

2 0 1 2

WINTER

Vol. 29

세계 초우량 기업들	COVER STORY	06
향해가까 윈익	DREAM SECTION	28
윈익인이 함께하는 사보	CHALLENGE SECTION	38
	PASSION SECTION	42
	LIFE STORY	50

윈익인



WONIK
 Reliable Partner Around The World

變化 + 革新

변화와 혁신, 열정과 도전으로 새로운 30년! 그 위대한 발전을 다같이 이루어 냅시다.

COVER STORY



COVER STORY	06
회장님 신년사	
COVER STORY	08
대표이사 신년사	
WONIK NEWS	16
원익 계열사 소식	
CEO COLUMN	24
기업문화의 시작은 소통과 변화	
DISCOVERY OF BADUK	26
원익배 십단전 본선 진행중 16강 진출자 최종 확정	

CONTENTS

COVER STORY

Cover Story	06
회장님 신년사	
Cover Story	08
대표이사 신년사	
Wonik News	16
원익 계열사 소식	
CEO Column	24
기업문화의 시작은 소통과 변화	
Discovery of Baduk	26
원익배 심단전 본선 진행중	
16강 진출자 최종 확정	



원익사보 2012년 겨울호 원익인 통권 29호

발행인 조용래

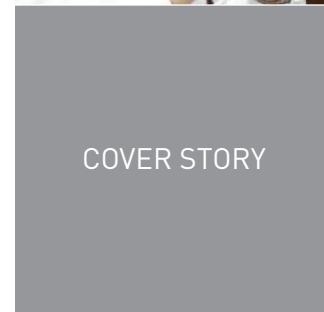
발행일 2012년 1월

발행처 원익

디자인 비즈커뮤니케이션즈 02.517.1901

본사 서울특별시 서초구 서초동
1445-3 국제전자센터 23층

사보 '원익인'은 한국 간행물 윤리위원회의
윤리강령 및 실천요강을 준수합니다



D R E A M

C H A L L E N G E

P A S S I O N

L I F E S T O R Y

Wonik Dream Team 28
 고객의 신뢰와 전문성을
 동시에 잡는다

Self Innovation Note 32
 행복한 삶을 위한 조화 :
 나, 가족, 일

Never ending challenge 38
 엔지니어와 경영을 조화시킨
 조용한 구글 변화의 주역,
 에릭 슈미트

Never ending challenge 40
 변화와 혁신의 기업,
 3M

Zoom in 42
 여유롭게 대~중
 끈끈한 회사생활도 함께 하자

Scene of Welfare Service 44
 함께 맞추는
 추억의 퍼즐 봉사

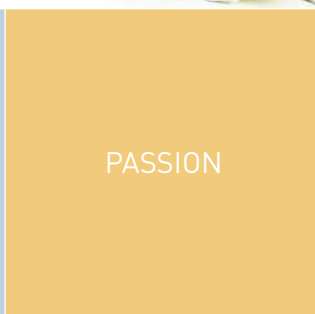
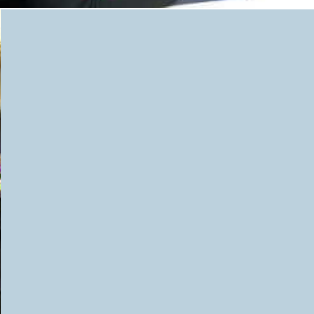
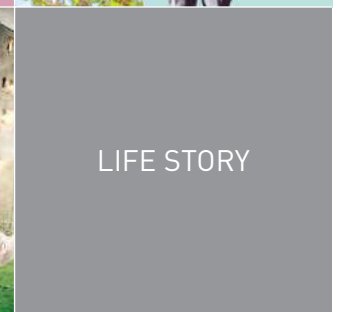
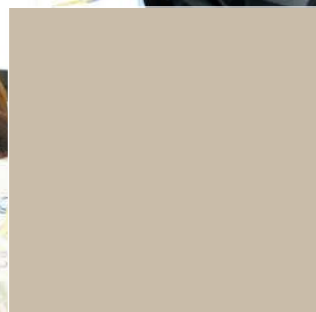
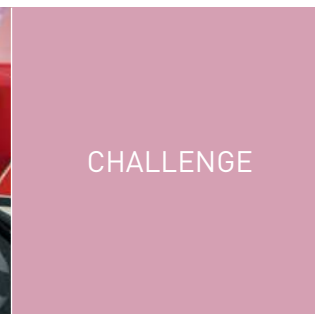
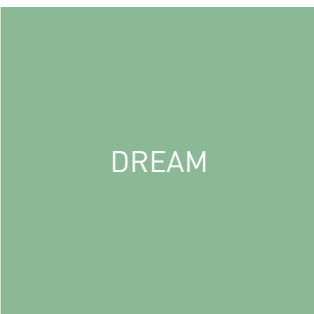
Talk Box 46
 새해 소망 및 새해 계획

Economic Report 50
 2012, 内憂外患의 한국경제에
 대처하자

MUSICAL 52
 프랑스 뮤지컬의 대표작
 "노트르담 드 파리"가 6년 만에
 다시 한국을 찾는다

Exhibition 53
 예술을 통한 관객과의 소통의
 팝아트의 세계 데이비드 라사펠이
 한국에서 특별전을 가진다

Health 54
 추운 겨울,
 종합적인 건강관리는 필수!





2012
新年辭



2012년
새해가 밝았습니다
임진년(壬辰年) 용의 해를 맞아
우리 임직원
여러분의 가정에
건강과 행복이
가득하기를
기원 합니다

친애하는 임직원 여러분

2012년 새해가 밝았습니다. 임진년(壬辰年) 용의 해를 맞아 우리 임직원 여러분의 가정에 건강과 행복이 가득하기를 기원 합니다.

올해는 지난 30년 태동기에 닦았던 초석 위에 위대한 성장을 시작하는 첫해입니다.

2011년과 2012년 우리 사회의 테마는 변화라고 생각합니다. 자본주의, 민주주의, 계급, 연공서열의 기존질서에 대한 변화를 요구하고 있습니다. 기업 또한 변화와 진화를 한 기업만이 살아 남았으며 기존 사업에 안위를 추구하였던 20세기의 위대한 기업이 대부분 몰락하였습니다.

저희 원익도 변화하여야 한다고 생각합니다.

변화의 근본과 시작은 기업문화에 있다고 생각합니다. 지난 30년, 신뢰와 공정의 기업이념을 바탕으로 성장하였다면 이제 새로운 시대의 문화는 자유, 소통, 행복을 추구하여야 한다고 생각합니다.

임직원 여러분

매사에 사고와 행동의 자유를 가지세요.

무엇이든 느끼는 대로 생각하시고, 행동하세요. 절도와 예의, 책임 있는 자유는 우리를 변하게 만들 것입니다.

또한, 소통은

우리 경쟁력의 핵심입니다.

소통이 원활한 조직은 팀웍, 능률을 향상 시킬 것입니다. 제발 타인의 말에 항상 귀를 기울이고 나의 생각을 성실하게 전달하려고 노력하십시오. 여러분 모두 행복한 원익인이 될 수 있도록 서로 도와주세요. 이러한 노력을 다하면, 우리에게 필요한 열정이 생기고 이는 틀림없이 위대한 발전에 원동력이 되리라 확신합니다.

마지막으로

끊임없이 도전하여야 합니다.

기존 사업은 세계최고가 될 수 있도록 항상 도전하고, 또한 신사업을 만들고 M&A를 통하여 도전과 변화를 끊임없이 추구하여야 합니다. 여러분, 변화는 선택의 문제가 아닙니다. 올해 경제가 다들 어렵다고 합니다. 우리는 변화와 도전을 통하여 이를 극복하고 새로운 30년, 위대한 발전을 다같이 이루어 냅시다.



CREATIVE



COMMUNICATION



CHALLENGE

임직원 여러분
2012년은
매일 매일 변화하고 도전하는
임진년 한해가 되기를 바라며
원익 가족 모두의 가정에 건강과 행복이
늘 함께하기를 기원합니다
감사합니다

2012년 1월 · 원익 회장 이 용 한



친애하는 임직원 여러분!

2012년 임진년 새해가 밝았습니다.

먼저 임직원 모두의 가정에 늘 건강과 행복이 가득 하시고 뜻하시는 모든 일들이 성취되는 한 해가 되기를 기원합니다.

오늘 전 어제 원익 사무실에서 회장님이 강조하시며 말씀하셨던 내용을 여러분들과 함께 공유하는 것으로 시작하고자 합니다.

제가 워크샵때나 과장급, 대리급 직원들을 대상으로 교육할 때 강조했던 내용과 일맥상통할 뿐만 아니라 원익 전체의 방향을 이해하는 것이 중요하다고 생각하기 때문입니다.

2011년과 2012년 우리 사회의 테마는 변화라고 생각합니다. 자본주의, 민주주의, 계급, 연공서열의 기존질서에 대한 변화를 요구하고 있습니다. 기업 또한 변화와 진화를 한 기업만이 살아 남았으며 기존 사업에 안위를 추구하였던 20세기의 위대한 기업이 대부분 몰락하였습니다.

저희 원익도 변화하여야 한다고 생각합니다.

변화의 근본과 시작은 기업문화에 있다고 생각합니다. 지난 30년, 신뢰와 공정의 기업이념을 바탕으로 성장하였다면 이제 새로운 시대의 문화는 자유, 소통, 행복을 추구하여야 한다고 생각합니다.

임직원 여러분! 매사에 사고와 행동의 자유를 가지세요.

무엇이든 지 느끼는 대로 생각하고, 행동하세요. 절도와 예의,

책임 있는 자유는 우리를 변하게 만들 것입니다.

또한, 소통은 우리 경쟁력의 핵심입니다.

소통이 원활한 조직은 팀웍, 능률을 향상 시킬 것입니다. 제발 타인의 말에 항상 귀를 기울이고 나의 생각을 성실하게 전달하려고 노력합시다. 여러분 모두 행복한 원익인이 될 수 있도록 서로 도와 주세요. 이러한 노력을 다하면, 우리에게 필요한 열정이 생기고 이는 틀림없이 위대한 발전에 원동력이 되리라 확신합니다.

마지막으로, 끊임없이 도전하여야 합니다.

기존 사업은 세계최고가 될 수 있도록 항상 도전하고, 또한 신 사업을 만들고 M&A를 통하여 도전과 변화를 끊임없이 추구하여야 합니다. 여러분, 변화는 선택의 문제가 아닙니다.

변화와 도전을 통하여 이를 극복하고 위대한 발전을 함께 이루어 냅시다.

임직원 여러분!

우리 내부로 얘기를 전환하자면, 저는 지난 1년동안 끊임없이 강조했던 것이 세가지가 있습니다.

첫째로, 우리는 큰 도약을 위한 준비가 다 되어 있다는 점입니다.

우리는 진위 R&D캠퍼스에 연구개발 및 생산 확대를 위한 제반 시설 확충과 신규 우수인력 영입, 사업부별 중점 추진 프로젝트 진행 등의 대규모 투자를 통해 모든 준비를 완료 했습니다.



이제 그 결실을 맺는 2012년이 될 것을 믿어 의심치 않으며 기필코 목표를 달성 하리라 생각합니다.

두번째로, 저는 우리의 현재의 경쟁력이 동종 국내업체에 대해서도 턱없이 떨어지고 있다는 점을 강조했습니다.

여러분도 보셨다시피, 우리의 경쟁력은 중하위권이었습니다. 이는 반드시 올해 극복해야 하는 최우선 과제입니다.

마지막 세번째로, 우리의 문화를 바꾸어 나가는 가장 중요한 도구로서 커뮤니케이션을 강조하였습니다.

조직 전체가 큰 힘을 발휘하기 위해서는 자유스런 아이디어의 흐름, 자유분방한 상상력, 그것이 잘 교류될 수 있는 회의문화같은 것이 구비되어야 한다고 생각합니다.

이제 우린 여러 차례에 걸쳐 비전과 목표를 함께 공유하여 우리 임직원 모두가 충분히 이해 하고 있으며 우리에게서 무한 성장을 위한 기본 역량을 갖추고 있기 때문에 올해 한해는 진정으로 도약을 하는 첫해가 되리라 믿어 의심치 않습니다.

지나온 나날들을 돌이켜보며 만족하기 보다는 우리 모두 함께 겸손한 자세로 끊임없는 노력으로 새로운 역사를 창조해 냅시다.

새해 복 많이 받으십시오.
감사합니다.

친애하는 원익 가족 여러분!

2012년 임진년 새해가 시작되었습니다.

지난 몇 년간 당사는 벤처투자 중심의 사업구조에서 기업투자본부를 신설하여 회사의 외형성장과 동시에 안정적이면서 지속적인 수익구조를 창출하기 위해 노력하여 왔으며, 이러한 노력의 결과 꾸준히 의미 있는 성장 및 성과를 보이기 시작하였습니다. 특히 지난해 말 한국정책금융공사, 우정사업본부에서 총 1,300억원 출자 승인을 받음으로써 진정한 자산운용사로서의 면모를 갖추게 되었음은 물론 향후 안정적인 사업기반을 구축하게 되었고 감히 말씀 드릴 수 있게 되었습니다.

저희 임직원 일동은 여기에 안주하지 않고 향후 1~2년내에 VC업계의 Top-tier 및 PEF계의 강자로 자리 매김할 수 있도록 더욱더 정진해 나가고자 합니다.

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.

감사합니다.



친애하는 원익 가족 여러분!

대망의 임진년 새해가 밝았습니다.

새해를 맞이하여 임직원 여러분의 가정에 건강과 행복이 함께 하시길 기원합니다.

아울러, 지난 2011년 한해 동안 자기분야에서 최선을 다해 주신 여러분의 노고에 깊은 감사의 말씀을 전합니다.

우리 원익은 무한 창조 정신을 통한 고객과 사회, 임직원의 성장에 공헌하는 글로벌 리더의 비전 아래 지속적인 변화와 혁신을 거듭해 왔습니다. 이에 2012년도 원익이 나아가야 할 경영방향을 다음과 같이 정리해 보고자 합니다.

첫째 : 고객을 향한 끝없는 열정.

고객이 만족하고 신뢰하여 지지하는 회사로 만들어야 합니다. 변화에 민감한 고객의 마음을 우리의 열정과 혁신정신을 통하여, 회사의 성공을 이끌어 갑시다.

둘째 : 사람중심의 조직

원익의 최고의 자산은 바로 사람이며, 직원의 경쟁력이 곧 원익의 경쟁력입니다.

직원들의 자질향상을 통한 핵심인재 양성을 위해서 직무능력교육 및 인성교육프로그램을 강화 할 뿐만 아니라 분야별 전문가 양성 및 자기계발을 위한 지원도 대폭 확대 할 예정입니다.

우리의 인재들이 성장해서 더 큰 역할을 하면 그것이 결국 우리

의 성장입니다.

성장을 멈추지 말고 모든 직원이 맡은 분야의 전문가가 될 수 있도록 끊임없이 노력합니다.

셋째 : 의사소통

소통을 통해 모든 직원들과 직원들로부터 나오는 모든 아이디어를 존중하는 조직

업무적 소통(성과나 지시), 창의적 소통(아이디어나 비전 제시), 정서적 소통(인간적 배려와 공감)을 원활히 하여, 어떠한 의견이나 고충과 충고도 허심탄회하게 이야기하고 열린 마음으로 서로의 의견을 경청하고 존중하도록 노력합니다.

넷째 : 행복한 회사

출근길이 설레고, 퇴근길이 보람된, 즐겁고 행복한 분위기에서 열정적으로 일하고, 일한 만큼 성과를 내고, 그에 대한 보상을 받고, 기뻐하고, 서로 축하하고,

선후배, 동료들과 좋은 관계로, 일이 즐겁고 신나는 곳, 이것이 바로 행복한 회사입니다. 우리 다 함께 행복한 회사, 원익을 만들어 가는데 애정과 열정을 가지고 힘을 합칩시다.

2012년 모두가 건강하고 희망찬 회사, 행복한 가정 되시길 기원합니다.

새해 福 많이 받으십시오.

감사합니다.



친애하는 원익 임직원 여러분!

임진년 (壬辰年) 새해가 시작 되었습니다. 임진년은 용의 해이자, 특히 60년 만에 돌아온 흑룡의 해입니다.

희망과 발전을 상징하는 용처럼 여러분의 건강과 가정에 행운이 깃드시길 기원합니다.

올해 2012년은 지난 기간들의 단단한 기반을 도약대로 삼아, 내재되어 있는 잠재력을 끌어올려, 진정한 중견 기업으로 발돋움하는 한 해가 되야 할 것입니다.

올해 역시 지난 수년간 지속된 변화의 바람이 더욱 가속화될 것으로 전망되는 가운데, 급변하는 경영 환경에 대응하기 위해서는, 조직 안정화가 필수이며, 동시에 위기를 기회로 바꿀 수 있는 혁신적인 조직 역량이 필요합니다.

이에 금년 여러분들에게 가장 강조하고 싶은 키워드는 “소통과 화합”입니다.

지금 우리에게는 외화(外華)보다는 내실(內實)을 중시하는 강한 조직의 구현이 필요합니다.

이에 강한 조직의 구현과 함께 회사의 목표 달성을 위해서는 임직원의 소통과 화합이 바탕이 되어야 합니다.

소통의 핵심은 조직 구성원 상호간 관심과 이해, 그리고 배려입니다. 열린 마음으로 서로를 인정하고 배려하는 소통의 분위기

는 결국 화합과 함께 곧 업무의 열정으로 이어질 것입니다.

임직원 여러분 모두는 2012년 부서간·상하간 서로 상호간의 의견을 존중하고 서로간의 활발한 커뮤니케이션을 통해 상하좌우를 가리지 않는 원활한 소통을 통해, 하나되는 화합을 이루는 문화를 만들어주시기를 당부드리겠습니다.

당사 또한 올해 서로간의 소통의 기회를 확대하고, 직원들의 의견수렴 채널을 다양화하는 등의 커뮤니케이션 확대를 통해 열린 경영을 지속적으로 추진할 수 있도록 적극 노력하겠습니다.

앞으로의 모든 목표 달성을 위해, 건강한 소통이 살아 있는 새로운 조직으로 거듭날 수 있도록, 여러분의 적극적인 노력을 당부드립니다

2012년 올해 다시 한번 성장 엔진을 가동하고, 미래의 변동성 확대에 철저히 대비하며, 각자의 업무에 만전을 기해주시길 부탁드립니다. 소통을 통한 화합과 열정을 지속하여, 2012년을 개척해 나가봅시다.

원익 가족 여러분,

임진년 (壬辰年) 다시 한번 회사는 물론 여러분 모두가 큰 발전과 성취를 이루시는 한해가 되길 기원합니다.

감사합니다.



(주)원익쿼츠

박근원

사랑하는 원익가족 여러분!

“2012년에도 여러분과 여러분들 가정에 행복과 웃음이 가득하고 언제나 건강 하시길 진심으로 기원 합니다.”

2012년은 그 동안 우리가 얻은 믿음과 자신감을 가지고 우리 모두가 큰 꿈을 만들어 가는 초석을 다지는 의미있는 한 해로 만들기 위해 이러한 자세로 일을 해 보면 어떨까요?

첫째는 “도전하라”입니다.

혹시 우리는 자신이 생각하는 것보다 더 훌륭한 자질과 숨은 역량을 가지고 있으면서도 이들을 표출하고 자신감으로 도전하기 보다는 오히려 현실이라는 커튼 뒤에 자신을 감추려 하지는 않는지 되짚어 봅시다.

저는 우리가 더욱 적극적이고 자신의 역량을 표출하며 과감한 도전을 시도 할 때 우리의 꿈도 다가올 거라고 믿습니다.

둘째는 “의문을 가져라”입니다.

우리가 지속적인 발전과 진화를 거듭해 가기 위해 가장 필요한 부분이 아닐까 생각합니다. “왜?”라는 의문을 시작으로, 보다 나은 것을 추구하는 마음 에서부터 창의성은 시작되기 때문입니다.

왜 그렇게 생각하지? 왜 그래야만 되지? 왜 이 방법을 택했지? 왜? 왜? 왜?

그러면 우리는 언젠가 유명 드라마에서 나온 아래의 대사 한마디에 대한 답을 자신있게 얻을 수 있을 거라 생각합니다.

“이게 최선 입니까? 확실 합니까?”

셋째는 “자신을 위해 일하라”입니다.

저는 우리가 “나는 지금 누구를 위해 무엇을 하고 있는가”를 스스로에게 자문해 보자고 제안 드리고 싶습니다.

반복되는 일상의 시간과 행위 속에서 나의 존재를 잃어버리고 맹목적으로 돌아가는 기계의 부품처럼 자신의 시간이 소모되고



있다면(사실은 이나마 라도 느낀다면 다행이 아닐까?) 현실에 무기력하게 순응하고 자신의 가치를 쇠퇴시키는 결과를 가져 올 것 입니다.

일하는 곳에 대한 행복감, 일하는 동기에 대한 만족감, 일한 결과에 대한 자부심 등을 가지고 싶으면 단순히 조직이나 남이 아닌 바로 자신을 위해 일한다는 마음과 자세를 견지하라고 부탁 드리고 싶습니다.

그것이 또한 바로 행복의 시발점 이라고 이야기하고 싶습니다.

사랑하는 원익 가족 여러분.

우리 모두 2012년도 또 다른 모두 멋진 한 해를 만들어 봅시다.
감사 합니다.

새해 복 많이 받으십시오!

Happy New Year!

새로운 도약의 해를 맞이 하며!

미네박스 가족여러분, 2011년은 시련과 도전의 연속이었습니다.

합병, 영업양수도 등 많은 혼란 속에서도 도전정신을 가지고 최선을 다해 주신 임직원 여러분과 회사 정상화를 위해 물심양면으로 힘써주신 계열회사에 진심으로 감사의 말씀을 드립니다.

2012년 임진년 흑룡의 해는 우리 미네박스에 있어 전환의 해가 될 것입니다. 제반 주변 환경이 결코 쉽지 않을 것이지만, 그간 흘렸던 땀방울이 시련이 아닌 희망의 씨앗으로 변환됨으로써 우리의 목표와 희망이 현실로 구현되는 그런 시간이 될 것임을 확신하며 한 해를 출발하고자 합니다.

이를 위하여 우리 모두가 하나의 마음으로 자신의 자리에서 배전의 노력을 기울이고자 하오니, 많은 격려와 지원 부탁드립니다.

우리 원익의 또 다른 30년의 출발점인 2012년 새해에 원익가족 여러분 건강하시고 바라시는 바 모두 성취되시길 기원합니다.
감사합니다.



존경하는 임직원 여러분!

다사다난 했던 2011년 한해를 보내며, 우리는 변화하는 환경에 적응하지 못하면 어떻게되는지를 삼성과 LG, 노키아와 애플에서 많은 것을 보고 느끼게 되었으리라 생각 됩니다.

미래 환경을 예측하고 철저히 준비한 회사와 현실에 만족하고 미래에 대한 예측과 투자를 적기에 하지 못한 회사의 운명은 극 과극으로 달라져 있는 것을 보아 왔습니다.

우리 위닉스도 성장을 위해 지난 몇 년 동안 새로운 사업에 투자를 해 왔지만 만족할 만한 결과를 내지 못하여 지난해 5월 9일부로 부품사업부가 위닉스로 SET TOP BOX와 DMP가 미니 박스로 분리가 되면서 위닉스는 기존의 무거운 부채를 안고 원점에서 다시 시작해야 하는 어려운 환경에 처해져 있지만 지난

십여년간 매년 흑자를 내어 왔던 가격 경쟁력, 스피드 있는 개발, 안정된 품질유지, 공정 개선 능력과 HYBRID IC부분에서는 국내 제일이라는 자부심과 세계적인 경쟁력을 갖춘 FINE LINE 인쇄기술을 바탕으로 우리가 추구하고 있는 “작지만 강한 세계 최고의 부품 전문회사”를 만들기 위해 우리 모두 맡은 업무에 최선을 다해 노력 한다면 꿈과 미래가 있는, 분명히 성장하는 회사가 되리라 확신 합니다. 아울러, 올해에는 기필코 신 성장 동력을 마련하여, 성장의 목마름을 충족을 시킬 수 있는 원년의 해로 삼아 새로운 출발을 하고자 합니다.

어려운 환경 속에서도 회사 발전을 위해 노력해 주신 모든 임직원 여러분께 다시 한번 진심으로 감사의 말씀을 전하며, 2012년 임진년에는 임직원 모두의 가정에 건강과 행복이 가득 하시길 기원드립니다.



신원종합개발 가족 여러분!

2012년 임진년 새해를 맞이하여 여러분과 여러분의 가정에 건강과 행복이 가득하기를 기원합니다.

올해 우리는 새로운 도약의 기틀을 마련하는 뜻 깊은 한 해가 되도록 해야 하겠습니다. 공공부문 경쟁의 심화, 민간부문의 위축 등 건설업계의 열악한 환경은 2011년에 이어 올해에도 여전할 것으로 보입니다. 이런 와중에 다행스럽게도 우리는 지난 연말까지 과거의 문제점 내지 위험요소를 해소하였습니다. 이를 기반으로, 우리는 2012년 부가가치 및 수익성 창출에 기반한 자체 개발사업 위주로 사업구조를 재편하여 새롭게 출발해야 할 것입니다.

이를 위해서는 우리 모두가 새로운 각오로 업무에 임해야 할 것입니다. 2012년 우리가 버려야 할 것은 기존의 “타성”과 “조급함”이며, 갖추어야 할 것은 “소통”과 “혁신”이라고 하겠습니다.

명확한 목적의식, 자유로운 논의 과정 및 합리적인 의사결정 절차 없이는 조직의 역량이 제대로 발휘될 수 없다는 점을 인식해야 할 것입니다. 특히, 부가가치 창출을 극대화 하기 위해서는 모든 임직원이 communication 활성화를 통해 지혜를 모으는 과정이 무엇보다 중요합니다. 아울러, 지속적인 비용절감 및 구조혁신 일상화를 통해 조직의 긴장감을 유지해야 한다는 점도 잊지 말아야 할 것입니다.

임직원 여러분,

우리 모두가 새로운 사업전략 하에 혁신을 통해 보유하고 있는 역량을 유감없이 발휘함과 아울러 소통을 통해 그 효과가 극대화 된다면, 2012년 우리는 새로운 발전의 기틀을 다짐과 아울러 소망스러운 결실을 거둘 수 있을 것으로 확신합니다.

새해 복 많이 받으십시오.

감사합니다.



원익

2012 원익 시무식



'2012년 원익 시무식'이 1월 2일 오전 10시 서울 국제전자센터 12층 문화관에서 열렸다. 계열사 임원과 원익 임직원 200여명이 참석한 가운데 2011년 한 해를 빛낸 자랑스러운 원익인에게 수여하는 '원익인상' 수상식과 승진 임원 사령장 수여식에 이어 이용한 회장의 신년사의 순서로 진행됐다.

원익인 상은 원익 각 계열사 전 임직원을 대상으로 총 4개 부문에서 한 해 동안 가장 우수한 업적을 인정받은 직원에게 수여하며 심사위원회에서 엄정한 심사를 거쳐 선정되기에 원익 최고의 상이다. 4개 부문에서 대상을 포함해 총 6명의 원익인이 선정되었다.

영예의 대상은 (주)원익아이피에스 TGS본부 장치사업팀 안성일 부장에게 돌아갔다. 기술개발 부문상은 (주)원익아이피에스 반도체연구소 류동호 부장, 생산 부문상은 (주)원익아이피에스 생산기술센터 부품개발팀 전용백 부장, 관리 혁신 부문상은 (주)원익쿼츠 구매팀 김지학 부장이 수상했다. 영업마케팅 부문상은 (주)원익 메디컬 2사업부 이승룡 부장과 (주)원익머트리얼즈 마케팅팀 조익성 부장이 공동 수상했다. 수상식 후 승진임원 8명과 신규임원 6명을 비롯한 총 14명에 대한 사령장 수여식이 진행됐고, 이어 이용한 회장의 신년사가 진행됐다.

먼저 원익 임직원 모두의 가정에 건강과 행복을 기원한 이용한 회장은 "올해는 지난 30년 원익 태동기를 초석으로 삼아 위대한 성장을 시작하는 새로운 30년의 첫해"라고 힘주어 말한 뒤 "2011년, 2012년 사회테마는 변화"라고 이야기를 이었다.

변화를 요구하는 사회 속에서 기존 사업에 안위를 추구했던 위대한 기업들이 몰락했음을 언급하고 변화의 근본과



시작은 바로 '기업문화'에 있음을 상기시키는 등 임직원들에게 원익의 변화를 강조하였다.

이 회장은 "새로운 30년은 자유, 소통, 행복을 추구하는 기업문화를 가져야한다."고 언급하고 "사고와 행동의 자유를 가지고 느끼는 대로 생각하고 행동"할 것을 주문했다. 팀워크와 능력 향상을 위해 원익인 모두가 소통해야함을 강조하는 것도 잊지 않았다.

“행복한 직장, 행복한 원익인이 될 수 있도록 서로 돕자.”고 주문한 이 회장은 새로운 기업문화가 위대한 원익 발전에 원동력이 될 것임을 다시 한 번 강조했다.

마지막으로 이 회장은 “기존 사업은 세계 최고를 위해 도전하고, 신사업에도 끊임없이 도전하자.”고 비전을 제시하면서 “어려운 경제 전망 속에서 변화와 도전을 통해 이를 극복하고 새로운 30년, 위대한 발전을 이루어내자.”고 임직원들을 독려한 뒤 신년사를 마무리했다.

신년사를 마지막으로 2012년 원익 시무식도 막을 내렸다. 임진년을 맞이해 새로운 30년, 위대한 원익 30년의 첫 발걸음을 내딛는 이용한 회장의 신년사에는 굳은 의지가 담겨 있었다. 경제 전망이 어둡지만 자유, 소통, 행복의 기업문화를 바탕으로 변화와 도전을 강조한 이 회장의 신년사를 통해 임직원들은 새로운 시작을 준비하며 바쁜 걸음을 재촉했다.



원익

승진인사 및 신규임원 선임

2012년도 임원인사 결과에 따라 계열사 승진인사 및 신규임원 선임이 확정되었으며, 지난 12월 22일 직원 인사를 포함한 2012년 임원 인사가 최종 발표되었다.

주요 인사 방향은 2011년도 계열사의 사업실적을 감안한 성과주의 인사를 반영하였으며 2012년도 주요 사업부문 활성화를 위한 역량확보 및 강화와 발탁인사를 통한 조직분위기 쇄신을 도모하는데 중점을 두었다.

이번 인사에서는 임원직급체계를 단순화하면서 폐지되었던 부사장 직위를 다시 부활하여 부사장 승진 3명, 전무 승진 5명, 신규임원 선임 6명 등 총 14명에 대한 인사를 단행 하였다.

부사장 승진(3명)



(주)원익
차 동익



(주)위닉스
장 홍식



(주)원익아이피에스
서 태욱



(주)원익아이피에스
박 상준



(주)원익아이피에스
조 생현



(주)원익머트리얼즈
강 형석



(주)원익머트리얼즈
김 철호



원익투자파트너스(주)
박 경섭

전무 승진(5명)

신규임원 선임(6명)



(주)원익
윤 재연



(주)원익퀴츠
유 윤재



신원종합개발(주)
김 성진



(주)원익아이피에스
최 형섭



(주)원익아이피에스
안 성일



기획조정실
김 동철



(주)원익

유니세프 기부 행사 ‘아름다운 가게’

(주)원익은 아름다운 가게를 2011년 11월 28일부터 12월 14일까지(약 3주간) 운영 및 유니세프 동전모음 기부행사 진행하여 수익금 전액을 유니세프 한국위원회에 전달하였다. 임직원 개인 물건을 기부하여 판매한 수익금을 모아 기부하는 행사로 임직원 개인의 물품을 기부함으로써 추억의 공유 및 임직원간 소통의 장이 마련 되었다.

추후 유니세프 동전모금 활동 및 년 1회 아름다운 가게 운영하여 (주)원익 문화로 정착되기를 바라며, 기부금은 매년 말일 유니세프 한국위원회(www.unicef.or.kr)에 기부할 예정이다.

(주)원익

2012년 KICK-OFF MEETING



(주)원익 임직원 일동은 2012년 01월 06일(금) 임진년 흑룡해를 맞아 2012년 경영 방침, 기업문화, 인사제도에 대한 2012년 KICK-OFF MEETING을 본사 대회의실에서 실시하였다.

이번 행사는 2012년도 목표달성 위한 경영방침, 기업문화 추진 계획, 인사제도 및 기타변경 안내에 대한 3가지 주제로 진행되었다. 또한 임직원 모두가 목표달성을 위한 임직원 전원 청계산 등반 진행으로 목표에 대한 굳은 의지를 더욱 굳건히 하였다.

청계산 등반 후 인근 식당에서 동료 선후배간의 새해 덕담 및 점심 식사로 행사를 마무리하였다.

(주)원익쿼츠

세라코 합병

(주)원익쿼츠는 2010년 11월 인수한 세라믹 비산화물을 전문 생산하는 (주)세라코를 합병한다고 공시하였다. 이번 세라코와의 합병을 통하여 세라믹스 산화물공정과 비산화물공정을 통합관리를 통하여 세라믹부분의 경영을 안정적으로 관리하여 비용절감을 통한 경영 효율성을 도모하고 연구 인력의 통합을 통한 R&D 역량을 강화 및 세라믹스 사업영역에 대한 영업, 생산의 시너지 효과를 창출할 것으로 보고 있다. 이번합병은 (주)원익쿼츠와 (주)세라코의 합병비율을 1:0으로 소규모 합병방법으로 흡수합병하였다.

(주)원익퀵츠

총무팀 / 기술개발부 업무개선방안 워크숍 개최

(주)원익퀵츠의 기술개발부와 총무팀이 각각 지난 12월 23일과 30일 대구 팔공산 소재 평산아카데미에서 조직활성화 및 업무개선방안에 대한 워크숍을 개최했다.

이번 워크숍은 전문 컨설턴트의 과제 지도하에 브레인스토밍 방식으로 집중토론 시간을 가진 후 토론을 통해 산출된 안건들을 발표하는 형식으로 진행되었으며, 관련 부서는 이번 워크숍을 통해 업무개선 활동의 배경과 목적을 이해하고, 부서 내외부간의 문제점을 검토하고, 그 원인에 대한 해결 및 개선 방안을 도출하여 실행, 정착을 위해 다양한 개선방안에 대한 의견을 공유할 수 하였으며, 아울러 회사에 대한 주인의식을 가질 수 있는 계기가 되었다.

(주)원익퀵츠

‘원익 나눔회’ 사회 봉사단 『사랑의 김장나누기』 행사 시행

원익 나눔회에서는 지난 12월 3일부터 이틀간 복지관 강당에서 어려운 이웃에게 사랑을 전달하는 ‘사랑의 김장김치’ 나눔을 진행하였다. 이번 나눔에서는 배추 200포기와 젓갈 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. 이 날 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 했었다.



(주)원익아이피에스

2012년 경영전략 워크샵 개최



(주)원익IPS는 지난 11월 30일 경기도 기흥에 위치한 삼성생명 휴먼센터에서 '2012년 경영전략 워크샵'을 개최했다. '11년 반성과 12년 중점 추진 사항'이란 주제로 한 대표이사 강연을 시작으로 오전 9시부터 오후 5시까지 진행된 이번 워크샵에서는 각 본부별 2011년 실적, 현안 점검 및 2012년 사업계획 보고가 이루어졌다. 특히 금번 워크샵에서는 2012년 사업계획 달성을 위한 구체적 Action Item 및 KPI 도출에 대한 본부별 심도 있는 토의가 활발히 진행되었다. (주)원익IPS 통합 1주년이 되는 원년 2011년을 돌아보고, 2012년에는 '2015년 1조 매출'의 디딤돌을 마련하자는 취지의 금번 워크샵은 이문용 부회장 외 파트장, 부장급 이상 임직원 총 113여명이 참석한 가운데 성공적으로 마무리 되었다.

(주)원익아이피에스

가인회, '신생아 살리기 모자뜨기 캠페인' 참여

지난 12월 (주)원익IPS 여사우회 가인회는 전 세계 영유아를 살리기 위한 참여형 기부 캠페인인 '신생아 살리기 모자뜨기'에 참여했다. 총 47명의 (주)원익IPS 여사우들은 점심 시간 등을 활용하여 틈틈이 신생아를 위한 털모자를 뒀으며, 연말까지 완성된 털모자를 세이브더칠드런에 기증하였다. 아동구호단체인 세이브더칠드런(Save the Children) 주관으로 실시되는 '신생아 살리기 모자 뜨기 캠페인'은 후원자들이 모자를 뜨는 데 필요한 털실도구 키트를 구입해, 완성한 모자를 보내주면 아프리카 등 저개발국 신생아에게 보내주는 캠페인이다. 한편 가인회는 지난 7월 출범 이후, 사내 Media Room 운영, 일일호프 진행, 도서의 날 진행, 여성 리더십 교육, 봉사활동까지 매월 다채로운 활동을 펼치고 있으며 금번 신생아 살리기 모자뜨기 캠페인을 시작으로 앞으로 더욱 적극적으로 사회 공헌 활동에 앞장설 계획이다.



(주)원익아이피에스

제 1회 WONIK IPS CUP Bowling Championship 개최

지난 11월 16일, 제 1회 (주)원익IPS CUP Bowling Championship이 직원들의 큰 관심과 호응 속에 오산 우리볼링장에서 개최되었다. 본 행사는 (주)원익IPS 임직원들의 친목 도모와 취미/동호회 활동을 권장하며 나아가 보다 활기차고 생동감 있는 조직 문화 정착을 위해 마련되었다. 한편, 사업1팀의 송신석 대리, 슬라사업팀 한재우 사원이 속한 조가 1등을 하며 제 1회 (주)원익IPS CUP Bowling Championship 우승 트로피와 상금 30만원을 거머쥐었다.



(주)원익아이피에스

2011 KRX 엑스포 참가



(주)원익IPS는 지난 10월 13일부터 15일까지 한국거래소(KRX)가 주최하고 한국IR 서비스가 주관하는 국내 최대 규모의 기업설명회 '2011 KRX 엑스포'에 참가하여 국내외 기관투자자 및 일반 개인 투자자, 애널리스트들을 대상으로 기업설명회와 IR 자료 배포 등 적극적인 커뮤니케이션 활동을 진행하였다. (주)원익IPS는 행사 기간 동안 성장이 주목되는 기업으로 투자자들의 큰 주목을 받았으며, 특히 주요 신문 매체를 통해 'IR엑스포에서 가장 뜨거웠던 기업 3곳'에 선정되는 쾌거를 달성 하였다. 금번 행사는 (주)원익IPS의 경쟁력과 성장가능성 및 투자포인트 등을 알리는 좋은 기회가 될 것으로 기대된다.



(주)원익머트리얼즈

코스닥 상장

지난 12월 28일 오전 한국거래소 종합 홍보관에서 (주)원익머트리얼즈의 코스닥 시장 신규 상장기념식을 개최하였다. 원익머트리얼즈는 공모주 청약 당시 경쟁률 417.16대 1을 기록하였으며, 해당 일 11년 마지막 상장되는 기업으로써, 시초가는 공모가 2만7000원을 48% 상회한 4만원에 형성되었다.

상장에 성공한 (주)원익머트리얼즈는 2003년 고순도 NH3, NO, BF3등의 국

내 최초 국산화 추진과 함께 반도체용 특수가스 공급을 시작으로, 현재 LCD, AMOLED, LED 등 다양한 전방산업의 고순도 특수가스 공급업체로서 고순도 특수가스 리더로 인정받고 있다.

이날 이준열 대표는 상장소감에서 “앞으로도 임직원들의 뜻을 모아 경쟁력 있는 글로벌 기업으로의 도약을 가속화함은 물론, 원익머트리얼즈의 핵심역량과 성장잠재력을 믿고 투자해주신 주주 여러분의 기대에 어긋나지 않도록 모든 노력을 아끼지 않을 것”이라고 각오를 밝혔다.



(주)원익머트리얼즈

제 48회 무역의 날 '5000만불 수출의 탑' 수상

(주)원익머트리얼즈는 지난 12월 22일 라마다플라자 청주호텔에서 열린 제48회 충북지역 무역의 날 기념식에서 '5000만불 수출의 탑'을 수상하였다. 이날 수상은 지난해 금융위기로 촉발된 경제불황속에서도 특수가스의 독보적인 기술력으로, 좋은 성과를 이룬 원익머트리얼즈의 업적과 노고를 치하하고, 국내산업에 기여한 공로를 인정받았다. (주)원익머트리얼즈는 이번 수상으로 앞으로 특수

가스 업계의 수출기업으로의 입지를 굳건히 하고, 더 높은 목표를 향해 성장을 가할 수 있도록 노력하겠다는 의지를 밝혔다.



신원종합개발(주)

사무환경 개선

신원종합개발(주)은 침체되어있는 건설시장에서 생존하기 위하여 내부 구조 혁신 후 환경적 변화에 대응하고자 사무환경 개선을 실시하였다.

금번 사무환경 개선작업의 목표는 사무공간의 질적 변화를 도모하였으며, 또한, 적극적인 자기 공간화를 통해 불편함을 최소화 하고 공간적 만족감을 고양시켜 주인의식이 강화 되었다.

또한 하루의 대부분을 사무공간에서 보내는 만큼 직원들에게 활력을 주고 의욕적으로 업무를 진행할 수 있는 환경이 임직원들에게 제공 되었다. 이어서, “clean office, clean mind”라는 슬로건을 걸고, 월 2회 ‘clean day’를 실시하기로 정하고 시범 실시 중에 있다.

‘clean day’에서는 문서 보안 강화, 업무집중도 향상, 사무용품 절약, 문서관리 표준화 구축을 목표로 하여 2012년도 정착하여 clean office 를 실현코자 한다.

(주)미네박스

안드로이드 플레이어 ‘티빅스 X로이드 B1 미니’를 출시

TV에 연결만 하면 웹서핑, 안드로이드 앱을 비롯해 풀HD급 동영상도 즐길 수 있는 ‘스마트TV’로 변신시켜주는 안드로이드 플레이어가 등장했다.

미디어 플레이어 제조 업체 미네 박스는 안드로이드 플레이어 ‘티빅스 X로이드 B1 미니’를 출시했다.

이 제품은 안드로이드 운영체제(OS)를 탑재했다. AVI나 MKV 등의 각종 동영상 파일 재생은 물론 태블릿PC, 스마트폰처럼 안드로이드용 애플리케이션을 설치해 사용하는 것이 가능하다.

웹브라우저 기능도 제공한다. TV 리모콘으로 대부분의 기능을 조작할 수 있도록 태블릿PC와 흡사한 사용자인터페이스를 내장했다. 안드로이드폰과의 연결 기능도 제공한다. 스마트폰을 이용해 티빅스 내에 저장해 놓은 영화와 음악을 검색하거나 재생할 수 있다.

영상 재생의 경우 현존하는 거의 모든 코덱과 포맷을 지원한다. 재생이 안되는 동영상이 없다. 일반 DVD와 블루레이 원본파일, DVD를 이미지로 만든 ISO 파일까지 지원한다.

자체 내장된 고유 기능은 PC없이 같은 티빅스끼리 콘텐츠를 공유할 수 있다. 한대는 집에, 다른 한대는 부모님댁에 설치하고 아이들의 사진과 동영상을 보내거나 영화를 전송시켜줄 수 있다. 자체 토렌트 기능을 탑재해 PC 없이 인터넷상의 미디어 파일을 찾아 다운로드 하는 기능도 인상적이다. 동영상 해상도는 1080p 풀HD급으로 음향은 돌비디지탈, DTS, 패스쓰루를 모두 지원한다. 외부 연결 포트는 HDMI와 콤포지트, 광출력, 스테레오 RCA를 모두 지원한다. 하드디스크는 최대 3테라바이트(TB)까지 이용할 수 있다.





기업문화의 시작은 소통과 변화



“개방적인 사고는 곧 기업문화 혁신의 시작입니다. 자기 생각이 없는데 어떻게 창의적인 생각이 나오고, 재미가 없는데 어떻게 일에 대한 도전의식과 열정이 생길 수 있겠습니까. 또 열려있지 않는데 어떻게 공정하고 투명할 수 있겠습니까? 새로운 기업문화 가치를 발전시키기 위해서는 먼저 우리의 사고부터 깨어야 합니다.”

“기업의 경쟁력 확보를 위해 기업문화는 핵심 가치입니다. 소수의 재능이 아닌 기업문화 그 자체에 기업의 경쟁력이 담겨 있습니다. 그 시작은 바로 소통입니다. 소통이 잘되면 직원들의 다양한 의견이 자발적으로 모여들고 크고 작은 변화를 이루어내고, 회사와 직원들이 한 방향으로 힘을 모을 때 동반 성장할 수 있는 것입니다.”

(주)원익 차동의 대표이사는 직원들간의 소통, 부하와 상사와의 소통, 기업과 고객과의 소통을 바탕으로 행복한 원익을 만들어가기 위해 노력하고 있다. 차 대표는 기업문화를 만들어가는 것은 사람이기 때문에 구성원 간의 소통이 이루어 진다면 창의성도 자연스럽게 따라올 것이라고 굳게 믿고 있다.

소통은 변화를 가져온다

차동의 대표는 사람중심의 기업문화를 위한 첫 시작이 소통임을 강조 하였다.

“소통이 선행되지 않으면 사람을 중시하는 기업문화와 창의적이고 혁신적인 아이디어는 나올 수 없습니다. 이미 많은 기업들이 고민하고 있는 것처럼 ‘일하기 좋은 회사’를 만들기 위해 사람중심의 기업문화는 기본이 되고 있습니다. 그러기



위해서 가장 기본적인 선행과제가 바로 ‘소통’입니다.”

차 대표는 직원들과의 소통을 위한 다양한 노력으로, 4대 혁신 팀 활동을 통한 기업문화 활성화에 도모하였고 ‘역지사지 워크샵’과 ‘Fun 워크샵’을 통해 과중한 업무 스트레스를 해소시키고 상사와 부하가 서로를 이해하는 시간을 마련했다.

또한 임직원의 자기 계발을 위해 연간 1인 2가지 교육 시스템 도입과 독서육구 및 온라인 교육을 위한 공간의 확보를 위해 ‘보물섬’이라는 별도의 공부방을 올해부터 신설해 운영하는 등 직원들의 작은 의견까지도 수용하기 위해 노력을 아끼지 않았다.

또한 차 대표는 항상 직원들에게 먼저 다가가서 대화하고 있다. 아침에 준비된 간단한 대용식을 먹는 시간도 직원들과 함께 이야기를 나누며 커뮤니케이션을 이어가고 있다. 이는 기업문화가 하루 아침에 만들어지는 것이 아닌 모두의 노력이 필요한 만큼 장기적인 계획을 가지고 슬선 수범하는 것이 최선이라고 생각하기 때문이다.

**긍정적인
마인드로
변화를
즐거라**

차동의 대표는 (주)원익의 대표이사로 취임하면서 직원들에게 ‘매일 한 가지 이상 변화하도록 노력할 것’을 주문했다. 작은 변화가 모이면 큰 변화를 만들어 낸다는 것을 스스로 잘 알 수 있도록 하기 위함이다. 차 대표는 스스로의 발자취를 되돌아보면 “자기혁신을 위해 10년에 한 번 변신을 시도했다.”고 평가한다. 처음 입사 후 10년간의 연구소 생활에서 영업, 마케팅으로 변신을 시도해 사내 최고의 영업실적과 성장을 이루었고, 끊임없는 자기계발과 노력으로 공학박사학위를 취득하는 등 현실에 안주하지 않고 새로운 변화와 도약을 시도하는 삶을 살

아왔다. 그리고 현재 (주)원익의 대표이사로서 회사의 성장과 행복한 회사 만들기에 대한 변화와 도약의 시도는 계속되고 있다.

“올바른 기업문화를 만들어가기 위해서는 변화에 대한 거부감이 없어야 합니다. 스스로 먼저 변화를 즐기다 보면 시간이 흘러 본인도 모르는 사이에 엄청나게 변화한 자신과 회사를 발견하게 됩니다. 주인의식을 가지고 어떤 일이든 내 일처럼 열정적으로 생활하는 것이 기업문화를 발전시키는 길입니다.”

변화에 대한 막연한 불안감을 떨쳐버리고 적극적으로 참여할 때 올바른 기업문화가 형성되고 회사가 성장할 수 있다고 그는 믿는다. 차 대표는, 대표이사로 취임하면서 직원들에게 긍지와 자부심을 가지고 신바람 나게 일할 수 있는 ‘행복한 회사’를 만들겠다고 다짐했다.

‘일할 맛 나는 즐거운 일터 (Great Place To Work)’, (주)원익을 만드는 것이 차 대표가 지향하는 궁극적인 목표이기 때문이다.

차 대표는 지난해 말 한 해를 되돌아 보면서 각자 잘한 일 다섯 가지(Top5), 아쉬웠거나 잘못된 일 다섯 가지(Down5)를 선정해 각자 되돌아 보는 이벤트를 주문하고 모든 직원들과 메일을 주고 받으며 소통하는 시간을 가졌다고 한다.

70여명의 직원들에게 일일이 답장을 하며 공감하고 힘을 북돋아 주는 일이 결코 쉽지 않았다고 그는 고백했다. 그러나 차 대표의 표정은 밝아 보였다.

“메일로 피드백을 주고 받은 후 우리 직원들이 원하는 바가 뭔지, 고민하는 것이 뭔지를 어느 정도 공감할 수 있어서 좋았다”고 그는 밝게 웃으며 말했다.

“앞으로도 꾸준한 소통과 관심으로 우리직원들에게 한발 더 가깝게 다가갈 수 있도록 노력을 아끼지 않겠습니다.”



DREAM



28 Wonik Dream Team
고객의 신뢰와 전문성을
동시에 잡는다



32 Self Innovation Note
행복한 삶을 위한 조화 :
나, 가족, 일

고객의 신뢰와 전문성을 동시에 잡는다

의료기기 관련 산업은 고객과의 신뢰를 기반으로 성장한다고 해도 과언이 아니다. 특히 급변하는 트렌드에 민감한 미용과 관련해서 신뢰는 더욱 민감할 수밖에 없다. (주)원익 메디칼사업본부 소속인 에스테틱 사업부는 이 같은 민감한 트렌드를 선도하면서 고객과의 신뢰를 강화하기 위해 새로운 전문인력 시스템을 도입해 운영 중이다.



에스테틱 사업부의 새인력, Clinical Manager

미용 의료기기는 과거 장비를 수입해 소모품의 납품까지 이뤄지는 추세로 변경되고 있다. 이에 따라 에스테틱 사업부는 기존 고객들을 만족시키기 위한 상담스킬을 갖추고 새로운 정보를 전달할 수 있는 전문 인력인 Clinical Manager 시스템을 도입함으로써 적극적인 고객 대응 전략을 펼치고 있다.

에스테틱 사업부를 이끌고 있는 팀장 이승룡 부장은 “Clinical Manager는 새로운 트렌드에 맞게 새롭게 채용된 인력”이라고 소개하면서 “에스테틱 사업은 기존 레이저 의료기기의 경우 장비를 판매까지만 담당했지만 요즘은 소모품의 납품과 세팅까지 담당하고 있다.”고 사업 환경의 변화를 설명했다. 기존 고객들의 신뢰를 이어가면서 새로운 방식을 설명하고 이해시키기 위해서 Clinical Manager와 같은 맞춤형 시스템이 필요했던 것이다.

이 부장은 “에스테틱 사업은 트렌드에 민감하고 경기에 영향을 받는 특징이 있다. 여성들이 옷을 고르듯 미용의 트렌드도 취향에 따라 변한다.”고 덧붙였다. 그 동안 (주)원익은 이런 민감한 트렌드를 선도하며 고가, 고시술 제품이라는 단점을 극복해왔다. 그리고 지금 또 다른 트렌드를 선도하려고 시도 중이다.

Clinical Manager의 도입과 함께 에스테틱 사업부는 화장품과 관련된 사업에도 첫 시도를 하고 있다. 비록 새로운 분야지만 미용

관련 의료기기 사업에서 트렌드를 선도해왔고 쌓아온 자신감을 바탕으로 반드시 성공해낸다는 각오다.

제품별 전문성을 강조하다

에스테틱 사업부는 Sharplan CO2 레이저 IPL을 시작으로 루메니스원(Lumenis One, IPL), 라이트쉬어(제모), M22(IPL), 아큐펄스, 젤틱(Zeltiq, 냉동지방분해) 등 세계적으로 명성 있는 의료기기를 판매하고 있다. 이 같은 전문적인 기기의 체계적인 관리를 위해 각 제품별 전문 Clinical Manager를 양성하고 교육함으로써 직, 간접적인 수요를 위한 적극적인 마케팅 활동에도 박차를 가하고 있다.

현재 에스테틱 사업부는 젤틱(Zeltiq), 루메니스(Lumenis)를 담당하는 서우현 사원과 솔타(Solta), 이즈 클리니컬(IS Clinical)을 담당하는 이정화 사원은 병원근무 경력을 바탕으로 적극적인 활동을 보여주고 있다. 최근에는 화장품 분야의 전문성을 높이기 위해 분자생물학을 전공한 송민경 사원이 이즈 클리니컬(IS Clinical)로 투입돼 Clinical Manager로서의 활동을 넓혀가고 있다. Clinical Manager 시스템의 도입으로 에스테틱 사업부는 어느 때보다 활동적





인 모습을 보이고 있다.

Clinial Manger는 정기적으로 병원 실장급 간부들에게 제품에 대한 재교육을 실시하는 Staff Seminar 는 물론 새롭게 도입되는 장비에 대한 교육도 담당하고 있다. 이를 위해 정기적으로 해외 세미나와 연수를 통해 새로운 지식 습득도 빼놓지 않고 있다. 이처럼 전문적인 교육을 받은 Clinical Manager들은 고객의 불만과 요구를 수용해 개선함으로써 기존 고객들에 대한 신뢰를 얻고 있다.

자부심을 가지고 변화를 선도한다

Clinical Manager는 일차적으로 에스텍 기기를 사용하고 있는 피부과, 성형외과에서 사용 후기와 고객의 소리를 듣는 것을 시작으로 의사의 시술을 받는 환자들의 소리에도 귀를 기울여 필요한 정보를 병원에 제공하는 것이 가장 큰 업무다.

또한 에스텍 기기에 필요한 소모품 및 서비스를 바로 제공해, 병원에서 시술에 필요한 소모품 및 서비스를 바로 제공을 받을 수 있도록 지원함으로써 환자의 시술에 불편함이 없도록 최대한 빠른 서비스를 제공하고 있다.

고객들의 반응도 긍정적이다. Clinical Manager가 환자와 병원을 연결해주는 연



비록 새로운 분야지만 미용관련 의료기기 사업에서
트렌드를 선도해 반드시 성공한다는 각오로...

결고리 역할을 담당하면서 보다 적극적인 피드백을 받을 수 있고 보다 개선된 프로그램을 함께 개발하는 등 시너지 효과가 극대화시킬 수 있기 때문이다.

서우현 Clinical Manager는 “에스테틱 의료 기기 사업은 기존 에스테틱 레이저 기기의 판매 중심에서 판매 후 관리 및 의사의 만족 뿐만 아니라 기기의 시술을 받는 환자까지 고려한 사업으로 발전하고 있다.”고 전하면서 “앞으로 이 Clinical Manager 는 우리 회사 뿐만 아니라 다른 경쟁사 및 타사에서도 지켜보고 본받고 싶어 하는 역할 중에 하나로 병원에서 느끼는 만족도와 CRM을 구축할 수 있는 역할로 자리매김 할 것”이라

고 자부심을 표현했다. 서 사원은 “병원 내의 상담 실장 및 원내의 코디네이터에게 기기의 정확한 효과와 사용 방법과 후 처치에 대한 교육을 실시하고 있다.”면서 “정확한 기기의 사용을 파악하고 인지할 수 있게 도와주고 환자에게 잘 설명함으로써 신뢰도 형성에 많은 도움이 된다.”고 덧붙였다. 에스테틱 사업부 Clinical Manger들은 힘든 업무 속에서도 자신들의 업무에 강한 자부심과 만족감을 표현했다.

“현장의 소리에는 칭찬만큼이나 불만사항들도 많다. 업무 스타일상 잦은 외근을 해야 하는 등 항상 쉽지만은 않다. 하지만 발로

뛰어가 현장의 소리를 듣고 바로 고쳐줄 수 있다는 점이 우리를 보람차게 만들고 한 병원이라도 더 방문할 수 있는 힘을 주는 것 같다.”

자생력과 전문성을 갖춘 Clinical Manager 들은 현장에서의 활동을 통해 ‘병원-환자’를 잇는 가교 역할을 지원하는 것은 물론 이를 통해 새로운 관련 산업에 새로운 트렌드를 제시하고 있다. 이들을 중심으로 에스테틱 사업부는 새로운 도전을 이어가고 있다. (주)원익 에스테틱 사업부와 Clinical Manger들이 만들어갈 트렌드 리딩 스토리를 앞으로 기대해본다.



행복한 삶을 위한 조화,

나  가족  일 



사람은 누구나 행복한 삶을 꿈꾼다. 인생은 한 번 밖에 살 수 없는 일회성이 있어서 더욱 그렇다고 생각된다. 소위 먹고 살기 힘들던 경제 성장기에는 이 모든 인생의 시간들을 가족을 위해 희생한 사람의 이야기가 아름다운 삶으로 소개되기도 한다.

모든 생을 회사를 위해 또는 조국을 위해 헌신한 삶이 위대한 삶으로 칭송 받던 시절도 있었지만 그런 이야기를 들을 때마다 과연 그러한 삶을 사는 것만이 잘사는(Well-Being) 길인가 반문하게 된다. 오히려 어느 한 가지에 치우쳐 편심된 삶을 사는 것 보다 나와 가족, 회사에서 하고 있는 일에 대한 조화로운 시간의 사용이 삶의 가치를 더욱 높일 수 있는 방편이 되지 않을까 하는 생각에 조화로운 삶을 살고자 노력하고 있는 작은 삶을 소개해 보고자 한다.

1 | 자신에 대한 투자



辛卯년에 들어서는 순간 덜컥 병이 들어 3개월간 고생하다가 결국에는 병원에 2주간 입원했던 경험이 있다. 병원에 입원해 보았던 분들은 모두 공감하겠지만 입원 생활은 할 일 없이 누워서 천장만 쳐다봐야 하는 무료한 시간이 많다. 하지만 그 시간동안 자신을 되돌아 볼 수 있는 성찰의 시간도 되었다는 점에서 긍정적인 측면도 있다.

1983년 말 대학을 졸업하며 동시에 입사한 회사에서부터 두 번의 이

직을 거쳐 이 십 칠, 팔 년을 무엇을 하고 지내왔는지 곱씹어 보았다. 해가 거듭될수록 ‘내가 어떤 사람이 되어야겠는가’ 보다는 ‘어떤 성과를 내어야 하는지’에 초점을 맞추어 살아왔던 삶이 아닌가 하는 생각이 들었다. 몸은 망가지고 아직 인생의 반밖에 살지 못했는데 앞으로 살아가야 할 길이 참으로 험난하게 느껴졌다. 점점 연료가 고갈되어 가는 자동차처럼 언젠가 원치 않는 지점에서 멈춰버릴 것 같은 불안감에 지나온 삶이 이처럼 후회스러울 수가 없었다.

퇴원을 하고 몸무게를 재어 보니 88Kg이 나갔다. 모든 병의 원인이 과도한 체중 때문이라는 의사 선생님의 꾸지람이 귓가에 맴돌았다. 이대로라면 다른 문제가 생겨서 다시 병원에 찾을 수 있고 대기자가 많아 입원이 힘들면 어떤 경로로 입원하면 된다는 친절한 설명도 해주셨다. 참으로 절망적이었다.


자신에게 리모델링이 필요한 것을 느꼈다. 회사 사옥을 완성하며 8층에 갖춘 헬스장의 문을 처음으로 두드렸다. 날씬한 동료들이 근육을 만들기 위해 열심히 운동하는 모습을 보면서 여기 저기 지방 덩어리

로 가득 찬 운동복 입은 자신의 모습을 보니 한심한 기분이 들었다. 10분 동안 달리기를 하니 숨이 턱까지 올라서 포기하고 싶은 마음이 들었다. 눈앞을 스쳐가는 '아직은 나의 도움이 필요한 가족들'의 모습에 다시 용기를 냈다.

단군신화에서 마늘과 쑥만 먹으며 많은 세월을 견뎌 드디어 사람이 되었다는 꿈의 이야기가 생각난다. 그렇게 5개월, 인고의 시간이 지났다. 성인이 된 이후에는 닳아서 버린 기억이 없었던 새 운동화 뒷부분이 헤져 있었다. 지금까지 16~7Kg을 감량에 성공했다. 체중을 감량하면서 그 동안 몸을 괴롭혔던 다섯 가지 성인병에서도 탈출할 수 있었다. 몇 개월 후면 좀 더 슬림한 몸을 가질 수 있을 것 같은 이유 없는 자신감도 생겼다.

다이어트는 몸만 보기 좋게 만드는 것이 아니라 마음의 모든 병도 치유할 수 있는 좋은 방법인 것 같은 생각이 든다. 자신감 없던 마음에서 자신감 충만한 마음으로 변해가는 자신을 발견할 수 있으며, 군대

를 막 제대하면 세상에 무엇이랴도 할 수 있을 것 같은 기분이 들듯이, 이렇게 어려운 일을 이겨낸 자신을 바라보며 세상에 어떤 험한 일이라도 할 수 있을 것 같은 자신감이 온 몸에서 샘솟아 난다. 건강한 몸은 자신에게 투자해야 하는 가장 중요하고 시급한 것이라고 생각된다.

2 가족에 대한 사랑 

세상에서 제일 친하지만 가장 함부로 대하는 사람이 누구일까? 바로 가족이 아닐까 한다. 어려

서는 부모님께, 철이 들어서는 아내와 자녀들에게, 친절보다는 다소 권위적인 모습을 보이며 '가족은 나를 위해 존재해야 하는 사람들'이라고 생각하는 것이 보통이다. 자녀들이 나의 기대에 차지 않을 때, 그들의 말과 행동에 실망감이 느껴져 속상할 때, 내가 어려서 부모님께 했던 많은 말들과 행동들이 생각나고 후회스러워진다.





일에 대한 조화로운 시간의 사용이
 삶의 가치를 더욱 높일 수 있는 방편이 된다




신혼 초에 아내와 싸운 적이 있다. 사실 돌아켜 보면 별 것도 아닌 단순한 말이 격한 감정이 되어 말다툼이 되고 오랜 시간 서로 말도 안하며 지냈던 일을 통해 다시는 싸우지 말자고 '합의' 했던 기억이 있다. 그 이후 아내의 마음에 상처를 주지 않기 위해 말도 조심하고, 힘든 일을 도와주며 25년을 살아왔다. 간간히 서로 “나와 살아줘서 고맙다”는 말을 주고받는다. 슬그머니 잡아 주는 손에서 사랑이 묻어남을 느낀다. 가정의 행복은 세상의 모든 이들이 사회생활을 하는데 있어 원동력이 된다고 생각된다. 가족의 사랑을 통해 자신의 존재감과 유

대감을 확인하며, 가족에 대한 사랑을 통해 강한 성취감을 느끼는 것 같다.

가정에서 부모로부터 친절을 배운 자녀가 사회에 나가 다른 사람들과 친절하게 될 것이라는 것은 경험해 보지 않아도 생각만으로도 알 수 있다. 어렸을 때 이발소에 가면 액자에 ‘家和萬事成’ 이라고 쓰인 글씨가 뭔지 궁금해서 못 참았던 기억이 있다. 화목한 가정이 토대가 되어 모든 일들이 성공적인 결과를 낼 수 있다는 옛 성현의 말씀은 오

늘날에도 변하지 않는 진리라는 생각이 든다. 가족에 대한 사랑은 가족 구성원 한 사람 한 사람을 깊이 이해하는 것에서 비롯되며, 가족과 함께하는 많은 시간에 따라 성취될 수 있다고 생각된다. 우스갯소리로 경상도 사람들이 집에 오면 한다는 딱 세 마디만으로는 가정을 결코 행복하게 할 수 없을 뿐만 아니라 결과적으로 자신을 파괴하고 하는 일까지 영향을 미쳐 성공적인 회사생활도 할 수 없게 만든다. 가정에서 근엄하고 과묵한 아버지가 자녀에게 존경 받는 것이 아니라 자상하고 사려 깊은 아버지가 자녀의 사랑을 이끌어 내는 것임을 이제야 느끼고 있다.

3 일에 대한 열정 

할머니에게서 “사람은 살면서 열두 번도 더 바뀐다”는 말씀을 자주 듣고 자라왔지만 그것이 어떤 말씀인지는 잘 알지 못했다. 이제 ‘知天命’을 지나 살아온 삶을 되돌아보니 그 말을 실감하게 된다. 대학에서 수학과 전산학을 공부한 이유로 첫 직장에서는 프로그래머로 일을 시작했고 인생의 황금기 15년을 삼성전자에서 보내면서 품질전문가로서 해외 부품업체를 상대로 부품불량에 대한 클레임과 협상 등의 일을 진행해왔다. 그리고 원익IPS에 입사해서는 줄곧 특허와 법무업무를 해왔다. 전공과 전혀 관련 없는 일들을 하면서 어떻게 삶 속에서 그러한 일들이 연관성을 가지고 이어질 수 있었는지 내 자신도 신기하다.

첫 직장에서는 해외출장이 잦았다. 미국과 일본을 오가며 주로 오가면서 영어와 일본어를 배울 기회가 많았다. 영어와 일본어를 조금 할 수 있다는 이유로 두 번째 직장에서는 해외품질팀에서 근무하면서 부품 불량에 대한 클레임, 협상 등의 업무를 담당했다. 공장이 중국에 있었고, 부품 업체들이 대부분 중국이나 대만에 있었기에 중국어도 배울 기회가 많았다. 돌이켜보면 평생을 남의 나라 언어를 배우며 살아온 것이 아닌가 하는 생각이 들 때도 있지만 한 편으로는 회사생활 전체를 통해 가장 필요한 것이 어학능력이라는 생각도 든다. 이를 바탕으로 얻은 협상의 경험을 통해 현재 원익IPS에서는 소송에 관련된 일을 맡게 되었다.

어떤 새로운 일을 맡게 되면 자신이 무엇을 잘 모르는지 혼신의 힘을 기울여 파악하려고 할 때 배움의 기회는 늘 있다고 생각한다. 원익





IPS에서 법에 대해 아무 지식도 없던 사람이 법무특허팀장을 맡게 되니 참으로 난감한 일이었다. 회사의 배려로 KAIST 지식재산학과에 입학하여 매주 주말을 반납해 가며 여섯 학기 동안 대학원 석사 과정을 마치면서 특허와 법에 대해 공부할 수 있는 기회를 가질 수가 있었다. '내가 잘 알고 있다'고 자부심을 느끼는 사람보다는 '나는 잘 모른다'고 부족함을 느끼는 사람이 미래에 대한 성장의 가능성은 더 많다고 생각한다. 잘 모른다는 생각에 주저 앉아버리는 것이 아니라 잘 모르는 것들에 대해 왕성한 호기심을 가지고 새롭게 배우려는 '평생' 마음먹는 것이 얼마나 중요한 일인지 모른다. 많은 사람들이 '회사에서 필요로 하는 인재는 열심히 하는 사람이 아니라 잘하는 사람이다'라고 하는 이야기를 종종 듣는다. 그러나 잘 하다가 결과가 나빠서 실망하고 중단하는 사람보다는 잘 못하고 실수도 많이 하지만 똑같은 실수를 반복하지 않기 위해 부단히 노력하고 생각하고 열정적으로 개선해 가는 '열심'이 있는 사람이 얼마나 소중한 사람인지 알아야한다. 부서에 이런 사람이 한 명만 있어도 그 부서는 비전이

있다고 생각한다.

글을 마치며

Self Innovation은 자신에게 부족한 부분이 무엇인지에 관한 깊은 성찰에서 출발한다는 생각이다. 또한 그것을 생각만 하는 것이 아니라 부족한 부분을 메우려는 실천을 하는 것이 중요하다. 精進하려는 사람에게 나이는 중요한 요소가 아닌 것이다. 얼마 전 네이버 기사에서 "평생 배움을 강요하는 것이 우리나라의 고질적 문제다"라고 쓴 기사를 읽어 본 적이 있다. 참으로 편협한 사고다. '평생 배움의 필요를 못 느끼는 것'이 얼마나 불행한 삶인지 생각해 보았으면 좋겠다. 자신의 건강을 위해 투자를 잘하고 있는지, 가족과 이웃에 대해 사랑을 실천하는 삶을 살고 있는지, 회사 일에 대해 열정을 가지고 임하는지 되돌아보며, 모든 분들이 부족한 한 가지를 개선하려는 노력을 지금 이 순간부터 실행에 옮겼으면 좋겠다는 작은 바람이다.

글 김도용 · 사진 조인기



CHALLENGE



38 Never ending challenge
엔지니어와 경영을 조화시킨
조용한 구글 변화의 주역, 에릭 슈미트

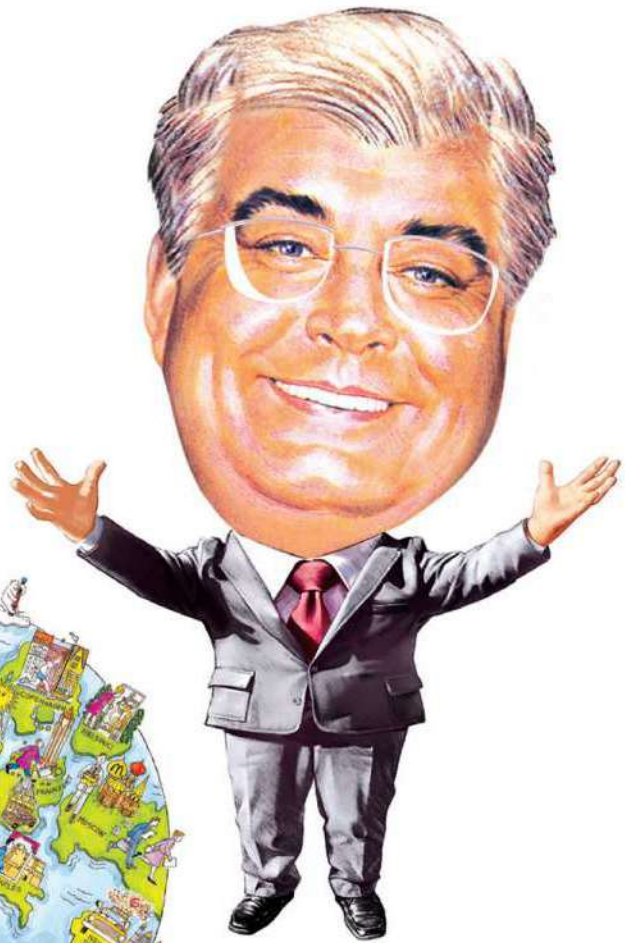


40 Never ending challenge
변화와 혁신의 기업,
3M



엔지니어와 경영을 조화시킨 조용한 구글 변화의 주역, 에릭 슈미트

빌 캠벨(실리콘밸리의 '코치'로 통하는 전문경영인)은 실리콘밸리에서 성공하려면 '유능한 엔지니어'와 '열정' 만으로는 부족하다고 했다. 탁월한 엔지니어를 보유하고도 경영진의 분열로 몰락한 넷스케이프, 열정은 가득하지만 관리 부재로 페이스북에 자리를 내준 프렌드스터의 사례가 이를 증명한다.



1998년 실리콘밸리의 어느 차고에서 두 청년 엔지니어의 영민함과 열정으로 시작된 구글은 엔지니어 특유의 분명한 목표의식과 효율성으로 무장한 벤처 기업이였다. 두 젊은 창업가는 엔지니어링에 대한 강고한 신념과는 달리 경영에 대한 불신감으로 가득했는데, 이는 초기 구글이 명확한

방향 제시에도 불구하고 투자자들을 매료시키지 못한 주요인이었다. 여기에 엔지니어링을 절대 신뢰하는 구글의 창립자들을 대신하여 영입된 엔지니어이자 전문경영인인 에릭 슈미트는 '구글'이라는 이름을 들었을 때 창립자가 아님에도 불구하고 가장 먼저 떠오르는 사람이 되었다. 에릭 슈미트의 합류 이후로 구글은 수익을 내기 시작하고 비약적인 성장을 이루었으며 검색은 곧 구글이라는 공식을 성립하기에 이르렀다.

에릭 슈미트는 구글에서 스스로 '포수'라고 불렀다. 엔지니어들은 개발에 집중하고 싶어 하고 자신들의 일을 방해하는 경영과 관료주의를 혐오하여 발생하는 모든 업무의 문제를 종합하고 해결하는 역할을 해냈기 때문이다. 에릭 슈미트는 경영 시스템을 정비하고 결정사항을 신속하게 처리했다. 재정분석가와 기자를 만났고, 산업과 정부를 구글과 연결하는 통로 역할을 했다. 엔지니어링에 집중하고 싶어 하는 두 창립자를 일에 더욱 집중할 수 있게, 그리고 구글을 올바른 방향으로 굴러갈 수 있게 한 것이 에릭 슈미트의 힘이었다.

에릭 슈미트의 리더십은 성숙함과 차분한 판단력이다. 실현 가능한 것과, 실현 불가능한 것을 구분하여 판단을 내려줬다. 빌 캠벨은 "에릭 슈미트는 두 창립자의 열정과 전략을 비즈니스 모델에 적용하고 정확히 작동하도록 하면서, 동시에 기술적 비전을 잃지 않게 하는 일종의 곡예를 합니다." 라고 평가했다.

엔지니어 출신인 에릭 슈미트는 경영인임에도 불구하고 엔지니어링에 대한 지식이 있어 둘 사이를 잘

조율해낸 것이다. 구글을 세계적인 성공 가도로 이끈 것은 엔지니어링, 기업 문화, 올바른 경영을 균형감 있게 인식하는 그의 능력 덕분이었다.

기술은 명료해 보이고 오류가 없어 보이지만 결국 이것을 다루는 것은 사람이다. 때문에 작은 오류에도 시스템은 큰 문제를 일으킬 수 있고, 엔지니어들이 이를 간과하면 기술이 모든 것을 해결할 수 있다는 오만과 맹목적인 이성에 빠지기 쉽다.

구글의 몇몇 직원 혹은 일부 투자자들은 차분한 에릭 슈미트의 성격 때문에 추진력이 약해질 것이라고 걱정했지만, 구글의 삼두정치체제가 오랫동안 지속되어올 수 있었던 까닭은 에릭 슈미트의 이러한 소통의 리더십이 있었기 때문이다. 에릭 슈미트는 현재 구글 회장을 맡아 대외적인 업무에 충실하며 구글 발전에 여전히 기여하고 있다.

원익인의 리더십도 다르지 않다. 지난 30년간 만들어온 투명과 공정의 기업문화에 변화와 도전정신을 내세워 보다 경쟁력을 갖춘 기업문화 형성을 위한 시도를 이어가고 있다. 기업문화의 변화는 단기적인 시각보다는 장기적인 계획을 세워 구성원 모두의 노력이 지속적으로 필요하다. 엔지니어와 경영의 균형을 통해 만들어진 새로운 기업문화를 바탕으로 구글은 비약적인 발전을 거듭하고 있다. 새로운 30년을 준비하는 원익인들에게 에릭 슈미트의 균형 경영은 시사하는 바가 크다.

글 김도웅

구글(google)은?



1998년, 최고의 정점에 달한 마이크로소프트는 매출 145억 달러를 달성하였으며 굉장한 자신감에 차 있었다. 그 때, 빌게이츠는 그가 상상하는 악몽에 대해서 말했다. "누군가 차고에서 전혀 새로운 무언가를 개발하고 있지 않을까 두렵군요."

훗날의 이 기업 중 하나가 구글이다. 래리 페이지와 세르게이 브린, 20대 중반의 두 청년이 빌게이츠가 언급한 바로 그 차고에서 전혀 새로운 검색 시대를 준비하고 있었다.

검색으로 출발한 구글은 현재 OS, 스마트폰 분야로 진출하여 IT업계에 큰 영향력을 발휘하고 있다.



변화와 혁신의 기업 3M



3M의 연구실에서는 매년 수백 종의 신제품들이 쏟아져 나오고 있다. 100년을 넘게 이어온 이 회사의 성장비결은 무엇일까?

직원 스스로 자유롭게 일하는

창의적인 기업문화

3M의 성공비결은 간단하다. 개인의 창의성을 충분히 발휘할 수 있는 근무환경을 조성한 것이다. '15% 규칙(Rule)'은 3M의 열린 기업문화의 근간을 이루고 있는 대표적인 예다. 연구·개발 부서의 직원들이 근무시간의 15%를 자신의 직무와 무관한 새로운 기술이나 신제품을 구상하는데 쓰도록 한 제도다. '포스트잇'을 개발한 아트프라이도

이 규정에 따라 근 일 년에 걸쳐 연구한 결과, 제품을 만들 수 있었으며, 다시 이 제품의 시장성을 분석하기 위해 수년간을 연구한 끝에 '포스트잇'을 전국 상점에 내놓을 수 있었다. 또 3M 이노베이션센터 내 소재 연구실에서 일하는 테리 스미스 박사는 이 규칙 덕분에 건물의 에너지 효율을 높일 수 있는 지붕 소재에 대해 개인적으로 연구하고 있다. 이렇듯 직원들에게 최대한 자율성을 주고 창의성을 발휘하도록 하는 것이 3M 혁신의 첫 번째 성공비결이다.

실패에 관대하고,

성공은 반드시 보상한다

3M이 직원들의 자율성과 창의성을 더욱 북돋워주는 방법은 실패에 대한 관대함이다. 한 직원은 한 부서에 최소 2년은 근무하는데, 그래야 실패를 경험할 수 있다는 것이 조지 버클리 회장의 생각이다. 직원들에게 실패는 성공에 이르기 위한 필수과정이라는 것. 최선을 다했지만 실패한 직원들에게는 '실패 파티' 까지 열어줄 정도다.

실패에 관대한 만큼 성공에 대해서는 반드시 그에 걸맞은 보상을 해 주는 것도 3M이다. 매년 성과가 가장 높은 직원 20명을 선발해 4일간의 휴가를 주고, 가족과 함께 회사 인근에 있는 리조트를 이용할 수 있는 기회도 제공한다. 연구·개발 부서 직원에 대해서는 '이중 사다리 시스템(dual ladder system)'이라는 별도 승진 및 성과보상 시스템을 적용한다. 본인이 원할 경우 경영진 코스로 올라가지 않고 연구원으로 남을 수 있으며, 뛰어난 성과를 낸 연구원은 최고경영자(CEO) 이상의 연봉도 받는다.

벽이 없는

조직문화와 독립성을 보장한 조직구조

부서 간 장벽이 없는 조직문화도 '3M의 비밀병기'다. 한 직원이 자신의 아이디어를 발전시키기 위해 타 부서에 협조를 요청하면 해당 부서에서는 주저 없이 협조해주고, 또 필요하다면 바로 다음 날 관련 직원이 요청한 부서로 발령 내기도 한다. 또 3M은 매년 한 차례 테크니컬포럼(technical forum)을 개최한다. 이 행사에는 전 세계 9천여 명이 넘는 직원들이 참석해 각 부서에서 진행 중인 일에 대해 발표하고 의견을 주고받는다. 이러한 과정을 통해 3M은 부서간의 협력을 강화함은 물론 직원 간의 친밀도를 높여 기업의 혁신을 이루고 있다.

한편 3M은 사업부별로 높은 자율성과 독립성을 보장한다. 하지만 세금공제 전 매출액 이익률, 자기자본이익률, 매출액성장률, 신제품비율 등의 평가기준에 있어 엄격한 평가가 뒤따른다. 각 사업부는 3M 전체에 설정되어 있는 평가기준과 사업부의 독자적 평가기준만 달성하면 독립성을 유지할 수 있고, 또 본사로부터 각종 혜택과 지원을 받을 수 있다. 한편 본사는 각 사업부의 유기적 통합에 의한 시너지효과와 이익을 얻는다.

이처럼 3M은 3M만의 뚜렷한 전략과 제도를 통해 자율적이고 창의적인 기업문화를 만들어내 광업회사에서 생활소재 제조회사로, 다시 필름 등 광학소재를 만드는 기업으로 혁신을 거듭해왔다. 지금도 3M은 끊임 없는 연구개발과 신제품을 출시를 통해 포스트잇이 이룬 '사무실혁명'을 잇는 또 다른 혁명을 꿈꾸고 있다.

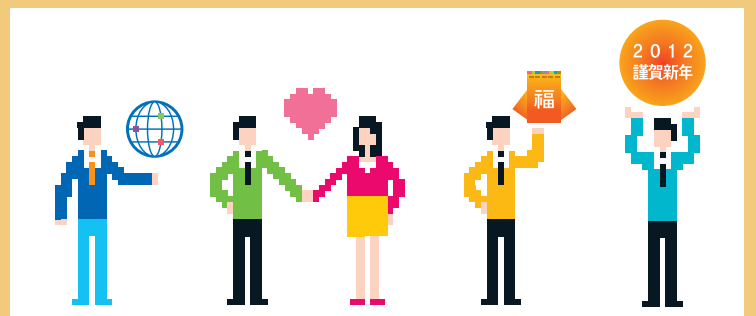
PASSION



42 Zoom in
여유롭게 대~중
끈끈한 회사생활도 함께 닦자



44 Scene of Welfare Service
함께 맞추는
추억의 퍼즐 봉사



46 Talk Box
새해 소망 및
새해 계획

여유롭게 대~충 끈끈한 회사생활도

함께 낚자



함께 즐기는 레저에는 활동적인 스포츠를 먼저 떠올리지만 조용하고 화끈한 순간을 위해 기다림을 즐기는 이들도 있다. (주)원익퀴츠 낚시동호회 <대충낚자회>가 바로 그들이다. 1마리도 못 낚아도 함께라면 즐겁다는 이들을 만났다.

다. 가장 많이 낚는 사람에게 주는 ‘최대어상’을 비롯해 가장 큰 물고기와 작은 물고기를 낚은 사람에게 주는 ‘최대어’, ‘최소어’ 등 종목 선정이 눈에 띄었다.

김준열 대충낚자회 회장은 “1년에 시즌마다

낚시대회를 개최하는데 오늘이 올해의 공식적인 마지막 행사다. 대회라고 해서 거창하게 한다기보다는 야유회처럼 즐기면서 평일 동안 쌓였던 스트레스도 풀고 즐기는 게 주된 목적”이라면서 웃었다.

대충낚자회가 생긴 것은 2009년도 낚시 인구는 많은데 조직적인 모임이 없다보니 체계적인 지원이 없는 것을 안타까워한 김준열 회장과 이금영 사원이 함께 뭉쳐 <대충낚자회>를 만들었다. 동호회 이름인 대충낚자회는 이금영 사원의 아이디어였다.

“동호회 이름을 <대충낚자회>로 하자고 했더니 다들 좋다고 찬성했어요. 어렵게 생각하지 말고 대충 함께하자는 의미로 가볍게 제안해봤는데 결과적으로 성공적이었죠.”

‘가볍게 즐기자’는 모토처럼 대충낚자회는 자유로운 분위기가 돋보였다. 낚시는 노리는 어종과 위치에 따라 루어, 뜰낚, 바다낚시와 같이 방법이 다양하고 점검해야 할 것들이 많지만 이런 부분들은 이들에게 큰 걸림돌이 안 된다. 바다낚시 12년 경력의 김준열 회장과 박배옥 고문과 같은 배테랑이 대충낚자회에는 제법 많다. 신입들을 유치하고 뒷받침해주는 것도 대충낚자회에서는 어렵지 않다.

2011년 11월 13일 구미 사각지의 낚시터. 오전 9시, 토요일 이른 아침에도 대충낚자회 회원들은 일찌감치 찌를 드리우고 입질을 기다리고 있었다. 이날은 대충낚자회 낚시대회가 열리는 날. 회원들 사이에서는 긴장감과 함께 묘한 즐거움이 흐르고 있었다. 대회 입상 기준을 물으니 종목별로 다르단





김준열 회장은 “대충남자회는 2010년도부터 활성화되기 시작했는데, 낚시경력은 많지만 동호회를 결성한 것은 처음”이라고 이야기하면서 “장비도 마련해주고 가르쳐주면서 관심을 가질 수 있게 도와주면서 지금은 25명의 인원이 모였다.”고 귀띔해줬다.

반도체 관련 퀴즈제품을 만드는 회사의 성격상 타부서 직원과 어울리는 것이 쉽지 않지만 대충남자회를 통해 유대감은 물론 업무적인 부분에서도 많은 부분을 이해할 수 있게 된 것도 또 다른 소득이라고 덧붙였다. 시진수 총무는 “어릴 때 낚시에 흥미를 가지고 있다가 대충남자회에 들어온 후 루어낚시에 흥미가 생겼다.”면서 “장인어른께서 낚시를 좋아하시다보니 1달에 1~2번은 밤샘낚시도 종종 한다.”며 웃었다. 그는 회사 생활을 하면서 대충남자회 활동에 매우 만족감을 표현했다. 시 총무는 “회사 생활을 하면서 동호회라는 것을 처음 해봤는데 서먹서먹했던 다른 부서 직원들과도 친해지고 많은 도움이 됐다.”고 밝히면서 “앞으로 더

욱 열심히 활동할 것”이라고 포부를 밝혔다. 시진수 총무에게 이끌려 대충남자회에 가입하게 됐다는 7개월 신입 윤정 사원도 “동호회에 나와서 낚시대 던져놓고 형님들과 이야기도 하면서 즐기는 것이 정말 좋다.”고



전하면서 “여유 있을 때마다 열심히 참석할 것”을 다짐했다. 내년에는 바다낚시를 도전해보는 것이 목표라고 그는 전했다. 김준열 회장은 “4~5월에 대물낚시를 갔다가 장소선정에 실패하면서 1마리도 못 잡았

는데 설상가상으로 비까지 맞아서 곤욕을 치른 적이 있었다.”면서 “낚시자체도 좋지만 다 함께 모여서 즐기는 분위기 속에 싫지 않은 않았다.”고 고백했다. 대충남자회의 분위기를 잘 보여주는 에피소드다.

또 김준열 회장은 “내년에는 좀 더 회원 수를 늘려서 햇수로 2년 됐지만 자금력을 확보해 제주도나 울릉도를 비롯해서 쉽게 나가 보지 못하는 해외로 나가 낚시도 하고 친목도 도모하고 싶다.”는 바람을 전했다.

이날 낚시대회에서 최대어와 최소어의 행운은 박배옥 고문과 최성호 사원에게 돌아갔다. 사원상품은 낚시점 상품권, 동호회 활성화회를 위해 낚시용품 구입에 보탬이 되고자 고민한 끝에 결정했다고 한다.

대충남자회는 공식적인 행사 외에도 한 달에 2~3번 번개를 통해 친목을 도모하고 있다. 이들에게 낚시는 서로의 안부를 확인하

고 함께 즐거움을 나누는 진정한 레저로 자리 잡고 있다. 여성회원도 영입하고 싶다는 김준열 회장의 바람은 이뤄질지 2012년 대충남자회의 활동을 기대해본다.

함께 맞추는 추억의 퍼즐 봉사

‘사람은 추억을 먹고 산다’는 이야기가 있듯 젊은 시절의 기억들도 나이가 들면 추억으로 남는다는 말이다. (주)원익머트리얼즈 한우리 봉사단은 한센병 어르신들이 영양중인 에버그린 사회복지센터를 매달 방문하고 봉사를 이어가고 있다. 12월 10일 사진 퍼즐 놀이로 다시 한 번 어르신들을 찾아뵈는 한우리 봉사단을 만나보았다.



지난 12월 10일 에버그린 사회복지센터를 방문한 한우리 봉사단은 평소에 찍은 사진을 퍼즐로 만들어 한센병 어르신들과 맞춰 보는 뜻 깊은 자리를 마련했다. 올해 2월부터 지금까지 에버그린 사회복지센터와는 인연은 11번째. 매월 테마를 정해서 봉사활동을 계획하는데 이번엔 퍼즐이었다. 그 동안 쌓인 추억들이 담긴 사진으로 만든 퍼즐에 어르신들의 반응은 뜨거웠다고 고경현 한우리 회장은 이야기했다.

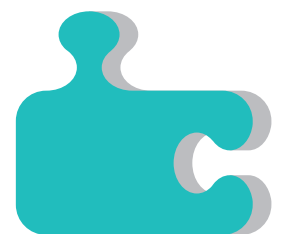
“처음에는 ‘싫어하시면 어찌지?’, ‘너무 힘들지 않을까? 등 못하시겠다고 하면 어떡하나 싶어서 고민을 많이했어요. 그런데 (자기)얼굴이 나오니까 의외로 매우 좋아하시더라고요. 퍼즐맞추기에도 적극적이셔서 200~300pcs가 넘는 퍼즐을 30분 만에 맞



춘 팀도 나왔어요.”

고경현 한우리 회장은 “에버그린 사회복지센터의 어르신들은 한센병 때문에 주위시선을 많이 의식하셔서 여기활동은 거의 못하시는 경우가 많다.”고 이야기하고 “센터 측에서도 이런 부분들을 감안해 단순 봉사보다는 같이 어울릴 수 있는 봉사를 위해서 매월 테마를 정하고 있다.”고 밝혔다. 실제로 자세히 살펴보지 않으면 한센병 환자인지도 모를 정도로 깔끔하신 분들이 많다는 것이 한우리 회원들의 이야기다.

처음에는 떨지않고 떨어져서 지켜만 보던 어르신들이 조금씩 테이블로 모여들면서 퍼즐 맞추기는 열기를 더해갔다. 여기에 상품이 있다는 소식이 전해지자 어르신들은 더욱 힘을 내 퍼즐 맞추기를 진행했다. 이날 봉사에 참여한 한우리 봉사단도 어르신들의 적극적인 참여에 놀라면서도 한편으로 뿌듯한 마음을 느꼈다. 옆에서 조언을 드리고 잘 끼우지 못하는 퍼즐은 도와드리기도 하면서



봉사단과 어르신들은 하나가 되었다. 이성우 선임은 “사회에서 소외받는 분들인 만큼 생활패턴이 단조롭기 때문에 단순 봉사보다는 테마를 정해 봉사활동을 하면서 즐겁게 어울릴 수 있는 자리를 마련하는 게 좋겠다고 생각했다.”고 현재의 테마봉사에 만족감을 표현했다.

이날 퍼즐 맞추기에서 어르신들과 함께 2등을 한 이은영 사원은 “몸이 따라주지 않고 내성적인 분들이 많았는데 다들 열심히 참여해주셔서 너무 감사했다. 자기 얼굴이 담긴 퍼즐을 맞추면서 즐거워하시는 모습을 보니 앞으로 더 꾸준히 참여해야겠다는 생각이 든다.”고 봉사활동의 소감을 밝혔다.

조원재 사원은 “제작년에 할머니께서 작고하신 후 올해부터 인연을 맺게 된 에버그린 복지센터 어르신들에게 마음이 간다.”고 전했다. 퍼즐을 함께 맞추면서 항상 물어보시면서 대화를 하시고 ‘잘하신다!’ 칭찬해드리면 더 좋아하시는 모습이 보기 좋았다는 조 사원은 앞으로도 에버그린 사회복지센터 어르신들과의 인연을 지켜갈 계획이다.

이날 영예의 1등을 함께 만들어낸 황덕희 사원은 “구역별로 조각을 분담했는데 어르신들이 열심히 하는 모습을 보니 힘이 나서 더 열심히 도와드리게 된 것이 1등의 이유가 된 것 같다.”고 이야기했다.

황 사원은 작년 초부터 봉사에 참여해 지금까지 이은영 사원과 함께 거의 100%를 자랑하고 있다. 어린이 육아를 시작으로 지금까지 봉사를 이어가고 있는 황 사원은 “어릴 때 잠깐 봉사를 하고 또 입사 후 다시 봉사를 시작했는데, 봉사는 재주 있는 사람들의 소유물이 아니라고 생각한다. ‘내가 안 해도

누군가는 하겠지’ 라는 생각보다는 ‘내가 먼저 해야지’ 라는 적극적인 마음을 가질 필요가 있다.”고 봉사에 대한 생각을 밝혔다. “봉사를 하면 내가 준 것은 ‘1’이지만 얻어오는 것은 ‘5’”라고 황 사원은 덧붙였다. 고경현 한우리 회장은 “처음에는 한센병이라고 해서 막연한 두려움에 많은 회원들이 겁냈던 것이 사실이다. 잘못된 편견을 하루 아침에 허무는 것이 불가능했다.”고 전하고 “지난 2월부터 지금껏 인연을 이어오기까지 많은 어려움이 있었지만 소외 받은 어르신들에게 즐거운 추억을 만들어드릴 수 있어서 보람차다.”고 소감을 밝혔다. 내년에는 ‘말보다는 행동으로 옮기고 싶다’는 그의 말처럼 한우리 봉사단은 에버그린 사회복지센터에 계신 많은 어르신들의 성함을 알고자 노력하고 나아가 손 한 번 더 잡



아드릴 수 있도록 노력할 것을 다짐했다. 에버그린 사회복지센터 뿐만이 아니라 사회적으로 소외받는 사람들이 우리 사회에는 많다. 이들에게 필요한 것은 ‘동정’이 아니라 ‘관심’과 ‘어울림’이라는 것을 한우리 봉사단은 몸소 실천하고 있다. 올해를 반성하고 내년을 준비하면서 (주)원익머트리얼즈 한우리 봉사단은 지금도 바쁜 연말을 보내고 있다. 클 김도용





(주)원익쿼츠
 총무팀
 장국영 사원



2012년 임진년 흑룡의 해가 밝았습니다.

우선, 모든 분들 새해 복 많이 받으시고 2012년 한해 건강하시기를 바라겠습니다.

모든 분들이 그렇듯이 저도 새해의 첫날은 설레고, 굳은 의지로 시작하는 것 같습니다.

새해를 맞이하면서 일출을 보며 올해는 작년보다 더 열심히 해야지! 더 행복해야지! 생각했습니다.

2012년 모든 직장인의 꿈은 로또 일 것입니다. 저도 꿈은 같습니다.

하지만, 비현실적인 꿈보다는 좀 더 구체적이고, 현실적인 계획을 세우고자 작은 것 하나부터 바뀌어나가기로 했습니다.

첫째, 매일 30분이상 운동하기

회사에서 일을 하다 보면 술자리, 모임, 스트레스 때문에 몸을 소홀히 했다는 생각이 많이

들곤 하는데 올해는 꼭 열심히 그리고 꾸준히 하여서 뱃살을 빼고 건강해질 생각입니다.

둘째, 금연하기

금연은 매년 하는 계획이지만 작심삼일... 매년 실패했는데 올해는 꼭 금연에 성공해서 담배로부터 해방이 되어 다시 태어나도록 할 것입니다.

셋째, 집에 안부전화하고 자주 찾아뵙기

타지에서 회사생활을 하다보니 집에 연락을 하거나 찾아뵙는 횟수가 줄어들었는데 올해는 꼭 일주일에 한번이상 전화드리고 자주 찾아뵈어서 가족과 함께 지내는 시간을 늘릴 생각입니다.

넷째, 회사에서의 나의 업무 전문성을 키우자

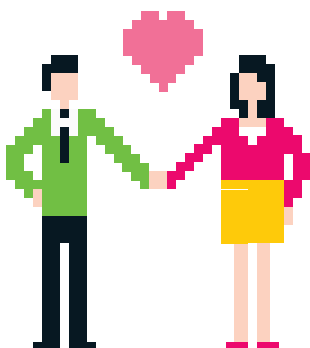
회사에서 나에게 바라는 업무가 있을 것이고 그것을 하기 위해서는 나 자신의 전문성을 키워야 되겠다는 생각을 많이 하였습니다. 회사가 성장하는 만큼 나 자신의 업무 역량 또한 키워나가 회사에서 필요로 하는 인재가 되고, 나의 업무 영역에서 다른 곳과 비교해서도 뒤지지 않고 자부심을 갖고 성장해 나가고 싶습니다.

어떻게 보면 작은 계획이지만 4가지 목표를 해결해 나가면 작년보다는 더 열심히 노력하는 한해, 더 행복한 올해가 될 것 같다는 생각도 듭니다.

모두 작지만 행복해지는 새해계획으로 잘 생각하시고 실천해보시길 바라겠습니다.

마지막으로 원익퀴즈 임직원 및 원익 계열사 모든 분들이 올해는 어느 해 보다 더 행복한 한해가 되시길 바라겠습니다.

(주)원익IPS
인사팀
한기평 사원



안녕하십니까?

2012년 4월 결혼을 앞두고 있는 예비신랑 원익IPS 인사팀 한기평 사원입니다.

인사업무가 하고 싶어 다니던 직장을 그만두고 원익IPS에 입사한지도 벌써 9개월이 다 되어 가네요. 그 동안 원익IPS에서 많은 일들이 있었지만, 저에게 가장 중요한 일은 이곳 원익IPS에서 너무나 소중한 인연을 많이 만들었다는 것입니다. 이제는 가족 같은 우리 팀장님과 팀원들과 9개월이란 시간을 함께 즐겁게 일하고, 생활하면서 소중한 추억도 많이 만들 수 있어서 2011년이 저에게 더욱 의미 있는 한 해가 되었던 것 같고, 2012년이 기대되는 이유도 이런 가족 같은 팀원들과 함께할 수 있기 때문일 것입니다.

2012년은 제가 2년간 키워온 사랑이 결실을 맺는 결혼이 있는 해입니다. 그러한 만큼 저의 2012년 첫 번째 소망은 사랑하는 사람과 가정을 이루어 시작하는 첫 해인만큼 좋은 남편이 되는 것입니다. 그 동안 연애하면서 혹은 결혼 준비를 하면서 많이 싸우고, 잘해주지

(주)원익머트리얼즈
 개발팀
 최호윤 대리



못해 항상 미안했었는데, 결혼하고 나서는 자상하고 좋은 남편이 되기 위해 요리도 배우고, 집안일도 많이 하도록 노력할 것입니다. 그리고 항상 웃음이 넘쳐나는 가정을 만들도록 항상 대화하고, 또 배려하며 살아가도록 노력할 것입니다.

2012년에 이루고 싶은 저의 두 번째 소망은 회사에서 지금보다 더 많은 역량을 발휘할 수 있는 직원이 되는 것입니다. 2011년은 신입사원으로서 적응기간이었다면 2012년부터는 본격적으로 저의 역량을 발휘하여 회사에 기여하도록 노력할 것입니다. 또 기회가 된다면 2012년에는 저의 강점을 부각시킬 수 있는 업무를 맡아 진행할 수 있도록 항상 준비하고, 자기계발을 게을리 하지 않도록 노력할 것입니다.

마지막으로 이루고픈 저의 세 번째 소망은 제 가족을 비롯하여 제가 아는 사람들 모두 건강하고, 행복한 일들만 가득한 2012년이 되는 것입니다. 또한 이 글을 읽는 모든 원익인들도 2012년은 건강하고, 행복한 일들만 가득하기를 기원합니다.

2011년 새해 소망을 원익 사보에 적은 것이 어제일 같은데 벌써 1년이 지났네요! ㅎㅎ 소망을 적고 한 해를 보내니 개인적으로 더 많은 복을 받은 것 같습니다.

그 결과 복덩이 딸(선유)을 주셨고, 내집마련(대출 조금^^;)을 하였습니다. 꿈이 이루어진다는 말이 저에게도 해당되는 것 같습니다. 그래서 2012년에도 소망하고 싶습니다.

첫째, 회사에 기여 할 수 있는 신기술을 개발하는 것입니다. 원익머트리얼즈가 지난 12월 코스닥 상장을 했습니다. 전임직원들이 기뻐하고 다시 한번 원익머트리얼즈의 무한한 발전 가능성을 느꼈습니다. 이번 성장에 머무르지 않고 꾸준히 도약할 수 있는 길은 외부 투자자들이 관심을 가질만한 충분한 신기술 개발이라고 생각합니다. 회사발전이 곧 나의 발전이기에 더욱 열심을 다하겠습니다.

둘째, 33년을 살면서 비실 남 이란 오명을 벗기 위해 꼭 와이프에게 건강 남을 보여줘서 저의 건강과 가정의 건강을 지킬 수 있도록 하루 40분이상 걷기 운동을 하겠습니다.

셋째, 내집마련으로 인한 대출금을 다 갚는 것 입니다. 요즘 시대 돈 모아서 집 살려면 월급은 거북이처럼 모으고 집은 토끼처럼 뛰다라는 말처럼 우선 사고 시작하였습니다. 빛이 있다 보면 빨리 갚으려고 노력할 것이고, 그러다 보면 더욱 빨리 돈을 모을 수 있다는 생각 때문입니다. 그리고, 원익머트리얼즈가 성장속도가 빠르고 꾸준히 발전하는 회사이다 보니 회사를 믿고 열심을 다하여 꼭 대출금 완납을 이루고 싶습니다.

2012년 임진년 흑룡해, 원익 임직원들에게 보다 더 행복한 해가 되길 바랍니다.

(주)위닉스
국내 영업팀
심규민 과장



2009년 중순에 위닉스에 입사하여 원익인으로써 2년여를 보내고 2012년의 새로운 해를 또다시 맞이하게 되었습니다. 2011년을 돌이켜 보면 스스로 부족했던 점과 아쉬웠던 점이 많은 한 해였습니다. 다시 시작된 임진년 새해에는 아쉬움이 남지 않는 한 해가 되 어지기를 마음속으로 다짐하며 2012년 새해의 계획과 소망을 세워 봅니다.

개인적인 계획으로는 회사의 제품에 대한 이론과 기술을 더욱 깊이 습득하여 단순한 영업 팀 일원이 아닌 현재 보다 더 높은 경쟁력을 갖출 수 있는 나 자신을 만드는 일입니다. 또 한가지 새해의 소망은 스스로의 업무역량을 넓히고 구축하는 것입니다. 그것이 쉬운 일은 아니겠지만 최소한 스스로 돌이킬 때 나 자신에게 부끄럽지 않고 후회가 남지 않도록 노력과 열정을 기울여야겠다는 다짐을 또 한번 해봅니다. 지금 생각해 보면 2011년 한해 고정관념의 틀에 박혀 이것이 될까? 혹시 실패하지 않을까? 하는 생각에 시도조차 하지 못하고 머뭇거리거나 포기하는 일도 있었던 것 같습니다. 2012년 새해에는 진취적이고 또한 창의적인 사고를 가질 수 있도록 스스로에게 많은 질문을 던지는 내가 될 것입니다.

또 한가지 제가 가장 중요하게 생각하는 것은 가족입니다. 개인적으로 가족은 구성원의 누군가가 힘들 때 가장먼저 위로 받을 수 있는 마음의 안식처이며 언제나 쉬어갈 수 있는 곳, 그래서 가장 어려운 순간 힘을 얻고 스스로를 재정비할 수 있는 근간이라 생각합니다. 이것을 만들기 위해서는 구성원 서로간의 양보와 신뢰, 믿음이 필요할 것 입니다. 이에 개인적인 가정에서의 소망은 가족간 서로 이해할 수 있는 관계를 더욱 돈독히 하고, 유지하기 위해 노력하는 것입니다.

한 해를 마라톤의 트랙으로 본다면 한 해의 마지막은 결승점이고 출발선상에서는 수많은 주자들이 함께하지만 결승선에서 가장 행복한 표정을 가지는 사람은 우승자 한 사람일 것 입니다. 그 가장 행복한 표정은 단순히 1등의 기쁨만이 아닌 스스로의 후회 없는 노력에 대한 뿌듯함일 것이라 생각합니다.

그와 같이 작지만 스스로에게는 큰, 나 자신만이 생각한 새해의 계획과 소망이 이루어진다면은 외적으로는 회사, 내적으로는 가정이라는 상호보완을 이루어 2012년을 마치고 나를 뒤돌아 볼 때 스스로 더 커져있는 나 자신을 볼 수 있을 거라 생각합니다. 그리고 가장 행복한 표정을 가질 수 있을 것이라 생각합니다. 그러기 위해 나 자신에게 다시 한번 다짐 합니다.

2012년 임진년 한해 원익인 모두의 가정에 행복이 가득하도록 기원 보내드리겠습니다.

감사합니다.

2012, 内憂外患의 한국경제에 대처하자

2012, 험난한 물가안정의 길

2012년 시작부터 '물가'에 대한 우려가 커지고 있다. 지난해 12월 소비자물가는 전년 동기 대비 4.2% 오르며 2개월 연속 4%대의 상승률을 보였다. 특히 서민들의 비중이 높은 식료품값과 유류비 상승률이 높다보니 서민들은 험겨운 임진년 새해를 맞이하고 있다.

정부는 올해 경제성장률은 3.7%, 물가는 3.2% 오를 것으로 보고 있지만 일각에서는 성장률은 더 떨어지고 물가는 더 오를 것으로 예상하고 있다. 서민들이 느끼는 생활고는 더욱 악화될 전망이다. 서민들의 가계소비지출 중 비중이 큰 식료품비, 석유류 물가상승률이 각각 9.1%, 13.3%로 상대적으로 크게 오른 탓이다.

지난해 이미 도시가스(14.7%)와 지역난방(6.0%), 전기료(2.0%)가 상승했고 4년 동안 묶였던 KTX(3.3%)요금상승을 포함해 철도 요금이 평균 2.93% 인상됐다. 경기·인천지역 시내버스 요금 인상에 이어 서울 대중교통 요금도 올 상반기에는 인상될 것으로 보이는 등 서민들의 생활고가 가중되는 상황이다. 여기에 물가상승은 '엿친 데 덮친 격'이다.

물가상승만 본다면 금리를 인상했어야 마땅하지만 새해 들어 처음으로 열린 한은 금융통화위원회에서 한국은행은 기준금리를 연 3.25%로 묶었다. 지난해 7월 이후 일곱 번째다. 경기부양책과 물가상승의 고민 끝에 경기부양에 손을 들어줬다. 1천조 원에 육박하는 가계부채 문제도 한국은행이 선불리 금리를 올리지 못하게 했다는 분석이다. 국제경기침체의 여파가 한국경제로 넘어올 것을 우려한 탓도 있다.

유로존 재정위기, 이란 석유파동이 변수

국내사정과 마찬가지로 국제 환경을 보면 여전히 악재가 즐비하다. 미국 경제지표가 개선되면서 경기 낙관론이 고개를 들고 있으나 세

계 경제는 아직 유럽 국가의 추가 신용등급 하락, 중국 부동산 경기 경착륙, 미국 주택경기의 회복 실패 등 세계 경제의 발목을 잡을 큰 요인들로 살얼음판이다.

설상가상으로 연말에 터져 나온 이란 사태로 국제 유가의 움직임 또한 심상치 않다. 지난 12월 29일에 104.61달러까지 떨어졌던 두바이 유는 상승세로 돌아서며 5일엔 110.23달러로 치솟았고 6일에도 109.92달러를 기록했다. 1주일 사이 5.03달러나 급등했다. 대표적인 원유 수입국가인 한국에게 좋지 않은 소식이다. 더구나 이란발 석유 파동이 발생해 유럽발 재정위기와 합쳐질 경우 그 파급효과는 상상하기 힘들 것이라는 분석도 나오고 있다.

유가상승은 국내 경제에도 악영향을 받을 수밖에 없다. 기름을 많이 사용하는 국내 해운과 항공사들도 국제유가 추이에 주목하고 있다. 유가가 연평균 1달러 오르면 3300만 달러의 추가 비용이 발생하기 때문이다. 당장 물가상승이라는 악재에 무역수지 적자까지 합쳐지면서 최악의 경우 스태그플레이션 국면으로 흘러갈 가능성도 배제할 수 없다.

거시적 관점에서, 해외변수에 주목해야

한국은행은 올해 상반기에 물가가 3.4%, 성장률이 3.2%로 물가상승률이 성장률을 웃도는 '물가-성장 역전현상'이 지속될 것으로 전망했다. 전문가들은 유럽재정위기와 이란 사태는 물가와 성장률의 간격을 더욱 확대시키면서 서민들의 생활고를 악화시킬 것으로 내다보고 있다.

아울러 지난해 3분기 은행 실질금리는 이자소득세(15.4%)를 떼고, 물가상승률을 반영해 -1.63%로 1996년 1분기 이후 가장 낮은 수치를 기록하면서 1년 반째 이어진 마이너스 행진을 이어가면서 이 같은 실질예금금리 마이너스 시대가 당분간 계속될 것으로 전문가들은 전망하고 있다.

또한 부동산의 경우 지난 12·7 부동산대책 발표에도 경제 전반의 침체가 이어지면서 시장이 얼어붙을 정도로 침체기를 겪고 있다. 국내 증시도 지난해 8월 유럽 재정위기로 한 차례 급락한 이후 1900선 아래에서 횡보를 이어가면서 단기적 변동성이 큰 상황이다. 이에 따라 재테크에서도 신중한 판단이 요구되고 있다.

방어적인 전략으로, 슬기롭게 대처하라

불안정한 글로벌 경제 상황을 감안할 때 적극적인 투자보다는 방어적인 전략을 짜는 것이 보다 현명하다. 거시적인 관점에서 현 경제의 흐름을 읽어내는 것이 중요하다. 다행히 미국과 유럽의 재정위기가 어느 정도 해소될 조짐을 보이고 있지만 아직까지는 변수가 많은 상황. 위험자산 비중을 줄이고 분산투자를 통해 손실을 최소화하는 현명한 투자가 필요한 시점이다.

글 김도용



프랑스 대표적인 뮤지컬 <노트르담 드 파리>가 오는 2월 19일까지 서울 광화문 세종문화회관 대극장에서 공연을 가진다. 2005년에 첫 선 이후 2006년 앵클 공연을 가지며 노트르담 드 파리는 프랑스 뮤지컬 열풍을 가져온 명작으로 평가받고 있다.



공연기간 2012.1.19(목)~2012.2.26(일)
(매주 월요일 공연없음)

장 소 세종문화회관 대극장

시 간 화~금요일 오후 8시 · 토요일 오후 3시, 7시
일요일 오후 2시, 6시

관 랑 료 VIP석 200,000원 · R석 150,000원
S석 120,000원 · A석 90,000원
B석 60,000원

문 의 ㈜마스트엔터테인먼트
(02-541-3182)

홈페이지 [Http://www.Notredamedeparis.co.kr](http://www.Notredamedeparis.co.kr)

■ 전 세계를 사로잡은 뮤지컬 <노트르담 드 파리>

프랑스 낭만주의의 지도자 '빅토르 위고 (Victor Marie Hugo)'의 '노트르담 드 파리'를 원작으로 <스타마니아>의 극작가 '뤽 플라몽동(Luc Plamondon)'과 싱어송라이터 '리샤르 코시앙뜨(Riccardo Cocciante)' 등 프랑스 최고의 예술가들이 뭉쳐 뮤지컬 <노트르담 드 파리>는 탄생했다.

1998년 파리 '팔레 데 콩그레(Palais des Congres)' 극장 초연 이후 2005년까지 프랑스 내에서만 400만 관객을 동원하는 등 프랑스 국민 뮤지컬로 자리 잡았다. 2000년 뮤지컬의 본고장 영국 웨스트엔드 영어버전 초연을 시작으로 2000년 미국 라스베이거스 투어로 성공적인 미국시장 진출을 마치고

프랑스 뮤지컬의 대표작 “노트르담 드 파리”가 6년 만에 다시 한국을 찾는다

2005년 한국 초연에서 8만 관객, 2006년 한국 앵클 공연에서 11만 관객을 동원해 세종문화회관 최단기간 최고 입장객 기록을 연달아 갱신하는 기염을 토했다.

지난해 11~12월에는 중국 상하이, 광저우, 베이징에서 공연을 가지고 현지 언론으로부터 '충격적이고 압도적인 무대, 최고 수준의 뮤지컬 음악, 높은 고도의 아크로바틱과 춤은 압권'이라는 평을 받으면서 성공적인 영어버전 최초의 아시아투어의 시작을 성공적으로 알렸다.

시공을 초월한 숙명적인 사랑의 이야기 파리 노트르담 대성당 앞에 사는 아름다운 여인 에스메랄다. 어느 날 대성당 주교인 프롤로는 에스메랄다가 춤추는 모습을 우연히 본 후 사랑에 빠지게 되고, 성당의 종지기인 충직한 종 끄추 콰지모도를 시켜 그녀의 납치를 지시한다. 마침 그 순간 순찰 중이던 근위대장인 페뷔스는 에스메랄다를 구하고 첫 눈에 들은 사랑에 빠지게 된다. 추악한 얼굴에 끄추이지만 맑고 아름다운 영혼을 지닌 콰지모도 또한 형틀에 묶인 자신에게 물을 준 에스메랄다를 사랑하게 된다.

질투에 빠진 프롤로의 계략으로 에스메랄다는 살인누명을 쓰고 감옥에 갇히게 되고, 클로팽과 집시 무리 또한 도시의 질서를 어지

럽한다는 이유로 페뷔스에게 체포된다. 위기에 빠진 에스메랄다를 외면하고 페뷔스는 약혼녀 플뢰르 드 리스에게 돌아가고, 한편 프롤로는 에스메랄다에게 사랑을 강요하지만 그녀는 페뷔스만을 기다린다. 콰지모도의 도움으로 집시 무리들과 에스메랄다가 탈출하지만 프롤로의 명을 받고 기다린 페뷔스가 그들을 공격한다.

■ 화려한 출연진과 탄탄한 구성

<노트르담 드 파리>에서 콰지모도 역을 맡으며 스타덤에 오른 '맷 로랑(Matt Laurent)'을 비롯해 데니스 텐 베르헤르트(Dennis Ten Vergert) 같은 정상급 뮤지컬 배우들의 출연과 함께 물론 상징성과 효율성을 극대화한 노트르담 대성당은 대형 세트와 100Kg이 넘는 대형 종들로 웅장함을 더한다. 또한 개막 1년여 전에 먼저 발매된 OST 앨범은 프랑스 차트에서 17주간 1위를 차지하고, <Belle>는 44주간 1위를 차지하는 등 현재까지 1,200만 장의 경이적인 판매고를 기록할 정도로 대중들의 사랑을 받고 있을 정도다.

다시 한국을 찾은 <노트르담 드 파리>는 탄탄한 구성과 함께 예술성은 물론 감성을 자극하는 스토리 전개로 많은 이들에게 6년의 감동을 다시 전해줄 것으로 보인다.

파격적 스타일과 사회적 메시지가 공존하는 새로운 팝아트의 세계, 데이비드 라사펠 한국특별전을 스케치한다.

예술을 통한 관객과의 소통의 팝아트의 세계 데이비드 라사펠이 한국에서 특별전을 가진다

‘데이비드 라사펠 한국특별전(David LaChapelle in Seoul)’에는 그의 대표작 격인 셀러브리티를 담은 작품들을 비롯해 재난, 재해, 죽음, 소비, 축적 등의 주제를 담은 그의 작품 200여 점이 전시되고 있다. 대만 현대미술관에서 최다관람객을 기록하는 등 대단한 호응을 얻은 전시회에 이어 아시아에서 두 번째로 한국을 찾았다. 전시회에서 그는 미공개 최신작과 함께 다채로운 장르의 작품들을 보여줄 예정이다.

1963년 미국 코네티컷 출생인 데이비드 라사펠은 6살 때부터 사진에 애착을 가지기 시작, 15살 때 학교를 떠나 고등학교 졸업 전에 이미 앤디 워홀로부터 첫 번째 직장을 제안 받을 정도로 뛰어난 재능의 소유자다. 기괴하면서도 멋진 그의 이미지는 그만의 독특하고 독창적인 스타일을 창조해냈다.

데이비드 라사펠은 마이클 잭슨, 아만다 레포어, 에미넴, 파멜라 앤더슨, 우마 서먼과 같은 많은 유명 인사들이 함께 작업하면서 많은

작품을 남겼는데 팝의 황제 마이클 잭슨을 필박받는 예수, 악마와 싸우는 천사의 모습으로 표현한 사진과, 앤디 워홀의 얼굴이 담긴 흑백사진은 그의 대표작으로 유명하다.

최근 아메리칸 포토매거진이 선정한 ‘전세계 사진계에서 가장 중요한 10인’에 선정되기도 한 그는 계속해서 많은 상을 수상하고 있고 뮤직비디오, 라이브연극, 다큐멘터리영화로 활동 영역을 넓혔다. 그가 만든 비디오 ‘It’s My Life’는 MTV 뮤직비디오 어워드에서 최고의 팝비디오 상을 수상하였고, 2004년에는 올해의 감독상을 수상했다. 또한 2005년



에 출시된 영화 RIZE는 전 세계 배급권 따내며 장편영화로 큰 갈채를 받는 등 장르를 넘나드는 활동을 이어가고 있다.

장르를 뛰어넘어 상업과 예술을 넘나들며 활동하는 데이비드 라사펠은 뚜렷한 주관을 바탕으로 대중을 위한 예술을 추구해 모두를 위한 팝아트를 만들고자 노력하고 있다. 시

스티나 성당에 있는 미켈란젤로의 프레스코화 ‘대홍수’에서 영감을 얻은 ‘홍수 테마 사진’을 비롯해 다양한 작품에서 인간의 욕망과 중독에 대한 비판과 동시에 온정의 시각을 사람들에게 알려 더 나은 세상을 만들어 가길 염원하고 있다.

“예술은 문화를 뛰어 넘어 공감하고 소통하는 힘이 있습니다. 나는 내 작품으로 사람들과 소통하고 싶습니다.”



전시기간 2011.11.22(화)~2012.2.26(일)
(매월 마지막 주 월요일 휴관)

장 소 예술의전당 한가람디자인미술관

시 간 AM10:00~PM7:00
(관람종료 1시간 전 입장종료)

관 람 료 일 반 13,000원
청소년 10,000원
어린이 6,000원

문 의 EYAGI 엔터테인먼트 02-566-0835

홈페이지 <http://www.dlcseoul.co.kr/>



걸핏하면 떨어지는 영하의 날씨에 온 몸이 움츠러드는 겨울. 집에서 지내는 시간이 늘어나면서 자칫 건강관리에 소홀해질 수 있어 각별한 주의가 필요하다. 조금 소홀해진 마음을 추스르고 건강한 한해를 위한 겨울철 건강관리 수칙과 예방법을 알아보자.



추운 겨울, 종합적인 건강관리는 필수!



갑작스러운 찬바람은 피하자

운동은 새벽이나 아침보다는 낮 시간에 하는 것이 좋다. 아침에는 혈관수축이 활발해져 혈압이 평소보다 높아서 이때 차가운 바깥바람을 쐬면 뇌졸중이 발생할 수 있다. 운동을 할 경우 모자와 장갑 등 보온에 신경을 쓰고 준비운동과 마무리운동은 평소보다 충분히 해 몸을 따뜻하게 해야 하며, 갑자기 차가운 곳에 나가는 행동은 되도록 피하는 것이 좋다.

갑자기 뒷목이 뻐뻐해지거나 얼굴이 붉어지고 열, 두통, 어지러움이 동반되거나 발음이 불명확해지고, 말에 대한 이해력과 집중력이 떨어질 경우 뇌졸중 전조증상일 가능성이 높으므로 서둘러 병원을 방문해야 한다.



겨울철 필수품, 가습기 활용

건조한 실내에서 너무 오래 지내면 호흡기 질환에 걸리기 쉬울 뿐 아니라 피부 건조나 가려움증으로 고생할 염려가 있다. 특히 개별조절이 안 되는 중앙난방식 아파트의 경우 주택보다 건조한 정도가 더 심하므로 반드시 가습기 등을 이용해 실내 습도를 유지해야 한다.

또한 환기를 잘 안하게 되는 겨울철에는 여름철에 비해 실내 오염도가 높다. 이때 라벤더, 티트리, 유칼립투스, 레몬 등의 아로마 오일을 한두 방울 떨어뜨려주면 저항력을 높여서 감기 예방에도 많은 도움이 된다. 티트리나 유칼립투스는 살균 효과가 있고, 페퍼민트는 코감기나 재채기가 심할 때 효과적이다.



청결함을 유지하고 따뜻한 차 한 잔을 마시자

겨울철 감기는 감기 바이러스가 사람의 손을 통해 책상이나 문의 손잡이 등에 있다가, 다른 사람의 손에 감염되는 경우가 대부분이다. 때문에 겨울철에는 손만 잘 씻어도 웬만한 감기는 예방할 수 있다. 여기에 따뜻한 차 한 잔을 추가한다면 감기도 예방하고 스트레스 해소에도 좋을 뿐만 아니라 매서운 바람과 건조한 공기로 쉽게 푸석푸석해지는 피부미용에도 효과적이다.

겨울에 마시는 한방차로는 비타민C가 풍부한 유자차, 레몬차로 감기를 예방하는 것이 좋고, 감기환자의 경우 갈근차(칫차)가 좋다. 갈근은 해열작용과 함께 혈액순환을 원활하게 해주어 감기를 다스리는데 효과적이다.

이밖에 고혈압에 좋은 '하수오두충(何首烏杜冲)차는 콜레스테롤을 제거하고 말초혈관을 확장시켜 관상동맥질환이나 심장병 등을 예방하는 효과가 있어 겨울철 건강관리에 많은 도움이 된다.

본 호가 나오기까지
함께 하신 원익인
여러분께 감사드립니다

(주) 원익 이태을
에스테텍 사업부

(주) 원익퀵츠 도현수
정국영
대중복지회

신원종합개발 (주) 최정미

(주) 원익아이피에스 한샘
한기평
전영일

(주) 원익머트리얼즈 최윤호
한우리 봉사단

(주) 위닉스 인희태
심규민

원익투자파트너스(주) 차은주

기획조정실 김동철
박한새



2012 WINTER
V O L . 29

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



피부가 당신을 말해줍니다.

프락셀 듀얼 리서페이싱(resurfacing)

두가지 소스의 non-ablative laser를 이용한 효과적인 ablative results

*이 제품은 '의료기기' 이며, '사용상의 주의사항' 과 '사용방법' 을 잘 읽고 사용하십시오.
*기타레이저수술기: 방사되는 레이저를 이용하여 조직 등의 절개, 파괴, 제거를 목적으로 수술 시 사용하는 레이저 기구