기업 경영 정보

□ 미쓰비시(三菱)중공업의 판매 강화 전략[1)]

- 미쓰비시중공업은 아시아 지역에서 공장용 자가 발전 장치 판매를 강화할 방침임
  - 자가 발전용 엔진은 올 봄까지 미국 수출에서 호조를 나타냈으나, 최근 동시 테러의 영향으로 앞으로의 판매 전망이 불투명한 상태임
  - 반면, 중국과 동남아시아 지역에서 일본 가전·정보통신기기 메이커들의 공장 건설 추진 움직임은 자가 발전용 장치의 대체 판로를 제공하고 있음
  - 구미지역에서의 시스템화는 현지의 장치 메이커들에 의해 이루어지는 경우가 많았지만, 동남아시아와 중국에서는 미쓰비시중공업이 직접 시스템 납입까지 담당하게 되었음

- 판매망 강화를 위해서는 지역 총괄 거점을 상해와 싱가포르에 두고 일본계 공장을 중심으로 판매 서비스 체제를 확충할 계획임
  - 일본에서 판매·서비스 인력을 직접 상해와 싱가포르 현지에 파견하여 중국과 동남아시아 지역의 판매 대리점을 관리할 것임
  - 미쓰비시중공업은 중국과 동남아시아 시장에서 발전 설비 및 발전용 엔진의 적극적인 판매로 5년 이내에 연간 약 780억 엔의 매출을 기대하고 있음

□ 미쓰이(三井)물산의 신약 개발 지원 사업[2)]

- 미쓰이물산은 신약의 원료 조달과 제조방법의 개발 등 신약 개발을 지원하는 新비즈니스 영역에 진출함

1) 日經産業新聞(2001년 10월 25일자)
2) 日本經濟新聞(2001년 10월 23일자)

- 경영환경의 악화로 최근 제약회사들은 신약 개발 단계에서 원료 제조와 조달 분야에서 아웃소싱을 확대하고 있음
- 미쓰이물산은 제약회사들과 화학 제조업체들을 광범위하게 연결하는 새로운 서비스 영역을 구축하고 있으며, 향후 3년 안에 현재 100억 엔의 매출이 100% 이상 성장할 것으로 기대하고 있음
- 신약 개발 지원 회사는 제약회사에서 개발한 신약에 대한 제조 방법을 개발하여 원료 제조업체에 생산을 위탁하게 됨
- 원료 제조업체는 중간 형태의 신약 원료를 생산하고, 이를 개발 지원 회사에 재 납품하게 됨
- 최종적으로 개발 지원 회사는 신약 원료를 제약회사에 제공하며, 제약회사에서는 원료들의 합성을 통해 최종적인 신약을 생산하게 됨

□ 미쓰비시(三菱)상사의 글로벌 연수 시스템[3)]

- 비즈니스 혁신이 급격히 진행되고 있는 글로벌 경영 환경 속에서 능력 있는 지역 스태프(National Staff)의 활용 요구가 커지고 있음
  - 미쓰비스상사는 글로벌 경영 전략에 지대한 영향을 주고 있는 NS들의 글로벌 연수체계와 처우를 재정비하였음
  - 지금까지의 NS 연수는 미국이나 아시아 등 지역별로 한정시켜 진행되었지만, 작년부터는 글로벌 리더십 프로그램(GLP)을 새롭게 도입하여 통합 프로그램을 운영하고 있음
  - GLP의 대상은 전 세계에서 선발된 2백 이십 명의 NS와 일본인 직원들이며, 연수 프로그램을 통해 타문화에 대한 이해 촉진과 실제 비즈니스 계획을 제안하게 됨
  - GLP 연수는 3 4개월 간 인터넷을 통해 사전 학습을 마친 후에, 5일간 팀별 합숙을 통해 구성됨
  - 또한, 연수 팀별로 제안된 비즈니스 계획 가운데에서 최종적으로 선발된 1건에 대해서는 사업 개발 조성금을 회사로부터 지원 받게 됨

(임종욱 : frontier@hri.co.kr ☎ 3669-4065)

3) 日經産業新聞(2001년 10월 26일자)