

2 0 1 1
WINTER
V o l . 2 5

세계 초우량 기업을	COVER STORY	06
향해 가는 원익	DREAM SECTION	21
원익인이 함께하는 사보	CHALLENGE SECTION	31
	PASSION SECTION	43
	LIFE STORY	54

원익인



謹賀 新年

창립 30주년을 맞은 2011년은 다가오는 새로운 30년을 준비하는 발판의 해가 될 것입니다.

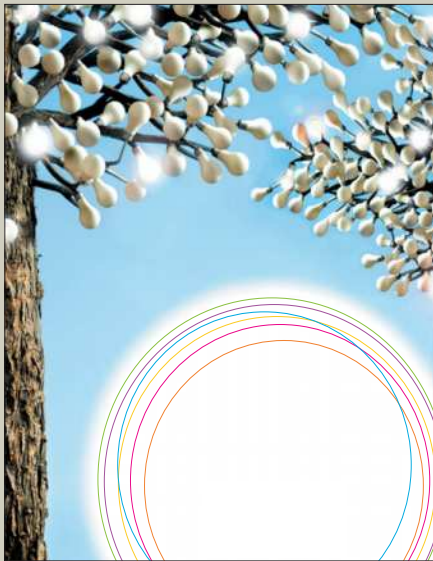


원익사보 2011년 겨울호 원익사 통권 25호 발행인 임창빈

본사 서울특별시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 23층

발행일 2011년 1월 발행처 원익 디자인 비즈커뮤니케이션즈 02.517.1901

사보 '원익사'은 한국 간행물 윤리위원회의 윤리강령 및 실천요강을 준수합니다.



COVER STORY

- 06 Cover Story 회장님 신년사
- 08 Cover Story 대표이사 신년사
- 13 Wonik News 원익 계열사 소식
- 18 CEO Column 기업의 미래는 기업문화다
- 20 Discovery of Baduk 제6기 원익배 십단전 본선 경기 진행

2011 WINTER Vol. 25

원익

CONTENTS



세계 초우량 기업을
향해 가는 원익
원익인이 함께 하는 사보

COVER STORY

- 06 Cover Story 회장님 신년사
- 08 Cover Story 대표이사 신년사
- 13 Wonik News 원익 계열사 소식
- 18 CEO Column 기업의 미래는 기업문화다
- 20 Discovery of Baduk 제6기 원익배 십단전 본선 경기 진행

DREAM

- 22 Power of Wonik Technique 과감한 투자와 국산화의 조화 속에 탄생한 (주)아토의 Metal CVD 설비 'AKRA'
- 24 Wonik Dissertation 반도체 소자의 현재와 미래기술

CHALLENGE

- 32 Wonik's Dream Team 변화는 또다른 내일의 힘
- 36 Never ending challenge 세계 최연소 부자, 마크 주커버그
- 38 Self Innovation Note 신뢰는 성공을 이끈다
- 40 Special Edition "원익가족 모두를 위하여"

PASSION

- 44 Zoom in 정열과 열정으로 눈위를 달린다
- 46 Scene of Welfare Service 연탄 나르기로 실천하는 이웃사랑
- 48 Talk Box 원익사의 己卯年 새해소망

LIFE STORY

- 50 Economic Report 2011 한국경제의 미래?
그룹 총수들의 신년사를 보면 안다
- 52 Musical 발레를 꿈꾸는 한 소년의 꿈과 도전, 뮤지컬 <빌리 엘리어트>
- 53 Exhibition 세계 최고 사진의 만남 <델피르와 친구들>展
- 54 Health 긴장된 몸을 풀어주는 간편한 호흡법

18 CEO COLUMN

기업의 미래는
기업문화다



22

POWER OF WONIK TECHNIQUE

(주)아토의
Metal CVD 설비
'AKRA'



38

SELF
INNOVATION NOTE

신뢰는 성공을 이끈다



44

ZOOM IN

정열과 열정으로
눈위를 달린다



53

MUSICAL

빌리 엘리어트



● 친애하는 임직원 여러분!
 ● 2011년 새해가 밝았습니다.
 신묘년(辛卯年) 토끼 해를 맞이하여
 여러분이 소망하는
 모든 일이 이루어지고,
 여러분의 가정에도
 행복이 가득하기를
 ● 진심으로 기원합니다.



임직원 여러분,
 올해는 원익 창립 30주년을 맞이하는 뜻 깊은 해입니다.
 지난 세월 동안 우리는 결코 쉽지 않은 대내외 환경 속에서 훌륭한 기업을 만들기 위해 한 걸음씩 걸어왔습니다.

더욱이 지난 해는 그 어느 때보다 많은 변화를 시도한 한 해였습니다.
 반도체 계열사들은 생산공장 증설, 사업인수 등 유례없이 과감한 신규투자를 단행하였습니다. 특히 (주)아이피에스와 (주)아토는 합병을 통해 명실공히 국내 최고의 반도체 장비회사로 자리매김하면

서 글로벌 기업으로 도약하기 위한 기틀을 마련한 것으로 평가 받고 있습니다.
 (주)위닉스와 디비코(주)도 급격한 IT환경 변화에 대응하고 생존을 위한 변화를 모색하기 위해 뼈를 깎는 고통을 감수하며 새로운 모습으로 출발하게 되었습니다.

임직원 여러분,

창립 30주년을 맞은 2011년에는 과거의 성과를 토대로 향후 50년, 100년을 내다보면서 좋은 기업을 넘어 위대한 기업으로 도약하기 위한 새로운 준비를 시작해야 합니다.

2011년에도 국내외 경영환경 변화는 우리에게 기회와 위협을 동시에 제공할 것으로 생각합니다.

먼저 거시 환경적 측면에서 금년에는 세계경제의 성장세가 둔화될 것으로 예상되는 가운데 환율, 물가, 금리 등 국내 거시환경의 불확실성이 확대될 것으로 전망됩니다.

지난해 국내경제가 글로벌 경제위기 이전을 뛰어넘는 호실적을 낸 것은 원화 약세도 상당 부분 기여했음을 고려한다면, 무엇보다 환율 변동 리스크에 대비해야 합니다. 근본적으로는 기존 제품의 원가경쟁력 제고와 독창적인 신제품 개발을 통해 여하한 외부 충격에도 흔들리지 않는 회사를 만들어야 합니다.

두 번째로 차이완(Chiwan) 체제의 출범, 한-EU의 FTA 체결, BRICs, MAVINS의 등장 등 끊임없는 국제 시장환경의 변화는 기업들에게는 새로운 사업 기회와 함께, 글로벌 경쟁 심화라는 위기도 동시에 안겨줄 것입니다.

시장경계가 허물어짐에 따라 국내외 시장을 막론하고, 기존 글로벌 기업과의 경쟁 강도는 더욱 높아질 것입니다. 더욱이 작년 6월 대만과의

경제협력기본협정(ECFA) 체결을 계기로 첨단기술을 빠르게 흡수하고 있는 중국 기업들과의 경쟁도 치열해질 것으로 예상됩니다.

따라서, 향후 BRICs, MAVINS 등 급속히 성장하는 해외시장을 공략하기 위해서는 물론, 기존 시장을 지키기 위해서도 글로벌 경쟁력 확보를 위해 회사의 역량을 집중시켜야 합니다. 즉, 글로벌 경쟁력 확보는 선택의 문제가 아니라 생존의 문제임을 인식해야 합니다.

마지막으로 향후 모바일 및 소셜 미디어의 영향력이 급격히 확대되고 있음을 주목해야 합니다.

기업의 영속성을 담보하는 좋은 기업문화를 만들기 위해서는 커뮤니케이션이 무엇보다 중요하다는 점을 강조해 왔습니다. 이 같은 맥락에서 커뮤니케이션의 핵심도구로 등장한 모바일 및 소셜 미디어를 새로운 사업기회 도출이나 마케팅 및 경영관리에 활용하는 방안도 적극 검토해야 할 것입니다.

임직원 여러분,

2011년 급변하는 경영환경 변화에 대응하면서 새로운 도약을 준비하려는 우리 임직원들이 갖추어야 할 덕목은 창의성과 치열함이라고 생각합니다. 이 두 가지가 동시에 발휘되어야만 시장에서 경쟁자들을 앞설 수 있는 전략과 신기술, 신제품을 만들어 낼 수 있기 때문입니다.

창의성은 기존 업무방식과 사고의 틀에서 벗어나 자유로운 사고와 상상력을 토대로 새로운 가치를 만들어내는 것입니다. 그리고, 무슨 일이든 끝까지 파헤치는 치열한 업무 자세는 실수를 줄여줄 뿐만 아니라, 종종 업무에 대한 통찰력을 주기도 합니다.

이처럼 창의성과 치열함이라는 두 개의 수레바퀴가 균형을 이루는 기업은 절대 쓰러지지 않고 영속성을 유지할 수 있습니다.

임직원 여러분,

2011년 신묘년 토끼해를 맞아 '지혜로운 토끼는 위기상황에 대비해 도피 굴을 3개나 준비한다'는 뜻의 교토삼굴(狡兔三窟)을 떠올려 봅니다.

창립 30주년을 맞은 금년 한 해, 지혜로운 토끼의 창의와 열정으로 새로운 30년을 준비하는데 온 힘을 기울이도록 합시다.

다시 한 번 원익 가족 여러분 모두의 가정에 건강과 행복이 늘 함께하기를 기원합니다. 감사합니다.

2011년 1월 3일 원익 회장

이 용 한



㈜원익 대표이사 구자규

임직원 여러분 안녕하십니까?
2010년도 어느덧 저물고, 또 다른 도약을 준비하는 신묘년 새해가 밝았습니다.
지난 해 우리는 큰 변화의 발판을 마련했고, 이제 그 변화가 시작되고 있습니다.

2010년 성장을 위해 대내외의 어려움을 극복하고 온 힘과 열정을 다해 애써준 임직원 여러분의 노고에 진심으로 깊은 감사 드립니다.
이제 2011년에도 새롭게 시작하는 마음과 각오로 변함없는 노력과 뜨거운 열정을 보여주시리라 믿습니다.

(주)원익의 2011년은 지속적 신규사업 개발, 전문인력육성, Passionate Team 이라는 성장전략을 토대로 2013년 매출 1000억 달성을 위한 기반을 마련하는 중요한 한 해가 될 것입니다.

2011년에도 변함없이 Customer, Financial, Employee 세 분야별 중점 추진 전략을 세웠고, 특히 올해는 이 세 분야를 아우르는 4대 혁신팀 운영이 핵심이 될 것입니다. 4대 혁신팀은 연중 지속적으로 조직문화, 인재육성, 업무효율, 품질관리를 위해 노력해 나가야 할 것입니다.

여러분, 우리는 모두 그 동안 어려움을 극복하고 이겨낸 소중한 경험들이 있습니다. 혹시라도 그간 움츠러든 부분이 있었다면 이제는 그 모습을 깨고 다시 열정으로 뭉치는 계기가 되어야 할 것입니다. 아울러, 우리 모두는 빠르게 변화하는 시대에 발 맞추어 우리 스스로가 변화해야 하며 이 변화를 Leading하는 (주)원익인으로 거듭나기를 바랍니다. **신묘년에는 여러분 모두의 가정에 건강과 행복이 늘 함께하길 기원하며, 기쁘고 즐거운 일들만 가득한 한 해가 되기를 진심으로 기원합니다.**

감사합니다.

(주)원익퀴츠
대표이사 박근원



사랑하는 (주)원익퀴츠 가족 여러분!
우선 신묘년 새해 인사부터.
“새해도 건강하고 복 많이 받으세요.” 너업~죽

여러분, 언제나 그러했듯이 한 해가 저 편으로 물러서고 또 다른 희망이 움트는 신묘년 새해가 펼쳐졌습니다.

제가 여러분들께 지면으로 신년인사를 해 달라는 부탁을 받고 잠시나마 길진 않지만 (주)원익퀴츠 가족으로써 보낸 시간을 잠시 돌이켜 보는 계기가 되지 않았나 싶습니다. 또한 이 기회를 통해 무슨 이야기를 여러분하고 나누어야 좋을까 고심 끝에, 앞으로 수 없이 이야기 될 비즈니스나 경영에 관련된 무거운 이야기로 지면을 채우느니 이번에는 제가 신입사원(?) (사실은 진짜 신입 사원이죠?) 으로서 느꼈던 저의 느낌을 이야기해 보는 게 더 흥미롭고 여러분께서도 자신의 모습을 다시금 한번쯤 투영해 볼 수 있는 계기가 되지 않을까 싶어서 제가 (주)원익퀴츠 가족이 된 이후 느꼈던 것을 말씀 드리고 끝으로 딱 한가지만 진지하게 여러분께 부탁 말씀을 드리도록 하겠습니다.

저는 서울이나 근교 이외의 지역에서는 여행이나 지나치는 길에 잠시 들른 것 외에는 긴 시간을 보낸 경험은 없었습니다. 그래서 제가 경북 구미시라는 좀 생소한(?) 지역에 올 때만 해도 아주 낯선 곳에 가는 것 같은 느낌이었고 주위로부터의 이야기나 아주 오래 전의 저의 짧은 경험에 의해 나름 선입견도 갖고 있었습니다. 사투리 억양 강하고, 말투는 좀 투박하고, 웬지 거칠 것 같고 (제가 초등학교 때 고향이 부산인 친구네 가면 이 집은 가족이 말만하면 싸우는 줄 알았기 때문), 외지인에 대해 조금은 배타적이고 그러면서도 의리가 팍팍 넘치고, 속이 깊고, 남자다운 매력(?)이 뭇 여성들을 매혹시키는 등등등...

그런데 우리 (주)원익퀴츠 식구들을 통해서 이런 저의 선입견이나 어설픈 이해가 많이 틀렸다는 것을 느끼는데 별로 오랜 시간이 걸리지 않았습니다. 제가 처음 느낀 여러분은 기대(?)하고는 달리 너무 순수하고 (얼굴까지 빨개질 정도로 ㅋㅋㅋ), 맑은 눈과 마음을 가지고 있었습니다.

말도 너무 조용조용 차분차분, (물론 사투리 억양은 팍팍 나왔지만?) 아직도 때때로 잘못 알아 들으니 당분간 양해 바랍니다~~~ 회사에 대한 따뜻한 애정과 희생정신, 우리의 전통적 미덕인 예의 바름 (스타일이 달라 때때로는 좀 어색하게 느낄 때도 있음), 그리고 무엇보다도

저라는 외지인에 대한 여러분들의 따뜻한 배려와 친근감 등등등...

(이거 뭐야? 내가 생각한 거 하고 맞는 게 하나도 없잖아?)

저는 이런 것들이 오늘의 (주)원익퀴츠를 만들었고, 길지 않은 시간에 제가 여러분을 사랑하는 마음을 갖게 만드는 이유이고, 또한 우리 (주)원익퀴츠의 자랑이고 영원한 무형의 재산이 아닌가 싶습니다.

저는 이 순간 여러분들과 한 가족이 되고 또한 나를 제가 여러분들과 앞으로 함께 할 충분한 이유가 있다는 사실에 너무 기쁜 마음입니다.

사랑하는 (주)원익퀴츠 가족 여러분,

다음은 제가 이 자리를 빌어 딱 한가지만 부탁 드린다고 한 것을 말씀드리고자 합니다.

제가 다음에 이야기 하고자 하는 것은 우리가 언제나 마음에 간직하면서 특별히 강조하지 않아도 자연스럽게 우리의 일상 속에서도 늘 생각하는 그런 중요한 가치를 지녔다고 저는 믿고 있습니다.

“나의 고객은 누구이며 어떻게 그 고객에게 기쁨과 신뢰를 줄 것인가?”

저는 현명한 여러분들이 이 말이 무슨 뜻인지 벌써 다 이해했을 거라 믿습니다. 그렇습니다 여러분의 고객은 아주 가까운 여러분의 옆에 있는 여러분들의 동료로부터 시작 됩니다 (일명 “내부고객”이라 일컫죠.) 이렇게 시작하는 고객의 기쁨과 상호 신뢰 형성은 궁극적으로 우리의 모든 사업적 고객에게도 기쁨과 감동을 전달할 것이고 이는 미래의 우리의 사업과 생활을 풍요롭고 행복하게 만드는 가장 튼튼한 원동력이 너무나도 명약관화 하기 때문입니다.

저는 여러분이 이 글을 읽는 순간부터 (이미 그런 마음을 가지신 분은 다시 한번 되새겨 보는 시간으로 여겨 주시고) 나의 고객이 누구인가를 생각해 보고 마음과 행동으로 시작하는 계기가 된다면 저는 이 글을 쓰려고 애쓴 고통(?)의 시간이 (제가 원래 글재주가 없어서 이런 부탁은 거의 고문 수준 이랍니다). 더 없이 기쁘고 보람 있는 시간이 될 것 입니다.

사랑하는 (주)원익퀴츠 가족 여러분,

저는 신묘년 새해는 여러분들이 지금껏 이룬 노력의 결실로 현재의 우리가 있다는 자긍심과 만족을 간직하면서 앞으로 우리 앞에 펼쳐질 우리의 미래에 대해서도 자신감과 무한한 도전 정신을 가지고 서로 격려하고 끌어주면서 더욱 발전된 (주)원익퀴츠를 만들어 가는 새로운 장의 시작이 되는 새해가 될 것을 확신합니다.

끝으로 새해에도 우리 모든 (주)원익퀴츠의 임직원과 가족 분들에게 언제나 건강과 기쁨이 가득하길 기원 합니다. 감사합니다.

새해 복 많이 받으십시오!!! Happy New Year!!!



신원종합개발주
대표이사 임창빈



신원가족 여러분! 신묘년 새해를 맞이하여 여러분과 여러분 가정에 행복이 가득하기를 기원합니다.

㈜아토
대표이사 이문용



2011년 희망찬 새해가 밝았습니다. 신묘년 새해를 맞이하여 여러분의 가정에 늘 건강과 행복이 가득하시고, 뜻하시는 모든 일들이 성취되는 한 해가 되기를 기원합니다.

지난해 우리는 열정과 도전 정신으로 전 임직원이 하나되어 노력한 결과, 목표를 초과 달성하는 최대의 결실을 거두었습니다. 이 자리를 빌어 최선을 다해주신 임직원 여러분께 감사드립니다.

㈜아토 가족 여러분, 우리는 여기서 멈출 수 없습니다.

2010년 12월 29일자로 우리는 생존과 성장을 위한 통합을 하였습니다. 그로 인해, 반도체, LCD, 태양광에 이르는 최적의 포트폴리오를 구축하였고, 양사의 역량을 결합하여 글로벌 장비기업으로의 성장 동력을 마련하였습니다.

이에, 2011년은 "GLOBAL TOP TEN 장비회사"를 향한 원년으로 정하며 몇 가지 당부의 말씀을 드립니다.

첫째, 하드웨어 부분의 독립과 위상강화입니다.

우리는 수년째 계속되고 있는 건설산업 구조조정길의 길고, 어두운 터널 한가운데에서 다시 새해를 맞이하고 있습니다.

그러나, 주력 사업부문의 전략적 전환 및 수주실현을 통한 중장기 사업기반 구축이라는 2011년 경영목표 달성을 위해 우리 모두가 양보 없는 치열함과 불같은 정열로 올 일년을 몰입한다면 신원의 존재 이유를 세상에 환하게 비추겠다는 우리의 오랜 갈망을 성취하게 될 것입니다. 이를 위해 다시 한번 우리 모두의 건투를 기대합니다.

이 지면을 빌어 간간 **물심양면으로 우리 신원을 도와주셨던 원익 가족 모든분들께 고개 숙여 감사드리며, 여러분의 건강과 행복이 넘치는 2011년이 되시길 기원드립니다.**

우리의 모든 역량은 하드웨어를 통해 나타나야 합니다. 핵심부품에 대한 연구개발, 공정의 성능검증, 협력회사의 기술지도 등이 모두 하드웨어 부분에서 이루어져야 할 역할들입니다. 새로 구성된 생산기술센터, 부품개발팀, 품질보증팀이 Cross Tree를 만들어 끊임없이 교류하고 빠른 피드백으로 하드웨어 부분의 위상을 강화해 나가야 합니다.

둘째, 견제와 균형을 통한 자율경영을 지향해야 합니다.

21세기는 변화와 경쟁의 시대입니다. 통합된 조직이 각 기능별로 명확하게 구분된 것은 그저 단순히 서로를 헐뜯고 견제하는 의미가 아닙니다. 각자의 기능이 보장되고 전문성이 발휘되는 가운데, 공정한 경쟁을 통하여 개선과 발전을 이루려는 의지입니다. 그러기 위해선 개개인 모두가 책임의식과 주인의식을 갖고 진취적인 자세로 업무를 수행해나가야 합니다.

셋째, 의사결정의 신속성입니다.

통합이 되어 기업규모가 커지고 경영여건이 급변하는 환경에서는 수많은 의사결정 사항이 발생합니다. 부문장을 필두로 각 조직의 리더들이 리더십을 발휘하고, 각종 회의체/위원회를 통하여 의사결정의 합리성과 신속성을 추구하여야 합니다. 그리하여 지나치게 절차에만 얽매이는 낡은 생리는 타파하고 살아 움직이는 회사를 만들어야 합니다.

넷째, 해외진출을 위한 역량 비축입니다.

이제 해외진출은 우리에게 있어 선택이 아닌 생존을 위한 필수사항입니다. 해외시장 진출에 앞서 우리는 가격 경쟁력, 제품성능, 서비스 수준 등 모든 부분에 걸쳐 다시 한번 점검해야 할 필요가 있습니다. 그러기 위해선 개개인 모두가 전문가 집단이 되어 각자의 업무에 대해



친애하는 원익 가족 여러분!
 어느덧 경인년(庚寅年) 한해가 저물고 신묘년(辛卯年) 새해가 시작되었습니다.

지난 2010년은 회사 내/외적으로 많은 변화속에 열정과 보람, 그리고 어려움도 함께 했던 한 해였습니다. 다시 한번 임직원 여러분 모두의 노고에 진심으로 감사의 말씀을 드립니다.

새로이 시작되는 2011년 역시 더욱 큰 변화속에서, 더욱 많은 땀방울이 필요한 해입니다. 지금까지 이룩해놓은 단단한 기반을 도약대로 삼아, 내재되어 있는 잠재력을 끌어올려 진정한 초우량 기업으로 발돋움하는 한 해가 될 것입니다.

더욱 큰 도약을 위해 빠질 수 없는 부분이 바로 신성장 동력 개발입니다. 현재 매년 급변하는 기존의 반도체, LCD, LED 소재 사업 분야 시장 상황에 따라 GLOBAL 성장동력 발굴을 위한 우수기술인력 확충과 함께 탄탄한 R&D 인프라를 구축함으로써, 고유의 기술경쟁력을 확보하고 이에 따라 신규 사업발굴 및 Chemical Biz 창출에 지금 우리의 모든 역량을 발휘해야 할 것입니다.

저는 올해 무엇보다도 외화(外華)보다는 내실(內實)을 중시하는 강한 조직의 구현을 위해 임직원 모두의 창의성을 극대화할 수 있는 여건을 마련하고, 모두가 신바람나는 일터를 만들기 위해 제도적 개선을 이어나갈 생각입니다.

많은 교육기회제공을 통해 의식개혁과 역량강화를 유도함은 물론, 부서간의 업무시너지 극대화를 위해 업무교류 및 정보공유활동도 계속 되어나갈 예정입니다.

이번 신묘년은 우리 모두 자신을 이기고 더욱 멀리, 그리고 더욱 높은 곳을 바라보고 달리는 '극기상진'의 한 해가 되길 바랍니다.

‘극기상진(克己常進)’

지금의 나를 이기고 항상 앞으로 전진해 나아가겠다는 뜻으로 우리 역시 올해 성장 엔진을 가동하고 본격적으로 미래를 가속화하기 위한 시대적 변화의 흐름을 직시하고 미래의 변동성 확대에 철저히 대비하며 극기상진하여 각자의 업무에 만전을 기해주시길 부탁드립니다.

끝으로 다시한번 **신묘년 새해를 맞아 임직원 여러분 각 가정에 건강과 행복과 행운이 늘 함께 하기를** 바라면서, 이만 **신년사를** 줄이겠습니다. **감사합니다.**

스스로의 역량을 키워야 하며, 각 조직 별 현 수준에 대한 파악과 보완해야 할 부분을 찾아 해외진출을 위한 준비를 해야 합니다.

마지막으로 당부 드리고 싶은 것은 소통입니다. 앞서 말씀 드린 4가지 사항을 성공적으로 달성하기 위해선 무엇보다 임직원 모두의 소통이 뒷받침되어야 합니다. 리더들은 미래의 청사진에 대해 많은 대화를 나누고, 실무진들은 일을 추진하는 모든 과정에 있어 서로의 협력을 이끌어내는 광의의 Communication Skill을 갖추어야 합니다. 대화가 통하고 함께 일하는 것이 즐거운 회사가 되어야 합니다.

임직원 여러분
 통합이 되어 새롭게 시작되는 2011년, 우리는 국내 최대의 장비회사가 되었습니다. 이제는 세계 정상급의 일류 장비기업들과 어깨를 나란히 해야 할 때입니다. 새로운 도전을 앞두고 있는 우리의 앞 길은 결코 순탄하지만은 않을 것입니다.
 하지만 우리는 모두가 어렵다고 말할 때마다 성장을 거듭해왔습니다. 우리는 위기에 강하고 기회에는 더욱 강합니다. 우리의 열정과 역량을 모아 희망찬 미래를 향해 힘차게 나아갑시다. 그리하여 “세계 초일류 장비기업, 매출 1조 달성”의 주역이 됩시다.

끝으로 임직원 여러분 모두의 가정에 기쁨과 행복이 늘 함께하기를 기원합니다. **감사합니다.**



(주)위닉스
대표이사 임청빈



사랑하는 (주)위닉스 가족 여러분! 그야말로 다사다난하였던 2010년을 보내며, 새로운 모습으로 변화되는 2011년을 맞이 하였습니다.

우리 (주)위닉스는 과거 십수년간 각자 달리 지냈던 세월을 넘어서 통합의 새 이름으로 새해를 시작하였습니다. 과거의 아픔보다는 가슴 설레는 미래에 대한 희망이 훨씬 크기에 우리 발걸음이 더욱 서둘러지는 그런 새해입니다. 올해는 오랜 기간 동안 머리 속에서만 그렸던 가상의 세계를 실제 현실로 하나 하나 실현해 나가는 의미 있는 시간이 될 것입니다. 우리가 올해 이루고자 하는 목표들은 우리 스스로가 주위 동료들과 즐거이 소통하며 자신의 업무에 몰입한다면 부지불식 중에 이루어질 것입니다.

올 한해도 우리 가족 모두 건강하시고, 행복과 즐거움이 넘쳐 흐르는 그런 꿈의 일터를 같이 만들어 갑시다.

원익투자파트너스(주)
대표이사 이용성



친애하는 원익가족 여러분
2011년 신묘년 새해가 시작되었습니다.

지난 몇 년간 당사는 새로운 성장동력을 찾고자 벤처투자 중심의 사업 구조에서 기업투자본부를 신설하여 회사의 외형성장과 동시에 안정적인 이면서 지속적인 수익구조를 창출하기 위해 노력하여 왔으며, 이러한 노력의 결과 꾸준히 의미 있는 성장 및 성과를 보이기 시작하였습니다. 그러나 당사 임직원 일동은 이에 만족하지 않고 업계 최상위 Investment Bank의 큰목표를 이루기 위해 지속적으로 매진해 나갈 것입니다.

이를 위해 좀더 전문적인 지식 함양과 폭넓은 인적 네트워크를 갖추어 경쟁심화 등 금융환경의 변화에 능동적으로 대처할 수 있는 역량을 키워나가고자 합니다.

또한 내부적으로는 벤처부문과 기업투자부문에 시너지효과를 낼 수 있도록 지속적으로 커뮤니케이션을 활성화해 나가도록 하겠습니다.

원익가족 여러분 올 한해 뜻하시는 바 모두 성취하시고 여러분의 가정에 행복이 충만하시길 기원합니다.



WONIK NEWS

원익

2011년도 원익 시무식



2011년 원익 시무식이 지난 1월 3일 오전 10시 서울 국제전자센터 12층 아베뉴홀에서 열렸다. 원익 임직원 및 계열사 임원 200여 명이 참석한 가운데 진행된 이번 시무식은 지난 2010년 한 해를 빛낸 원익인에게 수여하는 '원익인상' 수상식 및 승진인사, 신규 임원진 임명장 수여식을 진행하고 이용한 원익 회장의 신년사를 끝으로 40여 분간의 일정을 마무리했다.

원익인상은 원익 각 계열사의 전 임직원을 대상으로 한 해 동안 가장 우수한 업적을 인정받은 직원에게 수상한다. 엄정한 심사를 거쳐 선정되기에 원익 최고의 공적 포상이다. 총 6명의 원익인이 선정된 가운데, 영예의 원익인 대상에는 (주)아토 반도체 연구소 최형섭 부장이 선정됐다. 최 부장은 반도체 장비 'AKRA'를 개발, 350억원 매출달성기여 공로를 인정 받았다.

기술개발 부문상은 (주)아토 반도체 연구소 권영수 부장, 생산 부문상은 (주)원익머트리얼즈 생산기술팀 김

준규 과장, 관리혁신 부문상은 (주)아토 경영지원실 김형석 부장이 수상했다. 영업마케팅 부문상은 (주)원익 마케팅 1사업부 유호봉 부장과 (주)아토 영업마케팅팀 박중균 부장이 공동 수상했다.

수상식과 임명장 수여식을 마친 이용한 원익 회장은 힘찬 신년 메시지를 임직원 일동에게 전했다. 이용한 회장은 "신묘년 토끼해는 원익이 30주년을 맞는 뜻 깊은 해"임을 밝히며 "지난 한 해는 그 어느 때보다 많은 변화를 시도한 한 해"라고 평가했다.

이 회장은 "2011년에는 과거의 성과를 토대로 향후 100년을 내다보고, 위대한 기업으로 도약하기 위한 준비를 시작해야 한다."며 "2011년 경영환경 변화에 따른 위기를 기회로 발판으로 삼아야한다"고 비전을 제시했다.

특히 지난해 국내경제의 호실적과 관련하여 "무엇보다 환율 변동 리스크에 대비해야 한다."고 언급하면서 기존제품의 원가경쟁력 제고와 독창적 신제품 개발의 중요성을 상기시켰다.

이 회장은 차이완(Chiwan) 체제의 출범과 한-EU의 FTA 체결, BRICs·MAVINS의 등장에 따른 국제시장 환경변화에 따른 글로벌 기업과의 경쟁심화에 따



른 위기극복도 주요 해결과제로 꼽았다. 이를 위해 "급속히 성장하는 해외시장을 공략하고 기존 시장을 지키기 위해 회사의 역량을 집중시켜야 한다."고 임직원들에게 당부하면서 글로벌 경쟁력 확보는 더 이상 선택의 문제가 아님을 강조했다.

또한 이 회장은 모바일 및 소셜 미디어의 영향력이 크게 증대되고 있음에 주목했다. "기업의 영속성은 좋은 기업문화에서 비롯된다."고 언급한 이 회장은 좋은 기업문화의 토대는 커뮤니케이션에 있다고 강조하면서 "모바일 및 소셜 미디어를 새로운 사업기회 도출과 마케팅 및 경영관리에 적극활용하는 방향도 검토해야 할 것"을 주문했다.

끝으로 이 회장은 '창의성'과 '치열함'을 가질 것을 모든 원익인에게 주문하면서 '교토삼구'처럼 위기에 슬기롭게 대처할 것을 강조하면서 신년사를 마쳤다. 신년사를 마지막으로 2011년 원익 시무식은 막을 내렸다.

원익 30주년인 신묘년을 맞이해 앞으로 다가올 위기를 극복하고 기회로 삼고자하는 이용한 회장의 강한의지를 읽은 임직원들은 새해의 들뜬 기분을 가라앉히고 각자의 자리로 돌아갔다.

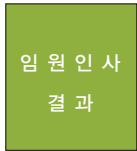


원익

승진인사 및 신규임원선임

2011년도 임원인사 결과에 따라 계열사 승진인사 및 신규임원선임을 지난 12월 28일 최종 발표하였다.

창의와 열정을 통한 2011년도 경영성과 달성 역량 확보와 반도체를 포함한 주요 사업부문의 차세대 역량 기반 강화 및 성과주의 인사 실현을 위해 부사장 승진 1명, 전무 승진 3명, 신규임원 선임 5명 등 총 9명의 2011년도 임원인사를 단행했다.



부사장 승진 (1명)



전무 승진 (3명)



(주)원익

10대 뉴스 선정



2010년 12월 30일 (주)원익의 종무식이 거행되었다. 그동안의 종무식과는 사뭇 다른 편안한 분위기에서 지난 2010년을 돌아보며 10대 뉴스를 선정하여 발표하는 방식으로 종무식을 시작하였다. 그 내용으로는 1. 매출 100억 성장, 영업이익 24억 달성 2. 새로운 사무실 환경 3. All Employee Meeting 4. 새로운 역량 평가제 도입 등의 순위였다.

(주)원익 구자규 사장은 2011년은 지속적 신규사업 개발, 전문인력육성, Passionate Team이라는 성장전략을 토대로 2013년 매출 1000억 달성을 위한 기반을 마련하는 중요한 한 해가 될 것이라고 강조하였다.

이번 종무식에서 선정된 (주)원익의 10대 뉴스는 임직원의 의견이 반영된 만큼 전 직원은 모두 관심 있게 지켜보며 2010년을 정리하고 2011년 목표달성을 위한 마음가짐을 새로이 하였다.

4대 혁신팀 구성

(주)원익은 지난 4분기 All employee meeting에서 구자규 사장은 전 임직원들이 한 목소리를 내었던 “개선 과 변화”라는 의견을 반영하여 10월 21일 4대 혁신팀을 구성하였다. 구성조직으로는 1. 업무 효율성 향상팀(구매프로세스 간소화 및 효율성재고), 2. 인재육성팀(교육제도 및 교육프로그램 재검토), 3. CRM(입출고 업무개선), 4. 조직문화 활성화팀 이다. 팀원으로 발족된 임직원은 모두 다른 부서의 팀원들이 한 구성원을 이루어 자신이 속한 부서 뿐 아니라 타 부서의 의견을 전격 수렴하여 문제점을 분석, 개선해 나갈 것이다. 이번 4대 혁신 TFT는 일시적으로 생겨난 팀이 아닌 연중 지속적으로 (주)원익의 변화와 개선을 위해 노력할 것이라는 점에서 그 의미가 크다.



업무 효율성 향상팀

인재육성팀



CRM팀

조직문화 활성화팀

(주)원익퀵츠

자율안전진단 및 소방훈련 실시

(주)원익퀵츠에서는 2010년 11월 23일~25일까지 자율안전진단을 실시하였다.

대한산업안전협회 장

병대 팀장 외 2명이 기계, 화공, 전기, 일반안전에 대해 현장실정에 적합한 개선대책을 수립, 제시하였다. 사내 개선활동을 위해 안전위원회를 구축하여 생산성과 품질향상에 기여하고 안전사고를 사전에 예방 할 수 있는 계기가 되었다.



세라믹사업부에서는 2010년 12월15일 구미 인동소방서와 합동 소방훈련을 실시하였다.

소성로 도시가스 누출에 의한 폭발 후 화재가 발생하는 가상 시나리오를 토대로 경보반, 소화반, 급수반, 경계반, 복구반, 의료반, 후송반 등 자위소방대를 조직하여 전직원 개인임무를 부여하고 실제 착화를 실시하여 소화기, 소화전을 사용하여 화재 초기진압 훈련을 실시하였다.

구미 인동소방서와의 합동훈련으로 자위소방대원들의 전문성과 참여도를 높이고 이룬 위주의 시나리오에 의한 훈련을 탈피하고 실제 훈련으로 전환함으로써 훈련의 효율성을 제고할 수 있는 계기가 되었다.

(주)원익퀴츠

사회 봉사단 구미미상 표창 및 『사랑의 김장나누기』 행사 시행

(주)원익퀴츠 봉사단인 원익나눔회는 지난 12월 8일 구미시 장애인 종합 복지관에서 열린 "2010 우수자 원봉사자 및 후원자 시상"에서 구미시장 표창패를 수상 하였다. 장애인 종합 복지관은 구미에서 유일한 장애인 복지 지원 시설로 2009년에 (주)원익퀴츠와 장애아동 우방랜드 야외 나들이로 맺어진 이래로 꾸준한 지원과 봉사활동이 이루어 지고 있는 곳이다. (주)원익퀴츠는 장애인 종합 복지관에 평소에도 꾸준한 봉사활동을 진행하고 있으며 특히 5월에는 "어린이날 기념 그림 공모전", 10월에는 "나눔과 정이 있는 풍경 함께하는 세상" 일일장터 등을 후원하여 지역 사회 많은 사랑나눔을 실천하였다. 이날 시상대에 오른 박성용 봉사단원은 "이런 뜻 깊은 상을 받은 것에 비하여 아직 모자란 것이 많아 부끄러울 뿐이며, 앞으로 더욱 많은 나눔을 실천하여 보내주신 칭찬에 부끄럽지 않게 행동하겠다"라는 소감을 전하였다.



또한 원익 나눔회에서는 지난 12월 5일부터 이틀간 복지관 강당에서 어려운 이웃에게 사랑을 전달하는 '사랑의 김장김치' 나눔을 진행하였다. 이번 나눔에서는 배추 200포기와 무우 등을 사용하여 김장을 진행하였으며 봉사단 위원 및 가족이 참여 하여 직접 김치를 담구고 배달 하는 등 사랑과 온정을 나누는데 있어 모두가 함께하는 즐거운 나눔의 시간이었다. 사랑으로 버무린 김장김치는 5Kg씩 포장해서 라면

1Box와 함께 지역 독고노인 및 저소득 계층 어려운 주민 50세대에 방문 전달하여 차가운 겨울 따뜻한 온정을 나누어 가졌다. 이날 나눔에 참여한 봉사단 관계자는 "지난번 행사에 이어 많은 사람이 참석하여 뜻 깊은 봉사활동을 가졌다며 봉사를 체험하는 소중한 시간이 됐다"고 말했다. 원익 나눔회에서는 지난 달에는 주변 불우이웃 20세대에 사랑의 쌀 전달 행사를 시행 하였다.

(주)아토

‘화합과 소통’을 위한 통합 워크샵

12월 16일, (주)아이피에스와 (주)아토의 임원 및 간부



직원들은 12월 29일 합병을 앞두고 '화합과 소통을 위한 통합'이라는 주제로 수원 IBIS 호텔에서 워크샵을 가졌다. 대표이사가 주관한 이번 워크샵은 대표이사의 경영 방침 및 각 사업부의 사업계획 공유, 합병을 앞두고 양사간의 교류등의 내용으로 진행되었다. '화합과 소통을 위한 통합'이라는 주제에 맞게 3개 조로 나누어서 업무분장, 기능별 분리 방향, 기업문화에 대한 제목으로 분임토의가 이어졌으며, 분임토의 시간 내내 임직원간에 끊임없는 대화와 토의가 이루어져 향후 한 가족이 될 양사의 임직원들의 열정을 느낄 수 있는 시간이었다.

따뜻한 새학기를 위한 교복 기부

12월 23일, (주)아토 경영지원본부는 연말을 맞아 한해를 마무리하는 뜻깊은 송년회를 가졌다. 이번 송년회에서는 교복상품권 기부 행사도 있어 경영지원본부원들의 마음을 따뜻하게 했다. 경영지원본부장 윤상혁 전무는 12월 23일 평택소재 천혜보육원을 방문하여, 내년 고등학교 입학예정자 3명에게 교복상품권을 전달했다. 기부 천사가된 (주)아토의 임직원들은 나눔이라는 이름으로 따뜻해질 수 있었고, 천혜보육원의 학생들은 새 교복으로 따뜻한 새학기를 보낼 수 있는 뜻깊은 행사였다.

(주)아토

아토 Customer 교육

(주)아토는 차세대 Metal 설비인 AKRA 신규 판매에 따른 고객 교육을 2010년 12월 1일부터 2011년 1월 19일까지 총 4차에 걸쳐 실시하고 있다. 교육은 총 8일로, 설비의 Metal CVD(TiCl4 Ti, TiN)process, Hardware, software, Control system, CS 부분으로 나누어 부문별로 특화교육을 실시하고 있다. 5일은 (주)아토 본사, 3일은 Cymechs 에서 진행되며 부문별로 설비를 설계하고 제조하는 인원이 강사를 담당 함으로써 설비를 직접 사용하는 고객과의 원활한 커뮤니케이션을 통해 향후 (주)아토 장비가 개선 및 발전시켜 나가야 할 방향 선정에 큰 효과를 기대해 볼 수 있다.

또한 이번 교육을 통하여 (주)아토를 홍보하고 고객을 향한 근접활동으로 (주)아토의 팬을 확보할 수 있을 것이라고 기대해 본다.



사랑의 김장김치 나누기



지난 12월 4일 (주)아토의 한마음봉사단이 연말연시

를 맞아 “사랑의 김장김치 나누기”행사를 실시하였다.

소외된 이웃을 보듬고 지역사회에 나눔의 기업문화를 정착시키기 위한 본 행사는 아토 인원 40여명과 대한적십자사 봉사인원 10명으로 진행되었다. 김치 500포기를 담가 시흥 관내 불우이웃에게 전달하는 쉽지 않은 봉사활동이었음에도 사후회측의 책임새있는 준비 속에 시종 화기애애한 분위기로 마무리되었다.

사랑의 연탄나눔

(주)아토 장치사업부는 시흥시 관내 독거노인 및 불우이웃을 위한 사랑의 연탄 나눔 활동을 지난 27일 실시하였다. 김채빈 상무 이하 약 40명의 인원이 참가한 본 나눔 활동은



5,000 여장의 연탄을 조별로 각 가정에 전달하는 방식으로 진행되었다. 추운 겨울을 외로이 보내야 했을 주변 이웃에게 따뜻한 정을 보여준 뜻 깊은 자리였으며, 사업부 단위의 자발적 봉사활동이었다는 점도 훈훈함을 느끼게 했다.

(주)원익머트리얼즈

미국 Voltaix社 GeH4 합성공장 한국유치 계약 체결

(주)원익머트리얼즈는 지난 11월26일 GeH4 및 GeH4 관련 특수소재 생산에 있어 세계시장의 선두주자인 미국 New Jersey 소재의 Voltaix社와 연간 25ton 규모의 GeH4 합성공장을 국내에 건설 계약을 체결하였다. 본 GeH4 합성공장이 건설될 예정지에는 반도체, 태양전지 및 LCD 산업에서 사용되

는 핵심 소재들의 생산설비를 향후에 추가로 건설 가능하도록 반영되어 있다.

연간 25ton 규모로 계획되어진 본 공장은, 국내 시장에서의 Wonik과 Voltaix간의 공급구도를 지속적으로 유지하면서, 검증된 기술력을 기반으로 Voltaix의 미국공장과 함께 한국과 동남아를 중심으로 폭발적으로 증가할 것으로 예상되는 GeH4의 수요를 충분히 충족시킬 수 있을 것으로 기대되어 진다.



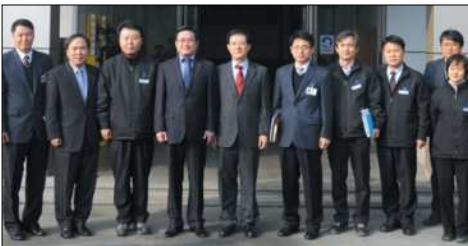
전의 제2사업장 안전기원제



지난 12월 3일 (주)원익머트리얼즈는 새롭게 시작될 전의 제 2사업장에서 신규 플랜트 건설 및 사업장의 안전을 도모하고자 안전기원제를 진행하였다. 이로써 앞으로 새롭게 시작되는 (주)원익머트리얼즈의 새로운 신규사업장의 모습을 기대해본다.

한국가스안전공사 박환규 사장 원익머트리얼즈 방문

지난 12월 20일 한국가스안전공사(사장 박환규)는 연말 연시를 맞아 충북도 최대의 특수가스 제조시설을 가지고 있는 (주)원익머트리얼즈를 방문해 가스 시설 안전관리 실태를 점검하고 직원들을 격려했다. 기존의 플랜트외에 추가 설비를 증설하고 있는 (주)



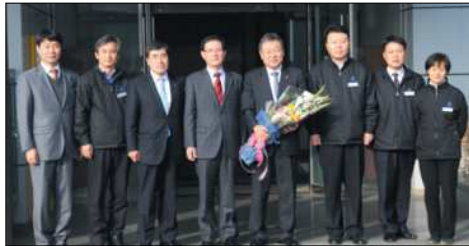
원익머트리얼즈의 생산 현장을 직접 시찰하며 임직원들과의 대화를 통해 안전의 최우선을 당부하며 원익머트리얼즈의 가스안전관리 실태점검을 통해 만족감을 표시했다. 또한 특수가스 분야의 최고 기업으로써의 도약을 위해 지속적인 도약과 발전에 힘써주길 당부했다.

KB어윤대 회장 원익머트리얼즈 방문

지난 12월 21일 국민은행 어윤대 회장은 충청도 지역의 대표 기업방문으로 오창에 위치한 (주)원익머트리얼즈를 선정하고 회사를 방문했다.

어윤대 회장은 (주)원익머트리얼즈의 지난 7년간 안정적인 경영성과에 대해 긍정적인 평가와 함께 충북내 우수기업으로써 앞으로도 더 높은 목표를 향해 박차를 가할 것을 당부했다.

(주)원익머트리얼즈는 이번 중요 외부인들의 방문을 통해 이제는 외부의 많은 이들이 주목하는 더 이상 작은 기업이 아닌 강소기업으로써 현 위치를 확인하게 되었으며, 이에 직원들은 자부심을 가지고 세계속의 초우량 기업으로의 도약을 위해 최선을 다해 더욱 힘쓸 것을 다짐했다.



2010 원익머트리얼즈 송년의 밤 행사



(주)원익머트리얼즈는 지난 12월 28일 선프라자 컨벤션센터에서 “2010원익머트리얼즈 송년의 밤” 행사를 개최하였다.

이날 송년의 밤 행사는 한해 동안 회사를 위해 힘써준 (주)원익머트리얼즈 전 임직원들의 노고를 치하하고 직원들을 위한 미래비전의 다짐을 위한 뜻 깊은 의미의 자리가 마련되었다.

1부 행사에서는 연말 시상 및 기업문화 발표에 이어 한해 직원들의 간절한 새해소망을 적어 보는 “WIMCO소망나무” 시간을 갖고, 2부 행사에서는 열정 넘치는 신입사원 공연과 함께 직원들을 위한 이벤트가 진행되는 등 한해동안 수고한 임직원들을 위한 즐거운 시간이 마련되었다. 또한 행사 마지막에는 임원들과 전 직원들의 뜨거운 포옹을 통해 따뜻한 감동의 격려로 훈훈한 마무리를 장식하기도 했다. 이준열 대표는 “앞으로도 이번 행사와 같이 직원들이 함께 나누고 즐기고 격려하며 회사에 대한 애사심과 자긍심 함양을 통해 일체감을 조성할 수 있는 기회를 많이 만들도록 노력하겠다”고 말했다.

2nd + You Funny Day

(주)원익머트리얼즈는 지난 10월 28일 2번째 + You Funny Day 행사를 진행하였다.

+You Funny Day 는 전 임직원이 참여해 전 임직원이 서로간의 벽을 허물고 소통할 수 있는 시간을 마련함으로써, 조직 구성원간의 상향식 커뮤니케이션 강화를 위한 소통의 행사다.

올해 2번째로 진행되는 +You Funny Day”행사를 통해 다시 한번 임직원들간의 단합과 열린 소통을 이끌어내며 함께 화합하는 기회를 만들었다

이준열 대표는 “직원간 소통은 회사를 성장하게 하는 소중한 원동력이며, 이 직장 소통에 대해 경영자로서 항상 고민하고 있으며, 앞으로 더욱 더 건강한 기업문화를 만들기 위해 소통을 이끌어 낼 수 있는 좋은

기회를 더 많이 만들 수 있도록 힘쓰겠다”고 말했다.





기업의 미래는 기업문화다

“기업이 잘 되기 위해서는 어떤 기업문화를 갖느냐가 무엇보다 중요합니다. 기업문화는 기업 구성원들이 공유하는 행동과 행동방식에 영향을 주는 공동의 가치이자 신념체계이기 때문입니다. 구성원들이 함께 좋은 기업문화를 만들기 위해 노력해야 하는 이유입니다.”

장비·소재 그룹 이문용 부회장



이문용 부회장은 “한 번 형성된 문화를 바꾸기란 쉽지 않다.”면서 “어떤 기업문화를 지향하고, 만드느냐에 기업의 미래가 달라질 수 있다.”고 중요성을 거듭 강조한다.

‘사람’ 중심, ‘신뢰’는 원익 기업문화의 힘

오랜 기간 대기업의 반도체계열 회사에서 일한 이 부회장은 원익과 인연을 맺고 체감한 기업문화에 대해 사람중심, 신뢰를 꼽는다. “원익은 경험했던 기업들과는 달리 시스템이나 룰보다도 ‘사람’을 중요하게 여기는 기업문화를 가지고 있어요. 특히 장비·소재 분야는 전문 인력의 인프라가 부족한 실정임에도 이만큼 키워올 수 있었던 저력 또한 바로 원익의 인재육성과 도전정신에 있지 않겠나 생각합니다.”

이 부회장은 “원익이 공정, 투명과 같은 가치들을 꾸준히 지켜왔기에 지금과 같이 신뢰받는 기업으로 성장할 수 있었던 것”이라고 덧붙이고 “기업 또한 투명성을 바탕으로 구성원 간의 신뢰, 매니저먼트와의 신뢰를 형성한다면 더 큰 힘을 발휘할 수 있다”고 앞으로의 가능성을 높게 평가한다.

끊임없는 가치공유와 실천을 통한 기업문화의 정착

현재 이 부회장이 맡은 반도체 4사는 회사마다 특성과 분위기는 다르지만 전반적으로 열린 분위기 속에서 새로운 기업문화 다지기에 열심이다.

“중요한 것은 공동의 가치를 정립하고 공유하는 것이죠. 또 기업문화라는 것이 기한을 정해놓고 바꾸자고 결의해서 바꿀 수 있는 것이 아니듯이 끊임없이 공유하고 실천해가는 과정이 중요합니다. CEO 및 임원들이 기업문화 가치에 대한 확신을 갖고 목표한 방향으로 솔선수범하여 꾸준히 노를 저어 가야겠지요. 그러다 보면 언젠가는 모든 구성원들이 한 방향으로 노를 젓고 있는 모습을 발견할 수 있으리라 확신합니다.”

이 부회장은 기업문화 정착을 위해 무엇보다도 ‘실천의 중요성’을 역설한다. 그 자신이 20년 넘게 하루 1시간 이상, 매일 일본어 공부 등의 자기계발에 매진 해 온 실천적 노력파인 까닭에 하루 하루 소박한 실천의 힘이 어떤 결과로 이어지는지에 대해 확고한 믿음을 가지고 있다. 자신은 물론 직원들에게 “최선의 실천을 다

했는가?”라고 질문을 던진다는 이 부회장은 기업문화 또한 매순간 최선을 다해 꾸준히 실천하는 과정 속에서 완성된다고 믿고 있다. “그렇게 조금씩 점진적으로 실천하다보면 어느새 바뀌어 자연스럽게 정착된 기업문화야말로 가장 바람직한 모습 아닐까요.”

‘열린 소통’을 바탕으로 의사 결정의 신속성 배가 및 수평적 기업문화 정착

현재 이 부회장은 반도체 4사의 기업문화 혁신을 위해 경영회의, 현장회의, 간담회 등 다양한 ‘열린 소통’의 장을 마련하고 있다. 점진적이고 자연스러운 기업문화 정착을 위한 바탕을 마련하는 것이다. 이 부회장은 반도체 4사의 기업문화 혁신을 위해 “지위고하를 막론하고 누구든지 제의할 수 있고, 결정할 수 있는 개방적 회의문화를 형성해야한다”고 강조하며, 조직체계의 단순화와 소속 리더에 대한 권한 과 책임을 대폭 위임하고 의사결정에 대한 자율성 과 신속성을 배가시켜 나가고 있고 또한 이를 통한 견제와 균형의 묘를 살린 수평적 기업문화 정착에 노력하고 있다. 이 부회장께서는 “일은 상호간에 치고 받는 상황에서 개선이 이루어지고 새로운 창의성이 발현 된다”는 경영 철학으로 “사내 건전한 토론문화를 정착시켜 외부의 변화에 대해 창의적이고 도전적인 응집력 있는 기업을 만들어간다”는 각오다.

이를 위해 이 부회장은 구성원들과의 열린 소통을 위한 임원진과 경영진의 실천을 중요하게 여기고 그가 먼저 노력에 앞장서고 있다. “임원진이나 경영진이 신뢰를 나타낼 수 있는 리더십을 발휘할 수 있도록 먼저 노력해야 한다. 권위 의식을 버리고 직위고하에 관계없이 누구와도 대화할 수 있고 아랫사람으로부터도 배울 점이 있다는 겸손한 마음가짐으로 소통 해 나간다면 기업문화가 더욱 활성화되지 않겠습니까.”

소통하는 인재, 바람직한 인재관의 정립

이 부회장은 평소에도 “Communication Skill이 좋은 사람이 가장 좋은 인재”라고 자주 언급하시는데 이런 사람만이 조직의 내부 또는 외부와의 협력을 쉽게 이끌어 낼 뿐 아니라 일의 추진을 원활하게 하여 최종의 목표를 이끌어 낼 수 있는 인재이기 때문이라고 강변하고 있다. “사람을 신중히 뽑고, 잘 키우는



전통을 살려나가야 함은 물론 임직원이 서로 소통하고, 화합하여 임직원 또한 회사를 사랑하는 Great Work place 이루어야 한다”는 말씀 속에는 위대한 기업이 되기 위한 선 어떤 인재들이 있어야 하는지에 대한 방향을 제시하고 있다.

“끊임없이 변신하지 않는 기업은 자멸”이라는 냉혹한 기업 환경에서 “기업의 미래는 기업의 문화를 어떻게 만드느냐” 달려 있다는 이 부회장의 경영철학이 그 해답을 제시하는 것 같은 느낌이다.

이 부회장의 집무실에는 ‘널리 인간을 이롭게 한다’는 홍익인간(弘益人間)의 이념 아래 그가 이끌고 있는 반도체 4사의 사진이 나란히 걸려 있다. ‘사람’ 중심, ‘신뢰’의 원익을 강점으로 뽑은 그의 생각을 엿볼 수 있는 부분이다. “새로운 기업문화 정착을 통해 내적으로는 종업원이 행복한 기업, 외적으로는 세계화를 목표로 한 도전적이고 창의적인 기업 그리고 반도체 4사 간 정보 소통을 통한 강력한 시너지 효과를 만들어 낼 수 있도록 하겠다.”는 이 부회장의 목표가 이미 실현되어 눈앞에 펼쳐진 듯 기본 좋은 모습이다.

원익배 십단전 본선 진행중, 16강 진출자 최종 확정

제 6기 원익배 십단전은 지난해 9월 3일 개막식을 시작으로 예선전을 거쳐 최종 56명이 본선 토너먼트에 진출하여 십단위 등급을 위한 행보를 계속하고 있다.

지난 11월 18까지 진행된 본선 2회전까지의 결과를 보면 큰 이변은 없었으며, 그 동안의 원익배 십단전은 물론 주요대회에서 좋은 성적을 거둔 상위권 선수들이 대거 본선 3회전에 진출했다.

조훈현, 이세돌, 최철한, 안조영, 박정상, 박영훈 9단을 비롯해 강동윤, 허영호, 윤준상 7단 등 최근 한국 바둑계를 끌고 가고 있는 전통의 강자들이 대부분 본선 1회전을 가볍게 통과하였고, 본선 2회전에 진출한 선수는 조훈현 9단을 비롯해 총 16명이며 현재 본선 3회전, 즉 8강전 진출자를 결정하는 경기가 진행 중이다.

본선 1회전 마지막 대국에서 원성진 9단은 이민진 5단과의 대국에서 흑불계승을 거두며 2회전행 마지막 티켓을 손에 넣었고, 이로써 십단전 본선 2회전 멤버가 모두 가려졌으며, 본선 3회전에서 현재까지 8강 티켓을 손에 넣은 선수는 2명뿐이다.

전기 우승자 자격으로 본선 2회전에 자동으로 진출한 선수는 박정환 9단과 이창호 9단으로 지난 12월 27일 대국에서 진시영 4단을 이기고 가장먼저 박정환 9단이 8강에 안착하게 되었다. 또한, 강유택 9단은 진동규 5단을 누르고 두번째 8강 진출

자가 되었다.

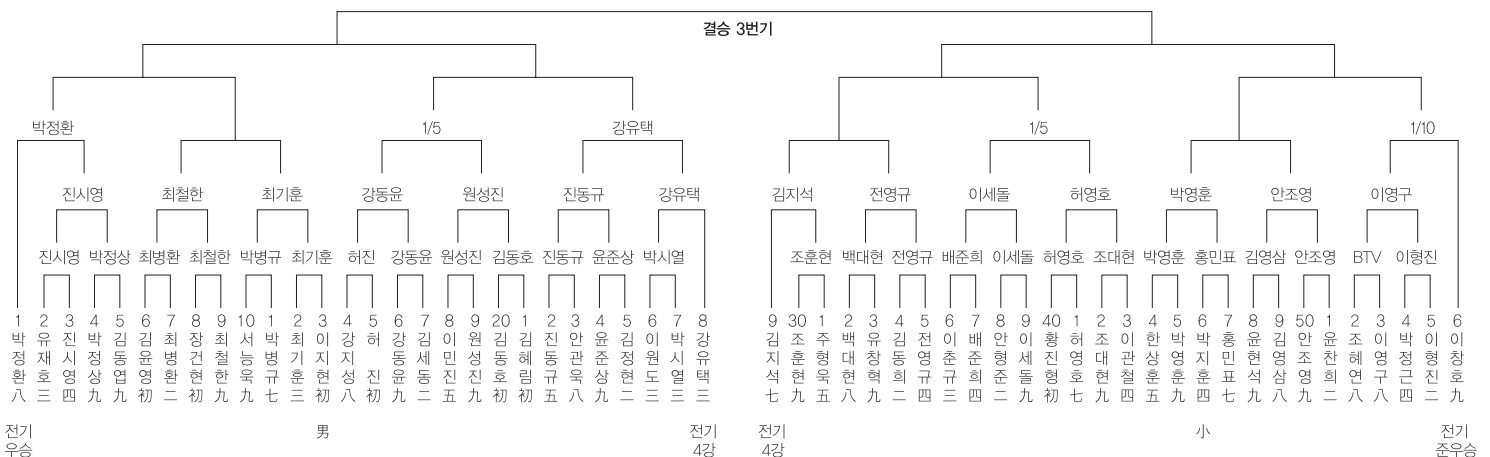
앞으로 진행될 16강 대국은 바둑팬들의 큰 관심을 받는 대국들이 펼쳐질 것으로 예상되며 먼저 강동윤 9단과 원성진 9단의 16강전, 명인전에서 강동윤 9단을 꺾고 결승에 진출한 원성진 9단을 이번에는 강동윤이 원성진을 발판으로 결승까지 갈 수 있을지 많은 관심을 불러 일으키고 있다.

이세돌 9단과 허영호 8단의 경기 또한 현재 국내랭킹 1위인 이세돌과 최근 삼성화재배 준우승 등 좋은 성적을 내고 있는 허영호와의 대결도 흥미진진한 대국이 될 것으로 예상된다.

현재 진행되고 있는 본선 3회전을 통해 최종 8강 진출자가 확정되며, 그 이후 2월, 3월에는 8강, 3월말에서 4월초까지는 준결승, 결승이 진행될 예정이다. 바둑 TV에서는 매주 월/화 (22:00 ~ 24:00) 매주 2일간 중계되며, 준결승 및 결승 3번기는 생방송으로 진행될 예정이다.

제6기 원익배 십단전은 원익 계열회사가 후원하며 경향신문, 바둑TV가 공동 주최한다. 우승상금은 5천만원이며 준우승상금은 2천만원이다. 제한시간은 각자 10분 40초 3회가 주어진다.

제6기 원익배 十段戰 본선 대진표(2010년~)



세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

SECTION 01 Dream



22 Power of Wonik Technique
㈜아토 반도체 사업부 개발지원팀 최형섭 부장 외 직원
과감한 투자와 국산화의 조화 속에 탄생한 ㈜아토의 Metal CVD 설비 'AKRA'

24 Wonik Dissertation
㈜아토 이기훈 상무
반도체 소자의 현재와 미래기술



Power of Wonik Technique

(주)아토 반도체 사업부 개발지원팀
최형섭 부장 외 직원



과감한 투자와 국산화의 조화 속에 탄생한 (주)아토의 Metal CVD 설비 'AKRA'

지난 해 (주)아토는 Metal CVD 설비인 'AKRA' 시스템으로 350여억 원의 매출을 달성했다. 기존 설비를 버리고 과감한 투자와 국산화로 만들어진 'AKRA' 시스템은 앞으로 반도체 시장에서의 장래성을 높이 평가받고 있다. 또한 국내 반도체 전(前)공정 업체라는 점에서 'AKRA' 시스템은 Metal 공정 선도 업체로의 이미지를 높이고 있다.

AKRA 개발의 배경

2009년 당시 (주)아토는 반도체 제조 설비인 'AKRA'의 설계 및 제작에 몰두하고 있었다. 기존 설비시스템인 Techo가 시장변화에 적응하지 못하면서 상대적으로 경쟁사에게 시장을 내주게 됐기 때문이다. 그 당시 경쟁사 제품은 시장변

화에 대응하여 제품 생산이 가능한 상태였고 이로 인한 (주)아토의 타격은 심각했다. AKRA 시스템 개발을 맡은 최형섭 부장은 "회로의 선폭이 줄어들면서 기존 Techo 시스템으로는 모든 공정을 진행할 수가 없게 됐다. 이로 인해 Metal CVD 시장에서 우리 매출은 급속도로 감소

할 수밖에 없었다."고 당시의 상황을 설명했다. 매출 감소는 곧 반도체 사업부의 위기로 직결됐다. "모든 공정이 가능하면서 설비, 원가 구조를 혁신적으로 개선해 수익성이 있고 동시에 엔지니어들이 편리하게 사용할 수 있는 설비가 필요했습니다. 경쟁사 설비를 능가하지 못하면 경쟁우위를

반도체 사업부는
AKRA에
강한 자부심을 가지고
AKRA가 **국내 최고**를 넘어
세계 최고의 장비로
평가받는 날을 **꿈꾼다**



접하는 것이 불가능한 상황이었으니까요.” 이 후 반도체 사업부는 ‘설비명품화’ 전략을 세우고 이를 위한 TFT를 조직해 신제품 개발에 돌입했다.

끊임없는 검토를 통한 개발의 시작

개발 초기 단계는 기존설비 사용 시 발견된 문제나 개선 사항들을 재검토에 몰두했다. 문제점을 정확하게 파악하지 않고서는 해결책을 제시할 수 없었기 때문이다. 최 부장은 “우선 실제 반도체 생산 라인에서 우리 설비를 사용하고, 유지하고 있는 현장 C/S 엔지니어들과의 미팅을 수없이 반복했다.”고 말했다.

거듭된 회의로 파악된 문제점을 바탕으로 ‘공정 호환성 확보’, ‘균일성 확보(Uniformity)’, ‘낮은 불량률(Particle)’이라는 3대 설비 지표도 세웠다. 개발은 순조롭게 진행됐다. 하지만 공교롭게 경쟁사 또한 새로운 제품 개발에 착수했고 거의 비슷한 날짜에 고객사의 평가를 받기 위해 반도체 생산 라인에 나란히 서게 됐다.

최 부장은 “본격적인 개발 경쟁이 시작 된 것이라 할 수 있었다. 기초 평가가 시작되면서 하루하루 결과를 재검토하며, 조금 더 개선 된 결과를 만들기 위해 모두가 머리를 맞대고 각자의 경험과 지혜를 모았다. 다행스럽게도 기초 평가 결과가 만족스러워 개발이 쉽게 끝나는 듯 했다.”고 당시를 회상했다.

위기를 극복하고 얻은 자신감

그러나 위기는 뜻하지 않은 곳에서 터졌다. 양산성 평가를 진행하는 과정에서 기존에 검출되지 않았던 불량률(Particle)이 높아지는 문제가 발생했던 것이다. 반도체 제조 공정에서 불량률이 높아지면 제품양산이 불가능하기 때문에 매우 긴박하고 심각한 문제였다. TFT 인원 들은 밤낮을 가리지 않고 해결 방안을 마련하고 문제 해결을 위한 테스트에 온 힘을 쏟아 부었다. 일요일 밤 11시에도 미팅을 가졌을 정도다. 최 부장은 “그 늦은



시간에 Call(회의알림)을 하면 개발부 뿐만아니라 기술지원 부서까지 전원 참석했습니다. 그만큼 절실한 상태였죠.”

그리고 마침내 원인을 파악하고 해결책을 수정하는데 까지 걸린 시간은 약 1개월. 짧은 기간 내에 AKRA의 문제점을 해결해내자 고객사는 실력을 인정하고 추가 수주를 요청했다. 개발부 전원이 하나 돼 위기를 기회로 바꾼 것이다. 최 부장은 “97년 입사 후 가장 힘들었던 때였다. 설비 개발 기간 중 가장 힘들고 어려웠던 순간이 아니었나 생각한다.”고 말했다.

또 최 부장은 “어려운 시기에 반도체 사업부의 존망을 걸고 전 기술진이 사직서를 제출하며 시작한 프로젝트였고 ‘반드시 하고야 말겠다’는 굳은 의지와 ‘꼭 해내자’는 열정이 만들어낸 쾌거.”라고 사원들을 치켜세웠다.

“이번 일을 계기로 우리도 어떠한 문제라도 해결해 낼 수 있다는 자신감과 세계 최고의 기업들과의 경쟁에서도 지지 않을 수 있다는 자신감을 가질 수 있게 얻었습니다.”

독자적인 기술력이 빛나는 AKRA

AKRA는 반도체 전(前)공정을 담당하는 설비 중 하나로 반도체 전(前)공정이란 반도체를 만들기 위해서 Wafer 위에 반도체 회로를 구성하는 것

을 말한다. 이 과정은 반도체를 만들기 위한 핵심 공정으로 이때 회로를 구성하는 Metal 배선을 증착시키는 장비가 AKRA다. 기존 Techo와 달리 회로의 선폭을 45μm(마이크로미터)이하로 줄일 정도로 기술력이 뛰어나다.

AKRA 개발에는 ‘Gas line 직진화’, ‘Final valve 설치’, ‘상온 Gas box’, ‘Pre-mixed shower head’ 등 (주)아토만의 독자적인 기술이 적용됐다. 이를 통해 생산 설비의 불량률 안정화와 공정호환성 확보 및 공정균일도 향상, 보수유지의 편리성을 증대시켰고 깔끔한 디자인으로 설비 경쟁력을 높였다.

경쟁사의 신제품과 거의 동시에 이루어진 고객사의 평가에서 AKRA는 경쟁사의 설비보다 공정결과와 설비유지 및 디자인 측면에서 우위를 확보했다. 그 동안 쌓아온 ‘2위’라는 이미지를 씻고 Metal 공정 선도 업체로서의 이미지를 구축하는데 AKRA는 큰 몫을 하고 있는 셈이다.

또한 AKRA는 국내시장에서의 성공을 바탕으로 해외시장에도 진출할 계획을 가지고 있다. 과감한 투자와 국산화를 통해 가능성을 인정받았기에 반도체 사업부는 AKRA에 강한 자부심을 가지고 있다. AKRA가 국내 최고를 넘어 세계 최고의 장비로 평가받는 날을 꿈꿔본다.

반도체 소자의 현재와 미래기술

한국경제가 선진국의 초입에 이르기까지, 그 간의 핵심산업으로, 석유화학, 건설, 자동차 등의 제조업과 더불어 반도체와 디스플레이를 축으로 하는 전자산업이 그 중추를 이루어왔다. 최근, 전자산업은 IT, Bio 과 결합되고, 신재생 에너지와 환경보존의 관심이 높아지는 시대변화를 맞이하여, 여러 가지 변화의 시기를 맞고 있다. 과거에는 새로운 산업이 등장하면 기존의 산업은 쉽게 사양화되었던 반면에, 최근에는 산업의 복합화(Convergence)와 새로운 가치창조(Value Recreation)를 통하여 기존의 산업이 더욱 부각되기도 한다. 새로이 친환경기술로 불리는 원자력이 그 좋은 예라고 할 수 있다.

반도체는 국내 업체가 메모리 분야에서 세계를 선도하고, 가격경쟁(Chicken Game)을 통한 시장 점유율 약진을 거듭하고 있는 동안, 그 기술적인 동향 역시 크게 변하고 있다. 특히 스마트폰 등의 모바일 기기 중심의 시장변화에 대응하여, 과거의 미세화(Device Shrinkage) 중심의 개발방향이 크게 바뀌고 있다.

관련하여, 3D packaging과 450mm 등의 차세대 표준 선점을 위한 세계업계의 물밑 경쟁이 치열해지고, Bio, MEMS(Micro Electro Mechanical Semiconductor) 소자로의 기술확장이 이루어지고 있으며, Si 반도체의 근간을 흔들 수 있는 차세대 Non Si 기반의 트랜지스터가 속속 등장하고 있다. 이러한 기술적, 산업적인 변혁을 겪고 있는 반도체 산업은 그 규모면에서도 국내 경제의 핵심을 이루고 있지만, 20nm에 이르기까지 미세공정을 구현하는 국내의 공정기술의 깊이가 Solar,

LED, Display 등 다양한 산업분야에 적극 활용이 가능하기 때문에, 향후 5년 10년, 20년 후가 되더라도, 산업이 사양화가 된다고보다는 고유의 미세공정기술과 장비, 인력 등의 기술인프라가 활용되어 경제의 근간을 이루는 기반 산업이 될 것으로 보인다.

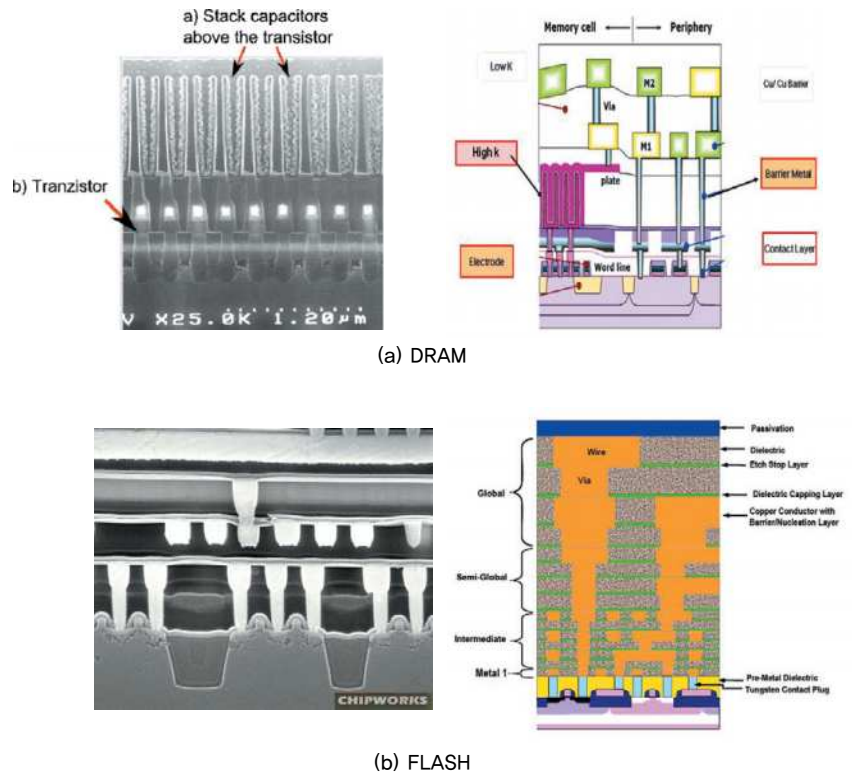
이에, 반도체산업에서 최근 나타나는 기술적인 동향 혹은 산업적인 변화의 조짐은 무엇이고, 이

것이 어떤 의미가 있는지를 몇가지 특징을 중심으로 정리하여 보았다.

1) 비휘발성 메모리(Non Volatile Memory) 중심의 재편

반도체는 휘발성과 비휘발성 소자로 나눌 수 있

그림1. DRAM 및 FLASH의 단면도



(a) DRAM

(b) FLASH

그림 2. 스마트폰으로 대표되는 인스턴트 온(Instant on) 기기의 대두



다. 간편하게는, DRAM과 FLASH Memory로 나눌 수 있는데, 국내 반도체 산업이 숨가쁘게 뛰어온 20여년 동안 주력 소자였던 DRAM은 이제는 그 주도적 위치를 FLASH로 넘긴지가 몇 년이 되었다. 실제로, SEMI 중심의 국제 기술 및 표준 회의에서 메모리 관련 많은 논의의 기준이 FLASH 중심으로 이루어지고 있고, 2008년 ITRS에서는 이와 관련한 사항이 선연적으로 공식 언급이 되기도 하였다. 이는 단순히 시장규모를 반영한 것일 수도 있지만, 사실상 기술적으로도 소자미세화를 FLASH가 주도하고 있으며, 차세대의 다기능소자들이 비휘발성 소자를 기반으로 개발되고 있기 때문이다. **그림 1**에 DRAM과 FLASH의 단면도를 표시하였다. DRAM과 FLASH의 가장 큰 차이점은 전원이 공급되지 않을 때에도 그 기록이 유지되는가 하는 점이다. **그림 1**에서 볼 수 있듯이 DRAM은 수십nm크기의 축전기(Capacitor)가 구성되어 있어서, 이 부분에 항상 전류가 공급되지 않으면 기록이 사라진다. 반면에 FLASH는 게이트(GATE)의 전자구조를 활용하여 항상 기록이 전원과 무관하게 유지된다. 크기가 큰 capacitor가 없기 때문에 FLASH가 소자미세화에 유리하지만, 속도가 DRAM에 비해서는 느리므로, 빠른 연산속도가 중요한 PC나 서버의 메모리로 아직까지 DRAM이 쓰이고 있다.

따라서, PC에서도 속도가 빠른 DRAM 메모리를 이용하지만, 항상 자기기록장치인 하드디스크를 사용하였다.

그러나, 이러한 점은 FLASH의 속도향상이 되면서 그 차이가 줄어들고 있고, 더불어, 소비자의 사용형태에서 영향을 받기 시작하고 있다. PC는 전원을 키면 처음 부팅과정을 거치면서 예전에는 1분여, 최근에는 수십초 정도 기다리는 시간이 존재한다.

이는 전원이 켜지면서, 하드 디스크에서 필요한 정보를 DRAM으로 구성된 메모리로 읽어들이는데 드는 시간이다. 이러한 시간은, 예전에는 당연한 것으로 받아들여졌으나, 스마트폰 및 테블릿이 등장하면서 버튼을 누르면 바로 작동하는 TV 등의 가전제품과 같은 기기에 소비자가 눈을 뜨면서, 이제는 부팅을 통하여 수십여 초를 기다리는 것을 점차 불편하게 여기게 되었다. **그림 2**에 나타난 바와 같이 최근 스마트폰은, 초기의 전화기능에서 컴퓨터 및 개인 정보화기기로 그 영역을 넓히고 있어, 소비자의 생활패턴을 깊이 좌우하고 있는 것이다.

따라서, 이러한 부팅시 시간지연을 극복하고자 업체들은 절전모드나, 최대절전모드 등의 기능을 도입하여, 최소한의 전원으로 컴퓨터를 계속 켜두는 등의 방법을 적용하고 있으나, 여전히 10여초의 시간이 걸리며, 노트북의 경우에는 절전모

드에서도 배터리소모가 되는데, 여러시간 절전모드를 유지할 정도의 2차전지의 성능이 아직 충분하지 않아서 한계가 있다.

따라서, 향후 반도체 시장의 확대를 기대하는 대부분의 제품은 DRAM을 거의 쓰지 않고, FLASH MEMORY나 임베디드 메모리(DRAM과 FLASH/LOGIC의 결합소자)등의 비휘발성 메모리만 사용하는 스마트폰, 테블릿, 자동차용 반도체 등이 될 전망이다. 또한 DRAM은 미세화(Shrinkage)가 상대적으로 어려워져 향후 5년을 내다보는 10nm 급의 소자 구현에 제조업체들이 큰 어려움을 느끼고 있다. **그림 3**

그러나, 현재까지 DRAM을 활발히 쓰고 있으며, 향후 5년간은 그 시장규모가 FLASH에 뒤지지 않을 것으로 예측되는(GARTNER, 2010) 이유는 20nsec에 이르는 빠른 속도(reading/writing)에 있다. 연산기능을 담당하는 LOGIC 이나 CPU의 빠른 속도에는 빠른 메모리 접근시간(access time)이 필수적이기 때문에 고성능 PC, 서버 및 슈퍼컴 등의 빠른 속도를 요하는 시장에는 여전히 DRAM이 필수적으로 사용될 것이다. 다만, 향후, 5년 안에 PCRAM(Phase Change RAM), MRAM(Magnetic RAM), ReRAM(Resistance RAM) 등 20~30ns의 읽기/쓰기 속도에 근접하는 다양한 차세대 메모리가 등장할 것이므로 잠재적으로는 큰 변화를 내포하고 있다고 볼 수 있다.

그림 3. 10nm급 소자의 근원적인 어려움 (소자의 각 부분이 원자크기에 근접한다.)

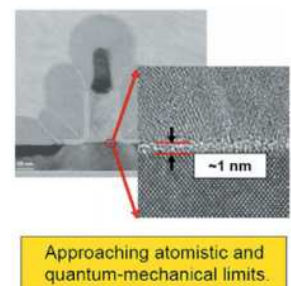


그림 4는 향후 5년간 FLASH와 DRAM의 시장규모이다. 그림에서 보듯, FLASH의 시장 규모가 갈수록 커지고 있다.

2) 반도체의 다기능화

최근의 전자기기 트렌트는 convergence이다. 10년 전 PDA(Personal Digital Assistance)에 전화기능이 있는 기기와, 전화에 일정관리 기능이 있는 기기가 공존하던 시기가 있었으며, 이후, 시장에서 어느 기기가 승리할 지가 큰 관심사였다. 현재는 스마트폰이 나오면서 이러한 경쟁은 휴대폰의 승리로 일단락이 되었는데, 실은 더 나아가서 휴대폰에 mp3 기능과, TV, 동영상기능이 결합되고, 이메일, 문서작성 기능과 GPS, 증강현실 기능까지 녹아 들면서, 예상했던 범주를 크게 넘어서서 일종의 개인 정보화기기로 대중의 생활패턴을 바꾸는 정도로까지 그 영향이 확대되었다. 이러한 현상은, 반도체 소자에 요구되는 기술자세도 크게 바꾸어 놓고 있다. 최신 스마트폰을 예

로 들면, 휴대성과 신속성(Instant On)을 위해서 FLASH 메모리의 장착이 확대되고, GPS 및 음원 칩, 광센서(밝기에 따른 화면밝기조절), 중력 센서(수평, 수직 위치에 따른 화면전환), 자이로스코프, 가속센서 및 자기장센서(나침반기능) 류의 다양한 다기능 칩(SYSTEM LSD)과 MEMS 소자가 모두 들어가고 있다. 어느새, CPU와 DRAM 그리고 하드디스크로 가동되던 PC가 첨단기기인 시절에서 이제는 이 모든 종합적인 기능이 전화기에 구현되는 것이 자연스러운 시기가 된 것이다.

한편, 이러한 모든 기능의 부착에도 불구하고 몇 백 그램의 가벼운 무게와 손에 들어가는 작은 포켓 크기를 유지해야 경쟁력이 있으므로, 업체들은 더 이상 기존의 pcb 기판을 사용하지 못하고, 역으로 기판이 소자에 내재되는 SiP(System in Package), SoC(System on Chip)기술에 집중하고 있다. 향후, 기기는 지속적으로 더욱 다기능화/소형화 될 것이며, BiO, Solar, LED, NEMS(Nano Electro Mechanical Semiconductor) 등의 모든 기술이 융합된 기기들이 출현하고, 이 것들이 모두 one chip에 구현되는 Embedded chip 시기가 도래할 것이다. 이 때쯤이면, 전자기기가 더욱 마술로 보이기 시작하고, 이 바탕에는 다기능화된 반도체 소자가 중심이 될 것이다.

그림 5는 이러한 경향을 그래프로 도시하였는데,

그림 4. 메모리 시장규모 (DRAM, Nand FLASH)

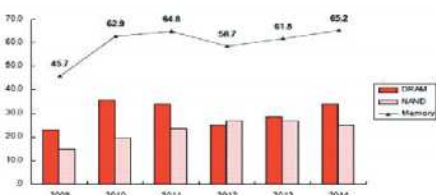


그림 5. 차세대 반도체의 방향 (Beyond CMOS)

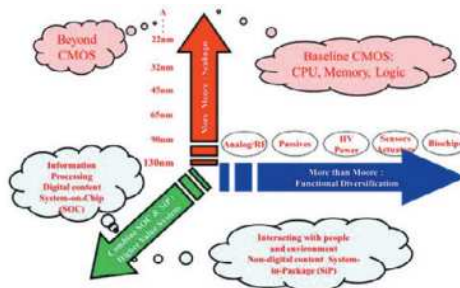
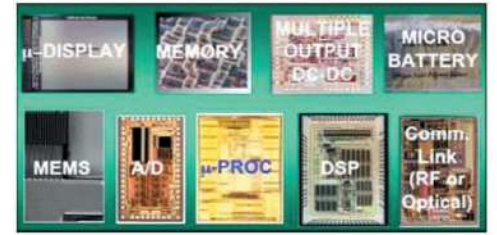
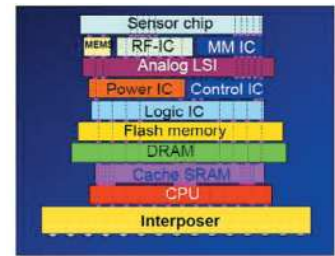


그림 6. 다기능 3D packaging chip의 사례



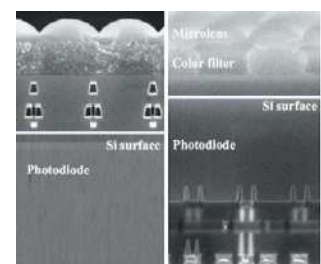
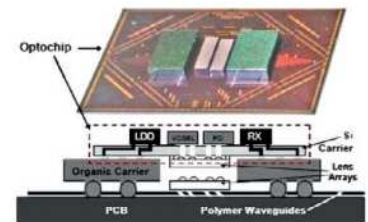
Source: Stanford



Source: ZyCube

그림 7. SoC로 구현한 광센서의 예

Assembled 850 nm optical transceiver



그 형태는 그림 6과 같은 방향이 될 것으로 예측된다. 그림 7은 이러한 방식으로 광센서가 일부 구현된 사례를 표시한 것이다.

3) More than Moore (3D or 450mm)

반도체 소자 경쟁력의 핵심은 수율 향상과 고집적화이며, 특정 주기를 두고 wafer가 대형화되면서 생산성 향상을 이루어 왔다. 이는 일정한 기간을 두고 소자의 집적도가 두 배가 된다는 Moore의 법칙으로 대변되었으며, 지금도 소자의 미세화는 꾸준히 진행되고 있고, wafer의 크기를 300mm에서 450mm로 대형화 하려는 움직임 또한 구체화 되고 있다. 450mm를 위한 준비는

그림 8. 450mm Backbone 시제품 (출처 ISMI)



소재, 표준, wafer 등을 비롯하여 그림 8과 같이 Backbone 시스템을 포함한 전분야에서 ISMI (International Semiconductor Manufacturing Initiative)를 중심으로 활발히 진행되고 있다. 현재 wafer의 시제품과 Robot 시스템, oxide 증착 등에서 진전을 보이고 있는데, 2017년까지 양산에 적용될 전망으로 주요 소자업체 및 장비업체 중심으로 개발이 진행되고 있으나, 업계 전반의 표준화 및 장비 등 시스템의 대대적인 변화와 투자를 수반하므로 그 진전이 더딘 편이다.

그런데, 반도체 wafer 생산의 300mm에서 450mm의 전환이 2차원적인 확장이라면, 소자를

그림 9. 3D integration에 적용 중인 Wafer 적층 방식



3차원적으로 쌓아서 집적하는 최근의 3D integration 기술은 새로운 투자를 크게 수반하지 않으면서도 고집적화를 달성할 수 있어, 기존의 Moore의 법칙이 묘사한 2차원적인 집적도 향상이라는 패러다임을 벗어나는 새로운 접근방법이다. 이러한 3D기술은, 다양한 기능의 복합적인 소자를 chip단위로 결합할 수 있는 큰 장점이 있어, 최근에 아주 활발히 연구되고 있다. 다만 wafer 단위의 적층은 그 난이도가 높고, 생산성이 아직 낮아서, 그림 9와 같이 chip to chip, 혹은 chip to wafer 방식이 선행되고 있다.

그림 10에 3D integration에 필요한 TSV(Through Silicon Via)나 Chip Stacking등의 요소 기술을 표시하였다. 그림 11은 기존의 2D 방식의 SiP와 3D 방식을 비교한 것으로 3D Integration은 Si wafer를 중첩하고 연마(thinning)하는 것을 반복

그림 10. 3D integration의 요소기술

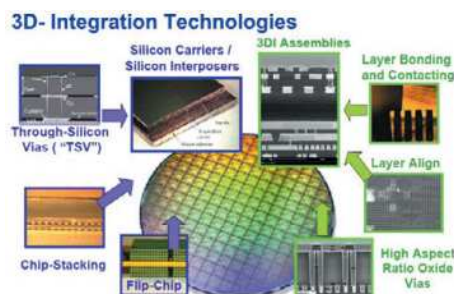
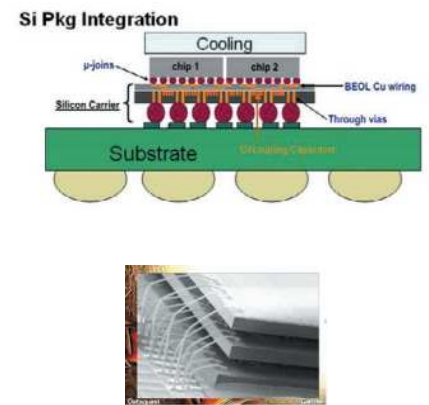
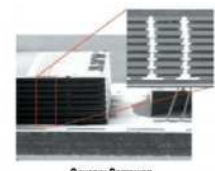
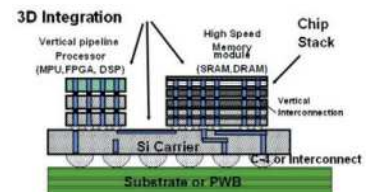


그림 11. 2D 및 3D integration 방식의 비교



(a) 기존의 2D integration 방식



(b) 3D integration 방식 (Si wafer를 여러장 쌓아서 via를 뚫고 연결한다.)

하면서, 여러 장을 겹쳐 올린 뒤, 여기에 Via를 뚫어서 금속배선으로 연결하는 고난이도 공정을 구현하는 방식으로 집적도가 몇 배의 효율을 가지게 된다.

최근에는 삼성과 도시바, IBM, 인텔 등 주요 소자 업체에서 각각 시범생산으로 그 가능성을 보이면서 기술을 과시하고 있다.

그림 12의 로드맵을 보면 기존의 Wire Bonding 방식에서 Ball Array를 사용하는 BGA등으로 package방식을 개선을 하면서 Sensor나 DSP 칩을 장착하던 기술단계로 진입하였고, 최근에는 몇 가지 칩을 중첩하여 집적도를 올리거나, 다기능화를 이루는 쪽으로 발전하고 있음을 알 수 있

4) Revolution

이상의 변화는 기존의 Si 반도체 기반에서 진행되는 노력들이지만, 실제로 10nm이하의 반도체 소자를 구현하는 기술은 속속들이 그 한계를 보이고 있다. 메모리소자 내부구조가 10nm 크기에 접근하면, 소자 내부 구조의 간격이 원자 몇 층의 크기와 같아지게 된다. 이 경우, 약간의 제조 결함만으로도 확산에 의한 계면파괴나 전자의 양자론적인 움직임(Quantum Leap)이 발생하므로, 소자 동작이 불안정해진다. 또한, 소자의 패턴형성을 위한 광원의 확보가 쉽지 않아, 더욱 그 어려움이 가중된다. 이러한 제반 상황의 돌파구로, 신호를 기록

그림 12. 3D integration을 통한 Logic 소자의 roadmap

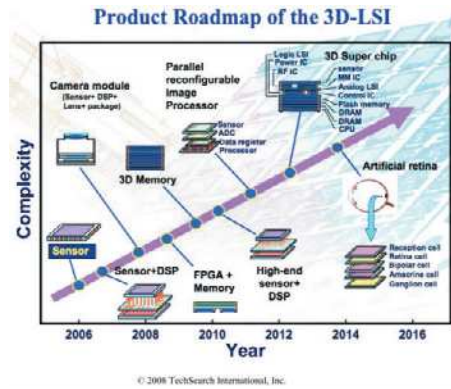
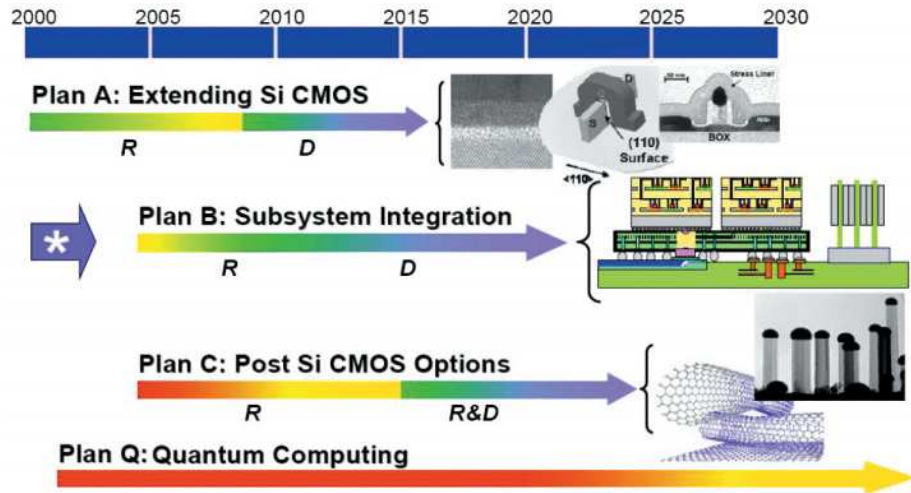


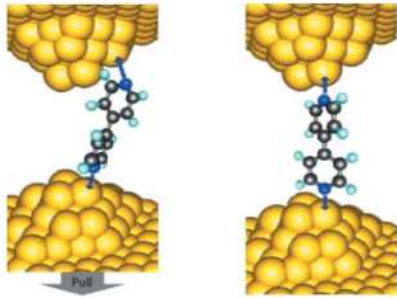
그림 13 차세대 메모리 소자의 Roadmap (IBM)



다. 향 후에는 인공각막이나, 3D super chip(1chip 1 device)으로 까지 그 기능을 확대하는 것을 목표로 하고 있는데, 이러한 것은 최근의 3D integration 기술의 개발로 그 가능성이 확보된 것이다.

하는 방식을 전자의 축적이 아닌, 자성이나 기계적 특성, 혹은 원자단위의 저항 등의 전혀 다른 물리적인 현상으로 대체하거나, 기존의 Si이 아닌 Ge, GaAs등의 다른 물질의 기판을 사용하는 등의 연구가 진행되고 있으며, 바이러스나 고분자를

그림 14. 분자 조직에 따른 저항을 이용한 Organic 소자
(결합의 뒤틀림에 따라 연결된 분자의 저항이 바뀐다.)



이용하는 바이오 칩, 원자단위의 특성을 이용하는 칩과 같이, 기존의 Si MOS 기반의 트랜지스터의 틀을 근원적으로 바꾸는 것까지 등장하고 있다.

그림 13에 IBM의 차세대 메모리 개발 roadmap을 보면, 이미 2005년부터 다양한 차세대 반도체 소자를 준비하고 있는데, 2020년 이후에는 Si이 아닌 반도체 소자의 출현을 전망하고 있다. 이의 후보로는 CNT(Carbon Nano Tube)나 Organic 물질 등이 가능하데, 기존 Si 반도체의 대체라기 보다는 CNT의 낮은 저항이나 유기물과 결합한 Bio 칩의 다기능성의 상용화를 지향한다고 보는 것이

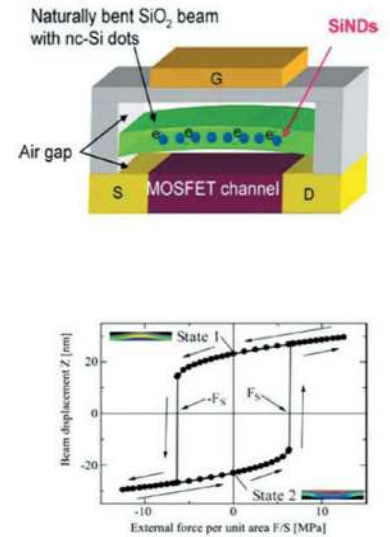
그림 16. Virus구조체를 사용한 결합소자의 예
(Virus-Semiconduction Quantum Dot: CdSe/ZnS기판) (2006, APL)



적절할 것이다. 그림 14는 유기물을 이용한 소자 구현의 가능성을 보인 예로서 고분자의 뒤틀림현상이 수반하는 저항의 변화를 측정하여 소자화 가능성을 보인 것이다.

그림 15는 MEMS의 보다 미세화된 기술인 NEMS를 유기분자와 결합하여 독성물질을 감지하는 센서를 구현한 것이다. 독성물질이라는 것이 인간과 유사한 유기세포를 파괴하거나 오염시키는 것이므로 이를 가장 효율적으로 감지하는 방법은 직접 유기세포를 독성물질에 노출시키는 것이다. 이 경우 직접적으로 세포의 변이에 따른 차이를

그림 17. Bistable NEM nonvolatile memory device incorporation nanocrystal Si dots
(Tokyo Institute of Technology)

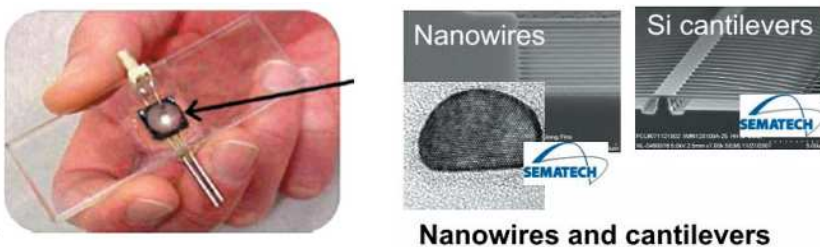


NEMS의 극미세 장치로 전기신호화 해서 측정을 할 수 있다. 기존의 방법은 각각의 다양한 독성물질의 화학특성을 간접적인 측정방식으로 시간차이를 두고 측정하는 것인 반면에, 이 방법은 인체의 유해 유무를 실시간으로 감지할 수 있는 큰 차이가 있다. 그림 16도 유사한 예로서 바이러스를 화합물 반도체 기판에 연결하여 특성을 평가한 것이다.

이상의 방법이 Si이 아닌 물질을 통한 새로운 반도체를 구현하는 방식이라면, NEM, PCRAM, MRAM, ReRAM 등은 기존의 트랜지스터 구조를 새로운 원리로 대체하는 방식이며 모두 FLASH와 같은 비휘발성 소자이다.

그림 17은 그림의 가운데 층의 힘에 따라 하부의 MOS 층의 저항변화를 감지하여 반도체소자의 '1'과 '0'을 구분하는 방식의 소자이다.

그림 15. 하나의 유기셀과 Nano Mems를 결합하여 제작한 독성 감지소자의 시제품



Nanowires and cantilevers

그림 18은 PCRAM의 구현으로서 GeSeTe와 같은 Chalcogenide 물질의 비정질(amorphous)와 결정질(Crystalline)으로의 상변화에 따른 저항을

소자에 응용한 것이며, 그림 19의 MRAM과 그림 20의 ReRAM은 각각 자기장과 소재의 저항을 이용한 것이다.

이 중 PCRAM과 MRAM은 수년 내 상용화될 수 있는 단계에 접어들었으며 소자의 읽기/쓰기 속도가 DRAM과 유사한 수준의 빠르기를 보이므로 완성되면 DRAM의 빠르기와 FLASH의 비휘발성을 동시에 구현할 수 있다.

그림 18. 칼코게나이드 화합물의 상변화를 이용한 PCRAM (출처: 삼성전자 at IEDM)

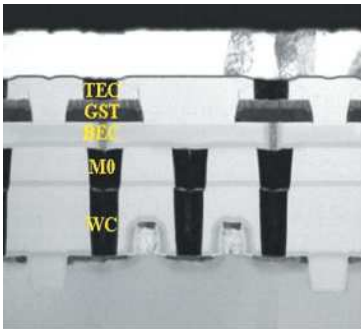
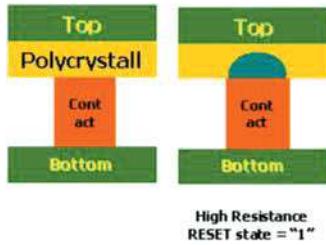
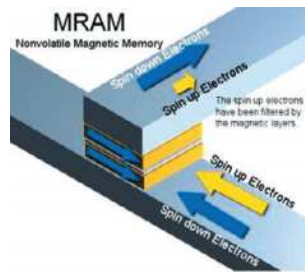
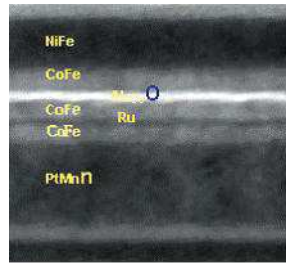


그림 19. 자성박막의 spin을 이용하여 정보를 기록하는 Magnetic RAM



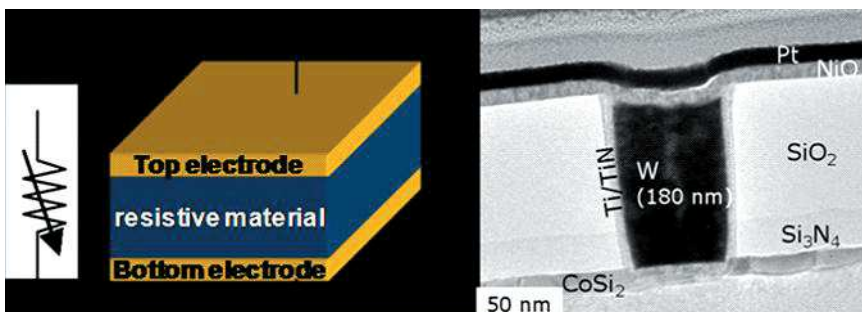
결론

반도체 소자는 1950년대 Si 기반의 MOS형태로 개발된 이후 현재까지 급속한 속도로 발전하면서 정보혁명을 주도해왔는데, 현재 일어나고 있는 시장 및 기술의 혁신과 변화를 보면, 향후에도 과거 이상의 더욱 급격한 변화가 나타날 것이다. 이러한 과정 중에도, 반도체 시장은 지속적으로 확장될 것이고, 다른 산업과 교차되면서 더욱 복잡한 기술적 진보를 이룰 전망이다.

따라서, 관련된 산업에 종사하고 주도하는 구성원으로서, 반도체시장 자체를 목적으로 하기보다는 관련되어 융합(Convergence) 되고 교차(Cross over)되는 기술과 시장을 목표로 미래를 대응하는 것이 적절할 것이며, 이는 소자업체와, 장비업체, 소재업체에게도 공통적인 생존 전략이 될 것이다.

한편, 개개의 소비자는 혼란스러우면서도 매력적인 마술과 같은 기술의 변화를 즐기고 소비하는 상황이 될 것인데, 물론, 이에 가장 잘 적응할 집단은 디지털 유목민을 지향하고, 사계절이 뚜렷해서 항상 변화에 대응하도록 스트레스에 적응해 온 우리 국민이 되지 않을까 한다.

그림 20. 소자의 저항변화를 이요한 ReRAM



세계 조우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

SECTION 02 Challenge

32 Wonik's Dream Team
주원익 4대 혁신 팀
변화는 또다른 내일의 힘



36 Never ending challenge
빌 게이츠 마이크로소프트 창업자
세계 최연소 부자 마크 주커버그



38 Self Innovation Note
주원익머트리얼즈 마케팅팀 조익성 팀장
신뢰는 성공을 이끈다



40 Special Edition
2010 원익가족 송년의 밤 모임
"원익가족 모두를 위하여"



변화는 또다른 내일의 힘

급변하는 시장경제는 기업의 구조는 물론 문화까지 변화시키고 있다. 환경 변화에 적절히 대응해야 경쟁에서 살아남을 수 있기 때문이다. 최근 (주)원익에는 변화의 바람이 불고 있다. 시대의 흐름에 능동적으로 대처하는 위해 지난 해 10월 이른바 '4대 혁신 팀'이 모습을 드러냈다. 혁신 팀은 전 직원 회의에서 나온 여러 의견들을 반영하고 이를 구체화시키기 위해 동분서주하고 있다. 앞으로 (주)원익의 변화를 이끌어갈 4대 혁신 팀을 만나봤다.

업무효율성 향상 팀 구매 프로세스 간소화로 업무의 효율성을 극대화

업무 효율성 향상 팀(이하 효율성향상 팀)은 구매 프로세스의 간소화를 통한 효율성 재고를 목적으로 삼고 있다. 효율성향상 팀의 팀장 원종수 상무는 "각 부서 영업 사원들의 의견을 종합해본 결과 '부재중 시 들어온 팩스주문이나 전화주문요청 처리'가 가장 비효율적 구매 프로세스의 하나로 꼽



업무 효율성 향상 팀

● 원종수 상무



● 어영준 부장



았다.”면서 “2011년 1사 분기 때까지 효율성 향상을 위한 정책을 내놓을 것이다.”라고 팀의 활동을 밝혔다.

효율성향상 팀의 어영준 부장은 “설문조사를 통해 경품도 제공하면서 사원들의 참여를 유도하고 팀의 활동을 알렸다.”며 “이를 바탕으로 12월에는 전사 설명회도 가졌다.”고 컷뚝했다. 이준희 대리는 “비효율적인 업무수주방식을 웹시스템 도입을 통해 회사전체의 변화로 끌어내려고 노력하고 있다.”고 전했다.

효율성향상 팀이 가장 중요하게 생각하는 것은 부서간의 의사소통. 각 부서간의 차이를 적용하기 위해 당장 인터뷰 당일에도 사원들에게 ‘피드백’ 받는 방법에 대한 논의를 하고 있었다고. 효율성향상 팀은 인터뷰를 마치면서 “사원들의 적극적인 참여가 가장 중요하다.”며 “사원 모두가 함께할 것”을 부탁하고 힘찬 각오를 밝혔다.

인재육성 팀
2011년 1인 2교육을 목표

인재육성팀은 교육제도 및 교육프로그램 재검토를 목표로 삼고 있다. 인재육성팀은 “현재 실시되고 있는 교육이 취약하다.”는 점을 문제점으로 지적하면서 “사원들의 교육에 대한 갈증을 풀어줘야 한다.”고 힘주어 말한다.

현재 교육은 ‘역량개발 교육’과 ‘자기수양 교육’ 그리고 ‘사내교육 및 특강’ 총 세 분류로 나뉘어있다. 이 중 인재육성팀은 역량개발 교육에 주목하고 있다. ‘공통역량’과 ‘직무역량’으로 나뉘는 역량개발 교육은 당장 실무와 밀접한 관련성이 있기 때문에 시급한 재검토가 필요하다고 판단했기 때문이다.

모든 일이 일사천리처럼 진행되는 것 같아 보이지만 처음부터 체계적인 계획인 수립된 것은 아니었다. 최진숙 과장은 “처음에는 어떤 것부터 해야 할지 감을 잡을 수가 없었다.”는 말로 시작단계의 어려움을 전했다. 교육을 받기만 했던 사람들이 교육 프로그램을 구성해야하는 입장이 됐으니 갈팡질팡하는 것이 당연했다. 최 과장은 인재교육 팀장 차동의 전무의 도움이 컸다고 말한다. “차동의 전무님께서 다른 회사의 교육제도와 프로그램 사례를 자료로 보여주시는 등 팀 분위기를 잡아주셨다.”고 당시를 회상했다.

현재 인재육성팀은 워크숍을 통해 문제점을 발견하고 이를 교육프로그램에 적용시키는 방법을 모색하고 있다. 인재육성팀은 “교육은 100년지대계 라는 점에서 많은 책임감과 동시에 자부심도 느낀다.”고 한 목소리로 말하고 “앞으로 2011년에는 적어도 1인 2교육을 사원들에게 받도록 하겠다.”는 당찬 목표도 밝혔다.



● 한문석 부장



● 최진숙 과장

CRM 혁신 팀

작은 변화에서 점차 큰 변화로

CRM 팀은 내부 업무프로세스의 개선을 담당하고 있다. CRM이란 10년간 사용해온 웹 사이트 시스템을 말한다. 김명희 부장은 “그 동안 잘 사용해왔지만 새로운 환경변화에 능동적으로 대처하기 위해서는 개선이 필요한 상태다.”라고 말하며 “메디컬 분야의 선두에 서기를 원하는 회장님의 염원에 걸맞은 효율적인 웹사이트 시스템 구축을 할 계획”이라고 각오를 밝혔다.

현재 CRM 혁신 팀의 의료기기 수입인증기간 단축과 의료기기 KGIP 품질관리시스템안착 그리고 CRM 시스템 활용방안 이라는 3대 과제를 목



CRM 혁신 팀

이덕환 상무



김명희 부장



표로 활동하고 있다. 합리적이지 않은 내부 업무 프로세스를 개선하기 위해 혁신 팀 멤버들이 각 사업부의 의견을 취합하고 회의 때 공유함으로써 보다 효율적인 업무를 할 수 있도록 만드는 것이 CRM 혁신 팀의 평소 활동내용이다. 주요 업무 과정이 ‘선택’, ‘집중’, ‘스피드’, ‘생략’으로 이루어진다는 혁신 팀의 설명이 이해되는 대목이다.

CRM 혁신 팀을 맡은 이덕환 상무는 “짧은 기간이지만 결코 쉽지 않은 목표를 가지고 일하고 있다.”고 말한 뒤 “현재도 힘들지만 앞으로도 힘든 업무가 될 것”이라고 생각을 전한다. 그는 “변화의 시간을 길게 잡고 있다.”고 언급하면서 “몸이 허약해서 아픈 사람은 강한 약을 견디지 못하기 때문에 혈액순환을 시키는 것이 우선이다. 우리도 마찬가지라고 생각한다. 일단은 작은 부분부터 바꾸려고 한다. 점차 큰 변화를 만들어내는 것이 목표다.”라고 팀의 방향을 제시했다.

조직문화 활성화 팀 아이디어 보상으로 동기부여

조직문화 활성화 팀(이하 조직문화 팀)은 변화에 대한 부정적 인식개혁을 목표로 조직문화를 만드는데 필요한 지속적인 지원 대책을 세우고 구성원들과의 지속적인 커뮤니케이션 유지에 힘쓰고 있다.

조직문화 팀 팀장인 이창진 상무는 “변화에 대응이 느리고 상하 커뮤니케이션을 개선해야한다”고 말하면서 “변화에 대한 비전제시가 미흡한 점이 현재 우리의 가장 큰 문제점”이라고 지적한다. 그러나 이 상무는 “조직문화는 성별, 나이, 계층에 따라 다양한 문제점이 생길 수 있다.”고 언급한 뒤 “이는 일괄적으로 적용할 수 없기 때문에 중장기적이고 지속적인 변화를 꾀해야한다.”고 답했다. 이 상무는 30대 과장급을 예로 들며 “충성도는 높지만 결과를 고민할 수밖에 없기 때문에 변화에 소극적이다. 동호회 같은 조직 활동을 통해 부서별 커뮤니케이션을 지속하면서 기존 문화를 조금씩 바꿔야한다.”고 거듭 강조했다.

보다 자유로운 의견을 듣기 위해 팀원의 구성도 다른 팀과는 차별화했다. 이 상무는 “아랫사람들의 솔직한 목소리를 듣기 위해 팀원선별에서 부장급을 제외시켰다.”고 밝혔다. 그의 바람대로 팀원들은 의견개진에 적극적이다.



● 이창진 상무



● 고건호 부장

이 상무는 “6~7차에 이르는 미팅을 통해 해결책을 도출하려고 노력하고 있다.”며 팀의 분위기를 전했다.

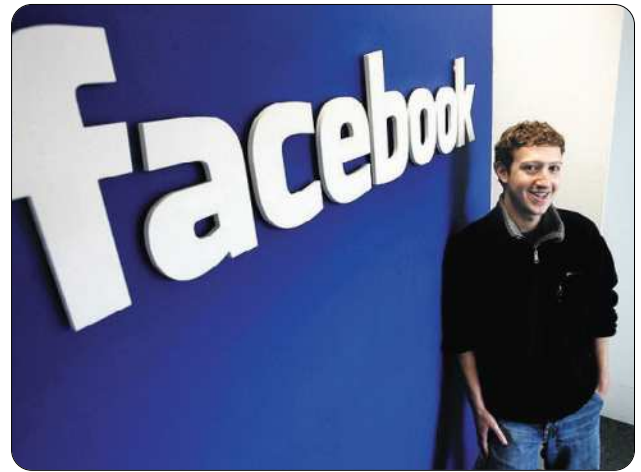
고건호 과장은 “무엇보다 아이디어 제시했다가 채택되지 못하더라도 이를 인정하고 보상하는 문화가 이루어져야한다.”고 이야기하면서 “중요하지만 가장 어려운 부분이다.”고 안타까운 마음을 비쳤다. 이를 위해 조직문화 팀은 앞으로 계층별 계급별로 문제점을 도출하고 맞춤 해결책을 만들어갈 계획이다.

(주)원익의 4대 혁신팀 구성을 알리는 안내문에는 “변화는 한 개인이 주체가 되는 독주가 아닌 여럿이 함께 가슴 뛰는 삶을 향해 매진하는 협연이다.”라는 말이 있다. 능동적인 구성원들의 참여가 없다면 일부 조직의 활동만으로는 불가능하다는 점을 역설하는 말이다. 4대 혁신 팀이 이끄는 변화에 모든 사원들이 함께하는 모습을 기대해본다.

글 김도용 · 사진 조인기



세계 최연소 부자 마크 주커버그



1984년생

창업자가 세상을
뒤흔들고 있다.

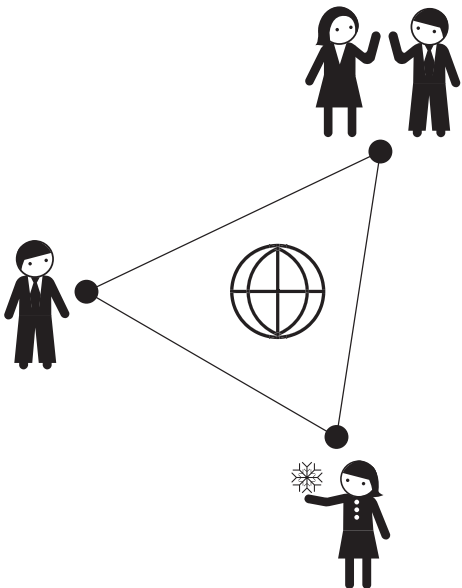
올해 한국나이로 28살이 된 이 미국 청년은 마크 주커버그 페이스북 CEO다. 그는 2011년에도 세계 IT 업계 태풍의 눈이 될 공산이 크다. 마크 주커버그는 지난해 시사주간지 타임이 선정한 올해의 인물에 뽑혔다. 이어 벽두부터 페이스북 기업공개(IPO) 여부를 놓고 세계 금융업계의 관심을 한몸에 받고 있다.

그의 페이스북 창업 과정을 다룬 영화 '소셜 네트워크'도 올해 미국 아카데미 시상식에서 큰 성과를 거둘 것으로 보이니 그야말로 마크 주커버그의 세상이다.

골드만삭스가 평가한 페이스북의 기업가치는 500억달러(약 56조 원)다. 산술적으로 보면 페이스북 주식 24%를 보유한 주커버그는 120억달러(약 13조 원)의 주식부자다.

주커버그는 정신과 의사 어머니와 치과 의사 아버지 사이에서 태어났다. 그의 아버지는 주커버그가 중학생일 때 소프트웨어 개발자인 데이비드 뉴먼을 개인교사로 고용해 프로그래밍을 가르쳤다. 고등학교 시절에는 집 근처 대학원에서 프로그래밍 관련 강의를 듣기도 했다.

주커버그가 고등학생 때 만든 '시냅스미디어플레이어'의 가치를 알아본 미국의 거대기업 마이크로소프트(MS)와 에이오엘(AOL)은 고등학생인 그에게 채용 제의를 하기도 했다.



주커버그는 하버드대에 들어갔다. 20세가 되자 하버드대 기숙사 룸메이트였던 더스틴 모스코비츠와 함께 페이스북을 시작한다.

그는 설립 6년만인 2010년 7월 기준으로 이용자가 5억명이 넘는 소셜네트워크서비스 사이트를 만들어 냈다.

페이스북은 처음엔 하버드대생들 만을 대상으로 자신이 최근에 무엇을 하고 있고, 이용자가 온라인 상의 친구로 고른 사람들과 온라인 상에서 인맥을 키워나가는 사이트였다.

이러한 소셜네트워크 서비스는 곧 전 세계 인구의 10% 가까이가 이용하게 되었다.

주커버그에게도 시련은 있었다.

그는 2004년 사용자끼리 파일을 공유하는 P2P 서비스 '와이어호그(Wirehog)'를 선보였지만 이듬해 사업을 접어야 했다. 2007년 개발한 소셜광고기법인 '비콘'도 개인정보침해 논란으로 역시 중단해야 했다. 특히 페이스북 창업과 관련해서 여러 차례 송사에 휘말렸다. 주커버그는 창업 아이디어를 도용한 혐의로 하버드대생이었던 윙클보스 형제에게 고소됐고, 2008년 현금 200만달러와 120만달러어치의 페이스북 지분을 제공하는 것으로 겨우 소송을 무마했다.

그러나 2008년 현금 200만달러와 120만달러어치의 페이스북 지분을 제공하는 것으로 겨우 소송을 무마했다.

그렇지만 여전히 페이스북은 잘나가고 있다. 최근들어서는 한국에서도 활발한 마케팅 활동을 하고 있다. 특히 올해는 페이스북이 기업공개(IPO)를 할 것으로 예상되고 있다. 에

그는 설립 6년만인 2010년 7월 기준으로 이용자가 5억명이 넘는 소셜네트워크서비스 사이트를 만들어 냈다



널리스트들은 지난해 수 차례나 외부 투자를 받은 것이 기업공개를 위한 사전 작업이라고 보고 있다.

미국 증권거래위원회(SEC)는 현재 페이스북, 트위터 등 소셜네트워크서비스 기업의 비공개주식 장외거래를 조사 중인 것으로 전해졌다. SEC 규정에 따르면 주주 500인 이상인 비공개 기업은 수익과 매출 등의 재무정보를 공개할 의무가 있다. 이는 자연스럽게 기업공개 수순으로 이어질 가능성이 높다.

마크 주커버그에게 올해가 마냥 좋은 해인 것은 아니다. 수많은 경쟁업체가 출현할 것이라는 게 세계 IT업계의 전망이다. 업계는 페이스북 퇴사자들이 만든 오픈소스 소셜네트워크서비스인 '디아스포라' 등과 같은 유사한 서비스에 주목하고 있다. 디아스포라는 지난해 11월부터 비공개 서비스를 시작했다.

세계 최연소 부자인 마크 주커버그가 이번 위기를 어떻게 극복할 지에 세계 IT업계의 눈이 쏠려있다.



Self Innovation Note

(주)원익머트리얼즈 마케팅팀
조익성 팀장



신뢰는 성공을 이끈다

시대의 흐름에 따라 마케팅의 기술은 나날이 발전해왔다. 보다 효율적인 판매 전략의 도구로서 마케팅도 빠르게 변화하고 있다. 그러나 그 이전에 선행되어야 할 것이 바로 사람의 마음을 얻는 것이다. 어떤 일이든 결정은 사람이 하기 때문이다. 사람과 신뢰관계를 어떻게 맺느냐에 대한 고민은 시대가 변해도 바뀌지 않는 절대적 과제다. 그만큼 사람의 마음을 얻기란 결코 쉽지 않다.

(주)원익머트리얼즈 조익성 팀장은 2001년 (주)아토 특수가스 사업부에 입사해 영업부를 거쳐 현재는 마케팅팀을 이끌고 있다. 다양한 부서에서 쌓은 경험을 토대로 팀원들을 지휘하고 있다. 그가 마케팅팀을 맡은 지도 올해로 3년째다. 조 팀장의 마케팅팀은 영업 관리와 고객사 물류담당을 비롯해 신규로 도입되는 제품을 조사하고 이를 공정 및 개발대응토록 하는 등 다양한 업무를 총괄하고 있다.

다른 업무에 상당한 영향을 준다. 때문에 조 팀장의 '일상 속 메모' 철학은 완고하다. 그러서인지 마케팅팀 또한 '일상에서 업무를 준비한다'는 조 팀장의 업무스타일을 그대로 이어받았다. 마케팅팀은 서로에게 일을 미루는 경우가 없다. 각자 맡은 일을 성실하게 준비하고 해내기 때문에 팀원들끼리 얼굴 붉힐 일도 없다. 자연스럽게 팀 분위기는 언제나 화기애애하다. 이 같은 팀 분위기에 대해 조 팀장은 "기본적으로 팀원들끼리 서로를 배려하는 마음이 있기에 가능한 것"이라며 "일은 혼자 하는 게 아니고 다 같이 조화를 이룰 때 시너지를 극대화할 수 있으니까요."라고 팀원들에게 공을 돌린다.

일상 속에서 업무를 준비하라

이처럼 바쁜 업무를 그는 어떻게 준비하고 있을까? 조익성 팀장은 업무의 기본은 일상생활이라고 말한다. "평소에 메모를 자주합니다. 일상 속에서 메모를 보면서 계획이나 스케줄을 틈틈이 체크하면 업무의 효율을 높일 수 있으니까요." 다양한 업무를 담당하는 팀의 특성상 맡은 일을 미루거나 제 시간에 처리하지 못하면 영업을 비롯한





■ 고객과 신뢰를 쌓기 위해서는 인정을 받아라

조익성 팀장은 입사 초기의 특수가스 사업부 시절을 제외하면 지금까지 약 7년의 기간 동안 영업과 마케팅 관련 업무를 담당해왔다. 자신만의 업무방식과 철학이 있을 법하지만 그는 한 가지를 가장 힘주어 말한다.

“영업부로 발령을 받아서 지금의 마케팅팀에 오기까지 관련업무만 올해로 8~9년이 됐다. 많은 부분을 경험했지만, 고객과의 신뢰가 가장 중요했다.”고 그 동안의 시간을 돌아봤다. 조 팀장은 신뢰를 ‘거울’에 비유하면서 “한 번 깨지고 금이 가면 아무리 노력을 해도 다시 예전 상태로 되돌릴 수 없다.”고 거듭 강조했다. 신뢰는 쌓기는 힘든 반면 한순간에 무너질 수 있음을 잘 알기 때문이다.

제품의 특성상 자동차나 가전제품과 같이 유행이나 기호를 많이 타지 않는 점도 조 팀장이 고객과의 신뢰를 중요하게 생각하는 이유 중 하나다. 조 팀장은 우선 고객에게 인정을 받으라고 말한다. “첫 만남에서 고객과 나는 대화 중 제가 알아듣는 부분은 10%에 불과합니다. 하지만 그 후 다시 만나는 자리에서는 적어도 50~60%를 알아가려고 노력합니다. 제가 달라진 모습을 보이면 고객도 저를 조금씩 인정해주기 시작합니다. 사실 그 과정이 가장 힘들지만 조금씩 인정받는 것을 느낄 때 저도 힘이 나죠.” 물론 신뢰만 쌓는다고 계약이 성사되지는 않는다. 고객이 원하는 부분을 빠르게 짚어내고 그에 대응하는 전략을 수립하는 것이 뒷받침이 될 때 비로소 성공적인 결과를 만들어낼 수 있다. 때문에 조 팀장은 같은 동종업계 동료에게 자문을 구하거나 자료를 찾아보면서 인정을 받기 위한 노력을 게을리 하지 않고 있다.

(주)원익머트리얼즈는 생산 공장이 준공된 2003년도의 첫 매출은 23억 원을 기록했고 해마다 증가세를 보이면서 지난해 2010년도 총매출은 660억을 기록해 8년 만에 30배의 성장세를 보였다. 이 같은 성장은 모든 (주)원익머트리얼즈 직원들이 함께 노력하고 이루어낸 성과다. 그 노력 안에는 꾸준한 고객관리와 고객의 수요에 전략적으로 대응해 온 조 팀장과 그의 팀원들의 노력 또한 고스란히 녹아있음은 물론이다.

■ 항상 꿈을 가져라

조익성 팀장은 올 해 목표가 있다. “마케팅 부서에 온지 3년밖에 되지 않아서 아직까지 마케팅을 잘 모른다. 올해는 전문적인 마케팅 교육과정을 이수하기 위해 준비 중이다.”라고 각오를 밝혔다. 현재까지 쌓아온 인간관계와 축적된 데이터베이스에 체계적인 마케팅 교육을 받는다면 지금보다 업무의 효율을 더욱 높일 수 있다고 믿고 있다.

조 팀장은 “2002년도에는 가스사업의 규모가 이렇게까지 커질 것이라고 생각하지 못했다.”고 이 이야기를 이어갔다. “그 당시는 가스사업부 직원 수는 20명 정도였지만 지금은 100명도 넘는다. 아무리 작은 시작이라도 미래의 가능성을 무시해서는 안 된다. 어떤 일의 시작에는 꿈이 있어야한

다.”고 꿈의 중요성을 역설했다.

그의 꿈을 물어보았다. “현재 국내의 특수가스업체는 (주)원익머트리얼즈를 포함해 2개가 전부다. 나머지는 글로벌 기업들이 대부분이다. 글로벌 기업만큼 우수한 자금력과 뛰어난 기본 인프라를 바탕으로 경쟁이 치열할 것으로 예상됩니다. 앞으로 단계적인 글로벌기업과의 경쟁에서 밀리지 않는 마케팅 기반을 갖춰보자는 것이 회사와 저의 중·장기적인 목표입니다.” 그 뿐만이 아니다. 조 팀장은 “판매구조 개선을 위해 회사가 해외시장 진출을 계획하고 있다.”고 밝히면서 그 계획의 선두에 서겠다는 각오도 밝혔다.

스스로를 내성적인 사람이라고 평가하는 조익성 팀장. 과거 영업부로 발령을 받고 오랜 시간을 힘들어하던 그를 이끌고 도와준 준 것은 바로 선배, 동료들이었다고 한다. 현재 조익성 팀장은 자신의 주변 사람들에게 힘을 주기위해 노력하고 있다. 신뢰와 꿈을 바탕으로 마케팅팀을 이끌고 있는 그의 원동력이 바로 그들이기 때문이다.

글 김도용 · 사진 조인기

많은 부분을
경험했지만
고객과의 신뢰가
가장 중요했다





“원익가족 모두를 위하여!”

‘2010 원익가족 송년의 밤’ 행사가 지난해 12월 29일 오후 6시 30분 서울 국제전자센터 12층 아베뉴홀에서 열렸다. 지난해와 달리 이번 행사는 부부동반 모임으로 진행돼 시종일관 화기애애한 분위기에서 진행됐다. 다채로운 공연과 임직원들의 노래자랑 대결로 행사장은 더욱 웃음소리로 풍성함을 더했다. 행사를 진행하는 동안 원익가족들은 2010년을 마무리하고 2011년을 기약하는 모습이었다.

가벼운 식전행사로 긴장을 풀고 서로의 안부를 확인



2010 원익가족 송년의 밤은 행사에 앞서 간단한 칵테일과 다과를 즐기는 것으로 식전분위기를 이끌었다. 그리고 기다리는 참석자들을 위한 멋진 칵테일 쇼로 참석자들의 분위기를 유도했다. 덕분에 자연스러운

분위기에서 가볍게 답소를 나누는 모습이었다. 그동안 못 다한 이야기를 나누면서 서로의 안부를 확인하고 원익가족들은 조금씩 분위기에 취해가고 있었다.

오후 6시에 행사는 이용한 원익 회장의 인사말로 시작됐다. 이 회장은 인사말을 통해 “편안한 마음으로 연말을 보낼 수 있게 해주셔서 감사하다.” 고 말문을 연 뒤 “한 해를 마무리 지을 수 있도록 애써준 임직원들에게 감사하다. 임직원을 물심양면으로 후원해주신 부인들께도 감사하다. 그동안 수고 많았고, 오늘 이 시간 즐겁게 보냈으면 좋겠다.”고 감사의 마음을 전했다. 그 후 간단히 부회장 및 계열사 대표이사를 소개를 진행한 후 행사는 분위기를 돋우는 ‘카르테 오페라 앙상블’의 공연이 이어졌다.

다채로운 공연과 함께 행사를 즐기는 원익가족

‘딱딱한 오페라를 쉽고 편하게 접할 수 있게’ 라는 모토처럼 공연은 참석자들의 참여를 이끌어낼 수 있도록 익숙한 곡으로 안배했다. 모래시계 OST로 유명한 곡 ‘백학’의 공연이 끝났을 때는 참석자들 사이에서 ‘Bravo’가 터져 나왔다.



위트있는 퍼포먼스로 분위기를 잡은 공연단은 마지막 순서로 '산타루치아'와 영화 '시스터액트'의 OST 'Oh Happyday'에 이어 '푸니쿨리 푸니쿨라' 등 밝은 곡 위주로 마지막을 장식했고, 이어진 앵콜 무대에 한껏 무겁게 연출한 분위기를 반전시키는 '닐리리 맘보'를 불러 마지막까지 관객들의 웃음을 끌어내는 멋진 공연을 선보였다.

공연으로 돌아오른 분위기에 특별이벤트가 진행됐다. 이용한 원익 회장이 '자랑스러운 삼성인'을 수상했기 때문이다. 깜짝 이벤트로 진행된 축하패 증정식은 이문용 부회장이 맡았다. 이 부회장은 "어려운 환경에서도 지

켜뵈준 회장님의 리더십이 만들어낸 경사"라고 말한 뒤 "이를 계기로 임직원 일동도 심기일전하는 모습을 보이겠다."며 대표로 임직원들의 메시지를 전했다.

곧 이어 (주) 원익머트리얼즈 이준열의 건배제의가 이어졌다. 이준열 사장은 "한 분 한 분의 발전이 곧 우리 모두의 발전"이라고 격려했다. 이 사장의 '나가자' 3회 선창에 참석자들이 3회 응답하는 것으로 임

직원들 모두 서로 술잔을 부딪히면서 흥겨운 만찬을 즐겼다.

만찬을 즐기는 동안 이용한 회장은 직접 테이블을 다니면서 임직원들과 함께 건배를 하며 노고를 치하했다. 내년을 잘 잘 준비하자는 의미의 '화이팅'도 임직원과 외치는 등 시종일관 임직원과 함께하는 모습이었다.





만찬의 끝 무렵 마술사 '지니의 마술쇼'가 이어졌다. 마술쇼는 흥미진진한 구성으로 참석자들의 시선을 사로잡았다. 비둘기 마술과 함께 마술사의 옷이 바뀌는 마술로 관객을 사로잡은 마술쇼는 많은 박수를 받았다. 그 중 백미는 마지막에 선보인 무대마술이었다. 불가능할 것 같은 마술사의 위치가 서로 바뀌자 행사장은 떠나갈 듯 한 박수소리로 가득 찼다.

■ 하나 된 원익가족들의 훈훈한 송년의 밤

만찬과 함께 서로 와인 잔이 오가고 화기에애한 분위기 속에 부부동반 노래장기자랑이 이어졌다. 총 10개 팀이 참가한 노래자랑 대결은 원익가족들의 끼를 발견할 수 있는 무대였다. 테이블 대표들의 신나는 댄스대결을 비롯하여, 부부동반 노

래대결이 진행되는 동안 누구하나 빠짐없이 어우러져 즐기는 분위기 속에서 원익가족들은 하나 돼 있었다.

진행자는 마지막 순서로 이용한 회장을 무대 위로 초청했고, 이 회장도 기분 좋게 이를 수락했다. 노래를 하기에 앞서 이 회장은 "지난 해 기업문화 정립을 위해 힘썼으며 큰 회사보다 좋은 회사를 만들도록 다 같이 노력하자."고 임직원들을 격려했다. 이 회장은 자신의 애창곡인 프랭크 시나트라의 'My Way'를 열창했고, 모든 임직원들도 함께 My way를 부르며 행사가 막바지에 이렀다.

모든 행사 일정을 마치고 원익가족은 새해에도 서로의 건강과 가족의 행복 원익의 무궁한 발전을 기원하면서 파이팅을 외쳤다. 이용한 회장과 이문용 부회장은 돌아가는 임직원들 한 사람 한 사람에게 악수하며 마지막까지 배웅했다. 그 어느 해보다 훈훈한 분위기 속에서 진행된 '2010 원익가족 송년의 밤' 행사에서 원익가족들은 한 해의 수고를 격려하는 시간이 됐으며, 이 날 느꼈던 따뜻함은 내년을 더욱 힘차게 보낼 수 있는 원동력이 될 것이다.

글 김도웅 · 사진 조인기



세계 초우량 기업을 향해가는 원익인의 DREAM · CHALLENGE · PASSION

Passion

SECTION 03

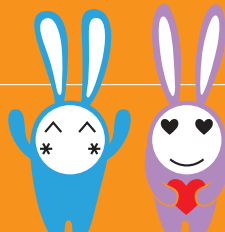


44 Zoom in
(주)원익퀵스 스키·스노보드동호회
정열과 열정으로 눈위를 달린다



46 Scene of Welfare Service
(주)원익머트리얼즈 사랑의 연탄배달
연탄 나르기로 실천 하는 이웃사랑

48 Talk Box
원익인의 새해소망
원익인의 己卯年 새해소망



Zoom in

(주)원익쿼츠
스키·스노보드동호회



정열과 열정으로 눈위를 달린다

날씨가 춥다. 아무리 꺼입어도 바람 한 줄기에 몸이
움츠러든다. 따뜻한 방바닥에 이불을 깔고 겨울을
이겨내는 사람이 있는 반면, 불어오는 바람을 온 몸
으로 부딪히면서 겨울을 만끽하는 사람도 있다. (주)
원익쿼츠 스키·스노보드 동호회 '스키와 보드를 사
랑하는 사람들의 모임'이 바로 그들이다. 겨울철이
되면 눈과 하나 돼 일상의 스트레스를 날려버린다는
이들을 만나봤다.



갑자기 기온이 푹 떨어진 지난 1월 9일, 이번 겨울은 유난히 눈이 많이 내렸다. 이날 아침 강원도 평창 휘닉스파크에도 눈발이 날리고 있었다. 조금은 이른 아침인데 벌써부터 많은 스키어들의 모습이 눈에 띄었다. 리프트 앞에 서서 차례를 기다리는 이들의 모습 속에 추위는 관심 밖의 이야기다. 오히려 차례를 기다리는 눈빛은 기대감으로 가득했다.

이날 평창 휘닉스파크를 찾은 (주)원익쿼츠 스키·스노보드 동호회 '스키와 보드를 사랑하는



사람들의 모임' 회원들의 얼굴도 기대감에 한껏 부풀어있었다. 장비를 대여하고 몸을 풀고 있는 회원들의 마음은 벌써부터 눈 위를 달리고 있었다. 올해로 벌써 결성 5년째를 맞이한 동호회라고는 믿기 어려울 만큼 열정적인 모습이다.

조성호 동호회 회장은 "서영진 씨와 도현수 부장과 셋이서 취미생활 이야기를 하다가 결성하게 됐다. 처음에는 15명의 인원이 전부였는데 지금은 40명의 회원들이 활동을 하고 있다. 오늘도 37명이 참가했다."고 회원들의 활동을 상황을 전했다.

동호회를 결성할 당시에만 해도 동호회 활성화에 대해 걱정을 많이 했다고 한다. '고급스포츠'라는 인식 때문에 동호회가 활성화될지 확실할 수 없었기 때문이다. 그러나 걱정은 기우에 불과했다. 결성 첫 해부터 동호회의 인기는 폭발적이었고 지금까지도 회사 내에서 가장 인기가 많은 동호회일 정도로 꾸준히 지속되고 있다. 이 같은 인기의 비결에는 비회원에게도 지원을 해주는 지원정책도 한 몫 한 것으로 나타났다. 실제로 이날 모임에 커플단위로 참가한 회원은 세 쌍이 됐다.

여자 친구와 놀러온 정은하 회원(생산본부 R&D 팀)은 "총 6번 정도 참가했는데 올 때마다 새로움을 느낀다. 처음에는 스키를 탔다가 요즘 근래에는 스노보드를 배우기 시작했다."고 소감을 밝혔다. 함께 온 여자친구 최곡지 씨도 "기회가 돼 참가했는데 너무 좋다. 같이 보드를 탈 예정이다."라고 기대감을 나타냈다.

또 다른 커플 변정진, 김주희 커플도 동호회 지원 정책에 만족해했다. 평소 운동을 즐긴다는 변정진 회원(세라믹 사업부 정밀가공팀)은 "동호회 가입 후에는 자비로 스키장에 오는 게 부담스러울 정도다."라는 말로 지원정책에 만족감을 표현했다. 또 변 회원은 "여자 친구가 올해 들어 회장님께 체계적인 교육을 받더니 실력이 급속도로 향상됐다."고 좋아했다. 당사자인 김주희 씨도 스노보드 타는 재미에 푹 빠진 모습이다. "처음





에는 이런 걸 뭐 하러 돈 주고 타나 싶었는데, 타기 시작하면서 어느새 폭 빠져들었다.”

부부동반으로 참가한 정하규 회원(경영지원본부 총무팀)은 “회사 일이 많은 관계로 가입한 지 1년 반이 되도록 동안 2번밖에 참여하지 못했다. 오늘 스키장에 오니 정말 기분이 좋다.”고 소감을 밝혔다. 정 회원의 부인도 “작년부터 남편과 함께 참가했다. 처음 접해본 스노보드가 재미가 있었다. 제대로 배워보고 싶다.”고 이야기를 한다. 정 회원 부부는 가족들과 따로 스키장을 찾아갈 정도로 스노보드의 매력이 빠진 상태다.

정 회원은 앞으로 동호회의 활동과 관련해 “동호회 가족들의 참여가 많아져 100여명에 이르면 1박2일 일정으로 다 같이 모여서 사원들 간의 친목을 더욱 높이는 기회를 가졌으면 한다.”고 희망했다.

지난해 11월에 입사한 윤창섭 신입회원(경영지원본부 총무팀)은 “평소 스노보드에 관심이 많았지만 기회가 없었는데 마침 정하규 선배가 추천을 해주었다. 이번이 첫 참가인데 잘 타는 분들이 많아서 놀림을 받을까봐 걱정이다.”라고 속내를 밝혔다. 윤 회원은 “조성호 회장님께서 잘 가르쳐 주실 것으로 믿고 있다. 오늘 목표는 초급을 넘어 중급으로 넘어가는 것이다.”라고 주먹을 불끈 쥐었다. 기회가 된다면 친구들과 함께 참여하고 싶다는 윤 회원은 “2011년 안에는 고급난이도를 정복하겠다.”는 목표도 세웠다.

이 같은 회원들의 적극적인 참여는 자연스럽게 친목도모로 이어지고 있다. ‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’은 2008년에 ‘회원 가족들과 함께 하는 스키캠프’를 개최했다. 이날 모임에는 100여명의 회원 가족들이 참가해 동호회의

위력을 과시했다. 또한 정기적인 모임이외에 여름휴가도 회원들끼리 간다고 하니 단순한 취미 활동 모임은 아닌 듯싶다.

“부서가 달라 인사만 겨우 하던 분들도 모임에 들어온 뒤 대화할 기회가 많아지면서 지금은 같은 동호회라는 공감대가 있어서 인지 많이 친근해지고 덕분에 회사 생활도 활력이 넘치는 것 같아요.”

또한 ‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’은 다양하고 체계적인 교육을 통해 ‘자기계발’을 할 수 있도록 도와주고 있다. 조성호 회장은 “비시즌에는 동영상 강좌나 이미지를 통해 자세교정



과 같은 이미지 트레이닝을 하는 한편 정기적인 모임을 통해 체력관리도 하고 있다.”고 전하면서 “40명의 회원들을 5명에서 교육하는 것이 쉽지 않지만 가입을 원하는 분들은 언제나 환영한다.”고 행복한 고민을 털어냈다.

스키와 스노보드는 스피드와 긴장감을 동시에 즐길 수 있는 매력적인 겨울철 레저스포츠다. 만약 스키와 스노보드를 타면서 동시에 친목을 도모하고 싶은 원익인이 있다면 망설이지 말고 동호회를 찾아라. ‘스키와 보드를 사랑하는 사람들의 모임’과 함께라면 꿈에 한걸음 다가갈 수 있을 것이다.

글 김도웅 · 사진 조인기





연탄 나르기로
실천하는
이웃사랑



지난해 11월 20일 청주시 모충동 모충초등학교에는 오전 9시 30분부터 (주)원익머트리얼즈 소속 자원봉사단이 하나 둘씩 모이고 있었다. 입동(立冬)을 넘긴 탓에 기온은 하루가 다르게 떨어지고 있었다. 따뜻한 집을 뒤로 하고 아침부터 일하는 것이 달갑지 않은 텐데, 이 날 모인 자원봉사단의 표정은 즐거움으로 가득했다.

오전 10시 정각이 되고 봉사단은 가볍게 빵과 우유로 아침을 대신했다. 추운날씨에 식은 빵과 차가운 우유. 하지만

이들의 얼굴에서 언짢은 기색은 찾아볼 수 없었다. 이날 연탄나르기 봉사를 담당한 한우리봉사회 남영주 대리에게서 그 답을 들을 수 있었다.



남 대리는 “과거의 봉사활동은 회사 중심으로 이루어져왔지만 현재는 한우리 봉사회 중심으로 자발적 참여를 유도하는 중”이라고 했다. 자발적 참여인 만큼 분위기가 화기애애할 수밖에 없었던 것.

총 23명의 봉사단원은 힘차게 봉사 장소로 향했다. 당찬 마음으로 도착한 첫 장소는 의외로 모충 초등학교에서 30여 미터도 채 안 되는 거리에 있었다. 그러나 가깝다고 결코 만만한 곳은 아니었다. 성인남자 1명이 지나가면 꼭 차는 좁은 골목길 탓에 집까지 일일이 수작업으로 옮겨야 했다. 때문에 한 손에 연탄 한 장씩, 총 두 장의 연탄을 들고 분주하게 움직이는 모습과는 달리 좀처럼 속도가 오르지 않았다.

그러나 이것은 시작에 불과했다. 언덕에 위치한 세 번째 집으로 도착하자 약 60여 미터의 긴 골목길이 봉사단 앞에 펼쳐진다. 이미 두 집을 마친 상황에서 땀도 나기 시작했는데 이번 집도 결코 만만치 않은 분위기다. 할 수 없이 길게 줄지어 옮기기로 하고 좁은 지그재그로 선다. 점점 힘이 빠지는 지 움직임도 느려지고 목장갑을 낀 손도 새까맣게 변해간다. 이마에 송글송글 맺힌 땀을 닦느라 얼굴에 검댕이가 묻은 줄도 모르고 열심히 움직이는 단원도 눈에 보였다.

힘들지 않는지 물어보는 질문에 권혁용 과장은 웃으면서 자신을 낮췄다. “열심히 하는 척하는 겁니다. 서로 바쁜 와중에 얼굴보기 힘든 동료



추워지는 날씨로 난방 걱정을 하는 저소득층 가정에 조금이나마 도움이 됐으면 좋겠다

들도 많은데 좋은 기회도 되죠.” 이야기를 나누는 중에 “자세 체인지!”이라는 외침이 들려왔다. 연탄을 옮기던 사람들의 자세가 바뀐다. 같은 자세로 10여 분 동안 작업을 하다 보니 옆구리 한쪽이 당겼던 것. 어느새 이들은 단원끼리는 역할도 바뀌가면서 서로 자연스럽게 챙기고 있었다.

힘든 일을 하면 숨겨진 본모습이 드러나게 마련. 봉사단 사이에서 일명 ‘뺑기팀장’으로 불리는 사람이 있어서 유심히 살펴봤다. 그는 이동준 팀장이었다. 그러나 별명과 다르게 이 팀장은 너무나 익숙한 솜씨로 연탄을 주고받고 있었다. 자신의 별명과 관련해 이 팀장은 “그런 오해를 많이 받곤 한다.”고 웃음을 지고 “옛날 연탄보일러 시절을 지내봤기 때문에 연탄옮기는

것이 익숙하다.” 고 말을 이었다. 연탄에 관한 추억이 있는 봉사단원은 이 팀장뿐만이 아니었다. 할머니 댁에 연탄보일러가 있어 선뜻 연탄나르기봉사에 지원하게 됐다는 반채경 사원. 반 사원은 “연탄 나르는 게 힘들지만 옛날 생각도 나고 보람을 느낄 수 있다.”며 이날 봉사에 대한 소감을 밝혔다. 또 김광태 사원은 “24년 만에 연탄을 처음 날라

본다.”고 소감을 밝힌 후, “주말을 보람차게 보낼 것 같아서 기쁘다.”라고 힘있게 말했다. 특히 이수환 대리는 이번 봉사활동에 아들 이승민 군과 함께 참가했다. 이 대리는 “바쁜 일상 때문

에 자주 봉사활동을 자주 못하지만 봉사는 그 자체로 의미가 있는 것”이라고 말하며 “적어도 해마다 한 번씩 참여할 것”을 강조했다.

이날 봉사는 시종일관 밝은 분위기에서 이루어졌고, 시간이 지날수록 더욱 끈끈해져만 갔다. ‘짜이 안맞잖아, 네가 3개 들어’, ‘내가 넘길게 네가 받아’ 오가는 말 속에 끈끈한 봉사단끼리의 정을 느낄 수 있었다. 예전 봉사활동 이야기도 서로하면서 봉사하는 모습에 시간은 어느덧 정오를 향해가고 있었다. 마지막 장소인 모충사 주변을 끝으로 이날의 연탄나르기봉사는 막을 내렸다.

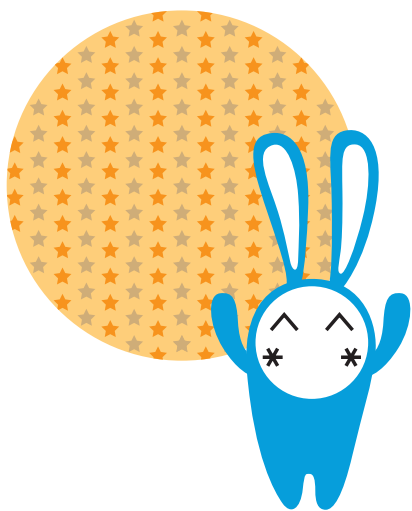
봉사단원들은 생각보다 가까운 곳에 어려운 이웃이 있다는 걸 알게 됐다면서 “추워지는 날씨로 난방 걱정을 하는 저소득층 가정에 조금이나마 도움이 됐으면 좋겠다.” 라고 입모아 말했다. 이날 배달한 연탄은 총 1500여장. 앞으로도 한우리봉사회는 주도로 이루어지는 봉사활동은 꾸준히 계속된다. 한우리봉사회는 정기적으로 한 달에 한 번 봉사활동을 나간다. 현재 회사 측도 봉사회를 장려하고 있고 12월에 또 한 차례의 연탄나르기 봉사가 예정돼 있다.

날씨는 춥지만 따뜻한 분위기 속에 진행된 연탄나르기봉사. 연탄을 받은 가정에서도 봉사단의 따뜻한 마음을 느꼈을 것이라 믿어 의심치 않는다. 글 김도용·사진 방문수





(주)원익



인사기획팀 우재준 사원

2011년 기묘년 새해가 밝았습니다. 한해가 시작

할 때 빌었던 소원은 2010년의 끝자락에 잘 기억이 나지 않아 다가올 2011년 계획을 세우는데 급급하게 마무리 한 거 같네요... 누구나 새해의 시작에 많은 소원을 빕니다. 금연, 건강, 재물, 가족의 행복 등등. 많은 소원을 빌지만 저는 한해의 마무리에 자신의 소원이 잘 이루어졌는지 모르면서 지나가는 거 같습니다. 2011년에는 계획만 거창한 소원보다는 현실에 가까워지는 단기적인 소원을 빌려고 계획을 했습니다.

1. 아직 입사한지 2달여 밖에 되지 않아 아직 업무에 숙련도가 미숙하니 업무에 숙련도가 더 빨리 늘었으면 좋겠습니다.
2. 제 인생에 어느 누구보다 제 입술을 흠쳤던... 나쁜 애인(담배)과도 이별 좀 해보려고 하고요... 참 쉽지가 않네요 10년째 소원인데 올해는 더 파워팅 하겠습니다.
3. 다른분들은 애인과 커피를 많이 마시러 다니는데 저는 애인(담배)과 술을 많이 마시러 다녔네

요 이젠 애인(담배)이 없으니 술 마시는 일도 적어지겠죠.

4. 취미활동을 많이 즐기는데 항상 한해만 하다가 잘 안 하는 '얼리안하네(얼리아답터+실증)' 병도 고쳐야겠습니다. 틈틈히 시간을 내서 그동안 준비해놓은 여러가지 취미들을 열심히 하겠습니다.

5. 마지막으로 앞으로 가장 제 자신답게 살겠습니다. 2011년에는 그동안 변화라는 것에 거부감을 많이 가지고 살면서 변화를 하는걸 부끄러워하는 제자신이었습니다. 하지만 변화는 부끄러운 일이 아니라 누구에게나 부러운 일이라는 것을 알았습니다.

새해 소망을 주저리주저리 적다 보니 결국엔 제 개인적인 소망들만 들어있네요...그래도 제일 큰 소망은 제가 제 주위사람에게 행복을 주고 싶습니다. 2011년 행복한 한해 되시고 원익사모두 행복이 가득하시길 바랍니다.

업무지원팀 김미진 사원

나의 2011년 새해 소망은 건강을 되찾는 것이다. 회사에 입사 후 하루 중 거의 대부분을 앉아서 생활하게 되면서 예전에 비해 체력도 많이 부족하고 집중력도 떨어지는 것을 느꼈다. 따라서 아침 시간을 이용하여 운동을 시작 할 예정이며, 주말에는 한동안 관두었던 등산도 다시 하려고 한다. 또 다른 한 가지는 외국어 공부를 꾸준히 하는 것이다. 예전에는 처음 시작할 때 의욕적이었다가 중간쯤 지나면 그만 두게 되는 경우가 많았지만 2011년은 적어도 1년 이상을 목표로 잡고 공부를 하고자 한다.

(주)원익퀴츠



총무팀 엄성진 사원

벌써 2010년이 지고 새로운 한 해가 밝았습니다. 다사다난 했던 2010년에 아직 남아있는 미련과 원망을 실어서 같이 보내버리고 새로운 마음과 새로운 희망으로 2011년을 맞이 해야 할 것 같습니다. 새해 목표요? 3가지... 2011년에는 딱 이루고 싶

은 3가지의 목표가 있습니다. 다른 것도 많지만 우선적으로 꼭 챙겨야 할 것이 있습니다.

첫 번째는

효도, 고등학교 졸업 후 계속된 외지생활로 부모님과 계속 떨어져 있어 제대로 효도 한번 한 적 없었는데 올해부터는 그간 부족한 효도를 꾸준히 하고 싶습니다. 좋은 곳도 모시고 다니고, 맛있는 것도 사드리며, 항상 곁에 있는 것 같은 그런 좋은 아들이 되고 싶습니다.

두 번째는

건강, 하루하루 줄어드는 운동, 늘어나는 음주와 야식으로 지친 몸에 꾸준한 운동과 다이어트로 건강이라는 선물을 주고 싶습니다. 살에 묻혀버린 턱 선도 찾고, 실종된 복근을 꼭 찾아서 건강과 만족이라는 두 마리 토끼를 잡을 것입니다.

세 번째는

독서, 그래도 소시적에는 동네 책방에 있는 책이란 책과, 도서관에 있는 책이란 책은 다 읽고 다녔는데 작년을 떠올려 보니 무척지, 만화책을 제외하고는 읽은 책이 한 권도 없었습니다. 생각해 보니 작년 뿐만 아니라 몇 해간 비슷했던 것 같습니다. 그래서 올 한 해에는 적어도 매월 한 권씩은 책을 읽도록 하겠습니다.

음... 재주 없는 글을 끄적끄적 대다 보니 생각했던 것보다 더 많은 것들이 머리 속에 떠오르지만, 짧은 글 여기서 마치려고 합니다. 3가지도 생각보다 글로 정리하는 게 어렵더라 구요 ~마지막으로 우리 원익 가족 여러분 신묘년 한 해 목표하신 것 다 성공하시길 바라며 새해 복 많이 받으세요

품질관리부 품질기획팀 송지현 사원

어릴 적 매년 1월 1일이면 ‘매일 뜨는 해를 왜 굳이 이렇게 고생하며 봐야하지?’ 라고 투덜대며 아빠 손 잡고 산 정상을 올라 소원을 빌고 내려오

는 길의 막걸리집 파전을 더 기다리던 때가 떠오릅니다. 한 해 한 해 지나가며 제 마음의 동심도 사라지고 살기 바쁘다는 핑계로 최근 몇 년 간은 새해 소망을 빌어 본 적이 없었던 듯 싶습니다. 2011 신묘년을 맞으며 몇 년간 잊었던 저의 소망을 빌어보자 합니다.

먼저, ‘유쾌한 사람이 되자.’

지난 해는 웃는 날보다 울상 짓는 날이 더 많았기에 올해엔년부터 시작하여 모든 이들이 웃음 바이러스가 전파되었으면 좋겠습니다.

두번째, ‘그 동안 미루었던 외국어 마스터하기’ 글로벌화에 발 맞추어 저의 게으름으로 매번 뒷일이던 외국어를 다시 시작할 것입니다.

마지막으로 신입 4개월 차인 저에게 가장 중요한 !! ‘서투르고 미숙한 신입티 벗기’ 입니다.

대회의실에서 쭈뼛거리며 면접보던 때가 엇그제인데 벌써 3개월이 훌쩍 지났습니다. 그 동안에 저의 모습을 뒤돌아보면 느릿 걸음 거북이에 실수투성이였습니다. 이제는 업무에 부스터를 달아 더 욕심도 부리고 부지런쟁이가 되려고 합니다.

이 글을 마무리 지으며!! 신묘년 한 해 동안 원익의 모든 분들이

“슬픔은 반토막, 행복은 곱빼기요~”

총무팀 윤창섭 사원

토끼의 해 신묘년이 밝았습니다.

자신의 소망을 구체적으로 밝힌다는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 하지만 이 글을 읽는 그룹원직원 분들 중 아직 새해목표나 소망을 정하지 못한 분들이 계시다면 자신이 바라는 것들을 새로이 계획하는 기회가 되고, 정한 분들은 다시 한번 되뇌이는 시간이 되길 바라면서 글을 씁니다.

일단 저의 새해소망을 말씀드리자면 무엇보다도 병원 출입을 하지 않는 것과 자기 개발 등이 있습니다. 이 중에서 가장 중요한 것을 뽑자면 뭐니뭐

Talk Box

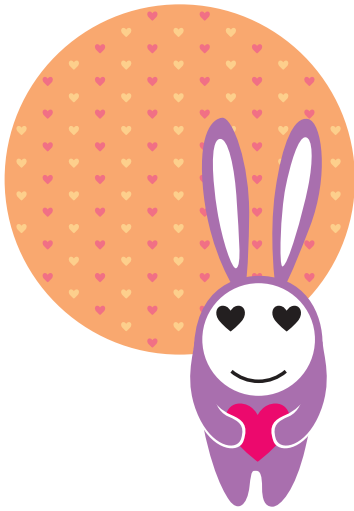
원익사의
새해소망

나 해도 건강이 최고입니다. 몸이 건강해야 자기 개발의 기회도 주어지기 때문입니다. 건강을 챙기기 위해서 새해에는 주말을 이용하여 등산을 할 계획입니다. 등산은 유산소 운동이기 때문에 다이어트의 효과가 있고, 맑은 공기를 마시므로서 폐의 기능을 좋게 해줍니다.

임직원여러분도 건강을 위해 등산을 하시는게 어떨까요. 건강은 자신만의 행복이 아니라 가족의 행복입니다.

새해 복 많이 받으세요.

신원종합개발(주)



재경팀 최정미 대리

원익가족 여러분 새해 복 많이 받으세요~~
저는 이번 새해 육체적 건강과 정신적 건강을 다 이루고 싶네요!

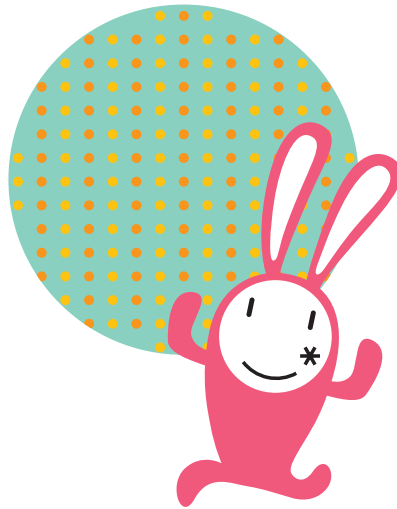
첫째, 『산 셋! 섬 하나,』 새해에는 남편과 함께 분기별로 하나씩 산 세계 등반 및 섬 하나 여행하려 합니다. 마음만 있다면 국내에 명산을 골라 등산 썬이야.. 어렵지 않을 것 같네요! 섬은 가까운 인천이나, 서해안 쪽으로 같겁니다.

둘째, 월 1권 이상 책임기! 월 1권이 읽는 것이 쉬

워 보이냐, 회사일에 집안일에 이래저래 시간을 보내다 보면 1권 읽는 것이 중도포기 될 때가 있더라구요. 이번 새해는 자투리 시간을 내어 꼭 월 1권씩 읽어보려 합니다. 그리고, 셋째로 지방 1kg 빼기! ^^ 체지방 감소로 제 몸을 좀 가볍게 해주고 싶네요.

이것들 다 이루리~!!

(주)아토



개발지원팀 유승관 사원

2010년 소망은 원하는 회사에 취업하여 일하는 것이었는데 올 해 (주)아토에 입사하게 되어서 소망을 이루게 되었습니다.

2011년에는 여러 가지 소망들이 있습니다.우선 저희 가족들을 포함한 (주)아토 모든 가족들이 건강하고 행복했으면 좋겠습니다. 그리고 열심히 일하고 모두가 노력하여 장비가 많이 판매되고, 저희 회사도 국내 최대 기업에서 글로벌 기업으로 성장했으면 좋겠습니다.

개인적으로는 악기 연주를 배워서 기타나 플라리넷을 훌륭하게 연주해보고 싶습니다. 또 매달 두 권씩의 책을 읽어서 한해 동안 24권 이상의 책을

완독하고 싶습니다. 사내에서 시행하는 영어교육도 꾸준히 실천하여 영어도 잘하고 싶고요. 그리고 새해에는 좀 더 운동하여 여름에 하프 마라톤에 참가해서 완주도 하고 싶습니다. 하지만 무엇보다도 중요한 소망은 저의 행복한 결혼입니다. 2011년에 결혼할 예정인데 준비 잘 해서 훌륭한 가정을 꾸리는 게 가장 큰 소망이 아닌가 싶네요.

구매팀 김민식 사원

2011년 신묘년 새해가 밝았습니다. 아토 임직원 여러분 새해 소망, 계획은 세우셨나요? 저는 2011년의 주제를 '아토인으로 거듭나자' 로 정했습니다. 어떻게 하는 것이 아토인으로 거듭나는 것일까 많은 생각을 하였습니다. 외국어 공부, 자격증, 운동 등 여러 가지가 떠올랐습니다만, 그 전에 가장 중요한 것이 '내가 회사의 비전을 향해 나아가고 있는가?' 이었습니다. 어느덧 입사한 지 6개월이라는 시간이 지났지만, 그 동안의 시간을 돌아보면 노력하고 있음에도 불구하고 실수 투성이에 회사 비전과는 동떨어져 있는 듯한 자신을 발견하였습니다. 그래서 저는 이번 한 해를 아토인으로 거듭남과 동시에 회사의 이익을 위해 나아가고자 합니다. 구체적으로는 務, 身, 心으로 나누어 보았습니다. 우선 務에서는 서적을 통한 커뮤니케이션 스킬 향상, 원서로 되어 있는 서적을 통한 외국어 능력 향상, 그리고 구매 전문가로 거듭나기 위해 구매 전문서적을 접할 것 입니다. 다음 '身'에서는 매일매일 지킬 수 있는 1일 2회 5분, 10분 스트레칭을 계획하였습니다. 스트레칭 만으로도 유연성, 근력, 집중력, 체력 향상 및 노화억제의 효과가 있는 것 아시죠? 마지막으로 '心'은 팀 구성원들을 사랑하는 것입니다. 아무리 능력이 뛰어난 사람이라도 혼자서는 목표달성을 할 수 없습니다. 내 가족을 사랑하는 것처럼 팀 구성원들도 사랑하면 우리가 추구하는 목표가

지 단걸음에 달려갈 수 있을 것입니다. 우리의 목표인 '배출 1조를 지향하는 세계적인 글로벌 장비회사' 곧 현실이 될 것입니다. 그럼 아토 임직원 여러분, 새해 복 많이 받으십시오.

개발지원팀 조용락 사원

벌써 2010년이 지나고 2011년 새로운 한 해가 다가오고 있습니다. 2010년 여러분은 어떻게 보내 셧습니까? 2010년 6월 처음 IPS에 입사해 다른 선배님들에 비하면 아주 적은 기간이었지만 좋은 느낌의 여러 선배님들과 동기들로 2010년의 하반기를 뜻 깊게 보낸 것 같습니다. 아직 배워야 할 것도 많고 넘어야 할 산이 많습니다. 하지만 함께 보내는 선배님들의 이끌어 주시는 덕에 처음 입사할 때와 다르게 약간은 성장한 느낌이 들고 있습니다. 지금의 자리에 만족을 하지 않고 성장하며 앞으로 2011년 IPS의 원동력, 미래의 주역이 되기 위해 노력하겠습니다. 첫 번째로 몸이 건강해야 무언가를 할 수 있겠죠?? 지금도 건강하지만 아프지 않도록 관리를 할 것 입니다. 건강의 적신호는 갑자기 찾아오기 때문입니다. 꾸준한 관리로 일 잘할 수 있는 체력을 만들고 싶습니다. 두 번째로 가족들과 저의 주변 사람들의 건강과 행복했으면 좋겠습니다. 혼자 살아 갈수는 없기 때문에 저 뿐만이 아닌 모두가 건강하고 행복해 질 수 있는 기회가 늘어날 수 있기 때문입니다. 세 번째로 솔로탈출입니다. 이제 혼자는 싫습니다. 마음이 통하는 그런 여자친구가 있었으면 좋겠습니다. 착하고 예쁘면 좋겠죠.^^ 네 번째로 시대를 앞서갈 수 있는 선견지명을 가질 수 있는 능력을 키우고 싶습니다. IT 산업의 핵심은 바로 선견지명에서 나온다 해도 과언이 아닐 것 입니다. 꾸준한 자기개발로 이러한 능력을 키우는 것을 다음해의 목표로 하고 싶습니다. 다섯 번째로 재물이 넉넉해진다면 한번쯤 주변의 이웃들을 돌

러볼 수 있는 그런 한 해가 되었으면 합니다. 웃음 가득하고 언제나 즐거운 일만 있는... 2011년 뿐만 아니라 매년 이어갈 수 있는 바람이 이루어지면 좋겠습니다.

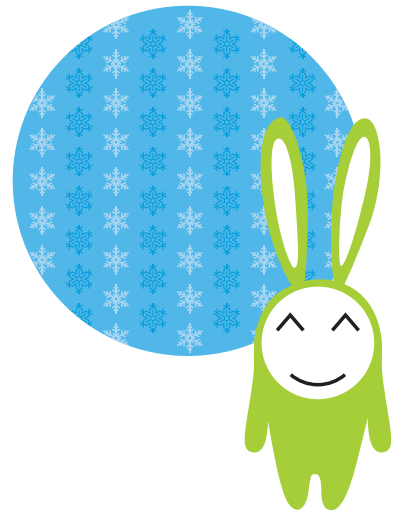
인사팀 이승연 사원

2011년 새해에는 무엇보다 "나와의 약속"을 잘 지키는 한 해가 되었으면 합니다. 매년 이맘때쯤이면 늘 그렇듯 한 해를 돌아보고 새해소망과 다짐들을 계획합니다. 그리고 올해도 역시나 지켜지지 않은 수많은 나와의 약속들로 인해 얼굴이 붉어집니다. 돌이켜보면 신정 때 다짐했던 거창한 계획들은 불과 구경이 지나기도 전에 잘 지켜지지 않는 것들이 생겨났던 것 같습니다. 2011년 새해에는 거창한 계획보다는 지킬 수 있는 약속들만 구체적으로 세워서, 12월 연말에 한 해를 돌아봤을 때 얼굴이 붉어지지 않았으면 좋겠습니다.

경영지원팀 김혁 사원

저는 2011년 한해 두 가지의 개인적 목표이자 소망을 갖고 있습니다. 그 첫번째는 집안의 가장으로써 제 자신의 역할에 최선을 다하자는 것입니다. 올 한해 회사일이 바쁘다는 핑계로 가족들에게 신경을 쓰지 못한 것이 무척 후회가 되기 때문입니다. 2011년 새해부터는 좀 더 가족들과 함께 하며 즐겁고 화목한 가정을 만들기 위해 노력할 것입니다^^ 그리고 맑은 바 업무의 전문성 위에 역동적이고 자신감있게 업무를 추진해 주위 동료들로부터 인정받는 것이 두번째 개인적 목표이자 소망입니다. 마지막으로 한가지 더 덧붙이자면 제가 아직 여자친구가 없는데 새해에는 저에게 어울리는 괜찮은 사람을 만났으면 좋겠습니다^^ 새해 복 많이 받으시고 모두들 대박나십시오~!

(주)원익머트리얼즈



구매팀 남영주 대리

갑작스런 심장마비로 인한 혼수 상태로 벌써 3년째 깊은 잠에서 깨어나지 못하고 있는 우리 사촌 오빠, 잔병치레 하나 없이 누구보다도 건강하던 사람이었는데, TV속 드라마에서만 일어날 것 같던 사고가 우리 가족들에게 닥쳐버렸습니다. 오빠, 창우도 이제 벌써 4학년 졸업을 앞두고 있고, 소진이도 임용고시를 준비하고 있어요. 간절히 기도하는 가족들이 있으니, 정말 거짓말처럼, 언제 아팠었느냐 것처럼, 아무렇지도 않게 긴 잠에서 깨어나시길 간절히 소망합니다. 이 세상에 기적은 반드시 존재한다고 믿습니다. 그 기적이 2011년 꼭 이루어졌으면 좋겠습니다.

품질팀 이기원 대리

벌써 2010년이 마무리되고 있는데요. 정말 원익머트리얼즈라는 활발한 회사를 만나 항상 시간의 빠른 속도를 느끼고 있습니다. 나이를 먹는다는 것이 꼭 나쁘지만은 않다고

Talk Box

원익사의
새해소망



느끼는, 저는 아직은 새파란 30대 초반입니다. 2010년은 유난히 바빴습니다. 그래서인지 여느 연말처럼 새해소망까지 생각을 못해봤습니다. 이번 사보 내 새해소망이라는 주제덕분에, 작은 여유를 가져봅니다.

1. 2011년 새해에는 저와 제 가족을 비롯하여 사랑하는 사람들의 건강이 최우선 소망입니다. 물론 회사동료들의 건강도 포함됩니다. 건강해야 뭐든 원하는 것들을 행하고 이를 수 있겠지요.
2. 다음으로는 제가 하루의 1/3이상을 보내는 회사의 발전을 기원합니다.

2011년에 계획된 수많은 일들이 모두 잘 해결되어서, 업무에 대한 보람도 느끼고 그에 따라 성과급도 많이 받았으면 합니다.

뿐만 아니라, 제가 맡고 있는 업무인 고객불만업무가 현저히 줄었으면 합니다.

사후조치보다 예방조치가 선행되고, 따라서 모든 고객들이 신뢰하는 보다 우수한 기업으로 발돋움했으면 합니다.

그 외 소망들은 보다 개인적인 바램들로, 너무 많아 다 적지를 못하겠네요.

모두들 2011년 모두 웃을 수 있는 한 해 되시길 바랍니다.

새해 복 많이 받으세요.

품질팀 이성우 대리

1. 올 2011년에는 다이어트에 꼭~ 성공하기

올해 술과 함께 했더니 무려 92kg 라는 살이 빠지지 않고 그대로 남아 있어 많이 속상했는데 올해는 독한 마음과 세부적인 계획을 세워 꼭~ 다이어트에 성공하고 싶네요^^

저도 일명 S라인을 만들어 결혼전 모습을 되찾고 싶어요~

2. 가장 큰 목표인 내집 마련하기
그 동안 여러가지 이유로 결혼 10년이 되었지만 내집장만을 하지 못했는데 올해는 꼭~ 내집장만을 하고 싶습니다.

내 집에서 아이들이 즐겁게 뛰어놀고 행복하게 사는 모습을 오늘을 그려봅니다.

3. 가족들과 두달에 한두번 학습체험
요즘은 부모님들이 아이들 학습체험을 위해 일부러 여행도 다니곤 하는데 우리아이들에게 해주지 못해 항상 미안했습니다.

내가 좋아하는 곳만 여행만 다니고, 정작 아이들을 위해서 가보고 싶습니다.

개발팀 최호윤 대리

원익머트리얼즈에 입사한 이후 처음으로 한 해를 보내고 새해를 맞이하게 됩니다.

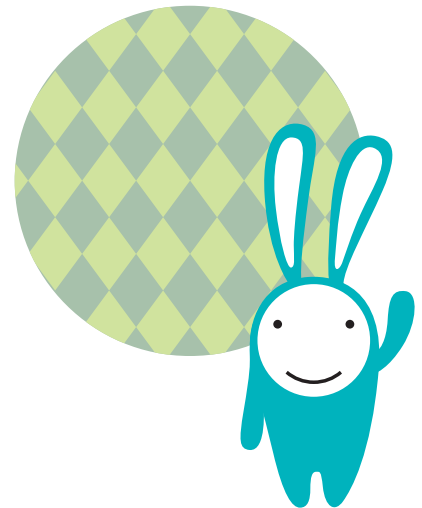
나의 새해 소망은 크게 세가지가 있습니다.

첫째, 연구 개발팀 부서원들의 열정이 하나로 모여 2011년에 대박 ITEM을 개발하여 원익머트리얼즈에 큰 공헌을 세웠으면 합니다.

둘째, 2011년 봄이면 저의 2세가 태어날 예정입

니다. 한 남자로 있다가 한 가정의 아버지가 되기 위한 준비를 하려고 합니다. 직장가 가정 두 가지 모두 성실히 잘 해나가는 제가 되었으면 합니다. 셋째, 2010년 초부터 시작된 아버지의 전립선암과 폐암이 함께 진행되었다가 조금씩 암을 이겨내는 과정에 있습니다. 2011년에는 더욱더 회복되어서 봄에 태어날 손주를 번쩍 들 수 있는 체력을 주었으면 합니다.

(주)위닉스



구매팀 정미란 사원

승진과 공부는 이르면 이룰수록 좋다고 생각하는 사람 중에 1인입니다. 그래서 저는 돌아오는 2011년 목표를 하나 세웠습니다. 머리 회전이 한 바퀴라도 더 빨리 돌 때, 자격증을 하나 취득하는 것이 새해소망입니다. 모든 시험이 다 그러하듯, 물론 쉽지 않은 도전이 될 것 같습니다. 많은 시간과 노력을 투자해야만 좋은 성과를 얻을 수 있겠지요! 그래도 “시작이 반이다” 라는 말이 있지 않습니까? 이왕 이렇게 도전하기로 마음먹고, 시작하게 되었으니 반은 성공했다 생각하고, 들인 돈과 시간이 헛되지 않도록, 남은 시간 최선을

다해 준비 할 것 입니다. 여러분도 돌아 오는 새 해엔 ‘따야지.. 따야지..’ 생각만 하고 있던 자격 중에 한번 도전해 보세요~ 시작이 반입니다 ^^

인사총무팀 이태을 사원

나의 새해소망은 목표로 잡은것을 성공적으로 이루어 내는것이다! 2010년을 보내면서 구체적이고 확실한 목표가 없었던 결과가 무결실 이란것에 한숨을 내쉬어 보며 다가오는 새해 내 삶을 가동시킬 엔진이 될 목표를 잡아보았다.

첫번째. 영어공부하기

항상 생각만하고 있었던 영어공부를 시작해 보려고 한다. 방금전 인터넷 수강등록을 마쳤다. 방금전 인터넷 수강등록을 마쳤다. 시작이 반이라 했으니 이미 반은성공!

두번째. 체력기르기

퇴근후 약속잡기가 망설여지고 한해한해 체력이 떨어지는걸 느낀다.

건강 보조식품만 믿을게 아니라 언제부턴가 옷걸이로 전략한 싸이클을 자주 돌려야겠다.

세번째. 독서하기

매년 세우는 계획중 하나로 올해 한달에 한권이라는 목표로 책을 읽었다.

결과는 성공~ 이 좋은 리듬을 타고 2011년도 독서의 즐거움을 잃지 않았으면 한다.

2011년은 육체적으로도 정신적으로도 골고루 성숙한 인간으로 변화되는 해가 되었으면 한다. 후년엔 금년의 목표와 다른 더 발전된 목표를 세울 수 있게 되리라 다짐해본다. 이것이 2010년을 보내며 생각해본 나의2011년 새해 소망이다.

DMP 영업팀 심규민 과장

어느덧 위닉스에 입사한지 1년반이라는 시간이

지나고 현재와 나의 미래를 생각해 봅니다.

또한 누구나 그러듯 연말이 다가오며 내가바라는 목표점을 향해 똑바로 가고 있는지를 되돌아보고 2011년 내가 가장 바라고 이루고 싶은 소망이 무엇인지를 생각해 봅니다.

먼저 나에게 모든일에 힘이 되어 줄수 있는 나의 가족의 건강이 우선일 것입니다.

내 아이가 남들 보다 뛰어나거나 최고 가 되어야 한다는 욕심이 아닌, 거창하게 말하자면 학교생활에 잘 어울리며 친구들과 잘 지내는 사회적으로 건강한 아이가 되기를 바라는 것입니다. 다른 부모들도 같은 마음이겠지만 인생을 달려가다가 힘이들고 지칠때 아이들의 1등 성적표 보단 아이들의 건강한 웃음과 행복한 미소가 더큰 활력소가 되어지기 때문입니다.

그리고 인생의 가장 오랜 길을 같이 가야할 벗이자 동료가 되어줄 배우자는 아주 흔한 말로 들리겠지만 작은것에도 기쁨을 느낄수 있는 그런 따뜻한 마음을 앞으로도 계속 간직할수 있기를 바랍니다.

함께 나의 개인적인 새해소망은 내가 앞으로 나아가고 뛰어오를수 있는 바탕이자 지지대가 되어줄 위닉스가 더욱 성장하여 그안에서 나의 가치를 높이는것입니다. 모호한 말일수도 있지만 외부에서 보이는 직급, 연봉 이런것만이 아닌 내실이 있는 역량(존재감)을 키우고 싶은 소망입니다.

물론 그것을 이루기위해 2011년 새해에는 더 많은 노력을 기울일 것이고 목표를 향하여 금방 지치는 단거리 경주가 아닌 마라톤경기를 하듯 꾸준히 달려갈 것입니다. 작은 소망을 한가지 더 애기하자면 고속도로의 휴게소처럼 인생의 마라톤에서 페이스를 잃을때 멀지않은 가까운 시외의 짧은 여행에서라도 가족과 함께할수 있는 시간을 갖고 많은 이야기를 나누며 그 안에서 서로간에 힘의 원천이 되어줄수 있는 행복한 가정을 또한 지키는 것입니다.

마지막으로 2010년을 스스로를 되돌아볼때 큰 아쉬움과 후회들이 많지만 그것을 교과서삼아 2011년 신년에는 회사와 집 모든곳에서 스스로에게 충실하고 한해를 마무리하는 시점에 다달랐을때 후회하지 않을수 있는 내가 될수 있도록 노력할것입니다. 그리고 모든분들이 2011년 새해에도 모두 소망을 이루고 목표를 달성할수 있기를 기원합니다.

원익투자파트너스(주)



기획관리팀 안혜란 사원

지난 2010년도를 돌이켜보면 너무 아쉬움이 많은 해였습니다.

올 한해는 무엇보다도 저 자신이 성장 하고 변화할 수 있는 그런 한 해가 되었으면 합니다.

저 개인적으로 자기개발을 할 수 있는 시간들이 많이 만들어 나를 좀더 생각하는 한 해가 되길 바랍니다.

그리고 무엇보다도 사랑하는 가족들이 모두 건강하고 즐거움을 바랍니다.^^

국내 10대 그룹 총수의 신년사를 분석하면
한국 경제의 내일을 내다볼 수 있다.

2011 한국경제의 미래? 그룹 총수들의 신년사를 보면 안다!

올 한 해 산업계의 화두는 무엇일까?

이 질문에 답하려면

대표적인 기업의 신년사를 분석해야 한다.

주요 기업 CEO는 신년사로 한 해를 연다.

신년사는 큰 그림이다.

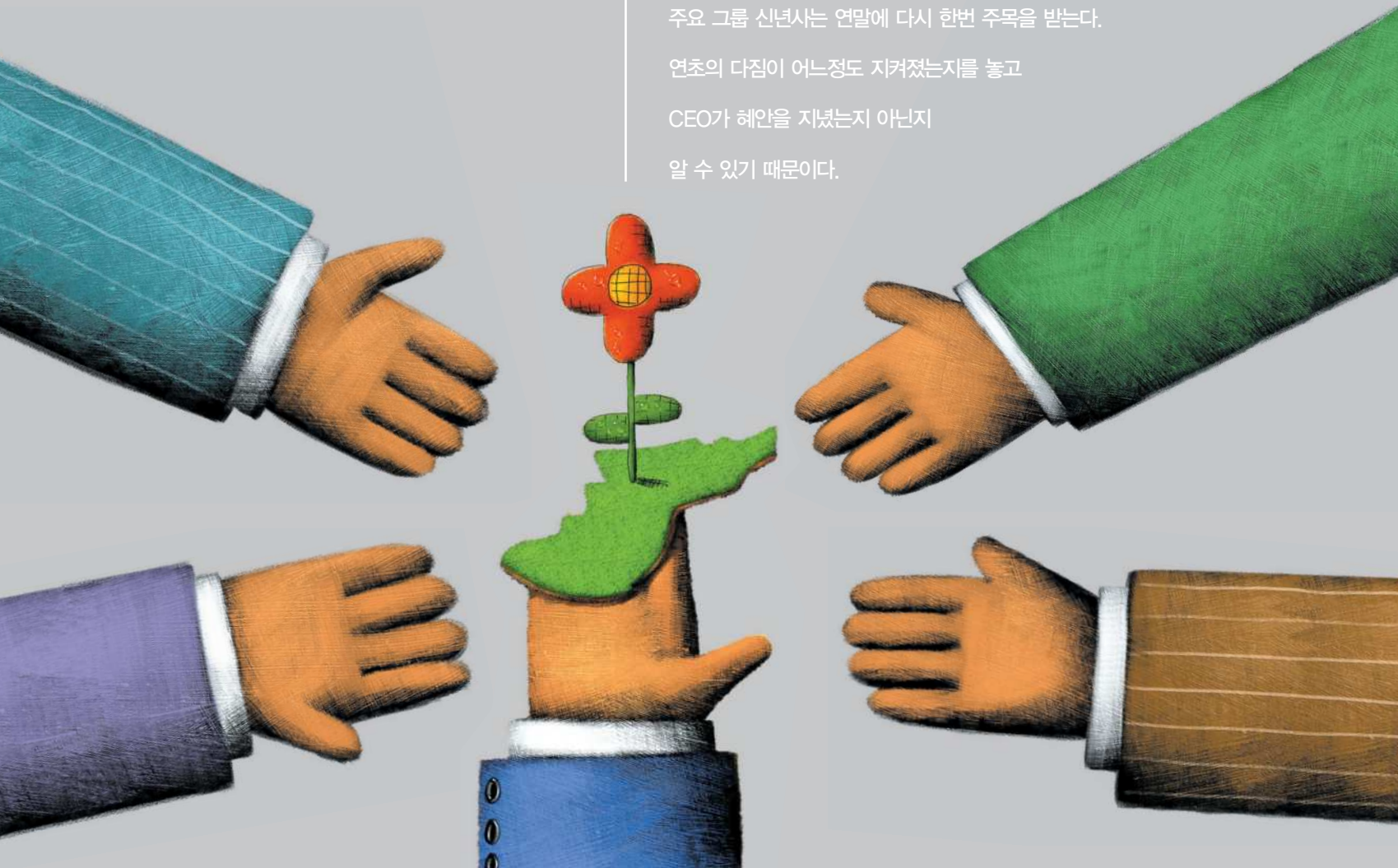
해당 기업의 수장의 청사진이 여기에 담겨있다.

주요 그룹 신년사는 연말에 다시 한번 주목을 받는다.

연초의 다짐이 어느정도 지켜졌는지를 놓고

CEO가 해안을 지녔는지 아닌지

알 수 있기 때문이다.





올해 10대 그룹 신년사에서 가장 많이 언급된 단어는 '글로벌'과 '세계'라는 단어였다. 그리고 '고객'이 그 뒤를 이었다. 매년 나오는 단어이지만 올해는 가장 많이 언급되면서 그 중요성이 높아졌다.

최근 수년간 한번도 등장하지 않았던 '사회적 책임'과 '동반성장'이라는 키워드가 등장한 점은 주목할 만한 점이다. 지난해 정부가 먼저 들고 나온 키워드다. 많은 총수들이 이처럼 대기업과 중소기업의 상생을 강조했다.

이건희 삼성전자 회장은 “주주와 고객, 협력업체는 물론 우리의 모든 이웃과 함께 더불어 성장하는 사회적 동반자가 되어야 한다”며 “특히 협력업체는 삼성 공동체의 일원이며 경쟁력의 바탕”이라고 말했다.

신격호 롯데그룹 회장도 “(협력사와) 서로 윈윈하는 문화를 구축해 협력업체들이 강소기업으로 성장할 때 우리 그룹의 경쟁력 또한 높아진다”고 말했다.



그렇다면 2009년과 지난해 신년사에서 대기업 총수들은 무엇을 강조했을까. 금융위기 직후이기 때문에 '위기' '생존'과 같은 단어를 많이 썼다. 지난해 10대 그룹의 상장 계열사 시가총액은 600조원을 넘기면서 전년 대비 30%나 늘어났다. 신년사에서 강조했던 위기 극복과 생존을 이뤄낸 셈이다. 올해는 이런 호실적을 바탕으로 '세계'로 뻗어 나갈 수 있는 '신사업'을 '선도'하자는 주문이 많았다.

구본무 LG그룹 회장은 “5년, 10년 후를 보며 기존 사업의 가치를 근본적으로 향상시켜야 한다”며 “우리가 잘 할 수 있는 새로운 분야에 진입하기 위해 신념을 가지고 다양한 실험과 시도를 계속해야 한다”고 말했다.

최태원 SK그룹 회장도 “급변하고 불확실성이 높은 경영환경에서 기회를 잡기 위해서는 그룹의 틀, 즉 프레임 바꾸고 끊임 없는 혁신과 성장을 이뤄야 한다”고 말했다.



그룹 신년사에는 산업계의 비전이 담겨있다. 올해 신년사의 하이라이트는 현대자동차그룹의 정몽구 회장의 즉흥연설이었다. 이를 통해 그룹 총수의 중장기 비전을 엿볼 수 있었다.

정몽구 회장의 20여 분간의 즉흥연설에서 그는 '안전' 그리고 '품질'을 강조했다.

정몽구 현대자동차그룹 회장은 “올해 자동차 판매 목표는 633만대”라며 연설 내내 '안전과 품질'을 강조했다. 또 도요타 리콜사태를 간접적으로 언급하면서 이를 타산지석으로 삼아야 한다고도 했다.

구본무 회장은 지난해의 방심이 부른 실적 악화를 인정하면서 따라가는 경영이 아닌 선도하는 경영을 약속했다. 그는 “한 때 성공에 안주하거나 방심하면 고객으로부터 바로 외면받게 된다는 엄중한 교훈을 일깨워 준 한 해”였으며 “시장 선도는 더 이상 선택의 문제가 아닌 반드시 가야하는 길”이라고 강조했다.

해마다 신년사에서 사자성어를 내놓기로 유명한 **최태원 SK 회장**은 지난해 기존 틀을 깨자는 뜻의 파부침주(破釜沈舟)에 이어 올해는 '봉정만리(鵬程萬里 : 봉새를 타고 만리를 난다는 뜻으로 원대한 사업이나 계획을 일컫는다)'를 선택했다.

이상에서 보듯, 2011년 10대 그룹사의 신년사에서 언급된 몇가지 키워드와 주제를 분석하면 올 한해 뿐만 아니라 새로운 미래비전을 세워가는데 자그마한 도움이 될 것이다.

한정연 중앙일보 이코노미스트 기자

MUSICAL

세계인의 마음을 사로잡은 뮤지컬 빌리엘리어트에
한국인의 감성을 담았다.



BILLY ELLIOT
THE MUSICAL

전시기간 2010.8.30~2011.2.27(월요일 공연 생략)
장 소 LG 아트센터
관람시간 화·목·금 8시 / 수 2시30분, 8시 / 토·공휴일 2시, 7시30분 / 일 2시
관람료 VIP 130,000 / R석 110,000 / OP석 90,000 / S석 70,000 / A석 50,000
문의 LG 아트센터 02-2005-0114 / 인터파크 02-1544-1555

발레를 꿈꾸는
한 소년의 꿈과 도전이
우리의 마음을
사로잡는다



뮤지컬 '빌리 엘리어트'의 공연이 서울 LG 아트센터에서 오는 2월 27일까지 열린다. 아시아에서는 최초로 한국 시장에 발을 내딛은 뮤지컬 '빌리 엘리어트'는 전 세계적 권위의 뮤지컬 상인 영국 '올리비에상'(2006)과 미국 '토니상'(2009)을 동시 석권하면서 작품성을 인정받아 금세기 최고의 뮤지컬로 손꼽히고 있다.

2005년 5월부터 런던 빅토리아 극장에서 초연된 뮤지컬 '빌리 엘리어트'는 현재까지 웨스트엔드 2,000회, 브로드웨이 500회 공연을 넘긴 상태다. 전 세계 420만 명 이상이 관람한 것으로 추정하고 있다. 또한 '빌리 엘리어트'는 20세기를 풍미했던 '오페라의 유령', '캣츠'에 이어 21세기 뮤지컬을 대표하는 작품으로 평가 받고 있다.

탄광촌 한 소년의 꿈과 희망이 담긴 감동을 객석까지

탄광 노동조합과 정부사이의 갈등이 팽팽한 영국

북부 탄광촌, 11살 소년 빌리는 파업시위에 열성인 아버지와 형, 치매증세가 있는 할머니와 함께 살고 있다. 어느 날 권투연습장 한 구석에서 실시되는 발레 수업에 우연히 참가하게 된 빌리는 이내 발레의 매력에 빠져든다. 발레수업의 선생인 윌킨슨 부



인은 빌리의 천재성을 확인하고 빌리를 가르치기로 하지만 아버지와 형의 반대로 수업은 중단된다. 발레에 대한 열정을 접을 수 없던 빌리는 성탄절, 텅빈 체육관에서 자신만을 위한 공연을 준비한다. 마침 체육관을 찾은 빌리의 아버지는 빌리의 열정적인 춤을 보게 되고 자식이 진정으로 원하는 것이 무엇인지 깨닫게 된다. 그 날 이후 누구보다 열성적인 후원자가 된 빌리의 아버지, 빌리의 왕립 발레스쿨 입학 자금마련을 위해 죽은 부인의 유품을 전당포에 맡기고 시위까지 포기하면서 빌리를 물심양면으로 돕는다. 아버지의 헌신적인 사랑 속에 빌리는 자신의 꿈을 향해 한걸음씩 걸어간다.

연출, 음악, 안무 3박자의 환상적인 만남 속에 탄생한 대한민국 빌리 엘리어트

뮤지컬 '빌리 엘리어트'는, 2000년 개봉해 전 세

계인의 마음을 사로잡은 동명 영화를 원작으로 제작됐다. 영화에서의 감동을 그대로 뮤지컬로 옮겨 오기 위해 연극 연출가 출신이자 영화 '빌리 엘리어트'의 연출가였던 '스티븐 달드리'가 연출을 맡았고 영화 '빌리 엘리어트'의 원작사이자 '노팅힐',



'러브 액츄얼리' 등 로맨틱 영화의 제작사이기도 한 '워킹 타이틀'이 뮤지컬 제작을 맡았다. 또한 '라이언킹'과 '아이디'로 각각 오스카상, 토니상을 수상하면서 뮤지컬 작곡가로도 입지를 다진 천재 음악가 엘튼 존이 감동적인 음악을 선보였고, 마지막으로 안무는 영화 '빌리 엘리어트'의 안무가이자 '반지의 제왕', '아워 하우스' 등 우수한 작품으로 올리비에상을 수차례 받은 '피터 달링'이 맡았다.

연출과 음악, 안무가 환상적인 조화를 이룬 뮤지컬 '빌리 엘리어트'는 아시아 최초로 한국무대를 밟았고 1년간의 '빌리찾기'와 1년 4개월간의 '빌리 스쿨' 트레이닝을 통해 5명의 대한민국 1대 빌리를 탄생시켰다. 누구보다 빌리를 꿈꿔온 5명은 무대에서의 감동을 객석까지 생생하게 전달해주고 있다.



세계 사진의 거장을 만든 거장 델피르 그리고 그의 친구들이
해외 첫 전시로 한국을 찾았다.



지난 12월 7일부터 예술의전당 한가람 미술관에는 '델피르와 친구들' 展이 열리고 있다. 델피르는 편집자,

광고업자, 예술디렉터, 전시회 기획자, 영화 제작자 등 수많은 호칭이 말해주듯 뛰어난 기획력을 바탕으로 사진의 존재이유와 대중화에 매진해 왔다. 특히 사진을 감상하고 무엇을 봐야하는지 보여줌으로써 사진의 새 지평을 열었다는 평가를 받고 있다.

'노프 Neuf', '뢰유 L'Oeil' 등의 사진잡지 창간을 비롯해 다양한 영화와 TV프로그램은 물론 수많은 사진 전시를 기획했다. 특히 1982년 사진만을 다룬 첫 번째 사진집 시리즈 '포토 포슈'는 시집처럼 들고 다니면서 언제나 사진을 감상할 수 있도록 만들어 사진 대중화에 크게 기여했다. 그의 사상과 영감은 매그넘 사진가들과의 우정과 협력 속에서 탄생했다. 카르티에 브레송과 요세프 코우델카의 우정을 다져온 델피르는 앙리 카르티에브레송의 책 15권을 비롯해 코우델카의 책 7권을 기획·출판했고 2002년에는 '브레송 제단' 설립에 동참하는 등 끈끈한 우정을 이어왔다.

이번 전시는 사진 발전에 힘써온 델피르를 위해 16명의 작가가 함께 했다. '델피르와 친구들' 展은 185점의 오리지널 프린트와 4편의 영화, 150권의 사진 책으로 구성되어 있다.

전시는 크게 4개의 섹션으로 나뉘져 있다.

세계 최고 사진의 만남 델피르와 친구들 展

사진의 거장을 만든 거장 '델피르와 친구들' 展이 서울에서 열리고 있다. 사진 대중화에 앞장서 다양한 사진 전시회를 기획해온 델피르를 위해 사진의 거장들이 나섰다. 이번 전시는 남다른 의미를 지닌다.



첫 번째 '사진의 역사와 만나다'는 델피르가 15년간 몸담았던 국립사진센터 때의 활동을 담았다. 그는 이곳에서 150회에 이르는 전시회를 기획했다. 사사진사 초기의 작품들을 다양하게 살펴볼 수 있다.

두 번째 섹션 '신화가 된 사진을 만나다'는 많은 이들에게 사랑받은 사진들이 모인 곳이다. 카르티에브레송의 '결정적 순간'을 비롯하여 두아노의 '시청 앞에서의 키스', 코우델카의 '멈춰버린 시계', 살가두의 '찬란한 아프리카' 등 델피르와 인연을 맺어온 사진가들의 작품들을 한자리에 모두 모았다.

세 번째 섹션 '세기의 사진책을 만나다'에서는 델피르가 만든 세기의 사진책들을 만날 수 있다. 1982년 포토 포슈 시리즈의 첫판인 '나다르'를 볼 수 있다. 그밖에 코우델카의 '카오스', 포토 포슈 시리즈, 로버트 카파, 로버트 프랭크의 '미국인' 첫 카피본 등 평소 접하기 힘든 사진책을 만날 수 좋은 기회다.

네 번째 섹션 '영화로 만나는 거장의 숨결'은 영화제작자로서의 델피르의 모습을 살펴볼 수 있는 곳으로 사라 문 감독의 '이미지 전달자, 델피르의 초상' 52분과 윌리엄 클라인의 영화 '무하마드 알리' 5분과 '폴리 마구, 당신은 누구십니까?' 5분 등 총 4편의 영화를 살펴볼 수 있다.

이번 전시는 전시 특별 프로그램으로 '나의 첫 번째 사진집' 만들기 워크숍과 '어린이를 위한 포토워크북', '가족앨범 만들기'를 비롯해 특별 도슨트 프로그램이 준비돼 있다. 평소 사진에 관심이 있는 사람이라면 다양한 사진과 함께한 델피르의 일대기를 살펴볼 수 있는 좋은 기회가 될 것이다.

전시기간 2010.12.17~2011.2.27(월요일 공연 함)
장 소 예술의전당 한가람 미술관 3층
관람시간 AM11:00~PM7:00 (매월 마지막 주 월요일 휴관 / 전시 종료 시간 1시간 전까지 입장 마감)
관람료 성인 10,000 / 청소년(중, 고등학생) 8000 / 어린이(초등학생 이하) 5,000
문의 02-710-0765, 0762, delpire@hanico.kr

긴장된 몸을 풀어주는 간편한 호흡법



숨쉬기만 잘해도
건강과 안정을
동시에
얻을 수 있다
짧은 시간 투자로
겨울철
경직된 몸의
긴장을 풀어보자

숨쉬기만 잘해도 겨울철 건강관리 끝~

하루 10분 간편한 호흡운동으로 2011년에도 건강하게~

1단계 복식호흡

이 호흡은 숨을 마실 때 가슴이 퍼지고 배가 들어가며, 내실 때 가슴이 오므러지고 배가 나오는 흉식 호흡과는 반대다. 흉식 호흡은 일반인이 무의식적으로 숨을 쉴 때 하는 호흡이다. 복식 호흡은 단순히 호흡의 기본으로만 가치가 있는 것은 아니다.

방법

- ① 서거나 앉거나 또는 누워서도 할 수 있으나, 앉아서 하는 것이 좋다.
- ② 숨을 마실 때 배가 나오고 내실 때 배가 들어가도록 한다.

효과

흉식 호흡보다 폐활량도 많고 숨을 마실 때 배가 나오게 됨으로써 횡격막(가로막)이 내려가고 그에 따라 공기가 폐의 아랫부분까지 들어가게 된다. 일상생활에는 전혀 사용하지 않던 아래 폐를 사용하게 되기에 아래 폐에서 발생하는 대부분의 폐질환을 예방할 수 있다. 또한 배를 움직여서 호흡을 하기 때문에 모든 내장의 운동이 활발하게 일어나 소화 흡수 배설작용뿐만 아니라 소화액을 비롯한 호르몬 분비를 원활하게 한다. 또한 복식호흡은 평소 흥분된 상태의 교감신경을 가라앉히는 데 효과적이다. 그래서 짧은 시간이지만 복식 호흡을 하면 금세 심신의 안정을 찾을 수 있다

2단계 교호호흡

방법

- ① 정좌하고 앉는다.
- ② 오른손 엄지손가락으로 오른쪽 코를 막고 왼쪽 코로 숨을 내쉰다.
- ③ 왼쪽 코로 숨을 마신 다음 왼쪽 코를 막고 오른쪽 코로 숨을 내쉰다.
- ④ 오른쪽 코로 숨을 마신 다음 오른쪽 코를 막고 왼쪽 코로 내쉰다.
- ⑤ 이러한 일련의 과정을 5분간 반복한다.

효과

이 호흡은 심신의 모든 기능의 평형을 유지시키기 때문에 모든 질병에 효과가 있다고 할 수 있다. 단 몇 분만 하여도 추위나 더위 또는 감정의 흥분이나 침울한 상태 등과 같이 상대적으로 한 곳에 치우친 심신의 상태가 바로 회복되는 것을 느낄 수 있다.

또한 코나 인후 등의 호흡기 질환에 효과가 있고 기를 하단전까지 내려서 안정시키는 데에 탁월한 효과가 있다. 몸이 경쾌해지고 혈색이 좋아지며 소화작용을 촉진시킨다.

번호가 나오기까지
함께 하신 원익인
여러분께 감사드립니다

(주)원익 우재준
 김미진
 권윤정

(주)원익퀵츠 엄성진
 송지현
 윤창섭
 도현수
 스키스노우보드동호회

신원종합개발(주) 최정미
 이윤정

(주)아토 이기훈
 유승관
 김민식
 조용락
 이승연
 김혁
 백연종
 유동석

(주)원익머트리얼즈 조익성
 남영주
 이기원
 이성우
 최효윤
 송민희

(주)위닉스 정미란
 이태울
 삼규민

원익투자파트너스(주) 안혜란
 차은주

기획조정실 김동철
 박한새



2011 WINTER
V O L . 25

세 계 초 우 량
기 업 을 향 해 가 는
원 익 , 원 익 인 이
함 께 하 는 사 보



뉴 써마지-써마쿨 NXT

뉴 써마지-써마쿨 NXT란?

New THERMACOOL™ NXT

고주파 에너지를 이용한 주름 치료 장비를 만든 써마지사의 새로운 주름 치료 시술로 고주파 에너지를 이용하여 피부 깊은곳까지 강력한 열에너지를 전달하여 콜라겐을 수축시킴과 동시에 콜라겐 재생성을 유도함으로써 탄력적인 피부를 만들어주는 방법입니다.

뉴 써마지-써마쿨 NXT 시술로 수술 없이 얼굴 주름 및 민감한 눈가 주름, 입주위 팔자 주름 개선의 효과를 볼 수 있습니다.

뉴 써마지-써마쿨 NXT 시술 안내

New THERMACOOL™ NXT



아이즈 바이 써마지 (Eyes by Thermage)
아이즈 바이 써마지는 민감한 눈가 주름 전용 시술로
• 처진 눈꺼풀의 탄력 증대 및 또렷한 눈매
• 눈 밑 피부의 리프팅을 통한 처진 눈가 주름 개선의 효과를 보실 수 있습니다.



립스 바이 써마지 (Lips by Thermage)
립스 바이 써마지는 팔자 주름 전용 시술로
• 입가 팔자 주름 개선
• 탄력있고 도톰한 입술의 효과를 보실 수 있습니다.



페이스 바이 써마지 (Face by Thermage)
페이스 바이 써마지는 얼굴 전반의 탄력 개선을 위한 시술로
• 처진 눈꺼풀, 팔자 주름, 처진 얼굴 라인의 탄력 증대 및 주름 개선
• 얼굴 전반 리프팅을 통한 매끄러운 페이스 라인의 효과를 보실 수 있습니다.

✓ 더 빨라진 뉴 써마지-NXT

뉴 써마지-써마쿨 NXT로 시술 시간이 20%정도 빨라졌습니다.

✓ 더 빨라진 효과

뉴 써마지-써마쿨 NXT에 장착된 뉴 써마지팁은 고주파 열을 가하는 동안 피부를 진정시키는 프리쿨링 시간을 단축시켜 시술 후 가시적인 효과를 더욱 빨리 볼 수 있습니다.

✓ 원하는 시술 부위에 적합한 맞춤 치료

뉴 써마지-써마쿨 NXT는 시술 부위별 전용팁을 이용해 얼굴, 눈가, 팔자 주름 등 시술 부위별 전문 치료가 가능합니다.



전국 유명 클리닉에서 뉴 써마지-써마쿨 NXT 시술을 만나볼 수 있습니다.



(주)원익

서울시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 10, 23층
Tel. 02. 555. 4939 Fax. 02. 554. 5324

의료기기 광고 사전심의 확인번호 2008-GJ1-18-0079-00004

주름 치료 관련 미 FDA 승인