

혁신기업 사례연구 최종보고서

동아전기부품(주)

2010. 05. 12



한양대학교 일반대학원
경영컨설팅학과

2009602425 조명숙
2009602403 이지선
2007700301 박성일
2009554474 정원찬
2009509753 정대호
2009554496 김정석
2010510289 김두희
2010510290 박채희

Contents

- I. 진단개요 및 프로세스**
- II. Executive Summary**
- III. Company Profile**
- IV. 지속성장 수준 진단 및 개선사항 제안**

I. 진단개요 및 프로세스

1. 개요

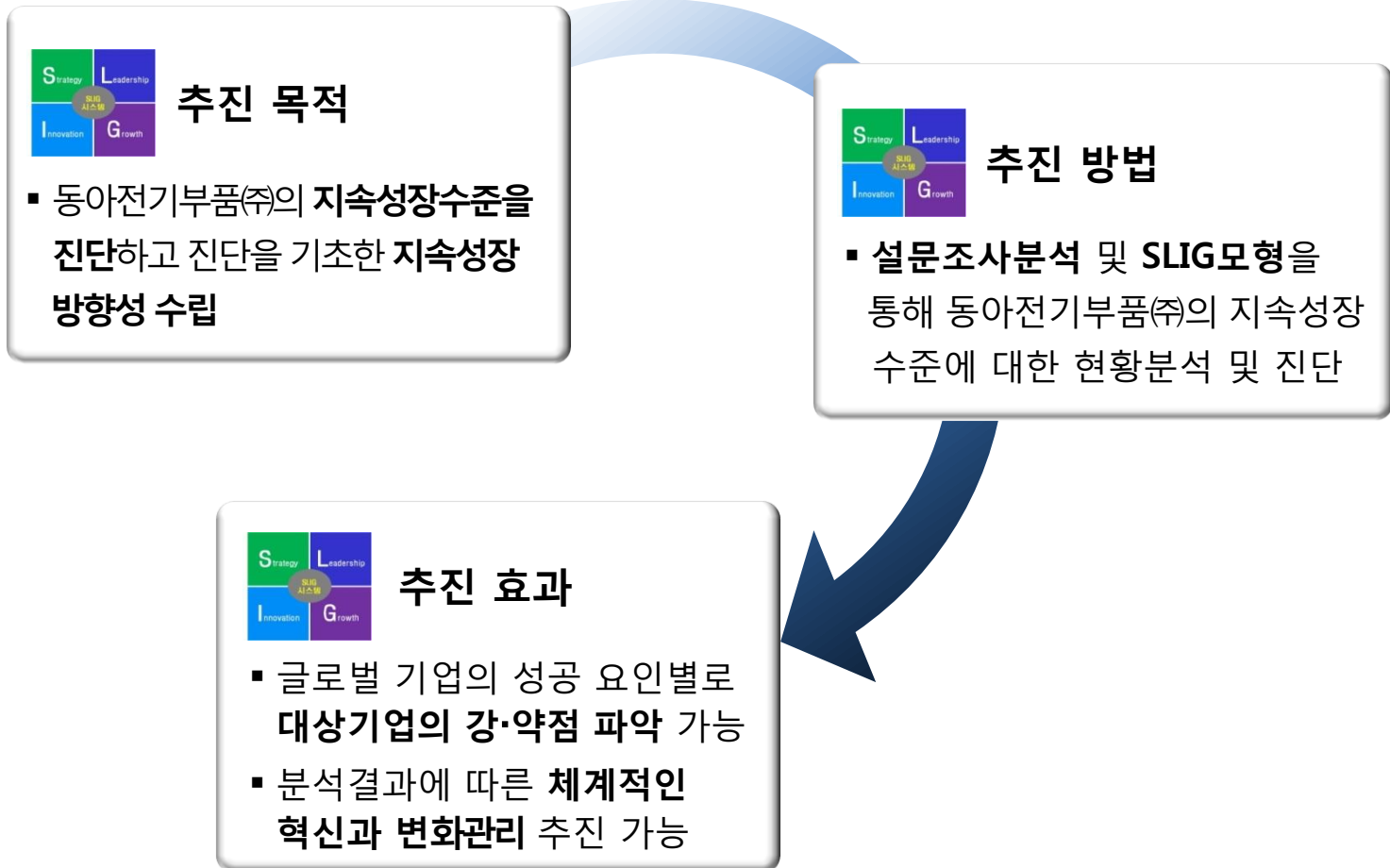
2. 연구일정

3. 방법론(SLIG모델) 소개



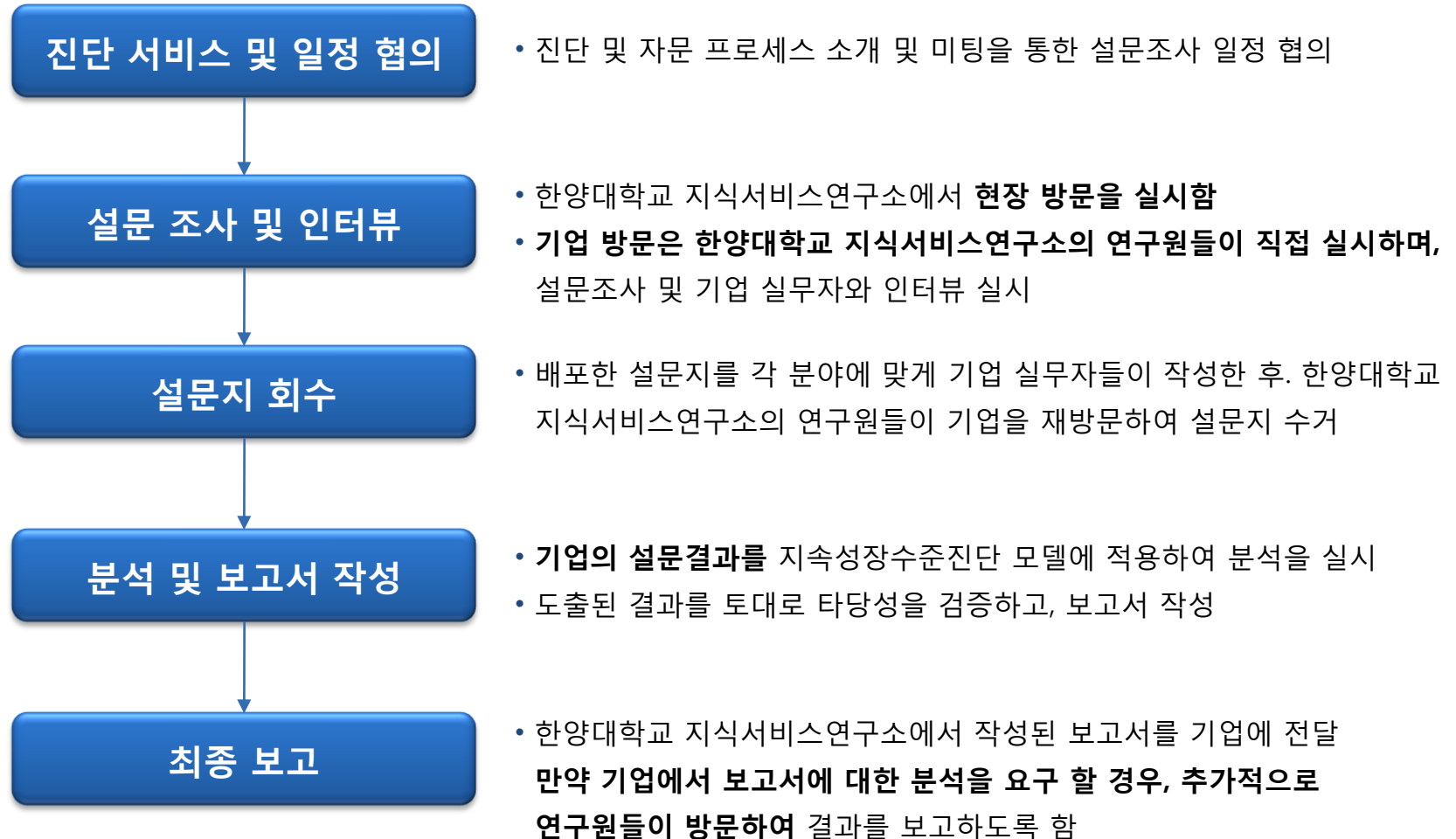
1. 개요

지속성장 수준 진단 수행개요



2. 진단 프로세스

지속성장 수준 진단 프로세스



3. 방법론 소개

1) 진단 개요

지속성장 수준진단 모델 SLIG 모형에 따라 평가항목을 도출하여 구성



II. Executive Summary

1. 영역별 수준 진단 결과
2. 종합 제안
3. 향후 성장 방안



1. 영역별 수준 진단 결과

- 동아전기부품(주) 영역별 수준 진단 결과 고객중심프로세스와 리더십코드가 상대적으로 점수가 높게 진단되었으며, 전략적 근본은 상대적으로 점수가 낮게 진단됨

순 위	범 주	진 단 영 역	점 수
1	SLIG System	Customer – Centric Process	3.46
2	Leadership	Leadership Code	3
3	Innovation	Open Innovation	2.93
4	Growth	Growth Process	2.81
5	Leadership	Leadership Brand	2.77
6	SLIG System	Information Technology	2.72
7	Strategy	Strategy Execution	2.72
8	Innovation	Innovative Organization Culture	2.71
9	Strategy	Strategic Dynamics	2.67
10	SLIG System	Management System	2.41
11	Strategy	Strategic Fundamental	1.48

[영역별 설문분석등급 순위]

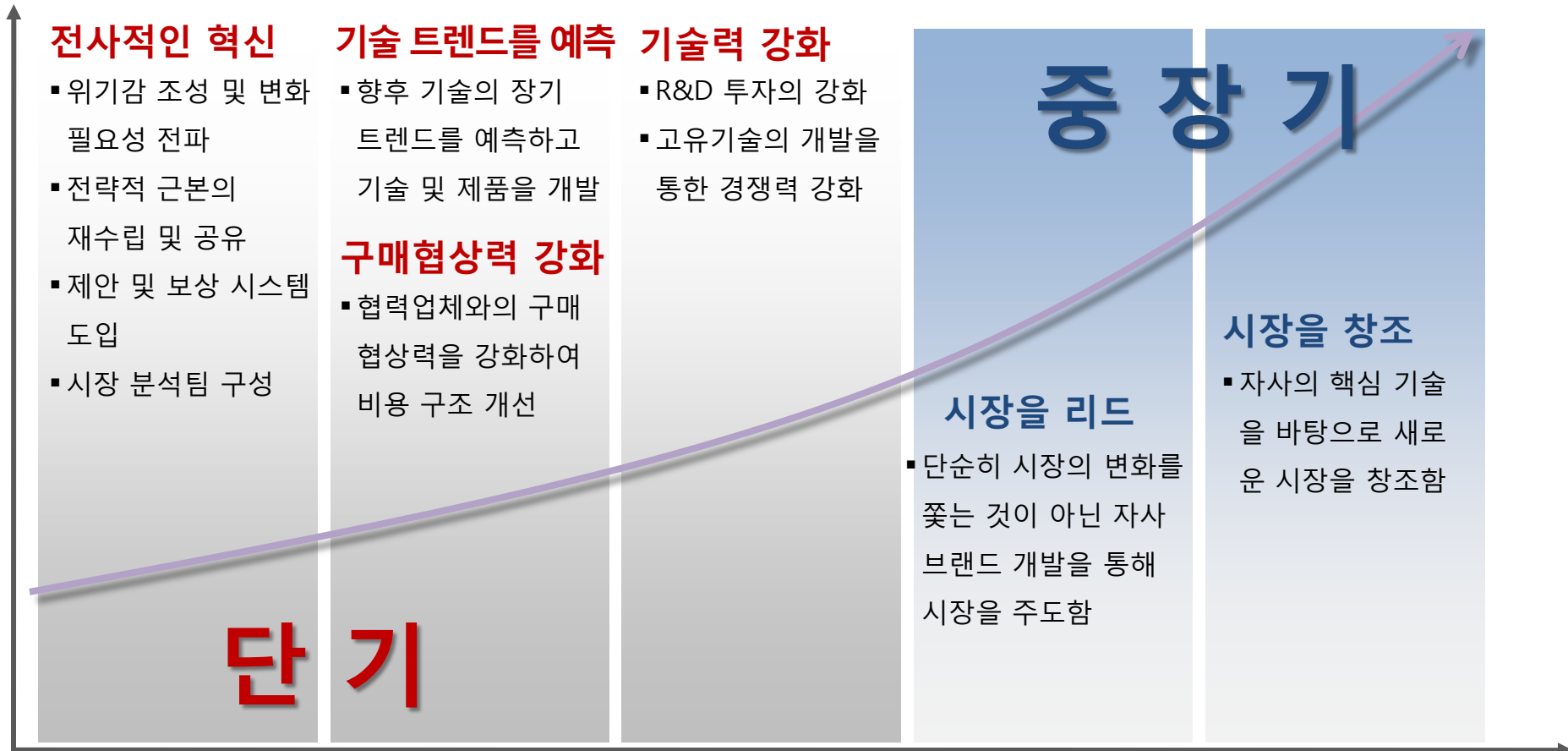
2. 종합 제안

- 동아전기부품(주)은 Growth영역에서의 3단계를 실행하기 위해 준비 중이며, 향후 Strategy 영역과 Innovation 영역의 2단계를 실시한다면 보다 지속성장 할 수 있는 원동력이 될 것임



3. 향후 성장 방안

- 동아전기부품㈜은 성장 전략과 지속성장 진단을 통해서 제시된 제안을 단기와 중장기 시간흐름에 따라 종합하여 성장 방안을 수립함



- ▶ 동아전기부품㈜은 단기적으로 현재 진행 중인 구매협상력과 기술력을 지속적으로 강화하고, 전사적인 혁신과 기술 트렌드를 예측하여 중장기적으로 시장을 리드하고 창조할 수 있는 기업이 되어야 함

Ⅲ. Company Profile

1. 기업개요
2. 산업동향분석
3. 경영성과분석



Ⅲ. Company Profile

1. 기업개요

- 1) 회사개요
- 2) 회사연혁
- 3) 조직체계
- 4) 경영비전
- 5) 연구개발전략 및 특허
- 6) 품질경영
- 7) 제품소개

2. 산업동향분석

3. 경영성과분석



1. 기업개요

1) 회사개요



사훈

건강
(健康)

정성
(精誠)

개발
(開發)



기업이념

건강(健康)한 육체(肉體)와 정신(精神)으로 고객(顧客)과 함께 하는 미래(未來)를 개척(開拓)하는 기업



일반개요

설립일/직원수

1975년 2월 5일 / 1,100명

대표이사

이 우 용

자본/매출

6억6천만원 / 1,700억원(2009)

사업분야

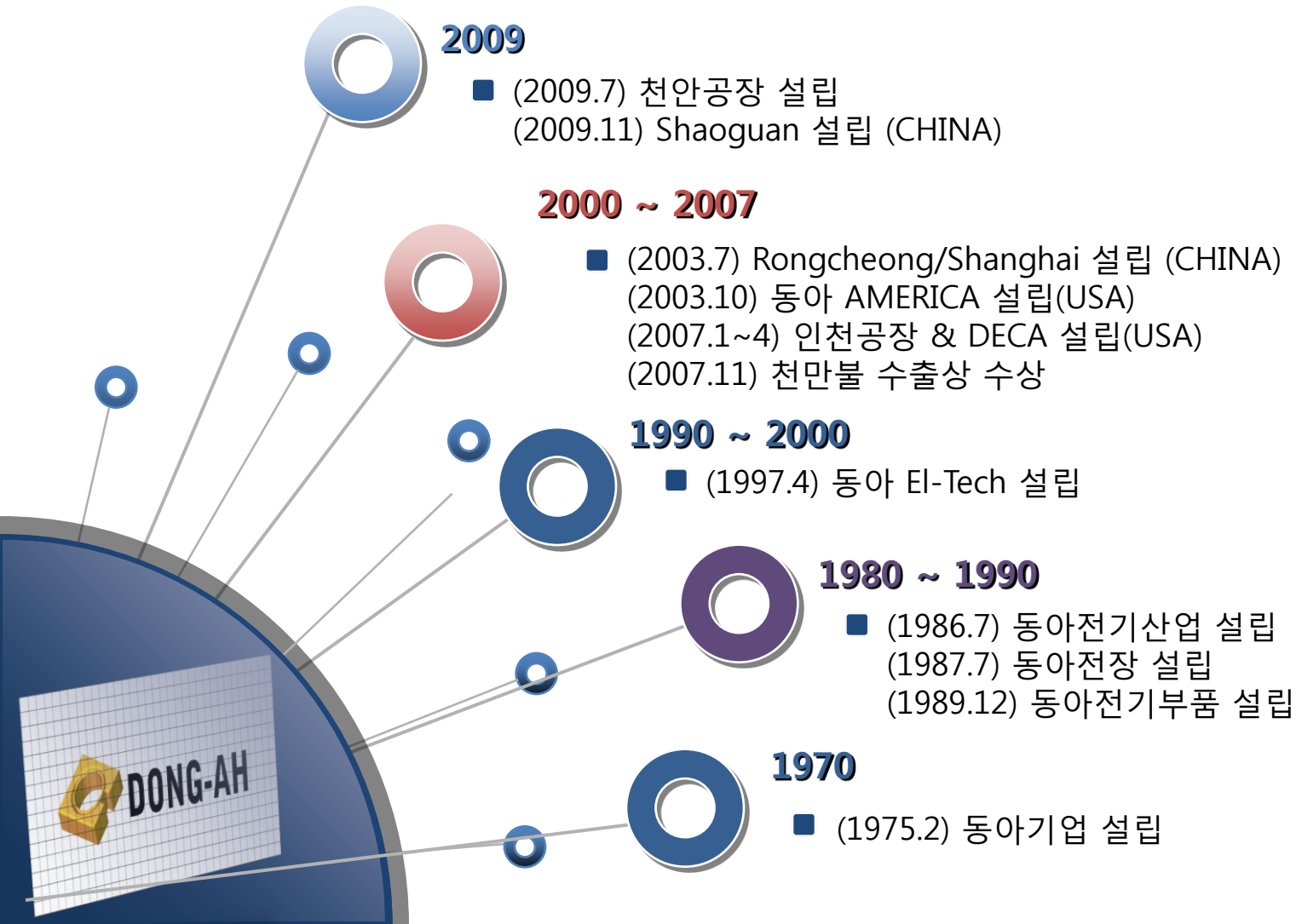
자동차 전장부품 제조

주요고객

현대, 기아, GM, 쌍용, 크라이슬러 등

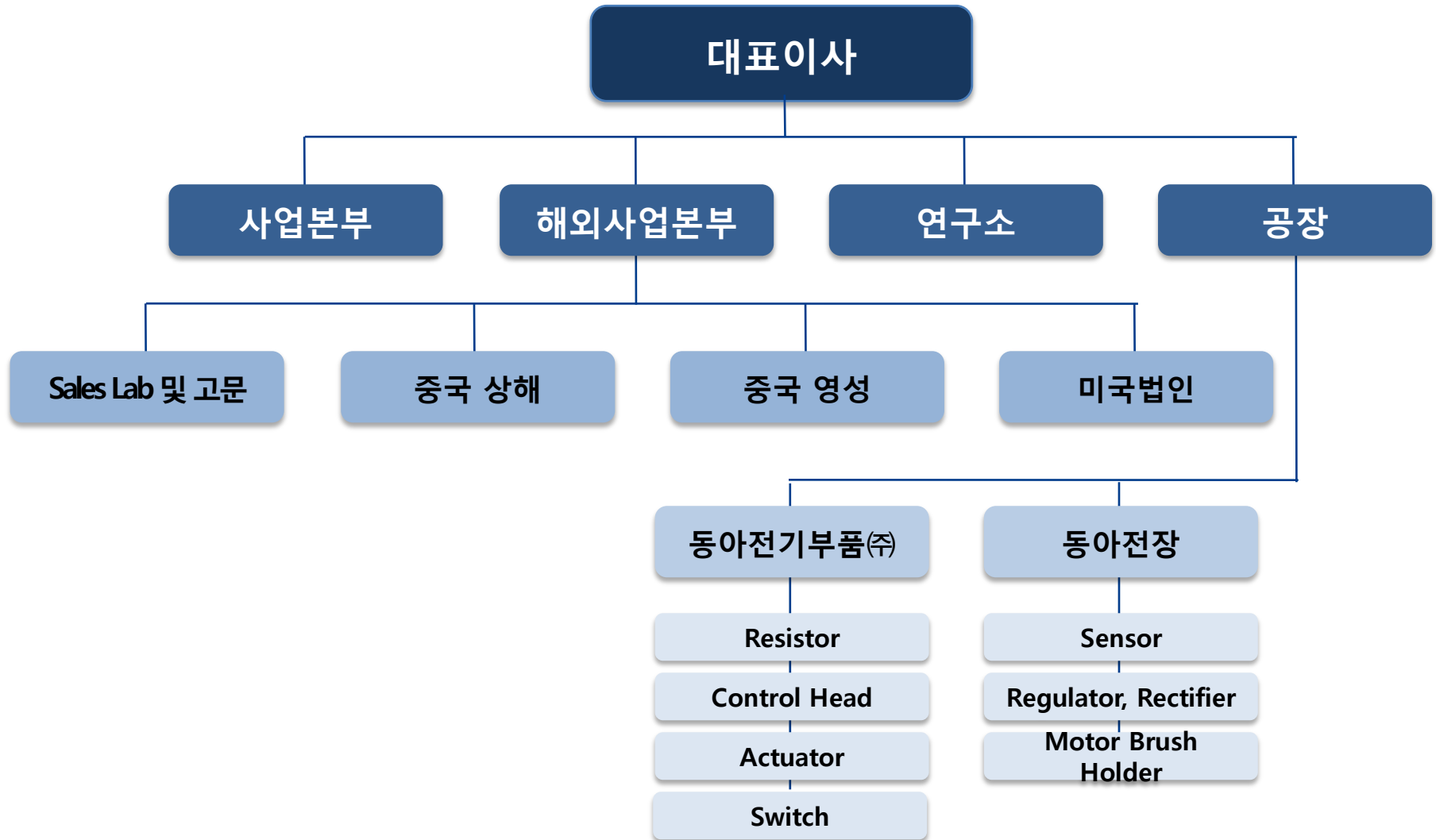
1. 기업개요

2) 회사연혁



1. 기업개요

3) 조직체계



1. 기업개요

4) 경영비전

2010년 동아전기부품(주) 비전

- 1단계('01-'03)
독자적인 제품 설계 및 개발
- 2단계('04-'07)
신기술 및 독자 모델 개발
- 3단계('07-'10)
세계화 및 첨단기술 도입

전략계획
수립

2005목표
첨단기술

- 기술제휴를 통한
신기술 도입

경쟁력
제고

도약
Vision
2010

- 기술 및 품질경쟁력 우위
- 시장 다각화 및 전문인력육성
- 지속적인 경영쇄신

21세기
초우량 기업

1. 기업개요

5) 연구개발전략 및 특허

- 예열장치의PTC수용구조 등 관련 특허 55개 보유
- 자동차용 프리히터의 히트로드 터미널구조 등 관련 실용신안 56개 보유
- 에어컨 팬 모터용 저항기 등 관련 의장 14개 보유

- 고유가 브랜드
제품 개발
(주력제품 다양화)

브랜드
제품개발

- 독자기술력 및
개발능력 향상

독자
기술능력

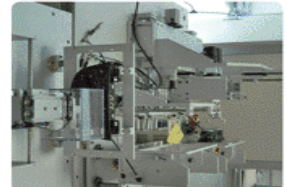
R&D 기능
GLOBAL화

미래차
부품개발

- 하이브리드,
연료전지차
관련 전장부품 개발

관련기술
연구개발

- 자동차 전지화
관련기술
연구 및 개발



1. 기업개요

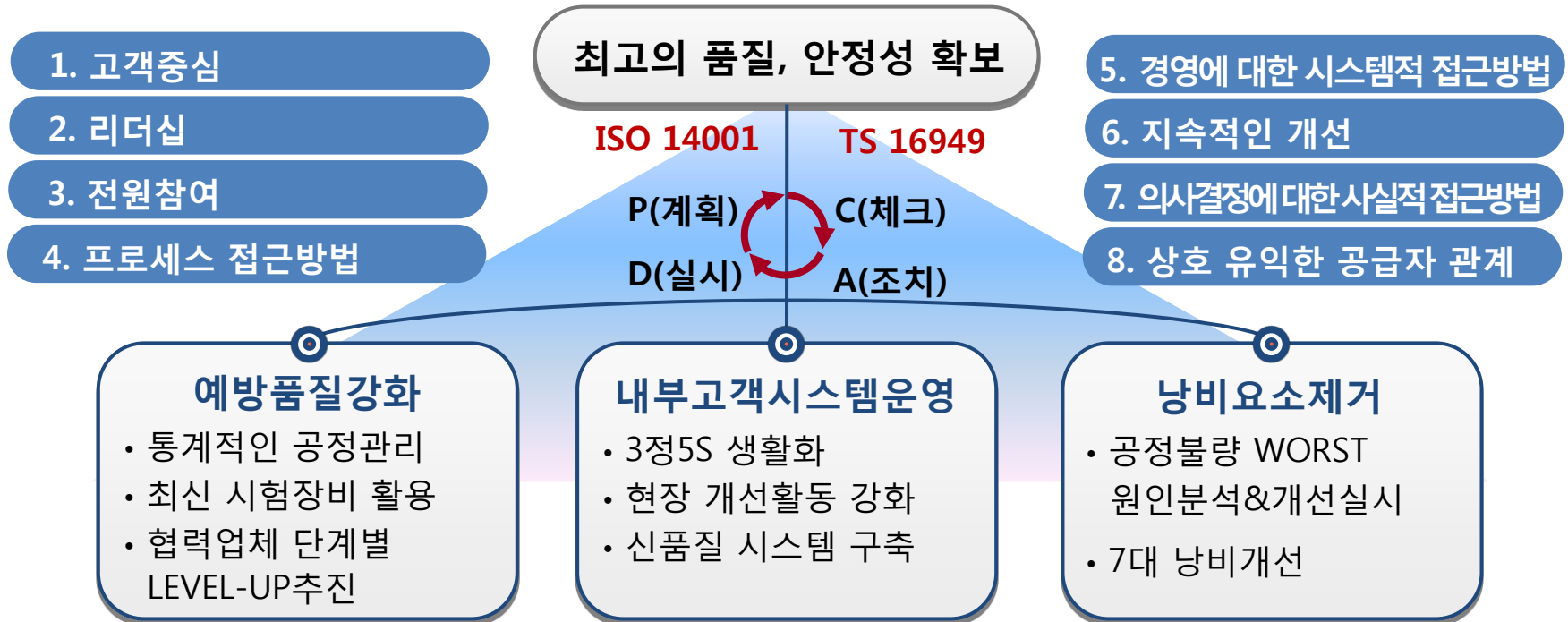
6) 품질경영

▪ 완전무결(ZERO DEFECT)에 도전하는 동아

- 동아전기부품(주)은 제품 품질, 신뢰성, 안정성에 대한 고객 기대에 부응하고, 최고 품질과 안정성을 확보하기 위해 **프로세스(PDCA) 및 8원칙, 관련 인증(ISO14001, TS16949)**

획득 기반으로 **품질경영을 지속적으로 개선 및 시행, 고객만족을 실현**하고 있음

고객감동



1. 기업개요

7) 제품소개

MTC



- **Manual Temperature Control**
- Cable Type
- 자동차 실내의 온도, 풍향 및 풍량의 강약조절

HVAC Control Head

- **Full Automatic Temperature Control**
- CAN
- LIN
- 자동차 실내의 온도, 풍향 및 풍량의 강약조절

FATC



SATC



- **Semi Automatic Temperature Control**
- Contact Type
- 자동차 실내의 온도, 풍향 및 풍량의 강약조절



1. 기업개요

7) 제품소개

ACTUATOR



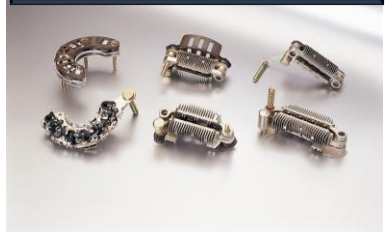
RESISTOR



REGULATOR



RECTIFIER



BRUSH HOLDER



WIRE HARNESS



SENSOR



PWM



PTC PRE HEATER



SWITCH



POWER TRANSISTOR



FET



Ⅲ. Company Profile

1. 기업개요

2. 산업동향분석

- 1) 자동차 산업동향
- 2) 자동차 부품소재동향
- 3) 자동차 전장 산업 동향
- 4) 시사점

3. 경영성과분석



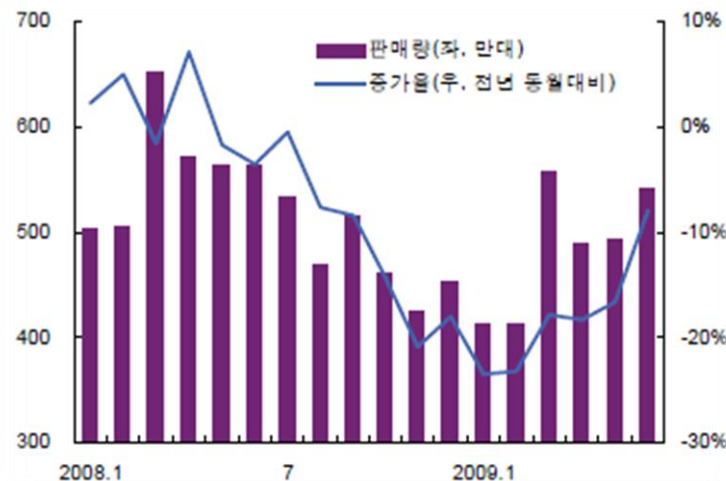
2. 산업동향분석

1) 자동차 산업동향 ①

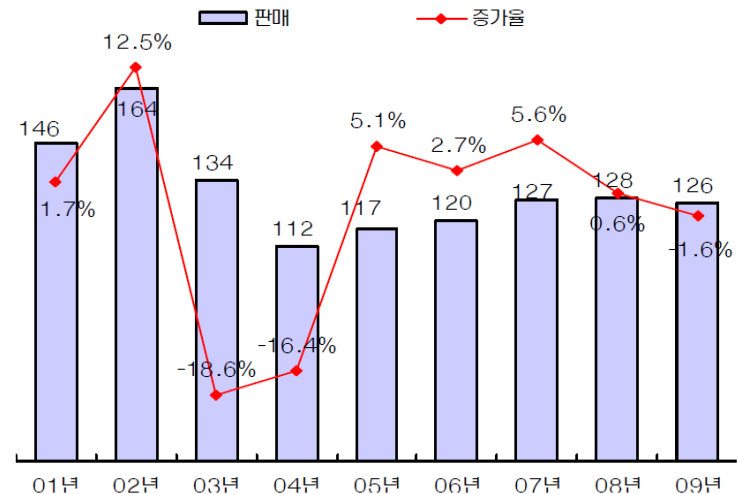
▪ 자동차산업의 경기흐름에 따라 실적이 민감하게 반응

- 국제경기 악화에 따른 국내 경제 여건의 악화로 2009년 자동차 시장은 하반기로 감소되었지만 2분기를 기점으로 중소형 신 차종 및 경차를 중심으로 수요가 증가하면서 상승
- 국내 시장의 경우 자동차 시장이 포화되어 성장이 둔화

세계 판매 추이



국내업계 판매 추이



[주 : Light Vehicle 기준 / 출처 : J.D Power]

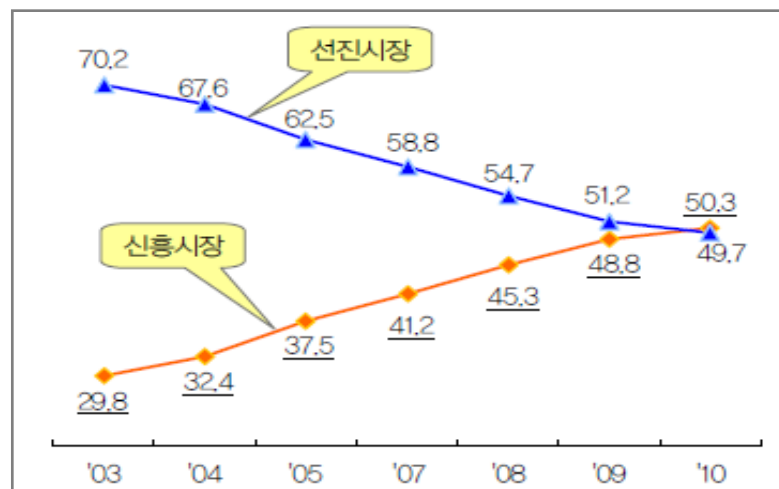
2. 산업동향분석

1) 자동차 산업동향 ②

▪ 신흥시장의 등장으로 자동차 시장의 구조가 변화되고 있음

- 신흥시장 비중이 50%를 넘어서면서 자동차시장의 판도가 선진시장에서 신흥시장으로 이전
- 신흥시장인 BRICs(브라질, 러시아, 인도, 중국)는 2010년 세계 자동차 판매 순위 TOP 10에 모두 진입하였으며, 특히 중국의 경우는 미국, 일본을 제치고 1위로 올라섬

시장별 판매 비중 추이 및 전망



국가별 자동차 판매 순위

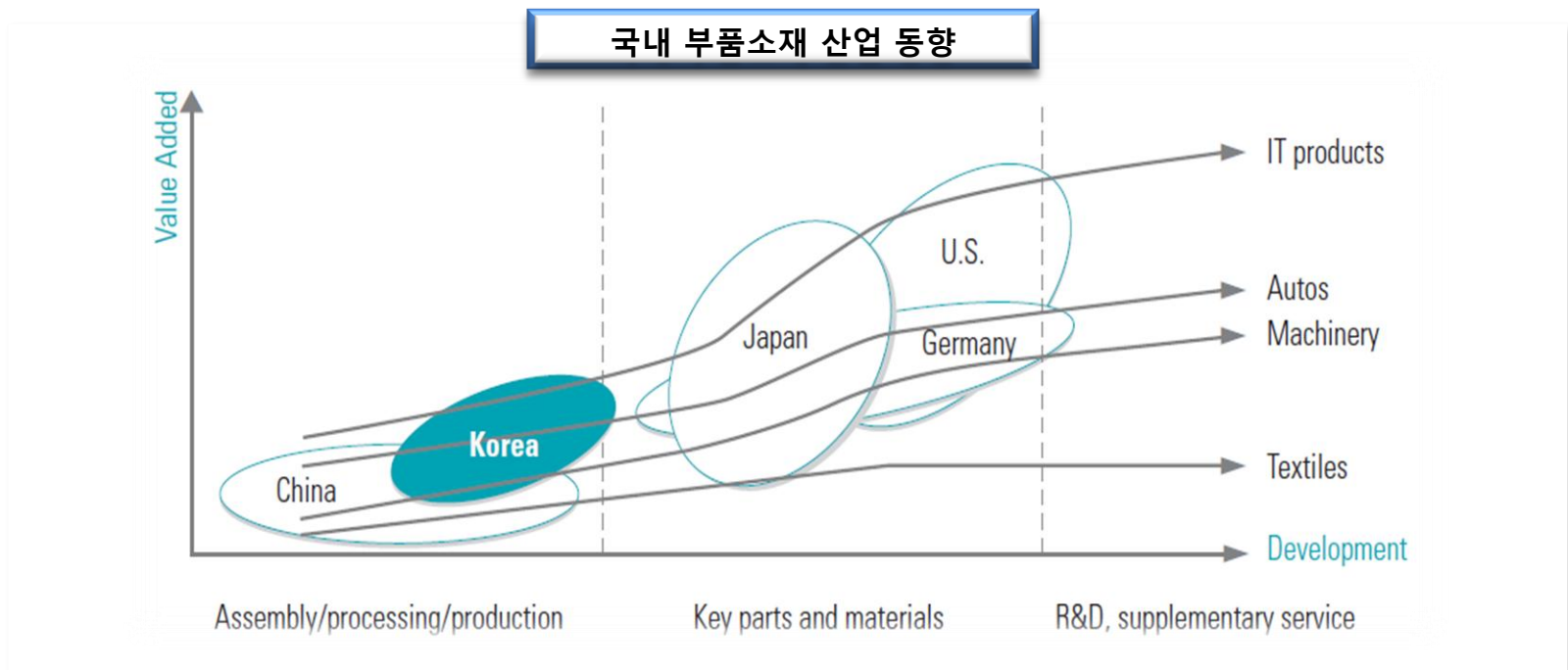
순위	2003년	2010년
1	미국	중국
2	일본	미국
3	중국	일본
4	독일	브라질
5	영국	독일
6	이탈리아	프랑스
7	프랑스	이탈리아
8	스페인	인도
9	캐나다	영국
10	브라질	러시아

[출처 : 글로벌 인사이트]

2. 산업동향분석

2) 자동차 부품소재동향 ①

- 미국, 일본, 독일 등의 선진국에서는 1980년대에 완제품 산업구조에서 핵심 부품 및 소재에 기반한 산업으로 관심이 이동
- 일본에서는 부품 및 소재산업이 전체 제조분야에 있어서 3분의 1이상을 차지
- 현재 한국은 '조립/처리/생산' 단계에서 '핵심부품 및 소재'의 단계로 진입 중

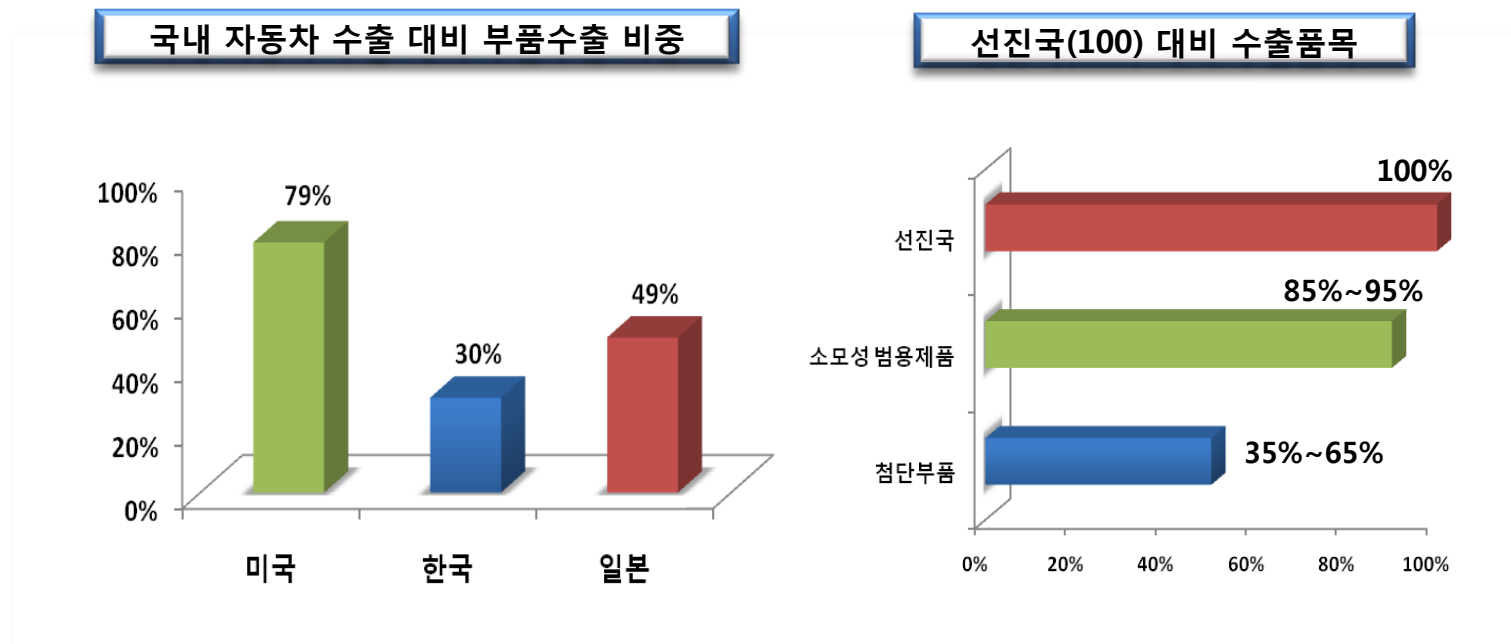


[출처: Invest Korea, Korea's Parts and Materials Industry, 2008.10.]

2. 산업동향분석

2) 자동차 부품소재동향 ②

- 국내 부품업계의 고질적인 문제점은 **내수의존도가 높고 핵심기술력이 취약**
- 최근에 **자동차 전자화에 적극적으로 대응**하고, **고부가가치 전자장치 개발** 관련 시장을 선점해야 한다는 추세



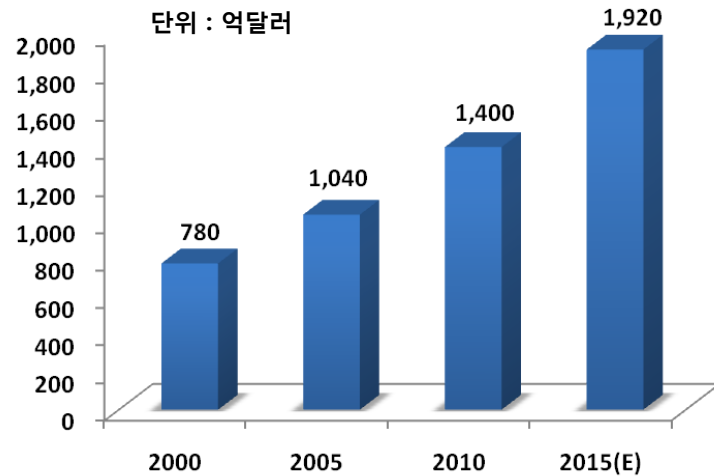
[출처 : 해럴드경제]

2. 산업동향분석

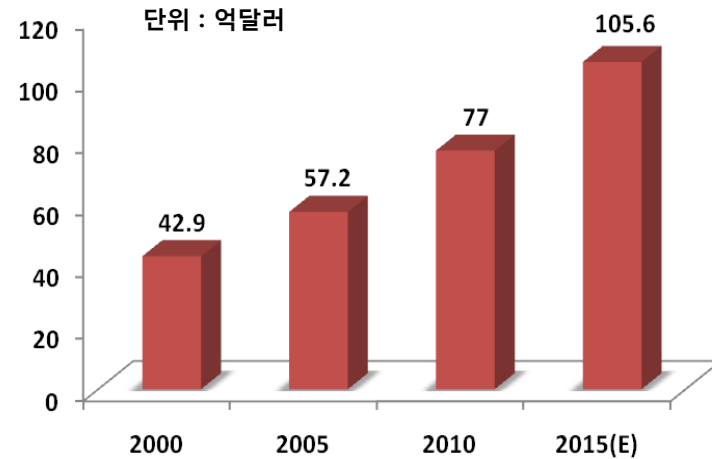
3) 자동차 전장 산업 동향 ①

- 전장산업은 자동차 부품 중 전자장치를 제조 및 개발하는 산업을 의미
- 세계 및 국내 자동차 전장부품 시장은 **지속적으로 증가**할 것으로 예상
- 자동차 전장부품 산업은 다수의 부품업체들이 공급하는 형태로 많은 수의 업체가 존재 및 진입하고 있으며, 그에 따른 **경쟁이 매우 치열한 산업**

세계 자동차 전장부품 시장 동향



국내 자동차 전장부품 시장 동향

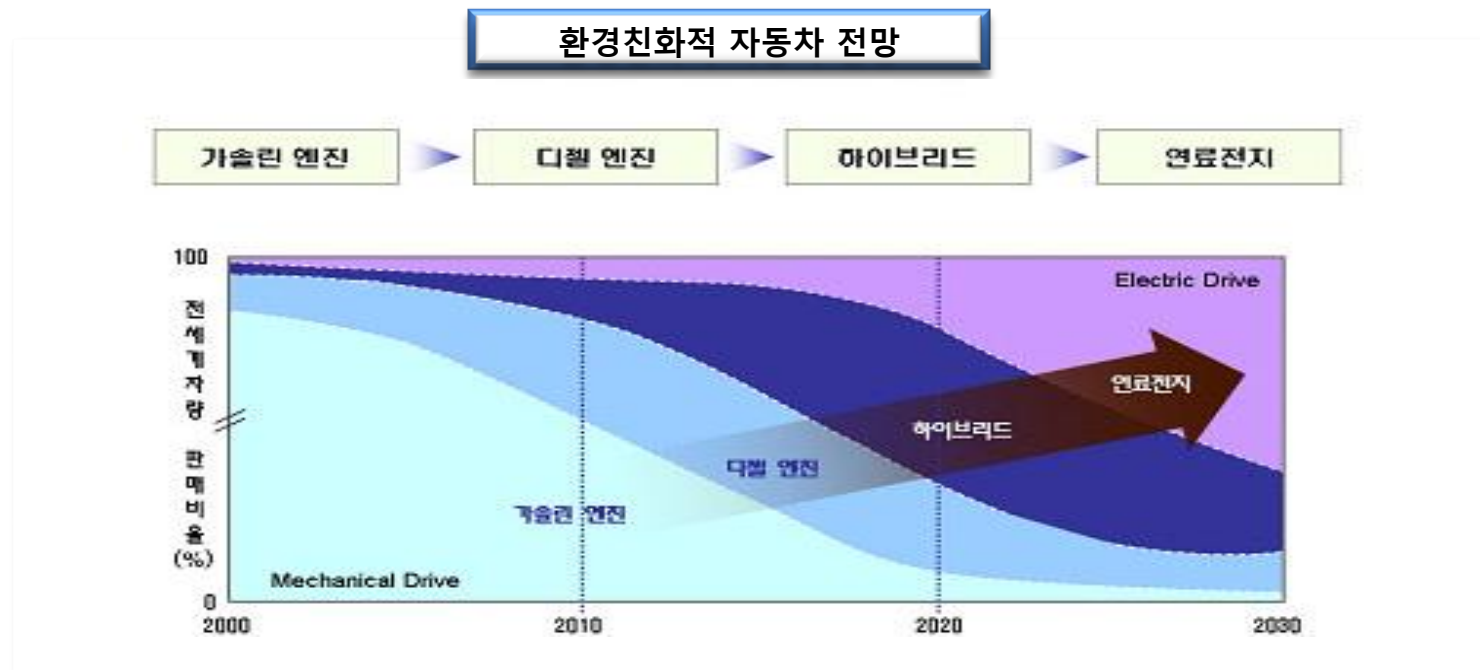


[출처 : Market Research]

2. 산업동향분석

3) 자동차 전장 산업 동향 ②

- 최근에는 **친환경, 고효율의 미래형 자동차가 트렌드**로 자리잡아 첨단 전장부품의 수가 늘어나 전장부품이 차지하는 비율이 크게 증가
- 자동차 전장부품 산업 역시 **환경친화 및 첨단기술 트렌드에 따라 변화될 것으로 전망**되며, **관련 기술 R&D의 적극적인 투자가 필수적인 추세로 변화**

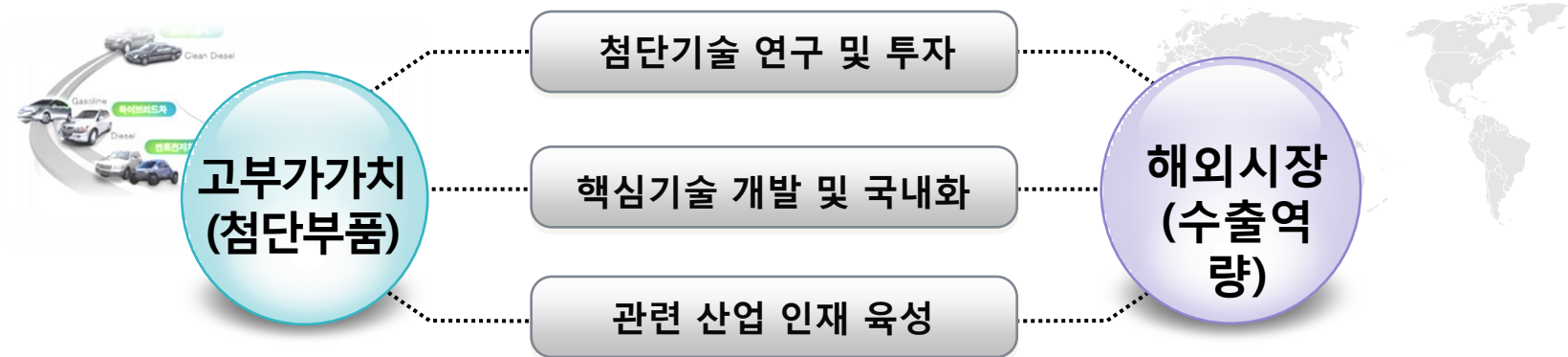


[출처 : 한국발명진흥회]

2. 산업동향분석

4) 시사점

- 자동차 전장산업은 앞으로 **고부가가치 산업인 첨단부품**과 **글로벌 역량**이 지속성장을 위해서 가장 중요한 요소가 될 것으로 예상됨



동아전기부품(주)의 현재와 미래

- Present** /
 - 연구개발의 세계화 표명
 - 미국과 중국에 연구소 및 공장 설립
- Future** /
 - 첨단부품의 체계적인 분석과 투자
 - 관련 산업 및 기술분야의 핵심인재 육성

Ⅲ. Company Profile

1. 기업개요
2. 산업동향분석
3. 경영성과분석
 - 1) 재무제표분석
 - 2) 추세분석
 - 3) 부문별 경쟁력 분석
 - 4) 시사점



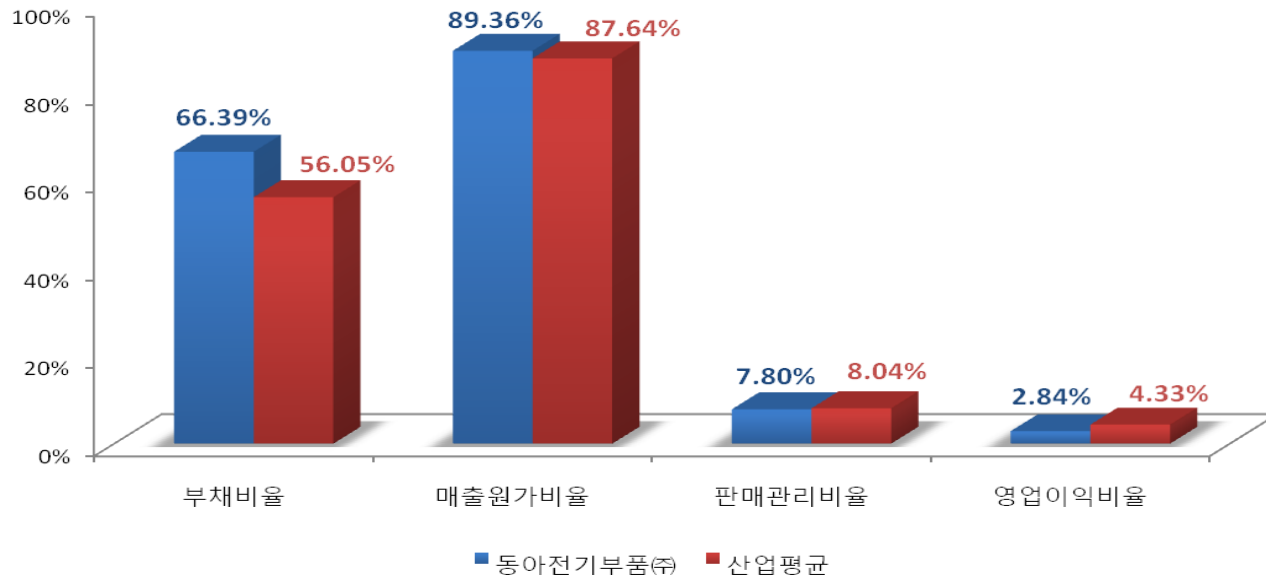
3. 경영성과분석

1) 재무제표 분석

- 대차대조표 상 부채비율이 산업평균에 비해 다소 높지만, **지속적으로 매입채무 감소**
- 손익계산서 상 매출원가비율이 산업평균에 비해 다소 높고, 판매관리비와 영업이익의 비율은 다소 낮게 나타남. **원자재 가격 상승과 환차손이 주요 원인**으로 판단

산업평균 대비 재무제표 비율 분석

기준 : 2009년

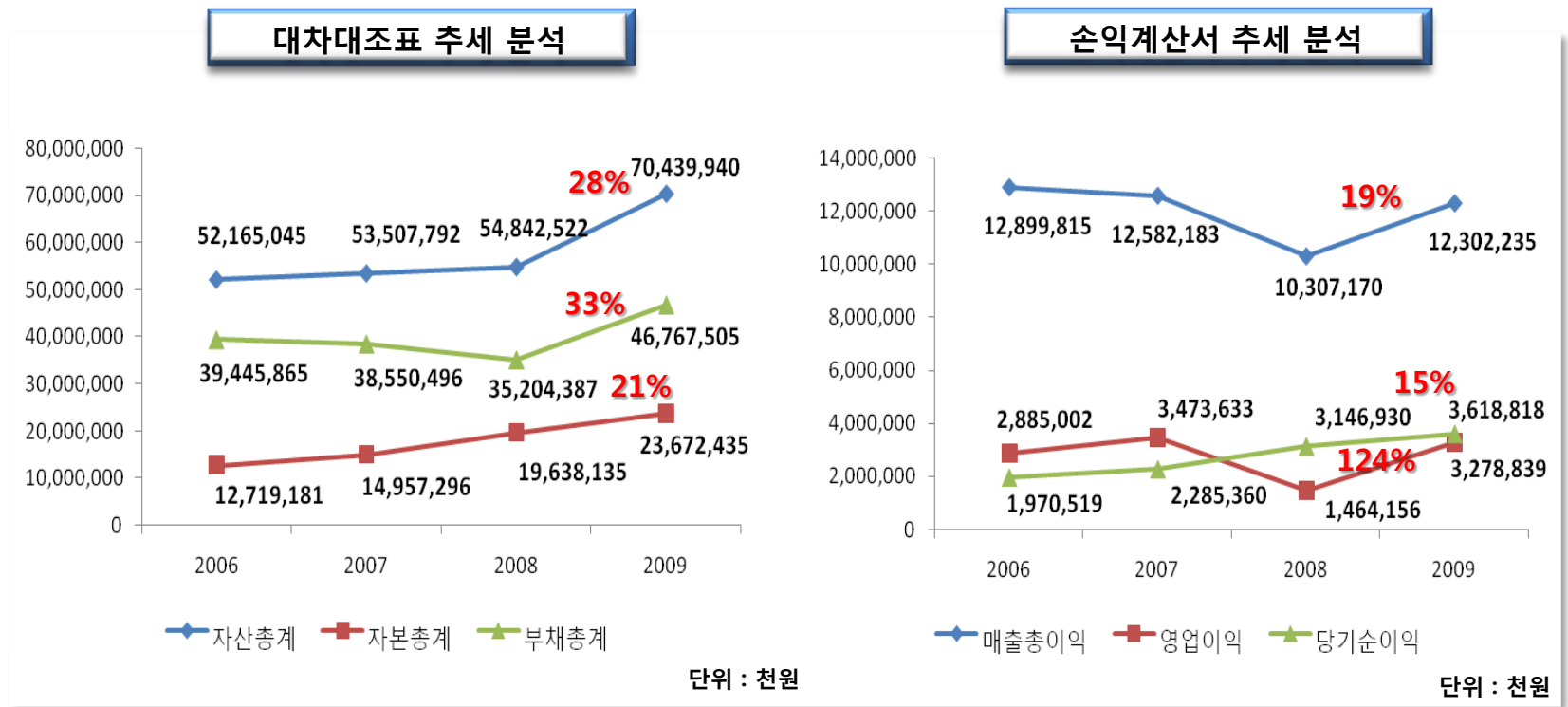


▶ 매출원가/판매관리비 감소와 영업이익 증가를 위해 **원자재의 안정적 공급 및 환차손 관리가 필요**

3. 경영성과분석

2) 추세 분석

- 자산, 자본, 부채는 지속적으로 증가하는 추세이며 부채가 2009년 다소 높게 증가
- 2008년 **경기불황과 환율파동**으로 인해 매출총이익과 영업이익이 다소 하락했지만, **환차익에 의해 당기순이익은 증가함**. 또한 **매출과 영업이익은 2009년 회복하는 추세**

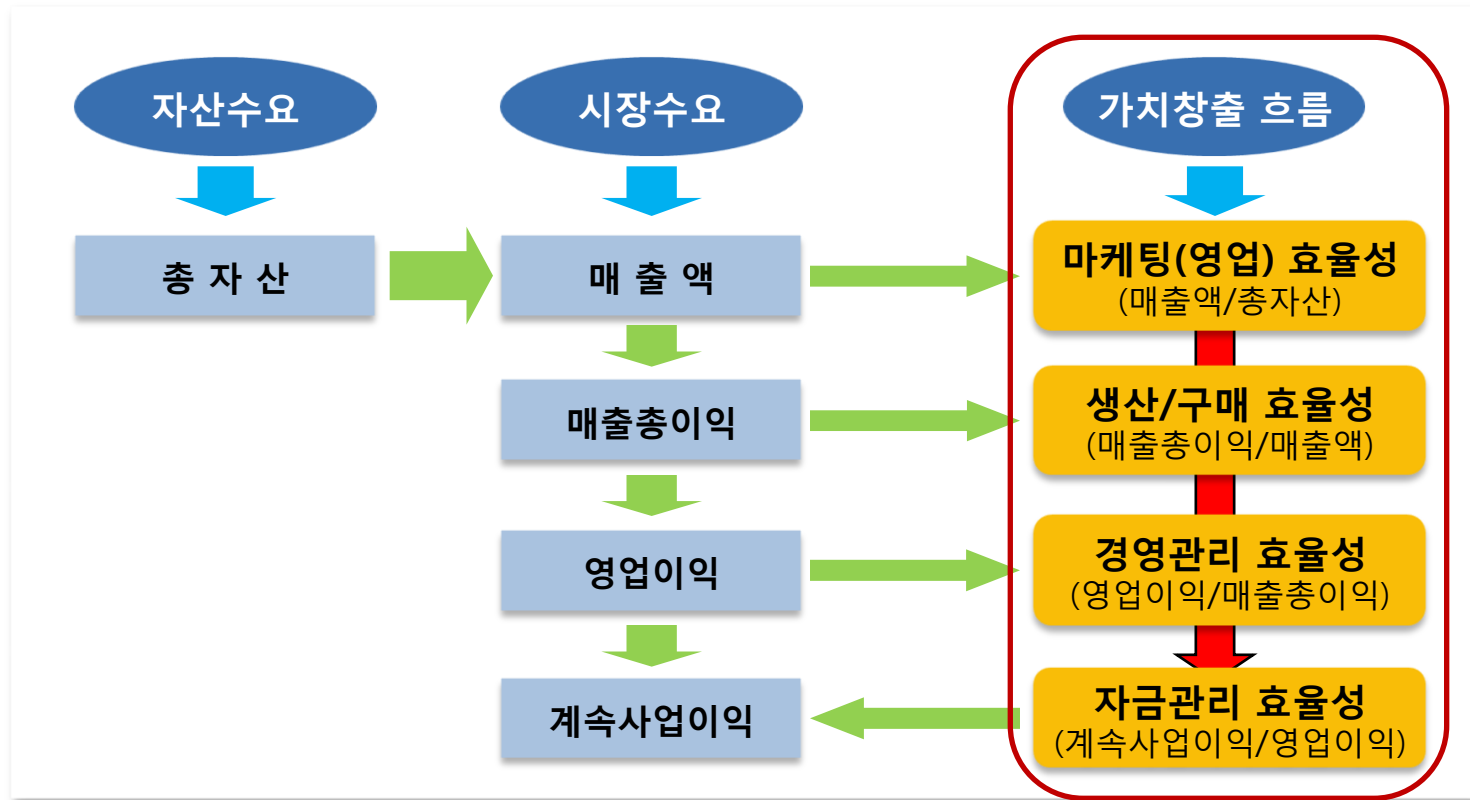


▶ 자본과 부채의 증가는 **기업혁신의 준비**로 판단되고, 지속적인 매출강화 노력이 필요

3. 경영성과분석

3) 부문별 경쟁력 분석

- 기업의 각 부문별 경쟁력 분석은 **가치창출의 흐름**에 따라 마케팅(영업), 생산/구매, 경영관리 및 자금관리 효율성 분석을 실시함



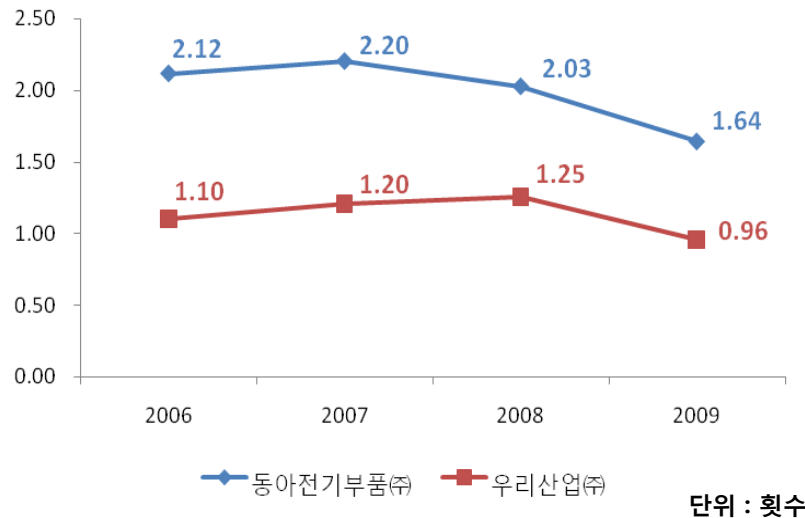
3. 경영성과분석

3) 부문별 경쟁력 분석

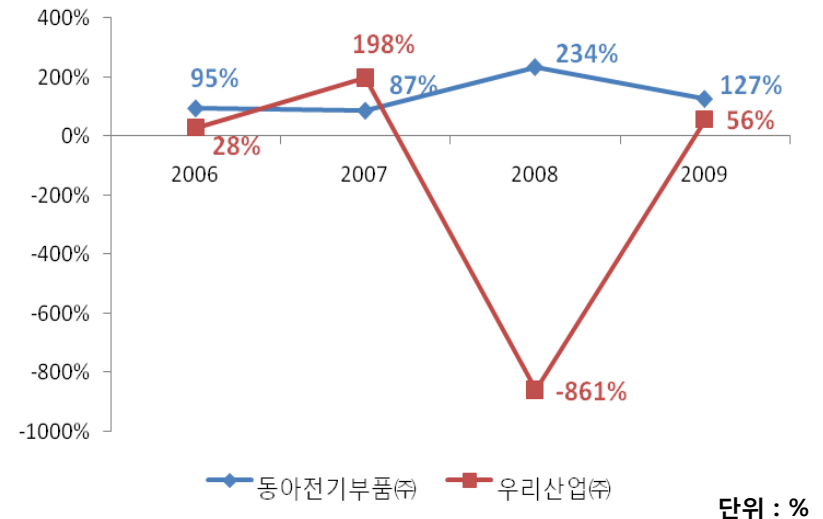
▪ 마케팅(영업) 및 자금관리 효율성

- 마케팅(영업) 효율성[매출액/총자산]은 **자산 투입대비 효과**를 측정하는 지표로, 동아전기부품(주)는 다소 감소하는 추세이나 **경쟁사 대비 높은 수준**에 이르고 있음
- 자금관리 효율성[계속사업이익/영업이익]은 **영업외수익 및 비용의 효율성**을 측정하는 지표로, 경쟁사인 우리산업은 변동의 폭이 심하나 **동아전기부품(주)은 상대적으로 안정적인 상태**임

마케팅(영업) 효율성



자금관리 효율성



- ▶ 동아전기부품(주)은 높은 마케팅(영업) 효율성을 가지고 있지만, **지속적인 감소를 주의**할 필요가 있음
- ▶ 동아전기부품(주)은 **안정적인 자금관리**를 하고 있으며, 이를 유지할 필요가 있음

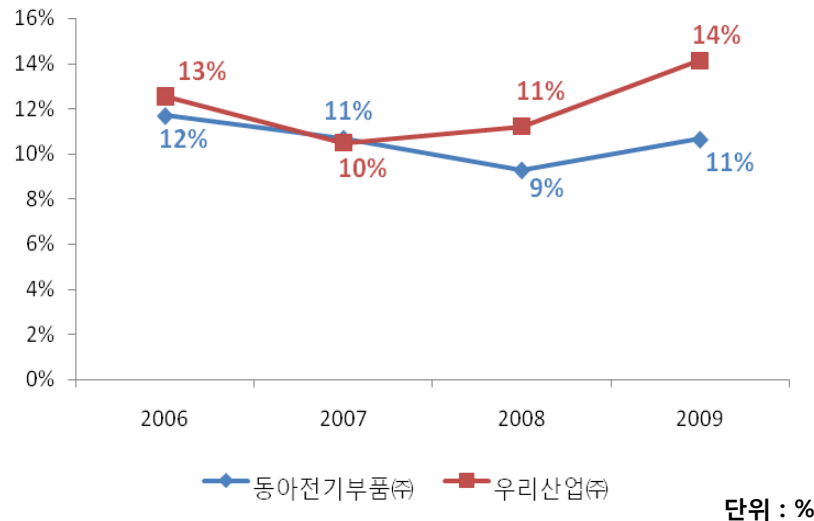
3. 경영성과분석

3) 부문별 경쟁력 분석

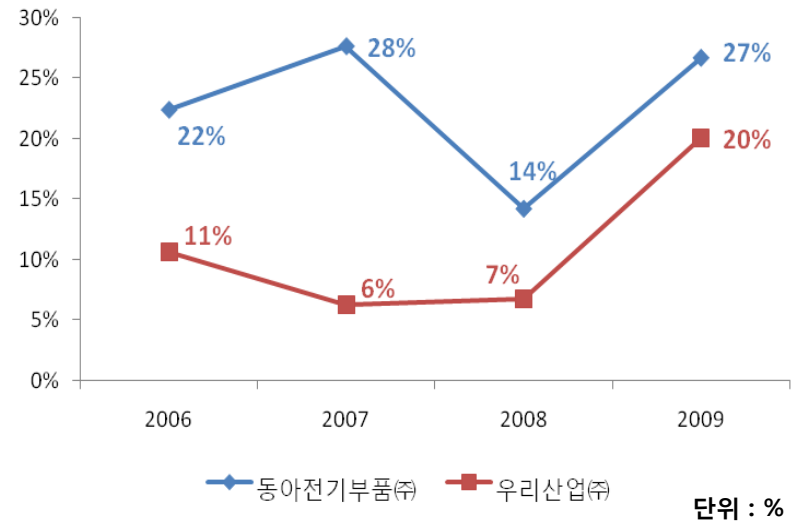
▪ 생산/구매 및 경영관리 효율성

- 생산/구매 효율성[매출총이익/매출액]은 **매출원가의 효율성**을 측정하는 지표로, 동아전기부품(주)는 **경쟁사에 비해 다소 낮은 효율성**을 나타내고 있음
- 경영관리 효율성[영업이익/매출총이익]은 **판매 및 관리비의 효율성**을 측정하는 지표로, 경쟁사 대비 동아전기부품(주)는 전반적으로 우수하며, **2008년 하락했으나 2009년 다시 회복**함

생산/구매 효율성



경영관리 효율성

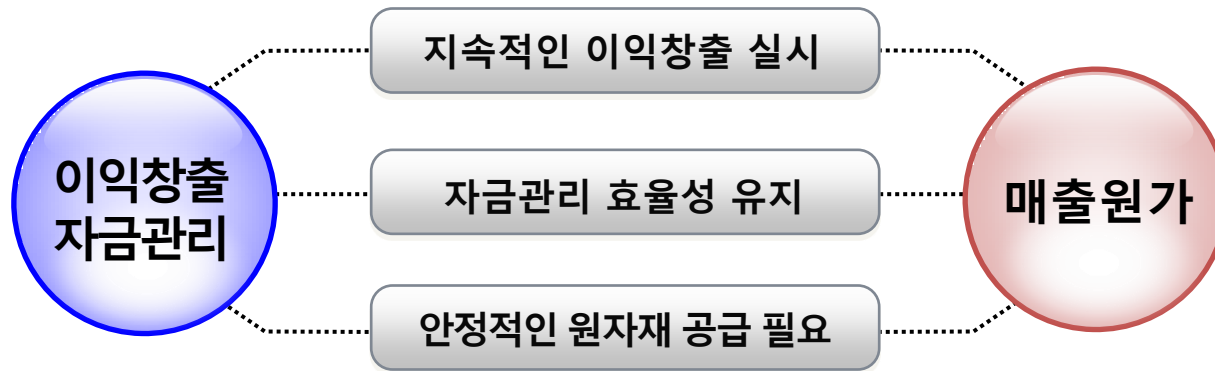


- ▶ 동아전기부품(주)은 높은 생산/구매 효율성을 위해 **증가하는 매출원가에 대한 관리**가 요구
- ▶ 동아전기부품(주)은 **경쟁사에 비해 안정적인 경영관리**를 하고 있으나, **2008년 이후 변동에 대한 관리**가 필요

3. 경영성과분석

4) 시사점

- 동아전기부품(주)는 다소 높은 **매출원가 비율을 관리하여 안정적인 원자재를 공급**하고, **지속적인 이익창출과 효율적인 자금관리를 유지**한다면 보다 높은 경영성과를 나타낼 것으로 예상됨



동아전기부품(주)의 현재와 미래

Present

- 생산/구매를 제외한 나머지 경쟁력 부문 우위
- 매출원가 비율은 다소 높음

Future

- 이익창출 및 자금관리 효율성 유지 및 개선
- 매출원가에 대한 지속적인 관심과 관리 필요

IV. 지속성장 수준 진단 및 개선사항 제안

1. Strategy 수준 진단 결과
2. Leadership 수준 진단 결과
3. Innovation 수준 진단 결과
4. Growth Process 수준 진단 결과
5. SLIG System 수준 진단 결과
6. 지속성장 수준 진단 결과



IV. 지속성장 수준 진단 및 개선사항 제안

1. Strategy 수준 진단 결과

- 1) Strategy 수준 진단 Overview
- 2) Strategic Fundamental 진단
- 3) Strategic Dynamics 진단
- 4) Strategy Execution 진단
- 5) Strategy 수준 진단 결론 및 제안

2. Leadership 수준 진단 결과

3. Innovation 수준 진단 결과

4. Growth Process 수준 진단 결과

5. SLIG System 수준 진단 결과

6. 지속성장 수준 진단 결과



1. Strategy 수준 진단 결과

1) Strategy 수준 진단 Overview

전략 수준의 진단의미는 기업의 목표체계의 명확성과 사내 공유 정도를 판단하기

위함이며, 전략적 근본을 달성하기 위해 변화하는 시장상황에서 경쟁세력의 경쟁방식에 대응하여 적합한 경쟁방식을 취하는지를 평가하고, 기업이 수립한 전략을 얼마만큼 훌륭히 수행할 수 있는지를 평가하기 위함

전략적 근본

기업의 목표체계에서 상위 세 가지에 해당하는 미션, 가치, 비전을 의미하며, 이는 기업의 뿌리에 해당함

전략적 다이내믹스

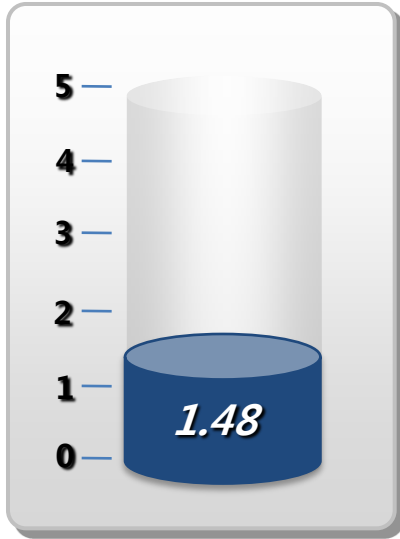
시장상황의 변화에 적절히 대처하는 전략관리능력을 의미함

전략 실행력

기업이 수립한 전략을 훌륭히 수행할 수 있는 능력을 의미함

1. Strategy 수준 진단 결과

2) Strategic Fundamental 진단



[전략적 근본 종합평가 점수]

Strategic Fundamental 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
사명문의 존재와 공감, 수직적 공유 노력도	1, 2, 3번	1.76
가치문의 존재와 공감, 수직적 공유 노력도	4, 5, 6번	1.34
비전문의 존재와 공감, 수직적 공유 노력도	7, 8, 9번	1.33

※ 종합평가 점수 = 3개 범주 평균점수

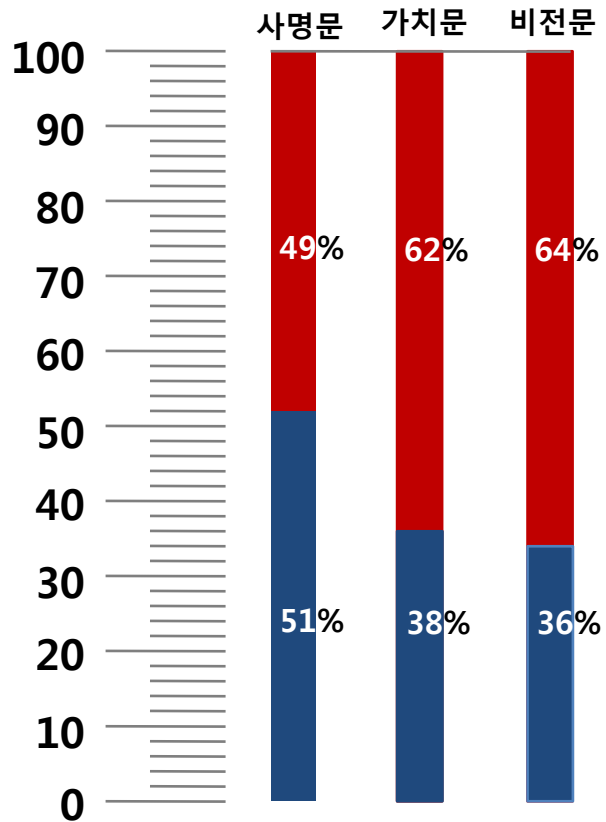
[전략적 근본 범주화 점수]

전략적 근본 설문분석

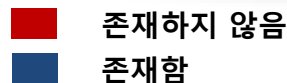
- 동아전기부품(주)의 전략적 근본은 1.48점으로 나타남
- 전략적 근본 설문문항을 3가지 범주(사명, 가치, 비전)으로 구분하여 나타냄
- 전략적 근본 중 사명문, 가치문, 비전문에 대한 구성원들의 인지가 낮은 것으로 판단됨
- 전략적 근본에 대한 전사적인 공유 방안이 필요하다고 판단됨

1. Strategy 수준 진단 결과

2) Strategic Fundamental 진단



[사명, 가치, 비전에 대한 인식여부]



임원진의 사명/가치/비전

사명 : 건강한 육체와 정신으로 고객과 함께하는
미래를 개척하는 기업

1차. 인류의 사회적 공헌

2차. 이익창출

3차. 구성원의 행복

가치 : **고객중심** 고품질 제품생산, 구성원의 행복

비전 : 2015년 연 매출 1조원 달성

사원/대리의 사명/가치/비전

사명 : 건강한 육체와 정신으로 고객과 함께하는
미래를 개척하는 기업

기술보국

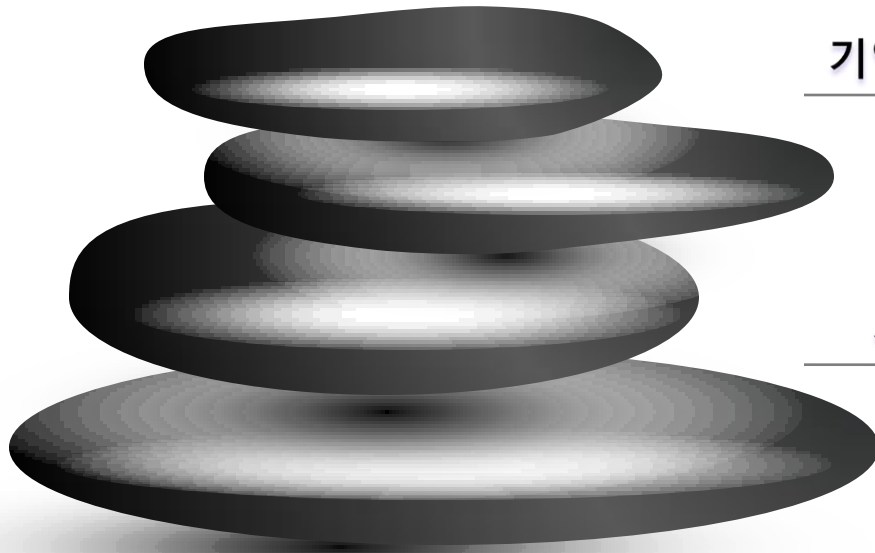
가치 : **고객중심**, 건강, 정성, 개발, R&D능력의
GLOBAL화

비전 : VISION 2010-세계일류기업으로 도약

1. Strategy 수준 진단 결과

2) Strategic Fundamental 진단

□ 사명, 가치, 비전에 대한 임원진의 인터뷰



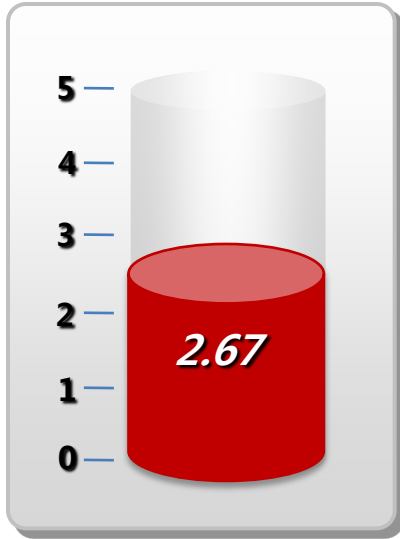
기업의 사명, 가치, 비전문이 명확하지 않음.

사명문, 가치문, 비전문이 핵심을 설명하지 못함

“ 구성원들의 인식 여부와 향후 성장을 대비하기 위해서 사명, 가치, 비전문을 재정리 해야 할 필요성을 느꼈다. 그리고 이미 우리는 진행하고 있다. ”

1. Strategy 수준 진단 결과

3) Strategic Dynamics 진단



[전략적 다이내믹스 종합평가 점수]

Strategic Dynamics 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
전략적 인식여부	1, 2, 3번	2.80
전략적 상황인식	4, 5번	2.78
전략적 다이내믹스 인식	6, 7번	2.43

※ 종합평가 점수 = 3개 범주 평균점수

[전략적 다이내믹스 범주화 점수]

전략적 다이내믹스 설문분석

- 동아전기부품(주)의 전략적 다이내믹스는 2.67점으로 나타남
- 전략적 다이내믹스 설문문항을 3가지 범주(전략적 인식여부, 상황인식, 다이내믹스 인식)으로 구분하여 나타냄
- 전략적 다이내믹스 중 다이내믹스에 대한 구성원들의 인지가 낮은 것으로 판단됨
- 경쟁세력과 시장상황에 대한 체계적인 분석 방안이 필요하다고 판단됨

1. Strategy 수준 진단 결과

3) Strategic Dynamics 진단

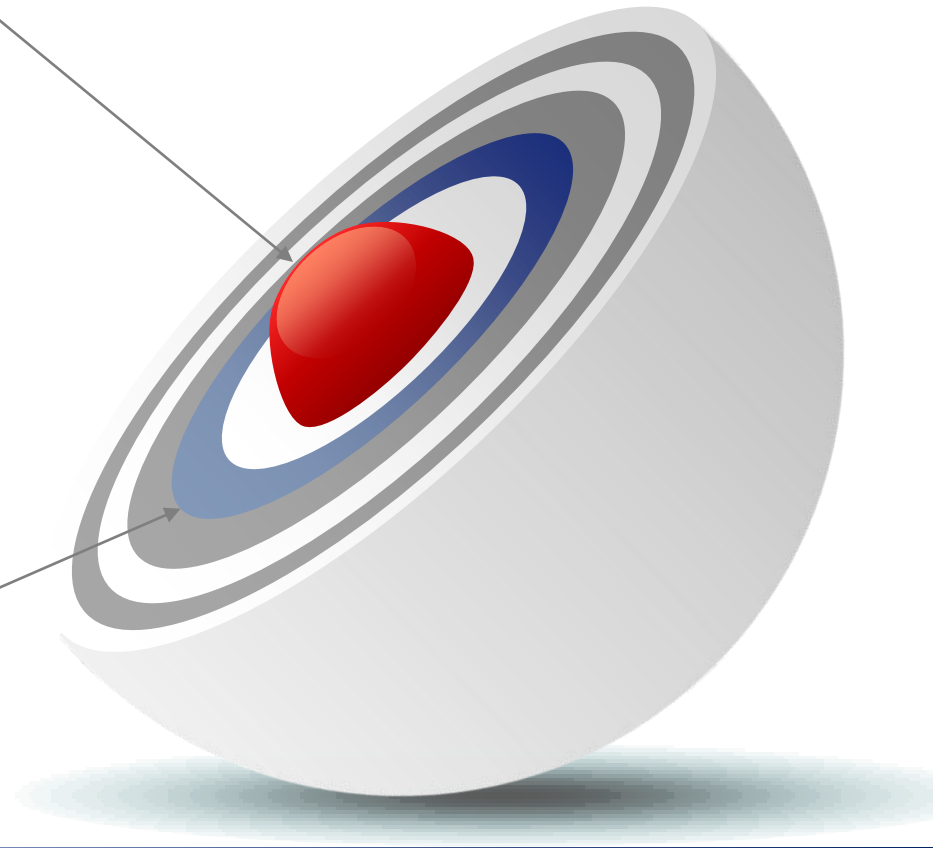
□ 시장 상황의 변화에 대처에 대한 임원진의 인터뷰

경쟁방식 (핵심역량)

- 품질
- 가격경쟁력

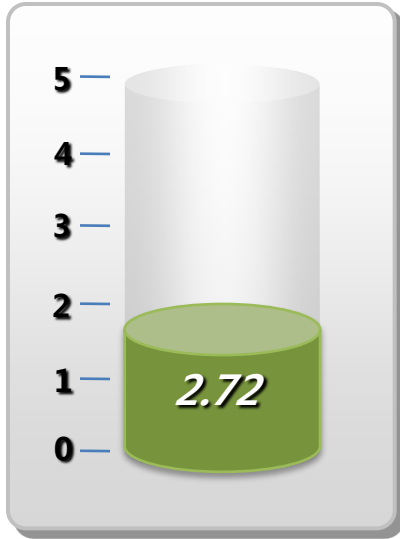
경쟁세력 분석 방법

- 임원진이 직접 트렌드 분석 실시
- 영업부서를 통한 경쟁 분석



1. Strategy 수준 진단 결과

3) Strategy Execution 진단



[전략실행력 종합평가 점수]

Strategy Execution 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
의사결정권 명확화	1, 3, 7, 11, 12번	3.05
정보흐름	2, 4, 5, 6, 8번	2.76
동기부여	9, 10, 16, 17번	2.36
올바른 조직구조	13, 14, 15번	2.67

※ 종합평가 점수 = 4개 범주 평균점수

[전략실행력 범주화 점수]

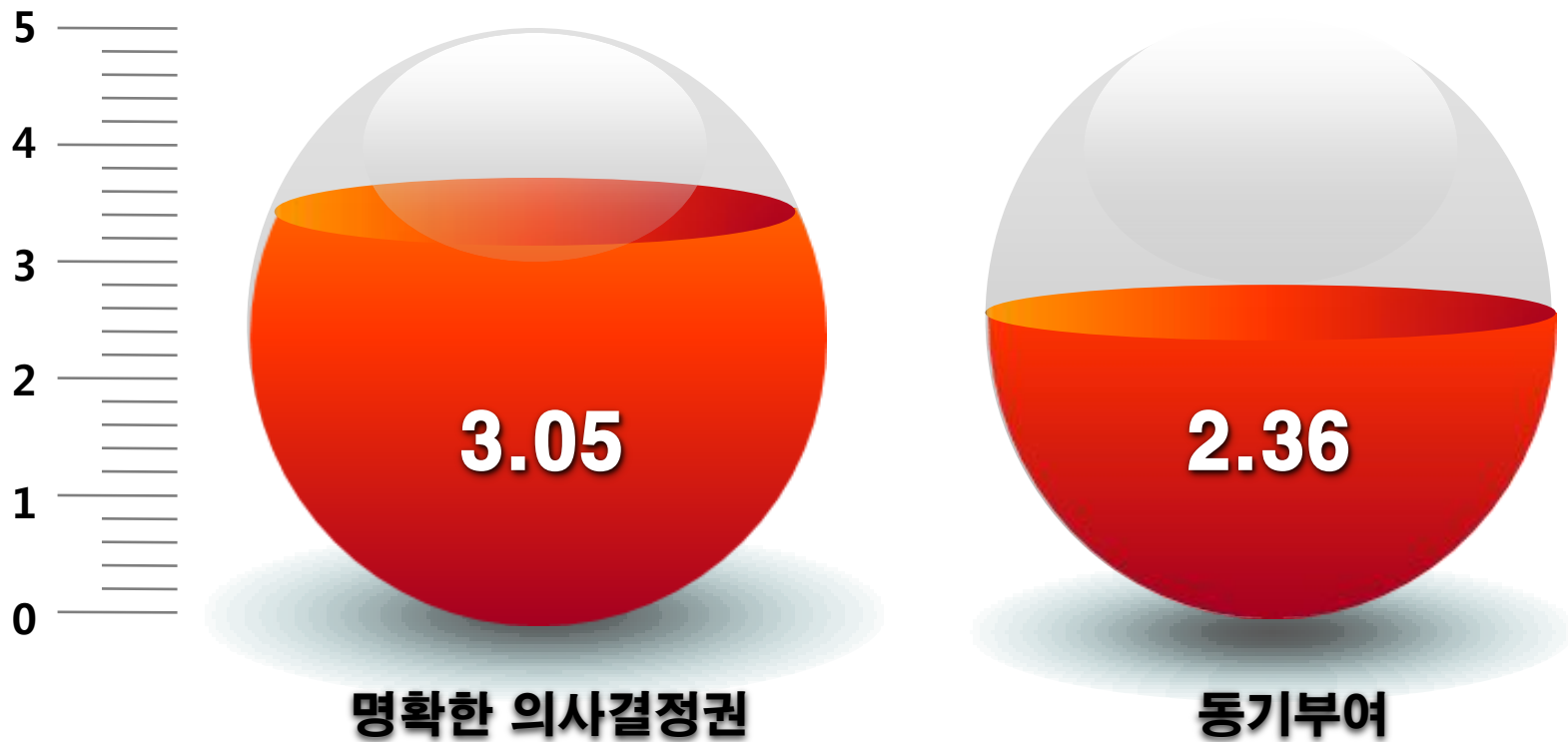
전략 실행력 설문분석

- 동아전기부품(주)의 전략 실행력은 2.72점으로 나타남
- 전략 실행력 설문문항을 4가지 범주(의사결정권 명확화, 정보흐름, 동기부여, 올바른 조직구조)으로 구분하여 나타냄
- 전략 실행력 중 동기부여와 조직구조가 상대적으로 낮게 진단됨
- 구성원들의 동기부여 강화 및 보다 유연한 조직구조를 위한 방안이 필요하다고 판단됨

1. Strategy 수준 진단 결과

4) Strategy Execution 진단

- 동아전기부품(주)은 의사결정권이 명확하나 구성원들의 동기부여가 다소 미흡함



1. Strategy 수준 진단 결과

5) Strategy 수준 진단 결론 및 제안

전략 수준 진단 결론

- **전략적 근본**
 - 사명, 가치, 비전문이 다소 불분명하며, 전파 정도가 낮음
- **전략적 다이내믹스**
 - 시장 및 환경에 대한 분석이 임원진 중심으로 진행되고 있으며, 시장 상황의 변화에 대한 대처 방안이 명확함
- **전략 실행력**
 - 임원진의 강력한 의지에 비해 사원들의 참여도가 다소 낮게 진단됨

전략 수준 진단 제안

- **전략적 근본 공유방안**
 - ▶ 사명, 가치, 비전문에 대한 재 수립 및 전사적인 공유방법이 필요함
- **전략적 다이내믹스 분석방안**
 - ▶ 별도의 분석 팀을 구성하여 임원진의 전략 수립에 대한 체계적 지원이 필요함
- **전략 실행력 강화방안**
 - ▶ 직원들이 자발적으로 참여할 수 있는 방안이 필요함

1. Strategy 수준 진단 결과

전략 수준 진단 제안

Process

1단계. 전략적
근본의 재수립

2단계. 자발적인
참여의 강화

3단계. 미래를
향한 대비

Method

- 1) 임원 세미나를 통한 사명, 가치, 비전문 작성
- 2) 회의나 조례 시 언급
- 3) 홈페이지 및 사무실 게재

- 1) 직원들에게 비전을 제시함으로써 능동적으로 참여하게 함
- 2) 보상 제도를 강화하고 문서화하여 전사에 공유
ex) '제스프리 인터내셔널'의 인센티브 경쟁

- 1) 시장 분석을 위한 Team을 구성하여 정기적으로 분석 및 보고하고 신사업을 준비함

IV. 지속성장 수준 진단 및 개선사항 제안

1. Strategy 수준 진단 결과
2. Leadership 수준 진단 결과
 - 1) Leadership 수준 진단 Overview
 - 2) Leadership Code 진단
 - 3) Leadership Brand 진단
 - 4) Leadership 수준 진단 결론 및 제안
3. Innovation 수준 진단 결과
4. Growth Process 수준 진단 결과
5. SLIG시스템 수준 진단 결과
6. 지속성장 수준 진단 결과



2. Leadership 수준 진단 결과

1) Leadership 수준 진단 Overview

리더십 수준의 진단의미는 리더가 공통적으로 갖춰야 할 기본기(리더십 코드)를 살펴보고, 리더들이 가진 독특한 역량(리더십 브랜드)을 진단하기 위함. 높은 수준의 리더십 코드와 브랜드는 고객 신뢰 및 업계에서의 이미지에 큰 영향을 미치며, 또한 기업의 미래 가치를 결정하고 더 나아가 기업의 운명을 좌우할 정도의 역할을 함

Leadership Code

모든 리더들이 갖춰야 할 리더십의 기본기를 의미함

- ① 능숙한 전략 실행능력
- ② 조직적 시스템을 구축하고 변화를 유도
- ③ 동기부여, 의사소통 등을 통한 직원 능력 관리
- ④ 미래 리더들을 육성할 수 있는 방법론 개발
- ⑤ 윤리적이며 신뢰할 수 있는 개인적 역량

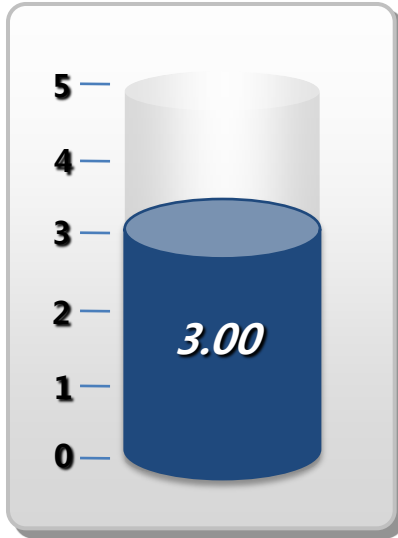
Leadership Brand

리더십 브랜드란, 어떤 기업의 리더들이 가지고 있는 대표적인 특성이나 명성을 의미함

경영진이 보유하고 있는 다른 리더들과 차별되는 고유한 능력과 리더십 스타일, 지명도, 시장가치를 종합한 개념

2. Leadership 수준 진단 결과

2) Leadership Code 진단



[리더십 코드 종합평가 점수]

Leadership Code 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
리더의 전략 수립 및 전파 여부	1, 2, 3번	3.23
전략과 리더십의 사내 전파 정도	4, 5, 6번	2.90
고객 및 외부 환경분석 및 파악	7, 8, 9, 10, 11번	2.92
기업 아이덴티티에 대한 인식	12, 13번	2.85
리더의 혁신성	14, 15, 16, 17번	3.08

※ 종합평가 점수 = 5개 범주 평균점수

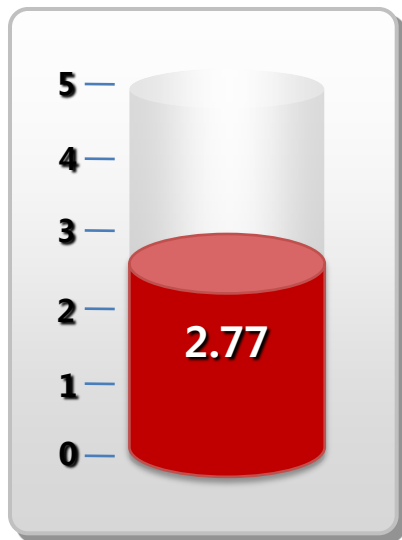
[리더십 코드 범주화 점수]

리더십 코드 설문분석

- 동아전기부품(주)의 리더십 코드는 3.00점으로 나타남
- 리더십 코드 설문문항을 5가지 범주(리더의 전략 수립 및 전파 여부, 전략과 리더십의 사내 전파 정도, 고객 및 외부 환경분석 및 파악, 기업 아이덴티티에 대한 인식, 리더의 혁신성)로 구분하여 나타냄
- 동아전기부품(주)의 경우 전반적으로 높은 수준의 리더십 코드를 보유한 것으로 판단되며, 이는 리더십 브랜드 구축 시 긍정적인 요소임

2. Leadership 수준 진단 결과

3) Leadership Brand 진단



[리더십 브랜드 종합평가 점수]

Leadership Brand 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
리더십 브랜드의 명확성	18, 19, 20번	2.77
리더십 브랜드 개발의 체계성	21, 22번	2.90
외부관점에서 리더십 브랜드 평가	23, 24, 25, 26, 27번	2.72

※ 종합평가 점수 = 3개 범주 평균점수

[리더십 브랜드 범주화 점수]

리더십 브랜드 설문분석

- 동아전기부품(주)의 리더십 브랜드는 2.77점으로 나타남
- 리더십 브랜드 설문문항을 3가지 범주(리더십 브랜드의 명확성, 리더십 브랜드 개발의 체계성, 외부관점에서 리더십 브랜드 평가)로 구분하여 나타냄
- 리더십 브랜드에 대한 명확성이 다소 낮은 평가를 받았으며, 이는 내부 구성원에게 리더십 브랜드에 대한 공유가 충분히 이루어지지 않은 것으로 판단됨

2. Leadership 수준 진단 결과

3) Leadership Brand 진단

- 리더십 브랜드 설문 중 주관식 문항 결과 "기술력"이 가장 많이 나타났으며, 그 외에도 "고객만족", "품질", "납기준수" 등이 존재함



2. Leadership 수준 진단 결과

4) Leadership 수준 진단 결론 및 제안

리더십 수준 진단 결론

■ 리더십 코드

- 현재의 리더는 경쟁을 통한 목표달성 및 결과지향적 측면을 강조하며, 조직을 경쟁에서 승리한다는 목표아래 하나로 뭉치게 하는 열정적인 모습을 보임

■ 리더십 브랜드

- 동아전기부품(주)의 전략, 핵심 기능, 가치관과 일관된 리더십 브랜드 발굴이 필요한 시점에 도달함

리더십 수준 진단 제안

■ 리더십 코드 강화방안

- ▶ 리더의 구성원에 대한 관심과 배려를 동기부여의 원동력으로 삼아 가족적이고 인간미 넘치는 문화 조성

■ 리더십 브랜드 구축방안

- ▶ 기업의 리더십 브랜드를 명확히 정의하고 문서화하여 전사적으로 공유함

2. Leadership 수준 진단 결과

리더십 수준 진단 제안

강한 리더십 브랜드 구축 방안

높은 수준의
리더십 역량을
충실히 유지

경쟁사 리더들과
차별되는 고유한
리더십 모델을
개발하여
성문화(成文化)

고객관점에서
리더들의 행동을
평가해서 리더십
성과를 확인, 발전

광범위한 리더십
개발 프로그램에
투자

장기적으로 일관성
있고 통합된 리더십
브랜드 구축

1

2

3

4

5

1) 기본단계

2) 준비단계

3) 도약단계

4) 성장단계

5) 성숙단계

IV. 지속성장 수준 진단 및 개선사항 제안

1. Strategy 수준 진단 결과
2. Leadership 수준 진단 결과
- 3. Innovation 수준 진단 결과**
 - 1) Innovation 수준 진단 Overview
 - 2) Innovative Organization Culture 진단
 - 3) Open Innovation 진단
 - 4) Innovation 진단 결론 및 제안
4. Growth Process 수준 진단 결과
5. SLIG시스템 수준 진단 결과
6. 지속성장 수준 진단 결과



3. Innovation 수준 진단 결과

1) Innovation 수준 진단 Overview

혁신 수준의 진단의미는 기업 목표체계의 명확성이 모든 구성원들에게 보다 효율적으로 전달되고, 공유가 되는지를 평가하기 위함이며, 이를 바탕으로 기업 내부의 혁신을 촉진하고 더 큰 시장을 창출하기 위해 외부의 지식이나 기술을 받아들이거나 내부의 지식을 유출하는 의도적 행동의 정도를 평가하기 위함

혁신조직문화

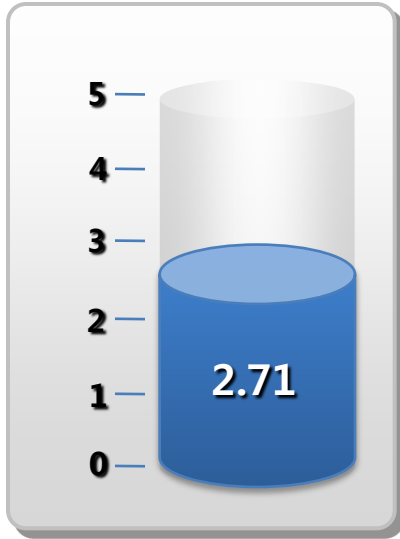
혁신조직문화란, 기업 내 혁신적이고 개방적인 분위기가 형성되어 기업의 목표체계가 보다 성공적으로 수행되도록 지원하는 조직문화를 의미함

개방형 혁신

개방형 혁신이란, 기업 R&D 의 새로운 패러다임으로서, 전통적 기업의 경계를 없애고 지적자산, 사람 등이 조직 내·외부로 자유롭게 활동하는 것을 의미함

3. Innovation 수준 진단 결과

2) Innovative Organization Culture 진단



[혁신조직문화 종합평가 점수]

Innovative Organization Culture 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
상하급자 관계	1, 2, 5, 15, 18번	2.96
활발한 의사소통문화	3, 6, 8, 9, 10, 14, 17번	2.44
조직의 정보공유 여부	4, 7, 16번	2.83
조직의 가치전파 여부	11, 12, 13번	2.68
조직문화의 혁신성	19, 20, 21, 22번	2.58

※ 종합평가 점수 = 5개 범주 평균점수

[혁신조직문화 범주화 점수]

혁신 조직문화 설문분석

- 동아전기부품(주) 혁신조직문화의 최종 평가 점수는 2.71점으로 나타남
- 설문조사결과 직무 및 직위별 의견이 다양하게 존재함
- 주관식 문항 분석결과 수직적 조직문화 / 부서간 소통부재가 문제점으로 나타남
- 의사소통문화와 조직문화 혁신성 범주는 상대적으로 낮은 평가를 받았으며, 이는 일반적인 명령과 통제로 대변되는 제조산업 조직의 특성이 반영된 것으로 판단됨

3. Innovation 수준 진단 결과

2) Innovative Organization Culture 진단

- 혁신조직문화 설문 중 주관식 문항 결과는 다음과 같음 <10명(56명中) 응답>

긍정적 답변

- a. 비교적 자유롭고 규제 받지 않음
- b. 건강한 육체와 정신으로 고객과 함께
하는 미래를 개척한다는 이념아래 현재
에 만족하지 않고 21C를 지향하는 **창조**
와 도전의 자세
- c. 공통된 가치를 위해 모두 함께 커뮤니티
할 수 있는 조직체계

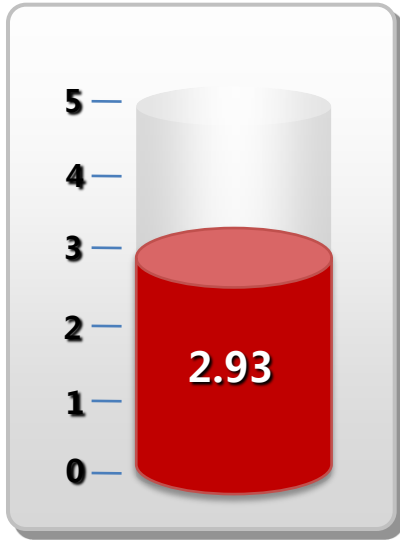
부정적 답변

- a. 성과위주 업무
- b. 틀에 박힌 규정(하향 평준화되고 있음)
- c. 타 부서간 조율이 어려움

[동아전기부품(주) 혁신조직문화 주관식 문항 분석 결과]

3. Innovation 수준 진단 결과

3) Open Innovation 진단



[개방형혁신 종합평가 점수]

Open Innovation 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
개방형 혁신 기본 수행여부	1, 2, 3, 4번	3.14
외부지향형 개방형 혁신 수행여부	5, 6, 7, 8, 9번	2.77

※ 종합평가 점수 = 2개 범주 평균점수

[개방형혁신 범주화 점수]

개방형 혁신 설문분석

- 동아전기부품(주) 개방형혁신의 최종 평가 점수는 2.93점으로 나타남
- 인터뷰결과 동아전기부품(주)은 기업 외부의 기술탐색 및 습득을 중요하게 생각하고 있음. 외부지향형 개방형혁신의 경우 유출 등의 이유로 활성화 되지 않는 실정임
- 따라서 개방형 혁신 기본수행 여부의 범주화 점수는 양호하게 나타났지만 외부지향형 개방형혁신 수행여부 범주는 기술유출과 관련되어 상대적으로 낮게 평가된 것으로 판단됨

3. Innovation 수준 진단 결과

4) Innovation 수준 진단 결론 및 제안

혁신 수준 진단 결론

■ 혁신조직문화

- 조직 내 의사소통과 정보공유 측면이 다소 미흡함
- 경직된 조직문화를 보임.

■ 개방형 혁신

- 긍정적인 요소로는 직원들 대다수가 기업 외부의 기술탐색 및 습득을 중요시 하고 있음
- 하지만 동사의 기술력을 외부로 공개하는 것은 부정적으로 생각함
- 자체 기술력을 중요시 생각하는 산업의 특성을 보임

혁신 수준 진단 제안

■ 혁신조직문화 정착방안

- ▶ 향후 유연한 조직문화를 만들기 위해서는 전통적인 제조업 특유의 문화를 타파하고 직급간, 부서간 의사소통을 활발히 해야 함

■ 개방형 혁신 실천방안

- ▶ 기업이 보유한 자체 기술의 일정부분을 외부로 공개함으로써 전략적으로 얻을 수 있는 혜택을 분석해야 함

3. Innovation 수준 진단 결과

혁신 수준 진단 제안

Process

1단계. 변화
필요성 인식

- 혁신 수준 진단에 대한 보고서를 전사적으로 공유하고, 변화필요성을 구성원들에게 전파함

2단계. 제안
제도 도입

- 전 구성원들이 자유롭게 문제를 제기하고 아이디어를 제공할 수 있는 제안 제도 도입
- ex) LG의 “낭비 제거 제안 현황판”

3단계. 조직활성화
방안 수립

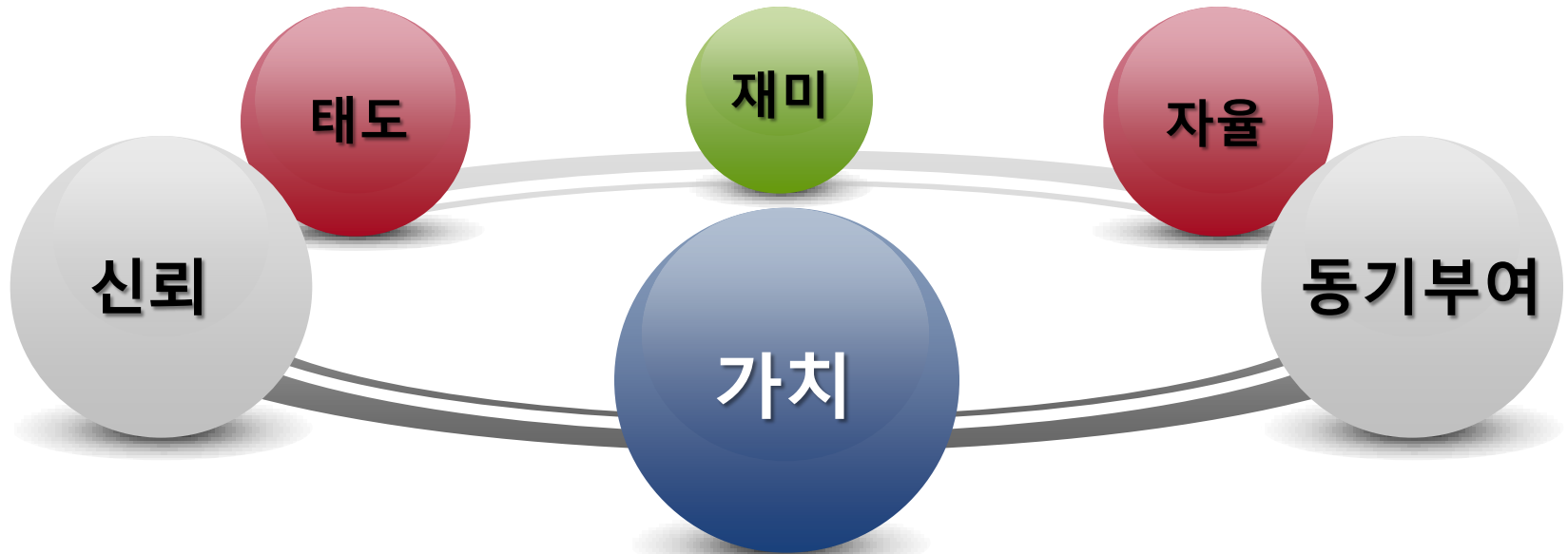
- 조직활성화 원칙에 따른 조직활성화 방안에 대해 전 구성원이 제안하도록 해야 함
- ex) 칭찬과 격려 프로그램, 체인지 프로그램

Method

3. Innovation 수준 진단 결과

4) Innovation 수준 진단 결론 및 제안

조직 활성화 6가지 원칙



- 1단계 : 개인과 조직의 변화의 필요성 인식
- 2단계 : 조직활성화6원칙 학습
- 3단계 : 개인과 팀 업무의 중요성 발견
- 4단계 : 주도적이고 자율적인 인간형 창조
- 5단계 : 팀원의 능력을 개발하고 서로 신뢰하는 가운데 Empowerment하는 방법 이해
- 6단계 : 칭찬과 격려의 중요성을 이해하고 그 요령을 학습
- 7단계 : 신뢰와 화합의 기업문화를 창조하여 즐거운 생활의 장으로서의 일터분위기를 조성함

IV. 지속성장 수준 진단 및 개선사항 제안

1. Strategy 수준 진단 결과
2. Leadership 수준 진단 결과
3. Innovation 수준 진단 결과
4. **Growth Process 수준 진단 결과**
 - 1) Growth Process 수준 진단 Overview
 - 2) Growth Process 수준 진단
 - 3) Growth Process 진단 결론 및 제안
5. SLIG시스템 수준 진단 결과
6. 지속성장 수준 진단 결과



4. Growth Process 수준 진단

1) Growth Process 수준 진단 Overview

성장 수준의 진단의미는 기업의 현재 주로 판매수익을 차지하고 있는 핵심역량 활용 정도를 평가하기 위함이며, 이러한 현 핵심역량을 바탕으로 핵심역량과 관련된 신 사업 또는 M&A 등을 통해 현 핵심역량과 다른 신 사업 진출을 하기 위한 미래의 신 성장동력 발굴을 하고 있는 지 평가하기 위함

현 핵심역량

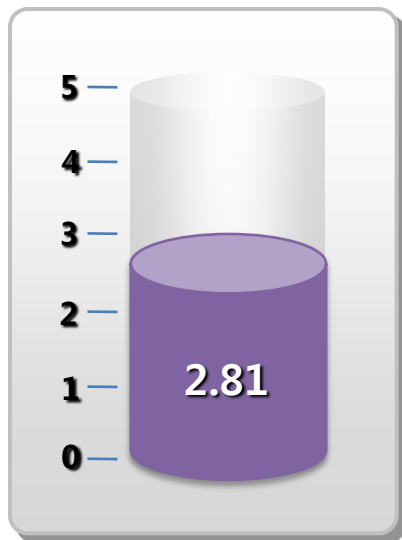
현 핵심역량 프로세스란, 기업 의
현 성장동력 개선 즉, 잘못된 일을
바로 잡으며, 실행력을
높이고, 단기성과를 높이는데
집중하는 프로세스를 의미함

신 성장동력

신 성장동력 프로세스란, 기업의
신 성장동력 발굴 즉, 현
핵심역량의 단기성과가 아닌
중장기적인 성과를 높이는데
집중하는 자율적 프로세스를
의미함

4. Growth Process 수준 진단

2) Growth Process 수준 진단



[성장프로세스 종합평가 점수]

Growth Process 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
현 핵심역량에 대한 평가	1, 2, 3, 4, 5번	3.04
신 성장동력 창출여부	6, 7, 8, 9, 10번	2.58

※ 종합평가 점수 = 2개 범주 평균점수

[성장프로세스 범주화 점수]

성장프로세스 설문분석

- (주)동아전기부품 성장수준의 최종 평가 점수는 2.81점으로 나타남
- 인터뷰결과 (주)동아전기부품의 현 핵심역량은 자동차 에어 컨트롤 설계, 제조부분이며, 신 성장동력으로 태양광산업, LED조명산업, 전기자동차 등 다양한 산업으로 진출을 준비 중임
- 설문조사결과 직무 및 직위별 의견이 다양하게 존재하며 신 성장동력 창출에 대한 노력은 하고 있지만 체계적인 분석 및 지원이 부족하다고 판단됨

4. Growth Process 수준 진단

3) Growth Process 수준 진단 결론 및 제안

성장 수준 진단 결론

▪ 현 핵심역량 프로세스

- 동아전기부품(주)은 현 핵심역량이 자동차 에어 콘트롤 설계, 제조 부분임
- 동아전기부품(주)은 품질, 기술, 가격 경쟁력 부분에서는 세계 TOP5 안에 들고 있으며, 국내에서는 최고 수준이라는 자신감을 가지고 있음

▪ 신 성장동력 프로세스

- 신 성장 발굴을 위해 태양광 산업, LED 조명산업, 전기자동차 등 다양한 산업 분석 중임
- 단, 신 성장동력을 위한 체계적인 분석 팀과 적극적인 투자 활성화가 다소 미흡

성장 수준 진단 제안

▪ 현 핵심역량 프로세스 강화방안

- ▶ 세계 최고 수준에 도달하여 자사만의 브랜드를 직접 생산하여 판매하기 위해서는 점진적인 고유기술의 확대가 필요함

▪ 신 성장동력 프로세스 발굴방안

- ▶ 신 산업으로 성공적인 진출하기 위해서는 관련 기술 R&D 중심의 적극적인 투자와 체계적인 분석 팀 활용을 활성화 시키는 방안이 필요함

4. Growth Process 수준 진단

성장 수준 진단 제안

Process

1단계. 환경 및
트렌드 분석

2단계. R&D의
강화

3단계. 자사
브랜드 개발

Method

- 사회 인프라, 전자 산업 트렌드 등을 분석하여 성장 가능성을 분석하고 외부 산업에 대한 벤치마킹을 통해 개선 아이디어를 도출

- R&D 강화를 통해 고유기술을 확대하고 관리기술을 강화하여 타 기업 제품과 차별화 함

- 차별화된 제품과 기술력을 통해서 OEM 방식에서 벗어나 자사 브랜드를 개발함

IV. 지속성장 수준 진단 및 개선사항 제안

1. Strategy 수준 진단 결과
2. Leadership 수준 진단 결과
3. Innovation 수준 진단 결과
4. Growth Process 수준 진단 결과
- 5. SLIG시스템 수준 진단 결과**
 - 1) SLIG시스템 수준 진단 Overview**
 - 2) Management System 수준 진단**
 - 3) Customer-Centric Process 수준 진단**
 - 4) Information Technology 수준 진단**
 - 5) SLIG 시스템 수준 진단 결과**
6. 지속성장 수준 진단 결과 종합



5. SLIG시스템 수준 진단 결과

1) SLIG시스템 수준 진단 Overview

SLIG 시스템 수준의 진단의미는 기업의 운영 및 전략계획 수립 시 BSC를 활용하여 혁신적인 전략 경영을 수행하는지를 평가하기 위함이며, 이를 통해 기업이 고객에게 제품을 판매할 때 고객중심의 프로세스로 운영되는지를 평가하고, 기업이 효율적인 시스템화를 통해 운영되는지를 평가하기 위함.

경영시스템

조직을 정렬하고 통제하는데 사용되는 일련의 프로세스를 의미하며, BSC(Balance Score Card) 즉 균형성과표를 기반으로 4가지 관점에서 작성되어야 함.

고객관점프로세스

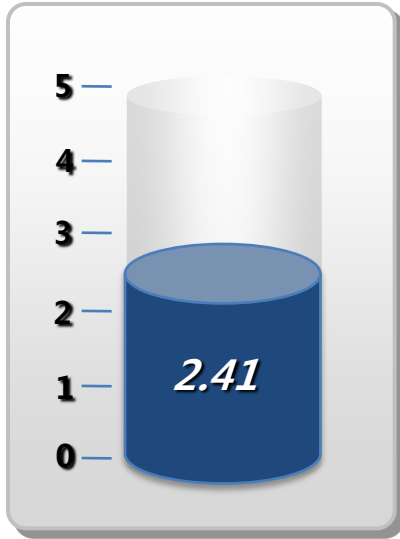
기업이 고객중심으로 업무활동을 수행하는지 나타내는 프로세스를 의미함.

정보화

기업 내 업무 프로세스가 정보시스템을 통해서 효율적으로 운영되는 것을 의미함.

5. SLIG시스템 수준 진단 결과

2) Management System 수준 진단 결과



[경영시스템 종합평가 점수]

Management System 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
운영계획의 체계성	2, 3, 4번	3.83
전략계획의 체계성	6, 7, 8번	2.41
BSC의 수립	10, 11, 12, 13, 14, 15번	0.96
BSC의 적절성	16, 17, 18, 19번	1.06

※ 종합평가 점수 = 4개 범주 평균점수

[경영시스템 범주화 점수]

경영 시스템 수준의 설문분석

- 동아전기부품(주)의 경영시스템 수준의 평가점수는 2.41으로 나타남
- 경영시스템 수준의 설문문항을 4가지 범주(운영계획의 체계성, 전략계획의 체계성, BSC의 수립, BSC의 적절성)으로 구분하여 나타냄
- 설문조사 결과, 직무 및 직위별 의견이 다양하게 존재하며 BSC 수립과 관련하여 매우 낮은 평가를 받았음. 이는 체계적인 BSC 구축이 필요하다고 판단됨

5. SLIG시스템 수준 진단 결과

2) Management System 수준 진단 결과

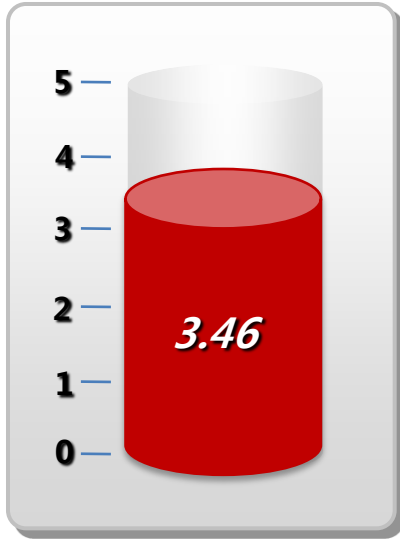
- 경영시스템 설문에 의해 도출된 BSC 관점의 KPI는 다음과 같음

관 점	KPI(Key Performance Indicator)
재 무	매출액, 매출성장율, 매출이익률, 영업현금흐름비율, 자기자본이익률, 경제적부가가치
고 객	고객만족도, 충성고객수, 시장점유율, 브랜드가치, 원가, 회전율
프로세스	공정계산율, 납기준수율, 원가절감율, 안전무사고일수, 환경무사고일수
학습과 성장	종업원만족도, 종업원이직률, 종업원생산성, 평균근속년수, 특허권수

[동아전기부품㈜ KPI 분석 결과]

5. SLIG시스템 수준 진단 결과

3) Customer – Centric Process 수준 진단 결과



[고객중심프로세스 종합평가 점수]

Customer – Centric Process 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
고객의 제품사용 목표 이해도	1번	3.64
사전 고객중심 활용 정도	2, 3, 4번	3.56
고객구매를 위해 제공하는 프로세스	5, 6, 7번	3.33
제품구매 후 고객에 대한 고려 정도	8번	3.33

※ 종합평가 점수 = 4개 범주 평균점수

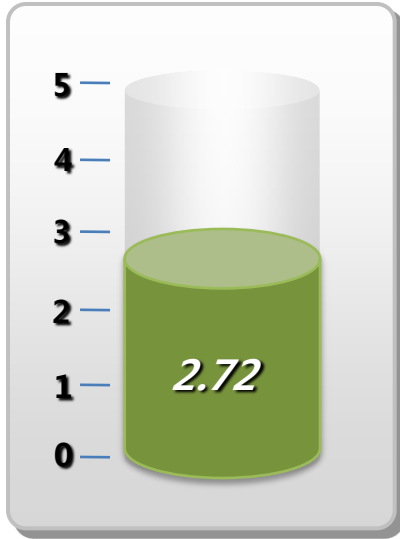
[고객중심프로세스 범주화 점수]

고객중심 프로세스 설문분석

- 동아전기부품(주)고객중심프로세스 수준의 평가 점수는 3.46점으로 나타남
- 설문조사 결과, 직무 및 직위별 의견이 다양하게 존재하며 모든 범주에서 고른 점수를 얻은 것으로 나타남
- 고객의 니즈를 충족시키기 위해서는 보다 체계적인 고객중심프로세스 구축이 필요하다고 판단됨

5. SLIG시스템 수준 진단 결과

4) Information Technology 수준 진단 결과



[정보화 종합평가 점수]

Information Technology 범주화		
범주내용	해당항목	점 수
정보화 범위	1, 2, 3번	2.46
정보화 효율적 활용여부	4, 5, 6번	2.93
PI 효율적 활용여부	7, 8, 9, 10번	2.83
정보화 운영 체계성	11, 12번	2.60

※ 종합평가 점수 = 4개 범주 평균점수

[정보화 범주화 점수]

전략 실행력 설문분석

- 동아전기부품(주)의 정보화 수준은 2.72점으로 나타남
- 정보화 수준 설문문항을 4가지 범주(정보화 범위, 활용여부, PI 활용여부, 체계성)으로 구분하여 나타냄
- 직무 및 직위별로 의견이 다양하게 존재하며 정보화 범위에서 상대적으로 가장 낮은 평가를 받았음. 이는 시스템의 활용이 제한적임을 나타냄

5. SLIG시스템 수준 진단 결과

5) SLIG시스템 수준 진단 결론 및 제안

SLIG시스템 수준 진단 결론

■ 경영시스템

- 동아전기부품(주)은 각 부서의 성과지표는 존재하나 전반적인 BSC에 대한 인식이 미흡함
- 성과 측정이 BSC를 활용하지 않고 각 부서별로 개별적으로 이루어짐
- 운영 및 전략계획 수립은 실시되고 있으나, BSC와의 연계가 부족

■ 고객중심프로세스

- 동아전기부품(주)의 수주생산방식의 프로세스로 제품을 공급하고 있음
- 동아부품전기(주)은 고객 중심 철학과 철저한 품질 관리를 통해 고객의 니즈를 충족시키고 있음

- 정보화

- 영업팀을 위한 전사적자원관리(ERP)시스템이 구축되어 있으며, ERP도입 당시부터 지금까지 혁신팀이 존재하여 지속적인 교육과 개선활동을 하고 있음
- 단, 각 부서의 의사소통과 시스템에 대한 이해가 부족하여 도입 효과가 낮음

SLIG시스템 수준 진단 제안

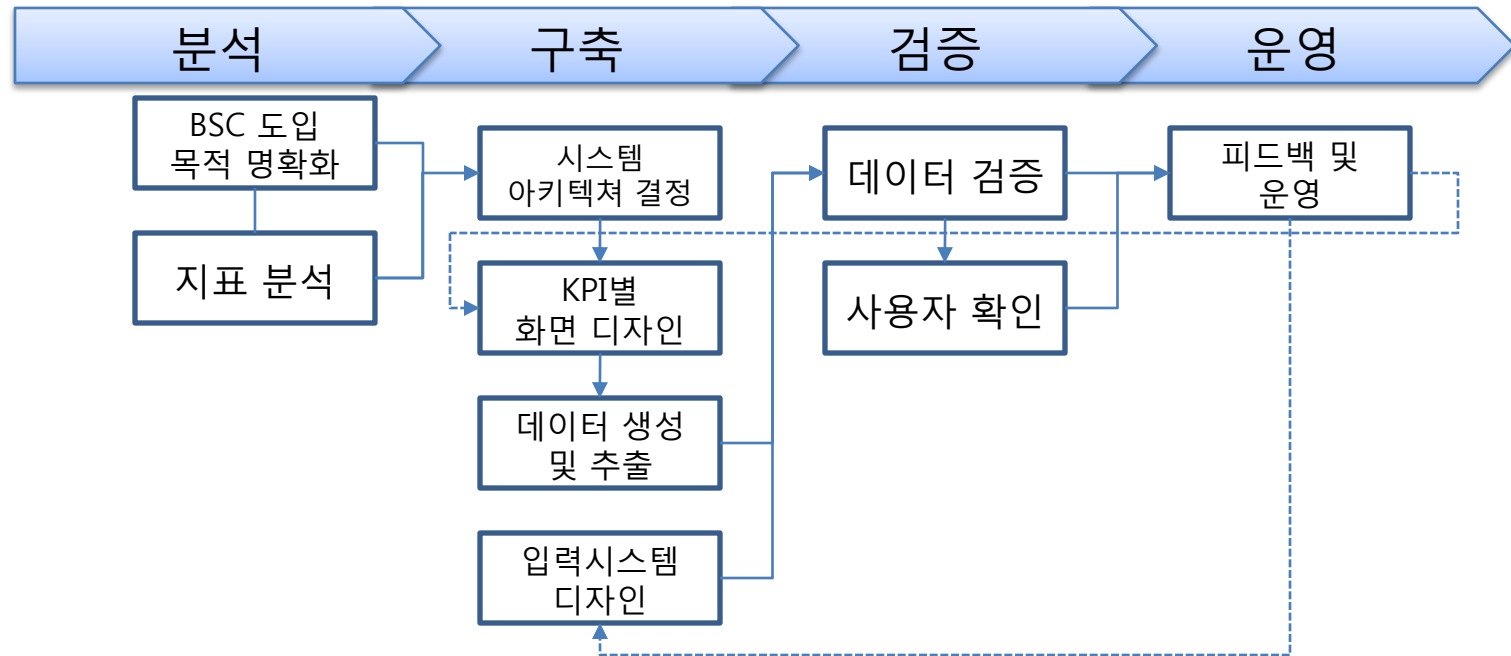
- 경영시스템 구축방안 ▶ BSC구축을 통해 조직의 역량을 전략 달성에 집중시킬 필요가 있음
- 정보화 방안 ▶ 정보화 시스템에 대한 교육을 통해 전사적으로 활용할 수 있는 환경을 구축해야 함

5. SLIG시스템 수준 진단 결과

5) SLIG시스템 수준 진단 결론 및 제안

SLIG시스템 수준 진단 제안

▪ 1단계 : BSC 컨설팅 및 시스템 구축



▪ 2단계 : BSC 및 정보시스템 활용 교육

- BSC, ERP, PDM 등 경영 및 정보시스템에 대한 전사적인 교육을 실시
- 교육팀을 통한 주기적인 반복 교육 및 일상 업무에서의 활용을 통해 시스템 활용에 대한 거부감을 제거함

IV. 지속성장 수준 진단 및 개선사항 제안

1. Strategy 수준 진단 결과
2. Leadership 수준 진단 결과
3. Innovation 수준 진단 결과
4. Growth Process 수준 진단 결과
5. SLIG시스템 수준 진단 결과
6. **지속성장 수준 진단 결과 종합**
 - 1) 영역별 수준 진단 결과
 - 2) 종합 결론



6. 지속성장 수준 진단 결과 종합

1) 영역별 수준 진단 결과

- 동아전기부품(주)의 영역별 수준 진단 결과 리더십 영역이 상대적으로 가장 높았으며, 전략 영역은 상대적으로 낮게 진단됨



[동아전기부품(주) 영역별 수준 진단 결과]

요인별 수준 진단 결과		
Strategy	▪ 전략적 근본	1.48
	▪ 전략적 다이내믹스	2.67
	▪ 전략 실행력	2.72
Leadership	▪ 리더십 코드	3
	▪ 리더십 브랜드	2.77
Innovation	▪ 혁신조직문화	2.71
	▪ 개방형 혁신	2.93
Growth	▪ 성장 프로세스	2.81
SLIG System	▪ 경영시스템	2.41
	▪ 고객중심프로세스	3.46
	▪ 정보화	2.72

[동아전기부품(주) 요인별 수준 진단 결과]

6. 지속성장 수준 진단 결과 종합

2) 종합 결론

지속성장 수준 진단 결론

- 현재 동아전기부품(주)은 탄탄한 리더십을 바탕으로 강력한 혁신을 추진하고 있음
- 단, 혁신을 추진하기 위해서 먼저 기업 전반적인 위기 의식과 혁신의 필요성을 확산 해야 함
- 동아전기부품(주)이 지속성장하기 위해 몇 가지 방안을 제안함

1단계 : 전사적인 혁신

- 전략적 근본의 재수립 및 공유
- 보상 시스템 도입
- 시장 분석팀 구성

2단계 : 기술트렌드를 예측

- 향후 기술의 장기 트렌드를 예측하고 기술 및 제품을 개발

3단계 : 구매협상력 강화

- 협력업체와의 구매 협상력을 강화하여 비용 구조 개선

4단계 : 기술력 강화위기감 조성 및 변화 필요성 전파

- R&D 투자의 강화
- 고유기술의 개발을 통한 경쟁력 강화



한양대학교 지식서비스연구소

<http://iks.hanyang.ac.kr>

031-400-5038~9