

세계 초우량 기업을 향해가는 원익그룹, 원익인이 함께하는 사보

원익

2008
봄호
vol. 14



그대 앞에 봄이 있다

김 중 해

우리 살아가는 일 속에
파도치는 날 바람부는 날이
어디 한두 번이라
그런 날은 조용히 닷을 내리고
오늘 일을 잠시라도
낮은 곳에 묻어두어야 한다
우리 사랑하는 일 또한 그 같아서
파도치는 날 바람부는 날은
높은 파도를 타지 않고
낮게 낮게 밀물져야 한다
사랑하는 이여
상처받지 않은 사랑이 어디 있으랴
추운 겨울 다 지내고
꽃필 차례가 바로 그대 앞에 있다.



Cover Story

국내 최대의 반도체 장비·재료 전시회인 '세미콘 코리아(SEMICON KOREA 2008)'가 지난 1월 30일~2월 1일까지 서울 삼성동 코엑스에서 열렸다. 올해로 21회째를 맞는 이 행사에는 국내외 반도체 생산 공정에 사용되는 최신 장비, 재료 등을 소개하고 전세계 12개국 540여 개 업체에서 1550여 부스를 마련하여 역대 최대 규모로 열렸는데, 원익그룹에서는 (주)원익쿼츠, (주)아이피에스, (주)아토, (주)원익머트리얼즈 반도체 4개사가 참여하여 제품 전시 및 홍보 활동을 펼쳤다.

원익그룹 사보 | **원익인** 2008년 봄호
동권 14호 | 발행일·2008년 4월 | 발행인·임창빈 | 발행처·원익그룹
주소·서울특별시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 23층
기획·기획조정실 (02-3465-1410) | 편집·매직랜턴 (02-325-7916)



Contents

- 4 **Cover Story** | '세미콘 코리아 2008' 참가한 원익그룹 4개사
- 7 **Wonik News** | 원익그룹 계열사 주요 소식
- 8 **Special Edition** | 2008년도 그룹교육 운영 계획 안내
- 10 **Power of Wonik Technique** | 디비코(주), 차세대 멀티미디어 플레이어 '티빅스' 신형 3종 개발, 출시
- 12 **Wonik's Today** | (주)원익 메디칼 2사업부 메디칼 3팀
- 14 **Wonik News** | 원익그룹 계열사 단신
- 17 **Discovery of Baduk** | 제3기 원익배 십단전 시상식
- 18 **Self Innovation Note** | (주)위닉스 STB사업본부 양태석 이사
- 20 **World Company Search** | 세계 기업 탐구 / 중국 가전기업 메이디
- 22 **Zoom In** | (주)원익쿼츠 테니스 클럽
- 23 **Zoom In** | (주)원익 사회봉사단
- 24 **Meet the Customer** | 디비코(주) 제품 사용자와 만나다
- 26 **Economic Report** | 투기와 투자
- 28 **Spring & Wellbeing Aroma** | 봄맞이 웰빙 향기
- 30 **Talk Box** | 직원 추천 여행지 / 외도
- 31 **CEO Column** | (주)원익머트리얼즈 이준열 대표이사

반도체 관련 기술의 대향연,

원익의 기술력 단연 돋보였다!

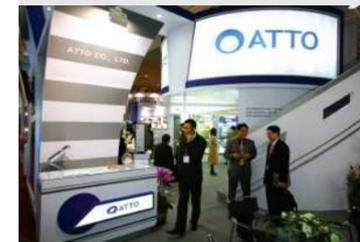
국제 반도체 장비·재료 전시회인 '세미콘(SEMICON) 코리아 2008'이 지난 1월 30일부터 2월 1일까지 사흘간 서울 삼성동 코엑스에서 열렸다. 특히, 이번 전시회는 코엑스 태평양홀, 인도양홀, 대서양홀 3개 홀을 모두 사용하며 1550여 부스가 설치되는 등 역대 최대 규모로 업계의 관심이 집중됐다. 올해로 21회째를 맞은 이 행사에는 국내외 12개국 540여 업체가 참가해 첨단 반도체 제조기술과 장비·재료 등을 자랑했다.

이번 전시회에는 해외 반도체 관련 장비 및 재료, 부품, 공장 자동화 시스템 관련 기업들이 참가해 진보된 기술을 선보였으며, 다양한 신제품들이 전시됐다. 전시회 기간 중에는 반도체 공정기술 심포지엄으로 첨단 반도체 기술동향을 살펴볼 수 있는 학술행사와 다양한 컨퍼런스가 동시에 열려 관람객들과 관계자들의 관심을 모았다.

원익그룹에서는 (주)원익퀵츠, (주)아이피에스, (주)아토, (주)원익머트리얼즈의 반도체 관련 4개 계열사가 참가하여 제품 전시 및 홍보 활동을 펼쳤다. 참여 업체 중 대표적 기업으로서 큰 규모를 갖춘 원익의 부스는 블루와 화이트를 채택한 진취적인 컨셉트로 도약과 발전의 모습을 시각화해 눈길을 끌었다. 전시회 첫날에는 이용한 회장이 직접 부스를 방문해 전시 제품을 둘러보고 임직원들을 격려했다. 전시회 기간 내내 원익의 부스에는 반도체와 LCD 관련 회사, 장비제조사 등 방문객들의 발길이 끊이지 않았다.



SEMICON® Korea 2008



이번 행사에서 가장 큰 주목을 받은 제품은 300mm 웨이퍼였다. 특히, **(주)원익퀵츠**는 국내에서 처음으로 300mm 웨이퍼 양산시스템을 갖춘 데다 세계에서 가장 많은 양을 생산하고 있고 기술력과 생산제조기술, 품질 등에서 세계적으로 앞선 기술을 자랑했다. (주)원익퀵츠의 이병환 이사는 “관람객들이 300mm 제품과 대형 LCD용 세라믹 제품에 가장 큰 관심을 보였고, 일부 고객으로부터는 신소재 개발에 대한 상담 요청이 있었다.”며 “전시 기간에 여러 건의 견적 요청과 향후 방문 상담 요구가 이루어졌으며, 반도체용 세라믹의 일본 수출을 위한 상담도 진행되어 향후 진행 여부에 따라 매출 증대가 기대된다.”고 밝혔다.

국내 최초로 Metal CVD공정 장비를 국산화한 **(주)아이피에스**는 반도체 제조 전 공정 중 Metal CVD(금속 박막 증착)와 ALD(원자층 증착) 공정 장비의 성능을 획기적으로 향상시킨 신제품을 출시하여 방문 고객들로부터 호평을 받았다. 특히, 이번 전시회에 출시된 신제품 '블루틴(Bluetain)'과 '리벌버(Revolver)'는 기존 제품보다 월등히 향상된 성능으로 큰 주목을 받았다. (주)아이피에스의 박종근 이사는 “이번 전시회를 통해 신개발 공정에 대한 웨이퍼 데모 및 공동 개발에 대한 상담이 진행되는 등 커다란 수확을 거뒀다.”며 만족감을 표시했다. 한편, (주)아이피에스와 (주)아토는 공동으로 IBM, Intel, Chartered, Qimonda와 같은 해외 유수의 소자업체와 상담을 진행하기도 했다.

(주)아토의 부스를 찾은 방문객들은 '마하(MAHA)-sp'에 많은 관심과 호응을 나타냈다. 이 제품은 (주)아토에서 고객의 생산성 향상을 위해 개발한 신규설비로, (주)아토는 전시회 기간 중 Intel, Charttered, Promos를 상대로 이에 대한 발표를 진행하여 만족스런 결과를 이끌어냈다.

반도체 공정용 특수 가스를 공급하는 **(주)원익머트리얼즈**는 다양한 자료를 통해 회사의 주요 진행 상황과 주종 품목에 대해 소개하는 자리를 마련했다. 아울러 충북지역 가스안전공사 사장이 내방하는 등 회사 홍보는 물론 국내 반도체회사 가스공급업체에서 독보적인 기업으로 자리매김할 수 있는 뜻 깊은 기회를 가졌다. 원익의 4개 계열사는 이번 전시회를 통해 미래 반도체 산업을 이끌어갈 최신 기술을 조망하는 한편 국내외 신규 비즈니스 창출을 위한 적극적인 홍보 및 마케팅 활동을 펼쳤다.

SEMICON® China 2008

'SEMICON CHINA 2008'에 원익 4개사 제품, 큰 호응을 얻다

제조 및 서비스업의 신흥 시장으로 세계 이목을 집중 받고 있는 중국에서 반도체 관련 장비 재료 전시회인 'SEMICON CHINA 2008'이 지난 3월 18일부터 3일간 중국 상해 신국제 전람 중심에서 개최돼 성황을 이루었는데, (주)원익쿼츠는 이 전시회에 Quartz Ware 및 Ceramics Ware 제품을 출품하여 제품의 기술과 품질의 우수성을 홍보하여 참석자들에게 많은 호응을 받았다.

'SEMICON CHINA'는 중국반도체협회가 설립된 직후인 지난 1998년부터 시작된 전시회로 중국이 아시아 시장의 중심으로서 부각되면서 반도체 제조장비는 물론 특수가스, 소재, 재료, 설비 등을 망라한 SEMICON KOREA, JAPAN 등의 바통을 잇는 아시아 최대의 반도체 장비 전시회로 자리 매김을 해나가고 있다. 더욱이 향후 시장성장의 가능성을 충분히 나타내고 있는 중국, 인도 등 전세계 반도체 시장경제의 이동 통로로서 급격한 변화가 두드러지며 여타 반도체 재료전시회의 위용을 월등히 넘어서고 있다.

(주)아토 또한 'SEMICON CHINA 2008'에 부스를 마련하고 공격적인 마케팅 및 중국 시장 동향을 살펴보았다. 2008년 Semicon china의 경우 더 확대된 중국시장을 반영하듯 2,216개사라는 엄청난 숫자의 반도체 관련회사가 참가하여 더욱 발전된 기술로 효율을 극대화한 장비와 부품들을 전시하였다.

(주)아토는 (주)아이피에스 및 (주)원익머트리얼즈와 공동으로 회사의 장비 및 소재를 알리는 판넬을 전시하고 영업을 극대화하기 위하여 3일 동안 중국 현지 고객사들을 만나 중국시장을 확대할 수 있는 정보를 획득하고 추가 영업을 할 수 있는 기회를 획득하였다. 또한 2008년 5월에 현지법인을 설립하여 더욱 커진 중국시장에 적극적으로 대처할 수 있도록 하는 에이전트 'Gentech'와의 관계를 더욱 굳게 다지는 자리가 되었다. 이를 발판으로 2008년에는 PE-CVD 및 GAS SUPPLY SYSTEM을 통한 중국 매출 150억 원을 기대하고 있다.



(주) 원익



뉴 써마지(ThermaCool NXT) KFDA 인증 획득

(주)원익은 지난 3월 28일 국내 피부과, 성형외과 등 주요 병원에서 주름 및 피부탄력치료로 각광을 받고 있는 기존 써마지에서 업그레이드 된 뉴 써마지에 대한 KFDA 인증을 획득하였다.

뉴 써마지는 기존 써마지에 비해 20% 속도가 빨라졌고 기능면에서 여러 부분이 향상되어 많은 의사들이 관심을 표명하고 있다. (주)원익에서는 뉴 써마지가 올해 매출 신장에 크게 기여할 것으로 예상을 하고 있다.

* 써마지 : 강력한 고주파를 이용한 비침습적 치료 방법으로 노화된 콜라겐을 수축시켜 피부탄력을 회복시켜주고, 또한 콜라겐 생성을 유도해 주름을 개선시키는 효과가 있다. FDA, KFDA 승인제품으로 안전하며, 시술 후 바로 일상생활이 가능하다. (비침습적 치료 방법= 이물 질의 삽입이나 수술 없이 이루어지는 치료 방법)

(주) 아이피에스



08년 8세대 LCD용 Dry Etcher 1호기 출하

(주)아이피에스는 지난 3월 23일 포승사업장에서 8세대 LCD용 Dry Etcher(건식 식각장비) 출하식을 거행하였다. 국내 유수의 LCD소자업체에 납품되는 이번 장비는 그동안 해외업체에 의해 독점되던 LCD Dry Etcher 장비시장에서 동등한 기술력을 바탕으로 경쟁하는 (주)아이피에스의 주력 장비이다.

(주)아이피에스는 금번 출하를 기점으로 LCD Dry Etcher장비에서 08년 상반기 200억이 넘는 수주를 이미 확보하였고, 하반기에도 꾸준한 매출이 이루어질 것으로 예상하고 있으며 이를 통해 명실상부한 LCD장비시장의 선두 주자로 발돋움할 계획이다.

디비코 (주)



차세대 멀티미디어 플레이어 '티빅스' 신제품 발표회 개최

디비코(주)는 지난 2월 28일 사용자 위주의 편리한 기능들이 탑재된 차세대 멀티미디어 플레이어 '티빅스(TVIX)' 신형 3종의 신제품 발표회를 웨스틴조선호텔 코스모스 룸에서 개최했다.

'티빅스' 시리즈는 극장 같은 실감나는 동영상과 음악을 재생하고 사진 슬라이드 쇼와 HDTV 수신능화까지 지원하는 복합 HD 멀티 플레이어로, 이번 발표회엔 차세대 멀티미디어 플레이어 '티빅스 HD M-6500A'와 HDTV 수신능화기능을 지원하는 '티빅스 PVR M-6510A'와 '티빅스 PVR M-7010A' 등 총 3종류가 소개되었다.

21세기 초우량 기업 실현을 위한, 2008년 계층별 역량 개발 교육 실시

2008년부터 그룹차원의 각 계층별 교육을 본격적으로 실시하여 계층별 역할에 맞는 리더십 등 기본 역량을 개발하고 나아가 원익그룹의 비전인 “자기혁신, 도전정신 및 열정을 통한 21세기 세계 속의 초우량기업”을 실현하기 위한 인재를 육성하고자 합니다.

원익그룹 계층별 육성 모델

중점적으로 육성하고자 하는 영역을 각 계층별로 설정하여 계층별 육성 역량과 역할에 맞는 교육을 실시함으로써 교육의 효과를 최대화하고 효율적인 교육이 이루어지도록 모든 교육 프로그램 및 과정 운영에 반영하도록 하겠습니다.

- ▶ 2008년 계층별 중점 영역
- 최고경영자 (CEO) : 전략적 의사결정 능력 및 의사결정의 투명성
- 전체 임원 : 전략적 마인드 및 Communication 능력
- 팀장급 : 변화와 혁신 주도, 부하 육성 및 관리 마인드
- 신규입사자 : 도전, 창의, 열정

계층별 육성 모델		
직 급	역 할	육성 역량
Vision Leader (최고경영자)	회사의 Top Management 조직의 전략적 의사결정자	경영자 리더십 비전 및 목표제시 의사결정 능력 및 투명성
Strategic Leader (임원)	기업가적 사고를 기반으로 한 사업 추진자 조직 혁신의 중요성 및 실천방안 마련 지원 조직의 전략을 설정하고 추진하는 선도자	기업가 정신, 전략마인드 Communication 능력 임원 리더십
Performance Leader (팀장급)	팀 비전 설정 및 방향 제시자 성과창출을 위한 팀 관리자 구성원의 도전과 열정 유도하는 육성자	변화와 혁신 부하육성 / 관리 마인드 팀 동기부여
Self Leader (신규입사자)	창의적이고 도전적인 업무 처리자 조직가치에 부합하는 차세대 리더 프로젝 업무처리 능력을 갖춘 셀프리더	도전 정신 업무 성실성 열정 창의적 사고 팀원 지향

교육과정별 목적 및 기대 효과

그룹 교육은 총 4개 교육과정(CEO Forum, 임원리더십, 팀장리더십, 신규입사자 과정)으로 구성하고 각 계열사에서 실시하는 직무 위주의 교육 보다는 각 계층별 역할에 맞는 리더십 역량 개발 등 전반적인 역할수행 능력 위주의 교육을 실시하고자 합니다.

과정명	교육 목적	Output 및 기대 효과	비고						
CEO Forum	<ul style="list-style-type: none"> • 전략마인드 및 의사결정 • 경영자로서의 리더십 • Global 리더십 	<ul style="list-style-type: none"> • 전략적 마인드 형성을 통한 성과 조직의 운영 • 전략적 의사결정 프로세스 및 기법 활용 • 올바른 Communication 및 코칭, 동기부여 역할 수행 	<ul style="list-style-type: none"> • 2박 3일 과정 • 연 1회 						
임원리더십	<ul style="list-style-type: none"> • 올바른 Communication • 전략적 사고 • 조직의 역량 강화 	<table border="1"> <tr> <th>전략적 사고</th> <th>Communication</th> <th>임원 리더십</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 전략적 마인드 • 손익 및 관리 마인드 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 커뮤니케이션의 활성화 • 조직의 성과 달성 • 업무공유 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 부하육성 및 동기부여 • 조직역량 강화 </td> </tr> </table>	전략적 사고	Communication	임원 리더십	<ul style="list-style-type: none"> • 전략적 마인드 • 손익 및 관리 마인드 	<ul style="list-style-type: none"> • 커뮤니케이션의 활성화 • 조직의 성과 달성 • 업무공유 	<ul style="list-style-type: none"> • 부하육성 및 동기부여 • 조직역량 강화 	<ul style="list-style-type: none"> • 2박 3일 과정 • 연 2회
전략적 사고	Communication	임원 리더십							
<ul style="list-style-type: none"> • 전략적 마인드 • 손익 및 관리 마인드 	<ul style="list-style-type: none"> • 커뮤니케이션의 활성화 • 조직의 성과 달성 • 업무공유 	<ul style="list-style-type: none"> • 부하육성 및 동기부여 • 조직역량 강화 							
팀장리더십	<ul style="list-style-type: none"> • 변화/혁신 주도 • 전략적 사고 함양 • 조직관리 능력 	<table border="1"> <tr> <th>변화/혁신 주도</th> <th>관리 마인드</th> <th>갈등관리/의사소통</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 변화, 혁신의 주도자 역할 • 환경 변화에 대응 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 프로젝트 매니지먼트 • 업무 조직화 (권한위임) </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 갈등관리(상하 중재 역할) • 팀 리더십 활용 </td> </tr> </table>	변화/혁신 주도	관리 마인드	갈등관리/의사소통	<ul style="list-style-type: none"> • 변화, 혁신의 주도자 역할 • 환경 변화에 대응 	<ul style="list-style-type: none"> • 프로젝트 매니지먼트 • 업무 조직화 (권한위임) 	<ul style="list-style-type: none"> • 갈등관리(상하 중재 역할) • 팀 리더십 활용 	<ul style="list-style-type: none"> • 3박 4일 과정 • 연 2회
변화/혁신 주도	관리 마인드	갈등관리/의사소통							
<ul style="list-style-type: none"> • 변화, 혁신의 주도자 역할 • 환경 변화에 대응 	<ul style="list-style-type: none"> • 프로젝트 매니지먼트 • 업무 조직화 (권한위임) 	<ul style="list-style-type: none"> • 갈등관리(상하 중재 역할) • 팀 리더십 활용 							
신규입사자	<ul style="list-style-type: none"> • 원익인으로서의 기본자질 • 비즈니스맨으로서 기본 스킬 향상 • 그룹문화습득 및 팀웍형성 	<table border="1"> <tr> <th>창의</th> <th>도전/열정</th> <th>그룹문화</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 창의적 문제해결 • 창의적 혁신 행동 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 업무 실행력 강화 • 목표달성을 위한 의지 • 팀원 활동 강화 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 올바른 원익인 형성 • 그룹 조직문화 이해 습득 • Communication/시간 관리 </td> </tr> </table>	창의	도전/열정	그룹문화	<ul style="list-style-type: none"> • 창의적 문제해결 • 창의적 혁신 행동 	<ul style="list-style-type: none"> • 업무 실행력 강화 • 목표달성을 위한 의지 • 팀원 활동 강화 	<ul style="list-style-type: none"> • 올바른 원익인 형성 • 그룹 조직문화 이해 습득 • Communication/시간 관리 	<ul style="list-style-type: none"> • 3박 4일 과정 • 연 1회
창의	도전/열정	그룹문화							
<ul style="list-style-type: none"> • 창의적 문제해결 • 창의적 혁신 행동 	<ul style="list-style-type: none"> • 업무 실행력 강화 • 목표달성을 위한 의지 • 팀원 활동 강화 	<ul style="list-style-type: none"> • 올바른 원익인 형성 • 그룹 조직문화 이해 습득 • Communication/시간 관리 							

교육실시 장소 및 당부 사항

모든 교육과정은 신원레저개발(주)에서 운영하는 강원도 평창 소재 '숲속의 아침' 펜션에서 실시될 예정이며, 교육 장소 및 펜션에 대한 정보는 아래 홈페이지를 통해서 확인하실 수 있습니다.

- 1) 숲속의 아침 Website : <http://www.4restro.com>
- 2) 그룹 홈페이지 : <http://www.wonik.com> (계열사 소개)

2008년부터 본격적으로 실시하게 될 그룹 교육과정에 많은 관심과 성원을 부탁드립니다. 각 교육과정별 참석대상 인원은 해당 교육에 반드시 참석하실 수 있도록 적극적인 업무 협조 부탁드립니다.



디비코(주), 차세대 멀티미디어 플레이어 '티빅스'

신형 3종 개발, 출시

디비코(주)는 지난 2월 28일, 사용자 위주의 편리한 기능들이 탑재된 차세대 멀티미디어 플레이어 '티빅스(TViX)' 신형 3종의 신제품 발표회를 웨스틴조선호텔에서 개최했다.

'티빅스' 시리즈는 극장 같은 실감나는 동영상과 음악을 재생하고 사진 슬라이드 쇼와 HDTV 수신 녹화까지 지원되는 복합 HD멀티 플레이어로, 이번 발표회엔 차세대 멀티미디어 플레이어 '티빅스 HD M-6500A'와 HDTV 수신녹화기능을 지원하는 '티빅스 PVR M-6510A'와 '티빅스 PVR M-7010A' 등 총 3종류가 소개되었다. (*이하 모델 명은 6500A, 6510A, 7010A로 표기).

시그마 디자인사의 최신 'SMP-8635칩셋'을 장착한 고성능 '티빅스' 신제품 3종은 720P의 고해상도 UI(User Interface)를 제공하여, 점차 대형화하는 TV에 적합한 사용자 환경을 구축했고, TTF폰트(True Type Font) 지원으로 사용자의 취향에 따라 자막 종류, 크기와 위치를 자유롭게 조절할 수 있게 되는 제품이다.



Dvico



이제품들은 'FLAC', 'APE', 'WAVPACK' 등 최신 무손실 압축 오디오 파일이 재생되고, HD멀티미디어 플레이어 최초로 최신 디지털 비디오 및 오디오 전송 단자인 HDMI 1.3a를 지원하여 한층 업그레이드된 풀HD화질과 살아 있는 음향 지원을 선사하며, DVI, 컴포넌트, 콤포지트, S-비디오의 영상과 코덱 시얼, 광출력, 스테레오 출력을 지원하는 음성단자 등 다양한 입출력 지원으로 한층 향상된 홈 멀티미디어 환경을 지원한다. 디비코(주)가 세계 최초로 지원하고 있는 최신 영상 코덱 H.264와 고화질 영상포맷 MKV파일을 통해 최소의 저장용량으로 풀HD영상을 즐길 수 있고, 최신 하드디스크의 표준규격인 SATA하드디스크 지원으로 간편한 연결과 높은 대역폭을 제공하는 제품이다.

또한 '6510A'와 '7010A'는 고화질 HDTV시청과 녹화를 편리하게 할 수 있는 PVR(Personal Video Recorder) 기능이 추가된 제품으로, 원티치 녹화 기능, EPG(전자 방송프로그램 가이드), 파워 온 녹화 기능, 반복 예약 녹화 등 생활 패턴에 맞춘 다양한 녹화 기능 덕에 시간에 구애 받지 않고 생생한 HDTV방송을 즐길 수 있으며, '6500A' 역시 별도의 HDTV튜너인 'T410'을 장착하면 동일한 기능을 구현할 수 있다.

이와 함께, 야심차게 개발한 '삼바 서버 기능'지원으로 유무선네트워크를 통한 PC와 '티빅스' 간의 파일 이동이 NAS(Network Attached Storage)와 같이 쉽고 안전하게 구현되는 홈 네트워크 기기로 진화되었으며, Gigabit 이더넷 장착으로 고용량 영화 스트리밍에도 끊김이 없는 성능을 보여준다.

심플한 박스 형식의 외관에 헤어라인 처리된 알루미늄 검정 베젤을 사용한 '6500A', '6510A'와 2007년 산업자원부 상반기 굿디자인 상에 빛나는 원통 디자인 형식을 반영한 '7010A' 모두 거실과 어울리는 세련된 디자인을 자랑한다.

'티빅스 '6500A''와 '6510A'는 용산전자상가, 테크노마트, 국제전자센터, 전국 대도시 컴퓨터 도매상가와 가격 비교 사이트 다나와, 지마켓 등 오픈마켓, 아이코다, 컴퓨존 등 온라인 쇼핑몰에서 각 34만원, 38만원(부가세 포함)에 구입할 수 있으며 티빅스 '7010A'는 3월에 정식 출시되었다.

디비코(주)의 이지웅 대표는 신제품 발표회에 대해 "그동안 축적된 기술력을 바탕으로 사용자 친화적 신제품 3종을 발표하게 되었으며, 편리해진 제품 특성을 앞세워 적극적인 가전 마케팅을 펼쳐 국내시장 선두 유지는 물론, 시장 확대에 총력을 기울이겠다."며 "호주와 유럽 중심의 해외시장 역시 3종의 신제품을 앞세워 2008년 전체시장의 50% 규모인 15만대 판매를 목표로 최선을 다하겠다."고 했다.

디비코(주)는 국내 및 인도와 중국에 자체 R&D센터를 보유하여 다양한 영상 기술을 연구, 개발, 생산하고 있는 영상 처리기술 전문 기업으로, 'TViX'라는 자체 브랜드로 해외 각지에서 높은 시장 점유율을 보이고 있으며, 국내 및 호주에서 시장 점유율 1위를 꾸준히 기록하고 있는 선도 기업이다.

- ▶ HDTV 수신녹화 및 멀티미디어 파일이 재생되는 HD 멀티미디어 플레이어 신형 '티빅스' 3종 발표
- ▶ 시그마 디자인사의 최신 'SMP-8635칩셋'장착 및 720P의 고해상도 UI, TTF폰트 지원
- ▶ 'FLAC', 'APE', 'WAVPACK' 등 최신 무손실 압축 오디오 파일 재생 및 HDMI 1.3a 지원
- ▶ H.264 코덱 및 MKV포맷 재생과 HDTV수신 및 다양한 녹화 기능 지원
- ▶ Gigabyte이더넷 장착 및 '삼바 서버 기능'으로 더 빠르고 쉽고 안전한 유·무선네트워크 환경 지원
- ▶ 신제품 앞세워 국내시장 1위 고수 및 가전마케팅 전개로 시장 확대와 전체시장의 50% 규모인 15만대의 해외 수출 목표

열정으로 무장한 (주)원익 메디칼 2사업부 메디칼 3팀,

에스텍 시장을 '접수'하다

외모에 대한 관심은 이제 남녀노소를 가리지 않는다. 성형외과, 피부과를 찾는 사람들은 해마다 늘고 있고, 관련 업계도 나날이 호황을 누리고 있다. 에스텍(미용·성형) 장비를 수입, 공급하는 (주)원익 메디칼 3팀의 발걸음도 그만큼 바빠졌다. '더 좋은 기기를, 더 많이 보급하기 위해' 오늘도 활기차게 병원가를 누비는 6명의 팀원들, 그들에게선 업계 선두주자로서의 자부심과 열정이 느껴졌다.

서초동 국제전자센터 23층 사무실에서 만난 팀원들의 표정은 한결같이 밝았다. 연배가 비슷해 친구처럼, 선배처럼 격의 없이 잘 어울린다는 팀원들의 자랑이 아니더라도 이들이 함께 모인 자리는 더없이 화기애애했고, 시종 웃음이 넘쳤다.

술, 담배를 즐기는 30대 남자들이라고 믿기 어려울 정도로 피부결이 고운 것도 공통점. '얼굴이 참 깨끗하다.'고 부러움 섞인 인사를 건네니, 팀의 리더인 이승용 차장은 '피부 관리 장비를 파는 사람들이 피부가 안 좋으면 되겠느냐.'며 웃었다.

"영업과 마케팅이 주 업무이기 때문에 기기에 대한 연구도 많이 합니다. 제대로 알아야 잘 팔 수가 있으니까요. 그러다 보면 서로서로 실험 대상이 될 수밖에 없어요. 새 기기가 들어올 때도 마찬가지고요. 그 덕분에 피부 관리는 따로 할 필요가 없습니다(웃음)."

이처럼 '몸을 아끼지 않고' 뚝 덕분에 에스텍 시장에서 (주)원익의 이름은 '신뢰'와 동의어로 쓰인다. 새로운 기기를 발 빠르게 공급하며 시장을 이끌어 오는 동안 좋은 품질의 장비 공급, 철저한 고객 관리라는 원칙을 고집스럽게 지켜 온 덕분이기도 하다.



'최초' 기록도 다수 보유하고 있다. 획기적인 피부 관리법으로 지금도 그 인기가 식지 않고 있는 'IPL' 장비를 국내에 처음 선보인 것도 이들이었고, 고주파를 이용한 피부 노화 치료법으로 각광받고 있는 '써마지 리프트' 기기도 지난 2003년 이들에 의해 국내에 들어 왔다. 최근에는 이보다 더 진일보한 장비 '루메니스 원'을 도입, 대대적인 시장 공략에 나섰다.

루메니스 원은 주근깨, 기미, 잡티와 같은 색소 질환은 물론 진피층의 콜라겐 재생을 촉진해 늘어진 모공 등에 매우 효과적인 관리법. 또한 노화의 대표적 증상인 색소 침착과 주름을 동시에 해결할 수 있는 시술법으로 꼽힌다. 7개의 다양한 필터를 갖추고 있어 환자 피부의 특성 및 병변의 깊이, 크기 등에 따라 맞춤 치료가 가능한 것이 특징. 시술 시간이 10~15분 정도로 짧고, 시술 직후에도 일상생활이 가능하다. 이처럼 다양한 장점을 갖추고 있어 큰 인기를 끌 것으로 팀원들은 기대하고 있다.

하지만 다소 보수적인 성향의 의사들에게 새로운 기기를 쓰게 하는 것은 쉽지 않은 일일 터. 이 차장은 '그 점이 가장 어렵다'며 고개를 끄덕였다. '오피니언 리더'가 될 만한 서울 지역 유명 피부과와 성형외과 20곳을 '키 닥터(key doctor)'로 선정해 집중 관리하는 것은 그 때문. 신제품이 소개되면 이들을 통해 데이터를 만들고, 이를 바탕으로 세미나와 학회를 여는가 하면 입소문의 근원지가 되게 하는 등 지원군으로 적극 활용한다.

기존 고객들의 관리도 소홀히 하지 않는다. 1년에 두 번씩 열리는 유저(user) 미팅은 이제 관련 전문가들이 한 자리에 모이는 유익한 정보 교류의 장으로 자리를 잡았다. 처음 시작할 때만 해도 참석자가 10명도 채 안 되던 것과 달리 요즘은 매 번 100명을 훌쩍 넘을 정도로 성황을 이룬다.

그런가 하면 업계 최초로 시행하고 있는 클리니컬 매니저(CM, Clinical Manager)도 팀의 자랑거리. 고객사인 병원을 직접 방문,

기기의 효과적인 활용법을 지속적으로 교육시켜 주는 것이 CM의 역할이다. 이를 위해 올 초, 이론과 실무를 두루 갖춘 '에스텍 전문가' 고양희 대리를 외부에서 영입했다.

CM을 통한 꾸준한 관리와 교육은 고객 만족도를 높일 뿐만 아니라 보톡스나 필러 같은 소모품 판매로 이어져 일석이조의 효과를 내고 있다. 덕분에 올해 계획하고 있는 '소모품 판매를 통한 안정적인 수익원 창출'도 어렵지 않게 달성할 수 있을 것으로 보인다.

물론 어려움도 많다. 시장은 커졌지만 그만큼 경쟁이 심화된 탓이다. '중국산 저가 장비, 우후죽순 생기는 신생업체 등 요즘 들어 부쩍 영업 환경이 어려워졌다.'는 이 차장. 그러면서도 그는 자신감을 잃지 않았다.

상대방을 편안하게 하는 재주가 있어 영업의 책임자로 평가받는 이동출 과장, 시원시원한 일처리가 돋보이는 '의리파' 김찬희 대리와 신제품인 루메니스 원을 맡아 맹활약하고 있는 홍재식 사우, CM인 고양희 대리와 팀의 살림을 도맡고 있는 박은선 사우 등 5명의 팀원들이 이승용 차장을 든든하게 받치고 있기 때문이다. 맡은 분야도, 개성도 각각 다르지만 6명의 팀원들이 만들어내는 화음은 더없이 조화롭다. 올해도 변함없이 에스텍 시장의 선두주자로, 메디칼 3팀이 좋은 성적을 내리라는 기대를 갖는 이유다.

(주) 원익 등 5개 계열사



(주) 원익



(주) 원익퀵츠



계열사 2008년도 정기 주주총회 개최

(주)원익을 비롯해 (주)원익퀵츠, 신원종합개발(주), (주)아이피에스, (주)아토 등 5개 코스닥 등록법인은 지난 3월 14일부터 3월 26일까지 2008년도 정기 주주총회를 각각 개최하였다.

(주)원익은 지난 3월 26일 제 25기 정기 주주총회를 열고, 지난해 결산실적 승인과 정관 일부 변경, 사외이사 선임 등의 안건을 통과시켰으며, (주)원익퀵츠는 3월 14일 제 5기 정기 주주총회를 구미 본사 2층 대회의실에서 실시하여 2007년 영업보고 및 감사의 감사보고와 재무제표 승인 및 이사, 감사 보수한도를 승인하였다.

신원종합개발(주)는 3월 21일 정기 주주총회를 본사 대회의실에서 개최하였으며, 본사 주소지를 경기도 화성으로 이전함을 결의하고, 종전의 민간주택 분야 위주의 사업에서 공공 공사관련 사업으로서의 확장을 통해 사업 다각화를 통한 균형 있는 사업 포트폴리오를 구성하고 미래 신 성장동력을 확보하기 위한 것임을 밝혔다.

(주)아토 및 (주)아이피에스는 3월 14일, 3월 21일 제 17기 및 제 12기 정기 주주총회를 각각 개최하였으며, 2007년 재무제표 및 2008년 이사/감사 보수한도 승인, 이사/감사 선임 등 회사의 주요 사안에 대해 의결하였으며, 참석한 소액주주들에게 향후 경영환경 및 중장기 전략을 설명하는 등 회사의 비전을 공유하는 뜻 깊은 행사로 진행되었다.

사내 어학 교육 실시

(주)원익은 지난 3월 2일부터 2008년도 상반기 사내 어학 교육을 실시하였다. 지난해의 교육에 이어 일본어, English writing, presentation 등과 같이 다양한 프로그램을 구성하여 참여도를 높였는데, 특히 새로 개설한 일본어 강좌가 가장 높은 호응도를 보였다. (주)원익은 앞으로도 임직원들이 어학능력 향상을 위해 다양한 프로그램을 구성할 계획이다.

가족 동반 스키 캠프 참가

(주)원익퀵츠는 지난 2월 24일 전북 무주리조트에서 직원 가족 80여 명을 초청하여 스키캠프를 열고, 가족들이 눈밭을 뒹굴며 설원을 달릴 수 있는 시간을 제공하였다. 이번 캠프에서는 온가족이 함께 겨울을 만끽하며 즐길 수 있는 내용으로 강습 프로그램을 운영하였다.

이번 겨울 스키캠프는 스키를 배우며 심신을 단련하고, 서로간의 이해를 증진시켜 가족간의 유대감 및 친밀감을 형성하는 소중한 시간이 되었다. (주)원익퀵츠는 직원의 만족도 향상과 일체감 조성을 위해 직원 가족들에게 스키, 스노보드 강습 등의 체험 캠프의 기회를 더욱 확대해나갈 예정이다.

신원종합개발 (주)



동계 한마음 수련회

신원종합개발(주)은 지난 1월 18일부터 19일까지 동계 한마음 수련회를 강원도 평창 '숲속의 아침'에서 실시하였다. 강릉에서의 신년 해맞이 행사에서는 일출을 보지 못한 아쉬움이 있었으나, 이번 행사에서는 임원 위주의 경영목표 실천방안 발표뿐만 아니라 새롭게 본사 팀장들이 연간 수행할 팀목표 KPI 위주 자유로운 발표도 시행함으로써 조직 구성원 모두가 그 어느 때보다 목표에 대한 뚜렷한 인식과 달성 의지를 확고히 세우게 되었다.

신입사원 연수 수련회

신원종합개발(주)은 지난 3월 3일부터 4일까지 본사 신입사원 입문교육 후 신입사원 김도현을 포함한 9명을 한국생산성본부 이천연수원에 위탁교육을 실시하였다. 연수기간 초기에는 다소 서로 어색하기도 하였지만, 조직을 이루어 실전 기업경영게임을 통해 서로를 알아갔다. 실전 경영게임을 통해 기업 전반에 중요한 역할을 하는 외부 환경의 변화에 점차 능동적으로 대처하고, 기업의 경영전략 등을 스스로 수립하고 구성원 모두가 동참하는 소중한 경험을 하였다. 연수 기간 중 신입사원들은 외부환경 분석, 조직의 목표 달성을 위한 구성원의 역할 등 실전 업무에 필요한 교육을 받았다. 이뿐만 아니라 마지막날 밤에는 하늘에 풍등을 날리면서 앞으로 신원종합개발(주)이 초일류기업으로 성장하는데 있어서 중추적인 역할을 하도록 최선을 다하겠다는 다짐을 하였다.

(주) 위닉스

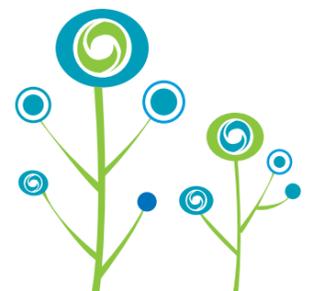


부품사업부 원가절감 및 업무개선방안 워크숍 개최

(주)위닉스 부품사업부는 지난 4월 4일부터 5일까지 1박 2일 동안 강원도 평창 숲속의 아침 펜션에서 원가개념에 대한 교육과 더불어 원가절감 및 업무개선 방안에 대한 워크숍을 개최했다.

이번 워크숍은 HIC/RF 그룹과 전장/SENSOR 그룹으로 나누어 브레인스토밍 방식의 집중토론 시간을 가진 후, 토론을 통해 산출된 안건들을 발표하는 형식으로 진행되었다.

이번 워크숍을 통해 원가절감 활동의 배경과 목적을 이해하고, 평소 느끼던 업무상 불편과 원가절감에 대한 서로의 의견을 토론했으며 다양한 개선방안을 공유할 수 있게 되었으며, 아울러 회사에 대한 주인의식을 가질 수 있는 계기가 되었다.



(주) 아이피에스



김형석 경영지원부문장, 제35회 상공의 날 기념 수상

(주)아이피에스 경영지원부문장인 김형석 부장은 지난 3월 19일 평택 지역사회 발전과 지역경제 및 상공회 진흥 발전에 기여한 공을 인정받아 김문수 경기도지사로부터 표창을 받았다.

김형석 부장은 (주)아이피에스가 6시그마, 스피드경영 및 고객감동경영 등 기업의 생산성 및 역량을 제고할 수 있는 경영혁신 활동을 지속적으로 수행하여 생산성 향상 및 기업역량을 강화함은 물론 이를 바탕으로 꾸준한 성장으로 지역경제 발전에 이바지하는 역할을 담당하였다. 재경/인사/기획의 책임자로서 새로운 경영혁신 기법을 발굴/적용하여 안정적 성장을 달성할 수 있는 기반을 구축하고 종업원에게는 자부심을 가질 수 있는 일터를 만들고 기업과 지역 경제의 이미지 제고에도 큰 기여를 한 공로를 인정받아 제35회 상공의 날을 기념하여 상을 수상하였다.

(주) 아토



비상 소방 대응 훈련 실시

(주)아토는 본사 전 임/직원을 대상으로 3월 4일 비상 소방 대응 훈련을 실시하였다. (주)아토 본사의 전 임직원 이 참가한 본 훈련은 화재 등 비상사태에 체계적이고, 조직적으로 대응하며, 피해를 최소화하기 위해 실시한 것으로, 환경안전팀의 주관으로 미리 짜여진 훈련 시나리오에 의거, 직원 각자에게 정해진 임무에 따라 역할을 분담하여 훈련을 실시하였다.

특히, 이번 훈련은 기존과 다르게, 화재가 난 것과 동일하게 꾸미고, 사내 비치된 소화기 및 소화 호스를 동원하여 직접 불을 끄는 등 직원들의 비상시 대응 능력을 높이기 위해 주력하였다. 향후 (주)아토의 비상 대응 훈련을 연간 2회 이상으로 늘려 이번 훈련을 통해 나타난 미진한 상황을 보완하며, (주)아토 임/직원의 비상 대처 능력을 향상시키고자 한다.

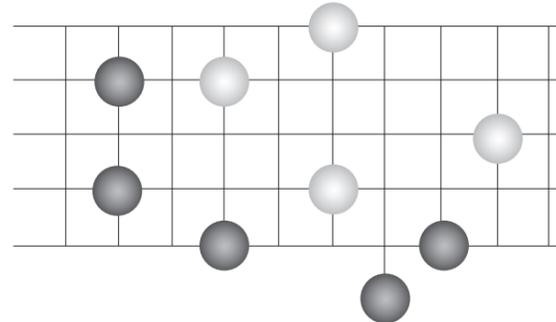
(주) 브이엘케이



태안 기름제거 봉사활동 참여

2008년 1월 11일, 새해를 맞이한 (주)브이엘케이 임직원은 충남 태안에서 기름제거 활동에 참여하였다. 2007년 12월 7일 사고 이후, 수많은 자원봉사자의 노력으로 유출된 기름이 많이 제거된 상태였지만, (주)브이엘케이 임직원이 도착한 태안의 만리포 해수욕장 곳곳에는 기름의 흔적이 여전히 남아 있었다.

이날 진눈깨비가 내리는 등의 영하의 날씨였지만, (주)브이엘케이 임직원뿐만 아니라 태안을 찾은 모든 봉사자들은 기름제거에 온정성을 쏟아 부었다. 그리고 참여한 모든 이들은 우리의 손길이 닿은 이곳이 사고 이전의 깨끗한 바다로 다시 태어나기를 바라는 기원을 마음에 깊이 품고 돌아왔다.



**돌부처 이창호,
'십단' 등극으로 부활 선언하다**



경향신문과 바둑TV가 공동 주최하고 한국기원이 주관하며 (주)원익, (주)원익리츠, 신원종합개발(주)가 공동 후원한 제3기 원익배 10단전 시상식이 지난 3월 6일 오후 2시 국제전자센터 23층 대회의실에서 거행되었다.

시상식에는 원익그룹의 이용한 회장 및 임원진, 경향신문 이동형 회장, 한국기원 한상렬 사무총장, 바둑TV 심용섭 사장 등이 참석해 우수자 이창호 9단과 준우수자 목진석 9단을 축하했다.



시상식에 앞서 이용한 회장은 인사말을 통해 제3기 원익배 십단전은 그 어느 대회보다도 치열한 경쟁과 수준 높은 경기로 바둑 관계자 및 바둑 팬들의 많은 관심을 불러 일으켰으며 특히 결승전은 대국이 시작되기 전부터 언론 및 바둑계의 큰 기대와 관심을 불러일으키는 아주 성공적인 대회였음을 강조하며 제4기 원익배 십단전도 성공적인 대회가 될 수 있도록 후원사를 비롯해 관계자 분들의 많은 관심과 성원을 당부하였다.

제3기 원익배 10단전은 2007년 5월 29일부터 예선전이 개최되었으며 그 결과 시드자 5명과 예선통과자 39명이 총 44강 본선 토너먼트를 시작하였다. 44강 본선 토너먼트에서는 세계최강 이창호 9단과 저력의 목진석 9단이 최종 결승전에 진출하였으며 3번기로 개최된 결승전에서 이창호 9단은 목진석 9단을 2:0로 이기고 1기에 이어 두 번째 우승을 차지하는 저력을 발휘하였다. 시상식에서 우승을 차지한 이창호 9단에게는 우승상금 3500만원과 트로피를 준 우승을 차지한 목진석 9단에게는 상금 1500만원과 트로피가 수여되었다.

(주)위닉스 STB사업본부

열정과 겸손함을 바탕으로 삼는 초심으로 새로운 미래를 개척하자

2005년 140억, 2006년 200억, 2007년 310억 그리고 2008년 460억(?)....

(주)위닉스 STB사업부의 최근 3개년간 매출 실적이다. 실로 괄목할만한 성장이라고 할 수 있다. 적어도 매출 실적 성장 면에서만 본다면 말이다. 그러나 개인적으로 매 3년 주기의 위기론 신봉자인 나로서는 2008년을 맞이하는 각오는 좀 다르다. 그것이 개인적인 문제이든 회사 차원의 문제이든 간에 말이다. 개인적으로 3년 주기의 위기론을 세운 것은 다분히 개인적인 경험에서 나온 것이다. 개인적으로 3년 주기 위기도 겪었고, 회사적으로도 3년 주기 위기를 겪었으니 말이다.

나의 3년 주기 위기의 경험은 이랬다. 첫 직장에 입사 한 후 3년이 지난 4년차 무렵 개인적으로 위기(?)를 겪었다. 당시 회사 선배들로부터도 직장 생활은 3년이 고비라는 말을 많이 들어오던 중이었다. 그러던 중에 정작 나에게도 그 고비가 찾아왔던 것이다. 그 무렵 직장 생활에 대한 회의와 뭔지 모를 압박감, 공허함 같은 것으로 하루하루를 힘들게 보내고 있었다. 회사에 출근하여 정문만 들어서면 하루 종일 두통에 시달리곤 했다. 그러나 퇴근하여 정문을 나서면 신기하게도 언제 그랬었냐는 듯이 두통이 싹 가시었던 것이다. 지금 돌이켜 볼 때, 당시의 위기를 어떻게 넘겼는지 자세히 기억이 나질 않는다. 그러나 아마도 나는 '초심으로 돌아가자'는 마음으로 극복을 하였던 것 같다. 그 이후 6년, 9년을 지날 때에 그러한 심한 고비를 넘겼었던 것 같지는 않지만, 아마도 고비가 있었다면 그때마다 초심으로 돌아가자는 생각으로 고비를 넘겼다고 생각한다. 초심으로 돌아가자는 마음가짐이 나로 하여금 회사 생활에 충실할 수 있었던 밑바탕이 되지 않았었다 생각한다.



그렇게 만 10년을 첫 직장에서 보내고 새로운 기회를 만들고자 직장 동료 몇 명과 함께 사업을 시작했다. 물론 STB 사업이었다. 10년을 다닌 회사를 그만두고 나와서 새로운 도전을 해 본 것에는 아마도 나만의 위기론이 물론 작용했다. 그러나 이 때에도 나의 3년 위기론은 여지없이 그 모습을 드러냈다. 이번에는 개인적인 위기가 아닌 회사적인 차원의 위기였고 이것을 극복하지 못하였다. 그 이후 내가 새로운 등지를 뜬 곳이 바로 이곳 (주)위닉스이다. 서두에서 언급했듯이 (주)위닉스는 실적면에서 지난 3년간 높은 성장을 이루어냈다. 이러한 성장을 이룰 수 있었던 것은 나뿐만이 아니라 (주)위닉스에 새롭게 모인 직원들 모두와 그리고 새롭게 모인 우리를 따뜻하게 맞아 주었던 직원들 모두의 마음 마음에 초심이 작용하여 가능하였던 것이 아니었을까 하고 돌이켜 본다.

초심이 얼마나 중요한 것인지 잠시 살펴보자. 아래의 이야기는 초심의 중요성에 대해서 잘 이야기 해주고 있는 듯하다. 훌륭한 인물이 되고 중요한 과업을 성취하기 위해서는 세 가지 마음이 필요하다고 한다. 첫째는 '초심'이고, 둘째는 '열심'이고, 셋째는 '뒷심'이라고 한다.

그 중에서도 제일 중요한 마음이 초심이라고 한다. 초심에서 열심이 나오고, 초심을 잃지 않을 때 뒷심도 나오기 때문이라고 한다. 어떤 일을 해 나갈 때에 위기는 초심을 잃었을 때 찾아온다고 한다. 초심을 잃었다는 것은 교만이 싹트기 시작했다는 것이고 마음의 열정이 식기 시작했다는 것이다.

지난 3년 참 열심히 일했다. 때로는 바이어의 요구 사항을 맞추기 위해서, 때로는 문제점을 해결하기 위해서, 때로는 더 좋은 아이디어를 짜내기 위해서... 많은 밤을 지새우고 많은 날들을 집을 떠나 출장을 다녔다. 또, 때로는 바이어의 승인에, 때로는 문제점이 해결됨에 서로 하이파이브를 하며 서로를 격려하곤 했다. 그러나 (주)위닉스의 우리 모든 직원들은 이제 초심을 다시 다잡아야 할 때이다. 적어도 나의 3년 주기 위기설에 의하면 말이다.

올해 새롭게 일을 시작하며 연구소의 조직 개편을 단행했다. 이른바 Matrix 조직으로의 개편이었다. Matrix 조직이라는 것은 SW팀과 HW팀을 각 3개 팀으로 나누고 각 SW팀과 HW팀이 서로 cross로 어우러져 많은 개발 모델들을 소화해 내고자 함이었다. 이것은 인원이 많지 않은 연

구소의 인력을 보다 효과적으로 활용하고자 하는 생각에서 비롯된 것이다. 아니 어쩌면 나 자신의 위기감에서 비롯된 것일 지도 모르겠다. 이제 (주)위닉스가 새 출발을 한지도 만 3년이 되었으니 말이다. 이러한 위기감은 올 한 해 동안 계속해서 나를 긴장시킬 것이다. 필요하다면 새로운 조직 개편으로 이어질 수도 있고, 다른 형태로의 개혁이 될 수도 있다. 그러나 그것이 어떤 형태로 이어지든 그것은 초심을 찾기 위한 노력의 일환일 것이며 초심 때의 열정과 겸손함을 바탕으로 이루어 질 것이다.

'Self Innovation' 본 페이지의 주제를 돌이켜 생각해 볼 때 자기 혁신, 그것은 바로 우리 모두가 열정과 겸손을 갖추었던 그때의 초심으로 돌아가는 것이라고 생각한다. 우리는 정기적으로 우리의 마음을 관찰하고 초심과 얼마나 거리가 떨어져 있는지, 초심을 잃지는 않았는지 살펴보아야 한다. 그리고 그렇게 할 것이다. 우리 모두가 초심으로 돌아가 새로운 미래를 만들어 낼 것이다. 그것이 바로 진정한 자기 혁신이 아닐까...



세계 100여 국을 공략하는
중국 가전기업
**메이디의
무한 경쟁 전략**

중국 광동성의 소규모 가전 업체에서 어느덧 중국 대표적 가전 기업인 하이얼을 위협하는 기업으로 성장한 메이디. 메이디 그룹은 외국 투자자들에게 매우 안정적인 성장 및 수익 기반을 가지고 있는 우량기업으로 평가된다.

그 이유로는 중국 내수시장에서의 확고한 시장 지위와 더불어 OEM 방식을 통한 빠른 해외 매출 성장세를 꼽을 수 있다. 또한 부품사업 등 Upstream 진출을 통해 안정적인 수익 구조를 확보하고 있으며, Downstream 방면에서도 대형 유통업체에 대한 의존도가 낮은 다원화 채널 구조를 가지고 있다. 따라서 메이디는 환경 변화에 따른 리스크에도 큰 타격을 받지 않는 안정적인 비즈니스 모델을 확보하고 있는 것으로 보인다.

최근 몇 년 간 중국 백색가전 시장에서는 어느 기업도 돈을 벌지 못한다는 소문이 흉흉하다. 하지만 메이디는 공식 발표된 보고에 따르면 2006년 2.5%의 순이익을 기록했다. 메이디 내부 관계자의 설명에 따르면, 생산 원가에 이익 및 관리 비용을 13%로 산정해서 대리상에 납품하기 때문에, 충분한 수익 공간을 확보한 것으로 짐작할 수 있다.

게다가 메이디는 해외 100여 개 국가에 OEM 방식을 통해 수출하고 있다. 해외 매출의 비중은 전체 매출의 40% 이상이며, 그 비중은 계속해서 증가하고 있다. 자체 브랜드를 고집하지 않고 OEM 방식을 선택한 것이 단기적으로는 그 효과를 거두고 있는 것으로 보인다.

■ **성장의 밑거름, 선진국형 관리 시스템**

시장 경쟁에서는 강한 자만이 살아남는다. 국내의 선진기업과의 격렬한 경쟁 상황에 직면해 있는 메이디는 생존을 위해 내부적으로 관리 체계를 어떻게 구축해야 할 것인가에 대해 고민해왔다.

■ **메이디의 경영 성과 추이 (단위 : 백만 위안)**

	2002년	2004년	2005년	2006년
매출	13,761	19,200	21,313	20,137
순익	167.9	326.5	381.7	505
순이익률	1.2%	1.7%	1.8%	2.5%

자료 : 메이디 Annual Report

메이디의 관리 시스템은 전략, 시장, 마케팅, 재무 관리부터 기업 혁신에 이르기까지 메이디만의 독특한 운영 방식을 보존하고 있다. 가장 중요한 기술 혁신 시스템은 '받아들이고, 소화하고, 끌어들이고, 향상시킨다.'는 기치 아래, '모방을 통한 창조적 발전'을 꾀하고 있다. 또한 메이디 그룹의 집권, 분권 방식은 성공적인 사례로 손꼽힌다. 사업부간의 운영 관계는 '집권에는 도가 있고, 분권에는 순서가 있다. 권한을 이행함에 있어서는 조항을 준수하고, 권력을 행사함에 있어 정도를 넘어서는 안 된다.'고 명확하게 규정하고 있다.

■ **'인재 경마장'으로 알려진 HR 시스템**

인재들은 메이디 그룹의 무한 경쟁과 도태 시스템을 바탕으로, 철저하게 능력과 성과만으로 평가하는 '인재 경마장'을 만들어 관리하고 있다. '공개, 공평, 공정'한 경쟁을 통해 전국 각지에서 몰려온 전문 인력을 선출하며, 고학력의 젊은 인재들은 승진의 격식에 구애 받지 않고 간부에 임명된다. 실례로 팡홍보(方洪波)는 30세에 연 매출액 30억 위안을 담당하는 에어컨 사업부장(부사장급)의 자리에 올랐는데, 이 같은 사례는 더 이상 뉴스거리가 되지 않는 분위기다.

현재 메이디에는 도시바, 산요 출신의 일본인 20여 명과 한국인 15여 명이 근무하고 있다. 모방을 통해 새로운 창조를 추구한다는 메이디의 경영 철학이 그대로 실행에 옮겨지고 있는 것이다. 실제로 이들 외국 용병들은 메이디의 경영 선진화 및 기술 향상에 큰 역할을 담당하고 있다.

필자가 만난 한 '한국인 용병'은 "메이디의 HR 시스템은 한국기업보다 훨씬 선진화되어 있다."고 말한다. 철저한 미국식 능력지상주의를 추구하고 있다는 것이다.

대부분의 사업부장들은 해외 MBA 학위를 소지한 30대이며, 여전히 적극적으로 해외 인재를 스카우트하고 있다고 한다.

경영 후계자 인선도 파격적이다. 분기마다 독서토론회 등 각종 경영대회를 개최, 수상

자들을 '특별관리' 대상에 올린다. 이들에게 난이도가 높은 과제를 주어 능력을 검증하고 나면 곧바로 후계자 프로그램에 등록된다. 메이디의 무한 경쟁 시스템은 가히 숨이 막힐 정도다. 사업장 로비에 위치한 커다란 게시판에는 빼곡히 사람 이름과 점수, 순위가 기록되어 있다. 매달 종업원 평가를 실시해 그 결과를 공개하고 있는 것이다.

■ **메이디의 차별화 우위 포인트**

규모 측면의 성장보다 더욱 놀라운 것은 메이디가 내로라하는 기업들도 죽을 썬고 있는 중국의 백색 및 소가전 부문에서 매년 상당한 규모의 흑자를 기록하고 있다는 사실이다. 외형 성장과 수익성 확보에 모두 성공한 메이디의 성공 비결은 무엇일까. 메이디 관계자에 따르면 크게 세 가지 요인을 꼽을 수 있다.

첫째는 규모의 경제 효과 때문이다. 메이디 전기밥솥 사업부의 경우 연 1,500만 대 정도의 생산 규모로 글로벌 1위 자리를 확보하고 있다.

둘째는 간접비 절감 효과 때문이다. 메이디의 경우 사업부 총경리의 연봉이 우리나라 돈으로 3000만 원을 넘지 않는다. 한국기업의 중국 주재원 비용이 1인당 2억 원 가까이

소요되는 것과 비교해볼 때, 매우 큰 차이임을 알 수 있다.

셋째는 부품업체의 경쟁력 차이를 꼽을 수 있다. 메이디는 사출, 프레스 등 부품업체를 공장 내에 입주시키므로써 모든 부품생산을 공장 내부에서 100% 진행하고 있다.

지금까지의 내용을 종합해볼 때, 메이디의 약진은 충분한 이유가 있다. 상하향 산업에 대한 투자를 통해 수익성을 확보했으며, 무리한 해외시장 개척을 피하고 안정적 성장이 가능한 OEM 방식을 택했다. 또한 독특한 인재양성 방식 및 해외인재 유치를 통해 핵심역량 확보에도 성공했다. 이처럼 중국 백색가전 시장의 상황에 적합한 기업 체질과 전략을 가지고 있었기에 성공이 가능했던 것이다.

하지만 메이디에게도 위기는 찾아올 수 있다. 민영기업으로서의 한계, 현재의 단순한 사업 포트폴리오가 발목을 잡을 가능성 등을 배제할 수 없기 때문이다.

향후 메이디는 성장의 길목에서 몇 차례의 중요한 의사 결정을 해야 할 것이다. 새로운 사업 영역에 뛰어들어야 하는가, 해외시장에 자체 브랜드를 알려야 할 시점은 언제인가, 사업 확장에 필요한 자금을 어떻게 조달할 것인가 등을 고민할 시점이 멀지 않았다.



■ **메이디의 사업 SWOT 분석**

Strength	Weakness
1) 강력한 브랜드 인지도 2) 안정적 부품 소싱 3) R&B 투자 확대로 신제품 출시능력 강화 4) 단순한 지배구조로 빠른 의사결정 가능 5) 유통 포트폴리오 다변화	1) 단순한 사업 포트폴리오로 인해 사업환경 변화에 따른 리스크 우려 2) 수출 대상국의 제재 조치에 따른 리스크 3) 민영기업이기 때문에, 상대적으로 취약한 자금조달 능력
Opportunity	Threat
1) 중국 내수소비 시장 성장 잠재력 2) 글로벌 기업과의 전략적 제휴 가능성 3) 해외 시장에서 OEM 비즈니스 기회 충분	1) 백색가전 산업의 낮은 진입 장벽 2) 정부의 세금 우대정책 축소 3) 위안화 절상 리스크 4) 원자재 가격의 급등

자료 : Deutsche Bank

흘리는 땀방울만큼 우정을 쌓아가는 (주)원익퀴츠 테니스 클럽



테니스 라켓 끝에 도전과 열정이 묻어 있습니다.

올해로 창단 19주년을 맞는 (주)원익퀴츠 테니스 클럽은 지난 1989년 10월 발대식을 가진 이래로 (주)원익퀴츠와 함께 걸어왔습니다. 매달 둘째 주 일요일 아침이면 테니스 클럽 회원들의 '파이팅' 구호와 함께 치열한 월례대회를 엽니다.

대회 당일 팀 선별은 개인의 재량, 능력 여하를 막론하고 즉석 제비뽑기로 정해져 복불복으로 팀이 선정됩니다. 대회 내내 서로 파이팅을 외쳐주고 서로의 경기를 관람하며 환호와 격려 속에 땀을 흘리며 때론 치열하게 때론 아름답게 모든 회원들이 열심히 경기를 치릅니다.

이렇게 경기를 치르면서 스트레스를 풀며 업무 속에서는 잘 알지 못했던 회원 간의 동료애를 다시 일깨우고 더더욱 돈독한 우정을 쌓아 갑니다.

2008년도 제1회 대회는 지난 3월 15일 일요일 화창한 날씨에 개최되었습니다. 직원 및 가족 30여명이 참가하여 열띤 경기를 벌였습니다. 1회 대회 우승은 강성표 기장과 김상모 과장이 차지하였습니다. 그리고 경기 결과에 상관없이 모든 회원에게 소정의 선물이 주어졌습니다.

앞으로는 더 많은 경기를 벌이고자 합니다. 회원들이 개인 심신을 단련할 수 있는, 정기적으로 운동을 할 수 있는 환경을 만들고자 더욱 노력하고자 합니다. 조금 더 욕심을 내서 시민생활체육대회도 참가하여 우리 회사와 (주)원익퀴츠 테니스 클럽을 사외로 더 많이 알리고자 노력할 것입니다.

앞으로 더욱 발전하는 회사에 힘입어 더욱 발전하는 (주)원익퀴츠 테니스 클럽이 되겠습니다.

(주)원익퀴츠 파이팅!!! (주)원익퀴츠 테니스 클럽 파이팅~!!!

독거노인 방문 봉사활동 펼친 (주)원익 사회봉사단, 봉사활동은 베푸는 것 이상을 배우는 활동이다



(주)원익 사회봉사단은 은 지난 3월 15일 2008년도 사회 봉사활동의 일환으로 시립 관악 노인복지관을 통해 무의탁 저소득 독거노인 맥 방문 봉사활동을 시행하였습니다.

다. 극빈 가구로서 전기세 낼 돈이 없어 전기장판이 있지만 금년부터 지금까지 전혀 키지 않고 살고 있다고 합니다. 날씨가 풀린 요즘에는 지하 방보다는 바깥이 따뜻하여 주로 아파트 앞에 나와서 앉아 계시는 시간이 많다고 하셨습니다. 다행히 복지관에서 쌀을 지원해 주고 있지만 비닐봉지에 2~3음큼 정도밖에 되지 않아 하루에 1~2끼 정도 식사를 하고 있다고 하며, 저희가 가지고 간 쌀과 라면을 드리니 눈시울을 붉히셨습니다.

(주)원익 사회봉사단

에서는 지난 3월 15일(토)에 노인복지관 내 치매노인센터 봉사와는 달리 직접 독거노인 맥을 방문하여 봉사 활동을 하였습니다. 총 참석자 9명 중 2인(3인) 1조를 총 4가구를 방문하였는데, 주로 봉천동 또는 신림동에 거주하는 생활이 어려운 분들 위주로 찾아가 활동을 하였습니다. 활동을 마친 후 다시 복지관에 모여 활동에 대한 답소를 나눈 결과, 봉사활동이 매우 유익했다는 의견을 수렴하였습니다.

방문하기 전에는 처음하는 활동이라 걱정을 많이 했지만, 막상 방문해서 말벗을 해드리거나, 청소 및 정리, 안마, 식사 준비 등을 하면서 작년 보육원에서 경험하지 못한 또 다른 마음이 느껴지는 활동이었다는 의견이 있었습니다.

저희 조가 방문한 어르신은 봉천동 달동네에 20년이 넘는 빌라 지하에서 13년째 살고 계시는 71세 할머니였습니다. 2평 남짓한 지하 창고 방은 바닥에는 스티로폼으로 깔고 목조 문을 임시로 달아 놓은 형태였습니다. 화장실이나 취사를 전혀 할 수 없는 영등포 쪽방촌과 유사하였는데, 지하 특성상 습기가 올라와 방바닥에는 신문지를 하루에 한번씩 깔아야 하는 방이었습니다. 저희가 존함을 부르니 전원이 없는 깜깜한 지하 방문이 열리면서 반갑게 맞이하며 두 손을 꼭 붙잡아 주셨습니다.

네 명이 앉기에는 너무나 비좁은 방에서 할머니는 생활고와 가정사, 인생사 등을 말씀하셨습니다. 눈물을 계속 흘리시며 말씀하는 모습을 보며 마음이 많이 아팠습니다. 할머니는 자식이 있는 관계로 생활보호 대상자로 선정이 안 되어 정부로부터 전혀 지원을 받지 못하고 있는 상황이었습니

다. 생각과 평소 소외계층에 관심을 가져야겠다는 마음 등 여러 가지를 생각하였습니다. 배우고 가는 활동이라는 것을 새삼 느꼈습니다. 저희 조는 청소나 정리, 식사 준비 등을 해드릴 상황이 아니어서 말벗과 안마 등을 해드렸지만, 다른 조는 청소 정리, 식사 준비 등을 했습니다.

자비로 정육점에서 고기를 사서 직접 식사 준비를 해주신 차 상무님, 안마하시느라 수고해 주신 이준희 주임님, 김정희 씨, 김주영 씨, 청소 및 정리 정돈 등을 해주신 이상엽 과장님, 정화 대리님, 허준 주임님... 모두 수고하셨습니다. 아울러 맛있는 베트남 쌀국수와 전식을 사주신 차 상무님, 감사합니다.^^

외로운 독거노인들에게 작지만 정성스러운 이런 봉사 활동이 도움이 되었으면 합니다. 일회성으로 끝나지 않고 꾸준히 실행하여 원익인 모두가 사회에 베품과 섬김의 분이 되길 바랍니다. (주)원익 봉사단 응원 많이 해주세요~



혼자서 혹은 온가족과 함께 즐기는 고품격 생활 필수품, 디비코(주) · 티빅스



Q 티빅스를 구입하게 된 계기는?

A 혼수품으로 필요한 목록을 만들다가, 남편과 저는 영화를 좋아해서 집에서 많은 영화를 보길 원했습니다. 그리고 취미인 사진 촬영을 위해 용량이 큰 파일들을 저장할 하드디스크가 필요했습니다. 그래서 가끔 원익 홈페이지에서 소개가 되고 직원 할인이라는 문구도 본 적이 있어서 디비코(주)에서 출시한 티빅스를 장만하게 되었습니다. 그리고 친구가 저보다 먼저 티빅스를 쓰고 있었기 때문에 티빅스의 사용 정보 대해서 들으며 알아보았습니다.

Q 친구 분은 어떤 경로로 티빅스를 구입하게 되었나요?

A 친구는 검색사이트에서 검색 후 온라인 시장에서 샀다고 했습니다. 저도 실제로 ㅈ마트, ㅅ션 같은 온라인 시장에서 가격대와 상품평을 비교해 보고 디비코(주)에 연락하여 구입했습니다.

Q 개인적으로 디자인에 대해서 어떻게 생각하십니까?

A 원통 모양이 좋다고 생각합니다. 깔끔하고 어디에서나 잘 어울리고, 버튼의 심플한 디자인과 터치버튼이라 닦을 때도 편리하더라고요. 크기가 작아서 공간도 많이 차지하지 않습니다. 일반 전자기기의 사각형의 틀에서 벗어나 특이하고 예쁩니다.

Q 주로 어떤 목적으로 티빅스를 사용하십니까?

A 영화를 많이 봅니다. 신혼 초기 때 남편이 어릴 적부터 좋아했던 '카우보이 비밥'이라는 일본애니메이션을 시리즈로 다 봤습니다. 집안에서 가족과 함께 보고 싶은 영상물을 본다는 것이 좋았고, 그 외에도 동영상 강의를 보기도 합니다. 티빅스에 있는 파일을 TV로 연결하여 동영상 강의를 받으면 컴퓨터 화면보다 화질의 선명도와 음질이 좋고, 강의를 받으면서 컴퓨터와 함께 사용 가능하여 좋습니다. 그리고 종종 집안 대청소를 할 때 티빅스 안에 저장해뒀던 음악을 틀어놓곤 합니다. 남편은 흥얼흥얼 거리며, 아주 신나서 하더군요.^^ 또 친척들이나 손님들이 왔을 때 접대용으로도 유용합니다. 특히 조카 꼬맹이들이 오면 티빅스에 저장되었던 만화영화 하나면 조용합니다~ 그리고 회사 분들이나 어른 분들 오시면 시원한 캔맥주와 함께 영화 한편으로 즐거운 시간을 보냅니다.

Q 사용 상태는 어떻습니까? (화질, 선명도)

A 확실히 컴퓨터로 보는 것보다 화질과 음향은 최고입니다. 그래서 영화 볼 땐 꼭 티빅스를 사용해요. 영화를 감상할 때 화질과 음향도 중요하잖아요?^^ 아, 그리고 다운받을 때 되도록 화질 좋은 것으로 받아요.

Q 티빅스가 보완됐으면 하는 점은?

A 음...딱히 생각은 잘 안나는데...^^ 아! 사진파일 볼 때 하나 보고 다음 사진 넘어 갈 때 대략 10초 정도 걸려서 약간 느린 느낌이 들 때도 있어요.

Q 티빅스에 대한 장점이랄까, 칭찬을 부탁 드려요...^^

- A 1.가족들과 함께 집에서 영화를 봐서 좋아요.
- 2. 사진을 안정적으로 저장할 수 있어요. 컴퓨터는 바이러스나 하드디스크 고장으로 날아갈 가능성이 있잖아요. 아직까진 티빅스를 사용하면서 파일이 날아간 적은 없으니깐 컴퓨터 내 하드 디스크보단 안전한 것 같아요.
- 3. 디자인이 마음에 들어요. DVD, 비디오처럼 납적한 사각형이 아니라 원통모양이라 재밌고 정감가고, 부피가 작아서 지금 선반 위에 놓았는데, 꽤 좋아요.
- 4. 간편함도 장점이지요. 다운받은 파일만 열어서 볼 수 있으니깐 좋아요. 디브리는 시디도 있어야 하고 시디 구입비까지 필요하잖아요.
- 5. 많은 구성원들과 함께 즐길 수 있다는 것도 좋아요. 예를 들면 사람들과 영화나 만화를 본다거나, 아니면 티빅스 통채로 빌려준다는지...^^ 티빅스를 통채로 빌려줘도 괜찮을 것 같네요. 마치 종합 선물세트처럼...^^



투기, 수익률, 그리고 거짓말

경제 전망을 하는 이들은 요즘 '한 치 앞을 내다보기도 어렵다'고 한다. 그만큼 불확실성이 커졌다는 뜻이다. 하지만 이는 새로운 것이 없는 이야기다. 경제는 늘 불확실한 것이다. 조금 더 불확실하다거나 덜 불확실하다는 말은 실감이 안 난다. 그렇다면 지금 같은 때 투자자들은 어떻게 해야 하나. 지금 같은 상황에서 가장 유망한 투자 대상은 무엇일까. 아파트나 땅이 유망할까, 주식이나 채권이 나올까. 아파트가 좋다면 어느 곳을 노려야 할까, 주식이 유망하다면 어느 종목을 찍어야 좋을까.

주위 사람들에게 유망 투자 대상에 대한 의견을 구해 보라. 열이면 열 모두 다른 대답을 할 것이다. 심지어 언제 무엇을 얼마에 사고, 언제 얼마에 팔아야 할지를 꼭 짚어 이야기해 주는 사람도 있을 것이다. 그렇다면 도대체 그 말을 얼마나 믿고 따라야 할까. 수많은 전문가들 중 누구를 믿고 넘쳐나는 경제 지표들 가운데 무엇을 쟁겨봐야 할까. 고민은 끝이 없다. 그래도 한 가지만은 꼭 알아두라고 권하고 싶다. 투자자라면 무엇보다 먼저 자신이 지금 위험한 투자를 하고 있는지 아닌지를 따져 볼 필요가 있다. 이 문제에 대해 나름대로 정리된 생각을 갖고 있어야 한다. 그렇지 않으면 전문가라는 이들이 아무리 위험한 투자를 권해도 쉽게 넘어가게 된다. 그렇다면 투기란 무엇인가. 우리 사회에서 투기는 흔히 부정적인 어감을 갖는다. 불법적이거나 탈법적인 부동산 투기꾼에 대한 사회적 반감 때문이다. 그러나 여기서 말하는 투기는 그런 사회 정서나 규범적인 측면과 관련이 없다. 여기서 투기는 시세 차익만을 겨냥하는 투자를 말한다. 좀 더 어려운 말로 하면 투자 자산이 평소 얼마나 많은 현금 흐름을 창출하느냐를 따지지 않고 매매 차익 형태의 자본 이득만을 노리는 투자다. 좀 더 쉬운 말로 바꿔보자. 닭이 평소 얼마나 굶은 알을 얼마나 많이 낳는가를 따지지 않고 오직 닭을 팔아서 큰 차익을 남기겠다는 생각으로 하는 투자다. 이런 투자는 투기적이다. 매매 차익을 남길 수 있을지 없을지는 하늘에 맡겨야 하기 때문이다.



아파트에 투자하는 경우를 예로 들어보자. 서울 강남구 노른자위에 있는 E아파트 102㎡(31평)형 매매 가격은 10억 원이다. 전세 가격은 2억 3000만 원이다. 이 아파트 주인이 전세보증금으로 받은 돈을 굴려 시중 실세금리 수준인 연 5.3%의 수익을 얻는다고 하자. 결국 10억 원짜리 아파트에서 얻는 연간 소득은 1219만 원(2억 3000만 원의 5.3%)에 지나지 않고, 이 아파트의 수익률은 1.2%(1219만 원을 10억 원으로 나눈 값)에 불과한 셈이다. 10억 원으로 아파트 대신 국채를 샀다면 해마다 5300만 원의 소득을 안정적으로 얻을 수 있다. 그런데도 국채의 4분의 1도 안 되는 소득을 창출하는 아파트를 사는 이유는 한 가지다. 언젠가 아파트값이 15억 원이나 20억 원으로 뛰어 오를 것으로 기대하기 때문이다. 해마다 얻을 수 있는 소득은 매우 적지만 나중에 큰 매매 차익을 얻을 수 있다면 충분히 투자할 만하다고 생각한 것이다. 바로 이런 투자가 투기적이라 할 수 있다. 아파트값은 언제나 오르기만 한다는 보장은 없다. 아파트값은 떨어질 수도 있고 오를 수도 있다. 전세보증금으로 얻는 수익은 거의 확실하게 알 수 있지만 나중에 아파트를 팔았을 때 얻을 매매 차익은 얼마가 될지 전혀 알 수 없다. 이처럼 불확실한 상황에서 베팅하는 것은 투기로 볼 수 있다. A아파트의 주인이 이런 투기가 위험하다는 것을 전혀 몰랐을 리는 없다. 위험하지만 충분히 승산이 있다고 믿고 위험을 감수했을 것이다. 그러나 그의 계산이 맞아떨어질지는 아무도 모른다. 이것이 바로 투기의 본질이다. 이런 논리로 따진다면 투기성이 짙은 아파트 거래가 의외로 많을 것이다.

채권 수익률은 이해하기 쉽다. 1억 원짜리 채권 수익률이 5.3%라면 해마다 530만 원씩 수익을 안겨준다는 뜻이다. 물론 이 수익은 이자에 이자가 붙는 식으로 붙어난다. 우리는 이미 아파트 수익률과 채권 수익률을 비교해봤다. 이제 주식 수익률과 채권 수익률을 비교해보자.

주식 수익률(yield on equity)은 조금 복잡하다. 주식을 가진 이들이 해마다 얻는 소득은 배당소득이다. 주당 10만 원에 매매되는 S사 주식에서 나오는 연간 배당금이 3000원이라면 이 주식의 배당 수익률은 3%다. 그러나 S사가 창출한 이익은 배당금으로 주주에게 나눠준 돈뿐만 아니라 장기적인 성장을 위해 회사 안에 남겨 둔 돈까지 포함하는 것이다. 이 회사의 주당 순이익이 1만원이라면 주식수익률은 10%(주당 순이익을 주가로 나눈 값)로 보는 것이 맞다. S사 주식 한 주에 투자된 10만원은 해마다 10%씩 수익을 창출하는 셈이다. (물론 이 중 실제 배당금으로 받는 수익은 3%뿐이지만.) S사 주식의 수익률은 채권 수익률의 2배 가까운 수준이다. S사 주식은 비교적 탐스러운 알을 낳는 닭에 비유할 수 있겠다. 이 회사의 주당 순이익이 2000원밖에 안 된다면 이야기가 달라진다. 주식 수익률이 2%밖에 안 되기 때문에 5% 이상의 안정적인 수익을 내는 채권에 비해 보잘 것이 없다. 주가가 크게 올라 매매 차익을 많이 낼 수 있기를 기대하는 수밖에 없다. 이런 주식을 사는 것

은 투기적이다. 지난 1990년대 이후 주식 수익률과 채권 수익률을 비교해보면 재미있는 현상을 발견할 수 있다. 외환위기 직후인 1999년까지는 채권 수익률이 늘 주식 수익률을 웃돌았다. 수익률이 채권보다 낮은데도 투자자들은 주식 투자에 공격적으로 뛰어들었던 것이다. 그러나 그 이후에는 주식 수익률이 채권 수익률을 웃도는 상황이 계속되고 있다. 지난해 말에는 주식 수익률이 8% 수준으로 6%에 못 미치는 채권 수익률을 2%포인트 이상 웃돌았다. 올 들어 주가가 더 떨어진 만큼 주식-채권 간 수익률 격차는 더 벌어졌을 것이다. 이처럼 채권과 주식, 부동산의 수익률을 따져보고 투자하는 이들은 무턱대고 투기에 뛰어드는 이들보다 투자 위험을 많이 줄일 수 있다. 그러나 이처럼 쉽고 단순한 분석은 결과적으로 거짓말이 될 가능성도 그만큼 크다. 한 가지 지표만 보고 올바른 투자 판단을 할 수 있다면 투자에 실패하는 이들이 어디 있겠는가.



향기로 다가오는 봄, 몸도 마음도 활짝!

어느새 봄인가 싶더니 탐스러운 꽃들이 거리 곳곳을 물들이며 사람들을 행복하게 한다. 하지만 봄날의 즐거움은 만만치 않은 후유증을 동반하는 것도 사실. 봄이면 어김없이 찾아드는 춘곤증으로 눈꺼풀은 무겁고 졸음은 쏟아지고 거기에 피로감과 식욕부진까지 겹쳐져 나른해지곤 한다. 겨우내 움츠린 몸과 마음을 생기로 채워주면서 생동하는 봄 기운을 맘껏 즐기는 방법은 없을까! 자연 향기에서 그 답을 찾아본다.



천연 향기로 활력을 충전하는 아로마테라피 체험!

웰빙 열풍과 함께 그 인기도 점점 높아진 아로마테라피(aroma therapy)는 아로마(aroma,향기)와 테라피(therapy,치료)를 합성한 용어로 향기요법이라고도 불린다. 향기 나는 식물에서 추출한 100% 순수한 정유(精油,에센셜 오일)를 이용하는 자연치료로서, 천연의 향을 코로 흡입하거나 목욕, 마사지 등을 통해 봄의 나른함은 해소하고 새로운 활력을 찾는 데에 효과적이다.

나에게 어떤 오일이 좋을까?

요즘처럼 졸음이 쏟아지는 날에는 향이 강하면서 가벼워 휘발성이 빠른 페퍼민트, 슈퍼민트, 파인 오일이 적합하다. 스트레스가 심한 직장인이라면 라벤더, 네롤리, 샌달우드에서 추출한 오일이 마음의 안정을 찾는 데 도움을 준다. 햇볕 따듯한 봄날, 일이 손에 잡히지 않는다면 집중력 향상에 도움을 주는 로즈메리나 유칼립투스, 페퍼민트가 효과적이다. 흡입법과 함께 찬물에 에센셜 오일을 몇 방울 떨어뜨린 후 화장 솜에 묻혀 목 뒷부분에 붙여 주는 방법도 가능하다. 이밖에도 감기에 걸렸을 때는 유칼립투스 오일을 베이스 오일로 희석해 목과 가슴을 마사지하고, 소화가 잘 되지 않는다면 스위트오렌지, 로만 카모마일을 희석해 명치를 문질러주면 효과가 있다.

하지만 너무 질거나 오랜 시간 냄새를 맡을 경우, 또는 의사의 처방 없이 에센셜 오일을 먹을 경우에는 부작용을 초래할 수 있다는 점도 기억해야 할 사항이다.



어떤 방법이 있을까?

가장 간편한 방법은 흡입법으로 손수건이나 거즈 등에 한두 방울 정도의 에센셜 오일을 묻혀 깊이 들이 마시는 방법이다. 이외에도 와이셔츠 주머니나 핸드백에 넣어 두는 것도 한가지 방법이다. 좁은 공간에서는 전기나 초를 이용한 램프에 에센셜 오일 몇 방울을 떨어뜨려 향을 맡는 것도 애용되고 있다. 이때는 두세 가지 정도의 오일을 혼합하여 사용하면 시너지 효과를 얻을 수 있다.

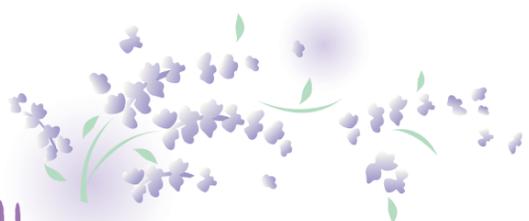
목욕법은 스트레스 해소와 황사 먼지로 민감해진 피부 미용에 효과적이다. 욕조에 에센셜 오일을 5~10방울 정도 떨어뜨리는데 이때 우유나 벌꿀, 크림, 식초로 오일을 희석해 주면 물에도 잘 풀리고, 피부에도 효과적으로 흡수된다.

에센셜 오일 5방울 정도를 베이스 오일 10ml나 증류수, 광천수 등에 희석하여 온몸에 골고루 마사지해 주는 방법도 있다. 단,

에센셜 오일을 직접 몸에 바르는 마사지는 부작용이 생길 수 있으므로 반드시 에센셜 오일을 향이 거의 없는 식물성 오일에 희석해서 사용 해야 한다. 이때 쓰이는 식물성 오일을 흔히 베이스 오일이라고 하며 땅콩,아몬드, 살구씨, 호호바, 아보카도 등이 베이스 오일로 쓰인다.

봄 향기 찾아 떠나는 허브농장 나들이!

살살 부는 봄바람에 어느 때보다 진한 향기를 풍기는 허브 나라로 떠나보자. 색색의 고운 허브를 눈으로 즐기고, 허브와 관련한 다양한 체험을 하는 사이 몸도, 마음도 향긋한 허브 향기로 충만해짐을 느낄 수 있다.



상수 허브랜드

전국 최대 규모에 최다 품종의 허브를 전시하고 있다. 실내 전시관 내에 있는 허브터널은 상수 허브랜드의 자랑. 아로마테라피를 따로 받을 필요가 없을 만큼 향이 짙다. 또 수령 1천년 된 소나무 분재와 철갑상어가 노니는 연못 등이 있는 야외는 산책하기 좋게 꾸며져 있다. 특히 상수 허브랜드는 허브의 기능성과 전통의 한국 비빔밥을 절묘하게 결합시킨 꽃밥으로 유명. 여행객의 필수 코스가 되고 있다.

www.sangsooherb.com 충북 청원군 043-277-6633



포천 허브아일랜드

1만 여 평의 농장에 10여 개의 허브 관련 시설을 갖추고 있다. 세계 각국의 허브 1백 여 종이 화려한 색깔로 반겨주는 야외정원, 다양한 소품들을 만날 수 있는 허브 향기 가게, 허브를 이용해 초와 비누 등을 직접 만들어 볼 수 있는 허브공방, 허브 레스토랑 등이 이곳의 명물이다. 하루를 쉬어간다면 향기 치료를 겸할 수 있는 아로마테라피 체험실도 이용할 수 있다.

www.herbisland.co.kr 경기도 포천 031-535-6494



홍천 아로마허브동산

3만 여 평 허브 동산에는 전시관과 베이커리, 북 카페, 허브 숲 외에도 허브 찜질방과 허브 목욕실 등 다양한 편의 시설을 갖추고 있다. 허브를 이용한 찜질과 목욕을 동시에 즐길 수 있어 온몸으로 체험이 가능하다는 점이 이곳의 특징. 찜질방은 라벤더, 로즈메리, 타임, 전나무 등 모두 5개의 허브방을 갖추고 있고, 목욕실에서는 자신의 취향에 맞는 허브를 선택할 수 있다.

www.aromaherb.co.kr 강원도 홍천 033-433-9685



이밖에도 원당 허브랜드(www.wondangherbland.co.kr 경기도 고양시 031-966-0365)와 원평 허브농원 (www.herbsfarm.com 경기도 화성 031-294-0088)도 사랑받는 곳으로 꼽힌다.



제1회 남원허브축제 '철쭉과 케모마일 허브의 만남'

오는 5월 10일~17일 전라도 남원시 운봉읍 운산리 지리산 허브밸리에서는 제1회 남원허브축제가 열린다. '철쭉과 케모마일 허브의 만남'을 주제로 한 올 축제는 운봉 아래 펼쳐진 연분홍 철쭉의 아름다운 경관을 배경으로 케모마일 꽃을 직접 따보고 허브 꽃마차를 타는 체험 기회를 제공한다. 또한 허브 음식 만들기과 허브 화단 가꾸기, 허브 미술대회, 어린이를 위한 허브 스쿨 등으로 즐거움을 선사할 예정이다.

이국적인 섬 외도, 봄날의 멋진 추억을 만들어 보세요

외도를 아시나요? 불륜 같은 거 말구요...^^ 아름다운 섬 외도를 알려주고 싶어 아는 대로 소개하고자 합니다^^ 어느 날 친구와 갑자기 여행을 가고 싶어졌습니다. 계획도 없고 모아둔 자금도 없어서, 급하게 신문지를 펼쳐 보았습니다. 국내 여행을 소개한 광고 페이지를 찾아 끌리는 곳을 찾아 보았습니다.

제주도, 울릉도, 설악산, 벚꽃 여행, 기차 여행, 맛집 여행, 부산 투어 등... 여러 가지 여행지가 보였지만, 그 중에 외도가 눈에 띄었습니다. 외도가 왜 친근한가 했더니, 그 유명한 온사마가 나왔던 드라마 '겨울연가' 촬영지, 그 외에도 여러 드라마나 CF의 촬영지였더군요.

가보지 못한 곳에 대한 기대감, 급조된 여행의 짜릿함을 가지고 친구와 저는 다음날 새벽부터 서울 시청역으로 가는 전철을 탔습니다. 시청에 도착

하자, 여러 관광버스가 줄지어 여행객을 맞이하고 있었습니다. 그리고 동네 아저씨같이 넉살 좋은 가이드가 저희를 맞이하며, 여행 일정에 대해 설명을 합니다.

사진 번호 순서대로 일정을 마치고 서울에 도착하는 시간이 대략 9시인데, 저희는 늦어져 12시 넘어서 도착했습니다. 그러나 더 볼거리가 많았고 즐거운 시간이었다는...^^ 자금이 없으세요? 시간도 없으시죠? 그러면 외국으로만 여행을 생각하지 마세요. 우리나라에도 참 좋은 곳이 많은 것 같아요. 친한 친구들, 아니면 사랑하는 가족들에게 좋은 추억을 선물로 드릴 겸, 외도를 다녀오세요...^^ 이 봄, 즐거운 여행으로 즐거운 봄날을 보냈으면 좋겠습니다. 이상 여행지 외도 추천을 마무리합니다.

外島(외도)에 가면...

3



세상에서 가장 아름다운 섬, 외도 보타니아

이국적인 풍경에 변함없는 섬 속의 작은 천국. 꽃 향기 가득한 동백숲 사이로 조심조심... 비너스가든~조각공원~천국의 계단을 따라 자유 산책을 하며 봄바람을 만끽하시면 됩니다. 저는 여름에 갔었지만, 가이드가 봄, 가을에 오면 더욱 좋다고 합니다. 많은 꽃들과 식물들이 더 싱싱하다네요. 이곳이 바로 드라마 <겨울연가>, CF <레모나> 촬영지.

1



도르르 도르르~ 학동 몽돌해변 산책

물이 들고 빠질 때마다 몽돌이 울리는 예쁜~ 파도 소리가 들립니다. 한국의 아름다운 소리로 지정되었습니다.

4



다도해의 그림 같은 풍경, 신선대 촬영지

엔크린CF <물의 나라>, 드라마 <회전목마>촬영지로 신선대에 오르면, 다도해의 비경이 한눈에 들어옵니다~

2



기암괴석 공전으로 불리는 해금강 유람선

푸른 파도와 어우러진 기암괴석 공전, 해금강 선상관광은 거제 여행에서 빼놓을 수 없는 명승지의 진풍경 감상할 수 있구요. 간들어진 목소리를 가진 선장의 해금강의 애정을 담은 자작곡을 들을 수 있습니다. 이 노래 아주 재밌어요. 꼭 들어보세요 ~ 이 유람선을 타고 아름다운 섬 보타니아에 도착합니다.

외도 여행이 좋은 이유

- ✓ 계획, 많은 돈 없어도 된다.
- ✓ 당일 여행이 가능하다.
- ✓ 외국 못지않은 아름다움과 신선함이 있다.
- ✓ 일단 여행이라는 것 자체가 좋다.



(주)원익머트리얼즈, '인재 중심의 자율경영'이 성장의 원동력

2002년 (주)아토의 특수가스 사업부로 출발, 2006년 별도 법인으로 독립한 (주)원익머트리얼즈. 반도체/FPD/LED 등 첨단 산업에 필요한 고순도 특수가스를 생산하는 (주)원익머트리얼즈는 업계에서 '작지만 강한 회사'로 통한다. 해마다 큰 폭의 성장세를 이어 오고 있는 탄탄한 기업이기 때문. 지난해에는 매출 목표를 초과 달성하는 경사까지 맞았다. 직원들의 사기가 그 어느 때보다 높은 가운데, 이준열 대표는 회사 성장의 원동력이 '인재 중심의 자율경영'에 있음을 강조했다.

신뢰, 공정, 투명은 원익그룹을 대표하는 세 가지 핵심 가치다. 이준열 대표는 이 중에서도 고객중시, 인재중시, 자율경영을 이념으로 하고 있는 '신뢰'를 가장 중요한 덕목으로 꼽는다. '특히 고객중시는 (주)원익머트리얼즈가 진정한 일류 기업이 되기 위해 갖추어야 할 첫 번째 과제'라며 '점점 다양해지고 있는 고객의 니즈에 부응하고, 고객만족을 넘어서는 고객감동을 얻기 위해서는 모든 것을 고객의 입장에서 생각해야 한다.'고 강조한다.

"고객만족, 고객감동을 실현하기 위해서 전제되어야 할 것은 인재 중심의 자율경영입니다. 고객만족 전략을 짜는 것도, 이를 실행하는 것도 결국은 다 사람이 하는 일이기 때문이죠. 저희 (주)원익머트리얼즈가 이렇게 성장할 수 있었던 것은 그동안 구성원 개개인을 기업 가치 창출의 중요한 원동력으로 인식하고, 탁월한 인재의 확보 및 육성에 힘을 쏟은 결과라고 생각합니다."

'내부에서 인재를 키우겠다.'는 생각으로 그가 주력한 것은 직원들의 '교육'. 서울대 반도체연구소 등 외부에서 진행되는 각종 교육 프로그램에 수시로 직원들을 보냈고, 내부 교육도 활발하게 이루어지도록 독려했다. 특수 분야라 전문가가 많지 않은 점을 고려해 실력 있는 1~2명의 직원들을 강사로 활용. 그들이 가진 전문 지식을 공유함으로써 전체 직원의 실력을 업그레이드하도록 한 것도 그의 아이디어. 반응은 기대 이상이었다. 교육에 참여한 직원들 사이에서는 이미 '매우 유익하다'는 입소문이 났다. 이 여세를 몰아 앞으로는 한 달에 두 번, 둘째 주와 넷째 주 목요일 저녁으로 정례화할 계획이다.

"교육이라기보다 기술, 품질 등 분야별로 개최하는 자체 세미나입니다. 직원 개개인의 역량을 배양해 최고 품질의 제품 개발, 기존 제품의 끊임없는 품질 향상 등을 이루고 최종적으로는 고객감동을 만들어 내자는 것이 목표라고 할 수 있지요. 이 범위를 지속적으로 확대해 인재 육성의 장으로 만드는 한편, 우리 회사의 독특한 기업 문화로 만들 생각입니다."

그가 추진한 인재 중심의 자율경영은 고스란히 성과로 이어졌다. 지난해에는 매출 목표 280억 원을 훌쩍 넘어 342억 원을 달성했다. 올해도 초과 달성이 예상되는 가운데 그는 '같은 목표를 향해 열심히 달려 온 임직원들의 노력 덕분'이라며 직원들에게 고마움을 전한다. 이어 '앞으로도 고객에게 차별화된 가치를 제공해야만 살아남을 수 있다는 마인드를 전 임직원이 함께 공유하고, 우리 손으로 만든 제품은 항상 고객을 위한 것이라는 사실을 잊지 말 것'을 당부한다. 결국 고객중시와 인재중시, 자율경영은 따로따로가 아니라 유기적으로 연결된 하나의 가치라는 것을, 경영자로서 혁혁한 공을 세우고 있는 그를 통해 새삼 깨닫는다.

프리미엄의 바람을
확인하십시오!



아침도시

新강남-상도역 신원 아침도시

용산 프리미엄의 바람이 상도까지 불어옵니다

빅이족지 **전매가능**
1월 15일
모델하우스 오픈!

드넓은 숲에서 불어오는 바람, 한강의 아른한 햇살, 그리고 열병합발전과 정보통신 특등급의 첨단시스템까지! 이 곳은 상도역 신원 아침도시입니다



한강과 드넓은 공원전망은 물론, 미래전망까지 모두 누리는 서울 하늘 아래 가장 높은 세상! **◆ 新 강남-상도역 신원 아침도시**

- 프리미엄 비전특권** 한강전망·남부 세대에 한해, 대단지 프리미엄, 뉴타운 개별비전, 0호선 역세권 등 프리미엄 비전특권
- 프리미엄 생활특권** 도보 7분거리 상도역, 송실대역, 명문 초·중·고교와 대학, 편리한 생활시설 등 최고의 생활환경
- 프리미엄 환경특권** 한강과 남산전망·남부 세대에 한해, 드넓은 상도근린공원, 현충원 국립공원, 한강시민공원 등 쾌적한 녹지환경
- 프리미엄 설계특권** 3.5 Bay / 4 Bay 설계, 정보통신 특등급(예비인증), 열병합 발전시스템의 편리한 첨단시스템



총 882세대 | 83.04㎡ 24세대 / 111.74㎡ 222세대 / 112.17㎡ 301세대 / 109.35㎡ 50세대 / 111.58㎡ 34세대 / 111.72㎡ 33세대 / 148.89㎡ 50세대 / 151.80㎡ 69세대 / 149.19㎡ 39세대 / 151.26㎡ 40세대

사은 **신원종합개발(주)** 시행 **한전상도동연합지역주택조합**

문의: (02) 599-8885

• 지번: 서울시 동작구 상도동 신원2가길 33(원지11구역) • 연면적: 156,607.226㎡ • 시공: 신원종합개발(주) • 시행: 한전상도동연합지역주택조합 • 용도: 공동주택 아파트 및 근린생활시설 • 하자 등에 따른 피해보상은 주택법 시행령 제68조의2에 따라 적용됩니다. • 본 광고에 사용된 이미지는 소비자의 이해를 돕기위한 것으로 실제와 다를 수 있으며, 한강 및 남산 전망은 일부세대에 한합니다. • 지하상업차의 거리는 상인남자의 걸음으로 한 것으로 개편에 따라 차이가 있을 수 있습니다.