

2 0 1 4  
SUMMER  
V o l . 3 9

자유 · 소통 · 행복으로

더 큰 내일을 열어가는

원익사의 따뜻한 이야기

# 원익사

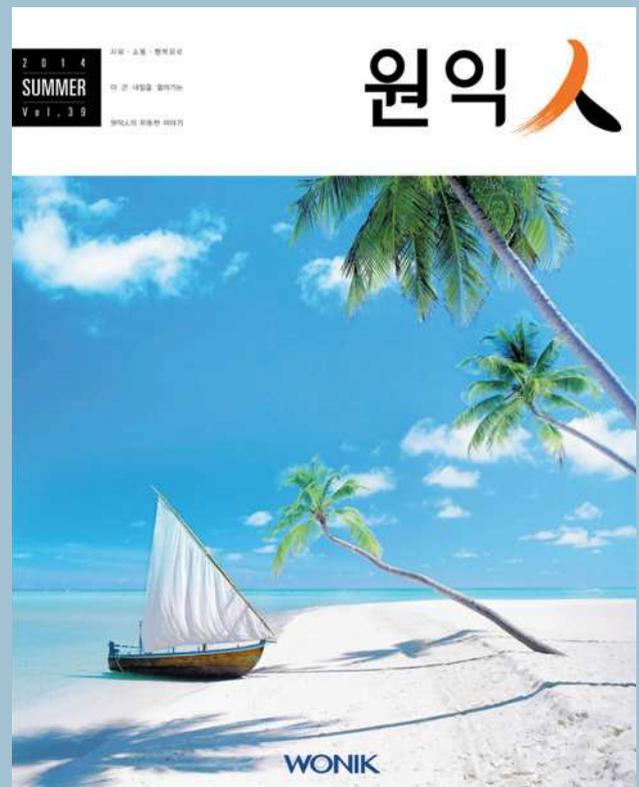


WONIK

自由  
+  
疏通  
+  
幸福

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

# COVERSTORY



04 **Cover story**  
기업문화 핵심가치  
자유

08 **Wonik News**  
원익인 뉴스  
원익가족소식

18 **Cover Story**  
CEO Column  
(주)원익엘앤디 이재천 대표이사

# CONTENTS

## COVER STORY



## 자유 내일을 향한

원익사의  
열린사고와 자유로운 도전은  
더 큰 내일을 열어갑니다.



### 04 Cover story

기업문화 핵심가치  
자유

### 08 Wonik News

원익사 뉴스  
원익가족소식

### 18 Cover Story

CEO Column  
(주)원익엘앤디 이재천 대표이사

### 22 Special Edition

2014년 상반기  
원익 임직원 역량강화 교육

### 26 Special Edition

명사초청 특강

### 30 Wonik Business

원익(서안)반도체과기유한공사 설립

# 함께하는 소통

원익사의  
진실한 마음으로 함께 나눴은  
더 큰 우리를 키워갑니다.



## 34 Wonik Business

(주)원익큐브 IT사업부  
3D프린터 사업 진출

## 38 Wonik Dream Team

(주)테라세미콘  
공정개발 1팀

## 42 Never Ending Challenge

선진기업사례  
Shoes for Tomorrow, TOMS

# 가슴벅찬 행복

원익사의  
자부심으로 즐거운 일터에서  
더 큰 성취와 보람을 만들어갑니다.



## 46 Zoom in

(주)원익머트리얼즈  
캠핑동호회 '캠핑스토리'

## 52 Zoom in

(주)원익IPS  
야구동호회 '아일립스'

## 58 Zoom in

(주)원익IPS  
가족 테마 여행

# L I F E S T O R Y



## 64 Musical

뮤지컬 '살리에르' 국내 초연

## 66 Exhibition

에드바르트 뭉크의 회고전

## 68 Health

여름철 건강

## 70 Economy

소비자의 권리

# 애완견 데리고 출근할 수 있는 회사 ‘보아테크놀로지’ Boa Technology의 자·유·로·운·근·무·환·경



전세계적으로 직원들에게 자유로운 근무환경과 다양한 복지 혜택을 제공하는 기업들이 많아졌다. ‘워킹맘’을 비롯해 육아전쟁에 시달리는 맞벌이 부부들을 위해 직장 내 어린이집을 마련, 일과 육아를 병행할 수 있도록 하는 기업들이 많아진 가운데, 국내 모 IT 기업의 경우에는 자녀를 데리고 출근해 사무실에서 자유롭게 일하며 자녀를 돌볼 수 있도록 배려해 화제가 되기도 했다. 여기에서 더 나아가 애완동물을 데리고 출근해도 되는 기업이 있다.

평소 15~20마리의 애완동물이 함께 출근  
“집에 두고 온 강아지 신경 쓰면 집중력 떨어져”

애완견과 함께 출근해도 되는 이 회사는 애완동물 관련 사업을 하는 회사가 아니다.

신발부터 의류, 헬멧, 의료용품까지 다양한 분야에 활용되는 ‘보아클로저시스템’ (Boa Closure System)을 개발한 ‘보아테크놀로지’ (Boa Technology)다.

보아테크놀로지 미국 본사 사장인 마크 소더버그 (Mark Soderberg)는 애완견을 데리고 출근할 수 있도록 허용한 데 대해 “애완견을 집에 두고 오면 일하면서도 신경 쓰일 것이다. 일에 대한 집중력이 떨어지고, 이는 생산성이 떨어지는 결과를 불러온다”고 설명한다.

그는 강아지가 업무에 방해가 될 수도 있지만, 큰 그림에서 보면 긍정적인 효과를 불러온다고 믿고 있다. 강아지와 주인의 관계는 대부분 서로 사랑하는 관계이며, 이를 지켜보는 주변 사람들도 마음이 흐뭇해진다는 것. 물론, 여러 직원들이 함께하는 공간이기 때문에 지켜야 할 규칙도 정해져 있다. 목줄을 착용하고, 예방접종을 통해 건강한 상태를 유지해야 하며 주인 근처에 머물며 깨끗한 환경을 만들어야 한다.

#### ‘웰빙 랭킹 시스템’

보아테크놀로지는 매년 직원들이 각자의 건강 목표를 세우게 하고 근무시간에도 자유롭게 운동할 수 있도록 배려한다. 오전 9시부터 오후 5시까지 근무시간

에도 언제든지 직원들이 원하면 밖에 나가 운동할 수 있다. 마크 소더버그 사장은 “일에 집중이 잘 되지 않거나 기분이 좋지 않을 때, 운동을 하고 나면 좀 더 일에 집중할 수 있다”고 말한다.

또 ‘웰빙 랭킹 시스템’을 운영, 매년 직원 각자가 세운 건강 목표를 기준으로 건강검진을 통해 좋아진 정도, 운동 횟수와 운동량을 종합 평가해 점수를 매긴다. 우수 직원에게는 포상 휴가나 아이패드 등을 선물로 준다.

#### 백혈병 투병 중인 직원 위해 직원들도 삭발

자유로운 근무환경 속에서 직원들은 서로를 아끼고 사랑하고 배려하는 마음도 커진다. 보아테크놀로지는 백혈병에 걸린 한 직원을 위해 사장을 비롯한 직원들이 삭발식을 거행, 이 장면을 페이스북에 올려 화제를 모으기도 했다. 백혈병에 걸린 직원의 머리카락이 한 올 한 올 빠지자, 그가 우울해하지 않도록 함께 삭발을 한 것. 삭발의 첫 주자는 마크 소더버그 사장이었다.





이는 한 직원의 아이디어로부터 출발했다. 직원이 백혈병에 걸렸다는 사실을 알고 회의를 한 직원들은 그를 위해 할 수 있는 일이 무엇일까 고민한 끝에 모두 삭발하기로 결정했다. 그리고 미용사를 초빙해 사무실 중앙에서 단체 삭발을 한 뒤 병원으로 화상 전화를 걸어 말했다. “우리는 지금 당신과 똑같습니다”라고. 이 장면은 페이스북을 통해 공개돼 전세계 네티즌들에게 감동을 선사하기도 했다. 다행히 현재 백혈병에 걸렸던 그 직원은 건강을 되찾아 회사에서 동료들과 함께 일하고 있다.

#### 일하기 좋은 직장, 가장 혁신적인 브랜드

미국 콜로라도주 덴버시 외곽에 위치한 보아테크놀로지는 스포츠-아웃도어용 신발에 부착하는 부품을 생산하는 업체로, 신발을 묶을 때 신발끈 대신 철제 와이어와 다이얼을 사용하는 기술을 최초로 개발했다. K2코리아, 코오롱스포츠, 아이더, 밀레, 노스페이스, 블랙야크, 몽벨 등이 보아클로저시스템을 채용

하고 있으며, 보아테크놀로지의 이 부문 점유율은 95% 이상이다.

보아테크놀로지의 현 회장이자 창립자인 게리 해머슬랙(Gary Hammerslag)은 가족들과 스노보드를 즐기던 중 아이들의 스노보드 부츠 신발끈이 자주 풀리는 것을 목격했고, 또 스위스에서 스노보드를 타다가 신발끈이 풀어져 큰 사고를 당할 뻔하기도 했다.



The Knox Handroid glo

이러한 제함을 계기로 탄생한 것이 보아클로저시스템이다.

보아테크놀로지는 자유로운 근무환경과 직원들의 행복을 우선시 하는 기업 문화로 미국 아웃도어 전문지인 '아웃사이드'에서 3년 연속 '가장 일하기 좋은 직장'으로 선정된 것은 물론, 보아클로저시스템을 통해 포브스가 선정한 '가장 혁신적인 25개 브랜드' 중 하나로도 선정된 바 있다.

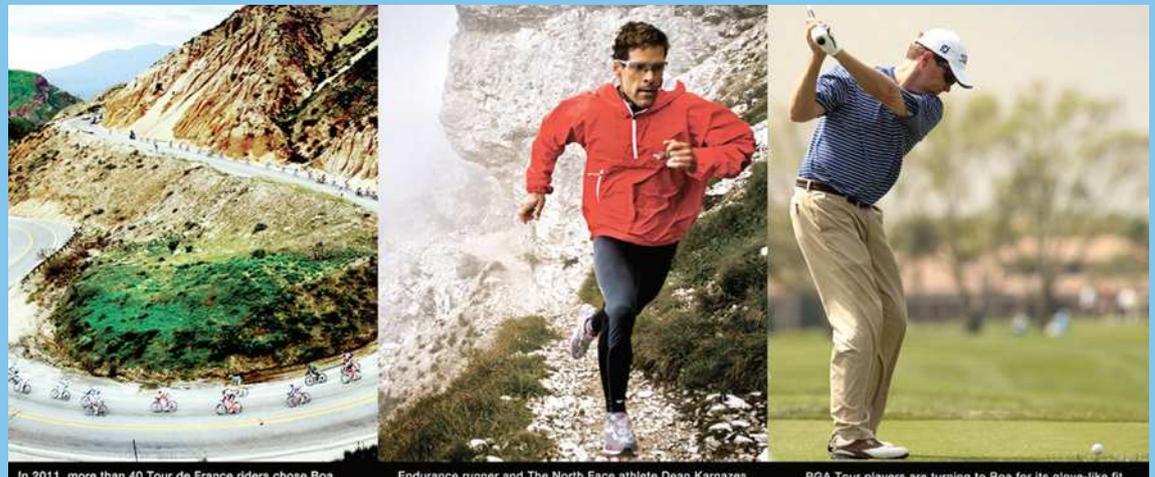


### 원익의 핵심가치 '자유'

우리는 그동안 “공과 사를 구별하라”는 이야기를 많이 들어왔다. 그리고 이 말은 주로 직장생활을 하면서 많이 듣기도, 많이 하기도 했다. 하지만 시대가 변화함에 따라 ‘공과 사’의 구분은 모호해 질 때가 있다. 애완건을 데리고 출근하는 보아테크놀로지처럼 말이다. “일하는 직원들의 마음이 편하고 행복해야 생산성이 더욱 높아진다”는 이 간단한 논리는 여러 면에서 시사하는 바가 크다.

원익 역시도 직원들에게 자유로운 근무환경과 행복을 위해 다양한 노력을 기울이고 있다. 근무 시간 내 운동은 물론, 각종 동호회 활동을 비롯한 크고 작은 행사에 직원들과 그 가족들을 초대해 함께하는 분위기가 점차 확산되고 있다. 그리고 이러한 원익의 다양한 노력은 직원들의 애사심 및 자긍심 고취와 함께 원익이 세계적인 기업으로 성장하는 데 밑거름이 되고 있다.

글 윤보라



## (주)원익

## (주)원익 2014년 조직개발훈련 “우리는 하나다”



2014년 05월 16일부터 17일까지 1박 2일간에 청평호수 근처 한마음연수원에서 “우리는 하나다”라는 주제와 “해빙·변화·동결”이라는 순환구조 내재화를 위해 (주)원익 2014년 조직개발훈련을 진행하였다.

평소 외부 업무로 자주 얼굴을 보지 못하는 임직원들의 위해 아이스브레이킹타임이라는 첫 행사로 다소 어색할 수 있는 분위기를 녹이고, 2일간 함께 동고동락할 팀원 구성 및 숙소 배정을 완료하였다. 이어 점심식사 이후 청평강에서 레프팅수상훈련을 실시하였다. 10인승 고무보트(수동)를 이용하여 노를 저어 목표지점에 도착하여 조별미션을 수행하는 훈련으로 보트가 원하는 방향으로 항해를 하려면 직원 간에 팀워크와 지속적인 소통이 필요하다.

또한 익숙하지 않은 노젓기를 하며 처음에 보트가 원하는 방향으로 가지 않다가 점점 임직원간에 대화와 배려로 배가 원하는 방향으로 가는 것과 여러 가지 미션을 조원들과 수행하며, (주)원익도 지속적인 소통을 통해 한방향으로 나갈 수 있을 거라는 것을 다시 한번 확인하는 훈련이었다. 이어 “화합의 밤”이라는 주제로 야간 야외 BBQ파티 진행하였으나 “세월호 침몰 사고”로 인하여 평소보다 다소 침착한 분위기로 야간 행사를 진행하였다.

다음날 개인별&조별 청평호수 근처 둘레길을 걷고 아침식사 후 “변화 관리”라는 주제로 전 LG 출신 이덕기 강사님의 강의로 조직의 변화의 필요성과 성공&실패 사례를 통해 현재를 반성하고 미래 고민하는 시간을 가졌다. 마지막으로 사업부별 자체 족구 경기로 1박 2일에 조직개발훈련 일정을 마쳤다.

(주)원익

## 일석이조 의료기기 ‘비너스 프리즈’ 인기몰이

**몸매교정과 얼굴 주름개선을 한번에 해결.. 시술의 편리성도 높아**

RF 고주파 에너지와 자기장 펄스 기술을 결합한 몸매교정 및 얼굴 주름개선 시술용 의료기기인 ‘비너스 프리즈’가 인기를 끌고 있다.

비너스 프리즈는 비침습적인 방식으로 비만부위의 피하지방층을 감소시키고, 피부탄력을 개선시키는 의료기기이다. RF 고주파 에너지 기술과 자기장 펄스 기술을 사용하여 지속적으로 균일하게 피부 안쪽에서부터 가열하여 셀룰라이트 감소를 촉진시킨다. 피부 속 열반응을 통해 새로운 콜라겐을 생성하고, 엘라스틴 섬유의 생산을 일으켜서 주름 감소와 피부탄력증대를 돕는다. 복부, 허벅지, 팔, 엉덩이 등 신체부위에 직접 접촉하는 팁은 팔각형 형태로 에너지의 균일한 상호작용이 이루어져서 지방감소의 효과를 높이고, 한손으로 움켜지기 쉬운 인체공학적인 디자인의 핸드피스로 제작되어 시술의 편리성도 높다. 몸매교정뿐만 아니라 얼굴부위에도 적용할 수 있다. 다이아몬드 모양의 핸드피스는 신체부위보다 좁은 면적으로 제작되어 얼굴부위에 적합하다. 미 FDA 승인을 받은 비너스 프리즈는 미국 의료기기 전문지인 ‘American Health & Beauty’의 2013년 최우수 의료기기로 선정된 바 있으며, 미국 최대 의학정보사이트인 ‘Real Self’의 환자만족도 82%를 기록하였다. 올해 미국 애리조나 피닉스에서 진행된 2014 미국레이저학회(ASLMS)에서도 관련 세션 프로그램과 전시가 이루어져서 주목받는 의료기기로 떠오르고 있다.

명동리더스피부와 장경애원장은 “하나의 의료기기로 몸매교정은 물론 얼굴부위의 주름개선효과를 기대할 수 있으므로 피부과 병원에 꼭 필요한 장비이다”면서 “환자 입장에서는 통증 없이 편안하게 시술을 받을 수 있는 장점이 있어서 만족도가 높다”고 말했다.

(주)원익

## 펜탁스 EPK-i7000 보급확대, 첨단내시경 경쟁 치열

(주)원익은 최근 길병원, 산본원광대병원, 순천향대학병원, 해남종합병원 등에 첨단 전자내시경 EPK-i7000을 잇따라 공급했다고 밝혔다. EPK-i7000 전자내시경은 펜탁스 내시경의 최상위 모델로서 내시경장비 시장의 판도변화를 주도하고 있다. 대학병원 등 대형병원에서 최고의 성능을 지닌 하이엔드 첨단 내시경으로 평가받고 있으며, 보급을 점차 늘려가는 한편 전문병



원급으로도 보급이 확산되고 있다.

펜탁스 EPK-i7000은 130만화소의 HD+ 이미지 기술을 적용하여 진단의 정확성을 더욱 높였다. 부가 기능도 혁신적이다. 몸속 세포기관의 미세한 차이를 감지할 수 있도록 다양한 색 변환기술을 구현한 아이스캔(i-scan) 이미지와 HD+ 내시경 이미지를 동시에 볼 수 있는 트윈(twin)모드를 장착하여 병변 발견의 효율성이 높아졌다. 기존에는 이러한 첨단기능을 활용하려면 추가적으로 NBI(협대역 영상내시경), AFI(자가형광관찰장치) 등 특수영상장비를 결합해야 했으나, EPK-i 전자내시경은 내장형 기능으로 포함시켜 가격과 성능 면에서 효율적이라는 평가다. 또한 점막 표면의 형태와 혈관패턴을 집중 조명할 수 있도록 내장형 HD+ 비디오 녹화 기능을 적용하였다. 내시경을 통해 확인했던 병변 상태를 똑같은 선명도의 비디오 화면으로 확보할 수 있게 되어 의료진의 정확한 정보공유가 가능해진다.

(주)원익의 메디칼사업본부 유효봉 진단사업부장은 “첨단 기능과 철저한 AS를 바탕으로 하이엔드급 내시경 장비시장에서 1위 브랜드의 독주를 견제할 수 있는 시장 변화를 만들어가고 있다”면서 “내시경 장비를 도입한 병원들의 니즈를 지속적으로 수집하여 펜탁스 장비의 성능 개선을 이끌어내고 사후 서비스 개선에도 적용하는 세밀한 전략이 괄목할만한 성장을 이끌고 있다”고 말했다.

## (주)원익

### (주)원익, 피부과 의료기기 풀 라인업 한자리

#### 제12차 대경피부치료학술대회에서 개원가 관심집중

(주)원익은 15일 대구 호텔인터불고에서 열리는 제12차 대경피부미용치료학술대회에 뱅퀴시, 미라드라이 등 피부과 치료용 의료기기 전체 라인업을 전시한다.

대경피부치료학술대회는 대한피부과의사회 대구경북지회가 주최하는 학술대회로 전국 피부과 의사들이 대거 참가하는 행사이다. 피부과의 필수적인 치료법과 최신 치료법들을 발표하고 질문과 토론을 통



해 최신 정보를 교류하는 학술대회로서 매년 성황리에 행사가 진행되고 있다.

이번 학술대회에서 (주)원익은 국내에 보급하고 있는 피부과 의료기기들을 한자리에서 살펴보고 시연해 볼 수 있도록 독립부스를 마련한다. 엠투투, 뱅퀴시, 비너스프리즈, 미라드라이 등 피부과 필수 의료기기로 자리잡은 제품들을 전시할 예정이다. 루메니스의 4세대 IPL모델인 엠투투는 세계최초로 쿨스캔 프락셔널을 장착하여 주근깨, 잡티, 기미 등 표피층의 색소질환과 안면홍조와 같은 혈관질환 등의 피부 질환을 전방위적으로 치료할 수 있어 더욱 효과적이다. 바디컨투어링 의료기기 중 처음으로 피부에 접촉하지 않는 비접촉 방식을 적용한 뱅퀴시는 비너스프리즈 등의 장비와 컴비네이션을 통한 비만프로그램으로 개원가의 관심이 높고, 소모품이 필요하지 않은 일체형 장비로서 유지비용이 거의 들지 않는다는 장점이 있다. 또한 비너스 프리즈는 비만부위의 피하지방층을 감소시켜 몸매교정 효과와 얼굴부위의 주름개선 효과 등 일석이조 피부과 의료기기로 잘 알려졌다. 미라드라이는 간편한 시술과 지속적인 효과로 거드랑이 땀샘제거의 혁신을 이룬 것으로 평가받고 있다. (주)원익의 메디칼사업본부 이창진 전무는 “원익은 혁신성이 뛰어나고, 사용자 편의성이 강점인 글로벌 의료기기들을 국내에 보급하는 것을 우선 원칙으로 삼고 있다”면서 “이번 학술대회를 통해 피부과 의료기기의 트렌드를 이끌고 있는 제품들을 직접 시연해보고, 실제 진료에도 많은 도움이 되기를 기대한다”고 말했다.

(주)원익큐엔씨

(주)원익큐엔씨 협력사 수탁기업 협의회 결성

지난 6월 19일, (주)원익큐엔씨의 협력사 수탁기업 협의회(이하 원협회) 결성식이 개최되었다.

수탁기업 협의회란 정부의 중소기업 동반성장 정책에 따라 1차 협력사가 주체가 되어 2,3차 협력 사로의 확산을 꾀하는 의도로 시작되었다. 원협회는 1차



협력사와 6개 업체의 대등한 거래관계 유지 및 기술 정보의 상호 교환, 품질 생산성 개선 활동, 회원사 교육 그리고 수탁기업의 애로사항 해결을 지원해나갈 예정이다. 앞서 5월 14일에 열린 1차 예비모임을 통해 회장에는 월드큐텍의 정지식 대표이사가, 총무에는 천마하이테크의 임상일 대표이사가 선출되었다. 원협회는 올해 매 분기마다 정기모임을 통해 품질/생산성 개선활동, 환경/안전 교육 등의 활동을 진행할 계획이다. 한편, 이날 행사에는 (주)원익큐엔씨의 박근원 대표이사가 참석해 자리를 빛냈다. 모기업과 협력사의 경쟁력 제고와 동반성장을 목표로 활발한 활동을 펼쳐나갈 원협회의 앞날을 기대해본다.

(주)원익큐엔씨

### 사내 배구대회 ‘원익 V-리그’ 개최

지난 5월8일부터 5월28일까지 (주)원익큐엔씨 구미 구포동 사옥 내 배구장에서 대표이사 배 춘계 배구대회 ‘원익V-리그’가 열렸다. 총 7개의 팀이 출전하여 매일 점심시간을 이용하여 박진감 넘치는 경기를 펼쳤다. 경기는 21점 3세트, 더블 엘리미네이션 방식으로 진행되었다. 결과와 상관없이 함께 땀을 흘리며 뛰고 응원하면서 구성원 간 화합과 친목을 다지는 계기가 되었다. 대회 마지막 날인 5월 28일에는 번 외 경기와 대망의 결승전 그리고 가든파티가 있었다. 먼저, 임원 및 팀장으로 구성된 팀과 다양한 직급과 연령대의 사원들로 구성된 팀 간의 번 외 경기가 펼쳐졌다. 허무하게 사원팀이 이긴 경기였지만 신선한 즐거움과 볼거리를 선사하였다. 이어서 퀴즈 1팀과 퀴즈 2팀의 결승전이 시작되었다. 손에 땀을 쥐게 하는 경기가 펼쳐진 끝에 퀴즈 1팀이 최종 우승을 거머쥐었고, 퀴즈 2팀이 준우승을, 품질경영본부가 3위를 차지하였다. 2부 가든파티에서는 생맥주와 푸짐한 음식을 즐기며 직원들 간의 화합을 도모하고, 업무 스트레스에서 벗어나 재충전하는 시간을 가졌다. 한편, 이 날 우승팀 맞추기 경품 추첨에서는 다가오는 하계휴가를 겨냥한 물놀이 용품을 지급하여 큰 호응을 얻었다.



(주)원익아이피에스

(주)원익아이피에스 제 5회 생생코스닥大賞 [테크부문 최우수상]

지난 6월 30일 여의도 한국거래소 아트리움에서 열린 '제 5회 헤럴드 경제 생생코스닥대상' 시상식에서 (주)원익아이피에스가 테크부분 최우수상을 수상했다.

생생코스닥 대상은 산업통상자원부, 한국거래소, 코스닥협회, 헤럴드 경제가 주관하며 유망 코스닥기업을 발굴 시상하는 것으로 주로 기술 분야에 특화하며, 평면적인 기술 분야 시상이 아닌 최근 주목 받는 신성장



동력 위주로 해당기업을 선정한다. 최종 수상 대상자로 선정된 기업은 해당 분야의 최고기업임을 자부할 수 있도록 하자는 취지이며, 또한 IT장비, 바이오· 제약, 그린에너지, 오토모빌(자동차), 첨단소재, 콘텐츠, 서비스, 플랜트 등에서 코스닥 특성과 신성장동력에 걸 맞는 분야에서 원천기술을 확보하고 R&D 투자와 산학연 협력체제가 잘 되어 있는 기업을 우선적으로 선정한다.

(주)원익아이피에스

(주)원익아이피에스 사랑나눔텃밭과 바비큐파티

출/퇴근길 (주)원익아이피에스 옥외 주차타워를 지나가다 보면 다양한 쌈 채소와 야채들이 무럭무럭 자라나는 모습을 볼 수 있다.

지난 4월, 주차타워 옆 공터를 개간하여 30여 팀에게 텃밭을 무료로 분양한 이래로 임직원의 땀과 노력 덕분인지 불과 3개월 만에 몰라보게 변화하였다. 여름 별미 간식인 옥수수수는 벌써 성인 키 높이만큼 자라서 전영일 상무의 뛰어난 경작실력을 뽐내고 있는데, 임원으로 출선수범하여 텃밭을 가꾸는 전영일 상무의 열정이 타의 모범이 되고 있다. 인사팀에서는 그동안 땀과 노력으로 텃밭을 일군 임직원들의 정성에 감사와 응원을 전달하고자 깜짝 이벤트를 준비하였다.

대표이사가 선정한 우수11팀에게 바비큐 파티를 열어주어 그동안 정성 들여 키운 작물들을 직접 맛보며, 함께 즐길 수 있는 화합과 소통의 자리를 제공하였다. 퇴근 후 즐기는 바비큐 파티는 직원들에게 좋은 반응을 이끌어냈다.

기술개발팀 장은지 사원은 “밭에서 직접 기른 야채와 함께 먹었던 바비큐 파티는 그동안의 회식과는 색다른 느낌이었다. 노력한 결과가 좋은 결실을 맺어 더욱 뜻 깊은 자리였고, 그 날 더욱 팀 분위기가 좋아 즐겁게 마무리 할 수 있었다.”고 소감을 전했다.

앞으로 더욱 풍성해질 텃밭처럼 더더욱 풍성해질 원익아이피에스의 미래를 바라본다.

㈜원익머트리얼즈

㈜원익머트리얼즈 힘껏 체육대회 개최



㈜원익머트리얼즈는 임직원 결속과 화합을 통해 건강한 기업문화를 형성하고 직원들간의 직접적인 소통의 기회를 마련하기 위해 지난 6월 20일 가덕생활체육공원에서 ‘힘껏 체육대회’를 실시했다. 이 건중 대표이사를 비롯해 행사에 참가한 임직원들은 원익의 핵심 가치인 자유·소통·행복 3개의 팀으로 나뉘어 단체줄넘기·족구·배드민턴·축구·이어달리기 등을 함께 하면서 화합을 다지는 시간을 가졌다.

최근 ㈜원익머트리얼즈는 이러한 체육 대회 행사뿐만 아니라 등반대회, 1박 2일 소통 어디가? 등의 다양한 프로그램을 활용해 직접적인 임직원들간의 소통을 도모 하고 있다.

이건중 대표이사는 “다양한 소통 프로그램의 활용으로 임직원의 소통에 대한 관심이 점점 더 높아지고 있다”며 “앞으로도 효과적인 프로그램을 개발하고 확대해 창조와 혁신을 위한 소통 문화를 정착시키는 데 최선을 다하겠다”고 말했다.

㈜원익머트리얼즈

브라질 월드컵 러시아전 단체 관람



㈜원익머트리얼즈는 18일 오전 원익머트리얼즈 오창 본사에서 브라질 월드컵 조별리그 첫 경기인 러시아전 사내 응원전을 진행했다.

㈜원익머트리얼즈는 전날 사내 공지를 통해 단체관람 이벤트를

알려 많은 직원들이 평소보다 빨리 출근해 경기를 관람할 수 있게 했으며, 경기 관람 동안 머핀과 음료

수 등 아침식사를 제공해 직원들의 응원 편의를 도왔다.

이건중 대표이사는 “월드컵 열기에 힘입어 임직원의 사기가 진작되고, 동료애를 다지는 기회가 되었으면 한다”고 전했다.

신원종합개발(주)

‘거제 고현 헤리티지 하우스’ 매경 살기 좋은 아파트 최우수상 수상!



신원종합개발이 준공한 ‘거제고현 헤리티지 하우스’가 ‘2014년 매일경제 살기좋은 아파트 선발대회’에서 소형/저층 부문 최우수상을 수상했다.

올해로 18회를 맞은 ‘매경 살기좋은 아파트 선발대회’는 건축미와 실용성, 친환경 등이 조화를 이룬 주거시설을 선정하는 주택분야 최고 권위의 상으로, 신원종합개발 ‘거제 고현 헤리티지 하우스’는 심사위원들로부터 사람과 자연, 주거공간이 조화롭게 어우러졌다는 호평을 받았다.

이번에 소형 부문 최우수상을 수상한 ‘거제고현 헤리티지 하우스’는 우수한 입지와 천혜의 자연환경으로 급부상중인 거제 고현동에 위치하고 있으며 106가구 규모로 1단지 지하 1층~지상 3층 16개동 전용면적 93~123㎡, 2단지 지하 1층~지상 5층 5개동 전용 94~128㎡ 등 중,대형으로 각각 구성돼 있다. 거제고현 신원아침도시 헤리티지는 주변 계룡산과 시도기념물 46호인 고현성의 녹색자연, 쾌적함을 가까이서 누릴 수 있는 입지에 위치해 있으며 거제시청 옆 중심 상업지구의 편리한 생활 인프라까지 갖추고 주변에 백병원과 홈플러스, 고현종합시장 등 풍부한 도심 인프라들이 도보 거리 내 위치해 있다.

단지는 거제지역 최초로 단지내 실내 수영장을 부대시설로 마련했으며 창밖조망을 즐길 수 있는 최신 시설의 휘트니스 센터와 공동 바베큐장, 옥상 썬텐장, 이국적 라이프스타일의 커뮤니티 시설과 계룡산의 풍광을 극대화할 수 있는 광폭테라스, 스페니쉬 기와, 입체적 외관설계 등 유럽풍 감성을 구현했다는 평가를 받고 있다.

(주)원익큐브

## 도전과 열정의 향연~ 원익큐브 체육대회 LET'S GO!



지난 5월 9일 용인 고기리에서 전 직원이 참여하는 체육대회를 개최했다.

처음부터 끝날 때 까지 한 몸이 되어 팀워크의 소중함과 우리라는 동료의식을 다 함께 느끼는 화합의 한마당! 화창한 금요일 오후 경기도 용인 고기리 운동장에서 오후3시부터오영신 대표이사의 개최 선언과 함께 체육대회가 시작되었다.

이번 행사는 서로 소통하며, 단합을 도모하고 선의의 경쟁을 통해 더욱 도약할 수 있는 의미 있는 자리였다. 남직원은 족구11팀, 여직원은 배드민턴 9팀으로 토너먼트 방식으로 진행 되었으며, 결승/준결승은 10점 3전2승제로 팀 별로 의기투합하는 과정에서 재미와 감동을 주었다. 정정당당한 경쟁 속에서 장장 5시간 동안 진행된 행사는 웃고 즐기며 소통하며 팀워크를 다진 뜻 깊은 자리였다.

경기 후에는 우승팀 시상 및 서로에 대한 격려인사 후 통돼지 바비큐, 닭도리탕 등 푸짐한 저녁식사를 하며, 체육행사를 마무리 지었다.

(주)씨엠에스랩

## 제 12회 세계 항노화 학회 참가 (12th Anti-Aging Medicine Congress Monaco)

(주)씨엠에스랩은 지난 2014년 4월 3일부터 5일 모나코, 몬테카를로 Grimaldi Forum에서 총 3일간 열린 제 12회 세계 항노화 학회에 Cell Fusion C 브랜드로 참가하였다. 전 세계 8,500명의 저명한 성형

외과, 피부과 전문가가 참석하고 250 여개 업체가 참여한 AMWC는 세계적인 항노화 학회로서 그 명망이 높다.

(주)씨엠에스랩 해외사업부는 Cell Fusion C의 유럽 시장에서의 전문가 브랜드로서의 인지도 상승 및 기존 거래처와의 협력을 통한 학회 참가, 신규 유럽 거래처 확보의 목적으로 참가하였으며, 제품상담과 홍보물 배포를 통하여 마케팅 활동을 펼쳤다. 그리스, 독일, 러시아 등 유럽 지역 거래처들과의 미팅을 진행하였으며, 이탈리아, 프랑스, 스위스, 헝가리 등 아직 Cell Fusion C가 유통되고 있지 않은 지역 유통자와 전문가들에게 Cell Fusion C의 브랜드를 소개하고 추후 비즈니스 발판을 만들 수 있는 기회가 되었다.



독자적 기술인 CMS 공법과 타 유럽 브랜드들을 뛰어넘는 우수한 제품력을 통하여 전문가들의 높은 관심을 이끌어냈으며 브랜드를 적극적으로 홍보할 수 있는 기회가 장이 되었다. 앞으로 지속적인 학회 참여를 통하여 유럽 메디컬코스메틱 시장에서의 브랜드 위치를 확고히 다져 나갈 계획이다.

(주)테라세미콘

춘계 산행대회 실시

(주)테라세미콘은 지난 2014년 5월 24일 임직원의 활력 충전을 위하여 서운산(경기도 안성시 서운면 소재) 산행 활동을 하였다. 약 2시간에 걸친 산행과 산행 후 맛있는 식사를 먹고 족구를 실시함으로써 임직원들의 활력 충전의 계기가 되었다. 회사는 매년 1회씩 산행대회를 실시하고 있다.



## Cover Story

CEO Column

(주)원익엘앤디 이재천 대표이사



“직원들이 객체가 아닌 주체로서 일하지 않으면

기업은 생존할 수 없는 환경이 되었습니다.

직원들 스스로가 능동적이고 창의적으로 일하게 하는 것이

바로 자유, 소통, 행복이라는 핵심가치입니다.

그리고 이를 위한 CEO의 역할은 직원들이

즐겁고 활기차게 일할 수 있도록 배려하고 지원하는 것입니다”

## Joy & happy together! 직원이 행복해야 고객도 만족한다



지난해 1월 강릉시 강동면 소재 (주)원익엘앤디 메이플비치 골프 리조트 대표로 취임한 이재천 대표는 제일 먼저 ‘자유, 소통, 행복’이라는 원익의 핵심가치가 단순한 슬로건이 아닌, 직원 한 사람 한 사람에게 내재화 되도록 하기 위해 노력을 기울였다. 모든 직원들의 목소리에 귀를 기울이고 그것을 존중해주고 배려할 때 조직이 건강해지고 경쟁력의 극대화를 불러올 수 있다는 생각에서다.

이를 위해 이재천 대표는 직원들과의 개별 면담을 통해 애로 사항과 문제점이 무엇인지를 파악하고, 서비스 향상과 회사 성장을 위한 ‘주인의식 함양’과 ‘할 수 있다는 자신감’을 심어주기 위해 노력했다. 특히 아웃소싱하던 식음파트와 코스팀을 과감하게 직영체제로 전환시켰다.

이재천 대표는 “고객에게 질 높은 서비스와 최상의 코스컨디션 제공은 직원들의 주인의식이 없으면 어렵다. 아웃소싱 업체는 당장 눈 앞의 이윤이 우선이기 때문에 장기적 관점에서 전략을 수립하는 데 한계가 있을 수 밖에 없다”며 “직영체제

전환을 통해 주인의식을 함양시키면 비용 감소는 물론, 서비스가 개선되고 더 나아가서는 이익을 더 많이 창출할 수 있다”고 설명했다.

이러한 노력의 결과 취임 전 56억 원의 매출을 94억 원까지 끌어올리며 직원들에게 자신감을 심어줬고, 메이플비치 골프 리조트는 영동지역 골프장 중 수도권 고객이 가장 선호하는 골프장과 리조트로 자리잡았다.

### 고객 중심의 열악한 근무환경, 애정과 배려, 소통으로 극복

아름다운 동해바다와 대관령 정상이 보이는 천혜의 입지조건을 갖춘 (주)원익엘앤디 메이플비치 골프리조트는 18홀 대 중골프장과 49실의 부티크 호텔을 갖추고 있다. 특히 탁 트인 동해바다를 앞에 두고 아름다운 골프장을 뒤로 하는 호텔은 고객들에게 특별한 경험과 힐링을 선사한다. 하지만 이러한 환경이 전부는 아니다. 고객들로부터 사랑을 받을 수 있었던 데에는 골프장의 디자인 및 경관 뿐 아니라 직원들의 숨은 노력이 있었기에 가능했다.

골프장은 업무 특성상 모든 것이 고객 중심에 맞춰져 있기 때문에 직원들의 입장에서 어려움이 많이 따를 수 밖에 없는 것이 현실이다. 요즘 대부분 기업들의 주5일 근무와 달리, (주)원익엘앤디는 주6일 근무 형태로 운영되며, 그나마 비 또는 눈이 많이 올 경우 휴장을 하기 때문에 쉬는 경우가 있지만 계획대로 쉬지 못하고 날씨에 따라 쉬는 형태로 근무하는 경우가 많다.

이에 대해 이재천 대표는 “고객을 중심으로 운영되어야 하는 만큼, 직원들의 근무환경이 좋을 수가 없다. 직원들은 최대한 고객들의 동선에서 피해있어야 하고, 업무 형태 역시 새벽에 출근해서 늦게까지 일하는 경우가 많다”며 “취임 당시, 직원들이 근무하는 사무실도 지하에 있을 정도로 열악한 근무



무 환경이었다”고 안타까움을 드러냈다.

이어 그는 “열악한 근무 환경 속에서도 질 높은 서비스를 제공하기 위해서는 진정 마음에서 우러나오지 않으면 불가능하다. 강압에 의해 딱딱한 매뉴얼대로 서비스를 제공하면 감동을 주지 못한다”면서 “주체성과 주인의식을 갖도록 마인드 교육은 물론, 사무공간을 개선하고 회사의 여력이 허용하는 범위 내에서 복지향상을 위해 최선을 다하고 있다”고 밝혔다.

특히 이재천 대표는 직원들과의 술자리를 자주 마련해 직원 개개인의 고충을 듣고 많이 배웠다고 한다. “고객에게 최선을 다해야 하는 낮 시간이나 주말에는 직원들과 함께할 시간이 없다. 직원들과 함께하려면 주로 근무가 끝난 저녁시간을 활용해야 했다”며 “거의 매일 저녁 직원들과의 회식 자리를 통해 많이 듣고 배웠다”고 말했다.

또 “어려운 상황 속에서도 직원들이 즐겁고 활기차게 일할 수 있도록 배려하고 지원하는 것이 CEO의 역할”이라고 강

조하면서 “그 과정에서 나 자신과 직원들 모두 변화하고 발전하는 것이 목표이자 희망이다. ‘자유, 소통, 행복’이라는 핵심가치를 실천하고 내재화 할 수 있도록 술선수범 하겠다”고 약속했다.

한편 (주)원익엘앤디는 올해 안정적인 사업구조 구축을 과제로 삼고, 임직원 모두가 최선의 노력을 기울일 계획이다. 현재 메이플비치 골프리조트는 남동발전소 부지를 임차해서 쓰고 그 임차수수료를 강릉시에 납부하고 있다. 이재천 대표는 “이러한 구조 속에서는 회사의 발전 전망이 불투명하다. 과다한 임차수수료를 낮추고 궁극적으로는 골프장 부지를 매입해 사업구조를 안정적으로 만드는 것이 시급한 과제”라며 “올해 초 기록적인 폭설과 최근 세월호 여파로 많은 애로가 발생했으나, 심기일전하여 임직원 모두가 최선의 노력을 다할 것”이라고 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

22 **Special Edition**  
2014년 상반기  
원익 임직원 역량강화 교육



26 **Special Edition**  
명사초청 특강



30 **Wonik Business**  
원익(서안)반도체과기유한공사



자유  
내일을 향한

원익사의  
열린사고와 자유로운 도전은  
더 큰 내일을 열어갑니다.

## 2014년 상반기 원익 임직원 역량강화 교육

2014년도 원익 교육 Curriculum을 요약해 보면, [최고 경영자 과정, 임원 역량강화 과정, 차세대 리더 육성 과정, 신규입사자 조기전력화 과정, 명사 특강 등] 총 5개 과정으로 구성되어 있으며, 상반기에 실시된 교육과정은 5월 - 최고 경영자 과정, 6월 - 신규입사자 조기전력화 과정(1~2차) / 임원 역량향상 과정(1차) / 명사 특강(김난도 교수 초빙)이 실시되었다.

그동안 원익 교육은 계층별 기본 리더십 역량 향상에 매진할 수 있도록 검증된 리더십 공개과정으로 운영해 왔으며, 금년부터는 원익 기업문화와 인재상에 부합하면서 동시에 핵심 직무수행능력을 개발하고 축적할 수 있는 차별화된 [원익 맞춤형 교육 프로그램]을 제작, 중장기적으로 원익 지식경영 활성화를 도모하는 교육 Infra를 구축하고자 지속적인 변화와 혁신을 계획하고 있다.

### 최고 경영자 과정

지난 5월 21일 ~ 23일(2박3일), 강릉 메이플비치에서 '최고 경영자 과정'이 실시되었다. CEO 및 부사장급 임원으로 총 22명을 대상으로 진행된 본 교육에는 [전략적 신사업 발굴]과 [효과적인 Communication]을 진행하였다. [효과적인 Communication] 과정은 최고경영진으로서 갖추어야 하는 소통 Skill과 인재 육성을 위한 신세대 소통방법 등이 사례 중심으로 진행되었으며 효과적인 소통을 위해 세대 차이를 극복할 수 있는 기술적인 화법과 진정성 있는 경청이 무엇보다 중요하다는 것을 제시한 교육이었다.

직무수행능력 향상 교육으로 [전략적 신사업 발굴] 과정을 마련했는데 이는 금년 초부터 모든 계열사에서 '신사업 또는 신규 Item 개발' 등이 경영상의 Hot Issue로 부각되면서 경영진을 비롯한 모든 임원들에게 기존 사업 및 신사업 개발 등에 필요한 전략적 분석기법과 창의적인 Item을 발굴할 수 있는 전문적 지식을 지원하고자 운영되었으며 본 과정은 경영학 전문가(현직 교수)를 초빙하여 진행하였다.

본 교육에는 이론학습 분량도 많았으나, 신규사업 Item 발굴 실습을 위해 팀별 수행과제 및 발표시간이 배정되었는데 원익 경영진이 확장시절 이후 처음으로 밤 늦게까지 야자(야간자율학습)를 실시해야 하는 Tight한 교육일정이었음에도 대부분의 경영진이 열과 성의를 다해 과제 수행에 참여하는 모습은 원익의 무한 경쟁력을 느끼게 해 주는 소중한 시간이었다.



### 임원 역량강화 과정

임원 과정은 1차 - 6월25일~27일, 2차 - 7월9일~11일로 각각 2박3일씩 강릉 메이플비치에서 진행되었다. 교육 과정 모듈은 [최고 경영진 과정]과 동일하게 구성되어 진행되었으며 총 60명 임원(전무 이하)이 교육을 이수하였다.

임원 역량강화 교육에서 진행된 [전략적 신사업 발굴]과정은 개인이 소속된 사업에 대한 심도 있는 시장환경 분석과 다양한 사업전략의 Approach 등을 통해 각 소속사(社)가 처해있는 경영환경을 직시하고 전략적인 대응방안을 모색해 보는 모듈로 구성되어, 교육 입문 전 교재 및 학습사례 내용을 사전 배포하고 개인별 사전과제가 부여되었고 교육 입문 후에는 팀별 수행과제를 추가로 부여하는 등 강도 높은 핵심직무 수행 능력과정으로 운영되었다.

또한, 팀별로 수행된 '전략적 신사업 아이템 수립' 과제는 그 내용을 상호 공유하고자 팀별 발표시간을 가졌는데, 평소에 원익 임직원 교육에 많은 관심을 갖고 계시는 회장님께서 본 과정에 배석해 주시고 각 팀별 과제발표를 경청 및 강평을 직접 진행해 주시면서 과거 어느 때보다 알차고 의미 있는 교육과정으로 운영되었다.

임원 교육과정이 끝날 무렵(1차) 회장님께서 원익 핵심가치 - 소통(Communication) 활성화를 기본주제로 교육에 참석한 임원들과 자유롭게 토론할 수 있는 대화의 장을 여신 후 "효과적인 소통문화가 정착되기 위



해서는 임원들의 역할이 매우 중요하며 특히, 직원들의 이야기를 끊임없이 경청할 수 있는 자세가 소통의 자율문화가 만들어 질 수 있는 원동력이 될 것”이라고 말씀해 주셨다. 이어서 임원들이 조직생활에서 겪고 있는 고충사항 및 건의사항 등을 허심탄회하게 이야기할 수 있도록 대화를 리드하시면서 임원들의 다양한 의견과 건의사항을 수렴하시는 등 진중한 토론의 장으로 마무리된 뜻 깊은 시간이었다.

원익 임원 교육과정은 향후 [직군별 맞춤 교육과정을 모색하여 개인별 직무 특성에 현실적인 도움을 지원 받을 수 있도록 지속적인 변화와 개선작업을 계획하고 있다.

#### (경력사원)신규입사자 조기전력화 과정

경력으로 입사한 신규입사자가 원익 기업문화에 빠르게 적응하고 ‘참’ 성과(Right Performance)를 달성할 수 있도록 조기전력화를 지원하고자 금년부터 “(경력사원)신규입사자 조기전력화 과정”을 신설하였다.

본 교육과정은 지난 4월부터 5월까지 약 2개월 걸쳐 기획조정실에서 기획을 주관하고 교육전문업체에서 교재개발 작업을 실시하여 원익 임직원만을 위한 차별화된 교육과정으로 제작하였는데, 본 과정은 1박2일(16시간), 총 5개 모듈로 구성되어 있고 원익의 성장 스토리와 기업문화 변천 등의 배경을 바로 알고 ‘참(Right) 원익인’으로서 자긍심과 자신감을 고취시켜 신규입사자가 능동적으로 개인 역할을 창조(설계)해 나가는데 역량을 배양시킬 수 있는 교육프로그램이다.



상반기에 실시한 결과로는 1차 - 5월29일~30일, 2차 - 6월12일~13일 각각 1박2일씩 숲속의 아침 펜션(평창)에서 진행되었으며 총 63명이 본 교육을 이수하였다.

조기전력화 강의교재에는 [선배사원의 성공 Story]와 [선배가 느꼈던 원익 기업문화] 등의 동영상 프로그램이 제작되었는데, 총 27명의 선배사원(임원 포함)들이 오랜기간 근속하면서 현업에서 경험한 다양한 사례를 중심으로 기획하였다. 본 동영상은 신규입사자들의 교육 몰입도를 높이는데 큰 역할을 감당하는 것으로 교육만족도 설문조사에서 찾아볼 수 있었다.

조기전력화 과정은 매년 1회 이상 교재 내용을 Update하여 지속적인 변화를 계획하고 있다.

#### 하반기 교육운영 계획

금년 하반기 교육은 조기전력화 과정 - 3차(9월), 4차(11월)에 각각 계획되어 있으며 상반기에 실시한 [명사 특강 \_ (김난도 교수 : 소비 트렌드 및 창의적인 고객응대)]은 임직원의 만족도가 높게 나타나 9월 중 힐링 특강으로 진행할 계획이다.

하반기에 신설되는 교육과정은 [차세대 리더 육성 과정]이며, 금년 하반기(10월 ~ 11월(6주간))에 처음으로 진행될 예정이다. 본 과정은 각 계열사에서 핵심사업을 이끌어 갈 인재육성을 목적으로 교육프로그램이 구성되는데 그룹 또는 계열사의 핵심사업 분야를 중심으로 주요 Issue들을 해결할 수 있는 방안을 제시하는 개별 및 팀 프로젝트(Action Learning) 방식으로 운영될 예정이다.



## ‘대한민국 소비트렌드의 흐름과 시사점’ 서울대학교 소비자학과 김난도 교수 초청 강연

지난 6월19일 오후 3시 판교 원익빌딩 1층 로비에서 원익 전 임직원을 대상으로 한 명사초청 특강이 진행됐다. 이번 명사초청 특강에는 밀리언셀러 ‘아프니까 청춘이다’의 저자로 유명한 김난도 교수(서울대학교 소비자학과)가 초청돼 ‘대한민국 소비트렌드의 흐름과 시사점’을 주제로 강연을 펼쳤다.

### “트렌드 대응 능력이 중요하다”

지난 2007년부터 매년 그 해의 간지에 해당하는 동물을 주제로 기발하고 독창적인 키워드를 제시하며 대한민국의 소비 트렌드를 조명해온 김난도 교수는 2009년부터 한 해의 트렌드를 전망하는 책 ‘트렌드 코리아’ 시리즈로 사랑 받고 있다. 한 해의 트렌드를 미리 예측하고, 이를 자신의 일에 적용하는 것은 누구에게나 중요한 일이 되었다. 이에 이번 김난도 교수의 특강은 2014년의 시장 환경과 소비자들의 행태변화 및 추구하는 방향 등을 짚어보는 자리로 마련됐다.

먼저 김난도 교수는 ‘트렌드 대응 능력’의 중요성에 대해 우리나라 드라마 제작 현실을 예로 들어 설명했다.

“예전에 한 방송국의 시청자위원회 위원으로 참여했던 경험이 있다. 한 달에 한 번씩 방송 모니터를 하고 개선 사항을 제안했었는데, ‘왜 우리나라 드라마에는 유독 ‘기억상실증’, ‘출생의 비밀’이 많이 나올까’ 생각하게 됐다. 막상 주변을 돌아보면 기억상실증에 걸린 사람도, 출생의 비밀을 간직한 사람도 많지 않은데 말이다. 당시 ‘프리즌 브레이크’라는 미국 드라마를 정말 재미있게 보고 있었는데, 왜 우리나라는 ‘프리즌 브레이크’ 같은 드라마를 만들지 못할까? 라는 생각을 했고, 그 것이 사람의 문제가 아니라 시스템의 문제라는 것을 인식하게 됐다”

‘프리즌 브레이크’의 경우는 사전 제작 시스템이지만, 우리나라 드라마 제작 현실은 촬영장에 대본이 팩스로 전달될 정도로 열악한 제작 환경이었던 것. 물론, 사전 제작으로 완성도 높은 드라마가 제작되기도 했지만 ‘100% 시청률 참패’라는 쓴 맛을 본 것이다.

김난도 교수는 “우리나라 드라마는 일단 1, 2회 방송한 뒤 시청자 게시판 등을 통해 시청자들의 의견을 반영해 만들어야 성공한다. 이것이 비단 드라마 제작의 문제만은 아니다. 거의 모든 산업 분야에서 소비자들의 니즈와 사회적 환경은 아주 빠르게 변화하고 있다”고 말하며 ‘트렌드 대응 능력의 중요성’을 강조했다.

2013년 트렌드 키워드는 ‘COBRA TWIST’

2014년은 ‘DARK HORSES’

김난도 교수는 2014년 트렌드에 앞서 2013년 트렌드를 먼저 설명했다. 그는 “보통 트렌드를 전망할 때 2~3년 정도 지속되는 키워



드를 꼽는다. 지난해 전망이 어떻게 지금 전개되고 있는지를 비교하면서 올해의 트렌드를 분석할 필요가 있다”고 말했다.

김난도 교수는 2013년도 트렌드 키워드에 대해 다음과 같이 정리했다.

- City of Hysterie(날선 사람들의 도시) : 신경질적이고 예민한 기운이 감지된다. 사람들은 자동차에 블랙박스를 달고 있고, 층간 소음 문제가 심각한 사회 문제로 떠올랐다.
- OTL...Nonsense(난센스의 시대): 기발한 감성과 상상이 만들어낸 난센스에 열광한다. 모든 것을 역발상 하며 새로운 의미를 재구축하는 난센스가 각광 받는다. 편 마케팅이 통한다.
- Bravo, Scandimom(스칸디맘이 몰려온다): 북유럽식 자녀 양육법을 추구하는 30대 젊은 엄마가 몰려온다. 자녀와 정서적 교감 교육을 추구하고 평등한 관계를 지향한다. 실용성과 안정성, 심플하고 간결한 디자인, 친환경성 등을 선호한다.
- Redefined ownership(소유나 향유나): 더 이상 소유하는 데 집착하지 않는다. 자동차, 정수기, 매트리스, TV 등 빌리고, 함께하고, 나누는 소비가 시장을 바꾼다.
- Alone with Lounging(나홀로 라운징): 인터넷과 모바일로 휴식과 자아찾기에 몰두하는 다양한 형태의 '라운징 소비'가 늘어난다. 콜라병, 스탠드가 작아지고, 대형마트 보다 편의점의 인기가 높아진다.
- Taste your life out(미각의 제국): 맛에 대한 사회의 관심이 급격히 높아지고 있다. 체험적이고, 세련되고, 즐거운 여가활동을 찾고 있다. 대한민국 소비의 패러다임이 바뀌고 있다는 하나의 중요한 증거. 자기의 경험을

을 매우 소중하다고 느끼는 소비자가 많아졌다.

- Whenever U want(시즌의 상실): 시즌 개념이 무너지고 있다. 소비자들의 행동이 시즌을 지키지 않고 '수시화' 하고 있다.
- It's detox time(디톡스가 필요한 시간): 유해 물질과 중독의 대상으로 가득한 세상에서 디톡스가 간절해진다.
- Surviving Burn-out Society(소진사회): 치열한 경쟁사회는 방전신드롬을 만들어냈다. 완벽주의자들, 모든 기운이 빠져나간 상태, 방전의 상태를 즐긴다.
- Trouble is welcomed(적절한 불편): 소비자가 직접 참여해서 빈곳을 채우고 재미를 느끼고 추억을 만들 수 있는 '적절한 불편'을 줄 수 있는 '차도남'의 전략이 필요하다.





이어 2014년 트렌드의 키워드는 ‘DARK HORSES’라고 꼽았다. 먼저 ● Dear, got swag?(참을 수 있는 ‘스웨그’의 가벼움)은 “정형화되지 않은 자기 고유의 멋과 느낌을 표현하는 현상”이라고 규정했고, ● Answer is in your body(몸이 답이다), “만들고 춤추고 달리는 등 신체의 움직임으로 정신과 육체의 균형을 회복하려는 건강한 노동의 가치를 추구한다”고 말했다.

또 ● Read between the ultra-niches(초니치, 틈새의 틈새를 찾아라), “니치에서 한 단계 더 들어가 소비자 욕구에 맞춰 극세분화된 시장이 형성, 소수의 고객을 존중해야 한다”면서 ● Kiddie 40s(어른아이 40대), “소년 같은 감성을 지닌 40대 남성들은 미용과 여가, 문화 등 다방면 소비의 주역이며 시장의 핵심 계층이 될 것이다”라고 예측했다.

김 교수는 이어 ● Hybrid Patchworks(하이브리드 패치워크), “산업의 경계가 허물어지면서 ‘하이브리드’한 조합을 통해 패치워크가 시장에 새 가치를 창출해낸다”, ● Organize your platform(‘판’을 펼쳐라), “아이디어, 상품, 기술, 사람이 한데 모여 새로운 비즈니스 모델을 창출해낸 ‘판 1.0’ 시대에서 최적화된 비즈니스 생태계가 활성화된 ‘판 2.0’의 시대로 넘어갈 것”이라고 전망했다.

이외에도 ● Reboot everything(해석의 재해석), “시간의 재해석, 용도의 재해석, 사고의 재해석은 창의적 아이디어와 각종 사회문제를 해결하는데 실마리가 된다”, ● Surprise me, guys!(예정된 우연), “예정된 우연이 소비자들을 사로잡는다”, ● Eyes on you, eyes on me(관음의 시대, ‘스몰브라더스’의 역습), “정보기술의 편리함 이면에는 정보 노출이 존재한다. 관음시대가 본격화 될 것이다”, ● Say it straight(직구로 말해요), “대놓고 말하고, 쉽게 말하고, 낱말이 공개하는 직설화법의 시대가 온다. 변화구 보다 직구를 선택한다”고 2014년 트렌드에 대해 분석했다.

한편 이날 김난도 교수는 “매년 1월 기업의 조찬모임에 강연을 나가면 항상 ‘올해는 좀 좋아질까요?’라는 질문을 듣는다. 그 질문을 들을 때마다 영화 ‘올드 보이’의 대사가 생각난다. 영화 속 대사처럼 ‘당신이 질문을 잘못 던지니까 답을 못 찾는거야’라고 말하고 싶다”면서 “세상은 계속 변하고, 트렌드는 계속 변화한다. 상황이 좋아지길 기다리는 것이 아니라 바뀌는 환경에 적응해야 한다”고 다시 한 번 ‘트렌드의 흐름과 중요성’에 대해 강조했다.

## 원익(서안)반도체과기유한공사 소개

### History

2012년 4월 삼성전자의 중국 서안법인 투자결정과 함께 원익머트리얼즈와 원익큐엔씨의 동반진출이 결정되었다. 그 해 5월부터 법인설립을 위한 준비작업이 진행되었고, 2013년 2월 드디어 [원익(서안)반도체과기유한공사]라는 이름으로 법인이 설립되었다. 4월에 종합보세구 내 토지사용허가를 받고, 5월에 공장건축을 시작했다. 많은 사람들의 수고와 노력으로 6개월이라는 짧은 기간 동안 공장 건축을 완료하였고, 2013년 12월부터 정상 입주를 하여 회사로서의 면모를 갖추어 나가고 있다.





### 중국 서안

1992년 중국이 동북지역을 중심으로 개방을 시작한지가 벌써 20년이 넘었다. 어지간한 한국 사람들은 중국에 한번쯤은 가 봤을 정도로 중국은 매우 친숙한 국가다. 하지만, 대부분의 한국 회사들이 중국의 동북지역(상해, 북경, 천진, 청도 등등)에 진출했기 때문에 중국의 중심이라 할 수 있는 서안지역은 다소 낯선 지역이다.

서안은 중국의 역사라고 해도 무방할 정도로 역사적인 의미가 많은 도시다. 특히, 중국이 문화적으로 경제적으로 가장 왕성했던 시절인 ‘진’, ‘한’, ‘당’ 조에 걸쳐 중국 중심으로서의 역할을 했던 도시다. “장안의 화제”라는 말에서 ‘장안’이 ‘서안’을 지칭하는 옛말임을 감안하면 우리나라의 역사에도 서안의 영향은 꽤 대단했을 것으로 보인다.

그동안 중국 개발에서 소외되었던 서부지역이 시진핑 정부의 집권이후 중국에서도 눈에 띄는 정도로 개발이 집중되고 있으며, 서부 대개발의 중심지로서의 자리매김을 해 나가고 있다.

우리 원익 또한 삼성전자와 함께 중국의 서부 대개발의 중심에 같이 서 있다는 것은 매우 뜻깊은 일이라 할 수 있을 것이다.

### 사업소개

원익서안법인의 정식명칭은 ‘원익(서안)반도체과기유한공사’다. 반도체 특수가스 공급 및 퀴즈세정사업, (주)원익IPS가 납품한 반도체 공정의 핵심설비 설치, 운영 및 A/S사업을 주요 사업으로 하고 있다. 다시 말해, 원익의 반도체 사업을 모두 집합시켰다고 해도 과언이 아닐 것이다.

공장의 규모는 약 16,000m<sup>2</sup> 정도이며, 4개의 가스창고동과 세정동 그리고 사무동이 있으며 중국삼성전자



(SCS) 생산량 기준 300K수준의 CAPA를 보유하고 있다.

현재 직원은 약 50명 수준이며, 한국인 12명과 중국인 38명이 근무하고 있다.

아직 사업초기인데다가 중국삼성전자(SCS)가 현재 초기 셋팅단계에 있어 여러가지 문제들이 발생하지만, 원익의 핵심가치인 “자유”, “소통”, “행복”을 바탕으로 이런 문제들을 슬기롭게 극복해 나가고 있다.

또한, 한국인들과 중국인들의 원활한 의사소통을 위해 한국인들은 중국어 교육을 중국인들은 한국어 교육을 진행하고 있으며, 언어 이외에 문화적 차이 또한 극복하기 위해 부단히 노력하고 있다.

### 비전

이제 막 시작한 회사이기에 많은 원익가족들의 도움과 애정이 필요한 시점이다. 지금까지 그랬던 것처럼 원익가족들의 아낌없는 지원이 있다면 원익(서안)반도체과기유한공사는 분명히 원익의 중국사업의 디딤돌이 될 수 있으며, 향후 중국 서부 대개발의 중심에서 그 역할을 다 할 수 있을 것이다. 사업의 출발은 성공적이라 할 수 있다. 이제 멋진 비행만이 남아 있다. 원익가족과 그 아름다운 비행을 누리길 바란다.



## SECTION 02 | 疏通

34 **Wonik Business**  
(주)원익큐브 IT사업부  
3D프린터 사업 진출



38 **Wonik Dream Team**  
(주)테라세미콘  
공정개발 1팀



42 **Never Ending Challenge**  
선진기업사례  
Shoes for Tomorrow, TOMS



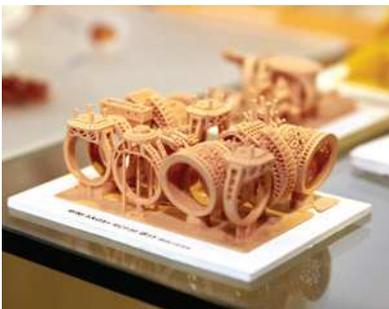
함께하는 소통

원익사의  
진실한 마음으로 함께 나눔은  
더 큰 우리를 키워갑니다.



## 디지털 인쇄기 시장 선두주자에서 산업용 3D프린터 사업 진출까지!

HP '인디고' 디지털 인쇄기 국내 유통을 주도해왔던 (주)원익큐브 IT사업부가 3D프린터 사업을 새롭게 공략하고 나섰다. (주)원익큐브 IT사업부는 지난해부터 3D프린터 시장 조사를 시작해 네 군데 업체와 접촉한 끝에 최종적으로 올해 4월 독일 엔비전텍(EnvisionTEC GMBH)사와 파트너십을 맺고 본격 3D프린터 사업에 진출했다.



“(주)원익큐브 IT사업부는 HP ‘인디고’ 디지털 인쇄기의 수입 및 유통, 사후 관리 등 국내 디지털 인쇄기 시장의 선두주자다. (주)원익큐브 IT사업부가 보유한 엔지니어, 기술력 등을 고려했을 때 신규사업으로 가장 연관성이 높은 분야가 3D프린터라고 생각했다.”

(주)원익큐브 IT사업부 IT영업팀 이환길 대리는 “작년 10월부터 3D 프린터 시장을 파악하고, 12월 초 독일 프랑크푸르트에서 열린 국제금형박람회 ‘유로몰드(Euromold)’에 다녀왔다. 이 전시회를 통해 네 군데 업체와 접촉했고, 최종적으로

“  
신규사업으로  
가장 연관성이  
높은 분야가  
3D프린터  
”



엔비전택과 파트너십을 맺게 됐다”고 밝혔다.

이번에 (주)원익큐브와 파트너십을 맺은 독일 엔비전택은 1999년 DLP방식을 최초로 개발해 산업용 3D프린터 분야에서 강점을 가진 다양한 라인업을 구비하고 있는 회사. 산업 전반에서 사용되는 3D 어플리케이션 및 엔지니어링 산업에 안정적인 솔루션을 제공, 세계 3위를 유지하고 있는 기업이다. 특히 정교한 DLP방식의 3D프린터로 주얼리, 치과, 보청기 분야에서는 세계 시장 1위를 달리고 있다.

(주)원익큐브 IT사업부는 지난 4월 엔비전택과 파트너십을 맺은 이후 5월, 영국 세일즈-서비스 트

레이닝센터로 교육을 다녀왔다. 또 6월 12일과 13일에는 국내에서 처음으로 개최된 '3D Inside Printing Conference & Expo'에 엔비전택을 대표해 참가하는 등 신규 사업의 성공적인 진출을 알렸다.

이환길 대리는 "3D 프린터는 제조업의 근간이 되는 금형 및 자동차, 항공, 건축, 교육, 예술, 의료, 바이오 등 다양한 분야에 접목할 수 있다. 일반적으로 가장 많이 알려진 3D 프린터는 고체 PLA의 FDM과 MJM방식, 파우더 방식의 SLS와 3DP 그리고 액체경화방식의 SLA, DLP, Polyjet 방식으로 나뉘 질 수 있다"며 "최종 어플리케이션의 목적에 따라서 다양한 3D 프린팅 방법으로 사용되어 질 수 있는데 흔히들 산업에서 요구하는 최고의 정밀도를 나타내는 프린팅 방법이라 하면 단연 액체경화 방식이라고 한다.

하지만 모든 작업에 있어서 프린팅의 사전 소프트웨어 작업, 오퍼레이팅 작업, 사후 작업에 있어서 얼마나 숙련도 있게 작업을 할 수 있느냐에 따라서 최고의 결과물이 나온다.

(주)원익큐브의 IT 사업부는 기존 산업용 인쇄기와 관련된 여러 가지 프린팅 솔루션과 숙련된 기술 엔지니어, 그리고 사용자 위주의 교육과 사후 서비스 경험치가 축척이 되어 있기 때문에 비교우위에 있다고 생각한다"고 자신감을 보였다.

**"최고의 정밀도 자랑하는 DLP방식의 3D프린터, 산업용 시장 공략할 것!"**

3D프린터 시장은 올해 기준으로 전 세계 2.9~3조원 정도 규모의 시장을 형성하고 있으며, 그 중

우리나라가 차지하는 비율은 2.3% 정도다. (주)원익큐브 T/S팀 A&T파트 이완경 차장은 "우리 외에도 기존에 엔비전택의 3D프린터를 국내 유통하는 업체가 있다. 사실상 경쟁업체가 되겠지만, 기존의 업체는 주얼리 쪽에 특화되어 있고, (주)원익큐브 IT사업부는 전략적으로 산업용 시장에 초점을 맞출 계획이다"라고 말했다.

이어 그는 "3D프린터에도 종류가 다양하다. 일반적으로는 FDM방식(고체의 재료를 녹여 노즐을 통해 짜내 쌓는 방법)을 많이 사용하고 있고

**"  
다양한 방식의  
홍보-영업활동으로  
3D프린터 사업의  
성공적인 안착  
"**





이 방식은 가격도 저렴한 편이다. 하지만 최고의 정밀도와 표면조도를 위해서는 DLP방식(액체 상태의 광경화성 수지에 빔프로젝터를 사용해 조형하고자 하는 모양의 빛을 투사, 투사한 모양대로 수지를 경화시켜 적층하는 방식)의 3D프린터가 적합하다”고 설명했다.

하지만 산업용 시장에 적합한 DLP방식의 3D프린터는 적게는 몇천만원에서 많게는 몇억원까지, 가격이 굉장히 비싸기 때문에 (주)원익큐브 IT사업부가 당장은 큰 매출을 기대하기 힘든 상황이다. 특히 산업용 시장은 법인위주의 영업이 대부분이다. 이는 내부 프로세스를 거쳐 다양한 테스

트도 해보고 결과물이 확실해진 뒤에야 장비를 구입하기 때문에, 현재로서는 홍보 및 영업활동에 최선을 다하고 있다.

이환길 대리는 “엔비전택과 파트너십을 맺은 올해 4월을 기준으로 봤을 때 내년 4월까지 1년 동안 약 7억원 정도의 매출을 기대하고 있다”며 “오는 8월에는 애니메이션 전시회가 개최될 예정이라 현재 샘플을 만드는 중이다. 전시회를 비롯해 다양한 방식의 홍보-영업활동으로 3D프린터 사업의 성공적인 안착에 총력을 다하겠다”고 전했다.

## 젊음과 열정으로 똘똘 뭉친 (주)테라세미콘 공정개발 1팀

팀 구성원의 평균 연령 30대 초반, 젊음이 가진 패기와 열정 그리고 탄탄한 체력을 바탕으로 각각 일당백의 역할을 하고 있는 (주)테라세미콘 공정개발 1팀. 이들은 각자 묵묵히 자기 일에 최선을 다하며 끈끈한 단결력으로 최상의 팀워크를 만들어내고 있다.



### 일당백 역할 하는 테라세미콘의 브레인!

공정개발 1팀의 주 업무는 테라세미콘에서 생산하는 모든 디스플레이 장비를 최적의 조건으로 개발하여 고객사에 인계할 장비에 적용, 최종 SAT(Site Acceptance Test)를 검증 받도록 하는 것이다. 또한 국책과제 개발 장비 성능평가 테스트 진행 및 보고서 작성, 신규 고객사 판촉활동 시 기술미팅 참석 등을 통한 마케팅 업무 지원, 고객사 데모 진행 평가 등의 업무를 담당하고 있다. 장비에 대한 근본적인 시스템을 가장 많이 알고 있어야 함은 물론, 많은 테스트를 통해 최적의 장비 성능을 창조해 내는 직원들이 모여있는 팀이다.

공정개발 1팀 박경완 부장은 “장비에 대한 근본적인 시스템을 가장 잘 알고 있고, 많은 테스트를 통해 최적의 장비 성능을 창조해 내는 사람들이 모인 곳이 바로 공정개발 1팀이다. 테라세미콘 최고의 브레인이라고 할 수 있다”고 자부심을 드러냈다.

기술적인 부분에서 많은 지식을 갖고 있어야 하는 팀이지만, 팀원들의 체력 또한 빼놓을 수 없다. 고객사와의 일정을 맞추다 보면 야간 근무를 해야 하는 경우도 많이 발생하기 때문. 여기에 팀원들간의 단결력과 맡은 일에 대한 책임감, 주인 의식은 최상의 팀워크라는 결실을 맺을 수 있도록 한 원동력이다. 특히 박경완 부장은 “팀원 각자 담당하고 있는 업무가 있지만, 궁극적으로는 ‘all around player’가 될 수 있도록 팀을 이끌어가고 있다”고 강조했다.



### “우리 팀 참 관찰합니다!”

공정개발 1팀의 팀원들은 업무 외적으로도 자랑할 점이 많다고 입을 모았다. 먼저 장기웅 사원은 “팀장님은 업무에 관해 누구보다 깐깐하지만, 그 외 시간에는 팀원들의 개인적인 고민까지 상담해 주시는 친한 형 같은 분”이라며 “팀장님과 팀원들의 상호 신뢰관계도 자랑할 만한 점이다”라고 말했다. 또 그는 “최근 2~3년 동안 회사 사정으로 인해 직원들의 행복감이나 사기가 매우 떨어져 있었는데, 회식이나 워크샵 등 단합과 사기진작을 위한 다양한 노력을 하고 있다”고 덧붙였다.

이어 김인수 대리는 “입사 후 3개월 정도 되었을 때 첫 출장을 나가서 2~3개월 정도 야간 근무를 했던 적이 있다. 체력적으로 너무 힘들었고, ‘직장생활은 다 이렇게 고달픈가’라는 생각을 많이 했다”면서 “당시 팀장님과 선배들의 조언과 격려가 큰 힘이 되었다. 돌이켜보면 그때의 경험이 테라세미콘에서 얻은 가장 큰 재산이자 어떤 어려움도 극복할 수 있는 버팀목이 되는 것 같다”고 회상했다.

이외에도 장성민 사원은 ‘무언의 협동심’을 팀의 자랑거리로 꼽았다. 그는 “디스플레이 장비의 특성상 혼자 처리하기 힘든 부분이 존재한다. 장비

의 덩치가 상당히 크기 때문에 하드웨어 작업을 할 때는 여러 명이 필요하기도 한데, 팀원들 스스로 자신이 필요한 부분의 일을 누군가 시키지 않아도 알아서 한다”며 “공정개발 1팀에 있으면서 자주 느끼는 부분이 바로 ‘협력의 가치’다. 일을 하면서 느껴지는 동료애와 진정성은 ‘우리 팀 참 괜찮다!’라는 생각을 하게 만든다”고 설명했다.

**회식과 워크샵은 회사 생활의 활력소!**

공정개발 1팀은 평균 연령 30대의 젊은 직원들로 구성돼 있다. 김은경 사원을 제외하고는 모두 남



자 직원들. 팀의 홍일점인 길은경 사원은 “혼자 여자라서 불편한 점은 전혀 없다. 팀장님을 비롯해 모든 직원들이 남자친구처럼 대해준다”며 “이것 또한 혼자인 여성 직원에 대한 배려가 아니겠나. 덕분에 2박3일 워크샵을 간다 하더라도 불편함 없이 즐겁게 잘 지낸다”고 말했다.

올해 3월 제주도로 워크샵을 다녀온 공정개발 1팀은 일년에 1~2회 정도 워크샵을 통해 소통 및 단합의 시간을 갖고 있다. 업무가 바쁘지 않을 때 공식적, 비공식적 회식 자리도 자주 마련해 술도 마시고 볼링을 치는 등 즐거운 시간을 함께한다.

김인수 대리는 “1년에 한 번 이상 사비로 떠나는 워크샵을 통해 느끼는 감성은 단합과 사기 진작에 큰 도움이 되고 여행지에서의 추억을 통해 깊은 유대감을 형성한다”며 “이외에도 회식이나 체육 활동 등을 통해 유쾌한 경험, 서로의 마음을 이해하는 시간들은 회사생활의 활력소가 된다”고 말했다. 또 위문호 대리와 박재현 대리는 “회사를 다니면서 친구보다 직원들과 함께하는 시간이 더 많은데, 언제나 즐겁고 유쾌하다”, “젊은 직원들로 구성되어 있어서 그런지 비공식적으로도 자주 어울리며 친목을 도모한다”고 자랑을 늘어놓았다.

올해 초 제주도 워크샵에 이어 공정개발 1팀은 가을에도 워크샵을 계획하고 있다. 김동균 과장은 “최근 팀장님이 무릎이 아프셔서 산행을 자주 가지 못해 아쉬웠는데, 올 가을에는 함께 가까운 곳으로 산행을 갔으면 한다”고 바람을 전했고, 박경완 부장은 “지난해까지만 해도 유부남이 한 명 밖에 없었는데, 이제 반 이상이 결혼을 한 만큼 가족 모임 형식으로 워크샵을 떠나도 좋을 것



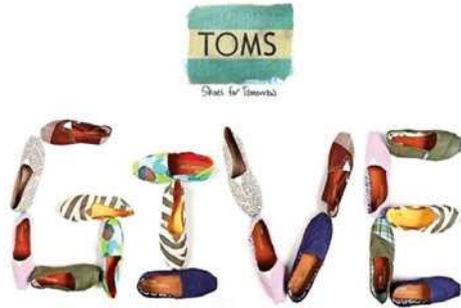
같다. 하루 빨리 짝을 찾길 바란다”고 팀원들을 가족처럼 살뜰히 챙기는 모습을 보였다.

한편 공정개발 1팀은 올해 디스플레이 장비의 중국시장 진출로 테라세미콘의 중국 내 확고한 입지를 다지는 중요한 시기를 맞았다. 또한 꾸준한 매출 증대 및 해외로의 더 큰 진출을 위한 신개념 장비 개발도 준비 중이다. 박경완 부장은 “올해 좋은 결과를 만들어 2015년에는 최대 매출성장을 이뤘으면 하는 바람이다. 이는 곧바로 직원들의 성과금과 연결되는 것 아니겠나.(웃음) 열심히 일한 만큼 좋은 결과가 있을 거라 예상한다”고 밝혔다.

## 탐스(TOMS)의 특별한 성공

국내 젊은이들 사이에서도 큰 인기를 끌고 있는 '탐스' 슈즈. 모 연예인 커플이 신었던 것이 화제가 되어 유행처럼 번진 '탐스'는 고급 가죽도 화려한 장식도 없는, 부드러운 캔버스 천으로 만든 신발이다. 하지만 이 특별할 것 없는 신발을 만든 회사가 성공한 데에는 '특별한' 이유가 있다.





### One for One

아르헨티나의 전통신발 ‘알파르가타’를 현대적으로 재해석한 탐스 슈즈는 창업자 블레이크 마이코스키(Blake Mycoskie)의 아르헨티나 여행이 계기가 되어 탄생했다.

2006년 당시 29세였던 블레이크 마이코스키는 아르헨티나 여행에서 아이들에게 신발을 나눠주고 있는 자원봉사자를 만나게 된다. 당시 미국에서 사업을 하던 블레이크 마이코스키는 비교적 잘사는 나라에서도 신발 없이 맨발로 거친 길을 걸어 다니는 가난한 아이들을 보고 충격을 받는다.

특히 맨발로 걷는 아이들이 흙 속에 숨어있는 기생충에 감염되거나 상처를 입어 코끼리 발처럼 거대하게 기형화되는 상피병에 걸린다는 사실은 더욱 충격이었고, 신발 없는 아이들은 학교조차 다닐 수 없다는 이야기를 듣고 아이들을 도울 방법을 생각한다.

여기서 주목할 점은 단순히 ‘기부’나 ‘자원봉사’가 아닌, ‘사업’을 통해 지속 가능한 시스템으로 아이들에게 신발을 선물하겠다는 생각을 한 것이다. ‘One For One’, 즉 소비자가 신발 한 켤레를 구입할 때마다 한 켤레를 기부하는 시스템이 바로 탐스의 창립 이념이다.

### 착한 소비를 주도하는 ‘탐스’

“탐스 슈즈는 ‘소비자’를 전세계 가난한 아이들의 ‘후원자’로 만들었다”

특별한 디자인이나 기능 없이, 단지 캔버스 천으로 만든 탐스 슈즈가 꾸준하게 소비자들로부터 사랑 받는 이유는 ‘착한 소비’를 이끌어냈기 때문이다. 창립 초기부터 지금까지 광고를 하지 않는 탐스 슈즈가 유명해진 이유도 바로 여기에 있다. 탐스 슈즈의 ‘일대일 기부’는 소비자들의 지갑을 열게 했고, 소비자들은 구매사실을 SNS 등을 통해 알리기 시작했다.

할리우드 스타들의 파파라치 사진 또한 큰 몫을 했다. 할리우드 스타들은 직접 탐스 슈즈를 구입

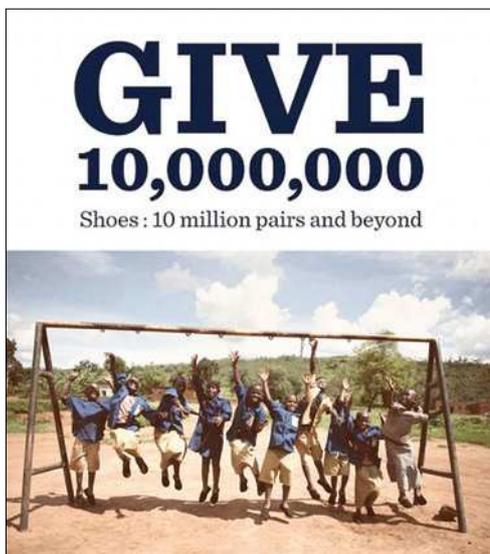


했으며, 이 모습이 파파라치 사진을 통해 대중들에게 노출되면서 돈 들이지 않고도 엄청난 광고 효과를 누린 것이다. 물론, 탐스 슈즈의 ‘좋은 뜻’과 함께 말이다.

### ‘신발 없는 하루’ 캠페인

“사람들이 하루 중 단 몇 시간, 몇 분 만이라도 맨발로 지내면서 수백 만 명의 아이들이 하루 하루 어떻게 살아가는지 직접 겪어보았으면 합니다. 이러한 경험을 통해 신발이 얼마나 중요한지 알게 될 것이고, 아이들의 삶에 우리가 어떻게 변화를 줄 수 있는지 생각해 볼 수 있을 테니까요.”

블레이크 마이코스키는 ‘신발 없는 하루’ (One Day Without Shoes) 캠페인도 만들었다. 지난 2008년부터 시작된 이 캠페인은 신발이 없는 가



난한 나라 아이들의 현실을 체험해보자는 취지로 미국을 비롯해 베니스, 두바이, 런던 등에서 전개되고 있다. 수십 만 명이 참여하는 이 캠페인은 탐스의 정신을 전세계에 퍼뜨리고 있다.

이외에도 탐스 슈즈는 ‘프렌드 오브 탐스’ (Friends of TOMS)라는 비영리단체를 설립하여 신발 기부모금 행사 ‘슈드랍’ (Shoe drop)을 개최하고 있다.

‘착한 소비’로 고객의 마음을 사로잡은 탐스 슈즈는 설립 첫 해인 2006년 1만 켤레를 기부했고, 이후 많은 사람들의 동참으로 지난 2013년 6월 말 기준 천만 켤레의 신발을 아이들에게 전달했다. 그리고 이를 기념해 국내에서는 고객들에게 쇼핑백 대신 천만 켤레 기부 기념 에코백이 증정되기도 했다.

한편 ‘착한 소비’를 통해 놀라운 성공을 이룬 탐스 슈즈는 ‘One for One’ 개념을 적용해 선글라스와 안경을 팔 때 마다 병원 치료나 수술, 안경을 선물해 시력을 되찾아주는 안경 사업도 새롭게 시작했다. 탐스 슈즈의 성공처럼, 탐스 안경 사업이 전세계 수많은 사람들의 시력을 되찾아주길 기대해본다.

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

46 **Zoom in**  
(주)원익머트리얼즈  
캠핑동호회 '캠핑스토리'



52 **Zoom in**  
(주)원익PS  
야구동호회 '하일립스'



58 **Zoom in**  
(주)원익PS  
가족 테마 여행



가슴벅찬 **행복**

원익사의  
자부심으로 즐거운 일터에서  
더 큰 성취와 보람을 만들어갑니다.

## 직원들 간의 화합과 소통을 담은

### (주)원익머트리얼즈 캠핑동호회 '캠핑 스토리'

바야흐로 캠핑의 계절이 돌아왔다. 일상에서 벗어나 자연에서 삶의 여유와 행복을 느낄 수 있는 캠핑은 그야말로 요즘 '대세', '초절정' 인기를 누리고 있다. 캠핑이 인기를 끌면서 전국적으로 캠핑장 수는 1,300여개(2013년 기준)로 추산될 만큼 국내 캠핑 시장은 급성장했고, 최근에는 장비 없이도 편하고 쉽게 캠핑을 즐길 수 있는 글램핑도 유행하고 있다. 이렇듯 캠핑이 인기를 끌고 있는 이유는 무엇일까. (주)원익머트리얼즈 캠핑동호회 '캠핑 스토리'가 보여준 캠핑의 진정한 매력을 느껴보자.





캠핑의 진정한 묘미는 맛있는 음식!  
함께 요리하다 보면 금세 형-동생 사이

지난 7월12일 토요일, 천안시 동남구 동면에 위치한 키즈캠핑장에는 (주)원익머트리얼즈 캠핑동호회 '캠핑 스토리' 회원들과 아이들 30여 명이 모였다. 지난 2012년 1월부터 활동을 시작한 '캠핑 스토리'는 총 28명의 직원들이 참여하고 있으며, 이날은 회원의 절반 가량이 가족들과 함께했다.

아침 일찍부터 모이기 시작한 '캠핑 스토리' 회원들은 먼저 다 같이 모여 식사 하고 담소도 나눌 수 있는 그늘막을 치느라 분주했다. 여기에 캠핑테이블과 의자를 비롯해 직접 요리 할 수 있는 휴대용 가스렌지, 갖가지 음식들을 담은 아이스박스, 잠을 잘 수 있는 텐트와 야전침대까지. 1박2일의 캠핑을 위한 완벽한 캠핑 용품과 음식이 충동원됐다.





무엇보다 캠핑의 진정한 묘미는 맛있는 캠핑 요리가 아닌가. 캠핑 스토리 회원들은 텐트와 그늘막을 친 뒤, 준비해 온 재료로 점심 식사를 준비했다. 바쁜 일상으로 지친 회원들을 위한

보양식 삼계탕은 물론, 자연산 전복회, 시원한 캔맥주 등 보기만 해도 군침이 도는 맛있는 음식들이 푸짐하게 차려졌다.

특히 놀라운 점은 이 모든 캠핑 장비와 음식이 (주)원익머트리얼즈에서 동호회 활동을 하는 직원들을 위해 지원하는 금액으로 충당 가능하다는 사실이다. '캠핑 스토리' 공현열 회장(설비기술팀)은 "2012년부터 활동을 시작한 '캠핑 스토리'는 1년에 4회 정도 함께 캠핑을 다닌다. 자주 다니지 못하기 때문에 회사에서 지원해주는 금액으로 충당이 가능하다"고 설명했다.

돈도 돈이지만, 캠핑 동호회의 매력은 직원들 간의 소통과 화합에 있다. 함께 땀 흘리며 텐트를 치고 요리를 하다 보면, 회사 내에서 눈 인사만 나누던 타 부서 직원들과도 금세 형, 동생





이 된다. 공현열 회장은 “(주)원익머트리얼즈는 주말에도 근무하는 직원들이 많은데, 이렇게 가까운 곳으로 캠핑을 오면 근무가 끝나고 밤에 찾아 오기도 한다”며 “바쁜 업무로 인해 쉽게 친해질 기회가 없었던 타 부서 직원들과 친목을 도모하고 소통·화합할 수 있다는 점이 캠핑 동호회의 매력이다”라고 말했다.

### “아내에겐 자유, 아이들에겐 천국”

이날 ‘캠핑 스토리’가 모인 곳은 구 화덕초등학교(폐교)를 이용한 키즈캠핑장으로, 이름 그대로 아이들을 위한 수영장, 교실을 활용한 영화관과 놀이방 등이 마련돼 있어 아이들이 놀기에 최적의 장소였다.

특이한 점은 ‘캠핑 스토리’의 회원들 중 자녀를 데리고 온 회원들은 많았지만, 부인과 함께 온 직원은 유일하게 인사총무팀

서재원 대리 뿐이었다는 점이다. 서재원 대리는 이제 막 세상에 태어난 지 4개월 밖에 되지 않은 딸과 부인 김한송이 씨와 함께 참여했다. 부인 김한송이 씨는 “남편이 동호회 회원은 아니지만, 아이 낳고 모처럼 휴가 기분을 내고 싶어 오게 됐다”고 말했다.

이처럼 서재원 대리를 제외하곤 ‘캠핑 스토리’ 회원들이 아이들만 데리고 온 데에는 나름의 이유가 있었다. 6살, 4살 두 아





들과 온 제조기술팀 강신영 과장은 “평소 아내가 혼자 집에서 두 아들을 돌보는데 굉장히 힘들어한다. 오늘이 아내에게는 육



아로부터 해방, 자유의 날”이라며 “워낙 아이들이 캠핑을 좋아

해 개인적으로도 캠핑 장비를 구입했다. 아내, 아이들과 함께 가족끼리 캠핑을 다닐 때도 있지만, 오늘처럼 직원들과 캠핑을 오는 날 만큼은 아내에게 자유를 선물하고 싶다”고 부인에 대한 애정을 과시했다.

강신영 과장은 익숙한 듯 두 아들을 세심하게 챙겼지만, 이와 달리 아이를 챙기느라 힘들어하는 이도 있었다. “캠핑 스토리” 회원은 아니지만, 캠핑 동호회가 재미있다는 소문이 자자 하길래 5살 아들과 함께 왔다”는 제조기술팀 박채모 과장은 “아이와 물놀이 하는 것이 이렇게 힘든 지 몰랐다. 야근한 느낌이다”라고 말해 웃음을 자아냈다. 박채모 과장은 물에 젖은 아들의 몸을 수건으로 닦아주고 옷을 갈아 입히는 것조차 어설피었지만, 저녁 시간이 되자 놀고 있는 아이들을 일일이 따라다니며 맛있게 구운 삼겹살을 먹이는 등 자상한 면모를 보여 눈길을 끌었다.

한편 이날 캠핑의 하이라이트는 역시 '캠핑의 꽃' 숯불 바비큐 요리였다. '캠핑 스토리' 회원들은 삼겹살과 목살, 전복, 소시지, 버섯 등 다양한 바비큐 요리로 맛있는 저녁식사를 하며 웃음꽃을 피웠다.

바쁜 일상에서 잠시 벗어나 직장 동료와 함께 맛있는 음식으로 배를 채우고, 평소 나누지 못했던 대화로 마음을 채우고, 자연에서 여유와 낭만을 즐기는 캠핑! 앞으로도 '캠핑 스토리'는 직원들 간의 소통과 화합, 가정에는 행복을 선물하는 캠핑 동호회로 꾸준한 활동을 이어나갈 계획이다.

끝으로 '캠핑 스토리' 총무직을 맡고 있는 제조기술팀 이승우 대리는 “이렇게 야외에서 함께 맛있는 음식을 먹고 대화를 나누다 보면, 그간 쌓였던 스트레스를 한 방에 날려보내는 기분”이라며 “보다 많은 사람들이 참여해 더욱 활기찬 '캠핑 스토리'가 되길 기대한다”고 밝혔다.

글 윤보라 · 사진 조인기





상대가 강해도 포기는 없다!

무한 긍정 마인드 '아일립스'

실력이 비슷한 팀이 맞붙어 펼치는 막상막하의 승부, 실력차가 뚜렷한 두 팀이 만나 펼치는 경기. 어떤 경기가 더 재미있을까? 스포츠의 진정한 재미는 양 팀의 선수들이 어떻게 경기에 임하느냐에 따라 달라진다. 끈질긴 승부 근성도 좋지만, 지치지 않는 무한 긍정 마인드로 매력적인 경기를 펼치는 이들이 있다. 바로, (주)원익PS 야구동호회 '아일립스' 회원들이다.

## 리그 1위와 8위의 경기 “점수차 20점 이하면 만족합니다!”

지난 6월27일 토요일 오전, 경기도 오산시 세교동에 위치한 TS구장에 (주)원익IPS 야구동호회 아일립스 회원들이 모였다. 2008년 결성된 아일립스는 (주)원익IPS 임직원은 물론, 퇴직자들까지 총 40여 명의 회원들이 함께 모여 운동하는 야구동호회. 비록 회사는 떠났어도, 주말이면 야구를 즐기며 친목을 도모한다.

오산 TS리그-토요리그에 참여하고 있는 아일립스는 이 리그에

참여하는 13팀 중 현재 2승4패1무를 기록해 8위에 머물러 있는 상황. 이날은 리그 1위인 ‘레이더스2008’과의 경기가 예정되어 있었다. 특히, 아일립스 회원들은 레이더스2008과는 한 번도 경기한 적이 없어 상대팀이 현재 리그 1위를 기록하고 있다는 사실에 다소 부담감을 느낄 법도 했지만, 특유의 ‘무한 긍정 마인드’로 긴장을 풀며 차분하게 경기를 준비하고 있었다.

“레이더스2008과 경기한 적은 없지만, 최근 다른 팀과의 경기에서 54:0으로 이겼다고 하더라. 리그 8위인 우리가 레이더스 2008을 이기는 것은 무리일 것 같고, 점수차가 20점 이상만 벌어지지 않길 바란다.(웃음)”

아일립스 신동익 회장(고객지원 2파트)은 “객관적인 실력으로 봤을 때 오늘 우리가 이기긴 어렵겠지만, 상대팀에게 배운다는 생각으로 열심히 뛸 것”이라면서 “40명의 아일립스 회원 중 평





균적으로 경기 때 12명 정도는 참여를 하는데, 오늘은 결혼식 등 개인 사정으로 인해 9명 밖에 참여하지 못했다. 막강한 팀을 만났는데, 최대한 점수차를 좁히기 위해서라도 9명 모두 전력을 다해야겠다"고 각오를 밝혔다.

예상했던 대로 상대팀은 강했다. 1회초 점수를 내지 못한 아일립스는 1회말 레이더스2008에 5점이나 내주고 말았다. 제조기술팀 김태주 대리는 "오늘 원익그룹 사보에서 취재를 나와 선수들이 더욱 긴장을 하나보다. 부담되면 경기가 잘 안 풀린다"고 너스레를 떨기도.

1회부터 상대팀은 막강한 실력을 뽐내며 아일립스 선수들을 압박했지만, 2회초 아일립스는 1점을 따냈고, 2회말 수비에 집중해 레이더스2008에 단 한 점도 내주지 않았다. 하지만 3회말 또 상대팀에 2점을 내줬고, 4회초 아일립스는 1점을 만회했으나 2:7로 5점차를 유지했다. 이쯤 되니 아일립스 회원들 사이에서는 "고등학생과 초등학생이 경기하는 것 같다"는 우스

갯소리가 나오기도 했다.

분명 실력차가 있기는 했지만, 아일립스 선수들은 견고한 수비로 레이더스2008의 공격력을 잘 막아냈다. 4회말 상대팀에 2점을 더 내주며 2:9로 점수차가 더 벌어지긴 했지만, 아일립스 투수 홍석순 과장(기술개발팀 설계1파트)은 경기마다 20점 이상을 낸다는 레이더스2008의 공격을 저지했다. 이에 대해 아일립스 이기연 회원(전 구매팀 과장)은 "오늘 투수 홍석순 과장이 굉장히 활약하고 있는데, 상대가 워낙 잘해 아쉽다. 그래도 실력이 굉장히 늘었다"고 칭찬했다.

결국 5회에서 막을 내린 이날의 경기는 아쉽게도 2:9로 아일립스가 레이더스2008에 패했지만, 경기 시작 전 "20점 이상만 벌어지지 않았으면 좋겠다"던 신동의 회장의 농담반 진담반 각오처럼 아일립스는 최선을 다해 상대의 공격을 잘 막아냈다.

“야구를 좋아하고, (주)원익IPS를 사랑하는 사람들”  
아일립스 = I love IPS

아일립스는 야구를 좋아하는 원익IPS의 직원 다섯 명이 평택 진위천에서 캐치볼을 시작하면서 결성된 동호회다. 아일립스

를 처음 만든 이기연 회원은 “야구를 좋아하고 사랑하는 사람들이 모여 만든 아일립스는 결성 초기에 협력업체 직원들도 있었다”고 설명하며 “2012년 퇴사 이후에도 꾸준히 참여하고 있다. 퇴사 후에도 원익IPS와 야구를 사랑하는 마음에는 변함이 없다”고 말했다.

비록 이날은 9:2로 패했지만, 아일립스는 꾸준한 연습으로 실력을 향상시켜가고 있다. 동계시즌에는 한 달에 2회 정도 함께 연습하고, 그 이외에는 각자 개인 레슨을 받는 등의 노력을 기





올이고 있다고. 리그 상위권에 안착하려면 아직 좀 더 노력해야 하지만, 야구동호회라고 해서 '야구'가 전부는 아니다. 동호회 활동을 통해 땀 흘리며 운동하고 서로 격려하며 끈끈한 우정을 쌓아나가면서 애사심도 더욱 커지기 마련이다.

신동익 회장은 "3년 전 TS리그 첫 경기에서 23:2로 패한 경험이 있다. 그때 정말 놀림 당하는 기분이었다"며 "오늘 경기에서 승리하지 못해 아쉽긴 하지만, 레이더스2008이 다른 팀과의 경기에서 엄청난 점수를 낸 것과 달리, 오늘 우리와의 경기에서는 점수차가 크게 벌어지지 않았다. 실력이 많이 향상된 걸 느낀다"고 말했다. 또 그는 "회사가 커지면서 타부서 직원들과는 친하게 지낼 일이 거의 없는데, 동호회 활동을 통해 소통할 수 있다는 것이 기쁨 아니겠나. 서로 격려하고 응원하면서 하나됨을 느낀다"고 전했다.

즐겁게 운동 할 수 있는  
 '아일립스' 분위기는 화기애애

이어 이날 투수로 활약한 홍석순 과장 역시 "예전에 아내가 아일립스 경기를 관람하기 위해 온 적이 있었는데, 당시 아내가



아일립스의 조금 모자란(?) 실력에 한 참 웃고 갔다”며 “최근에는 전보다 실력이 많이 향상 됐다고 칭찬하더라. 프로야구만 보던 아내가 사회인 야구 매력에 푹 빠졌다”고 웃어 보였다.

경기가 끝나고 다함께 점심식사 장소로 이동한 아일립스 회원들은 “강한 팀과의 경기에서 최선을 다했다는 것에 만족한다”며 “즐겁게 운동할 수 있다는 것이 항상 행복하고 기쁘다”고 입을 모았다.

또 이들은 “언젠가 원익 계열사 야구동호회와 경기를 해보고

싶다. 계열사 경기에서 자존심 구기지 않도록 열심히 연습하겠다”고 각오를 전했다.

이날 아일립스 회원들은 상대팀에게 9:2로 패했다. 하지만 상대팀에게 7점이나 더 내준 경기가 아닌, 7점차 밖에 나지 않은 경기를 펼쳤다. “즐겁게 운동할 수 있다는 것이 행복하다”는 이들의 말처럼 아일립스 회원들의 얼굴에는 웃음꽃이 활짝 피었고, 동호회 분위기는 ‘화기에’ 그 자체였다.

글 윤보라 · 사진 조인기

## “가족들과 봄 기운 만끽! 힐링하러 왔어요”

‘쉬는 것도 경쟁력’이라는 요즘, 여가 생활에 대한 중요성이 점점 부각되면서 매주 주말 마다 계획을 세우는 것도 쉬운 일이 아니다. 거창한 여행 계획을 세웠다간 오히려 ‘월요병’에 시달리기 마련. 이에 (주)원익PS는 가까운 장소에서 가족들과 함께 즐겁고 여유로운 시간을 갖자는 취지로 임직원과 가족들이 함께하는 ‘가족 테마 여행’을 기획, 지난 5월 첫 여행지인 경기도 포천에 위치한 국립수목원에 다녀왔다.





### 숲에서 가족들과 여유로운 휴식 어린 자녀들 자연 체험 학습까지

지난 5월10일 토요일, 경기도 포천 국립수목원으로 떠난 (주)원익IPS '제1회 가족 테마 여행'에는 임직원과 가족들 70여 명이 함께했다. 이날 '가족 테마 여행'에 참여한 임직원과 가족들은 따스한 햇살과 살랑살랑 부는 봄바람을 느끼며 수목원 입장 전부터 들뜬 모습이었다. 특히 '가족 테마 여행'답게 대부분의 임직원들은 부모님을 모시고 오거나 어린 자녀들과 동행, 화기애애한 분위기를 연출했다.

무엇보다 (주)원익IPS 측은 이날 '가족 테마 여행'에서 별다른 프로그램을 진행하지 않고, 임직원 가족들이 자유로운 시간을 보낼 수 있도록 배려했다. 이에 연인, 가족들과 함께 이번 '가족 테마 여행'에 참여한 임직원들은 수목원 입구에서 주최 측이 나눠준 도시락을 받은 후 각자 수목원 산책에 나섰다.

수목원에 들어서자마자 어린 아이들은 “메뚜기다!”, “우와~ 무당벌레야~”를 외치며 호기심 가득한 눈빛으로 곤충들을 관찰하기 시작했다. 도심에서는 흔히 볼 수 없는 올챙이를 잡기도 하고, 처음보는 꽃과 식물에 대한 질문도 쏟아졌다.





5살 아들, 4살 딸과 함께 '가족 테마 여행'에 참여한 (주)원익 IPS 제품개발팀 전태호 과장과 부인 전희숙 씨는 "평소 주말, 시택이나 친정을 가는 것이 전부였다. 아이들을 위해 나가뽀야 키즈 카페에 가는 정도로 만족했다"며 "어린이날에도 아무것도 못해 아이들에게 미안했는데, 이렇게 수목원에 올 수 있어 다행이다. 아이들이 너무 좋아한다"고 말했다. 또 "아이들이 아토피와 비염이 있어 늘 걱정인데, 오늘 이렇게 자연에서 뛰노는 모습을 보니 건강에도 좋을 것 같다"면서 꽃과 식물을 관찰하는 아이들을 보며 흐뭇해 했다.



품질보증팀 김형근 과장과 부인 장여진 씨 역시 7살, 5살 딸과 아들이 낙엽을 던지고 노는 모습에 즐거워했다. 김형근 과장은 “아이들이 어려서 주말마다 멀리는 가지 못하고 가까운 공원을 산책하는 정도다. 오늘 이렇게 가족들을 배려한 ‘가족 테마 여행’을 마련해준 회사에 감사하다”고 전했다. 또 9살, 10살 두 아들과 함께 온 DS본부 영업파트 김동현 부장과 부인 최자영 씨는 “이렇게 좋은 자연 체험 학습이 어디 있겠나. 특히 국립수목원은 흔히 접할 수 없었던 나무와 식물, 곤충, 새 등 생태환경이 잘 보전돼 있어 더욱 아이들에게 좋은 놀이터가 되는 것 같다”고 말했다.

### 자연이 선사하는 편안함!

### 어른도, 아이도, 뱃 속 아기도 행복했던 ‘가족 테마 여행’

이번 ‘가족 테마 여행’에는 ‘태교 여행’을 온 임직원도 있었다. 기구설계파트 김창수 대리와 부인 배태민 씨는 결혼 1년 차, 임신 7개월에 접어든 신혼부부. 회사 행사에 함께 참여한 것도 이번이 처음이라는 이들은 “일부러 태교 여행을 가기도





하는데, 오늘처럼 좋은 기회가 어디 있겠나"라며 "벧 속 아기한테도 좋을 것 같고, 함께 손잡고 걸으면서 모처럼 신혼 기분을 만끽하고 싶어 참여했다"고 밝혔다.

또 장인어른과 장모님을 모시고 온 가족도 있어 눈길을 끌었다. 기술지원파트 최대준 부장은 장인, 장모는 물론, 이제 겨우 돌 지난 딸과 4살 딸, 부인 등 대가족이 함께했다. 장인, 장모가 국립수목원에서 가까운 의정부에 살고 계셔서 모처럼 함께 나들이에 나섰다 그는 "평소 다함께 나들이를 갈 기회가 별로 없었는데, 오늘 참 좋은 기회가 된 것 같다"며 "딸들이 아직



어리지만 호기심이 많아 너무 즐거워한다. 날씨도 좋고, 부모님도 좋아하시니 행복하다”고 소감을 전했다. 이어 최대준 부장의 장모는 “사실, 사위가 평소에도 자주 챙기는 편”이라고 사위 사랑을 늘어놓으며 “이렇게 날씨 좋은 날, 손주들과 함께 나오니 너무 즐겁고 행복하다. 밥맛이 꿀맛”이라고 행복감을 감추지 못했다.

각종 식물과 꽃, 곤충들이 신기한 아이들, 그리고 어린 자녀들이 뛰노는 모습을 그저 바라만 보고 있어도 행복한 부모. 이번 ‘가족 테마 여행’은 짧은 시간이었지만, 참여한 모든 이들에게



‘행복’을 선사했다.

특히 7살, 5살 예쁜 두 딸을 데리고 이번 여행에 참여한 인사팀 권기용 부장과 부인 이주연 씨는 “최근 한 달 여 동안 집안에 힘든 일이 있어 마음의 여유가 없었다”면서 “잔잔하게 수목원 산책을 하니 기분도 상쾌하고, 아이들도 너무 즐거워하는 것 같다”고 소감을 전했다. 이어 “요즘 세월호 사건으로 인해 전국민이 아파하고 있는 만큼 올해는 조용하고 차분한 분위기 속에서 ‘가족 테마 여행’을 이어나갔으면 하는 바람”이라고 덧붙였다.

이날 (주)원익IPS의 제1회 ‘가족 테마 여행’은 단지 휴식에 그치지 않고 어린 아이들의 체험 학습은 물론, 참여한 모든 이들의 몸과 마음을 치유한 힐링의 시간이 되었다. 앞으로도 (주)원익IPS는 직원들을 대상으로 여행지 설문조사를 통해 ‘가족 테마 여행’의 여행지를 선정, 보다 더 많은 임직원과 가족들의 참여를 유도할 계획이다.



MUSICAL

6  
4

## LIFE STORY

Musical

뮤지컬 '살리에르' 국내 초연



러시아의 대문호 푸시킨의 '모차르트와 살리에르'를 원작으로 한 뮤지컬 '살리에르'가 7월 세종문화회관 M씨어터에서 국내 초연된다. 뮤지컬 '살리에르'는 동시대에 살았던 천재음악가 모차르트에게 가려져 그늘진 삶을 살았던 살리에르의 인간적인 면에 초점을 맞춘 작품. 특히 이번 초연 무대는 뮤지컬 '모차르트'와 공연 기간이 겹치면서 화제를 모으고 있다. 이왕이면 한국 뮤지컬 무대에서 재회하는 모차르트와 살리에르를 모두 만나보면 어떨까. 두 작품 모두 세종문화회관에서 공연된다.

### 열등감과 질투의 대명사 '살리에르'

뮤지컬 '살리에르'는 러시아의 대문호 푸시킨의 '모차르트와 살리에르'를 원작으로 한 작품이다. 특히 이 원작의 영감을 받아 제작된 영화 '아마데우스'는 아카데미 8개 부문을 수상하며 책, 연극, 영화 등을 통해 모차르트라는 음악가를 열풍으로 이끌었다. 그에 반해 살리에르는 베토벤, 리스트, 슈베르트의 음악의 지도자이자 오스트리아 빈 궁정작곡가로 세간의 찬사를 얻은 음악가임에도 불구하고, 열등감과 질투의 대명사로 불리게 됐다.

뮤지컬 '살리에르'는 동시대에 살았던 천재음악가 모차르트에게 가려져 그늘진 삶을 살았던 살리에르의 인간적인 면에 초점을 맞춰 그의 내면을 깊이 있게 들여다본다. 모차르트를 바라보며 열등감과 질투를 느낀 살리에르는 천재 모차르트 보다 더 깊은 공감을 이끌어 낼 것으로 전망된다. 또한 뮤지컬 '살리에르'는 지금까지 알려지지 않은 살리에르의 음악도 재조명 할 예정이다라 관객들의 기대를 모으고 있다.



### 한국 뮤지컬 무대에서 조우, 그들의 2라운드 승자는?

세기의 라이벌 살리에르와 모차르트는 모차르트 죽음 200년 만에 한국 뮤지컬 무대에서 재회한다. 이미 국내에서 큰 사랑을 받았던 뮤지컬 '모차르트!'는 6월13일부터 8월3일까지 세종문화회관 대극장에서 공연되며, 국내 초연되는 뮤지컬 '살리에르'는 7월22일부터 8월31일까지 세종문화회관 M씨어터에서 만나볼 수 있다.

뮤지컬 '모차르트!'가 평범한 사람들이 가질 수 없었던 1%의 천재 음악가의 고뇌를 그려냈다면, 뮤지컬 '살리에르'는 99%의 보통사람들이 가지고 있는 열등감과 질투에 대한 이야기를 다양하게 펼쳐낸다. 특히 뮤지컬 '살리에르'는 그동안 모차르트에 의해서만 그려졌던 살리에르가 아닌, 살리에르라는 인물의 삶과 음악을 심도 있게 다룰 예정이라 기대를 모으고 있다.

이렇듯 뮤지컬 '모차르트!'와 '살리에르'는 세기의 라이벌이었던 만큼, 국

# 모차르트에 가려져 그늘진 삶 살았던

## 살리에르의 인간적인 면에 초침 맞춰



내 뮤지컬 무대에서도 세종문화회관이라는 같은 장소에서 공연 기간까지 겹치면서 운명적인 만남으로 주목 받고 있다. 두 작품의 치열한 경쟁은 올 여름을 더욱 뜨겁게 달굴 예정이다.

### 배우들 완벽 호흡 기대

뮤지컬 '살리에르'는 국내 초연되는 작품인 만큼 배우 캐스팅이 중요했다. 이에 따라 제작사 HJ컬처(주) 측은 작품의 역할을 완벽히 표현해 낼 실력과 배우들을 고심 끝에 결정했다.

먼저, 뮤지컬 '살리에르'의 주인공 '살리에르' 역에는 뮤지컬 '아이다', '클로저', '카르멘' 등에서 선과 악을 넘나들며 강렬한 인상을 남긴 최수형과 '더뮤지컬 어워즈' 14개 부문 노미네이트된 뮤지컬 '공동경비구역 JSA'에서 열연을 펼친 정상윤이 캐스팅 돼 인간적인 살리에르의 모습을 연기한다. 또한 살리에르의 숙명의 라이벌 '모차르트' 역에는 '맨 오브 라만차', '닥터 지바고'를 통해 연기력을 인정받은 박유덕과 드라마와 무대를 넘나들며 개성 넘치는 연기를 선보이는 문성일이 캐스팅 됐다.

여기에 살리에르와 모차르트 사이에 등장하는 제3의 인물 '젤라스' 역에는 최근 다양한 뮤지컬에 출연하며 주목을 받고 있는 배우 조형균이 출연을 확정지어 기대를 모은다. 이외에도 살리에르의 제자이자 모차르트의 연인인

'카트리나' 역에는 '글루미 데이'와 '폴하우스' 외에 많은 작품을 통해 믿고 보는 배우로 불리고 있는 곽선영이, 모차르트의 부인 '테레지아' 역에는 실력과 배우 이민아가 캐스팅 돼 무대에 선다. 관객들의 기대 속 국내 초연 무대를 갖는 뮤지컬 '살리에르'는 7월22일부터 8월31일까지 세종문화회관 M씨어터에서 공연된다.



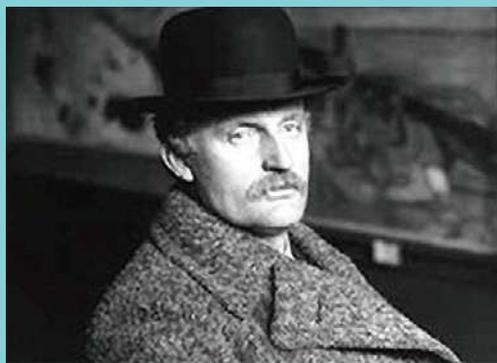
### 뮤지컬 '살리에르'

공연장소 : 세종문화회관 M씨어터  
공연기간 : 2014년 7월22일부터 8월31일  
관람료 : R석 66,000원  
          S석 55,000원  
          A석 33,000원  
제작 : HJ컬처(주)  
문의 : HJ컬처(주) (02-588-7708)  
공식 홈페이지 : <http://www.hjculture.com>



6 LIFE STORY  
 Exhibition  
 6 에드바르트 뭉크의 회고전

표현주의 미술의 선구자이자 노르웨이를 대표하는 화가 에드바르트 뭉크의 회고전 '에드바르트 뭉크- 영혼의 시 Edvard Munch and the Modern Soul'전이 예술의전당 한가람미술관에서 관람객들을 만나고 있다. '에드바르트 뭉크- 영혼의 시'에서는 에드바르트 뭉크의 작품세계 전반을 조망하는 회화, 판화, 드로잉, 사진 등 총 99점의 작품이 전시 중이다.



지대한 영향을 끼쳤다. 그의 조국인 노르웨이에서는 뭉크의 초상을 1000크로네 화폐에 그려 넣을 정도로 전 국민적인 사랑을 받고 있다. 특히 지난해에는 뭉크 탄생 150주년을 기념하는 대대적인 행사와 다양한 전시를 마련해 전 세계적으로 뭉크를 기념하기도 했다.

이번 전시에서는 에드바르트 뭉크의 걸작 '절규 The Scream' 석판화 버전을 포함하여 유화버전의 '생의 춤 The Dance of Life', '마돈나 Madonna', '뱀파이어 Vampire', '키스 The Kiss' 등 뭉크의 대표작과 직접 촬영한 셀프카메라 등 총 99점의 작품을 만나볼 수 있다.

에드바르트 뭉크(Edvard Munch 1863~1944)

“더 이상 사람들이 독서를 하고 여자들이 뜨개질을 하는 실내를 그리지 않을 것이다. 그들은 살아서 숨 쉬고 느끼며, 고통 받고 사랑하는 사람들에게 어야 한다”

에드바르트 뭉크는 인간의 삶과 죽음, 그 사이에서 발생하는 사랑, 불안과 고독 등의 감정을 상징적으로 표현한 작가다. 뭉크는 자신의 감정을 표현하기 위해 왜곡된 형태와 강렬한 색감을 사용하여 강렬하고 독창적인 영혼의 풍경을 완성했다. 그만의 독창적인 표현기법은 회화뿐만 아니라 연극, 영화 등을 포함한 독일 표현주의 예술에

현대인의 불안과 소외를 표현한 뭉크의 걸작 '절규 The Scream'

뭉크의 가장 유명한 작품인 '절규'는 신을 잃고, 현대 사회의 물질주의에 지친 현대인들의 불안을 표현한 작품으로 해석되어 왔다. 뭉크는 여러 가지 버전의 '절규'를 제작했는데, 우리에게 알려진 작품은 네 가지 버전으로 유화, 템페라, 크레용, 파스텔로 그려졌고, 판화로 제작되었다. 가장 유명한 템페라 버전은 노르웨이 내셔널갤러리에, 유화와 파스텔 버전은 노르웨이 뭉크 미술관에 소장되어 있고, 크레용 버전은 지난 2012년 당시 경매 사상 최고가 1억1,990만 달러(약 1천300억원)를 기록하며 미국의 개인 소장자에게 낙찰됐다.

이번 전시에서는 1994년과 2004년 작품 도난 사건으로 인해 해외반출이 어렵게 된 회화 버전을 대신해 1895년 석판화로 제작된 흑백의 강렬한 '절규'를 만나볼 수 있다. 판화 버전의 '절규'가 해외에서 전시되는 것은 매우 이

# 에드바르트 뭉크

## 영혼의 시展

레적이며, 2006년 뉴욕현대미술관(MoMA)에서 전시된 이후 해외에서는 8년 만에 처음으로 서울에서 공개한다.

### '생의 프리즈' 연작

뭉크가 “삶과 죽음과 사랑에 관한 시”라고 표현한 ‘생의 프리즈’는 사랑, 삶의 불안, 고독, 죽음 등 인간이 가지고 있는 다양한 감정과 삶의 단면을 테마로 구성한 연작이다. ‘생의 프리즈’ 연작에는 우리에게 잘 알려진 ‘절규’를



포함해 ‘생의 춤’, ‘마돈나’, ‘뱀파이어’, ‘키스’ 등 뭉크의 대표작 대부분이 포함되어 있다. 특히 이번 전시에서는 유화 1점과 판화 3점으로 이루어진 ‘키스’ 시리즈를 만나볼 수 있다. 동일한 주제를 다양한 방식으로 표현해 낸 뭉크의 작품세계를 만나볼 수 있는 특별한 기회가 될 전망이다.

### 자화상과 셀프카메라, 그리고 판화 마스터

뭉크는 청년기부터 노년기에 이르기까지 자신의 모습을 기록하면서 삶에 대한 태도의 변화를 고스란히 표출시켰다. 뭉크의 자화상은 70점의 유화와 20여 점의 판화, 100여 점의 수채화와 드로잉으로 남아있다. 또 뭉크는 회화 이외에도 새롭게 등장한 사진과 영화와 같은 신기술에 관심이 많았다. 카



메라의 렌즈를 통해 세상을 보는 모더니스트였던 뭉크는 30여 년간 자신의 모습을 사진으로 기록했다.

뭉크는 회화 뿐만 아니라 판화분야의 선구자이기도 했다. 유화 1,100점, 판화 약 18,000점, 드로잉과 수채화 4,500점을 남겼다. 20,000여 점의 작품 중 대다수를 판화 작품으로 남겼다는 사실은 뭉크가 평생 동안 끊임없이 판화를 연구했다는 사실을 알 수 있다. 뭉크의 판화는 회화보다 높게 평가되기도 했는데, ‘질투 Jealousy’의 경우 유화보다 더 높은 완성도를 보여준다.



### 뭉크-영혼의 시 Edvard Munch and the Modern Soul

전시장소 : 예술의전당 한가람미술관  
 전시기간 : 2014년 7월3일~10월12일  
 관람시간 : 오전 11시~오후 8시  
 (입장마감 : 오후 7시  
 매월 마지막 주 월요일 휴관)  
 입장료 : 성인 15,000원  
 청소년 12,000원  
 어린이 10,000원  
 주최 : 예술의전당, SBS, 컬처앤아이리더스  
 후원 : 뭉크미술관, 주한왕립노르웨이대사관  
 문의 : 예술의전당 02-580-1300



HEALTH

6  
8

LIFE STORY  
Health  
여름철 건강

무더운 여름, 본격적인 휴가철을 맞았다. 이미 해외 여행을 계획한 사람들도 있고, 바다나 계곡 등 국내에서 휴가를 보내는 사람들도 많다. 하지만 여름은 길고, 휴가는 짧다. 대부분의 사람들은 이 직장과 집에서 무더위와 싸워야 하는 경우가 더 많은 법. 긴 여름을 건강하게 보낼 수 있도록 일상 생활에서 알아둬야 할 여름철 건강 상식을 한 번 더 체크해보자.



### 식중독 예방하기

‘여름’ 하면, 빼놓을 수 없는 것이 ‘식중독’이다. 평소보다 먹는 음식에 신경을 많이 써야 하는 계절인 만큼, 음식의 재료뿐만 아니라 각종 요리와 도구, 주방 용품 등에 대한 점검이 필요하다.

### 채소와 과일?

과일이나 채소는 세척을 하고 냉장고에 보관하더라도 다른 식품으로 인해 교차 오염될 수 있으니, 가급적 밀폐용기에 보관해 접촉을 줄여주는 것이 좋다. 세척한 후 냉장고에 보관했다 하더라도 보관기간이 길면 먹기 직전 다시 한 번 세척해 섭취하는 것이 바람직하다. 또한 과일을 상온에 보관하거나 과일 껍질을 비롯한 음식물 쓰레기를 그대로 두었다간 순식

# 알아두면 좋은

## 여름철 건강 상식!

간에 초파리가 날아와 번식한다. 초파리는 각종 세균을 옮기고 음식을 상하게 할 수 있으므로 과일 및 음식물 쓰레기에 주의를 기울여야 한다.

### 냉동 보관은 OK?

흔히 냉동 보관한 식품은 무조건 안전하다고 믿지만, 그렇지 않다. 냉동 보관했다가 한 번 해동한 음식은 재냉동 하지 않는 것이 중요하다. 실온에서 3~4시간 음식을 방치하거나 해동하는 과정에서 세균들이 번식을 하는데, 이를 다시 재냉동 시켜 다시 먹는 것은 세균덩어리를 섭취하는 일과 같다. 고기나 생선 등을 냉동 보관할 경우에는 한 번 먹을 분량만큼 나눠서 냉동하는 것이 중요하다.

### 교체 및 살균?

장기간 사용한 도마는 아무리 깨끗이 세척한다고 하더라도 표면에 생긴 흠집에 세균이 남아있을 가능성이 높기 때문에 주기적으로 한 번씩 새것으로 교체하는 것이 좋다. 수세미와 행주 역시 세균의 천국! 여름철에는 특히 수세미와 행주를 사용한 뒤 햇빛에 바짝 말려서 사용하는 것이 좋고, 매일 삶기 귀찮다면 2~3일에 한 번이라도 꼭 삶아 사용해야 유해세균으로부터 안전할 수 있다. 이외에도 냉장고는 한 달에 한 번 가량 청소하는 것이 좋은데, 냉장고 청소는 선반을 모두 분리해 깨끗이 세척하고 말리거나 마른 행주로 꼼꼼하게 닦은 후 넣어 마무리 해야 한다.

### 건강을 지키는 생활습관

여름철에는 열대야 때문에 숙면을 취하기 어렵다. 전기세 폭탄을 맞지 않으려면 에어컨이나 선풍기를 밤새도록 켜놓고 잘 수도 없는 일이다. 또한 더위로 인한 탈수 증상도 조심해야 하지만, 덥다고 무조건 찬 물이나 차가운 음식을 섭취했다간 배탈로 고생해야 하기 때문에 이 역시 주의해야 한다.

### 숙면 취하기?

여름에는 열대야 때문에 잠들지 못하는 사람들이 많다. '열대야 증후군'은 더위로 인한 수면부족으로 나타나는 증상으로, 심한 피로감과 낮 시간 무기력증, 집중력 저하, 두통 등의 증상을 동반한다. 여름

철 숙면을 취하기 위해서는 잠자리에 들기 30분 전에 미지근한 물로 가볍게 샤워를 하며 몸의 긴장을 푸는 것이 좋다. 또한 덥다고 해서 에어컨이나 선풍기를 밤새도록 켜놓으면 오히려 숙면을 방해하는 요소가 된다. 밤에는 에어컨 온도를 낮보다 높은 22~25℃로 유지하고, 선풍기는 타이머를 맞춰놓고 회전시키는 것이 좋다.

### 수분 보충?

여름에는 하루 16컵 분량의 수분이 땀으로 배출되기 때문에 탈수 증상이 일어나기 쉽다. 덥다고 해서 찬 물이나 음료를 벌컥벌컥 들이키거나 냉면, 팔빙수 등 찬 음식을 많이 먹으면 배탈의 원인이 된다. 물은 하루 8잔 이상 마시되 이온 음료나 생수, 보리차로 수분을 보충하고, 한 번에 많은 양을 섭취하기 보다는 자주 마시는 것이 좋다. 또 커피나 차 음료 등은 이뇨작용을 초래하므로 생수로 수분을 보충하는 것이 바람직하다.

이외에도 팔빙수나 냉면 등 차가운 음식은 적당히 섭취하고, 제철과일로 수분과 비타민을 보충해야 건강한 여름을 보낼 수 있다.

과일 역시 냉장고에서 꺼내 5분 정도 두었다가 냉기가 어느 정도 가신 후에 먹는 것이 좋고, 포도-참외-수박-자두 등 제철과일은 수분과 전해질, 비타민, 무기질 등이 풍부해 땀을 많이 흘리거나 더위에 지친 여름철, 탈진 예방과 피로 회복에 효과가 있다.



ECONOMY

7  
0

LIFE STORY  
Economy  
소비자의 권리

A씨는 2013년 11월 '아이폰5'를 구매한 후 배터리의 기능이상으로 애플 코리아에 수리를 맡겼지만 수리가 어려우니 34만원의 수리비를 내고 리퍼폰을 받아가라는 안내를 받았다. A씨는 이에 수리를 거절하고 자신의 핸드폰을 돌려달라고 요청했지만 정책상 불가하다는 애매한 수리 약관을 내세웠고 7개월이 넘도록 핸드폰을 돌려받지 못하고 있다. A씨는 현재 애플코리아를 상대로 민사상 손해배상과 횡령 혐의로 소송을 건 상태다.



# 약관에 동의하십니까?



## 상피내암? 경계성 종양?

B씨는 대장점막내암 진단을 받은 뒤, 암 진단 보험금 생각에 보험사에 보험금을 청구했지만 대장점막내암은 경계성 종양과 같은 상피내암으로 취급되어 일반 암 진단금의 20%밖에 줄 수 없다는 답변을 들었다. B씨는 가입 당시에는 암 진단만 받으면 무조건 보험금을 줄 것처럼 얘기하다 갑자기 경계성 종양 운운하는 보험사의 태도에 분통을 터뜨렸다. 물론 보험사 측은 약관에 따라 경계성 종양으로 분류된 것이므로 문제될 것이 없다는 입장이다.

## 가깝고도 먼 약관

우리는 매일 수많은 약관들을 마주한다. 은행에서 통장을 만들 때, 인터넷 사이트를 가입할 때, 쇼핑몰에서 물건을 구매할 때, 핸드폰으로 게임을 구매할 때에도 약관은 제일 먼저 우리 앞에 나타난다. 그리고 어디가 끝인지도 모를 깨알만한 글씨를 늘어놓으며 천연덕스럽게 동의를 구한다. 동의하지 않을 시 이용에 제약이 있거나 사용하지 못할 수 있다는 엄포가 있음은 기본 옵션이 된지 오래다.

그럼에도 우리는 어느새 익숙해져 읽지도 않고(읽을 엄두도 잘 나지 않는) 자연스럽게 동의에 대한 동의를 하고 있다. 어차피 해야만 하는 반강제 사항

이기도 하고, 금융 거래처럼 온라인이 아닌 상황에선 꼼꼼히 따져가며 읽어볼 물리적 시간이 없기 때문이다.

## 약관, 대체 누구 편인가

위 예시와 같은 문제가 생길 시 기업에서는 어김없이 약관을 들고 나온다. 이미 약관에 설명이 되어 있으며, 소비자가 동의를 했으므로 기업에선 책임이 없다는 것이다.

과연 그럴까? 결론부터 얘기하자면 아니다. 예전의 경우라면 고스란히 소비자가 손해를 보았겠지만 지금의 경우라면 조금 다르다.

애플과 소송중인 A씨로 돌아가보자. 최근 경제정의실천시민연합(이하 경실련)은 애플의 수리약관이 불공정하다며 공정거래위원회에 약관심사를 청구했다. 약관 자체가 기업에 유리하게 작성된 부분이 있으니 약관 자체의 문제가 의심된다는



것이다. 애플의 약관은 계약을 언제든지 변경할 권리를 보유하고 서비스가 시작되면 주문취소가 안 되며, 고객은 계약을 철회할 수 없다는 조항이 있다. 경실련은 이 조항을 지적하며 소비자가 수리유무, 방법, 시기 등을 정할 수 있어야 하고, 애플의 약관은 우리나라의 환경과 맞지 않는 일방적이고 폐쇄적인 정책으로 소비자들에게 피해를 발생시키고 있다고 비판했다.

공정거래위원회는 이미 지난해 10월 외관상 결합에 대해 품질보증을 하지 않는 애플의 약관을 수정토록 했으며, 지난 7월에도 애플의 ‘앱스토어’, 구글의 ‘구글플레이’ 같은 앱마켓의 불공정 약관을 시정케 한 전례가 있어, 이번에도 A씨의 손을 들어줄 지 주목된다.

그렇다면 B씨는 어떨까. A씨가 불공정한 조항으로 인한 것이라면 B씨의 경우는 조금 다른 해석의 차이라 하겠다. 정확하고 명료한 단어만 사용될 것 같은 약관에 해석의 차이가 존재한다는 것이 이상해 보이지만 실제 약관을 들여다보면 애플

매모호한 표현이 많다.

대표적인 경우가 ‘중대한’이다. ‘중대한 과실로 인한’, ‘중대한 뇌졸중’ 등의 표현은 실로 규정짓기가 어렵다. ‘중대한’이라는 단어 자체가 갖는 범위가 명확하지 않아 객관적인 판단이 어려워 소비자와 보험사간의 입장 차이가 있을 수 있기 때문이다. 그리고 이 입장 차이는 가입자는 늘리고 지급액은 줄여주는 보험사의 효자 노릇을 톡톡히 하고 있다.

이 같은 피해가 속출하는 가운데, 대법원에서 보험 약관에서 정한 암 진단과 그에 따른 보험금 지급범위가 명확하지 않다면 고객에게 유리하게 해석해야 한다는 판례가 나왔다.

대법원은 암 진단을 받았음에도 전이 가능성이 없는 조기암(상피내암)이라는 이유로 약정한 보험금의 일부만 지급한 것은 부당하다고 판결했다. 약관이 규정하는 상피내암은 여러 의미로 해석돼 약관의 뜻이 명확하지 않으므로 작성자(보험사) 불이익의 원칙을 적용해야 한다고 재판부는 밝혔다.

이는 만큼 보이는 약관, 피해 대처법

불공정한 내용의 약관이 통용되는 것을 방지하기 위해 공정거래위원회에서는 표준약관을 제정하고 가급적이면 표준약관을 사용하고 있는 기업을 이용하는 것이 피해를 예방하는 방법이라 권고하고 있다. 표준약관이 아니더라도 소비자를 우선시하는 올바른 약관을 마련해 운영하는 기업도 많겠지만, 아무래도 약관은 서비스를 제공하는 기업이 만들기 때문에, 약관을 작성한 기업 측에 유리하게 쓰여지는 것이 사실이다. 그렇기 때문에 소비자의 피해가 발생해도 약관은 기업에 유리하게 작용, 그로 인한 손실액을 최소화하게끔 만들어져 있으므로 표준약관이 이를 견제하고 소비자와 기업 사이의 균형을 유지하는 역할을 하는 것이다.

하지만 약관으로 인한 피해를 줄이는 제일 좋은 방법은 바로 읽어보는 것이다. 너무나도 당연한 말처럼 들리겠지만, 반대로 대부분의 소비자들 읽지 않고 있기 때문이기도 하다. 약관은 일종의 계약서다. 방대한 양과 법률용어들로 가득하지만 약관의 주요내용과 환불 규정 등을 꼼꼼히 읽어보고 따져보는 것이 피해를 줄이는 첫 단추라 하겠다.



본 호가 나오기까지  
함께 하신 원익인  
여러분께 감사드립니다



원익사보 2014년 여름호 원익인 통권 39호

발행인 이재현

발행일 2014년 07월

발행처 원익

본 사 경기도 성남시 분당구 삼평동 612번지  
원익빌딩 9층

디자인 비즈커뮤니케이션즈 02.517.1901

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

---

(주) 원익 고건호  
이기복

---

---

(주) 원익큐엔씨 도현수

---

---

신원종합개발 (주) 현승훈  
한영석

---

---

(주) 원익아이피에스 차유리  
아구동호회 '아일립스'

---

---

(주) 원익머트리얼즈 이수정  
캠핑동호회 '캠핑스토리'

---

---

원익투자파트너스 (주) 윤용인

---

---

(주) 위닉스 안희태

---

---

(주) 테라세미콘 최낙준  
이후련  
공정개발1팀

---

---

(주) 원익큐브 이주영  
IT사업부

---

---

(주) 원익엘앤디 김기현

---

---

(주) 씨엠에스랩 오삼열

---

---

기획조정실 김동철  
윤지영

---

# How Old Are You?

## 당신의 피부는 몇살인가요?

반짝반짝 눈부신 비타민 光톡스 효과로 어린 피부의 클라이맥스를 경험하세요!

순수 비타민C

25%

스위스킨 셀맥스C



**suiskin**  
Skin Science Laboratory