

세계 컴퓨터産業의 現況과 展望

— 日 企業과 IBM을 中心으로 —

1986년은 컴퓨터 업계로서는 격동의 한해였다고 볼 수가 있다. 1년간 세계적으로 큰 움직임을 살펴보면

- ▲ 著作權法改正, 勞働者派遣法 施行
- ▲ 컴퓨터의 수입관세 철폐, 달러高 엔하락 진전
- ▲ 미국의 컴퓨터 不況 장기화
- ▲ 마이크로 소프트웨어, 아스키 提推 解消
- ▲ 바로스와 스페리가 합병
- ▲ 허니웰, 日本電氣(NEC), 프랑스 불사가 합작회사 설립, 제휴 강화
- ▲ 서독 시멘스와 BASF가 컴퓨터의 신회사 설립 발표
- ▲ 富士通, 웨어차일드를 買収
- ▲ IBM과 富士通의 소프트웨어 紛爭 장기화, 日立製作所는 IBM과 和解契約改訂 등과 같다.

4년전인 1982년이 지금 일어나고 있는 격동의 시발이 되었다고 할 수가 있다. 美司法省이 10년 이상에 이르는 IBM에 대한 獨禁法 訴

訟을 取下시킨 해이며, IBM 産業스파이 사건이 일어난 해이기도 하다. 이 두가지 사건을 계기로 흐름이 달라졌다. 「강한 자는 더욱 강하게」라는 情報産業에는 強者의 論理가 통하게 된 것이다.

바로스와 스페리가 합병하여 87년 1월에 유니시스가 탄생했다. 売上高는 118억弗. IBM, DEC다음가는 업계 제 3위의 규모이다. 미국 汎用컴퓨터 업계는 1970년대부터 그런대로 IBM과 非互換機 메이커群 BUNCH가 共存하는 일종의 균형 상태를 유지했다. 그러던 것이 바로스와 스페리의 합병으로 이의 일각이 무너져 버렸다.

이어서 허니웰, 불, NEC에 의한 합작회사가 탄생했다. 허니웰이 정보처리부분을 분리, 독립시켰으며, 대정부 판매를 제외하는 사업을 3社의 합작회사로 이양한다. 요컨대 허니웰이 컴퓨터사업을 매각한 셈이 된다.

미국에서는 지금 제 2차 M & A(買収와 提携) 붐이 일고 있다. 企業의 리콘트러스트트릭처(사업조직의 재편성)가 활발하게 진행되고 있는 것이다. 예를 들면 바로스는 스페리를 買収하기로 결정한 다음 메모렉스를 매각했다. 허니웰도 스페리의 항공우주부분을 매수하기로 결정했다. 아마 NEC, 불로부터의 출자금이 이의 자금으로 충당될 것으로 보고 있다.

다만 이러한 결단을 내리게 된 배경에는 허니웰이 汎用컴퓨터의 개발경쟁력을 완전히 상실한 것이 있다. 이미 汎用 超大型機「ACOS 1000」 및 이의 後繼機種은 NEC로부터 공급을 받고 있다. 한편 대형 磁氣디스크裝置「3380H」의 對抗機種 開發도 어려워져 결국 IBM과 OEM 계약을 체결하여 세상을 깜짝 놀라게 했다. 大型機의 분야에서는 사실상 단순한「마케팅 컴페니」로 전락해 버렸다. 사업강화를 생각한다면 NEC로부터 広範한 협력체제를 풀어내겠다고 생각한다면 당연하며 NEC에 대해 컴퓨터사업의 주도권을 넘기는 문제까지 각오를 했다고 한다.

NCR, 이 전통있는 기업은 지금 再編成을 하지 않고, 「巨大企業보다도 정예기업」 「売上高보다도 収益性」을 중시, 이러한 동사의 기본자세를 그대로 밀고 나가고 있다. 다만 汎用機市場

에서는 NCR은 거의 영향력을 상실하고 있다.

CDC의 쇠퇴는 이미 널리 알려져 있다. 1986년 1월 創業者인 윌리엄 노리스씨가 경영부진을 이유로 제 1선에서 물러났다. 노리스씨로 말하면 IBM에 敢然히 独禁法으로 도전한 인물이다. CDC는 大型 磁氣 디스크裝置의 개발 지연 등으로 買収의 소문이 끊임없이 나돌고 있다. 이러한 가운데서 일어난 退任劇은 한시대의 종지부를 말해주고 있다. 한 남자가 創業者 精神을 발휘하여 IBM과 싸웠던 時代를 마무리 짓는 것이라 할 수 있다.

IBM의 공세를 한 때 떨쳤던 GE, RCA, 제록스 등 거대기업이 차례로 市場에서 모습을 감추었다. 이에 비하면 지금의 變化는 완만한 것이라 할 수가 있다. 표면상으로 보면 대항메이커는 아직도 싸움을 멈추지는 않았다. 그러나 独禁法 訴訟이 끝남과 동시에 IBM 非互換機 메이커群 BUNCH의 쇠퇴는 시작됐다. 그리하여 지금 再編成이 진행되고 있는 것이다.

그 동안에 경쟁력을 잃지 않은 것은 일본기업이다. 그런데 이러한 일본기업을 위협하고 있는 것이 著作權 공세라 할 수 있다. 역시 1982년의 산업 스파이 사건이 이의 개막이라 할 수 있다.

FBI의 수사로 日立製作所, 三菱電機 등 일본인 사원이 체포된 것이 1982년 6월. 그 다음 83년 10월, 日立製作所와 IBM은 샌프란시스코의 연방정부 지방법원에서 和解했다. 그 내용은 ① IBM이 사건에 관련하여 사용한 法院費用 전액을 日立製作所가 지불하며 ② 日立製作所는 不正한 수단으로 입수한 비밀정보를 상환하며 ③ 향후 5년간 日立製作所가 発売하는 電子데이터 処理機에 대해 IBM은 檢査權을 가지는 것 등이 골자로 되어 있다. 당시는 ③에 기재된 IBM의 檢閱權 등이 세상의 이목을 집중시켰으나 이 和解내용은 민사소송을 끝내기 위한 것으로 그다지 큰 뜻은 없었다.

오히려 중요한 것은 법정 외에서 합의한 소프트웨어의 취급계약이다. 세간에서 비밀협정이라 불리우고 있는 양사간의 협정이다. 거의 같은 시기에 富士通도 IBM과 거의 같은 내용의 협정을 체결했다. 이 비밀협정의 내용은 알지

못하는 점이 많다. IBM, 富士通, 日立製作所 등 3사가 한결같이 입을 다물고 있기 때문이다. 다만 1981년에 미국에서 新著作權이 발효되었고, 이 저작권법을 배경으로 IBM은 互換機 메이커에 대해 OS(基本소프트) MVS/XA에 관하여 일체의 무단 사용을 인정하지 않는다는 자세를 취했다. IBM의 주장을 日立製作所, 富士通은 원칙적으로 받아들였다. 이 합의에 따라 互換소프트를 개발함에 있어 일종의 제약을 받기 시작한 것이다.

1986년 가을, 日立製作所는 이 협정을 개정했다. 이 가운데서 중요한 것은 「앞으로 IBM은 日立製作所의 소프트웨어 일체 문제시하지 않는다」는 양사의 합의사항이다. 바꾸어 말하면 旧協定은 IBM이 日立製作所의 소프트웨어에 대해 중대한 의심을 갖게 되면서 체결된 것이다. 계약기간은 8년(1990년까지)이지만 3년으로 制裁色이 짙었던 협정은 对等한 내용으로 변경되어 계약 개정으로 양사는 필요한 프로그램 정보를 상호 이용하게 된 것이다.

한편 富士通은 AAA(美国商事仲裁協會)에서 協定 위반을 둘러싸고 IBM과 제조중에 있다. 왜 같은 互換路線을 걷고 있는 양사가 정반대의 4년후를 맞이 했는가에 대해 억측을 하는 것은 위험하다. 다만 이 협정을 계기로 互換機 메이커의 互換性的의 質은 바뀌었다. 또는 변하지 않을 수 없었다고 할 수 있다.

IBM은 FBI와 司法省의 지원으로 合法的으로 경쟁을 규제하고 있다고 미국의 조사회사 IDC의 윌리엄 자크맨씨는 말했다. 1982년 IBM, ATT의 兩巨人이 独禁法이라는 제약에서 벗어나서 정보산업에는 자유경쟁이라는 원리가 도입됐다. 확실히 규제 완화는 80년대의 큰 변동이라 할 수 있으나 한편에서 汎用機라는 局地戰에 한한다면 메이커의 경쟁상대는 시장에서 시장외로 옮겨졌으며 극단적으로 말한다면 IBM의 管理市場으로 옮겨졌다고 말할 수가 있다.

예를 들면 프로토콜을 일본에서는 通信規約이라고 번역하고 있다. 日本의 改正著作權法에는 규약은 저작권의 보호가 미치지 않는다고 되어 있다. 프로토콜은 公共의 재산이라는 입장에서

이다. 그러나 IBM의 SNA는 어떤가 한다면 그것이 애매하게 되어 있다. IBM은 SNA를 프로그램 프로덕트라고 주장한다. 즉, 법적으로는 SNA에 접근하는 것은 문제가 되지 않는다고 하더라도(물론 判例는 없지만) IBM과의 兩社間協定에서는 협정 위반이 되는 일이 이론상으로는 있을 수가 있다. 요컨대 저작권의 문제를 둘러싼 논쟁은 IBM의 해석에 따라 좌우된다. 이 사실은 가볍게 보아 넘길 수가 없다. 國民經濟的으로 봐서 저작권 문제는 대기업끼리가 비밀리에 처리해 버리는 성질의 것이 아니라 公的인 장소에서 논의해야 한다고 생각된다. 그러나 불행하게도 그렇게는 되지 않았다.

그러면 互換機 메이커란 IBM으로서는 「부당한 존재」이며 IBM은 이를 처부수기 위해 저작권으로 부당한 공세를 취하고 있는 것일까. 도대체 IBM은 무엇을 노리고 있는가에 대해 생각해 본다. 41만명이나 되는 종업원을 거느리고 있는 대기업 IBM이 왜 그 같은 높은 성장과 수익을 유지할 수 있는가라는 命題에 부딪혔을 때 互換성과 가격정책이 IBM으로서는 지극히 큰 테마라는 것을 알 수가 있다.

IBM보다도 互換機 메이커는 왜 低價格의 하드웨어를 개발할 수 있었는가. 하나의 대답은 IBM의 조작에 있었다고 말할 수가 있다. 한때 소프트웨어 하드에 넘으로 해서 판매하고 있었던 시절, 하드는 개발비에 비해 훨씬 비싸게 설정되어 있었다. 소프트웨어는 無償이기 때문에 당연히 적자이다.

일본메이커가 경쟁력이 강해진 것은 철저한 품질관리, 높은 생산기술 등에 있었다고 말할 수 있다. 그러나 굳이 이를 무시해서 말한다면 이 비뚤어진 가격체계를 무시하여 일본산 컴퓨터의 급성장을 논의할 수가 없다.

IBM은 1969년, 新營業方式을 선언했다. 하드와 소프트웨어의 가격분리책, 이른바 Unhandling을 내세운 점이다. 이것은 소프트웨어, 하드에서 각각 원가에 걸맞은 收入을 벌어들여주는 것이다. IBM으로서는 컴퓨터의 가격 분리는 그렇게 간단한 것이 아니었다. 첫째 수익을 올렸어야 할 소프트웨어의 저작권이 확립되어 있지 않으면

Unhandling은 그림의 떡이 된다. 그래서 저작권 공세가 시작되는 것이다.

일본의 신문, 잡지 등은 컴퓨터의 저작권 분쟁이 일어날 때마다 IBM이 互換機를 없애기 위해 의도적으로 일종의 음모로서 사건을 만든다는 관측을 하지만 그것은 너무나 단순한 견해라 할 수가 있다. 1990년대 중반에 소프트로 全收入의 30%를 벌어들일겠다는(현재는 8%) 장기적인 가격체계를 설정해 놓고 있다. 이를 위협하는 프로그램의 盜用에 대해 전력을 기울여 싸운다는 실로 명쾌한 행동이라 아니할 수 없다.

예를 들면 IBM과 단순한 PCM 메이커와의 사이에는 분쟁은 일어나지 않았다. 「IBM은 互換機를 무조건 없애려고 하지 않는다」(日本 IBM사장)는 말은 사실인 것 같다. 문제삼고 있는 것은 互換의 質的인 문제로서 互換 그것은 아니며, 이는 日立製作所 외의 新契約에서도 증명하고 있다. 조건이 맞으면 互換機 메이커를 인정한다는 것이 IBM의 입장이다.

86년 1월에는 일본에서도 저작권법이 발표됐다. 그러나 되풀이 하지만 저작권법이 어디까지 컴퓨터 프로그램을 보호하는가에 대해서는 애매한 부분이 많다.

더우기 OS(기본 소프트웨어)를 둘러싼 저작권의 취급은 비밀 협정에 의해 처리되기 때문에 判例가 없다. 정보관리 속에서 분쟁이 일어나고 수습되고, 그리고 기존사실로서 저작권의 보호범위가 결정되어 간다. 86년에는 저작권 문제가 크게 부각된 해이기도 하다. 아뭏든 獨禁法과 著作權法의 두가지가 현재 업계의 복병이라 말할 수가 있다.



그렇다면 이대로 IBM은 계속 성장하고 다른 메이커는 계속 쇠퇴할 것인가에 대해서는 분명히 말하지만 그렇지 않다.

86년에 4가지의 變調가 顯在化되었다고 개인적으로는 본다. IBM은 거대한 타트로 고민하고 있다.

첫째로 IBM은 1961년 가을에 「9370」 시리즈를 발표했다. 개발 코드명은 「VAX킬러」, 문자 그대로 DEC社의 VAX시스템에 대항하기 위한

機種이다. 앞서 인용한 시장분할론과도 관련되지만 「3090」등에서는 항상 대항 메이커보다도 약간 비싸게 가격을 설정, 이를 잘 지켜온 IBM이 이機種에 한하여 DEC보다 30%나 저렴한 가격을 내세운 것이다.

IBM 등 미국컴퓨터 메이커의 업적이 한결같이 부진한 가운데서 DEC는 평균 25%의 성장을 계속하고 있다. 왜 그럴까. 全機種에 걸친 互換性, 他社機와의 유연한 네트워킹에 최대의 원인이 있다는 것은 말할 것 없으며 한결같이 IBM은 강하지가 않다.

지금 국제표준으로서 OSI(開放型 시스템間相互接続)가 주목을 받고 있다. SNA를 거느리고 있는 IBM이 OSI를 지지하는 것은 형식적이라는 해석은 일본메이커들 사이에는 강하지만 量機種의 非互換性, 他社와의 自由로운 네트워킹이 IBM의 강점이라고 생각한다면 OSI에 적극 자세를 나타내는 것 자체가 결코 이상한 것이 아니다.

둘째의 變調는 中古機의 再販業者의 대두라 할 수 있다. 예를 들면 볼륨 디스카운트(數量割引)으로 구입한 中古機를 正價보다 싸게 판매한다. 100달러 하락을 무기로 日本시장에 미국IBM의 제품을 並行해서 수입하는 것이다.

이는 결코 조작시대에는 일어나지 않은 현상이다. IBM의 창시자인 토마스 왓슨은 제품이 아닌 서비스를 판다고 말하여 컴퓨터 판매에 貸與制를 도입했다.

그러나 Unhandling에 의해 하드의 貸與는 서서히 사라지고 있다. 현금판매로의 전환이다. 수요자는 현금을 주고 사버리면 제3자에게 轉賣할 수도 있다. 여기에 하드의 流通이라는 새로운 문제가 발생한다. 물론 中古機의 판매자체는 일종의 케릴라적인 활동으로 문제될 것이 없다고 보는 사람이 많을 것이다. 다만 생각해보면 汎用機에는 流通市場이 없다. 메이커가 자기의 뜻으로 가격을 설정할 수가 있었다. 그러한 利點을 가장 누린 것이 다름아닌 IBM이다.

流通市場의 形成은 IBM과 같은 기업에는 큰 위협이 아닐 수 없다.

세계의 문제는 OA 機器에서 차츰 저가격화가

진행되고 있다는 것이다. 워드프로세서, 팩시밀리 등과 같은 치열한 가격경쟁은 기억도 새롭다. IBM의 에이커즈 社長은 「IBM은 대중상품으로부터 손을 뺀다」고 말하고 있다. 저가격퍼스널 컴퓨터 「PC주니어」의 생산을 중단한 것도 그때 문이다.

그러나 컴퓨터는 확실히 대중화의 길을 걷고 있다. 비지니스 퍼스널 컴퓨터도 이중 하나이다.

IBM이 社内 벤처를 사용하여 퍼스널 컴퓨터 시장에 발을 들여 놓은지 3년만에 톱쉐어를 차지한 것은 유명하다. 그러나 그 퍼스널 컴퓨터 시장에서 IBM은 지금 어려운 경쟁을 하지 않으면 안될 실정이다. 적은 애플도 아니오 코모도도 아니다. IBM 互換機라는 존재이다. 미국에서는 ASIC(特定用途用半導體) 시장이 급성장하고 있으며 어떤 벤처기업이 IBM「PC」互換의 ASIC로 주목을 받고 있다. 동사의 PR에 의하면 ASIC를 사용하면 IBM 互換機가 그자리에서 당장 조립할 수가 있다. 互換機가 1대 만들어지는 것이다. 드디어는 IBM은 互換機 메이커에 의해 시장에서 내쫓기게 된다(美 칩스 앤드 테크놀로지의 캔벨 社長)는 경고는 결코 비현실적인 것이 아니다. 大衆商品을 취급하지 않는다는 말을 IBM은 非價格 競爭力의 市場(=汎用機)에서 끝까지 겨루어 가격경쟁력이 있는 시장에는 참가하지 않는다는 뜻이라면 IBM은 앞으로 계속 팽창하게 될 퍼스널의 상품시장을 손가락을 입에 물고 보고만 있을 것인지. 예를 들면 포터블에 있어서 IBM이 콤팩에게, 그리고 지금 일본의 東芝나 아시아 NICS에게 수요자를 빼앗기고 있다. 컴퓨터에 가격경쟁의 원리가 도입되기 시작함에 대해 가장 신경을 곤두세우고 있는 것이 IBM이 아닌가.

그리고 네번째는 지금 IBM 社内에서는 Unhandling의 개정 무드가 높아지고 있다고 한다. IBM의 전략회의에서는 10수년간 계속 지켜온 Unhandling을 재검토해야 한다는 소리가 높아지고 있다고 한다.

하드웨어는 얼마, 소프트는 얼마, SE의 계공은 얼마라는 엄격한 가격체제가 오히려 수입 감소를 초래했다. 예를 들면 SE는 有償이라는

엄격한 규칙을 꺼리고 他社에게 시스템을 발주하는 경우이다. 내체적으로 시스템이 대규모화하면 할수록 수요자의 요구는 고도화, 다양화한다. 메이커에 요구되는 것은 문제해결 능력이지 하드·소프트의 가격체계가 아닐 것이다.

IBM의 社内에는 하드·소프트의 가격분리를 추진하는 것이 결코 득이 되는 것은 아니라는 견해가 나오기 시작했다. 이는 그대로 보아 넘길 수가 없는 변화라 할 수가 있다. 구체적으로는 가까운 장래에 컨실턴트料, 또는 「기술료」와 같은 명목을 신설하는 대신 SE의 요금은 징수하지 않는다는 새로운 방안을 내세울지도 모른다. 그만큼 소프트로 벌어들일 것이라는 것은 복잡한 문제를 안고 있다.

물론 이와 같은 문제는 IBM만의 문제가 아니라 汎用機 메이커 공통의 테마인지도 모른다. 그러나 汎用機 市場의 巨人이긴 하나 「정보산업은 오늘날 아직 탄생시키지 않은 기업이라도 향후 10년내지 15년에는 큰 기회를 잡을 가능성이 있다. 우리들은 이미 대기업인 것은 물론 현재는 이름도 없는 기업과도 경쟁하지 않으면 안된다」(IBM의 에이커즈 社長)는 것은 엄연한 사실이다.



마지막으로 1987년은 컴퓨터업계로서는 어떠한 해가 될 것인가 정확하게 말한다면 전혀 예측하기 어렵다고 말할 수밖에 없다. 다만 분명히 말할 수 있는 것은 著作權法과 獨禁法을 계기로 한 업계의 변화는 더욱 가속, 업계 재편성을 급피치로 진전된다는 것이다. 「確實」이라고 말한 바에야 근거가 필요해질 것이다.

먼저 첫째는 미국의 M&A 붐을 들 수가 있다. GE가 반도체·컴퓨터와 같은 인기상품을 갖고 있지 않은 重厚長大産業의 대표이면서도 高收益을 계속 올리고 있는 것은 어떠한 사연에서인지 이에 대한 대답의 하나가 金融서비스이며 GEISCO와 같은 情報処理서비스로 벌어들이고 있다고 한다. 「2.5次産業化」에 있다고 말할 수가 있다.

그리고 또 하나의 대답은 GE의 조직분리, 재편성, 매수와 같은 다이내미즘에 있다. GE는

톱 웨어의 부문을 남겨놓고 채산이 맞지 않는 사업은 떼 버리고 전망이 서는 분야를 買収하는 역사를 걸어왔다. 앞으로 많은 미국기업이 많은 적된 “GE化”를 추진할 것으로 보여지고 있다.

일본의 워드프로세서와 같이 複數의 메이커가 亂立하여 치열한 가격경쟁을 전개하는 것은 국제적으로 보면 이상한 광경이라 할 수가 있다. 미국에서는 시장에서 톱자리를 차지하고 있으면 이에 상당한 수익을 약속하며 나머지 메이커는 시장에서 철수해 버린다. GE의 간부는 「반도체와 같이 경쟁만이 치열한 분야에 참가하는 뜻을 인정할 수가 없다」고 말하고 있다. 日本語 워드프로세서 시장을 보면 다만 아연실색할 수밖에 없을 것이다.

2년전 한 심포지움에서 美商務省의 존·C·윌리엄즈씨는 「일본 일렉트로닉스 업계의 가격결정은 異常하다. 웨어를 확대하기 위해 줄곧 低價경쟁을 벌이는 모습은 미국인은 이해할 수가 없다」고 비판했다. 日本企業이 구조적으로 「덤핑體質」을 가지고 있다는 지적은 무역마찰을 생각함에 있어서도 중요한 의미를 가지고 있다고 생각된다. 그런데 그보다도 미국기업의 「체념」의 論理를 우리들은 좀더 주의깊게 지켜볼 필요가 있다. 즉 허니웰과 같이, 자사의 事業再編成 와중에서 내일이라도 어떤 회사가 컴퓨터 분야를 양도해라든지 또는 다른 회사와 연합해야 하는 상황이 벌어졌을 때 그러한 결단을 내리더라도 결코 이상한 것은 아니다.

日本企業은 그러한 再編成의 한쪽의 주역이 되기가 쉽다. 기본적으로는 하드웨어의 생산기술 우위성을 미국이 평가를 하고 있기 때문이며 둘째는 일본기업으로서도 恩高라든지 貿易摩擦에 따라 國際再編成 무대로 뛰어들지 않으면 안된다는 사정이 있기 때문이다.

더우기 情報와 通信의 統合은 메이커에게 폭넓은 製品라인을 요구하기 시작했다. 미니컴퓨터 메이커인 데이터제너럴의 에드슨 데카스트로 會長은 「컴퓨터시장에서 살아 남는 最大의 조건은 폭 넓은 製品 라인을 가지고 있어야 한다」고 주장하고 있다.

IBM으로서도 미국의 장거리전화회사인 MCI

컴퓨터통신, 通信機메이커인 로름 등을 차례로 傘下에 집어 넣었으며 논스톱·컴퓨터에 대해서는 美스트라타스컴퓨터로부터 OEM으로 공급을 받고 있다.

「카바레지(범위)의 확대를 위해 외부의 기업과 적극적으로 제휴」(日本 IBM)라고 일본에서도 NTT 등과 잇달아 합작회사의 설립, 제휴를 추진하고 있음은 널리 알려져 있다. 自社가 약하다든지 또는 가지고 있지 않는 분야, 제품에 대해서는 他社와 제휴하여 이 구멍이 난 곳을 메우는 이른바 補完的 提携가 앞으로 급증할 것은 틀림없다.

한때 기업의 경영자원은 「사람, 물자, 돈」이라고 일컬어져 왔다. 제 4의 자원을 「情報」라고 한다면 제 5의 자원은 「時間」이다. 요즘같이 이처럼 技術革新이 심한 時代에 있어서 自社技術의 육성에만 매달리는 時代는 아니다.

컴퓨터업체중 전통있는 旧스케리에는 NIH라는 思想이 있었다고 한다. NIH란 Not invented hear의 略字로서 즉 「우리 会社에서 發明한 것

이 아니라고 하여 他社의 제품을 排除」해 왔다. NIH 思想이란 그러한 자기주의를 지적한다. 自社技術에 대한 자부심은 귀중하지만 그것이 過度해지면 시대의 흐름에서 뒤지게 된다.

많은 美国企業이 NIH의 製品(하드웨어)을 他社로부터 調達하려고 하면 상대는 日本企業이 되어버린다. 합병을 결정하기 이전에 스케리가 日立製作所에 Custom LSI의 기술 및 実裝技術을 供與하고 또한 磁氣디스크裝置의 OEM 공급 등을 요청한 것은 이의 대표적인 예라 할 수가 있다.

컴퓨터 업계가 최근 1~2년 사이에 대단히 복잡한 시장이 된 것은 틀림없다. IBM을 포함하여 「저 회사는 그러한 짓을 하지 않는다」라고 속단하는 것은 禁物이다. 왜냐하면 예전과 같은 原理나 行動規範은 이제는 통하지 않을 때도 있는 것이다.

기업으로서의 市場의 욕구 변화와 환경의 변화와 같은 「魔物」에 보다 신경을 쓰지 않으면 살아나갈 수가 없는 時代가 온 것 같다.

職場淨化運動의 意義

職場淨化運動이란 정직·질서·창조를 이념으로 하는 사회정화운동의 3대영역(地域淨化運動, 學校淨化運動, 職場淨化運動)중의 하나로서, 각급 직장·단체와 그 構成員을 대상으로 하는 정화운동임.

다시 말하면 각급 직장·단체들이 자율적인 淨化運動을 전개하여 자체의 不正과 非理를 제거·예방하고 不條理의 유발요인이 되는 불합리한 제도환경을 개선하여, 構成員의 의식개혁을 통하여 새로운 價值觀을 함양함으로써 올바르고 깨끗한 조직이 되게 하여 正義社會具現과 선진조국창조에 적극적으로 기여하게 하자는데 그 의의와 목적이 있는 것임.

이와 같은 職場淨化運動은 社會發展을 위해서 필요할 뿐만 아니라 직장 자신의 입장에서 보더라도 건강한 조직, 신뢰받는 조직, 창조적으로 발전하는 조직이 되기 위한 자기개혁운동이 될 것이며, 또 한편으로는 서로 믿고, 스스로 책임지며, 정당한 노력에 합당한 대가가 치루어지고 정직과 성실이 우대받는 밝고 바른 직장을 만들자는 것이므로 구성원들에게도 보람있고 행복한 직장생활을 保障하는 유익한 운동이 될 것임.