

2 0 1 5
F A L L
V o l . 4 4

자유 · 소통 · 행복으로

더 큰 내일을 열어가자

원익사의 따뜻한 이야기

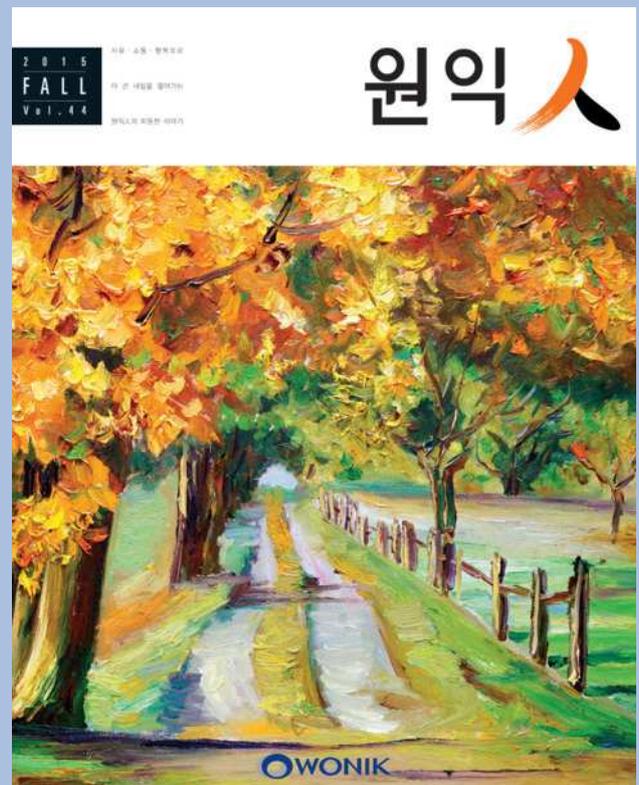
원익사



自由
+
疏通
+
幸福

자유 · 소통 · 행복으로 더 큰 내일을 열어가는 원익사의 따뜻한 이야기

COVERSTORY



04 **Cover story**
알짜배기 기업
슈나이더 크로이츠나흐

08 **Wonik News**
원익인 뉴스
원익가족소식

22 **Cover story**
CEO Column
(주)원익큐엔씨 박근원 대표이사

CONTENTS

COVER STORY



자유

내일을 향한

원익사의
열린사고와 자유로운 도전은
더 큰 내일을 열어갑니다.



04 Cover story

알짜배기 기업
슈나이더 크로이츠나흐

08 Wonik News

원익사 뉴스
원익가족소식

22 Cover story

CEO Column
(주)원익큐엔씨 박근원 대표이사

26 Wonik Business

(주)씨엠에스랩
'리페리' (Repaira) 브랜드 론칭

30 Wonik Business

(주)원익
(주)에스트라 이노젝터
글로벌 독점 유통계약 체결식

34 Wonik Business

2015 i-SEDEX
국제반도체대전

함께하는 소통

원익사의
진실한 마음으로 함께 나눔은
더 큰 우리를 키워줍니다.

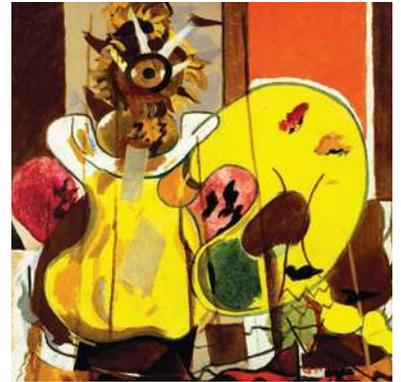


가슴벅찬 행복

원익사의
자부심으로 즐거운 일터에서
더 큰 성취와 보람을 만들어갑니다.



LIFE STORY



42 Wonik business

원익
서울대 재료공학부 주최
Materials Fair(재료 한마당) 참가

46 Special Edition

(주)원익아이피에스 & 플라즈마
과학-공학도 한마음 교류회

50 Never Ending Challenge

선진기업사례
ZARA

54 Special Edition

원익 명사초청 특강
라이프스퀘어 송인혁 대표

58 Zoom in

(주)원익큐엔씨
마라톤 동호회 '마사모'

64 Musical

뮤지컬 '젊음의 행진'

66 Exhibition

베네수엘라 국립미술관재단 컬렉션전

68 Health

VDT(Visual display terminal) 증후군

70 Economy

O2O(Online to Offline)

히든 챔피언

슈나이더

크로이츠나흐



‘히든 챔피언’은 대중에게 잘 알려져 있지 않지만 세계시장 각 분야를 지배하는 알짜배기 기업을 이르는 말로, 독일의 경영학자 헤르만 지몬이 펴낸 <히든 챔피언>(Hidden Champion)이라는 책에서 비롯됐다.

헤르만 지몬은 이 책에서 각 분야에서 세계시장 점유율 1~3위, 소속 대륙에서 1위를 차지하는 기업, 매출액이 40억 달러 이하인 기업에 히든 챔피언이라는 타

이틀을 부여하고 이들의 성공 비결을 소개한다.

헤르만 지몬의 분석 결과 히든 챔피언에 속하는 기업들은 평균 60년 이상의 기업수명에 평균 매출액 4,300억원, 평균 성장율 8.8%, 분야별 세계 시장 점유율 33% 이상이라는 공통점을 지니고 있었다. 이들 기업의 특징이라면, 단기적인 투자차지보다 장기적인 전망과 지속성에 더 의미를 둔다는 점이다. 또한 한 우물을 깊게 파는 정신, 즉 전문화된 제품 생산을 추구하고 이를 뒷받침하는 독보적인 기술도 갖추고 있다. 이런 탄탄한 기술력과 지속성 즉 안정성 덕분에 본사 규모에 비해 많은 해외지사를 운영하고 있다는 것도 또 하나의 특징으로 꼽혔다.

“히든 챔피언을 받쳐주는 핵심 가치는 이처럼 기본에서 시작되어 팽창을 거듭한다. 이들이 수백 년의 역사에도 끄떡없는 것은 바로 ‘기본’이 탄탄하기 때문이다.” (출판사 서평)

기본기 탄탄한 독일의 렌즈 회사

위에서 설명한 히든 챔피언 중 독일의 슈나이더 크로이츠나흐가 있다. 독일 서부 라인란트팔츠 주에 있는 작은 도시인 바트 크로이츠나흐. 이곳에 본사를 둔 '슈나이더 크로이츠나흐'는 1913년 설립된 이래 이 지역의 터줏대감 역할을 해오고 있다. 카메라, 망원경, 현미경 등에 들어가는 각종 렌즈를 개발, 제작해 온 광학 기기 전문회사이다. 무려 100년 넘게 운영되고 있는 장수기업이기도 하다.

맑고 정확한 시야를 제공해야 하는 렌즈는 어찌 보면 꽤나 까다로운 제품이다. 공정도 세밀하고 정교한 작

업으로 이뤄진다. 한 치의 오차로 제품의 질이 판가름 되기도 한다. 그런 업계에서 슈나이더 크로이츠나흐는 무엇보다 실력으로 이름나 있다. 사진, 영상에 관심 있는 대중이 아니라면 슈나이더라는 이름을 듣지 못했을 수 있지만, 업계에선 단연 신뢰가 높은 브랜드다. 슈나이더의 렌즈는 허블 천체 망원경 등 미국 항공우주국의 각종 장비로 사용될 정도로 정교한 기술력을 갖췄다. 이런 탄탄한 기술력은 최근 개발을 거듭하는 디지털카메라 시장에서도 실력을 발휘하고 있다. 슈나이더 크로이츠나흐는 삼성, 엘지 등 국내 카메라 시장과도 십여 년 전부터 거래해왔다. 빠른 대응력은 곧 실력이다. 기본기가 탄탄하게 받쳐주지 않으면 빠른 정세 변화에 대응하기란 쉽지 않기 때문이다.





슈나이더의 탄탄한 기술력은 회사의 장기적인 안목에서 비롯됐다고 할 수 있다. 이 회사는 신입 직원을 교육하는 데 필요한 시간을 최소 3년으로 잡는다. 이 신입직원이 기술을 익히고 제대로 쓸 수 있게 되기까지는 적어도 10년이 걸린다고 본다. 이는 경험에서 나온 회사의 노하우이기도 하다.

요제프 슈타우프 사장은 “때로는 오랜 경험이 새로운 기계보다 더 힘을 발휘할 때가 있다.”는 믿음으로 직원과 회사의 성장을 동시에 이뤄왔다. 긴 안목으로 직원이 성장하기를 기다려주고 지원하는 회사 시스템이 제품의 기술력을 탄탄히 만들어온 것이다. 이런

시스템은 자연스럽게 고용의 안정, 장기화 전략으로 이어져왔다. 그 때문에 이 회사에는 부모에서 자식으로 대를 이어 일하는 이들이 적지 않다. 아버지와 아들이 함께 출근하고, 그의 딸이 새롭게 입사해 일을 배워가는 식의 ‘장인’ 기업의 형태를 띄기도 한다. 매년 회사 창립기념식에서는 근속연수 50년을 넘긴 직원들에게 공로상을 수상한다고 한다. 새로 임명된 CEO보다 회사를 훨씬 잘 아는 직원이 적지 않다. 이 회사 오너인 만다만 가문 역시 현재 2대째 경영에 참여하고 있고, 현재 3세대가 경영수업 중이다. 회사와 직원이 대를 거쳐 함께 성장해가고 있는 것이다.



이 같은 상생은 회사와 직원뿐만 아니라 지역사회와도 이뤄진다. 신뢰할 수 있고 안정적인 이 일터는 회사 이름에도 들어있는 바트 크로이츠나흐라는 지역을 부양하는 역할도 하고 있다. 직원이 지역 주민인 데다 이들이 대를 이어 일하기에, 회사는 안정감이 있다. 지역의 젊은이들 입장에서는 작은 소도시인 고향을 떠나지 않고도 일할 수 있는 공간이 있는 셈이다.

원익, 회사와 직원이 소통하며 서로의 성장을 기대

슈나이더 크로이츠나흐가 장수기업이자 세계적인 기업으로 성장할 수 있었던 데는 회사와 직원이 서로에게 갖는 신뢰가 바탕에 있었다. 이러한 신뢰는 서로가 성장하길 바라는 마음을 진솔하게 소통하고 이를 조직의 문화로 발전시켜 나가면서 다져진 것이다.



“우리 회사가 히든 챔피언으로 성장할 수 있었던 비결은 오랜 기간 충성을 바친 직원들이 있기 때문입니다. 이들은 모두 자신의 분야에서만큼은 세계 최고의 기술력을 지닌 장인인 동시에 회사의 성공과 실패를 다 알고 있는 산증인이기도 합니다.” 요제프 슈타움 사장의 이 말은 회사 직원들에 대한 ‘존중’이 담겨 있다. 진실한 소통은 상대에 대한 존중에서 시작한다고 해도 과언이 아니다.

원익 역시 ‘자유’, ‘소통’, ‘행복’이라는 기업문화를 정착시키며 서로에 대한 신뢰를 바탕으로 회사와 직원이 동반 성장하고 있다. 이 같은 원익의 기업문화에는 ‘사람이 최우선’이라는 믿음이 담겨있기도 하다. 앞으로도 ‘자유’, ‘소통’, ‘행복’의 가치를 실천하며 더욱 큰 성장을 이룰 원익의 미래를 기대해본다.

글 윤보라 · 사진자료출처 슈나이더 크로이츠나흐 홈페이지

The image shows a screenshot of the Schneider-Kreuznach website. At the top left is the logo with the tagline "CATCH THE LIGHT". To the right are links for "Unternehmen" and "Presse und Medien". The main content area features a large image of the Space Shuttle Endeavour being launched. Below the image is a navigation menu with the following items: "DIREKTEINSTIEGE", "Industrial Solutions", "Entertainment Imaging", "Photo Imaging", and "Augenoptik". To the right of the menu, the text reads: "SCHNEIDER-KREUZNACH 100 Jahre Leidenschaft für Optik und Präzision". Below this, a paragraph in German describes the company's history and products: "Die Marke Schneider-Kreuznach steht seit einem Jahrhundert für Spitzentechnologie aus Deutschland. Als innovativer Entwickler und Hersteller von Hochleistungsobjektiven, Industrieoptik und Feinmechanik stehen wir für exzellente Produkte und Verfahren. Entdecken Sie jetzt die vielfältigen Seiten von Schneider-Kreuznach."

원익

국내외 피부과학회에서 주목받는 이노젝터

- 주름, 흉터, 리프팅 등 다양한 적응증에서 치료효과 높아

공기압을 이용해 회오리 방식으로 피부 진피층까지 침투해 콜라겐 생성을 촉진시키는 혁신적인 피부미용 의료기기인 이노젝터가 국내외 피부과학회에서 주목 받고 있다. 10월 8일~10일까지 태국 방콕에서 진행된 ICAD 2015 (International Congress of Aesthetic Dermatology)와 다음달 1일 서울 그랜드 힐튼호텔에서 열리는 제18회 대한피부과의사회 추계학술대회에서 이노젝터를 이용한 시술이 집중되고 있다.

11월 1일 열리는 대한피부과의사회 추계학술대회에서는 노화치료, 흉터치료, 다양한 색소치료 등 의사들의 관심이 높아진 분야의 강연들이 마련되었다. 특히 최근 피부과 치료의 핫이슈로 부각된 이노젝터 시술관련 강연도 주목할 만 하다. 종로에스앤유피부과 여운철 원장이 “이노젝터를 이용한 생리식염수 인젝션의 객관적 평가”라는 주제로 발표할 예정이다. 피부 속에 주입하는 인젝션 기능을 활용해 주름, 흉터, 리프팅 등 질환별 맞춤치료에 대해 설명한다.

이달 8일부터 10일까지 태국 방콕에서 열린 ICAD 2015에서 “최신 피부 리모델링 기술인 이노젝터 시술”이라는 주제로 중앙대학교 의과대학 피부과 김범준 교수가 심포지엄을 맡았다. 독일, 미국, 일본, 프랑스, 러시아 등 세계 각국의 피부과 전문의가 참석한 이번 국제 학회에서 이노젝터 세션은 큰 관심을 받으며 라이브 시술 시연도 진행됐다. 태국 현지 방송국도 피부재생의 혁신적인 시술법인 이노젝터를 집중 취재하고, 별도의 인터뷰도 진행하였다. 보건복지부로부터 국산의료기기 테스트 지원 사업에 선정된 이노젝터는 중국, 홍콩, 대만, 태국 등 아시아권에 디스트리뷰터(총판) 계약을 체결한 상태이다.

중앙대학교 피부과 김범준 교수는 “최근 피부치료의 트렌드인 비침습적 복합치료를 가능하게 해주는 시술법으로 순수 국내 기술로 개발된 이노젝터가 부각되고 있다”면서 “리프팅, 목주름, 여드름흉터 등 다양한 적응증에서 치료효과가 높아서 국내는 물론 해외에서도 대표적 피부재생 시술법으로 자리잡을 수 있을 것”이라고 말했다.



원익, 비접촉 지방제거 ‘뉴 뱅퀴시 유저미팅’ 개최

- 허벅지 살 빼는데 특화된 플렉스 어플리케이션 기술 경험 공유
의료기기 전문기업 원익은 지난 3일 인터컨티넨탈호텔 서울 코엑스 비너스룸에서 “뉴 뱅퀴시 유저미팅”을 개최했다고 밝혔다.
뉴 뱅퀴시는 미국에서 특허를 받은 전세계 유일한 비접촉식 RF 의료기기로서 지방세포만 선택적으로 파괴하여 체계적인 몸매관리를 가능하게 해준다. 이 특허기술은 피부나 근육 등의 주변조직은 보호하면서 지방층에만 고주파 에너지를 전달하는 시스템을 적용한 것이다. 환자의 피부에는 접촉하지 않으면서도 뚜렷한 둘레 감소와 안전성이 증명되어 미국 FDA 승인을 받았다. 의사의 노동력 감소와 환자의 편리성을 극대화 시켰다는 평가를 받으며 미국에서 혁신적인 3대 에스테틱 기기에 선정된 바 있다.



이번 유저미팅에서는 일본의 후지모토 박사(Dr. Fujimoto)가 해외 연자로 참여하여 ‘뱅크시의 원리와 일본 임상경험 공유’라는 강의를 진행했다. 또한 김포미소가인피부과 조도연원장이 ‘플렉스 어플리케이션의 다양한 적용과 복합치료’에 대해 발표했다. 최근 출시한 플렉스 어플리케이션은 운동이나 식이요법으로 빼기 어려운 허벅지와 팔뚝 부위에 특화되었다. 젊은 여성들의 최대 고민인 허벅지 살은 운동을 하면 오히려 더 두꺼워지기 쉬우며, 마사지나 주사를 통한 치료로도 큰 효과를 보기 어려운 게 현실이다. 플렉스 어플리케이션은 허벅지에 적용할 경우, 4회 시술 후 2주 뒤 허벅지 둘레가 평균 2.43cm 줄어드는 결과를 보였다. 비접촉식 방식으로 인해 시술의사의 편리성은 물론 환자도 편안하고 여유롭게 몸매관리를 할 수 있어서 젊은 직장여성들에게 큰 호응을 얻고 있다.

일본의 피부과 전문의인 후지모토 박사는 “뱅크시는 기존의 노동집약적인 비만시술을 대체하는 비접촉 방식의 혁신적인 비만치료법으로서 미국, 유럽은 물론 아시아권에서도 주목하고 있다”면서 “특히 일본



환자 4명의 뱅퀴시 시술 전후 CT를 측정하여 비교한 결과 피하지방의 면적이 최대 -19.4cm² 감소를 보인 결과와 실제 임상적용의 노하우가 공유되어 참가한 의사들에게 의미 있는 행사가 되었을 것으로 생각한다”고 말했다.

원익 2015 조직역량강화 워크숍 “배려하는 소통”



원익은 2015년 9월 18일부터 19일까지 1박 2일간 가평 교원비전센터에서 ‘배려하는 소통’이라는 주제로 워크숍을 진행했다.

워크숍의 첫번째 단계는 원익의 경영현황을 공유하는 소통광장이었다. 농업법인 장산 및 (주)하늘물빛정원 경영권 인수, 이노젝터 글로벌 독점 판매권 계약 체결 등 변화하는 원익의 현황을 공유했다.

점심식사를 마친 후에는 호명호수 등반을 시작했다. 팀워크 다지기로 몸을 푼 후 6개의 팀으로 나누어 산행을 시작했다. 팀원과 호흡을 맞추는 중간미션을 진행하고, 뒤처지는 팀원을 응원해가며 산행을 하는 동안 (주)원익의 구성원들은 평소 나누지 못했던 소통을 할 수 있었다. 저녁에는 원익 새내기 MC의 진행 하에 신규입사자 소개 및 미니 게임으로 이루어진 화합의 밤 시간을 가졌다. “알고 싶어요” 코너에서는 무기명 설문지를 통해 구성원들간 평소 전하지 못한 말을 자유롭게 전달하기도 했다.

다음날 아침에는 가을 청평호를 감상하며 가볍게 몸을 풀 수 있는 보물찾기를 하였고, 이어서 김종철대표이사의 ‘경영정상화 사례소개’ 특강을 진행했다. 배려하는 소통하에 전략적으로 도전한다면 우리도 해낼 수 있다는 김종철대표이사의 경험을 공유하며 1박 2일의 일정을 마무리 지었다.

(주)원익큐엔씨

금연클리닉, 30% 성공!



원익큐엔씨는 직원건강과 건강한 기업문화 조성을 위하여 지난 2월26일부터 사내 금연캠페인을 시행하였다. 금연구역을 축소하고 금연포스터를 게재하고, 이동식 금연클리닉을 운영하였으며, 희망자에 한하여 금연펀드 가입도 받았다. 금연클리닉은 보건소와 연계하여 6개월에 걸쳐 진행되었으며, 총 9회에 걸쳐

방문상담과 금연보조제를 지원하였다. 연초 총 32명의 참석자 중 6개월이 지난 지금, 9명(약 30%)이 금연에 성공하며 올해 금연클리닉은 끝을 맺었다. 원익큐엔씨는 금연에 성공한 직원들에게 포상으로 펀드가입금의 2배에 해당하는 금액과 소정의 선물을 지급하며 지속적인 금연을 독려했다. 각 팀에서도 동료의 금연 소식을 반기며 격려하는 등 사내에서도 긍정적인 반응을 얻었다.

한가위 정 나눔 봉사활동

원익큐엔씨는 지난 9월22일~23일 추석을 맞이하여 ‘한가위愛, 情 나누기’ 봉사활동을 시행하였다. 구미시 장애인종합복지관과 연계하여 진행한 이 행사는 한가위의 기쁨을 이웃과 함께 나누자는 취지에서 시작하게 되었으며, 명절음식과 선물 그리고 직원들이 직접 쓴 손편지를 준비하여 어려운 이웃에게 배달하였다. 22일에는 10여명의 인원이 참가하여 장애인복지관 식당에서 튀김과 나물 등 명절음식을 만들었고, 이튿날 퇴근 후 직원들이 지역별로 조를 나누어 집집마다 음식과 선물을 배달하였다. 직접 만나 음식을 전달하고 명절인사를 미리 나누면서 이웃간의 정을 나눌 수 있었던 시간이었다. 연신 고맙다며 차를 마시고 가라는 성화에 못이겨 예상보다 배달시간이 지연되기도 하였지만 이날 총 60가구에 우리 직원들의 정성과 마음을 전하였다. 활동이 끝난 후 몇몇 가구에서 감사의 문자메시지를 보내와 훈훈함을 더해 주었다.



임직원 단체영화관람 시행

지난 8월 26일, 원익큐엔씨 문화행사의 일환으로 임직원 단체영화관람을 시행하였다. 임직원 단체영화관람은 작년에 처음 시작된 행사로 올해는 보다 확대, 개선 시행함으로써 큰 호응을 얻었다. 우선, 임직원 뿐만 아니라 가족과 지인을 초청할 수 있게 하였다. 또한, 구미 외 지역 근무자와 업무상 불참자에 대한 배려를 강화하였다. 판교, 강릉, 기흥 지역 근무자들도 동일한 날 자체적으로 영화와 장소를 선정하여 행사를 진행할 수 있도록 지원하였다. 출장, 교대근무 등의 사유로 부득이하게 참석할 수 없었던 직원들에게는 별도로 문화생활을 즐길 수 있도록 영화관람권 2매를 제공하였다. 구미지역의 경우, 인근 영화관 2개관을 대관하여 판타스틱4를 관람하였으며, 타 지역은 자체적으로 영화를 선정하여 함께 영화를 관람하였다. 이 날 행사에는 임직원의 가족과 지인을 포함하여 약 250여 명이 참석하여 즐거운 시간을 보냈다.



원익큐엔씨, 팀장리더십교육 시행



원익큐엔씨는 지난 9월17일~19일, 2박3일 동안 경기도 소재의 금호아시아나 인재개발원에서 팀장리더십 교육을 실시하였다. 올해부터 자체적으로 팀장리더십 교육을 시행하게 되었으며, 각 팀장은 2년에 한 번 팀장리더십교육을 수료하여야 한다. 첫 해인 금년도에는 11명의 인원이 참석하여 주말까지 반납해가며 교육을 수료하였다. 이번 팀장리더십 교육의 경우, 사례와 토론 중심으로 진행되었는데, 모두가 활발하게 참석하며 열띤 학구열을 보여주었다. 부하직원 코칭에 큰 관심을 보였으며, 토론 과정에서 팀장 상호간의 친화력과 상호작용이 특히 돋보였다. 교육 둘째날 저녁에는 원익큐엔씨 박근원 대표이사의 CEO 특강을 개최하여 리더십 그리고 일과 직업에 대한 가치관을 공유하고, 이후 저녁식사 시간을 마련하여 편안하게 이야기를 나누기도 하였다. 원익큐엔씨는 앞으로 코칭스킬 뿐만 아니라 면접관교육, 평가자교육 등 다양한 교육을 도입하여 더 깊이있는 팀장리더십교육을 구성해나갈 예정이다.

주원익아이피에스

원익아이피에스 한계돌파 추진 (High Quality! High Speed! Low Cost!)

경영혁신을 통한 기업체질 강화 및 수익성 극대화를 목표로 '14년 10월부터 진행된 원익아이피에스의 한계돌파 활동이 1기 과제가 마무리 단계에 접어들면서 2기 과제 수행에 돌입했다.

1기 과제를 통해 해외 part 반출 리스트 정리를 통한 물류 비용 절감, Air Compressor 배기열 OAC 외 조기 폐열 활용을 통한 전력 사용량 절감, 납품 프로세스 재 정립으로 운송비용 절감, 재료비 절감 등으로 지난 1년간 약 21억원의 비용 절감 효과를 이뤄냈다.

원익아이피에스의 한계돌파를 진두지휘하고 있는 경영혁신팀 염병호 부장은 “처음에는 임직원들에게 한계돌파의 ‘의의’를 전달하는데 어려움이 있었지만, 전직원을 대상으로 한 한계돌파설명회를 덕분에 한계돌파에 대한 공감대를 이끌어낸게 큰 도움이 됐다. 그리고 대표이사의 적극적 관심과 지원, 그리고 전사 임직원들이 각자의 위치해서 낭비와 비 부가가치를 발굴하고 개선한 노력한 덕분에 큰 성과를 이룬 것 같다”라며 1기를 마무리 하는 소감을 밝혔다.

새롭게 진행되는 한계돌파 2기 과제는 업무상 비효율 Process 개선(개발효율성/설계효율성)과 품질강화를 목표로 '16년 6월까지 20억원을 절감하는 것이 목표이다. 1기 과제와 마찬가지로 임직원들이 적극적으로 동참과 노력이 성공적 과제 수행의 지름길이다.

MAHA MP 납품

원익IPS는 World Wide No2. Package & Test 업체인 Amkor사에 원익IPS의 대표 반도체장비인 MAHA MP를 납품하여 공동평가 후 Qual 받아 판매 전환했다. 이로써 다시 한번 우리 원익아이피에스의 MAHA MP 설비 성능이 우수성을 입증하였다. 이는 향후 TSV 시장에서도 매출을 선점할 수 있는 좋은 기회가 될 것으로 예상된다. 이번 Amkor사와 신규 거래는 매출 다변화는 물론 회사 브랜드 Global화에 기여할 뿐 만 아니라 Amkor가 거래하고 있는 중국 및 대만 업체를 소개받아 해외 진출의 대안을 모색하는 계기도 마련할 계획이다.



(주)원익머트리얼즈

기업문화 개선 프로젝트 '우리'

원익머트리얼즈는 지난 9월부터 기업문화 개선 프로젝트 '우리'를 진행하고 있다. 10여 년을 통해 만들어진 기업문화가 단번에 바뀌지는 않겠지만, 건

강한 기업문화를 만들기 위해 전 임직원이 역량을 모아서 다시 시작하는 마음으로 프로젝트를 추진하고 있다. 특히 이번 프로젝트는 각 조직에서 자율적으로 추천된 오피니언 리더 12명으로 구성된 프로젝트팀 '우리함께'의 주도로, 지난해 수립된 회사 비전과, 대표이사의 방침인 '새로운 조직문화 창달 - '우리'를 실천하기 위한 의미 있는 시도이다. 머트리얼즈는 이번 프로젝트를 통해, 업무 피로도 해소 노력, 일 줄이기 운동(생산성 제고), 교육 집중화, 시스템 정상화를 통한 효율적 업무 추진, 직무순환제 및 직무인증제 활용, 일학습병행제 검토, 현장직 명인(롤모델) 키우기 전략 등의 구체적인 아이টে으로 진정한 소통과 행복의 기업문화를 구축하는 노력을 기울이고 있다. 프로젝트팀 '우리함께'의 '편경영' 니즈를 반영한 각종 행사와 이벤트 기획은 직원들의 호응이 높고, 매일 진행 후 결과가 바로 공개되는 '직원만족도조사'를 통해 변화 과정 계량화도 기하고 있다. 전 임직원의 배려와 동참 속에 추진되는 프로젝트 '우리'를 통해 의미 있는 변화와 '우리'의 힘을 모아 건강하고 강한 DNA로 거듭나는 조직문화를 만들어 가는 원익머트리얼즈의 새로운 모습을 기대해 본다.

WONIK MATERIALS

기업문화 개선 (프로젝트 "우리")

원익머트리얼즈 하반기 조직력강화 행사



원익머트리얼즈는 각 담당 조직별 하반기 조직력강화 행사를 실시하고 있다. 청명한 가을 하늘을 즐기면서 지친 일상과 바쁜 업무 스트레스에서 벗어나 임원부터 신입사원까지 함께 어울려 공식적인 일탈로 진행되고 있다.

강원도 영월에서 사륜 산악 바이크와 서바이벌을 즐긴 경영지원, 청주 산촌생태마을에서 미니올림픽과 산행을 즐긴 품질담당 등 조직력을 강화하기 위해 서로 부대끼며 격의 없이 어울리며 딱딱한 분위기에서 벗어나 소통하며 행복한 시간을 보내고 있다.

금년 '조직력강화 행사'는 작년에 진행한 '1박2일 소통어디가'와 달리, 같은 조직의 구성원들로 진행되기 때문에 보다 편하게 속 깊은 이야기를 나눌 수 있다는 평을 받으며, 단지 쉬고 즐긴다는 목적보다 꾸준히 성장하는 특수가스사업과 신규프리커서사업에 있어서 각 조직의 역할에 대해 논의하는 의미 있는 시간도 함께 갖고 있다.

원익머트리얼즈 AEO(종합인증 우수업체) 획득



원익머트리얼즈는 지난 10월 13일 서울 강남구 관세청 서울본부세관(서울본부세관장 서운원)으로부터 AEO(종합인증 우수업체) 공인인증을 획득했다.

AEO(종합인증 우수업체) 공인이란, 세관에서 수출 기업이 일정 수준 이상 기준을 충족하면 통관 절차 등을 간소화시켜주는 제도를 말한다. 성실무역업체로 공인받은 업체는 향후 수출입 물품검사가 대폭 생략되고 세관신고에 대한 자동수리비율이 상향되는 등 관세행정상의 혜택을 부여받을 수 있다. 또 관세청이 주요 교역국과 체결한 상호인정약정을 통해 외국에서도 통관절차상 동등한 혜택을 누릴 수 있어 물류비용 절감과 새로운 해외시장 개척에도 큰 도움이 될 것으로 전망된다.

가을 삼겹살파티

회사 앞마당에서 삼겹살을 굽다니, 이게 뭐 말인가? 때론 상상한 일을 과감히 해본다는 것이 새로운 활력을 심어주기도 한다. 프로젝트팀 ‘우리함께’가 처음 직원 모임을 하자고 했을 땐 누구나 단순히 식당에서 저녁과 술 한 잔 마시고 헤어지는 것인 줄 알았다. 느닷없이 회사 주차장에서 차를 다 비우고 모두 함께 고기를 구워 먹는다는 생각은 그렇게 실현되었다.

하루 일과를 마치고 출출할 때쯤 시작된 파티는, 불판을 올리고, 고기를 얹어 지글지글 구워서 서로 먹여주고, 한쪽에서는 햄과 버섯을 굽고, 팝콘 기계가 쏟아내는 고소한 팝콘향 속에 곳곳에서 벌어지는 파이팅 넘치는 건배 소리, 재치있는 인사팀의 진행과 흥을 돋구는 임원분들의 건배에 모두들 손놀림은 분주했다.

지난 10월 15일 머트리얼즈 야외 주차장에서 있었던 가을삼겹살파티는 푸짐한 경품과 직원들의 함박웃음 속에 열렸으며, 이날은 마침 창립 기념일 전날이라 마치 시골 마을 잔치를 떠올리게 충분했고, 담이 낮은 탓에 주변 회사원들의 부러운 눈빛을 마음껏 즐긴 직원들도 있었다는 후문이다.

이번 행사를 기획한 프로젝트팀 ‘우리함께’는 ‘이런 자그마한 이벤트를 통해 사내에 보이지 않는 벽이 없어지고 누구한테든 먼저 다가갈 수 있는 계기가 되길 바라고, 앞으로도 수시로 이런 자리가 만들어 즐거운 회사 생활이 되도록 하겠다’는 다짐을 했다.



신원종합개발(주)

신원종합개발 임직원 용인 제2구역 조합임시총회 시공사 선정 행사 도우미로 직접 나서



지난 9월 12일 용인문예회관 1층 처인홀에서 열린 용인2구역 주택재건축정비사업 조합 임시총회에서 신원종합개발 임직원들이 직접 행사 맛이 도우미로 나서 이목을 끌었다. 행사 1시간 전부터 집결한 직원들은 내 집을 짓는다는 각오로 행사장에 도착한 조합원들에게 구호를 외치며 환한 웃음으로 맞이하였다. 행사장에 도착하는 조합원들도 임직원들의 당찬

각오와 열정에 웃음으로 맞이하며 2시간에 걸친 행사 맛이는 성공적으로 마칠 수 있었다. 박영일 대표이사는 “금번 용인2구역 시공사로 선정된 것에 조합원들에게 감사드린다고 전했다. 아울러 이번 시간을 통해 직원들이 더욱 소통하고 단합할 수 있는 계기가 마련됐으며, 임직원들이 바쁜 시간이지만 힘을 모아 행사를 잘 마무리할 수 있었다”고 말했다.

신원종합개발 다양한 사업 포트폴리오로 3,000억 수주 달성



신원종합개발(대표 박영일)이 지역주택조합과 재건축사업을 잇따라 수주하며 포트폴리오를 다변화하고 있다.

신원종합개발은 9월 14일 경기도 분당의 본사에서 제천 천남 지역주택조합과 공동주택사업 도급계약 체결식을 가졌다. 이는 충북 제천시 천남동 9번지 일대에 지상 25층 규모의 492

가구(조합분 234가구 포함)를 국민주택규모 이하로 세우는 것으로, 연내 분양할 예정이다. 또한 신원종합개발은 지난 9월 12일 경기도 용인 문예회관에서 열린 ‘용인2구역 재건축 조합 임시총회’에서도 시공자로 선정됐고, 10월 12일 조합과 도급계약 체결식을 가졌다. 이는 지상 25층의 총 453가구로 김량장동역이 도보로 1분 거리에 있고, 용인시청과 처인구청 등 공공서와 용인초·중·고교가 인접하는 등 주거 선호도가 우수한 지역이다. 아울러 신원종합개발은 지난 2월 670가구 규모의 ‘포항 득량동 재건축정비사업’을 수주하고, 지난 7월

에는 용인 마북동에 180가구의 공동주택을 분양한 바 있다.

이어 8월에는 고려개발과 공동 시공사로 참여하는 천안 신당동 공동주택 신축공사에 대한 계약을 한국토지신탁과 맺었다. 이로 인해 신원종합개발의 올해 수주고는 약 3000억원에 이르고, 향후 신규 수주와 계열 공사를 포함하면 더 늘어날 전망이다.

박영일 신원종합개발 대표는 “올초 비전을 정비하며 기존사업 차별화와 신규사업 다각화를 달성 전략으로 설정했다”며 “재건축과 지역주택조합의 연이은 수주로 기존 자체사업 중심의 사업구도를 벗어나 적극적인 수주 전략을 펼칠 것”이라고 밝혔다.

(주)원익큐브

원익큐브, 공감대행진(Tracking & Beer Party)

지난 9월 원익큐브는 낙생대공원과 판교사육을 오가며 공감대행진 행사를 진행했다.

원익큐브의 전통문화가 되어버린 공감대행진은 매 달 진행되는데, 분기 중 한 달은 전사행사로 진행된다.

이번 9월이 그 달이었다. 오후 4시에 시작된 1부 행사는 낙생대공원 Tracking 이었다. 가을을 맞은 선선한 날씨가 Tracking하기에 딱 알맞은 날씨였다. IT지사 임직원까지 포함한 많은 직원들은 한 손에 생수를 들고 탄천을 따라 왕복 약 3.9Km 거리의 낙생대공원을 걸었다. 반복되는 일상과 바쁜 업무를 벗어나 몸을 움직이니 그만큼 좋은 힐링이 없었다.

트래킹을 마치고 원익빌딩 2층에서 2부 행사 소통의 장으로 Beer Party가 시작되었다. 저녁메뉴는 완산케터링 출장뷔페의 치킨, 쉬림프샐러드, 소시지 야채볶음 등 다양한 음식이 준비됐으며, 맥주는 무한으로 리필이 가능하도록 생맥주기계를 들여놓았다. 트래킹으로 허기진 배를 채우기 위하여 직원들은 음식을 담기 위해 줄서기 바빴다. 각종 음식들과 맥주를 즐기며 원익큐브는 또 한 번 행복을 느꼈고, 그 날 저녁 원익빌딩 2층에는 웃음소리가 끊이질 않았다. 이번 공감대행진을 통하여 원익큐브 직원들은 직원 간 소통과 공감의 회사생활에 있어 소중한 재산임을 깨달을 수 있는 계기가 되었다.



(주)테라세미콘**테라세미콘, 주말농장 가을수확**

지난 2015년 4월 27일 부터 안성공장 유희 부지를 주말농장으로 조성하여 임직원들에게 분양하여 사내 주말농장을 운영하였다. 약 5개월간의 노력으로, 2015년 9월 20일 호박, 고구마 등 수확을 거두어 풍성한 한가위를 맞이 하였다.

테라세미콘, 중국어 수업 사내강사 운영

2015년 9월 14일 시작으로 3개월간 사내강사를 활용하여 주 3회 중국어 초급반을 운영하고 있으며, 직원들의 많은 관심과 열의를 보이고 있다. 또한 향후 중국 비즈니스 관련하여 사외강사를 활용한 중국어 중급반 수업도 매주 2회 실시하고 있으며, 단계별 중국어 수업을 통해 개인역량 강화와 회사발전에 보탬이 될 수 있도록 지속적으로 운영할 계획이다.

(주)씨엠에스랩**재미와 감동이 가득했던 2015 씨엠에스랩 추계워크숍**

2015년 가을, 씨엠에스랩은 2015년 10월 2일부터 3일까지 1박 2일간 대부도에서 ‘2015, 씨엠에스랩 친해져 듀오(DUO)!!’ 이라는 주제로 워크숍을 개최하였다.

지난 워크숍과의 가장 큰 차이점은 두 명이 이틀간 듀오가 되어 워크숍을 진행하는 것이었다. 2015년에 들어온 신규 입사자들이 많은데도 서로 친해질 기회가 많지 않았다. 그렇기 때문에 추계워크숍을 통해 좋은 동료로 얻게 되길 바라는 마음으로 워크숍 주제를 선정하였다.

전날 전국적인 폭우가 내렸지만, 워크숍 날에는 맑고 선선한 가을 날씨가 계속되었다.

숙소에 도착해서 ‘100분 토론’ 시간을 가졌다. 직급별로 씨엠에스랩의 장점, 아쉬운 점, 그리고 회사와 개인의 역량에 대해 대화를 나누었다. 토론 결과를 발표 하면서 직급별로 가지고 있는 생각들을 솔직하



게 소통할 수 있었다.

토론 후에는 숙소 앞 운동장에서 저주받은 타이타닉, 색 판 뒤집기, 미션 계주 등 톡톡 튀는 프로그램으로 체육대회가 진행되었다. 게임에서 승리할 때마다 상금이 주어졌기 때문에 모든 임직원이 자신의 몸을 불사르며 게임에 참여했다. 이 과정에서 다양한 재미와 감동을 느낄 수 있었다.

체육대회 후 숙소에서 서로에게 궁금한 점들을 질문하고 답하는 시간을 가지며 서로에 대해 알아가는 시간을 가졌다.

저녁에는 시원한 가을 바람을 맞으며 바비큐 파티를 하였다. 고기와 술을 먹으며 서로 담소를 나누는 행복한 밤이었다.

‘친해져 듀오’라는 주제처럼 씨엠에스랩 임직원 서로가 서로에게 좋은 친구가 되기를 기대해 본다.

볼링대회

지난 8월 씨엠에스랩에서는 볼링대회가 열렸다. 모두가 즐길 수 있는 볼링게임을 통해 임직원 간의 친목을 도모하고자 함이었다. 조별로 정해진 색깔에 맞추어 옷이나 아이টে임을 맞춰 입고 대회를 진행해야 했는데, 팀 간 경쟁이 치열했다. 경기는 토너먼트 식으로 진행되었다.

1등 팀에게는 ‘잘했상’ 이, 최저 득점자에게는 ‘수고했상’ 이, 컨셉에 맞게 잘 입은 팀에게는 ‘잘 입었상’ 이 수여되었다. 꼴등 팀에게는 ‘처음 치니’, ‘참 못해’, ‘못한 데이’ 소주 3병이 수여되었다.

볼링 대회 후에는 다같이 회식을 하며 즐거운 시간을 보냈다. 오랜만에 회사를 떠나 몸을 맘껏 움직여서 몸도 마음도 가벼워질 수 있었다,



양궁왕 선발 전

지난 8월, 씨엠에스랩에서는 ‘숲 속의 아침 VIP숙박권’을 놓고 양궁 왕 선발전이 펼쳐졌다. 8월 20일부터 24일까지 점심시간을 이용하여 양궁게임을 펼쳤다. 한 사람당 여섯 발의 화살을 쏘서 합산한 점수가 가장 높은 다섯 명에서 상품이 수여되었다. 매일 점심, 4층 회의실 앞은 양궁게임을 위해 줄 서있는 사람들로 북적북적 했다. 화살의 방향에 따라 웃음이 터지기도, 감탄이 나오기도 했다. 양궁게임의 매력은 쌓아두었던 스트레스가 화살이 날아가는 것처럼 사라진다는 것이다. 모두들 숨겨왔던 양궁 실력을 맘껏 뽑내고, 스트레스도 날릴 수 있었던 이벤트였다.

나의 수호천사 마니또



씨엠에스랩에서는 9월 14일부터 25일까지 2주동안 마니또를 진행하였다. 마니또는 비밀친구란 뜻의 이탈리아어로, 제비뽑기를 통해 지정된 사람(마로)의 수호천사가 되어주는 이벤트이다.

마니또는 2주간 자신의 마로에게 들리지 않으면서, 마로를 행복하게 해주어야 했다. 동시에 ‘마로 몰래 마

노와 사진 찍기’, ‘마로와 밥 함께 먹기’ 등 미션을 수행해야 했다.

2주간 씨엠에스랩은 기대감과 행복함으로 가득했다. 아침에 회사에 오면 마니또가 써준 쪽지가 있기도 하고, 점심을 먹고 오면 맛있는 음료수와 간식이 책상에 올려져 있기도 했다. 마니또 이벤트를 마무리하면서 2주동안 나를 위해 수고해준 마니또에게 감사함을 전하는 시간도 가졌다.

(주)원익엘앤디

강릉종합물류단지 사업시행자(변경)승인 완료, 사업 본격화

- 사업시행자 원익엘앤디 2015년 10월 착공·용지 분양 홍보

강원도가 최근 강릉종합물류단지 사업시행자 지정 변경과 개발계획 및 실시계획 변경을 승인함으로써, 새로운 사업시행자로 승인된 원익엘앤디(주)는 사업시행자 지정변경 및 실시계획변경 인가 고시(2015.08.27.)와 함께 토지조성공사 착공 및 용지 분양 사전 협의를 진행하고 있습니다.

강릉시 구정면 제비리 733-2 일원에 173,898㎡ 규모로 조성되는 강릉종합물류단지는 창고시설 용지 50,007㎡, 물류터미널 및 집배송시설 용지 7,522㎡, 전문상가단지(중고차매매단지) 용지 13,798㎡, 복합 및 지원시설 용지 14,523㎡, 주거 용지 28,032㎡로 개발되어 강릉을 중심으로 하는 영동지역 물류 활성화를 위한 기반시설로 계획되었습니다.



단지 조성공사는 신원종합개발이 진행할 예정으로 10월 착공을 목표로 진행 중이며 주거 용지도 지역 수요를 고려한 실속형 아파트 공급을 위해 원익엘앤디(주)와 신원종합개발(주)이 검토 중에 있습니다. 최근, 물류시설 용지에 대한 대기업 및 중소기업의 수요 문의가 잇달아 용지 분양도 순조롭게 진행되는 등 원익엘앤디는 성공적인 사업 완수에 최선을 다하고 있습니다.

원익투자파트너스(주)

원익투자파트너스, ‘바이오산업의 동향과 전망’ 세미나 개최

원익투자파트너스는 지난 9월 24일 전체 임직원을 대상으로 “바이오산업의 동향과 전망”이라는 주제로 사내 세미나를 개최하였다.

바이오· 제약산업에 대한 투자를 강화할 목적으로 영입한 정성욱 전문위원이 담당하는 이번 세미나에서는 올 한 해의 글로벌 헬스케어 트렌드를 이해하고 글로벌 바이오· 제약기업의 연구개발과 관련한 최신 동향을 살펴볼 목적으로 진행되었으며, 올해 코스닥시장에 상장이 되었거나 상장을 앞두고 있는 국내 바이오벤처기업의 성장전략에 대해서도 논의하는 기회가 되었다.

원익투자파트너스(주)의 이용성 대표이사는 “앞으로 우리 회사가 유망 바이오기업에 대한 투자를 강화하여 투자 포트폴리오를 구성하고 바이오· 제약산업 분야에 대한 중장기 투자전략을 수립하려면 글로벌 바이오산업의 연구개발 동향과 다국적 제약회사를 중심으로 빠르게 전개되는 M&A 내용을 제대로 파악하는 것이 중요하다.”라고 이번 세미나의 의미를 평가하였다.

원익투자파트너스는 2015년부터 지식경영을 본격 실천하고 있으며, 이의 일환으로 사내 세미나 개최, 외부 세미나 전파교육을 적극 실시하고 있다.





(주)원익큐엔씨가 변화와 성장을 거듭하고 있다. 이러한 변화와 성장의 중심에는 지난 2010년부터 지금까지 (주)원익큐엔씨를 이끌어온 박근원 대표이사와 뜨거운 열정과 추진력을 가진 임직원들이 함께했다.

미래에 대한 확신과 공감대 형성이 '소통'의 첫 걸음



박근원 대표이사는 지난 2013년 인터뷰를 통해 (주)원익큐엔씨의 중장기 비전과 전략, 크고 작은 변화와 성장에 대해 언급한 바 있다. 그리고 그로부터 2년이 지난 현재 (주)원익큐엔씨는 그간의 준비과정이 얼마나 체계적으로 잘 진행되었는지를 가시적인 성과를 통해 보여주고 있다.

(주)원익큐엔씨는 그동안 퀴즈 기술 도약, 세정 사업 진출, 세라믹 사업 확대 등 성장기반을 구축한 것은 물론, 올해 초 삼성전자 ‘올해의 강소기업’ 선정 및 정부의 글로벌 기업 육성 프로젝트인 ‘월드클래스 300’ 기업에 이름을 올리며 성장 잠재력과 혁신성을 갖춘 기업으로 인정받음과 동시에 글로벌 기업으로 한 단계 더 도약할 수 있는 계기를 마련했다.

박근원 대표이사는 “최근 2년간의 변화와 성장은 그 이전부터 준비해왔던 ‘비전2030’ 로드맵에 따라 업무를 진행, 이전에는 기본적인 펀더멘탈을 강화하는 부분에 초점을 맞췄다면, 이후에는 그것을 이용해 (주)원익큐엔씨가 좀 더 일류회사로 발돋움 할 수 있게 시스템을 완성하고 비즈니스 경쟁력을 강화하는 것에 초점을 맞춰왔다”고 말했다.

이에 따라 (주)원익큐엔씨는 해외 사업장들의 재무 건전성을 위시한 경쟁력 강화 측면에 주안점을 뒀고, 각 나라의 사업장 간의 글로벌네트워크를 형성하고, 부족한 기술 개발이나 내부 생산성 향상에 역점을 둔 프로젝트 진행을 통해 자

연스럽게 경쟁력이 향상되고 성장으로 연결되었다는 설명이다.

또 박근원 대표이사는 “주력 사업인 퀴즈 부문은 굉장히 좋은 결과를 만들어가고 있고, 우리가 글로벌 TOP5 반도체 소재 부품 전문회사로 성장하기 위해서는 세라믹사업부의 역할도 매우 중요한데 내년부터는 가시적인 성과가 나올 것으로 기대하고 있다”면서 “앞으로도 세라믹에 대한 경쟁력과 미래의 성장동력을 어떻게 이끌어내서 실질적으로 비전을 달성하느냐에 초점을 맞춰나갈 계획이다”라고 밝혔다.

‘월드클래스 300’ 선정 및 매출 1천억 돌파 기대

(주)원익큐엔씨는 지난 7월 한국형 히든 챔피언 육성사업인 ‘월드클래스 300’ 기업에 선정됐다. 중소기업청과 산업통상자원부가 운영하는 ‘월드클래스 300 및 글로벌전문후보기업’에는 총 30개 기업이 선정되었으며, 향후 10년간 성장 전략 추진과정에서 필요한 시책을 지원기관 협력을 통해 패키지로 집중 지원 받게 된다.

박근원 대표이사는 “(주)원익큐엔씨가 ‘월드클래스 300’에 지원하게 된 계기는 정부의 실질적인 지원 측면의 이익보다

“길다면 길고,
짧다면 짧은 시간 동안
이렇게 좋은 결과를 만들어 낸 것은
열정을 갖고 각자의 자리에서
최선을 다해준 직원들이 있었기 때문”



그동안 우리가 선진화된 시스템이나 미래의 성장동력에 대해 올바르게 설정하고 진행해왔느냐에 대해 객관적인 평가를 받고 싶었기 때문”이라며 “결국 평가 결과가 상당히 우수하게 나왔고, 자신감을 확인한 계기가 됐다”고 설명했다.

이어 그는 “취임 초기 직원들과의 갈등이 있었던 것도 사실이다. 인식 전환이 필요했고, 확신을 주는 것이 매우 중요했다”면서 “‘월드클래스 300’ 선정과 같은 결과는 자연스럽게 공감대를 형성하고 선진화된 시스템을 배경으로 우리가 더 나아갈 수 있다는 확신을 얻게 해주는, 가장 중요한 ‘소통’의 방법이 되었다고 생각한다”고 말했다.

특히 올해 (주)원익큐엔씨는 창사 이래 처음으로 1천 억 돌파를 예상하고 있다. 현재까지의 결과로 보면, 이번이 없는 한 매출액 1천억, 영업이익 200억 이상을 돌파하는 원년이 될 것으로 내다보고 있다. 박근원 대표이사는 “1천억 돌파는 상당히 의미있는 숫자이다. 직원들에게는 멀게만 느껴졌던 일들을 현실적으로 이뤄낼 수 있다는 자신감을 부여할 수 있고, 미래에 대한 기대를 갖게 한다”고 전했다.

직원들의 열정이 가장 큰 자산

끝으로 박근원 대표이사는 직원들의 건전한 정신과 열정이 (주)원익큐엔씨의 가장 큰 자산이라고 강조했다. 그는 “어려운 일들을 최선의 노력으로 활기차게 진행하는 직원들을 보면 회사의 무한한 가능성을 보는 것 같아 기쁘다”며 “길다면 길고, 짧다면 짧은 시간 동안 이렇게 좋은 결과를 만들어 낸 것은 열정을 갖고 각자의 자리에서 최선을 다해준 직원들이 있었기 때문”이라고 직원들에게 고마운 마음을 전했다.

전 직원들의 열정과 노력, 선진화된 시스템을 배경으로 글로벌 플레이어로서의 미래를 준비하는 (주)원익큐엔씨의 앞으로의 행보가 기대된다.

자 유 · 소 통 · 행 복 으 로
더 큰 내 일 을 열 어 가 는
원 익 사 의 따 뜻 한 이 야 기

SECTION 01 | 自由

26 **Wonik Business**
(주)씨엠에스랩
'리페라' (Repaira) 브랜드 론칭



30 **Wonik Business**
(주)원익
(주)에스트라 이노젝터
글로벌 독점 유통계약 체결식



34 **Wonik Business**
2015 i-SEDEX
국제반도체대전



자유
내일을 향한

원익사의
열린사고와 자유로운 도전은
더 큰 내일을 열어갑니다.

(주)씨엠에스랩, 에이징케어의 새로운 패러다임을 제시하다



(주)씨엠에스랩이 토탈 뷰티 솔루션 브랜드 '리페라' (Repaira)를 론칭했다. '리페라'는 지난 14년간 코스메디컬 시장을 선도해온 씨엠에스랩의 메디컬 스킨케어 브랜드 '셀퓨전씨'의 전문성을 바탕으로 탄생한 브랜드다.

'리페라'는 전문가 시장에서 인정받은 안전성과 진보적인 테크놀로지, 트렌디한 감각을 기반으로 안티에이징을 넘어 시간과 나이를 거스르는 당당한 아름다움 '원더에이징'을 위한 토탈 뷰티 솔루션을 제공, 에이징 케어를 보다 쉽게 접할 수 있는 제품들을 선보일 예정이다.



지난 8월31일이 서울 중구 장충동 반얀트리 클럽 앤 스파 서울 크리스탈볼룸에서 열린 ‘리페라’ 론칭 행사에는 원익 이용한 회장을 비롯해 (주)씨엠에스랩 임직원들과 ‘리페라’ 브랜드 모델인 배우 이미숙을 포함 가수 박재범, 김생민, 한영, 최재원, 김혜진 등 다수의 연예인들이 참석해 자리를 빛냈다. 또한 국내 뷰티산업 관계자들, 파워블로거, 관련 매체 기자들이 참석해 ‘리페라’ 론칭에 대한 뜨거운 관심을 보였다.

“안티에이징을 넘어 원더에이징으로”

가수 박재범의 축하 공연으로 시작된 이날 행사는 MC 김생민의 유쾌한 입담으로 화기애애한 분위기 속에서 진행됐다. 먼저 (주)씨엠에스랩 김재호 전무는 “지난 14년간 씨엠에스랩은 코스메디컬 시장을 선도해왔고, 씨엠에스랩의 메디컬 스킨케어 브랜드 ‘셀퓨전씨’의 전문성을 바탕으로 탄생한 브랜드가 바로 ‘리페라’이다”라고 설명하며 “오늘은 리페라를 론칭하는 뜻 깊은 날이다. 이제는 안티에이징을 넘어 원더에이징을 추구하는 리페라를 통해 국내외 뷰티 시장에 출사표를 던지는 바이다”라고 ‘리페라’ 론칭을 공식적으로 알렸다. 더불어 그는 “씨엠에스랩은 원익의 가족으로 ‘자유, 소통, 행복’이라는 원익의 기업문화와 최고의 기술력을 바탕으로 시간과 나이를 거스르는 당당한 아름다움 ‘원더에이징’을 위한 토털뷰티 솔루션 ‘리페라’로 아름다움의 가치를 새롭게 창조하겠다”고 말했다.

이어 이날 (주)씨엠에스랩의 ‘리페라’ 론칭을 축하하기 위해 참석한 원익 이용한 회장은 축사를 통해 “원익은 30여 년 전 회사를 설립할 당시 의료장비로 출발했고 현재 원익의 주사업은 반도체이지만, 화장품 사업



Wonik Business

(주)씨엠에스랩

'리페라' (Repaira) 브랜드 론칭



이 대한민국 미래에 촉망 받는 사업인 만큼, 반도체 뿐만 아니라 우리가 충분히 도전해볼 수 있는 사업이라고 생각한다”면서 “리페라’가 대한민국 최고의 여성 뷰티 브랜드로 자리잡을 수 있도록 노력하겠다”고 전했다.

배우 이미숙 “리페라’ 모델, 자부심 느껴진다”

이날 ‘리페라’ 론칭쇼에서는 ‘리페라’의 모델인 배우 이미숙과 함께하는 뷰티 토크쇼도 함께 진행됐다. 이미숙은 “리페라’ 모델 제의를 받고 제품을 두 달여 동안 사용해본 후 모델을 하기로 결심했다. 그만큼 제품에 자신이 있다”며 “특히 오늘 론칭쇼에서 제품 개발 스토리를 다시 들어보니, 정말 자신 있게 추천해도 되겠다는 생각이 들고 자부심도 느껴진다”고 말했다.

이어 “어떻게 하면 늙지 않을까, ‘안티에이징’에 대해 40대부터 관심이 많았다. 그래서 집중적으로 관리할 수 있는 기능성 제품을 좋아한다”며 “피부과에서 시술하는 보톡스와 필러가 아니라, 집에서 쉽게 스스로 할 수 있다는 점이 ‘리페라’의 가장 큰 매력이라고 느꼈다. 무엇보다 사용하기 간편하고, 젊어진다는 느낌을 많이 받는다”고 그간 사용해 본 소감을 전했다.

또 “내 얼굴에 책임을 지고 투자할 나이는 지금이라고 생각한다. 과감한 투자가 그 어느 때 보다 중요한 시기이고, 이에 따라 나의 60대, 70대가 결정된다”고 강조하며 “나를 가꾸는 것에 투자를 하면, 그 시간이 굉장히 행복하다는 것을 느낄 것이다. 많은 여성분들이 ‘리페라’를 통해 행복하고 아름답게 살았으면 좋겠다”



고 말했다.

끝으로 이미숙은 “정말 추천하고픈 제품이기에 홈쇼핑에도 직접 출연해 제품이 만들어지는 과정과 노하우, 그간 써본 소감 등을 많은 분들께 추천해 드리고 싶다. 여성분들이 자신을 멋있게 가꾸는데 제가 앞장서겠다”고 밝혔다.

Clinic to go, Salon to go, Trend to go 총 3가지 라인

‘볼록 리프팅 앰플’ 과 ‘다이아몬드 스타일 브러쉬’ 제품 출시

리페라는 전문가에게 관리 받은 듯 뷰티 고민의 근원을 개선해주는 Clinic to go, 전문가의 손길이 닿은 것처럼 스타일리쉬한 모습을 만들어주는 Salon to go, 다양한 뷰티 스타일을 시도하고 남과 다른 개성을 추구하는 Trend to go 등 총 3가지 라인으로 구성됐다.



특히 이날 열린 리페라 론칭쇼에서는 ‘볼록 리프팅 앰플’ 과 ‘다이아몬드 스타일 브러쉬’가 소개돼 눈길을 끌었다. 먼저, Clinic to go(클리닉 투고) 라인의 ‘리페라 볼록 리프팅 앰플’은 볼륨이 차지 않도록 채워주는 ‘Volume Locking’의 의미를 담았다. 리프팅에 효과적인 5가지 국제 특허 성분인 VH 콤플렉스가 함유되어 있어 탄력 없이 늘어지고 처진 피부, 노화로 인해 주름진 피부에 극적인 리프팅 변화를 부여하고, 볼륨감 있는 페이스 라인을 만들어줘 어려 보이는 동안 얼굴을 선사한다.

Salon to go(샬롱 투고) 라인의 ‘다이아몬드 스타일 브러쉬’는 기존 헤어 제품 시장에 출시된 제품들의 장점을 모으고 단점은 개선해 열이나 전기를 사용하지 않아 모발 손상 없이 볼륨 스타일링과 모발에 영양을 전해주는 제품이다. 특히 롤브러쉬와 다이아몬드 광채 에센스가 일체형으로 되어 있어 롤브러쉬로는 볼륨 스타일링을 연출하고, 다이아몬드 펄 성분이 들어 있는 에센스로는 모발 광채와 영양을 전해준다.

한편 ‘리페라’는 이날 론칭쇼 이후 지난 9월 초 GS홈쇼핑 첫 출시 완판에 이어 10월초 홈쇼핑 방송에서도 2회 연속 완판을 기록하며 화제를 모았다. 앞으로 리페라는 온-오프라인 매장 및 면세점 입점, 중국 시장에도 진출할 계획이다.

글 윤보라 · 사진 조인기

(주)원익,

(주)에스트라와 손잡고 세계로 나아간다

(주)원익이 (주)에스트라와 피부과병원 시술용 의료기기인 이노젝터의 글로벌 독점 유통 계약을 체결했다. 이번 계약을 통해 (주)원익은 10년간 국내 및 해외에 이노젝터의 마케팅 및 판매를 독점적으로 담당하게 됐다. 이에 따라 (주)원익은 이노젝터를 해외에 널리 보급할 수 있도록 역량을 집중함과 동시에 의료기기 시장확대에 나설 계획이다.



국내 기술 집약된

‘이노젝터’(INNOjector) 해외 독점 유통

지난 8월18일 오전 11시 판교 원익빌딩 8층 대회의실에서 열린 (주)원익-(주)에스트라 이노젝터 글로벌 독점 유통계약 체결식에는 (주)원익 김종철 대표이사와 이창진 전무, 최화영 전무, 이승룡 부장, 이주연 팀장, (주)에스트라 임운섭 대표이사, 김유창 상무, 박영호 연구소장, 김정태 차장, 이기영 과장이 참석했다. 먼저, (주)원익 김종철 대표이사는 인사말을 통해 “(주)원익이 기존의 무역에서 새로운 사업모델을 찾아가는 과정에서 이렇게 좋은 파트너를 만나게 되어 매우 기쁘다. 앞으로 (주)에스트라와 10년 뿐 아니라 더 오래도록 함께하면서 우리나라에서 이러한 사업모델이 성공할 수 있다는 것을 보여주는 하나의 성공케이스가 되길 바란다”고 밝혔다.

이에 (주)에스트라 임운섭 대표는 “(주)원익은 국내 의료기기 기업 중 최고이고, (주)에스트라는 피부와 관련해 최고라고 자부한다. 최고와 최고가 만나 한국을 넘어 세계로 나아가는 출발점이 오늘이다”라며 “이번 이노젝터 독점 유통 계약 체결식이 세계 최고를 꿈꾸고 있는 두 기업의 미래에 한 발 짝 더 다가서는 계기가 되었다고 생각한다. 나중에 오늘 이 자리가 양사에 아주 좋은 출발점이 되었다고 평가 받기를 기대한다”고 말했다.

이어 양사 대표이사는 미리 준비된 계약서에 서명했고, 화기애애한 분위기 속에 계약서를 교환하며 ‘이노젝터 글로벌 독점 유통 계약’을 공식적으로 확인했다.

리프팅 및 흉터 치료에 효과적인 혁신적인 의료기기 ‘이노젝터’

피부미용 의료기기 시장의 마켓 리더로 자리매김한 (주)원익과 아모레퍼시픽 그룹의 계열사인 (주)에스트라는 혁신적인 의료기기로 주목 받고 있는 이노젝터를 국내는 물론 해외에도 제품공급을 확대하기 위해 이번 계약을 체결했다.



Wonik Business

(주)원익

(주)에스트라 이노젝터 글로벌 독점 유통계약 체결식



이노젝터는 회오리 공기압에 의한 물리적 자극을 통해 피부 진피층의 자가생성을 촉진시키는 원리를 적용한 기기다. 주사바늘을 사용하지 않고 강력한 공기압 만으로도 콜라겐 생성을 위한 리프팅 효과가 있어 여드름 흉터치료 뿐만 아니라 주름개선, 탄력회복, 트살 치료 등에도 효과적이다. 회오리 형태로 피부 속 퍼짐성이 우수하고 피부 열손상이 없으며 주입액 손실율과 통증 및 출혈이 적어서 혁신적인 의료기기로 평가받고 있다.

특히 이노젝터는 올해 보건복지부와 보건산업진흥원으로부터 국산 의료기기 신제품 테스트 지원사업으로도 선정되어 시술장비의 혁신성과 다양한 적응증에 대한 효용성이 더욱 부각되었다. 최근에는 CE인증과 중국지역 수출을 위한 CFDA 인증도 진행 중이다.

양사의 전문성과 역량을 바탕으로 시너지 기대

이날 (주)원익-(주)에스트라의 이노젝터 글로벌 독점 유통 계약 체결식에서는 양사 대표이사의 계약서 교환과 기념 촬영에 이어 함께 참석한 양사 관계자들이 덕담을 주고 받으며 화기애애한 분위기를 이어나갔다.





(주)원익 이창진 전무는 “양사가 함께하는 비즈니스 모델의 시작은 이노젝터지만, 향후에도 각자의 장점을 살리면서 협력할 수 있는 새로운 비즈니스 모델을 만드는데 오늘 이 자리가 좋은 기회가 될 것으로 보인다”고 말했고, (주)에스트라 박영호 소장 역시 “이노젝터를 시작으로 서로의 전문성과 역량을 바탕으로 이후에 더 큰 도전을 할 수 있길 바란다”고 밝혔다.

또 (주)원익 이승룡 부장은 “최고의 기술력으로 잘 만들어주시는 (주)에스트라 관계자 분들께 감사하다”고 인사한 뒤 “이노젝터가 동남아를 시작으로 전세계로 나아가 수 있도록 노력하겠다. 앞으로도 활발한 커뮤니케이션을 통해 서로 협력한다면 좋은 결실을 맺을거라 확신한다”고 전했다.

이에 대해 (주)에스트라 임운섭 대표는 “그동안 여러 차례 만나고 전화 통화도 많이 했는데, 일이 재미있기도 하지만 한 분 한 분 너무 좋은 분들이라는 생각이 들었다. 함께 할 수 있어 매우 기쁘다”면서 “의료기기 판매와 유통 노하우를 갖춘 (주)원익과의 독점 계약으로 양사의 발전적인 역할 분담과 협력이 이루어질 것으로 기대한다”고 화답했다.

끝으로 (주)원익 김종철 대표이사는 “순수하게 국내 기술이 집약된 혁신적인 이노젝터를 해외에도 널리 보급할 수 있도록 역량을 집중하고, (주)에스트라와 동반자 관계를 더욱 공고히 하여 의료기기 시장확대에도 노력하겠다”고 밝혔다.





원익, 'i-SEDEX 2015' 참가
최고의 반도체 기술력 빛났다



국내 최대 반도체 전문 전시회 '제17회 국제반도체대전' (i-SEDEX 2015)이 지난 10월14일부터 16일까지 경기도 일산 킨텍스 제1전시장에서 개최됐다. 산업통장자원부가 주최하고 한국반도체산업협회(KSIA)와 한국반도체연구조합(COSAR)이 주관하는 이번 전시회에는 총 160개사 500부스가 참가했으며, 원익은 (주)원익아이피에스, (주)원익큐엔씨, (주)원익머트리얼즈 등 3개사가 참가해 원익이 가진 최고의 기술력을 선보였다.

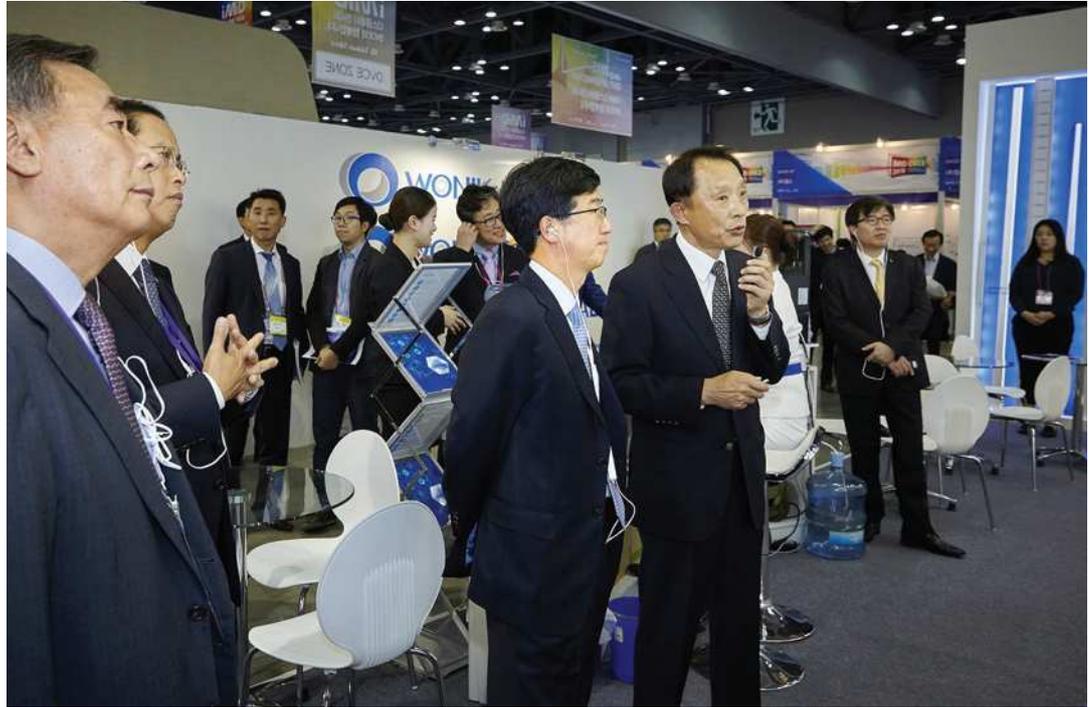


국제반도체대전은 반도체 장비-부품-소재-설계 기업의 최신 첨단 제품과 기술을 한자리에서 볼 수 있는 전시회로, 지난 2008년부터 산업통상자원부 주도 아래 한국전자전(KES), 디스플레이전시회(IMID)와 함께 ‘한국전자산업대전’이라는 명칭으로 공동 개최되고 있다. 매년 참가업체가 꾸준히 증가하며 국내 최대의 반도체 전문 전시회다운 면모를 자랑하는 국제반도체대전에는 올해도 역시 많은 관람객들이 찾아 성황을 이뤘다.

또한 메모리반도체, 시스템반도체, 장비/부품, 재료, 설비, 센서 분야 뿐만 아니라 디지털TV, Mobile 등 반도체를 수요로 하는 다양한 분야 및 미래를 선도하는 첨단 제품과 기술을 접할 수 있는 종합전시회로, 세계 반도체 시장과 기술에 대한 최신 정보와 기술교류를 확인하는 자리가 되었다.

매년 국제반도체대전에 참가해 뛰어난 기술력을 선보이고 있는 원익은 올해 역시 (주)원익아이피에스, (주)원익큐엔씨, (주)원익머트리얼즈 등 3개사가 참가했으며, 원익의 상징인 블루와 화이트 컬러의 부스는 고객

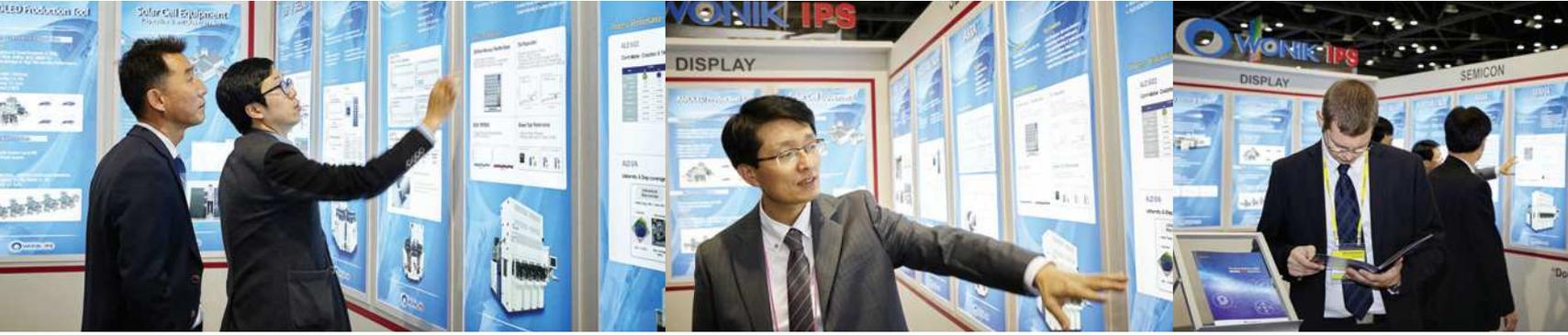




과의 미팅을 위한 VIP룸과 테이블 등이 마련돼 관람객을 적극 응대할 수 있도록 꾸며졌다. 또한 그동안의 성과와 글로벌 네트워크를 한 눈에 볼 수 있도록 구성돼 관람객들의 시선을 사로잡았다.

전시회 첫 날에는 원익 이용한 회장을 비롯해 (주)원익아이피에스 변정우 대표이사, (주)원익큐엔씨 박근원 대표이사, (주)원익머트리얼즈 이건중 대표이사, (주)테라세미콘 이재경 대표이사 등 계열사 대표와 임원진들이 직접 방문해 직원들을 격려했다.





원익 3개사의 눈부신 성장

먼저, (주)원익아이피에스는 올해 PE-CVD뿐 아니라 ALD 장비 시장에 진출하면서 MAHA AL 장비로 큰 매출 성과를 올렸으며, 이와 관련 (주)원익아이피에스의 기술력에 대한 고객들의 관심이 끊이지 않고 있다. (주)원익아이피에스 허노현 전무는 “기존의 CVD 공정이 ALD 로 변해가고 있는 과정에서 (주)원익아이피에스가 개발한 MAHA AL 장비에 대한 고객사들의 관심이 컸고, 올해 15대 정도가 판매되는 등 300~400억 가량의 매출을 올렸다”면서 “현재까지 (주)원익아이피에스는 올해 매출 목표의 90% 이상 달성했다. 이번 전시를 통해 앞으로 더욱 큰 매출을 기대하고 있다”고 밝혔다.





(주)원익큐엔씨는 반도체 생산 공정에서 사용되는 퀴즈웨어 및 세라믹 제품들을 비롯해 지난해 개발에 성공한 엑시머 램프(Excimer VUV Lamp)의 독자적인 기술력 등을 홍보, 관람객들의 적극적인 방문이 이어졌다. 특히 올해 (주)원익큐엔씨는 삼성전자 ‘올해의 강소기업’에 선정된 데 이어 정부의 글로벌 기업 육성 프로젝트인 ‘월드클래스 300’ 기업에 이름을 올리며 성장 잠재력과 혁신성을 갖춘 기업으로 인정받음과 동시에 글로벌 기업으로 한 단계 더 도약할 수 있는 계기를 마련했다.

(주)원익큐엔씨 박근원 대표이사는 “올해 (주)원익큐엔씨는 전체적으로 성장세였다. 퀴즈 분야 매출 증대는 물론 삼성전자 강소기업과 정부가 주관하는 ‘월드클래스 300’ 기업에 선정되면서 비즈니스 포트폴리오가 증진되고 있다”고 말했다. 또 그는 “세라믹 분야는 내년부터 가시적인 성과가 나올 것으로 기대하고 있고, 엑시머 램프의 경우 시장 진입을 목전에 두고 있는 상황이다”라고 밝혔다.





반도체용 특수가스 시장에 이어 전구체 시장에 본격 진입을 알린 (주)원익머트리얼즈는 이번 전시에서 실리콘 기반의 각종 전구체를 소개했으며, 현재 충북 오창 신규부지에 프리커서 합성 및 증착 연구와 가스 연구를 위한 R&D센터와 HCDS 합성-정제를 수행하는 공장동을 건립중에 있다. 신규 부지가 완공되면 HCDS를 비롯한 기타 전구체 제품을 생산할 계획이다.

이처럼 원익의 3개 계열사는 이번 국제반도체대전을 통해 세계 반도체 시장 흐름 변화에 따른 최고의 기술력을 소개, 적극적인 홍보의 장을 열었으며 이에 원익의 부스에는 관람객들의 발길이 끊이지 않았다. 한편 이번 국제반도체대전에서는 해외바이어 초청 무역상담회와 국내소자기업 구매상담회, 차세대 반도체 시장 기술 컨퍼런스 등 다양한 부대행사도 개최돼 참가 기업 관계자들 및 관람객들의 눈길을 끌었다.

글 윤보라 · 사진 조인기



SECTION 02 | 疏通

42 **Wonik business**
원익
서울대 재료공학부 주최
Materials Fair(재료 한마당) 참가



46 **Speacial Edition**
(주)원익아이피에스 & 플라즈마
과학-공학도 한마음 교류회



50 **Never Ending Challenge**
선진기업사례
ZARA



함께하는 **소통**

원익사의
진실한 마음으로 함께 나눔은
더 큰 우리를 키워갑니다.

산학협력을 위한 교류의 장에서 원익의 더 큰 꿈을 펼쳐보이다!

원익이 서울대학교 재료공학부와 신소재연구소가 공동 주최한 '2015 Materials Fair(재료 한마당)'에 참가해 기업 홍보 및 리크루트를 진행했다. 이번 '2015 Materials Fair'는 서울대학교 재료공학부 대학원 학생들의 연구 결과를 소개하고, 최근 연구 동향을 파악하는 '산학 교류의 장'으로, 지난해에 이어 올해 두 번째로 열렸다.





지난 10월1일 오후2시 서울대학교 글로벌공학교육센터 대강당에서 열린 ‘2015 Materials Fair(재료 한마당)’에는 서울대 재료공학부 대학원생 및 학부생, 재료공학부 교수진들을 비롯해 재료 관련 여러 기업의 임원진 및 연구원들이 참석했다.

서울대학교 재료공학부는 기존의 금속, 무기재료, 섬유고분자 재료를 포함해 재료의 전반적인 학문을 다루는 학부로, 2015년 현재 43명의 교수, 13명의 초빙 및 객원교수, 500여 명의 학부생과 600여 명의 대학원생 등으로 이루어진 세계적으로도 매우 규모가 큰 재료분야의 전문 교육 및 연구기관이다.

첫 회에 이어 올해에도 140편의 포스터 발표를 비롯해 우수 연구 구두 발표 등 연구결과를 서로 공유하는 기회는 물론, 참여한 재료 관련 기업들의 회사 소개와 홍보 부스 마련 등 다양한 행사가 진행됐다.

이날 서울대학교 재료공학부 유상임 학부장은 “Materials Fair(재료 한마당)는 서울대 재료공학부가 교육부에서 주관하는 BK21 PLUS 사업에 응모하면서 약속한 프로그램 중 하나로, 대학에서 연구를 수행하고 있는 대학원 학생들 간의 연구 결과를 공유하자는 취지와 함께 산업체에 종사하시는 분들을 초빙해 학교에서 진행되고 있는 연구에 대한 안내를 드리고, 지도를 받고자 하는 취지





에서 기획됐다”며 “대외적으로는 소재관련 기업과 서울대 재료공학부의 교류 기회를 통해 산학협력을 위한 자리이기도 하다”고 설명했다. 학부장 개최사에 이어 재료공학부 대학원생들의 우수 연구 구두 발표가 이어졌다. 이날 서울대 재료공학부 대학원생들은 학부생과 교수진, 참가

기업 관계자들 앞에서 ‘전자재료’, ‘에너지재료’, ‘바이오재료’, ‘구조재료’, ‘재료과학’ 등의 분야에 대해 각각의 연구 결과를 발표하며 질의응답 시간을 가졌다.

**창의적이고 열정을 가진,
도전적인 인재를 원한다**



이날 열린 ‘2015 Materials Fair(재료 한마당)’에서는 서울대 재료공학부 대학원생들의 우수 연구 발표에 이어 참가 기업체들의 소개 및 인사 시간이 마련됐다. 이번 행사에는 원익을 비롯해 (주) 창성, 현대제철, 코오롱인더스트리, LG전자, LG화학, OCI, 포스코, 삼양그룹, 삼성전기, SK하이닉스, LG디스플레이, 일진, 미원 등 총 14개 기업이 참가했다.



원익은 (주)원익아이피에스 인사팀 권기용 부장이 기업 소개 및 '2015 원익 신입공채 2기' 선발에 대해 설명하는 시간을 가졌다. 권기용 부장은 원익의 계열사와 전체그룹 매출액, 임직원수, '자유-소통-행복'의 기업문화 등 기본적인 소개와 더불어 자유 출퇴근제, 해외배낭여행제도 등 직원 복지에 대한 부분까지 짧은 시간 동안 핵심적인 소개를 이어나갔다.

이어 권기용 부장은 "올해로 창립 34주년을 맞은 원익은 끊임없는 기술 개발과 인재 양성, 경쟁력 향상을 통해 강하게 커가고 있는 기업이다"라며 "창의적이고 열정을 가진 도전적인 인재를 원한다. 곧 이어질 2015 원익그룹 대졸 신입 공개채용에 많은 관심과 격려 부탁드립니다"고 말했다.

한편 이날 '2015 Materials Fair(재료 한마당)

에서는 140편의 포스터 발표와 참가 기업들의 홍보 부스가 마련돼 눈길을 끌었다. 원익 역시 홍보부스를 통해 2015년 하반기 원익그룹 대졸 신입공채 모집과 관련 적극적으로 홍보의 장을 펼쳤다.

글 윤보라·사진 조인기





(주)원익아이피에스, '2015 PSES-Net' 참가 플라즈마 연구하는 전국의 학도들과 만나다



(주)원익아이피에스가 지난 8월17일부터 20일까지 군산 베스트웨스턴 호텔에서 개최된 '2015 PSES-Net'에 참가해 플라즈마를 연구하는 전국의 학생들과 만남의 자리를 가졌다. 국가핵융합연구소 플라즈마기술연구센터 주최로 열린 '2015 PSES-Net' (Plasma Science and Engineering Students NETwork)은 플라즈마 과학 및 공학도 교류회, 전국 각지의 학교 석학, 박사 과정의 학생들이 모여 플라즈마 관련 강좌를 듣고, 교류하고, 인적 네트워크를 만들어가는 자리다.

플라즈마 기술은 반도체나 디스플레이 등 첨단 전자산업부터 환경, 바이오, 농식품 분야 등 다양한 분야에서 활용되는 기술로, (주)원익아이피에스의 핵심 장비인 PE-CVD, ALD 장비 등에 플라즈마 기술이 적용되고 있다.

이에 (주)원익아이피에스는 '2015 PSES-Net' 셋째 날인 8월19일 저녁 7시, 군산 베스트웨스턴 호텔에서 (주)원익아이피에스 & 플라즈마 과학-공학도 한마음 교류회 라는 행사를 마련, 학생들과 직접 만나 만찬을 즐기며, 기업 소개 및 채용과 관련한 다양한 질문을 받는 등 적극적인 교류의 시간을 가졌다.

이날 행사에는 '2015 PSES-Net'에 참여한 대학(원)생 약 100여 명이 함께했으며, 본격적인 행사 시작에 앞서 '신나는 음악에 맞추어 몸풀기', '사회자를 이겨라 가위바위보 게임'을 진행하며 선물을 증정하는 등 화기애애한 분위기를 만들어 갔다.

이후 원익 기획조정실 김동철 상무가 원익 그룹



에 대해 소개를 이어나갔다. 김동철 상무는 반도체, 전기, 전자를 비롯해 첨단 의료장비와 건설, 레저, 금융에 이르기까지 탄탄한 사업 영역을 구축한 원익의 계열사를 소개하고, '자유-소통-행복'의 기업문화 정착과 이를 바탕으로 한 해외 배낭여행, 자율 출퇴근제, 동호회 활동 지원, 휴양시설 운영, 자녀 학자금 지원 등 각종 복리후생 제도에 대해 설명했다. 이어 (주)원익아이피에스 담당자가 전반적인 (주)원익아이피에스에 대한 소개 및 기술, 장비 등을 설명하는 등 국내 반도체 장비산업을 이끌어 가고 있는 (주)원익아이피에스의 강점을 소개해 관심을 모았다.





즐거운 분위기의 토크 콘서트
(주)원익아이피에스에 대한 관심 UP!

이날 (주)원익아이피에스 & 플라즈마 과학-공학도 한마음 교류회에서는 학생들이 (주)원익아이피에스에 대해 궁금한 점을 직접 물어보는 ‘토크 콘서트’도 진행됐다. ‘토크 콘서트’는 (주)원익아이피에스 인사팀, 반도체사업부, 선형설비개발팀, DS사업부 담당자가 패널로 참여해 MC와 함께 질문에 답변하는 형식으로 진행되었으며, ‘기업문화’, ‘플라즈마 사업비전’ 등에 관한 ‘키워드 토크’와 행사 시작 전 미리 학생들에게 질문을 받아 무작위로 뽑아 질문하는 ‘복불복 토크’, 자유롭게 질의응답하는 ‘프리토크’가 이어졌다.

특히 ‘토크 콘서트’에서는 플라즈마 기술을 공부하는 학생들이 만큼 “반도체 장비 중에 플라즈마 기술이 사용되는 장비는 어떤 것인가요?”, “(주)원

익아이피에스 반도체 장비 분야의 비전을 무엇인가요?”, “플라즈마 전문 연구 팀이 있는 지, 주요 연구 내용은 무엇인가요?” 등 관련 기술과 장비에 대한 질문이 쏟아졌다.

이에 대해 먼저 반도체사업부 박상준 전무는 “(주)원익아이피에스의 PE-CVD는 플라즈마가 핵심이 장비다. 이 영역에도 매우 다양한 응용제품이



있는데, 예를 들면 SiON-PECVD, TEOS-PECVD, MOLD-PECVD 등이다. 특히 3D NAND의 core 기술인 다층막 PE-CVD는 최근 주목 받는 영역인데, 최근에는 PE-ALD 영역의 제품이 시장에 진출하여 양산 중에 있다”며 “이 또한 플라즈마 기술이 핵심인 장비다. 특히 Fast Matching, VHF 기술, 플라즈마 진단 기술 등이 장비의 경쟁력을 좌우하는 핵심기술이라 판단된다”고 말했다.

이어 그는 (주)원익아이피에스 반도체 장비 분야의 비전에 대해 “글로벌 Top10의 장비회사, 차별화된 기술개발을 통해 차세대 반도체 소자 제조에 기여하는 것에 비전을 두고 있다”면서 “이를 위해 최고의 플라즈마 기술 확보가 전제조건으로, 학생 여러분들과 좀 더 많은 교류를 통해 보다 멋진 장비를 개발-생산하여 반도체 기술 혁신에 기여하고자 한다”고 답변했다.

또 DS사업부 양호식 부장은 DS사업부의 플라즈마 기술 관련 제품에 대한 질문에 “Dry etcher, PECVD, RIE 모두 플라즈마 기술이 핵심이 된

다. 그 중 가장 핵심적인 부분은 진공 챔버 내의 process gas의 유동 및 기관표면 위에서의 화학 반응, 그리고 균일하고 효율 높은 플라즈마 형성과 관련되어 있다”며 “특히 설계 단계부터 전자 기장 simulation을 통해 플라즈마 생성의 최적 조건을 만족하기 위해 많은 시간과 노력을 할애하며 설비 제작 후 고객에게 출하하기 전 실제 process test 진행 시 안정적인 플라즈마 형성과 공정조건 확립이 가장 핵심적인 부분 중 하나”라고 설명했다.

이외에도 이날 (주)원익아이피에스& 플라즈마 과학-공학도 한마음 교류회’에 참가한 학생들은 채용과 관련한 연봉, 업무 강도, 기업문화, 향후 플라즈마 사업 계획 등에 자유롭게 질문하며 (주)원익아이피에스에 대한 궁금증을 해소했다. 이후에는 각 테이블 마다 함께한 (주)원익아이피에스의 임직원들과 함께 만찬을 즐기며 교류하는 시간을 갖고, 테이블 별로 팀을 이뤄 퀴즈를 맞추는 ‘원익과 함께하는 플래쉬 퀴즈’, 단체사진 촬영 등을 하며 유익하고 즐거운 시간을 마무리했다.

글 윤보라 · 사진 조인기



고객이 원하는 감각으로 전세계 고객과 소통한다

한국에 진출해 있는 외국계 SPA 브랜드 중 하나인 ZARA, 자라. 유니클로와 더불어 한국 패션업계에 굳건히 자리잡았으며 특히 여성들로부터 인기가 높다. 스페인에 본사를 둔 자라는 전 세계적으로 맹위를 떨치는 글로벌 기업이다.



디자인부터 제작까지 한 번에 흘러가는 시스템
전세계 담당자들과 활발한 소통으로 시너지 창출
자라는 스페인 북서부 끝에 위치한 라꼬루냐에 본사를 두고 있는데, 본사 지하에는 랩(실험실)이라고 부르는 실험용 매장들이 있다. 일반 매장과 마찬가지로 마네킹에 옷을 입혀 전시하고, 조명, 인테리어, 상품배치까지 그대로 진행한다. 고객의 입장에서 상품들이 어떻게 보일지 미리 체크

하고 매장 내 물품 매치, 동선 등을 예견해볼 수 있는 장치이다. 이처럼 자라는 수많은 시도를 하면서 전세계 담당자들과 활발하게 소통한다. 그리고 그 결과로 최상의 대안을 찾아낸다.

자라는 일주일에 두 번씩 전 세계 7천여개 매장에 새로운 옷과 액세서리를 보낸다. 자체 배송 시스템을 이용해 배송 속도가 빠르다. 각국 매장에서 주문을 하면 유럽은 24시간 안에, 북·남미와 아시아는 48시간 안에 요청한 제품이 도착한다.





이는 SPA로 이름난 자라의 특징점이기도 하다. 이런 빠른 물류는 자라의 전체 시스템을 뒷받침하는 한 부분이다.

자라는 고객의 취향과 눈높이에 맞춰 끊임없이 흐름을 만들어낸다. SPA브랜드 대부분이 빠른 제품공급을 강점으로 내세우는데 이는 '수직계열화'를 통해 이뤄진다. 자라의 모회사인 인디텍스사는 42개의 자회사를 보유하고 있는데, 여기서 직접 소재를 생산하고, 염색 및 프린트 작업은 물론이고, 패턴을 뜨고 제품을 직접 유통하기까지 한다. 자라 시스템도 이에 따라 이뤄진다.

고객이 원하는 옷, 장인이 직접 만든다

자라 사무실 역시 '한 큐'에 작업이 이뤄질 수 있도록 세팅돼 있다. 사무공간 내에 별도의 벽이나 칸막이가 없이 디자이너팀, 견본제작팀, 지역매니저팀, 바이어팀, 배송팀 등 거의 모든 부서가 한 공간에 자리잡고 있다. 전 세계 매장의 담당자

와 연락해 고객이 원하는 옷이 무엇인지 정보를 수집한 뒤 그걸 모아 디자이너한테 전해주면 디자이너는 견본을 만든다. 그러면 다음 담당자는 이 견본을 받아 재봉질해 옷으로 만들어 옆에 있는 피팅룸에서 손 본 뒤 그 옆 전시장에 걸어놓는 식이다. 서로 다른 공정의 이 작업들이 한 공간 안에서 유기적으로 돌아가면서 엄청난 효율과 속도로 시너지 효과를 일으킨다.

특히 자라는 디자인 작업이 완료되면 공장에서 기계가 찍어내는 것이 아니라, 수많은 사람들이 직접 다림질을 하고 재봉틀로 박음질을 하는 등 어느 명품 브랜드 못지 않게 직접 장인이 만드는 옷이라는 자부심도 갖고 있다.

자라에는 뉴욕의 클럽이나 파리의 마레지구 등 세계적으로 핫한 패션 지역을 관찰하는 이들이 있다. 이들이 관찰한 내용이 모여 디자인에 곧장 반영되고, 시제품 제작으로 이어져 매우 빠른 상품 생산 구조를 갖추게 된다. 이는 고객의 취향을



분석해 기민하게 대응하기 위한 자라만의 시스템이라 할 수 있다. 자라는 보통 시즌 전 컬렉션의 25%만 기본 아이템 위주의 디자인으로 생산하고, 나머지는 고객들의 반응에 맞춰 움직인다고 한다. 이른바 '패션 온 디맨드' 생산 시스템이다.

대량 생산하기 전에

고객이 원하는 물건인지 살펴보라

또한 자라는 한 가지 옷을 대량 생산하지 않는다. 물류를 순환시켜 재고가 쌓이지 않게 하는 시스템을 갖추고 있다. 자라의 선진 시스템으로 꼽히는 것 가운데 RFID(무선 주파수 인식기)가 있다. RFID칩은 옷이나 액세서리 등 해당 아이템의 색상-사이즈-위치-판매량 등 정보를 저장한다. 어떤 옷이 팔리면 바로 데이터를 재고 관리실로 보내 직원은 똑같은 옷을 바로 가져다 빠진 물품을 채워 넣을 수 있다. 찾는 옷이 없을 경우엔 온라인 쇼핑물이나 근처 다른 매장에 재고가 있는

지 바로 확인할 수 있다.

잘 팔리는 제품과 그렇지 않은 제품에 대한 파악이 빠르기 때문에 전체적인 생산량을 예측하고 맞추기에 용이하다. 또한 잘 팔리는 제품을 집중 생산해 수익을 내고, 비인기상품의 생산을 추가하지 않는 방식으로 손해를 줄일 수 있다. 소매업체 인디텍스의 회장 겸 CEO인 파블로 이슬라는 “어떤 의류가 어디에 있는지 정확하게 파악할 수 있어서 매장 운영 방식이 혁신적으로 개선됐다”고 RFID 시스템에 대해 자평했을 정도다.

자라 설립자이자 인디텍스그룹 전 회장인 아만시오 오르테가는 유럽에서 자수성가한 기업가로 꼽힌다. 어린 시절에는 가난한 집안 사정으로 학교를 그만두고 양품점에서 잔심부름꾼을 하던 그였다. 그런 아만시오 오르테가 회장이 지금 패션업계의 거장으로 세계적인 부호가 되기까지는 고객과 소통, 전세계 담당자들과 소통하기 위한 자라의 노력과 집중이 있었다.

글 윤보라 · 사진자료출처 ZARA홈페이지



자 유 · 소 통 · 행 복 으 로
더 큰 내 일을 열 어 가 는
원 익 사 의 따 뜻 한 이 야 기

SECTION 03 | 幸福

54 **Special Edition**
원익 명사초청 특강
라이프스퀘어 송인혁 대표



58 **Zoom in**
(주)원익큐엔씨
마라톤 동호회 '마사모'



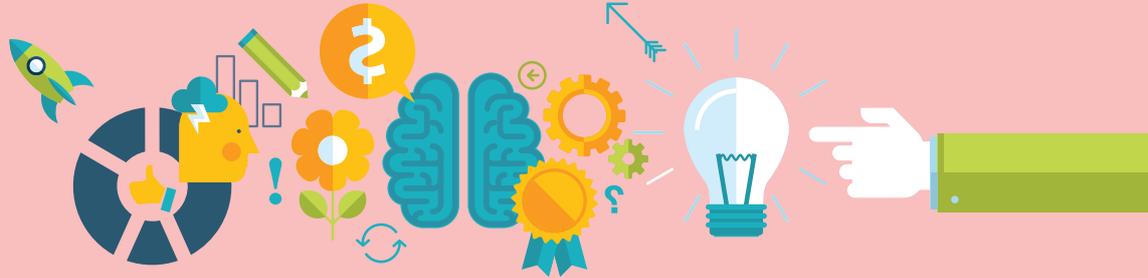
가슴벅찬 **행복**

원익사의
자부심으로 즐거운 일터에서
더 큰 성취와 보람을 만들어갑니다.

창조력 주식회사 내 안의 뜨거운 열정의 불꽃을 터뜨려라



원익이 지난 9월23일 오후 3시 성남시 분당구 DHK 솔루션빌딩 강당에서 명사초청 특강을 진행했다. 이번 명사초청 특강에는 세계 지성의 향연 테드(TED) 전도사이자 '세바시' (CBS 세상을 바꾸는 시간 15분)의 기획자인 송인혁 라이프스퀘어 대표가 초청돼 창의와 열정, 마인드스토밍, 조직문화에 대한 강연을 펼쳤다.



“관심을 연결하면 놀라운 혁신이 탄생한다”

송인혁 대표는 ‘세바시’의 기획자이자 TED를 국내에 확산시키고, 국내 최대 규모의 TEDx 행사를 운영하는 크리에이티브 디렉터로, 세계에서 가장 일하고 싶은 기업 아마존 자포스가 주목한 올해의 혁신가, 아시아 개방혁신포럼 DOIT 2013 올해의 혁신가 선정, 삼성의 조직문화를 탈바꿈시킨 조직 문화 전문가로 유명하다.

이날 송인혁 대표의 강연에는 원익의 임직원 100여 명이 참석했으며, 송인혁 대표는 조직 내 열정의 문화를 만드는 이야기를 주제로, 자신 안에 잠든 열정과 창의성을 춤추게 하는 ‘연결의 힘’을 강조했다.

송인혁 대표는 “우리는 왜 조직생활을 할수록 무기력에 빠져들까. 시간이 지날수록 다양성이 사라져 버리고 도전과 변화가 정체되는 이유에 대해 고민했다”면서 “조직의 진정한 혁신은 제도나 리더의 변화 자체에서 시작하는 것이 아니라 우리 각자 저마다의 관심과 관심을 연결하며 만들어내는 것에서부터 시작된다”고 설명했다.

그는 ‘열정을 가져라’, ‘창의성을 키워라’, ‘도전해라’, ‘소통해라’ 라는 구호를 외친다고 이루어지는 것이 아니라고 강조하며, 사람을 움직이는 원리는 단순히 감정이나 논리가 아니라 저마다의 관심을 발견하고 연결시켜 주는 것이 핵심이라고 말했다.

이날 송 대표는 삼성전자에서 개발자로 근무할 당시 진행했던 ‘플래시몹 프로젝트’, ‘회사를 춤추게 하는 댄싱 프로젝트’, ‘빨간 풍선 프로젝트’에 대해 설명하며, 경직된 조직문화에서





창의력과 혁신이 넘치는 조직문화로 탈바꿈하는 놀라운 사례들을 동영상상 통해 보여줬다.

특히 ‘빨간 풍선 프로젝트’의 경우 삼성전자 전세계 사업장에 숨겨진 9개의 빨간 풍선을 찾아내는 실험으로, 사내 메일과 메신저만을 활용해 찾도록 유도했다. 그 결과 45시간 만에 모두 찾아내는 이변을 일으켰다. 송 대표는 “‘빨간 풍선 프로젝트’를 통해 연결의 놀라운 비밀을 발견했다. 구성원 각자의 관심

의 연결을 일으키는 장을 만들 때 놀라운 혁신이 일어난다”며 “트위터나 페이스북 같은 SNS도구가 아니라 결국 확산 효과는 사람들의 관심을 연결하는 것이 핵심이라는 것을 확인하게 됐다”고 말했다.

이어 “이 과정에서 일반 직원은 물론 리더들이 매니저에서 연결자로 역할을 할 때 조직의 소통은 혁신적으로 변할 수 있음을 깨닫게 됐다”며 “삼성전자의 조직문화는 이 때를 기점으로 자율적 조직문화 확산을 시작하게 됐다”고 설명했다.





“조직의 진정한 혁신은
제도나 리더의 변화 자체에서 시작하는 것이 아니라
우리 각자 저마다의
관심과 관심을 연결하며
만들어내는 것에서부터 시작된다”

“열정과 창의성은 내 안이 아닌, 우리 사이에 있다”

이날 송인혁 대표는 ‘소통’이라는 개념의 변화에 대해 “몇 년 전까지만 해도 대부분의 기업들은 업무시간에 메시지를 사용하지 못하게 했다. 하지만 지금은 메시지 없이는 일할 수 없는 시대가 됐다”며 “스마트폰 앱 인기순위 1~10위 중 가장 많은 것이 메시지다. 예전의 소통이 직접 맞대면 하거나 전화통화를 하는 거였다면, 이제는 메시지를 통해 소통한다”고 말했다. 대표적인 메시지 ‘카카오톡’을 예로 들면, 처음에는 단순히 대화를 하는 메시저로 시작해 게임, 선물하기, 카카오페이 등으로 확대됐다. 이 중 카카오톡의 게임은 연결된(연락처에 등록된) 사람들끼리 서로의 게임 순위를 확인하거나 게임을 실행할 수 있는 ‘하트’를 선물하는 등 관심을 연결시키며 엄청난 인기

를 끌었다. 특히 최근에는 대화창에서 직접 관심사를 검색할 수 있는 # 버튼이 생기며 화제를 모았다. 이에 대해 송 대표는 “개인의 관심에서 관심을 공유하는 것으로 발전한 사례”라고 설명했다.

끝으로 송 대표는 “관심을 서로 연결시켜줄 수 있는 장을 만들면 엄청난 케미스트리가 일어난다”며 “‘소통하라’고 하기 전에 소통할 수 있는 관심을 만들어주는 것, 그리고 이것을 연결시켜주는 것이 중요하다”고 밝혔다. 이어 그는 “열정과 창의성은 내 안에 있는 게 아니라 우리 ‘사이’에 있다. 나부터 좋아하고 잘하는 일들을 함께 할 수 있는 장을 만드는 시도에서부터 조직의 진정한 창발이 시작된다”고 강조했다.



2015

매일신문 청송사과

전국산악마라톤대회 참가

(주)원익큐엔씨 마라톤 동호회인 '마사모' (마라톤을 사랑하는 모임)가 지난 10월25일 경북 청송군민운동장에서 열린 '2015 매일신문 청송사과 전국산악마라톤대회'에 참가했다. 이날 참가한 마사모 회원 13명을 비롯한 가족들은 가을 빛 가득 품은 풍광을 만끽하고 맑은 공기를 마시며 자연 속에서 힐링하는 시간을 가졌다.



“가을 풍광 만끽하며 달리는 힐링의 시간”

청송군과 매일신문사 주최로 열린 ‘2015 매일신문 청송사과 전국산악마라톤대회’는 청송의 명품으로 불리는 ‘사과’가 무르익어가는 계절인 가을에 매년 개최되며, 형형색색의 단풍이 곱게 물들어가는 산길을 달리며 가을 정취를 만끽할 수 있어 전국의 많은 마라톤동호인들과 선수들이 찾는다. ‘마사모’ 역시 매년 참가하며 각자의 기량을 뽐내고 동료, 가족들과 즐겁고 소중한 추억을 만들고 있다.

이날 열린 대회에는 (주)원익큐엔씨 ‘마사모’, 병무청마라톤클럽, KT청송지사, 주왕산마라톤동호회, 농협청송지부, 매일신문사, 청송군육상경기연맹 등을 비롯한 동호회와 가족들, 개인

선수까지 약 1천500여 명이 참가해 성황을 이뤘다. 하프 코스와 10Km, 5Km 등 3개 부문으로 나뉘 열린 이번 대회는 청송군민운동장을 시작으로 파천면 용점리 용점재 · 중대산 정상 · 청송읍 부곡리 만지송 쉼터정 · 방광산 정상 · 청송군민운동장까지 총 21.95Km 구간에서 펼쳐졌다.

“가족과 함께하니 더욱 즐거워요”

그동안 ‘마사모’ 회원들은 ‘청송 사과 마라톤대회’ 뿐 아니라 ‘성주 참외 마라톤대회’, ‘영동 포도 마라톤대회’, ‘풍기 인삼 마라톤대회’ 등 각 지역을 대표하는 마라톤 대회에 꾸준히 참

Zoom in

(주)원익큐엔씨

마라톤 동호회 '마사모' (마라톤을 사랑하는 모임)



가해왔다. 이렇게 각 지역의 마라톤 대회에 참가할 때마다 '마사모' 회원들은 가족들과 함께하며, 회사 내 동료들과의 소통과 우정은 물론, 각 가정의 건강과 행복도 지키고 있다.

동호회, 봉사활동 때 마다 가족과 함께하고 있는 박성용 기좌(생산2팀)는 이번 대회에도 부인과 두 딸을 데리고 참가했다. 2년 전 유모차를 타고 함께했던 막내 딸은 벌써 훌쩍 자라 다섯 살이 되었고, 둘째 딸이 이제는 초등학생이 되어 대회에 함께했다. 그는 "2년 전에는 첫째 아들까지 온 가족이 함께했는데, 이번에는 한창 사춘기에 접어든 아들은 함께 오지 못했다"



고 아쉬워하면서도 “유모차를 타던 막내딸이 오늘은 함께 뛰고 걸을 수 있다는 사실이 대견스럽고 행복하다”고 말했다.

특히 이날 박성용 기좌의 가족들은 5Km 코스를 함께 달렸는데, 한 참이 지나도 돌아오지 않았다. 알고 보니, 가족들과 코스를 돌면서 가을 정취를 느끼느라 여념이 없었던 것. 부인 김수경 씨는 “두 딸과 낙엽도 밟아보고, 잠자리도 잡아보고, 코스모스도 구경하는 즐거운 시간이었다. 무엇보다 아이들에게 자연과 함께한 소중한 시간을 선물한 것 같아 기쁘다”고 소감을 전했다.

또 최길중 기좌(생산1팀)는 부인과 7살 아들, 최용진 사원(구매팀)은 4살 아들과 함께했다. 최길중 기좌의 부인 김순하 씨는 “아빠보다 아들이 마라톤 대회에 참가하는 것을 더 좋아한다. 다음에는 선수명단에 자신의 이름도 올려달라고 하더라”라며 “매번 동호회 활동에 함께 오는데, 회사 직원분들과 함께하는 자리가 늘 즐겁고 아이도 너무 좋아한다”고 전했다. 최용진 사원 역시 “오늘 처음으로 아들과 함께 왔는데, 신나게 운동장을 뛰어다니고 즐거워하는 모습을 보니, 앞으로도 자주 아들과 함께 와야겠다는 생각이 든다”고 말했다.





코스를 완주했다는 기쁨, 의미 있는 도전

이날 (주)원익큐엔씨 마사모 회원들은 5Km, 10km 코스에 도전했다. 특히 이번 대회는 산악마라톤대회인 만큼 일반 마라톤

대회보다 코스가 상대적으로 힘든데도 불구하고, 모두 코스를 완주하며 부상자 없이 대회를 마무리했다.

마사모의 에이스 김형 기장(생산1팀)은 평소 10Km 30분대의 기록에서 조금 뒤쳐진 40분에 결승선을 통과해 아쉬워하면서





도 “그동안 너무 운동을 게을리 해서 이런 결과가 나온 것 같다. 이번 대회를 계기로 앞으로 더욱 건강관리에 힘쓰겠다”고 말했고, 마사모 장용택 회장 역시 “1Km 지점에서 힘들어서 잠시 쉬었더니 그 이후부터 못 뛰겠더라. 그래서 10Km 목표에서 5Km로 바꾸었다”면서 “앞으로 열심히 운동하며 체력을 길러야겠다”고 각오를 다졌다. 또 인사팀 도현수 부장은 “2년 만에 처음 뛰는 거라 완주를 목표로 했다. 1시간이 걸리긴 했지만 열심히 뛰어 완주했다는 것에 의미를 두겠다”고 전했다.

이날 마사모 회원 중 각 코스별 수상자는 없었지만, 뜻밖의 기쁨을 누린 회원도 있었다. 김효주 사원(생산관리팀)은 대회 시작 전 경품 추첨에서 ‘전기밥솥’의 행운을 차지했다. 김효주 사원은 “올해는 동호회 활동에 자주 함께하지 못했는데, 오늘 이렇게 경품도 타고 너무 신나는 하루였다”고 소감을 전했다.

끝으로 마사모 이형길 총무는 “수상자가 없어도 모두가 부상

없이 코스를 완주했다는 것이 기쁘다”며 “앞으로도 꾸준한 활동을 통해 건강도 챙기고 화합하며, 심신이 건강한 동호회 활동을 이어가겠다”고 밝혔다.

글 윤보라 · 사진 조인기





6
4

LIFE STORY
Musical
뮤지컬 '젊음의 행진'

배금택의 인기 만화 '영심이'를 원작으로 하여 80~90년대 최고의 인기 쇼 프로그램 '젊음의 행진'을 바탕으로 제작된 뮤지컬 '젊음의 행진'이 더욱 새롭고 신선한 모습으로 돌아온다. 오는 11월13일부터 2016년 1월10일까지 이화여대 삼성홀에서 공연되는 뮤지컬 '젊음의 행진'은 올 연말과 2016년 새해 초, 관객들에게 신나고 화끈한 무대를 선보일 계획이다.



남녀노소 누구나 즐길 수 있는 뮤지컬!

뮤지컬 '젊음의 행진'은 어느덧 서른 다섯 살이 된 주인공 '영심이'가 '젊음의 행진' 콘서트를 준비하던 중 학창시절 친구 '왕경태'를 만나 추억을 떠올리면서 벌어지는 이야기를 그린 작품. (주)PMC프로덕션의 대표 창작 뮤지컬인 이번 공연

은 만화 '영심이'와 인기 프로그램 '젊음의 행진'을 바탕으로 한 만큼, 시대와 공간을 뛰어넘어 모두가 공감할 수 있는 스토리로 전 세대를 아우르는 관객들과의 공감대를 형성할 것으로 기대를 모으고 있다.

특히 뮤지컬 '젊음의 행진'은 기존의 80년대 음악들을 90년대 중후반을 대표하는 히트곡으로 교체하고, 스토리를 더욱 업그레이드 해 많은 관객들이 더욱 신나고, 열정적으로 공연을 즐길 수 있도록 만반의 준비를 하고 있다. 박진영의 'Honey'와 '날 떠나지마', R.ef의 '이별공식', 핑클의 '영원한 사랑' 등 추억의 향수를 불러 일으키는 90년대 중후반을 대표하는 대중 가요에 소찬휘의 'Tears', 조성모의 '다짐' 등 2000년대의 히트곡까지 더해져 기존의 주요 관객층인 30대~60대는 물론 20대도 함께 즐길 수 있는 신선한 매력으로 재무장했다.

또한 음악과 함께 업그레이드 된 스토리와 무대 구성으로 올 연말에 가장 잘 어울리는 화려한 모습으로 더욱 신나고 다이내믹한 공연을 선사할 예정이다.

새로운 주역들이 펼치는 신선한 공연

이번 공연에는 뛰어난 연기력과 가창력을 인정받은 만능 엔터테이너 신보라와 정가희, 뮤지컬계의 떠오르는 황태자 조형균과 실력과 뮤지션 올라라세션의 박광선이 합류, 신선한 공연으로 재무장해 공연될 예정이다. 특히 새로운 주역들이 무대 위에서 보여줄 열정적인 무대와 콘서트를 방불케하는 커튼콜은 공연 관람 자체 만으로도 스트레스에 지친 현대인들의 마음을 힐링시켜 줄 것으로 기대를 모으고 있다.



화끈한 재미와 즐거움을 선사한다 !

뮤지컬 '젊음의 행진'



화려한 배경으로 시선을 사로잡는 메인 포스터에는 주요 캐릭터 '오영심' 역의 신보라와 정가희, '왕경태' 역의 조형균과 박광선의 다이내믹한 표정과 상큼한 매력에 관객들의 이목을 집중시킨다. 또한 '당신이 즐길 수 있는 최고의 뮤지컬'이라는 카피를 통해 이번 뮤지컬이 선사할 화끈한 재미와 즐거움을 강력하게 예고하고 있다. 이와 함께 각기 다른 매력을 가진 네 명의 주연배우들이 뮤지컬 '젊음의 행진' 무대에서 보여줄 '오영심'과 '왕경태' 캐릭터는 많은 관객들의 관심을 받으며, 공연에 대한 기대감을 고조시키고 있다.

전 직원이 함께할 수 있는 독보적인 문화 회식 뮤지컬

'공연티켓 1+1 지원 사업' 선정

최근 연말 모임 및 송년 회식 문화가 음주가무를 즐기는 방식에서 벗어나 모두가 함께 즐길 수 있는 문화 모임 위주로 변화하고 있다. 특히 '문화 송년회', '문화 회식' 등 새로운 명칭으로 공연 관람과 함께 회식을 진행하는 것이 대세이다.

올 연말 친구, 연인, 가족은 물론 회사 동료들과 함께 열정적으로 신나게 즐길 수 있는 뮤지컬로 손꼽히는 '젊음의 행진'은 문화체육관광부와 한국문화예술위원회에서 진행하는 '공연티켓 1+1 지원 사업'에 선정되어, 올 연말 공연까지 관객들에게 '1+1'의 혜택을 제공할 예정이다.

지난 상반기 메르스 확산으로 침체된 공연예술계에 대한 지원사업의 일환으로 시작된 '공연티켓 1+1 지원 사업'은 평소 공연을 접하지 못했던 관객들

에게 특별한 할인율로 공연을 즐길 수 있는 기회를 제공함으로써 침체된 공연계 활성화는 물론 관객들에게도 쉽게 공연을 관람할 수 있는 환경을 마련했다. 특히 뮤지컬 '젊음의 행진'은 R석 50,000원, S석 30,000원에 '1+1' 혜택을 제공하며, 1인당 4매까지 인터파크 티켓 홈페이지를 통해 예매 가능하다. 이외에도 프리뷰 공연 전석 55,000원, 조기 예매 20% 할인, 재관람 30% 할인 등 다양한 이벤트를 준비하여, 올 연말 남녀노소 모두 즐겁게 즐길 수 있는 뮤지컬로 기대를 모으며 진한 감동과 웃음 그리고 추억의 무대를 선사할 예정이다.

더욱 신나고 화끈한 모습으로 재무장하여 돌아오는 뮤지컬 '젊음의 행진'은 오는 11월 13일 이화여대 삼성홀에서 개막된다.

뮤지컬 '젊음의 행진'

공연장소 : 이화여대 삼성홀
공연기간 : 2015년 11월13일 ~ 2016년 1월10일
관람료 : R석 88,000원 / S석 66,000원
관람연령 : 만 7세 이상 관람가
주최·제작 : (주)PMC프로덕션
예매 : 인터파크 티켓 (1544-1555)
문의 : (주)랑 (1666-8662)





6 LIFE STORY
 Exhibition
 6 베네수엘라 국립미술관재단 컬렉션전

예술의전당이 오는 11월27일부터 2016년 3월1일까지 총 92일간 서양미술의 거장 20인의 작품 100점을 선보이는 ‘피카소에서 프란시스 베이컨까지’ 베네수엘라 국립미술관 컬렉션전을 개최한다.

주요 서양미술거장들의 작품에 집중하는 이번 전시는 대중성과 교육적인 효과를 동시에 가지고 있는 전시로, 피카소 24점, 프란시스 베이컨 15점 등 한국인이 가장 좋아하는 작가들의 작품세계에 심층적으로 접근해 집중 관람할 수 있는 전시구성으로 어른과 어린이 모두에게 의미 있는 전시가 될 전망이다.

서양미술거장 20인의 작품세계에 집중

‘피카소에서 프란시스 베이컨까지’ 베네수엘라 국립미술관재단 컬렉션전은 베네수엘라의 다수 국립미술관들의 소장 작품들로 이루어졌으며, 특히 서양미술사에서 중요한 위치를 차지하는 작가들을 중심으로 한 견고한 짜임새의 컬렉션으로 구성됐다.

유화, 석판화, 입체조형 등 총 100점의 작품들로 구성된 이번 전시는 피카소(Pablo Picasso)의 작품 24점, 샤갈(Marc Chagal)의 작품 9점, 프란시스 베이컨(Francis Bacon)의 작품 15점, 몬드



리안(Piet Mondrian)의 작품 8점, 앤디 워홀(Andy Warhol)의 작품 10점 등 한국인이 가장 좋아하는 거장들의 작품을 집중하여 그 작품세계를 깊이 있게 조명하고 있다.

20세기 미술을 중심으로, 추상미술의 아버지라 불리는 칸딘스키(Wassily Kandinsky)의 초기작부터 자연의 형태를 단순화시켜 나가는 몬드리안의 기하학적인 추상, 입체파 화가 피카소의 연인의 초상들, 팝 아트를 대표하는 워홀의 실크스크린 작품, 시지각적 움직임 보여주는 바사렐리(Victor Vasarely)의 ‘옵아트’ 미술, 베이컨의 도발적인 회화까지 한 자리에서 감상할 수 있는 전시이다.



한국-베네수엘라 수교 50주년 기념 특별전시

2015년 한국과 베네수엘라 수교 50주년을 기념하는 의미로 추진된 이번 전시는 베네수엘라 정부와 주한 베네수엘라 대사관의 적극적인 협조로 추진됐다. 베네수엘라 국립 미술관 재단(Fundacion Museos Nacionales)은 국립 현대미술관을 포함한 베네수엘라의 주요 미술관들을 관리하는 재단이다.

이번 전시구성은 모네, 피카소, 샤갈, 몬드리안 등 모던아트의 거장들부터 앤디 워홀, 프란시스 베이컨 등 현대미술에 이르기까지 서양미술 거장들의 작품을 한 자리에서 만날 수 있는 흔하지 않은 기회다. 또한 이러한 베네수엘라의 최고의 소장작품을 한국에서 선보이는 이번 전시는 모범적인 국제 문화 교류의 좋은 기회이며, 모두가 공감하는 인류의 공동문화유산을 함께 감상할 수 있는 뜻 깊은 전시가 될 전망이다.

피카소에서 프란시스 베이컨까지

특히 20세기 영국계를 대표하는 표현주의 화가, 프란시스 베이컨의 석판화 및 유화작품 15점을 독보적으로 한자리에서 조망하는 자리가 될 것이다. 2미터 규모에 달하는 'Figure at washbasin' 유화 및 삼면화 형식의 고립된 인물형상을 표현한 'Triptyque' 석판화 등을 감상할 수 있다.

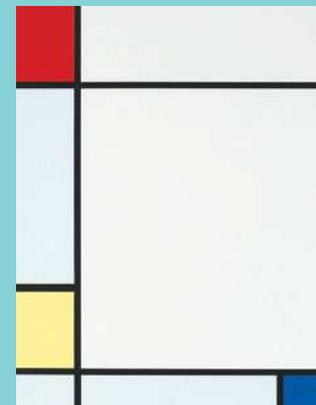
베네수엘라 국립미술관 재단(Fundacion Museos Nacionales)

이번 전시의 작품들은 모두 베네수엘라 국립 미술관 재단(Fundacion Museos Nacionales)의 소장작품들이다. 국립미술관, 국립현대미술관, 크루즈 디에즈 디자인 판화 미술관, 하코보 보르헤스 미술관, 알레한드로 오테로 미술관, 국립 미술갤러리, 아르투로 미체레나 미술관 등 베네수엘라의 주요 미술관들을 관리하는 재단으로서, 재단에 소속된 미술관들의 소장품은 총 20,000점을 넘고, 작가 수도 각 시기와 국가를 망라하여 2,400여명에 이른다.

세계 5위의 산유국이고 원유수출량으로는 세계 3위의 자리를 차지하고 있는 베네수엘라는 원유수출로 얻은 막대한 자금을 바탕으로 정부주도하에 세계미술사에서 중요한 작가들의 작품을 중점적으로 수집하려는 프로젝트를 시행했고 그 결과 베네수엘라 미술관들은 놀라운 명화 컬렉션을 갖추게 되었다.

한편 이번 '피카소에서 프란시스 베이컨까지' 베네수엘라 국립미술관 컬렉션전에는 파블로 피카소, 페르낭 레제, 조르주 브라크, 바실리 칸딘스키, 피

에트 몬드리안, 마르크 샤갈, 앙리 드 툴루즈 로트렉, 빅토르 바사렐리, 헤수스 소토, 짐 다인, 프란시스 베이컨, 장 뒤 뷔페, 윌렘 드 쿠닝, 알베르토 자코메티, 마르셀 뒤상, 로버트 라우센버그, 로버트 인디애나, 앤디 워홀, 래리 리버스, 리차드 린드너 등 20세기 서양현대미술을 대표하는 20인 작가의 작품 100점을 만나볼 수 있으며, 전시는 오는 11월27일부터 2016년 3월1일까지 예술의전당 한가람미술관 5-6전시실(3층)에서 개최된다.



베네수엘라 국립미술관재단 컬렉션전 '피카소에서 프란시스 베이컨까지'

전시장소 : 예술의전당 한가람미술관 5-6전시실(3층)
 전시기간 : 2015년11월27일 ~ 2016년3월1일
 전시시간 : 평일 오전11시~오후7시(입장마감: 오후6시)
 주말-공휴일 없음
 주 최 : 예술의전당
 입 장 권 : 성인 13,000원
 청소년 10,000원
 어린이 8,000원
 36개월이상~미취학아동 6,000원
 문 의 : 일반관람(02-580-1300)
 단체관람(02-580-1616)
 티켓예매 : 예술의전당 홈페이지 www.sac.or.kr



6 LIFE STORY
8 Health
8 VDT(Visual display terminal) 증후군



얼마 전 한 외국인이 모 인터넷 사이트에 올린 사진 한 장이 화제가 됐다. 한국의 출-퇴근길 지하철 풍경. 사진 속 한국 사람들은 모두 스마트폰에 열중하고 있다. 이처럼 우리에게 출-퇴근길 스마트폰 이용은 이제 아주 당연한 일이 되어 버렸다. 꼭 출-퇴근길이 아니어도 스마트폰으로 영화나 드라마, 예능프로그램을 보거나 뉴스 검색, SNS 이용, 메신저 대화 등 언제 어느 장소에서나 스마트폰에 열중하고 있는 사람들을 쉽게 볼 수 있다. 스마트폰이 대중화 된 지 10년도 되지 않았는데, 어느덧 스마트폰 없이는 살기 힘든 시대가 왔다.

스마트폰은 우리의 일상에 편리함을 안겨주었지만, 반대로 과도한 스마트폰 사용으로 인해 고통을 호소하는 사람들도 늘었다. 바로 'VDT(Visual display terminal) 증후군', 일명 '거북목 증후군' 과 손목터널 증후군이다.

VDT(Visual display terminal) 증후군'

'VDT(Visual display terminal) 증후군'이란 스마트폰, PC 등 영상표시단말기의 장시간 사용으로 유발되는 질환을 총칭하는데, 최근 그 발병률이 가파르게 증가하고 있는 추세다. 건강보험심사평가원의 발표에 따르면, VDT 증후군은 4년새 30%가 증가한 것으로 나타났다. 특히 스마트폰과 컴퓨터의 사용 시간이 많은 어린 학생들의 발병률도 급증하고 있어 주의가 필요하다.

스마트폰 중독 ?

거북목 증후군 주의하세요 !

거북목 증후군은 말 그대로 거북목처럼 목이 앞으로 나온 자세 때문에 생기는 질환이다. 고개가 1cm 앞으로 나올 때 마다 목에 2~3Kg 하중이 가해져 목과 어깨 통증을 유발한다. 대부분의 스마트폰 이용자들은 고개를 숙인 채 사용하게 되는데, 이로 인해 구부정한 자세와 거북목 증후군을 유발한다. 특히 이를 방지할 경우 목디스크로 악화될 수 있어 조심해야 한다.

특히 거북목 증후군은 오랜 시간 동안 습관에 따라 조금씩 변형돼 나타나는 증상이기 때문에 정상적으로 교정하는 데에도 오랜 시간이 소요될 수 있고, 만성 질환이 될 수 있기에 더욱 유의해야 한다. 미리미리 자가 진단 해보고, 자세를 교정하려는 노력이 필요하다.



거북목 예방하려면?

거북목 증후군을 예방하려면 먼저, 스마트폰이나 PC를 사용할 때 눈 높이를 정면으로 맞추고 턱을 당겨주는 습관, 고개와 어깨를 바로 세운 자세 습관을 길들이는 것이 중요하다.

또 스마트폰을 장시간 사용하지 않도록 하고, 장시간 사용해야 할 경우 중간중간 휴식을 취하거나 스트레칭을 통해 긴장된 근육을 이완시켜주는 것이 좋다. 지하철이나 버스에 앉아있을 경우에도 허리를 곧게 펴고 앉는 습관이 익숙해질 때까지 노력해보자. 허리를 곧게 펴고 고개를 숙이지 않은 상태로 스마트폰을 이용하는 것은 어쩌면 굉장히 어색하고 불편할 수 있다. 하지만, 그만큼 습관처럼 스마트폰을 이용하는 것을 줄이고, 목과 어깨 통증에서 자유로워질 수 있다.

또한 우리가 하루 중 가장 편안하게 쉴 수 있는 시간, 즉 잠을 자는 동안 바른 자세를 유지해 목뼈나 척추가 휘지 않도록 하는 것이 좋다. 최근에는 척추 건강을 위한 기능성 베개가 많이 출시 되었는데, 이를 이용해보는 것도 좋은 방법이다. 수면 시 바른 자세를 취하는 것은 하루 종일 어깨나 목에 쌓인 피로를 풀어주고 바른 체형을 만드는 데 도움을 준다.



ECONOMY

7
0

LIFE STORY

Economy

O2O(Online to Offline)

‘카카오택시’가 큰 인기를 끌고 있다. 기존의 콜택시 서비스 개념인 카카오택시는 여러모로 장점이 많다. 일단, 원하는 곳으로 택시를 부를 경우 지불해야 했던 콜비가 없고, 전화로 자신의 위치를 일일이 설명하지 않아도 된다. 또한 택시에 탑승하기 전 택시기사의 이름과 사진, 차종을 미리 알 수 있고, 현재 어디에서 출발해 오고 있는지 실시간 경로를 지도로 확인할 수 있다. 택시를 탄 이후에는 목적지를 말하지 않아도 되고, 지인에게 안심메시지를 보낼 수도 있다.

이렇듯 올해 초 출시돼 3개월 만에 누적 호출수 500만 건을 돌파하는 등 대표적인 O2O 서비스로 자리매김한 카카오택시가 이번에는 프리미엄 모바일 택시 서비스 ‘카카오택시 블랙’을 출시한다고 밝혔다. 이에 따라 최근 O2O 서비스 시장에 부는 ‘프리미엄’ 바람이 더욱 가속화 될 전망이다.



프리미엄

O2O 서비스가 뜬다

프리미엄 O2O 서비스, 어떤 것들이 있을까?



카카오택시 블랙

아직 정식 출시 되진 않았지만, 카카오는 빠르면 10월말, 늦어도 11월에는 카카오택시 블랙 서비스를 시작한다고 밝혔다. 카카오택시 블랙은 기존의 카카오택시 앱에서 차량 호출 전에 '블랙'을 선택하면 벤츠E클래스를 비롯한 3000cc 이상의 차량이 배치된다. 기본 요금은 8,000원으로 책정되었으며, 최종 요금은 카카오가 자체 개발한 미터기 프로그램을 통해 주행거리와 소요시간을 반영해 결정된다. 결제는 카카오페이로만 할 수 있으며, 택사에서 내리면 사전에 카카오페이에 등록해둔 신용카드에서 자동 결제되므로 지갑을 꺼낼 필요가 없다.



비밀의화원

모바일 앱 '비밀의화원'은 기존의 꽃배달 서비스에 고급화 전략을 내세웠다. 비밀의화원은 블로그나 인스타그램 등 SNS에서 가장 큰 인기를 끌고 있는 디자인 플라워 전문 회원들과 제휴를 맺었다. 디자인 플라워는 개별 회원이 직접 디자인하고 꽃을 수급해 주문에서 완성까지 수작업으로 제작되는 꽃다발로, 비밀의화원은 디자인 플라워를 제작하는 회원들만 초대해 입점시켰다. 서울 주요 지역 90분 배송, 서울 전역 150분 배송이 가능하며 오토바이 퀵서비스 실시간 위치 추적



가능한 스마트 배송업체 '날도'와 제휴를 맺어 수도권 스마트 퀵서비스 물류망을 갖췄다.



ECONOMY

7 LIFE STORY
2 Economy
O2O(Online to Offline)



헬로네이처

유기농 먹거리는 대형 마트에서도 찾아볼 수 있다. 하지만 헬로네이처는 기존의 신선식품 유통과 달리, 고객의 주문을 받으면 수확한 뒤 직접 배송한다는 차별점이 있다. 헬로네이처는 전문 MD들이 직접 전국을 돌며 상품을 찾아 꼼꼼하게 맛보고 선별한 뒤 생산자의 이름과 타이틀을 붙여 판매한다. 주문을 받은 뒤 수확해 빠른 시간 안에 배송하기 위해 일반 택배 서비스가 아닌, 냉장차량을 통해 ‘프레시 메신저’로 불리는 배송기사가 직접 배송한다.



세탁특공대

세탁물 수거 서비스인 세탁특공대는 오전 9시부터 밤 12시까지 모바일로 고객이 주문을 하면 수거요원들이 30분 내로 수거하러 간다. 수거된 세탁물은 호텔 세탁물을 처리하는 전문업소에 맡겨지므로 명품 옷이나 가죽, 소재의 특성상 빨래가 까다로운 옷, 물 빨래 등도 안심하고 맡길 수 있다. 특히 30분 내로 수거하고 다음날 배송해준다는 점에서 많은 직장인들이 이용하고 있다.



와이퍼

바쁜 직장인을 위한 세차 서비스도 등장했다. 출장 세차가 아니라 차량을 수거해 전문 세차장에서 차량을 관리해주는 서비스다. 고객이 예약할 경우 카를리너가 직접 차량을 수거해 전문 세차장으로 차량을 운반하고, 세차와 차량 점검까지 확인한 뒤 다시 원래 자리로 되돌려준다.



본 호가 나오기까지
함께 하신 원익인
여러분께 감사드립니다



원익사보 2015년 가을호 원익인 통권 44호

발행인 이재현

발행일 2015년 10월

발행처 원익

본 사 경기도 성남시 분당구 삼평동 612번지
원익빌딩 9층

디자인 비즈커뮤니케이션즈 02.517.1901

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

㈜ 원익 고건호
이기복

㈜ 원익아이피에스 권기용
치유리

㈜ 원익큐엔씨 도현수
이민희

㈜ 원익머트리얼즈 권봉진
신희숙

㈜ 테라세미콘 최낙준
빙주현

㈜ 원익큐브 진종언
윤세련

㈜ 씨엠에스랩 오심열
박지현

㈜ 위닉스 안희태

원익엘앤디 (주) 김기현
조민현

신원종합개발 (주) 현승훈
한영석

신원레저 (주) 남영운

원익투자파트너스(주) 윤용민

기획조정실 김동철
서재원

REPAIRA
BY CELL FUSION C

시간과 나이를 거스르는 아름다움
당신을 위한 원더에이징

Wonder-Aging



리페라 볼록 리프팅 앰플 VOL-LOCK LIFTING AMPOULE

피부가 처지지 않도록 볼륨을 채워주는 Volume Locking
볼륨 10 point 집중 케어로 완벽한 3D 윤곽케어
특히 받은 동안 성분의 리프팅 & 탄력
13가지 임상 실험을 통해 입증된 원더에이징 효과