

세계 초우량 기업을 향해가는 원익그룹, 원익인이 함께하는 사보

원익

2008
여름호
vol. 15



소 나 기

어린 시절 여름날,
소나기 내리던 풍경이 떠오른다.
일기 예보도 정확하지 않고
우산도 쉽게 가지고 다닐 형편이 아니었던 시절,
소나기는 짓궂은 장난꾸러기처럼 사람들을 당황하게 했다.
지나고 생각하니
그 장난꾸러기는 짓궂은 존재만은 아니었다.
아름다운 추억을 만들어준 그리운 옛친구 같은 존재였다.
소나기는 삶이라는 전투에 몰두한 사람들에게
던져준 하얀 깃발 같은, 잠깐의 휴전 제의는 아니었을까.
휴식과 활력을 주려는 천사의 노래 소리는 아니었을까.
아니면 더없이 아름다운 세상을 기대하라고 무지개가 보낸
요란스런 전령은 아니었을까...
이렇게 소나기로 인해 사람들은 잠시 휴식과 사색의 시간을 갖는다.
그리고 다음에 나타나는 햇빛과 무지개의 아름다움에
더욱 깊이 빠져들게 한다.



표지 설명

2006년 세계 최초로 8세대 LCD 양산용 장비 개발에 성공한 (주)아이피에스 포송사업장. 2007년 삼성전자에 3기를 납품하고 현재 대형 LCD 양산을 주도하고 있다. 올 상반기에 3기를 추가 납품, 하반기에 3기의 설치가 예정되어 있는 상황. 6월에는 대만에서 열린 전시회에 참가, 업계의 큰 관심을 받았다.

원익그룹 사보 | **원익인사** 2008년 여름호

통권 15호 | 발행일·2008년 7월 | 발행인·임창빈 | 발행처·원익그룹
주소·서울특별시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 23층
기획·기획조정실 (02-3465-1410) | 편집·매직랜턴 (02-325-7916)



Contents

4	Wonik News 원익그룹 계열사 주요 소식
6	Wonik Training Program 2008년 상반기 그룹 교육 실시
8	Power of Wonik Technique (주)아이피에스 포승사업장의 8세대 FPD Dry Etcher
10	Special Edition 풍호골프장 건설 사업 협약
12	Wonik's Today (주)아토 장치기술영업팀
14	Business Focus 친환경 진공 밀폐 덮개, 키피즈
16	Wonik News 원익그룹 계열사 단신 뉴스
19	Discovery of Baduk 제4기 원익배 십단전 개막
20	ECO & Future 태양광 에너지 사업의 이해와 최근 동향 및 전망
22	Self Innovation Note (주)원익쿼츠 해외영업부 조관준 부장
24	World Company Search 미국 애플사
26	Zoom In (주)원익의 사업부별 친선 볼링대회
28	Family is Love 사진으로 보는 가족 이야기
29	Talk Box 내 마음 속의 영화
30	Economic Report 1 2008년도 하반기 국내외 경제 전망 및 분석
32	Economic Report 2 연봉 혹은 소득 이야기
34	Business & Sense 여름철 비즈니스 룩
35	CEO Column (주)아토, (주)IPS 문상영 대표이사



원익그룹

강릉시 풍호 골프장 건설 협약

원익그룹은 지난 6월 20일 오전 강릉시와 풍호골프장 건설 및 운영을 위한 민간사업 협약식을 가졌다. 하시동리 202번지 일원 80만 3000㎡에 추진되는 풍호골프장은 500억 원이 투자되는 18홀 규모의 대중 골프장으로 클럽하우스 등 부대시설을 갖추게 된다. 원익그룹은 대중 골프장 18홀 외에 종합유통단지 및 경포트램카 사업을 추진키로 했으며 장기 프로젝트로 콘도 및 연수원 등도 단계별로 추진키로 하여 앞으로 지역경제 활성화 및 관광 기반구축에 큰 보탬이 될 것으로 기대되고 있다. 원익그룹은 또 골프장 건설을 위해 이른 시일 내에 현지법인을 설립한 후 실시설계 및 환경재영향평가 등을 거쳐 연내 사업을 착공, 2010년 3월 준공키로 했으며 나머지 투자사업은 2년 내에 착공키로 했다.



(주)아이피에스 / (주)아토

무재해 목표 달성 인증패 수상

(주)아이피에스는 지난 3월 28일 무재해 10배수 달성과 관련하여 한국산업안전공단으로부터 무재해 목표 달성 인증패를 수상했다. 이번 인증은 일수로는 3,080일, 기간으로는 10년(1998년 5월~2008년 3월)간 (주)아이피에스 임직원 모두가 산업재해를 예방하기 위하여 무재해 운동을 추진해 왔는데 한국산업안전공단으로부터 그 결과를 인정받아 수상하게 되었다.



(주)아토는 지난 6월 10일 한국산업안전공단으로부터 '무재해 8배 목표 달성'을 기념하여, 경기서부지도원에서 개최한 인증패 수여식에 참석, 무재해 8배 인증패를 받았다. 2001년 3월 안전한 사업장 만들기 일환으로 사업장내 무재해를 위해 결성된 '아토 무재해 전담 조직'은 위험성 평가 활동을 시작으로, 아토 전 임직원이 참여한 '사업장내 안전제안' 등을 이끌어 무재해 달성을 위한 노력 끝에 무재해 8배 목표를 달성할 수 있었다.



(주)원익

주방기기 시장 본격 진출

(주)원익의 통상사업부는 지난 6월 12일 신개념 밀폐덮개 및 용기 'Keeppez(키피즈)'로 중소기업유통센터와 제휴하여 롯데 홈쇼핑을 통해 국내소비자들과 첫만남을 가졌다. 'Keeppez'는 기존의 밀폐용기와 비닐 랩의 단점을 보완한 신개념 '밀폐덮개'라고 할 수 있으며 'Keeppez' 원형의 특수 재질로 덮개가 구성이 되어 있는데, 이 제품은 기존의 뚜껑이 없는 주방 용기를 사이즈에 관계없이 진공 밀폐시켜, 밀폐용기로 만들어 주는 것이 가장 큰 특징이다. 또한 반영구적 사용이 가능하여 1회 사용 후 버리는 비닐 랩과는 달리 친환경적 제품이라고도 할 수 있다.

(주)원익의 통상사업부는 미국 Lectent사의 신개념 밀폐덮개 및 용기 'Keeppez(키피즈)'에 대한 국내 독점 판매권을 지난해 확보한 바 있고 국내에서도 원제품명과 동일하게 사용, 판매한다.



디비코(주)

MEDPI-2008, COMPUTEX-2008 전시회 참가

디비코(주)는 해외 매출의 비중이 해마다 높아짐에 따라, 보다 적극적이고 공격적인 해외마케팅을 위해 유럽 최대의 reseller 대상으로 한 MEDPI-2008 전시회와 세계 3대 IT전시회중의 하나인 COMPUTEX-2008 전시회에 참가하였다. 당사는 이 두 전시회에 하반기 출시될 PVR 신제품 2종류를 세계에서 처음으로 공식 발표하였으며, 제품은 각각 2.5"하드디스크(HDD)를 장착한 세계 최 소형 PVR 제품과 세련된 디자인의 3.5"하드디스크를 장착한 PVR 제품으로써 유럽디지털방송 규격인 DVB-T 및 HD 방송을 수신하여 녹화할 수 있는 차세대 멀티미디어 플레이어 겸 PVR 제품이다.

한편 전시회 현장에서 첨단 타임머신 기능(생방송을 보는 중 언제든지 화면을 정지시키거나 되돌려서 볼 수 있는 기능)을 시현하여 전시회장을 찾은 고객들의 호평과 극찬을 받았다. 디비코(주)는 이번 전시회를 통해 기술력과 제품개발 능력이 동종업계에서 세계 최고임을 다시 한번 인정받음은 물론 하반기에 세계 최대 시장인 유럽에서 큰 폭의 매출 성장을 이어갈 것으로 기대하고 있다.

신규 입사자 교육, 임원 리더십 과정 및 팀장 리더십 과정 등 3개 과정 실시



2008 년도부터 그룹차원의 임/직원 교육 과정을 본격 실시하기로 했던 계획에 따라 신규입사자 교육을 비롯하여 임원 리더십 과정, 팀장 리더십 과정 등 3개 과정이 강원도 평창에 있는 '숲속의 아침' 펜션에서 4월~5월 사이 실시되었다. 지난 4월 15일, 신규입사자 교육 과정을 시작으로, 2008년도 그룹교육은 상반기 총 3개 과정이 실시되었으며, 임원을 포함해 총 100여 명의 계열사 임직원이 각 교육 과정을 수료하였다.

특히, 상반기 실시된 모든 교육 과정에는 그룹회장 특강 시간을 편성하여, 그룹 회장이 교육장을 방문하여 모든 교육생들을 격려하고, 강사로서 직접 참여하여 강의를 실시하였다. 그리고 이용한 회장은 이런 교육 과정이 향후 정기적인 그룹 교육으로 발전, 정착해 나갈 수 있도록 많은 관심과 지속적인 노력을 경주할 것을 당부하였다.

2008년 하반기에도 상반기 교육에 이어 각 대표이사를 대상으로 한 CEO Forum 과정을 비롯해, 임원 리더십 2차 과정 및 팀장 리더십 2차 과정이 실시될 예정이다. 모든 교육 과정은 상반기 과정과 마찬가지로 신원레저개발(주)에서 운영하는 강원도 평창 소재 '숲속의 아침' 펜션에서 이루어진다. 원익그룹에서는 올해부터 본격적으로 실시되고 있는 그룹 교육 과정에 교육 참석 대상자들의 높은 관심과 호응, 적극적인 참여를 기대하고 있다.



Leadership



Teamwork

그룹문화의 이해, 팀워크 형성 등을 위한 신규 입사자 과정

지난 4월 15일부터 3박 4일 과정으로 실시된 신규 입사자 과정에는 2007년 하반기 이후 입사한 각 계열사의 사원, 대리급 직원 50여 명이 참석하였으며, 그룹의 핵심가치인 도전, 창의, 열정 등의 내용을 기반으로 원익인으로서의 기본 자질, 비즈니스맨으로서의 기본 스킬 향상, 그룹 문화의 이해 및 팀워크 형성을 위한 Outdoor Activity 등 다양한 교육이 실시되었다. 아울러 각 계열사 직원들간의 인적 네트워크 형성 및 친목 도모를 위한 시간도 가졌다.

특히, 교육에 참석한 인원들은 매년 신규 입사자 교육이 정기적으로 실시되기를 희망하였으며, 그룹에 대한 소속감 고취 및 그룹 마인드 형성을 위해 꼭 필요한 교육이었다고 만족해 하면서 기억에 남는 3박 4일 과정이었다고 교육 소감을 말했다.

리더십 역량 강화 교육 등을 위한 임원 리더십 과정

지난 4월 23일부터 2박 3일 과정으로 실시된 임원 리더십 과정에는 각 계열사 임원진 20여 명이 참석하였으며, 임원으로서의 리더십 역량 교육을 비롯해 전략적 사고, 커뮤니케이션 전략 등의 내용을 바탕으로 국내 최고의 강사진으로 구성된 교육 프로그램을 운영하였다. 특히, 여러 계열사의 임원들과 팀을 형성하여 각 교육 프로그램에서의 과제 해결을 위한 역할 수행 등 이론 강의의 보다는 실습을 통한 실행력 강화 위주의 교육으로 이루어졌다. 이번 교육 과정은 리더십 역량 강화는 물론 평소 만날 기회가 없었던 타 계열사 임원들과의 네트워킹 등 관계 형성에도 큰 도움이 되었다.

조직관리 능력 강화, 혁신 주도 교육 등을 위한 팀장 리더십 과정

지난 5월 20일부터 3박 4일 과정으로 실시된 팀장 리더십 과정에는 각 계열사 팀장급 직원 30여 명이 참석하였으며, 회사의 중추적인 역할을 담당하는 팀장으로서의 역할 수행이 도움이 될 수 있도록 조직관리 능력, 변화/혁신 주도, 전략적 사고 등의 내용을 중심으로 교육이 이루어졌다. 이 과정에서도 다른 교육과 마찬가지로 이론 위주의 강의 중심 교육보다는 다양한 분야의 업무를 담당하는 여러 팀장들이 한 팀을 이루어 각 과정별로 주어지는 과제 및 문제 해결 등을 수행하는 실무 위주의 교육이었다. 그러므로 팀워크 향상은 물론 서로의 업무 영역을 이해하고 배울 수 있는 기획의 장이 되도록 하였다.



대만 시장에서 | (주)아이피에스의 8세대 FPD Dry Etcher | 세계 최고 성능으로 호평을 받다

지난 2006년 세계 최초로 8세대 LCD 양산용 장비 개발에 성공한 (주)아이피에스 포승사업장. 2007년에 이미 삼성전자에 3기를 납품, 성공적으로 안착시켜 현재 대형 LCD 양산을 주도하고 있다. 올 상반기에 3기를 추가 납품한 데 이어 하반기에도 3기의 설치가 예정되어 있는 상황. 6월에는 대만에서 열린 전시회에 참가해 기술력에 대한 호평과 함께 업계의 큰 관심을 받았다.

▶▶▶ 세계 최초 개발 기술이란 기록을 세운 자부심으로

FPD(Flat Panel Display) Dry Etcher(드라이 에치)란 LCD 패널 제조시 기판 위에 원하는 패턴을 형성하기 위한 핵심 장비. IPS 포승사업장은 최근 급 성장하고 있는 40인치 이상의 대면적 LCD TV용 패널 시장에 적극 대응하기 위해 지난 2006년 1월부터 8세대용 연구를 시작, 그 해 말 장비를 개발하는 데 성공했다.

8세대 장비는 40인치, 46인치, 52인치 등 더욱 커진 기판을 처리하는 데 적합한 구조. 드라이 에치의 핵심 기술인 식각 균일도를 향상시키는 등 최적의 공정 균일도를 유지할 수 있도록 설계된 것이 특징이다. 즉, LCD의 사이즈는 대형화하면서 성능은 더욱 향상시킬 수 있게 된 것이다.

무엇보다 시스템 전체를 독자 기술로 설계했고, 전 과정을 아웃소싱없이 직접 해냈다는 것이 기기 개발을 통해 얻은 큰 성과. 선발업체인 일본 기업보다 한 발 앞선 개발로 '세계 최초'라는 기록도 세웠다. 포승사업장 직원들이 8세대 장비에 남다른 자부심을 갖는 이유다.

포승사업장의 김성완 과장은 '현재 납품한 장비에 대





해서 고객사인 삼성전자로부터 매우 좋은 평가를 얻고 있다.’며, ‘고객사에 대한 근거리 지원을 위해 삼성 LCD 탕정사업장과 삼성 SDI 천안사업장 인근에 사무소를 개설, 10명의 직원이 상주하고 있다.’고 한다.

▶▶▶ 새로운 타겟으로 떠오른 중국시장

최근에는 세계 시장 공략에도 적극 나서려 하고 있다. 지난 6월 11일부터 13일까지, 대만에서 열린 ‘Display Taiwan 2008’에 출품한 것도 그런 계획의 일환. 대만은 TFT LCD 패널 분야에서 세계적인 영향력을 가지고 있는 나라로, 올해 10회째를 맞는 ‘Display Taiwan’전은 관련 분야의 최신 기술과 제품을 가장 먼저 만날 수 있는 곳이다.

올해 전시회에는 대만 국내 업체를 비롯, 우리나라, 독일, 일본, 미국, 오스트리아, 영국, 프랑스, 네덜란드, 싱가포르, 중국 업체들이 700개에 달하는 부스를 마련, 자사(自社)의 야심작들을 선보였다. 3일 동안 전시회장을 방문한 사람도 3만 여 명에 이른다. 전시회를 다녀 온 최용각 과장은 ‘대만의 주요 LCD업체인 AUO, CMO, CPT, 이노룩스 등이 큰 관심을 보여 담당자들간의 미팅도 진행했다.’며, ‘IPS의 위상을 높이고 한국 기업의 기술력에 대해 강한 인상을 남기고 돌아 왔다.’고 한다.

이 중 AUO社와는 이미 기초 공정에 대한 테스트를 진행하고 있는 상태. 테스트 결과를 지켜 본 AUO 담당자로부터 ‘믿기 힘든 결과’라는 평까지 얻었다. 최 과장은 ‘이런 테스트 기회는 아무에게나 주어지는 것이 아니라 그 업체에 대한 큰 신뢰가 있을 때만 가능한 것’이라며, ‘전통적으로 일본 장비를 선호하는 대만 기업이 우리의 기술을 높이 평가한 결과’라고 뿌듯해 했다.

대만뿐만 아니라 중국의 관심도 뜨겁다. 최 과장은 ‘차기 투자를 위해 적극적으로 사양을 평가하겠다는 업체들이 여럿 있다.’며, ‘CPT, 이노룩스 등은 6세대 투자가 진행 중이고, CMO도 7세대 이상의 투자 계획을 가지고 있어 대만과 중국은 앞으로 매우 유망한 시장이 될 것’이라고 덧붙였다.

이제 8세대를 넘어 11세대를 선보이기 위한 준비를 시작했다는 포승사업장. 밤낮없이 장비 개발에 매달리고 있는 30여 명의 인재들이 만들어 낼 성과가 벌써부터 궁금해진다.





원익그룹, 강릉시와 민간사업 협약으로 강릉 발전의 초석을 다지다

원익그룹과 강릉시는 최근 강릉시 풍호골프장 건설 및 운영을 위한 민간사업 협약식을 통해 미래 지향적 파트너로서 원익과 강릉시가 함께 성장하도록 혼신의 노력을 기울일 것을 다짐하였다.

지난 6월 20일 오전 10시, 원익그룹과 강릉시는 강릉시청 8층 상황실에서 풍호골프장 건설 및 운영을 위한 민간사업 협약식을 가졌다. 이 자리에는 양측 대표인 이용한 원익그룹 회장과 최명희 강릉시장을 비롯한 주요 임직원과 공무원, 신문 방송 기자 등 30여 명의 내빈이 참석했다. 풍호골프장 건설 및 운영을 위한 민간사업 협약은 강릉시 하시동리 202번지 일대 80만3000㎡에 조성될 18홀 규모의 정규 대중 골프장 건설 추진을 주목적으로 하는 사업으로 골프장 부지가 해안가와 인접해 있어 경관이 아름다운 곳이다.

강릉시는 남부권 개발과 관광 기반 구축을 통한 경기 활성화를 위해 2006년부터 이 사업을 추진해 왔고, 지난해 말부터 올해 5월까지 실시한 엄정한 공모 절차 끝에 원익컨소시엄을 민간투자사업 우선협상자로 선정했다. 이에 따라 상호 전략적 파트너십을 구축하는 협약식을 갖게 된 것이다.

국내 최고의 명품 골프장 탄생 예고

강릉시청 측은 이날 오전 일찍 현관에 원익그룹 관계자들을 환영하는 현수막을 내걸고, 주요 부서 직원들이 현관까지 나와 반기는 등 극진히 영접했



다. 오전 10시에 시작된 본 행사는 참석 인사 소개, 추진 경과 보고, 협약서 서명과 교환, 양측 대표 인사말 및 축사 등의 순서로 진행됐다. 최명희 시장은 '민간 사업자 선정 작업이 최종 마무리 되는 오늘이야말로 강릉시로서는 매우 소중한 뜻 깊은 날'이라며 골프장 건설 투자사업에 대한 기대에 대한 말을 전했다.

"여러 가지 어려운 여건 속에서도 강릉시에 대규모 투자를 결정해 주신 원익그룹의 이용한 회장을 비롯한 임직원 여러분께 감사의 말씀을 드립니다. 강릉시는 앞으로 사업이 원활히 추진될 수 있도록 모든 행정적 지원을 아끼지 않을 것입니다. 몇 년 후면 동해안에 국내 최고의 명품 골프장이 탄생하리라 믿습니다." 또한 최 시장은 '골프장 뿐만 아니라 다른 사업도 기대하고 있다.'며 인사말을 마쳤다.

강릉 발전을 위한 지속적 파트너십 구축
이용한 원익그룹 회장은 '훌륭하고 뜻 깊은 일에 동참할 수 있는 기회를 주셔서 감사하다.'며 사업 추진에 최선을 다하겠다는 의지를 밝혔다.

"원익을 믿고 선정해 주신 강릉시와 시민 여러분께 진심으로 감사드립니다. 믿고 맡겨 주신 것에 어긋나지 않도록 최선을

다하겠습니다. 수익성 극대화보다는 지역 발전이 더 중요하다는 초심 잃지 않고 강릉시의 미래지향적 파트너로 혼신을 다할 것을 약속드립니다. 앞으로 저희 원익을 강릉시와 함께 성장하는 기업으로 인식해 주십시오. 강릉의 발전이 원익 발전의 전제 조건이라는 각오로 일하겠습니다."

이용한 회장은 '이번 협약에는 일회성이 아닌 지속성의 의미가 담겨 있다.'며 '강릉시민과 호흡하며 기쁨과 슬픔을 함께 나누는 원익이 되겠다.'고 다짐했다. 원익 그룹 관계자들도 행사가 끝난 후 가진 기자회견에서 '강릉을 고향처럼 발전시켜



보겠다.'며 강릉에 대한 애정과 장기적 안목으로 진행하려는 열정의 마음을 전하였다. 협약 내용에는 원익컨소시엄과 강릉시가 협조하여 골프장 사업뿐 아니라 강릉시 발전을 위한 민자유치사업 추진계획도 포함되어 있으며, 구체적인 사업내용으로는 강릉종합유통단지 조성, 경포호 관

진될 계획이라고 한다.

이와 관련하여 이용한 회장은 "저희 회사



가 투자자로 나선 것은 골프장만이 아니라 강릉시라는 큰 프로젝트에 종합적으로 투자하겠다는 장기 계획이 있었기 때문입니다. 반도체와 금융, 건설 분야로 주목 받고 있는 원익그룹에는 환경오염 사업이 없습니다. 그런 점에서 청정 도시 강릉과 궁합이 잘 맞는 기업이라고 생각합니다. 저희 임직원 일동은 어떤 분야가 됐건 강릉에 발전적인 투자가 되도록 노력할 것입니다." 라고 하며 인사말을 마쳤다.

이날 행사는 시종일관 화기에애한 분위기 속에서 진행됐고, 참석자 전원이 기념사진을 찍는 것을 끝으로 협약식을 마무리했다. 원익그룹 관계자는 풍호골프장 조성과 관련한 향후 계획에 대해 '빠른 시일 내에 현지법인을 설립한 후 실시설계 및 환경재해영향평가 등을 거쳐 올해 안에 착공한 후 2010년 3월에 준공할 예정'이라고 밝혔다. 강릉시청 관계자는 '이번 사업이 계획대로 추진되면 강릉시 지역경



광 트램개발 사업이 이에 해당된다. 민자유치사업의 경우 향후 사업타당성 검토 등의 추가적인 절차를 통해 신중하게 추

제 활성화는 물론 관광 기반 구축으로 지역에 큰 보탬이 될 것'이라고 말했다.



■ 굳건한 팀워크를 자랑하는 (주)아토 장치기술영업팀. ■

고객 감동 서비스의 힘은 뛰어난 기술력과 꾸준한 신뢰

누가 시키지 않아도 알아서 척척 업무를 해내는 '일당백' 팀원들과 그런 그들을 믿어주고 묵묵히 지켜봐주는 '만형' 팀장이 있다. 반도체 생산 장비인 'Gas Cabinet'과 'Gas Purifiers'의 국내의 판매를 책임지고 있는 (주)아토의 장치기술영업팀. 올 여름을 더욱 뜨겁게 달굴 8인, 열정과 함께하는 그들의 멋진 모습을 만나본다.

지식과 진심을 겸비한 프로 영업인으로서

다정한 미소에 부드러운 카리스마. 아토의 반도체 장비를 국내외에 판매하고, 생산, 납품, 시공, 대금 회수까지. 장비의 포괄적인 업무를 지원·담당하는 장치기술영업팀원의 첫 인상은 그렇게 친숙하고 따뜻하게 다가왔다. 고객사 별로 파트를 나누어 각각의 특성을 살린 업무를 자율적으로 진행하느라 그들이 한자리에 모인 것도 오래간만이어서 모두의 얼굴엔 반가운 웃음이 가득이다. 반도체 경기가 작년부터 침체기에 들어섰고, 제품의 경쟁도 점점 심해지고 있지만, 아토의 뛰어난 기술력과 든든한 동료와 함께 하기에 그들의 표정은 언제나 밝고 의욕적이다.

현재 장치기술영업팀이 주로 취급하는 제품은 반도체 생산에 필요한 장비로, 반도체를 만드는 데 필요한 가스를 안전하게 공급해주는 장치인 'Gas Cabinet'과 가스를 정화해 순도를 높여주는 장치인 'Gas Purifiers'이다. 높은 기술력을 요하는 전문 분야인 만큼 제품 원리에 대한 제품의 이해는 필수라는 것이 이 팀의 수장인 안성일 팀장의 설명이다.



“우리가 취급하는 제품은 일반적인 장비가 아니기 때문에, 제품의 기술적인 면을 이해하려는 노력이 항상 수반돼야 합니다. 그래야만 좋은 영업 성과는 거두는 것은 물론, 고객들의 질문과 서비스 등에 신속하게 대응할 수 있지요.”

안 팀장의 말에 팀원 모두는 고개를 끄덕인다. 반도체 장비 분야에 있어서만큼은 프로다운 식견과 열정적인 영업 마인드로 승부하고자 하는 그들의 면모가 엿보이는 대목이다. 다만 오더베이스를 바탕으로 영업을 이루어지기 때문에 팀원들의 의지와는 다르게 반도체 경기에 따라 매출이 정해지는 한계가 있지만, 그럴수록 안 팀장과 팀원들은 기술적인 면과 정서적인 면까지도 만족하게 하는 ‘고객 감동 서비스’를 실천하며 고객사와의 끈끈한 유대 관계를 위해 치열한 노력을 펼치고 있다.

살맛나는 회사 분위기에 신바람이 절로 나

1991년 (주)아토의 설립 이래로, 어려운 일도 굶은 일도 함께 이겨온 그들이기에 서로에 대한 애착과 일체감이 남다르다. 일은 싫어도 회사는 다닐 수 있지만, 사람이 싫으면 회사 자체도 싫어지는 법. ‘열심히 일 하는 것도 중요하지만, 서로를 믿고 배려해주는 분위기가 기술영업팀의 가장 큰 장점’이라는 고인성 과장의 말에 팀의 막내인 유동석 주임이 덧붙여 말한다.

“아토가 첫 직장인 저는 굉장히 복을 많이 받은 편이에요. 회사 분위기가 전반적으로 친밀감이 강하고, 팀장님 이하 모든 직속 상관 분들이 가족처럼 대해주시니, 타 회사에 입사한 졸업 동기들이 느낀다는 첫 직장의 시련 같은 것은 저와는 거리가 먼 얘기지요(웃음).”

이러한 장치기술영업팀의 분위기는 고객들과의 관계에서도 고스란히 이어져, 여러 고객사 직원들과의 관계도 갑과 을의 관계를 떠나 속내 털어놓고 술잔을 기울일 수 있을 만큼 돈독한 ‘친구’로 깊어지기도 했다고.

‘행동과 마음가짐을 바르게 해서 좋은 선배로 남고 싶다.’는 안성일 팀장과 ‘회사가 지금처럼 잘 성장해서 두 딸을 시집보낼 때까지 다니고 싶다.’는 고인성 과장. 또 지방에 계시는 어머님을 모시기 위해 귀향할 계획이지만 ‘아토인으로 지내는 마지막까지 회사에 많은 보탬이 되고 싶다.’는 이장주 과장과 ‘전문적인 기술 지식에 소홀함이 없는 프로 영업인을 위해 열심히 노력하겠다.’는 위명경 대리, 마지막으로 ‘장치기술영업팀의 든든한 막내가 되겠다.’는 유동석 주임까지. 녹록치 않은 반도체 경기 속에서도 그들의 건강한 팀워크와 뜨거운 열정이 있는 한 (주)아토의 장치기술영업팀의 행보에는 결코 시들지 않는 비전과 도전이 언제나 함께 할 것이다. 어려운 시기에도 서로에게 든든한 버팀목이 되어 준 그들의 옹골찬 행보에 박수를 보낸다.



(주)원익, 친환경 진공 밀폐 덮개 ‘키피즈’로 소비재 부문 진출

(주)원익은 지난 6월 롯데홈쇼핑을 통해 다목적 진공 밀폐 덮개 ‘키피즈(KeepeeZ)’를 출시했다. 키피즈는 (주)원익의 첫 소비재 진출 제품으로 임직원들의 기대를 한몸에 받고 있다. 키피즈는 간편한 보관과 반영구적인 사용이 가능한 친환경 주방용품으로 지금까지 볼 수 없었던 신개념 제품이다.

미국 렉텐트(lectent)사에서 개발한 키피즈는 지난해 미국 홈쇼핑채널에 방송되면서 선풍적인 인기를 끌었다. 이 제품은 미국 최대의 홈쇼핑채널인 QVC에서 히트상품만을 특별 편성한 TSV(Today Special Value) 시간에 전파를 탈 정도로 높은 판매량을 자랑했다. (주)원익은 지난해 10월 키피즈의 한국 내 독점판매권에 대한 계약서에 서명하고, 올 6월 12일에 롯데홈쇼핑에서 론칭 방송을 가져 좋은 반응을 얻고 있다. 키피즈는 현재 홈쇼핑 외에 서울 경기 지역의 롯데, 현대, 신세계 백화점과 옥션, G마켓 등 인터넷쇼핑몰에서 만날 수 있다.

키피즈는 테두리(림)와 필름으로 구성되어 있다. 언뜻 보기에 투명한 비닐처럼 보이는 필름은 방탄유리에 사용되는 폴리우레탄으로 만들어졌다. 이 물질은 음식에 안전한 천연고무제품으로, 200% 이상 늘릴 수 있고, 손가락과 손톱으로 눌러도 뚫어지지 않을 정도로 튼튼하다. 오랜 기간 사용해 필름이 헐거워졌을 때는 따뜻한 물에 세척하면 손쉽게 해결할 수 있다. 늘어진 필름이 수축되며 원래 상태로 되돌아오기 때문에 반영구적인 사용이 가능한 것.

키피즈는 일반적인 밀폐 용기에 비해 많은 장점을 가지고 있다. 가장 두드러진 차이점은 진공 여부. 진공 밀폐 덮개인 키피즈는 신선한 과일과 야채, 고기, 먹다 남은 음식, 쿠키 등의 음식들을 진공 밀폐 상태로 유지시키기 때문에 오랫동안 신선함을 유지할 수 있다.

공기에 노출된 음식은 부패하기 쉬운데, 음식을 진공 밀폐하면 음식 고유의 향과 질을 최고의 상태로 유지시켜 주고 보존 기간을 늘





일 수 있기 때문이다.

사용 방법과 개폐 또한 간편하다. **키피즈를 용기 위에 올리고 손가락으로 쑥 누르기만 하면 용기 속의 공기가 빠져나가면서 진공상태가 된다.** 덮개는 손잡이 부분만 살짝 올려주면 간단히 열린다. 키피즈는 기존의 플라스틱 용기는 물론 캔, 유리, 금속류, 도자기, 종이컵, 일반 용기 등에 사용이 가능하기 때문에 무척 유용하다. 또한, 지름 27cm에서 8.5cm까지 다양한 크기로 구성되어 있어 용기의 크기에 구애받지 않고 사용할 수 있어 편리하다. 주방에서 흔히 사용하는 믹싱볼과 프라이팬에서 머그컵과 참치캔에 이르기까지 다방면에 사용이 가능한 것. 게다가 일반 밀폐 용기는 덮개와 용기가 짝을 이루기 있기 때문에 뚜껑이나 용기 중 하나를 잃어버리거나 못 쓰게 되면 제 기능을 다할 수 없는데, 키피즈는 그럴 염려가 없다.

(주)원익 산업원자재팀의 박승재 주임은 '렉텐트사에서 키피즈에 맞는 용기를 생산하고 있지만 (주)원익에서는 덮개만 수입 판매하고 있다.'며 '평소 집에서 사용하는 그릇 위에 키피즈를 덮으면 진공 밀폐 용기로 사용할 수 있기 때문에 굳이 용기가 필요 없다.'고 이유를 밝혔다.

키피즈는 값비싼 일회용 진공 포장 봉투와 랩을 대신해 반영구적으로 사용할 수 있기 때문에 경제적인 절약은 물론 환경친화적인 제품으로도 손색이 없다. 게다가 랩에 비해서 5배 이상 높은 신선도를 자랑한다.

한국에서 판매되는 키피즈의 특징으로 꼽을 수 있는 것은 다양한 색상이다. 미국과 일본에서 판매되는 키피즈는 하얀색뿐인데 반해 한국에서 판매하는 키피즈는 다양한 컬러로 소비자들의 눈길을 사로잡는다.

박승재 주임은 '전 세계에서 컬러가 들어간 키피즈는 한국뿐'이라며 '출시를 앞두고 지난해 말 체험 마케팅을 실시했는데, 그때 나온 소비자들의 의견을 반영한 결과'라고 설명했다.

"소비자들의 컬러에 대한 선호도가 높았기 때문에 렉텐트사에 요청해 컬러 키피즈를 출시하게 됐습니다. 키피즈는 앞으로 계속 발전할 거예요. 현재는 미국 용기에 맞는 사이즈만 출시되고 있지만, 향후에는 한국 용기에 맞는 사이즈로 조금씩 바뀔 겁니다. 또한, 사각 키피즈를 원하는 소비자들께서 렉텐트사에 의견을 제시했고 이미 정사각형의 키피즈 개발이 끝난 상태예요. 제품의 고급화를 위해 테두리에 스테인리스나 좀 더 고급스러운 재질을 사용할 수도 있고요."

(주)원익은 올해까지 키피즈에 집중할 계획이다. 아울러 후속 제품을 선보이기 위해 현재 미국 렉텐트사와 파트너십을 구축하고 여러 제품을 검토 중이다. (주)원익의 소비자 부문 진출 선두에서 새로운 분야를 개척하고 그 가능성을 타진하고 있는 키피즈. 앞으로 주방용품 시장에서의 돌풍을 기대해 본다.





(주)원익

Pentax Good Performance Awards 수상

Pentax Corporation 국내 총대리점으로 의료내시경 관련 제품을 취급하고 있는 (주)원익은, 지난 6월 11일 일본 도쿄에서 아시아 태평양 지역 15개국 대표 60여명이 참여한 가운데 열린 2008 Pentax Distributors Meeting에서 Good Performance Awards를 수상했다. 이번 Awards는 아시아 태평양 지역 Distributor를 대상으로 1년간 실적 등을 종합 평가하여 우수 업체에게 주어지는 상이다.



사내 마케팅 교육

(주)원익은 지난 1월 11일부터 사내 마케팅 교육을 실시하였다. 사내 여학 교육과 함께 매주 월요일 아침 7시부터 고객을 대하는 전략과 태도, 사업을 추진할 때 고려해야 할 점과 성공할 수밖에 없는 기업의 processing에 관한 프로그램으로 구성하였다. 마케팅 교육을 구성하여 원익 직원들의 많은 호응과 참여로 직원들이 영업을 할 때 큰 도움이 되었다고 한다.



(주)원익쿼츠

협성회 반도체 · LCD 사회봉사단 시범사 선정

(주)원익쿼츠 사회 봉사단인 '원익나눔회'가 삼성전자의 협성회 반도체 · LCD 사회봉사단 시범사로 선정되었다. 이 시범사란 2007년 활동내역 및 2008년 활동 계획서를 가지고 78개사 협성회 사회봉사단 회원사 중에서 16개 회원사를 선정하여 회기동안 봉사활동을 타 회원사보다 강력하게 추진하는 조직을 뜻한다. 이 시범사로 선정됨에 따라 '원익나눔회'는 연간 활동비 200만원 을 지원받는다.

Brief News



문경 마라톤대회 참가

(주)원익쿼츠 마사모(마라톤을사랑하는모임) 동호회는 지난 6월 14일 문경시가 주최하는 '문경 마라톤대회'에 참가하였다. 이번 대회는 건강달리기의 저변 확대 및 체력 증진에 기여하고자 문경시가 주최한 대회로 이날 마사모 회원은 하프코스 부분과 단축코스 5Km, 10km 부문에 마사모 회원 및 직원 가족 등 30여 명이 참여, 전원 완주하는 기량을 뽐내었다. (주)원익쿼츠 마라톤 동호회는 매년 4회 이상의 대회 참여 및 사내 달리기 대회를 열어 직원들의 많은 호응을 얻고 있다. 이런 대회에 참가함으로써 직원 단합과 일체감 조성은 물론 활력 넘치는 일터를 만드는 데 일조하고 있다.



(주)아이피에스

I리그 축구 행사 진행

(주)아이피에스는 지난 6월 5일 I리그 축구 결승전 행사를 평택 공설 운동장 잔디구장에서 개최하였다. I리그는 아이피에스 사우회가 주관하고 전 임직원이 참여하여 진행되는 축구 행사로 매년 개최되고 있다. 올해는 사업장별로 '변화', '창조', '개혁', '혁신'이라는 4개 팀으로 각각 홈&어웨이 방식으로 경기를 진행하여 최종적으로 개혁팀(반도체사업본부)이 우승을 차지하였다. 결승전 행사에는 문상영 대표이사를 비롯한 전임직원이 참여하여 바비큐 파티와 친선게임 그리고 결승전 개최 등 다양한 행사를 벌여 공동체 의식을 더욱 공고히 다졌다.



(주)아토

KOSHA18001 인증 연장심사 통과

(주)아토는 지난 6월 5일 한국산업안전공단으로부터 KOSHA18001 인증(안전보건경영시스템) 연장심사를 통과하여, 안전보건경영시스템 인증사업장으로써의 활동을 펼치게 되었다. KOSHA18001 인증은 한국산업안전공단이 제정한 인증기준에 따라 엄격한 현장 심사를 통해 기준에 적합 여부를 심사하여, 공단이사장이 안전 우수사업장임을 인증하는 것으로 (주)아토의 이번 KOSHA18001에 대한 연장 인증은 내부적으로 안전한 사업장에 대한 의지를 다지고 외부적으로는 다시 한번 (주)아토가 안전한 사업장임을 알리는 계기가 되었다.



(주)원익머트리얼즈

한마음 단합대회

(주)원익머트리얼즈 임직원들은 지난 5월 9일 화합과 단결을 도모하고자 '2008 원익머트리얼즈 한마음 단합대회'를 진행했다. 이날 전 임직원들은 한마음으로 계룡산 정상인 천황봉까지 올라가 지금까지 함께 걸어온 길을 되돌아보며 새로운 도약을 다짐하고 다시 한번 원익인으로서의 긍지와 애사심을 굳건히 다졌다.

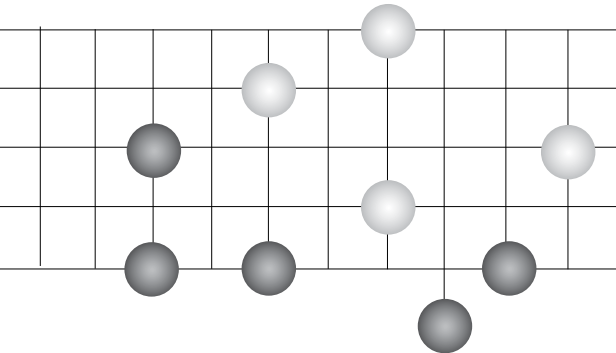


특수가스산업의 환경, 안전분야 공로상 수상

(주)원익머트리얼즈 환경안전팀 이동준 팀장은 지난 3월 31일 오창벤처프라자에서 개최된 오창과학산업단지의 제4회 정기 총회에서 국내 특수가스산업의 환경, 안전분야에 기여한 공로로 중소기업진흥공단이사장상을 수상하였다.

현재 (주)원익머트리얼즈는 철저한 환경안전 시스템을 가동, 6년째 무재해 기업 기록을 달성하고 있으며, 직원들의 의식 개혁으로 환경을 최우선으로 하는 세계 속에 일류 기업을 지향하고 있다.

바둑의 진정한 지존 십단을 향한 힘찬 발걸음 시작



(재)한국기원이 주관하고, (주)바둑TV와 (주)경향신문사 주최하며, 원익그룹의 3개 회사 (주)원익, (주)원익쿼츠, 신원종합개발(주)가 후원하는 제 4기 원익배 십단전이 지난 7월 1일 개막식을 가졌다.

그 어느 때보다 규모가 커지고 업그레이드된(우승상금 5,000만 원, 대회 총규모 3억 3,000만 원) 제 4기 원익배 십단전의 개막식은 한국기원 2층 대회장에서 원익그룹 이용한 회장을 비롯해 원익 신동익 사장, 임창빈 부사장, 경향신문 이영만 사장, 바둑TV 심용섭 사장 등이 참석한 가운데 거행되었다.

후원사 대표인 이용한 회장은 개막식 축사에서 ‘2005년 제1기 출범을 시작으로 국내 정상급의 바둑대회로 자리매김하고 있는 원익배 십단전이 제 4기 대회를 계기로 더욱 성장해 나갈 수 있도록 최선을 다할 것이며, 또한 제 4기 대회부터 우승 상금 등 대회 규모를 한층 업그레이드하여 명실상부한 국내 정상의 본격기전으로 성장할 것을 기대하고 있으며, 올해도 최고의 기량과 실력을 갖춘 또 한 명의 십단이 배출되기를 바란다.’고 하면서 대회 준비와 진행에 많은 노력을 하는 한국기원을 비롯한 모든 바둑 관계자들을 격려했다.

제 4기 원익배 십단전은 2008년 6월 27일부터 7월 1일까지 한국기원 소속 프로기사 226명중 치열한 예선전(1~3회전)을 거쳐 최종 본선 진출자 44명(전기 4강 멤버 이창호 9단, 목진석 9단, 이영구 7단, 백홍석 5단과 후원사 시드 이세돌 9단 등 5명 시드 배정자 포함)을 선발하였고, 본선 및 결승은 2008년 8월말부터 2009년 2월까지 열릴 예정이며, 바둑TV에서 28주간 45회 방송(재방송 포함 총 135회)을 실시하여 결승을 포함한 모든 본선 경기를 많은 바둑 팬들이 함께 즐길 수 있도록 하였다.

바둑TV 방송 일정은 본 방송은 매주 월/화 (22:00~24:00)중계 예정이며 준결승 및 결승 3번기는 생방송으로 진행될 예정이다. 그리고 제 3기와 마찬가지로 경향신문에 원익배 모든 경기의 기보게재 및 해설란을 별도 편성하여 대회 홍보를 강화할 예정이다.

환경과 에너지 문제를 해결하며, 기업 성장의 동력이 될 미래 에너지

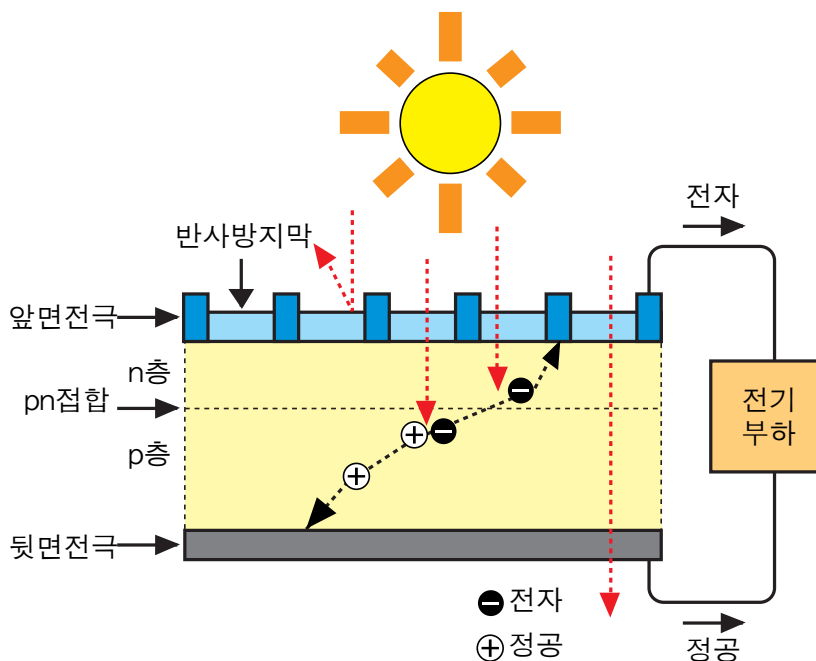
세계적으로 환경 관련 규제 및 고유가에 따른 지속적인 대체 에너지원의 개발이 시급히 필요한 오늘날, 태양 에너지는 다른 신 재생에너지에 비교 에너지원이 무궁무진한 자원으로서, 경제 성장과 환경 보전, 에너지 수급 면에서의 순환 관계에서 핵심 역할이 가능한 에너지원의 하나로 최우선 순위에 두고 있다. 그렇기 때문에 세계 각국은 관심을 넘어서 치열한 연구, 개발에 박차를 가하고 있다.

● 태양전지의 구조 및 원리 그리고 소재

P-N접합에서 흡수된 빛에 의해서 전자와 전공의 쌍이 생성되고 이들은 앞면 전극과 뒷면전극으로 각각 이동하여 외부에 연결된 부하를 통해서 전기를 생성한다. 반사 방지막은 표면을 약 10% 정도로 반사를 적게 하는 역할을 하고, 추가로 에칭 방법을 이용 표면의 거칠기를 줌으로써 효과를 더한다. 이 접합은 단결정, 다결정 실리콘 기판이나 실리콘 박막 필름에 POCl 용액을 확산 하거나 도핑용 가스를 확산시켜 만들며, 기판은 Czochralski(Cz)방법 등으로 결정성장을 시킨 Ingot을 Slicing한 단결정 기판을 사용하거나 다결정을 만들어 Slicing하여 다결정 기판으로 사용한다.

문제는 소재에 따른 셀 효율의 차이가 있다는 것이다. 단결정 실리콘의 이론적 한계는 약 35%로 예상되나, 실제로 상업화된 것은 약 17~18% 정도이다. 다결정 실리콘 기판의 경우에는 원재료비가 단결정에 비하여 약 30~40% 정도 저렴하나 셀 효율이 4~5% 정도 낮은 단점이 있다. 이들 두 종류의 기판 선택은 경제성 측면에서 지속적으로 경쟁을 할 것이다.

화합물 박막 셀 중에서 CIGS(Copper Indium-Gallium diselenide)의 경우 현재는 SLG(Soda Lime Glass)위에서 단일접합(Single Junction)



만으로 최고 19.2%의 셀 효율을 달성하였고, 얇은 두께로 가능한 기술로 양산성과 일반적으로 태양광 전지가 요구하는 조건들을 만족한다. 이 방법을 Glass기판에서 금속 혹은 Polymer(PI 등) 기판으로 대체하면 Roll-to-Roll 방식으로 공정을 채택할 수 있어 셀의 생산성 향상, 셀의 대형화, 원가절감 등 크게 기여할 수 있다. 그러나 기술적으로 저온 성막 기술, 박리방지 기술, 셀 효율 향상 등이 요구된다.

● 태양광 산업 관련 최근 동향 및 전망

국내 대기업의 수직 계열화가 빠르게 진행되고 있으며, 신규 투자도 획기적으로 증가되고 있다. 수직 계열화는 특히 대기업에서 추진되고 있으며 이는 기본소재부터, Wafer, Cell, Module, system 등의 산업들이 서로 긴밀히 연결되어야 되는 것으로 판단되고 있기 때문이다. 국내외의 많은 기업들이 수직 계열화 계획을 추진하고 있는 것으로 판단되며, 수직 계열화 외에도 여러 가지 방법으로 Value Chain상의 업체간의 공조체제를 강화하여 사업의 안정성 확보에 노력하고 있다.

2008년 유럽에서 개최된 세계최고의 태양광 에너지 박람회(Intersolar)는 1천개의 업체와 5만 명 이상이 참가하였으며, '2008년 Semi west 기간 동안에는 독립적으로 행사를 진행하였다. 이는 지금까지 산업구조를 지배하였던 미국과 아시아에서의 반도체와 디스플레이 산업과 버금가는 태양광 에너지 산업에 대한 유럽의 기회선점을 위한 포석으로 보인다. 해외시장 규모는 현재 일본(Sharp 등), 유럽(Qcell 등), 미국(GE 등)의 국가가 선도하고 있으나 중국의 급속한 발전과 더불어 2007년 300억불에서 2010년에는 600억불로 2006년 현재 DRAM시장(500억불)을 앞지를 것으로 예상되며, 2012년에는 1000억불 시장이 형성될 것으로 예상하고 있다.

반도체 설비분야 세계 최고의 매출을 자랑하는 미국의 AMAT 사는 R&D의 대부분을 Solar 생산용 설비 개발에 투자한다고 2007년 Semi west에서 발표하였다. 2008년에는 반도체와 독립적으로 특별히 마련된 solar 전시관에서 개발된 설비를 소개하였으며 특히 5.7m²의 thin film cell을 전시하여 관람자들의 눈길을 끌었다. 반도체 및 디스플레이와 설비와 공정적으로 유사하기 때문에 생산설비 시장 지배력을 유지하기 위한 노력의 결과로 보인다. 특히 설비의존성이 높은 박막공정에 역량을 집중하는 것으로 보이며, 단가에 혁신적인 변화를 주는 기판변화에 대응하여 공정과 설비의 표준화를 선도하기 위하여 설비 생산 경쟁업체, 소재업체들과 협력 관계를 강화하고 있다.

국내에서도 중요한 태양광 셀 생산 설비업체로 그룹 소속 IPS는 태양전지용 CVD, 식각 장비를 일본에 수출하고 있으며, 주성엔지니어링은 증착장비를 비롯한 태양전지 생산 시스템의 Turn Key 수주방식으로 납품하고 있다.

2007년 현재 셀의 상용화 비율을 보면 단결정기판 42.2%, 다결정 기판 45.2%, 비정질 박막과 CdTe가 각각 약 5%정도이다. 아직 Thin film의 상용화 비율이 낮은 것은 아직 비정질 박막의 경우 셀 효율(5~9%)과 장기신뢰성 측면에서 검증되지 않은 점 등이 문제가 되고 있기 때문이지만, 수 년 내에 일본의 Sharp사와 같은 선도업체들의 결과에 따라 크게 변화가 있을 것으로 예상된다. 특히 최근 자료에 의하면 2010년에는 박막 태양전지가 전체 태양전지 시장의 25%를 점유할 것으로 예상하고 있다. 비정질 박막 분야는 Sharp, Q-Cell, Scott 등의 업체가 국내는 한국철강이 진출하였다.

화합물 태양전지인 CIGS은 기술적 검증이 완료된 상태이며 국내 모대기업에서도 실리콘 박막형 셀의 문제점에 대한 대안으



로 이 기술에 대한 검토를 시작하였다. 셀 효율은 세계적 수준은 18.4%, 상용화된 상품은 10%로 2015년 12% 정도로 안정화될 것으로 예상되고 있다. 미국, 유럽, 일본 등에서 활발히 연구, 개발하고 있는 중요한 박막 기술이다. 이 기술은 SLG 기판을 주로 사용하고 있으나 기판의 다양화를 위한 개발을 추진 중이다.

지금도 많은 기업들이 태양광 에너지 산업의 동향을 분석하고 투자 기회를 엿보고 있다. 그것은 태양광전지 산업은 급속히 발전의 단계에 있으며 검증된 부문보다 오히려 개발 중인 미개척지가 많기 때문이다. 따라서 설비와 소재의 변화에 대응하여 국내외 관련시장 정보를 시스템적으로 입수하고, 정말 급속하게 변화하는 태양전지 산업의 특성에 따라 소재의 변화와 공정의 변화 요구에 대응하여 자체기술 개발 능력 향상과 적극적 기술 도입에 대한 기본적인 자세가 필요하다. 마지막으로 Value Chain상에서의 수직계열화에 대응해서는 관련업체와의 전략적 제휴가 절실히 요구된다.

글 | 조관준 부장 (주)원익쿼츠 해외영업부

사진 | 아프리카 스튜디오



조관준 부장 • (주)원익쿼츠 해외영업부

(주)원익쿼츠 해외영업부

성실한 자세, 강한 집중력으로 수출 성공 신화를 써간다

아내가 평소 나에 대해 말할 때 소유욕이 대단히 강한 사람이라고 한다. 나도 이 말에 어느 정도 수긍은 한다. 좋게 말해서 소유욕이 강하다는 말이지 달리 표현하면 자기의 생각을 다른 사람에게 자신이 바라는 바를 요구하고 이를 관찰하기 위해 주위 사람을 들들 묶는다는 얘기이다. 나와 같이 일하는 직원들은 매우 피곤하다는 말이 된다.

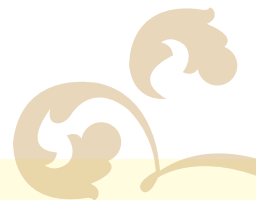
이런 성향은 성장하면서 의도하든 안 하든 몸에 체질화되었고 회사 생활하면서 여러 상황을 겪으면서 목표 지향적으로 변한 것 같다. 강한 소유욕은 회사 생활에 상당히 도움이 된다. 회사는 목표를 설정하고 이를 달성하기 위해 시행착오를 하면서 부진할 때 이를 극복할 수 있는 방법을 강구하고 실천하여 반드시 목표를 성취할 것을 요구하는 조직이다.

원익쿼츠(주) 입사 전에 7년 정도 직장 생활을 하다가 사업을 시작하였다. 소수의 인원들이 제품을 설계/디자인부터 마케팅/판매까지 올라운드 플레이를 하였다. 제품을 생산하여 유력 업체에 판매를 타진하였으나 시간을 질질 끌면서 돈을 빼어 놓고는 우리 제품의 장점만을 자신들의 제품에 접목시키고 난 후 구매를 하지 않았다. 거래 실패 후 직접 실수요자들에게 판매를 시도하였다. 이 방법은 시간 및 인지도가 필요하였으나 자금 및 판매망이 열악한 신생업체로서는 감당하기 어려웠다. 2년간 소량의 판매만으론 회사를 도저히 운영할 수 없어 문을 닫고 말았다.

개인 사업을 하면서 저축해서 모아 놓은 돈, 화목한 가족, 오랜 친구 관계 등 정말 소중한 것들을 상실하였다. 하지만 얻은 것도 있다. 철저한 준비와 집요한 실행력만이 자신도 행복하게 하고 가족 및 친구도 즐겁게 만들 수 있다는 것을 뼈저리게 느꼈다.

원익쿼츠(주)에 입사한 후 근 8년 동안 해외영업부에 근무하면서 나름대로 회사의 매출 확대에 기여하기 위해 부단한 노력을 하였다. 입사한 2000년의 수출금액이 20억 수준과 비교하면 8년이 지난 2007년 기준 220억 원을 기록하여 무려 11배의 성장을 이루었다. 올해는 반도체 경기의 심각한 침체 속에 소폭 성장을 예상하여 236억 원을 계획하고 있다.

이를 달성하기는 쉬운 일은 아니지만 수립한 계획이 필히 달성되도록 효과적인 방식으로 집요한 실행력을 발휘하려고 한다.



1. 쪼개고 분석하면 해결책이 보인다.

입사 당시에는 수출금액도 미미하였지만, 거래 업체도 소수에 불과하였다. 주로 (주)원익퀵츠 미국공장을 경유하여 Philips, Spansion, SAS 등에 판매하는 것이 거의 전부였다. 거래처 수를 확대하고 판매 금액을 증대하기 위한 방법을 강구하였고 이를 곧 실행하였다. 우리의 주요 판매 루트는 삼성전자와 같은 Device Maker와 TEL, AMAT 등과 같은 반도체 장비회사이다. 반도체 회사와의 거래도 확대시킴과 동시에 장비회사와 OEM 거래에 집중하였다. 이 전략은 우수 장비회사를 통해 전세계 주요 반도체 회사에 간접적으로 판매할 수 있어 빠른 시일 내에 대량의 판매를 할 것을 기대하였으며, 예상대로 실제로 매우 효과적이었다.



2. 성실함을 견지하고 집요하게 물고 늘어지면 큰일을 이룬다.

우선 진행 중이던 세계 2위의 장비회사인 Tokyo Electron와 Etch Part OEM 거래가 실질적이고 매출 성장을 할 수 있도록 초기 set up하는데 집중하였다. 고객이 요청하면 밤늦게라도 납품하는 성실성과 OEM Business를 반드시 성공시키고자 하는 영업 및 공장 직원들의 집요함이 있었기에 2년간 부단한 노력한 결과로 2002년에 13억 원의 매출을 하였다. 이후에도 꾸준히 늘어서 2007년에는 68억 원을 판매하였고 현재로서는 해외 영업의 거래선 중 판매액이 최고이다.

재 도약을 발판을 마련하기 위해 300mm Etch 장비의 강자인 LAM RESEARCH와의 OEM Business 계약을 2005년 말에 체결하였고 LAM의 요구 품질 및 품질 관리 시스템을 구비하는데 2년간의 시간과 노력을 기울여 LAM Preferred Supplier에 rank되었으며, 2007년에 21억 원을 판매하였고, 2008년 60억 원을 판매할 계획이다. 또한 3년 내에 연간 적어도 150억 원 내지 200억 원의 매출을 달성하려고 한다. 매출 목표를 달성하기 위해선 중·장기로 실행 계획을 수립하고 이를 꾸준히 실천하면서 주기적으로 (주로 월별로) 효과를 점검하는 과정을 통해 부진한 사유 및 개선책을 제

시하고 이를 시행한다. 이런 일련의 과정을 지속적이고 효율적으로 시행하는 것이 매년 30~40%의 매출 증가로 귀결되었다. 이를 달성하는 데는 해외영업부의 직원 및 공장의 직원들의 적극적인 협조가 절대적이었다. 특히 해외영업부 직원들의 목표 지향적인 성향의 색채가 더욱 강화되어 장기적이고 성장 속도가 높은 곳에 집중함으로써 매년 높은 성장률을 달성할 수 있었다.

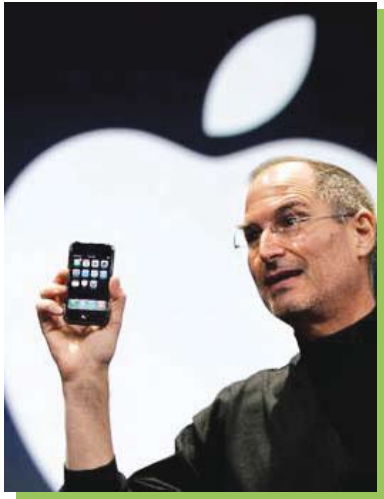
3. 부서 목표에 맞춘 자기 혁신, 회사 발전과 사회 발전으로 이어진다.

회사에서 요구되는 혁신이란 회사가 발전하는데 이바지하는 데 초점을 맞추는 것이다. 즉, 매출 증대 및 이익 확대를 통한 회사의 지속적인 성장을 도모함으로써 회사의 경쟁력을 강화시키고 개인의 역량을 향상시킴으로써 사회 발전에 공헌하는 것이다. 부서의 혁신을 통한 목표 달성은 부서원 개인의 자기 계발을 기반으로 하여 부서의 목표를 달성하려는 의지, 노력, 실행력이 결합될 경우에 가능성이 높다. 때로는 경기가 호황이어서 부서원의 의지 및 실행력이 목표 달성에 큰 역할을 하지 않는 경우도 있다. 이런 경우에도 부서원들의 의지 및 노력이 가해지면 다른 경쟁사보다 더 큰 성장률을 달성하게 된다. 또한 당해 년도 보다는 차기 년도의 목표 설정에 보다 구체적인 예상이 가능하게 된다.

개인의 능력을 향상시키는 일을 업무에 쫓기어 지금까지 제대로 진행하지 못하여 안타까우며 직원들에게 상당히 미안하다. 이제라도 개인의 계발을 주기적이고 실질적인 방법으로 진행하려고 한다. 부서원의 업무 처리 능력을 배가시켜 부서의 계획 수립 및 결과 산출을 한 차원 Upgrade되도록 하겠다. 이것이 곧 회사의 발전이라고 믿기 때문이다.

글 | 이승훈 매일경제신문 산업부 기자

매일경제신문에서 금융부와 경제부를 거쳐
산업부에서 통신업계와 경영 컨설팅 부분을 담당하고 있다.



애플 부활의 원동력은 함께 가는 동반과 재창조 전략에서

지난 6월 9일 미국 샌프란시스코에서 열린 애플의 세계 개발자 컨퍼런스(WWDC 2008) 행 사장. 기조 연설을 위해 무대에 오른 애플 최고경영자(CEO) 스티브 잡스의 손에는 아이폰 신 제품이 들려 있었다. 3세대(3G) 방식을 채택한 아이폰 신제품이 7월 출시된다는 소식은 전 세계에 속보로 전해졌고 애플 주가뿐 아니라 미국 증시까지 출렁이게 만들었다.

애플 창업자인 스티브 잡스가 회사에서 쫓겨났다가 다시 복귀한 1997년 이후 애플은 우리에게 매년 즐거움을 주고 있다. 맥북에서 아이팟, 그리고 아이폰까지 애플의 진화는 끊임없이 이어지고 있다.

비즈니스위크가 선정한 2007년 가장 파워풀한 CEO인 스티브 잡스가 이끄는 가장 창의적인 회사 애플. 한때 IBM과 마이크로소프트(MS) 등에 밀려 쇠락의 길을 걷던 애플이 극적으로 부활한 비결은 무엇일까.

● ● 레드오션인 컴퓨터에서 블루오션인 디지털 가전으로

애플은 그동안 마이크로소프트(MS)와 인텔이 막강한 영향력을 발휘하는 컴퓨터 시장에서 큰 성과를 거두지 못했다. 애플 창업자인 스티브 잡스가 1997년 다시 CEO(최고경영자)를 맡은 후 내놓은 '아이맥'은 인터넷의 보급과 함께 시장 점유율을 높여 나갔지만 성장 속도는 느리기만 했다.

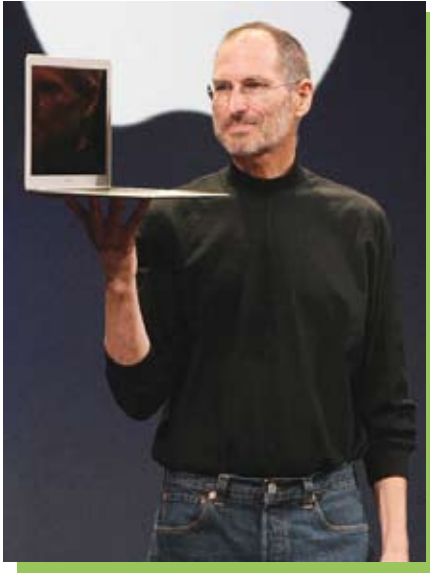
이때 스티브 잡스가 생각한 것은 전략적 이동이다. 레드오션인 컴퓨터에서 실적이 지지부진하다면 상대적으로 블루오션인 디지털 가전으로 시장을 옮겨간 것이다.

처음 애플에서 아이팟이 출시됐을 때 여기에 주목한 사람은 많지 않았다. 전문가들은 아이팟을 매킨토시 컴퓨터의 판매 부진을 위한 보조제품 정도로 받아들였다. 언젠가 경쟁자가 나타나면 시장의 선두자리를 내줄 수밖에 없을 거라고 판단했다.

게다가 최초의 아이팟은 시장 점유율 5%도 되지 않는 애플 컴퓨터에서만 작동하는 제품이었다. 당시만 하더라도 경쟁업체들은 작고 예쁜 비슷비슷한 제품을 내놓으며 크지 않은 시장을 나눠 갖고 있었다. 시장 분석가들은 시대착오적인 발상에 실패할 수밖에 없는 제품이라며 아이팟의 대실패를 예견했다. 하지만 애플의 아이팟은 새로운 시장의 탄생으로 이어졌다. 젊은 이들이 주로 사용하던 MP3플레이어를 중장년층까지로 사용층을 확대시킨 것이다. 아날로그 향수를 불러일으키는 조작방식이 세대를 뛰어넘어 호소력있게 다가선 결과다.

여기에 애플은 음반 시장의 틀을 새롭게 짜기 시작했다. '냅스터'로 대표되는 불법 음원 다운로드에 익숙해진 사용자들에게 기존의 CD를 MP3 파일로 직접 변환할 수 있는 소프트웨어를 무료로 제공한 것이다.





수백여 장의 CD를 담아 다닐 수 있도록 하드디스크 저장 공간이 넉넉한 신개념의 제품을 내놓으며 불법복제도 피할 수 있는 제품인 아이팟은 폭발적인 인기를 얻기 시작했다. 흑백 화면에 투박한 듯 보이는 첫 제품은 1년~1년 6개월을 주기로 꾸준히 업데이트되며 현재는 동영상도 볼 수 있는 6세대 제품까지 진화했다.

● ● 앞서 나가 이끌기 보다는 함께 간 애플

1세대 아이팟이 등장한 후 성공한 매체들은 2세대 제품은 컬러 액정을 장착하고 용량이 대폭 늘어날 것이라는 설부터 전망을 내놓았다. 하지만 애플은 앞서 나가며 이끌기 보다는 사용자와 함께 걷는 방법을 택했다.

애플은 아이팟에서 아이팟 나노, 아이팟 셔플 등으로 제품군을 확장해 나가는 단계를 밟았다. 사용자들은 이미 아이팟을 가지고 있음에도 신제품을 하나 더 사고 싶다는 충동을 느꼈고 이는 곧 매출 증가로 이어졌다.

애플의 또 다른 전략은 '동반'에서 찾을 수 있다. 수많은 아이팟용 케이스와 이어폰, 스피커 등 관련 제품은 애플이 아닌 협력업체가 제작했다. 이들은 아이팟이 잘 되어야 우리도 살 수 있다는 동반 의식을 느꼈고 제품의 질을 꾸준히 업그레이드 해 아이팟의 또다른 성공 요인으로 자리잡았다.

국내에서는 생소하지만 애플이 세운 전략 가운데 하나는 '크로스 오버'에서 찾을 수 있다.

스티브 잡스는 하드웨어 회사는 기계만 만들고 소프트웨어 회사는 프로그램만 짜는 식으로는 성공하기 힘들다는 것을 그 누구보다 잘 알고 있었다. 그는 유명 음반사들과의 계약을 통해 거대한 온라인 음악유통 시장인 아이튠스 스토어를 선보였다. 한 곡에 99센트(약 1000원), 앨범 한 장에 9.99달러(약 1만 원)인 가격은 불법복제 대신 정식유통 시장을 애타게 기다렸던 사용자들의 사랑을 한몸에 받았다. 결국 지난 3월 애플은 미국시장에서 온오프라인을 통틀어 음악유통 시장 1위 자리를 차지하게 되었다.

● ● 30년만의 사명 변경, 탈바꿈으로 도약 다짐

애플 부활의 요인으로 '재창조'를 꼽는 사람도 많다. 최근 몇 년간 선보인 애플의 제품을 살펴보면 이미 기존 시장에 있었던 기술, 즉 고가의 전문가 시장에 국한된 제품이나 서비스를 누구나 즐길 수 있는 제품이나 서비스로 재창조한 것이다.

2006년 5월에 선보인 '나이키+아이팟 스포츠킷'은 순토(Suunto)의 손목컴퓨터와 스포츠 커뮤니티 서비스를 재발명한 것으로 평가받는다. 또 2002년 1월 타임지에서 산업 디자인에 낭만과 혁신을 불어넣었다고 칭찬했던 애플의 수석 디자이너 조나단 아이브 디자인 또한 1960년대 브라운사의 잊혀진 디터 램스의 디자인을 현대적 감각으로 재해석해 새로운 카테고리로 재창조한 것이다.

애플은 2007년 의미있는 결정을 내렸다. 1977년 1월 시작된 '애플 컴퓨터 주식회사'라는 이름을 정확히 30년이 흐른 2007년 1월, 사명에서 '컴퓨터'를 떼어낸 것이다. 컴퓨터와 관련된 제품만을 판매하는 회사에서 보다 폭넓은 소비자 가전제품을 판매하는 회사로 탈바꿈한 것이다. 컴퓨터에서 전자회사로 선언은 새로운 도약을 다짐하는 의지의 선언이다.

스티브 잡스는 애플만이 가진 독특한 DNA를 '모든 사람들이 사용하고 싶어 하는 기술이 있다면 그것을 민주화하는 것'이라고 했다. 애플은 성공적으로 민주화했고 이것이 지금의 애플을 만든 원동력이다.



(주)원익, 짜릿한 스트라이크로 스트레스는 날리고 사기는 올리고

지난 6월 20일 오후 6시, 서울 서초동에 있는 한 스포츠센터의 볼링장은 곧 벌어질 (주)원익의 사업부별 친선 볼링대회 준비로 분주했다. 편이 서 있는 방향으로 '08년 상반기 친선 볼링대회' 현수막이 붙었고, 볼링공은 가지런히 정리되어 있다. 6시가 조금 넘자 갑자기 밖이 시끄러워졌다. (주)원익의 사우들이 출동한 것이다.

(주)원익의 08년 상반기 친선 볼링대회 현장, 본격적인 대회가 시작되자 임직원들의 환호와 함성은 건물 전체를 울렸다. 초반부터 벌어진 열띤 경쟁에 너무나 볼링공에서 눈을 떼지 못하는 분위기다. 누군가는 스트라이크를 치고 환호했고, 누군가는 스페어 처리 후 하이파이브를 하며 파이팅을 외쳤다. 임직원들의 얼굴에는 금세 웃음꽃이 폈다.

시합은 총 8팀으로 나뉘어 진행됐다. 임원 1명, 팀장 1명, 남자 직원 1명, 여자 직원 1명을 기본으로 한 4명이 한 팀을 이뤄 대결을 벌였다. 인원이 적은 DV사업부와 이미징사업부가 한 팀으로 편성됐고, 인원이 많은 서비스팀은 별도의 팀을 만들었다. 1사업부, 2사업부, 3사업부, 통상사업부, DV/이미징, 서비스팀, CS센터, 경영지원은 A~H팀으로 나뉘어 출전했다.

순서를 기다리고 있던 메디칼3사업부의 오태형 이사는 '시합 전에는 CS센터가 가장 강력한 우승 후보팀이었는데, 옆에서 지켜보니 오늘 선수들의 컨디션이 안 좋은 것 같다.'며 '우리 팀의 황병준 부장이 지금까지 좋은 성적을 내고 있으니 그가 숨은 병기로 활약해준다면 우승도 노려볼 만하다.'고 자신감을 드러냈다. 5레인 뒤에서 DV/이미징사업부를 응원하고 있던 이미징사업부의 박미주 사우는 '팀의 점수가 생각보다 잘 안 나오지만 아직 실망하기에는 이르다.'며 선수들을 격려했다. 예상 등수를 묻자



‘적어도 3등은 해야 상금을 탈 수 있다.’며 ‘우리 팀의 기대주 홍모란 씨를 믿는다.’는 말로 기대감을 숨기지 않았다. 선수로 직접 뛰지 못하고 응원만 하게 돼 조금 아쉽다는 그녀는 다음 대회에 참가를 다짐하며 열심히 선수들을 응원했다.

(주)원익은 지난 2006년부터 사내 커뮤니케이션 활성화를 위해 분기별로 행사를 갖고 있다. 스포츠와 문화 관람 행사가 대표적인데, 오늘 진행된 사업부별 친선 볼링대회 역시 이런 행사의 일환이다. 경영지원팀의 김형석 팀장은 ‘오늘 행사는 임직원의 친교 활동과 단합 대회를 통한 사내 커뮤니케이션 활성화를 위해 마련됐다.’며 ‘사업부 대항전을 통해 성적이 좋은 팀에게는 상금과 트로피를 수여하는 한편 임직원들이 즐거운 마음으로 시합에 임할 수 있도록 다양하고 재미있는 상을 많이 준비했다.’고 말했다.

단체와 개인 최고 득점자 외에도 두 게임의 격차가 가장 큰 득점자에게 수여하는 올인상, 두 게임 동일 점수 득점자를 위한 잉꼬상, 첫 번째 게임 연속 스트라이크 최다 득점자에게 주는 연타상, 포즈상, 응원상 등은 임직원들의 승부욕을 자극하기에 충분했다.

2시간여의 시합 끝에 볼링대회는 즐거움과 아쉬움 속에 마무리됐다. 이후 임직원들은 자리를 옮겨 시원한 맥주 한 잔과 함께 여흥의 시간을 가졌다. 이날 단체 1등상은 987점을 획득한 통상사업부에서 차지했고, 2등과 3등은 CS센터와 2사업부에게 돌아갔다. 통상사업부의 양원용 이사는 285점으로 최고 득점자, DV/이미징의 홍모란 사우는 238점으로 여자 최고 득점자의 영예를 안았다.

이번 대회에서 단체 1등과 개인 1등, 올인상을 거머쥔 양원용 이사는 ‘첫 번째 게임에서 91점밖에 못 냈는데, 이것이 승부욕을 자극해 다행히 두 번째 게임에서는 194점을 얻을 수 있었다.’며 ‘행운상이나 여직원 1등 정도만 기대했고, 단체전에서는 4등까지만 하지는 생각으로 부담 없이 경기를 한 것이 좋은 결과를 낳았다.’고 소감을 밝혔다.

이날 (주)원익의 모든 임직원들은 웃고 떠들고 소리치며 하나가 됐다. 그들은 볼링핀이 쓰러지는 경쾌한 마찰음과 시원한 스트라이크에 그동안 쌓였던 모든 스트레스를 날려버리며 한 가족으로 거듭났다.



Family is love

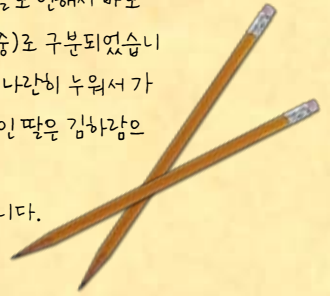
..... 사진으로 보는 가족 이야기



- 김진대리 / 신원종합개발(주) 공사팀

2008년 6월 3일 기다리던 아이들이 태어났습니다. 첫째는 몸무게 2.1kg로 08년 6월 3일 오후 6시 10분에 태어났고요, 둘째딸은 몸무게 2.2kg로 2008년 6월 3일 오후 6시 11분에 1분 늦게 태어났습니다. 임신 주수와 몸무게 미달로 인해서 바로 인큐베이터에 들어가게 되었습니다. 즉 조산아와 미숙아(저체중)로 구분되었습니다. 그때는 걱정이 많았지만 현재는 인큐베이터에서 나와 집에 나란히 누워서 가족들의 사랑을 한몸에 받고 있습니다. 첫째는 김하운으로 둘째인 딸은 김하람으로 이름을 지었구요~!

가족 모두가 항상 건강하기만을 바라는 것이 저의 작은 소망입니다.



이들이 진정한 봉어빵!

속고 속이는 혼란한가짜들의 세상!
저희 부자는 절대 안 속입니다.



- 장자중 대리 / 위닉스 경영지원팀



- 이성우 사원 / (주)윌익머트리얼즈 품질팀

날 꼭 빼담아서 안타까운 큰딸 현지 공주야!
그리고 그나마 엄마의 유전자들 많이 가져간
둘째채영 공주. 이대로 포기할 순 없단다...
너희들 동생은 엄마를 꼭 빼담은 전세
꽃미남이거야. 동생 많이 사랑해 주렴.^^
아들은 포기안한다... 여보 우리 노력해요.



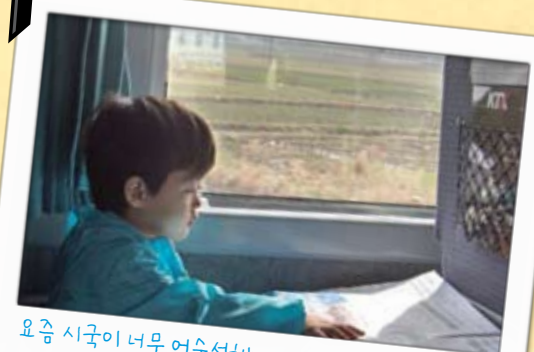
- 강인식 상무 / 한미열간기술투자 투자팀

아들아. 아빠가 본 책 중에 네게 들려줄 만한 이야기가 있구나.
한 남자가 해변을 따라 걸다가 어린 소년이 모래사장에서 불가사리를 주워 바다로 던지는 것을 보게 되었다. 그 남자는 소년에게 다가서서 "왜 불가사리를 바다로 던지고 있지?" 하고 물었다. "만약 이 불가사리들이 내일 아침 파도가 밀려올 때까지 여기에 있으면 불가사리들은 모두 죽어요." 소년은 이렇게 대답하곤 하던 일은 계속 되었다. "그렇지만 이건 어리석은 짓이야. 주위를 둘러봐라. 수천 마리에 이르는 해변이 수만 마리가 넘는 불가사리로 덮여 있어. 지금 네가 하는 일이 소용이 있을 거라고 생각하니?" 어린 소년은 불가사리 한 마리를 집어 들고 잠시 멈췄다가 그 불가사리를 파도 속으로 던지며 이렇게 말했다. "적어도 이 불가사리에게는 소용이 있어요."
(마가렛 파켓의 '리더를 위한 동화' 중에서)

종우야, 무엇이든지 목표가 정해지면 시도를 해보야 하는 거란다. 시도하지 않는 것은 아무것도 이룰 수 없는 거니까. 목표를 정하고 그 목표를 향해 항상 도전하는 아들이 되었으면 한다.



백만불짜리 미소로 가진 우리 딸!
- 김남수 팀장과 딸 / 디비코(주) 경영지원팀



요즘 시국이 너무 어수선해...
- 권재규 차장의 아들 / 디비코(주) 해외영업팀





타인의 취향

Le Gout Des Autres

간혹, 늦은 밤에 케이크 같은 지방질 덩어리의 음식도 먹고 싶고, 후배 사원에게 큰 소리로 일처리 좀 똑바로 하라고 혼내고 싶은 욕구는 누구에게나 있지 않나 싶다. 하지만 자기 하고 싶은 대로 다 해버리거나, 남이 하는 일인데 내가 무슨 간섭을 하냐고 방치하는 사회는 정말 짜증나는 사회일 것이다.

프랑스 대표적 여성 시나리오 작가이며, 극중 조연으로도 나타나는 아네스 자우이 감독이 1999년 개봉, 프랑스에서만 400만 명의 관객을 동원했던 '타인의 취향'의 주제는 '이기주의' 또는 '개인주의'로 표현되는 시대적 과제를 여성적 관점에서 표현한 것이지 않을까 생각한다. 영화 속에서 주인공은 자기 관리 능력이 부족하고, 교양 생활에서는 조금 천박하기까지 한 중소기업 사장님이다. 하지만 그는 다른 이의 습관과 사고 방식을 잘 이해하여, 부하 직원의 의견을 잘 받아들이고, 부인의 공주병 같은 생활을 존중하는 특성을 갖고 있다. 이러한 부분이 그나마 중소기업을 건실하게 운영하는 밑거름이 되었던 것 같다. 여하튼 주인공은 다른 문화 속의 한 여인을 만나면서 연극을 이해하게 되고, 그림을 감상하는 취미를 얻고, 외국어로 시까지 쓰는 변화를 체험하게 된다. 최초에는 타인을 이해하는 수단이었으나 영화의 결말에 가서는 본인이 그 취향에 빠지는 마니아가 된다는 내용이다. 그 외의 캐릭터들은 자신들의 취향에 대해 갑론을박하지는 않으며, 말하지는 못하지만 못마땅해 하고, 맘에 들지만 말로 표현하지 못하는 복선을 계속 반복하며, 영화를 구성하고 있다. 영화속 주인공 주변인들처럼 내게 말 못할 불만이 있지만 말하지 않는 사람들이 많을 것이다. 주변에서 '내 취향을 어떻게 생각하고 있을까?' 하는 반성과 성찰을 되살리는 영화였던 것 같다.

글 | 김준민 팀장 한미열린기술투자(주) 투자팀



실화 를 바탕으로 만들어진 영화 '엽기적인 그녀'를 본지 어느덧 7년이 되었다. 극장에서 영화를 보았을 때 첫 장면부터 지하철에서 토하는 전지현을 보고 정말 이런 엽기적인 여자가 존재할까 하고 신기했다. 하지만, 점차 시간이 지남에 따라 그런 엽기적인 행동들이 사랑의 아련함을 안고 살아가는 그녀의 방어기제라는 생각이 들었다. 자신의 깊은 상처에 대한 방어를 하고 있는 전지현을 보면서 그녀의 엽기적인 면을 감싸 안아 주고 싶다는 생각이 들었다. 그녀의 행동 하나하나에 묻어 나오는 사랑에 대한 아련함 때문이었다.

영화를 보는 내내 차태현을 나와 동일시하며 사랑이 이루어지길 바랐다. 그래서 마지막 장면의 전지현과 차태현의 재회 장면은 나의 간절함이 통하지 않았나 하는 엉뚱한 생각도 하게 했다. 실제와는 다르지만 전지현의 가슴 속 사랑이었던 남자가 사촌인 차태현으로 다시 나타난 것이라고 생각까지 하면서 영화를 재해석도 해보았다.

엽기적인 그녀 스토리 전개는 남자 주인공 차태현의 나레이션과 함께 차태현 1인칭 주인공 시점으로 이야기가 이어진다. 이러한 1인칭 주인공 시점이 나와 주인공 차태현이 동일 인물이 라는 생각을 들게 해 영화를 보는 내내 감정이입을 할 수 있었다. 차태현의 시각에서 전지현의 행동 하나 하나의 의미를 궁금해 하며 주인공 차태현과 함께 가슴앓이를 하였다.

영화를 본 후 만약 엽기적인 그녀 2편이 나온다면 이번에는 여자 주인공인 전지현의 시각에서 영화 줄거리를 풀어 가면 좋을 거 같다는 생각하였다. 2편에서 전지현의 시각에서 차태현을 본다면 아마도 사랑해서 피하고 싶은 애절한 마음이 잘 나타날 거 같다. 그리고 3편은 3인칭 전지적 작가 시점에서 객관적으로 이야기를 전개해 나갔으면 좋겠다고 엉뚱한 상상까지 해보았다. 7년이라는 세월이 흘렀지만 여운이 지금까지도 남아 있는 영화... 아직도 내심 나의 상상처럼 엽기적인 그녀 2편, 3편이 나오길 고대하고 있다.

글 | 김도현 사원 신원종합개발(주) 기획총무팀

2008년도 하반기 국내외 경제 전망 및 분석



▶ 세계 경제 전망

세계 경제 성장률 하향 조정 불가피

현재 세계 경제는 서브프라임 충격에 따른 미국 경기의 침체 지속과 유가 급등에 따른 인플레이션 압력으로 고성장이 위협받는 전환점을 맞고 있으며, 하반기 세계 경제 성장률 또한 2007년 5% 수준보다 다소 저조한 수준의 성장률을 시현하는 등, 전반적으로 성장세가 둔화될 것으로 전망되고 있다.

당초 성장률 전망 4.4~4.8% → 조정 성장률 전망 : 3% 대 후반

지역별로 보면, 2008년 하반기 선진국 경제는 성장세가 큰 폭으로 둔화되는 반면, 중국, 인도 등 신흥국 경제는 비교적 호조세를 지속할 것으로 기대된다.

	2007	2008		
	연간	상반기	하반기	연간
세계경제	4.9	4.1	3.7	3.9
선진국	2.7	2.1	1.4	1.7
미 국	2.2	1.8	0.2	1.0
일 본	2.1	1.5	1.7	1.6
유로권	2.6	1.9	1.5	1.7
개도국	7.9	7.2	7.0	7.1
중 국	11.9	10.5	10.0	10.3
인 도	9.2	7.8	7.4	7.6
중남미	5.1	5.0	4.5	4.8
중 동	5.8	6.6	6.5	6.5
러시아	8.1	7.3	7.6	7.5
동유럽	6.1	5.7	5.3	5.5

(자료 : LG 경제연구원, 2008.6)

국제 금융시장 불안 요인 잠재 및 원자재 가격 불안 지속

국제 금융시장의 경우, 주택 가격의 하락, 채권보증업체 신용등급 하향 조정, 모기지 이외 부문에서의 부실 심화 가능성 등 불안 요인은 여전히 잠재하는 상황이며, 국제 유가의 경우 하반기에도 수급 사정이 개선되기 어려울 뿐만 아니라 투기자금 유입도 늘어날 것으로 보여 당분간 높은 수준을 지속할 것으로 전망된다.

- 하반기 평균 유가는 배럴당 U\$100~130 수준으로 전망
- 삼성경제연구원 분석에 따르면 국제 유가가 배럴당 U\$200을 넘어설 경우 한국 경제의 성장률은 4.9% 하락할 것으로 추정

▶ 국내 경제 전망

경기 둔화 위험성 심화

국내 경제는 대내외 여건의 불투명성 증대에 따라 향후 소비 및 투자 심리가 크게 위축될 것으로 보이며, 제반 경기 선행지표도 경기 둔화 방향을 시사하고 있다.

당초 성장률 전망 4.9% → 조정 성장률 전망 : 4.6% (하반기 3.9%)

(전기대비, %)

	2007			2008				
	상반기	하반기	연간	1/4	2/4 ^{e)}	상반기 ^{e)}	하반기 ^{e)}	연간 ^{e)}
GDP 성장률	1.4 (4.5)	1.5 (5.4)	5.0	0.8 (5.8)	1.0 (5.0)	0.9 (5.4)	0.8 (3.9)	4.6
민간소비	1.2 (4.2)	1.0 (4.7)	4.5	0.4 (3.4)	0.5 (3.0)	0.4 (3.2)	0.9 (2.7)	3.0
설비투자	3.1 (11.0)	0.1 (4.4)	7.6	-0.4 (1.4)	2.0 (1.9)	0.8 (1.7)	2.2 (7.3)	4.4
건설투자	-0.8 (2.5)	0.7 (0.2)	1.2	-1.4 (-1.1)	-1.0 (-1.2)	-1.2 (-1.1)	2.9 (3.2)	1.3
상품수출	3.8 (10.4)	4.6 (13.5)	12.0	-1.8 (12.0)	3.1 (11.2)	0.7 (11.6)	2.4 (8.2)	9.8
상품수입	4.9 (10.3)	3.8 (11.5)	10.9	-1.9 (11.1)	3.9 (9.3)	1.0 (10.2)	1.9 (8.7)	9.4

주 : 1) 연간 및 ()내는 원계열
전년동기 대비(%)
2) 계절조정기준 상·하반 전기비는
각 분기 증가율의 평균

(자료 : 한국은행, 2008.7)

인플레이션 심화 및 2009년 침체 우려

국내경제는 올해 하반기 중 소비자물가, 환율, 금리 등 주요 경제변수의 악화 추세가 지속 내지 심화될 것으로 우려된다.

- 소비자물가 상승률 : 당초 하반기 3.0~3.3% → 조정 결과 하반기 5.2% (↑)
- 원/달러 환율 : 당초 하반기 910~915 → 조정 결과 하반기 988 (↑)
- 회사채 수익률 : 당초 하반기 6.0~6.5% → 조정 결과 하반기 6.5% (↑)

특히, 하반기 들어서는 수출 모멘텀도 다소 약화될 뿐만 아니라, 수출의 성장 기여도마저 낮아질 개연성도 증가하고 있는 것으로 전망되고 있으며, 더욱 우려되는 것은 내수 경기가 회복된다고 해도 인플레이션 후유증 등으로 2009년 성장률이 기대 이하일 가능성이 크다는 것이다.

- 물가 상승세가 지속되는 가운데 성장률이 낮아지는 이른바 스태그플레이션 현상이 뚜렷해질 경우, 경제 운용은 더욱 어려워질 전망이다

▶ 산업별 경기 전망

전반적인 경영환경 악화 심화

세계적인 경기 둔화세뿐만 아니라 이에 근거한 한국 경제 전망에 대한 심리적 위축 등의 영향으로 제반 경영환경은 더욱 악화될 것으로 우려되고 있으며, 정부 정책도 물가 안정 및 민생 안정에 역점을 두고 있는 만큼, 적극적인 경기 활성화 정책을 기대하기 어려운 상황인 것으로 판단된다.

10대 주력 업종은 내수 및 수출 호조세 기대

2008년 하반기 한국경제 주요 업종의 생산 및 수출 경기는 상반기 보다 둔화될 가능성이 높은 것으로 전망되고 있지만, 반도체를 포함한 10대 주력업종의 내수 및 수출 경기는 크게 악화되지 않을 것으로 기대되고 있다.

- 특히 반도체 산업의 경우 내비게이터, PMP, 노트북 PC 등 수요 활성화에 따라 상반기 부진을 씻고 하반기에는 생산 및 수출 공히 활황세를 보일 전망이다
- 한편 설비투자에 있어서는 디스플레이 산업의 경우 하반기에도 지속적인 확충이 예상되나, 반도체 산업의 경우에는 투자규모 축소가 예상되는 상황

한편 건설산업은 국토균형 개발사업 착공, 비거주용 건물 건설의 완만한 증가에도 불구하고, 주택건설 부진의 지속으로 경기 회복세는 미약할 것으로 전망되고 있다.

인플레이션 시대를 이기는 명·품·인·재로 거듭나자



당신의 친구 '노라도' 씨는 부잣집에서 태어났다. 아버지에게 물려받은 돈만 10억 원이다. 천성적으로 일을 하기 싫어하는 그는 이 돈에서 나오는 이자만 갖고 먹고 살기로 했다. 그래서 노 씨는 10억 원어치의 국채를 샀다. 지금 국채 수익률은 5.8%다. (2008년 6월 23일 현재 국고채 3년 물 수익률) 따라서 그는 보유한 국채에서 해마다 5,800만 원의 이자소득을 얻을 수 있다.

당신은 월급쟁이다. 부모에게 물려받은 돈은 한 푼도 없다. 당신은 친구 노라도 씨를 한편으로는 부러워하면서 다른 한편으로는 멸시한다. 빈둥대기만 하면서 이자만 따먹고 살아가는 그를 보면 아니꼽기 짝이 없다. 우연의 일치겠지만 당신의 연봉은 5,800만 원이다. 물론 당신이 내는 근로소득세와 노라도 씨가 내는 이자소득세는 같지 않다. 그러나 복잡한 세금 계산은 하지 말자. 그냥 연간 소득 총액만 보면 당신과 노라도 씨는 소득수준이 같고, 그래서 같은 수준의 생활을 할 수 있다.

노라도 씨의 눈으로 볼 때 당신은 연간 5,800만 원의 이자소득을 안겨주는 채권과 같다. 그렇다면 당신의 몸값은 10억 원이다. 당신이 한 해 동안 일해서 번 돈과 10억 원짜리 채권이 한 해 동안 낳은 이자가 같다. (당신을 한낱 종이쪽에 불과한 채권에 비유하는 무례에 너무 기분 나빠하지는 말기 바란다.)

노라도 씨의 국채가 낳는 이자소득은 그때그때 달라진다. 지난 2004년 말에는 똑같은 국채의 수익률이 3.3%까지 내려간 적이 있다. 이 국채 10억 원에서 한 해 동안 얻을 수 있는 이자소득은 3,300만 원에 불과했다. 그 때 당신의 연봉이 우연히도 3,300만 원이었다고 하자. 그렇다면 당신의 몸값은 그 때도 10억 원이었다.

그러나 당시 당신의 연봉이 지금과 같은 5,800만 원이었다고 하자. 그렇다면 그 때 당신의 몸값은 17억 5,757만 원이었다. (5,800만 원 ÷ 0.033 = 17억 5,757만 원) 노라도 씨가 당신과 같은 소득을 얻어 당신과 같은 수준의 생활을 하려면 17억 5,757만 원을 가지고 있어야 했다. 그러나 그는 10억 원만 갖고 있었기 때문에 당신보다 소득이 적었다.

외환위기가 한창이던 지난 1998년 봄에는 똑같은 국채 수익률이 17.5%





까지 올랐다. 놀고먹는 노라도 씨가 10억 원어치의 국채에서 얻는 한 해 이자소득은 1억 7,500만 원에 이르렀다. 그 때도 당신의 연봉은 지금과 같은 5,800만 원이었다고 하자. 그렇다면 당시 당신의 몸값은 3억 3,142만 원밖에 안 됐다. $(5,800만 원 \div 0.175 = 3억 3,142만 원)$ 10억 원을 갖고 있던 노라도 씨는 당신보다 3배나 많은 돈을 쓸 수 있었다.

지금까지의 이야기를 정리해보자.

해마다 일정한 소득을 얻는 월급쟁이의 몸값을 금융자산과 비교해 볼 수 있다. 월급쟁이의 몸값은 그의 연봉과 같은 이자소득을 내는 금융자산의 가치와 같다고 할 수 있다. (물론 인간의 존엄성에 무한한 가치를 두는 당신은 모든 것을 ‘얼마나 큰 돈 별이가 되느냐’는 잣대로 재는 노라도 씨의 시각과 다를 수 있다. 우리는 지금 노라도 씨의 시각으로 이야기를 풀어가고 있는 것이다.)

시중 실세금리가 떨어지면 월급쟁이인 당신의 몸값은 상대적으로 올라간다. 금리가 떨어지면 예금이나 채권을 비롯한 금융자산이 내는 이자소득도 크게 줄어들기 때문이다. 이때는 당신이 노라도 씨 앞에서 큰 소리를 칠 수 있다.

반대로 실세금리가 오를수록 월급쟁이의 상대적인 몸값은 떨어진다. 이때 이자소득자는 가만히 앉아서 많은 돈을 벌 수 있다. 노라도 씨 앞에서 당신은 기가 죽을 수밖에 없다.

외환위기 때 폭등했던 금리는 그 후 계속 떨어졌다. 이에 따라 월급쟁이의 상대적인 몸값도 크게 뛰었다.

2004년은 우리나라 역사상 처음 맞는 초저금리기였다. 그 후 시중금리는 슬금슬금 올랐다. 작년부터는 세계적으로 인플레이션(지속적인 물가상승) 압력이 커지면서 금리는 계속 오름세를 보이고 있다. 미안한 이야기지만 월급쟁이인 당신의 상대적인 몸값은 점점 떨어지고 있다.

지금처럼 인플레이션 압력이 커져 시중금리가 오르면 노라도 씨는 마냥 즐겁기만 할까. 아니다. 전혀 그렇지 않다.

금리가 올라 이자소득이 늘어났지만 노라도 씨의 실질적인 구매력은 늘어나지 않았기 때문이다. 오히려 줄어들었을 수도 있다. 명목상 이자소득은 늘었지만 그보다 빠르게 물가가 올라 예전만큼 많은 상품과 서비스를 소비할 수 없게 됐을 수도 있다. 더욱이 그가 갖고 있는 국채의 원금 10억 원은 인플레이션으로 그 실질가치가 급속히 줄어들게 된다.

당신은 이자소득자인 노라도 씨가 인플레이션 때문에 겪는 어려움을 보고 고소해 하고만 있어서는 안 된다. 당신의 몸값을 높이기 위한 작전을 서둘러야 한다.

당신의 연봉이 인플레이션보다 더디게 오른다면 당신의 실질소득은 계속 줄어든다. 당신은 인플레이션 이상으로 연봉을 올려 달라고 요구할 수 있을 만큼 꼭 필요한 인재가 돼야 한다. 당신이 첨단 지식과 기술로 무장했다면 인플레이션으로 원금과 이자의 실질구매력이 급속히 줄어드는 노라도 씨에 비해 훨씬 당당하고 풍요로운 삶을 살 수 있을 것이다.

품위, 멋을 살리는 패션으로 나만의 경쟁력을 높여보자

1년 중 옷을 잘 입기가 가장 어려운 계절이 여름이 아닐까. 비즈니스맨들에겐 더욱 그런 것 같다. 날씨가 덥다고 별 생각 없이 편하게 입으면 품위가 없어 보이고, 제대로 갖추어 입자니 흐르는 땀으로 고생하게 된다. 길어진 여름을 대비한 여름용 아이템들은 많아졌지만 그렇기 때문에 오히려 무엇을 골라야 할지 어려울 때가 있다. 시원하고 멋진 나만의 비즈니스 룩(business look)을 어떻게 연출할까? 더운 여름에도 흐트러짐 없는 스타일을 유지하는 것이 비즈니스맨의 자세이자, 중요한 경쟁력이 되지 않을까?

●●● 무게를 줄여라

무더위를 이기기 위해서는 우선 '슈트'가 가볍고 시원해야 한다. 여름 슈트로 '언컨 슈트(Unconstructed suit)'가 있는데 이는 신사복의 형태를 잡아주는 심지를 최소화하고, 어깨패드 두께도 일반 슈트보다 반 이하로 줄인 슈트다. 실제로 일반 신사복보다 100그램 이상 가볍고 편안하며 통기성과 청량감이 뛰어나다. 이런 가벼운 슈트는 더위로 인한 피로를 덜어주는 데도 도움이 된다. 언컨 슈트 이외에도 언컨 재킷도 캐주얼한 비즈니스 차림을 선호하는 비즈니스맨에게 유용하다.

●●● 드레스 셔츠는 소재를 먼저 보자

드레스 셔츠에서 가장 먼저 고려해 보아야 하는 것은 소재다. 가볍고 질감이 매끄러운 드레스 셔츠는 그 셔츠를 걸친 사람을 부드럽게 보이게 한다. 피부와 바로 접촉하게 되는 만큼 드레스 셔츠는 땀을 잘 흡수하는 면 소재나 면 혼방 소재를 선택하는 것이 좋다. 싸다고 100% 화학 섬유를 택한다면 낭패다. 흡수되지 못하는 땀으로 인해 여름 내내 고생할 수 있다.

●●● 경쾌한 색을 찾아라

시원한 색으로 자신과 보는 사람들의 마음의 온도를 낮추는 것도 필요하다. 여름에 가장 무난하면서도 세련된 컬러는 네이비 톤이다. 이

른바 은갈치 색으로 유명한 화사한 실버 그레이 슈트 또한 시원한 분위기를 연출한다. 그린 컬러나 시원한 느낌의 블루 컬러의 타이나 셔츠는 여름 신사복 차림에 청량감을 주는 포인트이다. 더불어 최근 유행하는 화이트 셔츠에 핑크, 바이올렛 등 화사한 컬러의 타이를 착용하면 전체적으로 패셔너블해 보인다. 실루엣이 강조된 네이비 컬러 슈트에 블루 셔츠를 매치하고, 마지막으로 경쾌한 사선무늬 타이로 포인트를 주는 것도 좋은 방법이다. 한편 최근에는 화려한 꽃무늬나 도트무늬 등의 셔츠도 등장했다. 이러한 셔츠를 선택하여 멋을 부릴 용기가 있다면 노타이로 입는 것이 더욱 어울릴 수 있다.

●●● 고기능 천연 소재 상품을 활용하라

대나무나 녹차 성분 등을 이용한 천연 소재 아이템도 여러 회사에서 다양하게 나오고 있다. 제일 모직의 경우 '대나무 니트'와 '로열 그린티 셔츠'가 있는데 대나무 니트는 대나무 섬유소에서 추출한 원단으로 만들어 땀을 빠르게 방출해 주는 기능이 있고, 로열 그린티 셔츠는 원단 자체에 녹차 추출물인 '카테킨' 성분을 함유시켜 항균 및 냄새 제거에 효과가 있는 것이 특징이다. 이 밖에도 옷과 피부 사이의 온도를 3℃ 이상 낮춰주는 소재를 활용한 재킷과 바지도 주목을 받고 있다. 이들 제품은 청량감은 물론 세탁도 용이하다.

●●● 개성 있는 반팔 셔츠를 찾아라

원래 드레스 셔츠는 아무리 더운 날씨라도 긴팔로 입는 것이 원칙이지만 겉옷을 입지 않는 연출

에서는 세련된 반팔 셔츠 하나면 시원하면서도 산뜻한 스타일을 연출할 수 있다. 그러나 반팔 셔츠는 긴팔 셔츠에 비해 자칫하면 팔다리가 짧아 보일 수 있다. 반팔 셔츠를 입을 때는 소매나 칼라 등 디테일한 부분에 포인트를 주거나 허리 라인을 안쪽으로 들어 슬림한 실루엣을 강조한 제품을 선택하는 것이 좋다고 전문가들은 말한다. 반팔셔츠 위에 칼라가 있는 피케 셔츠(칼라가 달리고 위로 앞여밈 단추가 있는 옷)를 덧입거나 피케 셔츠에 넥타이를 매는 것도 하나의 방법이다.



고객 감동과 오너십으로 도약의 발판 다진다

아토와 IPS는 반도체와 디스플레이, 솔라셀을 생산하고 있는 반도체 장비업체다. 아토와 IPS의 매출액은 1500억 원 규모로, 현재는 반도체가 주력 제품이지만 향후에는 디스플레이와 솔라셀이 캐시카우(Cash Cow)로서의 역할을 담당하게 될 전망이다. 현재의 반도체 위기를 극복하고 이를 기회의 발판으로 삼기 위해 아토와 IPS의 도전과 혁신은 계속된다.

(주)아토와 (주)IPS의 문상영 대표는 현재의 반도체 위기를 기회로 만드는 한편 이를 한 단계 도약의 발판으로 삼기 위해 노력 중이다.

“지금까지 생존을 위해 뛰어왔다면, 이제부터는 기업 문화와 정서를 갖추고 경영을 시스템화하는 데 주력할 계획입니다. 외부적으로는 반도체 장비의 성능과 제품 자체의 완성도를 높여서 고객들이 우리 제품을 찾을 수 있도록 기반을 다지고, 내부적으로는 규모의 경제를 실현하기 위해 1차 목표인 5,000억 원 규모의 매출을 달성하는 것이 목표입니다.”

이를 실천하기 위해 문 대표가 핵심 키워드로 선택한 것은 ‘고객 감동’과 ‘오너십’이다. 일과 조직에 대해서 오너십을 갖는다는 건 사실 쉬운 일이 아니다. 하지만 고객 감동이라는 개념이 들어가면 이를 극복할 수 있다고 그는 강조한다. 문 대표가 말하는 고객 감동과 오너십은 결국 하나의 뿌리를 가진 두 개의 가치인 셈이다.

“우리는 시간이라는 벽을 넘을 수가 없어요. 그래서 변화에 대응하지 못하면 도태될 수밖에 없습니다. 반면 변화를 이끌어 갈 수 있는 능력이 있으면 성장하는 겁니다. 변화를 리드할 수 있는 능력의 토대가 오너십이고, 고객 감동은 그 시간을 이겨내는 방법입니다.”

그가 말하는 고객 감동은 내부 고객 즉 직원들에게도 해당된다. 각 부서, 상하 관계에 있어서도 고객 감동의 덕목이 필요하다고 그는 강조한다.



(주)아토, (주)IPS 문상영 대표이사

“아토의 성장은 전 사원이 명확한 비전을 가지고 있었기에 가능했어요. 평가와 보상을 확실히 하고 상생의 의미를 강조한 결과지요. 보너스를 100% 받는다고 할 때 영업이익의 10%에 대한 보상의 개념으로 가져가는 것과 회사에서 100%라는 지급률을 결정해서 주는 것은 엄연히 의미가 달라요. 오너십에 있어서 엄청난 차이가 생기죠.”

반면, (주)IPS의 성장 동력으로 첫손가락에 꼽을 수 있는 것은 기술 개발이다. 연구 개발비가 매출액의 20~30%에 이르고, 직원 3명 중 1명이 연구개발 인력에 해당될 만큼 투자를 아끼지 않는다. 특히 원천 기술에 강한 것이 특징이다.

(주)아토와 (주)IPS는 고객 감동을 우선하는 기업 문화를 만들기 위해 애쓰고 있다. 사내에는 직원들의 실천을 독려하고 고객 감동의 기업 문화를 정착시키기 위해 고객에 대한 정의와 태도, 내부적으로 고민해야 할 내용을 캐치프레이즈로 만들어 분위기를 조성하고 있다. 이와 함께 사내에서 실시하고 있는 다양한 교육 프로그램과 업무 시스템도 고객 감동에 맞춰 운영 중이다. 문 대표는 그룹 차원의 목표도 함께 생각한다. 그는 수년 내에 각 계열사가 해당 업계에서 확실한 경쟁력을 갖춘 회사로 성장해야 된다고 강조한다.

“적어도 5년 내에는 원익그룹의 계열사들이 각자의 분야에서 경쟁력을 갖춰야 해요. 이걸 각자가, 각 조직이, 각 사가 경쟁력이 있을 때 가능해집니다.”

지금, (주)아토와 (주)IPS가 그 선두에 서서 쾌속 순항 중이다.

Thermage®
Reshaping Your Future



주름 치료 관련 미 FDA 승인 및
KFDA 승인 획득

“New”
써마쿨-NXT로
당신의 아름다움 또한 업그레이드 됩니다.

써마지 아이 리프팅

써마지 페이스 리프팅

써마지 바디 웨이핑

“New”
써마쿨-NXT란?

고주파 에너지를 이용해 피부 깊은 곳까지 강력한 열에너지를 전달하여 노화되고 늘어진 콜라겐을
수축시키고 동시에 콜라겐 재생성을 유도함으로써 탄력적인 피부를 만들어주는 방법입니다.



아이즈 바이 써마지



립스 바이 써마지



페이스 바이 써마지



핸즈 바이 써마지



바디 바이 써마지

“New”
전국 유명 클리닉에서 써마쿨-NXT 기술을 만나 볼 수 있습니다 수입원: (주)원익 대표전화 02-555-4939