

WIN STRATEGY

용어집



직원몰입도 (ENGAGED PEOPLE)

전략

- **환경, 보건 및 안전**

Parker에서는 모든 직원들이 일과를 마친 후 안전하게 귀가하는 것이 가장 중요합니다. 또한 Parker는 자원 보호, 폐기물 감량, 지속 가능한 제품 설계 등을 통해 적극적 환경 관리자로서, 책임감 있는 사업을 운영하고 활기찬 공동체를 보호하기 위해 노력하고 있습니다.

- **기업가 정신**

회사 설립자인 Art Parker가 확립한 기업가 정신은 회사에 혁신과 성장이라는 확실한 방향을 마련했습니다.

오늘날 Parker는 유연성, 자율성 그리고 탐구 및 성공 역량을 독려하는 이러한 정신을 다시금 불러일으키는 데 목표를 두고 있습니다.

- **고성과팀(HPT)과 리더**

고성과 팀(HPT)은 팀워크와 협력적 의사 결정에 대한 구조적 접근방식으로, 제품 및 고객과 가장 밀접한 직원들의 특별한 지식과 견해를 반영하기 위해 구성되었습니다. HPT는 문제를 해결하고 결정사항을 실행하며, 회사를 발전시키기 위해 자신들의 전문성을 활용할 수 있도록 직원들에게 권한위임하는 것입니다.

달성 기준

- **무사고**

안전을 최우선으로 생각하는 환경은 회사를 올바른 방향으로 이끌어감과 동시에 생산성도 극대화 할 수 있습니다. 안전성, 생산성 및 수익성은 서로 긴밀한 관계에 있습니다.

- **신속성(Speed)**

Win Strategy 내에 포함된 일부 전략들은 업무를 수행하는 속도를 높임으로써, Parker가 고객의 요구와 시장의 변화에 보다 신속하게 대응할 수 있게 합니다.

- **Ownership: HPT 참여율 80%+**

직원본인의 일에 영향을 미치도록 하는 의사 결정권을 부여하는 기업가정신의 구축은 그들이 고성과팀(HPT)에 참여하고 있는지에 달려 있으며, Parker는 80% 이상의 참여율을 목표로 합니다.

- **다양성/포용적 환경**

Parker는 직원들의 다양한 관점을 존중하고 아우를 수 있는, 다양하고 포용적인 문화를 구축하기 위해 힘쓰고 있습니다.

- **직원 몰입 지수 > 74%**

Parker가 전략 실현을 이루어내는 성공의 수준은 전세계 직원들의 몰입도에 따라 결정됩니다. Parker의 글로벌 직원 역량 강화 의견 조사는 최상위 성과인 74% 이상의 직원 몰입 지수 달성을 목표로 하며, 직원의 몰입도를 정밀하게 측정할 수 있도록 과학적으로 구성합니다.

최고의 고객 경험

(PREMIER CUSTOMER EXPERIENCE)

전략

- **최고 품질의 솔루션 적기 공급**

Parker는 효율적인 재고 관리와 즉각적인 대응 생산, 세계적 수준의 공급망을 통해, 고객들이 문제를 해결하고 자신의 사업을 지속적으로 발전시킬 수 있도록 돕기 위해 필요한 제품, 시스템 및 서비스를 신뢰성 있게 공급하고 있습니다.

- **e-비즈니스 리더십**

Parker의 고객들은 갈수록 다양한 디지털 환경에서 회사와 소통합니다. 디지털 역량, 기술과 프로세스 개선을 지속함으로써 Parker는 고객들이 회사가 제공하는 광범위한 제품, 시스템과 지식들을 활용하는데 그 어느 때보다 쉽게 할 것입니다.

- **사업 운영의 편의성**

Parker는 고객들이 우리와의 비즈니스를 쉽게 할 수 있고, 최고의 경험을 할 수 있도록 하기 위해 작은 일 모두에도 노력을 기울입니다.

달성 기준

- **적기 공급률 98%+**

Parker는 전략적 파트너로서, 주문의 적기 공급에 집중하고 있습니다. 완벽에 가까운 적기 공급율은 절대적인 요건이며, 일관된 공급을 위해 Parker는 재고 및 생산 스케줄을 정확하게 관리하고 있습니다.

- **6 시그마 품질**

Parker 로고를 달고 Parker에서 납품되는 모든 제품은 품질과 신뢰성에서 최고의 표준을 유지합니다. Parker는 제조 프로세스의 가변성을 최소화하기 위해 6 시그마 기술을 프로세스 개선에 엄격히 적용하고, 제품 백만 개당 반품 개수(RPPM)를 줄여나가고 있습니다.

- **e비즈니스 전환율 증가**

고객들의 구매 프로세스가 디지털로 옮겨감에 따라 제품 정보 취합, CAD 파일 다운로드, 온라인 채팅, 견적 요청과 구매 완료와 같은 핵심 활동을 디지털로 수행합니다. Parker의 성공은 이러한 각 상호작용 요소에 따라 고객을 안내하는 능력으로 평가될 것입니다.

- **업계 최고 수준의 리드타임 & 신속한 견적**

매출 증가의 중점적 요소는 견적 프로세스와 생산 속도를 회사의 핵심 성과 측정 기준으로 삼아, Parker와의 사업 운영에 대한 편의성을 입증하는 것입니다.

- **추천 가능성 > 30**

추천 가능성 지수는 거래 완료 후 간단한 설문 조사를 통해 고객으로부터 훌륭한 피드백을 생성해내는 방법입니다. 이는 긍정적 경험을 가진 지지 고객의 비율과, 부정적 경험을 가진 불만 고객의 비율 간 차이를 측정합니다. Parker의 목표는 지지 고객이 불만 고객보다 30퍼센트 이상의 긍정적인 차이를 실현하는 것입니다.

- **고객 대시보드**

대시보드는 고객 관점에서 회사가 얼마나 잘 운영되고 있는지를 측정합니다. 단일 고객의 문제를 해결해 보다 나은 서비스를 제공 수 있다면 조직 전체의 프로세스를 개선할 수 있습니다.

흑자성장 (PROFITABLE GROWTH)

전략

- **시장 주도형 혁신**

Parker의 전략은 제품과 기술의 최종 사용자와 함께함으로써 시장 주도 혁신을 달성하는 것입니다. 고객의 충족되지 않은 니즈를 이해함으로써 Parker는 최선의 혁신 아이디어를 창출할 것입니다.

- **시스템 솔루션**

광범위한 모션 및 제어 기술로 무장한 Parker 핵심 능력 중 하나는 고객이 생산성과 수익성을 높이고 공급망을 단순화 할 수 있도록 효율적이고 신뢰도 높은 고성능 시스템을 공급하는 것입니다. 우리는 시스템 판매에서 매출액의 40%를 달성하는 것을 목표로 하고 있습니다.

- **강력한 대리점망**

Parker의 강력한 자산 중 하나는 세계 일류의 유통망입니다. 신규 시장에서 이러한 채널을 확대하고 대리점과 OEM 매출간의 균형을 이루는데 지속적으로 집중함으로써 Parker의 장기적 성장이 보장됩니다.

- **점유율 성장**

매출증가를 위한 핵심 해결 방안은 중점 고객과 목표 시장에 대한 점유율을 성장시키는 것입니다.

- **엔지니어링 전문성**

Parker가 재무 성과 목표를 달성하고 세상에 긍정적인 영향을 미칠 수 있으려면, 글로벌 사업장에 성취 동기가 높고 창의력이 풍부한 엔지니어로 구성된 좋은 엔지니어링 기술력이 필요합니다.

달성 기준

- **기본 성장 150bps > 시장**

Parker의 목표는 매년 시장보다 150bps초과 성장을 이루어, 최종 시장 성장의 자연적 변동에 맞추는 동시에 시장 점유율을 높이고 시장을 능가하기 위한 요구를 강조하는 것입니다.

- **시장 점유율 20%+**

Parker는 1200억 달러 규모의 모션 및 제어 기술 시장에서 최소 20% 점유율 달성에 노력할 것입니다.

- **각 그룹별 1, 2위**

Parker의 7개 그룹은 기본 성장, 인수, 서비스 확대를 통해 각 시장에서의 선도적 위치 확보를 위해 노력하고 있습니다.

- **대리점 & 서비스 부문 성장**

균형 잡힌 포트폴리오는 건실한 이윤과 향후 성장을 보장하므로, 전세계적으로 대리점과 OEM을 통한 매출의 조화가 균형을 이뤄야 합니다. Parker는 고객 수익성을 강화하고, 비용 및 가동정지시간을 줄이기 위해 서비스 플랫폼을 개선하고, 기술을 활용할 것입니다.

- **신제품 & 시스템 영업 확대**

Parker의 엔지니어들은 고객의 피드백에 기초해 회사가 공급하는 제품과 시스템의 중량을 줄이고, 성능을 개선하며, 효율성을 증대시키기 위한 새로운 방법을 모색하고 있습니다.

재무 성과

(FINANCIAL PERFORMANCE)

전략

- **단순화**

매출 구조의 복잡성을 줄이고, 조직 구조와 프로세스를 최적화하며, 디비전을 통합하고 불필요한 관료적 체계를 줄이는 활동 등이 집중해야 할 핵심적인 분야입니다. 이러한 단순화에 따라 속도를 증가시키고, 비용을 줄어둘게 하여 성장을 가능하게 합니다.

- **린(lean) 엔터프라이즈**

Parker는 최근 몇 년동안 제조 분야에 걸쳐 린(lean) 원칙을 실현하기 위해 많은 노력을 기울여 왔습니다. 또한 비용을 더욱 절감하고 생산성 및 수익성을 향상하고자 이를 비제조분야까지 확대하여 기업 전반에 린(lean) 프로세스를 확대하고 있습니다.

- **전략적 공급망**

Parker는 최적의 가치로 구입할 수 있는 구매력을 활용하여 최고 수준의 공급망관리를 통한 경쟁력을 구축하고 있습니다. 우리는 완전히 통합된 공급망을 유지하기 위해 노력하고, 핵심파트너와의 높은 가치 관계를 배양하기 위해 지속적으로 공급업체의 수를 줄여 왔습니다.

- **최적 가격 결정**

최적 가격 결정은 모든 회사의 장기 성장에 강력한 영향을 미치는 요소입니다. Parker는 업계 최고의 가격결정 접근방식을 활용함으로써, 창출해낸 입증된 가치에 부합하는 최고의 가격으로 고객에게 고품질 제품과 시스템을 공급할 수 있습니다.

달성 기준

- **동종업계 최상위 재무성과**

Parker의 가장 주요한 목표는 다양한 재무 지표의 범위에서 동종 업계 기업 중 상위 25% 안에 드는 것입니다.

- **매년 성장**

네 가지의 핵심 재무 지표에서 매년 성장하는 것은 총 주주 수익 운용과 관련됩니다. 주당 순이익(EPS), 이자 및 세전 영업이익(EBIT)은 Parker 전체와 관련된 달성 기준입니다. 현금 흐름(Cash flow)과 순이익(DNE)은 디비전과 관련된 달성 기준입니다.

- **영업 이익률(ROS) 17%**

동종 업계 중 최고가 되고자 하는 목표에 따라 Parker는 17%의 영업 이익률 달성을 목표로 하고 있습니다.

- **순자산수익률(RONA) 21.4%**

Parker의 순자산수익률(RONA)은 매출 증대, 수익 및 적절한 자산 관리를 추진한 팀 구성원에게 제공되는 고유의 연간 인센티브 제도입니다. 각 디비전에서 RONA를 21.4% 달성하면 회사 전체적으로 17%의 투자자본수익률(ROIC)이 발생합니다.

- **투자자본수익률(ROIC) 17%**

투자자본수익률(ROIC)은 Parker가 투자 자본을 얼마나 잘 효율적으로 활용하여 수입을 창출하는지 판단할 수 있도록 하는 지표이며, 총주주수익률과 긴밀히 연관됩니다.