

2 0 1 2
SUMMER
V o l . 3 1

세계 초우량 기업들	COVER STORY	06
향해가든 원익	DREAM SECTION	23
원익인이 함께하는 사보	CHALLENGE SECTION	37
	PASSION SECTION	47
	L I F E S T O R Y	54

원익인



疏通

'직원들간의 소통'을 바탕으로 기업 경쟁력을 높이고 변화를 위한 도전을 아끼지 않는 창조적인 원익인이 되자

COVER STORY



COVER STORY	06
기업문화 - 소통	
WONIK NEWS	08
원익 계열사 소식	
DISCOVERY OF BADUK	18
제 7기 원익배 십단전 시상식 최철한, 첫 십단 타이틀 획득	
CEO COLUMN	20
기업성장의 시작, 소통이다	

CONTENTS

COVER STORY

Cover Story 기업문화 - 소통	06
Wonik News 원익 계열사 소식	08
Discovery of Baduk 제 7기 원익배 십단전 시상식 최철한, 첫 십단 타이틀 획득	18
CEO Column 기업성장의 시작, 소통이다	20



원익사보 2012년 여름호 원익인 통권 31호

발행인 조용래

발행일 2012년 7월

발행처 원익

디자인 비즈커뮤니케이션즈 02.517.1901

본 사 서울특별시 서초구 서초동
1445-3 국제전자센터 23층

사 보 '원익인'은 한국 간행물 윤리위원회의
윤리강령 및 실천요강을 준수합니다



COVER STORY



D R E A M

Special Edition 2012년상반기 계열사 리더십 교육 실시	24
Wonik Business AMOLED 기술이해 및 시장전망	28
Wonik Business 원익, 루메니스사와 함께 'OPT 기미치료 심포지엄' 개최	34

C H A L L E N G E

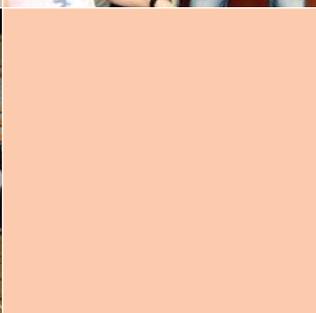
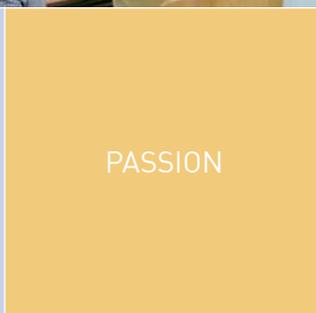
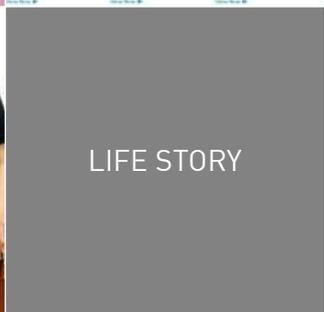
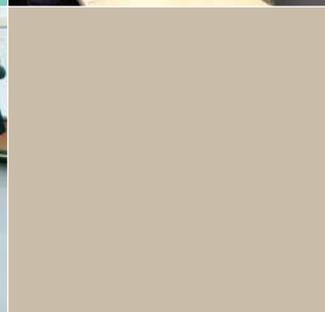
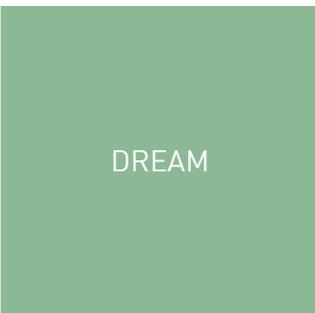
Never Ending Change '불가능'으로 '성공'을 이룬 프레드릭 스미스 페덱스 회장	38
Wonik Dream Team 전문적인 Total Gas Solution 제공으로 (주)원익아이피에스의 성장을 견인한다	40
Special Edition 주변의 작은 변화가 (주)원익머트리얼즈를 키운다	44

P A S S I O N

Corporate Culture 원익큐엔씨 층계 사내 배구 대회 개최	48
Zoom in (주)원익아이피에스 농구동호회 WIB (Woink IPS Basketball)	50
Special Edition 신원종합개발, '소통과 기술력 강화' 두 마리 토끼를 잡는다	52

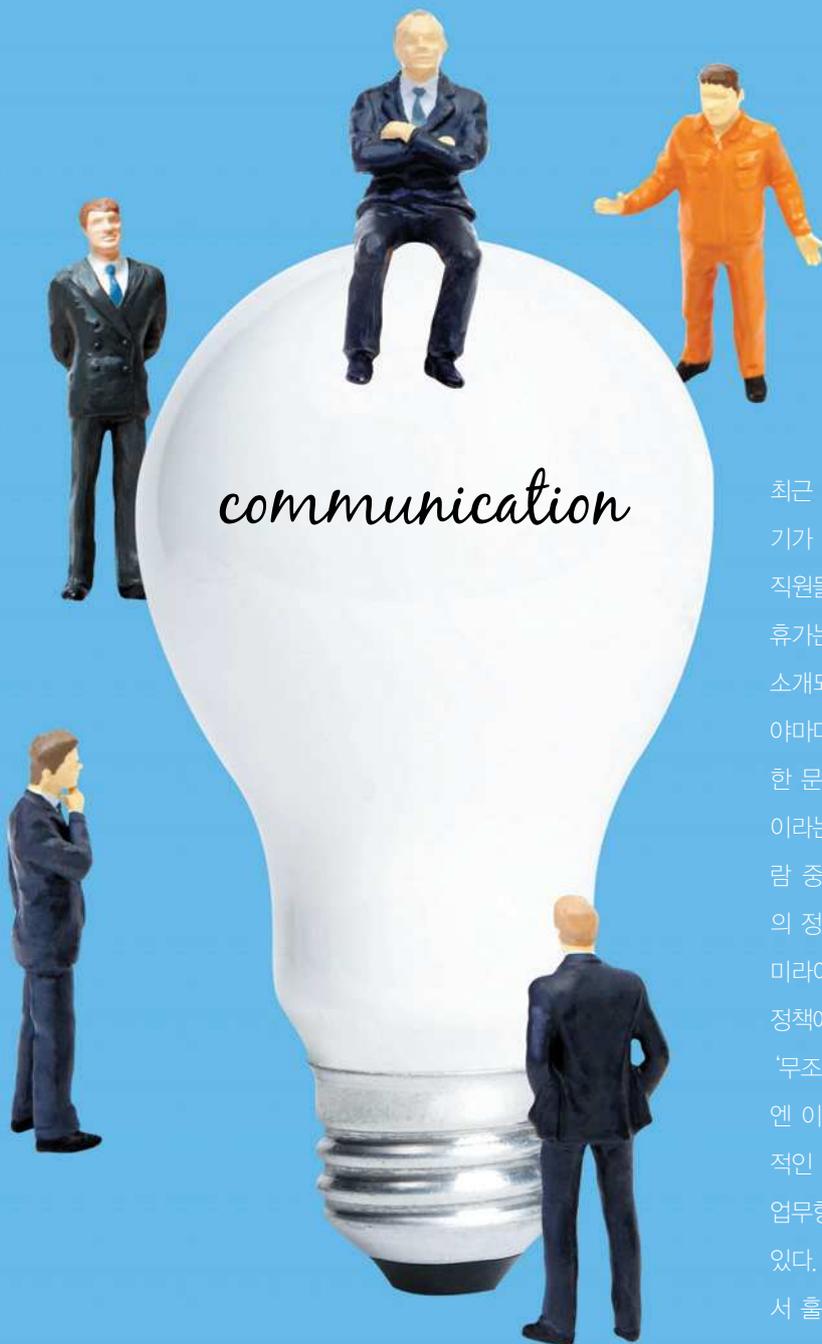
L I F E S T O R Y

Economic Report 상반기 경기는 '내외외환(內憂外患)'	54
MUSICAL 고전명작 '오즈의 마법사'를 새로운 관점에서 재해석한 뮤지컬 '위키드'가 지난 5월부터 첫 오리지널 내한공연을 갖고 있다	56
Exhibition 젊은 작가들이 펼치는 '아트페어'의 향 2012 아시아프가 '문화역 서울'로 돌아온다	57
Health 여름철 휴가 계획을 위협하는 질병에서 우리 몸을 보호하자	58





“일하지 말고 쉬어라” 미라이 공업의 독특한 疏通文化



최근 '샐러리맨들의 천국'으로 불린다는 일본 미라이 공업의 이야기가 방송을 탔다. 선봉기로 명단을 날려 승진대상자를 결정하고 직원들에게 일하지 말라고 이야기하는 CEO. 1년에 140일 이상의 휴가는 물론 출근카드도 기록하지도 않는 '놀면서 일하는 회사'로 소개되면서 많은 사람들에게 신선한 충격을 안겨주었다.

야마다 아키오 사장의 독특한 경영철학에서 비롯된 이 같은 독특한 문화는 이윤을 추구해야하는 기업의 입장에서는 사실 비효율적이라는 시선을 지울 수 없다. 그러나 이 같은 문화의 이면에는 사람 중심의 기업경영을 통해 업무 유연성과 만족성을 높이는 소통의 정신이 뿌리 깊게 내리고 있다.

미라이 공업의 소통문화는 사원의 의견을 적극 수렴하고 보상하는 정책에서 쉽게 찾아볼 수 있다. 새로운 아이디어를 제안할 때면 '무조건 보상'하는 원칙이 있는데, 동기부여를 위해 지급하는 500엔 이외에 아이디어가 채택되면 더 많은 보상을 지급하는 등 적극적인 참여를 유도한다. 자연스럽게 강제적이고, 권위적인 형태의 업무형태를 지양하고 자율성과 창조성을 키우는 환경이 조성되고 있다. 동기부여를 통해 끊임없이 아이디어를 이끌어내고 그 속에서 훌륭한 제품 기획서가 나온다는 것이 야마다 사장의 이야기다.

실제로 미라이 공업이 양산 중인 1만 8천여 종의 제품들은 모두 직원들의 아이디어에서 나온 것으로 일본 시장의 80%를 석권하고 있는 전기 콘덴서 박스가 가장 대표적인 예다. 건물 수리 시 염화비닐로 만들어진 기존 콘덴서 박스와 달리 알루미늄 테이프를 두른 미라이 공업 제품은 시장에서 폭발적인 반응을 얻었음은 물론이다.

치열한 경쟁에서 살아남기 위해 미라이 공업이 선택한 것은 ‘제품 차별화’였고, 이는 직원들의 뛰어난 아이디어에서 탄생했다. “사람은 동물이 아니기 때문에 당근만 주면 된다.”는 아마다 사장의 신뢰와 소통에 대한 경영철학은 불황기에도 미라이 공업을 꾸준히 발전시키는 성장 배경으로 주목받고 있다.

기업성장의 배경,

소통

“기업에서 가장 중요한 것은 사원의 의욕이고 사원들이 100% 능력을 발휘할 수 있도록 하는 것이 경영자의 일이다. 경영자는 직원을 어떻게 감동시킬지 고민해야 한다. 직원이 화나면 고객을 감동시킬 수 없다.” – 아마다 아키오 –

연간 매출 2300억 원, 경상이익 360억 원 등 일본내 동종업체 대비 5배가량 많은 이익을 얻는 미라이 공업 창업주인 아마다 사장은 평소 철저히 절약하는 ‘짠돌이’다. 하지만 직원들에게 만큼은 아낌없이 투자한다. 즐거움과 휴식 속에서 효율성과 창의성이 나타난다고 믿기 때문이다.

국내 기업들도 기업문화 대한 기존 인식을 변화시켜 자기들만의 문화를 새롭게 정립하기 위한 성장의 노력을 이어가고 있다. 그 가운데 기업문화를 변화시키는 기본 가치인 ‘소통’의 중요성은 기업들이 가장 중요하게 생각하고 있는 가치다.

자유롭게 이루어지는 소통은 업무에 대한 부서, 직원 간의 이해도를 높이고 업무 성과를 높일 수 있고 나아가 고객에게 만족스러운 결과를 제공하는 원동력이 됨은 물론이다. 이는 자연스럽게 직원

들의 업무 만족도를 고취시키는 동시에 회사에 대한 주인의식을 가지게 하여 기업 성장을 이끌어내고 있다.

불필요한 업무 환경 개선과 함께 직원들을 위한 복지시설을 늘리는 등 보다 원활한 소통을 위한 환경 조성에 많은 기업들이 힘쓰고 있다. 업무 시간 이외에도 다양한 활동을 할 수 있도록 직장 내 소모임에 대해 적극적인 관심과 지원을 이어가고 있는 모습이다.

소통의 바람,

새로운 시작을 알리는 원익

2012년, 원익은 과거 30년의 역사를 바탕으로 ‘새로운 30년, 원익의 새역사’ 위한 힘찬 출발을 알렸다. 그 간 쌓아왔던 ‘신뢰, 투명, 공정’의 원칙을 기반으로 자유, 소통, 행복의 가치를 새로운 원익 30년의 목표로 삼았다. 그 중에서도 가장 강조되는 것이 다른 아닌 소통이다.

원익 이용한 회장은 “새로운 시대에 변화하기 위해서는 자유, 소통, 행복을 추구해야한다.”고 강조하면서 변화하지 않던 기업들의 몰락을 타산지석으로 삼고 새롭게 변화할 것을 원익 임직원 모두에게 주문했다. 이와 함께 이 회장은 ‘직원들 간의 소통’과 ‘행동의 자유’를 언급하면서 끊임없는 변화에 대한 도전으로 기업 경쟁력을 높일 것을 거듭 강조했다.

변화에 대한 이용한 회장의 의지는 원익 임직원에게 강한 인상을 심어주고 있다. 무엇보다 변화를 위해 소통의 중요함을 인식하고 이를 위해 지속적으로 개선 방안을 제시하고 있다. 체계적인 교육 시스템을 구축하여 업무에 대한 전문성을 키우는 한편 식당, 체육 시설 등 직원 복지를 위한 환경 조성에도 노력을 아끼지 않고 있다. 또한 업무 시간의 모임을 강화하고 장려하여 직원들 간의 소통을 극대화하기 위해 체계적인 지원에 힘쓰는 모습이다.

전 세계적으로 불황이 지속되는 가운데, 2012년 새로운 시작을 알린 원익은 소통을 통한 새로운 변화를 이끌어내기 위한 끝없는 도전정신을 바탕으로 앞으로의 30년 역사를 새롭게 써 나간다는 각오다. ‘세계 속 초우량 기업, 원익’의 꿈은 지금도 하루하루 커가고 있다.



(주)원익

2012년 Customers' Day 행사 개최



(주)원익은 글로벌 Quartz 제조사인 Momentive Performance Materials 사(이하 Momentive) 강릉 Maple Beach Golf & Resort에서 고객사 사장단을 모시고 2012년 Customers' Day 행사를 개최했다.

이번 행사는 (주)원익, Momentive사와 고객사와의 커뮤니케이션 및 관계 개선을 위해 5월 13일~5월 14일 양일에 걸쳐 진행 되었다. 특히 올해 행사는 Maple Beach Golf & Resort에서 1박 2일로 열려 현재 반도체 및 태양광 시장에 관한 깊은 의견을 나눌 수 있는 뜻 깊은 자리가 되었다.

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

(주)원익

더존 비즈온과 통합 ERP 시스템 구축

(주)원익은 더존 비즈온과 함께 2011년 11월 16일 통합 ERP 시스템 구축을 위한 프로젝트에 착수, ERP M3 버전에서 ERP IU 버전으로 업그레이드하여, 2012년 06월 01일로 오픈 하였다. 6개월이라는 짧은 프로젝트 기간 동안 모든 임직원이 참여로 얻은 결과이다.

ERP IU버전의 경우 ERP와 그룹웨어를 연계한 전자결재시스템을 도입하였다. 그로 인해 사내 모든 종이문서 관리가 시스템으로 이루어져 관리에 효율성을 증대하였으며, 모바일 기반 시스템을 갖춰 실시간 업무 속도 역량을 높인다는 점도 특징이며, 또한 국제회계기준(IFRS)에 ERP 시스템을 효과적으로 적용할 수 있는 기반도 갖췄다.

(주)원익은 추후 전산 업무 프로세스의 고도화와 표준화를 통해 임직원 누구나 매뉴얼만 보고도 쉽게 일할 수 있는 환경을 만들기에 주력 할 예정이며, 나아가 통합 ERP 시스템을 통해 회사 전체 생산성을 높이고 비용 절감은 물론, 글로벌 경영을 위한 실시간 경영 체제를 구축해 나갈 계획이다.



(주)원익

美 미라마랩스와 다한증 치료레이저 국내독점 유통계약



다한증 치료의 새로운 트렌드 미라드라이 국내상륙

의료기기 전문기업 (주)원익은 지난 4월 글로벌 초음파회사 Mindray(마인드레이) 독점계약에 이어 미국 미라마랩스(Miramar labs)사와 국내독점 유통계약을 맺고, 다한증 치료레이저 미라드라이를 국내에 도입하기로 했다고 밝혔다.

미국과 일본에서 선풍적인 인기를 끌고 있는 다한증 치료레이저 미라드라이의 제조사 미라마랩스는 주목 받는 벤처의료기기회사로 국내 40여개 업체와의 치열한 경쟁 끝에 (주)원익이 독점계약을 체결하였다.

현재 식약청 인허가 절차를 진행 중인 미라드라이는 빠르면 7월 중순 국내에 선보일 수 있을 것으로 기대된다. 수술없이 열에 의한 화학적 분해작용을 통해 땀샘을 없애

서 다한증을 치료하는 미라드라이는 작년에 미 FDA 승인을 완료한 레이저 장비이다. 미라드라이는 과다하게 분비하는 겨드랑이 땀샘부위에 레이저 열선작용을 통해 땀샘을 제거함으로써 땀분비를 억제하는 효과를 극대화하였다. 이와 동시에 피부표피와 진피부분에는 레이저 냉각기능을 적용하여 피부손상을 방지한다.

장마철과 여름에는 특히 겨드랑이 부위에 땀이 흥건하게 젖어 불편감을 유발하거나 옷이 변색되고, 심한 경우 대



인관계를 기피하게 되는 이른바 ‘겨똥굴욕’으로 말 못할 고민을 가진 사람들이 많다. 더욱이 액취증을 동반한 경우라면 대중교통이용이나 대인관계에도 지장을 받을 수 있어서 적절한 치료가 요구된다.

다한증의 치료로는 외과적인 수술이나 보톡스 등을 이용한 방법이 주를 이루었다. 하지만 외과적인 수술은 환자의 부담감이 높고, 보톡스 시술은 6개월~12개월의 주기로 시술을 받아야 하기 때문에 경제적인 부담이 높다.

그에 비해 미라드라이를 이용한 시술은 거드랑이 제모 시술을 받는 것처럼 간편하게 1~2회의 시술로 영구적인 치료 효과를 얻을 수 있다는 것이 장점이다.

(주)원익 메디컬사업본부 이창진 본부장은 “미라드라이는 올해 미국에서 열렸던 권위있는 레이저학회인 AAD와 ASLMS에서 가장 뜨거운 관심을 받은 레이저기기로서 미국 뿐만 아니라 일본에서도 다한증 치료의 새로운 트렌드로 자리잡았다”면서 “간편성과 효과성이 뛰어나 국내에 보급되자마자 큰 인기를 얻게 될 것”이라고 말했다.

(주)원익

여름앞둔 뱃살관리, 냉동지방분해술 ‘젤틱’ 인기



첨단냉각기술로 특정부위 지방세포제거 효과 탁월

냉동지방분해술을 이용해 지방세포만을 선택적으로 파괴하는 ‘젤틱’이 여름시즌을 대비하는 필수시술로 인기를 끌고 있다.

지난해 비침습적 피하지방층 감소에 사용하는 의료장비로서 식약청 허가를 마치고 국내에 본격적으로 도입되기 시작한 젤틱이 40여 개 유명 피부과 병원에 보급됐다. 또한 히트 상품이 출현하면 모방의 타겟이 되어 ‘짜퉁’ 제품들이 출현하는 것처럼 유사시술이 성행하여 혼역을 치르고 있는 중이기도 하다. 국내에서 뿐만 아니라 세계적으로도 젤틱은 큰 관심을 끌고 있다. 지난달 열렸던 세계 최고 권위의 레이저학회인 미국레이저학회(ASLMS)에서도 젤틱 관련 세션이 10여 개에 달했다.

젤틱은 유명 레이저 기기의 대부분을 고안해낸 미국 메사추세츠 종합병원(MGH)의 디터 맨스타인 박사와 하버드 의대 록스 앤더슨 박사가 첨단 냉각기술을 적용하여 국소부위의 비만치료 목적으로 개발하였다. 미국 유수의 학회에서 발표된 임상결과 발표에 따르면 젤틱 1회 시술을 받은 환자들이 시술 2개월 후 약 20.4%, 6개월 후 25.5%라는 지방층 제거의 결과가 보고가 되었다. 안전성과 효과성이 검증된 젤틱은 뚜렷한 체중감량 보다는 피하지방층의 두께를 감소시켜 신체의 윤곽을 잡아주는 데 효과적이다. 특히 전체적으로는 비만이 아닌 경우에도 꾸준한 운동과 식이요법으로도 잘 빠지지 않는 옆구리살, 허벅지살, 뱃살제거에 탁월한 것으로 알려졌다.

최근 이 레이저 기기를 도입한 보니엘클리닉 신캐더린 원장은 “젤틱은 별도의 마취과정없이 편안한 자세에서 손쉽게 시술을 받을 수 있어 여름을 대비해 여성들의 시술문의가 급증하고 있다”면서 “여타 레이저수술이나 지방흡입을 통한 인위적인 지방세포파괴가 아닌 자연스런 지방세포 파괴로 부작용을 최소화한 시술”이라고 말했다.

(주)원익큐엔씨

원익큐엔씨 사회 봉사단 『어린이날 기념 그림 공모전』 행사 시행



(주)원익큐엔씨 사회봉사단 원익나눔회에서는 어린이날을 맞아 구미시 장애인 복지관과 함께 제 3회 우리가 바라는 세상 ‘더불어 사는 그림 공모전’ (이하 공모전) 시상식을 수상자와 가족 100여 명이 참석한 가운데 복지관 2층 강당에서 개최하였다. 지난 3월 13일부터 4월 11일까지 진행된 이번 공모전은 제 32회 장애인의 날을 기념하여 한창 가치관이 형성되는 시기에 있는 어린이들에게 장애에 대한 올바른 인식을 심어주기 위해 개최되었으며, 구미시 관내 40개 초등학교에서 2,188명의 학생들이 작품을 출품하였다. 출품작은 한국미술협회 유명희 구미지부장을 비롯하여 회원 6명을 심사위원으로 위촉하여 공정하고 엄격하게 심사하였다. 시상식에서 복지관 사무국장은 “그림으로 표현한 어린이들의 생각을 그대로 실천한다면 우리가 바라는 세상, 서로 돕고 의지하며 모두가 고르게 잘 사는 세상, 더불어 사는 세상이 될 것”이라며 소감을 전하고, 궂은 날씨에도 귀한 시간을 내어 참석하신 분들에게 감사의 인사를 전했다. 또한 이후 한달간 작품전시회를 열어 지역시민들이 복지관에 관심을 가질 수 있는 좋은 계기를 마련하였으며, 당사 내에서도 선정 작품을 비롯한 출품작 40여점에 대한 전시회를 열어 회사 임직원을 비롯하여 당사를 방문하신 각계각층으로 부터도 좋은 반응을 얻었다. 봉사단은 앞으로도 사랑의 집고쳐주기, 농촌일손돕기, 헌혈캠페인 등의 활동을 벌여 나갈 예정이다. 원익큐엔씨 사회봉사단의 이형길단장은 “이번 행사는 지역사회의 홍보뿐만 아니라, 장애인에 대한 이미지 제고와 가족의 소중함을 깨달을 수 있어 큰 보람을 느꼈다”고 말했다.



(주)원익아이피에스

원익아이피에스의 미래, 공채3기에게 멘토가 생겼다



때는 4월 16일, 장소는 (주)원익아이피에스 대회의실, 깔끔하게 정장을 차려입은 새로운 얼굴들이 앉아있다. 그리고 그 옆에는 직장인의 포스가 강하게 느껴지는 익숙한 얼굴들이 앉아있다. 바로 멘토링 발대식을 위해 멘토와 멘티가 모두 모인 것이다.

이날, 총 18커플의 멘토, 멘티가 서로 모여 멘토링 활동 방법 및 전파 사항에 대해 간단히 설명을 들었으며, 새롭게 시작하는 신규입사자들에 대해 인사팀장이 직접 나와 축하하고 격려했다.

멘토링 발대식이 있던 후로 2개월 뒤인 6월 12일, 멘토링교류회를 위해 그들이 다시 모였다. 멘토링 발대식 때보다는 대회의실이 훨씬 시끌벅적했다. 2개월동안 멘토링 활동을 통해 많이 가까워진 듯 했다.

다같이 모인 자리에서, 여러 커플들이 우수사례를 발표하였으며, 서로의 활동을 자유롭게 공유할 수 있는 의미있는 시간이었다.

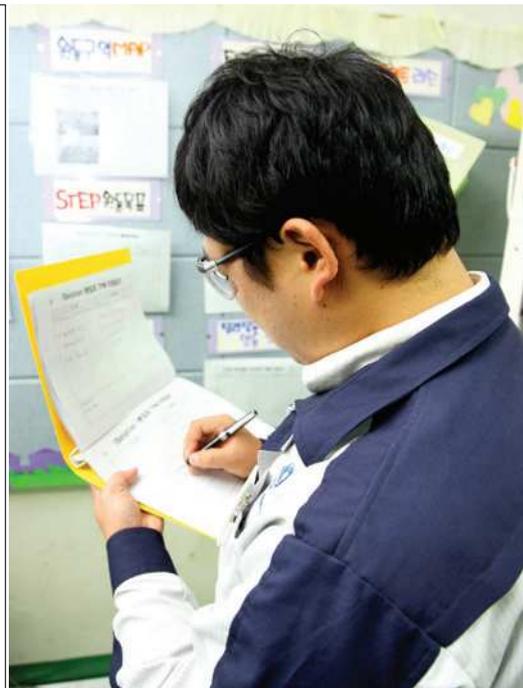
신규입사자의 빠른 조직 적응과 업무 습득의 지름길이라고 할 수 있는 멘토링 제도, 지금은 멘티의 자리에서 열심히 배우고 있는 사회 초년생이지만 조직의 핵심인력으로 성장하여 열심히 가르치는 위대한 멘토가 되는 그날을 기대해본다.

(주)원익아이피에스

원익아이피에스 TPM 활동 시행

(주)원익아이피에스는 2분기부터 제품의 품질향상과 직원의 역량강화 그리고 원가절감을 통한 이익 극대화를 위하여 아래와 같은 다양한 TPM 활동을 시행하고 있다.

1. TMC : 매일 아침 08:30분 파트장 주도 하에 전임직원이 TMC(Ten Minutes Communication)을 시행한다. 주제는 업무공유, 부서 내 경조사, 피그말리온 미팅, 멘토링&OJT 현황 점검 등 다양하다.
2. 학습조직 : 6월1일부로 전임직원이 강한 기업, 강한 인재 육성을 위한 <STRONG 학습조직>을 운영한다. STRONG은 (Study, Training, R&D, OurNextGeneration)의 약자로 차세대 성장동력 확보를 위한 학습, 훈련, 연구활동을 뜻한다. 현재 총 61개 학습조직이 활동 중이며, 업무개선형, 전문가연구형, 전략형, 학습형 등 총 4개의 유형으로 활동한다. 6개월 활동 후 최우수 학습조직에게는 송년회비 100만원이 포상금으로 지급된다.
3. 고분보 : 설비의 정지 로스 혁신을 위하여, 반도체부문의 전 CS 인원이 매일 고장분석보고서를 작성한다. 작성된 고장분석보고서를 통하여 설비의 정지로스를 줄이고, 가동률을 높여 경쟁력을 확보하게 된다. 5월부터 운영하여 매월 최다작성자와 BEST작성자를 선정해 포상을 실시하고 있다.
4. 제안제도 : 원익PS는 6월1일자로 "우수 제안을 통한 효율성 향상 및 기업 경쟁력 확보"를 위하여 전임직원을 대상으로 제안제도를 도입하였다. 제안은 "제도개선, 업무개선, 제품개선, 자유개선"의 4가지 형태로 진행되며, 채택된 제안은 전임직원에게 공유되고 포상을 실시한다.





(주)원익아이피에스

원익아이피에스에서 꿈을 키우다_ 대학생 현장견학

(주)원익아이피에스에서는 이번 6월에 세종대학교와 군산대학교를 대상으로 2차례 회사 현장견학을 가졌다. 2시간 남짓한 시간동안 실시한 이번 현장견학은 해당 부서의 담당직원이 직접 현장을 인솔하고 구체적으로 설명하여 이해를 도운 실질적인 견학이었다.

회사의 비전과 목표, 그리고 추진하고 있는 사업분야를 비롯하여 복리후생, 교육체계 등 사회의 첫발을

내딛을 사회 초년생이 궁금해 하는 내용을 중심으로 설명을 하고, 회사의 대표적인 사내 편의시설(미디어룸, 체결 단련장, 멀티문화실, 사내도서관, 사내식당 등)을 두루두루 살펴보았다.

또한, 반도체 생산Fab 및 부품개발센터에 직접 방문하여 생산규모나 개발현황 등 직접 눈으로 보고, 들을 수 있었다. 국내 반도체 장비회사로서의 (주)원익아이피에스의 현위치와 향후 성장 가능성 등을 직접 느끼게 함으로써 회사의 위상을 보여주는 계기가 되었다.

형식적인 견학이 아닌 실제로 보고 듣고 느낄 수 있도록 준비된 견학 진행으로, 학생들의 진지한 참여를 이끌어냈고, 견학이 끝난 후에는 교수와 학생들로부터 참 의미깊었던 견학이었다는 고마움의 인사를 전해 받았다.



(주)원익아이피에스

명사초청 특강_STX 최진석 사장

(주)원익아이피에스에서는 매월 각 사업부문의 외부명사들을 초청하여 업계 동향, 대처방안, 향후 전략들에 대해 명강의를 듣고 있다. 이번 4월에는 前SK부사장, 現STX솔라 사장을 역임하고 있는 최진석 사장을 진위캠퍼스에 초청하여 '태양광 산업의 미래전망'이라는 주제로 특강을 실시했다.

이번 명사초청특강에는 솔라사업본부 뿐만 아니라, 반도체사업부, Display사업부, TGS사업부의 임직원들이 모두 모여 최진석 사장의 강의를 경청했다.

강의는 태양광산업의 현황, 태양광산업의 추락의 원인, 태양광 산업의 미래, 태양광산업의 접근 방법이라는 총 4개의 주제로 약 1시간 30분가량 진행되었다. 이번 특강을 맡은 최진석 사장은 본인의 현업에서의 풍부한 경험을

여러 임직원들과 공유하였으며, 향후 업계 동향 및 대처방안에 대해서도 열정적으로 강연하였다. 청중들 또한 많은 질문으로 강연에 대한 관심을 표했다.

강의 후에는 임직원들로부터 뜨거운 박수를 받았으며, 각 사업부의 임직원들에게 도전의식과 열정을 심어주는 훌륭한 강연이었다.



(주)원익아이피에스

따뜻한 마음과 작은 나눔_ 원익아이피에스 한마음 봉사단

지난 6월 13일 (주)원익아이피에스 한마음 봉사단은 평택북부 노인복지회관에서 운영하고 있는 무료급식소를 방문하여, 평택시내 약350명의 독거노인 및 어르신들께 급식봉사를 진행하였다.

매월 1회 진행되고 있는 급식봉사에 많은 임직원들이 참여해 따뜻한 마음으로 작은 나눔을 실천하였다. 방문 횟수가 늘어가면서 한마음 봉사단을 알아보시는 몇몇 어르신도 계셨다. 이제는 앞치마를 둘러매고, 각자의 자리에서 식재료를 다듬고, 설거지를 하는 모습이 자연스러워 보였다.

다 드신 식판을 가져다 주시며 '잘 먹었어요' 라는 한마디를 건네는 어르신의 얼굴에는 웃음이 가득하고, 그 식판을 깨끗이 설거지 하는 우리들의 가슴에는 따뜻함이 넘쳐난다.

올해 초 임직원들의 봉사마인드를 고취시키고, 기업의 사회적 책임을 위해 처음 실시한 급식봉사가 이제는 어느 정도 정착이 된 듯하다. 다음번 급식봉사에서는 더 많은 어르신분들께 더 따뜻하고 더 많은 나눔이 있기를 기대해본다.





(주)원익머트리얼즈

WONIK MATERIALS Communication Cluster



현재 원익머트리얼즈에서는 커뮤니케이션 클러스터라는 기업문화활동이 한창이다.

지난 3월부터 시작된 커뮤니케이션 클러스터는 12개의 그룹으로 나뉘어 그룹별 다양한 유닛들이 각각 개성있는 기업문화 활동을 선보임으로써, 원익머트리얼즈에 신선한 기업문화 바람이 불고있다.

이에 지난 달 운영 사무국에서는 각 그룹별 기업문화를 진두지휘를 하고 있는 그룹장을 대상으로 임원진들과의 1st 長+長 Party를 개최함으로써, 즐거운 대화의 장을 만들고, 기업문화에 대한 깊은 교감을 나누는 시간을 가졌다. 또한 기업문화 카페 활성화를 위한 Event를 개최하여, 목표수의 게시글·댓글을 달성하는 유닛 전원에게 영화티켓을 지급하는 이벤트로 게시판을 뜨겁게 달궜다. 총 12개 유닛 중 3개의 유닛이 목표치를 달성하여 영화티켓을 지급받아, 유닛들의 소통모임에 사용되는 한편, 지급받은 영화티켓을 다시 좋은 곳에 기부를 하는 유닛도 있어 뜻 깊은 커뮤니케이션 클러스터 활동을 이루었다. 새롭게 시작되는 하반기, “자유와 소통”을 바탕으로 즐겁게 일할 수 있는 훌륭한 일터를 위한, 더욱 더 개성 넘치고 의미 깊은 그들만의 멋진 클러스터 활동을 기대해 본다.

(주)위닉스

담배 Zero Project

(주)위닉스는 지난 2월초 전직원을 대상으로 흡연자 조사를 실시하여 총 32명의 흡연직원을 파악하였고, 2월 17일 금연 Project 설명회를 개최하여 금연에 대한 공감대 형성에 주력하였다. 또한 흡연자를 대상으로 3월부터 담배 Zero Project를 전격 시행하였다. 현재 9명이 금연 중이며, 모든 흡연자가 6월 20일부터 구미보건소에서 당사를 내방하여 진행되는 금연 클리닉에 참여하여 금연에 도전할 예정이다. 구미보건소에서 진행되는 금연 클리닉은 3

개월 과정으로 정기적으로 내사하여 흡연자들의 금단 증상 파악 및 대처방법, CO측정 등으로 흡연자들의 금연을 도울 예정이다. 당사는 파악된 금연자들의 금연성공을 위해 금연 보조제를 희망자에 한하여 지급하고 있으며, 이들 중 금연에 성공한 직원은 금연 성공 축하금 20만원을 지급할 예정이며 현재 금연 시행자 중 2명은 지난 순천향병원에서 진행한 정기 건강검진 시 금연 측정을 실시하였고, 금연 확정 결과에 따라 금연 성공 축하금을 지급할 예정이다. 또한 지난 6월 1일 과장 이상은 대표이사과 대리 이하는 경영임원이 직접 일 대 일 상담을 통하여 흡연 직원 전원 6월 30일까지 금연할 것을 서약하였고, 또한 7월 1일부터 사내에서 전면 금연이 시행된다. 이 후 금연에 실패할 경우 각종 불이익을 가할 예정이다.

(주)위닉스는 흡연직원의 건강 및 간접흡연으로 피해를 입고 있는 가족, 직장동료의 건강 위해 강도 높은 금연 P/G을 시행하고 있으며, 시행 초 흡연자들의 반대가 있었으나 현재 모두 금연 P/G에 동참하고 있고, 지속적인 금연 캠페인으로 금연에 대한 인식이 변화하고 있다. (주)위닉스는 2013년 담배 없는 회사를 구축하여 원익 계열사의 모범이 되고, 직원들의 건강한 회사, 행복한 회사가 될 수 있도록 매진할 예정이다.



원익투자파트너스(주)

“원익 그로스챔프 2011의 3호 사모투자전문회사” 금융위원회 등록

원익투자파트너스(주) 업무집행사원인 “원익 그로스챔프 2011의3호 사모투자전문회사”가 2012년 6월 25일 금융위원회에 등록 완료되었다. 2011년 10월 17일 한국정책금융공사에 출자신청서 제출을 시작으로, 2012년 6월 25일 등록까지 약 8개월 이상의 기간이 소요된 본 펀드는, 금번 등록으로 본격적인 운용행위가 가능해졌다. 본 펀드는 총 1,700억원 규모로, 한국정책금융공사, 우정사업본부, 농업협동조합중앙회에서 1,400억원을, 관계회사인 (주)원익아이피에스, (주)원익머트리얼즈, (주)원익큐엔씨에서 200억원을 출자하였고, 녹색기술산업, 첨단융합사업, 고부가서비스사업 등 신성장동력 분야에 집중 투자할 예정이다. 본 펀드의 결성으로 원익투자파트너스(주)가 본격적인 PEF 운용사로 발돋움하는 계기가 될 것으로 기대된다.



제 7기 원익배 십단전 시상식 최철한, 첫 십단 타이틀 획득



원익배 十段戰 시상식

2012. 5. 14

후원: 원익 · 경향신문 · 바둑TV · 주관: 재단법인 한국기원



경향신문사와 바둑TV가 공동 주최하고 원익이 후원한 제7기 원익배 십단전 우승·준우승자에 대한 시상식이 지난 5월 14일 서울 서초동 국제전자센터빌딩에 있는 원익 본사에서 열렸다.

경향신문사와 바둑TV가 공동 주최하고 원익이 후원한 제7기 원익배 십단전 우승·준우승자에 대한 시상식이 지난 5월 14일 서울 서초동 국제전자센터빌딩에 있는 원익 본사에서 열렸다.

이날 시상식에는 원익 이용한 회장, 경향신문 김성철 부사장, 한국기원 양재호 사무총

장과 유창혁 이사, 바둑TV 김계홍 사장 등이 참석해 우승·준우승자인 최철한 9단과 강동윤 9단을 축하했다.

지난 4월 막을 내린 제7기 원익배 결승 3경기에서는 최철한 9단이 강동윤 9단에게 종합전적 2-0으로 승리하며, 이 대회에서 처음으로 우승을 거머쥐었다.

최철한 9단은 일곱 번째 도전 만에 십단(十段) 타이틀을 품에 안은 것이며, 제7기 원익배 십단전 결승3경기 제2국에서 최철한 9단이 강동윤 9단에게 157수 만에 흑 불계승을 거두며 종합전적 2대0으로 대회 첫 우승에 성공했다. 최9단은 제1국에서도 192수 만에 백 불계승을 거두며 우승의 발판을 마련했다.

결승 2국은 최철한 9단의 장기인 공격바둑의 진수를 보여준 한판이었다.

백34에서 40까지 좌하귀에서 실리를 취한 최철한 9단은 흑75 이하 79까지 집을 벌면서 백들을 공격해 때 이르게 승기를 잡았다. 흑107이 결정타로 백 대마가 패에 걸려선 해 볼 데가 없는 국면이라는 게 해설을 맡은 유창혁 9단의 총평이었다.

십단전 우승으로 최철한 9단은 지난해 12월 제16기 박카스배 천원전 우승 이후 4개월 만에 정상에 오르며 국내기전 2관왕에 올랐다.

4월 한국랭킹에서 강동윤 9단에게 14점 차로 뒤져 4위로 내려앉은 최철한 9단은 십단전에서 우승하며 슬럼프 탈출의 전기를 마련했다. 최 9단은 결승2국 직전까지 올 시즌 8승 8패의 반타작에 그쳤고, 특히 2월 26일부터 3월 14일까지 5연패하는 등 최악의 부진에 빠진 바 있다.

예선부터 출전해 파죽의 7연승 행진 끝에 대회 첫 결승행을 일군 최철한 9단은 강동윤 9단에게 완봉승하며 9전 전승으로 완벽 우승을 이끌어냈다. 최철한 9단은 십단전



결승 이전까지 강동윤 9단에게 5승 7패로 뒤졌지만 결승전 2연승으로 강9단과의 상대전적에서 7승 7패로 균형을 맞추게 됐다. 최9단은 1, 2기 대회에서 4강에 올랐지만 결승 진출은 이번이 처음이었고 첫 결승 진출을 우승으로 장식했다.

한편 강동윤 9단도 최철한 9단과 마찬가지로 7연승 퍼레이드를 벌이며 결승까지 진출했지만 최 9단의 벽에 막히며 준우승에 그치고 말았다. 십단전 준우승은 강동윤 9단 개인적으로는 최고 성적. 그 동안 강9단은 십단전 본선 16강(1기, 6기)에 오른 게 전부였다. 무관 탈출을 노렸던 강동윤 9단은 십단전 패배로 2년 9개월 만의 타이틀 획득에도 실패했다. 강동윤 9단은 지난 2009년 제22회 후지쯔배에서 우승한 이후 우승과 인연을 맺지 못했다.

특히 최 9단은 결승전을 앞두고 "이번 대회에서 우승한 후 윤지희 3단에게 프로포즈를 하겠다"고 말했는데, 2-0으로 우승을 확정짓는 현장에서 윤 3단으로부터 되레 프로포즈를 받아 화제를 모으기도 했다. 국내 기전 가운데 상위 5위권 규모를 자랑하는 십단전의 우승상금은 5000만원(준우승 2000만원)이다.





기업성장의 시작, 소통이다

“기업문화를 변화, 발전시키는 데 있어서 소통은 가장 근본적인 핵심 가치로 손꼽히고 있습니다. 그러나 더욱 중요한 것은 소통이 기업과 고객을 연결시켜주는 ‘생명줄’ 도 된다는 점입니다. ‘고객과의 소통’을 통해 파트너십을 강화하고 함께 발전하는 첫 걸음은 바로 소통인 것입니다. 그런 점에서 소통은 기업문화이자 기업의 생존 전략이 되고 있습니다.”



원익투자파트너스(주) 이용성 대표이사는 기업의 핵심가치를 묻는 질문에 주저 없이 '소통'을 이야기한다. 32년간 금융업계에 겪어온 숭한 경험을 바탕으로 소통에 대한 철학이 확고한 이 사장은 기업을 보다 경쟁력 있게 변화시키기 위해 기업문화에서 가장 중요한 가치가 소통임을 강조한다.

○ 인간미가 넘치는 소통이 시작이다

이용성 사장이 이야기하는 소통은 '사람'으로 부터 시작한다. 이 사장은 사람과 사람을 이어 주는 정서적 소통이 가장 중요하다고 말한다. 즉 기업문화의 중심에는 다름 아닌 '사람'이 있다는 것이다.

“소통은 업무적인 소통과 정서적인 소통으로 나눌 수 있는데, 업무적 소통만으로는 절대 업무에 대한 불만과 스트레스를 해소 시킬 수 없습니다. 구성원들끼리 정서적인 소통이 함께 이루어질 때 서로를 이해하고 나아가 신뢰할 수 있는 연결고리를 만들 수 있다고 생각합니다. 이를 위해서 많이 노력해야 합니다.”

원익투자파트너스(주) 임직원들은 매주 월요일에 모여 함께 점심을 먹는 것을 원칙으로 하고 있다. 이 사장은 “구글이 'TGIF 제도'로 금요일 저녁을 함께하는 것처럼 우리 원익투자파트너스(주)도 월요일 점심시간을 함께한다.”면서, “이런 모임을 통해 업무뿐만 아니



66

구성원들끼리 정서적인 소통이 함께 이루어질 때 서로를 이해하고 나아가 신뢰할 수 있는 연결고리를 만들 수 있다고 생각합니다.

99

라 사적으로 많은 이야기를 나누면서 서로에 대해 더 많이 알아가는 것이 중요하다.”고 말한다. 때문에 그는 아무리 바쁜 일이 있어도 월요일 점심만큼은 직원들과 함께하려고 노력하고 있다.

또한 이용성 사장은 평소 직원들과 소통하며 가깝게 지내는 데, 직원들에게 이메일을 보내 하고 싶은 이야기를 전하거나 연극을 함께 보고 즐긴다. 소통이 이 사장의 일상생활에 깊이 뿌리내리고 있음을 느낄 수 있는 대목이다.

다양한 모임을 통한 소통의 활성화 이용성 사장이 가진 소통에 대한 철학은 자연스럽게 원익투자파트너스(주)의 분위기를 이끌고 있다. 전문성이 중요한 금융업계인 만큼 관련 지식과 정보를 서로 배우고 공유하는 과정도 중요하기 때문에 원익투자파트너스(주)는 연



2회의 독서토론회와 연 4회의 세미나를 통해 업무역량을 높이고 있다 동시에 연 2회의 가족동반 문화행사를 통해 임직원과 가족 모두가 함께하는 시간도 마련하는 등 서로 친밀함을 높이기 위한 자리를 마련하고 있다.

“1년에 두 번 임직원 가족들과 함께 등산, 낚시, 갯벌 씨름도 즐기면서 이미 가족들끼리도 많이 친해졌습니다. 이번 주에도 임직원 모두가 함께 바비큐 파티를 가기로 했는데 비 소식이 있어서 어떡해야하나 고민 중입니다. 작년부터 한 달에 한 번 자유로운 분위기에서 ‘Informal 그룹 활동’이 진행 중인데 업무 이해도를 높이면서 정서적 소통도 이끌어내고 있습니다.”

○ 자발적인 소통으로 함께 발전해가자



이용성 사장은 “수직적으로 이루어지던 예전 소통방식은 현재 수평적으로 변하고 있다.”면서 “이제는 모두 함께 노력하여 소통해야 한다.”고 강조했다. 또한 기업의 지속적인 성장을 위해서는 정서적인 소통을 기반으로 업무적인 소통이 이루어져야 한다고 그는 믿고 있다.

“정서적인 소통의 성공이라는 것은 결론적으로 직원을 동반자로서 Partner로서 인정하는 최고경영진의 인식변화가 있어야만 가능한 것입니다. 직원들도 서로를 이해하고 배려하는 마음을 가져야합니다. 함께 성장하기 위한 적극적인 참여의식과 주인의식을 가지는 것이 소통을 이끌어낼 수 있다고 생각합니다. 모두가 함께해야 합니다.”

원익투자파트너스(주)는 금융업계에서 최저의 이직률을 유지하고 있다. 원익투자파트너스(주)가 일반적인 금융업종과 달리 이직률이 낮은 이유에는 사람 중심의 소통을 중요하게 생각하는 이용성 사장의 신념이 기업 전체에 자리 잡고 있기 때문이다.

이 사장은 “기업은 이윤을 창출하는 것이 기본이지만 그 이전에 가족적인 회사로서 직원들과 공존, 공생할 수 있는 회사로 이끌어가는 것이 목표”라고 전한 뒤 임직원 모두가 함께 노력해갈 것을 당부했다.



66

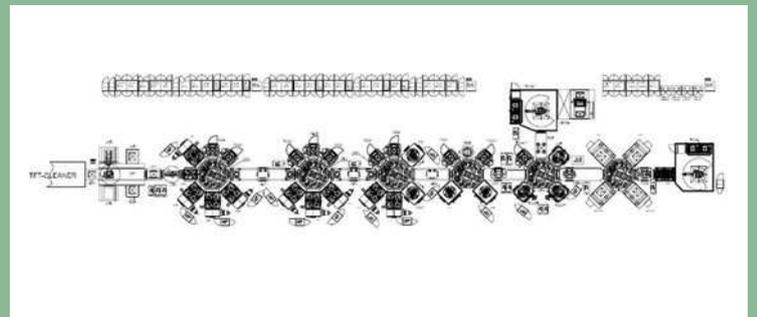
직원들도 서로를 이해하고 배려하는 마음을 가져야합니다. 함께 성장하기 위한 적극적인 참여의식과 주인의식을 가지는 것이 소통을 이끌어낼 수 있다고 생각합니다.

99

DREAM



24 Special Edition
2012년 상반기 원익 리더십 교육
2012년 상반기 계열사 리더십 교육 실시



28 Wonik Business
㈜원익아이피에스 조생현 전무 AMOLED 사업 및 기술 트렌드 소개
AMOLED 기술이해 및 시장전망



34 Wonik Business
OPT 기미치료 심포지엄
원익, 루메니스사와 함께 'OPT 기미치료 심포지엄' 개최

2012년 상반기 계열사 리더십 교육 실시

2012년도 원익 리더십 교육 과정은 예년과 마찬가지로 신규 입사자 과정, 팀장 리더십 과정, 임원 리더십 과정, CEO 리더십 과정으로 크게 4개의 과정으로 운영이 되고 있으며 상반기 실시한 교육은 4월 신규입사자 과정을 시작으로 5월에는 팀장 리더십 과정, 6월에는 임원리더십 과정이 각각 실시 되었다.

신규 입사자 과정



신규입사자 과정에서는 2011년도 4월 이후 원익 계열사에 입사한 신입, 경력 사원을 대상으로 자유·소통·행복·창의·열정 이라는 주제를 중심으로 조직적응 및 업무능력향상을 위한 조직 내 Communication 전략 등의 교육이 실시 되었으며, 총 35명의 인원이 교육과정을 수료하였다.

팀장 리더십 과정



팀장 리더십 과정 및 임원 리더십 과정은 각 회사에서 팀장 직책을 수행하고 있는 중간 관리자와 각 회사의 임원진을 대상으로 실시 되었으며, 각각 20명, 24명 총 44명의 인원이 교육과정을 수료하였다.

임원 리더십 과정



신규 입사자 과정 및 임원 리더십 과정에는 원익의 최고 경영자이신 이용한 회장께서 참석하여 직접 특강을 실시하였으며 교육생들과의 만찬도 함께 하면서 교육 참석자들을 격려했다.

신규
+
입사자 과정



4월 24일부터 3박 4일 과정으로 실시된 신규입사자 과정은 소통을 성과 향상, 도전과열정, 프로정신이라는 주제를 가지고 교육이 실시되었으며 신입 및 경력 사원을 중심으로 한 신규입사자의 조직 적응을 위한 Communication, 비즈니스 매너, 업무능력향상을 위한 워크샵 및 도전·열정을 위한 산악 목표 달성 훈련을 실시하였다.

또한 각 회사별 교육참석자들의 단합과 인적 Network향상을 위한 교류의 시간도 별도로 마련하여 좀 더 활력 있는 신규입사자로서의 마인드와 자세를 고취시키는 과정이 되었다.



팀 장
+
리 더 십 과 정



5월 15일부터 3박 4일 과정으로 실시된 팀장 리더십 과정에는 각 계열사 팀장급 직원 20명이 참석하였으며, 회사의 중추적인 역할을 담당하는 중간관리자인 팀장으로서의 역할 수행에 도움이 될 수 있도록 관계강화를 위한 소통, 소통하는 리더 되기 등 효과적인 Communication을 실천을 위한 교육내용을 중심으로 행복을 이끄는 리더 되기 및 팀장으로서의 역할과 실천을 다짐하는 자리가 되었다.

특히, 2012년도 원익 기업문화의 Key-word 로 강조하고 있는 자유·소통·행복 실현을 위한 조직 내 실천방안 등 기존 교육과정에서는 다루지 않았던 다양한 분야를 접하는 좋은 기회가 되었다.



임원
+
리더십 과정



6월 12일부터 3박 4일 과정으로 실시된 임원 리더십 과정에는 각 계열사 임원진 24명이 참석하였으며, 협상 전략, Management by Mission, 통찰력의 이해 및 현대 마케팅 트렌드 이해 등의 주제로 국내 최고의 강사진으로 구성된 교육 프로그램으로 운영되었으며, 평소 접하지 못하던 발레, 연극 및 미술 분야까지 다양한 교육이 이루어졌다. 발레를 통한 창의성 이해, 미술 감상을 통한 세계 미술사의 이해 등은 업무 분야와는 직접적으로 연계되어 있지는 않지만 다른 분야의 이해를 통해 사고를 넓힐 수 있는 좋은 기회가 되었다. 또한 연극을 직접 감상하고 직접 연극에 참여함으로써 조직 생활에서 흔히 범할 수 있는 오류나 문제점 등을 지적하고 개선하는 활동도 교육생들로부터 큰 호응을 얻었다.

특히, 여러 계열사의 임원들과 팀을 형성하여 각 교육 프로그램에서의 과제 해결을 위한 역할 수행 등 이론강의 보다는 실습을 통한 실행력 강화 위주의 교육으로 이루어졌으며, 평소 만날 기회가 없었던 타 계열사 임원들과의 Networking 등 관계 형성에 큰 도움이 되었다. 교육 3일차에는 최고 경영자이신 이용한 회장께서 직접 교육장을 방

문하시어 최근의 비즈니스 환경 및 경제상황을 비롯, 기업문화 실천을 위한 임원 및 Top Management 의 역할의 중요성을 역설하였으며 교육에 참석한 임원 분들과 함께 만찬을 겸한 간담회를 실시하여 각 회사의 임원 분들의 역할과 훌륭한 리더(Great Leader)가 갖추어야 하는 역량 및 요소에 대해 공유하는 자리가 마련되었다.

상반기에 이어 하반기에도 임원 리더십 2차 과정 및 팀장 리더십 2차 과정, CEO 리더십 과정이 9월 및 10월에 각각 실시될 예정이다.





AMOLED 기술이해 및 시장 전망

1. AMOLED Device 구조및특징

현재 Display 업계는 AMOLED를 주축으로 3rd Wave에서 4th Wave로 변혁의 시대를 맞이하고 있으며, Mobile은 고해상도와 Flexible Display, T.V는 55"~70"급 고해상도 UD급과 AMOLED T.V가 시장과 기술을 주도하며 주목을 받고 있다. AMOLED는 55" OLED T.V의 시장 출시 시점과 기술 방식 주도권 경쟁이 이슈화 되고 있고, 차세대 Display로써 Mobile과 Tablet, T.V 시장과 향후 Lighting 시장까지 새로운 성장 동력이 될 것으로 기대를 모으고 있다.

능동형 유기발광다이오드(AMOLED)는 LCD에 비해 두께가 10분의 1에 불과하고 소비전력도 크게 절감되며, 응답속도도 LCD에 비해 1000배 이상 빠르고 잔상이 거의 없어 깨끗한 영상을 구현 할 수 있다. 이러한 장점 때문에 최근 모바일 뿐 아니라 LCD TV를 대체할 차세대 TV로 부상하고

있으며 기존의 대면적화의 한계, 비싼 생산원가 등의 상용화 부진 요소들이 대부분 해결이 되고 있기에 향후 디스플레이의 글로벌 트렌드를 주도 할 것으로 전망된다.

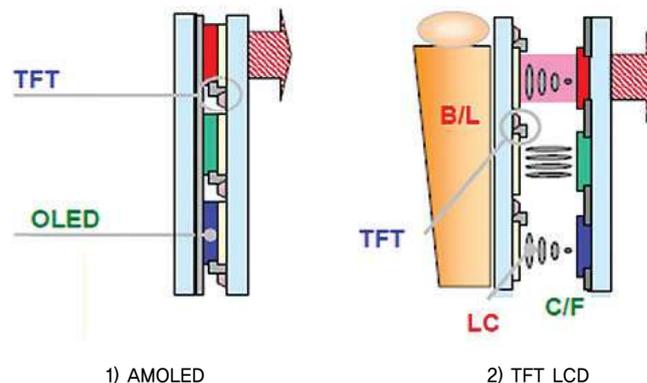
1-1. Device 구조

OLED의 기본 발광 원리는 유기박막으로 이루어진 기능층(발광층)에 음극과 양극을 통해 주입된 전자와 정공이 발광 유기층에서 생성된 여기자(Exciton)가 바닥상태로 되돌아 갈 때 에너지 갭에 해당되는 특정 파장의 빛을 발광하는 현상을 이용한 자체 발광형 디스플레이 소자이다. AMOLED(Active Matrix ; 능동형 OLED)는 backplane이 디스플레이 구현에 최적인 TFT layer가 사용되는 OLED 소자이며 그 구조는 아래와 같다.<그림 1>

1-2. OLED 전극 및 재료 특성

OLED소자를 구성하는 재료는 발광층을 형성하는 유기(Organic)재료와 전극형성용 재료로 구분되며 특히, 전극형성재료는 음극(Anode)을 형성하는 투명전극(주로 ITO)

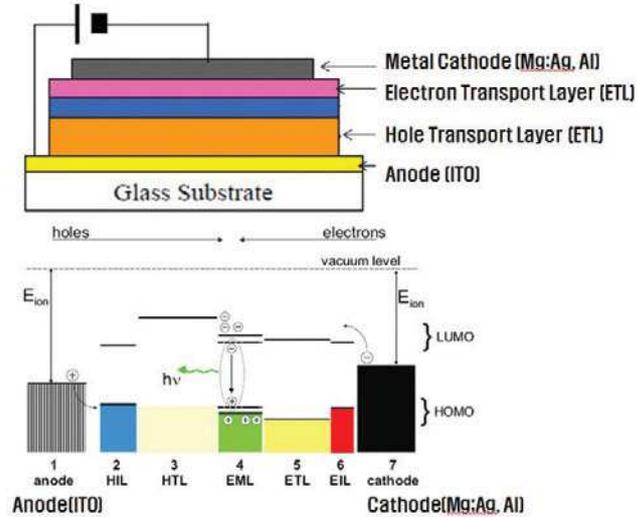
<그림 1> AMOLED의 구조 및 TFT LCD와의 비교



1) AMOLED

2) TFT LCD

<그림 2> AMOLED 전극 구조



과 양극(Cathode)으로 구분 될 수 있다. OLED 패널의 발광 방향에 따라 bottom emission OLED와 Top emission OLED로 구분 되는데 top emission의 경우 low

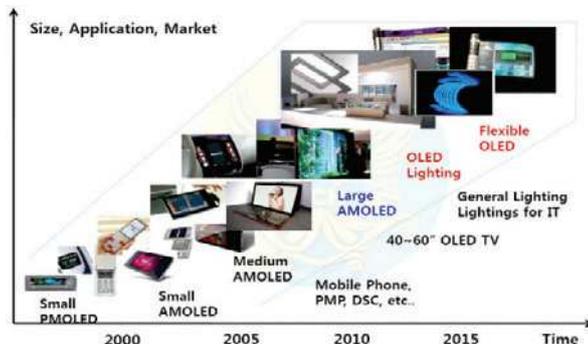
damage sputtering 법에 의해증착 된 TCO(Transparent cathode Oxide) 또는 Mg:Ag류의 박막 cathode가 사용되며 bottom emission OLED(주로 대형 TV)의

경우 Al이 Cathode로 적용된다.<그림 2>

2. AMOLED 현재 Application

AMOLED는 앞서 언급한 다양한 장점에 의해 최근 그 응용분야가 넓어지고 있으며 현재까지는 mobile application이 주를 이루고 있으며 일부 small size tablet PC, digital camera display에 응용되고 있다. 최근 그 응용분야가 30~55인치 이상의 TV로 확대되고 있으며 일부 시제품이 출시되고 있다. 아래에 AMOLED 생산품에 대한 road map을 명기하였다.<그림 3>

<그림 3> AMOLED Product Road-Map



3. AMOLED 최신기술

3-1. AMOLED TV

최근 꾸준한 패널기술개발과 대형화 장비

개발로 인하여 AMOLED TV의 양산이 가시화 되고 있다. AMOLED는 첫째, 자체발광으로 시인성이 좋으며 액정을 사용하지 않아 화질이 우수하고 명암대비가 뚜렷하다. 둘째, 넓은 시야각을 가지고 있으며 셋째, 빠른 응답속도를 가지며 넷째, 백라이트가 필요하지 않아 경량화가 가능하여 TV용으로 가장 이상적인 디스플레이로 인식된다. AMOLED T.V는 기술적인 성능 우위에도 불구하고 양산 검증과 수출, 생산성 측면에서 검증이 되어야만 상용화 될 수 있는 과제를 갖고 있다. 2012년 1월 CES에서 55" OLED T.V가 공개되면서 큰 관심을 얻고 있다. 삼성전자는 RGB 방식을 LG전자는 WRGB(White) OLED T.V 방식을 개발하여 출품한 상태이고 전문가들과 일반인들 상대로 OLED T.V의 상용화에 대한 기대를 키웠다. 업계에서는 2012년 하반기 OLED T.V를 상용 판매하겠다고 언론에 공개되고 있지만 현실적으로는 2013년 중반부터 수만대 수준부터 1000만원대 프리미엄급 OLED T.V가 판매가 예상된다.

OLED T.V 주도권을 확보하기 위해 Oxide-TFT/White 방식과 LTPS/RGB OLED가 기술 경쟁을 하고 있는데 방식별로 장단점을 갖고 있다. 당분간은 2가지 방식이 2Track으로 경쟁을 하다가 장기적으로는 LTPS Back Plane 기반으로 한 White OLED 방식이 주도권을 질 것으로 예상된다. OLED T.V는 초기 프리미엄급은 1,000만원대 판매가 예상되지만 정상 수출을 고려하면 55" T.V를 기준으로 \$700 수준으로 LED LCD T.V 제조 원가 \$750보

다 경쟁력을 가질 수 있다. 삼성전자와 LG전자가 OLED T.V 시장과 기술의 주도권을 확보하고 있는 상태지만 일본에서는 소니와 파라소닉이 WOLED 협력을 시작했으며 소니와 대만 AUO는 30" OLED T.V 시장을 목표로 기술과 투자 협력을 진행하고 있다. OLED T.V의 프리미엄급 시장은 200만대에서 400만대로 예상되고 있고 주도권을 갖는 업체가 2015년 이후 본격 성장이 예상되는 시장의 주도권을 확보할 것이다.

현재 120조 수준의 디스플레이 시장 주도권을 위해 국가간 업체간 경쟁과 협력이 활발이 이루어 지고 있다. 향후 OLED T.V는 2013년 수 만대 판매부터 시작해서 2015년 200~400만대 본격적인 양산 체계가 가능하리라 예상된다.

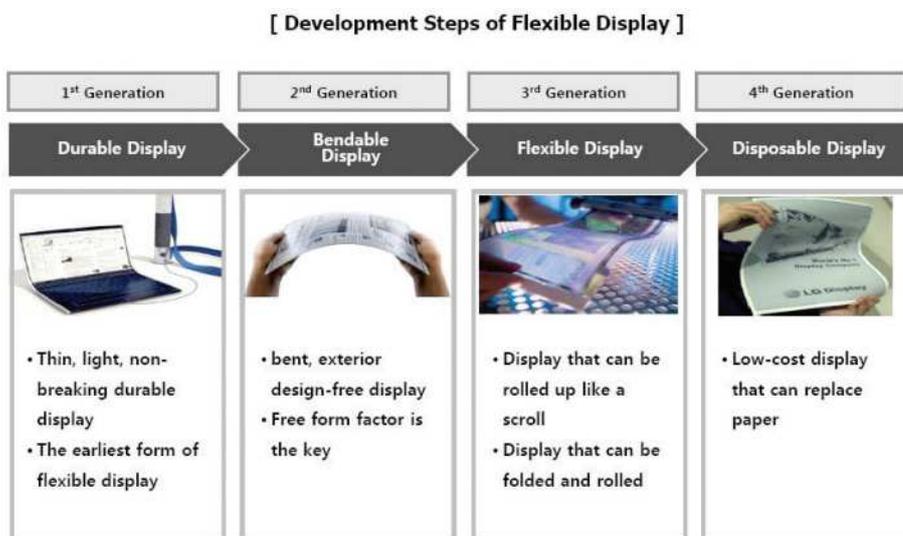
3-2. OLED Lighting

AMOLED 디스플레이 산업 발달에 의해 차세대 조명으로 급부상하고 있는 OLED 조명

〈표 1〉 OLED 조명 관련 업체

Nation	Lighting Panel Maker				OLED Material Company	Institute & Organizer
	Display company	Lighting company	New business	New company		
China				First O-Lite		
France				Astron FIAMM		CEA Leti
German		Osram, Philips		Ledon OLED Lighting	Novaed	IPMS,
Luxembourg			ArcelorMittal			
Netherland						Holst Centre
Japan	Nippon Seki, Panasonic (Tobuku Pioneer*)	Harrison Toshiba Lighting, NEC Lighting	Kaneka, Konica- Minolta	EL Tech, Lumotec, PIOL	Sumitomo Chem.	
South Korea	NeoView Kolon, SMD	Kumho Elec.	DMS, LG Chem.	Modistech		CRI, ETRI, KETI, KITECH
Taiwan	AUO					
UK		Thorn Lighting	PolyPhotonix			PETEC
USA		GE Lighting			UDC	

〈표 2〉 Flexible Display 개발 단계



분야도 2012년부터는 탄력을 받고 소속 성장할 것으로 예상된다. AMOLED 디스플레이 패널 기업이 한국, 일본, 중국, 대만에 집중되어 있는 반면 OLED 조명을 개발하고 있는 기업은 한국, 일본 및 독일, 프랑스, 영국에 집중되어 있다. 아래에 현재 OLED 조명을 개발하고 있는 업체들을 열거하였다.

OLED 조명의 조기 상용화를 위해서는 광원의 효율, 수명, 대면적화, 가격 특성을 확보하는 것이 필요하다.

특히, 일반 조명으로 사용되기 위해서는 3,000K 이상의 색온도와 70이상의 연색성을 가지며, 10,000시간 이상의 수명을 갖는 백색 광원이 요구된다. OLED에 대해서 효율이 급속으로 향상되고 있어 2015년 경부터는 LED와도 경쟁 체계가 시작될 수 있을

것으로 기대된다. LED와 OLED는 기본적으로 점광원과면광원이라는 점에서 구분이 가능해서 각기 경쟁과 병행이 가능할 것으로 예상된다.〈표 1〉

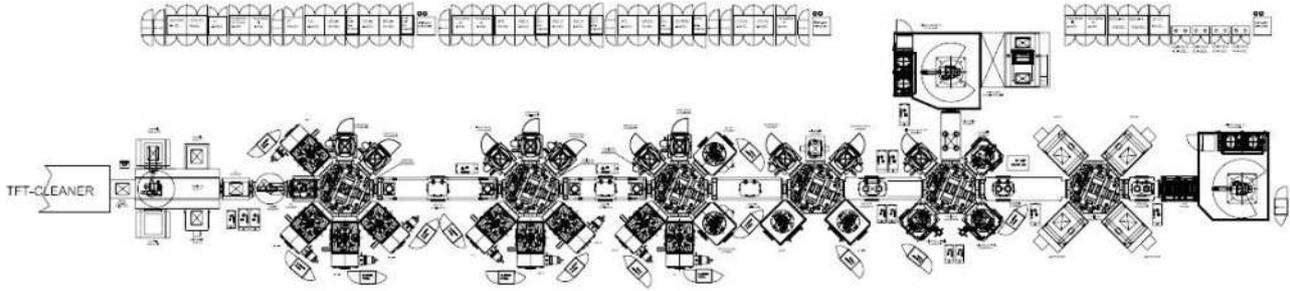
3-3. Flexible OLED

앞으로 1년 이내 Mobile에서는 UB(Unbreakable) 기능을 가지면서 휘어지는(Flexible) Display가 대세를 이룰 것으로 예상되고 있다. 또한 Tablet P.C와 Note P.C, T.V까지 향후 Flexible Display에 대한 새로운 Application이 등장할 것으로 기대를 모으고 있다. Flexible Display는 휴대폰, PDA, 노트북, TV 나아가 새로운 IT 분야에 폭 넓게 사용될 것으로 기대된다. 그중 얇고 가벼우며, 빠른 동화상의 정보제공

이 가능한 OLED를 기반으로 하는 Flexible OLED가 가장 유력한 후보 디스플레이로 여겨지고 있다. Flexible 디스플레이를 구현하기 위해서는 발광층 및 기판에 대한 연구뿐만 아니라 소자의 Encapsulation에 대한 연구가 선행되어야 한다.〈표 2〉

일반적으로 사용되는 유리기판에 적용되는 동일 Encapsulation 공법을 플라스틱 기판에 적용하는 경우 Stress의 불균일, 취성의 증가 등으로 인하여 소자의 수명이 현격하게 떨어지는 문제가 발생한다. 이에 따라 Flexible OLED의 구현에 있어 박막형 Encapsulation(Thin Film Encapsulation: TFE)의 선정이 최근 가장 Hot issue로 인식되고 있다.

〈그림 4〉 AMOLED R&D 장비 구성도



4. AMOLED 장비구성및주요기술

AMOLED 생산장비는 물류 방식에 따라 Cluster형과 inline형으로 구분되며 Cluster형은 주로 1~4.5G급 기판

(~750x650)생산에서 적용되고 있고, 5G~8G급 OLED Line은 In-Line과 Cluster가 혼용된 형태로 생산라인이 구축되고 있다. 기판이 대형화 대면서 설비 투자비를 최소화

하고, Foot-Print를 최소화 시키면서 생산 효율을 극대화 하기 위한 레이아웃 설계가 진행되어야 하므로 Glass Size별 최적화 방식에 차이가 있다. 아래 그림은 R&D 3.5G급 OLED 증착과Encap 장비 레이아웃

〈표 3〉 물류방식에 따른 OLED 증착장비 비교

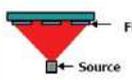
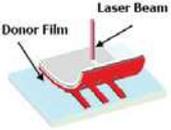
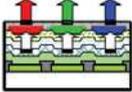
항목	Cluster	In - Line
증착 방식	Source Moving 또는 기판 회전	Glass Moving
기판 및 mask 이송	Robot	레일
Lay out	넓은 면적 필요	효율적인 공간 사용
Tact time	~ 3 분	~ 1 분
Particle	○ (Robot 반송에 의한 안정성 보장)	△ (개선 요구됨)
장점	- Particle 문제가 적음. - Glass/mask 합착 용이	- Tact time 우수 - Glass/mask 합착 용이
단점	- Tact time 불리 - 대형 기판 및 mask handling 이 불가능함.	- 레일 사용에 의한 particle 문제 - 금속 cathode 증착이 어려움. - 증착 후 glass/mask간 정렬에 불리
특징	다수의 마스크를 사용하는 디스플레이 소자에 유리	마스크 장 수가 작은 WOLED 및 조명소자에 유리

웃이다.<그림 4>

아래의 표 Cluster Type과 In-Line Type 각각의 경우의 기술차이 및 장단점에 대해 간략히 비교 하였다.<표 3>

AMOLED 공정 및 장비에서는 가장 어렵고 핵심 공정은 빛과 색을 발광하는 EML 층의 Red · Green · Blue패터닝 기술이다. 유기물(Organic)과 전극(Metal)은 제조 방식에 따라 다양하게 분류될 수 있으며 이를 아래의 표3에 정리하였다. 현재는 FMM 방식으로 양산 주도가 되고 있고, 400ppi급을 위해 LITI 방식도 개발 되고 있다.<표 4>

<표 4> AMOLED패터닝 방식 비교

	Fine Metal Mask	LITI*	White OLED	Printing
Methods				
Pros	<ul style="list-style-type: none"> Excellent OLED Performance In-Use for Mass-Production (small & Medium) 	<ul style="list-style-type: none"> Scalable High Resolution 	<ul style="list-style-type: none"> Open Mask High Resolution Scalable 	<ul style="list-style-type: none"> Scalable Efficiency in Material Usage
Cons	<ul style="list-style-type: none"> Scalability (?) High Resolution Limit 	<ul style="list-style-type: none"> Donor Film Coating Yield (?) 	<ul style="list-style-type: none"> Efficiency Drop Color Filter Cost 	<ul style="list-style-type: none"> Relatively Low Performance (blue) High Resolution Limit Limited Material Suppliers

5. AMOLED 시장전망

(Display 및 Lighting)

현재 AMOLED 산업은 차세대 Display와 Lighting Application으로도 큰 기대를 모으고 있으며, 소형 Mobile 시장에서 중, 대형 Tablet, T.V 시장으로의 새로운 도약의 기회를 맞고 있다.

DisplaySearch(Jan, '12)에 따르면 디스플레이 및 Lighting 시장은 2011년 18억 달러에서 2015년에는 150억 달러로 성장할 것으로 전망하고 있다. 이는 글로벌 I.T업체들이 잇달아 AMOLED를 모바일 디스플레이로 채택하며 성장세를 견인하고 있기 때문이다. AMOLED TV의 경우 골드만삭스 리포트에서 예상되기에 2012년 22만 9천여대를 시작으로 2013년 199만5천대, 2014년 617만 8천대, 2015년 1,968만7천

대 등 연평균 104% 성장해 2020년은 전체 TV시장의 25.7%를 점유할 것으로 OLED 조명 시장은 아직 저 효율과 고가격 때문에 그 성장이 미비하나 2013년부터는 선발 업체 대부분이 60lm/W 이상의 고효율 제품과 100\$ 수준 (100mm x 100mm 기준)의 저가격 제품 출시로 시장을 견인할 것으로

전망된다. 특히 2013년에는 선발기업의 라인 증설과 중국 기업에서도 대단위 OLED 광원 사업 투자가 예상되어 연 500% 이상의 고속 성장이 2015년까지 지속될 것으로 전망되며, 2015년에는 2,500만개의 출하량과 10억\$의 광원 시장이 형성될 것으로 예측되고 있다.

원익, 루메니스사와 함께 ‘OPT 기미치료 심포지엄’ 개 최

의료기기 전문기업 (주)원익(대표이사 차동익, www.wonik.co.kr)은 5월 19일 인터컨티넨탈 서울 코엑스 호텔 주피터룸에서 세계적인 의료기기업체인 루메니스사와 함께 ‘OPT 기미치료 심포지엄’을 개최했다.





● 타스나이 진다바닉 박사

대만에 이어 인터콘티넨탈 서울코엑스에서 아시아 릴레이 심포지엄

대표적인 피부과 질환인 기미는 흔하게 발생하지만 원인을 잘 알 수가 없고, 치료가 어려워 치료효과도 높지 않은 것으로 알려져 있다. 최근에는 세계 최고 권위의 레이저학회인 미국레이저학회(ASLMS)에서도 기미치료를 주제로 하는 관련세션이 30여 개에 이를 정도로 관심이 집중되고 있다.

특히 루메니스의 독자적인 특허기술인 OPT 기미치료를는 균일한 에너지를 방출하여 깊은 병변까지 효과적으로 도달하게 함으로써 색소침착의 부작용을 최소화한 것이 특징이다.

이번에 진행되는 심포지엄에서는 에스앤유피부과 김방순 원장이 좌장을 맡았고, 홍콩의 윌리엄 핑(William KK Fung) 박사, 태국의 타스나이 진다바닉(Tasnai Jinda vanich) 박사가 아시아인들의 임상 사례를 발표하고, 에스앤유피부과 김방순 원장이 국내의 다양한 기미치료 사례들을 발표했다.

좌장을 맡은 에스앤유피부과 김방순 원장은 “세계적인 피부과 관심

질환인 기미가 아시아인들에게 특히 많이 발생하는 만큼 관심 있는 피부과 전문의들에게는 유익한 정보를 얻을 수 있는 좋은 기회가 될 것으로 기대한다”고 말했다.

원익 메디칼사업본부 이창진 본부장은 “지난달 대만에서 열린 OPT 기미치료 심포지엄에 이어서 두번째 릴레이 심포지엄을 국내에서 진행하게 되어 기쁘다”면서 “국내외 피부과 전문의들의 관심이 높은 만큼 최신 지견을 교류하는 유익한 심포지엄이 되도록 노력하겠다”고 밝혔다.



● 윌리엄 핑 박사

(주)원익, Lumenis OPT Melasma
심포지엄 Review

—

레이저토닝과 IPL의 기미치료 비교하며 심도 있는 논의 진행

지난 5월 19일 인터컨티넨탈 서울 코엑스에서 열린 (주)원익의 Lumenis OPT Melasma 심포지엄의 슬로건은 ‘Expert Forum on Treatment of Melasma and Other Pigmentations with OPT’ 였다.

Lumenis OPT(Optimal Pulsed Technology)는 정확하고 균일한 에너지가 깊은 병변까지 효과적으로 전달되는 방식으로 과다한 여분의 에너지를 제거해 낮은 에너지로도 높은 치료 효과를 낼 수 있는 루메니스만의 독자적인 특허기술이다.

이번 심포지엄에서는 이러한 OPT를 이용한 기미 치료에 대한 홍콩, 태국, 한국의 임상 소견이 발표되었다.

80여명의 루메니스 유저(피부과 전문의)들이 참석한 심포지엄의 첫 연자인 홍콩의 Dr. William KK Fung은 ‘OPT Treatment of Melasma’ 라는 제목으로 강연했다.

그는 기미 치료의 다양한 방법을 모색하며, OPT를 이용한 홍콩의 케이스를 설명했다. 이어 심포지엄의 좌장을 맡은 에스앤유피부과 김방순 원장이 ‘Basic concept of OPT Treatment for Melasma’ 라는 제목으로 강연을 했다. 김방순 원장은 ‘레이저보다 IPL이 기미 치료가 더 잘되는 이유를 설명하기도 했다.

마지막으로 태국의 Dr. Tasnai Jindavanich이 ‘OPT Update for Pigmentation on Face & Non Facial Area’ 라는 제목으로 Asian 해외 임상사례를 발표했다.

이처럼 (주)원익이 주최한 심포지엄은 점점 관심이 높아지고 있는 아시아인들의 기미 치료와 관련하여 그 효과가 입증된 Lumenis OPT를 이용한 풍부한 임상사례를 발표함으로써 참석자들의 호응이 높았으며, 피부과 전문의와 개원의들에게 많은 도움이 되었다.



CHALLENGE



38 Never Ending Change
세계3대 물류업체, 페덱스(Fedex)
'불가능'으로 '성공'을 이룬 프레드릭 스미스 페덱스 회장



40 Wonik Dream Team
(주)원익아이피에스 TGS 본부
전문적인 Total Gas Solution 제공으로 (주)원익아이피에스의 성장을 견인한다



44 Special Edition
(주)원익머트리얼즈 TPM 활동
주변의 작은 변화가 (주)원익머트리얼즈를 키운다



‘불가능’으로 ‘성공’을 이룬 프레드릭 스미스 페덱스 회장



1973년, 프레드릭 스미스 회장은 예일대 재학시절부터 갖고 있던 아이디어를 바탕으로 미국 멤피스에서 페덱스를 설립했다. 인구가 많은 곳에 물류허브를 만들어 화물을 모은 뒤 미국 전역으로 배송한다는 아이디어는 줄곧 좋은 평가를 받지 못했고, 주변의 시선도 회의적이었다.

예일대 재학시절 프레드릭 스미스 회장은 24시간 내에 전 세계 어느 곳이든지 화물을 보낼 수 있는 방법을 레포트로 제출했다. 담당교수는 실현 가능성이 낮다는 이유에서 그의 레포트에 C학점을 줬다. 당시로서는 항공배송이 보편화 되지 않았고 스미스 회장이 제안한 허브 방식의 물류 시스템은 실현 불가능해 보였기 때문이다.

스미스 회장은 아이디어의 약점을 보완하고 석사



논문을 통해 새로운 항공운송시스템을 다시 한 번 제안했다. 미국 내 모든 도시에서 4시간 안에 도착할 수 있는 공항(허브)을 거점으로 한 화물 배달 시스템에 대한 그의 논문은 석사과정은 통과했지만 안타깝게도 평가는 좋지 못했다.

그러나 스미스 회장은 포기하지 않았다. 상속받은 4만 달러의 유산으로 택배 회사를 설립하면서 자신의 아이디어를 사업으로 연결시켰다. 사업초기 반응은 여전히 좋지 않았지만 야간 배송 시스템을 도입해 경쟁업체와의 차별화를 시도했다. 경쟁자들보다 배송시간을 줄이면서 고객들은 페덱스를 찾기 시작했다. ‘특송은 페덱스’라는 유명한 광고 문구를 개발한 것도 이때다.

스미스 회장은 여기서 멈추지 않고 다양한 기법을 도입했다. 1980년에는 고객 및 배송정보를 전산화해서 일괄 관리하는 시스템을 개발했다. 2000년대 초에는 화물이 어디에 있는지 인터넷을 통해 알 수 있도록 추적 시스템도 업계 최초로 도입했다.

그 결과 페덱스는 창업 39년 만에 DHL, UPS와 함께 세계 3대 물류회

사로 성장했다. 페덱스의 2011년도 매출은 593억 달러에 이른다. 전 세계 직원만도 약 30만 명. 보유하고 있는 항공기는 약 700대로 하루 운송 물량만 650만개에 달한다.

이 같은 성공의 배경에는 완벽한 서비스를 고집하는 스미스 회장의 확고한 경영철학이 함께하고 있다. 서비스 품질이 높을수록 비용을 줄일 수 있다는 그의 경영철학은 페덱스의 '1 : 10 : 100의 법칙'에서 잘 나타난다. 불량 발생 시 이를 바로 잡는 비용은 1이지만 이를 무시하고 시장에 내보냈을 때는 10의 비용이 발생하고 고객에게 도달한 후에 바로잡기 위해서는 100의 비용이 든다는 것이다.

스미스 회장은 "고객이 느낄 수 있는 사소한 불편이나 요구사항도 사전에 점검하고 고객의 입장에서 살펴봐야 한다. 1에서 잘못을 바로잡을 수 있다면 품질이 나빠질 가능성은 '0'임을 늘 강조한다. 스미스 회장의 또 다른 경영철학은 직원들을 격려하는 것이다. 그는 직원들이 좋은 아이디어를 내놓거나 높은 성과를 거뒀을 때는 화물 수송기에 본인이나 자녀의 이름을 새기도록 하여 업무에 대한 자부심을 키울 수 있도록 한다.

또한 페덱스는 연간 2500달러까지 교육비를 지원하는 등 교육에도 투자를 아끼지 않는다. 대학이나 대학원에 진학하면 추가로 학비를 지원한다. 연간 페덱스가 직원교육에 투자하는 비용은 약 2000만 달러다. 교육이 곧 좋은 서비스로 이어진



다는 것이 스미스 회장의 생각이다.

스미스 회장은 직원들(People)이 만족하면 이들의 고객 서비스(Service) 질이 향상되고 이를 통해 소비자가 만족하면 회사의 수익(Profit)이 늘어난다는 일명 'PSP' 경영방침으로 직원들에게 '당신은 우리 회사에서 매우 중요한 사람'이라는 인식시키면 혁신적인 서비스로 이어진다고 강조한다.

프레드릭 스미스 회장은 "직원에 대한 애정과 투자가 기업 혁신의 원동력"으로 여기고 이를 가장 중요한 경영철학으로 삼고 있다. 창조성을 높이는 최고의 방법은 직원을 최우선으로 생각하는 것이며 그 다음이 서비스, 그 다음이 수익을 추구하는 것"이라고 말한다. 이 때문에 페덱스 직원들은 업무에 대한 만족도는 물론 애사심도 높은 수준이다.

2012년 페덱스는 미국 경제전문지 포천이 선정한 '세계에서 가장 존경받는 기업' 6위에 올랐다. 버락 오바마 미국 대통령도 가장 존경하는 기업인으로 프레드릭 스미스 회장을 꼽고 있다. 2001년부터 12년 동안 꾸준히 20위권을 유지해왔다는 점을 본다면 크게 놀랄만한 소식은 아니다.

프레드릭 스미스 회장의 아이디어는 제안할 당시로서는 누구도 성공 가능성에 무게를 얹었지만 그는 자기만의 소신과 신념을 가지고 사업을 시작했고 성공을 이루어냈다. 페덱스는 최고의 서비스를 제공하는 것을 원칙으로 삼고 이를 위해 직원 중심의 경영방침을 이어왔다. 그 결과 현재 페덱스는 세계3대 물류업체로 당당히 이름을 알리고 있다. 스미스 회장이 보여준 도전정신과 확고한 경영철학은 이 시대를 살아가는 기업인들에게 시사 하는 바가 크다.

전문적인 Total Gas Solution 제공으로 (주)원익아이피에스의 성장을 견인한다

축구 경기를 보면 일명 ‘골잡이’ 선수들이 집중 조명되는 경우가 많다. 그러나 화려한 공격력을 선보이며 관중을 매료시키는 이들에게는 찬스를 만들어주는 동료도 있다. 11명이 한 뜻으로 움직일 때 매력을 선보이는 축구처럼 기업 또한 모든 부서가 긴밀하게 협력한다. (주)원익아이피에스 TGS 본부는 3개 팀 7개 파트 간 협력을 통해 최고의 시너지를 만들어내고 있다.





파트 간 협력과 소통으로

최고의 시너지를 만든다

TGS 본부는 3개 팀, 7개 파트로 나뉘어있지만 파트 간 긴밀한 협력이 잘 이루어지는 곳이다. 가장 연관성이 높은 파트를 한 팀으로 모아서 불필요한 프로세스를 없애 지연율을 줄이는 한편 돌발 상황에도 유연하게 대처할 수 있는 구조를 갖추고 있다. 또한 TGS 본부에는 대체적으로 평균근무연수가 높아 팀, 파트 간 업무 이해도도 높은 편이다. 여기에 서로를 배려하는 분위기는 기본이다.

전문성과 끈끈함이 돋보이는

TGS 본부 7개 파트들

품질기획 파트를 맡은 이승현 부장은 “품질의 가장 큰 목적은 제품 신뢰성 확보”라고 밝히면서

‘Gas Cabinet을 비롯하여 개발 제품과 Purifier 제품의 품질 강화를 통해 매출 증대에 힘쓰고 있다.’고 전했다. TGS 본부의 분위기가 “가족적”이라고 전한 그는 현재 소수로 진행되는 팀에 신입사원 충원하여 업무역량을 강화하고 싶다고 바람을 전했다.

기술개발 파트는 신제품 개발과 기존제품에 대한 기술지원을 맡고 있다. 파트장 김성훈 부장은 “15년 이상 생활해온 분들이 많아서 다른 파트에 대한 업무 이해도가 높기 때문에 문제가 발생하면 유기적으로 해결이 가능하다.”면서 “TGS 본부에는 다른 곳에서 부러워하는 단결력이 있음”을 강조했다.

공사관리 파트는 콘셉트를 잡고 도면설계 및 시공, 사후관리에 이르는 공사전반에 걸친 넓은 부분을 담당한다. 올해 4월 공사관리 파트장이 된 최명진 부장은 “현장 업무의 특성상 힘들고 고된 일이 많지만 문제를 해결하고 고객사에게 인정을 받는 순간만큼은 기분이 최고”라고 전한다. 앞으로 사업영역을 다각화하는 것이 목표라고 밝힌 그는 “모두 열심히 일하고 힘들겠지만 조금만 더 참고 노력하자.”고 파트원들에게

메시지를 전했다.

김병영 부장은 17~18년 경력을 보유한 베테랑으로 올 6월부터 CS 파트장을 맡고 있다. 김 부장은 제품의 설치 및 A/S를 하는 고객의 최전방에 있기에 제2의 영업이라 생각하며 “고객의 요구 사항에 신속하고 적극적인 대응”으로 회사 이미지 향상에 힘쓰고 있다고 이야기 한다. 그 중 가장 힘든 일은 역시 고객을 만나는 것이라고 하며, 덕분에 14명의 파트원들이 한 날 한 시에 모이기 쉽지가 않아서, 기회가 될 때마다 워크숍이나 취미활동을 즐긴다고 덧붙였다.

10명이 근무 중인 제어GMS 파트는 강문모 부장이 이끌고 있다. 이 파트는 기존 2개 파트가 상호 연관성을 가지고 합쳐진 파트이다. 그 중 제어 부분은 제품의 핵심이라고 할 수 있는 프로그램을 개발하는 곳이다. 5명의 엔지니어가 고객의 요구에 맞추어 좀 더 편리하고 안전한 시스템이 되도록

록 끊임없이 개선 개발 하고 있다. GMS는 제품 상태를 체크하는 모니터링 파트인 만큼 이를 위한 프로그램을 설계하고 관리하는 기술력이 필요한 곳이다. 강 부장은 “모든 가스 공급장치에 대해 제어가 가능하도록 프로그램을 설계하는데, 현재 S기업에는 100% 모니터링 프로그램이 구축되어 있다.”면서 “앞으로 국내 모든 고객에게 Intelligent 한 프로그램을 개발하고 제공하는 것이 목표”라고 덧붙였다.

설계제조 파트는 현재 제품과 신제품에 대한 설계를 담당하고 생산 및 출하까지 담당하고 있다. 설계제조 파트 이희균 부장은 “불량률 관리가 2012년도의 과제”라고 전하고 “설계생산 일정과 제품 생산에서 지연시간을 단축하고 원가 절감 또한 중요하다.”고 덧붙였다. 이 부장은 “TGS본부 에서 가장 많이 앉아있는 파트”라고 소개하면서 “묵직한 파트”임을 강조하며 웃음 지었다.

기술영업 파트 고인성 부장은 올해 목표는 첫째 매출 목표를 달성하는 것이고 다음으로는 파트원 전체가 금연하는 목표 인데, 현재 우리 파트는 100% 금연에 동참하고 있다.”고 팀 자량을 늘어놓았다. 또한 많은 고객들과 직접 만나야하는 영업의 특성상 성과도 중요하지만 고 부장은 팀원들에게 “운전조심, 건강 조심” 그리고 가장 중요한 것은 “신뢰



를 쌓는 것을 당부하면서 직원들을 챙겼다.
 가스운영팀은 2006년부터 S기업 화성사업장 내에서 상주하며, 반도체에 사용되는 Toxic Gas, Precursor Chemical 공급, 운영 업무를 담당하고 있다. 가스운영팀 남재현 과장은 “현장에서 가장 위험하고 중요한 물질을 공급하며, 반도체 생산에서 사용되는 안전한 가스 공급의 중요성을 강조했다.” 팀의 목표는 ‘무사고 운영, 안전한 운영’이며, 팀원 모두의 안전과 건강을 최우선으로 운영하고 있다고 전했다.

**가스 정제, 공급에서 관리까지
 전문성이 돋보이는 TGS 본부**

TGS 본부는 반도체, LCD, LED, SOLAR, 특수 산업 분야에 필요한 가스를 안전 하게 공급 하는 장비인 GSS(Gas Supply System)와 1ppb 이하의 초고순도 가스를 정제하는 GPU(Gas Purifier Unit), 케미칼을 공급하는 프리커서(Precursor)와 함께 2차 배관 공사 및 GMS(Gas Monitoring System)등 총 4개 군에서 제품을 생산과 함께 종합 가스 솔루션을 고객사에 제공하고 있다.

GPU 장치는 국내에서 첫 국산화를 할 정도로 TGS 본부는 뛰어난 기술력과 전문성을 지니고 있다. 현재 생산 중인 Gas Cabinet과 VMB 및 VMP(Valve Manifold Box & Panel)는 상당한



시장점유율을 보여주고 있으며 Gas Purifier와 프리커서 공급장치의 매출도 꾸준히 증가하는 추세로 (주)원익아이피에스의 매출에도 상당 부분 기여를 하고 있다.

TGS 본부장을 맡고 있는 김채빈 상무는 “현재 특수 가스관련 업계는 시장이 협소하기 때문에 매출 다각화를 위해 새로운 사업 아이템을 찾는 것이 중요하다면서 경기가 불황일 때에도 매출과 이익을 창출할 수 있는 사업 아이템 발굴이 TGS의 숙제”라고 전했다.

또한 김 상무는 “1991년부터 현재까지 진행 중인 특수 가스 2차 배관 사업의 불뭉을 확대하면서, 유틸리티 배관 부문에 진입 하여 매출 신장을 이루어낼 것이라고 덧붙였다. TGS 본부는 2009년 144억 매출 이후 2010년 414억으로 매출이 급등 하였고, 작년에도 514억을 기록하는 등 꾸준한 성장을 거듭하고 있다. 올해도 최대 매출을 기록 중인 가운데 김 상무가 밝힌 TGS 본부의 올해 매출 목표는 630억 원이다.

현재 TGS 본부는 사업영역 확장과 함께 중국과 동남아 등 해외 시장 개척에도 힘쓰는 중이다. 이를 위해 TGS 본부에서 가장 시급한 과제는 “전문 인력 양성”, “신규 사업 발굴”, “새로운 시장 개척”이다. 이것이 해결 된다면 머지않아 매출 1,000억 달성도 가능 할 것으로 보고 있다. 개개인의 열정과 도전 그리고 조직간 긴밀한 협력과 소통을 통해 TGS 본부는 제2의 성장을 꿈꾸고 있다.





주변의 작은 변화가 (주)원익머트리얼즈를 키운다

(주)원익머트리얼즈에는 다양한 변화의 바람이 불고 있다. 올해 초 기업 문화 클러스터 활동을 통해 행복한 직장만들기에 돌입한 (주)원익머트리얼즈는 최근 현장 혁신을 위한 TPM 활동을 시작하며 또 다른 바람을 일으키고 있다. 올 한 해 가장 바쁜 날이 이어지고 있는 (주)원익머트리얼즈의 TPM 현장을 찾았다.





**생산성과 품질 향상,
점진적인 TPM 활동이 중요**

TPM (Total Productive Maintenance) 활동은 새로운 환경에 맞게 생산시스템의 체질을 바꾸는 생산부문 경영혁신 운동이며, 전사적 설비보전 운동이라고도 한다. TPM 시행으로 기업은 생산성 및 품질 향상을 얻고 환경변화에 강한 체질 개선을 이루어낸다는 강점이 있다.

현재 TPM 사무국장을 맡고 있는 류상용 부장은 “대기업에서는 이미 오래전부터 TPM을 시행해오면서 체질개선을 위한 노력을 해왔다.”면서 “(주)원익머트리얼즈도 자체적으로 진행하려던 TPM 활동을 전사적인 측면에서 진행하는 것으로 활동을 확대했다.”고 배경을 설명했다.

TPM은 보통 대기업에서 4~5년에 걸쳐 단계적, 점진적으로 진행된다. 근본적인 체질개선을 위해서는 급격하게 진행해서는 효과를 볼 수 없다. 류 부장은 “성장 속에 내실을 기하면서 한 단계 더 올라가기 위해서는 다함께 차근차근 진행해야 한다. 공감대는 물론 몸에 배어야 더 높은 단계, 발전된 미래를 꿈꿀 수 있다.”고 전했다. 이에 따라 현재 (주)원익머트리얼즈는 'Zero Step' 단계를 진행 중에 있다. 1차년도 TPM 목표는 설비 가동 안정화와 변화 주도적 인재 양성이다. 이를 위해 작업장 별로 13개 분임조로 나뉘어 활동에 들어갔다.

**13개 분임조 TPM 활동
단계적으로 발전을 꾀한다**

TPM 활동에 대한 기본지식이 거의 없는 상태지만 TPM 사무국에서는 13개 분임조에 대한 지원을 아끼지 않고 있다. 매월 컨테스트를 통해 ‘이달의 분임조’를 선정하고 상금을 수여하는 등 TPM 활동을 장려하기 위한 정책을 꾸준히 시행하고 있다.

지난 5월에는 전의 사업장에 있는 가온 분임조가 1등을 차지했다. 가온 분임조장 김승현 과장은 “가온은 ‘세상의 중심’이라는 뜻인데, 5월 달에 1등을 차지했다”고 웃음 지으며, “바쁘고 시간이 없고 힘들지만, 공구를 체계적으로 정리, 정돈하니 찾기도 쉽고, 잃어버릴 일이 없다.”고 TPM 활동성고를 간단히 설명하고 “연말 1등이 목표”임을 강조했다. 참고로 이곳 전의 사업장의 TPM 진행상황은 오창에 비해 조금 빠른 편으로 우수한 편이다.

이성우 대리는 “자재 정돈이 안 되던 과거와 달리 TPM 활동 이후 정리, 정돈에 대한 인식이 생겼다.”면서 “공구, 자재의 위치는 물론 작업 동선과 고정설비 동선을 체크함으로써 불필요한 지출을 줄이고 안전사고에 대비할 수 있게 되었다.”고 TPM 성과를 전했다.

이민희 주임은 “처음에는 없던 활동에 대해 ‘왜 해야하지?’ 라는 의문이 있었지만 3개월 정도 진행되면서 이제는 도움이되는 것을 피부로 느끼고 있다.”고 말한다. 실제로 한 달에 문서용으로 12,000여장 사용되던





A4지 사용량을 PDF 로 대체하면서 1800여만 원의 비용을 절감했다. TPM 사무국에서는 연간 15만장의 종이를 절약할 것으로 추정하고 있다. 또한 정리, 정돈이 잘 되면서 실제로 사용하지 않는 불필요 공구들은 반납하는 등 조금만 실천하면 생활 속에서 놓치기 쉬운 비용을 TPM 활동으로 줄이는 성과가 이어지고 있다.

특수가스 기업 TPM 사례 전무, (주)원익머트리얼즈 형 TPM을 직접 만들어간다

현재 대기업에서는 오래전부터 진행 중인 TPM 활동이지만 특수가스 회사의 TPM 사례는 찾아볼 수가 없다고 한다. 때문에 (주)원익머트리얼즈의 TPM 활동은 맞춤형 롤 모델(Role-Model)을 찾는 것이 불가능한 상황. TPM 사무국은 전문 컨설턴트와 의견을 주고받으며 다른 기업들의 사례를 듣고, 현장 방문을 하는 등 적극적인 활동을 통해 (주)원익머트리얼즈 형 TPM 활동을 정립하기 위해 바쁜 나날을 보내고 있다.

서봉수 팀장은 “올해 초 이진중 부사장님께서 취임하신 후 강력하게 추진하고 있는 부분이 바로 TPM” 입을 강조하면서 “부사장님께서 제조업에

계셨던 분이셨던 만큼 아직까지는 만족할만한 수준은 아니지만 앞으로 꾸준히 진행된다면 좋은 결과가 있지 않을까 생각된다.”고 긍정적인 평가를 했다.

사무국 홍성민 대리는 “얼마 전 20년간 TPM 활동을 이어가고 있는 제일모직의 현장을 방문했고, 앞으로도 꾸준한 기회를 모든 직원에게 제공할 계획”이라고 밝혔다. 이밖에도 사무국은 원포인트 레슨과 교육 자료를 모아 책으로 만들어 자료로 배포할 계획도 가지고 있다.

사무국 류상용 부장은 현재 단계에서 가장 중요한 부분으로 ‘습관화’를 꼽았다. 그는 “점진적, 단계적 시행으로 습관화 하는 것이 중요하기 때문에 TPM 활동은 기업문화와 일맥상통하는 부분이 있다.”고 전하면서 “실제로도 급하게 단계를 올린 TPM 활동의 경우 1~2 단계로 되돌아왔던 사례도 많다.”고 지적했다. 이제 막 시작단계에 있기 때문에 좌충우돌하겠지만 서두르지 않겠다는 뜻이다. 류 부장의 마지막 다짐에는 힘이 넘쳤다.

“우리들 한 사람 한 사람의 도전은 작은 것 일지도 모릅니다. 그러나 그 작은 도전들이 모여면, 그것은 미래를 변화시키는 ‘원동력’이 됩니다. TPM 활동도 우리들 모두가 개개인의 역할을 다 할 때에 비로소 성공할 수가 있습니다. 도전과 뜨거운 열정으로 (주)원익머트리얼즈 形 TPM 활동 체계’ 구축을 위하여 언제나 솔선수범하는 자세로 최선을 다할 것을 새롭게 다짐합니다.”

PASSION



48 Corporate Culture
 (주)원익큐엔씨 2012년 춘계 원익큐엔씨배 배구대회
 원익큐엔씨 춘계 사내 배구 대회 개최



50 Zoom in
 (주)원익아이피에스 농구동호회 WIB (Woink IPS Basketball)
 농구가 좋아서, 사람이 좋아서 오늘도 함께 땀 흘려 코트를 누빈다

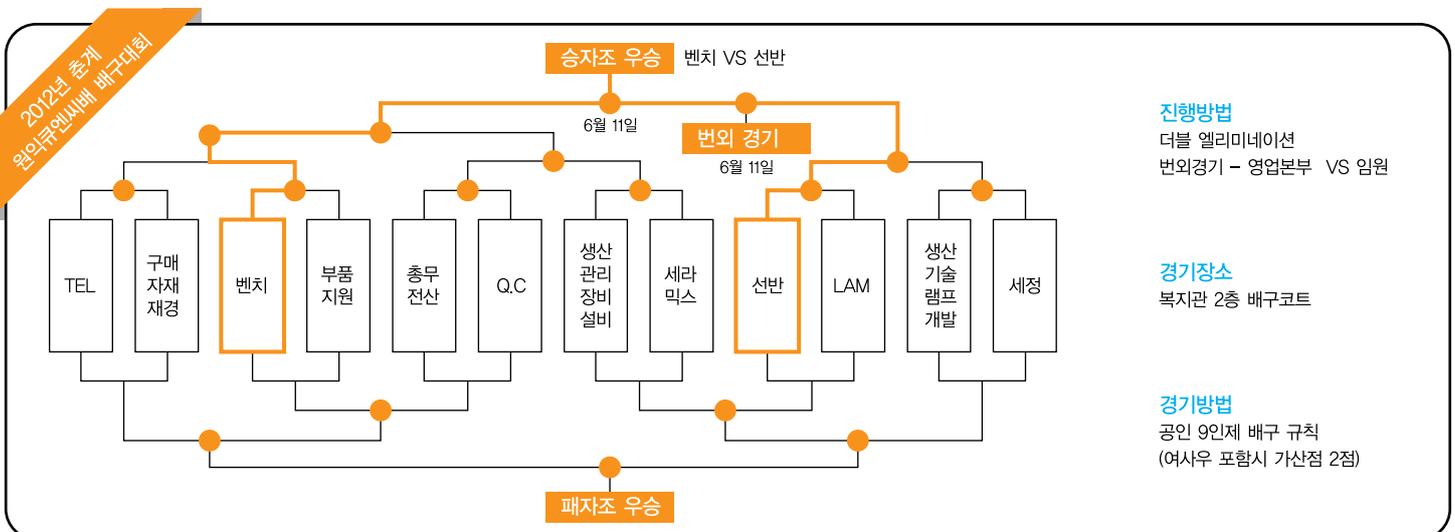


52 Special Edition
 신원종합개발 교육&행사
 신원종합개발, '소통과 기술력 강화' 두 마리 토끼를 잡는다

원익큐엔씨 춘계 사내 배구 대회 개최

원익큐엔씨에서는 “2012년 대표이사배 춘계 사내 배구대회”를 5월 2일부터 6월 11일까지 약 5주간에 걸쳐 구미공장 석영사업부 및 세라믹사업부 배구장에서 개최하였습니다.

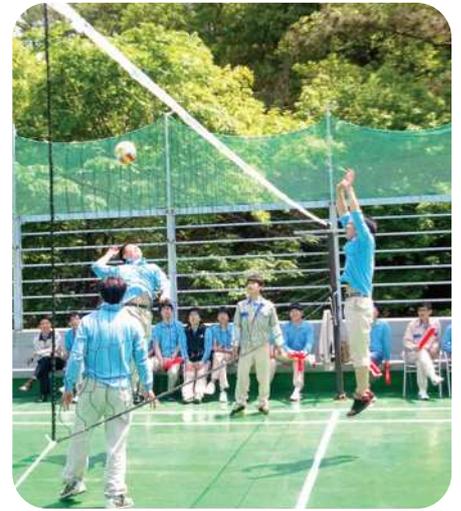
매일 점심시간에 개최하여 직원들의 단합과 사기 양양을 도모하는 자리를 마련하였고 구미공장을 12개 부문으로 나누어 조를 편성, 15점 3세트, 더블 엘리미네이션 제도로 운영하여 박진감 넘치는 경기를 펼쳤습니다. 특히 이번 대회를 통해 많은 직원들이 경기를 즐기면서 열린 응원전을 펼치는 등 모두가 함께하는 대회로 신바람 나는 직장 분위기 조성에 일조하였습니다. 6월 11일날 결승전에 앞서 개최된 번외경기에서는 임원진과 서울영업부와의 한판승부가 흥미 진진



하게 전개되어 직원들에게 큰 웃음과 볼거리를 선사하였습니다. 이날 결승전은 새로이 신축한 건물에서 생맥주와 바비큐등 푸짐한 음식으로 가든파티 형식으로 개최되었으며, 이날의 행사로 직원 상호간의 일체감 조성과 화합을 위한 것으로 소속 구성원들을 서로 이해할 기회를 마련하고 사기를 진작시킴으로써 쌓인 스트레스 해소와 재충전의 계기가 되는 분위기를 가질 수 있었다. 원익큐엔씨는 앞으로도 새로이 신축한 복지동을 적극적으로 활용하여 직원 복지향상에

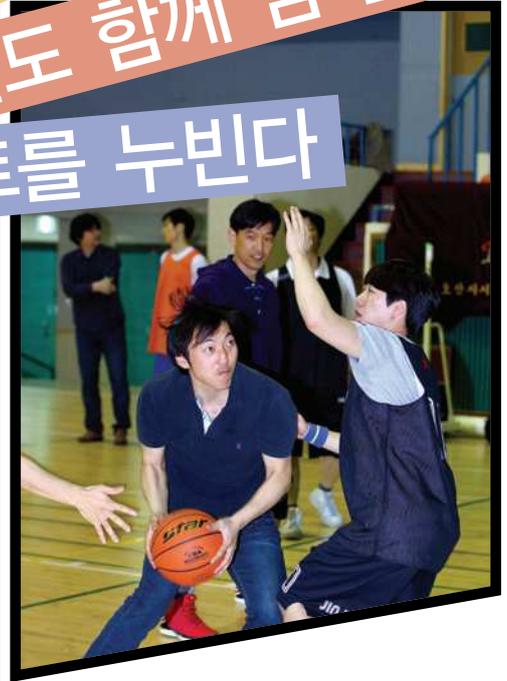
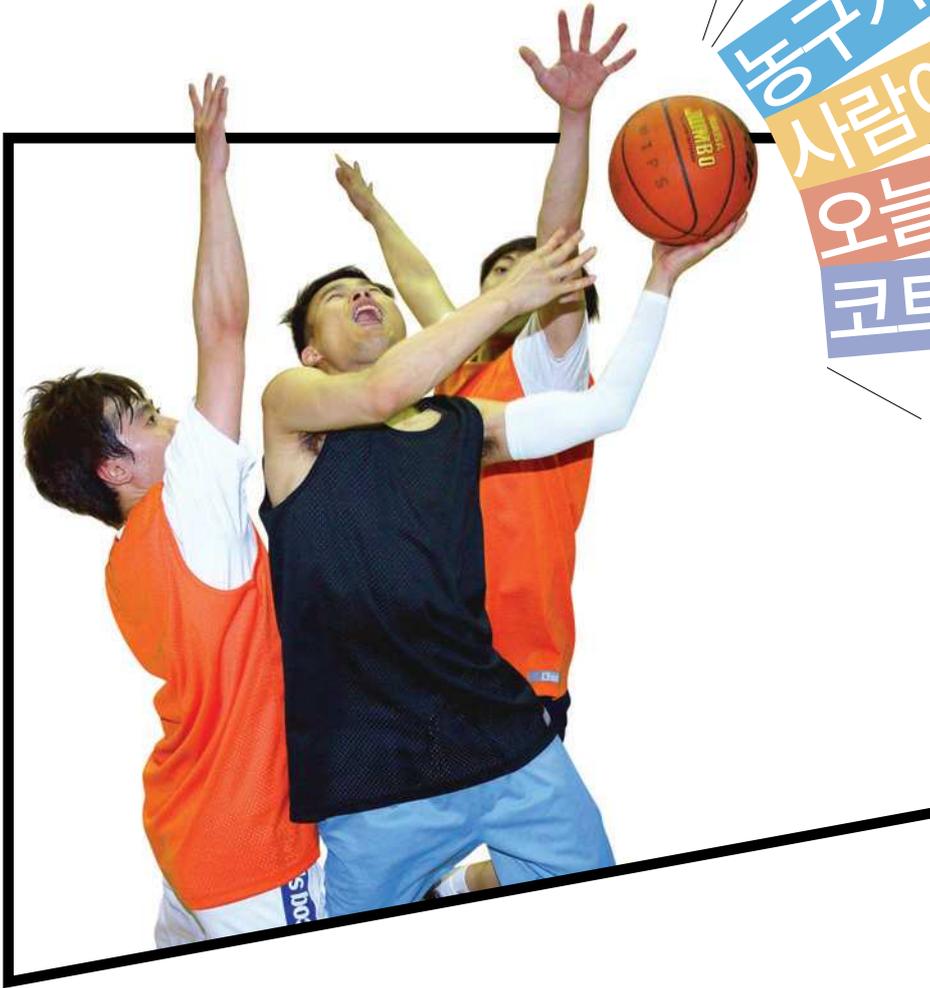
기여하고자 노력하겠다고 말하며, 직원들도 새로 신축한 건물에서 이런 행사를 개최한 것에 대하여 회사에 감사하고, 회사 발전에 크게 도움이 될 것 같다고 이날 행사에 대하여 평가하였다.

이날 대회에서 승자전 우승은 벤치팀, 준우승에 선반팀, 3위는 세라믹사업부가 수상하였으며, 패자조 우승은 생산관리, 패자조 준우승은 부품지원, 아차상에는 품질관리부가 차지하였습니다.





농구가 좋아서,
 사람이 좋아서
 오늘도 함께 땀 흘려
 코트를 누빈다



학창시절 공 하나만 있으면 즐길 수 있는 운동 중 하나가 바로 축구와 농구였다. 넓은 운동장은 없어도 한쪽 구석에 농구대는 있을 만큼 농구는 우리에게 친숙한 운동이다. 요즘은 축구와 야구의 그늘에 가려 조금은 인기가 시들해졌지만 “농구가 최고”라고 자신하는 사람들이 있다. 바로 (주)원익아이피에스 농구동호회 WIB 회원들이다.

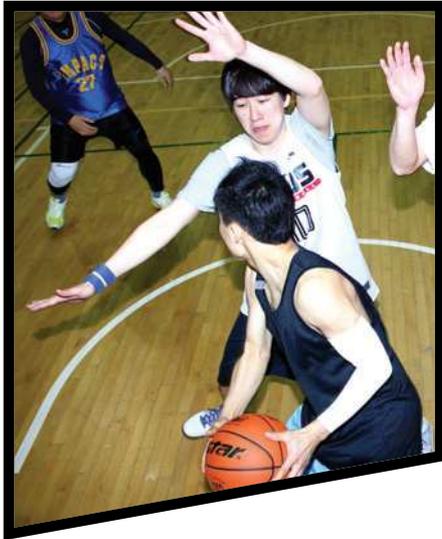
오산시민회관에 농구코트에는 20명 남짓의 사람들이 몸을 풀고 있었다. 하루 일과를 마치고 모임에 참가한 (주)원익아이피에스 농구동호회 회원들은 벌써부터 농구공을 만지면서 코트위를 땀박질할 기세다. “오랜만에 몸 푸니까 힘드네”라며 웃음 짓는 이들에게 농구가 좋아서 모이게 됐다는 설명은 불필요한 수식이다. 농구동호회가 처음 생긴 것은 두 회사가 합

치기 전인 (주)아토 시절, 옥상에 있던 농구대에서 농구를 하던 직원들이 당시 회사 근처 한국산업기술대학 대학생들과 3:3, 5:5 경기를 즐겨하면서 사람이 모이기 시작했고 이를 계기로 최보길 과장과 김태준 과장, 김대진 총무가 주축이 되어 동호회를 결성하게 됐다고 한다. 당시 동호회장을 맡았던 최보길 과장은 “근처 한국산업기술대학에 농구대가 있어서 한

두 경기 하러 자주 나갔다. 그 당시 인원은 언제든 뭉치기 편한 8명 정도”라고 회상했다. 농구가 좋아서 정말 농구대가 있는 곳이면 어디든 놀러갔던 그 때의 분위기가 지금까지 이어지고 있다고 전했다.

김태준 동호회장은 “대부분 다른 부서에서 일하는데 평소에는 업무상 얼굴 보기 힘든 것이 사실”이라면서 “동호회 활동을 하면서 두루두루 만날 수 있는 계기가 되는 점이 좋다.”고 동호회를 소개했다.





김대진 총무도 “다들 순수하게 농구가 좋아서 모인 ‘순수 동호회’” 입을 강조하면서 “모두가 두루두루 친하게 지내는 것이 우리 동호회의 강점”이라고 강조했다. 실제로도 모임은 형식이나 격식을 차리지 않고 즐기는 자유로운 모습에서 흡사 동네 모임을 보는 듯 한 착각에 빠지게 만들 정도였다. 얼마 전 동호회 회원으로 가입한 박종대 부사장도 이날 모임에 참석해 직원들과 함께 땀 흘리며 농구를 즐겼다. 젊은 시절 농구를 즐겨했다는 박종대 부사장은 “농구는 다른 운동보다 활동적이고 정렬적인 운동이면서

함께 하면서 팀워크도 배울 수 있어서 좋아한다.”고 농구에 대한 애정을 표현했다. 박 부사장은 “인원도 늘어난 만큼 좀 더 동호회를 활성화시켜서 팀별 경기를 주선해보고 싶다.”는 뜻을 밝혔다. 이날 오후 세 번째 모임을 가진 WIB는 자유 투 토너먼트 우승자에게 스포츠 가방을 증정하는 이벤트를 진행했다. 최후의 우승자는 류동호 부장이 차지했다. 작년 동호회 가입 후 새로 산 농구화를 신을 기회가 없었던 류 부장은 올해 버르던 동호회 일정 참가는 물론 상품까지 획득하면서 즐거움이 두 배가 됐다. 류 부장은 “작년 7월 진위 본사로 이동하면

서 동호회에 가입하게 됐는데, 동호회를 중심으로 직원들이 더욱 친해져서 즐겁게 친목을 다지고 스트레스도 풀었으면 한다.”고 우승 소감을 전했다.

운동을 마치고 나온 회원들은 함께 저녁식사를 하며 그동안에 나누지 못했던 대화를 나누는 등 끈끈한 모습을 보여줬다. 모임 장소인 오산시민회관은 회원들에게 폭발적인 인기를 얻고 있다. 회원들의 반응이 좋아서 앞으로도 한 달에 한 번 이곳을 이용할 계획이라고 고문을 맡고 있는 김영효 대리는 귀띔했다. 앞으로도 WIB의 활동은 계속된다. 회원이 아니라도 참가 가능하다. 참가를 원하는 원익인은 언제든 WIB의 문을 두드리자. 농구에 대한 열정만 있으면 충분하다.

글 김도웅 · 사진 조인기



신원종합개발, ‘소통과 기술력 강화’ 두 마리 토끼를 잡는다



기술부문
 '12 상반기 VE 워크샵

신원종합개발 기술부문은 원가경쟁력을 강화하고자 VE 외부 전문 강사를 초빙하여 기술부문 본사 및 현장 직원에 대한 VE 교육을 실시하고, 직원간 ‘소통’을 위한 2012년 상반기 기술부문 ‘VE 교육 및 워크샵’을 실시하였다.

금번 VE 교육 및 워크샵에서는 ‘한국도로공사의 VE 활동(건축물 지하층 방습블럭 변경)’을 벤치마킹하여 기술력 향상을 위한 다양한 아이디어를 토론하는 자리가 되었다.

VE 교육은 ‘준비단계->분석단계->실행단계’로 진행되었고, 주요 내용은 건축물 지하층에 일반적으로 설치되는 결로방지 방습블

VE [Value Engineering]의 정의

가치공학, 최저의 생애주기비용(Life-Cycle Cost)으로 최상의 가치를 얻기 위한 목적으로 수행되는 기능분석을 통한 대안창출 노력으로, 여러 전문 분야의 협력을 통하여 수행되는 체계적인 프로세스

최근 신원종합개발은 ‘VE 교육 및 워크샵’을 실시하는 등 기술력 향상을 위하여 뜨거운 여름을 열정으로 견디는 한편 ‘신원인 호프데이’를 개최하여 무더위에 지쳐가는 신원가족들을 위한 휴식의 자리를 마련하는 등 ‘기술력 향상’과 ‘소통, 행복’ 두 가지 목표를 위해 꾸준한 노력을 기울이고 있다.



소통 · 행복을 위한
 신원인 Hof day

신원종합개발은 연일 더워지는 여름 날씨에 땀 흘리며 고생하는 신원 가족의 사기를 진작시키고 ‘소통, 행복’을 위한 ‘신원인 호프데이’ 행사를 진행했다.

이번 행사는 각종 퀴즈 및 게임 프로그램을 등을 가미하여 신원 가족 모두가 다 같이 즐거운 분위기 속에서 서로를 격려하고 한걸음 더 앞으로 나아가기 위한 재충전과 파이팅의 시간이 되었다.

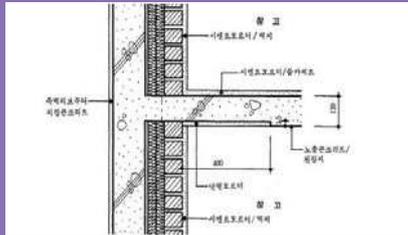
력의 시공성 및 유지관리성 향상을 위한 재
료변경이었다. 벤치마킹을 통하여 결로의
원인과 현 시설 유지관리의 애로사항을 수
집하고, 사용자의 요구 분석 및 기능을 분류
하여 FAST Diagram을 작성한 후 아이디
어를 창출하는 과정으로 진행되었다.
이어 아이디어에 대한 상세 평가 후 가장 효
율성 높은 대안을 최종 선정하여 방습블럭을
설치하는 실행단계가 끝으로 진행되었다.
또한, 기술부문 본사 및 현장 직원간의 원활
한 '소통'을 위한 워크숍을 실시하여 각 현
장의 현안 및 애로사항들을 수집하고 논의
를 통해, 화합할 수 있는 장을 마련하였다.



[지하층의 결로에 대한 문제점 분석]



[지하층의 결로에 대한 문제점 분석]



[최종 선정 대안 : 방습블럭 설치]



'신원 人 호프데이' 행사는 신원 가족 모두
가 자유롭게 즐기는 분위기 속에서 임직원
및 조직간 벽을 허물고 대화의 장을 마련하
여 임직원간 소통 강화를 이루어낼 수 있는
자리가 되었다.

금번 호프데이를 통하여 신원종합개발은 직
원 상하간 및 조직간 의사소통을 촉진하고,
소통하는 기업문화를 확산시키는 계기가 될
것으로 기대하고 있다.



하반기 경기는 ‘內憂外患’



2012년 상반기 경제는 지난해 전 세계 경제를 들썩이게 만들었던 유럽 재정위기가 지속적으로 압력을 주고 있고 신흥국 경제가 부진한 모습을 보이면서 전반적으로 둔해진 모습을 연출하고 있다. 여기에 가계부채의 증가와 함께 수출과 내수 부진에 따른 경기 침체가 발목을 잡고 있는 상황이다. 그나마 2% 대를 유지하고 있는 물가가 위안을 주지만 안심할 수 없는 상황이다.

우선 작년부터 유럽 재정위기를 촉발시켰던 그리스는 2차 총선까지 치르면서 가까스로 연립정권에 성공했다. 그리스의 위태로운 행보는 환율과 주식 시장에 지대한 영향을 주었다. 환율은 1185원을 기록하면서 2010년 1190원 이후로 최대치를 기록했다. 안전자산에 대한 선호가 반영된 결과다.

환율의 상승은 고스란히 주식 시장에도 영향을 미쳤다. 지난해 말부

터 상승 랠리를 유지하면서 1900선까지 회복했던 코스피 지수는 이번 여파로 한 때 1800선이 무너지는 등 100포인트 가까이 하락하는 불안한 모습을 보였다. 연립정권이 세워지면서 그리스의 유로존 탈퇴 (Grexit) 위기가 일단락됐지만 시장은 지지부진한 상태로 유럽을 향한 의심의 눈초리를 거두지 않고 있다. 구제금융에 대한 합의를 이끌어내는 유럽 국가들의 이해관계에 따라 찬반이 갈리는 등 난항이 지속되고 있다는 점도 이 같은 상황이 이어지는 이유로 분석되고 있다.

미국과 중국의 경제 상황도 국제 경기를 활성화 시키지 못하고 있는 것은 마찬가지다. 미국에서는 주택경기가 회복되면서 다소 경기 회



복의 모습을 보였지만 2분기 들어 취업지수의 증가치가 둔화되면서 실업률이 8.2%까지 반등하는 등 탄력이 약화되는 모습을 보이면서 우려를 낳고 있다. 수출 둔화로 인한 제조업의 부진과 재정절벽 우려 또한 미국 경제의 발목을 잡고 있는 요인이다. 이에 따라 미국 중앙은행인 연방준비제도(Fed)가 주택담보부증권(MBS) 등을 포함한 장기 만기 증권의 추가 매입을 검토 중이며 3차 양적완화(QE3)의 가능성도 조심스럽게 거론되고 있다.

중국도 금리인하를 단행하면서 경기 연착륙 안착에 사활을 걸고 있다. 최근 발표된 경기 지표에 대해 우려의 목소리가 높아지면서 중국 정부가 특단의 조치를 취한 것으로 평가되고 있다. 1분기 중국의 GDP 경제성장률 수치가 8.1%로 간신히 턱걸이를 하면서 연초 발표한 목표치인 7.5%에 대한 실현 여부에 세계경제가 주목하고 있다.

현재 5대 신흥국 (BRICS, 중국, 브라질, 인도, 러시아, 남아프리카공

화국)으로 분류되는 중국은 미국, 유럽대신 실질적으로 경기를 부양해왔다는 평가를 받을 정도다. 이 같은 중국의 경착륙은 세계경제의 침체를 가속화 시킬 수 있다는 점에서 치명적이기에 세계경제가 주목을 하고 있는 것이다.

국내에서는 가계부채의 증가가 큰 이슈다. 수출과 내수 부진에 따라 경기 침체가 가시화되는 상황에서 가계부채가 급증하면서 금리 정책의 방향에 관심이 모아지고 있다. 경기 부양을 위해 한국은행이 기준금리를 인하할 경우, 가계부채 증가는 물론 그나마 안정된 물가 상승을 부추길 염려가 되기 때문이다. 소비자물가 상승률은 지난 3월부터

과 성장협약 사이에서 다소 진통을 겪으면서 불안한 모습이 이어지고 있다. 그러나 재정긴축에 대한 불만이 터지고 이에 따른 긴축 시한 연장 등의 방안이 제시되면서 다소 진정국면으로 접어들 것으로 보고 있다.

문제는 미국과 중국의 경기 방향이다. 현재 미국은 경기가 회복되고 있지만 그 추세가 둔화되었고 더욱이 세금과 예산을 둘러싸고 '재정절벽' 리스크가 새로이 등장하면서 미국경제에 부담으로 작용하고 있다. 주택시장의 버블이 사라지고 가계부채가 줄어드는 상황에서 재정절벽 현상은 기업의 지출과 고용 감소를 불러오고 미국 경제를 둔화로 이어지면서 기껏 회복세인 미국 경기에 찬물을 끼얹을 수 있



2%대 수준을 유지 중이지만 인플레이션에 대한 압력이 만만치 않은 상황이다. 지난해에 이어서 원자재 가격이 상승하면서 기업들의 가격인상 요구가 계속되는 있기에 이 같은 염려는 현실가능성이 높은 상황이다.

이런 가운데 예금기관의 가계 대출 잔액은 642조를 돌파하면서 연체율이 치솟고 있는 상황이다. 증권, 금융업계에서는 경기 침체가 계속 지속될 경우 한국은행이 기준금리는 “시간문제”라고 예상하고 있다. 경기 침체로 인해 소비심리가 약화되면 가뜩이나 침체인 내수경기가 더욱 악화될 수도 있기 때문이다.

미국, 중국, 국내경기 회복에 주목해야

한동안 계속해서 국제경제를 뒤흔들었던 유럽재정 위기는 재정협약

다. 내수경기 부양책에 따른 하반기 중국 경제의 움직임에 잘 살피는 것도 중요한 부분이다.

한국은행의 금리정책에 따라 대출이나 재테크 계획도 차분하게 재고해 보아야하며 현재 국내 경제상황이 침체상태라는 점을 감안한다면 보다 계획적인 자산관리가 어느 때보다 중요한 시기다.

대출의 경우 현재의 물가상승 기대치와 가계부채를 생각한다면 언제든 금리조정 가능성이 항상 열려있다는 점을 고려해 가급적 자제해야한다. 꼭 필요한 경우 다양한 대출 프로그램을 비교해보고 확실한 상환 계획을 세우는 것이 중요하다. 주식 투자의 경우 특별한 상승 모멘텀이 없기 때문에 신용대출을 받는 등 공격적인 전략보다는 방어적인 관점에서 주식 투자에 임하는 것이 좋다.

글 김도웅



공연기간 2012.5.29(화)~2012.8.31(금)
 장 소 블루스퀘어 삼성전자를
 시 간 평일 8시, 토 2시, 8시
 일 · 공휴일 1시, 7시
 (러닝타임 2시간 45분)
 관 랑 료 VIP석 160,000원 · R석 130,000원
 S석 90,000원 · A석 70,000원 · B석 5만원
 관람연령 8세 이상 관람가
 문 의 클럽서비스 1577-3363
 홈페이지 <http://www.wickedthemusical.co.kr/>

북미투어에 이어 영국의 웨스트엔드, 일본과 독일 모두 새로운 박스오피스 기록을 세웠고 최근 3년간 진행된 호주 투어 공연에서는 호주 국민의 20명당 1명 이상 관람하는 호주 역사상 최다 관객, 최고매출을 기록하기도 했다.

뮤지컬 <위키드>는 고전 '오즈의 마법사'



그레고리 맥과이어의 소설 <과상한 서쪽마녀의 삶과 시간>을 뮤지컬로 재구성한 <위키드>는 브로드웨이 초연 이후 9년 동안 박스오피스 1위를 놓치지 않고 있는 브로드웨이 대표 흥행작으로 전세계적으로 25억불(3조)의 매출기록을 세웠으며 3,000만 명이 넘는 관객들이 공연을 관람했다.

고전명작 '오즈의 마법사'를 새로운 관점에서 재해석한 뮤지컬 '위키드'가

지난 5월부터 첫 오리지널 내한공연을 갖고 있다

를 오즈 땅의 마녀들의 관점에서 재해석했다. 도로시가 오즈에 떨어지기 전 이미 그곳에서 만나 서로 우정을 키웠던 두 마녀가 주인공으로 이야기는 진행된다. 착하지만 불같은 성격으로 나쁜 마녀로 오해받는 초록 마녀와 인기 많고 아름답지만 공주병에 내숭덩어리인 금발마녀가 어떻게 친구가 되었는지 매력적인 스토리로 풀어간다. 기발한 이야기와 함께 <위키드>를 빛내는 가장 큰 특징은 화려한 볼거리다. 54번의 화려하면서도 매끄러운 무대 체인징과 350벌의 돋보이는 의상들, 6m의 거대한 타임 드래곤을 비롯하여 객석까지 연장된 세트는 물론 하늘을 나는 원숭이 등 무대 매커니즘이 눈길을 사로잡기에 충분하다. 2003년 초연 이후 9년간 브로드웨이를 장악할 수 있었던 이유이기도 하다. 웅장하고 환상적인 오케스트라 음악은 이를 뒷받침한다.

이번 내한공연에 함께한 데이비드 영 음악감독은 "위키드에 들어가는 특별한 키보드 사운드는 오직 이 작품만을 위해 만들어진 것이다. 음악과 함께 현대발레 스타



일의 안무, 의상이 모두 조화를 이뤘기 때문에 '오즈' 나라에 들어오면 한 번도 겪지 못한 새로운 경험을 하게 될 것"이라고 감상 포인트를 전했다.



뮤지컬 <위키드> 내한공연은 신선한 스토리 전개와 함께 화려한 볼거리는 물론 환상적인 선율로 사람들의 마음을 사로잡고 있다. 환상적인 공연을 즐기며 잠시나마 무더운 울여름 그 열기를 식혀보기를 권하는 바이다.

Festival)' 가 오는 8월 1일부터 8월 26일까지 문화역서울 284(구 서울역사)에서 열린다.

젊은 작가들이 펼치는 '아트페어' 의 場 2012 아시아프가 '문화역 서울' 로 돌아온다

올해로 5회째를 맞이한 아시아프는 국내는 물론 아시아 각국의 대학생·대학원생 및 30세 이하 작가 777명을 발굴해 이들의 도전적이고 신선한 작품을 선보인다. 부제는 '문화역에 내린 젊음'이다.



지난 6월 10일 마감된 '2012 아시아프' 참가 공모에는 국내외 대학생 및 젊은 작가 3407명의 지원자가 몰리면서 지난해보다 225명이 늘었고, 해마다 그 열기가 뜨거워지고 있다. '2012 아시아프'에는 국내외 작가 727명과 외부 기획자인 갤러리 엘비스(Gallery LVS)가 각국 갤러리와 협력해 별도로 선정한 해외작가 50명 등 총 777명의 작가가 참가한다. 분야별로 한국

화 139명, 서양화 388명, 판화 31명, 사진 84명, 입체 71명, 미디어아트 14명을 선발했다.

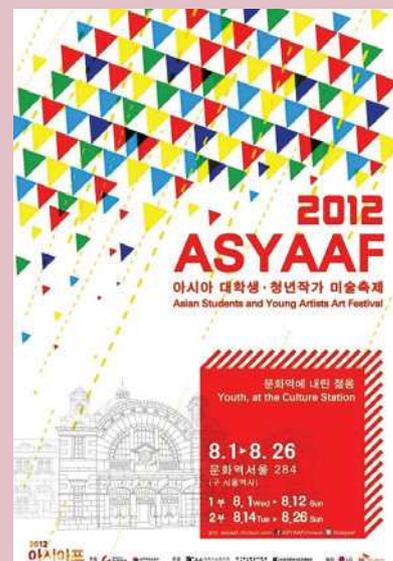
오원배 아시아프 총감독은 "아시아프는 젊은이들의 실험정신이 대중과 소통하는 장(場)이어야 한다. 시대에 대한 고민 없이 트렌디한 경향에 빠져 있는 작품은 과감하게 떨어뜨렸다."고 선발기준을 밝히면서 아시아프가 매년 더 활발한 창작과 소통의 장이 되기를 기원했다.

아시아프는 지난해까지 19만 4천여 명의 관람객이 방문하고 3천여 점의 작품이 판매되는 등 대표적인 '아트페어'로 성장했



다. 작년 홍익대학교 현대미술관에서 개최된 '2011 아시아프'는 '홍대'의 분위기가 잘 어울리면서 독창적이고 실험정신이 돋보였다.

이번 '2012 아시아프'는 지난 5회 동안 청년 작가들의 등용문이자 작가와 관람객의 소통의 장으로 자리 잡은 아시아프의 특성과 구 서울역사가 지닌 공간적, 역사적 특성이 어우러져 보다 상징성이 부여된 전시가 될 것으로 전망되고 있다.

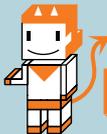
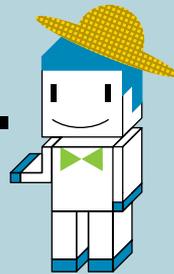


전시기간	2012.8.1(수)~2012.8.26(일)
장 소	문화역서울 284(구 서울역사)
시 간	오전10시~오후7시 (입장마감 오후6시)
	1부 8월 1일(수) 13:00~19:00
	8월2일(목)~8월12일(일) 10:00~19:00
	2부 8월14일(화)~8월26일(일) 10:00~19:00
관 람 료	일반(대학생 포함) 6,000원
	유치원, 초·중·고등학생 4,000원
문 의	1544-1555(인터파크 티켓), 당일 매표소 현장구매
홈페이지	asyaaf.chosun.com

본격적으로 더위가 기승을 부리기 시작하면서 벌써부터 휴가 계획을 세우는 사람들이 많아지고 있다. 무더위를 피해 떠나는 여행도 좋고, 시원하게 즐기는 제철음식들도 좋지만 여름철 기승을 부리는 질병을 예방하지 않는다면 건강은 물론 계획했던 많은 일들이 수포로 돌아갈 수도 있다. 여름철 특히 주의해야 할 질병과 예방법을 알아보자.

여름철 우리의 몸을 보호하자

휴가 계획을 위협하는 질병에서



식중독

여름철에 가장 빈번하게 발생하는 질병 중 하나가 바로 식중독이다. 식중독은 세균이 들어 있는 음식을 먹고 발생하는 질병으로 복통, 설사, 구토 등의 증상이 나타난다. 비브리오균, 살모넬라균, 황색포도상구균, 대장균 등 원인세균의 종류에 따라 조금씩 차이는 있지만 심할 경우 열이 나고 피부 발진이 동반되기도 한다. 여름철에는 음식을 조리하거나 먹는 사람 모두 반드시 손을 깨끗하게 씻어야 하며 주방도구들도 깨끗하게 씻고 말려야 한다. 또한 날 것보다는 충분히 익힌 음식을 먹는 것이 좋다. 냉장기에 음식을 넣어두면 괜찮다고 생각하지만 냉장보관을 해도 이미 있던 세균은 죽지 않고 오히려 번식을 할 수 있다. 하루 이상 보관하지 않는 것이 좋다. 가벼운 식중독은 대부분 충분한 수분 섭취와 휴식으로 회복되는 편이지만 고열과 구토, 설사 등이 지속될 탈수 현상으로 자칫 위험해질 수



눈병 및 피부질환

있으니 반드시 진찰을 받는 것이 안전하다. 눈병과 피부질환도 여름철 단골 질병 중 하나다. 특히 물놀이가 많은 여름철에는 수인성 세균감염으로 인해 결막염과 같은 질병이 자주 발병한다. 가장 흔하게 발생하는 아데노바이러스에 의한 유행성 결막염은 신체접촉이나 수영장 물을 통해서 전염되는데 눈이 충혈 되고 눈곱과 눈물, 이물감 등의 증상이 나타난다. 따라서 많은 사람들이 이용하는 수영장이나 스파를 이용한 후에는 반드시 흐르는 깨끗한 물로 얼굴과 전신을 깨끗이 씻어내야 한다. 또한 여름철에는 강한 자외선으로 인해 피부질환이 생기기도 한다. 건강미를 뽐내기 위해 종종 과도한 일광욕을 즐기는 사람들이 있는데 매우 위험하다. 피부가 자외선에 노출될

경우 가벼운 간지러움 증상과 열이 날 수도 있고 심한 경우 수포가 발생하거나 화상을 입기도 한다. 특히 물놀이를 즐기는 경우 시원한 물 때문에 괜찮다고 생각하는 경우가 있지만 이는 잘못된 생각이다. 노출이 심한 여름철에는 반드시 자외선 차단제를 발라주고 일정 시간 후에는 그늘에서 휴식을 취해야 한다.



외이도 염

귀의 입구에서 고막까지의 통로에 세균이 침투하면서 생기는 염증이 바로 외이도 염이다. 처음에는 가벼운 가려움증과 약간의 통증만 보일 수 있지만 심하게 진행되면 보행은 물론 식사가 힘들거나 수면 장애를 초래할 정도로 심한 통증을 동반하기도 한다. 물놀이를 마치고 나면 반드시 외이도를 잘 씻고 말려주어야 한다. 가렵다고 면봉으로 과도하게 외이도를 자극하는 것은 감가는 것이 좋다. 자칫 외이도에 상처가 날 경우 증세가 심해질 수 있고 상처부위로 2차 감염의 가능성도 있기 때문에 반드시 가까운 이비인후과를 찾아 처방을 받는 것이 중요하다.

여름철 질병은 손을 자주 씻기만 해도 그렇지 않은 사람에 비해 걸릴 확률이 현저하게 떨어진다고 한다. 외출 후는 물론 습관적으로 손을 씻는 습관을 들여 질병을 예방할 수 있어야 한다. 또한 손을 깨끗하게 씻은 후 세균이 증식하지 못하도록 잘 말리는 것도 매우 중요하다. 귀찮더라도 조금만 신경 쓴다면 올 여름을 안전하고 건강하게 보낼 수 있다는 점을 잊지 말자.

본 호 가 나 오 기 까 지
함 께 하 신 원 익 인
여러분께 감사드립니다

(주)원익 고건호
 이태을

(주)원익큐엔씨 도현수
 원익나눔회

신원종합개발 (주) 현승훈
 최정미

(주)원익아이피에스 함장길
 문인준
 조생현
 TGS 사업본부
 농구동호회

(주)원익머트리얼즈 김광중
 송민화
 커뮤니케이션 클러스터팀

원익투자파트너스(주) 차은주

기획조정실 김동철
 윤지영



2012 SUMMER
V O L . 3 1

세 계 초 우 량
기 업 을 향 해 가 는
원 익 , 원 익 인 이
함 께 하 는 사 보

SUMMER
RESOLUTION
NEW YOU
REVOLUTION

< Lose the muffin top.

 **coolsculpting**
by ZELTIQ

- ✓ FDA 승인 및 한국식약청 수입허가 완료
: Non-invasive fat layer reduction
- ✓ 특정한 Cooling energy system에 의한
Apoptosis 작용으로 지방세포 파괴
- ✓ No Pain, No Down-time, No Side effect

FDA승인

젤틱 냉동지방분해

피부표면냉각을 통한 피하지방층 감소

coolsculpting

※ 의료용저온기 : 낮은 온도로 비침습적 피하지방층 감소 등에 사용하는 장치
※ 제조원 : Zeltiq Aesthetics, Inc., 미국, 수허10-481호
※ 본 제품은 의료기기로 '사용상의 주의사항'과 '사용방법'을 잘 읽고 사용하십시오.

 **WONIK**
Reliable Partner Around The World

서울시 서초구 서초동 1445-3 국제전자센터 10층, 23층
TEL : 02-3016-2546 FAX : 02-554-5324
www.skinlife.co.kr