

加賀電子

기업분석

- (1. 어떤 사업을 하고 있는지,
- (2. 어떤 사업적 리스크를 가지고 있는지,
- (3. 경쟁사는 어떤 곳 인지
- (4. 경쟁사와 비교한 강점과 단점
- (5. 경영자의 키워드와 나의 키워드 매치성 설명
- (6. 자유분석

(1. 어떤 사업을 하고 있는지

전자부품/반도체

EMS비즈니스

정보기기사업

+뉴비즈니스

○ 전자부품/반도체?

=독립계 종합 무역의 50년 노하우로 많은 공급처와 고객을 연결, 적절한 부품은 물론, 최신 정보와 커스텀개발/설계도 제공. 글로벌 네트워크와 필드 엔지니어의 기술 지원 시스템으로 신뢰높은 기술제공. (반도체,일반전자부품,LED,스트레지디바이스,디스플레이디바이스)

○ EMS비즈니스?

=키팅서비스(없는 것은 만들어낸다)로 독립상사만의 유연성과 가공력으로 조달까지. 다품종과 소량까지 현지의 서포트 체제로 제공하며, 설계부터 시스템 구축, 완제품 생산까지 실현. 부가가치 높은 고급 품질관리체제를 제공. (OA,PC,산업,의료,정보통신,전원유닛,AV기기,LCD모듈,IC카드등)

○ 정보기기사업?

: 국내외 유명 PC나 PC주변기기 브랜드를 메인으로 대기업 가전, 편의점, 교육기관 등 독자적인 유통채널을 강점으로한 판매 대리점 업무실시. 기업 및 관공청용으로 LAN시스템 구축과 정보 보안시스템 , 설비 공사 컨설팅 가능 체제또한 원스톱 서비스.

○ +뉴비즈니스?

: 전자사업의 노하우로 새로운 엔터테인먼트 소프트나 어뮤즈먼트 기기를 창조, OEM으로의 기기개발이나 기획제안도. 오리지날 콘텐츠, 웹 제작도. 환경 부담저하를 노린 PC제품의 재사용 리사이클을 사들이고 재사용하는 사업도.

(2. 어떤 사업적 리스크를 가지고 있는지

출처 1. 202411월제출 반기보고서 제57기

2. 2027 중기경영계획 보고서

기업에서 느낀 리스크 + 업계 리스크

이번 보고서에 의하면,

1. 주요국의 변동으로 인한 수요정체 및 공급망확보 2. 환율 변동에 의한 국내소비영향 3. 기술변화에 대한 발전과 인재확보문제 등이있다. 이는 미국 중국의 영향의 얘기만이 아니다. 예를들어, 한국의 계엄령으로 인한 (메모리, 카메라 센서 칩 등으로 중요한) 한국의 안정성에 대해서 의심이 간 사건이었다. 다른 기업도 마찬가지로, 다들 공급망의 다각화를 추진하려는 것 같다.

공급망에 대해서 보자면, MLCC와 같은 AI, 자동차 전자장치는 현재 수요가 매우 많기에, 언제 공급부족이 될지 모른다. 불안정한 원자재 가격, 미중대립, 러우전쟁 변동요소는 많다. 加賀는 중국을 제외하고도 멕시코, 터키 등 여러 EMS 생산지를 확보 해두었다.

정세에 관해서는, 러우전쟁은 현재 포괄적 휴전중인데, 러시아가 아직 시원하게 입장을 표하지 않고있고, 우크라이나도 앞으로 벌어진 영토등의 문제로 양보할지는 모르겠다. 즉, 아직 정세가 안정적이게 된다고는 확신할 수 없기에, 네온가스 등의 자원, 원자재에 대한 대처는 확실하게 해야 할 것이다.

기술 변화와 발전에 대해서는, AI IOT가 급속발전하기에, 인재확보에 힘을 쓸 수 밖에 없다. 일단 일본 정부에서 2022까지 고등학교에서 데이터 활용과 프로그래밍을 가르치고, 2025부터는 대학입시에도 과목을 출제고려중. 그리고 구마모토의 TSMC의 인력 때문이라도 지금 일본정부는 인력보충에 힘을 쏟고있다.

(3. 경쟁사는 어떤 곳 인지

鴻海: 대만기업이지만, ems 세계 최대기업인 만큼 관심은 가져야 하는 게 맞지 않을까. 현재 매출은 꾸준히 성장중이며, 특히 ai서버의 클라우드가 급성장, 스마트폰이 46%로 1순위를 차지한다. 가장 최신 기사는 ev사업을 3순위로 만들자는 방침을 발표했다. 일본과는 혼다닛산 비츠비시 와 함께 협업 모색중이고, 일본기업과 계약할거라는데, 그저 ems사업이 아닌 고부가가치비즈니스로 변화하려는 점에서 경쟁사가 아닌가 싶었다.

▲RYODEN: 같은 반도체, 자동화산업, 전자 부문이다. 같은 업계이기 에 경쟁사라고 생각은 하지만, 료덴 자체가 미츠비시전기 제품을 취급하고, 국내기업 대상에 산업용, FA(공장관련)사업이 주이다. 물론 최근 자동차부품관련하여 충전플랫폼을 추진하고있기는 하다. 이렇게 보면 같은 시장이 아니라 경쟁사로 넣기에는 애매해보이지만, 적어도 전기차 관련으로 같은 사업을 바라보고있고, 그렇다면 대만,미국,중국 등의 전기차관련 기업들이 일본과 많은 교류가 예상되는 이상, 고객 층이 겹칠 우려는 충분히 있다고 본다.

マクニカ: 같은 반도체, 전자부품관련 기업이다. 가장 겹치는 부분이라면 둘 다 전자, 반도체 부품을 유통하며 고객 맞춤형 솔루션도 제공한다. 여느 기업과 같이 산업,자동차,it는 다 다루지만, 둘 다 솔루션에 특히 마쿠니카는 보안과 같은 첨단기술에 강한 자신감을 가지고 있다. 즉, 시장은 같지만, 마쿠니카는 기술과 cps(보안)같은 솔루션에

자신감을 가지고있다. Ev에 관해서는, 배터리나 충전보다는, 첨단기술 반도체등의 네트워크 보안중심이다.

(4. 경쟁사와 비교한 강점과 단점

역시 기업이 가진 독자적인 제조사업ems와 it유통을 이용한 원스톱(기획,설계,보수)까지 체계의 성장, 다양한 전자부품과 동시에 가진 글로벌거점 네트워크가 강점이라 할 수 있다. 또한, 유명pc부품에 대해서도 강한 모습을 보여주면서도, 신사업으로 환경을 고려해 pc부품 재사용 사업도 생각하며 자사의 강점을 더욱 살리며 성장중이다.

위 기업들과 비교한다면, 넓은 만큼 깊이가 없다고 하는게 맞지 않을까. 기술 지원 자체가 필요하지 않은 고객을 타겟으로 하다보니, 기술지원에는 역량이 부족해보인다. 이는, 기존 고객의 확보는 어렵지 않지만, 앞으로 더욱 커질 ai, 반도체 시장에 있어 신규개척에 매우 큰 영향을 끼칠 것 같다. 예를들어 앞서 말한 대만의 대기업을 보아도, 이미 기술지원까지 확보하려는 모습을 보인다.

(5. 경영자의 키워드와 나의 키워드 매치성 설명

FLEXIBILITY

YOUNG

TRY

유연한 대응과 젊은 발상, 과감한 도전, FYT는 加賀電子의 행동 지침이다. 변화가 심한 반도체 전자 업계에서 파이팅넘치게 새로운 기술과 상품에 대응하고 도전하는 加賀電子의 모습을 잘 보여주고있다.

나에게 있어 새로운 것을 찾고 과감하게 도전하는 경험이 있다면, 수구를 예로 들 수 있을 것 같다.

수영조차 기본만 할 줄 알던 내게, 처음 수구는 체력과 정신력의 한계에 도전하는 스포츠로

다가왔다. 실제로 체험했을 때 매우 체력과 정신력, 팀워크를 요하는 조직이었지만, 한국에서 경험하지 못한 해외에서의 조직문화와 내 정신력의 한계를 넘고 싶다는 과감한 도전정신에 입부를 결정했다.

수구는 수중에서 하는 격투기라고 할 만큼, 시합 자체가 격렬하고 전략대로 되지 않는 경우가 더 많다. 수중스포츠인 만큼, 소통도 원활하지 않다. 그럴 때 마다 우린, 서로의 역할을 보충하고 각자 할 수 있는 역할을 그 자리에서 생각하여 실행한다. 난 여럿 연습과 실패의 경험으로 각상황에 맞는 유연한 대응을 미리 생각하여 팀원과 합을 맞추어 진행해왔고, 현재는 팀의 레귤러로서 팀을 위해 필요한 스킬과 체력을 나날이 개선해 나가고있다.

나의 도전정신과 실패에서 배우고 변화에 신속하게 대응하는 능력은, 기업의 파이팅넘치는 도전정신과 신속한 대응으로 결과를 만들어내는 행동가치와 높은 매치성을 가진다고 생각한다.