

2 0 1 3

SUMMER

Vol. 35

자유 · 소통 · 행복으로

더 큰 내일을 열어가는

원익사의 따뜻한 이야기

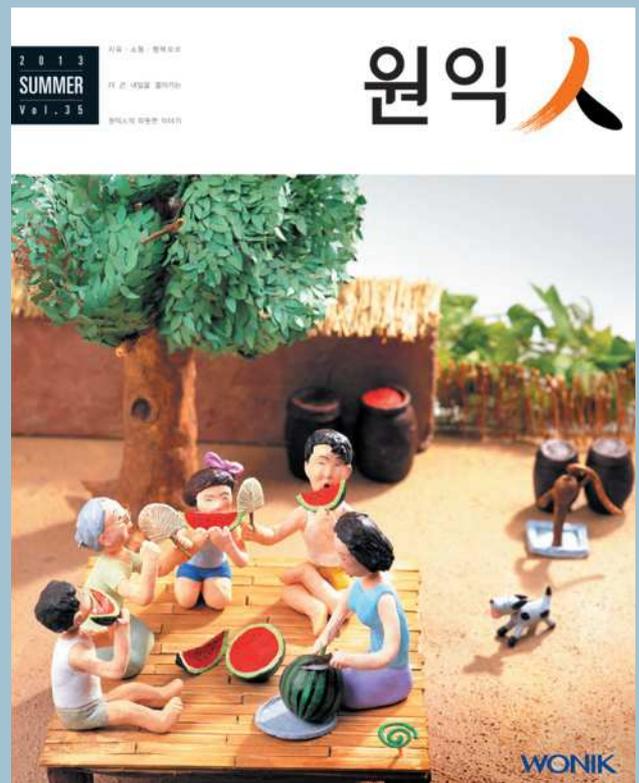
원익사



自由
+
疏通
+
幸福

자유 · 소통 · 행복으로 더 큰 내일을 열어가는 원익인의 따뜻한 이야기

COVERSTORY



04 **Cover story**
기업문화 핵심가치
자유

08 **Wonik News**
원익가족소식
원익인 뉴스

16 **CEO Column**
(주)후너스
오영신 사장

CONTENTS

COVER STORY



- 04 Cover story**
기업문화 핵심가치 - 자유
- 08 Wonik News**
원익가족소식
- 16 CEO Column**
(주)후너스 오영신 사장

자유 내일을 향한

원익사의
열린사고와 자유로운 도전은
더 큰 내일을 열어갑니다.



- 20 Special Edition**
2013년 상반기 계열사
리더십 교육 실시
- 24 Discovery of Baduk**
제8기 원익배 십단전
시상식
- 26 Wonik Business**
신원종합개발(주)
거제고현 신원아침도시 헤리티지

함께하는 소통

원익사의
진실한 마음으로 함께 나눔은
더 큰 우리를 키워줍니다.



28 Wonik Dream Team

(주)후너스 화학사업부
한상윤 이사와 팀원들

32 Wonik Business

(주)원익
홍문레이저 포럼

34 Employee Training

(주)원익PS 백상천 상무
반도체 장비 해외 진출

가슴벅찬 행복

원익사의
자부심으로 즐거운 일터에서
더 큰 성취와 보람을 만들어갑니다.



40 Never Ending Challenge

일하기 좋은 기업
페이스북(Facebook)

44 Zoom In

(주)원익머트리얼즈
아구동호회 저메인믹스

50 Scene of Welfare Service

(주)원익큐엔씨 봉사동호회
'나눔회' 농촌일손돕기 봉사활동

L I F E S T O R Y



56 Musical

두 도시 이야기

58 Exhibition

파리 5대 박물관 프리팔레
'Revelations_레벨라시옹' 한국 투어

60 Health

다이어트

62 Economy

경제와 에너지

공유경제의 대명사 airbnb의 경영 철학 즐·거·움·의·생·활·화

“신나는 학교나 캠프에 다니는 것 같은데, 출근하면 월급까지 준다.
직원들이 편안하고 즐거워야 혁신도 일어날 수 있다”

공유경제의 대표적인 모델인 에어비앤비(airbnb)의 공동 창업자인
조 게비아(Joe Gebbia)가 강조한 말이다. 에어비앤비는 현재 세계



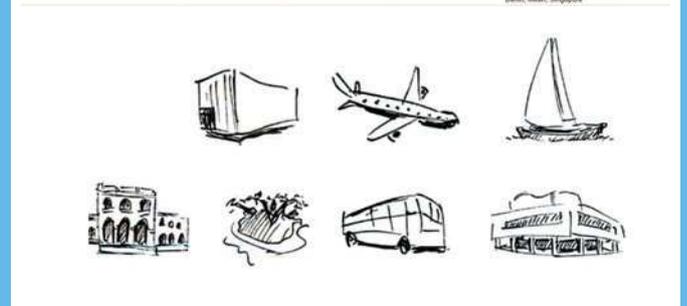
최대 규모를 자랑하는 숙박시설 공유기업이다. 빈 공간을 갖고 있는 집주인과 머물 곳이 필요한 여행객을 온라인으로 연결해주는 서비스를 제공하는데, 대여 공간을 전문 시설 뿐 아니라 일반 주택, 이글루, 섬, 선박 등으로 다양화 시키면서 현재 192개국 3만5천여 개 도시의 30만 개 숙소를 여행객들에게 소개해주고 있다.

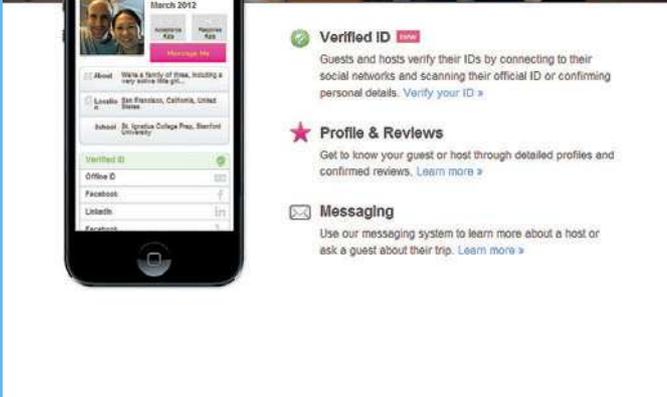
자유롭고 즐거워야 혁신적 사고는 시작된다

조 게이비아, 브라이언 체스키, 네이션 블레차지크가 공동창업한 에어비앤비의 스토리는 2007년 샌프란시스코, 조와 브라이언의 아파트에서 시작되었다. 로드아일랜드 디자인스쿨 졸업생인 조와 브라이언은 샌프란시스코에 유명한 디자인 컨퍼런스가 열린다는 사실을 알게 되었다. 그런데 컨퍼런스 주변의 호텔은 이미 오래 전에 예약이 다 차 있었다. 모교의 '창의성이 문제를 해결한다'라는 모토처럼 둘은 컨퍼런스 참가자 몇 명에게 자신의 아파트를 빌려 주고 아침식사까지 차려 주는 현지인의 친절을 베풀었다.

알고 보니 꽤 많은 사람들이 진실된 친절이 존재하고 물 한 병에 1만 원씩 하지 않는 숙박장소를 원하고 있었다. 다른 일반 가정에 지내면서 손님들은 머물고 있는 도시를 관광객의 눈이 아니라 현지 주민의 눈으로 새롭게 바라볼 수 있게 되었고, 숙박 그 자체가 진정으로 추억에 남는 경험으로 승화될 수 있었다. 조와 브라이언은 에어 매트리스 두 개로 벌어들인 1천 달러와 친구가 되어 버린 세 명의 손님을 보면서 열심히 화이팅을 외친 결과, 마침내 멋진 사업 기회를 발견 하였다. 조와 브라이언 외 마스터 프로그래머로 네이션이 합류하게 되면서 세 명이 공동창업을 하게 되었다. 이 셋은 사람들이 여행하는 방식을 획기적으로 바꾸어 놓을 모험을 시작하게 된다.

세 명의 젊은이가 에어 매트리스를 놓고 시작한 것이 이제는 번창하는 사업이 되었으며, 192개 나라, 3만 3천 개 이상의 도시에 있는 일반 가정집에서 개인 소유의 섬까지 에어비앤비는 다양한 숙소를 제





공한다. 누구나 에어비앤비에서 제공하는 세계 곳곳에 있는 독특한 공간들을 이용할 수 있다. 이제 방문한 도시를 그대로 만끽하면서 현지의 독특한 문화를 체험할 수 있으며 물론 주인장에게는 새로운 수입을 안겨주면서 말이다. 에어비앤비 커뮤니티는 자신들의 공간을 나눔으로써 세상을 더욱 풍성하게 만들려는 열정적인 회원들로 구성되어 있다.

앞서 소개한 바와 같이 에어비앤비는 대학 동창생인 브라이언체스키와 조 게비어가 디자인 회사를 창업하기 위해 디자인 컨퍼런스에 참석한 것이 계기가 되어 2008년 설립한 회사다. 당시 두 사람은 샌프란시스코의 작은 아파트에 사무실을 꾸몄는데, 묵을 숙소를 정하지 못해 불평하는 컨퍼런스 참석자들에게 자신들의 방을 빌려주었고, 1주도 안 되는 사이 1천 달러를 벌었다. 이렇게 출발한 에어비앤비는 창업 이후 빠른 속도로 성장했고, 지난 1월에는 한국 진출도 선언했다.

에어비앤비가 이처럼 빠른 속도로 성장하는 데는 ‘즐거움의 생활화’라는 경영철학과 자유로운 기업문화도 한 몫 했다. 에어비앤비는 와인 파티, 요가하는 날, 기타 대회 등 요일마다 이벤트를 진행하면서 직원들이 자유롭고 즐거운 분위기에서 일할 수 있는 환경을 만들어 주고 있다.

“직원들이 편안하고 즐거워야 혁신도 일어날 수 있다”는 말이 그들이 작은 아이디어로 에어비앤비를 창업한 것처럼 자유로운 기업문화가 직원들의 창의적인 아이디어 발상을 유도, 복잡 다양해지는 소비 패턴의 시장에서 차별화된 전략으로 앞서나갈 수 있는 든든한 밑바탕이 되기 때문이라 해석할 수 있다.

최근 벤처캐피탈이 평가한 에어비앤비의 기업가치는 25억달러까지 치솟았으며, 현재 연간 1천500만의 예약 건수는 앞으로 몇 년 안에 1억건까지 확대될 것이라는 전망도 있다. 가장 성공적인 공유 경제 모델로, 지역 경제 활성화에도 도움을 주고 있는 에어비앤비의 발전 가능성은 무궁무진하다.

혁신적인 아이디어는 자유로운 기업문화에서 출발

산업화 시대에서 정보화 시대로 넘어오면서 자유로운 기업문화의 필요성이 대두되고 있다. 활발한 커뮤니케이션을 바탕으로 기발하고 창의적인 아이디어가 나올 수 있기 때문이다. 시대가 변화하면서 사람들은 단순히 먹고 살기 위해 돈을 벌지 않는다. 꿈을 실현하기 위해 취업을 하고, 자신의 생각을 거침없이 표현할 수 있는 환경을 원한다. 그리고 이는 곧 자유로운 정보 교류를 통한 순간의 아이디어로 창조된다.

자유로운 기업문화로 손꼽히는 애플과 구글, 페이스북을 비롯해 앞서 설명한 에어비앤비 등 성공한 IT기업의 성장과정을 살펴보면 사람을 중심에 둔 문화가 얼마나 중요한 지 알 수 있다. 단지 구성원들의 라이프 스타일을 이해하고 맞춘 환경이 아니라 자율성을 부여함으로써 그들은 주도적인 역할을 수행하고, 기업은 더 나은 성과를 기대할 수 있다.

원익의 핵심가치 '자유'는 원익인의 더 큰 내일을 열어간다

원익은 시대흐름의 요구이자, 궁극적인 비전을 달성하기 위해서는 사람을 중심에 둔 기업문화가 필요하다는 중요성을 인식하고 자유, 소통, 행복을 핵심 가치로 삼고 있다.

각종 사내 동호회 활동 지원과 휴식 공간 마련 등 자유로운 기업문화를 위한 원익의 다양한 노력은 직원들의 활발한 커뮤니케이션과 업무 효율을 높이고 있다. 또한 급변하는 환경과 치열한 경쟁에도 창의적으로 대응하기 위한 구성원들의 역할과 책임을 강조하면서 자율적인 업무 환경을 조성하는데 앞장서고 있다. 이처럼 끊임 없는 변화를 시도하는 원익은 창조적인 경제 흐름에 발맞춰 열린 생각과 도전 의식을 가진 원익인들과 함께 세계적인 기업으로 성장하고 있다.

글 윤보라



(주)원익

원익, 마인드레이 초음파 'DC-8 심포지엄' 개최

초음파 진단관련 강의와 라이브 스캔으로 전문의 관심 집중

(주)원익은 6월 29일(토) 서울 코엑스 인터콘티넨탈 호텔 알레그로룸에서 글로벌 초음파 의료기기인 마인드레이의 '최신형 DC-8 심포지엄' 을 개최하였다.

마인드레이 DC-8은 최신 초음파장비 기술을 적용하여 복부, 근골격, 유방, 심장 등 다양한 분야에 적용할 수 있다. 산부인과에 최적화된 3차원 입체영상기술은 태아 부모의 가장 큰 관심사인 기형여부, 태아가 자리잡고 있는 위치와 움직임을 뚜렷하게 확인함으로써 태아기형 등 진단의 정확성을 높였다. 올해 초부터 국내에 보급되기 시작한 마인드레이 DC-8은 준종합병원과 건진센터에서도 호평을 받고 있는 프리미엄급 초음파 진단장비이다.

이번 심포지엄에는 대한임상초음파학회 부회장인 대구 김일봉내과 김일봉 원장이 하복부 초음파 스캔방법을 발표하고, 순천향대병원 김홍수 교수가 간 종괴의 초음파적 진단에 대해 강의를 진행했다. 뿐만 아니라 개원가에서 관심이 높은 상,하복부의 라이브 스캔도 실행될 예정이어서 내과 및 산부인과 전문의들에게 유익한 정보를 제공할 것으로 기대된다.

(주)원익 메디칼사업본부 이창진 본부장은 “마인드레이는 최근 미국 초음파 진단기기 회사인 Zonore를 인수하는 등 초음파시장의 글로벌 경쟁에서 앞서나가고 있다”면서 “국내에서는 브랜드 인지도가 낮은 편인데 앞으로도 이러한 행사들을 통해 전문의들에게 유익한 정보를 제공하고, 경쟁력 높은 초음파기기를 지속적으로 보급하도록 노력하겠다”고 밝혔다.



㈜원익

2Q All employee meeting 행사

(주)원익은 2013년 5월 24일(금)~25일(토) 2일간 2Q All Employee Meeting 행사를 평창 숲속에 아침에서 전임직원과 함께 진행하였다. 1-2분기 경영실적에 대한 반성과 향후 3-4분기의 경영계획에 대한 회의와 임직원들의 비즈니스 매너&의식확장 교육을 진행하였으며, 부서 상하간 전방향 소통 활성화 역할극을 통해 현재 (주)원익의 소통 문제를 전임직원이 직접 연출과 연기하여 모두가 공감하는 자리를 마련하였다.

2일차에는 (주)원익인 단합 족구 대회를 통해 다시 한번 소통과 화합의 장을 마련하였다. 이후 인근식당에서 점심식사 후 모든 행사 일정을 마쳤다.



문서관리 효율화를 위한 문서중앙관리시스템 구축

(주)원익은 2013년 7월 8일(월) 문서중앙관리시스템을 구축하여 시행하였다. 문서중앙화는 개인PC에서만 관리하던 문서를 중앙서버에 저장해 통합 관리하는 시스템이다. 그래서 '모든 문서가 회사의 무형자산'이라는 인식을 바탕으로 일하는 방식 자체를 바꾸는 혁신활동이다. (주)원익의 2012년부터 계속적으로 "종이 없는 회사 만들기"라는 자체 IT 슬로건으로 가지고 활동의 일환으로 문서중앙관리시스템으로 통한 효율적인 업무프로세스의 방식을 개선하고자 한다. 기존 수동적인 업무에서 직접 회사자료를 찾는 능동적인 업무 프로세스로 변화하고 있으며, 이처럼 문서중앙화는 단순한 하드웨어를 추가하는 것이 아니라 인식 전환을 위한 기업문화 혁신활동에 더 가깝다. 이에 추가적으로 사내 데이터 및 문서관리 규정을 재정비하고 또한 영업직의 스마트 PC 지급을 통해 문서중앙화에 효율성과 활성화를 더욱 가속화하고 있다.

(주)원익**2013년 Customer's day 행사 개최**

(주)원익 글로벌 Quartz 제조사인 Momentive Performance Materials 사와(이하 Momentive) 기흥 Country Club에서 고객사 사장단을 모시고 2013년 Customer's Day 행사를 개최하였다. (주)원익, Momentive사와 고객사와의 커뮤니케이션 및 관계 개선을 위해 열린 이번 행사는 5월 13일 진행되었으며, 반도체 및 태양광 시장의 지속적인 성장에 관한 깊은 의견을 나눌 수 있는 뜻 깊은 자리가 되었다.

2007년부터 시작된 본 행사는 고객사와의 화합의 장을 마련한 정기적인 행사로 자리 잡았다.

(주)원익큐엔씨**사내 배구대회 원익 V-리그 개최**

(주)원익큐엔씨에서는 2011년 전에는 간헐적으로 진행하던 춘계 사내 체육대회를 본격적인 춘계 배구 대회로 승격시켜 올해부터는 “원익V-리그” 명칭을 정하고 지난 5월 9일 개막하여 6월 27일까지 장장 50일에 걸쳐 구미 구포동과 황상동 배구장에서 개최했다. 매일 점심시간에 개최하여 사원들의 단합과 사기 양양을 도모하는 자리를 마련하였고 구미공장을 12개 부문으로 나누어 조를 편성, 15점 3세트, 더블 엘리미네이션 제도로 운영하여 박진감 넘치는 경기를 펼쳤다. 특히 이번 대회를 통해 많은 사원들이 경기를 즐기면서 열띤 응원전을 펼치는 등 모두가 함께하는 대회로 신바람 나는 직장 분위기 조성에 일조하였다. 6월 27일 결승전에 앞서 개최된 번외경기에서는 임원진과 직원협의회와의 한판승부가 흥미 진진하게 전개되어 직원들에게 큰 웃음과 볼거리를 선사하였으며, 이어 진행된 결승전에는 세라믹사업본부와 퀴즈생산관리연합팀이 시종일관 시소게임으로 손에 땀을 쥐는 경기를 연출하였다. 생맥주와 각종 푸짐한 음식이 제공된 2부 가든파티는 직원 상호간의 일체감 조성과 화합을 위한 것으로 소속 구성원들을 서로 이해할 기회를 마련하고 사기를 진작시킴으로써 쌓인 스트레스 해소와 재충전의 계기가 되는 분위기를 가질 수 있었다. 이 후에는 직원들간의 화합의 장으로 명랑경기가 진행되기도 했다. 이날 대회에서 승자전 우승은 세라믹사업본부, 준우승에 퀴즈생산관리팀, 3위는 품질경영본부가 수상하였으며, 패자전 우승은 세정사업본부, 패자전 준우승은 벤치팀이 차지했다.



㈜원익아이피에스

원익IPS를 찾는 대학생들의 이야기!



5월 22일 명지대학교 20명, 6월 4일 용인송담대학40명, 6월 21일 세종대학교 60명

지난 약 한 달 동안 원익IPS 현장을 찾은 대학생들의 수는 100명이 넘는다.

회사소개를 위해 준비된 장소에 속속들이 도착하는 학생들의 모습을 보면 옛된 모습의 학생부터 취업을 앞둔 예비 졸업생까지 그들의 얼굴엔 다양한 표정이 흘러넘친다.

“여기 오기전에 원익IPS 검색해보시고 오신 분 있나요?”

아직 아리송했던 학생들의 눈빛은 회사소개가 시작되자 호기심 어린 모습으로 변한다.

세 학교를 대상으로 한 회사견학에서 나타난 학생들의 공통적인 반응은 원익IPS의 신사옥과 복지시설 & 제도에 대해 많이 놀란 모습이었다.

멀티미디어실, 문화공간, 헬스장, 여사우실, 대회의실 등 8층 이곳저곳을 웃으며 둘러보던 모습은, 이어진 반도체 제조 Fab Tour와 함께 사뭇 진지하게 바뀌었다. 실제로 본 Clean룸과 제조/연구과정을 본 학생들은 원익IPS 직원의 설명과 교수님 말씀에 귀를 쫑긋 세우고 그동안 궁금했던 질문을 쏟아냈다.

Fab Tour를 마친 학생들의 얼굴에서 처음의 볼 때와는 다른, 다시 볼 것만 같은 눈빛을 읽을 수 있었다. 향후 원익IPS는 지속적인 산·학·연 협력으로 우수인재를 채용할 계획을 가지고 있다.

금번 현장 견학에 참여한 학생 중, 신규입사자 교육 때 또 한번 얼굴을 볼 수 있는 학생이 있었으면 하는 바람이다.

㈜원익아이피에스

2014년 진급대상자 기업문화 핵심가치 교육 실시

4월 18일, 5월 23일, 6월 20일 아침 9시, 2014년도 진급을 앞두고 있는 직원들이 기업문화 핵심가치 교육에 참석하기 위해 진위캠퍼스 8층 대강당으로 모이기 시작했다.

(주)원익IPS는 기업문화 전파를 위해 올해부터 진급대상자 교육 과정에 '원익 기업문화 핵심가치 바로알기' 교육을 필수과정으로 추가했다.

현업 업무로 바쁜 직원들을 고려하여 최대한 많은 인원이 교육에 참여 할 수 있도록 교육을 3차수로 나누어 진행하는 등 기업문화 전파에 대한 관심과 노력을 기울이고 있다.

사내 강사의 교육으로 진행된 이번 교육은 원익 핵심가치 <자유·소통·행복>을 주제로 한 교육답게 자유로운 분위기에서 진행되었다.

틈틈이 동영상상을 틀어서 주의를 집중 시키고, 휴식시간에는 인기 팝송을 틀어주는 등 자칫 무겁게 느껴질 수 있는 교육을 자연스레 스스로 참여할 수 있도록 하였다.

개인이 생각하는 자유·소통·행복과 회사에서 생각하는 자유·소통·행복이 무엇인지 비교해보며 원익 핵심가치 <자유·소통·행복> 참 뜻을 알고 실천 행동규범이 무엇이 있는지 생각해 보는 시간이었으며, 자신이 바라는 상사의 모습을 그리며 이상적 상사의 모습이 어떤지 생각해 보고 앞으로 자신이 그러한 모습으로 성장할 수 있도록 다짐을 갖는 시간이었다.



주원익아이피에스

원익 아이피에스, 5월 24일 무상 차량 방문점검 실시

2013년 1월, (주)원익아이피에스 진위 본사 무상 차량 방문점검에 이어, 2013년 5월 지제사업장 무상 차량 방문점검을 실시했다. 차량에 대한 사전 점검을 통한 사고예방 및 방문 점검을 통해 시간을 절약하고 직원들에게 편의를 제공하고자 점검을 실시했다. 날씨는 좀 흐렸지만 다행히 비는 오지 않아 순조롭게 차량점검이 진행되었다. 평소에 업무로 인해 직접 수리센터를 방문하지 못했던 많은 직원들은 줄까지 서며 본인의 접수 차례를 기다렸다.



‘엔진에서 소리가 납니다’

‘전조등 전구가 나갔는데 교체 가능할까요?’

‘타이어 교체를 언제쯤 하면 좋을까요?’

본인 차량에 대한 평소 궁금했던 점, 문제점들에 대한 질문과 답이 오가며, 어느덧 접수되었던 총 25대 차량점검이 모두 끝났다.

점검 중 부동액, 워셔액, 클러치액 등의 무상 보충과 전구류 및 와이퍼 등의 무상 교체로 직원들의 만족도는 매우 높았으며, 직원들의 편의를 위해 시작된 차량무상점검 행사는 앞으로도 계속 진행될 예정이다.

주원익머트리얼즈

N₂O 합성공장 준공식 및 안전지원제 개최

(주)원익머트리얼즈는 지난 5월 2일, 세종특별시 전의산업단지 N₂O(아산화질소) 합성공장 설립이 완료됨에 따라, 임직원 50여명이 참석한 가운데 현장 무재해를 염원하는 안전 지원제와 준공식을 갖고 시생산에 들어 갔다.

전의 N₂O 합성공장은 반도체를 비롯해 향후 AMOLED의 대량화 추세와 이에 따른 수요 확대가 가속화될 것으로 예상됨에 따라 전의산업단지 내 약 42,160㎡의 면적 내 위치, 합성설비정제기, 충전설비, 저장설비 등의 시설 완비와 함께 연간 약 1,500톤의 제품 생산규모를 갖추고 확대공급함으로써, 경쟁력을 한층 더 강화 할 수 있을 것으로 기대 된다.

이건중 대표이사는 이번 준공식을 통해 직원들에게 “공장이 준공되기까지의 임직원들의 노력에 감사를 드린다”는 따뜻한 격려와 함께 “이번 N₂O 공장 준공을 계기로 주요 고객의 수요증가에 대응하기 위해 각자 맡은 바 최선을 다해줄 것”을 당부했다.



(주)원익머트리얼즈**제 20회 대한민국 가스안전대상 대통령표창(단체부문) 수상**

지난 5월 31일, 한국가스안전공사가 주관하는 제 20회 ‘대한민국 가스안전대상’이 63빌딩 컨벤션센터 그랜드볼룸에서 성황리에 개최된 가운데, (주)원익머트리얼즈(이건중 대표)는 올해 가스안전대상 시상식에서 최고상인 “대통령 표창”(단체부문)을 수상했다.

(주)원익머트리얼즈는 독성·가연성 반도체용 초고순도 특수가스 제조 설계 단계부터 선진 안전기술을 적용, 단위 공정별 위험성 평가를 통해 근원적 사고예방에 기여한 공로를 인정받았다.

또한 가스안전공사로부터 품질시스템 및 환경·안전·보건에 관련한 통합경영시스템을 인증 받은 업체로서, 현재 현장의 안전 프로세스를 종합적으로 관리할 수 있는 종합상황실 운영으로 철저한 비상사태 초기대응 관리 시스템을 구축·운영하고 있는 것을 높게 평가 받았다.

(주)원익머트리얼즈 환경·안전팀에서는 환경·안전 상황실을 운영하여 충전실의 Gas Leak를 포함, 발생하는 모든 상황의 실시간 감지가 가능하며, 고압가스 운반차량에 GPS 시스템을 부착해 주행경로 및 주·정차 위치상태 모니터링을 통해 사고를 미연에 대비하고, 또한 사고 발생시 즉시 주변 비상지원센터 연락지원 등 철저하고 지속적인 안전관리를 통한 안전문화 정착에 적극 힘쓰고 있다.

**신원종합개발(주)****거제고현 신원아침도시 헤리티지 기업&사업설명회 실시**

신원종합개발(주)은 금번 거제 고현 신원아침도시 헤리티지 M/H 오픈 및 분양을 앞두고 거제 삼성호텔에서 지난 6월 13일에 기업&사업설명회를 실시하였다.

약 100여명의 투자자 및 지역 명사를 초청하여 신원종합개발의 기업소개와 거제고현 신원아침도시 헤리티지에 대한 사업설명회를 성황리에 마쳤다.



신원종합개발(주)

신원종합개발 기술부문 '2013년 상반기 VE 워크숍' 실시

신원종합개발(주) 기술부문은 원가경쟁력 및 기술경쟁력을 강화하고자 1년에 상·하반기로 나누어 연 2회 VE 워크숍을 실시하고 있다.

금번 2013년도 상반기 VE 워크숍에서는 최근 국내의 VE시장의 변화와 사례들을 벤치마킹하고 체계적으로 이해코자 건설 VE의 전문가를 초빙하여 교육을 실시하였다.

최근 국토해양부는 설계 VE로 1조 4천억원의 예산절감을 실시하는 등 VE를 통한 주요 개선사례를 통해 VE의 이해 및 개선방향을 모색하고, VE 효과별 아이디어를 도출, 효율적인 VE 수행을 위한 주요 고려사항 등을 주요 교육내용으로 실시하여 기술부문의 역량을 한층 높이고자 했다.

이어 임직원 상·하간의 '소통'을 위하여 1박 2일 워크숍을 실시함으로써 애로사항들을 논의하고 화합의 장을 마련하였다.



(주)후너스

스타강사 강연 교육 실시

(주)후너스는 지난 2013년 6월 26일 분당 본사에서 스타강사 강연 교육을 진행하였다. 교육 강사로는 노점상에서 토스트를 팔기 시작해 현재는 수십 개의 체인점을 운영하고 있는 (현) 석봉 토스트 대표 김석봉씨가 초빙 되었다. 이번 교육은 분당 본사, 반포 지사 임직원이 참여 하였으며, 양산 지사도 화상 장비를 통해 교육에 참여 하였다. 아침 이른 시간부터 교육이 진행 되었음에도 모두들 귀를 세워 김석봉씨의 강연을 들었다.

‘인생을 바꾸는 작은 습관’이라는 주제로 김석봉씨는 자신이 살아온 삶을 나누며 작은 노점상에서 CEO로 성장할 수 있게 해 준 그만의 좋은 습관들을 이야기 하였다. 그가 작은 노점상을 시작하며 세웠던 계획과 비전, 그 계획을 이루기 위해 빼곡히 적으며 실천한 일정표와 메모들 한장 한장이 모여 현재 자신의 모습이 될 수 있었다는 강연을 들으며, 임직원들에게 목적의식과 비전을 다시금 되새겨 볼 수 있게 해 준 귀한 시간이었다.

또한, 수익의 일부를 독거노인과 고아들에게 나누며, 사회 공헌에도 많은 기여를 하여 사랑을 실천하는 김석봉씨의 선행을 통해 임직원들에게 도전과 귀감이 되기도 하였다.

비록 짧은 시간 동안이었지만, 김석봉씨가 전해 준 비전과 사랑을 통해 개인주의의 팽배로 점점 더 각박해져만 가는 우리 사회에 삶의 의미를 되새겨보며 주위를 한번 더 둘러보고 나눌 수 있는 마음의 여유를 가진 후너스인이 될 것으로 내다본다.





기업의 경쟁력 강화를 위해서는

직원들의 역할이 중요합니다.

직원들이 자신의 견해를

밝히고 합리적인 결과를

만들어내기 위해서는

무엇보다 밝고 자유로운

분위기가 형성되어야 합니다.

자유로운 기업문화, 기업의 경쟁력 강화로 이어진다

오영신 사장은 평소 직원들과 대화 시 딱딱하지 않은 분위기에서 자유롭게 이야기를 할 수 있도록 유도한다. 특별한 약속이 없으면 직원들과 점심 식사를 함께 하며 농담도 자주 주고 받는 등 웃는 분위기를 만들려고 노력한다. 자유로운 분위기가 형성되어야 직원들과 보다 쉽게 소통하고 함께 한 방향으로 나아갈 수 있다고 믿기 때문이다.

“점심 식사를 함께 하거나 동호회 활동을 하다 보면 자연스럽게 대화 속에 직원들의 평소 생각을 읽을 수 있습니다. 혹시 잘못된 것이 있으면 조언 해 줄 필요도 있고, 함께 문제 해결 방법을 찾거나 회사가 나아가야 할 방향에 대해 편하게 이야기를 나눌 수도 있습니다.”

물론 이러한 역할은 각 부서별 팀장들의 몫이기도 하지만, 오영신 사장은 “사장이 직접 직원들과 소통하는 것은 또 다른 의미”라고 말했다. 그렇기에 그는 사내 야구동호회 활동에도 적극적으로 참여한다. 최근에는 골프 약속 등으로 예전처럼 자주 참여하기 힘들지만, 그래도 직원들과 함께 땀 흘리며 운동하고 업무를 떠나 즐거운 시간을 보낼 수 있기에 되도록이면 꼭 야구동호회 경기에 나가려고 애쓴다고.

이에 “동호회 활동에 사장이 직접 참여한다는 것에 직원들이 혹시 불편해 하지는 않느냐”고 묻자 “겉으로는 전혀 불편해하

지 않는다”며 “야구동호회 인원이 총 20명 정도 인데, 한 번 경기를 하려면 9명이 채워져야 하고 또 비상 인원도 3명 정도 있어야 한다. 인원을 채우기 위해서라도 꼭 와달라고 하더라”라고 웃음 지었다.

유통업의 기본은 신뢰, 세심한 경영 관리가 필수

올해로 창립 38주년을 맞은 (주)후너스는 자동차, 전기전자, 석유화학, 건축, 섬유 등의 필수 원료 및 소재로 활용되는 화학 제품 수입 유통과 제조를 핵심사업으로 하는 기업이다. 주요





사업인 화학 사업부를 비롯해 각종 플라스틱 제조에 사용되는 원료(수지)를 판매하며 컴파운드 생산기반도 갖추고 있는 수지사업부, 실리콘 실란트를 생산 판매하는 실리콘 사업부, 건축자재인 원목마루, 아스팔트 싱글(지붕재), 목재 등을 판매하는 건재 사업부, HP(휴렛팩커드) 디지털 인쇄기인 ‘인디고’의 국내 총판을 담당하는 IT사업부 등 총 5개의 사업, 여기에 지난해 의료용 화장품 등을 판매하는 유니버샬코스메틱을 인수해 사업 영역을 넓혀가고 있다.

지난 40여 년간 신뢰가 바탕이 되어야 하는 유통업을 통해 성장해온 ㈜후너스는 그만큼 직원들 관리에도 힘을 쏟았을 터. 오영신 사장은 “지금까지 회사를 이만큼 성장시킬 수 있었던 원동력은 기업문화”라며 “자유로운 분위기와 내부적인 관리의 세심함, 회사와 직원이 공감하고 함께할 수 있는 문화가 있었기에 가능했다”고 말했다.

이어 “유통업은 직원들이 이탈되는 경우가 많고, 도덕적이거나 윤리적으로 문제될 수 있는 소지도 많이 갖고 있기에 이에 대한 교육을 진행하는 등 세심한 관리가 필요하다”고 강

조했다.

또 그는 세심한 경영과 함께 리더의 중요한 덕목으로 ‘솔선수범’을 꼽으며 “CEO가 몸으로 직접 직원들에게 보여주었을 때 직원들의 인식이 달라진다. 이를 지속적으로 실천해 직원들의 뇌리에 깊숙이 새겨져야 행동 하나하나에 습관적으로 나타날 수 있다”면서 “CEO의 솔선수범은 소통과 공감의 지름길”이라고 설명했다.

첫 직장에서 CEO 자리까지,

각 사업부 독립회사로 성장하는 것이 큰 목표

오영신 사장은 대학을 졸업하고 군 복무를 마친 후 입사해 현재까지 근무하고 있다. 생애 첫 직장에서 사장의 자리에 오른다는 것이 쉬운 일이 아닌 만큼, 오영신 사장은 ㈜후너스 전 직원의 ‘롤모델’이라 해도 과언이 아니다. 또한 오랜 세월 동안 ㈜후너스와 함께 걸어왔기에 누구보다 직원들이 겪고 있는 고충을 잘 알고 이해하는 CEO이기도 하다.

“누구나 일을 하면서 100% 만족할 수는 없습니다. 하지만 스스로 잘 할 수 있는 일에 긍지를 갖고 보람을 느낄 수 있다면 가장 이상적이지 않을까 생각합니다.”

지금까지 근무하면서 가장 보람 있었던 일이 수지 사업부와 실리콘 사업부를 론칭한 일이라는 오영신 사장은 “발전 가능성이 큰 사업분야로 진출했다고 믿고 있다”며 “이처럼 사업 영역이 다양하고 발전 가능성이 있기 때문에 모든 직원들이 각자의 능력을 최대한 발휘할 수 있는 환경을 만들어주고 싶다”고 말했다.

때문에 각각의 사업부가 독립회사로 성장할 수 있도록 하는 것이 목표라는 큰 꿈도 내비쳤다. 마지막으로 오영신 사장은 “직원들이 좀 더 창의적이고 발전적으로 개인과 회사 일을 확대 발전 시켜나간다면 가능한 일이라고 생각한다. 현재 사업 아이템 뿐 아니라 다양하게 접목시켜 키워나간다면 분할 독립은 충분히 가능하지 않겠느냐”면서 “이러한 큰 목표로 임직원들과 함께 ㈜후너스를 이끌어 가겠다”고 각오를 전했다.

자 유 · 소 통 · 행 복 으 로
더 큰 내 일 을 열 어 가 는
원 익 사 의 따 뜻 한 이 야 기

SECTION 01 | 自由

20 **Special Edition**
2013년 상반기 계열사
리더십 교육 실시



24 **Discovery of Baduk**
제8기 원익배 십단전
시상식



26 **Wonik Business**
신원종합개발(주)
거제고현 신원아침도시 헤리티지



자유
내일을 향한

원익사의
열린사고와 자유로운 도전은
더 큰 내일을 열어갑니다.

2013년 상반기 계열사 리더십 교육 실시

신규입사자 과정, 팀장 리더십 과정, 임원 리더십 과정 등 3개 과정 실시

2013년도 원익 리더십 교육 과정은 신규 입사자 과정, 팀장 리더십 과정, 임원 리더십 과정 (CEO 포함)으로 크게 3개의 과정으로 운영이 되고 있으며 상반기 실시한 교육은 5월 신규입사자 과정을 시작으로 팀장 리더십 과정, 6월에는 임원리더십 과정이 각각 실시 되었다.

신규입사자 과정에서는 2012년도 4월 이후 원익 계열사에

입사한 신입, 경력 사원을 대상으로 원익인으로서의 새로운 출발과 미래설계, 조직적응을 위한 대인관계 형성 스킬, 성공하는 직장인의 비즈니스 매너 교육 등의 주제로 교육이 이루어 졌으며, 총 34명의 인원이 교육과정을 수료 하였다.

팀장 리더십 과정 및 임원 리더십 과정은 각 회사에서 팀





장 직책을 수행하고 있는 중간관리자와 각 회사의 임원진을 대상으로 실시 되었으며, 조직을 이끄는 조직 책임자로서의 리더십 역량 강화 교육을 중심으로 강의가 이루어졌다. 팀장리더십 교육에는 38명, 임원리더십 교육에는 27명 등 총 65명의 인원이 교육과정을 수료하였다.

신규입사자 과정

5월 7일부터 3박 4일 과정으로 실시된 신규입사자 과정은 자유, 소통, 행복의 핵심가치를 중심으로 한 기업문화 내재화 교육을 비롯하여 신규 입사자로서의 도전과 열정, 프로의식, 설득력 있는 문서작성, 창의적 문제해결 등의 강의가 이루어졌다.

2012년부터 새롭게 정립된 원익의 기업문화, 핵심가치에 대한 깊은 이해와 실천 방안에 대해 다 같이 고민하고 빠른 시간 내에 개인은 물론 회사 내에 정착될 수 있는 방법을 서로 고민하는 자리가 마련되었으며 실제 현업에 돌아가서 업무를 수행하는 데 있어 핵심가치에 기반한 업무 수행을 할 수 있도록 하는 계기가 되었다.

특히, 올해 신규입사자 과정에는 새롭게 원익 계열사로 편입된 주식회사 후너스 직원이 함께 참석하여 다른 계열사 직원들과 네트워크 및 화합의 시간을 갖는 기회도 마련되었다. 원익에 새로 입사한 신입사원이나 경력사원은 매년 이러한 교육 과정을 통해 원익 가족이라는 자부심은 물론 평소에 만날 기회가 없는 다른 계열사 직원들과의 정보 교환 및 소통을 할 수 있는 좋은 기회가 되었으며 향후에도 신규 입사자 과정은 각 회사 내 교육 프로그램과는 별도로 지속적으로 실시될 예정이다.

팀장 리더십 과정

5월 21일부터 3박 4일 과정으로 실시된 팀장 리더십 과정에는 각 계열사 팀장급 직원 38명이 참석하였으며, 회사의 중추적인 역할을 담당하는 중간관리자인 팀장으로서의 역할 수행에 도움이 될 수 있도록 관계강화를 위한 소통, 소통하는 리더 되기 등 효과적인 Communication 실천을 위한 교육내용을 중심으로 위기 극복을 위한 리더십과 전략적 의사결정 방법 및 팀장으로서의 역할과 실천을 다짐하는 자리가 되었다. 또한 자유, 소통, 행복의 핵심가치를 이해하고 내재화하는 과정으로 기업문화 실천 교육이 실시 되었다. 특히, 컨디션 트레이닝 과정을 통해 평소 건강 관리 및 스트레스 관리법에 대해 몸소 실천하는 방법을 습득하였으며 교육 3일차에서는 오대산 등반을 통해 교육 참석자 분들의 단합은 물론 팀 별 목표달성 훈련을 통해 팀 별로 부여된 과제를 개인이 아닌 단체 활동을 통해 효과적으로 해결하는 방법과 리더의 역할을 몸소 실천할 수 있는 계기가 되었다.



임원 리더십 과정

6월 18일부터 3박 4일 과정으로 실시된 임원 리더십 과정에는 각 계열사 임원진 27명이 참석하였으며, 신뢰의 리더십, 소통의 리더십 등의 주제로 국내 최고의 강사진으로 구성된 교육 프로그램으로 운영되었으며, 핵심가치 내재화를 위한 기업문화 교육과 생존을 위한 극한의 상황에서 대처하는 리더의 역할에 대한 특강도 함께 실시되었다.

교육 과정을 통해 경영환경 변화와 리더의 역할, 변화 경영을 위한 리더십의 중요성을 재인식하는 계기가 되었으며 리더십에 대한 진정한 의미와 신뢰를 바탕으로 한 리더가 왜 존경을 받는지에 대한 내용을 중심으로 이루어진 신뢰의 리더십은 참석자 분들의 상당한 호응을 얻었다.

특히, 여러 계열사의 임원들과 팀을 형성하여 각 교육 프

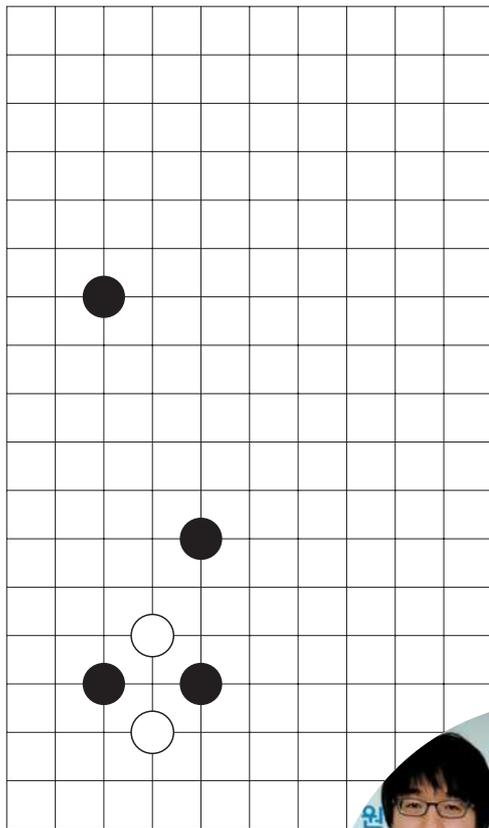
로그그램에서의 과제 해결을 위한 역할 수행 등 이론강의 보다는 실습을 통한 실행력 강화 위주의 교육으로 이루어졌으며, 평소 만날 기회가 없었던 타 계열사 임원들과의 Networking 등 관계 형성에 큰 도움이 되었다. 새롭게 원익 가족이 된 후너스 임원진도 6명이 참석하여 타 계열사 분들과 같이 호흡하는 계기가 되었으며 교육 4일차에는 최고 경영자이신 이용한 회장께서 직접 교육장을 방문하시어 최근의 비즈니스 환경 및 경제상황을 비롯, 기업문화 실천을 위한 임원 및 Top Management 의 역할의 중요성을 강조하는 특강을 실시하였다.

상반기에 이어 하반기에도 팀장 리더십 과정, 임원 리더십 과정이 9월 및 10월에 각각 실시될 예정이다.



제 8기 원익배 십단전 시상식

강동윤, 원익배 십단전 우승으로 무관 탈출



경향신문사와 바둑TV가 공동 주최하고 원익이 후원한 제 8기 원익배 십단전 우승·준우승자에 대한 시상식이 지난 4월 30일 한국기원 4층 대회장에서 열렸다.

이날 시상식에는 주최사인 경향신문사의 정동식 부사장과 후원사인 (주)원익의 차동익 대표이사 등 대회 관계자들이 참석해 우승·준우승자인 강동윤 9단과 박영훈 9단을 축하했다.

강동윤9단은 지난 4월 2일 바둑TV 스튜디오에서 벌어진 제8기 원익배 십단전 결승3번기 제2국에서 박영훈 9단에 게 192수 만에 백불계승을 거두며 종합전적 2대0으로 십단 타이틀을 획득했다. 원익배 첫 정상 정복이다.

이날 승리로 강9단은 타이틀 이름을 별칭으로 쓰는 바둑계 전통에 따라 1년 동안 ‘강10단’으로 불리게 됐다.

강동윤은 “다 진 바둑이었는데 운이 많이 따랐다. 그동안 지는 것이 많이 아팠는데 이번에 우승했으니 앞으로 가벼운 마음으로 바둑을 즐기면서 두겠다. 세계대회에서도 좋은 성적을 거두고 싶다.”는 소감을 말했다.

강동윤은 2002년 입단해 2005년에 오스람배 신예연승최강전과 SK가스배 신예프로10결전에서 우승했다.

2007년은 전자랜드배 왕중왕전에서 이창호 9단을 꺾고 우승했으며 2009년은 이세돌 9단을 상대로 3대2 스코어로 천원타이틀을 쟁취했었다. 세계대회는 2009년 후지쯔배 우승(대 이창호)이 유일하다.



이번 십단전에 본선 시드를 받아 16강부터 출전한 강동윤은 허영호, 김기용, 김승재를 넘어 결승에 올라 박영훈마저 2-0으로 꺾고 원익배 첫 우승을 이뤄냈다. 대국 후 인터뷰에서는 “1회전부터 거의 졌던 내용의 바둑을 역전하며 결승까지 왔다. 그동안 이겼던 상대에게 미안하지 않도록 꼭 우승해야겠다고 생각했었다.”는 감상을 밝히기도 했다. 지난해 이 대회에서 준우승을 차지한 강동윤 9단은 대회 첫 우승과 함께 3년9개월 만에 무관 탈출에도 성공했다. 강동윤 9단은 지난 2009년 제22회 후지쓰배 세계바둑대회 정상에 오른 이후 우승과 인연을 맺지 못해 왔다. 이번 십단 타이틀은 자신의 7번째 타이틀이다.

결승2국 승리로 강동윤 9단은 박영훈 9단과의 상대전적에서도 8승7패로 앞서 나가게 됐다. 최근 전적에서는 5연패 후 3연승 중이다.

강9단은 우승 후 스포츠경향과의 인터뷰에서 “후지쓰배 우승 이후 정말 오랜만에 정상을 밟는 것 같다”면서 “결승에서는 부끄럽지 않은 바둑을 두자고 각오를 다졌는데 우승까지 하게 돼 기쁘다”고 소감을 전했다.

반면 올해 14연승으로 쾌조의 출발을 알린 박9단은 접전을 벌인 결승1국의 패배를 극복하지 못하고 내리 2연패하며 1기 대회에 이어 두 번째 준우승에 그치고 말았다.

지난해 9월 10일 액자대회인 여류십단전으로 서막을 연 제8기 원익배 십단전은 한국기원 소속 프로기사 224명이 출전한 본 대회를 같은해 10월 15일 개막, 6개월간의 열전을 벌여 강동윤 9단이 지난해 준우승의 설움을 딛고 결승에서 3번기 중 2번기만에 2대0으로 완벽한 승리를 거두며 대장정의 막을 내렸다.

경향신문사와 바둑TV가 공동주최하고 (주)원익, (주)원익 IPS, (주)원익머트리얼즈에서 후원한 제8기 원익배 십단전은 총규모 4억 5,000만원, 우승상금은 5,000만원, 준우승상금은 2,000만원이다. 제한시간은 각자 10분에 40초 초읽기 3회가 주어졌다.



새로운 투자대안, 외국인 렌탈 하우스 거제고현 신원아침도시 헤리티지



대한민국의 작은 유엔이라 불리는 거제에 외국인을 위한 렌탈형 타운 하우스, 신원아침도시 헤리티지가 분양을 앞두고 있어 화제다. 고현성과 계룡산 사이에 들어설 신원아침도시 헤리티지는 도심속 전원형 타운 하우스를 표방하며 외국인이 선호하는 유러피안 라이프스타일의 주거문화를 적극 도입하여 설계된다.

거제시에 거주하는 노르웨이, 덴마크 등 북유럽 외국인들의 숫자는 무려 9천여 명에 달하며 신원아침도시 헤리티지는 삼성중공업과 대우조선해양 등 조선소에 근무하는 외국인 근로자 및 가족의 임대수요를 겨냥하고 있다. 이러한 외국인 임대는 보증금없이 1~2년치 월세를 선지불하는 이른바 '동월세' 개념으로 투자자들의 빠른 자금회수 및 목돈마련이 장점이다.

즉, 외국인 임대형 주거상품의 경우 수요만 충분하고 입지가 좋다면 옥심낼 만한 투자상품이라는게 부동산 관계자들의 분석이다.

거제 신원아침도시 헤리티지는 도심속 전원형 타운하우스라는 말이 제대로 들어맞는 입지를 자랑한다. 계룡산과 고현성의 녹색자연과 쾌적함을 가까이에서 누리고 거제 시청 옆,

중심상업지구의 편리한 생활 인프라까지 빠르게 누릴 수 있는 입지라는 점이 투자자나 임대수요자들 모두를 만족시켜 주기에 충분하다.

백병원, 홈플러스, 고현종합시장 등 풍부한 도심 인프라를 걸어서 10분 이내에 누릴 수 있고 상동-신현간도로와 거제대로를 통해 거제 전역을 빠르게 연결하여 고현항 삼성중공업, 옥포항 대우조선해양 등 출퇴근이 용이하다.

거제 최초 단지내 실내수영장은 썬베드와 고급샤워시설을 갖춰 호텔급 레저라이프를 경험하게 해주며, 체력을 단련하면서 창밖 조망까지 즐기는 최신 시설의 휘트니스센터가 제공되며 이밖에도 공동바베큐장, 옥상 썬텐장 등 외국인의 라이프스타일을 고려한 고급 커뮤니티 시설들로 채워진다.

계룡산의 풍광을 와이드하게 받아들이는 광폭테라스로 개방감을 선사하고, 스페니쉬 기와, 입체적 외관설계, 고품격 대리석 벽난로 등 안팎으로 유러피안의 감성을 세심하게 담아냈다.

이렇듯 거제 신원아침도시 헤리티지는 부동산 투자도 집을 고르는 안목도 차별화와 희소가치가 중요한 시대가 도래했음을 보여주는 대표적 사례가 될 것으로 기대된다.

SECTION 02 | 疏通

28 **Wonik Dream Team**
(주)후너스 화학사업부
한상윤 이사와 팀원들



32 **Wonik Business**
(주)원익
홀룸레이저 포럼



34 **Employee Training**
(주)원익IPS 백상천 상무
반도체 장비 해외 진출



함께하는 소통

원익사의
진실한 마음으로 함께 나눔은
더 큰 우리를 키워갑니다.

뿌리깊은 나무 화학1 사업부, 뜨거운 열정을 품고 최전방에서 달린다

'영업'은 발로 뛰는 싸움이다. 누가 더 얼마나 열심히 뛰었느냐가 결과를 보여준다. '남들보다 열심히 뛰다'는 이 단순한 문장은 사실 전혀 단순하지가 않다. 더 많은 열정과 헌신, 책임감, 신뢰, 성실, 전문성 등 모든 면을 두루 갖추고 있어야 하는 것은 필수다. (주)후너스 화학사업부 팀원들은 오늘도 최전방에서 서로 윈-윈(Win-Win)하며 새로운 영역에 계속 도전하고 있다.



중간 유통 가능한 배제, 거래처 직접 관리 영업 전문성 높여 새로운 상품 개발도

화학1사업부는 1975년 삼정화공약품상사라는 작은 가게로 시작해 지금까지 온 (주)후너스에서 가장 오래된 사업부다. 한상윤 이사를 비롯해 화학 1,2팀으로 구성, 총 8명이 근무하고 있으며, 국내 화학산업에 쓰이는 다양한 원료를 국내 유저에게 판매하는 업무를 담당하고 있다. 130여 품목 대부분의 수입 원료를 취급하며 160여 거래처와 직접 부딪히며 활동한다.

내수 판매를 기본으로 케미칼 사업 부문 중 페인트, 잉크, 점-접착제 등의 기본 수지 원료인 Monomer류, 희석제인 용제류, 계면활성제의 원료인 Amine류, 우레탄 수지 원료 등 품목 군은 다양하지만 팀별 산업 구분은 별도로 하지 않고 거래별, 품목별 담당제를 혼합해 각 영업사원별 매출과 품목 관리의 책임 범위를 책정해 운영 중이다. 특히 화학산업은 발전 가능성이 충분한 분야이기 때문에 화학1사업부는 새로운 상품 개발에도 힘을 쏟고 있다. 한상윤 이사는 “관리영업과 기술영업은 물론, 시장의 트렌드를 읽고 새로운 상품을 개발하는 것이 중요 업무 중 하나”라고 설명했다. 이에 사업부원 모두 화학 관련 전공자로 구성돼 전문성을 높였다.

Cash Cow로서의 역할에 집중한다

한상윤 이사는 “아무리 이상이 드높고 포부가 커도 이익창출이라는 회사의 존재 이유는 변하지 않는다”며 “그동안 화학1사업부는 꾸준한 Cash Cow로서의 역할을 해왔다. 앞으로도 우리는 회사의 안정적인 수익 창출에 집중할 것”이라고 밝혔다.

이를 위해 화학1사업부는 케미칼사업부의 주요 품목 중 두 가지(DMF, VAM)의 안정적 수량 확대와 수익 창출, 기반 품목(Acrylate)의 점유율 확대, 신규개발 품목의 론칭을 비롯해 향후 다양한 상품 및 거래 방식을 개발해 사업 영역을 넓힐 계획이다.

김유일 부장은 “기존 품목만 유지해서는 꾸준한 수익 창출을 이끌어 내기 힘들다고 생각한다. 이에 팀원 모두가 새로운 시장조사도 하고 공부한다”면서 “매월 마지막 주가 그나마 한가하기에 그동안 가보지 못했던 신규업체, 공부해야 할 신규 품목들을 파악하고 있다”고 전했다.

수평적 의사 소통, 자유로운 분위기가 효율적인 업무 환경을 만든다

화학1사업부의 구성원들은 타 사업부에 비해 젊은 직원들로 구성되어 있다. 그렇기에 위계질서에 따른 경직된 문화가 아닌 자유롭고 활발한 분위기 속에 각자 맡은 업무를 효율적으로 수행해 나가고 있다. 한상윤 이사는 “타 조직과 다르게 수평적인 의사소통이 되고 있다. 소통에 포커스를 맞춰 의사 전달이 자유롭고 빠르게 진행된다”고 말했다.

이어 그는 “각 영업사원의 자율에 대해 보장을 많이 해준다. 이에 영업사원들은 자율에 따른 책임을 느끼고 서로 윈-윈(Win-Win)할 수 있는 관계가 이루어진다”고 팀 분위기에 대해 설명했다.

이러한 분위기는 팀원들의 개인 인터뷰에서도 드러났다. 서혁준 대리는 ‘화학1사업부가 가진 장점을 한 마디로 말해달라’는 질문에 단연 ‘자유로움’을 꼽았다. 그는 “회사에서 가장 재미있는 분이 김유일 부장님 이시다. ‘개그 담당’ 부장님이 계셔서 젊은 직원들이 즐겁고 편하게 일할 수 있다”고 웃어 보였다.

백민재 과장 역시 “이사님, 부장님과의 의사소통이 자유롭고 활발하다. 강압적이지 않고 편안한 관계 속에서 업무 효율도 높아진다”고 덧붙였다. 이에 화학1사업부의 홍일점이자 지원 업무를 담당하고 있는 최주희 사원도 “이사님과 부장님께서 팀원들을 정말 잘 관리해주



시는 것 같다. 지원업무를 담당하다 보면 거래처랑 통화하고 요청할 일이 많은데, 일일이 챙기지 않아도 일이 수월하게 진행된다”고 말했다.

또 김철민 대리는 “화학1사업부는 회식도 특별하다. 경직된 분위기에서 술마시는 회식이 아닌, 팀원 모두가 기분 좋게 참여하고 선택할 수 있는 회식 자리가 마련된다”며 최근에는 임신부인 최주희 사원을 배려해 패밀리 레스토랑이나 커피숍, 다트 카페 등을 찾아 즐거운 시간을 보냈다”고 자랑을 늘어놓았다.

화학1사업부는 물론 (주)후너스의 기업 문화가 얼마나 자유로운지, 임

직원 모두가 얼마나 활발한 소통을 하고 있는지는 화학1사업부의 막내인 박찬중 사원을 통해 알 수 있었다. 박찬중 사원은 “지난해 입사해 처음에는 어려움을 많이 겪었지만, 잘 적응할 수 있도록 많은 분들이 도움을 주셨다.

신입사원이 딱딱한 분위기 속에 업무 스트레스까지 받았다면 적응하지 못했을 것”이라고 말했다. 또 그는 “아직 해외여행을 한 번도 가보지 못했는데, 올해는 꼭 해외에 나가고야 말겠다”며 목표를 달성하면 사장님께서 꼭 해외출장을 보내주신다고 약속하셨다. 최선을 다해 목표를 달성, 사장님께 당당히 해외출장을 보내달라고 요청하겠다”고 각오를 다졌다.



(주)후너스의
'뿌리 깊은 나무', 화학사업부

팀원들이 말하는 화학1사업부는 '뿌리 깊은 나무'다. 그만큼 회사 내에서 역사도 오래 되었고, 강한 생명력과 열정으로 푹푹 뭉쳤다는 것. 특히 화학1사업부를 이끌어가고 있는 한상윤 이사는 1994년 입사한 이후 한 번의 바람(?)을 피웠던 경력이 있는 만큼 (주)후너스에 더욱 끈끈한 애정을 갖고 있다.

"2006년 재입사를 하고 나니, 회사에 대한 애정은 물론 목표도 더욱 커졌습니다. (주)후너스 오영신 사장님처럼 첫 직장에서 사장 자리까지 올라간다는 것은 그만큼 열심히 일했다는 증거가 아닌가요. 저

역시 목표를 계열사 사장으로 잡은 만큼, 앞으로 꾸준히 회사가 성장할 수 있는 기반이 될 겁니다"

한상윤 이사는 "지금의 실리콘, 수지 사업부가 케미칼 사업부에서 성장 독립한 것처럼 화학1사업부 내에서도 독립시킬 수 있는 사업군을 꾸준히 발굴할 것"이라며 "케미칼 부문에서 제조기반을 갖는 것이 개인적인 목표다. 어떤 형태로든 코웍(co-work)할 수 있는 방법을 찾아 더욱 성장 시키겠다"고 강조했다. 큰 목표를 갖고 회사의 든든한 지원군이 되고 있는 한상윤 이사, 그리고 그와 함께 한마음으로 나아가는 7명의 팀원들. 화학1사업부는 앞으로도 젊은 패기와 열정으로 새로운 영역에 끊임없이 도전하며 (주)후너스의 더 큰 성장을 위해 노력할 계획이다.

글 윤보라 · 사진 김두중



홀mium레이저, 결석 치료에 가장 안전하고 효과적인 필수 장비



(주)원익이 주최하고 대한배뇨장애평호학회가 후원하는 '홀mium레이저 포럼'(Korea Holmium Laser Forum)이 지난 6월28일 삼성서울병원 대강당에서 열렸다. 올해로 5회째를 맞이한 '홀mium레이저 포럼'은 기존 전립선비대증의 대표수술인 홀렘(HoLEP)과 홀mium레이저를 이용한 Lithotripsy에 관한 최신 술기와 정보 교류의 장으로 매년 개최되고 있다.



이날 포럼은 순천향대학교 전운수 교수와 서울대학병원 백재승 교수, 부산대 이정주 교수가 좌장을 맡아 총 3부로 진행되었으며, 전립선비대증의 가장 효과적인 수술법으로 주목받는 홀렘 수술과 홀mium레이저를 이용한 요로 결석 치료에 대한 최신 지견을 공유하는 자리가 마련됐다.

먼저 1부에서는 원광대 서일영 교수의 홀mium레이저 수술에 대한 간략한 소개, 수술 노하우, 관련 논문에 대한 설명과 성공 사례 등에 대한 발표가 있었다. 이날 서일영 교수는 “홀mium레이저는 효과적이고 안전하며 성공률이 높다. 특히 수술시간과 결석의 크기 등 모든 면에서 장점을 갖고 있다”고 강조하며 만족도를 나타냈다.

이어 삼성서울병원 한덕현 교수가 집도하는 5세 남아의 요로 결석 라이브 수술 시연을 통해 수술기법을 직접 확인하고 공유하는 시간도 마련됐으며, 한양대 박성열 교수와 전남대 정승일 교수 등이 참여한 심도 깊은 토론이 진행됐다.

2부에서는 일본 도쿄 St. Luke's International Hospital의 Endo 교수가 참석해 일본에서의 홀렘 수술 현황 및 사이즈별홀렘 수술에



대한 노하우를 전했으며, 국립의료원 이종복 교수와 함께 한-일 양국간 임상 비교 분석 및 사례 공유를 통한 지식의 장을 열었다. 또한 홀렙 수술을 국내에 처음으로 도입한 삼성서울병원 이규성 교수의 전립선 비대증 환자 라이브 수술 시연을 통해 수술 기법과 활용 방법에 대한 논의가 이루어졌다.

또 3부에서는 서울대 오승준 교수, 퍼펙트 비뇨기과 한병규 원장, 고려대 이정구 교수, 성바오로병원 김현우 교수가 실제 임상에서의 원칙과 결과 및 향후 전망에 대해 논의하며 명실상부한 전립선비대증의 대표 수술로 자리잡은 홀렙 수술과 홀뮴레이저의 안전성과 효과성에 대해 강조했다.

전립선비대증을 비롯한 비뇨기과 질환은 인구의 고령화가 가속화되면서 급증하는 추세를 보이고 있으며, 우리나라 성인 남성들의 과도한 음주나 고지방, 고칼로리 음식 등의 식습관 역시 전립선비대증 발병률을 높이고 있다. 최근에는 무더운 날씨가 지속되면서 실내 냉방기기 사용으로 인해 너무 낮은 실내온도를 유지하거나 활동량이 적을 경우 이 또한 전립선비대증의 발병률을 높일 수 있기에 주의해야 한다.

이렇듯 전립선비대증이 증가하면서 이에 대한 치료로 약물이나 체외충격파쇄석술 보다 홀뮴레이저를 이용한 홀렙 수술이 안정성이나 성공률 등 다양한 면에서 효과를 입증하는 가운데, 홀렙 수술에 대한 전문가들 간의 정보 및 사례 공유와 토론이 이루어진 이번 ‘홀뮴레이저 포럼’이 전립선비대증, 요로 결석 등 관련 질환 치료법에 대한 논의의 장으로 큰 역할을 했다는 평가다.

한편 (주)원익은 전립선비대증수술 HoLEP 장비인 ‘VersaPulse Powersuite 100W’, 요로결석과 요도협착증 수술용 홀뮴레이저 기기 ‘P20’을 국내 주요 대형 병원에 독점적으로보급하며 비뇨기과 수술 만족도를 높이는데 일조하고 있다. 또한 홀렙 수술에 대한 지속적인 연구와 정보 교류, 요로 결석 등 관련 질환 치료법에 대한 폭넓은 논의가 이루어지는 ‘홀뮴레이저 포럼’을 매년 개최하고 있다.

이날 포럼에 참석한 (주)원익의 이창진 상무는 “인구의 고령화로 인해 비뇨기과 질환이 급증하고 있는 가운데, (주)원익은 비뇨기과 관련 질환 수술에 있어 환자와 의사 모두의 편의와 만족도를 위해 노력하겠다”고 밝혔다.

(주)원익IPS 반도체 부문 MAHA-MP 해외 진출

㈜원익IPS가 지난해 론칭한 MAHA-MP가 미국 삼성전자 오스틴 FAB(이하 SAS)에 진출했다. 외산 장비에 대한 해외 현지 엔지니어들의 거부감에도 불구하고 이번 MAHA-MP 미국 진출 성공은 ㈜원익IPS의 세계적인 기술력과 최고의 성능, 그동안 쌓아온 기업의 신뢰도가 만들어낸 결과다.





**가장 큰 성공 요인은
'기술력' 과 '신뢰'**

MAHA 시리즈는 MAHA-HP1, MAHA-HP2, MAHA-SP를 거쳐 지난해 론칭한 MAHA-MP까지 총 186대를 판매한 명실상부 (주)원익IPS의 대표 기종이다. 그 중 이번 SAS 진출에 성공한 기종인 MAHA-MP는 가장 많은 매출 비중을 차지하고 있다.

(주)원익IPS는 2011년 8월 삼성전자 System LSI 사업부(이하 SLSI)와 함께 SLSI 공정에 필요한 PECVD 장비 개발에 대한 논의를 시작으로 8개월여의 기간 동안 기본적인 공정개발 및 준비단계를 거쳐 2012년 4월12일 SLSI 최첨단 28nm급 ARL 공정에 대한 삼성과의 공동개발 계약을 체결, MAHA-MP를 기종 S1라인에 납품했다. 이후 1년여 걸쳐 28nm급, 20nm, 14nm급까지 평가 제품을 확대해 나가는데 성공했다.

이에 (주)원익IPS는 올해 MAHA-MP의 뛰어난 기술력을 바탕으로 SAS에 진출하게 됐다. (주)원익IPS 백상천 상무는 “MAHA-MP 설비의 ARL 공정은 이미 자타가 인정하는 최고의 성능과 기술력을 갖

추고 있다”며 “SLSI에서 가장 중요시하는 Particle 제어 및 공정산포에서 경쟁사 대비 월등한 성능을 보여주었으며, SAS 엔지니어들의 마음을 움직일 수 있는 계기가 되었다”고 설명했다. 이어 “MAHA-MP는 가장 기술력이 집약된 설비다. 기술력이 없었다면 결코 진출하지 못했을 것”이라고 다시 한 번 강조했다.

하지만 아무리 세계적인 기술력을 자랑한다고 해도 기업에 대한 신뢰도가 낮았다면 어려웠을 일이다. S1라인에서 좋은 결과를 얻었다 할지라도 미국 오스틴 현지 엔지니어들에게는 내심 거부감이 생기는 외산 장비이기 때문. 백상천 상무는 “그들에게는 AMT나 LAM 등 우리에게 경쟁상대인 장비들이 다루기 더 익숙한 국산장비인 셈이다. 가능하면 기준에 있는 설비를 사용해 생산을 하려는 성향이 강하기 때문에 그들이 (주)원익IPS 및 MAHA 설비에 신뢰를 가질 수 있도록 만드는 것이 중요했다”고 말했다.

이를 위해 (주)원익IPS는 SAS 한국 주재원들과의 신뢰 관계를 돈독히 하고 프레젠테이션 자리를 자주 만들어 기술력과 SUPPORT의 지에 대해 신뢰를 가질 수 있도록 하는데 중점을 두었다. 특히 SAS Thin Film팀 Director인 Jeffrey Smith가 삼성전자에 출장 왔을



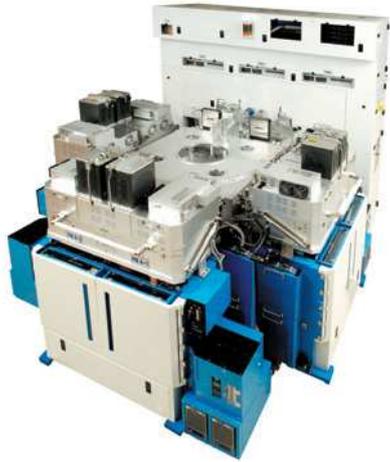
당시, ㈜원익IPS를 방문해 직접 시설을 보고 돌아간 것은 큰 힘이 되었다. 백상천 상무는 “신뢰도를 쌓아가는 중요한 과정에서 SAS 기술팀장이 ㈜원익IPS에 방문했고, 이후 적극 추천한 것으로 알고 있다”고 전했다.

물론 어려운 점이 없었던 건 아니다. 지난해 SLSI 투자가 급격하게 변하면서 갑자기 캔슬이 되기도 했고, 올해도 3월부터 발생된 Particle 문제가 쉽게 해결되지 않으면서 SAS 엔지니어들의 부정적인 인식이 걸림돌이 되기도 했다고. 하지만 이문용 부회장의 SAS 직접 방문 및 연구원, CS인력들이 2개월여에 걸쳐 문제를 해결하면서 상황이 좋아졌고, 장비 수주를 할 수 있게 됐다.



“SLSI에 최초 양산형 설비 수주 큰 의미”

그동안 ㈜원익IPS 매출은 Memory 분야에 치우쳐 있었다. MAHA-MP 역시 지난해 2월 론칭한 이후 30대의 판매 실적 (Memory)이 있었고, 단일기종으로 올해까지 900억원의 매출을 달성한 바 있다. 그렇기에 이번 MAHA-MP의 SAS 진출은 단순히 해외진출이라는 의미를 넘어서 Memory가 아닌 SLSI에 최초 양산형 설비를 수주했다는 점에서 주목할 만하다.



백상천 상무는 “전세계 반도체 시장의 2/3가 SLSI라는 점을 감안할 때, SLSI 공정에 적용할 설비를 수주했다는 점에 큰 의미가 있다”며 “더 나아가 기업가치를 향상 시키는데 기여할 것”이라고 평가했다.

그는 “실제 지난해까지만 해도 삼성전자 국내외 SLSI FAB의 엔지니어들에게 (주)원익IPS는 회사명조차 생소한 기업이었지만, 올해는 인지도 및 호감도가 상승한 것을 감지할 수 있었다”고 덧붙였다.

올해 (주)원익IPS SAS 매출목표는 186억. 아쉽게도 SLSI의 투자 여건이 좋지 않아 계획대비 50% 수준의 목표를 달성하게 되었지만, 향후 꾸준한 매출을 기대해 볼 만하다. 백상천 상무는 “SLSI는 Memory 분야와는 다르게 설비를 바꾸는 것이 굉장히 어려운 일이기에 이번 SAS 진출을 통해 향후 투자 여건이 좋아진다면 꾸준한 매출을 기대할 수 있다”고 전했다.



최근 백상천 상무는 SAS에 방문, Support Plan이 잘 이행되도록 점검하고 설비를 잘 운용할 수 있도록 세정업체(KOMICO US)의 부품 세정 표준 및 품질체계 등을 점검했다. 또 7월에 납품할 2호기 사양에 대해 SAS 주재원 및 현지 엔지니어들과 협의, 경영진 및 기술 팀장의 VOC 등을 청취하고 돌아왔다. 그는 “쉽지만은 않았던 이번 SAS 진출을 통해 꾸준한 매출을 이어가기 위해서는 앞으로도 더 큰 신뢰를 쌓고 그것을 어떻게 유지, 향상시키느냐가 중요하다”고 강조했다.



삼성전자 반도체에서 근무하다 2년 전 (주)원익IPS로 자리를 옮겨 인생 후반전을 시작한 백상천 상무. 새로운 출발에 대한 각오를 다지기 위해 25년 전 삼성전자 입사일자와 (주)원익IPS의 입사일자까지 맞췄다는 그는 “(주)원익IPS를 세계적인 기업으로 만드는 것이 꿈”이라며 “비록 지금은 주춤하고 있지만 내년에는 SLSI의 신규라인 투자가 계획되어 있으므로, 이번에 진입한 ARL 공정 이외에 추가로 TEOS, ULK 공정까지 진입에 성공할 수 있도록 하겠다”고 각오를 밝혔다.

한편 올 하반기에는 중국 시안 FAB 설비 투자가 시작된다. 이에 (주)원익IPS는 전 임직원 모두의 노력으로 개발한 신규 프로젝트들이 최종 관문을 통과해 새로운 매출 확대 기반이 될 수 있도록 할 예정이다.

이외에도 최근 급격히 증가하는 ALD 신규시장을 적극 공략해 DB 및 AKRA 매출확대 기반을 조성함으로써 향후 시장에서의 장비 포트폴리오의 균형을 맞추도록 노력할 계획이다.

자 유 · 소 통 · 행 복 으 로
더 큰 내 일을 열 어 가 는
원 익 사 의 따 뜻 한 이 야 기

SECTION 03 | 幸福

40 **Never Ending Challenge**
일하기 좋은 기업
페이스북(Facebook)



44 **Zoom in**
(주)원익머트리얼즈
야구동호회 저메인믹스



50 **Scene of Welfare Service**
원익큐엔씨 봉사동호회
'나눔희' 농촌일손돕기 봉사활동



가슴벅찬 **행복**

원익사의
자부심으로 즐거운 일터에서
더 큰 성취와 보람을 만들어갑니다.

세계에서 가장 일하기 좋은 기업 '페이스북'

페이스북(Facebook)이 구글을 제치고 세계에서 가장 일하기 좋은 기업으로 선정됐다. 최근 미국 경제전문 매체 비즈니스인사이드와 조사기관인 글라스도어가 2012년 6월부터 1년간 공동 조사해 뽑은 '세계에서 가장 일하기 좋은 25개 기업'에서 페이스북은 5점 만점에 4.7점으로 가장 높은 점수를 받아 1위에 올랐다. 특히 엔지니어들이 가장 존경받고 우선시되는 환경과 수십억 명이 사용하는 상품을 만들고 있다는 자부심 등을 이유로 최고경영자(CEO)인 마크 주커버그(Mark Zuckerberg)에 대한 직원들의 지지도도 98%로 매우 높은 수준을 기록했다.



One billion means...

Members of the Facebook community share what they would do if they could connect to one billion people around the world.



게임 좋아하는 젊은 CEO, 비즈니스 미팅에도 후드 재킷

페이스북의 창립자이자 CEO인 마크 주커버그는 잘 알려진 대로 역사상 가장 빠른 속도로 실리콘밸리 성공 신화를 쓴 주인공이다. 1984년생인 그는 현재 만 나이로 30세. 중학교 시절 컴퓨터 프로그래밍을 배운 것을 시작으로 하버드대에서 컴퓨터 과학 및 심리학을 전공한 주커버그는 대학 시절 학교 전산시스템을 해킹해 기록을 빼내고, 여학생들의 외모를 비교하는 웹사이트 ‘페이스매시’(Facemash)를 개발했다. 당시 하버드대 측이 사이트 폐쇄 및 주커버그에 대한 근신처분을 내리면서 주커버그의 장난은 여기에서 그쳤지만, 이 사건은 페이스북을 설립하는 계기가 되었다.



평소 장난기가 많은 것으로 알려진 주커버그는 자신의 뛰어난 프로그래밍 실력과 장난기, 여기에 탁월한 아이디어와 추진력을 바탕으로 페이스북을 설립, 현재 전세계 10억명 이상의 가입자를 확보한 SNS로 키워냈다. 특히 페이스북은 구글과 더불어 자유로운 기업문화로도 유명한데, 가장 대표적인 예가 바로 주커버그의 후드 재킷이다. 주커버그는 중요한 비즈니스 미팅에도 후드 재킷을 입는 등 편안한 스타일을 고수해 ‘최악의 드레서’라는 불명예와 함께 ‘예의 없다’는 지적을 받기도 했지만, 전세계 페이스북 사용자들은 그의 패션에 대해 ‘마크 주커버그를 표현하는 하나의 도구이며 확고한 색깔’이라고 옹호하고 있다.

‘후드 재킷’을 통해 알 수 있듯 주커버그는 편한 친구 같은 CEO다. 게임을 좋아하는 그는 매년 직원들과 ‘게임데이’를 즐기며, 직원들이 자유롭게 아이디어를 말할 수 있도록 일주일에 한 번 Q&A 시간을 갖는다. 이 시간을 통해 신규 프로젝트가 생기기도 한다. 이외에도 그가 유능한 인재를 영입할 때 숲 속을 함께 거닐며 산책 면접을 진행하는 독특한 면접 방식은 여러 차례 화제가 되기도 했다.

즐기는 일이 최고의 기업 만든다

실리콘밸리의 IT기업들이 직원 편의시설 및 최고의 업무 환경을 제공하는 것은 직원들이 자발적으로 상주하는 시간을 늘려 업무 효율을 높이기 위함이다. 회사가 단순히 일만 하는 장소이거나 돈을 벌기 위해 스트레스도 견뎌내야 하는 곳이 아닌 재미있고, 편안한 장소가 되어야 업무에도 집중할 수 있다는 세심한 배려다. 페이스북 역시 독특한 인테리어와 편안한 휴식 공간, 음식 제공, 언제라도 동료들과 파티를 즐길 수 있는 환경, 운동할 수 있는 여건을 마련하는 등 최고의 편의시설을 갖추는데 힘쓰고 있다.



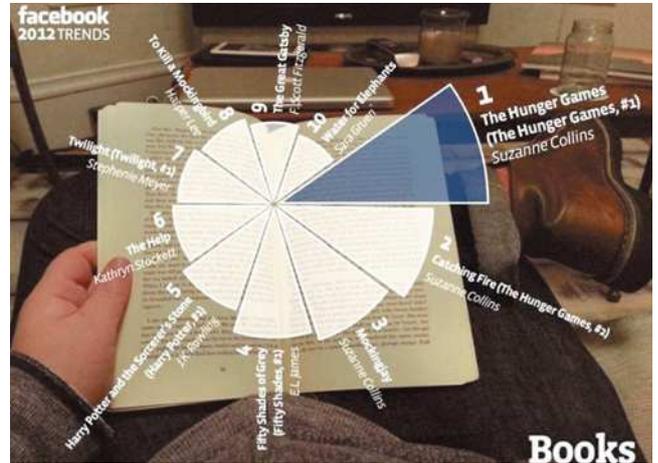
‘취미는 직업으로 삼지 마라’는 말이 있다. 좋아하는 일을 즐기지 못하고 돈을 벌기 위한 수단으로 삼으면 행복하지 않다는 뜻에서 나온 말이다. 반대로 ‘정말 좋아하는 일을 직업으로 삼아라’는 말도 있다. 가장 좋은 방법은 좋아하는 일을 직업으로 삼고 즐기며 하는 것이다. 흥미를 잃지 않고 일을 즐길 수 있도록 도와주는 역할은 기업의 몫이기도 하다. 페이스북은 직원들이 좋아하는 일을 찾을 수 있도록 한 달씩 새로운 업무를 경험해 볼 수 있는 로테이션 프로그램을 운영하고 있다. 또 신입 직원의 경우 4~6주 간의 부트캠프를 거치는 데, 일도 배우고 사내 분위기를 경험한 뒤 자신의 업무를 스스로 결정할 수 있도록 도움을 준다.

페이스북의 해커톤, 자율과 책임의 문화

페이스북 기업문화의 핵심은 ‘해커톤’이다. ‘해커’(Hacker)와 ‘마라톤’(Marathon)의 합성어인 ‘해커톤’은 직원들이 각자의 아이디어를 실현해 보고 경쟁하는 페이스북의 가장 중요한 행사다. 개발자 뿐 아니라 모든 직원들이 참여할 수 있는 이 대회는 24시간 동안 아이디어를 구체화 시켜 제안서를 만드는데 목표를 둔다. 페이스북의 가장 큰 상징이자 기능인



‘좋아요(Like)’ 버튼도 해커톤의 결과물이다. ‘해커톤’은 직원들의 창의적인 아이디어를 활용함과 동시에 열정을 불태우는 자극제인 셈이다. 또한 페이스북은 개발자 1인이 모든 업무를 담당하는 경우가 많다. 팀을 운영한다 해도 인원이 제한적인데, 이렇게 개개인의 자율성이 보장되는 업무환경은 그에 따른 책임감을 부여하면서 경쟁사들 보다 앞서 나갈 수 있는 원동력이 되고 있다.



이처럼 페이스북은 직원들에게 최고의 업무 환경을 제공하고, 자유롭게 재능을 발휘할 수 있는 기업문화를 정착시키면서 세계적인 기업으로 급성장 했다. 원익도 ‘자유’ - ‘소통’ - ‘행복’을 핵심 가치로 정립하고 사람을 최우선으로 하는 기업문화를 위해 다양한 노력을 하고 있는 만큼, 원익인들도 주인 의식을 갖고 보다 창의적이고 열정적으로 도전한다면 지금보다 더 세계적인 기업으로 도약하는데 큰 힘이 될 것이다.

글 윤보라



올해 우승은 우리 것! 승부근성과 패기로 푹푹 뭉친 Germane Mix

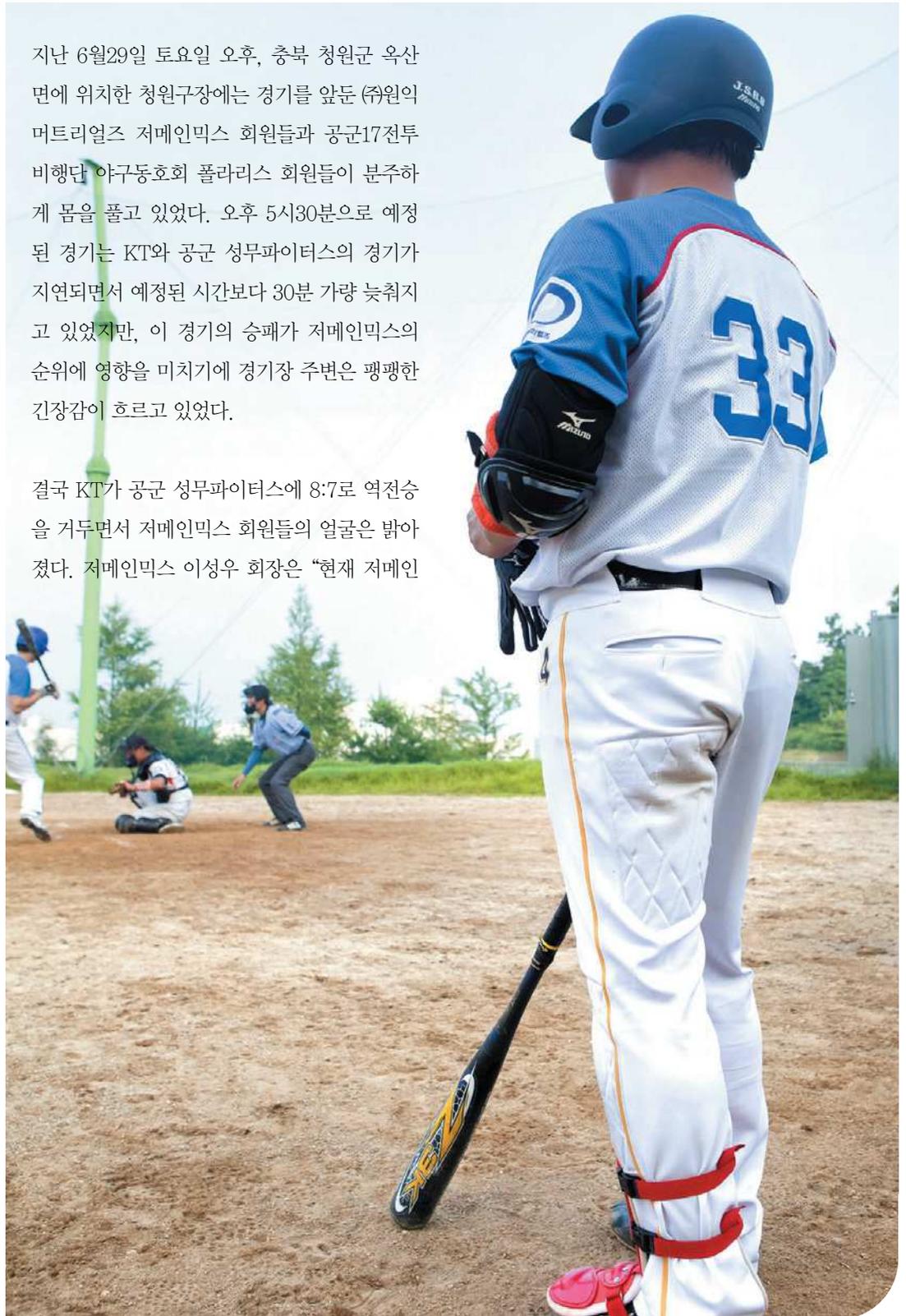
최근 캠핑 붐이 일면서 주말이면 가족들과 또는 직장 동료, 친구들과 도시를 벗어나 자연에서 휴식을 즐기려는 캠핑족들이 늘고 있지만, 벌써 몇 년째 주말마다 야구에 열정을 쏟아붓는 이들이 있다. ㈜원익머트리얼즈 야구동호회 '저메인믹스'는 한 여름 뜨거운 태양별이 내리쬐는 마운드에서도 끈질긴 승부근성과 패기 넘치는 플레이로 2013년 '청원군직장인야구협회' 1부 리그 우승을 넘보고 있다.



경기의 긴장감은 우리를 뭉치게 한다

지난 6월29일 토요일 오후, 충북 청원군 옥산면에 위치한 청원구장에는 경기를 앞둔 (주)원익머트리얼즈 저메인믹스 회원들과 공군17전투비행단 야구동호회 폴라리스 회원들이 분주하게 몸을 풀고 있었다. 오후 5시30분으로 예정된 경기는 KT와 공군 성무파이터스의 경기가 지연되면서 예정된 시간보다 30분 가량 늦춰지고 있었지만, 이 경기의 승패가 저메인믹스의 순위에 영향을 미치기에 경기장 주변은 팽팽한 긴장감이 흐르고 있었다.

결국 KT가 공군 성무파이터스에 8:7로 역전승을 거두면서 저메인믹스 회원들의 얼굴은 밝아졌다. 저메인믹스 이성우 회장은 “현재 저메인





믹스는 1부 리그에서 6승1패를 기록해 3위에 머물러 있는데, 1위 자리를 지키고 있는 성무파이터스가 KT에 패하면서 우리가 이번 폴라리스와의 경기에서 이긴다면 1위로 올라설 수 있다"고 기대감을 내비쳤다. 저메인믹스는 7년째 활발한 활동을 이어오고 있는 우수동호회다. 최근 회사 내에 캠핑동호회가 생기면서 회원들이 많이 빠져나가긴 했지만, 올해도 신입 회원 2명이 들어오면서 30여명이 넘는 회원들이 매주 주말 비가 오지 않는 한 경기장으로 향한다.



이날 경기에는 총 13명의 회원들이 참가했다. 저메인믹스 신동헌 감독은 출전선수 명단을 작성하고, 회원들은 각각 몸을 풀거나 야구 장비를 옮기는 등 바쁘게 움직이며 더운 날씨에도 불구하고 한껏 기대감에 부푼 모습으로 경기를 준비했다.



함께한 노력과 연습은 오늘의 승리가 된다

특히 이날 상대팀인 공군17전투비행단 야구동호회 폴라리스와는 이전 두 번의 경기에서 모두 패한 전적이 있었기에 저메인믹스 회원들의 승부욕은 남달랐다. 이번 경기의 승리가 그간의 설욕은 물론, 1위로 올라설 있는 기회였기 때문이다.

신동현 감독은 “폴라리스와의 경기는 과거 2패한 경험이 있고, 이번 시즌 첫 경기이기 때문에 꼭 이겨야 한다”며 “그동안 회원들이 사비를 털어 레슨을 받는 등 노력을 기울였기에 실력이 향상 되었을거라 믿는다. 오늘은 꼭 승리할 것”이라고 자신감을 보였다.

경기는 처음부터 쉽게 풀리지는 않았다. 본격적인 경기가 시작되고 양 팀 모두 4회까지 팽팽한 접전을 펼치며 단 한 점도 내지 못했다. 이성우 회장은 “오늘 꼭 이겨야 하는데 경기가 안풀린다”며 아쉬워했다. 그러던 중 저메인믹스는 5회초 폴라리스에 먼저 1점을 내주고 말았다. 여기에 날이 어두워지면서 7회까지 이어져야 할 이날의 경기는 6회에 마무리하기로 합의가 된 상황. 저메인믹스 회원들은 상대팀에 1점을 먼저 내준데다가 경기 역시 빨리 종료하게 되면서 안색이 어두워졌다.

하지만 이날 경기의 하이라이트는 5회말부터 시작됐다. 신동현 감독의 안타를 시작으로 어느덧 주자는 2-3루, 여기에 김정일 대리가 2타점 적시타를 치면서 경기는 2:1로 역전됐다. 이대로 경기가 끝나면 좋으련만, 6회초 저메인믹스는 상대팀에 3점을 내주며 2:4 역전을 허용하고 말았다.



Zoom in

(주)원익머트리얼즈

야구동호회 저메인믹스(Germane Mix)



남은 경기도 최선을 다해 꼭 우승하고야 말겠다

마지막 남은 공격 기회는 단 한번. 저메인믹스 회원들은 긴장감을 늦추지 않으며 6회말 공격에 나섰다. 다행히 첫 주자는 나갔지만 이후 연이어 두 번 삼진 아웃을 당하며 2사2루 상황이 되고야 말았다. 그런데 이런 걸 두고 '무서운 뒷심'이라고 해야 하나. 저메인믹스는 이 마지막 공격을 2사 만루 상황까지 끌고 갔고, 팀의 주장인 신동현 감독의 끝내기 안타로 5:4 짜릿한 역전승을 거뒀다.

신동현 감독은 "날도 어두워지고 너무 긴장하는 바람에 실수하지 않을까 걱정했는데, 마지막에 팀을 승리로 이끌 수 있어서 참 다행이다"라며 "감독으로서 팀원들을 위해 뭔가를 보여줘야 한다는 부담감이 컸는데, 이렇게 짜릿한 역전승을 거둬 너무 기쁘다"고 소감을 전했다. 또 이성우 회장은 "이번 경기 승리로 인해 1위로 올라섰다. 남은 경기도 최선을 다해 이번 시즌 꼭 우승하고야 말겠다"고 각오를 다졌다.

저메인믹스의 무서운 뒷심과 역전에 역전을 거듭한 승리에 상대팀인 플라리스 회원들도 "간만에 정말 재미 있는 경기를 할 수 있었다"고 박수를 보냈다. 단순히 친목을 위해 결성된 동호회라면 이처럼 짜릿한 경기를 펼칠 수 있을까. 저메인믹스는 회원들간의 친목은 물론 승부욕이 남다른 동호회다. 회사에서 나오는 지원비가 있긴 하지만 장비 구입, 협회비(1년 150만원), 매 경기(심판, 기록비 5만원)마다 들어가는 비용이 만만치 않아 매달 필요한 만큼의 회비를 걷어 운영한다.

**포기하지않는
저메인믹스의
멋진 도전은
계속된다**

특히 회원 중 절반은 자신들의 실력 향상을 위해 사비를 털어 개인 레슨을 받고 있다. 이에 대해 임우순 사원은 “동호회에 가입해도 부족한 실력으로 인해 경기에 나와서 위축되고 재미를 붙이지 못하는 경우가 많다”며 “저메인믹스 회원들은 15만원이라는 적지 않은 금액을 본인이 부담, 개인 레슨을 받으며 실력 향상에 힘쓰고 있다. 앞으로 회사에서 야구 동호회 활동도 많이 지원해줬음 좋겠다”고 바람을 전했다.



이날 끈질긴 승부욕으로 승리를 거두며 청원군직장인야구협회 1부 리그 1위로 올라선 저메인믹스가 이번 시즌 우승할 수 있을 지, 앞으로 남은 경기에서도 멋진 활약을 보여주길 기대해본다.

글 윤보라 · 사진 김동관





정성으로 일궈낸 농작물의 소중한, 다시 한 번 알게 됐어요

젊은 사람들은 제각기 할 일을 찾아 도시로 떠나고 어르신들이 고향에 남아 농사를 짓는 농촌마을. 농촌의 일손부족 문제는 어제 오늘의 일이 아니다. 그마저도 고령화-부녀화에 따른 노동력 부족 문제는 더욱 심각해지고 있는 상황이다. 원익큐엔씨 봉사동호회 '나눔회'가 이와 같은 농촌 마을에 힘을 보탰다.

감자 한 알에도
많은 땀과
정성을 쏟아야



지난 6월23일 경북 상주시 함창읍 금곡리 소재 감자밭은 이른 아침부터 구슬땀을 흘리며 감자 캐기에 나선 손길로 분주했다. (주)원익큐엔씨 봉사동호회인 '나눔회'가 휴일을 반납한 채 농촌 일손돕기에 앞장선 것. 이날 나눔회 이형길 회장은 갑작스런 빙부상으로 함께하지 못했지만, 13명의 나눔회원

들이 참여해 일손이 부족해 애태우는 농촌마을에 활기를 불어넣었다. 특히 이번 봉사활동이 진행된 곳은 (주)원익큐엔씨 생산1팀 김학현 기장의 본가로, 단순한 봉사활동의 의미를 넘어서 훈훈한 동료애를 느낄 수 있는 시간이었다.

감자는 우리가 흔히 식탁에서 접하는 음식 재료다. 값이 비싸지 않고, 마트나 동네 야채가게에서 1년 내내 살 수 있는 농작물이기에 농사를 지어보지 않은 사람이라면 감자 한 알에도 얼마나 많은 땀과 정성을 쏟아야 하



젊은 이들의
손길이
꼭 필요한 곳



는지, 그 소중함을 느껴보지 못했을 터. 하지만 감자 농사 역시 만만찮은 작업이다. 기계를 이용하는 과정도 있지만, 씨감자를 심고 비닐을 씌운 후 구멍을 내 썩이 잘 올라올 수 있도록 하는 것은 물론, 감자를 수확하는 과정에서도 비닐을 걷어내고 감자를 골라 담는 것은 기계가 아닌 모두 사람의 손길이 닿아야 한다.

이날 나눔회원들은 약 1천평에 달하는 감자밭에서 비닐을 걷어내는 작업과 감자를 골라 담는 일을 진행했다. 조그마한 텃밭이 아닌데다가 아침 일찍 빗방울이 떨어지는 바람에 비닐의 무게도 무거워져 쉬운 작업이 아니었지만, 농사일을 돕는 나눔회원들의 얼굴에는 흐르는 땀방울 만큼이나 미소가 가득했다.



“농촌 일손돕기는 대학 시절 농촌 체험 이후 처음입니다. 직접 해보니 젊은 이들의 손길이 꼭 필요한 곳이 바로 농촌이 아닐까 하는 생각이 듭니다. 팽벌에서 농사를 짓는 어르신들을 보니, 앞으로는 매년 농촌 일손돕기 봉사활동에 나서야겠다는 다짐을 하게 되네요.”

기회가 된다면
꾸준히 봉사활동에
함께 하고파

인사팀 유영각 대리는 앞으로 매년 봉사활동 계획에 농촌일손돕기를 꼭 넣어야겠다는 각오를 전했다. 또 생산2팀 박성용 기좌 역시 “3년 전 의성에 마늘 수확 봉사활동 이후 농촌일손돕기는 처음”이라며 “그동안 독거노인 가구 도배 및 장판, 김장 봉사 등을 진행해왔는데, 앞으로는 농촌일손돕기 봉사활동도 자주 와야겠다”고 말했다.



이날 직원 외에도 눈길을 끄는 사람들이 있었다. 바로 생산2팀 권혁주 기사와 생산1팀 문대진 기사가 각각 친구, 여자친구와 함께했기 때문. 자칭 ‘나눔회 에이스’ 문대진 기사는 “여자친구와의 식상한 데이트에서 벗어나 함께 색다른 경험을 할 수 있어 행복하다”며 미소를 지었고, 여자친구 김혜지 씨도 “처음 해보는 농사일이라 힘들지만, 앞으로도 기회가 된다면 꾸준히 봉사활동에 함께하겠다”고 당찬 모습을 보였다.



감자 한알로
느낀 소중한
것들

권혁주 기사와 함께 온 황선영 씨는 “조금만 싹이 자라도 버리곤 했는데 이렇게 직접 감자 수확을 해보니, 앞으로는 감자 한 알도 소중하게 여기고 먹어야겠다”며 “원익큐엔씨에서 봉사활동 뿐 아니라 직원 단체주문 등을 통해 힘든 농가에 보탬이 될 수 있는 방안을 마련해줬음 좋겠다”고 바람을 전했다.

오전 내내 진행된 비닐 걷기 작업이 끝나갈 무렵 드디어 점심식사 시간이 찾아왔다. 이날 감자 캐기에 나선 나눔회원들과 마을 작목반 어르신들은 삼삼오오 모여 꿀맛 같은 점심식사를 함께했다. 점심식사에는 농사일 하면 빼놓을 수 없는 시원한 막걸리도 등장해 더위를 잠시나마 잊게 했다. 고추, 참깨 등 밭일을 많이 해봤다는 생선1팀 조태영 기장은 “땀 흘리고 마시는 막걸리 한 잔이 피로를 풀어주는 것 같다”고 즐거워하면서도



“농사는 거짓말을 안한다. 땀 흘린 만큼 얻어지는 것”이라는 농사에 대한 나름의 철학도 내비쳤다.

점심식사 후에는 본격적인 감자 수확이 진행되었는데, 상품성이 있는 감자를 골라내는 작업 또한 쉬운 일은 아니었기에 모두들 정성스런 손길로 한 알 한 알 자루에 담아냈다.

나눔의 실천으로 꾸준한 이웃사랑을 실천해나갈 계획

이날 나눔회 봉사활동으로 부모님의 일손을 도울 수 있었던 김학현 기장은 “이렇게 직원들이 와서 도와주니 너무 감사하다. 부모님께서 좋아하시는 모습을 보니 절로 힘이 난다”고 웃어 보였다. 또 김학현 기장의 모친 서화자(73) 씨도 “아들 회사 직원들이 이렇게 와줘서 너무 고맙다. 평소 농사일을 해 보지 않았을텐데 힘든 기색없이 다들 웃으며 열심히 해준 덕에 올해 감자 수확 걱정을 덜어냈다”고 고마움을 전했다.



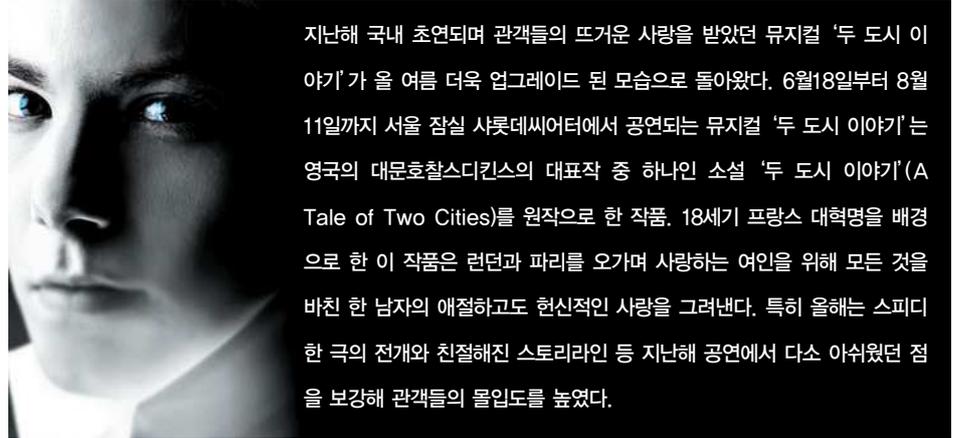
한편, 그동안 어려운 이웃을 돕고 지역사회에 공헌하는 사회봉사 활동을 꾸준히 펼쳐온 (주)원익큐엔씨나눔회는 김장 봉사, 도배-장판 교체봉사, 헌혈, 장마 피해복구 등과 함께 앞으로는 농촌일손돕기도 매년 진행하며 다양한 나눔의 실천으로 꾸준한 이웃사랑을 실천해나갈 계획이다.

글 윤보라 · 사진 조인기





공연이야기



지난해 국내 초연되며 관객들의 뜨거운 사랑을 받았던 뮤지컬 '두 도시 이야기'가 올 여름 더욱 업그레이드 된 모습으로 돌아왔다. 6월18일부터 8월 11일까지 서울 잠실 샤롯데씨어터에서 공연되는 뮤지컬 '두 도시 이야기'는 영국의 대문호찰스디킨스의 대표작 중 하나인 소설 '두 도시 이야기'(A Tale of Two Cities)를 원작으로 한 작품. 18세기 프랑스 대혁명을 배경으로 한 이 작품은 런던과 파리를 오가며 사랑하는 여인을 위해 모든 것을 바친 한 남자의 애절하고도 헌신적인 사랑을 그려낸다. 특히 올해는 스피디한 극의 전개와 친절한 스토리라인 등 지난해 공연에서 다소 아쉬웠던 점을 보강해 관객들의 몰입도를 높였다.

170분간의 뜨거운 감동!

영국 대문호찰스디킨스 원작 뮤지컬 두 도시 이야기

스타 캐스팅 아닌 실력파 뮤지컬 배우들 총출동

최근 여러 공연들이 티켓 파워 등의 이유로 방송이나 가요계에서 활동하는 연예인들을 캐스팅하는 경우가 있지만, 일부 실력이 제대로 검증되지 않은 배우나 가수들의 출연으로 작품의 완성도 면에서 아쉬움을 남기는 경우가 있다. 이에 뮤지컬 '두 도시 이야기'는 스타 캐스팅이 아닌 국내 최정상급 뮤지컬 배우들을 캐스팅 하며 작품성에 승부하는 공연임을 전면에 내세웠다.

먼저 냉소적이고 염세적이지만 가슴 한 켠에 아련한 사랑을 품고 사는 남자 '시드니 칼튼' 역에는 대한민국 최고의 뮤지컬 배우로 평가받고 있는 류정환과 중량감 있는 목소리의 윤행렬이 초연에 이어 캐스팅 되었으며, 관록의 배우 서범석이 새로운 '시드니 칼튼' 역으로 합류해 무게감을 더한다.

'시드니 칼튼'의 연적이자 다정하고 인간적인 프랑스 귀족 '찰스다네이' 역에는 팝페라 가수에서 뮤지컬 배우로 성공적인 변신을 한 카이, 선 굵은 연기와 시원한 성량의 소유자 최수형이 맡아 열연을 펼친다.

두 남자의 사랑을 한 몸에 받는 아름다



운 여인 ‘루시마네뜨’ 역은 배우 최현주와 임혜영, 복수심으로 프랑스 혁명을 이끄는 여인 ‘마담 드파르지’ 역에는 최고의 성량과 카리스마를 지닌 신영숙과 백민정이 더블 캐스팅 됐다.



세련된 음악과 군무,
섬세한 연출로 완성도 높여

뮤지컬 ‘두 도시 이야기’는 브로드웨이 오리지널 캐스트 ‘시드니 칼튼’을 연기한 제임스바버 (James Barbour)가 연출을 맡아 작품에 대한 높은 이해와 애정으로 더욱 섬세한 무대를 만들어냈다.

대작 소설을 원작으로 한 만큼 방대한 이야기를 담아내야 하는 뮤지컬 ‘두 도시 이야기’는 보다 밀도 있는 스토리 전개를 통해 섬세해진 드라마와 역동적이고 웅장한 무대를 선사한다. 또한 캐릭터를 묘사하는 32곡의 세련되고 아름다운 넘버와 18인조 오케스트라의 라이브 연주, 공연 전반에 등장하는 드라마틱한 군무가 관객들의 눈과 귀를 사로잡는다.

특히 올해는 ‘찰스다네이’의 솔로곡 ‘I always knew’가 추가 되었으며, 스토리 전개에 결정적 역할을 하는 ‘마담 드파르지’에 대한 집중도를 높였다.



‘두 도시 이야기’ 뮤지컬의 감동을
책으로 이어간다

소설을 원작으로 한 뮤지컬 ‘두 도시 이야기’는 공연의 감동을 책으로 이어간다.

찰스디킨스의 소설 ‘두 도시 이야기’는

1859년 단행본으로 출간된 이래 150여 년간 2억부 이상 판매 되었으며, 세밀한 묘사와 날카로운 시대의식으로 국경 없는 고전으로 불리고 있다. 현재 영국 초-중등 교육과정에서 학생들에게 전작을 읽게 하는 소설 중 하나이며, 미국대학위원회 추천도서로 선정되었다.

지난해 한국 초연에 맞춰 원작 소설의 완역본을 출간한 바 있는 펡링크클래식과 공연제작사 (주) 비오엠코리아는 2013년 앙코르 공연을 기념해 특별 한정판을 출간했다. 이번 특별 한정판 양장본의 커버는 뮤지컬 ‘두 도시 이야기’의 메인 비주얼로 디자인 되어 단순한 책이 아닌, 공연을 기억할 수 있는 기념품으로서의 의미를 갖게 될 전망이다.

TIP 공연정보

두 도시 이야기

공연기간 : 2013년 6월 18일 ~ 8월 11일
장 소 : 사롯데씨어터
시 간 : 화, 목, 금 8시 1회
수 3시, 8시
토 3시, 7시30분
일 2시, 6시30분
월 공연 없음
티켓가격 : VIP석 130,000원
R석 110,000원
S석 80,000원
A 60,000원
공연문의 : 1577-3363





전시이야기

디지털 영화 오디세이 '시크릿뮤지엄'



2010년 프랑스 파리의 5대 박물관인 프티팔레에서 전시돼 관람객과 프랑스 현지 언론의 뜨거운 찬사를 받은 'Revelation_레벨라시옹'의 한국투어, '시크릿뮤지엄' 전이 6월 12일부터 9월 22일까지 예술의전당 한가람미술관 1층에서 개최돼 눈길을 끈다.

원화 없는 명화전

'Revelation_레벨라시옹'은 다빈치부터 반 고흐에 이르기까지 서양 미술사의 혁신을 이끌었던 가장 중요한 회화를 고해상도 디지털 재현을 통해 관람객에게 소개한 파격적인 실험이었다. 2010년 파리시립미술관인 프티팔레는 고성능 카메라로 촬영된 이미지들을 토대로 애니메이션, 특수효과, 3D, 음향을 활용해 작품의 디테일과 숨은 의도를 담아 관람객에게 명화와의 즐거운 여정을 안내했다.

명화의 진정한 의미와 가치

이번 '시크릿뮤지엄'의 가장 큰 목적은 '미술'을 어렵다고 느끼며 멀리하거나 그 의미를 제대로 이해하지 못한 채 돌아서는 관람객들에게 명화의 진정한 의미와 가치를 전하고 더욱 깊이 있는 미술감상 기회를 제공하는 것이다. 선, 색, 빛, 그림자, 시간, 원근법, 마티에르, 감정 등 8개의 섹션으로 구성되어 있는



‘시크릿뮤지엄’은 각 섹션마다 4~5점의 디지털 명화들을 선보인다. 각 작품들은 작품의 특성에 맞는 고해상도 모니터, 대형 멀티스크린, 홀로그램, 프로젝션매핑, 3D 멀티 스크린 등 다양한 디지털방식으로 관람객을 맞는다.

또한 단순히 명화를 디지털 영상으로 촬영한 것을 보여주는 것이 아닌, 영화의 주요 부분들이 스토리 라인에 따라서 움직이고 각 장면에 부합하는 음악이 작품의 의도를 부각시킨다. 이를 통해 관람객들은 다른 방식으로 명작을 인식하고, 보다 흥미롭게 명화를 감상하며 몰입하게 된다.

‘시크릿뮤지엄’의 포인트! 미술과 음악의 접합

‘시크릿뮤지엄’에서 빼놓을 수 없는 포인트는 바로 각 영상에 포함된 사운드이다. 조르주드 라 투르의 ‘목수 성 요셉’에서는 초의 심지가 타들어가는 예민한 소리와 거친 숨소리를 담아내 몰입도를 높인다. 또 샤르댕의 ‘팽이를 든 소년’에서는 팽이가 나무로 된 책상을 긁는 소리를 통해 관람객이 그림 속의 인물처럼 팽이를 바라보는 입장이 된다.

특히 관람객들은 음악이 있는 영상을 따라가면서 작품의 배경이 되었던 인문학적 사실이나 그냥 스쳐 지나가기 쉬운 인물의 표정 등을 좀더 깊이 있게 감상할 수 있다.



친절한 영화의 세계 ‘시크릿뮤지엄’

디지털 기술과 예술을 새롭게 접목시키며 명화전시의 새로운 패러다임을 제시한 이번 전시에서는 작품의 이해를 돕는 보조영상과 텍스트, 영화의 의미를 해석한 한국 작가들의 작품도 곳곳에 배치된다.

또한 홀로그램으로 재현한 만테냐의 예수상, 조각상으로 재현한 라 투르의 그림, 복원전문가의 손을 통해 재현한 고흐의 마티에르 기법 등을 만날 수 있다.

TIP 공연정보

시크릿뮤지엄

전시기간 : 2013년 6월 12일 ~ 9월 22일
(매월 마지막 주 월요일 휴관)
전시장소 : 예술의전당 한가람미술관 1층 전시장
관람시간 : 오전 11시 ~ 오후 8시
(입장마감 : 오후 7시)
기획·주최 : 예술의전당, 중앙일보, YTN
입 장 권 : 성인 12,000원
학생(중,고) 10,000원
어린이(초등) 8,000원
예술의전당 골드회원 : 4장까지 2,000원 할인
블루회원 : 2장까지 2,000원 할인
20인 이상 단체 : 2,000원 할인
65세 이상 · 국가유공자 ·
장애인(동반 1인 포함) ·
미취학 아동 : 5,000원





유난히 일찍 찾아온 무더위에 서둘러 다이어트 계획을 세웠다면 다시 한 번 점검해보자. '다이어트'는 단순히 체중을 감량하고 살을 빼는 것이 아닌, 건강을 위한 선택이다. 누구나 이론적으로는 잘 알고 있지만 실패하는 경우가 많아 매년 여름, 또는 1년 365일 다이어트를 반복하고 있는 사람들이 대부분이다. 오죽하면 '금연'보다 '다이어트'에 성공하는 것이 힘들다는 말이 나올까. 5분만 걸어도 땀이 비 오듯 쏟아지는 한 여름에는 무리한 운동이나 식이요법으로 다

이어트를 했다간 오히려 건강을 해칠 수 있으니 주의해야 한다. 올 여름, 건강을 지키며 일상생활에서 쉽게 실천할 수 있는 방법부터 차근차근 시작한다면 당장 휴가철까지 목표를 달성하진 못하더라도 오래도록 건강한 몸과 멋진 라인을 가질 수 있으니 조금만 마음은 접어두자.

건강이야기

매년 여름 반복하는 다이어트? 단순 체중 감량이 아닌... 건강을 지키는 것이 포인트!



무엇을 먹을까, 또 어떻게 먹어야 하나

해독주스 다이어트에 있어 가장 중요한 것은 운동과 식이요법이다. 아무리 열심히 운동을 하더라도 식습관이 잘못되었다면 절대 다이어트에 성공할 수 없다. 흔히 가장 쉬운 다이어트 중 하나로 무작정 굶거나 원푸드 다이어트를 하는 경우가 많은데, 이는 건강을 해칠 뿐 아니라 요요현상으로 가는 지름길이다.

최근 한 개그우먼이 다이어트에 성공하면서 화제를 모은 '해독주스'. 매 끼니마다 식사 전 미리 마셔 포만감을 갖게 하거나, 하루 한 끼 또는 저녁 식사 대용으로 마시며 건강하게 체중을 감량할 수 있다. 특히 영양 면에서도 부족하지 않은 해독주스는 다이어트는 물론 번비로 고생하거나 위와 장이 안좋은 사람들이 마셔도 좋다.

해독주스 만드는 법: 양배추, 브로콜리, 토마토, 당근을 끓는 물에 약 10분간 데쳐 건져낸 후 사과, 바나나와 함께 갈아서 마신다. 이때 야채를 데친 물은 버리지 말고 함께 넣어 같이준다.





커피, 녹차보다 물 하루 1~2잔의 커피, 2~3잔의 녹차는 이뇨작용을 도와 몸 속의 노폐물을 체내로 배출시키며 좋은 작용을 하지만, 이 역시 과하면 독이 될 수 있다. 흔히 헬스클럽에서는 물통에 녹차 티백을 넣어 마시는 사람들을 종종 볼 수 있다. 그러나 무더운 여름에는 운동 중 평소보다 땀을 많이 흘리기 때문에 몸 속 수분을 충분히 보충해줘야 한다. 이뇨작용을 활발하게 하는 커피나 녹차를 많이 마실 경우 탈수 증상이 생길 수 있으니 운동 중에는 생수를 마시며 수분을 보충하는 것이 좋다.



젓가락만 사용해볼까 운동도 식이요법도 귀찮은 사람들이라면 한 가지만 실천해보자. 바로 식탁에 놓인 숟가락을 치우는 일이다. 다이어트에 저염식이 좋다는 것은 누구나 알고 있는 상식이다. 저염식 요리도 귀찮은 사람들이 할 수 있는 가장 쉬운 방법은 바로 식사 중 젓가락만 사용하는 것이다.

염분이 높은 국이나 찌개도 젓가락을 사용해 국물 대신 건더기만 먹는 것을 습관화 한다면, 체중감량에 도움이 된다. 특히 젓가락만 사용하면 국물 섭취를 줄여 모든 음식을 천천히 꼭꼭 씹어먹어야 하기에 적은 양을 먹고도 포만감을 주는 효과도 있다.

운동 만큼이나 중요한 스트레칭과 휴식

스트레칭의 중요성 운동 전, 후 스트레칭은 운동 능력을 상승시키고 부상을 예방한다. 특히 아침에 눈뜨자마자 하는 가벼운 스트레칭은 잠들어있던 몸 속 세포들을 깨우고, 체지방을 잘 분해할 수 있는 상태로 만들어준다. '비만 잡는 저승사자'로 유명한 트레이너 손리도 아침과 잠들기 전 스트레칭을 통해 체지방 분해 효과를 높일 수 있다고 강조한 바 있다. 특히 운동 중 부상을 예방하기 위해서라도 스트레칭은 필수다. 아침-저녁 또는 운동 전-후 5~10분 스트레칭을 잊지 말자.

휴식 다이어트를 위해 수면시간을 줄이고 활동량을 늘리는 사람들이 많다. 하지만 운동 중에는 충분한 휴식도 필요하다. 충분한 휴식은 운동으로 손상된 세포를 회복시키기 때문이다. 휴식이 제대로 이루어지지 않으면 세포 회복 시간도 짧아지기 때문에 피부의 탄력을 잃게 되고 몸의 피로가 쌓여 운동 시 집중도가 떨어진다.

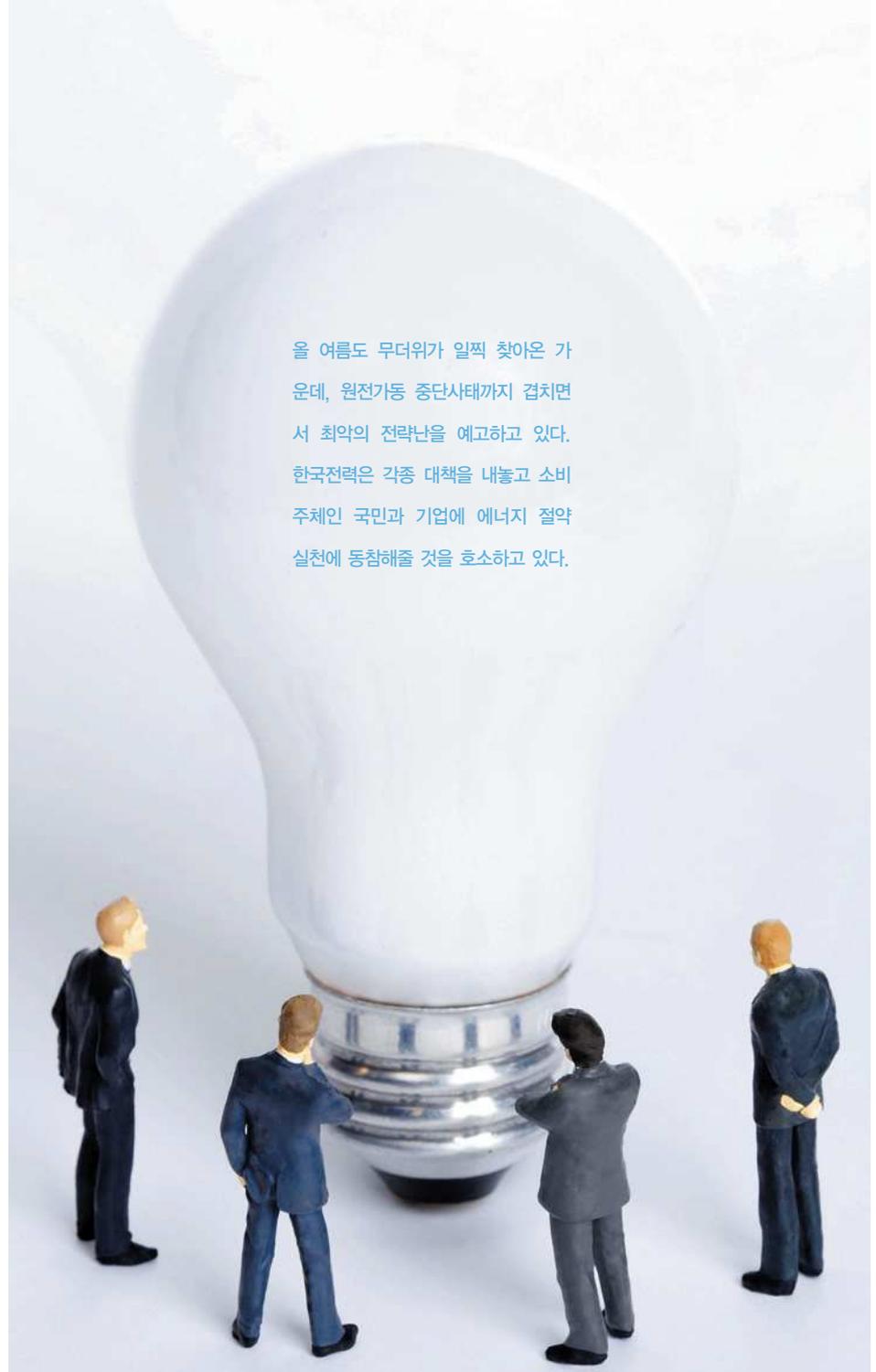




경제이야기

작은 실천 하나하나가 모여 더 큰 빛을 발한다

올 여름도 무더위가 일찍 찾아온 가운데, 원전가동 중단사태까지 겹치면서 최악의 전력난을 예고하고 있다. 한국전력은 각종 대책을 내놓고 소비주체인 국민과 기업에 에너지 절약 실천에 동참해줄 것을 호소하고 있다.



가 가장 급증하는 시기에는 관련 뉴스를 자주 접하면서 에너지 문제가 얼마나 심각한 상황에 도달해 있는지 깨닫곤 한다. 현재 우리나라의 전력수급사정은 여름과 겨울철 급증하는 수요 때문에 공급이 수요를 감당할 수 없는 상황이다. 매년 전력소비량이 늘어나는 것도 문제이지만 때이른 무더위와 길어진 여름, 겨울철 혹한 등은 갑작스런 에너지 소비 급증을 불러온다.

올 여름도 무더위가 일찍 찾아온 가운데, 부품 시험성적서 위조 파문으로 원자력발전소 신고리 2호기와 신월성 1호기의 운행이 중단되면서 최악의 전력난을 예고하고 있다. 정부와 각 지방자치단체, 한국전력은 각종 대책을 내놓고 소비 주체인 국민과 기업에 에너지 절약 실천에 동참해줄 것을 호소하고 있다.

한국전력은 이러한 비상상황에 대한 대책으로 전기 사용을 줄이기 위한 절전 포인트제와 선택요금제(CPP 요금제)를 시행하고 있다. 주택용 절전 포인트제는 사전 신청을 받아 8~9월분 기준 사용량이 2010~2012년 월평균 사용전력량 대비 20~30% 줄이면 포인트를 쌓아주는 것이다. 또 CPP 요금제는 일반용과 산업용을 대상으로 7~8월 중 피크일을 지정해 전력 단가를 높이는 대신 비지정일에는 낮추는 제도다.

정부도 기업을 대상으로 최대 15%까지 의무 절전, 상업용 건물에는 냉방온도 26도 이상 유지, 냉방 중 문을 열고 영업하는 행위 단속 등 강도 높은 절전 방안을 꺼내 들었다. 물론

원전중단 사태로 인한 이번 전력 위기의 가장 큰 책임은 관리 감독을 소홀히 한 정부에게 있는데도 기업과 국민에게 책임을 떠넘긴다는 비난의 목소리도 나오고 있지만, 이 위기를 무난히 넘기려면 모두가 한 마음으로 절전에 동참해야 한다.

절 전 으 로 위 기 극 복

전기는 작은 것부터 절약하는 것이 중요하다. 기업들은 전력난에 대한 대책으로 근무시간에 반팔-반바지 입기, 출근시간 앞당기기, 시설물 조명, 냉난방 등에 사용되는 에너지 절감에 적극 나서고 있다. 가정에서도 에어컨 사용을 줄이고, 전기제품 코드를 뽑는 등 생활 속에서 무심코 넘겨왔던 절전 행동을 실천해야 한다.

에어컨 에어컨은 선풍기와 함께 사용하면 전력 소모를 줄일 수 있다. 차가운 바람은 위에서 아래로 내려오기 때문에 에어컨 바람은 천장으로 해놓아야 한다. 또한 에어컨 필터 청소를 해주는 것도 전기 절약 효과가 있다.

냉장고 에너지 소비효율을 따져 제품을 선택하는 것이 우선이다. 냉장고는 문을 열고 닫는 횟수, 음식물 용량 등 방법에 따라 에너지 소비량이 크게 달라지기 때문에 주의가 필요하다. 냉장고에 음식물을 넣을 때는 반드시 식혀서 넣어야 전기료를 절감할 수 있다.

에 너 지 비 상 사 태

에너지 문제는 단순히 경제적인 문제가 아닌, 인류가 지속가능한 삶을 유지하기 위해 반드시 해결해야 할 사안이 된지 오래다. 석유와 천연가스, 우라늄, 석탄 등 에너지 자원의 매장량은 이미 한계를 드러내고 있고, 점점 증가 추세를 보이고 있는 에너지 사용량은 지구 온난화와 생태계 파괴를 초래하며 심각한 환경재앙을 예고한다.

이제는 단 한 순간도 방심해서는 안 되는 문제이지만, 특히 여름이나 겨울철 에너지 소비



경제이야기

컴퓨터 컴퓨터를 사용하지 않을 때는 절전 모드로 설정해 놓아야 하며, 모니터를 꺼두는 습관 만으로도 절약 효과가 있다.

멀티탭 전원을 끄기 쉬운 곳에 올려 두면 불필요할 시에 전원을 차단해 전기를 절약할 수 있다. 절전형 멀티탭 사용으로 개별 스위치로 전원을 차단하는 것이 쉬운 방법이다.

이외에도 직장이나 가정에서 고효율 형광등 기구를 사용하거나, 복도나 창가측 조명을 꺼두는 등 실천 방법은 다양하다.



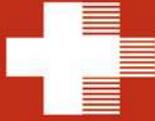
생활 속 에코 노하우

고기 대신 채식 지구 온난화의 주요인인 온실가스 중 축산업이 전 세계 온실가스 배출량의 18%를 차지, 자동차에서 배출하는 14%보다 더 큰 영향을 미친다는 UN의 연구 결과가 있다. 일주일에 하루 이상은 고기 대신 채식으로 맛있고 건강하게 에너지 절약을 실천해보자.

일회용품 줄이기 시장이나 마트를 갈 때 쇼핑백을 지참하고, 포장이 적은 야채를 선택한다. 텀블러 등의 사용을 습관화 하고 종이컵 등 일회용품의 사용을 줄인다.

자동차 공회전 시간을 줄이고, 급가속과 급제동을 하지 않는다. 기름은 반만 채우고 트렁크는 비운다. 적정 타이어 공기압을 유지해 연료를 절약한다. 출퇴근시 가능하면 버스나 전철 등 대중교통 또는 자전거를 이용한다.

자료 출처 : 에너지 시민연대



Cell Fusion C
CELL MEMBRANE STRUCTURE

UVA, UVB PROTECTION REGIMEN

셀퓨전씨 하이테크 자외선 차단 솔루션

뜨거운 태양 아래 자외선으로 부터 붉어지는 피부를 완벽하게 보호해주는
셀퓨전씨 자외선 차단제 4종을 지금 만나보세요.

Laser Sun Block 100 SPF50+/PA+++ 50ml

레이저 썬 블록 100 SPF50+/PA+++
[식약청인증 자외선차단 기능성화장품]
저자극의マイル드한 사용감으로 스트레스
받은 피부를 보호해주는
Perfect Protection 자외선 차단제

MediSpa Sunblock SPF47/PA++ 70ml

메디스파 썬블록 SPF47/PA++
[식약청인증 자외선차단 기능성화장품]
민감성 피부 및 모든 피부용
Daily Protection 자외선 차단제

■ 메디스파 썬블록 SPF47/PA++제품과 타사 썬블록의
비교 사진



▲ 메디스파 썬블록 L-1사 SPF47/PA++ 제품사용
▲ 메디스파 썬블록 D사 SPF47/PA++ 제품사용
▲ 메디스파 썬블록 L-2사 SPF47/PA++ 제품사용

※ 본 실험 데이터는 자사에서 실시한 실험결과로 개인별 차이가 있을 수 있습니다.

MediSpa Sunspray SPF35/PA++ 55ml

메디스파 썬스프레이 SPF35/PA++
[식약청인증 자외선차단 기능성화장품]
진정 및 보습에 도움을 주는 산뜻한 사용감의
Anytime Protection 자외선 차단 미스트

Laser Max Sunstick SPF50+/PA++ 15g

레이저 맥스 썬스틱 SPF50+/PA++
[식약청인증 자외선차단 기능성화장품]
휴대 간편하여 수시로 사용 가능한
Anytime Protection 자외선 차단 썬스틱

■ 레이저 맥스 썬스틱의 완벽한 자외선 차단 효과로 UV
에 의한 흉반 발생 억제 효과



① 자외선차단 제품을 적용
하지 않은 상태에서 자외선
노출시 2시간 후 흉반 발생
② 레이저 맥스 썬스틱 적
용 후 자외선 노출시 2시간
후 완벽한 자외선 차단으로
흉반 발생을 억제시켜 UV
노출 후 나타나는 건조, 칙칙
함 등의 노후 현상을 예방함

※ 본 실험 데이터는 자사에서 실시한 실험결과로 개인별 차이가 있을 수 있습니다.

레이저 시술 후 100만명이 사용한 안전성과 대한민국 4,000여 병원이 선택한 전문성을 보유한
정통 메디컬 스킨케어 브랜드 셀퓨전씨는 국내 및 해외에 유통하고 있는 기업입니다.

HUNUS BIO

(주)후너스바이오 www.hunusbio.com www.CellfusionC.com
셀퓨전씨는 전문가와 함께하는 더마톨로지컬 스킨케어입니다.

TEL. 080.447.1820 FAX. 02.447.1841