% 감소

o 2009년 세계 하드드라이브 시장은 경기불황과 지속되는 가격 압력으로 매출은 전년대비 20% 감소하고, 출하량은 5% 감소함

o 이러한 영향을 받아 2009년 Western Digital의 매출은 약 75억 달러로 전년대비 8% 감소하고, 출하량은 1억 4천 600만대로 10% 감소함

o 그러나 Western Digital은 전 세계 노트북 시장 성장으로 저가 노트북용 하드드라이브 시장에서 성장세를 나타냄

[표 95] Western Digital 주요 카테고리별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	Desktop hard drives	Non-desktop sources
매출액	\$2,832	\$4,621
비율 %	38%	62%

출처: Western Digital

o 2009년 Western Digital의 하드드라이브 매출은 전자제품, 기업용 애플리케이션, 노트북, 리테일 판매 등 비 데스크탑 부문이 62%로 증가함(2008년 同 부문 매출 비중 56%)

- o 지역별로는 아메리카 24%, EMEA 27%, 아시아 49% 비중을 나타냈으며, 채널별로는 OEM 54%, 디스트리뷰터 26%, 리테일러 20%를 나타냄

□ 중점 추진 사업

o 외장형 스토리지

- 외장형 하드드라이브 제품에는 데스크탑용, 노트북용 및 네트워크 드라이브, Mac용 제품 등이 있음
- 데스크탑용 제품군은 My Book 라인업을 중심으로 My Book Essential, My Book Elite, My Book Mirror Edition, My Book Studio, My Book Studio Edition II, WD Elements Desktop 모델이 있음
- 노트북용 제품은 작지만 안전한 휴대용 스토리지를 제공하는 My Passport 라인업을 중심으로 My Passport Essential, My Passport Elite, My Passport Studio, WD Elements Portable 등이 있음
- 네트워크용은 가정 내 모든 컴퓨터의 백업 및 저장을 제공하는 My Book World Edition, 네트워크상의 모든 컴퓨터에 대한 이중 안전 백업 및 저장장치 My Book World Edition II, 여러 사용자가 함께 사용 가능한 대용량 집중식 WD ShareSpace가 있음
- 이 외에 Mac용 My Book for Mac, My Book Studio, My Book Studio Edition II, My Passport for Mac, My Passport Studio를 제공하고 있음

o 내장형 스토리지

- 내장형 스토리지에는 데스크탑용, 모바일용, 기업용, 전자기기용이 있음
- 데스크탑용으로는 일상 컴퓨팅을 위한 안정된 성능과 저발열, 저소음을 특징으로 하는 WD Caviar 블루, 전력 소비 감축이 가능한 친환경 라인인 WD Caviar 그린, 파워 컴퓨팅을 위한 WD Caviar 블랙 라인이 있음
- 모바일용은 휴대용 컴퓨팅을 위한 넉넉한 용량을 제공하는 WD Scorpio 블루 라인과 데스크톱 성능을 구현하는 WD Scorpio 블랙 라인이 있음
- 기업용으로는 10,000RPM SATA로 고성능을 구현하는 WD VelociRaptor, 엔터프라이즈 서버 및 스토리지에 적합한 SAS 기반 WD S25, 업무 중심으로 설계된 SATA 드라이브 WD RE4와 WD RE3, 대규모 데이터 센터용 WD RE4-GP가 있음

- 전자기기용은 셋톱박스(PVR, DVR, IPTV), 미디어 서버, 감시 시스템에 적용 가능한 WD AV-GP 및 PVR/DVR, DVD 레코더, Media Center PC 등 복잡한 오디오 및 동영상 환경에 맞게 개발된 WD AV가 있음

o 홈 엔터테인먼트

- 홈 엔터테인먼트 제품군은 USB 드라이브를 미디어 플레이어로 전환 가능한 미디어 재생용, 휴대용 미디어 드라이브 및 DVR과 호환 가능한 확장형 제품이 있음
- 미디어 플레이어용에는 WD TV Mini, HD 미디어 플레이어용 WD TV Live, WD TV가 있음
- 휴대용 미디어 드라이브로는 비디오 스토리지 및 TV 재생을 위한 드라이브인 My Passport AV가 있음
- 이 외에 DVR 확장형 My DVR Expander eSATA Edition, My DVR Expander USB Edition이 있음

o 솔리드스테이트 스토리지

- 솔리드스테이트 드라이브는 반도체를 이용하여 정보를 저장하는 장치(SSD)로, 하드디스크 드라이브 이상의 읽기와 쓰기 속도를 지원함
- 솔리드스테이트 드라이브로는 데스크톱 및 모바일 제품용으로 WD SiliconEdge Blue가 제공됨
- 이 외에 자동 및 전송, 네트워크 통신, 산업용 컴퓨팅, 의료 시장, 비디오 감시 같은 업무 중심 응용 프로그램용으로 개발된 내장형 SiliconDrive, SiliconDrive II, SiliconDrive III, SiliconDrive N1x가 있음

□ 신제품

o WD VelociRaptor

- WD VelociRaptor는 2010년 출시된 차세대 10,000RPM SATA 하드 드라이브로, 연중 중단 없이 구동되어야 하는 엔터프라이즈급 시스템용으로 설계되었으며 2.5인치 엔터프라이즈 폼팩터에 최대 600GB의 용량을 제공함
- 同 제품은 고성능 PC 및 Mac 컴퓨터, 전문가용 워크스테이션, 블레이드 서버, 1U(약 4.4cm) 및 2U 랙 서버 등 고성능 고용량 시스템에 적합한 제품임

□ 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Western Digital 본사	- http://www.westerndigital.com - Phone: +1.949.672.7000 - FAX: +1.949.672.5408
캐나다 사무소	- Phone: 905 814 5544 - FAX: 905 814 1139
영국 사무소	- Phone: +44.1372.36.0055 - FAX: +44.1372.36.0389
독일 사무소	- Phone: +49.89.92.20.06.0 - FAX: +49.89.91.46.11
프랑스 사무소	- Phone: +33.1.55.95.97.79 - FAX: +33.1.46.42.59.23
네덜란드 사무소	- Phone: +31.20.44.676.00 - FAX: +31.20.44.676.01
체코 사무소	- Phone: +420.221.874.202 - FAX: +420.221.874.201
러시아 사무소	- Phone: +7.495.221.0642 - FAX: +7.495.221.0642
한국 사무소	- Phone: +82.2.2016.6363 - FAX: +82.2.2016.6366
일본 사무소	- Phone: +81.3.5308.2081 - FAX: +81.3.5308.2082
중국 사무소(베이징)	- Phone: +86.10.8235.8428 - FAX: +86.10.8235.8427
홍콩 사무소	- Phone: +852.2736.5123 - FAX: +852.2736.5070
말레이시아 사무소	- Phone: +603.7877.6777 - FAX: +603.7870.5877
싱가포르 사무소	- Phone: +65.6441.9989 - FAX: +65.6441.9909
대만 사무소	- Phone: +886.22.717.4775 - FAX: +886.22.712.0859
타이 사무소	- Phone: +66.2.529.7024 - FAX: +66.2.529.7025
UAE 사무소	- Phone: +971.4.372.4593 - FAX: +971.4.372.4595
아태 지원 센터 - 호주	- Phone: +800.6.008.6008
아태 지원 센터 - 중국	- Phone: +800.820.6682

사업부	연락처
아태 지원 센터 - 홍콩	- Phone: +800.6008.6008
아태 지원 센터 - 인도	- Phone: +000.800.4401043
아태 지원 센터 - 인도네시아	- Phone: +001.803.852.9439
아태 지원 센터 - 말레이시아	- Phone: +800.6008.6008, 1800.88.1908
아태 지원 센터 - 필리핀	- Phone: +1800.1441.0159
아태 지원 센터 - 싱가포르	- Phone: +800.6008.6008, 1800.608.6008
아태 지원 센터 - 대만	- Phone: +800.6008.6008
유럽 지원 센터	- Phone: +00800.27.54.93.38

출처: Western Digital

2 제휴 및 M&A 사례

□ 日 NEC와 SuperSpeed USB 3.0 표준 지원 협력

- 2009년 12월 Western Digital은 日 NEC와 새로운 스토리지 인터페이스 기술인 SuperSpeed USB 3.0 표준 지원을 위한 협력을 체결함
- Western Digital과 NEC는 SuperSpeed USB 3.0용으로 개발 중인 새로운 업계 표준인 USB Attached SCSI Protocol(UASP) 개발 협력을 통해 同 표준 지원 제품 출시를 계획하고 있음

□ 日 Hitachi에 말레이시아 제조시설 매각 완료

- Western Digital은 2009년 7월 말레이시아 Sarawak 소재의 미디어 회로기판 제조시설을 Hitachi Global Storage Technologies의 사업부에 매각함
- Western Digital은 同 제조시설을 매각하고 하드드라이브 마그네틱 미디어용 알루미늄 회로기판 제조시설을 말레이시아 Johor 소재의 생산 및 개발 부문으로 통합함

□ 美 SSD 업체 SiliconSystems 인수

- Western Digital은 2009년 5월 임베디드 시스템 시장용 솔리드스테이트 드라이브 공급업체인 美 SiliconSystems를 6천 500만 달러에 인수함

- Western Digital은 이번 인수로 SiliconSystems의 솔리드스테이트 드라이브 제품군을 확충하고 세계적으로 성장 추세에 있는 SSD 부문의 시장 경쟁력을 확대할 방침임

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Western Digital은 한국에 Western Digital 코리아 판매 법인(www.wdc.com/kr)을 두고 신제품 라인업 공개 및 지원 서비스를 제공하고 있음
- o Western Digital은 한국 법인을 통해 제조업체들을 대상으로 한 세미나 개최 및 일반인을 대상으로 한 BGB(Blue, Green, Black) 제품 라인업 마스코트 한글 이름 짓기 프로모션, 사용자에게 적합한 하드 찾아주기 이벤트 등을 진행함
- 2009년 9월 Western Digital 한국 법인은 국내 HD 보급 속도 확대에 따라 코엑스 아셈홀에서 국내 주요 소비자 가전 담당자들을 대상으로 자사의 시장 전략 및 주요 제품들을 소개하는 세미나를 개최함

□ 분야별 협력 사례

o 유통 협력

- 2009년 5월 Western Digital 한국 법인은 저장장치 및 컴퓨터 주변기기 유통 전문업체인 컴장수(www.comjangsoo.com)를 WD Caviar, WD Scorpio 및 WD AV 제품군의 유통을 위한 새 총판으로 영입하고 중소기업용 유통망을 확보함
- 2009년 4월 Western Digital 한국 법인은 저장장치 및 컴퓨터 주변기기 유통전문 업체인 (주)이정시스템(www.nudian.net)을 새 총판으로 영입하고, 2.5인치 HDD인 WD MyPassport 및 고해상도 HD 미디어 플레이어 WD TV의 전문 유통채널을 확보함
- 2009년 1월 Western Digital 한국 법인은 중소·중견 기업을 위한 스토리지 및 IT 통합 솔루션 유통 전문업체인 (주)한성SMB솔루션을 새 총판으로 영입하고, 네트워크 스토리지인 ShareSpace의 소호 및 리테일 시장 공략 발판을 마련함

34) Wistron

1 기업 개요

- o Wistron Corporation은 2001년 5월 설립되었으며, 대만 타이베이에 본사를 둔 ICT(Information and Communication Technology) 제품의 ODM 생산 업체임
- Wistron은 2001년 Acer 그룹으로부터 ODM 컴퓨터 생산부문이 분리 독립되면서 설립되었음
- o Wistron의 주력 제품으로는 노트북, 데스크탑 시스템, server storage 시스템, IA, 핸드헬드 장치 및 무선통신 등이 있으며, 현재 글로벌 톱 브랜드 업체들을 주요 고객으로 두고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Wistron은 모든 제품 개발의 필수 요소인 ‘혁신’과 고객과의 유대 관계에 있어 가장 기초가 되는 ‘성실’을 기업 모토로 삼고 있으며, 이를 통해 ICT 제품의 설계, 제조 및 서비스와 관련된 다양한 지원 서비스를 제공하는 ODM 사업의 대표적 기업으로 자리매김하기 위한 비전을 세우고 있음
- 이와 함께 전 세계 고객들의 요구에 부응하기 위해 대만과 중국을 비롯해 북미, 유럽, 아시아 등 전 세계 모든 지역에 제품과 서비스 지원을 확대하고 있음
- o Wistron은 기존의 노트북 컴퓨터, 데스크탑 PC, 서버 제품 사업 부문의 성공에 안주하지 않고, LCD TV를 포함한 디스플레이 사업을 강화하고 네트워크 스토리지, VoIP폰 및 모바일 컴퓨터, 핸드헬드 모바일 장치와 같은 산업용 애플리케이션 사업 부문에 투자를 확대할 계획을 가지고 있음
- 글로벌 금융위기 이후 전 세계 PC시장의 위축으로 대만의 PC 업체들이 어려움을 겪는 가운데, Wistron 또한 사업 다각화와 브랜드 확장을 통한 위기 극복을 모색하고 있음

[그림 11] Wistron Global Operations



출처: Wistron

□ 주요 연혁

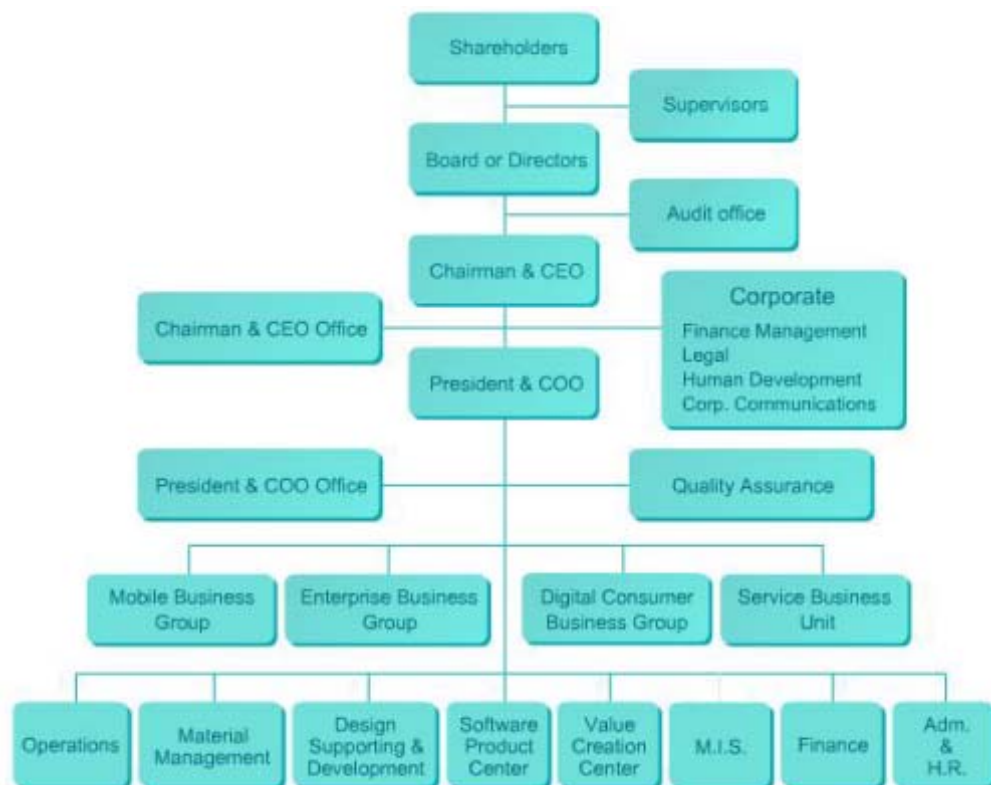
- o 2001년 Wistron Corporation 설립(자본금 1000만 대만달러)
Wistron 중국 쿤산 공장 설립
- o 2002년 Acer의 Wistron 지분을 49%로 낮추고 독립
중국 쿤산 공장 ISO 9901 인증 획득
자본금 80억 대만달러로 증가
- o 2003년 Wistron 중국 중산 공장 ISO 9001 인증 획득
Wistron 중국 중산 공장 TL 9000 인증 획득
Wistron Corporation 대만 증권거래소 정식 상장
Wistron InfoComm Technology(Kunshan)Co.,Ltd. 설립
Wistron R&D 센터 대만에 설립
- o 2004년 Wistron InfoComm Manufacturing(Kunshan)Co.,Ltd. 설립
Wistron Service(Kunshan) Corp. 설립
- o 2005년 Wistron Service(Shanghai) Co., Ltd. 설립
Wistron 필리핀 공장 TL 9000 인증 획득
- o 2006년 중국 쿤산 공장 ISO 14001 인증 획득
비즈니스위크지 선정 세계 IT 100대 기업 18위 기록
- o 2007년 Wistron 체코 현지 공장 설립
비즈니스위크지 선정 세계 IT 100대 기업 28위 기록

- o 2008년 Wistron 체코 공장 ISO 9001 인증 획득
Wistron InfoComm Technology(Zhongshan)Co.,Ltd. 설립
- o 2009년 Wistron 체코 공장 OHSAS 18001 인증 획득
비즈니스위크지 선정 세계 IT 100대 기업 8위 기록

□ 조직 구조

- o Wistron은 기업 내부 자원을 적절히 배분하고 생산 효율성과 사업 실적을 강화하기 위해, 전체 사업 부문을 Mobile Business Group(MBG), Digital Consumer Business Group(DBG), Enterprise Business Group(EBG), Service Business Unit(SBU) 등 4개의 전략 사업부서로 나누어 운영하고 있음

[그림 12] Wistron Corporation 조직도



출처: Wistron

o 경영진

구 분	성 명
Wistron Corporation 회장	사이먼 린
Wistron Corporation 사장	로버트 황
Wistron Corporation CFO	헨리 린
Wistron Corporation CSO	프랭크 F. C. 린
MBG President	도날드 황
EBG President	에밀리 홍
DBG President	데이비드 셴
SBU President	앤디 왕

o 2008년 12월 기준 대만, 중국, 아시아, 북미, 유럽 등 전 세계 33,530명의 직원 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

o 2008년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표

- 매출: 135억 달러, 전년 대비 53.8% 증가
- 순익: 3억3천만 달러, 전년 대비 14.6% 증가
- 영업이익: 2억6천만 달러, 전년 대비 6.5% 증가

[표 12] Wistron 연도별 매출 및 영업이익 현황

단위: 백만달러

구 분	2008	2007	2006
매출액	\$13,562	\$8,817	\$6,781
영업이익	\$262	\$246	\$213

출처: Wistron

o 2008년의 경우 Wistron의 전체 매출액 중 노트북과 데스크탑 컴퓨터의 매출이 차지하는 비중은 각각 80.2%, 4.7%로 두 품목이 가장 높은 비중을 차지하고 있음

□ 중점 추진 사업

o Mobile Business Group(MBG)

- MBG는 노트북 컴퓨터를 비롯해 산업용 PDA 솔루션, GPS PDA, PDA폰과 같은 모바일 핸드헬드 장치 생산에 중점을 두고 있음

o Digital Consumer Business Group(DBG)

- DBG는 데스크탑 PC시스템 외에 게임용 콘솔, LCD TV, 모니터와 같은 E-home 제품 생산에 중점을 두고 있음

o Enterprise Business Group(EBG)

- EBG는 기업용 서버, 스토리지 시스템, 기업관리 소프트웨어 및 IP 전화방식 애플리케이션과 같은 기업용 애플리케이션 생산에 중점을 두고 있음

o Service Business Unit(SBU)

- SBU는 Wistron과 타사 제품을 모두 포함하는 제품 교체 및 수리, 제품 지원 솔루션 제공 등의 애프터세일 서비스를 목표로 하고 있음

□ 기타 보유 사업

- o Wistron 그룹은 통신, 부품, 솔루션 및 소프트웨어 부문에 걸쳐 다양한 제품과 서비스를 제공하는 회사와 계열사를 거느리고 있음

o Wistron NeWeb Corp.(WNC)

- Wistron NeWeb Corporation은 고급 무선통신 분야에 특화된 기술을 갖춘 설계 제조업체로서, WLAN, PAN, 모바일 핸드셋, 안테나, 위성통신 관련 제품을 연구 개발하고 있음

o Wistron Optronics Corp.

- Wistron Optronics Corporation은 모바일폰이나 PDA, PMP 등에 사용되는 광각 TFT-LCD 설계 제조업체로서, 주요 제품으로는 모바일폰용 TFT-LCD 패널 및 모듈, 핸드헬드 애플리케이션용 TFT-LCD 패널 및 모듈 등이 있음

o AOpen Incorporated

- AOpen은 PC 부품 및 주변 기기 공급업체로서, 마더보드, 광학 저장장치, 멀티미디어 그래픽 카드를 비롯해 마이크로 베어본 시스템, 노트북 컴퓨터, 모니터에 이르기까지 컴퓨터 부품 전반에 걸친 다양한 제품을 선보이고 있음

o Wistron Information Technology & Services Corporation (Wistron ITS)

- Wistron ITS는 Wistron 그룹의 핵심 IT 서비스 제공업체로서, Apple, IBM와 같은 전 세계 주요 고객사들을 대상으로 고객사 ICT 제품의 최적화된 현지화 서비스, 고객사의 자원 관리 서비스, 사업 프로세스 아웃소싱과 같은 다양한 IT 서비스를 제공하고 있음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
Wistron Corporation	- http://www.wistron.com - Phone: 886-2-6616-9999 - Fax: 886-2-6612-2188
Wistron Corporation (Customer Relations)	Enterprise products(servers, storage) - E-mail: enterpriseBG@wistron.com Mobile products(notebooks, handheld devices) - E-mail: mobileBG@wistron.com
Wistron Corporation (Corporate Communications)	John Collins - E-mail: John_Collins@wistron.com Joyce Chou - E-mail: John_WL_Chou@wistron.com
Wistron Corporation (Investor Relations Office)	Florence Hsiao - E-mail: Florence_Hsiao@wistron.com
Wistron Corporation (Vendor Relations)	Stanley Hsiao - E-mail: Stanley_Hsiao@wistron.com
Wistron Corporation (Manufacturing Services)	Ben Cheng -E-mail: Ben_Cheng@wistron.com
Wistron Corporation (Product Technology)	Brian Chong - E-mail: Brian_Chong@wistron.com
Wistron NeWeb Corp.	- http://www.wneweb.com/ - Phone: +886-3-6667799 - E-mail: spokesman@wneweb.com.tw
Wistron Optonics Corp.	- http://www.wistronopt.com.tw - Phone: +886-3-5600077 - Fax: +886-3-5600577 - E-mail: service@wistronopt.com

사 업 부	연 락 처
AOpen Incorporated	- http://www.aopen.com/ - Phone: 886-2-7710-1195 - Fax: 886-2-7710-1187
Wistron ITS	- http://www.wistronits.com/

출처: Wistron

2 제휴 및 M&A 사례

□ Wistron, Vizio로부터 3D TV 생산 주문

- o Wistron은 2009년 12월 북미 지역 최대 LCD TV 판매업체인 Vizio로부터 3D TV 생산 주문을 받음
- Vizio는 점차 치열해지는 3D TV시장에서 일본 브랜드와 맞서기 위해, Wistron에 생산을 주문하고 경쟁력있는 가격의 3D TV 출시를 기대하고 있음

□ Wistron, 미국 Dynamic Digital Depth와 라이선스료 지불 계약 및 지분 인수

- o Wistron은 2009년 12월 미국의 입체 3D 솔루션 및 콘텐츠 제작업체 Dynamic Digital Depth(DDD)와 노트북 및 LCD TV에 DDD의 TriDef 기술을 사용할 수 있도록 4,300만 대만달러(130만 달러)의 라이선스료를 지불하는 계약을 맺음
- 이와 함께 DDD에 2100만 대만달러를 투자해 DDD의 지분 15%를 인수함

□ Wistron, 대만의 Global Lighting Technologies(GLT)와 T-Conn Precision에 투자 결정

- o Wistron 이사회는 2010년 3월 대만의 LCD 에지라이팅 전문 업체인 Global Lighting Technologies에 최대 2,000만 달러를 투자해 17~19%의 지분 인수를 승인함
- Wistron은 이를 통해 GLT의 LED 백라이팅 제작 기술을 교류함으로써, 향후 Wistron의 LCD TV 및 모니터 부문의 경쟁력 강화를 기대하고 있음
- o Wistron 이사회는 이와 함께 187만 달러를 투자해 커넥터 제작업체 T-Conn Precision의 지분을 현재의 11%에서 41.75%까지 늘릴 것을 결정함

□ Wistron, 대만의 Catcher Technology와 제휴 검토

- o Wistron의 회장 사이먼 린은 2009년 9월 기자회견에서 대만의 마그네슘 합금 새시 제작업체 Catcher Technology와의 제휴를 적극 고려하고 있다고 밝힘
- Wistron은 플라스틱보다 훨씬 높은 강도의 금속 새시를 사용하는 비즈니스용 노트북의 주문량이 증가함에 따라, 향후 금속 새시 제작 전문 업체와의 협력을 더욱 강화할 계획을 가지고 있음

35) Ingram Micro

1 기업 개요

- o Ingram Micro는 Ingram Industries가 1985년에 소프트웨어 유통 사업부 Ingram Distribution Group과 Software Distribution Services를 합병한 것이 시초가 된 IT제품 & 서비스 유통회사임
- 이후 Ingram Micro는 인수합병을 통해 사업 영역을 확대하는 동시에 글로벌 시장 진출을 적극 추진한 결과 현재 세계 최대의 IT유통회사로 성장했으며, 2009년 Forbes 선정 500대 기업 중 80위에 오른 복합 기업임
- Ingram Micro는 데스크탑, 노트북, 서버, 스토리지, 모니터, 프린터, 소프트웨어 등 수천여 가지의 제품을 유통하고 있을 뿐 아니라 제품 생산 및 보관 계약, 고객 지원, 금융, Logistics, 아웃소싱 관리, 엔터프라이즈 네트워크 지원 서비스에 이르기까지 다양한 분야의 서비스 및 솔루션을 제공하고 있음
- 본사는 미국 캘리포니아 Santa Ana에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Ingram Micro의 비전은 전 세계에 IT서비스와 제품을 전달하는 최고의 기업이 되는 것으로서, 이를 위해 벤더와 소비자(리셀러)를 잇는 핵심 비즈니스 파트너가 되는 것을 목표로 하고 있음
- Ingram Micro는 벤더와 긴밀한 관계를 유지하기 위해서는 효율성 추구를 통해 새로운 가치를 창조하고, 수요를 발생시키며, 다양한 시장 및 고객 접점을 갖는 것이 중요하다고 인식을 가지고 있음
- 아울러 리셀러를 위해서는 매출과 이익 창출이 가능한 매력적인 기회를 제공하는 동시에, 벤더와의 원활한 관계 유지, 판매 프로그램, 신용 지원, 훈련 및 개발 기회를 제공하고 있음
- o Ingram Micro는 단순 IT유통업체에서 탈피하기 위해 1989년에 Value Added Resellers 프로그램을 도입하여 Logistics, 판매, 마케팅, 기술 및 금융 서비스 지원, 교육, 솔루션 개발 등의 부가가치를 더하는 전략을 추진해왔으며, 이를 통해 일찍부터 IBM, HP, Intel, Wal-Mart와 같은 대형 업체와 전략적 제휴를 체결, 유지하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1982년 Software Distribution Services 설립
- o 1983년 Ingram Industries, Ingram Distribution Group을 통해 엔터테인먼트 & 교육용 소프트웨어 유통
- o 1985년 Software Distribution Services를 인수해 Ingram Distribution Group과 통합. Ingram Software로 사명 변경
- o 1988년 Ingram Computer로 사명 변경
- o 1989년 Ingram Industries가 미국 선두 소프트웨어 유통업체 Micro D 인수, Ingram Micro D 설립. 유럽 시장 진출
- o 1991년 Ingram Micro로 사명 변경
- o 1992년 아시아-태평양 시장 진출
- o 1993년 라틴 아메리카 시장 진출
- o 1996년 기업공개(IPO)
- o 1998년 일본 Softbank와 제휴
- o 1999년 싱가포르의 컴퓨터, 전자제품 유통업체 Electronic Resources (ERL 인수)

□ 조직 구조

- o Ingram Micro는 North America, Europe, Middle East and Africa(EMEA), Asia Pacific, Latin America 등 4개 권역과 캐나다를 포함한 5개 지역 Head Office를 운영하고 있음
- 또한 이들 Head Office를 중심으로 36개국에 세일즈오피스 및 대표사무실, 103개 유통센터, 1,300개 벤더, 150개국 18만여 개의 리셀러를 망라하는 네트워크를 보유하고 있음

o 경영진

구분	성명
CEO	Gregory M.E. Spierkel
사장, COO	Alain Monie
수석부사장, CFO	William D. Humes
총괄부사장, 비서, 법무자문	Larry C. Boyd
총괄부사장, CIO	Mario Leone
총괄부사장, 인사	Lynn Jolliffe
수석부사장, 전략 & 커뮤니케이션	Ria M. Carlson
수석부사장, EMEA 사장	Alain Maquet
수석부사장, North America 사장	Keith W.F. Bradley
수석부사장, Asia-Pacific 사장	Shailendra Gupta
총괄부사장, Latin America 사장	Eduardo Araujo

o 2010년 1월 기준 13,750명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년 재무제표

- 매출: 295억 달러, 전년 대비 14.1% 감소
- 순익: 2억 9천만 달러, 2008년 3억 3천만 달러 적자
- 영업수익: 2억 달러, 2008년 3억 9천만 달러 적자

o Ingram Micro는 2005~2007년 경제성장과 사업 확장에 힘입어 9~12%의 성장을 이루었으나, 2008년 시작된 경기침체의 영향으로 연속 2년간 마이너스 성장을 기록하였음

- 또한 Ingram Micro의 2009년 이익률은 1%대로 매우 낮는데, 이는 IT유통산업의 마진이 원래 낮는데 더해 실적이 악화됐기 때문임. 아울러 2008년에는 영업권 상각과 구조조정에 따른 비용이 계상되어 큰 폭의 영업적자를 기록했음

[표 127] Ingram 지역별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	North America	EMEA	Asia-Pacific	Latin America
매출액	\$12,326	\$9,483	\$6,243	\$1,462
비율 %	41.8%	32.1%	21.1%	5.0%

출처: Ingram Micro

- o Ingram Micro는 세계 시장을 North America, Europe, EMEA, Asia-Pacific, Latin America의 4개 권역으로 분류하고 있으며, 이 중 North America의 매출이 전체 대비 41.8%로 가장 큼

□ 중점 추진 사업

o Products

- Ingram Micro는 컴퓨터 하드웨어, 네트워크 장비, 소프트웨어, 기타 주변기기, Consumer Electronics(CE), 자동인식시스템(Automatic Identification and Data Capture, AIDC)/POS(Point of Sales), 모바일 기기 등 수많은 제품을 전 세계에 유통, 판매하고 있음
- 이들 제품은 국가, 지역별로 상이한 점이 많아 명확한 분류가 어렵고, 따라서 정확한 통계는 없으나 최근 수년간의 대략적인 매출 비중은 아래와 같음

[표 128] 최근 수년간 Ingram Micro의 Products 매출 비중

Products 구분	매출 비중
IT주변기기, CE, AIDC, POS, Mobility, 기타	40~45%
Systems	25~30%
Software	15~20%
Networking	10~15%

출처: Ingram Micro

- IT주변기기는 프린터, 스캐너, 디스플레이, 프로젝터, 모니터, 패널, 스토리지 등을 말하며, CE는 휴대전화, 디지털카메라, DVD 플레이어, 콘솔 게임기, TV 등이 포함됨
- Systems로 분류되는 제품은 Rack, Tower, Blade 서버, 데스크탑, 노트북, PDA 등 독립적으로 실행

되는 컴퓨터 제품을 말함

- Software는 컴퓨터를 구동시키는 여러 애플리케이션과 전자적으로 저장되는 데이터를 말함
- Networking은 네트워크 하드웨어와 커뮤니케이션 제품, 네트워크 보안 하드웨어 등을 가리킴. 네트워크 하드웨어란 스위치, 허브, 라우터, WLAN 등이 포함되며, 커뮤니케이션 제품은 VoIP, 모뎀, 전화시스템, 화상/음성 회의 등이 포함되며, 네트워크 보안 하드웨어는 방화벽, VPN 등이 포함됨

o Services

- Ingram Micro는 벤더와 리셀러를 대상으로 다양한 서비스를 제공하고 있으며, 이들 서비스는 단독, 혹은 다른 서비스나 제품과 함께 판매됨
- 제공되는 서비스는 Supply Chain Services, Integration Services, Technical Support, Training Support, Financial and Credit Services, Marketing Services, Business Intelligence Services, eCommerce Services, Reseller Community Hosting Services, Managed Service 등 10가지가 있음
- 이들 서비스 매출의 비중은 전체 매출 대비 약 10% 수준임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
홈페이지	- http://www.ingrammicro.com/
US Corporate Office / West	- Phone: +1 714 566 1000
US Corporate Office / East	- Phone: +1 716 633 3600
Reseller Customer Support	- Phone: +1 800 445 5066
Logistics Services	- Email: IMLSales@ingrammicro.com - Phone: +1 714 382 4845
Asia-Pacific (Singapore) Head Office	- http://www.ingrammicro-asia.com - Phone: +65 6511 2888 - Fax: +65 6737 8803
Distribution Center	- Phone: +65 6305 1162 - Fax: +65 6305 1195

출처: Ingram Micro

2 제휴 및 M&A 사례

□ NexGen Healthcare와 EHR 등 보급 사업 협력

- o Ingram Micro는 2010년 2월 NexGen Healthcare Information Systems(NexGen Healthcare)와 헬스케어 IT 솔루션 제공 사업에 협력하기로 했음
- NexGen Healthcare는 헬스케어 산업의 선두주자로 전자건강기록(EHR) 및 병원업무관리 시스템, Connectivity Solutions, 병원수익주기관리 서비스 등을 제공함
- 이 협약에 따라 양사는 NexGen Healthcare가 보유한 다양한 솔루션의 보급을 촉진하기 위해 신규 파트너를 선발, 교육, 지원하는 동시에 각종 금융서비스(Financing and Leasing)를 제공해 나가기로 했음

□ Cisco와 글로벌 표준 계약 체결

- o Ingram Micro는 2009년 11월 Cisco Systems(Cisco)와 세계 모든 지역에서 공통으로 적용되는 표준 계약을 체결했음. 이로 인해 Ingram Micro는 Cisco 제품의 최대 유통업체로서 제품과 서비스를 일관된 조건에서 공급할 수 있게 되었음
- 또한 Ingram Micro의 재판매 협력사들은 세계 150개국 어디서나 같은 조건으로 Cisco의 제품을 공급할 수 있게 되는데 더해, 고객들은 Ingram Micro의 Global Order Desk를 통해 Cisco의 지원을 받을 수 있게 됨

□ Motorola와 무선 브로드밴드 포트폴리오 사업 협력 확대

- o Ingram Micro는 2009년 11월 Motorola의 Enterprise Mobility Solutions 사업부와 무선 브로드밴드 포트폴리오와 관련된 양사의 협력 관계를 확대하기로 합의했음
- 이에 따라 Ingram Micro의 Data Capture/POS 사업부는 Motorola의 WLAN, 무선 보안, Voice-over-WLAN 솔루션 등 다양한 무선 브로드밴드 솔루션을 자체 유통망을 통해 공급하기로 했음

□ Computacenter Distribution 인수, 데이터센터 사업 강화 목적

- o Ingram Micro는 2009년 10월 영국 Computacenter Distribution (CCD)을 인수했음. CCD는 서버와 스토리지 관련 제품을 도매하는 업체로서, Ingram Micro는 CCD 인수를 통해 인프라 솔루션과 데이터센터

사업을 강화한다는 전략임

- CCD는 미들레인지 엔터프라이즈 제품군을 취급하는 유통업체로 직원 수 40여 명에 22년간에 걸쳐 영국 시장에서 고객과의 관계를 유지해온 중견 회사임
- Ingram Micro는 2007년부터 일부 시장에 인프라 솔루션을 공급해왔으며, 금번 CCD 인수를 통해 유럽 시장에서의 위상을 더욱 확고히 할 수 있을 것으로 기대했음

□ Horizon Display와 미국 독점유통계약 체결

- o Ingram Micro는 2009년 7월 Horizon Display의 인터랙티브 디스플레이 솔루션을 미국 시장에 독점적으로 유통하는 계약을 체결했음
- Horizon Display는 소매점, Kiosk, 길안내, 전자서명, 셀프서비스 애플리케이션 등에 사용되는 대형 터치스크린을 개발, 제조하는 기업임
- Ingram Micro측은 이번 양사의 협력으로 인해 인터랙티브 전자서명 애플리케이션에 사용되는 대형 터치스크린 디스플레이 사업에서의 자사의 위상이 더욱 높아질 것으로 기대했음

□ 유럽 DC/POS 업체 2곳 인수

- o Ingram Micro는 2008년 11월 유럽의 Data Capture/Point of Sales(DC/POS) 업체 2곳을 인수했음. 인수된 업체는 프랑스의 Eurequat SA와 독일의 Intertrade A.F.임
- 두 회사의 2007년도 매출 합계는 약 9천만 달러로 프랑스, 스페인, 포르투갈, 독일, 알제리, 스위스, 오스트리아, 이스라엘에서 DC/POS 사업을 전개하였음
- Ingram Micro는 이에 앞선 2007년 초에 영국의 Paradigm Distribution, 2006년에 노르웨이의 Nordic AS를 인수한 바 있으며, 일련의 기업 인수를 통해 유럽 지역에서 DC/POS 사업 확대를 꾀하고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

o Ingram Micro는 국내 기업의 IT 제품을 구매해 미국 등 해외시장에 판매하고 있으며 최근 KOTRA와 협력해 국내 중소기업의 미국 정부조달 시장 진출에 협력하고 있음

- 현재 Ingram Micro의 한국 지사는 없으며, 한국 기업의 제품 구매 이외의 투자, 기업인수, 전략적 제휴 등의 관계는 보고된 바 없음

o KOTRA 구매정책 세미나

- KOTRA는 국내 기업의 미국 IT정부조달 시장 진출을 돕기 위해 2009년 10월 구매정책 세미나를 개최했음. 이 세미나에는 국내 기업 220개가 참가한 가운데 미 IT정부조달 주요 유통업체의 구매정책 설명회와 수출 컨설팅이 진행되었으며, 여기에 Ingram Micro, Synnex, Eyak Technology 등 대형 IT 유통업체들이 참가했음

- 이에 앞선 2009년 5월 KOTRA는 미국 정부조달 시장 진출 사업의 기반 확충을 위해 Ingram Micro 등 미국 정부조달 전문기업 5개사와 업무 협력 MOU를 체결했음. KOTRA는 이들 기업과의 협력을 통해 현재 2% 미만에 그치고 있는 미 정부조달 계약 체결률을 5% 이상으로 끌어 올린다는 계획임

□ 분야별 협력 사례

o IT하드웨어

- IP카메라 업체인 아이캔텍은 2010년 3월 Ingram Micro와 IP카메라 공급 계약을 체결했음. 국내 영상 감시 기업이 제품을 OEM이 아닌 자체 브랜드로 공급하기는 처음임. 아이캔텍측은 물리 보안시장과 급성장하는 IP 시장의 점유율 확보를 위해 양사가 전략적 협력 파트너로서 상호 협력하기로 했다고 밝힘

- 이디테일은 2008년 10월 ‘듀얼 디스플레이 태블릿 PC’를 Ingram Micro를 통해 미국 시장에 공급한다고 밝혔음. 이디테일은 Ingram Micro에 향후 2년간 5만대, 1억 달러 상당의 제품을 납품할 계획임

· 이디테일측은 Ingram Micro에 한국 중소기업이 정식 벤더로 등록된 것은 처음이라며 북미 지역쪽 유통망 확대 및 공급 체계 정비, AS망 확대에 주력하고, 향후 유럽, 중남미 등 전 tprP시장으로 확대해 나갈 계획이라고 밝힘

o IT소프트웨어

- 소프트웨어 업체인 이스트소프트는 동영상 플레이어 ‘알쇼 프로’가 2006년 12월 Ingram Micro로부터 상품분류단위(SUK) 코드를 얻는 동시에 선주문 수주했다고 밝힘

36) Techdata

1 기업 개요

o Tech Data Corporation(이하 Tech Data)은 IT 제품 유통과 재고 관리 전문 기업임

- 본사는 미국 플로리다, Clearwater에 있으며, 주요 사업부는 지역별로 아메리카(북아메리카와 라틴 아메리카)와 유럽으로 나뉨
- Acer, Adobe, American Power, Apple, Asus Computer, Autodesk, Canon, Cisco Systems, Epson, Fujitsu-Siemens, Hewlett-Packard, IBM, Intel, Lexmark, Lenovo, Logitech, McAfee, Microsoft, Nortel Networks, Samsung, Sony, Symantec, Toshiba, Western Digital, Xerox 등에서 생산한 IT 관련 제품을 취급하고 있음
- 2010년 현재, 전 세계 100개국에서 12만 5천명의 재판매상과 직접 판매상을 두고 15만 종류 이상의 IT 제품을 취급하며, 매일 9천만 달러 이상의 IT 제품을 판매하고 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Tech Data는 '실행, 다각화, 혁신'을 모토로 재고관리, 가격정책, 운송관리를 통해 변화하는 IT 제품 소비 환경에 적절한 대응을 해음으로써 현재까지의 성공을 일구어 왔음
- o 재판매상은 Tech Data가 제공하는 기술 지원, 온라인 주문과 데이터 전송 등의 전자상거래 도구, 제품 통합 서비스, 발송 대장 관리, 금융 프로그램 등의 혜택을 통해, 판매 비용을 최소화할 수 있음
- o 효율적인 재고관리를 위해 북미와 유럽의 물류 센터에 SaP Warehouse Management System을 도입하여, 신규 채용 종업원 교육 시간을 줄이고, 배달 과정의 관련 서류 작성 시간을 줄였으며, 전반적인 주문의 정확성을 높이고 있음
- o 또한, 유럽의 휴대폰 단말기 시장 진입, 북미 시장에서 Dell 노트북과 데스크탑 취급 등 사업 영역을 다양화하고 있음

□ 주요 연혁

- o 1974년 창립되어, 미니 컴퓨터와 메인 컴퓨터 사용 테이프, 디스크 팩 같은 데이터 처리용 제품을 공급하였음

- o 1984년 개인용 컴퓨터 보급에 맞추어 하드웨어 제품 판매로 영업 방향을 바꿈
- o 1989년 1998년까지 일련의 인수를 통해 캐나다와 프랑스로 사업 확장
- o 1999년 독일의 Compter 2000 AG를 인수하여 유럽에서의 판매 역량을 강화하였음
- o 2000년부터 2007년까지 활발한 인수를 통해 아메리카와 유럽의 지역 판매망을 확대하고, 네트워크 및 중소기업 시장에서 빠르게 성장함
- o 2007년 유럽의 훈련 센터 매각
- o 2008년 세계 최대 무선 디바이스 유통업체인 Brightstar와 50%씩 투자하여 합자회사 설립
- o 2009년 스웨덴, 핀란드, 노르웨이 등 북유럽을 거점으로 한 IT 유통기업인 Scribona 인수
- o 2010년 스페인, 포르투갈, 벨기에 등의 IT 유통 기업 인수

□ 조직 구조

구분	성명
CEO	Robert M. Dutkowsky
EVP, CFO	Jeffery P. Howells
유럽 부문 사장	Néstor Cano
아메리카 부문 사장	Murray Wright
EVP, CIO	John Tonnison
SVP, Treasurer	Charles V. Dannewitz
SVP, Corporate Controller	Joseph B. Trepani
SVP, General Counsel and Secretary	David R. Vetter

- o 2010년 1월 31일 현재 7,600명 고용

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

- o 2010 회계년도(GAPP, 2010년 1월 결산), 기준
 - 매출: 220억 9천 9백만 달러, 전년대비 8% 감소
 - 순이익: 1억 8천 1백만 달러, 전년대비 53% 증가
 - 영업이익: 2억 6천 3백만 달러, 전년대비 9% 증가

[표 80] Techdata 주요 사업군별 매출 비중 (2010 회계년도)

단위: 백만달러

구분	아메리카	유럽
매출액	96	125
비율 %	43	57

출처: Techdata

- o 2010 회계년도 총수입은 220억 9천 9백만달러로, 전년의 240억 8천만 달러 대비 8.2% 감소하였으며, 유로화에 대한 달러의 강세를 감안한 환율 효과는 2%로 추산되며, 매출 감소는 경제 위기로 인한 IT 분야 지출 감소 및 이에 따른 수요 감소가 원인
- o 지역 사업부 별로는 아메리카 사업부 매출은 96억 달러로 전년 대비 9.8% 감소하였으며, 유럽 사업부 매출은 125억 달러로 전년 대비 7%(유로화 기준 4.2%) 감소
- o 2010 회계년도 기준, Tech Data가 판매하는 제품 비중은 주변기기 35%, 시스템 31%, 네트워크 17%, 소프트웨어 17%이며, 이중 HP가 제조한 제품이 약 28%이고, 그 외 10% 이상의 판매를 기록한 제조업체는 없었음
- o 판매 채널을 보면, 재판매 50%, 직접 판매 30%, 기업 판매 20%이고, 10% 이상의 구매를 기록한 단일 구매자는 없었음

□ 중점 추진 사업

- o Tech Data는 다양한 제품을 취급함으로써 소비자 수요를 만족하고, 제조업체에게는 공급 관리의 이점을 제공하는 사업 모델을 구축하여 왔음
- o 재판매상은 Tech Data가 공급하는 다양한 제품을 취급하는 장점과 동시에 Tech Data의 교육 기술 지원, 인터넷 주문 등의 전자 상거래 도구, 금융 프로그램, 다양한 판매 촉진 제도를 이용할 수 있는 장점이 있음
- o 제조업체는 Tech Data가 아메리카와 유럽에 구축한 재판매상을 활용하여, 지역 물류 센터로부터 24시간 이내에 제품을 판매할 수 있어, 재고 관리의 이점을 누릴 수 있음

□ 신규 진출 사업

o 유럽 유통망 확충

- 2010년, Tech Data는 일련의 인수를 통해, 스페인, 포르투갈, 독일, 벨기에, 스웨덴, 핀란드, 노르웨이의 IT 유통망을 확장하였음

o 휴대폰 판매사업 진출

- 2008년 Tech Data는 세계 최대의 무선 기기 유통 업체인 Brightstar와 합자 회사인 Brightstar Europe을 설립하여 전 세계 18개국에서 휴대폰과 기타 무선 장비를 판매
- 이 합자회사로 Tech Data는 영국, 스페인, 독일 등의 유럽의 모바일 시장에 뛰어들었을 뿐만 아니라, 일부 국가에서는 중소기업 시장까지 진출할 수 있는 기반이 되었음

o 데이터 센터 솔루션 역량 강화

- Tech Data는 2007년 선진 인프라 솔루션 사업부(AIS: Advanced Infrastructure Solutions)를 신설하고, 서버, 저장장치, 가상화, 관리 소프트웨어, 고품질 네트워크 서비스의 판매, 기술 지원, 마케팅, 사업 개발을 진행했음
- 2010년 2월, Tech Data의 AIS 사업부는 기존의 Cisco Solutions 외, HP Solutions, IBM Solutions, Software Solutions, Storage Solutions 그룹의 4개 하위 사업부를 신설하여, 데이터 센터 솔루션 사업을 확대한다고 발표함
- 2010년 2월, Tech Data는 AIS 사업부를 통해 FalconStor Software의 데이터 보호 스토리지 솔루션 판매를 시작한다고 발표했으며, FalconStor의 테이프 저장 솔루션인 Virtual Tape Library, 백업 시스템인 Continuous Data Protector, 가상화 저장 및 저장 관리 솔루션인 Network Storage Server 등이 포함됨
- 2009년 11월 Tech Data는 시만텍 솔루션 센터 개설하고, 재판매자들의 시만텍의 보안 및 데이터 보호 솔루션 판매와 기술 훈련을 담당하고, 나아가 최종 사용자의 IT 환경을 모사할 수 있는 소프트웨어, 서버, 저장장치, 클라이언트 장비, 네트워크 환경, 가상화 솔루션을 제공함

o 하드웨어 재생 및 수리 서비스 협력 강화

- 2010년 2월 Tech Data는 TechTurn과 계약을 체결하고, Tech Data의 TDonCall 기술 서비스를 통해

재판매상들이 소비자들에게 데스크톱, 노트북, 서버, 저장장치, 디스플레이 등의 IT 장비를 쉽고, 안전하게, 낮은 비용으로 처분할 수 있는 서비스를 구매할 수 있도록 함

- TechData를 통해 TechTurn이 제공할 서비스는 IT 자산의 복구, 재판매, 유통, 재활용, 재생 등이며, 리스 회수 프로그램도 포함됨

o 의료 전문 사업부 신설 및 역량 강화

- 2009년 11월, Tech Data는 의료 전문 사업부(SBU: Healthcare Specialized Business Unit)를 신설하고, 228억 달러 규모의 의료서비스 사업자에 대한 정부 지원 증대와 33억 달러 규모로 추산되는 의료 산업의 IT 현대화에 따른 관련 시장 성장에 대응할 전략을 수립함
- 사업의 주된 방향은 전자 의료 기록(EMR: electronic medical records)을 저장 및 관리할 데이터 센터 최적화 솔루션과 콘텐츠 관리, 무선 네트워크 인프라 및 통합 통신 디바이스를 통한 모바일 정보 제공, 네트워크 및 자산 보안, 디스플레이 및 교환기 등을 통한 디지털 정보 교환 시스템 구축 등이 될 것으로 보임
- 2010년 2월, Tech Data는 American Grant Writers' Association과 협력하여, SBU 사업부를 통해 미국 전역의 의료 산업 종사자에게 의료 관련 보조금 지급 및 지급 내역 추적 서비스를 제공할 수 있게 되었다고 발표하였음

o 오픈소스 기반 소프트웨어 판매 포털 설립

- 2009년 11월, Tech Data는 오픈 소스 기반의 독립 소프트웨어 제작자들의 솔루션을 판매 및 홍보할 수 있는 Open Tech 포털을 개설하였음
- Open Tech는 Novell과 Red Hat 같이 대표적인 오픈 소스 소프트웨어 개발 기업의 솔루션을 중소기업, 대기업, 정부, 교육 기관, 의료 시설 등에 공급할 수 있는 채널이 될 예정임
- 또한, 오픈 소스 소프트웨어 공급자를 모을 수 있는 역할도 맡게 될 것이고, 이를 위해 개발자 커뮤니티와 라이선스 상담 서비스도 추가될 계획임

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Tech Data	- Tech Data Corporation, 5350 Tech Data Drive, Clearwater, FL, 33760, USA - Tel: +1 727-539-7429 - http://www.techdata.com/content/visitor/abouttd/NS_Feedback.aspx
납품업체 관리	- http://www.techdata.com/content/vendors/vendor_home.aspx
오픈소스 소프트웨어	- Email: opensource@techdata.com

출처: Tech Data

2 제휴 및 M&A 사례

□ 유럽 유통망 확충

o 스페인과 포르투갈의 IT 유통 기업 인수

- 2010년, Tech Data는 스페인의 IBM Power Systems, System X 서버 저장장치, 소프트웨어 유통사인 Compumedi와 포르투갈의 IT 유통 기업인 Investrnica를 인수했음

o 중부 유럽의 Autodesk 유통망 인수

- 2010년, Tech Data는 프랑스의 IT 유통 기업인 Man and Machine이 갖고 있는 독일의 Autodesk 유통망을 인수하여, 독일, 오스트리아, 스위스를 포함한 중부유럽의 Autodesk사의 설계/엔지니어링/건축 관련 소프트웨어 판매망을 확보하였음

o 벨기에의 저장장치 유통 기업 인수

- 2010년 5월, Tech Data는 벨기에의 EMC² 및 SUN 관련 제품 유통 기업인 Source N.V.를 인수함
- 인수된 사업부는 중소기업의 마케팅 및 판매 지원, 교육 및 인증, 금융 프로그램을 지원하는 Azlan 부서로 배속되었으며, 이로써 Tech Data는 네트워크 및 통신, 미드레인지 서버, 저장장치, 소프트웨어 판매 역량을 강화하였음

o Scribona 인수

- 2008년 5월 Tech Data는 스웨덴, 핀란드, 노르웨이 등 북유럽 중심의 IT 유통 업체인 Scribona를 인수하여, Tech Data는 북유럽 지역의 사업 역량을 확대하였음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 분야별 협력 사례

o Scribona와 국내 업체들간 진행된 투자, 제휴 등의 협력 사례는 아직까지 알려진 바 없음

37) Amphenol

1. 기업 개요

- o Amphenol Corporation은 1932년 아서 슈미트에 의해 시카고에서 처음 설립되었으며, 현재는 코네티컷주 윌링포드에 본사를 둔 세계적인 인터커넥트 제품 및 케이블 제조업체임
- o Amphenol은 매출의 90% 이상이 인터커넥트 제품이며, 주요 제품으로는 전기 전자 커넥터, 광섬유 커넥터, 인터커넥트 시스템 및 동축케이블, 플랫리본 케이블 등이 있음
 - Amphenol의 인터커넥트 제품들은 현재 군사 및 우주항공, 케이블 TV, 이동전화, 데이터 통신, 무선 인프라, 자동차, 철도, 의료 등 다양한 산업 분야에서 이용되고 있음
- o Amphenol의 자회사인 Times Fiber는 케이블 TV 산업에 이용되는 동축 케이블과 컴퓨터 및 전기통신 제품에 쓰이는 플랫리본 케이블의 대표적 제조업체임
- o Amphenol은 현재 전 세계 각국 60여 개 사업부에 32,000명이 넘는 직원이 근무하고 있으며, S&P 500지수에 편입되어 있는 업체로 2009년엔 28억2천만 달러의 매출을 기록함

□ 사업 비전 및 전략

- o Amphenol은 ‘Connecting People and Technology’ 를 기업 모토로 삼고 있으며, 점차 다각화되는 인터커넥트 시장에 대응하기 위해 6가지 사업 전략을 세우고 있음
 - Amphenol은 실적 강화를 위한 ‘인터커넥트 솔루션 개발’, 고객의 지속적 만족을 끌어 낼 수 있는 ‘다양한 제품 라인업 확대’, 고객의 요구에 즉시 응할 수 있는 ‘글로벌 거점 확대’ 등을 주요 전략으로 삼고 있음
 - 이외에도 광범한 조직내 자원을 효율적으로 관리할 수 있는 ‘업무 관리능력 배양’, 혁신을 통한 ‘비용 절감’, 취약 사업부문을 강화시키는 ‘전략적 인수 및 투자’ 전략 등을 내세우고 있음
- o Amphenol은 북미, 아시아, 유럽을 비롯한 전 세계 각국에 제조 공장, R&D센터, 영업 판매망을 갖추고 개별 국가 및 지역 시장의 특성에 맞는 제품 공급 및 서비스에 사업 전략을 맞추고 있음
 - 이러한 해외 거점 전략을 통해 Amphenol의 제조 및 조립공장은 중국, 대만, 말레이시아 등과 같은 아시아 지역을 비롯해 유럽, 캐나다, 남미, 아프리카, 호주 등에 걸쳐 고르게 분포되어 있음

- 이로 인해 중국 시장 16%를 포함해, 2008년 전체 매출액 중 64%가 미국 이외의 지역에서 차지함
- o 향후 Amphenol은 시장의 변화에 따른 다양한 제품 라인업 개발과 함께 저비용 국가에서의 제조 조립 공장 확대를 중장기 목표로 세우고 있음

□ 조직 구조

- o Amphenol의 사업 부문은 다음과 같이 크게 8개 조직으로 나눌 수 있음

- Amphenol Aerospace and Industrial Operations
 - 우주항공 및 산업용 제품 시장 담당
- Amphenol Cable Group
 - 케이블 제품 시장 담당
- Amphenol Global Cable Systems Group
 - 해외 케이블 제품 시장 및 수출 담당
- Amphenol IT and Communications Products Group
 - IT 및 통신 제품 시장 담당
- Amphenol International Military Aerospace and Industrial Operations
 - 해외 군사 우주항공 부문 및 산업용 제품 시장 담당
- Amphenol Mobile Consumer Products Group
 - 모바일 소비자용 제품 시장 담당
- Amphenol Automotive Products Group
 - 자동차 제품 시장 담당
- Amphenol Worldwide RF and Microwave Operations
 - 글로벌 RF 및 극초단파 시장 담당

o 경영진

구 분	성 명
Amphenol Corp. 회장	마틴 뢰플러
Amphenol Corp. 사장 겸 CEO	리차드 노윅
Amphenol Corp. 책임 부사장 겸 CFO	다이아나 리어든
Amphenol Corp. 책임 부사장	게리 앤더슨
Amphenol Corp. 책임 부사장	루크 월터
Amphenol Corp. 그룹 총괄 책임자	존 트리너
Amphenol Corp. 그룹 총괄 책임자	로이 머스카렐라
Amphenol Corp. 부사장	엘리산드로 페로타
Amphenol Corp. 부사장	자차리 레일리
Amphenol Corp. 부사장	제롬 몬테이시
Amphenol Corp. 부사장	에드워드 웹모어
Amphenol Corp. 부사장	리차드 슈나이더

o 2009년 12월 기준 전 세계 32,200명 직원 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

o 2009년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표

- 매출: 28억2천만 달러, 전년 대비 -12.8% 감소
- 순익: 3억2천만 달러, 전년 대비 -21.9% 감소
- 영업이익: 4억8천만 달러, 전년 대비 -22.7% 감소

[표 96] Amphenol Corporation 연도별 매출 및 영업이익의 현황

단위: 백만달러

구 분	2009	2008	2007
매 출 액	\$2,820	\$3,236	\$2,851
영업이익	\$488	\$632	\$552

출처: Amphenol

[표 97] 사업 부문별, 지역별 매출액 비교

단위: 백만달러, 2008년 기준

구 분		매 출 액
사업 부문	인터커넥트 제품 부문	\$2,950
	케이블 제품 부문	\$286
지역 구분	미 국	\$1,159
	그 외 지역	\$2,077

출처: Amphenol

- o Amphenol은 2008년 기준 인터커넥트 제품 부문의 매출이 91%로 가장 높은 비중을 차지했으며, 케이블 제품 부문의 매출 비중은 9%를 기록함
- 또한 지역별 매출 현황을 살펴 보면 미국내 판매 비중이 36%, 미국을 제외한 전 세계 판매 비중은 64%인 것으로 나타남

□ 중점 추진 사업

- o Amphenol의 사업 부문은 인터커넥트 제품 사업과 케이블 제품 사업 등 크게 2개 부문으로 나눌 수 있음
- o 현재 Amphenol은 아래와 같이 7개 영역으로 분류할 수 있는 타겟 시장에서 자사의 주요 제품 및 서비스를 제공하고 있음
- o Information Technology and Data Communications
 - Amphenol의 광케이블, 케이블 어셈블리, 커넥터 제품들은 PC, 서버, 스토리지 시스템, 모뎀, 라우터, 스위치, 미디어 디스플레이 시스템 등에 다양하게 쓰임
- o Mobile Device
 - Amphenol은 모바일폰, PDA 및 기타 모바일 장치 등에 쓰이는 모든 종류의 인터커넥트 장치들을 생산함
 - 모바일 장치에 쓰이는 주요 제품들로는 안테나, RF 스위치/플러그, 마이크/스피커/바이브러 커넥터, LCD 커넥터, SIM/MMC 소켓, 배터리 커넥터, I/O시스템 커넥터 등이 있음

o Mobile Network

- Amphenol은 이동전화 기지국, 무선 링크, 모바일 스위치, 무선 라우터, 트랜시버 같은 애플리케이션을 포함하는 무선 인프라 시장에 인터커넥트 솔루션을 제공함
- 무선 인프라 시장에 제공되는 Amphenol의 주요 제품과 서비스로는 백플레인 인터커넥트 시스템, 안테나, 케이블 어셈블리, 광섬유 커넥터, 배선 시스템 등이 있음

o Broadband Communication

- 광대역 시장이 점차 확대되면서 광대역 케이블 TV 관련 통신 제품 설계와 제조에 강점을 지닌 Amphenol의 제품들이 시장의 주목을 받음
- 디지털 셋톱박스, 고속 케이블 모뎀 및 DBS 인터페이스 장치와 같은 다양한 광대역 장비에 설치되는 제품들로서 배선 케이블, 광섬유 부품, RF 커넥터 등이 대표적임

o Military And Commercial Aerospace

- Amphenol은 군수용 커넥터, 서킷 보드, 백플레인 시스템, 통합 어셈블리 등 군사 및 상업용 우주항공 분야에 이용되는 고성능 인터커넥트 시스템을 제공함

o Industrial

- Amphenol의 제품들은 의료용 장비, 공장 자동화, 중장비, 대량 수송 기관, 대체 에너지 및 천연 자원 개발 등의 특수한 산업 분야에서도 이용되고 있음
- 고도의 엔지니어링 시스템 통합이 요구되는 특수 산업용 인터커넥트 솔루션을 제공함

o Automotive

- 자동차 안전 장치용 시스템을 비롯해 자동차 산업분야에서 수요가 점차 늘고 있는 내비게이션, 텔레매틱 모듈, 엔터테인먼트 기기와 같은 전자 장치용 고성능 인터커넥트 솔루션을 제공함

[그림 54] Amphenol Connectors and Cables



출처: Amphenol

□ 국가/지역별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
Amphenol Corp. (Headquarters)	- Web: www.amphenol.com - Phone(1): 877-267-4366 - Phone(2): 203-265-8900 - Fax: 203-265-8516
Amphenol Corp. (Argentina)	- Web: www.amphenol.com.ar - Phone: 54-11-4815-6886
Amphenol Corp. (Australia)	- Web: www.amphenol.com.au - Phone: 61-3-8796-8888
Amphenol Corp. (Brazil)	- Web: www.amphenol.com.br - Phone: 55-11-3815-1003
Amphenol Corp. (Canada)	- Web: www.amphenolcanada.com - Phone: 416-291-4401
Amphenol Corp. (China)	- Web: www.amphenolcp.com - Phone: 86-28-8798-8678
Amphenol Corp. (France)	- Web: www.amphenol-airb.fr - Phone: 33-3-2422-3266
Amphenol Corp. (Malaysia)	- Web: www.amphenol-tcs.com - Phone: 604-509-6600

사 업 부	연 락 처
Amphenol Corp. (The Netherlands)	- Web: www.amphenolinfocom.eu - Phone: 31-30-635-8000
Amphenol Corp. (Germany)	- Web: www.amphenol.de - Phone: 49-7131-929-0
Amphenol Corp. (Hongkong)	- Web: www.amphenol-mcp.com - Phone: 852-2699-2663
Amphenol Corp. (India)	- Web: www.amphenol-in.com - Phone: 91-20-2712-0462
Amphenol Corp. (Ireland)	- Web: www.amphenol-tcs.com - Phone: +353-41-9806970
Amphenol Corp. (Italy)	- Phone: 39-02932541 - Fax: 39-0293254444
Amphenol Corp. (Japan)	- Web: www.amphenol.co.jp - Phone: 81-77-553-8501
Amphenol Corp. (Korea)	- Web: www.amphenol.co.kr - Phone: 82-32-610-3800
Amphenol Corp. (United Kingdom)	- Web: www.amphenol.co.uk - Phone: 44-1227-773-200
Amphenol Corp. (South Africa)	- Web: www.amphenol.co.za - Phone: 27-11-783-9517
Amphenol Corp. (Mexico)	- Web: www.amphenolmexico.com - Phone: 52-55-5258-9984
Amphenol Corp. (Russia)	- Phone: 7-495-937-6341
Amphenol Corp. (Taiwan)	- Phone: 886-3-2647-200

출처: Amphenol

2 제휴 및 M&A 사례

□ Amphenol의 최근 인수 사례

- o Amphenol은 2009년 3월 미국의 동축 케이블 및 커넥터 제조업체 Times Microwave Systems Inc.를 인수함
- o Amphenol은 2009년 1월 프랑스의 무선통신용 휴대전화 안테나 제조업체 Jaybeam Wireless를 인수함
- o Amphenol은 2008년 2월 프랑스의 전자제품 제조업체 Societe d'etudes et de fabrications electroniques et electriques(SEFEE)를 인수함

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o 현재 Amphenol은 자사 제품의 국내 공급을 위해 한국에 2개의 관련 업체를 두고 있음
 - Amphenol Daeshin(www.amphenol.co.kr)은 전 세계 46개 현지 법인 중 하나로 해외 암페놀 법인의 제품을 한국 시장에 공급하는 공식 자회사임
 - KAE(www.amphenolkae.com)는 다국적 기업에 인터커넥트 솔루션을 제공해 온 업체로서, 2000년 Amphenol과 합병 후 중국에 Tianjin Amphenol K.A.E Co.,Ltd 및 Amphenol Tianjin Electronics Co., Ltd를 설립해 관련 제품들의 제조 판매를 담당함

38) Broadcom

1 기업 개요

- o Broadcom Corp.은 1991년 헨리 사무엘리와 헨리 T. 니콜라스 3세가 공동 창립하였으며, 미국 캘리포니아주 어바인에 본사를 둔 미국의 대표적 반도체 업체임
- Broadcom은 1991년 나스닥에 상장되었으며, 세계에서 가장 큰 반도체 전문 설계 업체(fabless) 중 하나로 유무선 통신용 반도체 분야의 글로벌 기업임
- 이외에 Broadcom은 광대역 통신용 집적회로(IC)를 비롯한 모바일 장치, 광대역 액세스 제품, 디지털 엔터테인먼트, 컴퓨팅 및 네트워킹 장비를 제공하고 있음
- o Broadcom은 현재 전 세계 7천명이 넘는 직원이 북미, 아시아 및 유럽의 지사와 연구소에서 근무하고 있으며, 2009년엔 44억9천만 달러의 연 매출을 기록함

□ 사업 비전 및 전략

- o Broadcom은 ‘Connecting Everything’ 을 기업 모토로 기술 혁신과 통신 반도체 솔루션을 통해, 세상을 좀더 하나 되게 만들고 삶의 질을 향상시키는 것을 기업의 기본 철학과 비전으로 삼고 있음
- o Broadcom은 끊임없는 기술 개발을 통해 3800개의 미국 특허, 1550개의 해외 특허 및 7800개 이상의 부가적인 애플리케이션 특허를 출원하고 있음
- 이와 함께 음성, 영상, 데이터 및 멀티미디어의 유무선 전송 방식과 관련된 광범한 지적 재산 포트폴리오도 보유하고 있음
- 이러한 기술 혁신 전략을 통해 기업의 핵심 역량을 강화하고 변화하는 시장 상황과 다양한 고객의 요구에 적극 대응하는 것을 기본 목표로 설정함
- o Broadcom은 기존의 PC와 핸드셋의 영역을 넘어 홈네트워크를 포함한 소비자 가전 영역으로 기업의 핵심 사업을 확대한다는 새로운 전략을 수립함
- 현재는 유선 네트워크 환경을 넘어 다양한 모바일 기기로 무선랜 기술이 확산되는 상황임
- Broadcom은 이러한 시장 환경 변화에 따라 휴대폰, 디지털 카메라, MP3 플레이어와 같은 디지털

가전은 물론 IPTV와 같은 영상스트리밍 시장에도 무선랜 사업을 적극 확대하겠다는 목표를 세움

□ 주요 연혁

- o 1991년 Broadband Telecom 설립(Broadcom Corporation의 전신)
- o 1993년 TSMC사의 위탁 생산에 쓰일 첫 제품 출하
- o 1994년 업계 최초 싱글 칩 64/256-QAM 케이블 TV 리시버 출시
- o 1994년 HP, Broadcom의 64-QAM 디지털 케이블 TV 전송 기술 채택
- o 1994년 Intel에 100-Mbps Ethernet 제품 첫 납품
- o 1994년 회사명을 Broadcom으로 개명함
- o 1995년 TI, National, AT&T 및 Broadcom, 고속 Ethernet 설계 원용기 제공 합의
- o 1996년 최초로 광범위 VLSI 케이블 모뎀 구성 완성
- o 1996년 DVB 규격 집적회로 제품군으로 유럽 디지털 케이블 TV 및 방송위성 시장 진출
- o 1997년 세계 최초 MCNS-DOCSIS 프로토타입 케이블 모뎀 장비 CableLabs사에 판매
- o 1997년 Broadcom, VDSL 동맹 합류
- o 1998년 Broadcom, 나스닥 상장
- o 1998년 세계 최초 싱글칩 케이블 모뎀 솔루션 개발
- o 1999년 세계 최초 구리 케이블용 GbEB 칩 개발
- o 1999년 비용절감 효과 HDTV 셋톱박스용 칩 개발
- o 2000년 세계 최초 PCI-X 지원 기가바이트 Ethernet컨트롤러 개발
- o 2000년 세계 최초 10기가바이트 4채널 CMOS 트랜시버로 광네트워킹 시장 진출
- o 2001년 업계 최초로 CDMA 및 3G 무선 전화용 CMOS 블루투스 무선 장치 개발
- o 2001년 PC매거진, Broadcom의 홈 네트워킹 칩을 ‘기술 혁신 우수상’에 선정
- o 2002년 기업 네트워크용 싱글칩 IP전화 솔루션 개발
- o 2002년 양방향 고속 인터넷 접속용 저비용 솔루션 개발
- o 2003년 첫 싱글칩 Wi-Fi 솔루션 출시
- o 2003년 Motorola, 최신 휴대폰 제품군에 싱글칩 Broadcom 블루투스 솔루션 선택
- o 2004년 GHz 쿼드코어 광대역 프로세서 개발
- o 2005년 아날로그 및 디지털 수신 지원하는 고급 HDTV 개발
- o 2005년 Wi-Fi 전화용 싱글칩 모바일 VoIP 프로세서 개발
- o 2006년 세계 최초 Wi-Fi 영상 전화 칩셋 개발
- o 2007년 65-nm 기가바이트 Ethernet 스위치 개발
- o 2007년 모바일 애플리케이션용 싱글칩 GPS 솔루션 개발
- o 2007년 업계 최초 잡음제거 블루투스 헤드셋 솔루션 개발
- o 2008년 StrataXGS 4 65-nm 스위치 제품군 출시
- o 2009년 Nokia, 차세대 3G 칩셋 공급업체로 Broadcom 선정
- o 2009년 Qualcomm과 Broadcom 특허 분쟁 합의

□ 조직 구조

- o Broadcom의 사업부는 Broadband Communications Group, Enterprise Networking Group, Mobile Platform Group, Wireless Connectivity Group 등 크게 4개로 나눌 수 있음
 - Broadband Communications Group
 - 케이블, 위성, IP BTB 및 디지털 TV 솔루션 등을 담당함
 - Enterprise Networking Group
 - 고급 Gb 및 10 GbE 컨트롤러, NAS 및 RAID 스토리지 컨트롤러, 서버 I/O 칩셋 등을 담당함
 - Mobile Platform & Wireless Connectivity Group
 - GPS, IP전화 장치, 무선 연결 솔루션, 멀티밴드 및 멀티모드 RF 트랜시버, 전력 관리 솔루션 등을 담당함

[그림 52] Broadcom 조직도



출처: Broadcom

o 경영진

구 분	성 명
Broadcom Corp. 회장	존 메이저
Broadcom Corp. 사장 겸 CEO	스콧 맥그리거
Broadcom Corp. 총괄 부사장 겸 GM	스콧 비바우드
Broadcom Corp. 총괄 부사장 겸 CFO	에릭 브란트
Broadcom Corp. 총괄 부사장	아서 청
Broadcom Corp. 총괄 부사장	닐 Y. 김
Broadcom Corp. 총괄 부사장	토마스 레가타
Broadcom Corp. 총괄 부사장 겸 GM	다니엘 마로타
Broadcom Corp. 총괄 부사장 겸 GM	라지프 라마스와미
Broadcom Corp. 총괄 부사장 겸 GM	로버트 랑고
Broadcom Corp. 총괄 부사장	로버트 L. 터바
Broadcom Corp. CTO	헨리 사무엘리

o 2009년 12월 기준 7,407명 직원 근무

□ 재무현황 및 연도별 매출 구조

o 2009년 회계연도(GAAP) 추정 재무제표

- 매출: 44억9천만 달러, 전년 대비 -3.6% 감소
- 순익: 6천5백만 달러, 전년 대비 -69.6% 감소
- 영업이익: 5천6백만 달러, 전년 대비 -67.4% 감소

[표 83] Broadcom Corporation 연도별 매출 및 영업이익 현황

단위: 백만달러

구 분	2009	2008	2007
매 출 액	\$4,490	\$4,658	\$3,776
영업이익	\$56	\$172	\$85

출처: Broadcom

- o Broadcom은 2009년 기준 Mobile & Wireless 부문의 매출이 전체 매출액 중 38%로 가장 높은 비중을 차지함
- 또한 Broadband 부문 매출은 34%, Enterprise Networking 부문 매출은 24%를 차지했으며, 매출액이 특정 부문에 집중되지 않고 다양하게 분포됨

□ 중점 추진 사업

o Broadband Communications

- Broadcom의 광대역 통신 부문 사업은 셋톱박스 및 광대역 접속 부문을 중심으로 가정용 전자제품 부문의 사업을 점차 확대해 나가고 있음
- 광대역 통신 부문의 주요 제품군에는 케이블, PON 및 xDSL 게이트웨이, 디지털 TV 솔루션, 블루레이 디스크 플레이어, 리코더 등이 있음
- 디지털 TV, 블루레이 같은 새로운 엔드마켓 확장 전략을 통해 Broadcom은 디지털 홈 통합 솔루션 제공의 선두업체로 나서겠다는 목표를 세움

o Enterprise Networking

- 기업과 대도시 지역 내 차세대 유무선 서비스를 가능케하는 인프라 제공을 목표로 함
- 기업 네트워킹 부문의 주요 제품군에는 광대역 및 보안 프로세서, Gb 및 10GbE 컨트롤러, NAS 및 RAID 스토리지 컨트롤러, PHYs 및 광학 트랜시버 등이 있음
- 2009년 4분기의 경우 Enterprise Networking 부문의 매출은 3억3천만 달러에 이름

o Mobile Platform & Wireless Connectivity

- 차세대 모바일 컴퓨팅용 플랫폼 제공 및 시간 장소에 구애받지 않는 무선 접속 솔루션 제공을 목표로 함
- Broadcom은 엔드마켓의 성장에 따른 무선 근거리 통신망, 블루투스, GPS, IP 전화장치 등의 제품군을 선보임
- 이와 함께 무선 데이터 트래픽의 폭발적 증가와 다양한 멀티미디어의 출현으로 인해, HSxPA/

WCDMA/GPRS/GSM 휴대폰 단일칩 시스템, 멀티밴드 RF 트랜시버, 전력 관리 솔루션 등의 수요가 증대하고 있음

- 2009년 Broadcom의 Mobile & Wireless 부문의 매출은 17억1천만 달러로 전체 매출의 38%를 차지함

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사 업 부	연 락 처
Broadcom Corp. (Headquarters)	- Web: www.broadcom.com - Phone: 949-926-5000 - Fax: 949-926-5203
Broadcom Corp. (Investor Relations)	- Phone: 949-926-5663 - Fax: 949-926-9254 - E-mail: investorinfo@broadcom.com
Broadcom Corp. (United Kingdom)	- Phone: +44 (0) 117 906 2700 - Fax: +44 (0) 906 2701
Broadcom Corp. (France)	- Phone: +33 (0)4 89 12 25 00 - Fax: +33 (0)4 89 12 25 01
Broadcom Corp. (Netherlands)	- Phone: +31-30-608 4500 - Fax: +31-30-608 4510
Broadcom Corp. (Greece)	- Phone: (+30) 210 9872200 - Fax: (+30) 210 9872230
Broadcom Corp. (Denmark)	- Phone: +45 3694 4819 - Fax: +45 3694 4784
Broadcom Corp. (Belgium)	- Phone: +32 (0)15 285520 - Fax: +32 (0)15 285549
Broadcom Corp. (China)	- Phone: 8610-6270-2522 - Fax: 8610-6270-2023
Broadcom Corp. (Taiwan)	- Phone: +886-3-5011000 - Fax: +886-3-5011098
Broadcom Corp. (Korea)	- Phone: +82-2-2050-5400 - Fax: +82-2-2050-5450
Broadcom Corp. (Japan)	- Phone: 81-3-5539-3100 - Fax: 81-3-5539-3101
Broadcom Corp. (India)	- Phone: +91-80-414 84444 - Fax: +91-80-51539999
Broadcom Corp. (Singapore)	- Phone: 65-6668-4690 - Fax: 65-6668-4707

출처: Broadcom

2 제휴 및 M&A 사례

□ Broadcom, 미국 칩 제조업체 Dune Networks 인수

- o Broadcom은 2009년 12월 자사의 네트워크 설비 제품 포트폴리오를 강화하기 위해 Dune Networks를 1억7800만 달러에 인수한다고 발표함
- Broadcom측은 Dune Networks사가 보유한 기술이 대규모 클라우드 컴퓨팅 네트워크상의 필요을 충족시키는데 적합할 것으로 평가함
- Dune Networks는 2000년 설립된 칩 제조업체로서, 주로 네트워크 상의 데이터를 수신하고 옮기는 데 사용되는 이더넷 스위치 내부의 네트워킹 칩을 제조해 온 업체임

□ Broadcom, AMD의 디지털 TV 사업부 인수

- o Broadcom은 2008년 10월 미국의 반도체 업체 AMD의 디지털 TV 사업부를 직원 및 설계 센터 포함 1억9200만 달러에 인수한다고 발표함
- Broadcom은 이를 통해 STB와 TV 디스플레이를 구동시키는 Xilleon SoCs를 소유하게 됐으며, 이는 Broadcom 디지털 TV 부문의 취약점을 메울 수 있게 된 것으로 평가됨
- Broadcom은 이번 인수로 전 세계 디지털 TV SoC 업계의 주요 업체로 부상하게 됨
- AMD는 1969년 설립되었으며 PC용 마이크로프로세서 제조에 있어 Intel 다음가는 업체로서, 플래시 메모리나 네트워크 장비용 통합회로, PLC 등도 함께 제조하고 있으며 K6와 애슬론 마이크로프로세서가 대표적인 제품임

□ Broadcom, 펌리스 업체 Sunext Design 인수

- o Broadcom은 2008년 2월 광학드라이브 기술부문 강화를 위해 대만의 반도체 펌리스 업체인 Sunext Technology의 미국 자회사 Sunext Design을 4800만 달러에 인수함
- 우수한 광학 드라이브 기술력을 갖춘 Sunext Design의 싱글칩 프론트엔드 기술은 Broadcom의 SoC 백엔드 블루레이 디스크 플랫폼을 지원하는데 큰 도움을 줄 것으로 평가됨
- Sunext Technology는 2003년 설립되었으며, 광학 디스크 드라이브용 반도체 애플리케이션 전문 제조업체로서 대만에 본사를 두고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- 경기도와 지식경제부는 2009년 3월 공동으로 미국에서 첨단산업 외자유치 활동을 벌여 Broadcom과 투자협약을 체결함
 - Broadcom은 향후 국내시장 확대를 고려해 판교 글로벌 R&D센터에 2천만 달러를 투자할 예정임
 - Broadcom의 이번 국내 투자로 메모리 반도체 분야에 비해 상대적으로 취약한 국내 시스템 반도체 설계 부문의 발전과 고용창출 효과가 있을 것으로 전망됨

39) Intel

1 기업 개요

- o Intel은 Fairchild Semiconductor의 공동창업자인 Rebert Noyce와 Gordon Moore가 1968년에 설립한 회사로, 1993년부터 2009년까지 18년간 세계 최대의 반도체 메이커 자리를 지키고 있음
- Intel은 ‘칩 안의 컴퓨터’로 불리는 마이크로프로세서를 세계 최초로 개발해 휴대형 전자계산기와 PC의 등장을 앞당겼으며, 1981년 IBM PC에 Intel의 마이크로프로세서가 탑재되면서 급성장했음
- 현재 전 세계 PC의 약 80%에 Intel의 마이크로프로세서가 탑재되고 있으며, 그 밖에 플래시메모리와 산업, 의료, ITS 디바이스 등에 탑재되는 임베디드 칩을 공급하고 있음
- Intel은 현재 전 세계에 11개 Fab과 6개의 조립 & 검사 시설을 보유하고 있음. 2009년 기준 전체 매출의 약 65%가 일본을 포함한 아시아태평양 지역에서 발생함
- 본사는 미국 캘리포니아 Santa Clara에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Intel은 현재 세계 최고의 반도체 메이커이며, 미래 목표는 탁월한(preeminent) 반도체칩과 플랫폼을 제공하는 기업이 되는 것임. Intel은 이 목표를 실현할 수 있는 규모, 역량과 함께 물론 신기술을 확립하고 고객의 니즈에 신속히 대응할 수 있는 글로벌 거점을 갖추고 있음
- o Intel은 2010년 이후의 중점 추진 과제로 다음의 5가지를 제시하고 있음
 - 고객지향
 - 고객의 니즈와 기대에 부응할 수 있는 신제품 개발
 - 아키텍처와 플랫폼
 - 저소비전력형 컴퓨팅 & 커뮤니케이션 시스템, 디바이스를 개발
 - 멀티태스킹 효율 개선과 에너지 절약 효과가 큰 멀티코어 마이크로프로세서 개발
 - 넷북, 소비자 가전, 각종 임베디드 제품 시장의 니즈에 대응할 수 있는 고집적, 저전력소모, 소형의 SoC를 개발

- 실리콘과 제조기술 리더십
 - 실리콘 공정기술 개선을 통한 차세대 마이크로프로세서 제품 투입
 - 매 2년마다 한 번꼴로 새로운 마이크로아키텍처 기술을 도입하고, 그 사이에 공정기술을 향상시키는 tick-tock 플랜을 유지 발전시킴
- 전략적 투자
 - Intel의 중장기 전략의 위상을 보강, 강화하거나 신사업 기회를 제공하는 기업에 대해 전략적으로 투자함
 - 이를 위해 전문 투자조직 Intel Capital을 운영하고 있음
- 기업 환경과 소프트웨어
 - Software and Services Group 및 Wind River Software Group 등을 통해 Intel 플랫폼에 최적화된 OS, 애플리케이션 개발을 지원하는 환경을 구축함

□ 주요 연혁

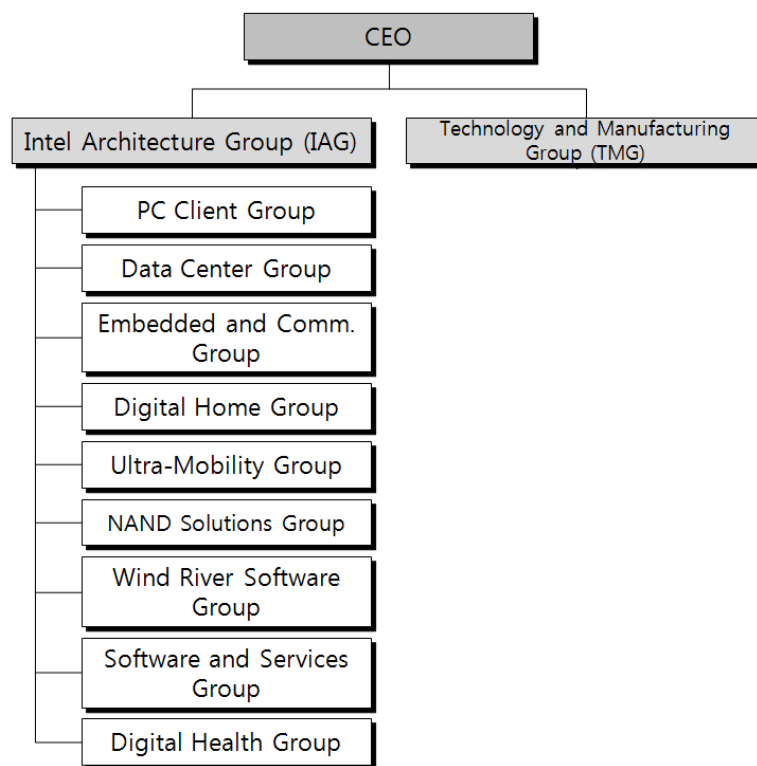
- o 1968년 Intel의 전신 N M Electronics 설립
- o 1970년 세계 최초의 상용 DRAM 개발
- o 1971년 세계 최초의 마이크로프로세서 개발
- o 1974년 다목적 마이크로프로세서 개발
- o 1979년 Fortune 500 진입(486위)
- o 1981년 IBM이 자사 최초의 PC용 마이크로프로세서로 Intel 8088 채택
- o 1982년 16bit 마이크로프로세서 80286 개발. IBM이 Intel의 주식 12% 매입
- o 1985년 DRAM 사업에서 철수
- o 1993년 매출 기준 세계 최대의 반도체 기업 자리에 오름. 이후 2009년까지 18년 연속 수위를 지킴
- o 2003년 무선랜, 저전력소모, 소형경량의 Centrino Mobile Technology 개발
- o 2008년 모바일 디바이스용 Atom 프로세서 개발

□ 조직 구조

- o Intel은 2009년 9월 조직 개편을 통해 기존의 주요 사업부를 모두 Intel Architecture Group(IAG) 산하로 통합했음. 이에 따라 IA 관련 부품사업 및 IA의 제품화와 관련된 개발, 마케팅 담당 부문은 IAG 직속으로 편입되었음
- 2009년 9월 당시 IAG 휘하의 사업부는 6개였으나 2009년 말에 다시 한 번 조직 개편을 실행하여 현재 총 9개 사업부가 IAG 산하에 있음

- 9개 사업부는 PC Client Group, Data Center Group, Embedded and Communications Group, Digital Home Group, Ultra-Mobility Group, NAND Solutions Group, Wind River Software Group, Software and Services Group, Digital Health Group임
- o 또한 Intel은 전 세계에 퍼져 있는 제조부문을 총괄하는 Technology and Manufacturing Group을 두고 있음

[그림 61] Intel 조직도



출처: Intel

o 경영진

구분	성명
사장, CEO	Paul S. Otellini
총괄부사장, Technology, Manufacturing and Enterprise Services, Chief Administrative Officer	Andy D. Bryant
총괄부사장, Intel Architecture Group	Sean M. Maloney
	David Perlmutter
총괄부사장, Intel Capital 사장	Arvind Sodhani
수석부사장, Technology and Manufacturing Group	Robert J. Baker
수석부사장, Ultra Mobility Group	Anand Chandrasekher
수석부사장, Technology and Manufacturing Group	William M. Holt
수석부사장, Software and Services Group	Renee J. James
수석부사장, Sales and Marketing Group	Thomas M. Kilroy
수석부사장, Digital Home Group	Eric B. Kim
인텔코리아 대표	이희성

o 2009년 12월 기준 79,800명 근무. 이 중 55%가 미국 내에서 근무하고 있음

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년 재무제표

- 매출: 351억 2천만 달러, 전년 대비 6.5% 감소
- 순익: 43억 6천만 달러, 전년 대비 17.4% 감소
- 영업수익: 57억 1천만 달러, 전년 대비 36.2% 감소

o 2008년부터 계속된 경기 침체의 영향으로 Intel은 2009년 들어 3분기 연속 전년 같은 기간 대비 매출 감소를 기록했으나, 4분기에 투입한 32nm 공정의 마이크로프로세서와 서버 제품의 강세 덕에 2008년 4분기 대비 28%, 2009년 3분기 대비 13%의 매출 증가를 보였음

- 2009년 4분기의 높은 실적에도 불구하고 통기 매출은 6.5% 감소하였음. 아울러 유럽위원회가 부과한 과징금 14억 4천만 달러와 AMD에 분쟁 해결을 위해 지불한 12억 5천만 달러의 비용이 계상된 결과 이익은 전년 대비 두 자리 수의 하락을 기록했음

[표 129] Intel 주요 사업부별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	PC Client Group	Data Center Group	Other Intel Architecture Operating Segments
매출액	\$26,175	\$6,450	\$1,402
비율 %	74.5%	18.4%	4.0%

출처: Intel

- o Intel은 PC Client Group, Data Center Group 등 총 9개의 사업부로 구성되며, 2009년 기준 매출 비중은 PC Client Group이 74.5%로 가장 큼. 상위 2개 사업부인 PC Client Group과 Data Center Group의 매출 합계는 전체 대비 93%임

□ 중점 추진 사업

o 마이크로프로세서

- 데스크톱, 노트북, 넷북, 서버, 워크스테이션, 스토리지 제품, 임베디드 애플리케이션, 커뮤니케이션 제품, 소비자 가전 디바이스, 포터블 디바이스 등에 사용되는 마이크로프로세서를 개발, 제조, 판매함
- 2개 이상의 프로세서 코어를 탑재한 멀티코어 마이크로프로세서를 제공해 원활한 멀티태스킹과 저전력소모를 지원함
- 현재 대부분의 마이크로프로세서가 45nm 공정 제품이며, 2009년 4분기부터 32nm 공정 제품 공급을 시작했음
- 코어 프로세싱 기능과 그래픽, 오디오, 비디오 시스템 부품을 통합한 System on Chip(SoC) 사업도 지속적으로 추진해 나갈 계획임

o 칩셋

- 칩셋은 PC 및 기타 컴퓨팅 시스템에서 마이크로프로세서와 입력장치, 디스플레이, 스토리지 등 주변장치간의 데이터 교환을 담당하는 ‘신경’ 역할을 함
- Intel은 데스크톱, 노트북, 넷북, 서버, 워크스테이션 등에 사용되는 칩셋을 공급하고 있으며, 이들 제품은 오디오, 비디오를 비롯한 다양한 기능의 확장과 필수적인 로직 기능을 수행함

o 마더보드

- 마더보드는 컴퓨팅 시스템의 근간이 되는 부품으로 마이크로프로세서, 칩셋, 메모리, 기타 부품을 수용하는 역할을 함
- Intel은 데스크톱, 서버, 워크스테이션용 마더보드 플랫폼용 마더보드를 공급하고 있음

o 유무선 Connectivity

- Intel은 산업표준 프로토콜 기반의 네트워크 어댑터, 임베디드 무선카드 등의 유무선 Connectivity 제품을 공급하고 있음
- Wi-Fi와 WiMAX 표준 기반의 기술과 제품을 공급함

o 플랫폼

- 일반적으로 플랫폼에는 마이크로프로세서, 칩셋, 구동에 필요한 소프트웨어와 부가 하드웨어, 서비스, 지원 등이 포함되며, Intel은 타사 제품의 활용을 염두에 두고 플랫폼을 개발함
- 최신 32nm 공정 프로세서는 메모리 컨트롤러와 그래픽 기능을 통합했으며, 마이크로프로세서와 다른 부품과의 고속 통신 기능을 갖추고 있음

□ 기타 보유 사업

o NAND 플래시메모리

- NAND 플래시메모리는 디지털카메라의 메모리카드, Solid-State Drives(SSD) 및 기타 디바이스에 사용되는 메모리 스토리지로, 전원을 꺼도 데이터가 지워지지 않으며 하드드라이브보다 속도가 빠름

o 네트워크 프로세서

- 다양한 네트워크와 인터넷에서의 빠른 데이터 전송을 위해 네트워킹 장비에 사용되는 프로세서

o 소프트웨어

- Intel은 자사 하드웨어에 최적화된 애플리케이션 개발을 지원하는 개발툴을 제공하고 있음

o 헬스케어 제품

- 헬스케어 서비스 제공기업 및 개인을 대상으로 온라인 환자 진료 시스템을 제공하고 있음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Head Office	- http://www.intel.com - Phone: +1 408 765 8080 - Fax: +1 408 765 3804
Intel Capital	- http://www.intel.com/capital/ - Email: intelcapital@intel.com - Phone: +1 408 765 8080
Asia Pacific Region	- Phone: 852 2844 4555 (홍콩)
Japan	- Email: capital-japan@intel.com - Phone: +81 3 5223 9100 - Fax: 81 3 5223 9171
인텔코리아	- http://www.intel.com/kr/ - Phone: 02-767-2500

2 제휴 및 M&A 사례

□ GE Healthcare, Mayo Clinic과 새 헬스케어 모델 공동 영구

- o Intel은 2010년 2월 GE Healthcare, Mayo Clinic과 공동으로 재입원 가능성이 높은 환자를 대상으로 한 가정, 커뮤니티 등의 모니터링을 통한 새로운 헬스케어 모델을 공동으로 연구한다고 발표했다
- 이에 따라 Mayo Clinic은 Intel의 원격 환자 모니터링 기술을 이용하여 향후 1년간에 걸쳐 만성 질환을 앓고 있는 환자들을 모니터링하는 연구를 추진할 계획임. 이를 통해 환자의 입원 기간과 응급 상황 발생을 줄일 수 있을 것으로 기대하고 있음
- Intel은 기존의 원격 헬스케어 서비스가 의사와 환자의 1대 1 면담에만 치중해 온 점을 지적하고, 급변 공동 연구를 통해 앞으로는 환자 중심의 지속적인 질병 관리가 가능해 질 것이라고 언급했음

□ Nokia와 소프트웨어 플랫폼 통합, 연내 MeeGo 디바이스 출시

- o Intel과 Nokia는 2010년 2월 양사의 소프트웨어 플랫폼 Moblin과 Maemo를 통합한다고 발표했다. 이 결정으로 손바닥 크기의 모바일컴퓨터, 넷북, 태블릿PC, 미디어폰, 인터넷TV, ITS 등 광범위한 하드웨어 플랫폼 상에서 구동되는 Linux 기반의 소프트웨어 플랫폼 MeeGo가 탄생할 예정임
- Intel과 Nokia는 2009년 6월에 전략적 제휴를 체결한 바 있음. 양사는 현재 기존 Maemo와 Moblion 커뮤니티와 통신, 컴퓨팅 업계에서 MeeGo에 참여할 기업을 모집하고 있음
- MeeGo는 Linux 기반의 오픈 소프트웨어 플랫폼으로서, 풍부한 인터넷 애플리케이션과 서비스, 참신한 사용자경험(UX) 제공을 통해 업계의 혁신과 시장 투입을 가속한다는 계획임. MeeGo 기반 디바이스는 연내 출시될 예정임

□ Micron과 25nm 공정 NAND 플래시메모리 발표

- o Intel은 2010년 2월 Micron Technology(Micron)와 공동으로 세계 최초로 25nm 공정 기술을 채용한 NAND 플래시 메모리를 개발했다고 발표했다. 이 제품은 스마트폰, MP3 플레이어, PMP 등 디지털 디바이스와 고성능SSD의 저비용, 대용량화에 크게 기여할 것으로 기대되고 있음
- 이 최신 기술은 양사의 합작회사 IM Flash Technologies(IMFT)가 개발한 것으로, 하나의 칩에 8GB 용량을 집적시킬 수 있어 소형화되고 있는 디지털 디바이스의 스토리지 대용량화를 실현할 수 있음
- Intel과 Micron은 2006년에 IMFT를 설립한 후 매 18개월마다 집적 밀도를 2배씩 향상시키고 있음

□ NEC와 미래 슈퍼컴퓨터 기술 공동개발 합의

- o Intel과 NEC는 2009년 11월 미래를 대비해 슈퍼컴퓨터의 성능을 비약적으로 향상시키는 High Performance Computing(HPC) 시스템 기술을 공동으로 개발하기로 합의했음
- 양사는 NEC의 Vector형 슈퍼컴퓨터 개발을 통해 일궈온 경험과 Intel Xeon 프로세서의 우수한 성능과 고속 Vector 처리 능력, Intel Advanced Vector eXtensions(AVX)의 조합을 통해 Intel 아키텍처의 슈퍼컴퓨터로 높은 성능을 제공한다는 계획임
- Intel과 NEC는 협력의 첫 단계로 Xeon 프로세서를 탑재한 슈퍼컴퓨터의 메모리 대역폭과 확장성을 향상시키는 하드웨어와 소프트웨어 기술을 공동으로 개발할 계획임

□ Wind River Systems 인수

- o Intel은 2009년 6월 임베디드 소프트웨어 전문 업체 Wind River Systems(Wind River)를 8억 8,400만 달러에 인수한다고 밝혔음
- Wind River 인수를 통해 Intel은 프로세서와 소프트웨어 사업 기반을 PC, 서버 시장에 이어 임베디드 시스템 및 휴대전화 시장으로 확대할 수 있을 것으로 기대하고 있음

□ GE와 헬스케어 사업 제휴

- o Intel과 GE는 2009년 4월 고령자의 생활 자립과 만성질환 환자의 가정에서의 질환 관리를 지원하는 재택의료 기술 개발과 판매 사업 분야의 제휴를 체결했음
- 이 제휴에 따라 GE Healthcare는 향후 만성질환 환자의 진료를 담당하는 의료종사자용 진료매니저먼트도구인 ‘Intel Health Guide’를 판매할 예정임
- 양사는 또 향후 5년간 재택의료기술 분야의 연구와 제품 개발을 위해 2억 5천만 달러를 투자하기로 합의했음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o 인텔코리아
 - Intel의 한국 지사 인텔코리아는 1989년에 설립되었으며 주 사업 내용은 국내 PC 제조업체를 대상으로 마이크로프로세서를 공급하고 있음
 - 그 밖에 컴퓨터, 서버, 유무선 네트워크 및 커뮤니케이션 제품의 기본 요소인 반도체, 보드, 시스템, 소프트웨어 플랫폼 등을 업계에 제공하고 있음
 - 인텔코리아의 2010년 사업전략은 모바일 프로세서 ‘아톰’과 ‘무어스타운’ 보급에 주력하여 휴대전화, MID 등 모바일 시장으로 사업 영역을 확대하는 것임

□ 분야별 협력 사례

o 와이브로 분야

- KT와 삼성전자, 인텔이 와이브로 장비 임대를 주 사업으로 하는 합작법인 설립을 추진하고 있는 것으로 알려졌다. 2010년 4월 정부와 관련업체에 따르면 KT는 와이브로 장비 임대 합작법인을 설립하기로 하고, 삼성전자, 인텔과 투자 협의를 진행 중인 것으로 알려졌다
- 당사자측은 이에 대해 논의가 진행 중인 것은 맞지만 확정된 것은 없다는 입장을 밝혔다
- 한편 인텔은 한 달 앞선 2010년 3월 KT와 10MHz 대역폭의 와이브로 칩셋이 들어간 노트북 보급에 협력하기로 했음

o 보안 솔루션 분야

- 테라텍과 인텔코리아, 정보보호기술사는 2010년 2월 보안 솔루션 및 서버 시장 공동 공략을 위한 전략적 협력관계를 체결하고, 각사의 고객과 협력사를 대상으로 공동 컨설팅, 영업, 마케팅에 나선다고 밝혔다
- 테라텍의 서버, 스토리지 컨설팅 및 기술과 인텔의 하드웨어를 정보보호기술이 보유한 차세대 리스크 관리와 보안 솔루션과 결합해 시너지를 얻는다는 구상임

o Mobile Internet Device(MID) 분야

- 인텔은 2009년 5월 MID 활성화를 위해 국내 모바일 솔루션 기업 인프라웨어에 500만 달러를 투자하기로 했음. SK텔레콤도 두 회사와 MID 에코시스템 구축을 위해 웹서비스 시장을 강화하기로 했음
- 이 제휴에 따라 인프라웨어는 MID용 OS Moblin의 미들웨어와 브라우저 등 토탈 솔루션을 개발하고, SK텔레콤은 MID 에코시스템을 구축해 애플리케이션과 웹서비스 시장 강화를 추진한다는 계획임

o 게임-Intel 플랫폼 PC 공동 마케팅

- 엔씨소프트와 인텔은 대작 게임과 인텔 기반의 노트북 및 데스크톱 PC를 연계한 공동 마케팅을 전개해나가기로 합의했음. 대상 시장은 한국, 대만, 일본, 북미, 유럽 등임

o Intel Capital 투자

- IT기기 입력장치 및 관련 솔루션 업체인 크루셜텍은 2009년 11월 Intel Capital로부터 투자를 받는다고 밝힘. 투자 규모는 양사 합의에 따라 공개되지 않았음

40) MFlex(Multi-Fineline Electronix, Inc)

1 기업 개요

- o MFlex(Multi-Fineline Electronix, Inc)는 1984년 미국 캘리포니아 주 애너하임에서 설립됐으며, 전자업계 대상으로 고품질, 최첨단 연성 인쇄 회로(FPCB)와 고부가가치부품 조립 솔루션을 제공하는 세계적인 우수 기업임
- 최근 스마트폰시장 성공과 개인용 전자기기시장 확대로 스마트폰기능에 필수적인 FPCB 업체인 MFlex는 매출이 큰 폭으로 증가해 10대 스마트폰 관련기업 중 7위에 랭킹(IDC자료, 2009년 3분기)
- o MFlex는 설계·애플리케이션에서 엔지니어링, 시제품·대량 제조, 툴 부품 조립 및 검사까지 종단 간(end-to-end) 끊김없는(seamless) 통합 연성 인쇄 회로 솔루션을 고객에게 제공하는 몇 안 되는 기업 중 하나임

□ 사업 비전 및 전략

- o MFlex는 사업 비전으로 기술적으로 진보된 솔루션을 고객에게 제공하여 가치사슬(value chain) 상의 상승가치를 창출하고자 함
- 원판 연성기판(Bare Flex), 필수기성품 연성기판(Commodity Flex)를 생산하는 연성회로기판(FPC)기업에서 첨단기술제조업체로 발전함으로써 고객별 차별화와 시장 내의 우월한 지위가 가능한 기술을 제공 목표: 단계별 가치사슬 상승을 위해 노력
- 시장 트렌드 역시 연성 기판, 특히 부품 및 원판 연성기판 쪽으로 변함에 따라 MFlex에 유리
- o MFlex는 전자시장을 겨냥한 솔루션을 제공하며, 특히 전자제품의 크기, 모양, 중량, 기능을 획득함에 있어 연성 인쇄 회로(FPCB)가 필수적인 역할을 수행하는 애플리케이션에 주력 중임
- 연성기판은 오디오/스피커, 키패드, 사이드 키, 휴대폰 잭, 음량 및 진동조절기, 마더보드, Wi-Fi 모듈, 피에조(Piezo) 촉각 디스플레이 연결 및 패키징 사이즈 줄이기에 사용
- OEM사들이 스마트폰 관련 기능 등 소비자 요구에 적용하는데 연성기판은 필수적 기술
- o MFlex의 중점 성장 전략은 기존 OEM고객의 휴대폰기기 사업 성장에 참여하는 가운데 OEM고객들과의 관계 확대가 목표

□ 주요 연혁

- o 1984년 MFlex(Multi-Fineline Incorporated) 창립
- o 1990년 400만 달러 매출 달성 및 기기 어셈블리 사업 진출
- o 1994년 중국 소주에 연성기관 생산 및 어셈블리 설비공장 건립
- o 1995년 Anaheim(Ca.) 글로벌본부 및 R&D시설 확대
- o 1997년 중국 공장, 대형연성기관 및 어셈블리로 중점 사업 변경
- o 2002년 1억9백만 달러 매출 달성 및 중국 공장 신규 건립
- o 2004년 나스닥 상장 및 중국 제2 공장 확장
- o 2007년 Deloitte & Touche USA LLP, 북미 500대 성장기업으로 선정
- o 2009년 말레이시아 폰티안에 새 공장 착공

□ 조직 구조

- o MFlex 글로벌본부는 우량(혁신기술)센터Center for Excellence, 기업리서치·개발센터Corporate Research and Development Center와 엔지니어링 디자인 지원Engineering design support로 구성
- o 해외에 중국 쑤저우(Suzhou) 공장 3곳과 말레이시아 공장 1곳이 있음
- o MFlex의 현지 판매 및 엔지니어링 업체가 애너하임 본부 및 네덜란드 마스트리히트와 대만 타이페이, 싱가포르에 위치

[그림 51] MFlex 조직도



o 경영진

구분	성명
MFlex 사장 및 CEO	리자 메시진(Reze Meshgin)
MFlex EVP 및 CFO	토마스 리퀴리(Thomas Liquori)
MFlex EVP 및 프로그램 관리	토마스 A 리(Thomas A. Lee)
MFlex 부사장 및 비서	크리스틴 베스나드(Christine Besnard)
MFlex 부사장 및 CTO	빌 베켄바우어 박사(Bill Beckenbaugh, Ph.D)
MFlex 부사장 및 관리이사, 중국공장	란스 진(Lance Jin)
MFlex 부사장 및 글로벌인적자원	헤들리 로슨 Jr.(Hedley Lawson Jr.)
MFlex 부사장 및 판매 마케팅	돈 푸치(Don Pucci)
MFlex 부사장 및 컨트롤러	크레이그 리델(Craig Riedel)
MFlex부사장, 기업발전 및 CSO	매튜 워크(Matthew Wolk)

출처: MFlex

o 2009년 12월31일 기준 전 세계 3개국 15,400명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009년 회계연도 재무제표

- 매출: 7억6400만 달러, 전년 대비 5% 증가
- 순익: 4600만 달러, 전년 대비 5.6% 증가
- 영업수익: 5740만 달러, 전년 대비 6.8% 감소

[표 76] MFlex 주요 사업군별 매출 비중 변화

구분/비율(%)	피쳐폰	스마트폰	개인용전자제품	기 타
2010년1분기	5%	63%	31%	1%
2009년3분기	12%	66%	20%	2%
2009년1분기	29%	41%	27%	3%
2008년1분기	73%	22%	1%	4%

출처: MFlex, 2010년1분기 기준

[표 77] 연성회로어셈블리(FCA) 세계시장 규모

단위: 백만 달러

구분	컴퓨팅&사업	국방용	통신용	IC패키징	개인	산업 및 의료용	차량용	디스플레이
매출액	\$5,753	\$2,932	\$6,252	\$2,180	\$4,480	\$3,480	\$1,260	\$8,852
비율 %	16%	8%	18%	6%	13%	10%	4%	25%

출처: MFlex, 2008년 기준, 2008년 FCA시장 총매출규모는 351억달러

□ 중점 추진 사업

o MFlex는 고품질 최첨단 연성인쇄회로기판(FPC) 및 고부가가치 턴키 부품어셈블리 분야의 선도적 글로벌 공급자가 되고자 경주하고 있음

- 최근 중국 쑤저우 기존 시설부지(MFC 1,2)공장 신축(MFC 3)
- 말레이시아에 턴키설비 임대 계약(2008년4분기), 어셈블리 및 펠리콘 모프패드 디스플레이 생산 위주 계획
- 안드로이드 기반 스마트폰 기종 일부를 위한 플렉스어셈블리 생산 가동 중
- 지난 2009년 린 생산, 6시그마 운동, 생산인력 감축, 생산주기 경감 및 원자재 Just-in-time 소싱 등을 통해 경영개선사업 펼침
- 이미 마련한 중국 청두 부지에 2010년 내 공장설비 착공 계획, 올 영업이익도 설비 확장에 전용할 계획

o 또한 OEM을 통해 최신 휴대용 전자기기 디자인 관련 독자적인 패키징 솔루션을 제공하고 있음

- OEM이 생산하는 음악 플레이어, 노트북, 전자책, 휴대폰인터넷기기, 휴대용콘솔게임기, 울트라 모바일 PC 등의 최신 휴대용전자기기 디자인에 적용할 독자적 패키징 솔루션 공급
- 휴대용 부속제품 관련 OEM과 신규 관계 개발

o FPC를 통한 전자기기와 인간 간의 상호작용을 촉진하는 애플리케이션과 제품에 사업역점을 두고 있음

- 전자제품의 크기, 모양, 중량, 기능을 획득함에 있어 연성 인쇄 회로가 필수적인 역할을 수행하는 애플리케이션에 주력
- 유니버설 리모컨, 디지털 카메라 및 캠코더, 디지털 액자 등 개인용 전자시장으로 확대
- 현재 자사의 제품은 휴대폰, 스마트 모바일 기기, 의료기기, 컴퓨터·데이터 저장, 휴대용 바코드 기기 및 기타 휴대용 소비자 가전제품에 활용되고 있음

□ 신규 진출 사업

- o 2008년 12월 MFlex는 모프패드 액정, 스마트 잉크 기술과 구동 전자기기 개발에 주력하는 영국계 비상장기업인 펠리콘(Pelikon)을 인수했음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Global Headquarters Operations	http://www.mflex.com/Content/headquarters.html Phone: +1.714.238.1488
Center for Excellence	http://www.mflex.com/Content/headquarters.html Phone: +1.714.238.1488
Corporate Research & Development	http://www.mflex.com/Content/headquarters.html Phone: +1.714.238.1488
Engineering design support	http://www.mflex.com/Content/headquarters.html Phone: +1.714.238.1488
Suzhou, China MFC1	http://www.mflex.com/Content/mfc1.html Phone: +86.512.65276824
Suzhou, China MFC2	http://www.mflex.com/Content/mfc2.html Phone: +86.512.65130088
Malaysia operations	http://www.mflex.com/Content/mfm.html Phone: +1.607.687.1066

출처: MFlex

2 제휴 및 M&A 사례

□ Pelikon Limited 인수를 통한 구동 전자기기 사업 진출

- o MFlex는 2008년 12월 모프패드 액정, 스마트 잉크 기술과 구동 전자기기 개발에 주력하는 영국계 비

상장기업인 펠리콘(Pelikon)을 인수했음.

- 스마트잉크기술은 키패드 변형과 재구성을 가능케 하며, 거의 모든 소비자 제품에 애니메이션 효과를 부여해 줌
- 모프패드액정은 에너지소모 적은 통합조명시스템으로 넓은 시야각 범위와 함께 어두운 곳에서 가시성이 뛰어나며 터키모듈로 LCD터치스크린을 보완해 촉감이 우수함

o 2009년 10월말 도시바 비브리오 전자책 휴대폰에 MFlex의 모프패드 기술이 통합됐음.

- 도시바 비브리오는 일본 내수 시장을 위한 전자책 제품이지만, 향후 Pelikon의 모프패드 액정은 글로벌 시장으로 진출할 것을 목표로 하고 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황:

o MFlex와 국내 업체간 구체적인 협력 사례는 아직 알려진 바 없음

41) TSMC

1 기업 개요

- o Taiwan Semiconductor Manufacturing Company(TSMC)는 세계에서 가장 큰 독립적인 반도체 파운드리 업체임. 1987년에 설립되었으며 본사는 대만 신추의 신추과학공원에 위치하고 있음
- 반도체 칩의 제조설비는 관리 및 새로운 제조기술 개발에 막대한 연구비용이 필요함. 그렇기 때문에 대규모로 반도체 칩을 제조하는 업체가 아니면 반도체 제조설비(fab)를 직접 보유하기 어려움. 이처럼 제조설비를 보유하고 있지 않은 업체의 요구로 반도체 칩의 제조를 담당하는 기업이 파운드리 업체임
- o TSMC는 2002년에 세일즈 규모에서 톱10 IC 회사에 랭크된 첫 번째 반도체 파운드리 회사가 되었음. IC Insight의 최근 파운드리 시장 점유율 보고에 따르면 TSMC는 여전히 52퍼센트 점유율로 시장을 지배하고 있음
- o TSMC는 중국, 유럽, 인도, 일본, 한국, 미국 및 대만 등에 영업 및 마케팅을 위한 거점을 두고 있으며, 생산 시설은 대만, 미국, 중국 및 싱가포르 등에 두고 있음. 생산에서 디자인 등의 부가적인 지원 및 서비스는 Value Chain Aggregator (VCA) 파트너에 의해 이루어 짐

□ 사업 비전 및 전략

- o TSMC는 반도체를 만들기 위한 수많은 공정 중 ‘웨이퍼 생산’에 관련된 분야를 담당하는 기업임. TSMC는 1987년의 창업 후 착실하게 설비 투자를 확대시켜 실적을 올리는 것으로 업계 선두의 지위를 유지하고 있음
- o 파운드리 기업으로서, TSMC는 크고 작은 고객들과 강력한 파트너십을 맺음으로써 성장을 지속해 왔고 웨이퍼 생산 외에 디자인 서비스를 통해 설계를 제공함으로써 종합 반도체 아웃소싱 업체로 성장해 왔음
- TSMC는 다양한 웨이퍼 생산라인(고전압, 혼합신호, 아날로그)을 제공할 뿐만 아니라, 논리 생산라인에서 최고로 알려져 있음. ATI 테크놀로지스, 브로드컴, 코넥산트, 마벨, 엔비디아와, VIA 테크놀로지스같은 다수의 펍레스가 TSMC의 고객임
- LSI 로직이라고 불리는 반도체 회사에서는, 주문형 반도체 설계 서비스와 설계 IP-포트폴리오를 통하여 TSMC 웨이퍼를 재판매 함

- o 반도체 파운드리 세계 1위의 기업이지만 반도체 수요 감소의 영향으로 2009년 말에는 수백 명의 직원을 해고하는 등의 구조 조정을 실시하였음. 신사업을 개척하고자 최근 태양에너지와 발광다이오드(LEDs) 사업 분야로 진입을 하고 있음
- o 2010년 경기 회복에 따라 오더가 증가하면서 2009년에 보류했던 장비 투자계획을 재가동함. 그중 TSMC의 2010 자본 지출 규모는 전년대비 70% 확충되었을 뿐 아니라 사상 최고를 기록함(48억 달러)

□ 주요 연혁

- o 1987년 Taiwan Semiconductor Manufacturing Company 설립
- o 1994년 anguard International Semiconductor Corporation (“VIS”) 설립
- o 1996년 조인트 벤처인 WaferTech 설립(TSMC, Alteram Analog Device, ISSI 가 주요 파트너임)
- o 1999년 조인트 벤처 SSMC(싱가포르 소재) 설립
- o 2002년 톱10 IC 회사에 랭크된 첫 번째 반도체 파운드리로 선정
- o 2003년 System-on-Chip (SoC) 디자인 회사인 Global Unichip Corporation (GUC) 인수
- o 2003년 TSMC China 설립
- o 2003년 조인트 벤처 VisEra Technologies Company 설립
- o 2007년 Xintec, Inc. (Xintec) 인수
- o 2009년 Mcube Inc. (Mcube) 인수
- o 2010년 Motech Industries Inc. (Motech) 인수

□ 조직 구조

- o TSMC의 기업 조직은 크게 연구/개발, 운영, 사업개발, 사업계획, 품질 관리, 해외 영업, IT, 재료관리, 재정, HR 및 법률 등의 11개의 조직과 별도의 신사업 조직이 있음
- 신사업 조직은 2009년 5월경에 승인되었으며 이 사업부는 TSMC 그룹의 장기적인 수익모델 발굴 및 성장에 초점을 두고 있으며 TSMC 차이나의 회장인 Ying Cheng Chao가 담당하게 된다고 밝힌바 있음

o 경영진

구분	성명
Chairman, Chief Executive Officer	Dr. Morris Chang
Vice Chairman	Dr. F.C. Tseng
President, New Businesses	Dr. Rick Tsai
Senior Vice President, Chief Information Officer	Dr. Stephen T. Tso
Senior VP of Business Development	Dr. C.C. Wei
Vice President, Chief Financial Officer	Ms. Lora Ho
Vice President, Research and Development, Chief Technology Officer	Dr. Jack Sun
Vice President, Human Resources	Mr. L.C. Tu

o 2009년 12월 기준 24,666 명 근무

[표 59] TSMC 지역별 인원 현황

지역	배치인원(%)
신주 과학공원(대만)	16,010 (65.4%)
타이난 과학공원(대만)	5,920 (24.3%)
중국	1,270 (5.2%)
북아메리카	1,198 (4.9%)
유럽	36 (0.1%)
일본	29 (0.1%)
한국	3
Total	24,466(100%)

□ 재무현황 및 사업별 매출 구조

o 2009 회계연도(GAAP) 재무제표

- 매출: NT\$295,742(US\$ 9,256억), 전년 대비 11.2% 감소
- 순익: NT\$ 89,218(US\$ 2,792억), 전년 대비 10.7% 감소
- 영업수익: NT\$91,962(US\$ 2,878억) 전년 대비 11.9% 감

[표 60] TSMC 주요 고객별 매출 비중

단위: 백만 대/만달러

구분	팹리스	Integrated device manufacturer
매출액	NT\$215,662	NT\$96,616
비율 %	71%	29%

출처: TSMC (NT\$32.868 = US\$1.00)

[표 61] TSMC 지역별 매출 비중

단위: 백만 달러

구분	북아메리카	아시아	유럽
매출액	NT\$206,132	NT\$58,261	NT\$31,349
비율 %	69.7%	19.7%	10.6%

출처: TSMC (NT\$32.868 = US\$1.00)

- o 2009년 순이익은 2008년 대비 10.7% 정도 감소하였는데 원인은 2008년 4분기에 시작된 급격한 수요 감소와 2009년 2분기 경기 회복이 시작되기 전까지의 기간이 길어진 결과임

□ 중점 추진 사업

o Semiconductor Fabrication Process

- Complementary metal oxide silicon, CMOS and BiCMOS process로 반도체를 생산함. CMOS process는 현재 지배적인 반도체 생산 process임. BiCMOS는 bipolar회로, 저전력, 고집적 CMOS 회로의 결합으로 이루어 짐

o 다양한 타입의 반도체 생산

- Logic Semiconductors
- Mixed-Signal/RF Semiconductors
- Memory Semiconductors
- CMOS Image Sensor Semiconductors
- High Voltage Semiconductors

o 디자인 및 테크놀로지 플랫폼(Design and Technology Platform)

- 현대의 IC 디자이너는 IC생산 및 싸이클 타임을 최적화하기 위해 복잡한 디자인 인프라스트럭처를 필요로 함.
- 이러한 인프라스트럭처는 electronic design automation (EDA), libraries and IPs 같은 silicon proven 빌딩 블록, 시뮬레이션, process design kit (PDK)같은 검증 디자인 킷 등을 필요로 함. 각각의 기술은 IC 디자이너가 사용 가능한 고유의 디자인 인프라스트럭처를 필요로 하는데 TSMC는 이를 위해 Technology Platform을 제공함

o Multi-project Wafers Program (CyberShuttle)

- 고객의 비용을 줄이기 위해 TSMC는 Dedicated Multi-project wafer processing 서비스를 제공함. 이것은 다수의 고객에게 동일한 mask를 가지고 생산된 회로를 제공해 주는 서비스임

□ 신규 진출 사업

o 태양전지

- 대만 반도체 업체 TSMC가 2009년 12월 9일 1억9300만 달러(약 2246억원)를 투자해 태양전지 업체인 모테크 인더스트리(Motech Industries)의 지분 20%를 인수함으로써 모테크의 플랫폼을 이용해 태양열 산업에 진출할 것으로 밝힘

o LED

- TSMC가 발광다이오드(LED) 시장에 본격 진출하기 위해 연내 새로운 연구개발(R&D) 라인을 구축한다고 2010년 2월 디지털타임스가 보도함. TSMC는 LED 조명용 칩 시장을 겨냥해 호주과학단지(HSP)내에 1단계 LED R&D를 구축하기로 하고, 오는 4분기 중 설비를 입고할 계획임
- 이에 앞서 지난해 11월 TSMC는 LED 칩 생산 및 R&D를 위해 4600만 달러(약 530억원)를 투입할 것이라고 밝힌 바 있음. 또한 LED 관련 특허 확보와 전문 업체들에 대한 지분 투자도 적극 추진 중임

□ 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
TSMC 본사(대만)	- http://www.tsmc.com/ - Phone: +886 3 563 6688 - Fax: +886 3 563 7000
TSMC Asia Business Division	- Phone: +886 3 563 6688 - Fax: +886 3 566 2051 - e-Mail: sales_asia@tsmc.com
TSMC Korea Business	- Phone: +82 2 2051 1688 - Fax: +82 2 2051 1669 - e-Mail: tim_kao@tsmc.com - contact window : Mr. Tim Kao

출처: TSMC

2 제휴 및 M&A 사례

□ CSR, TSMC와 협력으로 무선통신의 새로운 이정표 제시

- o 2009년 9월 CSR은 TSMC와 최신 저전력 40nm RF 공정 기술에 대해서도 협력하고 있으며, 특히 자사의 독점적이고 광범위한 내용의 커넥티비티 IP 블록과 차세대 커넥티비티 센터 SoCs 기술과의 결합을 실증할 수 있는 작업을 진행하는 중이라 밝힘
- 개인용 무선 통신 및 블루투스 기술의 선도적인 글로벌 리더인 CSR은 그간 TSMC와의 협력을 통해서 15억 개 이상의 제품을 출하했으며, 백만 장 이상의 웨이퍼를 처리해 옴. 이번 협력으로 두 회사는 장기적인 관점에서 상생 관계를 구축하게 되었음
- CSR의 커넥티비티 센터 SoCs 기술은 초소형 폼팩터와 저전력 소모 기술을 제공하여 차세대 무선 디바이스가 끊임 없는 원활한 커넥티비티 기능을 구현할 수 있게 함. CSR은 TSMC의 40nm 저전력 RF 공정 기술을 통해서 블루투스와 GPS, Wi-Fi 및 FM 라디오 기능이 공존하는 뛰어난 성능의 고집적 멀티 라디오 디바이스를 구현함으로써 제품의 경쟁력을 높이게 됨

□ Intel은 Atom 프로세서 생산을 위한 양해각서 체결

- o Intel이 자사의 넷북(Netbook) 프로세서인 Atom의 생산을 세계 최대의 파운드리인 대만의 TSMC(Taiwan Semiconductor Manufacturing Co.)에서도 가능하도록 양해각서를 체결했음(2009년 3월)

- Intel은 이미 TSMC와는 무선칩과 일부 다른 칩셋의 생산에는 협력해 왔지만, 자사의 메인 프로세서 생산 자체를 맡긴 것은 TSMC가 처음임. Intel은 자사의 PC용 CPU 생산을 타사의 파운드리에 맡긴 적이 없었기에 이번 결정은 중요한 의미를 가지는 것으로 업계는 보고 있음
- Atom은 Intel에게 있어서 계륵과도 같은 존재임. Netbook의 인기로 Atom 프로세서의 수요는 늘었지만, 매출과 이익 면에서는 Intel에 큰 도움을 주지 못하고, 기존 데스크탑용 CPU 및 노트북용 CPU 매출에 부정적인 영향을 주기 때문임. 결국 경기침체에 따른 PC용 프로세서의 판매량이 줄 것으로 예상되는 가운데 Atom을 이용하여 공급선 확대를 통한 박리다매 전략으로 분석됨

□ 대만 TSMC, 태양전지 업체 인수

- o TSMC는 2009년 12월 9일 1억9300만 달러(약 2246억원)를 투자해 태양전지 업체인 모테크 인더스트리(Motech Industries)의 지분 20%를 인수했음. TSMC는 지분 인수를 통해 모테크 최대주주가 됨으로써, 사업영역을 태양발전 등 재생에너지로 확장하게 됨

□ Intel, 삼성, TSMC 차세대 450mm wafer 생산 전환에 동의

- o 300mm반도체 제조시장에 견인차 역할을 하며 선두 집단을 형성하는 미국 Intel, 한국 Samsung Electronics, 대만 TSMC는 2012년에 450mm 웨이퍼 도입 개시를 목표로 업계 협력을 요구하는 것에 합의했다고 2008년 5월 3일에 발표했음
- 3사는 International SEMATECH Manufacturing Initiative(ISMI)와 제휴하여, 목표 도입 시기까지 시작 라인에 필요한 모든 컴포넌트나 인프라, 제조기술의 개발을 목표로 하며 업계 전체가 참여 하는 것으로 연구비의 절감을 가져올 것으로 예상함
- 3사에 의하며, 차세대 대구경 이행은 전통적으로 약 10년 주기로 행해지고 있으며 업계가 200mm 이행을 시작한 것은 1991, 300mm화는 2001년임. 이 진보 페이스를 유지하기 위해서는, 2012년에 450mm 이행 개시가 적절하다고 하는 것으로 견해가 일치함

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

○ 국내 반도체 기업과의 협력

- TSMC는 2006년에 우리나라의 팹리스 주요 인사를 초청해 TSMC의 생산 환경과 기술 리더십, 설계 자산(IP) 현황을 소개하는 정책 설명회를 개최하기도 했음
- 또한 과거 한국의 디자인하우스를 지정, 영업에 나섰던 소극적 전략에서 탈피, 본사에서 직접 국내 팹리스를 찾아와 가격과 납기·지적재산권(IP) 문제 등에서 최상의 조건을 약속하며 한국 수요 확보에 총력을 펼치기도 하였음. TSMC는 2006년에 한국 지사를 설립하였음

○ 충북TP-대만 TSMC, MPW 지원 협약

- 충북테크노파크는 2010년 1월 5일 대만 TSMC와 ‘멀티프로젝트웨이퍼(MPW) 지원에 관한 협약’을 체결했다고 밝힘. 이번 협약체결로 팹리스 기업들은 충북TP의 임베디드 센터를 통해 고가의 TSMC사의 MPW 서비스를 저렴하게 이용할 수 있어 시제품 개발비용을 덜 수 있게 되었음
- 한편 MPW는 반도체 IP의 칩 단계 성능검증에서 웨이퍼 한 장에 여러 개의 반도체 시제품을 제작하는 것으로, 개발비용 절감과 제품의 시장 출시를 앞당길 수 있어 시스템반도체 개발의 핵심요소로 주목받고 있음

42) Tokyo Electron

1 기업 개요

- o Tokyo Electron Ltd(Tokyo Electron, 또는 TEL)는 일본의 민간 방송사업자 TBS가 1963년에 설립했으며, 2008년 기준 세계 3위(VLSI Research 조사)의 반도체장비 업체임
- o Tokyo Electron은 일본, 미국, 유럽, 한국을 포함한 아시아에 폭넓은 분야의 반도체장비를 개발, 제조, 판매하고 있으며, 여기서 축적한 전문 기술을 활용해 FPD(Flat Panel Display)장비와 각종 전자부품을 취급하고 있음
- Tokyo Electron Group은 일본 국내외에 26개의 자회사, 90여개의 거점을 통해 사업을 전개하고 있음
- o 본사는 일본 도쿄에 있음

□ 사업 비전 및 전략

- o Tokyo Electron은 세계 최고 수준의 반도체장비 업체로 남기 위해 저소비전력화를 위한 프로세스 개발, 프로세스 통합, 생산라인 운영 전반에 걸친 솔루션화를 추진하고 있음
- 과거 반도체장비 업체는 미세화와 고속화를 통해 개별 장치 차원의 프로세스 기술을 제공하는 역할에 머물렀으나, 앞으로는 고성능 디바이스 제조와 양산 성능의 향상, 저소비전력화에 대한 고객의 니즈에 적극 대응해나간다는 방침임
- Tokyo Electron은 폭넓은 제품군을 보유하고 있어 프로세스 통합 분야에 있어서도 경쟁 우위를 가진 것으로 자체 역량을 평가하고 있음
- o 또한 반도체장비 업체는 기술 혁신 속도가 빠르고, 신기술 개발이 사업의 장래를 좌우하는 특성이 강하기 때문에, 연구개발에 막대한 노력을 기울이고 있으며 대학, 재료업체 등과의 공동개발 및 컨소시엄에 적극 참여하여 신기술을 적극적으로 흡수하고 있음
- o Tokyo Electron은 동시에 2008년과 2009년 연속으로 태양전지 사업과 반도체장비의 Post Sales 사업에 진출해 향후 유망 사업으로 육성한다는 계획임

□ 주요 연혁

- o 1963년 TBS(Tokyo Broadcasting System)의 출자로 Tokyo Electron 연구소 설립
- o 1968년 미국 Thermco와 합작회사 Tel-Thermco 설립
- o 1970년 Yokohama에 Tel-Thermco 빌딩 신설, 완전 국산, 완전 자사생산체제 확립
- o 1975년 Tel-Engineering과 Mec Engineering 합병, TEL MEC Inc.(현 Tokyo Electron AT) 설립
- o 1977년 PAN Electron 인수합병
- o 1978년 Tokyo Electron으로 사명 변경
- o 1984년 TEL MEC 합병. 도쿄증권시장 1부 상장
- o 1988년 미국 Thermco의 Tel-Thermco 출자 지분을 전량 매입해 완전 자회사로 편입
- o 1990년 LCD장비 사업 본격 진출
- o 2004년 미국지주회사 Tokyo Electron US Holdings 설립
- o 2006년 TEL Venture Capital 설립. 미국 Epion을 인수하여 TEL Epion 설립
- o 2008년 Sharp의 태양전지 합작회사 Tokyo Electron PV 설립

□ 조직 구조

- o Tokyo Electron Group은 일본 국내외 반도체장비, FPD 및 PV장비, 전자부품의 세일즈/마케팅, Field Support, 제조/개발, R&D, 기타 사업 부문의 26개 회사로 구성되어 있음

[표 87] Tokyo Electron Group 부문별 회사(2009년 4월 1일 기준)

일본	사업 부문	해외
- Tokyo Electron - Tokyo Electron Device	세일즈 / 마케팅	- Tokyo Electron America - Tokyo Electron Europe - Tokyo Electron Israel - Tokyo Electron Korea - Tokyo Electron Korea Solution - Tokyo Electron Taiwan - Tokyo Electron Shanghai - Tokyo Electron India Private
- Tokyo Electron FE - Tokyo Electron PS	Field Support	
- Tokyo Electron AT - Tokyo Electron Kyushu - Tokyo Electron Tohoku - Tokyo Electron TS - Tokyo Electron Software Technologies	제조 / 개발	- TEL Epion - Timbre Technologies
- Tokyo Electron - Tokyo Electron Technology Development Institute - Tokyo Electron PV	R&D	- TEL Technology Center, America
- Tokyo Electron BP - Tokyo Electron Agency	기타	- Tokyo Electron US Holdings - TEL Venture Capital

출처: Tokyo Electron

o 경영진

구분	성명
회장	Higashi Tetsuro
부회장	Tsuneishi Tetsuo
부회장	Sato Kiyoshi
사장	Takenaka Hiroshi
임원, 제조본부장, 품질 담당	Kitayama Kenji
임원, SPE사업 담당	Ito Hikaru
임원, FPD, PVE 사업본부장	Onosato Mitsuru
임원, 회사 관리본부장, 컴플라이언스, 내부통제 담당	Nakamura Takashi
임원, 경영전략 담당	Takebuchi Hiroki
임원, 시스템개발본부장	Akimoto Masami
임원, FPD, PVE사업본부 PVEBUGM	Ito Takashi
임원, SPE영업본부장	Yamaguchi Chiaki

o 2009년 3월 기준 그룹 전체 10,498명 근무. 본사 1,037명 근무

□ 재무현황 및 사업군별 매출 구조

o 2009 회계연도(FY2009) 재무제표

- 매출: 5,080억 엔, 전년 대비 43.9% 감소
- 순익: 75억 엔, 전년 대비 92.9% 감소
- 영업수익: 147억 엔, 전년 대비 91.3% 감소

o 미국발 금융위기로 촉발된 세계적인 경기 침체로 반도체 제품의 수요 감소와 가격 하락이 동시에 일어났고, 이로 인해 반도체 회사들이 잇달아 설비투자 계획을 연기, 축소한 결과 Tokyo Electro의 FY2009 실적이 크게 악화됐음

- 전년 대비 매출액이 44% 감소되는 상황에서도 환경 변화에 맞춰 고정비 삭감 노력을 강화하는 등 신속한 대응에 나선 결과 흑자를 유지하는데 성공했음

[표 88] Tokyo Electron 주요 사업군별 매출 비중

단위: 백만 엔

구분	반도체장비	FPD/PV장비	전자부품
매출액	¥325,383	¥88,107	¥94,207
비율 %	64.0%	17.3%	18.5%

출처: Tokyo Electron

- o Tokyo Electron의 사업군은 반도체장비, FPD/PV장비, 전자부품의 3부문으로 구분되며, 이중 반도체장비 사업이 전체 매출 대비 64%로 가장 큰 비중을 차지하고 있음.

□ 중점 추진 사업

o 반도체장비

- PC, 휴대전화와 같은 디지털 제품의 기간 부품인 IC칩 생산에 없어서는 안 될 다양한 반도체장비와 기술 지원을 세계 반도체 업체에 제공함
- Tokyo Electron은 열처리 성막장치, 코터(coater)/디벨로퍼, 플라즈마 에칭장치, 세정장치 등 반도체 장비에 관한 R&D, 제조, 세일즈, Field Support를 글로벌 시장에 제공하고 있으며, 많은 분야에서 세계 시장점유율 1위를 차지하고 있음
- 아울러 다양한 니즈에 대응하기 위해 자사 개발제품 뿐 아니라 해외 제품을 수입하여 판매하고 있음
- FY2009 반도체장비 매출은 전년 대비 55.2% 감소한 3,253억 엔을 기록함. 원인은 세계적 불황의 영향으로 반도체 제품 전체에 대한 수요가 큰 폭으로 감소해 반도체업체의 설비투자가 급격히 줄어들었기 때문임
 - 메모리 고객이 많은 아시아에서의 매출 감소가 두드러졌으며, 특히 대만 시장 매출은 전년 대비 80.7% 감소했음

o FPD(Flat Panel Display)장비

- TV, PC모니터 등 각종 디스플레이 제품으로 널리 보급되고 있는 FPD 생산 장치와 기술을 지원하는 사업임
- Tokyo Electron은 반도체장비 사업을 통해 축적한 풍부한 노하우를 응용하여 FPD장비 사업에 진출

하였음

- 대형TV용 FPD 설비투자가 활발히 진행되었으나 FY2009 하반기 이후 패널 시장과 기업들의 투자의 욕이 감소되었음
- FY2009 매출액은 전년 대비 29.5% 증가한 881억이며, 한국 시장이 99.3%, 대만이 88.3% 증가했음
- 7, 8세대 유리기판 장비가 매출의 절반을 차지했으며, 10세대 장비 출하를 시작했음

o 전자부품, 정보통신기기

- 자회사 Tokyo Electron Device를 통해 반도체 부품을 중심으로, 보드제품, 일반 전자부품, 소프트웨어 등을 제공함
- 타 사업과 마찬가지로 경기침체와 기업의 IT투자 억제가 2008년 하반기부터 현저해짐
- FY2009 매출액은 전년 대비 15.3% 감소한 942억 엔을 기록함

□ 신규 진출 사업

o 태양전지(PV, Photovoltaic Cell)장비

- 2008년 2월에 Sharp와 공동으로 박막실리콘 태양전지용 CVD장비 개발회사 Tokyo Electron PV를 설립한데 이어, 2009년 2월에는 스위스 태양전지장비 업체인 Oerlikon Solar의 아시아/오세아니아 독점 판매 계약을 체결했음
- Sharp, Oerlikon Solar와의 사업 협력 외에 Tokyo Electron 그룹 내에서도 독자적으로 개발을 추진하고 있음
- 태양전지장비 매출은 FPD/PV로 통합되었으며, FPD를 제외한 FY2009 수주액은 전년 대비 53.4% 감소한 606억 엔 임

o Post Sales

- Post Sales는 2009년 3월 기준 전 세계에 약 5만 대의 Tokyo Electron 장비가 가동되고 있다는 점에 착안해, 소모품 등 부품 판매 및 유지보수를 통해 새로운 수익원을 발굴하고자 하는 사업임

- 2009년 4월에 Post Sales 부문을 하나의 독립된 사업부로 신설함으로써 그동안 개별 사업부가 독립적으로 운영하던 조직을 통합하여, 운영비 절감 및 고객 서비스 향상을 꾀하고 있음

□ 기타 보유 사업

o MEMS(Micro Electro-Mechanical Systems)

- 반도체 제조 프로세스 기술 및 장치개발을 통해 축적한 기술과 경험을 살려 MEMS 제조에 필요한 장비, 검사 장비를 제공하고 있음. 아울러 MEMS 제품 개발과 가공 서비스를 제공하고 있음

o Computer Network

- 컴퓨터 시스템 및 네트워크, SAN(Storage Area Network) 관련 기기를 취급하는 사업으로, 브로드밴드 시대의 비즈니스 솔루션으로 제공하고 있음

□ 사업군별 담당부서 및 연락처

사업부	연락처
Tokyo Electron	- http://www.tel.co.jp/ - Phone: +81 3 5561 7000 - Fax: +81 3 5561 7400
동경엘렉트론코리아	- http://www.tel.com/tek/ - Phone: 031 260 5000
동경엘렉트론코리아솔루션	- http://www.tel.com/teks/ - Phone: 031 831 6000
Tokyo Electron AT	- http://www.tel.co.jp/telat/ - Phone: +81 551 22 8611 - Fax: +81 551 23 2450
Tokyo Electron 기술연구소	- Phone: +81 22 772 8130 - Fax: +81 22 772 8128
Tokyo Electron Software Technologies	- http://www.tel.co.jp/telst/ - Phone: +81 42 333 8200 - Fax: +81 42 333 8483
Tokyo Electron PV	- Phone: +81 551 23 4374 - Fax: +81 551 23 2293

2 제휴 및 M&A 사례

□ SEMATECH의 EUV-Lithography 프로그램 참가

- o Tokyo Electron은 2010년 2월, SEMATECH가 미국 New York의 나노스케일 과학공과대학(CNSE)에서 진행하고 있는 EUV(극자외선)-Lithography 프로그램에 참가한다고 발표했음
- 이 결정에 따라 Tokyo Electron은 SEMATECH와 공동으로 EUV 노광기술과 그에 관련된 마스크 결합의 삭감, 마스크 계측, 광원, 레지스트 프로세스, 에칭 등의 제조방법 및 기술 확장성에 관한 연구를 진행하게 됨
- 현재 반도체 업계는 EUV 노광기술을 이용한 시제품 라인을 1년 이내에 가동할 수 있을 것으로 보이나, EUV 레지스트 프로세스에서 LWR(Linewidth Roughness)의 감소, LWR웨이퍼 내 균일성 등이 과제로 남아있음
- Tokyo Electron과 SEMATECH는 이들 과제 해결을 위해 공동으로 연구개발을 추진해 시제품 생산에 있어 업계를 리드해나갈 계획임

□ imec과 최첨단 EUV 노광기술 분야 공동연구 확대

- o Tokyo Electron은 2010년 2월, 나노일렉트로닉스 분야의 최첨단 연구기관인 벨기에 imec vzw와 EUV(극자외선) 노광기술의 공동연구를 확대한다고 발표했음
- 이 결정에 따라 22nm보다 세밀한 노드를 겨냥한 최첨단 EUV 프로세스 개발을 가속해 선풍 균일성 / 결합제어에 관한 최적 프로세스 및 EUV 프로세스의 과제로 남아있는 RLS(Resolution, LWR, Sensitivity) 개선을 위한 신기술 확립을 기대하고 있음
- imec과 Tokyo Electron은 2006년부터 벨기에 루벤(Leuven)시에 위치한 Lithography 연구소에서 ASML사의 EUV 데모기(ADT)를 이용해 공동으로 기초평가 등을 추진해 왔음

□ Anyone와 공동으로 방진복 개발

- o Tokyo Electron은 2009년 11월 프로스포츠웨어 업체인 Anyone와 공동으로 쾌적성과 방진성(防塵性)을 동시에 갖춘 획기적인 방진복을 개발했음
- Anyone의 최신 스포츠웨어 개발, 제조 기술과 Tokyo Electron이 보유한 클린룸 작업에 관한 기술,

정보를 한 데 모은 결과 기존의 방진복에서는 실현 불가능했던 쾌적성과 방진성을 실현했음

- 새로 개발된 방진복은 ISO Class 6 클린룸 규격을 충족하며, 자세 변화와 작업 부담이 큰 장치제조 공정 작업에 초점을 맞추어 옷감을 새로 선정하고, 쾌적성을 대폭 향상 시킬 수 있는 구조와 제복 기술을 채용했음
- 이로 인해 작업자의 의복 내 온도, 습도 상승을 억제하고 압박감을 해소하였으며, 쉽게 입고 벗을 수 있게 되었음

□ Tanaka 귀금속공업과 차세대 배선기술 공동개발 추진

- o Tokyo Electron과 Tanaka 귀금속공업은 2009년 8월 차세대 반도체미세화기술에 이용되는 CVD-루테니움용 재료의 재활용 프로세스 공동개발 계약을 체결했음. 이 개발이 실현될 경우 CVD-루테니움 프로세스에 요구되는 소모품비용이 20% 가량 절감될 것으로 기대됨
- 루테니움은 현재 안정적으로 공급되고 있으나, 비용 절감을 위해 Tanaka 귀금속공업이 보유하고 있는 재활용 기술을 이용한 재활용 공동개발 계약을 체결했음

□ KLA-Tencor와 광학CD계측 소프트웨어 패키지 공동개발

- o Tokyo Electron과 KLA-Tencor(KT)는 2009년 5월, 32nm 이후의 광학CD시스템(광산란계측장치)에 대한 요구를 충족하는 새로운 모델링 및 라이브러리 작성 패키지 AcuShape를 공동으로 개발했다고 발표했음
- AcuShape는 메모리와 로직의 3차원 구조 및 최첨단 더블패터닝 기술로 형성한 형상, 길이 등을 계측할 수 있음. 이 소프트웨어 패키지는 KT의 스탠드얼론 플랫폼인 SpectraCD 또는 Tokyo Electron의 Integrated Metrology 시스템 상에서 사용할 수 있음

3 국내 기업과의 협력 사례

□ 국내 협력 현황

- o Tokyo Electron은 한국에 Tokyo Electron Korea(동경엘렉트론코리아), Tokyo Electron Korea Solution(동경엘렉트론코리아솔루션)의 2개 자회사를 운영하고 있음

- Tokyo Electron Korea는 1993년에 설립된 반도체장비 및 FPD 장비 판매를 맡고 있고, Tokyo Electron Korea Solution은 Post Sales 창구 역할을 하고 있음
- o FY2009 기준 Tokyo Electron의 한국 시장 매출액은 725억 엔으로 전체 매출 대비 14.3%를 차지하고 있음. 이는 해외 시장으로는 대만에 이어 2번째로 큰 규모임
- 또 Tokyo Electron은 2008년 한 해 동안 한국에서 434건의 특허를 출원해 외국 기업 중 6위에 올랐음

□ 분야별 협력 사례

o 반도체 장비 분야

- Tokyo Electron의 FY2009 대 한국 반도체장비 수출 규모는 390억 엔으로 해외 시장으로는 미국, 대만에 이은 3위임. 아울러 2010년 초 미국 장비 업체에 의한 삼성전자 기술 유출 문제가 불거짐에 따라 삼성전자의 구매 파트너 변경과 이로 인한 Tokyo Electron의 수혜도 점쳐지고 있음

o FPD 장비 분야

- Tokyo Electron의 FPD 및 PV장비의 FY2009 한국 시장 비중은 40%, 352억 엔으로, LG디스플레이 등과 협력 관계를 맺고 있음

o 반도체 특허

- Tokyo Electron은 한국의 에이스하이텍, 코미코 등을 상대로 특허침해 소송을 제기한 바 있음

2010년 KOTRA 발간자료 목록

□ Global Business Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010년 세계시장의 기회와 위협	2010. 1
10-002	CIS 레저시장, 이것이 대세!	2010. 1
10-003	일본시장 투자진출 유망분야 및 진출전략	2010. 2
10-004	2010년 세계시장의 뉴노멀 트렌드	2010. 3
10-005	일본 실버산업 현황과 비즈니스 기회	2010. 3
10-006	독미 강소기업에게 배운다	2010. 4
10-007	요르단, 중동의 의료허브 꿈꾸다	2010. 4
10-008	요르단, 중동의 의약품 수출 교두보 된다	2010. 4
10-009	불황을 이긴 세계시장의 우수 중기제품들	2010. 4
10-010	아시아 주요국 정보통신현황	2010. 5
10-011	부상하는 아시아 유망 시장&산업	2010. 5
10-012	미국 건강보험 개혁과 국내 업계 진출확대 방안	2010. 6
10-013	글로벌 주요국 3D 산업 현황과 진출방안	2010. 6
10-014	신재생에너지로 변화하는 서남아	2010. 6
10-015	일본 신재생 에너지 산업 현황 및 전망	2010. 7
10-016	중국의 해외 M&A 사례와 시사점	2010. 7

□ Global Issue Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	최근 대한수입규제전망과 2010 전망	2010. 2
10-002	최근 환경규제 동향 및 2010년 전망	2010. 3
10-003	G-20 출구전략 논의 동향 및 전망	2010. 3
10-004	러시아-벨로루시-카자흐스탄 관세동맹 체결과 그 영향	2010. 4
10-005	러시아 Skinhead 테러주의	2010. 4
10-006	한.중.일 3국의 대아시아 경제협력 현황 및 성공사례	2010. 5
10-007	한국-러시아 앞으로 20년을 대비하라	2010. 5

□ KOTRA Executive Brief

번 호	제 목	발간일자
10-001	중동의 미개척 시장 시리아	2010. 1
10-002	오바마 취임 1년, 평가와 전망	2010. 1
10-003	일본 글로벌 기업의 전략 변화와 시사점	2010. 2
10-004	도요타 리콜 사태의 국내 자동차 부품업계 파급효과 분석	2010. 3
10-005	G20 수입시장에서의 한국상품 점유율 변화 동향 및 전망	2010. 3
10-006	2010년 1분기 KOTRA-SERI 수출종합지수	2010. 3
10-007	2010 美 USTR 무역장벽 보고서 주요 내용 및 시사점	2010. 4
10-008	2010년 2분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2010. 4
10-009	떠오르는 녹색강국 중국시장 집중조명	2010. 4
10-010	일본 차세대자동차전략 2010	2010. 4
10-011	브라질 페트로브라스 심해유전개발 프로젝트 동향	2010. 5
10-012	유럽발 경제위기와 진출기업 동향	2010. 5
10-013	내전종식 후 1년, 스리랑카의 새로운 기회를 점검하다	2010. 5
10-014	2010 콜롬비아 대선동향	2010. 5
10-015	칠레 OECD 가입과 국내업계 시사점	2010. 5
10-016	태국 시위사태 현황과 전망, 경제 파급 영향	2010. 5
10-017	녹색시대를 앞서가는 세계시장의 강소기업들	2010. 6
10-018	일본 신성장전략 보고서	2010. 7
10-019	2010년 3분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2010. 7

□ KOCHI자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	KOTRA가 바라본 중국 성시별 비즈니스 기회와 진출전략	2010. 2
10-002	세수로 보는 2010 중국경제	2010. 4
10-003	KOTRA가 선정한 올해의 차이나 키워드	2010. 4
10-004	상하이 엑스포 참가효과와 경제적 가치	2010. 4
10-005	상하이엑스포 이후 중국, 이렇게 바뀐다	2010. 4
10-006	아시아, 대양주 녹색시장 현황 및 협력방안	2010. 5
10-007	중국 내수 신흥유망시장 공략 설명회	2010. 7
10-008	올해 중국 히트상품은 이것	2010. 7

□ FDI Theme Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	PIIGS 국가 경제위기 동향 및 외국인직접투자 영향 분석	2010. 2
10-002	글로벌 기업의 CVC 운영현황 및 투자동향	2010. 3
10-003	글로벌기업의 일본내 사업 철수, 축소 동향 및 투자유치 시사점	2010. 3
10-004	중국 위안화절상이 국내 FDI에 미치는 영향 분석	2010. 3
10-005	'10년 1분기 미국·일본·유럽 대한투자현황 및 향후전망	2010. 6
10-006	해외 주요국의 투자유치 관련 제도 및 정책 현황	2010. 6

□ KOTRA자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010년 지역별 진출여건	2010. 1
10-002	2010年 1000大 수출유망상품	2010. 1
10-003	캄보디아 투자유의사항 가이드북	2010. 1
10-004	KOTRA 중장기 경영전략 G-LEAD 2020	2010. 1
10-005	프랜차이즈 해외진출가이드 (미국편)	2010. 2
10-006	프랜차이즈 해외진출가이드 (중국편)	2010. 2

번 호	제 목	발간일자
10-007	프랜차이즈 해외진출가이드 (일본편)	2010. 2
10-008	프랜차이즈 해외진출가이드 (베트남편)	2010. 2
10-009	중국 지식재산권 관련 법령 및 규정집	2010. 3
10-010	Living in Korea Q&A	2010. 2
10-011	해외 전력시장 진출 가이드	2010. 2
10-012	중동 · 북아프리카 비즈니스 & 문화 가이드	2010. 2
10-013	[ITS]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010. 3
10-014	[바이오의약품]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010. 3
10-015	[태양광]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010. 3
10-016	2009 중국시장 진출확대사업 보고서	2010. 2
10-017	2009 일본시장 진출확대사업 보고서	2010. 2
10-018	중국 유사상품 및 서비스 구분표	2010. 3
10-019	한-아부다비 비즈니스 포럼 종합 결과 보고서	2010. 3
10-020	IPP(민자발전) 프로젝트 수주 가이드 (필리핀, 베트남, 인도네시아, 이집트, 케냐)	2010. 5
10-021	주요국 Smart Grid 정책/시장 조사	2010. 4
10-022	'09년 해외 외국인직접투자 동향	2010. 4
10-023	그린리포트 (Vol 7. 2010 Spring)	2010. 4
10-024	국내 금융기관의 해외 Network 2010	2010. 4
10-025	주요국 정보통신 현황 - 유럽편	2010. 4
10-026	주요국 정보통신 현황 - 미주편	2010. 4
10-027	주요국 정보통신 현황 - 아시아/대양주편	2010. 4
10-028	주요국 정보통신 현황 - 중동/아프리카/CIS편	2010. 4
10-029	북미 온라인 대형 유통망 진출 전략	2010. 4
10-030	2009 외국인투자유치부즈만 연차보고서	2010. 5
10-031	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2009	2010. 5
10-032	러시아 건설시장 진출가이드	2010. 5
10-033	중동 소매유통시장 공략포인트	2010. 6

번 호	제 목	발간일자
10-034	주요산업별 국가 투자유치 경쟁력 분석	2010. 6
10-035	주요산업별 FDI 프로젝트 동향	2010. 6
10-036	우리기업의 업종별 해외투자지도	2010. 6
10-037	SW수출강국도약-이스라엘성공사례분석	2010. 6
10-038	2009년 북한의 대외무역동향	2010. 6
10-039	중동CIS 의료기기 시장동향	2010. 6
10-040	중동CIS 의약품 시장동향	2010. 6
10-041	Global Smart SOC Initiative 2010 결과 보고서	2010. 7
10-042	그린리포트(Vol 8. 2010 Summer)	2010. 6
10-043	인도 주별 시장특성과 비즈니스 기회	2010. 6

□ 설명회자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010 세계시장진출전략 설명회	2010. 1
10-002	2010 세계시장진출전략 비즈니스 포럼	2010. 1
10-003	"물류센터를 활용한" 북미대형온라인유통망진출전략설명회	2010. 3
10-004	세계 전력 시장 진출 설명회	2010. 3
10-005	앞으로 5년, 미리보는 중국시장과 사업기회	2010. 3
10-006	[ITS]신성장 동력 해외 진출전략 설명회	2010. 3
10-007	[바이오의약품]신성장 동력 해외 진출전략 설명회	2010. 3
10-008	인도 비즈니스 환경변화와 성공전략	2010. 3
10-009	중소기업 글로벌 진출전략 포럼	2010. 3
10-010	GATEII 글로벌 바이오기술 투자세미나	2010. 3
10-011	KOTRA 중남미클럽 창립 포럼	2010. 3
10-012	2010 글로벌 채용박람회	2010. 3
10-013	KOTRA-Alibaba 온라인 한국 상품관 설명회	2010. 4
10-014	제 2차 중소기업 글로벌 진출전략 포럼	2010. 5

10-015	2010 춘계 글로벌 파워텍 연계 세미나	2010. 5
10-016	GE 투자설명회	2010. 5
10-017	Global Project Plaza 2010	2010. 5
10-018	Global Project Plaza 2010 - Asia Session	2010. 5
10-019	Solvay Venture Initiative	2010. 6
10-020	인도 비즈니스 포럼 창립 세미나	2010. 6
10-021	중국 노동환경의 변화에 따른 대응전략	2010. 6
10-022	중동CIS 의료시장 진출 설명회	2010. 6
10-023	중남미 클럽 2차 포럼	2010. 6

글로벌 IT 100대 기업 협력현황 분석(上)

KOTRA 자료 10-044

발 행 인 : 조환익
발 행 처 : KOTRA
발 행 일 : 2010년 7월
주 소 : 서울시 서초구 헌릉로 13 (우 137-749)
전 화 : 02)3460-7114(대표)
홈페이지 : www.kotra.or.kr

Copyright ©제작년도 by kotra. All rights reserved.
이 책의 저작권은 kotra에 있습니다.
저작권법에 의하여 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.
