

TVXTM PVR

따뜻한 연탄 한장 준비 되셨나요?



풀 HD 방송 녹화는 티빅스로 끝.

티빅스



디비코본사 463-810 경기도 성남시 분당구 구미동 192-2 온세통신빌딩 4층대표전화 : 031) 728-1394 팩스:031) 717-8980
디비코 고객센터 463-810 경기도 성남시 분당구 구미동 192 LG트윈하우스 804호 대표전화 : 031) 717-9944
www.dvico.co.kr | www.tvix.co.kr

세계 초우량 기업을 향해가는 원익그룹, 원익인이 함께하는 사보

원익

2008
신년호
vol.13

WONIK
Reliable Partner Around The World

서설 (瑞雪)

아주 조용히 그러나 가슴 설레게 하는 환한 웃음이다.
날아오를 듯이 내리고, 내리듯이 날아오르는 황홀한 몸짓이다.
순식간에 세상을 바꾸어 놓는 신비로운 마술이다.
더없이 가볍고, 더없이 아름다운 하얀 깃털이다.

새해를 맞이하는 일,
누구에게나 공평하게 내리는 이런 서설 같은 것이었으면 좋겠다.



Cover Story

원익머트리얼즈는 2002년 공장 준공과 함께 매년 2배 이상의 매출 신장을 기록하며 사업 영역을 확대하여 왔다. 회사 발전의 기초를 다져온 여러 인물 중 서봉수 팀장(사진 가운데)을 빼놓 수 없는데 그는 기술 혁신을 통한 경쟁력 강화에 주도한 그 동안의 공로를 인정받아 2007년 원익인상 내상을 수상하였다.

원익그룹 사보 | 원익인 2008년 신년호

통권 13호 | 발행일 · 2008년 1월 | 발행인 · 임창빈 | 발행처 · 원익그룹

주소 · 서울특별시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 23층

기획 · 기획조정실 (02-3465-1410) | 편집 · 매직란턴 (02-325-7916)



10



14



20



16



24



28



Contents

- 4** **Chairman Message** +이용한 회장 신년사
- 6** **Ceo Message** +계열사 대표이사 신년사
- 8** **Ceo Message** +계열사 대표이사 신년사
- 10** **Hot Event** + 2007 원익가족 송년의 밤 현장
- 12** **Power of Wonik Technique** + 2007년 원익인상 기술대상 수상한 서봉수 팀장
- 14** **Wonik' s Today** +(주)위닉스 STB사업본부
- 16** **Wonik News** +원익그룹 계열사 단신
- 19** **Discovery of Baduk** + 제3기 원익배 십단전 결승을 앞두고
- 20** **Self Innovation Note** +(주)아토 TS팀 박문수 부장
- 22** **World Company Search** +미국 캐봇 마이크로일렉트로닉스사
- 24** **Scene of Welfare Service** +(주)원익쿼츠 '원익나눔회'의 이웃사랑 김장 담그기
- 26** **Talk Box** + 원익가족 취미들의 새해 소망을 들어봅니다
- 28** **Economic Report** + 당신의 돈을 훔쳐가는 인플레이션
- 30** **Successful Diary** + 성공을 이끄는 다이어리
- 31** **From the CEO** +(주)원익 신동익 대표이사

Chairman Message

+

이용한 회장 신년사

친애하는 임직원 여러분!

2008년 새 아침이 밝았습니다.

풍요와 희망과 기회를 뜻하는 쥐띠의 해,

무자년 새해를 맞이하여 임직원 여러분의 가정에

건강과 행복이 가득하기를 기원합니다.



임직원 여러분!

2008년 우리를 둘러싸고 있는 제반 환경은 결코 우리에게 우호적이지 않습니다. 오히려, 불확실성이 심화되어 경제 여건이 급속하게 악화될 위험성마저 도사리고 있습니다. 지난해 하반기에 현실화된 서브프라임 사태가 장기화되면서 미국 경제의 정착률 우려가 증가하고 있는 가운데, 국제 원자재 가격의 상승으로 우리나라의 경기 상승기조도 둔화될 위험성이 증가하고 있는 것이 현실입니다. 특히, 우리그룹의 주력사업인 반도체 및 건설분야의 경영여건은 올해도 어려울 것으로 보입니다. 이러한 경영환경에 효율적으로 대처하기 위해서는 실로 체계적이고 다각적인 노력이 필요하다고 할 것입니다.

우선 기존 사업부문에서는 마케팅 역량의 강화를 통해 글로벌 경쟁력을 강화하고 수익성 확보를 통해 재무구조를 개선하는 데에 진력해야 합니다.

급변하는 시장환경 속에서 지속 가능한 성장의 관건은 체계적인 정보 입수와 전략적인 대응체계를 구축하는 것입니다. 시장을 꿰뚫어보는 눈을 키우고 무엇을 해야 하는지에 대한 깊은 고민과 성찰이 필요합니다. 경쟁력 있는 제품을 확보하고 새로운 시장을 개척해야만이 생존할 수 있다는 냉엄한 현실을 직시해야 합니다. 또한, 제반 경영활동을 시스템화하고, 그 기반 위에서 공정하고 투명하고 신속한 의사 결정이 이루어지도록 해야 하겠습니다. 이와 아울러, 금융환경 변화에 대응하여 리스크 관리를 한층 강화해야 할 것입니다.

한편, 우리 그룹의 지속적인 성장을 도모하기 위해서는 신규 시장을 선점함과 아울러 미래 성장동력을 확보해야 한다고 생각합니다.

성장기조가 정체될 수 있는 위험을 극복하고 새로운 도약을 이룩하기 위해서는 사업구조의 고도화와 아울러 차세대 신성장 동력사업에 참여하는 방안을 적극 강구해야 할 것입니다. 이를 위해서는 과감한 발상의 전환을 통해 새로운 사업영역을 개척하는 것이 무엇보다 중요합니다. 외부 동력을 효율적으로 활용할 수 있는 우수 인재의 확보와 M&A 활동도 강화해야 하겠습니다. 경쟁력 있는 사업을 끊임없이 발굴함으로써 시장을 선점하는 것이 중요합니다. 이러한 측면에서 중장기 성장전략에 대한 체계적인 검토와 분석, 이에 기초한 끊임없는 경영혁신이 시도되어야 할 것입니다.

기존 사업부문의 경쟁력 강화와 신규 사업부문의 활성화라는 목표는 건강한 조직문화와 그룹 동질성에 대한 인식 없이는 체계화된 추진도, 제대로 된 결실도 맺기 어려울 것입니다. 이러한 측면에서 그룹의 기업문화를 더 한층 심화, 발전시켜야 할 것입니다.

건강한 기업문화는 좋은 회사를 만들고자 하는 작은 노력들이 모여서 이루어진다고 하는 평범한 진리를 깨달아야 하겠습니다. 거창한 구호만을 주창하기 보다는 임직원 서로를 알고 이해할 수 있는 분위기가 확산되어야 합니다. 임직원 모두가 마음과 귀를 열고 서로를 배려하면서, 부족하면 끌어주고 챙겨주며 좋은 부분을 찾으려는 노력이 절실합니다. 공정한 평가와 합리적인 보상도 중요하겠지만, 조직 전체를 진정한 미래 성장형으로 변화시키기 위해서는 따뜻한 격려와 배려가 뒷받침되어야 한다는 사실을 명심해야 할 것입니다. 특히, 올해 어려운 경영환경을 극복하기 위해서는 무엇보다도 팀워크가 중요하다고 생각합니다.

임직원 여러분!

우리에게는 지난 26년간 쌓아온 도전 정신과 열정 그리고, 소중한 고유의 기업 문화가 있습니다. 아무리 어려운 시련이 닥쳐온다고 해도 체계적으로 준비하고 대응한다면 두려울 것이 없습니다. 임직원 모두가 불굴의 의지를 가지고 솔선수범한다면 원익 그룹이 역동성이 넘치는 기업, 생동감이 넘치는 기업으로 거듭나는 것은 그리 어려운 일이 아닐 것입니다. 부디 2008년 자기 혁신과 변화를 통하여 새로운 도약의 기반을 다지는 한 해가 되도록 우리모두 함께 노력합시다.

감사합니다.



2008년 1월 2일

원익그룹 회장 이 용 한

Ceo Message

+
계열사 대표이사 신년사



(주)원익
대표이사 사장 **신동익**

창의적이고 적극적인 자세로 비전 실현의 주체가 되길

원익그룹 임직원 여러분! 2008년 새해 아침이 밝았습니다. 현재 우리를 에워싸고 있는 환경의 변화 속도가 우리 자신의 변화 속도와 어느 쪽이 더 빠를지를 각자가 냉정하게 돌아켜 보고 만약에 환경의 변화 속도가 더 빠르다면 우리 스스로 무엇을 어떻게 바꿔야 하는지를 고민하는 자세가 필요할 때입니다. 우리 모두의 의식 변화와 자기혁신이 없이는 금년도 목표 달성은 불가능하다고 생각합니다. 기업의 성장 동력의 핵심은 '사람'이며, 우리의 비전을 실현해나갈 주체가 바로 우리 자신이라고 인식하고, 임직원 모두가 새로운 각오로 창의적이고 적극적인 자세로 임하시길 당부합니다.

지난 한해 수고하셨던 임직원 여러분께 다시 한번 진심으로 감사의 말씀을 전하며, 밝아오는 무자년에도 여러분과 여러분의 가정에 늘 행복이 가득하시길 기원합니다.



(주)원익화학
대표이사 사장 **최홍석**

변화의 중심에 서는, 혁신을 주도하는 기업이 되도록

존경하는 임직원 여러분! 올 한해는 어느 때보다도 어려운 한 해가 될 것으로 예상되므로 우리 비전을 실현하는 회사를 만들기 위해 당부의 말씀을 드립니다.

첫째, 글로벌 경쟁력을 갖추도록 합니다. 모든 시스템과 품질을 국제적 표준에 맞추어 글로벌 경쟁력을 갖추기 위하여 더욱 적극적으로 도전하는 노력이 필요합니다. 둘째, 혁신과 창조적인 활동이 필요합니다. 기존 사업은 창조적인 활동으로 혁신하여 성장 기반을 더욱 공고히 하고, 미래 성장 동력인 신규 사업도 과감하게 추진하여 장기 비전을 실현할 수 있는 준비가 되어야 합니다.

금년은 많은 변화가 우리를 기다리고 있습니다. 변화의 중심에 서서 고객과 함께 미래를 준비하는 기업, 혁신을 주도하는 기업이 되도록 다 함께 노력합니다. 원익가족 여러분, 그 동안 보여주신 열정과 노력에 존경을 표하며, 새해를 맞이하여 모든 임직원들과 가정에 행복이 가득하시길 다시 한번 기원합니다.

2008년

인재육성, 원가절감, 열린경영을 중점에 두며

금년에도 지방 주택경기가 호전될 기미가 보이지 않고 있기에 더욱 어려운 한 해가 될 것이라 예상됩니다. 우리 회사는 이 어려운 경영 여건을 슬기롭게 극복하여 경쟁력 있는 회사로 거듭 나야 되겠습니다. 그러기 위해서는 임직원 여러분의 뜨거운 애사심의 발휘가 반드시 있어야 합니다. 임직원 여러분! 올해 회사를 경영하는데 있어 가장 노력을 많이 기울일 분야는 인재 육성, '원가절감', '열린경영'입니다.

제일 중요한 것은 사장부터 시작하여 조직의 장들이 끊임없는 자기 성찰을 하여 부하 직원들로부터 마음속으로 존경을 받는 상사가 되어야 한다는 것입니다. 한편 회사 차원에서 각종 동호회를 활성화하여 가족 같은 분위기를 조성하며 우리 회사의 비전에도 있듯이 회사의 여력이 생기는 한 복리후생의 수준을 더욱 높여나갈 것이며, 좋은 회사로 성장하면 최고의 대우를 반드시 해드리겠습니다.



신원종합개발주)
대표이사 사장 **김용화**

‘외형성장과 수익성 확보’를 핵심경영의 축으로

2007년 한 해를 보내고 2008년 새로운 해를 맞고 있습니다.

우리 위닉스는 최근 수년간 계속되는 적자 및 자금 부족 등으로 많은 어려움을 겪어왔습니다. 만 지난 2007년 극복할 수 있다는 가능성과 희망을 확인하는 뜻 깊은 시간이었습니다. 이는 위닉스 구성원들이 모두 열심히 노력했기 때문이며 또한 물심양면으로 지원을 아끼지 않으신 그룹 여러분의 염려 덕분이기도 합니다.

새로이 맞는 2008년은 우리 위닉스에게 매우 중요한 한 해가 될 것입니다. 그동안 추구하여 왔던 지속적인 외형 성장과 수익성 확보라는 두개의 핵심경영 축을 미래 도약의 기틀로 전환 시켜야 하기 때문입니다. 이제 위닉스는 자체 생존이라는 좁은 경영 과제에서 벗어나 그룹의 신성장동력이라는 보다 큰 역할을 수행할 준비도 해야 합니다.

지금까지 우리가 보여왔던 혼연일체의 노력과 의지를 계속한다면 우리가 세운 이러한 목표를 달성하는 것은 그리 어렵지 않을 것이라고 확신합니다. 이를 위해 다시 한번 우리 모두의 건투를 기대합니다. 2008년 새해에 위닉스 및 원익가족 여러분의 무한한 행복을 기원합니다.



(주)위닉스
대표이사부사장 **임창빈**

Ceo Message

+
계열사 대표이사 신년사



(주)아토
대표이사부회장 **장 호 승**

2008년, '미래 경쟁력 확보'를 최우선 과제로 선정하고

2008년 무자년 새해가 시작되었습니다. 전통적으로 쥐띠 해는 풍요와 희망과 기회의 해이기도 합니다. 우리 원익그룹 임직원 여러분들도 새해에는 희망과 꿈을 마음껏 펼쳐는 한 해가 되시길 바랍니다.

2008년은 반도체 시장 환경이 어느 때보다 어려움이 클 것으로 전망됩니다. 그러나 아토는 지난 2년간의 기업 체질 개선을 통한 내실을 다져왔기에 새롭게 시작되는 2008년에는 '미래 경쟁력 확보'를 최우선 과제로 선정하였고 이에 따른 경영슬로건으로 'Quantum Jump'를 위한 완벽한 준비완료의 해'로 정하였습니다. 2008년 중점추진 전략으로 해외마케팅 강화, 주력 제품인 MAHA-SP의 경쟁력 확보 및 경쟁력 있는 제품 개발, 지속적인 경영관리 시스템 및 원가 개선 활동으로 정하였습니다.

친애하는 원익가족 여러분! 올 한 해 우리 모두의 가슴속에 소중한 희망의 씨앗을 심고, 풍성한 행복의 나무를 가꾸는 한 해가 되기를 소망합니다.



(주)원익머트리얼즈
대표이사 사장 **이 준 열**

선진 안전 시스템 정착, 글로벌 경쟁력 확보 등을 추진 과제로

친애하는 원익가족 여러분 2008년 무자년의 새해가 밝았습니다. 먼저 임직원 여러분의 각 가정마다 큰 행운과 복덕이 가득하길 바랍니다.

지난 한 해 우리는 임직원 모두의 노력으로 원료 수급 독점계약 추진, 주요 품목의 안정적 공급 체계 구축 등 많은 성과를 거두었습니다. 2008년 원익머트리얼즈에서 중점적으로 추진해야 될 과제는 선진 환경 안전 시스템 정착, 특수가스 분야의 글로벌 경쟁력 확보, R&D 활성화 및 차세대 신 성장 동력 발굴 및 건전한 기업문화 형성입니다.

존경하는 원익 임직원 여러분! 삶의 풍요로움과 마음의 행복을 함께 누리는 진정한 감동의 무자년 한 해를 만들기 위하여 다시 한번 열과 성의를 다해 봅시다.



(주)브이엘케이
대표이사 사장 **안 봉 훈**

변화와 혁신으로 새롭게 도약할 2008년

지난 해 (주)브이엘케이는 어려운 대내외적 경영 환경에 따라 수익구조를 개선하고 핵심역량을 집중하기 위하여 생산인력 체제를 과감히 정비하고, 미국 ADT사와의 생산협력을 공고히 하는 등 생산기술 경쟁력 확보에 나섰습니다.

2008년은 HD부문에서의 고부가가치적인 활동과 아웃소싱 Co-Work System 구축 등 철저한 기술생산 체제를 통한 이익경영 기반 확립을 최대의 목표로 삼고, 직원 모두가 하나되는 단합된 힘으로, 우리의 목표를 달성하고자 합니다. 연구소와 Excimer 사업분야의 새로운 기술력으로 매출과 이익을 실현하여 브이엘케이의 미래를 바꾸어 나가는 변화와 혁신의 한 해가 될 것입니다.

2008년

회사와 가정, 모두가 발전하는 해가 되길

친애하는 원익가족 여러분! 2008년 戊子年 새해가 시작되었습니다.

올 한 해도 여러분과 여러분의 가정에 건강과 행복이 늘 함께 하시길 진심으로 축원합니다. 아울러 원익가족 모두가 하나로 어우러져 회사와 가정 모두가 발전하는 해가 되길 기원합니다.



한미엘리트기술투자(주)
대표이사 사장 **이용성**

‘고객에게 놀라운 감동을 선사하는 해’로 정하며

2007년 (주)아이피에스는 매우 어렵고 힘든 한 해였다고 생각합니다. 2008년의 상황도 반도체 투자 규모의 감소로 어려움이 예상되지만 우리는 이러한 위기를 기회로 삼아 재도약의 발판을 만들어야 할 것입니다.

사업적으로 ‘2008년은 확실한 Turn Around의 해’인 동시에 우리의 미션은 ‘고객에게 놀라운 감동을 선사하는 해’로 정하고자 합니다. 이는 창의력을 바탕으로 한 신개념 서비스와 마케팅 및 신제품 출시와 긍정적 사고를 기본으로 한 열정적 자세, 따뜻한 동료애를 발휘하여 만들어내는 한미음 문화와 Synergy를 갖추어서 실현할 수 있을 것입니다.



(주)아이피에스
대표이사 사장 **문상영**

축적된 전문성으로 디지털비디오어플라이언스 전문업체로 거듭나려

2008년 무자년에 저희 디비코(주)는 창립 10주년을 맞이하였습니다.

디비코(주)는 디지털영상전문기업으로서, 디지털 트렌드의 변화를 선도할 수 있는 유연한 사고와 해당 분야에 대한 축적된 전문지식을 바탕으로 디지털비디오어플라이언스 전문업체로서 더욱 새롭게 발돋움할 것입니다.

원익가족 여러분 새해에도 건강하시고 복 많이 받으시기 바랍니다



(주)디비코
공동대표이사장 **이지웅**



(주)디비코
공동대표이사장 **이혁**

Hot Event

+ 2007년 원익가족 송년의 밤 행사

취재 | 이락희 포토그래퍼가
사진 | 이임숙 다투



무자년 (戊子年)에는

원익 계열사, 원익가족 모두가 흑자를 내는 부자년 (富者年)이 되길!



지난 2007년 12월 28일 서울 국제전자센터 12층 문화관에서 원익그룹 임원 및 팀장급 200여 명의 임직원들이 참석한 가운데 '2007 원익가족 송년의 밤' 행사가 있었다. 이날 행사는 참석자들이 자유롭게 자리를 이동하며 대화를 나눌 수 있도록 스탠딩 파티 형식으로 마련되었다. 이에 따라 이용한 회장을 비롯한 각 계열사 대표들은 서로 테이블을 오가며 참석한 직원들과 격의 없는 대화를 나누며 그 어느 해보다 따뜻한 송년의 밤을 보냈다.

원익가족 송년의 밤은 임창빈 기획조정실장의 원익그룹 소개로 시작되었다. '원익그룹은 현재 해외 지사 다섯 곳을 포함하여 총 17개의 계열사 1,200여 명의 직원으로 구성된 그룹으로 2007년에는 6,000억 원의 실적을 달성한 중견 그룹으로 성장하였다'고 한 해를 평가했다. 또한 '2008년에는 국제 경쟁력을 더욱 강화하고 미래 산업을 추가하여 모든 계열사가 모두 흑자를 내어 매출 목표인 7,200억 원을 달성함으로써 2009년 목표인 1조 매출의 기반을 닦는 한 해가 될 것'이라고 전망하여 참석한 원익 가족들의 힘찬 박수를 받았다.





이 날의 하이라이트는 '올해의 원익인상' 시상식. 올해의 원익인상은 각 계열사에서 한 해 동안 가장 우수한 업적을 세운 직원들을 추천받아 엄정한 심사과정을 거쳐 대상자를 선정하여 수여하는 상으로, 2004년부터 매년 시상하기 시작하여 원익그룹 최고 권위의 공적 포상으로 자리잡았다.

2007년 원익인상 대상에는 원익머트리얼즈의 서봉수 차장이 선정되었다. 서봉수 차장은 산업용 특수가스 분야에서 신규 제품의 공급 제한 및 기술 지원을 통해 2007년에 190억 원 이상의 매출 증대에 기여했을 뿐만 아니라 국내외 특허를 5건이나 출원하는 등 생산기술 혁신을 통한 경쟁력 강화를 주도한 공로를 인정받아 대상의 영광을 안게 되었다. 대상을 받은 서봉수 차장은 상패와 함께 상금 500만 원을 전달받았으며 4박 5일간의 유급 휴가와 특별 승급까지 받아 참석자들의 부러움을 받았다.

그 외에 기술개발부문상은 아토의 이도형 부장, 생산부문상은 원익쿼츠의 LAM TF Team, 영업/마케팅 부문상은 아이피에스의 조생현 부장, 관리/혁신 부문상은 신원종합개발의 최병용 부장이 수상했으며 각 부문별 수상자들에게는 상패와 함께 상금 300만 원이 수여되었다.

시상식을 마친 후에는 각 계열사에서 참석한 대표이사들의 송년사가 이어졌다. 이들은 모두 '2008년에는 반드시 목표를 초과 달성하여 그룹 발전에 기여하는 기업이 되겠다.'고 약속하며 2008년을 향한 강한 자신감을 송년사에 담았다.

이에 이용한 회장은 송년사를 통해 2007년 한 해는 반도체 및 건설 부문의 경기 침체로 인해 유난히 힘든 해였으나 오히려 2008년을 위한 기초를 다지는 시간이었다며 2008년에는 더욱 밝은 소식이 기대된다는 희망적인 메시지를 전했다.

"원익그룹은 3년 전 매출 6,000억 원을 달성한 후 매출 규모를 확장하는 것보다 내실을 다지는 데 주력해왔습니다. 이제는 우리 원익그룹이 매출 1조 원을 달성할 수 있을 만큼 탄탄한 기초를 다졌다고 생각합니다. 2008년에는 기필코 1조 달성의 기반을 마련합시다."

참석자들 역시 우렁찬 박수와 환호로 2008년의 힘찬 도약을 다짐했다.

이날 진행된 송년의 밤은 "원익그룹의 무한한 발전을 위하여!"라는 한 참석자의 건배 제의에 따라 우렁찬 목소리로 '파이팅'을 외치며 마무리되었다.

Power of Wonik Technique

+

2007년 원익인상 기술대상 수상한 서봉수 팀장

취재 | 최지영 프리랜서 기자

사진 | 이암스튜디오

끊임 없는 기술 개발, (주)원익머트리얼즈의 사업 영역 확대의 기틀이다

(주)원익머트리얼즈 품질보증팀 서봉수 팀장은 2007년 '올해의 원익인상 기술대상'을 수상했다. 그는 국내에 몇 안 되는 특수 가스 전문가로서 최근 국내 특수가스 제조 종합 메이커로 급부상하고 있는 (주)원익머트리얼즈의 사업 초기부터 터를 다지며 지속적으로 사업 영역을 확대에 기여해왔다.



원익머트리얼즈는 지난 2002년 11월, (주)아토의 특수가스사업본부로 충북 오창과학공단자에 공장을 준공한 이래 지난 2006년 12월 원익그룹의 창립 25주년과 함께 독립 사업체로 출범했다. 현재 총 6300평의 대지면적에 공장동 800평, 사무동 500평 및 저장실 530여 평 규모의 시설을 가동하고 있는데, 초기에는 이산화탄소, 질소, 암모니아 같은 세 가지 아이템의 고순도 정제사업으로 시작하여 지금은 PH3(포스핀), PH3 Mx포스핀 혼합가스와 같은 특수 혼합가스까지 제조 공급하고 있다.

이처럼 원익머트리얼즈는 공장 준공과 함께 매년 2배 이상의 매출 신장을 기록하며 사업 영역을 확대하는 등 그 발전의 기초를 든든히 다져왔는데, 이같은 회사의 발전을 이야기할 때 빼놓을 수 없는 인물이 서봉수 팀장이다.

사업아이템 3종에서 35종까지 확대시킨 기술 개발의 힘

무엇보다 서봉수 팀장은 2002년 공장 설립 때 현장 컨테이너 생활부터 시작한 창립 멤버이다. 당초 품질보증 업무를 위해 타사에서 초빙돼 왔지만, 특수 가스 분야의 전문가가 많지 않은 터라 공장 건설에서부터 생산까지 모두 총괄할 수밖에 없었다고 한다.

“그때 다섯 명 정도가 함께 일했는데 낮에는 공사 현장을 체크하고, 밤이 돼서야 본 업무를 할 수 있었어요. 그러다 보니까 저녁 9시쯤에 공사가 끝나도 매일같이 12시 1시까지 모여서 일했죠.”

그는 당시 아토의 연구소에 근무하던 직원들이 합류해서 품질, 영업 등 업무를 분담하고 열심히 소화해 주신 덕분에 안정적인 기반을 다졌다는 겸손의 말과 함께 그 멤버들을 영원히 잊지 못할 것이라고 회상한다.

2002년 11월 공장 설립 이후, 초기에는 이산화탄소, 질소, 암모니아 이 세 가지 아이템을 고순도로 정제하는 사업으로 기반을 닦았다고 한다. 그러던 중 2003년에 업계에 큰 사건이 생겼다고 한다. 당시 메이저 경쟁사에서 폭발사고가 일어나면서 반도체 메이커 등 가스 수요업체들이 새로운 물량 공급처를 찾았고 원익머트리얼즈는 마침 준비 작업을 다 마쳐 놓은 상황이었다.

“보통 특수가스 한 아이템이 수요업체에 채택되는 데는 6개월에서 1년 정도의 시간이 걸립니다. 그 당시 제품을 재빠르게 공급할 수 있는 업체가 거의 없던 상황이었으나 원익머트리얼즈는 가능했기에 거의 대부분의 반도체업체들이 우리 회사를 찾았죠. 1~2년은 족히 걸릴 일을 2~3주 내에 일사천리로 처리해냈습니다.”

사실, 그 짧은 기간에 회사로서는 지금과 같은 종합 메이커로서 성장할 모든 준비를 끝낸 셈이라고 한다. 2006년 12월 원익머트리얼즈가 본격 출범한 이래 꾸준히 사업 아이템을 키운 결과 지금은 총 35종 정도로 확대되었다고 한다.

꾸준한 자기 계발로 개인경쟁력, 회사경쟁력 키워야

서봉수 팀장의 또 다른 업적으로는 미국에서 수입하던 제품의 국산화를 들 수 있다. 현재 원익머트리얼즈의 NH₃는 ‘세븐 나인(7N)’의 순도, 다시 말해 99.99999%의 순도를 자랑하는데, 이를 위한 분석 기술을 국내 최초로 개발한 주인공이 바로 서봉수 팀장이 분석 기술 개발로 그간 미국에서 수입하던 제품들을 국내에서 공급할 수 있게 되었다고 한다. 또한 이를 포함하여 국내외 특허등록을 완료했거나 출원 중인 기술은 모두 5건에 이른다고, NH₃ 정제기술과 SF₆ 정제기술, 삼성전자와 공동 개발 끝에 국산화에 성공한 NO 정제기술의 국내 특허 및 미국 특허 그리고 NH₃ 대용량 공급 기술에 대한 특허 등이 그것이다.

새로운 기술에 대한 끊임없는 연구 개발과 그로 인한 사업 영역의 확대 이것

이 특수가스 전문가 서봉수 팀장의 공헌이라 요약할 수 있다. 그리고 그에게는 흐트러지지 않는 학습열이 있었다. 그 바쁜 와중에도 대학원 석사 과정을 마쳤고 올해 드디어 학위를 얻었다고 한다. 내년부터는 다시 박사 학위에도 전할 계획이란다.

그간 ‘앞만 보고 달려왔다’는 그는 지금은 사업이 안정화된 시기인 만큼 직원들에게도 강한 카리스마보다는 부드러운 보살핌이 필요한 것 같으며 변화를 꾀하는 중이라고 말한다.

그럼에도 그는 매우 엄격한 상사이다. 지금은 15명으로 늘어난 직원들에게 조금이라도 더 많이 가르쳐주고 싶은 마음에 자꾸 꾸짖게 된다고, 그리고 마지막까지 실수는 용납할 수가 없다. 업무 특성상 한 번의 실수는 어마어마한 사고를 초래, 수년간 쌓아온 탑을 한순간에 무너뜨리기 때문이다. 그리고 그는 팀원들에게 되도록 세미나나 학습 기회를 많이 주려하고 독려한다. 자신부터 늘 업무와 학습을 병행하는 만큼 팀원들에게도 늘 공부 거리를 던져준다. 그는 ‘지금은 계속 학습해야만 발전하는 실력시대임을 확고히 믿기 때문이다.’

‘평생 근무할 곳으로 여기며 성실히 일하되, 꾸준한 자기계발로 경쟁력을 갖추라’ 이것이 자신을 믿고 따라주는 후배들에게 늘 강조하는 말이다.

그는 회사의 올해 매출 192억 원을 내년에는 330억 원으로 끌어올리기 위해 자신의 위치에서 최선을 다하며, 지금까지와 같이 끊임없는 연구 개발에 힘쓰며 새로운 사업 영역을 발굴해나갈 계획이라고 밝힌다.



Wonik's Today

+

(주)위닉스 STB사업본부

취재 | 이택희 프리랜서 기자
사진 | 이암스튜디오

셋톱박스 전문 기업 (주)위닉스 STB사업본부

해외시장을 무대로 수 년째 40% 이상 가파른 성장 유지

셋톱박스를 개발 및 제조하여 전량 해외로 수출하고 있는 유망 벤처기업 (주)위닉스의 STB사업본부. 1997년 원익텔레콤으로 출발한 (주)위닉스 STB사업본부는 2005년 10월, 현재의 이름으로 사명을 바꾸고 기업 혁신을 단행, 인재를 영입하고 제품군을 다양화하는 데 성공했다. 덕분에 지난 3년간 가파른 성장세를 이어왔으며 2007년에는 매출 규모 기준 동종 업계 10위권 내에 진입하는 성과를 이루었다.



전직원

40명으로 무려 28개국의 세계 시장을 무대로 활동하는 작지만 강한 기업 (주)위닉스의 STB사업본부. 셋톱박스를 연구 개발, 생산하여 전량 유럽, 중동, 미주, 러시아 등으로 수출하고 있는 IT정보통신 분야의 벤처 기업이다. 서비스 종류에 따라 위성방송용, 케이블용, 지상파용, 아이피박, 스텐타넷을 통한 방송용 셋톱박스용에 이르기까지 다양한 셋톱박스를 개발하고 있으며 직접 수출할 수 있는 해외 영업망까지 갖추고 있다. 셋톱박스(Set-top Box)란 TV에 케이블이나 위성방송을 수신하거나 인터넷 접속을 위해 필요한 장치로서 주로 TV 박스 위에 설치하기 때문에 '텔레비전 위에 설치된 상자'라는 뜻으로 '셋톱박스'라는 이름이 붙었다고 한다. 홈 네트워크 산업이 급속도로 발전하면서 국내에서도 이 '셋톱박스'가 황금알을 낳는 산업으로 각광받고 있다.



2007년 10위권 진입, 셋톱박스 업계 선두기업으로 자리매김하다

현재 국내에서 셋톱박스를 개발하여 수출하는 회사가 60여 개 정도 있는데 (주)위닉스 STB사업본부는 지난 2007년 10위권 내에 진입하는 데 성공함으로써 셋톱박스 업계의 선두 기업으로 자리매김하게 되었다. 특히 높은 수준의 기술력을 갖추고 있어 OEM방식 대신 ODM 방식(Original Design Manufacturing : 제조자 디자인 방식)으로 수출함으로써 해외 시장에서 제품의 부가가치를 높이고 있다.

STB사업본부의 직원들은 대부분 해외 바이어를 상대하는 업무가 많기 때문에 사무실 풍경이 여느 회사와 다른 점이 있다. 퇴근 시간이 가까워질수록 바빠진다는 점이다. 해외사업부의 김한석 부장은 사무실 풍경을 이렇게 설명한다.

“한국 시간으로 대어섯 시쯤이면 주요 거래선이 있는 유럽이나 동종 지역에서는 대부분 업무를 시작하는 오전 시간이에요. 이때부터 서로 약속이나 한 듯이 일제히 전화벨이 울려대기 시작합니다. 시계를 보지 않아도 5시가 되었다는 것을 알게 됩니다. 남들 퇴근 준비하는 시간에 우리 회사는 가장 바빠지죠. 바이어들의 오다가 썰도하면 새벽까지 업무가 이어지기도 하지만 오히려 이런 점이 해외 영업의 매력이라고 생각합니다.”

해외 사업의 매력은 또 있다. 잦은 해외 출장이다. STB연구소의 수석연구원인 양태석 실장은 영업팀 직원들뿐만 아니라 연구소의 엔지니어들도 해외 바이어들과 기술 상담을 해야 하는 일이 많기 때문에 연구소 엔지니어들의 해외 출장이 잦다고 말한다.

“우리나라에는 없는 신호를 수신하는 셋톱박스를 개발해야 하기 때문에 엔지니어들의 현지 출장이 잦은 편입니다. 반드시 현지에서 테스트를 해보야 하거든요. 해외 출장이 잦으니까 재미있는 에피

소드들도 종종 발생해요. 교통편이 연착되는 바람에 외국의 낯선 시골 마을에 발이 묶여 있었던 적도 있었지요. 처음엔 당황하기도 했지만 이젠 웬만한 위기 상황에는 당황하지 않을 정도의 배짱이 생겼습니다.”

이 정도 소개만 들어도 STB 사업본부의 직원들은 글로벌 인재들로서 영어 실력은 기본이라는 것을 짐작할 수 있다.



셋톱박스 전문회사를 넘어 종합정보통신회사를 향해

(주)위닉스 STB사업본부는 최근 3년간 괄목할 만한 성장을 이루었다. 2000년 회사 설립 후 2005년 25만 대의 셋톱박스를 해외에 수출하여 매출 100억 원 달성한 것을 시작으로 이듬해 55만 대를 수출, 192억 원을 달성하였으며 2007년에는 72만 대를 수출하여 305억 원의 매출을 달성했다. 최근 3년 매년 40% 이상의 성장률을 기록하며 가파른 상승 그래프를 이어가고 있다. 이 같은 성장의 요인으로 김한석 부장은 내부 혁신과 개혁을 꼽았다.

“2004년부터 5월을 기점으로 기업 혁신을 시작했어요. 연구소의 엔지니어들 뿐만 아니라 영업팀에도 업계에서 실력을 인정받는 인재들을 대거 영입하고 과감한 재투자를 실시하였습니다. 신규 제품을 다양하게 개발하고 바이어들을 밀착 지원하면서 2005년부터 성과가 나타나기 시작했습니다.”

지난 2007년에는 매출 신장 외에도 굵직한 성과를 몇 가지 더 꼽을 수 있다. 1개뿐이던 대형 거래선이 전략적 업무 협력을 통해 3개로 늘어났으며, 소매 시장 중심의 영업 활동에서 탈피하여 세미클로즈드 마켓에 진출하게 되었다. 이탈리아에 MHP 멀티미디어 홈 플랫폼 기능을 탑재한 제품을 수출하면서 본격적으로 세미클로즈드 마켓 진출에 성공한 것이다. 이는 클로즈드 마켓 즉, 고수익을 창출할 수 있는 방송사업자 시장까지 공략할 수 있는 교두보를 마련했다는 점에서 큰 의미가 있다. 클로즈드 마켓 진출에 성공하게 되면 대량의 제품을 안정적으로 공급할 수 있는 시장에서 1~2000대 수준을 넘어 연간 1~200만대 규모의 제품 공급이 가능해지게 된다.

2008년에는 클로즈드마켓 진출에 성공하여 117만대를 수출로 450억 원의 매출을 달성하는 것이 목표라고 한다. 금년에는 HD규격의 셋톱박스, WMC(위닉스미디어센터) 리눅스 베이스의 HD 아이피박스 등 하이엔드(최첨단) 제품군이 다수 출시될 예정이라 수출은 순조

롭게 진행될 것으로 예상된다고 한다. 하지만

셋탑사업본부장을 맡고 있는 김성호 전무는 (주)위닉스의 STB사업본부가 ‘셋톱박

스 전문 업체’라는 타이틀에 안주하지 않을 것이라고 한다.

“앞으로 시장은 모든 경계를 허물어 버리는 디지털 컨버전스가 더욱 가속화될 전망이다. 우리 회사 역시 셋톱박스 전문회사에 만족하지 않고 지능형 홈네트워크 핵심 제품을 개발하여 방송통신 시장까지 진출할 수 있는 종합정보통신회사로 성장하는 것이 중장기적 비전입니다.”

Wonik News

+ 원익그룹 계열사 단신

원익그룹



디비코(주)



WONIK Brief News

2007년도 송년의 밤

원익그룹은 지난해 12월 28일 오후 6시 국제전자센터 12층 문화관에서 송년의 밤 행사를 가졌다. 이날 송년의 밤에는 그룹 회장 이하 그룹 전 임원 및 팀장 등 200여 명이 참석하여, Opening을 시작으로 원익그룹을 소개하는 프리젠테이션 시간을 가졌고 이어 한 해 동안 원익그룹의 발전에 기여한 직원들에게 원익인상을 수여하였다.

그룹 회장 및 각 계열사 대표이사의 2007년을 마무리하는 송년사와 함께 건배 제의로 단합의 의지를 다지고 현란한 전자현악팀 '베세티'의 공연으로 송년의 밤 행사의 분위기를 한층 끌어올렸다. 2시간 여에 걸친 원익그룹 송년의 밤 행사에 참석한 각 계열사 임직원들은 2008년을 위한 힘찬 도약을 다짐하였다.

2008년도 사무식

원익그룹은 1월 2일 오전 9시 국제전자센터 12층 문화관에서 2008년도 사무식을 가졌다. 이날 사무식에는 그룹 회장 이하 전 임원 및 서울지역 근무 전 직원 200여 명이 참석하였다.

사무식 시작 전 준비된 다과와 함께 각 계열사 임직원들은 서로 새해 인사를 나누며 신년하례의 시간을 가졌고, 사무식은 국민의례 후에 2008년도 신규 임원 및 승진 임원들에게 임원 사령장을 수여하고 그룹 회장의 신년사 순서로 진행되었다. 사무식 후에는 그 자리에서 간단한 다과회를 가지며 임원들간의 담소 및 인사를 나누며 새해 새로운 포부를 다졌다.

2008년형 HDTV 수신카드 '퓨전HDTV7 RT GOLD' 출시

HDTV카드의 시장 점유율 1위의 선도 기업 디비코(주)는 지난해 12월 18일 2008년 HDTV 수신카드 시장에 돌풍을 일으킬 '퓨전HDTV7 RT GOLD'를 출시했다.

'퓨전HDTV7 RT GOLD'는 2008년 시장을 겨냥하여 새로운 HDTV 수신카드 시리즈를 준비 중인 디비코의 첫 신호탄이다. 2006년 HDTV 수신카드 시장의 큰 이슈가 되었던 '퓨전HDTV5RT GOLD'의 후속 모델로, 높은 성능과 다양한 부가기능을 제공하는 HDTV 수신카드 프리미엄 제품이다.

이 제품은 엑시브사의 최신 실리콘 튜너인 XC5000 및 65나노 공정의 삼성 S5H1411 최신 수신 칩 장착과 디비코만의 독창적인 알고리즘을 적용하여 현존하는 HDTV중 가장 뛰어난 성능을 보여준다. 자체적 실험 결과 타사 최신 6세대 튜너를 장착한 제품에 비해 최대 5dB이상 높은 수신율을 지원하며, 아날로그 영상의 화질이 개선된 제품으로 실리콘 튜너를 사용한 제품 중에서는 최초로 디지털 케이블 신호(QAM)를 지원한다.

'퓨전HDTV7 RT GOLD'는 최신 PC동향인 슬림PC에 적합한 최소 사이즈의 기판 설계로 인해 PC내부의 공기흐름이 원활하게 순환되며 발열량을 크게 줄였다. 또한 대기 시 튜너와 수신칩 전원을 차단하여 소비전력을 크게 낮추었으며, 이로 인해 PC성능의 안정성과 소음에 결정적인 영향을 미치는 PC내부 온도를 기존 제품에 비해 상당히 낮추어 준다. 또한, 국내에서 유일하게 RoHS(Restriction of Hazardous Substances) 인증을 받은 부품으로 제작되어서 제품 폐기시 문제가 되는 유해물질을 방지하는 등, 친환경 추세와 저전력 소모에 걸맞는 설계를 도입했다.

사용 환경에서는 윈도우 비스타 프리미엄 인증을 획득하여 국내 HDTV 수신카드 업체 중 유일하게 윈도우 비스타 32, 64 비트 인증 드라이버를 제공해 어떠한 OS에서도 최적의 HDTV 방송을 즐길 수 있다.

기존 시리즈의 획기적 특징이었던 파워녹화 기능에서 업그레이드된 파워업 예약녹화는 RT(Real time Clock) 기능이 내장돼 예약한 시간에 스스로 PC가 부팅되어 HD방송을 자동으로 녹화하고, 녹화가 끝나면 자동으로 전원이 꺼지는 최신 방송 예약 기술이다. 이 기능으로 인해 출타중, 새벽 시간 등에 놓칠 수 있는 프로그램들도 문제없이 풀HD로 녹화할 수 있다.

이와 함께, 원하는 영상에서 정지 시킨 후 언제나 그 상황에서 다시 시청할 수 있는 타임머신 기능, TV프로그램의 대화내용을 자막으로 처리하는 아날로그 및 디지털 클로즈드 캡션 기능, 전자 프로그램 가이드(EPG) 지원, 슬로우모션 기능, 구간 반복, 취침예약, 화면확대, 듀얼기능, 화면 캡처 기능 등 다양한 부가 기능들이 모두 지원되며, 무선 리모컨으로 이 모든 기능들과 PC메인 전원까지 컨트롤 할 수 있다.

실바니아 BriteSpot 램프 출시 기자간담회 실시

(주)원익은 지난해 10월 2일 본사회의실에서 조명산업신문, 전기신문, 조명잡지 등 기자들을 초빙하여 SYLVANA의 BriteSpot ES50 35W와 AR111 SIZE의 BriteSpot ES111 35W & 70W 제품을 선보였다.

금번 기자간담회를 통해 공개한 SYLVANA의 신제품 BriteSpot은 기존 할로겐 램프 대비 6배 이상의 긴 수명과 4배 이상의 고효율을 자랑하며 유럽의 신에너지 규제 정책을 만족시킬 정도의 고효율 친환경성을 그 특징으로 하고 있다. 또한 숲, 레스토랑, 호텔, 갤러리, 백화점 등의 인테리어 조명은 물론 주택용 조명, 문화 공연장 등에도 널리 사용할 수 있으며, 기존 할로겐 100W 보다 15% 이상의 높은 조도를 낼 수 있어 실질적인 에너지 절감 효과는 80%에 이른다. 원익은 향후 적은 광원으로 동일한 조도를 낼 수 있는 제품의 우수성을 집중 홍보함으로써 백화점, 호텔, 갤러리 등 고급 인테리어를 지향하면서도 비용 절감의 압박을 받는 소비처를 공략할 것이며 또한 이에 어울리는 다양한 디자인의 등기구도 함께 선보여 시장을 선도해 나갈 계획이다.

임직원 간단한 아침제공 프로그램 실행

(주)원익은 아침식사를 거르는 임직원에게 건강한 아침을 제공하자는 취지에서 간단한 식사를 제공하고 있다. 간단한 아침으로 따뜻한 베이커리 컵라면, 김밥 등 다양한 메뉴와 커피, 우유 등을 함께 제공하여 임직원들로부터 높은 호응을 얻고 있다.

대다수 임직원은 간단한 식사를 하면서 바쁜 아침에 차분해질 수 있고, 일의 능률도 오른다고 긍정적으로 생각하고 있으며, 이용자가 꾸준히 늘고 있다. 원익은 간단한 아침 제공을 통해 중장기적으로 임직원 건강 증진과 업무 능률 향상에 도움이 될 것으로 기대하고 있다.

하반기 경영전략 워크숍 실시

(주)원익은 지난해 11월 30일에서 12월 1일까지 1박 2일간 팀장급을 대상으로 강원도 평창에서 '핵심 전략 달성 워크숍' 실시하였다. 이번 워크숍은 마케팅 기능 향상, 소싱 강화 및 직원 동기부여의 Action Plan 수립이라는 3가지 테마를 가지고 이루어졌다. 진행 방식은 정해진 3가지 테마에 대하여 3개조로 나누어져 브레인스토밍 방식의 집중 토의를 거쳐 그 결과물을 발표하는 시간으로 구성되었다. 금번 워크숍은 2008년도 핵심전략 달성을 위한 실천방안 마련 및 공유, 공감대 형성에 취지가 있으며 채택된 실천 방안은 회사의 적극적 지원 아래 2008년부터 시행될 예정이다.

부품/소재개발사업자 지정 및 엑시머 램프 특허 등록

(주)브이엘케이이는 2007년 9월 산업자원부로부터 '엑시머램프유니트'에 대하여 부품/소재개발사업자로 지정되는 한편, 11월에 2건의 특허를 추가적으로 취득함으로써 엑시머램프 기술 분야에서 총3건의 특허를 보유하게 되었다.

반도체 LCD패널 세정공정에 사용되는 '엑시머램프유니트' 개발은 차기 (주)브이엘케이이의 새로운 수익원으로 부상 중에 있으며, 사업 영역 확대를 위하여 국내뿐만 아니라 해외에도 특허를 출원중에 있다.

ISO27001 인증 획득

(주)아이피에스는 지난해 11월 26일 실시된 ISO27001 인증 심사를 통과하였다. 지난해 9월 11일 보안 인증 TFT 구성을 시초로, 10월 12일 보안 정책, 지침 절차를 수립하였으며 전 임직원을 대상으로 정보화 인증 교육을 실시하였다.

ISO27001 인증 획득은 전 임직원들의 화합된 노력의 결과로써 앞으로도 아이피에스는 정보 보호를 위한 지속적인 노력을 경주할 것이다.

(주)원익



(주)브이엘케이



(주)아이피에스



Wonik News

+ 원익그룹 계열사 단신

WONIK Brief News

(주)신원종합개발



쾌적한 환경의 최첨단 아파트, 상도동 신원아침도시 분양

신원종합개발(주)은 동작구 상도동에 신원아침도시를 2008년 1월 모델하우스를 오픈, 분양 개시할 예정이다. 이번에 분양하는 상도동 신원 아침도시지는 지하 4층~지상 20층 총 16개동 882세대로, 주변에 접하고 있는 중앙하이츠와 한진해모로까지 합치면 3,000세대 이상의 초 대규모 단지가 형성된다.

상도동 신원아침도시지는 정보통신 특등급아파트, 열병합발전시설에 의한 난방, 홈네트워크에 의한 가스, 난방기구의 원격 제어가 가능한 최첨단 아파트로 시공되며, 상도근린공원에 인접하여 아파트 내에서 사계절 공원 전망과 쾌적한 자연 환경을 갖추고 있는데, 특히 고층부에서는 한강조망도 가능해 그 가치가 주목된다. 7호선 상도역과 송실대입구역이 도보 5분 거리이며 올림픽대로, 남부순환도로, 한강대교 등을 통해 서울 전역으로 이동이 편리하다. 주변에 10여 개의 초·중·고교와 3개의 종합대학이 위치하고 있어 우수한 교육 환경을 자랑하고 있다. 아울러 단지 옆에 초등학교가 추가로 신설될 예정이다.

(주)원익쿼츠



제 44회 무역의 날 대통령 표창수상

지난해 11월 30일 서울 코엑스에서 열린 제44회 무역의 날 기념식에서 (주)원익쿼츠가 천만불 수출탑을 수상하고 최흥석 대표이사가 수출유공자에 대한 우수 경영인으로 선정, 대통령 표창을 받았다. 이번 표창은 반도체용 Quartz가공 부문에서 Market Share 19%를 차지하는 세계 2대 Quartz 가공업체로의 성장과, 미국, 대만, 독일 현지 공장을 설립한 글로벌화 성공 기업으로서 세계 주요 반도체 회사에 한국 반도체 소재의 우수성을 알리게 한 성과와, 한국산 소재의 품질/납기/가격 경쟁력에 대한 신뢰도를 높여 수출 확대에 기여하였다는 공로가 인정되어 수상하게 되었다.

원익쿼츠는 1983년 설립 당시부터 반도체용 Quartz Ware의 제품 수출로 해외 시장을 개척하였고, 이번 수상으로 수출 기업으로의 입지를 더욱 굳건히 하고, 글로벌 기업으로의 성장을 더욱 가속화할 예정이다. 이날 기념식에서 최흥석 사장은 "반도체 제조용 Quartz 기술의 향상을 위하여 밤낮없이 지속적인 노력을 기울인 전 직원들과 함께 수상의 기쁨을 나누고 싶다"고 소감을 밝혔다.

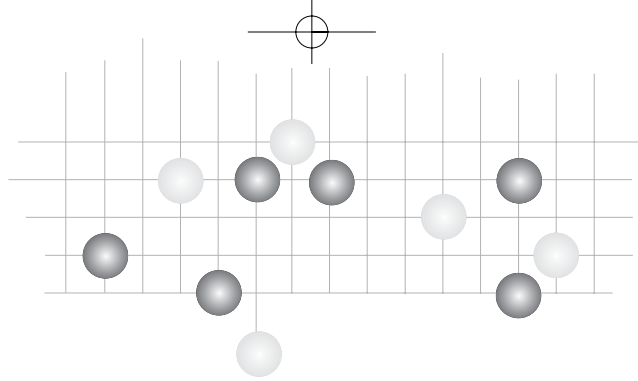
(주)아토



한마음봉사단, 겨울철 대비 김장봉사활동 실시

2007년 4월에 발대식을 한 아토 한마음봉사단이 이번에는 겨울철 대비 김장 봉사활동을 하였다. 이번 송암동산 어린이들과 함께한 김장은 겨울철을 대비해 아토 한마음봉사단이 준비한 활동으로 추운 날씨 속에서도 모두가 즐거운 마음으로 김장을 담궜다. 금번 함께한 김장은 이번 달 양로원인 '천사의집'과 무의탁 독거노인에게도 전달되었다.

한마음봉사단은 그동안 송암동산 어린이들에게 매달 방문하여 청소와 화단작업 및 식목작업, 농작물 키우기 등 바쁜 일정 속에도 꾸준히 아이들과의 교감을 키워왔다.



Discovery of Baduk

제3기 원익배 십단전 결승을 앞두고

4강 진출자 중,
십단전의 최후 승자는
누가 될 것인가



지난 5월 예선을 시작한 제3기 원익배 십단전의 4강 진출자가 모두 가려졌다. 지난해 11월 27일 이영구 6단이 안조영 9단을 이기고 4강에 선착한 뒤 12월 6일 열린 나머지 세 판의 8강에서 목진석 9단, 이창호 9단, 백홍석 5단이 차례로 승전고를 올렸다.

이영구 6단은 시드를 받고 8강에 오른 전기 우승자 안조영 9단을 단칼에 누르고 물가정보배에 이어 다시 한 번 결승 진출을 노린다. 이영구 6단과 4강에서 맞붙을 이창호 9단 또한 쉽게 양보할 수 없는 처지이다. 전시랜드 우승컵을 잇아간 강동윤 7단을 본선 첫 판에서 꺾고 4강까지 순항했다.

목진석 9단은 이정우 6단을 상대로 2007년 89번째 승리를 얻어 이창호 9단
이 93년에 세운 연긴최다승 기록을 1승차로 따라잡았다. 다음 대국은 2007

미스터스 토너먼트이며 이강욱 2년과 전영규 2년의 승자와 대결한다. 미스터스 토너먼트와 바둑리그 플레이오프를 남긴 목진석 9단은 십단 타이틀은 물론 연간최다승신기록 달성에 도전장을 던졌다.

목진석 9단의 4강 상대는 백홍석 5단이다. 백홍석 5단은 이세돌 9단을 탈락시킨 원성진 8단에 승리를 거두며 막ちに ทัพ했다. 인조영 9단, 최철한 9단, 송태곤 8단 등 시드권자들이 첫 판에 탈락한 가운데 전기 준우승을 차지한 백홍석 5단만이 체면을 살렸다.

이번 십단전에서는 강력한 우승후보였던 이세돌 9단과 함께 박영훈 9단, 인조영 9단, 강동윤 7단 등 대부분의 타이틀 보유자들이 고배를 마셔 치열했던 토너먼트를 실감하게 했다.

생애 첫본격가전 타이틀을 노리는 이영구 6단과 백홍석 5단과 부진 탈출의 기회를 노리는 이창호 9단과 목진석 9단 중최후에 웃는 자는 누가 될지에 팬들의 시선이 몰리고 있다. 이 어저는 4강전은 2008년 1월에 열린다.

(주)원익, (주)원익크리스, 신원종합개발(주)가 후원하고 경향신문과 비독TV가 주최하며 한국기원이 주관하는 제3기 원익배 십단전의 우승상금은 3,500만원, 준우승상금은 1,500만원이다. 제하시간은 각자 10분에 40초초읽기 3회이며 돌을 맞춘 사람이 흑백을 결정한다.

4강전 및 결승전 일정

1월 12일 (토) 20시 (생방송) 준결승 1국

1월 19일 (토) 20시 (생방송) 준결승 2국

1월 26일 (토) 20시 (생방송) 결승 1국

2월 2일(토) 20시 (생방송) 결승 2국

2월 9일 (토) 20시 (생방송) 결승 최종국

Self Innovation Note

+

글 | 박문수 부장 | (주)아토TS팀 장비사업부

사진 | 아임스튜디오

(주)아토 TS팀

협력과 셀프 리더십으로 새로운 도전, 더 큰 결실을 바라본다

인생은 저지르는 자의 것이다.'라고 누군가가 말했다. 그리고 '언젠가 해야지'가 아니라 '지금 당장'이라고도 했다. 2007년의 우리 TS팀은 많은 일을 계획하고 이루어냈다. 우리 팀이 일궈낸 많은 일들을 되돌아보며 내년을 위해 준비하는 마음으로 이 글을 쓰고자 한다. 흔히 인생은 '수습이다'라고 한다. 이런저런 벌여 온 일이 많을수록 거두어들일 것이 많은 법이니 말이다. 비록 예상치 못한 결과나 뜻하지 않은 실패를 하더라도 말이다.

자! 이제부터 당신이 세련된 촌놈이라고 생각하고

살짝 눈을 감아 보자. 상상력과 용기가 당신의 무기다.

여기는 인적이 드문, 두메산골의 시골집이다. 잘 여문 박 넝쿨이 초가지붕을 에워싸고 있다. 지붕이 낮고 흙으로 만들어진 초가지집이다. 허름하고 약한 초가지집 주위를 에워싸고 있는 것이 보이는가? 그렇다. 흙으로 만들어진 낮은 돌담이다. 다양한 큰 돌멩이들 사이에 조그만 돌멩이가 끼워져 있고 황토로 마무리되어 있다. 'жат백담'은 잔 돌멩이나 자갈로 성담처럼 넓고 기다랗게 마주 덧붙여 쌓아 올린 돌담을 말한다. 방풍이 목적인 경우도 있지만 대개는 발에 돌출되거나 흙 속에 감춰진 돌멩이를 수시로 캐내며 쌓는 동안에 이뤄진 돌담이다. 돌과 돌의 귀를 맞추어 쌓고 공간이 생기는 틈을 잔돌과 흙으로 채운다. 거친 땅이지만 밭의 자갈은 흙이 날아가는 것을 막고 태양열을 흡수하여 습기의 증발을 막아 농장물의 성장을 돕는 거름 역할을 한다고 해서 '거름자갈'이라 한다.

제 각각으로 생긴 돌멩이들이 모였다. 주식회사 아토 장비사업부에 제 각각으로 생긴 돌들이 모여 하나의 돌담인 TS팀이 새로 생겨났다. 처음엔 Backbone Robot 개발과 현장에서 일하는 CS팀을 기술적으로 지원하는 TS팀이었다. 하지만 2007년 기구설계팀과 전장기술팀이 모여 장비의 모든 부분에 대한 개발과 기술지원이 가능한 새로운 TS팀으로 거듭났다.

팀이 합쳐지고 처음엔 약간의 걱정도 있었다. 개인의 자존심이 강하고 특이한 개성들을 지닌 팀원들이 과연 하나로 뭉칠 수 있을까 하는 것이었다. 개인의 능력은 탁월하지만, 생김새들이 다른 돌담의 돌멩이들처럼 개개인이 튀는 캐릭터를 지녔기 때문이다. 하지만 이러한 예상을 뒤로하고 새로워진 TS팀은 생각지도 못한 Synergy 효과를 내고 있다.

Synergy'라는 말은 그리스어 수너지스, 수너지아에서 온 말로 함께 일하다, 협력'이라는 뜻을 가지고 있다. '협력'은 다른 개체의 결합을 통해 서로에게 상호 작용을 함으로써 더 큰 효과를 가져온다는 뜻을 지닌 단어이다. 다양한 크기와 모양을 가진 돌멩이들 같은 팀원들이 서로 협력해서 2007년에 잊을 수 없는 황금알을 낳았다.

TS팀의 또 다른 성공 비결은 자유로운 커뮤니케이션이다. 아침 미팅 시간에 직급에 관계없이 자기의 생각을 자유롭게 말할 수 있는 분위기이다. 이러한



분위기가 형성될 수 있는 이유는 스스로 자기가 주인이라는 셀프 리더십을 가지고 있어 팀원 모두가 리더라는 생각을 가지고 있기 때문이다. 누가 리더이고 직원인지는 중요하지가 않다. 팀내에서의 체계와 시스템이 아니라 서로에 대한 믿음과 이해로, 긍정적인 것 같지 않은 작은 희망에서 무한한 잠재력을 현실로 만들어 낸 것이 아닐까 한다.

TS팀이면 누구나 가장 자랑스럽게 말할 수 있는 결실은 팀 내 각 파트에서 아래와 같은 성과를 통해 내놓은 MAHA HP1, 2에 이어 올해 선보인 MAHA SP라는 황금알이다.

전장설계 파트 조립 PC, PCI(ARI) 방식에서 Device-Net 방식으로 바뀌면서 폐쇄형 네트워크에서 개방형 네트워크로 전환되었다. 기 상용되었던 조립 PC의 불안정성을 극복했고, 소프트웨어의 고속 스캔도 가능해졌다. 또한 그로 인해 케이블 배선이 감소되면서 공간 절약이 되었음은 물론 장비 크기도 작아져 심플한 디자인의 MAHA SP가 탄생될 수 있었다.

기구설계 파트 컨셉 설정, 디자인 및 설계를 Top/Down으로 팀워크를 통해 MAHA SP를 개발하였다. 실패비용 예방을 위해 팀원 모두가 셀프 리더십을 갖고 역동적으로 행동한 모두의 결과물이라서 자부심 또한 강하다. 시장 진입 후 '고객의 만족'이라는 남은 숙제가 있지만 최고의 장비가 될 것을 확신한다. 또한 설계 표준화 및 업무 Flow 일원화를 위해 PDM(제품정보통합관리: Product Data Management)을 구축하고 있으며 2008년 일 분기에 완료할 계획이다.

요소 파트 사이트에서 생기는 문제를 본사 연구장비를 통해 테스트하여 문제를 해결하고 앞으로의 방향을 제시해주며, 좀 더 앞선 공정 조건을 개발하여 사이트를 뒷받침해주고 있다.

이울러 신공정 개발에 착수하여, 연내 고객으로 하여금 검증 기회를 부여받았으며, 국책 과제 중 부분품 개발 프로젝트 1차 년도를 무사히 잘 마쳤다.

또한 시뮬레이션 업무를 통해 부품을 설계하고 연구장비로 테스트를 거친 후, 사이트에서 원활히 일을 진행할 수 있게 도와준다. 특히 이번 MAHA SP 장비를 출시할 때, 시뮬레이션을 통한 프로세스 점검을 할 수 있어 도움이 많이 되었다.

백본(Backbone) 파트 반도체 설비에 있어서 역시 중요한 것 중 하나가 wafer 생산성이다. 특히나, 근래 들어 최소의 면적(Foot-print)으로 최대의 생산성을 구현하는 설비는 최고의 경쟁력을 결정짓는 기준이라 해도 과언이 아니다. 이 설비의 생산성은 그야말로 얼마나 이상적인 Transfer 모듈이 구성되느냐가 관건이다. Process 모듈을 제외한 나머지 대기 반송부에서 진공 반송부까지를 일컬어 백본

이라 하겠다. 따라서 올해 백본 파트에서는 설비 생산성을 최대한 끌어올려야 하는 신규 설비 모델 MAHA SP용 백본을 작년 말부터 기획하여 드디어 올해 개발을 완료하였고, 제품 출시에까지 이르렀다. 아직 기획 당시의 목표치에는 미치지 못하지만, 고민속에 많은 밤을 지새운 결과 기존 설비 모델군들에 비해 월등히 향상된 설비 생산성을 확보할 수가 있게 되었다.

이런 결실을 맺게 된 건 반도체 사업본부장님께서 TS팀원들을 믿어주고, 잘 할 수 있다는 동기부여가 이렇게 큰일을 해내게 한 원동력이 된 것 같다. 누구나 알겠지만, 누군가가 나를 믿어주면 자신은 그 믿음에 대한 책임감을 가지게 되고 그 일에 최선을 다하기 마련이다. 그리고 TS팀이 더 나아갈 수 있는 것은 책임 완수를 했을 때 칭찬을 아끼지 않았던 본부장님의 응원과 격려로 다음 단계로 나아갈 자신감을 가질 수 있게 한 힘인 것 같다.

이제 시작된 인연이지만, 여러 많은 상황에 맞닥뜨리며 때론 좌절하고, 때론 눈물짓는다. 그럴 때마다 다시 일어선고, 다시 도전할 힘과 용기가 생기는 건 우리 TS팀원들이 늘 한결같이 함께 할 수 있었던 그 인연 덕분이라 생각한다. 그 새로이 시작된 인연도 한 해를 넘겼다. 아쉬운 많은 것들을 뒤로하고, 서로가 서로를 아끼고, 보살피던 그 따뜻한 마음으로 2007년을 너그려이 떠나 보내고 새로운 활기로 2008년을 맞이하면 좋겠다.



World Company Search

+ 세계기업 탐방, 미국 캐봇 마이크로일렉트로닉스

글 | 황진영 동아일보 경제부 기자

기술개발과 특허로
세계 CMP 슬러리 시장
장악한,

캐봇
마이크로일렉트로닉스

미국 시카고에서 서북쪽으로 30킬로미터 떨어진 오로라에 있는 캐봇 마이크로일렉트로닉스(社). 반도체 원판(웨이퍼)을 평탄하게 만드는 데 필요한 액체인 'CMP 슬러리'를 만드는 이 회사를 방문하면 가장 먼저 눈에 띄는 것은 1층 로비에 걸려 있는 120개의 액자다.

2000년 설립된 후 취득한 특허등록증 120개를 액자에 담아 전시해 놓은 것. 현재 특허 출원이 진행 중인 것도 100개가 넘는다고 했다. 이 회사가 이미 특허를 냈거나 특허 신청을 한 200여 개 기술은 대부분 'CMP 슬러리'와 관련된 것이다.



2006년 중소기업 육성 투어로 이 회사를 방문 부시 대통령



캐봇은 6년간 120개의 특허를 취득했다

캐봇 마이크로일렉트로닉스는 CMP 슬러리 시장에서 세계 1위 기업이다. CMP 슬러리 단일 품목만으로 2005년 2억7000만 달러(약 2565억 원) 매출, 3250만 달러(약 300억 원)의 순이익을 올렸다. 윌리엄 존슨 재무 담당 부회장은 "정확한 시장 점유율을 알려줄 수 없지만 CMP 슬러리 시장에서 2위 기업과 3배 이상 차이가 난다."고 말했다. 반도체 업계에서는 캐봇 마이크로일렉트로닉스의 CMP 슬러리 분야 세계 시장 점유율이 40% 이상일 것으로 추정하고 있다.

짧은 역사, 빠른 성장

캐봇 마이크로일렉트로닉스는 올해로 창립 8주년을 맞는 신생 기업이다. 원래는 CMP 슬러리를 처음 개발한 IBM에 원료를 공급하던 화학 회사인 캐봇의 사업부였다.

존슨 부회장은 "CMP 슬러리 분야의 성장 가능성을 눈여겨보고 있던 당시 캐봇 경영진이 화학 회사의 사업부로 있는 것보다 별도의 회사로 독립하는 게 성장에 더 유리하다고 판단했다."고 말했다.

캐봇에서 시작한 회사여서 '캐봇'이란 이름은 사용하지만 두 회사가 자회사나 모회사의 관계는 아니다. 2000년 9월 캐봇 마이크로일렉트로닉스를 나스닥에 상장하면서 캐봇이 보유하고 있던 지분을 전부 기관투자자들에게 팔았다. 2007년 12월 말 현재 캐봇 마이크로일렉트로닉스의 최대 주주는 10%의 지분을 소유하고 있는 씨티은행이다.

CMP 슬러리는 IBM 칩 제조에만 사용됐다. 하지만 CMP 슬러리를 반도체 원판 평탄화 작업에 사용하면 평탄도가 우수해지고 공정 시간이 짧아지는 등의 효과가 있다는 사실이 알려지면서 삼성전자등 세계 굴지의 반도체 기업들이 캐봇의 고객이 됐다.

윌리엄 클리프 연구 개발 담당 부회장은 반도체 제품이 작아질수록 CMP 슬러리의 중요성은 커질 것이라며 "이 분야는 앞으로도 성장 가능성이 크고, 따라서 우리 회사의 전망도 밝다."고 말했다.

특허로 난공불락의 시장을 만들어

캐봇이 CMP 슬러리 시장의 강자로 올라선 비결은 과감한 연구개발(R&D) 투자에 있다. 캐봇은 연간 매출액의 15% 정도를 R&D에 쏟아붓고 있다. 전체 직원 750여 명 중 R&D 인력만 150명이다. 박사가 60명, 석사가 90명이다. 캐봇이 6년 동안 120개의 특허를 취득할 수 있었던 것도 우수한 R&D 인력들이 회사의 지원을 등에 업고 연구에 매달린 결과라고 한다.

캐봇이 보유한 120개의 특허는 CMP 슬러리 시장에서 강력한 방패가 되고 있다. 다른 회사들이 관련 기술을 개발하면 특허권 침해 소송을 내서 타사 제품의 시장 진입을 막는 것. 하이닉스 반도체에서 근무하다 2001년 이 회사로 옮긴 남철우 박사는 "캐봇은 CMP 슬러리와 관련해 광범위하게 특허를 취득해 놓고 있어서 다른 회사들이 기술을 개발해도 시장에 진입하기가 쉽지 않다."고 말했다.

맞춤형 제품으로 고객 만족시켜

특허 소송으로 경쟁사의 시장 진입을 막는다고 해서 1위 자리를 유지할 수 있을까. 이런 의문을 제기하자 클리프 부회장은 본사 1층에 있는 '클린 룸'으로 안내했다. 투명한 유리 창 안에서 방진복을 입은 연구원 3명이 유심히 컴퓨터 단말기를 들여다보고 있었다. 제품 테스트를 하는 중이라고 했다.

제품 테스트를 위한 클린 룸에 들어간 장비 비용만도 5000만 달러가 넘을 정도로 회사는 고객이 원하는 제품을 만들기에 최선을 다하고 있다



CMP 슬러리란?

반도체 원판 평탄화 작업에 필요한 액체. 원판 평탄화 작업을 할 때 슬러리를 사용하면 화학적 연마와 기계적 연마를 동시에 수행하면서 웨이퍼의 평탄도가 높아진다. CMP 슬러리는 나노급 반도체 개발이 본격화되면서 반도체 평탄화 공정에서 없어서는 안 되는 제품으로 각광받고 있다.

클리프 부회장은 클린 룸에 들어가는 장비만 5000만 달러(약 475억 원)가 넘고, 반도체 회사의 생산 사이클에 맞추려면 3년마다 장비를 교체해야 한다며 하지만 우리가 만든 제품을 실제로 사용하는 고객사와 같은 환경에서 테스트를 하기 위해 클린 룸을 만들었다고 설명했다. 그는 회사마다 원하는 CMP 슬러리의 특징이 모두 다르다며 '우리는 고객들이 원하는 제품에 가장 근접한 제품을 만들어 공급하고 있고, 이것이 우리가 시장에서 1위를 지키는 원동력'이라고 말했다.

주 정부 끌어주고, 연방 정부 밀어주고

캐봇 마이크로일렉트로닉스 본사 2층 복도에는 조지 W 부시 미국 대통령의 사진 액자가 걸려 있다. 2006년 7월 부시 대통령이 이 회사를 방문했을 때 임직원들과 함께 찍은 사진이다. 부시 대통령은 2006년부터 미국 각 주(州)를 돌며 세계적인 경쟁력을 갖춘 중소기업들을 방문하고 있다.

KOTRA 시카고무역관 정종태 관장은 '부시 대통령의 중소기업 투어는 세계적인 경쟁력을 갖춘 중소기업들을 육성하려는 미국 정부의 의지를 상징적으로 보여 주는 것'이라며 미국 연방정부와 주정부는 중소기업들을 육성하기 위한 체계적인 시스템을 갖추고 있다고 말했다.

미국 전역에 93개의 사무소가 있는 연방정부 기관인 중소기업청(SBA·Small Business Administration)은 창업을 도와주는 인큐베이터 역할을 하고 있다. 2006년 SBA가 지원한 창업 자금 규모는 123억 달러(약 11조 6800억 원)에 달한다. SBA는 제품 개발에 대한 자문에서부터 직원 교육에 이르기까지 다양한 지원 프로그램을 운영하고 있다.

주정부의 중소기업 지원도 연방정부에 뒤지지 않는다. 창업은 해당 지역의 고용 증가와 직결되기 때문에 대부분의 주에서 각종 세제 감면과 기업 설립에 필요한 행정 업무를 원 스톱 서비스로 해결해 주고 있다.

KOTRA 북미지역 본부장인 김주남 이사는 '기업 수로 봤을 때 미국 전체 기업에서 절대 다수를 차지하는 것은 중소기업'이라며 미국에 중소기업이 많은 것은 여러 가지 이유가 있지만 중소기업에 대한 정부 지원이 잘 돼 있는 것도 중요한 이유 중 하나라고 말했다. KOTRA 뉴욕 무역관에 따르면 2004년 말 현재 미국 기업 738만 7244개 중 종업원 수 100명 미만의 소기업은 730만 5786개로 전체의 98.9%를 차지한다.

Scene of Welfare Service

+

(주)원익쿼츠 '원익나눔회'의 이웃사랑 김장 담그기

취재 | 최지영 프리랜서작가

사진 | 아임스튜디오

(주)원익쿼츠 '원익나눔회', '마음과 일손을 함께' 하니 모두 행복합니다

지난 해 12월 8일, 아침 9시부터 원익나눔회 회원들이 구미 본사 복지관에 모여들었다. 원익나눔회의 2007년 연중 이웃돕기 활동 가운데 마지막 행사인 김장 담그기에 일손을 보태기 위해서다. 오전에 김장을 담아서 오후에는 주변의 독거 노인과 소년소녀 가장들에게 배달까지 해야 오늘 일이 끝난다.



복지관 2층, 영양사 윤지혜 씨와 식당 아주머니들이 전날 미리 절여둔 배추를 절은 장정들이 식탁으로 적척 옮겨 놓고, 한쪽에서는 양념 버무리느라 손이 바쁘다. “노인들이 오래 두고 먹을 수 있도록 굴을 넣지 않았다.”는 점이 올해 김장 양념의 핵심. 차인홍 씨의 초등학교 5학년인 아들 정운 군이 눈에 띈다. 아버지가 하는 일을 듣고 따라나섰는데, 배추에 양념에 바르는 모습이 다소 서툴지만 누구보다 진지하다. 조성호 씨의 식구들도 모두 동행했다. 둘째 아이를 가져 배가 부른 아내와 껌딱지 큰딸 정은이가 오늘의 행사를 어느 대가족의 김장 담그 풍경으로 바꿔놓는다.

두 시간 만에 김장 무려 100포기가 완성됐고, 박스마다 나눠 담아 여러 대 차로 나눠 실어놓는다. 김장과 함께 나눠줄 라면이 도착하기를 기다리며, 다들 빙 둘러앉아 갖 담은 김장맛을 미리 본다. 따끈한 수육 한 점에 김치를 죽 찢어 걸치고 입안에 넣으니 시원하고 담백하고 매콤한 맛이 그만이다. 그런데, ‘너무 빨리 끝났다’는 게 모두의 후담이다. 근무하느라 참석하지 못한 사우들까지 있었으면 큰일 났을 거라며 웃음을 주고받는다.

원익나눔회 이형길 회장은 원익나눔회 활동이 천천히 체계를 갖추가고 있다고 말한다.

“작년에 한 번 해봤으니 올해는 일사불란하게 움직였죠. 뭐, 작년에 100포기 담아서 25가구에 나눠 드렸는데 올해도 정부에서 지원되는 곳은 되도록 피해서 독거 노인, 손자 손녀 돌보는 노부부, 소년 소녀 가장들 위주로 나눠드릴 겁니다.”



이제, 사랑의 김장 배달 시간. 직원들 차 3대에 나눠 타고 인근의 영세민 아파트를 위주로 출발! 그 중 선산 해평동에 사는 팔순 할머니 댁에는 행사 때마다 꼭 찾아간다고 한다. 무릎이 안 좋아 잘 움직이지 못하는 할머니의 방에 들어서자마자, 모두 두 손을 건너 붙이고, 담은 김치를 넣어 냉장고를 정리하고, 더운물이 안 나와 얼얼한 찬물로 목은 설거지를 하고, 쓰레기를 버리고, 배수구를 정리하고... "할머니, 더 오래 있지 못해 죄송해요."라며 다음 길을 재촉한다.

겨울 찬바람에 길을 서두른다. 구미 시내 영세민 아파트는 김장 배달할 곳이 밀집해 있는 곳. 5층짜리 아파트라 김장과 라면 박스를 나눠 들고 오르내리다 보니 땀방울이 맺힌다. 토요일에는 빈집이 많아 허탕일 때가 많다고. 할 수 없이 저녁 때 다시 방문해야 한다. "직원들이 참여할 수 있는 토요일은 이 분들이 집을 많이 비우고, 평일이나 일요일은 직원들이 좀 곤란하고..."라며, 이형길 회장은 '시간 맞추기'가 큰 어려움이라고 말한다.



원익나눔회는 2005년 6월, '이웃을 배려하자'는 회사의 방침과 함께 12명의 회원으로 출발했다. 회사의 지원금 외에 성과급을 받을 때마다 회원들이 자발적으로 기부한 성금까지 더해져서 지금까지 상당한

기금이 쌓였다고 한다. 이를 바탕으로 명절마다 꾸준히 쌀과 라면을 전해왔고, 현혈 캠페인은 물론 장애인복지회관과 연계한 장애우 돌보기 등 바깥과 '일손'이 필요한 곳을 찾아 함께하고 있다. 특히 도배나 장판 등 집안 곳곳을 손질하고, 장애우들 목욕 돕기, 함께 외출하기 등 '일손'이 무엇보다 필요하다고 한다. 해서 원익나눔회의 모든 활동에는 회원뿐 아니라 누구든 참여할 수 있고, 지금도 그렇게 참여하는 직원들이 많다고 한다. 이들의 활동이 특별한 프로그램이 아니라 '일상'이 되가는 증거이다. "이 일을 하면서 부녀회, 아파트 관리사무소, 통장 등 주변 사람들의 이야기에 귀가 쫓긋해졌다."는 이형길 회장은 앞으로 장애인복지회관과 연계해서 더욱 체계적으로 활동하겠다고 밝힌다.



☆ "이번 김장 담그기와 배달에 참여한 이들을 모두 기억하고 싶다.

이형길, 차인홍과 차정운, 이성기, 도현수, 윤지혜, 😊

조성호와 조정은, 김종진, 하현성, 문현수, 조태영, 윤창민 님!

그리고 근무 때문에 참석하지 못했지만 마음을 함께해준
원익커츠 원익나눔회 회원들 모두들 수고하셨습니다." 🖋️

Talk Box

+
쥘띠들의 새해소망

“원익가족 쥘띠들의 새해 소망을 들어봅니다.”

대비코(주)

영업부, 임경보 과장(1972년 3월 생)

개인 소망 : 내년은 결혼 10주년이 되는 뜻깊은 해입니다. 결혼할 때 MF가 있던 해여서 신혼 여행을 제주도로 가면서 10주년 때는 해외로 아이들과 같이 가기로 아내와 약속을 했습니다. 그동안 일 핑계로 아내와 아이들에게 소홀했던 것을 대신 했으면 하는 작고도 큰 소망이 있습니다.

회사에 대한 소망 : 개발중인 제품이나 판매중인 제품들이 소비자에게 좀 더 손쉽고 편하게 쓸 수 있는 제품으로 국내나 해외에서 동종 최고로 확실한 자리매김이 되었으면 합니다. 지금도 최고라는 자부심이 있지만 일반사람들 누구나 들어도 알 수 있는 그런 회사, 그런 제품으로 거듭나길 바랍니다.

신원종합개발(주)

문경 아침도시, 김홍배 대리 (1972년 12월 생)

개인 소망 : 다가오는 새해엔 침한 색시를 만나 예쁜 가정을 만들어 일콩 달콩 사는 것, 뱃살을 좀 빼고 건강한 몸집이 되는 것입니다.

회사에 대한 소망 : 어렵고 힘든 시기가 있어 비록 아쉬웠더라도, 항상 제2의 가족이란 생각으로 사랑하고 격려하여 모든 직원이 최고의 역량을 발휘하고 그것을 바탕으로 회사가 한층 더 발전하길 소망합니다.

양산 아침도시, 김대제 대리 (1972년 8월 생)

개인 소망 : 양산 한장이 2008년 무사히 준공할 수 있도록 소망하며, 일본어 공부의 원년으로 삼아 아슬프게라도 대화할 정도의 실력을 쌓도록 힘쓸 것입니다.

회사에 대한 소망 : 힘들었지만 잘 이겨온 우리 회사 2008년은 쥘띠 특유의 부지런함으로 더욱 진전할 수 있었으면 합니다.

문경 아침도시, 김용복 대리 (1972년 12월 생)

올해는 '구차니즘'에 빠지지 않게 해주시고... 술과 담배의 유혹에서 벗어나게 해주시고... 이세상의 주인공은 바로 나라는 자신감을 주시우고... 서로 싸우지 않도록 인내심과 이해심을 주시우고... 풀 뜯어 먹는 소리를 해서 낭패를 보는 일이 없도록 현명함을 주시우고... 작은 일에도 행복을 느끼게 해주시고... 늘 당실당실 춤을 추도록 즐거운 일들만 있도록 하여 주시고... 자치지 않는 체력을 주시고... 욕심부리지 않게 해주시고... 돈을 많이 벌게 해주시고...

(주)아이피에스

기획팀, 한성용 과장(1972년 11월 생)

아이피에스가 그 동안 내재되어 있지만 펼쳐지 못했던 웅대한 비전과 열정을 표출해 안으로는 열정적인 회사, 밖으로는 반도체와 LCD, 그리고 SOLAR사업에 이르기까지 대한민국을 넘어 세계적인 기업들과 당당히 겨룰 수 있는 멋진 회사로 변모하기를 바랍니다. 개인적으로는 한석(賢叔)한 아낙네를 만나 아름다운 가정을 꾸렸으면 합니다.

(주)원익머트리얼즈

생산팀, 별정직 강태길(1948년 9월 생)

긴 결혼생활 만큼이나 가족들의 건강과 안녕이 계속되길 기원하며, 모든 임직원들의 화합과 단결이 극대화되길 바랍니다.

영업팀, 장선희 사원(1984년 10월 생)

무자년 새해에는 임직원 모두에게 행복한 일만 생기길 바라며, 아름다운 한 해가 되어 살아가는 모든 이가 보람을 느낄 수 있는 한 해가 되길 바랍니다

(주)원익퀵츠

생산부, 이철영 기장(?) (1960년 12월 생)

다사다난했던 황금돼지띠인 장해년 한해를 뒤로하고 쥐가 주인공인 무자년 새해가 주띠인 자를 더욱 환하게 반기고 있군요. 돌아보니 부족하나마 지난 한해를 열심히 살아온 것 같습니다. 여기 새해에 작은 소망을 몇 자 적어볼까 하네요.

팔순을 바라보는 모친께서 더욱 건강하시길 바라오며 나 하나만을 바라보며 1남 1녀 자식들을 훌륭히 키워 온 사랑하는 마누라의 얼굴에 항상 미소가 가득한 한 해가 되길 바랍니다. 그리고 우리 토끼같은 딸년이 어느새 시집 갈 나이로 치올라 걱정도 되고요. 군에 입대한 막내아들이 무사히 재태할 수 있기를 직지만 소박한 제 소망을 빌어봅니다. 마지막으로 새해에도 직장 동료 여러분들이 더 더욱 가까워지는 한해가 되기를...; 내가 몸담고 있는 나의 직장 (주)원익퀵츠의 앞날에 밝은 영광이 가득하길 바랍니다.

영업부, 대리 박정훈 (1972년 08월 생)

2007년도에는 많은 일이 있었지만 특히 기억에 남는 건 19개월인 딸 정연이가 밤중에 고열로 아파 응급실로 안고 뒀던 일이 기억에 남네요, 똑같은 일을 하셨을 부모님들에게 평소에 잘해야겠습니다. 2008년은 무자년, 주띠인 자의 새해 소망은 두 가지입니다. 첫째, 가족이 모두 건강하게 지내는 겁니다. 건강의 소중함은 아무리 강조해도 지나침이 없을 것 같고요, 적어도 1주일에 3번은 꾸준히 운동을 하리라 다짐을 합니다. 둘째, 우리나라 경제, 특히 반도체 경기가 살아나서 회사가 잘되는 겁니다.

옛말에 쥐는 재앙이나 사고를 미리 감지할 수 있는 영물로 근면함과 왕성한 번식력을 가진 동물로 다산과 재물, 풍요를 의미한다고 합니다. 내년에는 우리 모두가 풍족하게 보낼 수 있는 한 해가 되기를 바랍니다

(주)원익스

경영지원부, 장자중 대리 (1972년 10월 생)

여름에 행복이(둘째아이의 아칭)가 태어납니다. 사랑하는 아내와 우리 행복이 모두가 건강하길 바랍니다.

부품생산팀, 육동규 사원(1984년 3월 생)

식당에 맛있는 음식이 나왔으면 좋겠습니다.^^

부품생산팀, 인영옥 사원(1984년 4월 생)

월급 좀 많이 올려주세요!!

부품생산팀, 조영현 사원(1984년 6월 생)

방진복이나 슬리퍼 지원 좀 많이 해주면 좋겠습니다.



Economic Report

+ 인플레이션

글 | 장경덕 백인경제신문 논설위원

당신의 돈을 훔쳐가는 인플레이션

인플레이션(물가 상승)은 당신의 피 같은 돈을 소리 없이 훔쳐간다. 인플레이션은 침대 매트리스 밑에 꼭꼭 숨겨둔 돈도 훔쳐가고, 안전한 은행 예금통장에 넣어둔 돈도 훔쳐간다. 피땀 흘려 번 돈을 제대로 써보지도 못하고 도둑맞는 것은 얼마나 가슴 아픈 일인가.

인플레이션이 침대 밑의 돈을 훔쳐간다고 하지만 현금 다발이 사라지는 것은 아니다. 뺏겼한 지폐는 고스란히 남아 있다. 예금통장에 표시된 잔고도 줄어들지 않는다. 이자가 붙어 잔고는 조금이라도 늘어난다. 그렇다면 왜 인플레이션을 도둑으로 치부하는가. 지난 10년 한국 경제를 돌아켜 보면 인플레이션의 알미운 이모저모를 발견할 수 있다.



지난 10년 동안은 1997년 11월부터 2007년 11월까지를 말한다. 1997년은 우리나라가 국가부도 위기에 몰렸을 때고 2007년은 한국이 처음으로 1인당 소득 2만 달러를 달성한 해이다. 이 10년 동안 당신은 현금 1억 원을 침대 밑에 숨겨 두었다고 하자. 그 돈다발은 지금도 그대로 남아 있다.

그러나 그 사이 물가는 꾸준히 올랐다. 소비자물가지수는 지난 10년 동안 37% 상승했다. 한 해 평균 3.2%씩 오른 것이다. 소비자물가지수는 우리가 도시에 살면서 먹고, 입고, 즐기고, 배우면서 소비하는 상품과 서비스 가격이 얼마나 오르내리는지를 종합적으로 조사해 산출한다.

소비자물가가 37% 올랐다는 말은 10년 전에 10,000원으로 살 수 있었던 상품과 서비스를 이제는 13,700원을 줘야 살 수 있다는 뜻이다. 다시 말해 10년 전 10,000원과 지금 13,700원의 구매력이 같다는 뜻이다. 그렇다면 지금 1만원으로 살 수 있는 상품과 서비스의 양은 10년 전 1만원으로 살 수 있었던 상품과 서비스의 72.9%(1/1.37)밖에 안 된다. 화폐의 구매력이 27.1% 떨어진 것이다. 지금 당신의 침대 밑에 있는 1억 원으로 살 수 있는 상품과 서비스는 10년 전 7299만원으로 살 수 있었던 상품과 서비스와 같다. 당신의 1억 원은 10년 동안 구매력이 27.1%나 떨어졌다. 이는 인플레이션이 훔쳐간 것이다.

사실 지난 10년 동안의 인플레이션은 인플레이션이랄 것도 없었다. 늘 물가가 너무 빨리 올라 불안했던 우리에게 연평균 3.2%에 그친 물가상승은 아무 것도 아니었다. 물가는 믿기 어려운 정도로 안정됐다. 그만큼 인플레이션이라는 도둑이 훔쳐간 구매력도 적었다는 뜻이다. 그러나 과연 그렇게만 볼 것인가.

우리나라가 중이돈(한국은행권)이 아니라 금화를 쓰는 나라였다면 어땠을까. 이야기를 쉽게 풀기 위해 3.75g(한 돈)짜리 순금반지 하나를 금화 한 닢이라고 생각하자. 이 금반지(금화) 값은 지난 10년 세 2.4배가 됐다.(통계청이 발표하는 품목별 소비자물가지수 중 금반지 가격지수는 이 기간 중 141% 상승했다) 이 금반지(금화)를 진정한 통화라고 본다면, 다시 말해 금을 기준으로 다른 상품과 서비스 가격의 상승률을 비교한다면 지난 10년은 사실상 디플레이션(물가 하락)이 나타난 시기였다.

지난 10년 세 수도비와 난방비를 포함한 주거비는 37% 올랐다. 특히 집세는 13% 오르는데 그쳤다.(이 대목에서 당신은 물가통계가 뭔가 잘못됐다고 느낄 것이다.) 식료품 가격은 52%, 교육비는 57% 상승했다. 이 모든 것들이 141%나 값이 떨어진 금반지와 비교하면 상대적으로 값이 떨어진 것이다.

종이돈의 값어치는 추락했다. 금값이 2.4배로 올랐다는 말은 금을 살 수 있는 종이돈의 구매력이 10년 전의 41%(1/2.4) 수준으로 떨어졌다는 뜻이다. 당신이 10년 전 1억 원어치의 금반지를 사서 침대 밑에 숨겨 두었다면 지금 그 금반지를 2억 4100만원에 팔 수 있다. 당신은 평균 37%밖에 안 오른 다른 상품과 서비스를 10년 전보다 훨씬 많이 살 수 있다. 그러나 당신은 종이돈을 갖고 있었으므로 금을 갖고 있었을 때보다 구매력 면에서 59%나 손실을 본 셈이다. 이자가 붙는 예금통장에 돈을 넣어 두었다면 좀 나았겠지만 금화를 갖고 있었을 때에 비하면 구매력 손실은 피할 수 없었을 것이다.

지난 10년 동안 1억 원어치의 주식을 보유하고 있었다면 어떻게 됐을까. 당신은 금을 갖고 있었을 때보다 훨씬 더 부유해졌다. 지난 10년 동안 종합주가지수는 4.6배로 뛰었다. 증권거래소 상장주식을 시가총액 비중에 따라 골고루 편입한 펀드에 들었더라면 10년 전의 1억 원은 지금 4억 6720만원이 됐을 것이다.

당신이 서울에 있는 평균적인 아파트를 사 두었다면 1억 원은 2억 3750만원으로 불었을 것이다. 물론 노른자위에 있는 아파트라면 더 많이 올랐을 테고 비인기 지역아파트였다면 덜 올랐을 것이다. 전국 평균 아파트 가격 상승률을 적용하면 1억 원은 1억 7810만원이 됐을 것이다. 서울 아파트는 금반지와 비슷한 상승률을 기록했다. 금값과 비교하더라도 서울 아파트는 가치보존 수단으로 괜찮았다. 종이돈과 비교하면 더 말이 필요 없

다. 소비자물가지수가 보여주는 상품과 서비스 부문의 인플레이션은 지난 10년 동안 매우 낮은 수준에 머물러 있었지만 주식과 부동산을 비롯한 자산 부문의 인플레이션은 매우 높은 수준이었다.

인플레이션이 심할수록 종이돈의 값어치(구매력)는 크게 떨어진 다. 한국은행이 절제 있는 통화정책을 펴지 않고 돈을 지나치게 많이 풀면 인플레이션은 심해진다. 원유나 농산물 공급에 문제가 생겨도 인플레이션이 나타난다.

그동안 돈이 너무 많이 풀렸던 것은 분명하다. 10년 전에는 가장 넓은 의미의 시중유동성 총액이 국내총생산의 1.5배였으나 지금은 2.2배다. 원유를 비롯한 국제 원자재 가격이 급등하는 바람에 2007년 11월 수입물가는 전년 동기 대비 18.8%나 뛰었다. 9년 만에 가장 큰 폭이다. 같은 달 생산자 물가는 4.4% 올라 35개월만에 최대 상승을 기록했다. 소비자물가는 3.5% 올랐다.(한국은행은 2007~2009년 중 연평균 소비자물가 상승률의 3년 평균치를 2.5~3.5% 수준에서 인정시키겠다는 목표를 갖고 있다)

이제 지난 10년과 같은 저물가 저금리는 기대하기 어렵게 됐다. 인플레이션이라는 소리 없는 도둑은 더욱 두려운 존재가 되고 있다. 지난 10년간 비교적 조용했던 이 도둑이 얼마나 광포한 강도로 돌변할지 모른다. 모두가 정신을 바짝 차려야 할 때다.



Successful Diary

+

YEAR
PLANNER
2008

새해 1월이 되면 다이어리를 펼치고 1년 계획을 세운다. 올해는 꼭 완벽한 업무 처리로 인정받는 리더나 직원이 되겠다거나, 살을 몇 킬로그램 빼겠다거나, 외국어를 제대로 공부해보겠다거나 하는 계획을 적는다. 그러나 대부분의 사람들은 얼마 못가서 포기한다. 심지어 그런 계획들을 적었는지도 잊어버린다. 다이어리에 적은 계획, 목표를 성공으로 이끄는 특별한 방법은 없을까? 를 생각한다. 먼저 우선 다이어리의 관리, 활용에 대해서 먼저 생각해 보는 것이 필요하다. 다이어리는 비즈니스 사회의 필수품이다. 뛰어난 비즈니스맨이라고 평가받는 사람치고 다이어리가 없는 사람은 없을 것이다. 다이어리란 단순히 스케줄을 적어 두는 데 그치지 않고 비즈니스에 필요한 계획과 정보를 집중시켜 기능성을 갖게 하는 데 가장 큰 의미가 있다. 다이어리는 자신의 인생을 설계하는 공간이라고 할 수 있다. 그러나 다양한 구성에 비싼 다이어리라도 제대로 활용하지 못하면 무용지물이 된다.

다이어리로
새해,
새로운 경쟁력을
키워보자

리더십 권위자 스티븐 코비 박사의 다이어리 관리 법칙 4가지

- 첫째, 한 방향으로 정렬해야 한다.** 자신에게 가장 소중한 것을 발견하고, 이를 바탕으로 자신의 계획과 행동을 한 방향으로 정렬시켜 조화를 이루게 하는 것이다. 장기적인 목표를 세우고 먼저 해야 할 업무와 과제를 정하는 것이 대표적인 예다.
- 둘째, 역할 간 균형이다.** 자신이 맡고 있는 아버지, 친구, 직원 등 각종 역할 중 하나만 치우쳐서는 안 된다. 다양한 역할을 균형있게 수행해야 성공적인 삶을 살 수 있다는 뜻이다.
- 셋째, 우선 순위 지정이다.** 다이어리에 쓰는 내용은 당장 일어날 일뿐 아니라 장기적인 계획까지 포함한다. 자신 인생에서 소중한 일을 먼저 넣고 장기적 재테크 계획이나 건강관리 등 중요하면서도 꾸준히 시간을 투자해야 할 일을 일정에 포함시켜야 한다.
- 넷째, 인간 관계 중시다.** 다이어리를 쓸 때 인간 관계를 적는 공간을 따로 마련해 지속적으로 관리해야 한다. 시간에 쫓겨 일장만 따라가다 보면 소중한 인연을 놓치기 십상이다. 사회 생활뿐 아니라 가족이나 친척 인맥까지 꼼꼼히 관리하는 게 필요하다.

경제전문가 니시무라이카라오의 다이어리 활용법 11가지

1. 새 다이어리를 구입하면 우선 인간 관계에 대한 일반적인 사항 즉 누군가의 생일 기념일 등을 먼저 적어놓는다.
2. 다이어리는 전자수첩보다 종이로 된 것이 좋다. 필기 도구는 키보드나 전자펜이 아닌 펜이나 연필이 좋다.
3. 다이어리는 단순히 스케줄을 매우는 공간이 아니라 시간을 만들어내는 도구이다.
4. 다이어리에 메모를 하지 않는 사람은 대단한 기억력을 가진 사람이거나 문제 의식이 적은 사람이다.
5. 잡념 또한 아이디어다. 떠올랐을 때 잡아두자.
6. 일요일 밤에 월요일부터 시작될 새로운 주의 일정을 확인하고 업무에 우선 순위를 정한다.
7. 포스트 잇을 1장에 1건 씩 다이어리에 수시로 붙여 활용하고, 다양한 색깔의 볼펜으로 잘된 점과 잘못된 점을 구분하자.
8. 여러 가지 정보를 다이어리에 스크랩하는 습관을 길러야 한다. 모은 정보는 자기에게 유용한 것만 취사 선택하자.
9. 자신이 쓰기 편하게 만들어 사용하라. 언제 어디서나 그 즉시 사용할 수 있도록 정리 편집하라.
10. 다이어리에 기록하는 것은 스케줄 관리에도 크게 도움이 되지만 무엇보다 상대방에게 신뢰를 주고, 지킴이 하는 밑거름이 된다.
11. 인맥 만들기는 시간 만들기다. 다이어리를 들여다보면서 시간을 만들어내는 작업이 필요하다.
12. 시간과 장소에 구애받지 말고 메모를 해라. 걸으면서도 자면서도 항상 떠오르는 영감을 메모하는 준비를 갖추고 있어야 한다.

From the CEO

+ (주)원익 신동익 대표이사

인터뷰 | 최지영 프리랜서 작가

사진 | 아임스튜디오

고객감동 경영과 스피드 경영, 비전 달성의 핵심입니다

(주)원익은 과거 조명기기와 반도체 부품 관련 원자재를 공급하는 B2B 비즈니스에서 10여 년 전부터 B2C 분야인 메디컬 비즈니스 부문으로 이동, 성장해왔다. 이제 원익그룹의 지주 회사로서의 안전망에서 벗어나 메디컬 비즈니스의 어엿한 중견 기업으로 성장하는 것이 당면 과제. 이같은 중책을 맡은 신동익 대표이사는 “2011년의 1500억 원 매출과 200억 원의 영업이익 달성, 2015년의 매출 2500억 원과 영업이익 250억 원 달성이라는 중기 비전을 전 사원이 공유하고 있다.”며 2008년은 (주)원익의 대도약을 판가름할 중요한 해라고 밝혔다. 이 시점에서 신동익 대표이사는 비즈니스 초점을 ‘고객감동 경영’에 맞추고 있다.



고객 감동 경영

“이제는 고객 감동이 핵심입니다.

무엇을, 어떤 서비스를 원하는지 고객의 입장에서 정확히 파악하고 감동의 수준에 이르기까지 무엇을 해야 하는지를 전략화하는 것이 가장 중요합니다. 또 이를 무엇보다도 빠르게 선점하는 것이 관건이죠.”

신동익 대표이사는 전 임직원에게 두 가지 중요한 접근법을 주문한다. 첫째는, 경쟁력 있는 새로운 비즈니스, 새로운 상품을 어떻게 남보다 먼저 개발하느냐 하는 것이고 둘째는, 고객의 입장에서 차별화된 서비스를 어떻게 제공하느냐 하는 것이다.

신동익 대표이사에 따르면, 2008년은 본격적인 CRM(고객관계관리)의 원년의 해이다. 고객과의 지속적인 커뮤니케이션을 위한 ‘메디컬 CS센터’와 ‘CM센터’의 본격 출범이 그것이다.

고객만족센터인 메디컬 CS센터는 고객과의 지속적인 커뮤니케이션을 통해 A/S는 물론 새로운 사업 기회를 찾기 위한 베이스 캠프라 할 수 있다.

“국내 의료기기 업계에서는 최초로 도입하는 서비스로서, 고객이 찾기 전에 우리가 먼저 고객의 불편 사항과 보완점을 찾아 보살피는 토탈 관리 서비스를 지향합니다.”

CM센터(Clinical Manager Center)는 클리니컬 매니저를 통해 말 그대로 찾아가는 서비스를 제공하는 전초 기지. 클리니컬 매니저는 여성의 피부미용을 위한 에스테틱 장비와 써마지 장비가 보급된 전국의 의료 기관을 정기적으로 방문, 비즈니스 어드바이저 역할을 담당한다.

고객감동 경영의 실현에는 훌륭한 시스템과 직원들의 공감 및 적극적인 참여가 필요 조건. 신동익 대표이사는 시스템 정비와 아울러 직원들에게 무엇보다 ‘시장 지향적인 마인드’와 ‘스피드 경영’을 요청한다. 급격히 변하는 고객의 니즈 및 경쟁 상황에 대한 빠른 인식과 빠른 대응 전략이 어느 때보다 요구되기 때문. 그만큼 경영진과 직원간, 직원과 직원간의 활발한 커뮤니

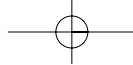
케이션이 강화되어야 한다.

격월로 가지는 ‘문화의 날’과 대표이사와 직원간의 ‘도시락 미팅’은 원익의 대표적인 커뮤니케이션 채널이다. 특히 도시락 미팅은 직급별 소규모로 자유롭게 진행되는데, 직원들의 요구사항에 대해서는 늦어도 일주일 이내에는 답을 준다는 게 원칙이다. 화장실 설비 개선, 흡연실 설치, 아침 식사 제공, 사내 영어강좌 개설 등은 도시락 미팅으로 인해 실행된 성과들이다. 직원들의 요구 사항은 가능한 다 들어준다는 게 회사의 기본 방침이다. 물론, 대표이사로서 직원들에게도 요구 사항을 정확히 주지시킨다.

“회사가 성장하기 위해 직원들이 해야 할 것들, 즉 마케팅 역량 배양과 스피드 경영은 꾸준히 강조합니다. 아울러, 직원의 역량 강화를 위해 올해부터 마케팅 교육과 비즈니스 태도 교육을 실시할 것입니다. 이를 위해 1억 2000만 원이라는 파격적인 예산 배정을 계획하고 있습니다.”

직원들에게 대한민국에서 제일 잘 해주고 싶다는 신동익 대표이사는 앞에서 말한 것처럼 ‘fun한 직장’을 위한 투자와 ‘파격적인 인센티브 시스템’을 균형있게 실행하고자 한다. 그는 지난해 실적우수 부서에 총 2억 원을 흔쾌히 지급한 ‘통 큰 CEO’다. 분기별 우수사원에 지급하는 인센티브와 연간 실적 우수자 시상 등 앞으로도 ‘통 큰 인센티브’를 강화하고 우수사원에 대한 ‘파격 인사’도 확고하게 단행할 계획이다. 그는 매년 생일자에게 자필 서명한 생일카드와 케이크, 음악 CD, 공연 DVD 등을 함께 챙기는 세심한 스타일이기도 하다. 직원들에게 성취감과 수입을 모두 갖게 해주고 싶다는 신동익 대표이사는 다시 한번 당부한다.

“2008년은 우리의 중기 비전 달성을 위한 중요한 해입니다. 임직원 모두 비장한 각오로 ‘원없이 일하는 자세로 임해주시기 바랍니다. 회사로서도 ‘원없이’ 뒷받침하겠습니다. 회사가 성장하면 그 기쁨이 결국 직원의 몫이 되도록 하겠습니다.”



Cover Story

+

2007년 SEDEX 전시회

취재 | 이탁희 프리랜서 작가

사진 | 아담 스튜디오

