

전체기사
수급·시황
제품별뉴스
지역별뉴스
수요산업뉴스
분석&전망
칼럼
핫이슈
연재물
특집/기획
스크랩
중국ZONE
일본ZONE
탐방/인터뷰
당좌거래정지
이슈모음
DB센터
철강자료실
철강교육
헤드헌팅
커뮤니티
고객서비스

199,000원 부터~
골프
02-701-7998
해나투어 (동관매점) 다일투어
HANA TOUR

Home >> 기사검색

[S&S 컨퍼런스] 고객중심 혁신 ‘강력한 무기될 것’-서울대 김현철 교수

- 도요타 고객을 기점으로 시스템 동기화 및 슬림화
- 고객 중심의 시스템 구축 ‘불황극복과 호황시 강력한 무기될 것’
- 많이 파는게 아닌 적정히 파는것에 초점

기사입력: 2012-12-12 16:12 | 김종혁 기자 (webmaster@steelsteel.co.kr)

폰트 + - 프린트

"동일한 방식으로 경쟁기업(혹은 선두기업)을 이길 수 없다"

서울대 김현철 교수는 12일 ‘S&S Steel Conference 2012’에서 "철강산업이 어려운 환경에 놓인 것 같다. 불황을 어떻게 극복할 것인가가 가장 큰 이슈"라며 이같이 말했다. 김 교수는 "동종업계에서 해결 방법을 찾을 수 있지만, 관련 산업이나 다른 기업에서 그 방법을 찾을 수 있다"며 도요타의 혁신과 성장 방식을 설명했다.



◇ 서울대 김현철 교수

그는 "도요타가 일본에서 1위 기업이 아니었다"며 도요타가 닛산을 누를 수 있었던 이유는 불황과 위기가 올 때마다 혁신을 추진했다는 점을 강조했다. 도요타는 소량 다품종 생산 시스템에 따른 낭비 요소를 제거하는 혁신을 추진한 이후, 1940년 불황시 판매가 급격히 줄자 다시 혁신을 추진했다.

"도요타는 많이 파는데 집중한 게 아니라, 걱정하게 파는 것을 추구했다. 이를 통해 기업 전체를 동기화하고 슬림화 하는데 중점을 뒀다. 이것이 닛산을 이길 수 있는 결정적 원인이 됐다"고 분석했다.

그는 "도요타는 2위 업체로 시작해서 생산량도 줄었지만, 고객을 꼭 잡고 생산과 품질을 안정화 할 수 있었으며, 낭비도

베스트 클릭

▪ 철근, 이제는 유통이 ‘갑’이다
▪ 철강업계, 여름철 생산원가 부담 커
▪ 스테인리스 가격 올라가 ‘오리’!
▪ 前 금강제강 임윤웅 대표 ‘법정구속’
▪ STS업계, 포스코 6월 가격 인상에

S&S 철강교육프로그램

·철강교육/세미나/컨설팅/산업시찰

최근기사

▪ 제강사, 미국산 철스크랩 거래 ‘
▪ 대만 유스코 300계 STS 수출가격
▪ 현대제철 ‘SHN강재’ 대안 부상
▪ 열연 유통업계, "올 실적 걱정된
▪ 잘나가는 판재 유통업체 '이유있
▪ 현대제철, 후판 판매 포트폴리오
▪ (건설단신) 두산건설, 러시아 LN
▪ 건설 안전규제, 철강 후폭풍..철
▪ 포스코P&S, 다문화가정 편견·차
▪ 5월29일 당좌거래정지(없음)

동방철강(주)

Duplex Stainless
310S, 253MA
국내 최저가

☎ 051-316-8212
mail@dongbang-metal.com

없애면서 원가 경쟁력이 높아졌다"며 이 같은 요인이 넋산을 이길 수 있는 배경이 됐다고 설명했다.

김 교수는 "불황은 찬스다. 가장 좋은 것은 통폐합과 낭비를 없애는 것이며, 구조조정이 필요하다"면서도 "그러나 무조건 절약하는 것은 아니다. 줄이면서도 다음에 무엇을 해야할지를 기억해야 한다"고 강조했다.

특히 고객 중심의 시스템 구축을 거듭 강조했다. "중요한 것은 고객을 꼭 잡는 틀을 만드는 것이다. 지금 잡은 고객을 놓치지만 않아도 불황을 극복할 수 있다"며 "고객이 도망가서 불황은 더 힘들다. 그러나 지금 고객을 잡으면 평생 떠나지 않는 관계를 맺을 수 있다"며 '이것이 불황 극복의 키(KEY)'라고 단언했다.

김 교수는 "고객을 기점으로 회사의 시스템을 동기화하고, 고객을 기점으로 쓸모없는 것을 없애야 한다"며 기업의 슬림화를 강조했다. 이를 통해 전 밸류 체인이 동기화 될 수 있는 시스템을 구축해야 한다는게 그의 설명이다.

그는 "고객 중심의 시스템을 구축으로 불황을 극복할 수 있으며, 이는 또 호황이 왔을 때 강력한 무기가 될 수 있다"며 "이같은 혁신은 3위가 2위로, 다시 1위로 오를 수 있는 기반이 될 것"이라고 전했다.

포디즘(대량생산방식)	토요티즘(린 생산방식)
Push	Pull
Just In Case	Just In Time
Large Lot	Small Lot
전문화	유연화
Automation	자동화
노동자=기계	노동자=문제 해결 자
적당품질	제로품질

[©SteelDaily]

•철강사 부도! 사전에 방지, (조기경보+기업신용정보)를 한번에 보는 상품이 있다던데..

◇ 스틸데일리의 모든 콘텐츠(기사)는 저작권법의 보호를 받는 바, 무단 전재·복사·배포 등을 금합니다.

관련기사보기

▪ [S&S 컨퍼런스] 가격대응으로는 어렵다-스틸앤스틸 김홍식대표	[2012/12/12 15:55]
▪ [S&S 컨퍼런스] "복합 불황의 시대로의 진입"-스틸앤스틸 서정현 대표	[2012/12/12 13:38]
▪ [S&S 컨퍼런스] "에너지 가격 상승에 대비해야!"-딜로이트 글로벌스틸	[2012/12/12 13:35]

.....

[회사소개](#) · [광고문의](#) · [제휴사](#) · [제휴문의](#) · [개인정보취급방침](#) · [이메일무단수집거부](#) · [구인/구직](#) · [사이트맵](#) · [세금계산서신청](#) · [결제계좌안내](#) · [철강교육](#) · [기사제보](#)

스틸데일리

주소 : 서울 마포구 양화로10길 19, 501호(구: 서교동 395-172, 상록빌딩 5층 501호) | 통신판매번호: 서울아00089 | 등록일: 2005.10.21
(주)스틸앤스틸 | 대표이사: 서정현 | TEL: 02-716-7794 | FAX: 02-716-9352 | Copyright Steel&Steel.Co.,Ltd. All Rights Reserved.
스틸데일리의 모든 콘텐츠(기사)는 저작권법의 보호를 받은바, 무단 전재, 복사, 배포 등을 금합니다.