원익人

2010 SPRING Vol.22

세계 초우량 기업을 향해가는 원익그룹 원익인이 함께하는 사보

COVER STORY 06
DREAM SECTION 15
CHALLENGE SECTION 25
PASSION SECTION 33
LIFE STORY 46

WONIK
Reliable Partner Around The World

창의적 人材
+
창의적 企業

창의적인 인재의 창의력이 얼마나 효율적으로 활용되는가에 따라 기업의 성패도 크게 좌우된다.

원익

원익그룹사보 2010년 봄호 원익人 통권 22호 **발행인** 임창빈 **발행일** 2010년 4월 **발행처** 원익그룹 **디자인** 비즈커뮤니케이션즈 **02.517.1901**

본사 서울특별시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 23층 **사보 '원익人'은 한국 간행물 윤리위원회의 윤리강령 및 실천요강을 준수합니다.**

COVER STORY

06 **Cover story** 창의적인 人材, 창의적인 企業이 성공한다
08 **Wonik News** 원익그룹 계열사 소식
12 **CEO Column** "훌륭한 기업문화는 기업의 경쟁력이다"
14 **Discovery of Baduk** 제 5기 원익배 십단전 시상식

2010 SPRING Vol.22

원익人

CONTENTS

세 계 초 우 량 기 업 을

향 해 가 는 원 익 그 룹

원 익 인 이 함 께 하 는 사 보

COVER STORY

06 **Cover Story** 창의적인 人材, 창의적인 企業이 성공한다
08 **Wonik News** 원익그룹 계열사 소식
12 **CEO Column** "훌륭한 기업문화는 기업의 경쟁력이다"
14 **Discovery of Baduk** 제 5기 원익배 십단전 시상식

D R E A M

16 **Special Edition** 세계 반도체 장비 속에 원익이 빛났다
SEMICON Korea 2010
18 **Power of Wonik Technique** 태양광 모듈 정션박스 소형용량 제품 첫선
사용자 편의에 중점, 탈착 손쉬운 소켓방식
20 **Wonik Dissertation** AMOLED 기술 및 개발 동향

CHALLENGE

26 **Wonik's Dream Team** 생산팀은 회사의 동력원!
최고의 생산기술로 최고의 특수가스 업체 만든다
28 **Never ending challenge** 스티브 잡스 '실패 연금술사'의 상상력 대행진
30 **Self Innovation Note** 기회는 준비된 사람에게 온다, 끊임없이 노력하자

P A S S I O N

34 **Zoom in** 비행기에 마음을 담아 두 손으로 하늘을 날다
36 **Positive Energy** 한계의 스포츠에서 인생의 한계에 도전하다
38 **Scene of Welfare Service** "어르신들 방이 환해지니 우리 마음도 환해졌어요"
40 **Talk Box** 원익人이 말한다! 나만의 건강관리비법

LIFE STORY

46 **Economic Report** 펀펀(fun) 경영이 뜬다
48 **Book** 구본형의 필살기
49 **Exhibition** 최첨단 미디어와 현대미술의 조합
제1회 미디어아트 페스티벌 디지페스타(DIGIFESTA)
50 **Health** 간 보호를 위한 건강음주법과 복부비만 해소법

12 CEO COLUMN
"훌륭한 기업문화는
기업의 경쟁력이다"

16 SPECIAL EDITION
세계 반도체 장비 속에
원익이 빛났다
SEMICON Korea
2010

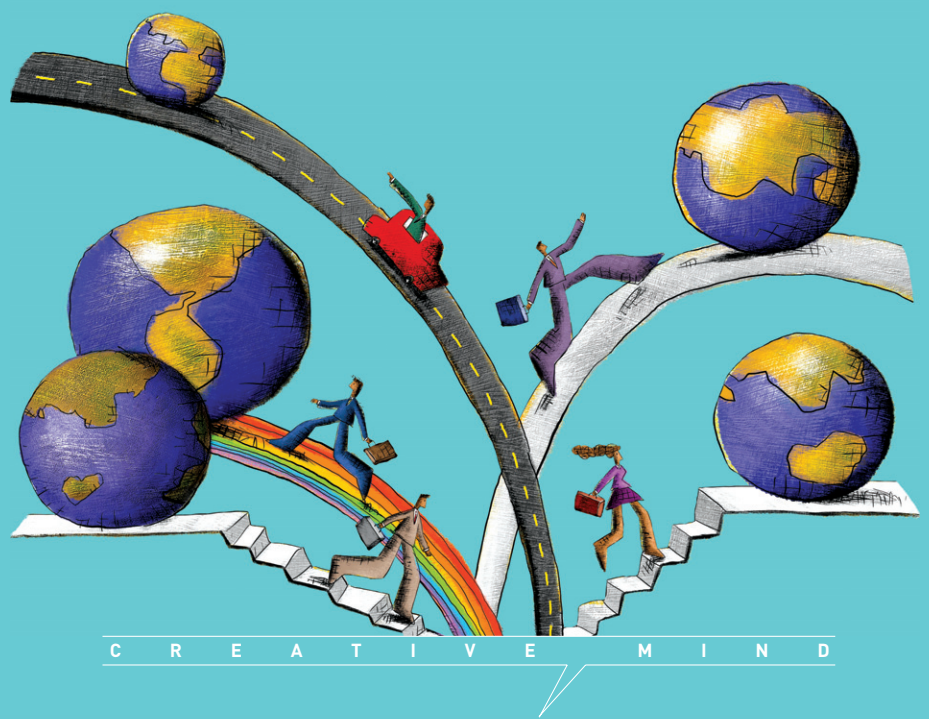
30 SELF
INNOVATION NOTE
후회 없는 삶을 살려고
노력하고
끊임없는 노력을 해라

34 ZOOM IN
비행기에 마음을 담아
두 손으로 하늘을 날다

49 EXHIBITION
제1회 미디어아트 페스티벌
디지페스타(DIGIFESTA)

창의적인 人材, 창의적인

21세기가 창의성을 중시하는 사회, 창의성 기반 경
나아가면서 세계기업들은 구성원들의 역할에 더욱
제 더 이상 기계에 있는 것이 아니라 사람에게 있기
가 되고 있는 가치혁신, 블루오션전략, 차별화전략
어에서 출발하며, 이 모든 아이디어는 창의적인 인
창의력이 얼마나 효율적으로 활용되는가에 따라 기



창의성을 수용할 수 있는 조직문화와 리더역할

창조적 인재란 자신이 갖고 있는 고정관념을 탈피할 수 있는 사람, 그리고 익숙하지 않은 것에 대한 두려움이 없는 사람, 자신이 하고 있지 않는 분야에 대해 호기심이 강한 사람으로 정의되곤 한다. 이러한 창의적인 인재는 어떠한 문제에 직면했을 때 새로운 접근방법과 사고로써 문제를 해결함으로 기업을 위기로부터 돕는다. 또 창의적인 인재는 지속적인 사업아이템과 콘텐츠개발 등 창의적인 활동을 통해 기업의 존속에 공헌한다.

기업에서 창의성 향상의 대상은 직원 개개인과 조직 자체로 나눠 생각해볼 수 있다. 먼저 조직 내에서 창의성 있는 개인이 되기 위해서는 타 분야에 대한 남다른 호기심을 갖고 자신의 시야를 넓히는 노력을 꾸준히 해야 한다. 언제나 익숙하지 않은 것에 대한 도전의식을 갖는다면 자신의 영역이 점점 확장될 것이다.

그러나 창의적인 인재들이 아무리 많아도 그들의 창의성을 활용하지 않는 '닫힌 문화'를 가진 기업이라면 발전하기 어렵다. 기업이 앞으로 나아가기 위해서는 '열린 문화'가 필요하다. 이를 위해서는 리더의 역할이 무엇보다 중요한데, 조직의 리더가 획일적인 지시만 내리는 것이 아니라 창의적인 아이디어를 가진 구성원을 수용할 수 있는 리더십을 가졌는가, 즉 구성원들의 창의성을 얼마나 수용하고 있는가에 따라 조직문화가 달라지기 때문이다. 다양성을 수용할 수 있는 자세를 가진 리더들 또한 회사가 필요로 하는 창의적인 인재의 한 사람이 되는 것이다.

企業이 성공한다

제(Creativity-based Economy)로 주목하고 있다. 창의력의 원천은 이 때문이다. 최근 기업들의 최대 화두 등의 기본도 모두 창의적인 아이디 재로부터 나온다. 창의적인 인재의 업의 성패도 크게 좌우된다.

창조경영은 선택이 아닌 필수사항

조직 구성원들의 창의력은 관료적인 관행과 부서 간의 벽, 리더들의 새로운 아이디어에 대한 수용성 결여 등으로 방해를 받기도 한다. 그러나 선진 기업들 중에는 과거 보수적인 기업문화를 지양하고, 새로운 문화적 접근을 통해 구성원들의 창의성을 키워주기 위한 노력을 기울이는 기업들이 늘어나고 있다. 오늘날의 기업과 조직에 '창의적 사고'와 '혁신'은 더 이상 강조할 필요가 없는 필수요건이다.

유니레버(Unilever)의 경우는 카탈리스트(Catalyst) 프로그램을 도입, 연극이라는 매체를 활용해 직원들끼리 연극을 만들게 하여 직원들 간에 상호 소통이 일어나게 하고, 각기 다른 사람들의 능력에 대한 상호간의 존중, 팀 스피릿(Team spirit) 등을 체험하고 배우게 하여 조직문화를 창조적으로 이끌어 가고 있다.

2008년 월스트리트저널(WSJ)이 선정한 '세계에서 가장 영향력 있는 경영대가' 개리 하멜(런던비즈니스 스쿨) 교수는 창의적 기업의 대표사례로 구글(Google)을 꼽는다. 구글에는 한 팀당 4~5명 인원만 있기 때문에, 자유로운 분위기에서 직원 한 명 한 명의 생각을 모두 뽑아내 쓰고 있다는 것이다. 1998년엔 존재하지도 않았지만 현재 시장 자본평가액 1400억 달러가 넘는 놀라운 기업으로 성장한 이유도 그러한 자유로운 분위기 내에서 직원 각자의 창의성이 백분 발휘됐기 때문이라는 해석이다. 구글은 7대 2대 1 비율로 핵심 비즈니스(core business), 재투자(reinvestment), 완전히 새로운 생각(crazy new idea)에 회사의 역량을 투입하고 있다.

컴퓨터 애니메이션 업체 픽사(Pixar)사도 좋은 본보기이다. 이 회사는 1995년 세계 최초로 '토이 스토리'라는 장편 애니메이션 영화를 내놓은 것을 필두로, 지난 15년 동안 8편의 애니메이션 영화를 성공시켰다. 그 과정 속에서 10여 개의 특허를 출원했으며, 중요한 것은 픽사에서 만든 모든 영화가 스토리, 배경, 캐릭터를 내부에서 직접 만들어낸 것이라는 점이다. 이를 통해 회사는 집단 창의성의 대명사로 알려지기 시작했다.

여기에는 픽사의 3가지 조직 운영 원칙을 눈 여겨 볼 필요가 있다.

첫째, "누구에게나 다른 사람들과 의견을 교환할 수 있는 자유가 있다."

둘째, "누구라도 자유롭게 아이디어를 제공할 수 있어야 한다."

셋째, "업계에서 일어나는 혁신 내용에 해박해야 한다."

이 세 가지 원칙을 토대로 회사는 지위고하를 막론하고 모든 직원이 서로를 돕는 독특한 협력 문화를 구축하고 있다.

원익그룹, 창의성 발휘를 위한 분위기 강화

원익그룹 또한 도전과 열정, 공정과 투명성 등과 함께 그룹의 핵심가치 중 하나인 창의성을 강화해 창의적인 기업으로 발돋움하기 위한 노력들을 계속해나가고 있다.

이용한 원익그룹 회장은 "창의성은 회사에 있어 고객보다 앞서 생각하고 먼저 행동함으로써 가치를 극대화하려는 노력의 총체"라고 정의하면서 "원익그룹은 자유로운 상상력, 통찰력을 바탕으로 한 깊이 있는 사고와 아주 세밀한 부분까지도 놓치지 않는 체계적이고 정교한 방향설정 및 실행력을 통해 창의적인 기업문화를 선도할 것"이라고 힘줘 말한다.

이를 위해 원익그룹은 '2010그룹 가치체계 강화를 위한 실천방안'을 마련하고, 구성원들의 창의성 발휘를 위한 분위기 강화 및 유도에 힘쓰고 있다. 원익그룹은 Creative Friday, 기타 요일/월/분기별 창의성 이벤트 등을 신설해 구성원들이 창조적인 업무 활동을 펼칠 수 있도록 동기를 부여하고 있다. 또 Employee Lounge 신설, 쉼터 개선 등 휴게시설 개선과 조명/색상/Lay-out 등의 변화를 통한 사무환경 개선을 통해 구성원들이 활발하게 창의성을 발휘할 수 있도록 해나가고 있다. 또한 각 계열사 CEO들도 정기적인 간담회를 통해 비전을 공유하고, 창의적인 기업이 되기 위한 방안들을 공유해나가고 있다.

WONIK NEWS

원익그룹

계열사 2010년도 정기 주주총회 개최

㈜원익을 비롯한 ㈜원익쿼츠, 신원종합개발㈜, ㈜아이피에스, ㈜아토 등 5개 코스닥 등록법인은 지난 3월 25일부터 3월 30일까지 2010년도 주주총회를 각각 개최하였다.

㈜원익은 3월 30일 오전 9시에 본사 대회의실에서 제27기 정기 주주총회를 열고 지난해 결산 실적 승인과 이사 선임 등의 안건을 통과시켰다.
이날 주주총회에서는 사내이사에 구자규 ㈜원익 사장, 사외이사에 조주영 순천향대학교병원 교수, 감사에 윤대현 우리은행 전 지점장이 신규선임 됐다.
주주총회 의장을 맡은 차동익 전무이사는 인사말에서 도전과 열정으로 사업의 구조변화, 새로운 아이템개발, 판매활성화 등 경영전반에 필요한 변화에 적극대처 할 것이라고 밝혔다.

㈜원익쿼츠는 3월 26일 오전 9시에 제7기 정기주주총회를 구미 본사 2층 대회의실에서 총주주수 2,938명, 발행주식총수 12,688,000주중 46.2%가 참여한 가운데 총회 의장인 조윤호 전무의 의 개회선언에 따라 개최되었다. 이날 주주총회에서는 보고사항으로 2010년 영업보고 및 감사의 감사보고를 하였고, 결의사항으로 재무제표 승인 및 사내이사 및 사외이사선임과 이사 및 감사의 보수 한도를 승인하였다. 이번 주주총회에서 선임된 사내이사 이문용 부회장은 이사회에서 대표이사로 선임되었다. 그리고 사외이사로 선임된 서울대 재료공학과 홍국선 교수는 세라믹 소재 연구개발에 큰 도움을 받을 수 있을 것으로 기대된다.
이날 주총에서는 안건 승인 절차에 앞서 경영성과 설명을 통해 지난해의 경영 성과를 상세히 설명하고, 2010년도에도 주주들의 기대에 부응할 수 있도록 최선을 다하여 글로벌 소재부품전문업체로 성장해 나갈 것을 선언하므로 주주들의 이해를 높였다.

신원종합개발㈜은 3월 26일 오전 9시에 제 27기 정기주주총회를 국제전자센터 13층 아베뉴에서 개최했다. 이날 주주총회에서 정원단 사장과 민병태 사외이사가 선임되었고 이홍재 감사가 연임되었다.

㈜아이피에스는 3월 26일 오전 9시 제 14기 주주총회를 본사 회의실에서 과반수 이상의 참석률을 보이며 개최되었다. 이날 정관 일부 변경안 등 총 5가지의 안건이 모두 통과되었다. 참석한 주주 모두 ㈜아이피에스가 더욱 웅대한 비전을 품고 전진할 수 있도록 응원하였다.

㈜아토 3월 25일 오전 9시 당사 1층 교육장에서 제19기 정기 주주총회를 개최하였다.
금번 주주총회의 주요 안건으로는 19기 재무제표의 승인, 사내이사 및 감사의 임기만료에 따른 선임 및 재선임, 그리고 이사 및 감사의 보수 한도 승인 등이다. 금번 주주총회에는 위임장 제출을 포함하여 7명, 57.5%의 주주가 참석하였으며, 상정된 안건은 모두 원안대로 승인 처리되었다.

임원승진 및 신규채용 인사

2010년도 1월 단행되었던 신규임원 선임 및 반도체 4사를 제외한 계열사 임원인사에 대한 후속조치의 일환으로, 2010년도 3월 1일부 시행되는 임원인사를 추가 실시하였다.

임원인사 결과

| 전무 승진 (2명)

좌 | ㈜원익쿼츠 서인교 전무

우 | ㈜아토 김형영 전무

단행된 이번 임원인사에는 전무 승진 2명 (원익쿼츠-서인교 전무, 아토-김형영 전무)를 비롯해 계열사 내부 보직변경 임원 4명, 계열사 전배 2명 등의 인사 내용이 포함되었으며, 특히 신규 채용 임원으로 김대유 전 대통령비서실 경제정책수석비서관을 원익 부회장으로 영입하였다. 1월초 실시된 임원인사와 마찬가지로 창의와 도전, 열정을 통한 경영성과 달성 역량강화 및 주요 사업부문의 영업, 개발 부문의 기반 강화를 위한 취지로 인사가 단행되었다.

원익그룹

원익 김대유 부회장

선배 원익인 여러분 반갑습니다 신참 김대유 신고합니다.

며칠전 어떤 모임에서 원익에서 부회장으로 일하게 됐다고 하니 친구들이 그러데요. '매사 公公公하더니 뒤늦게 고무신 거꾸로 신고 무슨 私기업체냐' 고. 그래서 '이제부턴 돈돈돈하며 살려고 私기업체로 갈아탔다' 고 농반진반 말했습니다.

사람들은 오래되건 새롭건 자기마다의 많은 꿈, 목표같은 것을 가지고 살아 가고 있지요. 그것이 크든 작든 실현을 맛보는 것은 참으로 황홀하구요. 원익에서 저의 또 다른 꿈과 목표가 실현될 수 있도록 선배 원익인 여러분이 많이 도와 주시기 바랍니다.

여러분은 원익인으로서 어떤 꿈과 목표를 가지고 살아가고 있나요? 원익이라는 수단을 통해여러분의 꿈과 목표가 실현되는 황홀함을 맛보고 있는가요?

원익은 최근 괄목할만한 성장세를 보이고 있습니다. 제대로 된 기업은 조직과 개인의 발전이 같은 방향으로 가게 되어 있기 때문에 원익인들은 어떤 황홀함을 맛보았을 것으로 확신합니다.

물론 그렇지 않을 수도 있습니다.

원익에서 실현할 수 없는 꿈을 가지고 계신가요? 그렇다면 너무늦지 않았다면 지금이라도 말을 갈아타 보십시오.

이사도 되고 사장도 되고 싶은데 갈 길이 멀다구요! 창의성과 열정을 가지고 일하며 기다려 보십시오. 세월은 참 빠르고 기회는 꼭 온답니다.

우리가 몸담고 있는 원익은 신뢰, 공정, 투명성을 바탕으로 고객, 기업, 종업원이 함께 번영하는 기업을 지향하고 있습니다. 바른 기업이지요. 원익인이라는 데 대해 자부심을 가져도 좋다고 생각합니다.

그러나 바른기업도 많이 쓰러져 갔습니다. 쓰러진 기업과 함께 많은 꿈이 상처받고 사라진것도 물론입니다.

우리는 원익을 통해 각자의 꿈과 목표를 실현해보자고 스스로 원익인이 됐습니다. 원익의 발전과 나의 발전을 일치시키고, 원익의 발전을 위해 최선을 다하는 것은 당연한 일입니다. .

무한경쟁속에서 원익이 헤쳐가야 할 어려움이 많습니다.

처방은 하나 경쟁력입니다. 원익인 하나하나가 세계 최고의 경쟁력을 가져야합니다.

제가 공직생활때 스스로 살아 남기 위해 썼고, 통계청장재직시 직원들에게 실천하도록 했던 경쟁력제고방안을 다시한번 제시해봅니다.

매일 3곳을 방문하고 3가지 물음을 한다(一日三訪三問)

내가하고 있는 일과 관련해 3곳(수요자,경쟁자,동료) 홈페이지등을 방문해 그들의 생각과 관심사항을 파악하라, 시간이 없으면 제목이라도 읽어라. 창의적 발상이라해도 누군가의 생각이 99%!

내가하고 있는 일과 관련해 스스로에게 3가지 질문을 하라. 내가 윗사람이 라면 어떻게 했을까? 동료도와 줄 일은 없나? 앞으로 이 일이 어떻게 되지?

열정은 같이 타올라야!

원익과 함께하는 황홀함을 위하여!

㈜원익

CUSTOMER DAY 개최

㈜원익은 2010년 3월 12일부터 13일까지 동원리더스 아카데미에서 메디칼사업부 판사 사장들을 초청하여 CUSTOMER DAY를 개최하였다.

금번 행사는 구자규 사장 취임 후 2010년 ㈜원익의 비전과 사업방향에 대한 공유 및 판사와의 커뮤니케이션을 통하여 눈높이를 맞추고자 마련된 행사로 개최됐다. 특히, 아나메디스킨㈜ 등 내시경 및 에스테틱 전국 판사 전체가 참여한 첫날 라운드테이블 미팅에서는 판사 별 영업 고충, 제품의 개선사항, 시장동향 등 다채로운 얘기가 오갔다.

㈜원익은 금번 행사에서 나온 자료를 적극 검토하여, 제조 공급선에 개선사항 등은 적극 요청할 계획이며, 아울러 지역 주요병원은 본사차원에서 적극 영업마케팅을 지원할 예정이다.

금번 행사는 고객과 최접점에 있는 지역 판사와의 커뮤니케이션을 통해 개선사항 등을 검토하여 영업마케팅 전략에 활용할 수 있는 좋은 기회로, ㈜원익은 정기적으로 CUSTOMER DAY행사를 개최 할 예정이다.

2010년 All Employee Day 개최

㈜원익은 2010년 4월 8일 오전 9시 본사 대회의실에서 All Employee Meeting을 개최하였다. 2010년 경영현황과 남은 2010년의 목표를 공유하며 목표달성을 위한 각오를 새롭게 하였으며, 새로운 원익

으로 거듭나기 위한 경영 혁신 방향을 진솔한 대화로서 찾아보았다. 특히 이날은 경영목표 달성과 경영혁신을 위하여 '우리 모두 함께' 라는 화합과 공정한 평가와 구체적인 보상 체계 강화를 강조하였다. 아울러 이날 비전 선포식 에서는 'I love WONIK, we ALL love WONIK' 이라는 슬로건 아래 회사가 직원들을 생각하는 마음, 직원들이 회사를 사랑하는 마음을 되새겼으며 내년 2011년에는 새로운 슬로건 아래 직원 모두가 새로운 Vision을 함께 만들어 나갈 것을 기대해 본다.

㈜아이피에스

평택시장과 임직원 간담회

2010년 3월 24일 평택시장이 ㈜아이피에스를 방문하였다. 이날 평택시장은 ㈜아이피에스 임직원과 오찬과 간담회을 함께하며, 현 기업활동에 있어 애로사항에 대하여 심도있는 논의를 가졌다.

평택시장은 이날 간담회에서 평택지역의 우수기업의 하나인 ㈜아이피에스가 지역발전을 위하여 많은 지역 인재를 채용하기를 바라며, 앞으로도 계속 평택지역에서 기업활동을 하여 주기를 당부하였다.

이에 ㈜아이피에스는 지역의 인재를 채용하기 위한 인재 인프라 구축과 대학 및 전문연구기관과의 협력 인프라 구축 및 인근 대학의 관련 전문학과 신설 등 전문인력양성을 평택시청에 건의하였다.

평택시는 평택지역의 각 대학과 협의하여 인재 인프라 사업을 중장기적으로 추진 중이라 답하였다.

㈜아토

봉사활동

㈜아토의 한마음 봉사단은 구정을 맞이하여 2010년 2월 10일 소망선교원에 방문하였다. 소망선교원은 정신/지적/신체(1~3급) 장애인 복지시설로 2008년에 ㈜아토와 함께 에버랜드 야외나들이의 첫 인연을 맺고, 현재까지 꾸준한 지원이 이루어지고 있는 곳으로 이날 한마음 봉사단은 소망선교원에 필요한 생필품을 전달하고, 장애우들에게 정성이 깃든 떡국을 대접하였다. 이날 봉사 활동에 참여한 박우정 봉사단원은 "자주 관심을 갖지를 못했지만, 그들은 우리를 기억하고 있었고, 자주 찾아 보지 못한 것이 못내 미안함으로 남는다"며 이날 봉사활동 소감을 전했다.

또한, ㈜아토 한마음 봉사단은 2010년 4월 2일 시흥시 대한적십자에 10Kg 쌀 100포를 전달하였으며, 이 기증된 쌀은 4월 3일 시흥시 內 소년소녀 가장 및 조부조모 가정, 편부편모 가정에 전달했다.

㈜원익머트리얼즈

고순도 NH3공장 추가 증설

국내외 특수가스업계로부터 주목을 받고 있는 ㈜원익머트리얼즈(대표 이준열)는 재도약을 위한 NH3 PLANT 증설을 완료하고 지난 2010년 3월 29일에 준공식을 가졌다. 이번 고순도 NH3 PLANT 증설은 지난 해 8월 고순도 NH3 공장 증설 후, 7달만에 또 한번의 재도약을 위한 것으로, 이번 증설을 통해 NH3 생산규모는 연간 5,000Ton에 달한다.

이는 급격한 성장이 예상되는 LED 시장의 선점을 위한 것은 물론 LCD 및 Display 시장의 수요증가에 대비한 것으로 고순도 암모니아의 수요를 충족하고 경쟁사와 차별화되는 공급안정성 및 품질에 대한 경쟁력 확보를 위한 것으로 보인다.

이준열 대표는 "이번 NH3 PLANT 증설은 시장 수요 대응을 위한 생산능력 확충과 원가경쟁력 강화를 위한 전략이다" 라고 설명했다. 이처럼 ㈜원익머트리얼즈가 끊임없이 제조시설을 확충하는 것은 국내 반도체업계에 판매량을 늘림은 물론 해외시장의 진출 확대를 위한 탄탄한 자리매김을 의미한다.

QCMS (Quality Cost Management System) 구축 프로젝트 추진

㈜원익머트리얼즈는 "10% 원가절감은 190% 매출 증가와 같다"는 인식을 바탕으로 지난 1월 27일을 시작으로 2010년 1월~6월까지 QCMS (Quality Cost Management System) 구축 프로젝트를 추진하고 있다.

생산기업의 측면에서 품질의 경제성을 높이려면 품질가치를 높여, 기업이익을 향상시키고, 품질코스트를 낮추어 수익을 증대시키는 노력이 필요함에 따라 현재 품질의 경제성이 중요시되고, 품질기능과 관련해서 발생되는 비용(예방/평가/실패)과 성과분석의 중요성이 증대되고 있다.

이에 따라 ㈜원익머트리얼즈는 이번 QCMS의 성공적 구축을 통해 급속한 성장으로 인해 발생할 수 있는 낭비 요소들을 사전에 제거하고 지속성장의 기반인 끊임없는 개선의 기회를 확보하여 경영활동의 든든한 배후로 만들어갈 것이다.

기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) 인증 획득'

㈜원익머트리얼즈는 지난 3월 12일 중소기업청에서 주관하는 기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ)으로 선정되어 충북지방 중소기업청장으로부터 인증서을 받는 영예를 안았다. 이번 인증 획득으로 기술의 우수성을 인정받는 기업으로써 최고의 기술을 위해 끊임없이 노력해 온 그간의 기술의 우수성과 대외적인 기업의 가치를 높이게 되었다. ㈜원익머트리얼즈는 이번 인증 획득을 통해 중소기업청 종합연계지원의 가점부여, 기술보증기금의 보증지원과 협약은행의 신용지원 우대, 병무청 병역지정업체 심사시 우대, 중소기업 정책자금 융자지원 신청시 가점 부여, 기타 공공기관지원시책 연계지원, 금융 지원, 마케팅 지원, 교육지원, 비즈니스네트워크, 정보제공서비스, 연구개발단지입주신청, 할인혜택서비스 등 각종 지원 혜택을 받게 됨은 물론, 기술혁신기업으로서의 입지를 더욱 굳건히 하고 앞으로 고객만족의 최우선인 기술혁신경영에 힘써 나아가 국내 최고의 기술혁신기업으로 검증받기 위한 노력을 아끼지 않겠다는 의지를 밝혔다.

㈜원익머트리얼즈

WHRM(Wonik materials Human Resource Management) 개발 PJT 시행

㈜원익머트리얼즈는 지난 4월 2일 충북테크노파크 대회의실에서 WHRM work shop을 개최하였다. 지난 3월부터 착수한 이 WHRM (Wonik materials Human Resource Management) PJT는 회사의 비전과 목표를 달성하기 위한 평가 시스템으로 성과

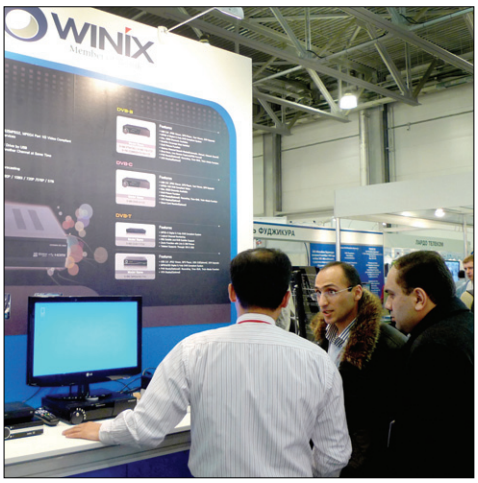
및 역량 측정은 물론 대 내외 경쟁력 향상과 인재 육성을 지원하고 피드백 하는 전략적인 인사평가 시스템 개발을 의미한다.

또한, 이 프로젝트는 경영이념 및 방침에 의거하여 인재상과 직무의 특성을 반영하여 직무 수행 능력을 측정하고 행동기준의 명확한 정의를 통해 평가의 객관성을 유지하는 시스템을 지향하여 ㈜원익머트리얼즈의 올바른 기업문화의 초석을 다지는 역할도 수행할 것으로 평가되고 있다.

㈜위닉스

2010 CSTB 전시회 참가

㈜위닉스는 2010년 2월 2일부터 4일까지 러시아 모스크바에서 열린 CIS 지역 최대 규모의 방송 전문 전시회인 'CSTB 2010'에 참가해 다양한 신제품을 선보였다. 이번에 ㈜위닉스는 새로 선보인 DVB-S2 HD MPEG4 STB '위성 고화질 셋톱박스'를 통해 기존 SD 'Standard Definition' 뿐만 아니라 HD 'High Definition' 고화질 위성방송을 수신할 수 있는 셋톱박스로 새로운 시장 개척을 하고 있다.



이외에도 ㈜위닉스는 CIS 지역 최대 방송사인 NTV Plus 및 Orion Express에 Irdeto CAS (Conditional Access System) 기반의 STB를 소개했고, USB를 통해 실시간으로 방송을 녹화할 수 있는 PVR Ready 제품을 선보였다.

디비코㈜

보급형 명품 '티빅스 카페'

전세계 40여 개국 본격 론칭

- 국내외 전문가 프리뷰를 통한 호평 속에 보급형 명품으로 2010년도 히트상품 예약
- 3월 2일 프랑스, 중국, 러시아, 호주 등 전 세계 40여 국가에서 동시 판매 실시
- 1차 주문 받은 2만대 수출을 시작으로 연간 30만대 수출 예상
- 해외 유명 AV클럽인 MPC클럽으로부터 "Best Design Award", "Recommended Device Award" 수상

국내 멀티미디어 전문기업 디비코㈜(대표이사 이지웅, www.dvico.co.kr)가 마침내 2010년도 디빅스 플레이어 시장을 주도할 보급형 명품 '티빅스 카페'를 전세계 40여 개국에 본격 출시한다. 티빅스 카페는 2010년 3월 2일을 기해 국내 시장은 물론이고, 디비코㈜의 주요 수출국인 프랑스, 스웨덴, 중국, 러시아, 호주, 베트남, 벨기에, 말레이시아, 일본, 우크라이나를 비롯해 노르웨이, 핀란드, 스위스, 네델란드, 룩셈부르크, 독일, 이탈리아, 미국, 태국, 대만, 홍콩, 싱가포르, 아랍에밀리에이트, 이스라엘, 아이슬란드, 스페인, 인도, 체코, 브라질, 헝가리, 불가리아, 폴란드, 영국, 루마니아, 뉴질랜드, 남아프리카공화국, 캐나다, 파키스탄, 사이프러스, 폴리네시아 등에서 동시에 시판된다. 좋은 소식입니다. 또한 세계적 벤치마크 클럽인 MPC클럽으로부터 "Best Design Award", "Recommended Device Award"등의 상을 받게 되었다. 디비코㈜는 해외에서 미리 주문 받은 2만대의 물량이 이미 세계 각국에서 오늘부터 판매에 들어가며, 적어도 2010년도 연말까지 30만대를 수출할 수 있을 것으로 전망된다고 밝혔다.

디비코㈜가 지난 2월 18일 개발을 완료한 티빅스 카페는 ▲남녀노소 손쉽게 즐길 수 있는 UI(사용자인터페이스), ▲풀 HD H.264 1080P/24Hz 재생 지원, ▲3개의 USB 호스트 단자 및 비디오출력 HDMI 1.3, 컴포넌트 지원, ▲무소음의 스타일리시한 디자인을 자랑한다. 국내 IT 전문가와 사용자들로부터 높은 관심을 불러일으켰으며, 이미 국내 IT 전문가의 프리뷰에서 우수한 성능을 인정받았다. 특히 성능에 비해 가격이 너무 낮게 책정된 것 아니냐는 평가를 받으며, 출시 이전부터 일찌감치 2010년도 히트상품으로 자리매김을 하고 있다.

디비코㈜의 이지웅 대표는 "디빅스 기능이 휴대폰으로까지 일반화되면서 디빅스 플레이어 시장이 고급형 시장에서 보급형 시장으로 중심축이 이동되고 있다는 판단 하에, 2010년도 디빅스 시장을 주도할 보다 대중적인 보급형 명품 '티빅스 카페'를 통해 국내외 디빅스 시장을 평정하겠다"는 야심 찬 계획을 밝혔다.

“훌륭한 기업문화는 기업의 경쟁력이다”

㈜원익머트리얼즈 이준열 대표이사

디지털 시대가 되면서 기업문화의 중요성이 갈수록 커지고 있다. 이전에는 기업조직을 판단하는 기준이 생산력, 자본력, 기술 등 경제적인 요인에 머물렀다면, 현대 사회는 그와 함께 사회문화적인 요인인 기업문화에 비중이 높아지고 있는 것. 기업문화는 기업 구성원들의 조직 내 활동을 활성화시킬 뿐만 아니라 기업과 사회관계, 즉 기업에 대한 소비자의 선호도와 소비자의 구매력에도 영향을 미치므로 기업의 장기적 발전을 초래하는 중요한 경영자원으로 평가되고 있다.

“시계 속에 있는 톱니바퀴가 제 역할을 충실히 하면서 맞물려 돌아갈 때 시간이 정확히 맞듯이 기업도 마찬가집니다. 구성원 개개인이 각자 맡은 임무를 충실히 하면서도 하나의 목표의식을 갖고 혼연일체 되어야 생산적인 결과물이 나오는 법이지요. 그렇게 되기 위해서 제일 중요한 것이 바로 기업문화를 갖는 것입니다.”

㈜원익머트리얼즈 이준열 사장은 기업문화의 중요성을 시계의 톱니바퀴에 비유해 설명한다. 회사의 기업문화는 곧 보이지 않는 추진력으로 상승돼 직원들에게 목표와 열정을 불어넣으며 생산적인 결과물을 만들게 한다는 말이다. 때문에 기업문화가 궁극적으로는 기업경쟁력의 발판으로 자연스럽게 이어질 수밖에 없다고 이준열 사장은 말한다.

“구성원들이 능력을 발휘하고 보람을 느끼게 하는 나침반으로서의 기업문화야말로 가장 바람직하고 이상적인 기업문화죠. 그러한 기업문화 실현을 위해서는 신뢰를 기반으로 임직원 모두가 하나 되는 가족 같은 문화가 정착되어야겠지요. 그런 기업문화가 경영전략과 조화된다면 그것이 곧 기업경쟁력이 되지 않겠습니까.”

CEO는 기업문화의 선두주자,
'멘토' 처럼 열린 가슴으로 소통해야

윗물이 맑아야 아랫물이 맑다. 이준열 사장은 기업도 마찬가지로, '위' 에서 먼저 모범을 보이고 실천해야 기업문화가 제대로 정착될 수 있다고 믿는다. 때문에 그는 직원들에게 바람직하고 고유한 기업문화를 심어주는 덕장으로서의 CEO의 역할의 중요성과 책임감을 누구보다 크게 느끼고 있다.

"CEO가 먼저 변화의 전도사가 되지 않으면 기업문화 실천이 어렵습니다. 그러기 위해서는 CEO가 변화의 엔진이 되어야하고, 또 공부하는 관리자가 되어야 합니다. 저도 어떻게 하면 우리 직원들을 하나로 화합하게 만들고, 문제가 발생하면 지혜롭게 조정하는 성공적인 상담자, 즉 멘토가 될 수 있을까를 항상 고민하고 있어요. 무조건 'Push'하는 방식으로 기업문화를 몰고 가서는 안 됩니다. 직원들을 밀어주고 격려해주는 'Pull' 방식의 기업문화를 실천해야지요."

'함께 하는 기업문화' 로
더 큰 기업 만들어간다

지난 3년 전부터는 ㈜원익머트리얼즈만의 기업문화를 더욱 확실히 다지기 위한 다양한 기업문화 혁신프로그램도 실천해오고 있다. 칭찬 프로그램인 'WIMCO 미소천사' 는 임직원 간 칭찬을 통한 사기진작 및 업무 능률향상을 위해 고안됐는데, 지금은 서로서로 칭찬하는 문화가 사내에 퍼져 업무분위기가 늘상 화기애애하다. 또 대표이사 주재로 매달 생일을 맞은 임직원들이 식사 및 간담회를 갖는 '생일자 모임' 도 가족적인 기업문화를 형성하는 촉매제가 되고 있다. 이밖에도 ㈜원익머트리얼즈는 임직원 결혼기념일 선물제공, 임직원 가족들을 초청해 함께하는 가족참여 체육대회 등의 직원복리후생을 비롯해 지식관리 시스템(KMS) 운영 등 다양한 프로그램을 통해 '함께 하는 기업문화' 의 초석을 다져가고 있다.

이준열 사장은 "아직은 미흡한 점이 많다. 하지만 앞으로 더욱 더 강한 기업이 되기 위해서는 기업문화에 중점적인 혁신과 노력이 필요함이 분명하다"고 힘찬 각오를 다졌다.

창의 · 도전과 열정 · 공정과 투명 등
그룹 핵심가치 기업문화에 실현할 것

㈜원익머트리얼즈는 창의, 도전과 열정, 공정과 투명 등 원익그룹의 핵심가치 또한 기업문화에 반영하고 실현해 나가고 있다.

먼저 ㈜원익머트리얼즈는 '신사업 제안제도' 를 신설해 모든 직원이 자유롭게 신사업 및 신품목을 제안할 수 있도록 하고, 또 투자심의위원회에서 공개적으로 사업성을 평가해나가는 창의경영을 펼친다. 또 현재 시행 중인 지식관리시스템을 강화해 지식 및 정보공유를 활성화 하고, 각종 세미나와 워크숍 등을 활성화해 기업 내 토론문화도 정착시켜 나가고 있다.

또 직원들의 도전정신과 열정을 고취시키기 위해 비전 및 경영목표를 공유하고, '기업문화 및 경쟁력' 을 주제로 한 전사 교육 및 기업문화를 주제로 한 임원 조직단위별 워크숍을 실시해 기업문화의 필요성과 중요성을 직원 개개인에게 인식시켜나가고 있다. 또한 '신바람 나는 조직' 을 만들기 위해 칭찬 프로그램을 강화하는 한편 임직원 일체감 형성을 위한 '호프데이(Hof Day)' 추진을 검토하는 등 즐거운 기업문화를 만들어가기 위한 노력을 계속하고 있다.

또 ㈜원익머트리얼즈는 인사평가결과를 직원 개개인에게 피드백 하는 시스템을 구축하는 등 투명한 인사평가시스템을 마련함으로써 공정과 투명의 그룹핵심가치를 실천하기 위해서 노력하고 있다.

구성원들이 능력을 발휘하고 보람을 느끼게하는 나침반으로서의 기업문화와 신뢰를 기반으로 임직원 모두가 하나되는 가족같은 문화가 경영전략과 조화된다면 그것이 곧 기업경쟁력이다.

심지기위의(心之起爲意). 마음이 일어나야 뜻이 된다는 말이다. 이준열 사장은 마지막으로 이 말을 인용하면서 "모두의 열정과 화합으로 강하고 멋진 기업문화를 이루고 세계 최고의 기업으로 우뚝 설 수 있도록 지혜와 힘을 모으자"고 직원들에게 전했다.

글 정창옥(프리랜서 기자)

사진 손치홍(프리랜서 사진작가)

'소년장사' 박정환 7단, 원익배 十段戰 2연패 달성

경향신문과 바둑 TV가 공통주최하고 한국기원이 주관하며 ㈜원익, ㈜원익쿼츠, ㈜아이피에스 및 ㈜아토가 공동 후원한 제5기 원익배 十段戰 시상식이 지난 1월 25일 국제전자센터 23층 대회의실에서 거행되었다.

시상식에는 원익의 이용한 회장 및 임원진, 경향신문 김성철 부사장, 바둑TV 심용섭 사장을 비롯해 한국기원 한상렬 사무총장 등이 참석해 우승자 박정환 7단과 준우승자 이창호 9단에게 트로피와 우승 상금을 전달하며 축하했다.

지난 1월 7일 한국기원 바둑TV 스튜디오에서 열린 제5기 원익배 십단전 결승 1국에서 관록의 이창호 9단이 승리하며 역대 세번째 우승에 한걸음 다가섰지만 패기의 박정환 5단이 9일과 10일의 대국에서 연승하면서 2대 1 역전 우승을 차지하였다. 이로써 박정환은 원익배 십단전 2연패에 성공하며 국내 3개 기전에서 우승하면 2단을 승단시키는 규정에 따라 5단에서 7단으로 승단하는 겹경사까지 누리게 되었다. 이번 우승으로 그는 5,000만원의 우승상금을 거머쥐었다.

제5기 원익배 十段戰은 2009년 7월 8일부터 예선전이 개최되어 예선통과자 39명이 본선 시드자 5명과 함께 44강 본선 토너먼트를 시작하였다. 본선

44강 토너먼트에서는 영원한 바둑황제 조훈현 9단을 포함해 입단 2년차의 이태현 2단에 이르기까지 신구가 망라된 역량있는 바둑기사 분들이 명승부를 펼쳤다.

결국 결승 3번기는 젊은 호랑이 강유택 3단을 물리친 이창호 9단과 약관의 황태자 김지석을 딛고 올라온 박정환 5단의 대결로 압축되었다. 매스컴에서는이 두사람의 격돌을 "한국 바둑의 '현재'와 '미래'가 정면충돌한다"고 표현하며 대단한 관심을 보였다.

시상식에서 우승을 차지한 박정환 7단에게는 우승상금 5,000만원과 트로피를 준우승을 차지한 이창호 9단에게는 상금 1,500만원과 트로피가 각각 수여되었다.

세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

SECTION 01

Dream

16 **Special Edition**
SEMICON Korea 2010
세계 반도체 장비 속에 원익이 빛났다

18 **Power of Wonik Technique**
㈜위닉스 부품사업부 양원용 상무 외 직원
태양광 모듈 정션박스 소형용량 제품 첫선

20 **Wonik Dissertation**
㈜아이피에스 박상준 상무
AMOLED 기술 및 개발 동향

Special Edition

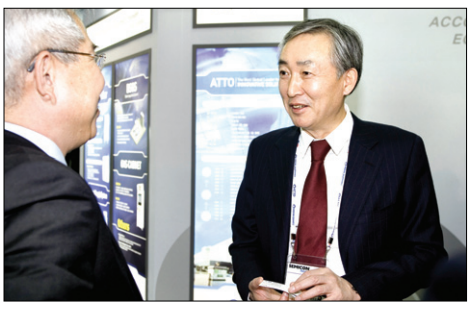
SEMICON Korea 2010

세계 반도체 장비 속에 원익이 빛났다

국제 반도체 장비 · 재료 전시회인 '세미콘(SEMICON) 코리아 2010'이 지난 2월 3일부터 5일까지 사흘간 서울 삼성동 코엑스에서 열렸다. 올해로 23회째를 맞은 '세미콘 코리아'에는 국내외 16개국 400개 기업이 참가해 1200여개의 부스를 마련하고 관람객들을 끌어 모았다.

반도체시장이 호황사이클에 접어들면서 치러진 이번 전시회에서는 구매사가 직접 참여하는 구매상담회와 반도체 및 태양광 관련 기술 심포지엄, 시장 전망 세미나, 표준 워크숍 등 다채롭고 실질적인 프로그램이 동시에 열려 관계자들의 관심을 모았다.

원익그룹에서는 ㈜원익큐츠, ㈜아이피에스, ㈜아토, ㈜원익머트리얼즈의 반도체 관련 4개 계열사가 참가해 제품 전시 및 홍보 활동을 펼쳤다. 원익그룹은 4개 계열사 부스를 한자리에 모아 블루와 화이트 컬러의 진취적인 컨셉트로 도약과 발전을 시각화해 눈길을 끌었다.



전시회 첫날에는 이용한 회장을 비롯한 각 계열사 대표들이 직접 부스를 방문해 임직원들을 격려하고, 방문객들을 맞는 등 적극적인 모습을 보였다. 또 고객사인 하이닉스 반도체 김종갑 대표이사가 원익의 부스를 방문해 격려하기도 했다.

원익의 4개 계열사는 이번 전시회를 통해 미래 반도체 산업을 이끌어갈 최신 기술을 조망하는 한편 국내외 신규 비즈니스 창출을 위한 적극적인 홍보 및 마케팅 활동을 펼쳤다. 그 결과 전시회 기간 내내 원익의 부스에는 반도체와 LCD 관련 회사, 장비제조사 등 방문객들의 발길이 끊이지 않았으며, 각 부스마다 여러 건의 견적 요청과 방문 상담 요구가 이뤄졌다.

국내에서 처음으로 300mm 웨이퍼 양산시스템을 갖춘 ㈜원익쿼츠는 독보적이고 앞선 기술력과 생산 제조기술, 품질을 자랑했다. ㈜원익쿼츠는 Tube, Boat, Cap, Bath, Accessory, Etch Part 등 각 공정에 사용되는 다양한 부품들을 전시해 반도체 제조과정에 대한 관람객들의 이해를 도왔다. ㈜원익쿼츠는 고부가가치 쿼츠웨어 시장에서 기술력을 바탕으로 쿼츠웨어의 국산화에 성공, 국내 쿼츠웨어 점유율 1위의 자리를 굳건히 지켜나가고 있다.

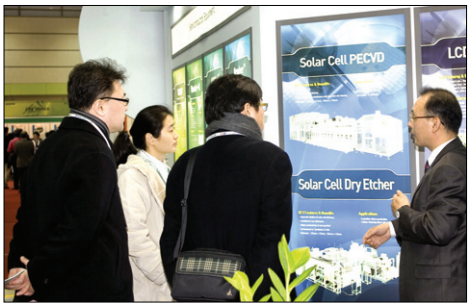
세계 최초로 ALD(Atomic Layer Deposition) 시스템을 반도체 공정에 적용한 ㈜아이피에스는 이번 전시회에서 태양전지(Solar cell), 8세대용 드라이에처(Dry etcher, 건식 식각장비)와 같은 ㈜아이피에스만의 핵심기술을 선보였다. 많은 바이어들이 주목한 8세대용 드라이에처는 40인치 이상의 대면적 LCD TV용 패널 생산에 필수적인 장비로서 최적의 공정 균일도를 유지하도록 설계된 장비다. 세계 반도체 시장에서도 그 기술력을 인정받

은 ㈜아이피에스는 해외수출 계약을 체결해 국내외 유수의 장치제조사(Device Maker)에 납품하고 있다. 또한 ㈜아이피에스는 지속적으로 차세대 장비에 대해 연구 개발해온 결과 300mm 장비시장에서도 양산성을 인정받았다.

㈜아토는 'Total Gas Solution' 공정도를 한눈에 보기 쉽게 전시해 방문객들의 이해를 도왔다. 도 ㈜아토는 장치 사업과 장비 사업을 나눠 Gas Purifier, CVD Equipment, Gas Supply System 등 반도체의 각 공정마다 다른 장비의 기능을 많은 관객과 바이어들에게 설명했다. 특히 아토 부스를 찾은 방문객들은 '마하(MAHA)-SP'에 많은 관심과 호응을 나타냈다. 이 제품은 MAHA HP12에 한층 업그레이드 된 모델로 웨이퍼를 운반하는 암(Arm) 4개가 개별적으로 동작한다는 점에서 생산성이나 프로세스 처리면에서 탁월하게 개선된 제품이다.

반도체 공정용 특수 가스를 공급하는 ㈜원익머트리얼즈는 반도체 · FPD · LED 등 첨단 산업에 필요한 고순도 특수가스를 생산, 공급하는 과정을 자세한 그림과 도표로 전시했다. 이를 통해 관람객들은 가스의 혼합과정과 혼합성분과 농도에 따라 압력을 갖는 특수가스의 특성에 관해 이해했다. 또한 다양한 자료를 통해 회사의 주요 진행 상황과 주종 품목에 대해 소개했다.

한편 이번 전시회에 앞서 지난 2월 2일 서울 삼성



동 그랜드 인터콘티넨탈 호텔에서 열린 설명회에서 스탠리 마이어(Stanley T.Myers) 세미 대표는 현재 반도체 시장의 전망에 대해 빠른 회복세를 보이고 있다고 분석했다. 세미 월드 팹 데이타베이스에 따르면 반도체 장비의 경우 지난해 49%의 하락세를 보이는 등 지난 12년 동안 최저치를 나타냈지만 올해 다시 상승세를 보이며 66%까지 성장을 예측하고 있다.

마이어 대표는 "한국 시장에서 장비는 지난해 39%가 하락했지만 현재 51%의 성장세를 보이고 있으며, 다음해엔 32%의 성장률을 보일 것"이라고 설명했다. 또 "재료의 경우 지난해 20%의 하락세를 보였으나 현재는 10%의 성장을 했으며 다음해는 8%가 오를 것"으로 전망했다.

글 정창옥(프리랜서 기자)

사진 정수영(프리랜서 사진기자)

Power of Wonik Technique

㈜위닉스 부품사업부
양원용 상무 외 직원

태양광 모듈 정션박스 소형용량 제품 첫선

사용자 편의에 중점, 탈착 손쉬운 소켓방식

태양광 산업의 모듈, 셀, 웨이퍼 등 다양한 부문에서 연관 산업을 진행하고 있는 원익그룹이 태양광 사업의 경쟁력을 한층 높일 전망이다. ㈜위닉스가 국산화가 실현되지 않았던 태양광 모듈용 정션 박스에 차별화된 기능을 더한 제품을 출시함으로써 태양광 산업 분야에서 경쟁력 있는 제품을 선보였다.

"저비용 고효율의 제품개발에 더욱 주력하겠다"

㈜위닉스가 일반가정이나 독립형태양광 응용제품에 사용하는 태양광 발전용 패널에 부착되는 소형용량의 태양광 모듈용 정션 박스(모델명: WINIXPV-0907A, WINIXPV-0907B)를 출시했다.

태양광 모듈용 정션 박스(Junction Box)는 태양광을 모으는 전지판 후면에 장착돼 태양광 전기를 모으고, 태양광이 없는 경우에는 태양전지(Solar Cell)를 보호하기 위해 전류의 역류를 방지하고 순방향으로만 전류가 흐르도록 제어하는 기능을 한다. 이와 함께 케이블로 다른 태양광 모듈(module) 및 주변기기와의 연결을 수행한다.

이번에 출시된 ㈜위닉스의 제품은 사용자의 편의성에 중점을 두어 개발한 탈착이 손쉬운 소켓방식으로 변환효율과 설치의 편리성을 높이고, 발전소용인 대형용량 방식의 장점을 채택한 것이 특징이다. 이 제품 개발을 위해 ㈜위닉스는 시장조사와 함께 2009년 상반기 동안 태양광 모듈 생산업체의 현장을 방문하여 기존 제품의 문제점과 개선 사항을 조사하고 고객의 욕구 등 현장의 소리를 청취, 사용자의 입장에서 편의성을 고려한 제품이 탄생하게 됐다.

㈜위닉스는 이번 제품 개발을 위해 조사하는 과정부터 중국 업체에 금형투자를 실시했다. 이번에 출시된 제품은 ㈜위닉스의 공장에서 부품들을 직접 생산하지 않고, 전 부품들을 중국의 파트너십을 맺은 업체에 외주생산으로 처리를 하기 때문에 별도의 생산기반 투자가 수반되지 않아도 되는 장점이 있다.

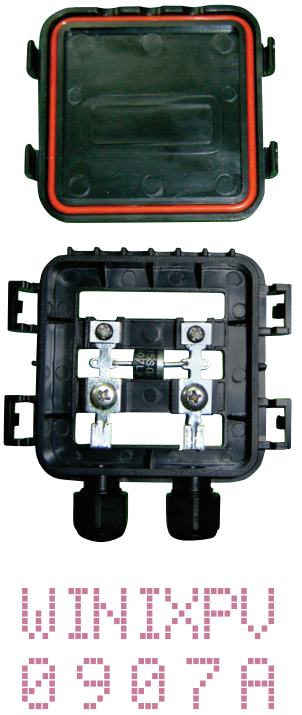
양원용 상무는 "시장을 분석해보니 소형 모듈용 정션박스의 경우 아무래도 단가가 싸다보니 질적인 면에서 떨어지는 제품이 많은데다,

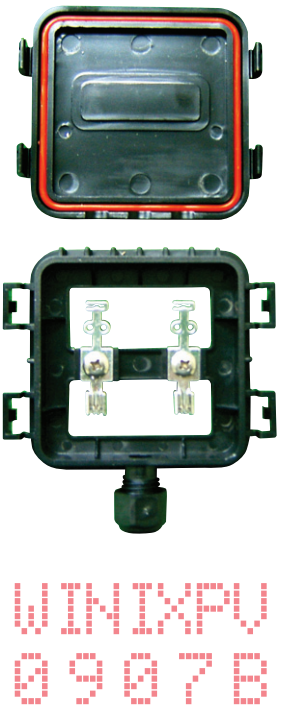
기존 제품은 나사로 조이는 방식이다 보니 사용에 있어 많은 불편이 있었다"며 "소형모듈을 만드는 중국 업체에 이러한 불편을 해소하는 제품을 만들자고 파트너십을 제안하게 됐다"고 설명했다.

태양광 발전은 태양으로부터의 빛 에너지를 직접 전기에너지로 바꾸어주는 발전방식으로 전력생산량이 일조량에 의존하고 설치 장소가 한정적이며 초기 투자비와 발전단가가 높은 단점이 있지만, 공해가 없고 필요한 장소에서 필요한 양만 발전이 가능하며 유지보수가 용이하기 때문에 녹색성장을 위한 차세대 에너지로 주목받고 있다.
태양광 발전은 햇빛을 받아 직류전기를 생성하는 태양전지 모듈과 이러한 전기를 제어해주는 전력제어장치, 발생된 전력을 저장하는 축전지, 그리고 직류전기를 교류로 바꾸어 주는 인버터로 구성되어 있다. 태양전지, 태양광 모듈, 시스템 산업 등의 분야는 기술 장벽이 낮아 이미 많은 기업이 진출해 치열한 경쟁을 벌이고 있는 상황인데다, 태양광 산업 성장세 둔화에 따라 경쟁 구조 재편의 가능성이 높아지고 있기 때문에 차별화된 전략을 통한 신중한 접근이 필요한 분야이기도 하다. 또 소형 모듈용 정션 박스는 향후 그린 에너지와 함께 성장할 대표적 사업군으로 태양광 발전 사업에 필요한 필수 제품이다.

정션 박스 생산 업체로는 세계적으로는 TYCO, MULTI CONTACT라는 업체가 있으나, 국내에는 아직 생산하는 업체가 없다. 이 틈을 비집고 ㈜위닉스가 차별화된 경쟁력 있는 제품을 통해 국내 선점은 물론 세계시장으로의 도약도 계획하고 있다. ㈜위닉스는 태양광 모듈용 정션박스가 아직 국산화가 실현되지 않았던 분야인 만큼 저비용 고효율의 제품 개발에 더욱 주력하겠다는 각오다.

지난 2월부터 판매가 되고 있는 정션 박스는 샘플개발부터 완제품이 출시되기까지 약 3개월 정도의 기간이 소요됐다. 완제품이 나오기 전부터 주 고객인 태양광 소형 모듈을 만드는 국내 업체들로부터 이 제품에 대한 반응이 뜨겁다. 제품 출시 후 지속적으로 문의 및 발주가 오는 상태이며, 아직 걸음마 단계임에도 물량을 연간계약으로 하자는 업체들까지 생기고 있다.





신제품 출시에 따른 향후 시장전망에 대해 양상무는 "발전소용 대형제품보다는 소형제품의 틈새시장 공략으로 특화된 비즈니스 모델로 가꿔 나가고 있다"며 "예상수익은 초기 년도는 연 매출 5억 원을 목표로 시작해 대형제품의 국산화가 되는 시점이 되면 10배 정도의 매출신장을 예상한다"고 전망했다.

현재 원익그룹은 태양광 산업에 한 몫을 하고 있다. ㈜원익은 태양광전지 제조의 웨이퍼 생산에 필요한 석영 도가니를 공급하고 있으며, ㈜원익머트리얼즈는 태양전지에 쓰이는 특수가스를, ㈜원익쿼츠는 쿼츠 웨어를 생산하며, ㈜아이피에스는 태양전지 제조용 장비 사업에서 두각을 나타내고 있다. 이번 ㈜위닉스의 태양광 모듈용 사업 진출을 통해 원익그룹은 태양광 산업에서 시너지를 발휘할 수 있을 것으로 기대된다.

글 안은선(프리랜서 기자)

사진 김진호(프리랜서 사진작가)

Wonik Dissertation

㈜아이피에스
박상준 상무

AMOLED 기술 및 개발 동향

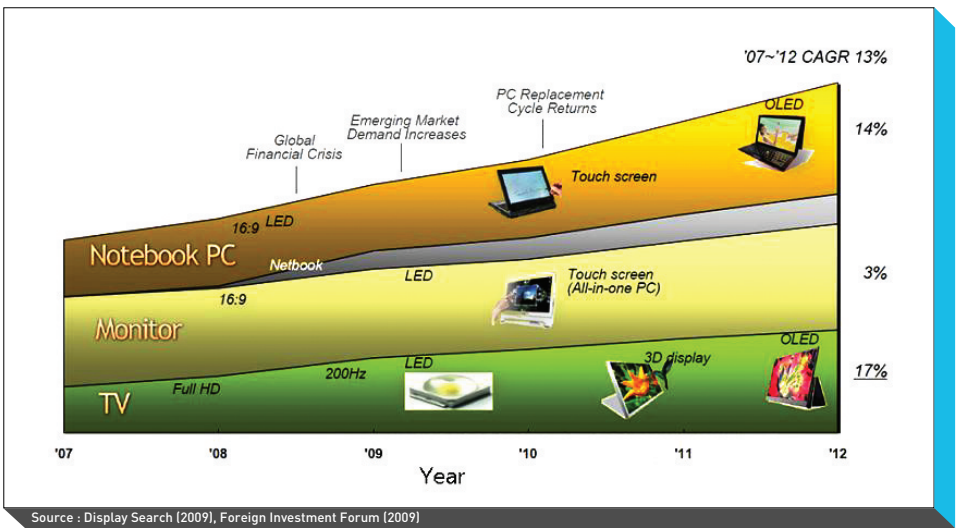
2009년 디스플레이 관련 소식에서 최고의 관심용어는 LED (light emitting diode)였다.

얇고 선명하게 그리고 저전력을 내세워 기존의 LCD (liquid, crystal display), PDP (plasma display panel)시장을 점령해 가고 있다.

여기에 "아바타"라는 영화를 계기로 그 동안 여러 가지 문제로 상품화가 지연되고 있던 3D 제품의 시장진입도 이루어져 디스플레이 시장은 급격한 변화의 중심에 서 있다. 그림1은 TV, monitor 및 notebook 컴퓨터용 평판 디스플레이의 시장 및 기술변화를 나타낸 것이다. 2010년까지는 LED를 backlight로 사용하는 LCD가 주로 시장을 주도할 예측하고 있으며, 2011년 이후 3D display가 본격시장을 형성하면서 OLED기술이 주목 받을 것으로 예측하고 있다. 화질 문제, 2D를 3D로 전환하는 영상기술, 인체 영향 등 고려해야 할 내용도 많이 있지만, 2010년 본격적인 3D TV가 전자제품 매장에 나타나면서 지금까지 경쟁하고 있는 여러 평판디스플레이의 기술적 장단점이 나타나고 있다. 표1은 현재 시장을 형성하고 있는 대표적인 평판디스플레이의 장 단점을 요약한 것이다. 대면적화에서는 AMOLED가 불리하며, 응답속도, 시야각 및 소모전력 관점에서는 유리한 것을 알 수 있다.

현재 가장 널리 보급되고 있는 LCD TV는 두 장의 유리 사이에 액정을 충진하여, TFT(thin film transistor) 전자 소자를 이용

그림1 평판 디스플레이 시장 및 기술 변화



Source : Display Search (2009), Foreign Investment Forum (2009)

하여 빛의 투과 양을 조절하는 방식이다. 즉 자체 발광이 아니고 backlight의 빛 양을 조절하여 원하는 화면을 구성하는 기술이다. 일반적으로 두 개의 유리 중 한쪽 유리에는 TFT라는 전자소자가 제작되어 있고 다른 유리에는 칼라필터가 형성되어 있다. 최근에는 칼라필터와 TFT을 한쪽 유리에 모두 형성하는 기술도 사용되고 있다. LCD TV는 얇고, 대면적화기술이 성공하고, 생산기술이 안정화되어 평판디스플레이의 대표 제품으로 자리를 차지하고 있다. 좁은 시야각, 느린 응답속도 등의 약점을 여러 가지 액정기술과 구동기술로 극복하면서 Full HD시장을 장악하고 있다. LED TV도 근본적인 개념에서는 LCD TV라고 생각하면 현재 평판디스플레이의 주도기술은 LCD이다.

평판디스플레이의 대중화에 가장 먼저 채택된 PDP는 두 장의 유리 사이에 방전을 이용한 기술이다. LCD에 비해 대형화에 유리한 기술을 가지고 있어 저자격화를 형성하였고 이를 이용 시장에 진입하였다. 그러나 높은 소비 전력, Full HD 기술 구현의 어려움, 무게 등의 불리한 점을 극복하지 못하고 빠른 응답특성 저 자격, 넓은 시야각의 장점에도 불구하고 LCD TV에 자리를 내주고 말았다. 생산 방식도 CRT와 유사하게 접근하였고, 원가 경쟁력을 위해 보다 정밀한 기술 도입이 지연되면서 여러 가지 장점에도 불구하고 평판디스플레이 시장을 장악하지 못했다. 최근 3D TV가 부각되면서 빠른 응답속도와 넓은 시야각의 장점을 이용하여 시장 진입을 시도하고 있다.

LCD의 back-light를 형광등에서 LED로 대체하여 발표한 LED TV는 LED의 장점인 색재현성, 저 소비전력, 박형 등의 장점으로 현재의 평판디스플레이의 시장을 주도하고 있다. 형광등을 이용한 LCD backlight 대체기술의 후보로 연구되었던 평면 광원, CNT(carbon nano tube), 유.무기EL (electroluminescence) 등을 제치고 LED가 채택되었다. GaN라는 물질을 사용한 epitaxy 기술이 안정화 대량생산에 적용되면서 가능해졌다. 이에 따라 GaN epitaxy와 LED 소자 기술이 산업계 주목을 받고 있다. 일부 연구팀에서는 CNT을 이용한 LCD TV을 개발하고 있으며, 결과도 양호하다고 판단되고 있다.

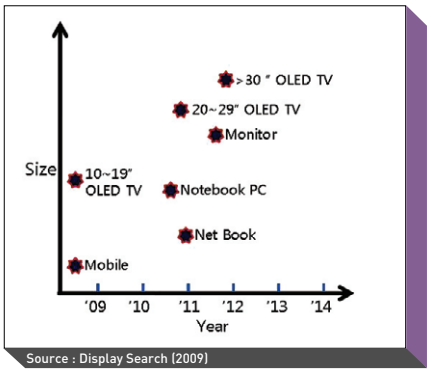
유기물을 이용 자체 발광하는 물질을 전자소자와 연결해서 표시하는 AMOLED(active matrix organic light emitting diode)가 대형화를 추진하고 있다. "아몰레드"라는 이름으로 상품화되어 휴대용 전자제품에 등장한 기술이 바로 이것이다. OLED기술은 LCD이후 디스플레이 기술로 주목 받으면서 1990년부터 본격 시장에 나타나 휴대폰, MP3등의 소형 디스플레이에 채용되었다. OLED기술의 장점은 자체발광, 넓은 시야각, 높은 색 표현력, 빠른 응답특성, 제품 slim 화 그리고 구동회로 내재 등이다. 2007년 삼성 SDI의 기판 크기 730mmx920mm공장이 가동, 양산을 하고 있으나, 소형 제품위주로 생산 중이며 TV등의 대형화에는 아직 개발단계에 있다. 30"인치이상의 대형 AMOLED는 시제품이 나왔으나, 그 가격이 매우 높고, 생산기술도 확보되지 않아 SONY는 최근 본 사업을 포기한다고 선언하였다. 그림2은 AMOLED의 응용분야 변화에 대한 예측이다. 2011년경 저전력, 박형화의 장점으로 notebook 컴퓨터나 net book에 응용될 것이며, 2012년경에는 monitor와 TV시장에 응용될 것으로 나타나

표 1 평판디스플레이 제품의 특성 비교

	PDP	LED TV	AMOLED
Large Size	G	G	B
Resolution	M	G	M
Response Time	G	B	G
Cost	E	M	B
Power Consumption	B	M	G
Viewing Angle	G	B	G
Color	G	G	G

G : Good M : Middle B : Bad

그림2 AMOLED의 응용 분야 변화



Source : Display Search (2009)

있다. AMOLED는 많은 장점에도 불구하고 대형화 및 저 가격화에는 아직 문제가 남아 있다. AMOLED의 대형화 및 생산에 관련된 주요 공정과 장비에 대해 기술해본다.

그림3 는 OLED의 기본 구조 및 발광 원리를 나타낸 것이다. 전극에서 공급된 전자와 전공은 각각의 Transport 층을 거쳐 emission 영역에서 재결합함으로써 빛을 방출하게 된다. 표시하고자 하는 파장에 따라 사용되는 유기물을 설계해야 하며 원하는 화소에 도포하여 전류를 흘려주면 빛이 방출된다. LCD는 전압구동에 의한 화소의 특성을 변화시킨다면 OLED는 전류 구동에 의해 이루어진다. 도포되는 유

Wonik Dissertation

㈜아이피에스
박상준 상무

기물도 고분자와 저분자로 나뉜다.

초기에 사용된 기술은 PMOLED(passive matrix organic light emitting diode)이다. OLED기술은 구동 방식에 따라 PMOLED와 AMOLED로, 사용되는 유기물의 종류에 따라 저분자. 고분자 OLED로로 나뉜다. PMOLED는 윗판과 아랫판의 전극이 서로 교차하게 설계하고 그 교차되는 전극 사이에 있는 유기물이 발광하게 된다. PMOLED는 소형에는 일부 사용하였으나, 대형화 및 고품위 화질을 구현하기에는 속도, 전력 등의 기술적인 한계가 있다. AMOLED는 각 화소에 스위치소자를 비롯한 능동 전자소자가 배치되어 저전력, 고품위 화질 재현, 빠른 응답 등의 특성을 가지고 있다.

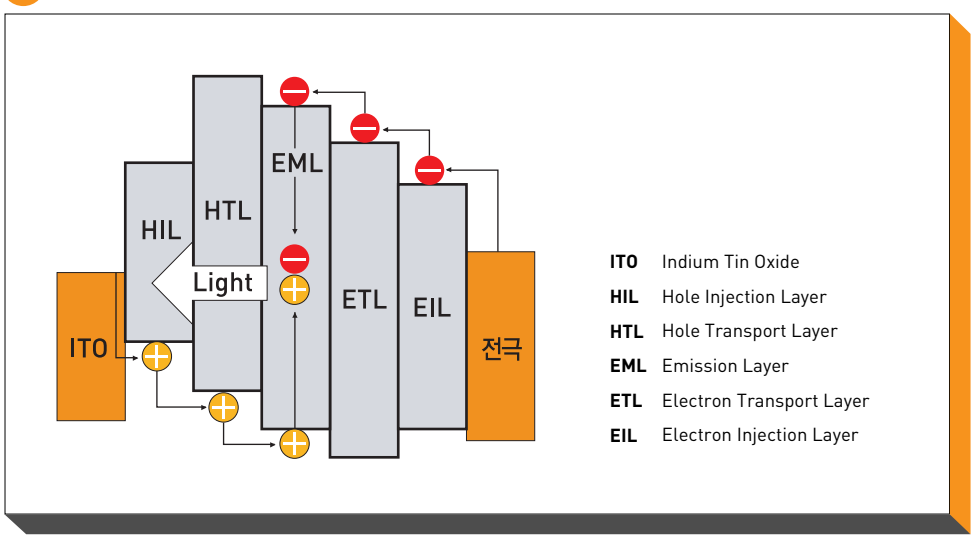
AMOLED도 발광 물질의 종류에 따라 고분자 OLED와 저분자 OLED로 나뉜다, 표2 는 고분자 방식과 저분자 방식의 특성을 요약한 것이다. 고분자 박막은 주로 ink jet나 screen print 기술을 응용 형성되고, 미국을 중심으로 발전했으며, 저분자 박막은 주로 진공 증착을 이용 형성되고 일본 한국을 중심으로 개발되었다. 현재 양산장비가 일본의 Tokki, ULVAC이 주로 생산 중이며 모두 진공 증착 방식을 채용하고 있다. 한국도 두산메카텍, 선익시스템, 야스, SNU를 중심으로 진공 증착 방법을 주로 개발하여왔다. 고분자 방식은 대면적화의 유리한 점이 부각되어 많은 개발이 이루어졌으나, ink jet 나 screen printing의 양산성 및 초정밀 patterning 기술확보에 어려움을 겪고 있고, 색 재현 능력, 수명에서 저분자 사용보다 불리하다.

AMOLED의 대형화는 크게 2가지 양산 기술의 확보가 관건이다. 첫 번째는 backplane의 주요 소자인 TFT (thin film transistor)의 제작 기술이고 두번째가 빛을 내는 유기물의 미세화 형성기술이다. 그림4는 AMOLED 제조 과정을 간단하게 표현한 것이다. Backplane을 제작하고, 그 위에 유기물 도포를 통해 AMOLED을 제작하고 마지막으로 유기물을 보호하는 봉지(encapsulation)하는 공정을 거친다. Backplane의 구동 소자는 현재 LTPS (low temperature polycrystalline silicon)를 이용한 TFT이다. AMOLED는 전류 구동 방식이기 때문에 각 화소의 균일한 전류 조정 능력과 대면적에서의 균일도가 제품의 성능을 좌우하는 주요 인자가 된다. 양질의 LTPS을 얻기 위해 많은 기술 개발이 이루어졌으나 여전히 대면적화 양산 기술에서는 어려움을 겪고 있다. 대면적 AMOLED을 양산하기 위해서 backplane의 제조 방법에 혁신이 필수적이다. 표2는 backplane기판의 소자의 기본 물질로 사용가능 한 후보 물질의 특성을 나타내었다. 현재 중소형 AMOLED에 사용중인 backplane의 소자는 LTPS공정을 이용한 것이다. 저온에서 증착한 비정질 실리콘을 Laser나 전기로 등의 열처리를 통해 일정 크기의 다결정 실리콘으로 만들어 박막트랜지스터를 제작한 것이 LTPS 기술이

표 2 대면적 backplane에 사용 가능한 기술의 특성

	a-Si TFT	LTPS	Oxide TFT
Glass Size	8G	5G	8G
사용물질	Amorphous-Si	Polysilicon	InGaZnO
TFT균일도	양호	불량	양호
이동도(cm2/Vs)	〈1	~100	〉10
마스크수	4~5	5~11	4~5
회로 내장	불가능	가능	가능

그림3 OLED 기본 구조 및 발광 원리



다. 현재는 ELA (excimer laser annealing) 방법을 주로 사용하여 비정질 실리콘을 다결정 실리콘으로 결정화하는데 낮은 생산성과 재현성 그리고 결정 크기의 균일도 문제로 대형화에 구현에 어려움을 겪고 있다. SPC (solid phase crystallization) 기술은 유리 기판에 Ni과 같은 금속을 결정화 촉진제로, 열처리 공정을 거치면서 다결정을 제조하는 것으로 대면적화 기술 후보로 연구 중이나, 아직 양산 기술에는 이르지 못하고 있다.

비정질 실리콘을 backplane에 이용하면 대면적화는 용이하나, 낮은 전하 이동도와 박막트랜지스터의 안정성, 균일성 때문에 양산에 적용되지 못하고 있다. 이를 해결하기 위해 높은 전하 이동도를 가진 박막트랜지스터 개발과 안정성 확보에 연구를 하고 있으나, 구동회로의 집적화가 어려워 회로 부를 부착해야 하는 문제도 가지고 있다.

기존의 실리콘 물질을 이용한 박막트랜지스터의 한계를 극복하기 위해 제안된 것이 산화물과 유기물을 이용한 소자 제작이다. 특히 투명 박막트랜지스터 개발을 위해 산화물 트랜지스터를 사용하면 넓은 면적에 sputter같은 방법으로 IGZO (In-Ga-Zn-O)같은 박막을 얻을 수 있고 이는 비정질 실리콘보다 높은 전하 이동도를 가지고 있다.

Backplane 공정을 마친 기판은 유기박막을 증착하는 공정으로 옮겨진다. 유기물 도포는 저분자 증착 방식과 고분자 도포 방식이 이용되고 있다. 저분자는 주로 진공 증착에 의해 이루어지며, 고분자는 ink jet, screen printing 등의 습식 방법이 주로 이용되고 있다. 대면적화는 고분자 사용기술이 용이하나 안정성과 짧은 수명의 단점을 가지고 있다. 대면적화 및 생산성 문제에서 공정의 재현성 및 유지비 관점에서 단점을 가지고 있다.

그림4 AMOLED 제조 과정

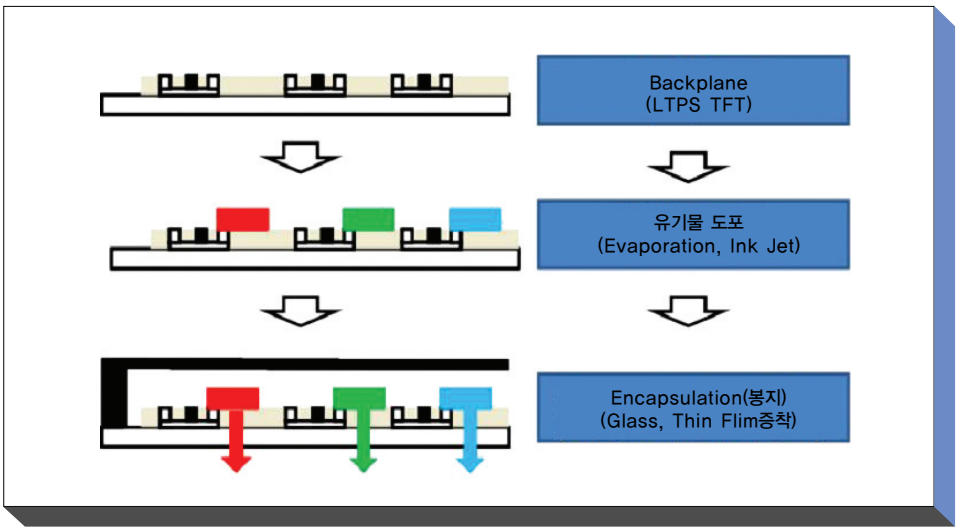
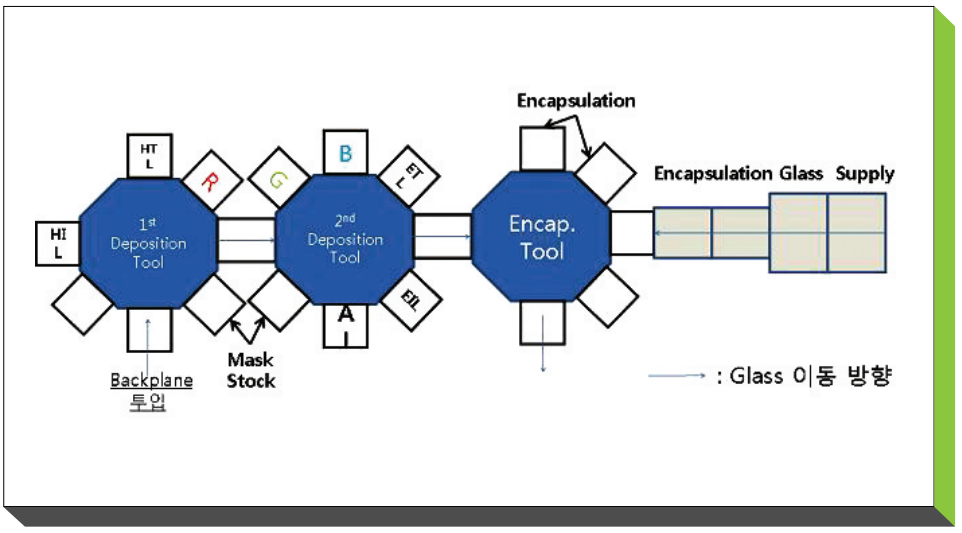


그림5 Tokki사의 증착 장비 개략도



한국, 일본의 주요 AMOLED 제조업체는 저분자 진공 증착 방식을 사용하고 있다. 진공 증착 방식에 사용되는 핵심 기술은 FMM(Fine Metal Mask) 제작 및 정렬이고 증착 균일도 및 원료 사용 효율 증가이다. 그림5는 일본의 Tokki사 제품을 도식화 한 것이다. 3개의 진

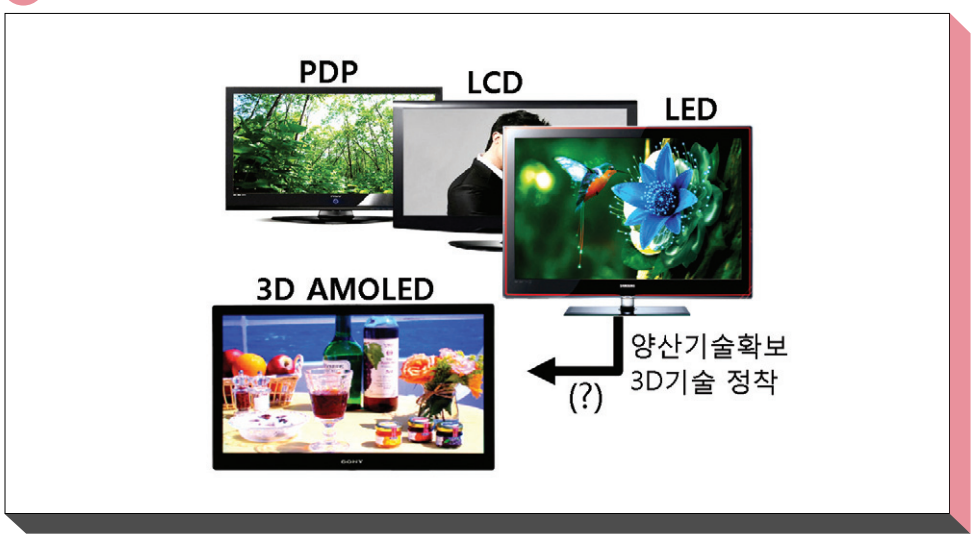
㈜아이피에스
박상준 상무

공 cluster Tool, 1개의 inline으로 구성되어 있다. 3개의 진공 Cluster는 pre-cleaner, mask align, RGB용 유기물 증착의 공정을 행하고 유기막을 수분 및 다른 가스와 반응을 방지하기 위해 encapsulation 하는 유리를 합착하는 공정으로 이루어져 있다. 이 장비의 핵심은 대면적 FMM의 정렬기술과 증착 원료 균일도이다.

FMM을 이용한 증착 기술에서 2가지 핵심기술은 마스크 정렬기술과 증발원 설계이다. 기계적 mask 정렬은 매우 어려운 기술로 저분자 진공 증착의 핵심기술로 다루어졌다. 대면적화가 되면서 중력에 의한 처짐 및 증발 입자에 의한 변형 등의 요인으로 한계에 다다르고 있다. 현재 TFT 기판은 720mmx920mm로 제작하지만, 유기물 증착은 두 장으로 분리하여 720mmx460mm의 backplane에 증착하고 있다. 이에 따라 기존의 수평 정렬 및 증착을 보완하여 수직형 정렬 및 증착 기술이 개발되고 있다. 그러나 FMM기술은 근본적 문제가 있어 30인치 이상의 대면적 제작에는 한계가 있을 것으로 여겨지고 있다. 이에 따라 solution 형태의 저분자 도포 장치도 연구중이다.

두 개의 판으로 이루어지는 봉지(Encapsulation) 기술도 대면적 AMOLED에서는 변화가 필요하다. 현재 사용중인 glass 봉지는 대면적 및 양면 디스플레이를 위해 투명 박막을 이용한 봉지 기술로 대체 될 전망이다. 박막 봉지도 저온에서 습도 특성이 우수한 양질의 막 특성을 가지면서 투명한 막을 얻기가 어려우며, 특히 사용 가능한 기술들이 플라즈마를 사용하기 때문에 플라즈마 손상에 의한 문제도 해결해야 한다.

그림6 평판디스플레이 제품 변화



결론

그림6 은 평판디스플레이 발전 방향을 제품으로 나타낸 것이다. 차세대 디스플레이로 AMOLED가 시장을 주도하기 위해서는 위에서 거론된 핵심 기술이 해결되고, 양산성이 보증된 장비를 확보되어야 한다. 그렇지 않으면 대면적 AMOLED는 기존의 LCD TV와의 경쟁하기에는 역부족이고, 현재와 같이 휴대용 display 제품에서만 시장을 유지 할 것이다. LCD TV는 backlight가 LED로 바뀌면서 LCD의 단점으로 거론되는 색 재현 특성, 응답특성, contrast 특성을 LED 채용, 480Hz 영상처리기술, local dimming등의 기술로 극복되어 기존의 FPD시장의 시장을 확대해 나갈 것이다. 최근 주목 받는 3D TV에는 구동회로 내장, 빠른 응답속도 및 넓은 시야각을 가진 AMOLED가 기술적으로 유리하지만, 저가격화와 성숙된 양산기술이 부재임을 감안 시장 장악에는 많은 노력이 필요할 것 같다. 기존의 LCD도 LED TV, CNT TV로 진화하면서 AMOLED의 시장 진입을 막을 것이다. 즉 양산성을 가진 핵심 공정기술과 장비의 구현이 대형 AMOLED 시장 진출을 가능하게 할 것이다.

참고자료

❶ 홍용택, "AMOLED용 TFT Backplane 최신 기술 동향", 한국정보디스플레이학회지, 8권, 5호 (2007)
❷ 김혜동, "AMOLED의 비상과 도전", 한국정보디스플레이학회지, 8권, 5호 (2007)
❸ 천민승, 이석종, 이남양 " OLED의 응용과 개발 방향", KIDS, 10권, 4호 (2009)
❹ 정영하 "Market Dynamics & Trend in the LCD Industry" FOREIGN INVESTMENT FORUM (2009)

SECTION 02

Challenge

세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

26 Wonik's Dream Team
㈜원익머트리얼즈 생산팀
최고의 생산기술로 최고의 특수가스 업체 만든다

28 Excellent case
스티브 잡스
'실패 연금술사'의 상상력 대행진

30 Self Innovation Note
㈜아토 장비 사업부 마케팅팀 부장 박중균
기회는 준비된 사람에게 온다, 끊임없이 노력하자

Wonik's Dream Team

㈜원익머트리얼즈 생산팀

생산팀은 회사의 동력원!
최고의 생산기술로 최고의 특수가스 업체 만든다

제조업을 기반으로 한 회사 어디나 마찬가지겠지만, 공장의 운영상태, 공정개선 유무, 자동화 범위, 생산효율에 따라 제품의 품질 및 원가 경쟁력이 업체의 성공을 좌우하는 중요한 변수다. 때문에 제조업체가 꾸준한 품질개선활동과 더불어 생산성 향상, 제품경쟁력 확보에 주력하는 것은 부수적인 일이 아니라 가장 필수적인 일인 것이다. 생산팀이 그 어느 팀 못지않게 중요한 이유도 여기에 있다.

최고의 가스 공급업체로 인정받는 ㈜원익머트리얼즈

충북 오창과학산업단지에 위치하고 있는 ㈜원익머트리얼즈는 지난 2002년 회사 설립 이후 현재까지 10여종의 특수가스를 국산화에 성공하며, 반도체/Display/LED 등 첨단산업에 필요한 고순도 특수가스를 공급하는 역량 있는 기업으로 성장해왔다. NH3 등 특수가스 제조와 관련한 ㈜원익머트리얼즈의 독창적 기술력과 모험정신은 2008년 '벤처기업대상 국무총리 표창'을 시작으로 '반도체의 날 기술개발부문 지식경제부장관 표창'과 '제45회 무역의 날 삼천만불 수출의 탑'으로 빛났다. 최근에는 MES 시스템 구축을 통해 역시 가스업계 최초로 공정관리 자동화시스템을 갖췄다.
이를 통해 ㈜원익머트리얼즈는 무재해사업장, 환경친화적 사업장 구현에 힘쓰고 있다. 또한, 생산공정 중 발생하는 가스의 완벽한 처리를 위해 Absorber, Burn Scrubber, Wet Scrubber System 등을 설치, 이를 효율적으로 운영함으로써 대기 배출을 법적 허용기준치 이하로 관리하여 냄새 및 대기오염 발생 소지를 근원적으로 차단하고 있다. ㈜원익머트리얼즈는 이렇듯 철저한 환경안전 System의 가동과 직원들의 자발적인 의식 개혁으로 6년째 무재해 기업을 달성하고 있다.

품목별로, 파트별로 전문화된 생산팀

매주 수요일 아침이면 ㈜원익머트리얼즈 생산팀의 주간 회의가 열린다. 생산 총괄이신 김무한 상무를 정점으로 총 34명의 팀원이 속해 있는 생산팀은 그 안에서도 크게 생산관리팀과 생산팀으로 역할이 나눠져 있다. 먼저 생산관리팀에서는 생산기술, 공무(Maintenance), 자재 등과 관련된 일을 하고 있는데, 생산기술 파트에서는 플랜트 건설 업무, 공무 파트에서는 전체설비의 유지보수 및 설비관리를 맡고 있다. 자재 파트에서는 자재관리 및 공장 내 생산의 스페어파트(Spare parts), 원부자재 등의 관리를 맡고 있다. 생산팀에서는 주요제품인 특수가스를 안정적으로 공급하기 위한 생산에 주력하고 있다.
생산팀의 주요업무는 간단히 말해 월간 생산계획이 잡히면 그에 따른 생산에 들어가는 것이다. 생산계획이 나오면 생산팀에서는 일정을 체크하고, 생산관리팀의 자재관리 파트에서는 생산에 필요한 원부자재 체크에 들어가고, 수급에 따른 발주를 한다. 만약 생산조정이 필요할 시엔 김대희 생산팀장이 조정키를 잡고 추가 조정을 검토 및 협의하고 있다. 설비 등 생산기술 파트에서 문제가 발생할 시엔 공무팀에서 즉각적인 문제해결에 나서고 있다. 생산기술팀에서는 공정 프로세스에 대한 계산과 더불어 품질면에서 좀 더 향상될 수 있는 방안들을 끊임없이 모색하고 있다. 이렇듯 생산팀은 각 파트별로, 또 품목별로 전문화된 일

꾼들이 각자 자신의 위치에서 혼신의 열정을 다하고 있다.

지난해 고순도암모니아 (NH3) 플랜트 증설 완료, 최강기술력 뽐내

또한 ㈜원익머트리얼즈 생산팀은 다년간 축적된 노하우로 효율적이고 안정적인 생산을 위한 시스템이 구축돼 있다. 현재 ㈜원익머트리얼즈 생산팀은 가장 많이 공급하고 있는 암모니아 공정 프로세스의 자체능력을 보유하고 있고, 플랜트 설비 또한 외부업체에 의뢰하지 않고 자체적으로 디자인하며, 설비공사까지도 모두 관리 · 감독할 수 있는 능력을 보유하고 있어, 타 회사 생산팀에 비해서도 경쟁력이 탁월하다.

이러한 생산팀의 기술력으로 ㈜원익머트리얼즈는 지난해 8월 고순도암모니아플랜트 증설 후 7개월 만에 또 한 번 증설함으로써(No.2 고순도암모니아플랜트) 국내 최대 수준인 연간 5000톤에 달하는 암모니아(NH3)가스를 생산 · 저장할 수 있는 능력을 보유하게 됐다. ㈜원익머트리얼즈는 대용량 공급능력을 보유함에 따라 공급의 안정성 및 품질 경쟁력을 확보했다.

하나로 똘똘 뭉친 생산팀, "우리 회사가 최고예요!"

생산팀이 회사의 성장에 견인차 역할을 할 수 있는 가장 큰 원동력은 하나의 팀으로서의 시너지를 발휘하고 있기 때문이다. 생산관리팀을 이끌고 있는 류상용 팀장은 "팀원 한 사람 한 사람이 공동체의식을 가지고, 안정적인 생산을 지속적으로 하면서 불량을 최소화시키고, 회사의 목적에 맞게 끔 활동하고 있다"며 자랑스럽게 말한다.

"우리 팀의 강점은 '대화' 예요. 항상 서로 대화를 하기 위해 많이 노력합니다. 결국 소통이 원활해야 팀이 하나가 되고, 목표를 함께 이뤄나가고자 하는 마음의 동기가 강해지잖아요. 또 그런 것이 우리 원익머트리얼즈의 기업문화이고요."

생산팀을 이끌고 있는 김대희 팀장의 생각도 다르지 않다. "보통 직장인들을 보면 자기 업무가 제일 중요하다고 생각하고, 자기 일만 우선하는 경우가 많잖아요. 하지만 우리 생산팀은 안 그래요. 중요한 건 '이해와 배려' 라는 생각이 많이 들어요. 우리 팀원들도 말만 하는 것이 아니라 진심으로 서로 이해하고, 행동으로 표현하려고들 많이 노력하고 있어요."

팀원들도 "이 '가족 같이 끈끈한 팀워크' 가 생산팀의 강점"이라고 이구동성으로 말한다.

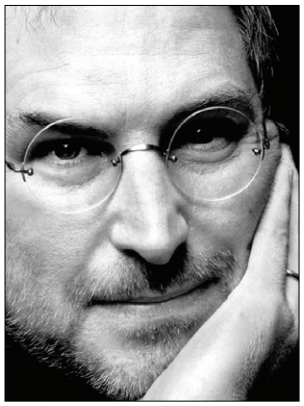
류상용 팀장은 "고순도 암모니아플랜트 증설 후 주문량이 크게 늘어나 지금은 밤 9-10시 야근은 기본, 주말도 없이 일하고 있어요. 팀장으로서 미안하기도 하지만, 그만큼 우리의 기술력이 인정받고 있는 것이니 다른 한편으로는 기분 좋은 일"이라고 덧붙였다. 아닌 게 아니라 생산팀 팀원들 얼굴 하나하나 '최고' 라는 자신감이 넘친다. 제조업체에 있어 생산팀은 그야말로 기초고 근간이다. "이렇게 기초가 튼튼하니 더 쑥쑥 클겁니다~" 생산팀의 이 같은 패기가 ㈜원익머트리얼즈의 성장의 커다란 동력원으로 작용하고 있다.

글 정창옥(프리랜서 기자)

사진 김진호(프리랜서 사진작가)

Never ending challenge

스티브 잡스



스티브 잡스 '실패 연금술사'의 상상력 대행진

"신화 이면의 그림자 …
안 팔리는 고사양 제품으로 회사서 쫓겨나기도"

스티브 잡스는 실패를 대박으로 만들어낸 '실패의 연금술사'다. 비즈니스의 정글에서 한번의 실패는 치명적이다. 시장의 수요가 없었거나 그 수요를 제대로 충족시켜 주지 못했기 때문에 나온 실패다. 잡스는 애플에서 몇차례 큰 실패를 했다. 그러나 그의 실패는 부메랑처럼 그에게 다시 돌아와 대박의 꿈을 안겨줬다.

고대 로마에서는 전투에 패한 장수라도 그가 능력이 있는 사람이라면 처벌 대신 중용이라는 당근을 줬다. 전투에서 질지언정 전쟁은 끝나지 않기 때문이다. 실리콘 밸리는 이런 점에서 로마시대와 닮아있다. 기술적 문제는 없었으나 마케팅이나 전략을 잘 못 써 실패한 실리콘 밸리의 장수들의 전쟁은 끝나지 않는다. 그들이 만들어낼 내일의 대박에 선뜻 관심을 가져주는 대중과 벤처캐피탈리스트가 그들을 전장으로 다시 이끈다. 잦은 실수와 실패로 본 사업가로서의 잡스는 어떤 모습일까?

1985 이단의 애플 창업자

존 스컬리 주도 이사진 쿠데타에 내몰리다

1985년 9월 17일. 23살 때 애플을 세워 신화를 이룩했던 스티브 잡스는 불과 31세의 나이에 자신이 세운 회사에서 쫓겨난다.

잡스에게 "평생 설탕물만 팔 셈이냐"는 얘기를 듣고 애플에 합류한 전 펩시콜라 사장 존 스컬리는 공적 IBM과의 전투 대신 창업주와의 사내전투를 벌였고 결국 승리했다.

스컬리는 잡스를 '기술발전에 대한 맹목적 비전'과 '취미에 대한 정열'을 지닌 고집불통으로 몰아세웠다.

잡스는 사내 권력다툼에서 패한 그해 5월부터 공식 사임한 9월까지 4개월간 '시베리아'로 불린 자신의 사무실에 틀어박혀 있었다. 30대 초반의 이 젊은이는 그곳에서 무슨 생각을 했을까? 자신의 실패를 되짚어봤을까?

그는 아랑곳없이 신제품 개발에 매달려왔었다. 애플2에서 매킨토시라는 현대 컴퓨터의 우상으로의 변화를 꾀하던 중이었다.

매킨토시는 지금 애플의 독특한 제품들처럼 여전히 불완전해 보였다. 메모리 용량이 부족하고 호환되는 고성능 프린터도 없었다. 잡스는 최고의 제품을 다소 불완전하게 만들어 이와 관련한 다른 제품 시장을 만드는 데는 그때나 지금이나 최고였다.

1996 '애플=잡스' 공식 만들기

12년 만에 돌아온 장고, 그는 아직도 배가 고프다

애플에서 쫓겨난 억만장자 청년 스티브 잡스. 그는 여전히 배가 고팠고, 직선적인 성격답게 애플에 복수하겠다고 공언했다. 애플보다 나은 제품을 만들겠다는 거였다. 그래서 만들어진 회사가 넥스트다.

최고급 사양의 컴퓨터를 만들어 학교와 같은 공공기관에 납품하겠다는 것. 넥스트의 제품은 최고였다. 성능도 그랬지만 일단 가격이 최고가였다. 1980년대에 대당 5만달러가 넘는 제품을 살 수 있는 곳은 기껏해야 CIA와 같은 첩보기관밖에는 없었다. 그나마도 비싼 하드웨어가 아닌 CIA용 고성능 소프트웨어를 팔았다. 잡스는 8년 동안 넥스트를 5만대 밖에 못 팔았다.

하지만 넥스트의 운영체계(OS)는 예외였다. 현재 애플의 핵심기술 상당수가 넥스트에서 나왔다. 현존하는 최고의 OS라는 맥OS X(10)의 토대는 넥스트에서 만든 잡스의 작품이다.

1996년 애플은 1분기에만 6900만달러 손실을 봤다. 길버트 아멜리오 CEO가 구원투수로 등장했다. 아멜리오의 유일한 선택은 낡은 맥의 OS를 바꿔야 할 때 내부 개발을 포기한 일이었다. 아멜리오는 애플 전 간부가 만든 '비오에스' 라는 OS를 사들일 생각이었다.

1996년 12월 스티브 잡스는 애플에 와 사장단 앞에서 넥스트 시연회를 가졌다. 결과는 대성공. 애플은 넥스트를 인수한다. 잡스는 특별고문 역으로 애플로 돌아온다.

1997 역설의 콘텐츠 시장 최강자

OS 표준화 실패가 애플을 강하게 만들었다

애플은 세계 최초의 PDA '뉴턴' 을 만들었다. 하지만 이를 수십억짜리 시장으로 개척한 회사는 '팜 'i고 막대한 수익을 챙긴 회사는 휴렛패커드(HP)다. 마치 애플이 그래픽 기반의 PC를 개척해놓고 MS가 이 시장을 독차지한 것과도 같다.

잡스의 OS 라이선스 정책은 철저한 폐쇄주의였다. 애플은 과거 '하드웨어' 를 파는 회사였고, 지금은 '라이프 사이클' 을 파는 회사다. 한번도 소프트웨어를 파는 회사였던 적은 없다. 소프트웨어는 제품을 더 많이 팔게하는 동력일 뿐이었다.

그런 애플이 1990년대 초중반 OS 라이선스를 허락하면서 급속도로 무너진 것은 시대의 흐름이 그랬기 때문이다. 잡스는 1997년 애플에 복귀한 후 다시 소프트웨어 폐쇄정책을 실시한다. 지금도 OS 및 SW 폐쇄정책은 애플의 성장동력이다. 애플은 아이튠즈로 모든 SW 및 음악, 영상 콘텐츠 입력을 해야하기 때문에 전 세계의 콘텐츠 제작자들이 애플과 기꺼이 손을 잡았다. 아이튠즈에는 불법 다운로드 걱정도, 해킹 걱정도 없다.

콘텐츠가 안전하게 제값을 받고 팔릴 수 있는 세계 장터를 통해 애플은 해마다 엄청난 수익을 올리고 있다. 아이폰, 아이패드 등 애플이 내놓는 새로운 모바일 기기들은 콘텐츠 소비자를 실어나르는 수송선 역할을 한다.

2007 또 하나의 역설, 앱스토어 대박

아이폰 통제 실패 … 해커들에게 맡긴 앱 콘텐츠 대폭발

1984년 최초의 매킨토시 컴퓨터가 출시됐지만 잡스는 냉각팬이 작동하는 소리가 거슬린다며 이를 장착하지 않았다. 매킨토시는 금세 뜨거워져 툭 하면 전원이 나갔다. 소비자들은 자체적으로 뜨거워진 컴퓨터를 식혀주는 '맥 굴뚝 'i을 만들었다.

다른 기업들과 상생한다는 애플의 에코시스템은 이때부터 생겨났다. 이른바 액세서리 시장이다. 현재 미국에서 출시되는 대부분의 차량에는 아이폰을 충전할 수 있는 도크가 있다. 많은 아이팟, 아이폰 이용자들은 집에 스피커가 달린 도크를 이용한다.

2007년 중순 아이폰이 출시되자 또 한번 비슷한 현상이 일어났다. 아이폰으로 통하는 모든 데이터는 아이튠즈라는 동기화 프로그램을 통해서 아이폰에 접근할 수 있었다.

하지만 애플 마니아이자 컴퓨터에 능숙한 일부 아이폰 구매자들이 해킹을 하기 시작했다. 자신이 원하는 프로그램을 아이폰에서 구동시키기 위해서였다.

애플은 아이폰에 제3자가 만든 앱을 넣는 것을 원하지 않았지만, 결국 손을 들어야 했다. 해커들이 만들었던 대표적인 프로그램이 지금 아이폰의 대표적인 앱인 '위치찾기' 와 같은 프로그램이었다.

앱의 진화는 스마트폰 시장의 성장을 이끌었다. 앱스토어는 개발자들의 금광이었고 아이폰 이용자들의 놀이터였다.

한정연 이코노미스트 기자jayhan@joongang.co.kr

Self Innovation Note

㈜아토 장비 사업부
마케팅팀 부장 박중균

기회는 준비된 사람에게 온다 **끊임없이 노력하자**

후회 없는 삶을 살려고
노력하고
끊임없는
노력을 해라.

2006년 11월 사장님께서 제게 해주신 말씀이었습니다.

나름 반도체인으로써 성공적인 생활을 하고 있었다고 자부 하고 있었지만 항상 모든 사람이 그러하듯이 새로운 곳에서 새로운 사람들과 새로운 일을 한다는 것은 항상 부담이 되고 설레는 마음을 가지고 있었습니다. 자칫 나태해지고 지금까지의 성공적인 삶에 대한 자아도취에 빠질 수 있는 저에게 다시 한번 도전 하고 목표를 정립 할 수 있었던 계기가 되었지요.

입사 년도에는 매출 실적이 좋았습니다. 처음으로 회사 전체 매출이 1,000억을 넘었으니까요.

그러나 제가 입사 하고 반도체 경기 소강 상태가

성공하기 위해서는 **끊임없는 노력**, 고객에 대한 **신뢰**와 **신용**, **준비된 자세** 그리고 **정확한 판단**과 **행동**이 필요하다.

지속 되고 경쟁사 제품에 비해 우리 제품에 대한 고객들 인식이 좋지 않았습니다. 제게 처음으로 찾아온 시련이자 도전 목표가 되었지요.

출근해서 매일 하던 일은 고객들의 Complain 대응 과 투자 담당자 얼굴을 한번이라도 더 보려고 찾아 다니고, 무한정 기다리고, 새로운 Solution에 대한 이해를 시키는 것이 하루 일과였습니다.

나 스스로에게 최면을 걸다시피 한 문구입니다. 어차피 사회라는 것이 사람과 사람이 모여 삶을 영위하는 집단이잖아요. 제가 하는 업무가 사람을 많이 만나고 복잡한 이해 관계를 풀어 나가는 일이니까요 그 만큼 사람들과의 관계가 매우 중요하다고 생각합니다. 고객 한 명 한 명에게 충실 하려고 노력하고 때로는 개인적인 고민도 함께 나누고 단지 우리 제품을 구매 하고 판매하는 관계로만 만난다면 그 이상, 이하의 관계를 유지, 발전시킬 수 없는 것입니다. 진심만이 사람을 마음을 얻을 수 있다고 봅니다.

> 단순 장사꾼이 되지 말고
> 고객에게 다가가는 감성 영업,
> 마케팅 전문가가 되자.
> 진심은 그 어떠한 빛보다 밝을 것이다.

저는 항상 진정한 영업을 하기 위해서는 보험 설계사분들처럼 되라고 부서 직원 들에게 말하곤 합니다. 우리나라 최고의 보험 왕 중 한 분은 30년간 보험 영업을 하면서 5만 명 이상의 고객을 만났고 지금도 1000여명의 계약을 유지하고 있습니다. 보험이라는 것이 있어도 되고 없어도 되는 상품이라고 많이들 생각 하시잖아요? 대부분이 주위 친인척이나 가까운 지인을 상대로 영업을 하지만 그런 영업은 그리 오래 가지 않습니다. 5만 명의 고객을 개척하고 만나면서 많은 시련과 고통도 있었을 겁니다.

그러나 고객에 대한 무한 신뢰와 신용은 그 어떤 영업 노하우 보다 좋은 결과를 주었지요. 그리고 시간을 고객 기준으로 맞추고 항상 즐겁게 고객을 상대 하는 영업 자세야 말로 진정 우리가 배우고 따라야 하는 자세라 생각 합니다.

> 운도 실력이다.
> 준비된 자만이
> 운도 따를 것이다.

우리 회사는 첨단 기술을 개발하여 고객에게 최상의 상품을 판매하는 회사입니다.

우리보다 몇 십년 일찍 시작한 선진 외산 업체를 상대로 싸워야 하는 어려운 상황이지요.

고객과 회의를 하면서 가장 많이 들었던 이야기가 "설비나 똑바로 만드시오!"라는 이야기였습니다.

고객의 눈높이는 선진 업체 설비에 맞춰있는데 우린 그 수준까지 도달을 못했으니까요. 이런 냉대가 오히려 우리 직원들에게는 크게 자극이 되었지요. 한번 해보자고.. 마침 2008년 ㈜아토의 전 직원들이 불철주야로 기술 개발에 몰두하여 MAHA SP설비가 생산 판매 되었습니다. 처음 고객을 상대로 Presentation을 했을 때 대다수 고객들이 조금 놀라는 눈치더라고요. ㈜아토에서

Self Innovation Note

㈜아토 장비 사업부
마케팅팀 부장 박중균

도 설비 같은 설비를 만들었다고. 그렇지만 판매는 그리 쉽지 않았습니다. 경쟁 업체에 아직 기술적 차이를 보이고 있으니 선뜻 구매를 하겠다는 고객이 없었습니다. 무엇이 부족한 것인지 다시 한번 고민을 하고 해결책을 내놔야 했었지요.
개별적으로 고객을 상대로 찾아 다니며 문제점 및 아이디어를 모아 개선된 설비를 만들어 출시를 하였습니다. 이제는 경쟁 업체 설비에 절대 뒤지지 않는 제품을 공급하게 된 것이지요. 또 국산 설비 활성화 정책과 맞물려 설비 매출이 사상 최고를 경신하고 있습니다. 주위에서는 저더러 그럽니다. "운이 좋다고" 그렇지만 저는 "운도 실력이다, 준비하지 않은 상태에서는 운도 따르지 않는다"라고..

저는 영업뿐만 아니라 모든 직장인에게 이렇게 말하고 싶습니다. "생각하고, 판단하고, 행동하고, 반성해라" 라고.. 흔히 "말을 한번 뱉으면 주워 담을 수 없다"라고 합니다.

**생각하고, 판단하고,
행동하고, 반성해라.**

영업 사원의 말은 회사를 대표하여 말하는 경우가 자주 발생합니다. 그러다 보니 말 한 마디 한 마디가 매우 중요할 수 밖에 없는 것이지요. 말을 하기 전 세번 생각을 하고 말하는 습관을 가진다면 실수가 없을 것입니다.
판단과 행동은 빠르고 정확하게 해야 합니다. 흔히들 반도체 산업을 말할 때 타이밍 산업이라고 합니다. 적기에 투자와 생산을 해야 경쟁사 보다 높은 수익을 낼 수 있으니까요. 영업 또한 판단과 행동이 가장 중요 합니다. 고객 및 시장의 동향을 파악하여 고객이 요구하는 시기에 제품을 생산 할 수 있도록 판단하여 준비를 해야 하기 때문이죠. 아무리 소소한 판단이라도 시간적으로 늦어진다면 기회는 놓치고 말테니까요.
저는 항상 업무나 다른 일상 생활을 하면서 수 많은 일들을 경험 하게 됩니다. 나름 최선의 선택을 하고 생각을 하여 결정을 하였다고 해도 시간이 지나고 나면 좀더 좋은 선택과 결정을 할 있었는데라고 후회를 하거나 안타까워할 때가 종종 있습니다. 이처럼 하루 일과나 모든 행동에 대하여 반성하고 뒤돌아 볼 수 있는 시간을 가지세요. 분명히 똑 같은 상황이 발생 하게 되면 좀 더 나은 판단과 결정을 할테니까요.

세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

Passion

SECTION 03

34 Zoom in
㈜IPS RC동호회 〈WING〉
비행기에 마음을 담아 두 손으로 하늘을 날다

36 Positive Energy
㈜IPS 반도체사업본부 선행개발팀 최성식 사원
한계의 스포츠에서 인생의 한계에 도전하다

38 Scene of Welfare Service
㈜원익쿼츠 나눔회 〈사랑의 도배 · 장판 교체봉사〉
"어르신들 방이 환해지니 우리 마음도 환해졌어요"

40 Talk Box
원익人의 건강관리비법
원익人이 말한다! 나만의 건강관리비법

Zoom in

㈜IPS RC동호회
〈WING〉

한때는 소수 마니아 문화로 취급받던 키덜트 문화가 이제는 대중문화 전반으로 확대되고 있다. 인터넷 포털 사이트만 보더라도 이와 관련해 수백 개 이상의 동호회가 활동하고 있다. 키덜트(Kidult)란 키드(kid)와 어덜트(adult)의 합성어로 어린이의 감성을 추구하는 어른들을 일컫는 말이다.

이들은 프라모델, 무선 조종 자동차, 캐릭터 제품의 수집 등을 통해 정서적 안정을 찾고 스트

어진 이름으로, 모형 비행기를 직접 조립하고 다루는 점에서 꽤 전문성을 갖춘 동호회다.

비행기에 마음을 담아 두 손으로 하늘을 날다

어린 시절 누구나 한 번쯤 꿈꾸었던 하늘을 나는 꿈. 키덜트족에겐 이루지 못할 꿈은 없다. 요란한 엔진 소리를 내지르며 공중으로 치솟는 무선조종 비행기가 어린 시절 꿈을 간직한 어른들에게 푸른 하늘을 자유로이 나는 자유를 선사하기 때문이다. 봄을 맞아, 파릇파릇해지는 잔디 위에서 하늘 높이 비상하는 또 다른 나를 찾아 무선조종 비행기를 날려보는 건 어떨까?

레스를 해소한다. 특히 RC(Radio Control · 무선 조종) 자동차나 비행기, 헬리콥터 등은 '어른 장난감'이라 불릴 정도로 30~40대들이 많이 즐긴다.

비행기 날개에 마음을 담다

반도체 설비사업을 선도하는 ㈜IPS에도 어린 시절 장난감 비행기의 추억을 간직하고 즐기는 사람들이 있다. 바로 RC 비행기 동호회 'WING'이다. 2007년에 결성된 'WING'은 10명의 RC 마니아들이 모여 RC 비행기와 헬기에 대한 정보를 공유하고 RC의 매력을 함께 즐기고 있다. 'WING'은 "RC 비행기의 날개에 우리의 마음을 담아 하늘을 날아보자"는 뜻에서 지

'WING'의 김창수(반도체사업본부 S/E팀 과장) 회장은 8년 이상의 경력을 자랑하는 RC 베테랑이다. 김 회장은 "평소 RC자동차나 비행기에 관심은 있었지만 당시 상당히 고가여서 선뜻 구입하지 못하고 있다가, 8년 전 RC 취미를 즐기던 거래처 분을 통해 대중적인 저렴한 제품들도 있다는 것을 알고 덜컥 구입하게 됐다"며 "막상 시작해보니 그 매력에 푹 빠지게 됐다"고 설명했다. 때마침 회사에서 동호회 붐이 일면서 마음 맞는 사람들이 모여 'WING'이 탄생하게 됐다.

회원들은 한 달에 한 두 차례 정기모임을 통해 기체 조립과 장비 보완 그리고 서로의 정보를 교환하고 있다. 수요일에는 회의실에서 빔 프로젝트를 이용해 비행 시뮬레이션을 하는데, 이를

통해 조종의 감을 익히고 실제 비행은 주말을 이용해서 연습한다. 외부 비행은 주로 회사에서 근교에 위치한 진위천 비행장에서 주로 활동이 이루어진다.

사내에 흔치 않은 분야의 동호회인 만큼 초기에 어려운 점도 많았다. 전문가가 없다 보니 초창기에는 동호회 조립 비행기가 운전미숙으로 부서져 버린 경우도 있었다. 하지만 이제는 동호회원 대부분이 비행기와 헬기를 직접 조립하는 것은 물론 정기 점검과 유지 · 보수까지 척척 해낸다.

하늘을 나는 쾌감…
스트레스 날려버려!

무엇이 WING 회원들을 RC에 빠져들게 하는 걸까. 강성식(반도체사업본부 S/E팀 대리) 총무는 RC 비행기의 매력으로 세 가지 꼽았다. "RC에는 세 가지 재미가 있습니다. 만드는 재미, 정비하는 재미, 비행하는 재미. 이 세 가지 모두를 즐기는 사람도 있고, 이 중 한 가지만 즐기는 사람도 있어요. 어느 것 하나 빠뜨릴 수 없는 매력이죠."

특히 무엇보다 RC 비행기의 가장 큰 매력으로

이들은 "호버링(hovering · 정지비행)에 성공한 순간"이라고 입을 모았다. RC 헬기의 경우 헬기를 띄우면 똑바로 뜨지 않고 좌우로 기울어지므로 제자리에 떠있게 하려면 끊임없이 기울어지는 반대 방향으로 조종간을 움직여야 한다. 그 상태에서 고도, 좌우 회전, 전 · 후진 등을 함께 해야만 하는데 조절이 쉽지 않다. 김 회장은 "보통 호버링 성공에 1개월~ 6개월 정도 걸리기 때문에 이 때 힘들어서 포기하는 사람도 많다"고 덧붙였다.

그럼에도 불구하고 이들은 손끝의 움직임을 통해 자신의 '보물'을 무선으로 조종하는 것이 또 다른 RC 비행기의 매력이라고 말한다. 강 총무는 "내가 정성을 다해 만든 비행기를 하늘에 띄워 비행에 성공했을 때의 스릴은 실제 조종사 못지않게 짜릿하다"면서 "이 때의 만족감과 짜릿함은 모든 스트레스를 다 사라지게 한다"고 말한다.

때늦은 눈이 내려 잔뜩 흐린 날씨에도 비행시범을 요청하자, 이들은 그들의 '보물'을 꺼내 놓고 비행 준비에 들어갔다. 정비 불량은 곧 추락사고로 직결되기 때문에 꼼꼼한 점검은 필수다. 시동을 켜자 요란한 배기음과 함께 RC헬기의 로터(헬기의 날개)가 힘차게 돌아간다. 서서히 떠오르는가 싶더니 어느새 구름을 뚫고 하늘 위까마득한 점이 된다. 그렇게 10여분 간 비행한 뒤 무사히 착륙을 했다. 일반적으로 한 번에 10분 정도 비행이 가능하다.

대형기 제작을 향한
WING의 날개짓

이들은 동호인들 간의 유대관계도 좋다. 주로 비행모임을 갖지만, 팀워크 강화를 위해 휴일에 가족들과 같이 야외 활동을 하거나, 비행 Simulation 교육 활동, 사내 Event 행사등도 개최한다. 또 지난해에는 1년에 한 번씩 개최되는 RC 전국동호인 대회로 800명이 참가한 가운데 이틀에 걸쳐 진행되는 제법 큰 규모의 '2009 Korea 3D Fun-Fly Master Club' 대회에 참가하기도 했다.

이러한 동호회 활동은 업무에도 도움을 준다. 비행을 하기 전에 충분히 안전점검을 하다 보니 일상생활에서도 혹시나 하는 부분들에 대해서 한번 씩 더 확인을 하는 습관이 생기게 됐다.

"이 취미활동을 하면서부터 문제분석능력이나 문제점에 대한 보완이나 일을 함에 있어서 다소 꼼꼼해지는 것 같아요. 부품들에 대해 공부를 하다보면 하는 업무와도 전혀 무관한 것은 아니거든요. 무엇보다 생활에 활력을 주다보니 일을 할 때도 큰 도움이 되는 것 같습니다."

RC에 관심 있는 ㈜IPS 직원이라면 누구나 환영한다는 'WING'은 앞으로 동호회원 전체가 합심하여 회사이름과 동호회 명칭을 멋지게 새긴 대형기 제작을 계획하고 있다. 'WING'의 대형기가 신나게 ㈜IPS의 하늘을 가로지를 그날을 위해 이들의 열정은 더해갈 것이다.

글 안은선(프리랜서 기자) · 사진 김진호(프리랜서 사진작가)

Positive Energy

㈜IPS 반도체사업본부 선행개발팀
최성식 사원

한계의 스포츠에서 인생의 한계에 도전하다

인간은 때론 극한을 열망한다. 레이서는 더 빠른 속도를 열망하고, 양발이 자유로워 안전한 스키보다는 두 발이 묶인 스노보드를, 그것도 곡예를 부리듯 점프하고 텀블링 하면서 타길 원한다. 속도가 빠르면 빠를수록, 점프가 어려우면 어려울수록 훨씬 더 위험해진다. 그럼에도 불구하고, 왜 익스트림 스포츠를 즐기는 사람들은 점점 늘어가고, 그들은 왜 점점 더 위험한 놀이에 빠지는 것일까? 지금부터 ㈜IPS 선행개발팀 최성식 사원과 함께 익스트림 스포츠의 매력에 빠져 보자.

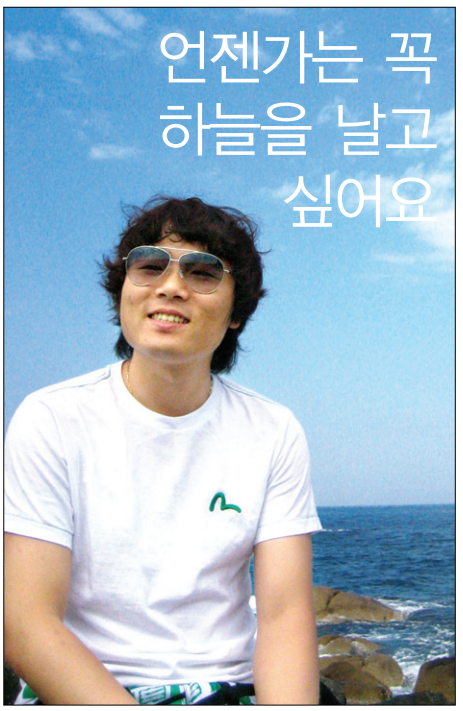
익스트림 스포츠, 모험 속 쾌감을 주는 정신적인 해방구

영화 '위핏'에서 주인공 블리스는 답답한 시골 생활에 염증을 느끼며 살아가던 어느 날, 파워풀한 에너지와 온 몸에 전율이 느껴지는 것만 같은 스피드로 가득 찬 '롤러 더비' 경기를 보고 단번에 매료된다. 블리스는 익스트림 스포츠의 스피드와 자유분방함을 통해 자신의 삶을 변화시키고, 인생을 즐기는 법을 알게 된다.

익스트림 스포츠(Extreame sports)는 한계의 스포츠라 불린다. 위험성의 한계, 도전의 한계, 인내의 한계, 체력의 한계를 뛰어넘는다. 그렇기 때문에 스노보드, 산악자전거, 암벽등반, 웨이크보드, 윈드서핑 등의 익스트림 스포츠는 극한의 쾌감을 선사한다. 그 짜릿함과 희열은 마약과 같아서 일단 한번 중독 되면 빠져나오기 힘들고, 갈수록 더 강한 자극을 원한다. 우리는 이들을 익스트리머(extreamer)족이라 부른다.

여기에 자신의 한계를 시험하는 격렬한 스포츠에 도전하며 희열을 맛보는 사람이 있다. ㈜IPS 반도체사업본부 선행개발팀 최성식(30) 사원은 스키, 스노보드, 제트스키, 웨이크보드, 모터보트, 래프팅 등 4계절 익스트림 스포츠를 전천후로 즐기는 익스트림 스포츠 마니아이다.

2008년 가을에 입사한 최성식 사원은 사내 동호회 'EXIT'(EXtreamer of Ips Team)의 회장이기도 하다. 그는 입사 후 사내 동호회 활동을 하기 위해 동호회를 알아보다가 자신에게 맞는 동호회가 없자, 아예 레저 동호회를 결성했다. 'EXIT'는 다채로운 레포츠 활동을 통해 스트레스 해소는 물론, 모험 속 쾌감을 주는 정신적인 해방구인 동시에 직원 간 단합을 추구하는 동호회다. 가입 회원은 30여명으로 이 가운데 현재 10명 정도가 꾸준히 활동하고 있다.



CHALLENGE THE LIMITATION

헤어 나올 수 없는 매력…
무릎 다친 채로 보드타기도

최성식 사원은 입사하기 전까지 겨울이면 스키장에서 살 정도로 스노보드를 즐겨 프로수준의 실력을 자랑한다. 직장생활 하면서도 겨울이면 한 달에 두 번 정도는 꼭 스노보드를 타러 갈만큼 보드의 매력에 푹 빠져있다.

"제가 고등학생일 때만 해도 스노보드를 타는 사람이 별로 없었어요. 우연히 아는 분 추천으로 스노보드를 접하게 되었는데 너무 신나는 거예요. 많은 힘을 쏟지 않아도 균형감각만 있으면 남들보다 빠를 수도 있고, 정말 매력적인 스포츠더라구요."

그에게는 스노보드에 관련된 한 가지 잊지 못할 에피소드가 있다.

"한 번은 친구들과 넷이서 스노보드를 타러 대관령을 넘어가고 있는데 눈이 많이 와서 도로가 통제돼 버린 거예요. 그래서 대관령 휴게소에 차를 주차하고 모두들 스노보드를 타고 내려간 적이 있어요. 어찌나 신이 나던지 아직도 즐거운 기억으로 남아있어요." 그때의 상황이 새록새록 떠오르는지 금세 얼굴에 행복한 웃음이 가득하다.

스포츠를 즐기는 만큼 다치기도 수차례. 언젠가는 스노보드를 타고 하프 파이프(스노보드나 인라인스케이트 따위를 타고 공중 기술을 부리거나 연마할 수 있도록 반원의 통 모양으로 만들어 놓은 시설) 연습을 하다가 무릎인대를 다친 적도 있다고.

"하프 파이프가 4M 정도 높이인데 점프를 시도하다 발로 착지를 해야 하는데 무릎으로 착지를 해서 무릎인대를 크게 다친 적이 있어요. 그런데 병원에 가면 전체 깁스를 해서 스노보드를 못 타게 될까봐 병원에도 안가고 아픈데도 붕대 감고 스노보드를 계속 탔어요."

이 뿐만이 아니다. 오죽하면 열대지방인 필리핀에 어학연수를 갔을 때에도 보드복을 챙겨가 그리울 때마다 꺼내 입고 사진도 찍었다 하니, 그의 보드사랑을 가히 짐작할 만하다.

최성식 사원의 차에는 계절에 상관없이 늘 웨이크보드와 스노보드가 실려 있다. 언제든 즐기러 떠날 준비가 되어 있는 셈이다. 봄 · 가을에는 주로 웨이크보드나 제트스키를 즐기고, 여름이면 양양에서 윈드서핑을, 겨울이면 스노보드를 즐긴다. 지금은 기숙사 생활을 하느라 주말마다 집에 가면 가끔 한강 둔치에서 모터보드를 타기도 한다.

"웨이크보드는 탄지 3년 정도 되었어요. 웨이크보드는 처음에 배우기가 힘들어서 사람들이 많이 포기하는데 이것 역시 한번 빠져들면 아주 매력 있는 스포츠예요. 가끔 묘기도 즐겨요."

'm EXTREAMER

패러글라이딩에도 도전…
"자신에게 가치 있는 취미 찾을 것"

워낙 사람들하고 어울리는 것을 좋아하는데다, 이렇게 틈날 때마다 이곳저곳 다니며 다양한 익스트림 스포츠를 즐기다 보니 그는 못하는 종목이 없을 정도다.

"저에게는 돈을 어떻게 쓰느냐 보다 아까운 시간을 얼마나 더 알차게 보내느냐가 더 중요해요. 생활자체를 꽉 채우고 싶은 성격이어서 잠자는 시간이 아까워서 1분이라도 늦게 자는 편이예요. 즐겁고 재미있게 사는 게 중요한 것 같아요."

그는 왜 이토록 익스트림 스포츠에 열광하는 것일까.

"전직 댄스그룹 출신 가수였던 우리나라 웨이크보드 국가대표 선수인 김용일씨와 이야기를 나눌 기회가 있었는데, '왜 돈을 많이 벌 수 있는 가수라는 직업을 그만두고 웨이크보드 선수로 활동하느냐' 물었더니 '웨이크보드가 훨씬 즐겁기 때문'이라고 대답하더군요. 그게 답인 것 같아요. 누군가는 인생을 걸 정도로 즐겁고 가치가 있기 때문에 열광하는 것 같아요."

이어서 그는 "아직 취미를 갖지 못한 사람이 있다면 자신이 무언가에 얼마나 빠져있는지, 자신을 내던질 수 있는 것을 찾았으면 좋겠다"며 "집에서 마땅히 할 일 없이 TV나 보며 시간 때우는 사람들에게 지금 당장 나가 놀 것을 권하고 싶다"고 전했다.

앞으로의 목표는 패러글라이딩에 도전하는 것이다. "어릴 때부터 겁이 없어서 그런지 높은데서 뛰는 걸 좋아했어요. 언젠가는 꼭 하늘을 날고 싶어요." 마지막으로 "엄마, 아빠 사랑합니다"라는 말을 꼭 적어달라고 요청하는 다소 엉뚱하지만 유쾌한 그가 조만간 하늘을 날 수 있길 기대해본다.

글 안은선(프리랜서 기자) · 사진 김진호(프리랜서 사진작가)

Scene of Welfare Service

㈜원익쿼츠 나눔회
〈사랑의 도배 · 장판 교체봉사〉

“어르신들 방이 환해지니 우리 마음도 환해졌어요”

지난 3월 21일 일요일 오전 9시 경북 구미시 도량동 주택가. “어르신 계십니까? 도배하러 왔습니다.” ㈜원익쿼츠 사회봉사단 나눔회 회원들이 독거노인 어르신들이 옹기종기 모여 사는 집을 찾았다. 3년째 이곳에서 혼자 살고 계신 윤병수 할아버지(69) 방에 도배도 새로 해 드리고, 장판도 새로 깔아드리기 위해 주말도 반납하고 출동한 것. 봉사단의 선행을 돕기라도 하듯 연일 계속되던 꽃샘추위도 이날만큼은 주춤했다. 모처럼 환한 햇살이 드리운 마당에서, 봉사단과 윤씨 할아버지는 반가운 표정으로 손을 맞잡았다.

이날 도배봉사는 먼저 할아버지 방에 빽빽하게 자리 잡은 세간들을 마당으로 내어놓는 일부터 시작됐다. 낡은 침대와 이불, 묵직한 옷장을 들어내자 사방이 터졌다. 마당에는 할아버지가 버리지 않고 무심코 놓아둔 페트병과 폐지, 빈 상자들도 꽤 나왔다. “어르신~ 이참에 안 쓰시는 거는 싹 버리시지예~?” 봉사단을 이끄는 이형길 회장(생산부)의 말에 할아버지도 고개를 끄덕이셨다. 달그락달그락 부산한 소리가 나자 옆방에 사는 김소분 주인할머니(75), 정정순 할머니(86) 도 마당에 나와 봉사단을 맞았다. 봉사단은 덕지덕지 곰팡이가 피고, 색이 바랜 낡은 벽지를 떼어내고 할아버지 방에 본격적인 도배작업을 시작했다. 이날 모두 6명의 회원이 도배봉사에 참여했지만, 방이 너무 좁아 모두 들어가 일하기도 힘든 지경. 봉사단은 하는 김에 주인할머니 방 벽에 뜬 벽지와 정씨 할머니 방의 문짝도 새로

도배해드리기로 했다.

방이 조금씩 새로운 벽지로 환해져가는 모습을 지켜보던 윤씨 할아버지는 "동사무소에서 해 줄 거라고들 그래서 기다리고 있다가, 내가 가서 직접 부를까도 했는데, 성가실까봐, 미안해서 못 불렀지" 하셨다. "그러던 차에 이렇게 젊은 사람들이 와서 해 주니 기분이 너무 좋아. 고맙지. 고마워들." 옆방 할머니들도 고맙기는 마찬가지. 정씨 할머니는 "6년 만에 새로 (문짝을) 발라본다"면서 "어지간한 사람들 같았으면 안 해줬을텐데, 마음들이 착하다"며 봉사단에게 연신 고마움을 표시했다.

어르신들의 이 같은 마음에 더 큰 힘을 얻은 회원들은 더욱 더 즐거운 표정으로 봉사활동에 임했다. 이날 새벽까지 야간근무를 하고, 곧장 이곳 봉사현장으로 달려 온 하헌성 회원(세라믹사업부)의 얼굴에도 피곤함은커녕 웃음꽃이 가득했다. 힘들텐데 집으로 향하지 않고 봉사활동을 하러 온 이유에 관해선 "봉사활동을 하고 나면 오히려 힘을 얻기 때문"이라고 간단하게 답했다. 하 회원은 도배봉사만 벌써 4번째다. "도배를 싹- 하고 방이 새롭게 바뀌는 걸 보면 기분이 환해지거든요. 또 이런 봉사활동은 저 혼자 할 수 있는 일이 아니잖아요. 동료들과 다 같이 해서 더 즐거운 일인 것 같아요."

박성용 회원(생산부)은 도배기능사 2급 자격증까지 있는 도배봉사의 달인. 현장에서도 그는 일명 '박 프로'로 통했다. 그 때문에 서툰 솜씨를 자랑하던 임영술 회원(생산부)이 '임 아마(추어)'라는 별명을 즉석으로 얻어 현장은 한바탕 웃음바다가 됐다. 박 회원은 "2년 전에 자격증을 땄는데, 이렇게 좋은 일에 요긴하게 쓰일 수 있어서 행복하다"며 흐뭇하게 말했다. 한편 임 회원은 "도배는 좀 딸려도 힘은 좀 쓴다"며 웃어보였는데, 아닌 게 아니라 작년에 봉사단이, 신축한 보육원에 이삿짐 옮기는 봉사활동을 갔을 때 임 회원의 활약이 대단했다는 회원들의 잇따른 증언에 현장은 더욱 화기애애해졌다.

이날 봉사단은 도배를 하는 틈틈이 할아버지, 할머니의 말벗이 되어드렸다. 어르신들은 "노인들만 사는 집이 오랜만에 사람 사는 집 같이 왁자지껄해졌다"면서 즐거운 마음을 숨기지 못했다. 차인홍 회원(생산부)은 어르신들 중 가장 연세가 많으신 정씨 할머니의 손을 꼭 잡고 "오래오래 사세요. 그래야 자주자주 뵙지요~"하며 정을 나눴다. 정씨 할머니는 "고마워. 내가 차씨 위해서 꼭 기도할게~"하고 정겹게 화답했다. 이렇듯 회원들이 어르신들을 챙기는 사이 둘은 금세 새로운 이웃이 됐다.

또 이날 현장에는 지역에서 함께 봉사활동을 펼치고 있는 전문가정봉사원 이혜경 씨가 뜨거운 커피를 타와 봉사단을 응원하기도 했다. 2년 전 지역봉사를 계기로 만나 인연을 이어가고 있는 이씨는 "어려운 이웃들을 위해서 이렇게 같이 일할 수 있는 분들이 있어서 든든하다"고 전했다.

아침부터 시작된 도배봉사는 점심시간을 훌쩍 넘기고 나서야 끝이 났다. 도배가 끝난 뒤에는 오래된 장판을 거두고 새 장판을 할아버지 방에 깔아드렸다. 마지막으로 봉사단은 할아버지가 쓰지 않는 물건들을 정리해 밖으로 내놓고, 원래 있던 살림살이들을 있던 자리에 돌려다 놓았다. 윤씨 할아버지는 깨끗하게 도배된 방을 보고 표정이 환해졌다. "아이고, 기분이 다 환해졌네. 아주 좋네요. 너무 좋아." 옆방 할머니들의 표정도 봄꽃처럼 환해졌다. 어르신들이 기뻐하시는 모습을 지켜보는 봉사회원들의 얼굴에도 흐뭇한 미소가 번졌다.

마음껏 쉴 수도 있을 주말을 어려운 이웃을 위해 쓴다는 것이 말처럼 쉬운 일은 아닐 것이다. 하지만 이날 봉사단은 "오히려 우리가 더 큰 기쁨을 얻은 것 같다"고 이구동성으로 말했다. "어르신들께서 우리한테 '고맙다, 고맙다' 하시니까 더 기분이 좋았다. 오히려 우리가 어르신들께 고맙더라"며 함께 미소 지었다.

지난 2006년 결성된 ㈜원익쿼츠 사회봉사단인 나눔회에서는 임직원들이 자발적으로 참여하고, 일회성 행사에 그치지 않고 직원전체의 참여로 어려운 이웃을 돕고 지역사회에 공헌하는 사회봉사활동을 펼쳐나가고 있다. ㈜원익쿼츠 나눔회는 앞으로도 사랑의 집 고쳐주기, 장마피해복구, 김장 나눔, 도배 · 장판 교체봉사 등 다양한 나눔의 실천을 통해 봄 햇살처럼 따뜻한 이웃사랑을 꾸준히 실천해나갈 계획이다.

글 정창옥(프리랜서 기자) · 사진 김태욱(프리랜서 사진작가)

원익人이 말한다!
나만의 건강관리비법

㈜원익 인사기획팀
권윤정 사원

3월에는 얄궂은 날씨 때문에 개나리, 진달래가 추위에 숨었지만 4월에는 예전의 봄 날씨를 회복하고 있습니다. 봄을 지나쳐 바로 여름이 올까 걱정도 했지만 역시 봄은 여름이 오기 전에 우리 곁에 잠시 들러 준 것 같네요. 봄은 여자의 계절이라고 합니다. 우선 날씨 탓에 마음이 설레고 꽃이 피고 산이 푸르게 물들어 가는 것을 보면서 새로운 변화를 주고 싶어집니다. 봄을 맞은 우리 여성들을 위한 식품 몇 가지를 소개합니다. 사실 먹는 것만큼 중요한 것도 없다고 생각합니다. 피로 회복과 다이어트를 동시에 책임져 주는 봄철 건강 식품을 통해 즐겁게 여름을 준비하세요~

키위

사과의 3배에 해당하는 식이섬유도 있어 다이어트의 적인 변비에도 탁월한 효과가 있으며 갈아서 주스로 마시면 체내 흡수율을 더욱 높일 수 있어요. 또한 키위 한 개로 비타민C의 하루 섭취량을 충분히 소화할 수 있어 건강한 다이어트를 할 수 있습니다.

브로콜리

섬유질이 풍부한 다이어트 식품으로 브로콜리가 있습니다. 70g에 22kcal. 베타카로틴 성분이 들어있어 식욕을 억제해주므로 평소 식욕이 왕성하거나 폭식하는 습관이 있는 사람에게 적격이지요. 비타민A가 풍부해 면역력을 길러주고 철분 함량 또한 높아 건강에도 그만입니다.

아몬드

견과류인 아몬드도 다이어트에 좋습니다. 7개 45칼로리로서 고단백일 뿐만 아니라 신진대사율을 올려 열량을 빨리 소모시킵니다. 지방의 함량이 높지만, 흡수율이 낮고 연소가 잘되므로 식욕을 억제하는 데에도 도움이 되지요. 불포화지방산과 비타민 B, 칼륨, 철 등의 영양소가 풍부하게 들어있어 체력 보충 효과도 있습니다.

건포도

마지막으로 건포도입니다. 15개 60칼로리. 지방함량이 거의없고 탄수화물과 식이섬유가 풍부해 포만감을 주는 동시에 변비에 효과적이라고 합니다. 따라서 식사 전에 먹으면 과식을 피할 뿐 아니라 원활한 배변 작용을 유도할 수 있습니다. 더불어 노화를 방지하고 피로를 해소하기 때문에 건강에도 좋은 푸드입니다.

㈜원익쿼츠 품질관리부
이영찬 사원

바쁜 직장 생활에서 건강을 유지하기 위해 따로 시간을 할애한다는 것은 쉬운 일은 아닙니다. 그래서 저는 식사 후 5~10분 정도의 산책을 즐기는데 원활한 소화 및 기분까지 상쾌하게 만들어 주는 원동력이 됩니다. 신체 건강뿐만 아니라 정신 건강에도 유념해야겠죠?

스트레스는 만병의 원인이니까요. 제 기분 전환 방법은 광합성입니다. 요즘처럼 햇볕이 좋을 때면 잠깐이라도 나가 햇볕을 쬐고 오면 한결 상쾌해지는 것 같아요. 단 황사는 조심해야 할 것 같네요. 파리 같은 경우 돈을 지불하고 광합성을 할 수 있는 장소와 의자를 대여해주는 곳도 있다고 합니다. 무료로 가능한 나만의 광합성(?)은 금액의 지출없이 하루의 생활에 힘을 더해 줍니다. 주중의 직장 생활에서는 식사 후 산책이 있다면, 주말에는 대형마트에서 무거운 쇼핑카트를 밀고 다니며 운동의 효과와 아내의 사랑을 받을 수 있는 기회가 있습니다. 운동과 가족애의 일석이조가 아닐까요?

무엇보다 제일 효과있는 정신 건강법은 돌쟁이 아들과 시간을 보내는 것입니다. 순수한 동심으로 돌아가는 기분이랄까요? 아이들은 순수한 행복을 주니까요.

이상 제 건강 관리법이었습니다. 이 글을 쓰면서 다시 한번 건강 관리에 좀 더 신경을 써야겠다고 다짐해봅니다.

(주)원익쿼츠 생산기술부
김태훈 사원

2010년 어느덧 따뜻한 봄날을 맞이하고 있습니다. 그 속에 벌써 4월. 봄을 맞이하면서 꽃과 나무들이 겨울 잠을 깨고 우리에 눈을 즐겁게 하기 위해 준비하고 있습니다. 저 역시 움츠리고 평소와 달리 실내 운동을 많이 하며 봄맞이를 준비하고 있었습니다. 그 준비는 기다려지는 중식 시간. 즐거운 식사를 마치고 곧장 사내 체육시설로 가서 먼

저 탁구 라켓을 들고 함께 칠 동료를 찾는 일이죠.
함께 칠 동료가 생기면 10~15분 정도 탁구를 치면서 잠시 업무에 대한 생각은 잊어 둔 채 운동하는 그 순간에 최선을다하는 편입니다. 점심시간을 다 활용할 수는 없겠죠. 다른 동료를 배려하는 마음으로….
함께 치면서 동료애도 가질수 있고 나 자신에 신체 근력을 유지하는 편입니다.
그리고 주말을 이용하는 편입니다. 주말은 MTB 자전거을 통해 로드를 달리며, 여러 자연 경치를 즐기면서 스트레스를 버리는 편인데요. 개인적으로 너무 좋은 것 같습니다. 다이어트 효과, 폐활량, 노폐물 배출 등 여러 직장 동료 분들에게 강력 추천 드립니다.

이렇게 한주를 보내면서 또 다시 시작 되는 한주를 계획하고 합니다. 이것이 바쁜 일상과 일과중에 알차고 스트레스를 버릴수 있는 나만의 방식이 아닐까요?

신원종합개발(주)
파주운정주공아파트현장
홍준진 사원

나만의 건강 관리법~ 잠자기 전 가벼운 스트레칭을 해줍니다.

요즘 현대인들 잠이 많이 부족한 걸로 알고 있는데요~ 6~8시간의 수면을 하는 사람이 사망률이 가장 낮고 수면시간이 이보다 길거나 짧으면 사망률 및 질병률이 높다는 연구 결과가 있답니다.
잠을 잘 자는게 중요한데요~ 미지근한 우유를 마시거나 와인한잔을 마신다 등등 많은 방법들이 있겠지만 저는 현장에서 근무하는 만큼 잠자리에 들기 전 하루의 피곤을 씻어줄 간단한 나만의 스트레칭을 해준 후 잠을 자면 아침에 일어나는 것도 개운 하더라구요.
잠이 안오면 가볍게 스트레칭 후 잠자리에 들어보세요~ 하루가 편안해져요!

(주)아토 인사팀
이승연 사원

봄엔 역시 꽃놀이죠.
휴일날 도시락을 싸서 자전거 바구니에 넣고 근처 공원으로 소풍을 갑니다.
자전거로 운동도 되고, 꽃과 나무로 안구를 정화시키다 보면 일주일간 사방이 꽉 막힌 회색 사무실에서 넥타이에 목 졸인 소처럼 일만 하며 쌓인 스트레스와 피로가 풀리는 느낌입니다.
육체적, 정신적 건강에 좋은 자전거 소풍 강추!

(주)아토 기획팀
김나영 과장

봄이 오는걸 가장 잘 느낄 수 있는 곳을 아무래도 산이 아닌가 싶습니다.
잠시 일상에서 벗어나 봄소식 가득한 산에 오르면, 올라가는 순간에는 내가 왜 여길 오르고 있나 하는 생각이 들다가도 정상에서 맑은 공기를 마시며 아래쪽을 바라보면 그동안 쌓여있던 스트레스와 걱정들이 눈 녹듯 사라집니다.

건강관리와 스트레스를 한방에 날려버릴 수 있는 등산!
이효리와 전지현도 산을 오르며 몸매 관리를 한다는데, 겨우내 찐 뱃살로 여름이 두려우신 분들은 올 봄 가까운 산을 오르며 여름을 준비해 보시면 어떨까요?

Talk Box

원익人의 건강관리비법

(주)원익머트리얼즈 인사총무팀 송민희 사원

해마다 봄이 되면 직장인을 괴롭히는 춘곤증 이기는 건강관리법.

춘곤증은 일종의 생리적 피로현상으로 급격히 상승하는 기온과 습도에 우리 몸이 적절히 적응하지 못하여 발생하는 일시적인 현상으로 나른함과 졸음 · 식욕부진 · 소화불량 · 피로 등을 느끼게 됩니다.

특히 올해는 길었던 겨울을 보낸터라 더욱 더 춘곤증이 기승을 부릴 가능성이 큰데요.
우리 직장인을 괴롭히는 춘곤증을 함께 이겨내고자 손쉽게 할 수 있는 건강관리법을 소개합니다.

1. 영양관리

– 충분한 수분섭취 : 하루에 물 5~6컵 / 허브차를 이용하는 것도 좋은 방법.
– 세끼 식사 : 봄철채소나 허브를 이용한 음식 새싹비빔밥 등으로 식욕을 돋우기.

2. 운동관리

– 갑작스레 운동량을 늘리면 역효과, 운동의 강도는 약하게.
특히 운동량 부족한 직장인은 산책부터 시간을 늘려 나이에 맞는 운동을 선택할 것. (가벼운 등산이나 자전거 타기)

3. 귀운동요법 (쉽게 할 수 있는 건강법)

: 귀운동요법 (귀비비기,귀걸어당기기,귀돌리기,귓볼누르기)로 하루 종일 틈날때마다 식사후에 또는 춘곤증이 밀려올때마다 쉽게 할 수 있는 좋은 건강요법.

– 귀비비기 : 인체의 신진대사 촉진.
– 귀당기기 : 귓귀에 연골이 위반사구, 이곳과 연결된 간이나 비장에 해당하는 반사구가 적절히 자극 입맛을 돋우고 신체 내부 장기로 혈액순환을 도와주어 식후 소화촉진.
– 귀돌리기 : Y자모양 귀연골은 척추에 해당하는 반사구 자극 허리 등 어깨 피로를 풀어줌.
– 귓볼누르기 : 얼굴반사구 자극 봄철 눈병예방, 눈의 피로도 상당히 줄일 수 있음.

이상 바쁜 직장인들이 하기에 큰 비용을 들이지 않고 쉽게 할 수 있는 제가 알고 있는 작은 건강관리법이었습니다. 임직원들 모두 봄철 춘곤증을 확실히 이겨내고 늘 활력 넘치시길 바라며 건강하시길 바랍니다.

(주)원익머트리얼즈 품질팀 이성우 대리

1. 충분한 수면을 취한다.

연구 결과 수면이 부족할 경우 우리의 몸은 자연적으로 더 많은 칼로리를 섭취하려는 경향이 생긴다고 한다. 배고픔 때문이 아닌 수면 부족으로 인해 오는 스트레스 때문에 음식을 자꾸 먹게 된다는 것. 충분한 수면은 피부뿐만 아니라 다이어트에도 좋다는 곳을 잊지 말자.

2. 고기 먹을때 양파를 많이 먹으면 지방분해가 촉진된다.

저녁 회식이나 식사 때 고기를 먹게 된다면 양파를 많이 먹으면 좋다. 양파엔 지방의 분해를 돕는 성분이 들어 있기 때문에 꼭 고기와 함께 먹도록 한다. 이때 구워서 먹기보다는 생으로 먹어야 지방분해 효과를 촉진할 수 있다.

3. 저녁에 먹는 라면에는 계란을 뺀다.

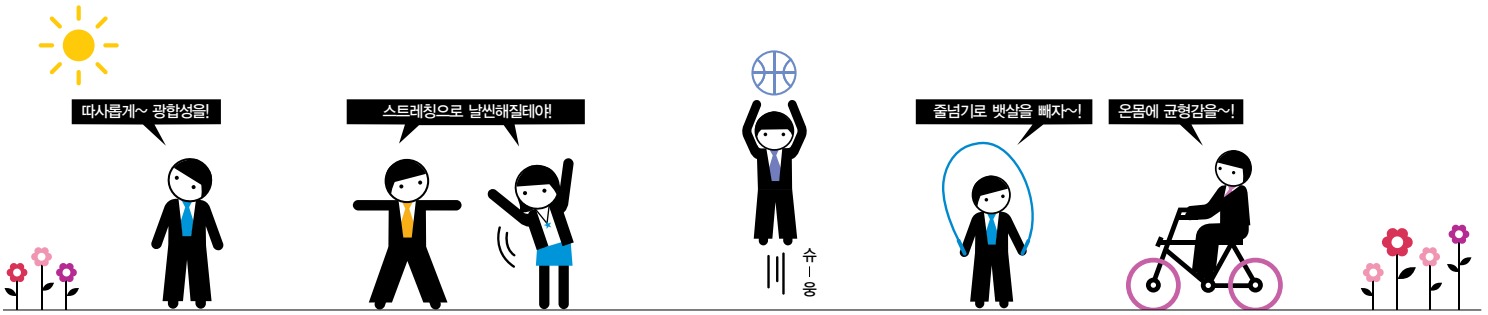
저녁에 먹는 야식 라면, 가능한 야식은 안 먹는 게 좋겠지만, 꼭 먹어야 할 경우라면 계란을 넣지말자. 라면의 칼로리도 충분히 높기 때문에 라면에 계란이나 치즈 등을 첨가하면 칼로리가 쑤욱 올라간다.

4. 설거지를 할 때는 뒤꿈치를 들고 한다.

설거지를 할 때도 조금만 신경 쓰면 다이어트 효과를 볼 수 있다. 10~20분 동안 다리를 어깨 너미만큼 벌리고 뒷꿈치를 들고 하는 것.
계속 꾸준히 실시하면 발목이 가늘어지고 엉덩이 근육에 탄력이 생긴다.

5. 밤에는 바나나나 수박같은 과일을 먹는게 좋다.

대개 과일은 살이 안 찐다고 생각해 늦은 저녁 혹은 밤중



에 과일을 많이 먹는 사람들이 꽤 있다. 그러나 과일별로 칼로리가 다 다르기 때문에 확인해서 먹는 것이 현명하다. 저녁에 먹는 과일로는 바나나나 수박을 추천한다. 다른 과일에 비해 칼로리도 낮고, 장운동을 도와주기 때문에 배변 활동에 도움을 준다.

6. 저녁 목욕시
복부 마사지를 잊지 않는다.

저녁에 샤워나 목욕을 할 때는 복부를 중점적으로 마사지해준다.
배 마사지는 내장의 기능을 활발하게 하여 변비를 없애고 배의 군지방을 감소시키기 때문.
욕조에 비스듬히 누운채로 해도 되고, 목욕 후 마사지 오일이나 보디밀크를 바른 뒤에 해도 효과를 볼 수있다. 방법은 배꼽을 중심으로 한손 끝을 이용하여 시계 방향으로 크게 주무르면 된다.

7. 지하철에서 까치발 서기를 반복하면
종아리가 예뻐진다.

퇴근길에 전철이나 버스에서 오른쪽 다리를 살짝 들고 왼쪽 다리는 까치발로 서 있는 것을 반복한다. 이런 자세는 종아리가 예쁘지는 것과 다리 모양을 교정하는 두 가지 효과가 있다.
그리고 가능하면 한 정거장 전에 내려 속보로 걷는다. 속보만큼 지방 제거에 좋은 운동은 없다.

8. 술을 마실 때는
물도 한 잔 달라고 한다.

술은 다이어트의 가장 큰 적. 소주나 맥주의 칼로리가 높다는 것은 이미 알고 있는 사실일 듯.
저녁 시간 술을 반드시 마셔야 한다면 물을 자주 마시는 것이 좋다. 물은 술의 알코올을 분해시키는 것은 물론, 포만감이 들기 때문에 술을 적게 마시게 된다.

9. 기름진 음식을 먹을 땐
접시에 키친 타올을 한 장 깐다.

그러면 음식 속에 들어 있는 기름기를 한 번 쫙 빼주기 때문에 칼로리를 조금 낮출 수 있는 장점이 있다.
집에서 요리를 할 때도 튀김요리나 기름을 사용한 요리의 경우, 조리가 끝난 후 접시에 담기 전에 키친타올을 한 장 깔면 보기에도 예쁘고 다이어트에도 효과를 볼 수 있다.

10. TV 볼 때
눕지 말고 앉아서 본다.

저녁을 먹고 나서 리모컨을 들고 TV 앞으로 가는 것은? '나 살찔래' 라는 뜻과 마찬가지이다.
게다가 식사 뒤 소파에 누워 TV를 본다면 살이 찌는 것은 그야말로 시간문제다.

(주)원익머트리얼즈 품질팀
이기원 대리

저만의 건강관리법은 스포츠에 의한 건강 및 체력유지입니다.
스포츠야말로, 육체적/정신적 건강의 최고 관리 방법입니다.
일단, 사내 농구동호회에서 매주 1회 농구경기를 하고 있습니다. 마침 회사근처 실내체육관을 대관하여 사용하고 있고, 때문에 눈,비 같은 기상조건에도 경기를 즐길수가 있습니다.

격렬하고 많은 체력을 필요로 하는 농구경기를 동호회원들과 함께하면, 유산소 운동과 스트레스 해소는 물론, 회사 내 동료들과의 친목을 다지는 계기도 됩니다.
매주 2시간씩 하는 농구경기는, 경기를 뛸때에는 너무 힘이 들지만, 다음날 아침부터 그렇게 개운할 수가 없습니다. 가끔 경기 후, 동호회원들과 마시는 맥주 한잔은 또다른 즐거움이지요.
또한 봄이나 가을같이, 활동하기 좋은 기온의 계절에는, 퇴근 후, 집근처 산책로를 이용해 런닝을 합니다.
저수지를 끼고 있는 산책로를 이용해 천천히 오래달리기를 하다보면, 실내에서 런닝머신을 할때보다 좋은 풍경과 기분좋은 봄가을 특유의 밤바람을 느낄수 있습니다. 1시간정도 런닝을 하고, 샤워후 잠자리에 들면 깊은 숙면을 취해 계속하여 좋은 컨디션을 유지할 수 있습니다.
여름이면 주로 수영장을 찾습니다.
땀이 비오듯 쏟아지는 무더운 여름에는, 더위도 피하고 물놀이도 하고 건강까지 챙길 수 있는 수영이 제격이더군요.
전신운동의 대명사인 수영은 여름철 식욕을 북돋아주며, 좋은 체력을 유지시켜줍니다.
마지막으로 겨울에는 주말에 시간을 내어 스키장을 찾습니다. 스노우보드를 즐긴지는 오래되었는데 위험한 장면이 종종 노출되기도 합니다.
때문에 헬멧이나 보호구 같은 안전장비는 필수입니다.
눈부신 설원에서 세찬바람을 맞으며 경사면을 내려올때의 쾌감은 말로 표현할 수 없습니다. 이처럼 계절별로 각기 다른 스포츠를 즐기다보니, 잔병치레를 하지 않으며 나름 쓸만한 체력을 유지하는 듯 합니다.
나중에 결혼하고 와이프 및 아들 딸이 생기면, 위에 열거한 나름의 건강관리법을 함께 하고 싶습니다. 감사합니다.

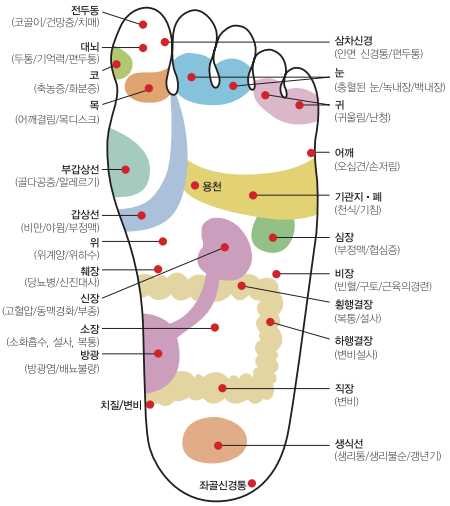
Talk Box

원익人의 건강관리비법

㈜원익머트리얼즈 구매팀
남영주 대리

방송에 나온 100살까지 사는 건강관리법, 바로 발지압!
혈액순환에 탁월하며 기를 북돋아 주는데 이만한 게 없다고 하네요.
50% 할인해서 구입한 단돈 만원으로 건강관리 시작합시다.

집에서 TV보면서 틈틈이 해보렵니다!



㈜위닉스 Q.A팀
박종식 부장

현대 사회를 살아가는 직장인에게서 빼놓을 수 없는 만병의 원인이 두 가지 있습니다.
첫째는 스트레스에 의한 여러 가지 질병이며, 둘째는 성인병 입니다.
저도 두 가지 모두 안고 살아가고 있습니다.
하지만 지금까지 살아온 날보다 앞으로 살아가야 할날이 많음을 알기에 뒤늦게 정신차리고 나만의 건강관리를 하고 있기에 공유하고자 합니다.
스트레스와 성인병을 다스리기 위해서는 짬짬이 시간날 때마다 잠시 일어나 무기(줄넘기)를 들고 밖으로 나가 열심히 돌립니다. 5분~10분만

해도 효과가 나타나죠.
여기서 나의 체력을 테스트 합니다. 솔직히 5분만 해도 숨이 턱까지 차오름을 느끼지만 꾸준히 합니다. 퇴근 후에는 간단한 옷차림으로 바꿔 입고, 양재천(공원)으로 나가서 누구나 할 수 있는 빠른 걷기 모드로 돌입합니다. 매일 1시간(약 8천보)을 걷습니다.
중요한 것은 꾸준한 운동습관입니다. 자기몸에 습관화하기까지에는 66일을 꾸준하게 해야만이 자기 몸에 습관이 된다고 합니다.
모든 직장인 여러분 지금 여러분의 몸을 둘러보세요. 무엇이 문제인지.
지금도 늦지 않았습니다. 오직 실천해서 습관화 해야만이 건강한 육체와 정신을 만들수 있다는 것을 잊지 마시기 바랍니다.

㈜위닉스 생산지원팀
박우종 부장

건강이요. 잘먹고 잘놀고 잘싸면 되잖아요…. 농담입니다.
저는 개인적으로 산을 좋아합니다. 한참 날씨가 추워서 못다녔는데, 몇일전 부터 점심 시간 때 회사 앞에 보이는 구룡산을 다니고 있습니다. 산만큼 건강에 좋은 운동이 있을까요..
올라갈 때 물론 힘들지요. 숨이 턱까지 올라오면 내일은 하루 쉬어야지 하면서도 다음날 올라갑니다. 예전주말에는 시간만 나면 지리산을 다녔는데 경비문제로 자주는 못 가고 분기마다 다니고 있습니다.

건강 돈 들여 다니지 마시고 점심 때 가까운 앞산 어때요. 물론 아침에 다니면 좋은데, 아직은 춥고, 샤워할때가 없어서…. 다이어트에도 엄청 좋아요.
아무튼 위닉스 산악회를 좀 더 좋은 방향으로 모시겠으니 산에 다닙시다.
그럼 두서없는 글 읽어주셔서 감사하고, 수고하세요. 저는 비가오나 눈이오나 산에 갑니다. 함께 하시지요.

(주)위닉스 지원팀
구봉석 대리

저와 같이 하루종일 앉아서 사무를 보는 직장인들의 경우 혈액순환이 잘 안되고 근력이 많이 약해진다고 합니다. 아무리 바쁘다고 하더라도 출퇴근 전후 시간을 활용하여 운동을 해도 되련만 게으른 탓에 그마저도 힘드네요.

그래서 전 근무시간 짬짬이 특별한 운동기구나 장소가 아니더라도 간단히 할 수 있는 스트레칭을 자주 해주는 편입니다.

자기 건강관리가 우선시 되어야지만 일도 잘 할 수 있겠죠?

전 책상에서 일어설때마다 몸을 베베 꼬아주며 가벼운 스트레칭을 해주죠.

양손을 목 뒤로 잡은 다음, 다리를 고정시키고 상체를 좌우로 10회정도 반복적으로 돌려준다거나, 똑바로 선 자세에서 다리를 굽혔다가 일어섰다를 반복해 줍니다.

온몸의 근육이 땡긴다는 느낌을 받을 정도로 쭉쭉 펴주고 돌려주다 보면 약간은 머리도 맑아지는 듯한 기분이 들어 좋더라구요.

년초 올해의 목표를 세우실 때 몸짱을 생각하며 운동계획을 세우신 직장분들 많으실겁니다. 저 또한 그러했구요. 몸짱도 좋지만 우선 최소한의 자기관리부터 해주는게 더 중요하지 않을까요?

크게 힘든일 아니니 지금이라도 한번 가볍게 온몸을 쭈~욱 펴보세요.

心身이 건강한 원익인이 되자구요!

(주)위닉스 구매부
정미란 사원

꽃 바람 타고 2010년 봄이 원익에도 성큼 다가왔네요.

저는 본가가 시골인지라 서울에서 자취를 하고 있습니다.

자취 하시는 분들은 더욱이 건강 챙기는 것에 소홀하기 마련인데요.

혼자 있을 때 몸이라도 아프면 서러움이 배로 밀려 오는 것 같습니다. 그래서 저도 얼마 전부터 "내 건강 내가 챙기기" 프로젝트에 돌입했습니다.

가장 중요하게 생각하는 부분은 아침밥 거르지 않기 인데요.

아침부터 하루 일과를 공복으로 시작하게 되면 오후에 폭식하기가 쉽다고 합니다.

"아침은 황제처럼 저녁은 거지처럼"이라는 말도 있듯이 저녁에 소식하는 것이 건강에도 좋다고 합니다. 또, 다이어트에도 도움이 되고요.

두 번째로는 직장인들의 현실적인 문제도 그렇고, 의지상의 문제도 그렇고 퇴근 후 따로 운동을 하기가 힘든 것 같습니다. 그래서 시간 날 때 마다 틈틈이 운동의 효과라도 맛보려 노력합니다. 예를 들어 웬만하면 엘리베이터나 에스컬레이터를 이용하지 않고, 계단을 이용합니다. 여기서 한 가지 팁은 계단을 오를 때도 그냥 오르는 것이 아니라 뒤꿈치를 들고 올라가는 것 입니다. 그럼 다이어트에도 효과가 좋고 좀더 운동하는 효과를 낼 수 있는 것 같습니다. 일상 생활에서 이렇게 하나하나 작은 습관을 기르는 것도 건강을 지키는데 큰 도움이 될 것이라 생각합니다.

체력은 곧 국력입니다! 여러분 모두 건강하세요.

원익투자파트너스(주) 기업투자팀
이명진 팀장

각자 체질에 맞는 자신들만의 건강관리 노하우는 직장인이라면 누구나 하나쯤은 가지고 계실 것입니다. 여기서는 제가 건강관리에 도움이 되었다고 생각되는 항목들을 몇 가지 소개하려고 합니다.

다음 항목 중 맘에 드는 것이 있으면 해보시기를 추천드립니다.

원만한 가정생활, 활기차고 즐거운 직장생활을 위해 올해는 원익가족분들 모두 건강하시기를 기원합니다.

1. 스트레스를 받지 않고 긍정적으로 즐겁게 생활한다.
2. 가족과 많은 시간을 가지려고 노력한다.
3. 가까운 거리는 가급적 걸어다니고, 몸을 많이 움직이려고 노력한다.
4. 식사량은 최대량의 70~80% 정도만 먹고 과식하지 않는다.
5. 물을 자주 마신다.
6. 오후 10시 넘어서는 부담이 되는 식사나 간식은 자제한다.
7. 매일 아침에는 헛개나무 요구르트를 밤에는 양파즙과 홍삼을 복용한다.
8. 숙면을 취한다.
9. 피로가 누적되어 만성피로가 되지 않도록 바로바로 풀어준다.
10. 1주일에 한번 이상 목욕탕에 가서 목욕을 한다.

직장에서 즐겁게 일하면 창의성과 생산성이 향상되고 건강악화로 일에 지장을 주는 경우가 적다.

미국 CBS의 대표적인 드라마 NCIS(해군 경찰)는 벌써 방송 7년째를 맞는 인기 수사물이다. 올해에는 주무대인 워싱턴DC를 떠나 LA를 배경으로도 만들어지고 있다.

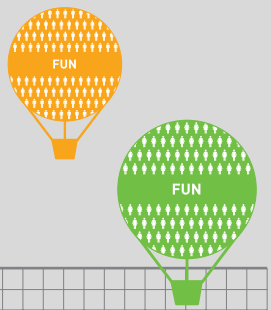
이 드라마에서 빠질 수 없는 소품은 50인치 가까이 되는 평면 모니터. 손가락 여러 개로 별도의 키보드 없이 자유자재로 사진 크기를 늘였다 줄이고, 파일을 손가락으로 집어 옆의 대형 모니터를 향해 던지면 파일전송이 된다. 드라마 속 얘기 만이 아니다. 이 대형 디스플레이는 실제로 존재한다.

미교포 2세 제프 한이 타임지가 매년 선정하는 세계에서 가장 영향력 있는 100인에 뽑힌 지 3일 만이었다.

이날 첼시 방문은 뉴욕대 공과대학 연구원이기도 한 제프 한을 인터뷰 하러 간 자리였다. 그러나 가장 먼저 눈에 띈 건 호텔 스위트룸을 닮은 회사 내부였다.

퍼셉티브 퍼셀의 문을 열면 가장 먼저 눈에 띄는 건 커다란 거실이다. 자사 제품인 매직월 한 대가 놓여져있는 거실에는 푹신한 소파가 마련돼 있고, 테이블에는 갖가지 게임기, 잡지 등이 어지럽혀져 있었다.

제프 한은 "나를 포함해 10명 정도 되는 연구원들은 너무 바빠 밖에 나갈 수가 없다"며 "그래서 연구소를 푹 쉬고 언제든 품위있고 맛있는 음식을 먹을 수 있는 편안한 집처럼 꾸몄다"고 말했다. 출퇴근을 하는 대신 연구실을 호텔 스위트룸으로 개조한 것.



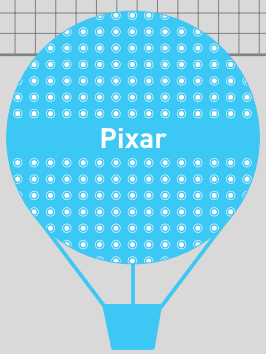
펀(FUN)경영이 뜬다

'놀 이'는 보상이 아니라 본질
상품 가격 높고 대체인력 적을수록 잘 놀아

퍼셉티브 픽셀

혁신적인 멀티 터치 디스플레이인 '매직월'을 만든 퍼셉티브 픽셀의 본사는 뉴욕시 맨해튼 남부지역인 첼시에 있다. 기자가 이 회사를 찾아갔던 건 지난 2008년 5월 5일. 이 회사 설립자중 한 명인 재

제프 한이 회사의 자랑거리라며 데려간 곳은 바로 식당. 문을 열자 영화에서나 봤던 초대형 식탁이 보인다. 특급호텔에서나 볼 수 있는 각종 은식기와 촛대 등 벽면에 걸린 그림들이 인상깊었다.



픽사

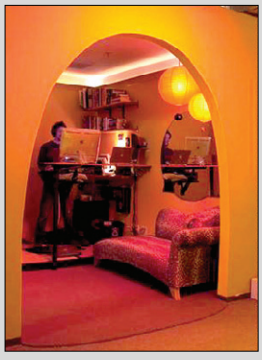
미국 샌프란시스코 인근 에머리빌에는 애니메이션 제작업체 픽사의 스튜디오가 있다. 픽사 스튜디오는 애플 CEO 스티브 잡스가 1986년 스타워즈 시리즈로 유명한 루카스 필름의 컴퓨터 그래픽 부서를 1000만달러에 인수해 설립한 곳이다. 이 회사 애니메이터들의 사무실은 그 자체가 놀이다.

중세 유럽의 성을 닮은 사무실이 있는가 하면, 숲속 오두막집, 애니메이션 속에서나 볼법한 우주선 모습까지 다양하다. 픽사는 이들에게 약 2평의 공간을 일률적으로 분양하지만 이를 꾸미는 것은 직원들의 몫이다. 직원들은 직접 망치를 들고 자신들의 사무실을 짓는다. 새로운 사무실에서 일하고 싶으면 언제든 다시 짓는다. 회사가 모든 비용을 부담한다.

픽사 직원들에게 일은 놀이고 놀이는 곧 일이다. 근무시간도 기본적인 회의 등을 제외하면 자신이 직접 디자인 한다. 사무실에서 운동을 하기도 하고 게임을 하거나 심지어 조깅을 자기도 한다. 다 평일 근무시간에 벌어지는 일이다. 이런 공간에서 직원들은 토이스토리, 인크레더블과 같은 기발한 작품을 내놓는다.

캘리포니아주립 롱비치대학의 윌리엄 머서 교수가 2009년 발표한 연구결과에 따르면 미국의 근로자들 중 단지 29%만이 유머가 자신이 다닌 회사의 문화라고 생각하고 있다. 그리고 8%만이 자신이 근무하는 회사가 근로자의 스트레스를 줄이려는 목적으로 재미와 즐거움을 추구하는 정책을 가지고 있다고 답했다.

머서 교수는 "직장에서 즐겁게 일하면 창의성과 생산성이 향상되고 건강악화로 일에 지장을 주는 경우가 적다"고 밝혔다. 직원을 기쁘게 하면 회사가 기쁘다는 결론이다.



하지만 구글, 애플 등 노는 것과 일하는 것이 구분이 안 갈 정도로 자유로운 회사들이 포진한 미국에서조차 연구결과에서처럼 실행하기 힘든 일이다. 이유는 의외로 간단한 데서 찾을 수 있다. 바로 어떤 제품 더 자세히 말해서 얼마짜리 제품을 만드는 회사냐에 따라 놀아도 되는지 안 되는지가 결정된다.

호텔 스위트룸에서 뒹굴며 놀다가 일하는 뉴욕의 퍼셉티브 픽셀이 만드는 '매직월'의 대당 가격은 대형제품의 경우 10억원이 넘는다. 그래서 주요 고객들도 CBS처럼 방송국이거나 군대, 중동의 귀족들이다. 픽사의 경우도 한 작품으로 수천억원의 수익을 올린다.
또 한가지 특징은 특별한 아이디어, 기술이 있는 직원들이라는 점이다.

'악마는 프라다를 입는다'는 영화는 뉴욕시의 열악하거나 우아한 직장생활이 그대로 드러난다. 실제로 사무실들이 몰려있는 맨해튼 미드타운을 평일 점심시간 때 방문해 보면, 영화처럼 스타벅스 커피 열 몇잔을 트레이라는 운반용 종이에 가득 담아 옮기는 1~2년차 신입사원들을 쉽게 목격할 수 있다. 이들이 일하는 직장은 광고회사, 모델 에이전시, 언론사 등 대단한 곳들이다.

그만큼 인기있는 직장에는 지원자도 많다. 자신의 능력이 검증받을 때까지는 커피 심부름, 야근을 하며 서울의 샐러리맨과 같은 생활을 이겨내야 한다. 살인적인 물가의 뉴욕에서 NGO의 자원봉사자가 받는 활동비 수준의 월급도 견뎌내야 한다. 이를 견뎌내고 조직에서 중간간부급 이상이 되거나, 수준급 전문가가 되면 우아한 직장생활이 가능해진다.

하지만 이는 닭이 먼저냐 달걀이 먼저냐는 해묵은 논란과도 같다. 제대로 대우해주고 일할 만한 환경을 먼저 만들어 줘야 하는지, 혹독한 직장생활 끝에 보상으로서 놀이가 주어져야 하는 지 말이다. 그리고 점차 놀고나서 실적을 기대하는 것이 나쁜 아이디어가 아니라는 증거들이 나타나고 있다.

오길비&매더

대표적인 예를 중국에서 찾을 수 있다.
2008년 포천지는 세계의 베스트 디자인 오피스 부문에서 다국적 광고회사 오길비&매더의 광저우 사무실을 뽑았다. 이 사무실을 디자인한 모저의 웬디 롱은 수상 소감을 말하며 '커피스족'이란 말을 했다.

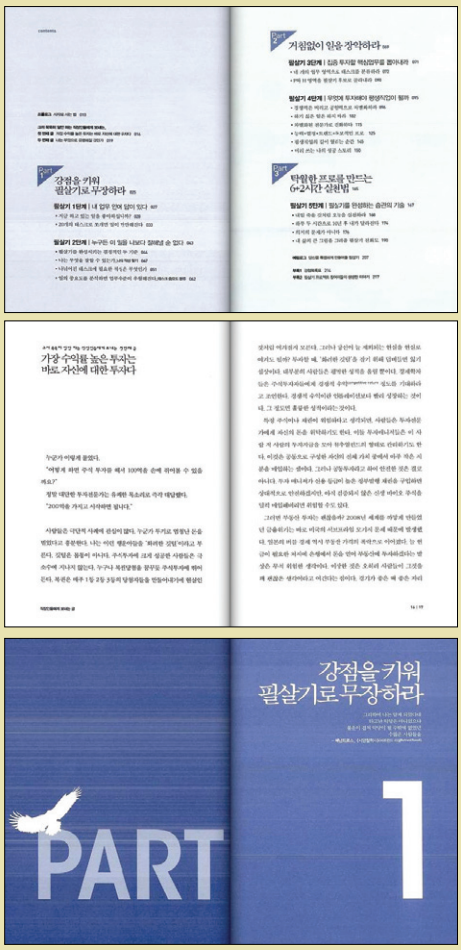
일이 잘 안 풀리고 사무실이 답답해서 차라리 카페에서 기분 전환을 하면서 업무를 보는 사람들을 뜻하는 '커피스족'의 수가 크게 느는 것을 보면서 사무실을 카페처럼 만들려고 노력했다는 것. 회사에서 놀게하고 사무실을 카페처럼 만드는 모든 작업들은 직원들이 스트레스를 덜 받아 생산성을 늘리려는 시도다.

중국 광저우에 문을 연 오길비는 이러한 시도를 '보상'이 아닌 '전제조건'으로 활용했고 그 결과에 만족했다. 광저우 사무실의 한 실장은 공간 마다 놀이동산처럼 다른 테마로 꾸며져 있어 더 다양한 아이디어들이 나오고 재미있어 야근을 자처하는 사람들이 늘었다고 전했다. 포천은 그 결과 업무성과 또한 크게 높아졌다고 설명했다.

한정연 이코노미스트 기자 jayhan@joongang.co.kr

즐기면서 잘할 수 있는 비법인 필살기를 통해 평범한 월급쟁이가 프로페셔널한 전문가로 거듭나자.

저 자 구본형
출판사 다산라이프
가 격 1만 2천원



필살기는 승리의 급소를 걷어차는 죽여주는 기술이다. 그것은 동시에 우리 자신을 걷어차 앞으로 나아가게 한다. 동서고금을 막론하고 '죽여준다'는 것은 표현의 끝이다. '모든 것을 넘어서는 탁월함'에 대한 가장 서민적인 표현이다. 자기계발 전문가인 저자는 무협지에서 자주 쓰인 이 단어를 생존전쟁을 방불케 하는 직장사회에 옮겨와 쓰고 있다. 현재 변화경영연구소를 맡고 있는 구본형 소장은 한국IBM에서 20년간 경영혁신 실무를 담당하면서 자신이 세상에서 가장 잘할 수 있는 분야가 바로 변화경영임을 본능적으로 깨달았다. 그리고 그 강점에 집중하고 극대화해 변화경영 분야에서 최고의 자리에 우뚝 섰다. 그 자신이 이 필살기 프로젝트의 개발자이자 첫 번째 참여자인 셈이다. 그는 평범한 월급쟁이가 독보적인 프로페셔널로 거듭날 수 있는 비결이 바로 이 '필살기'라고 말한다. 동시에 필살기는 자기 분야의 즐기면서 잘할 수 있는 비법임을 이 책을 통해 알려주고 있다.

평생 현역으로 나를 먹여 살릴 필살기를 가져라!

필살기는 자신이 가진 재능에서 비롯된다. 이 책은 자신이 좋아하는 일에 전략적으로 집중하고 이를 강화시켜 '차별적 전문성'을 만들어내는 방법을 제시한다. 이를 위해 저자는 직장인과 자영업자 15명을 '필살기 계발 프로그램'에 참여시켰다. 이들 프로그램 참여자들의 자발적인 체험사례를 통해 스스로 필살기를 터득하는 과정을 보여주고 있다. 저자 역시 자신만의 필살기를 만들어 성공한 경험들을 친절하게 설명하고 있다. 그는 말한다. "필살기는 누구나 가지고 있다. 왜냐하면 필살기는 다른 곳이 아닌 지금 내가 하고 있는 업무 안에서 개발하고 강화시키는 것이기 때문이다. 회사는 나를 고용했지만, 끝까지 책임져주지 않음을 우리는 알고 있다. 회사나 직책이라는 옷을 벗고도 여전히 전문가로 우뚝 설 수 있어야 한다."

탁월한 프로를 만드는 '6+2시간 실천법'

저자는 '가장 수익률 높은 투자는 바로 자신에 대한 투자'임을 명심하고, '나는 무엇으로 유명해질 것인가'를 생각하라고 권한다. 자신이 수행하는 업무 안에서 강점을 키워 필살기를 찾아내고, 집중적으로 투자할 핵심 업무를 뽑아 전문성을 키우라고 조언한다.

특히 '6+2시간 실천법'이 참신하다. 자신이 잘 하는 업무를 중심으로 6시간 정도 집중적으로 일하고, 재능은 있지만 제대로 발휘하지 못하는 부분에 2시간을 투자하라는 것. 저자는 "주어진 일 중에 좋아하고 잘 할 수 있는 부분에 온 힘을 쏟되, 남들보다 잘 못하거나 그리 중요하지 않는 일을 과감히 내칠 줄 알아야 한다"고 획기적인 업무 재구성을 제안한다. 약점을 축소하고 강점에 투자하면 압박에서 자유로워지고, 일을 장악할 수 있게 된다는 얘기다.

나의 재능이 도무지 뭔지 알 수가 없다면, 주어진 일이 너무도 많게 느껴진다면 이 책을 펼쳐보자. 책에서 제시하는 필살기 전략은 직장인들이 스스로를 먹고 살게 할 가장 분명하고 강력한 비밀병기가 될 것이다.

구본형의 필살기

- 평범한 직장인을 차별화된 전문가로 진화시키는 초강력 프로젝트!
- 대한민국 직장인들의 최고 멘토 구본형이 12년간 연구한 자기계발의 결정판!

디지털과 아날로그의 만남을 통한 현대미디어아트의 향연

제1회 미디어아트 페스티벌 디지페스타가 광주에서 열린다.

최첨단 미디어와 현대미술의 조합

제1회 미디어아트 페스티벌 디지페스타(DIGIFESTA)

최첨단 미디어와 현대미술이 조합을 이루는 미디어아트 페스티벌 '디지페스타(DIGIFESTA)'가 오는 6월 10일까지 광주에서 열린다. (주)디스텍을 주축으로 광주MBC, 광주시립미술관이 공동으로 주최하는 이번 전시회는 디지털과 아날로그의 만남을 통한 현대 미디어아트의 향연이라는 점에서 시작 전부터 크게 주목받았다.

Digital + Analog

새로운 속도로 보는 세상

전시는 주제전인 광속구(光速球) 시속 2010km/sec'와 백남준 특별전, 신진작가 공모전, 체험전 등 4부분으로 나눠 열린다.

주제전인 광속구(光速球) 시속 2010km/sec'은 아날로그적인 가치인 휴머니티와 디지털 기술이 만나 새로운 작품 세계로 관객을 초대한다. 아시아 작가들이 주축인 주제전에는 국내 작가 12명과 해외 16팀 등 모두 31명의 작가가 참여해 기존 통념을 깨는 변화와 확장을 시도하게 된다.

토니 오슬러(Tony Oursler · 미국)는 '시점'(Point of View,1994)을 통해 양복을 입은 인체 위에 머리 부분만을 영상으로 투사해 다양한 표정을 보여주면서 빛의 속도와 세상의 변화를 바라보는 시선을 표현했다.

29세의 신진작가인 제이콥 네프라스(Jakub Nepras,체코)는 'Generator'(발전기)라는 작품에서 컴퓨터 속 부품을 건물로 표현하고 실사와 조합한 3D 애니메이션으로 정교하게 그렸다.

중국의 신예작가 먀오 샤오춘(Miao Xiaochun)은 8개월에 걸쳐 제작한 대작 'Restart'(재출발)를 이번 전시에서 처음으로 선보인다. 이 작품은 3D애니메이션 기법을 도입한 영상작품으로 세계사에 등장했던 인물과 우주, 디지털 문명을 바라본 작가의 시선이 녹아들어 모든 것을 정지시키고 사고 속에서 인간과 기술의 관계에 대해 의문을 던진다.

광주에서 활동 중인 세계적인 미디어아티스트 이이남씨는 박연폭포에 아인슈타인이 점프하는 모습을 그린 '생각하는 박연폭포'를 선보이고, 오용석은 'Memory of the future'에서 시간과 공간을 뛰어 넘는 세계의 단면을 보여준다.

백남준 특별전에서는 한국을 대표하는 미디어작가 백남준의 미공개 소장품 50여 점이 선보인다. 미디어아트를 통한 백남준의 뛰어난 상상력과 빛나는 통찰력, 거침없는 대담함은 관람객들에게 유쾌함과 함께 신명나는 기운을 불어넣는다. 백남준 선생의 제자인 이보 데코비치(Ivo Dekovic,크로아티아)는 '모던 타임스'(2010)에서 28세 때 모습의 백남준 선생 사진을 활용해 스승에 대한 경의감을 나타냈다.

신진작가를 발굴하는 공모전 'Rookie'에서는 국내외에서 왕성하게 활동 중인 21개팀 29명이 선정됐다. 새로운 미술에 도전하고 열악한 사회적 환경을 극복하려는 신진 작가들의 작품에는 기성 작가와는 또 다른 순수함과 열정이 묻어난다.

체험전에서는 관람객이 참여하면서 작품이 완성되는 인터렉티브(Interactive)를 가미한 작품이 선보인다. 특히 어린이들에게는 감각의 체험을 통해 현대미술과 쉽게 소통하는 기회를 제공한다.

전시기간 20010.4.10~6.10
장 소 광주시립미술관 광주비엔날레 전시관
관람시간 평일 오전 10시~오후 6시
주말 · 공휴일 오전 10시~오후 7시
관 람 료 어른 1만원, 청소년 8천원, 어린이 6천원, 유아 3천원(보통)
어른 8천원, 청소년 6천원, 어린이 4천원, 유아 2천원
(20인 이상 단체)
문 의 070-7721-5768, 인터넷 홈페이지(www.digifesta.com)

회식과 모임 등으로 지친 우리의 간을
보호하는 방법을 알아보자.

간 보호를 위한 건강음주법과 복부비만 해소법

간은 우리 몸의 모든 기능에 관여한다고 해도 과언이 아니다. 간은 5백 가지도 넘는 일을 하며, 1천 가지 이상의 효소를 생산해서 우리 몸에서 일어나는 대부분의 화학반응에 관여한다. 이렇게 우리 몸에서 중요한 기능을 하는 간이 정상적인 작용을 하기 위해서는 간 내의 혈액 순환이 정상적으로 이루어져 간세포에 충분한 산소와 영양이 공급되어야한다.

술(酒)

현대인의 간은 피곤하다. 간을 위협하는 가장 큰 적은 술. 술은 지방간, 알코올성 간염을 거쳐서 간경화, 간암 등을 유발하는 주범으로 알려져 있다. 의학적으로도 술은 적당히 마시면 사회적인 촉매제요 친구와 같은 역할을 할 수 있고, 심장병과 중풍의 발생률을 낮추고 치매 예방에도 도움이 된다고 말하고 있지만, 권고한 양을 넘으면 독이 된다고도 강조하고 있다. 그러나 우리나라 성인 남성 중 20%는 술을 줄여야겠다고 생각하면서도 실천에 옮기는 것을 힘들어한다. 술을 아예 입에도 대지 않겠다고 선언한 직장인일지라도 잦은 회식과 모임 등 자연스레 술잔이 오가는 자리에 있다 보면 그 결심이 쉽게 무너지고 만다.

결론적으로는 술을 적게 마시는 방법밖에 없다. 또 술을 마시더라도 간을 보호하는 건강한 음주법을 실천해야 한다. 건강음주법의 실천은 우리의 음주문화를 건전하고 건강하게 만드는 길이기도 하다.

비 만

비만도 간을 위협하는 위험요소다. 특히 복부비만이 문제다. 복부에 축적되는 지방의 상당수가 간에도 축적되기 때문이다. 결과적으로 간 기능이 떨어지고 지방에서 만들어지는 지방산이 계속 간을 자극해서 간을 과로하게 만든다. 건강검진 결과 직장인 남성들 중에는 50%이상이 지방간을 갖고 있는 것으로 나타났다. 복부 비만이 있는 여성도 상당수 지방간을 갖고 있다. 지방간이 오래 지속되면 일부에서는 간염을 일으키고 간경화도 유발한다.

건강음주법

- 하루 음주량은 남성은 3잔, 여성은 2잔까지다.
  간혹 피할 수 없는 경우에도 6잔을 넘지 마라.
- 술자리에서 대화를 많이 한다. 술을 천천히 마실 수 있고, 또한 호흡을 통한 알코올의 배출이 잘 일어나기 때문이다.
- 식사와 함께 술을 마시는 것이 좋다.
  하지만 술만 마실 때에는 안주를 적당히 먹는다.
- 술을 섞어서 마시지 않는다. 주류 속의 다양한 첨가물들로 인해 숙취가 심해질 수 있기 때문이다.
- 과음 후에는 반드시 3일의 휴식기를 갖도록 한다.
  간과 뇌가 회복하는 시간을 주어야 한다.
- 연2회 주기적인 건강 검진을 받아 술로 인해 지방간이나 간 기능의 이상, 기타 건강 문제가 있는지 체크한다.

복부비만해소법

- 음주는 적당히! 술은 뱃살을 부른다. 알코올이 몸에 들어오면 1g당 7kcal의 열량을 낸다. 술에 들어 있는 알코올이 우선적으로 열량을 소모하다 보니 다른 음식물이 열량을 배출할 기회를 놓쳐 뱃살로 되는 것.
- 스트레스를 해소한다.
  스트레스를 받으면 코르티솔(스트레스 호르몬) 분비가 많아지면서 혈압을 높이고 복부 지방을 늘린다.
- 윗몸일으키기. 대표적인 복근 운동인 윗몸일으키기에도 요령이 필요하다. 굽히는 상체 각도가 클수록 복부 근육이 운동 부하를 받아 허리에 부담을 주므로, 상체를 들어 올리는 각도는 35~45도면 충분하다.
- 당장 담배를 끊는다. 흡연은 혈중 콜레스테롤의 농도를 증가시킨다. 실제 콜레스테롤 지수가 높지 않더라도 담배를 피우면 순간적으로 증가할 수 있어 위험하다.
- 요가나 명상을 하면서 복식 호흡을 한다. 복식 호흡을 하면 대장에 자극을 줘 변비 치료뿐만 아니라 배 근육도 단련시키고 몸의 긴장까지 풀어줘 스트레스 해소에도 효과적이다.
- TV를 볼 때마다 훌라후프와 줄넘기를 돌린다. 훌라후프 안쪽에 있는 돌기는 뱃살과 허리를 골고루 자극해준다. 지압효과와 함께 장 기능을 돕고 허리 옆쪽과 등을 이어주는 군살 제거에 효과적. 줄넘기를 해도 좋다. 뜀뛰기를 하면 전신운동도 되고, 불필요한 살들이 떨림으로 인해 자극을 받아 살이 빠진다. 장 운동도 활발해져 변비해소에도 큰 도움이 된다.

원익人

2010 SPRING

VOL.22

세계 초우량
기업을 향해가는
원익그룹원익인이
함께하는 사보

본호가 나오기까지
함께하신 원익人
여러분께 감사드립니다

㈜원익 고건호
권윤정

㈜원익쿼츠 나눔회
도현수
이영찬
김태훈

신원종합개발㈜ 홍준진

㈜아이피에스 WING
김병준
박상준
최성식

㈜아토 박중균
김나영
이승연

㈜원익머트리얼즈 생산팀
송민희
이기원
이성우
남영주

㈜위닉스 양원용
박우종
박종식
구봉석
정미란
김정훈

디비코㈜ 김남수

원익투자파트너스㈜ 이명진

기획조정실 김동철
박한새

풀 HD H.264 1080P/24Hz 재생 지원
혁신적 커버아트 UI 지원
3개의 USB 호스트 단자와 SD/MS 카드리더기
무소음의 스타일리쉬한 디자인
802.11n 무선랜 모듈 옵션
HDD는 외장형 하드디스크를 사용해야 합니다.

경기도 성남시 분당구 서현동 267-3 알리안츠생명빌딩 11층 디비코㈜ 대표전화 / 031.728.1394 팩스 / 031.717.8980 제조원 / 디비코㈜ www.dvico.co.kr

DViCO®