

당신이라는 자랑



WONIK

SUMMER 2021 WONIK MAGAZINE Vol. 64



WONIK

SUMMER 2021
Vol. 64
WONIK MAGAZINE

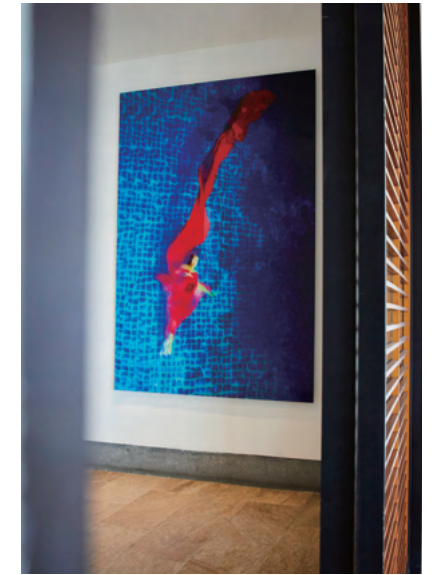
LIMBO

강렬한 태양과 물결이 만들어낸 선명한 색채, 사진과 회화의 경계선에서 새로운 화두를 던지는 강영길 작가의 작품을 L&D 라운지에서 감상해보자.

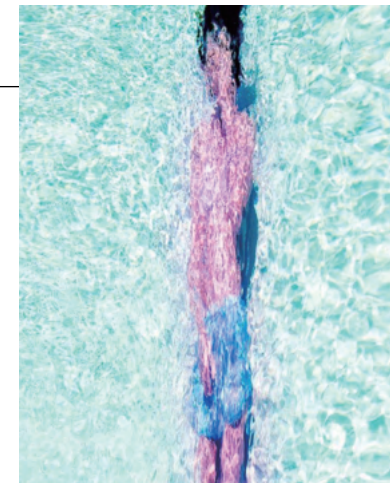


강영길 Limbo, 2016, Model: Solbi

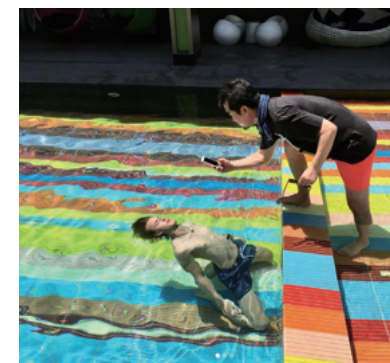
강영길 작가의 <Limbo> 시리즈는 선과 악, 옳고 그름이 사라지고 가상세계와 현실 세계의 경계가 허물어진 불확실하고 모호한 시대를 살아가는 현대인들의 모습을 나타낸다. 모든 것이 풍요로운 시대를 살고 있지만 무엇으로도 해결되지 않고 오히려 허전한 마음을 안고 사는 동시대인들을 담담히 담아냈다. 또한 '무의식이 중첩된 무한한 공간'이라는 의미를 지닌 'Limbo'라는 개념을 모티브로 시리즈 형태의 사진 작업을 통해 현대 사회와 인간의 내면이 공통적으로 지닌 모호성, 불안정성, 모순성 등의 의미와 본질에 대한 사유를 꾸준히 발전시켜 왔다. 특히 현대인들의 페르소나 속에 감춰진 다양한 내면의 층위와 그 사이에서 부유하는 자아 정체성을 잘나로 표현하고자 했다. 이를 위해 물 속에 잠긴 오브제로서의 신체가 보여주는 순간적인 표정과 몸짓을 포착해 그 안에 담긴 모호함, 두려움, 외로움 등을 드러냈다.



L&D 라운지에서 감상할 수 있는 강영길 작가의 Limbo, 2016에는 가수 겸 화가로 유명한 솔비가 모델로 참여했다.



출처 강영길 인스타그램



Limbo 시리즈를 촬영하고 있는 강영길 작가의 모습 출처 강영길 인스타그램

강영길 작가는 상실의 시대를 살아가는 현대인들의 삶과 그 의미에 대한 사물을 물 속 피사체에 투사한 특별한 사진 기조 방식을 통해 사진과 회화의 경계선에서 새로운 화두를 던지는데 이 과정이 매우 흥미롭다. 사진이라는 독립된 장르 그대로의 기법을 넘어 테크닉적 기법을 활용하고, 다시 커다란 화폭에 옮겨진 작품은 강렬한 색과 오묘한 형상이 한데 어우러져 독특한 아우라를 뿜어낸다. 빛이 물 속을 투과하여 인체 혹은 또 다른 오브제와 맞닿은 후 오묘한 아지랑이 같은 잔상을 남긴다. 촬영 후 진행되는 추가 보정 작업은 화면 속 색채의 혼합과 대비를 더욱 부각시켜 극한의 미적 심상을 표출한다.

02

명작예찬

Limbo, 2016, Model: Solbi

강영길 작가



20

선배에게 듣다

과거의 나를 되돌아보는 그때 그 시절

김원경 대리, 강지민 과장, 송이석 부장 원익큐브

24

우리 결의 사람들

사업장의 첫인상을 책임지는 '친절한 수문장'

최기복 경비원, 박준영 님, 한정섭 님 원익머트리얼즈

38

요즘, 원익은

경기도 도지사 표창 수상

안찬웅 사원 원익피앤이



52

Office Road Map

임직원들의 소개하는 최애 맛집

박다솔 사원, 서민지 사원, 이영석 대리 원익피앤이

WONIK THEME

08

특집

뜨거운 장인정신으로 완벽한 용접조립을 실현하다

정호경 기감, 조태영 기감 원익큐엔씨

12

그웨잇팀

2021년 최우수 영업 Unit

김준현 부장, 진현재 대리 (주)원익

16

명예의 전당

공적상

이재형 부장, 박영진 과장 원익큐엔씨

28

반도체 A to Z

반도체, 너 어떻게 태어났니?

32

트렌드 리포트

서스테이너블, 미래의 바이블



36

실패학개론

그럼에도 불구하고, 앞으로 레고

WONIK STORY

42

Wonikrealtrip

예술과 문화, 그리고 자연경관의 성지 오스트리아

노병찬 대리 원익아이피에스

46

Hobby Play

나는 노래하는 엔지니어, 김창환이다

김창환 사원 원익로보틱스

50

Enjoy DIY

신재희 님 원익머트리얼즈, 이현주 사원 씨엠에스랩,

구중수 과장 원익아이피에스

56

Closing Comment

자랑, 우린 이렇게 생각해요!

58

News Focus

뉴스 및 소식

66

Thanks for U

참여해주신 모든 분께 선물을 드립니다.

많이 참여해 주세요!



Photo by Guzman Barquero on Unsplash

WONIK THEME

뜨거운 햇볕이 내리쬐고
하늘과 맞닿은 바다가 절로 생각나는 요즘,
출렁이는 파도처럼 우리의 마음도 일렁입니다.
원익 여러분은 지금 어떤 여름을 보내고 있나요?

뜨거운 장인정신으로 완벽한 용접조립을 실현하다

정호경 기감

원익큐엔씨 퀴츠제조본부 생산1팀 벤치파트

조태영 기감

원익큐엔씨 퀴츠제조본부 생산1팀 선반파트

정호경 기감과 조태영 기감이 3,000°C가 넘는 불 앞에 선다. 26년을 이 일에 바쳤지만, 여전히 긴장의 끈을 놓지 않는 두 사람. 퀴츠웨어 부품과 용접봉이 맞닿자 이내 완벽한 제품이 탄생한다. 뜨거운 장인정신이 빚어낸 값진 결과물이다.

퀴츠웨어 생산의 중심에서 활약하다

우리는 흔히 '용접'하면 금속재료를 서로 접합시키는 작업을 떠올린다. 하지만 퀴츠제조본부 생산1팀이 맡고 있는 용접은 일반적인 것과 결이 다르다. 반도체 제조 공정에 쓰이는 원익큐엔씨의 주력 제품 퀴츠웨어(Quartz ware)는 온도에 따른 물리적 성질 변화가 적고 고온에 강한 퀴츠(석영)를 사용한다. 쉽게 말해 금속 대신 유리로 만들어진 각 부품을 하나로 용접하는 것. 두 기감은 많은 퀴츠웨어 중에서도 반도체 웨이퍼 표면에 산화막을 입혀 주는 산화 공정에 쓰이는 퀴츠 제품을 용접 조립한다. 벤치파트 정호경 기감은 산화막이 잘 안착할 수 있도록 각각의 웨이퍼를 세워 주는 보트(Boat)를, 선반파트 조태영 기감은 보트를 둘러싸는 튜브(Tube)를 만든다. 정호경 기감이 퀴츠 용접조립에 대해 자세한 설명을 이어 나간다.

“퀴츠는 금속재료와 물성이 판이하게 다르기 때문에 용접법에도 차이가 납니다. 금속재료 용접은 전기를 주로 사용하는 반면 우리는 수소, 산소 가스에 불을 붙여서 3,000°C에 달하는 고온으로 표면을 적당하게 녹인 뒤 각 부품을 조립합니다. 기계 작업이 불가능하고 시시각각 퀴츠의 상태를 지켜보며 수작업으로 용접해야 하기에 고도의 집중력과 풍부한 경험 및 노하우가 필요합니다. 그렇기에 어느 정도 숙련도를 끌어올리는 데 상당한 시간이 소요됩니다. 또한 하루 종일 불 앞에서 일해야 하기에 강한 체력이 중요합니다. 부품의 표면을 깨끗하게 연마하는 폴리싱(Polishing) 및 세척 작업도 저희의 몫이죠. 기계 가공된 각 부품을 받은 뒤 제품을 완성하기까지의 전 과정을 담당하고 있다고 생각하시면 됩니다.”

끈기와 열정으로 쌓아 올린 26년

두 기감은 1995년 11월, 원익큐엔씨의 전신인 원익 석영 시절 입사했다. 당시만 해도 퀴츠 용접 업무를 맡을 줄 몰랐지만, 이 분야와 회사에 대해 알아가면서 용접조립 공정에 매력을 느꼈다. 성실한 자세로 꾸준히 경험과 노하우를 쌓다 보면 퀴츠 용접 분야의 장인으로 거듭날 수 있다는 사실도 이들의 선택에 영향을 미쳤다는 게 조태영 기감의 이야기다.

“원익큐엔씨에서 내리 26년을 함께 근무하며 회사의 성장과 발전에 힘을 보탤했습니다. 그러다 보니 용접조립 전 어떤 순서와 방식으로 용접할 것인지를 철저히 준비해야 한다는 사실을 깨달았고, 여러 변수가 생겼을 때의 효과적인 대처법을 하나둘씩 몸소 익혔습니다. 매우 뜨거운 불을 다루기에 매사 안전을 최우선으로 생각하고 행동하는 습관도 생겼죠. 그렇게 하루 하루 열심히 살다 보니 어느새 30년 가까운 세월이 쌓였네요.”

입사 초창기, 일이 바쁠 때는 일주일에 사나흘을 새벽까지 작업에 몰두하며 제품을 만들었다. 몸은 힘들었지만 정신만큼은 어느 때보다도 생생했다. 퀴츠 용접 기술이 점점 늘어나고 있다는 사실에 큰 보람을 느꼈고, 어려움을 협업으로 풀어 나가는 훈훈한 분위기가 좋았다. “좀처럼 해결되지 않던 불량을 기어코 잡아내고 완벽한 제품을 출고했을 때의 짜릿한 희열과 기억은 무엇보다도 바꿀 수 없는 보물이죠!” 지나온 세월을 곱씹던 두 사람이 힘주어 말한다. 그 목소리에는 오랜 기간 한 분야만 파고든 장인의 자부심이 담겨 있다.



WONIK
Quartz & Ceramics

10

**모두의 발전을 향한
10년의
청사진**

두 기감은 입사 동기이자 같은 1971년생이다. 게다가 퀴츠 용접에 매진하며 원익큐엔씨에서 26년을 함께 보냈으니, 이제는 피를 나눈 형제나 다름없다. 10년 장기근속 휴가를 함께 즐겼는가 하면, 다른 파트에 소속돼 있음에도 틈틈이 업무와 인생에 대한 고민을 나누며 의지해 왔다는 두 사람. 서로가 있었기에 지금의 우리가 있었다고 말하는 그들을 보고 있자니 '끈끈한 전우애'라는 말이 절로 떠오른다.

“코로나19가 퍼지기 전까지만 해도 함께 다양한 운동을 즐겼어요. 마라톤과 철인3종에 도전하는 조태영 기감을 따라 저도 여러 차례 마라톤을 완주하기도 했죠. 지금은 서로 건강을 먼저 생각해야 하는 상황이라서 자제하고 있지만, 감염병이 종식되는 대로 예전처럼 김치찌개에 소주 한 잔 기울이며 쌓였던 회포를 풀 생각합니다. 더불어 저희에게 남은 10년을 어떻게 꾸려 가야 할 것인지도 논의해 봐야 할 것 같습니다.”

정호경 기감의 말마따나, 두 사람의 시선은 여전히 미래를 향하고 있다. 안전하고 건강하게 일하는 가운데, 회사와 퀴츠 용접 분야를 이끌어 갈 훌륭한 후배들을 탄생시키는 것이 이들의 목표다. 현장에서 듬직하게 뒤를 따르는 후배 직원들이 있는 데다가 한국폴리텍 대학 포항 캠퍼스에 '원익반(퀴츠 용접반)'이 운영되는 등 과거에 비해 기술인 양성 여건이 좋아졌기에, 이들의 바람은 지금 이 순간에도 현실이 되어가고 있다. 오늘도 술선수범하며 현장에서 땀 흘리는 두 용접 베테랑의 내일을 힘껏 응원한다.

용접 장인들이 후배들에게 전하는 메시지

정호경 기감
원익큐엔씨 퀴츠제조본부 생산1팀 벤치파트

무엇보다도 다치지 않고 회사생활을 하는 것이 중요합니다. 다음으로 중요한 것이 바로 끈기인데요. 수작업으로 이뤄지는 만큼, 퀴츠 용접은 시간과 경험이 실력과 노하우로 치환되는 정직한 분야입니다. 끈질기게 일하다 보면, 어느새 용접 마스터에 가까워져 있을 것입니다.



11

조태영 기감
원익큐엔씨 퀴츠제조본부 생산1팀 선반파트

오랜 시간 볼 앞에서 싸우다 보면 체력적으로 상당히 힘들니다. 일하는 내내 고도의 집중력을 발휘해야 하기에 피로감도 상당한데요. 그렇기에 평소 몸을 잘 단련하는 것이 매우 중요합니다. 열심히 운동하셔서 체력도 키우시고, 업무 스트레스도 풀어 버리세요!



그웨잇팀

'쿵' 하면 ' 짹'
환상의 호흡을 자랑하는
2021년 최우수 영업 Unit

김준형 부장, 진현재 대리 (주)원익 반도체사업팀 Unit 1



(주)원익 반도체사업팀 Unit 1 김준형 부장과 진현재 대리는 일년 중 가장 많은 시간을 함께 보낸다. 그래서일까. 굳이 말하지 않아도 '쿵' 하면 '짹'하는 환상의 팀워크로 2021년 최우수 영업 Unit으로 선정되었다.



'처음'이라는 부담감을 넘기고 맺은 '결실'

(주)원익 반도체사업팀은 총 13명으로, 3개의 Unit으로 구성되어 있다. Unit 1은 소재 사업을, Unit 2는 조명과 신규 사업을, Unit 3는 반도체 계측 장비 사업에 주력한다. 그중에서도 단연 돋보이는 Unit은 Unit 1 김준형 부장과 진현재 대리다. 상반기 기준 매출액과 매출 이익 목표 대비 최상의 성과를 거둔 Unit을 선정하는 2021년 최우수 영업 Unit에 당당히 1위로 선정됐기 때문.

"반도체사업팀 전체 실적이 다 좋아서 전원이 다 포상을 받았어요. 그중에서도 저희가 1등을 하게 되어 정말 영광입니다. 아무래도 이번 수상을 이야기할 때 Momentive Ceramic을 빼놓을 수가 없을 듯합니다. 올해 처음 시작하는 사업이라 부담감도 크고, 진행하는 동안 많은 어려움에 직면하기도 했지만 서로 합심해서 노력하다 보니 Momentive Ceramic 사업이 국내에 안정적으로 론칭되고, 그것이 판매로 이어지는 시너지를 발휘한 것 같습니다." (김준형 부장)

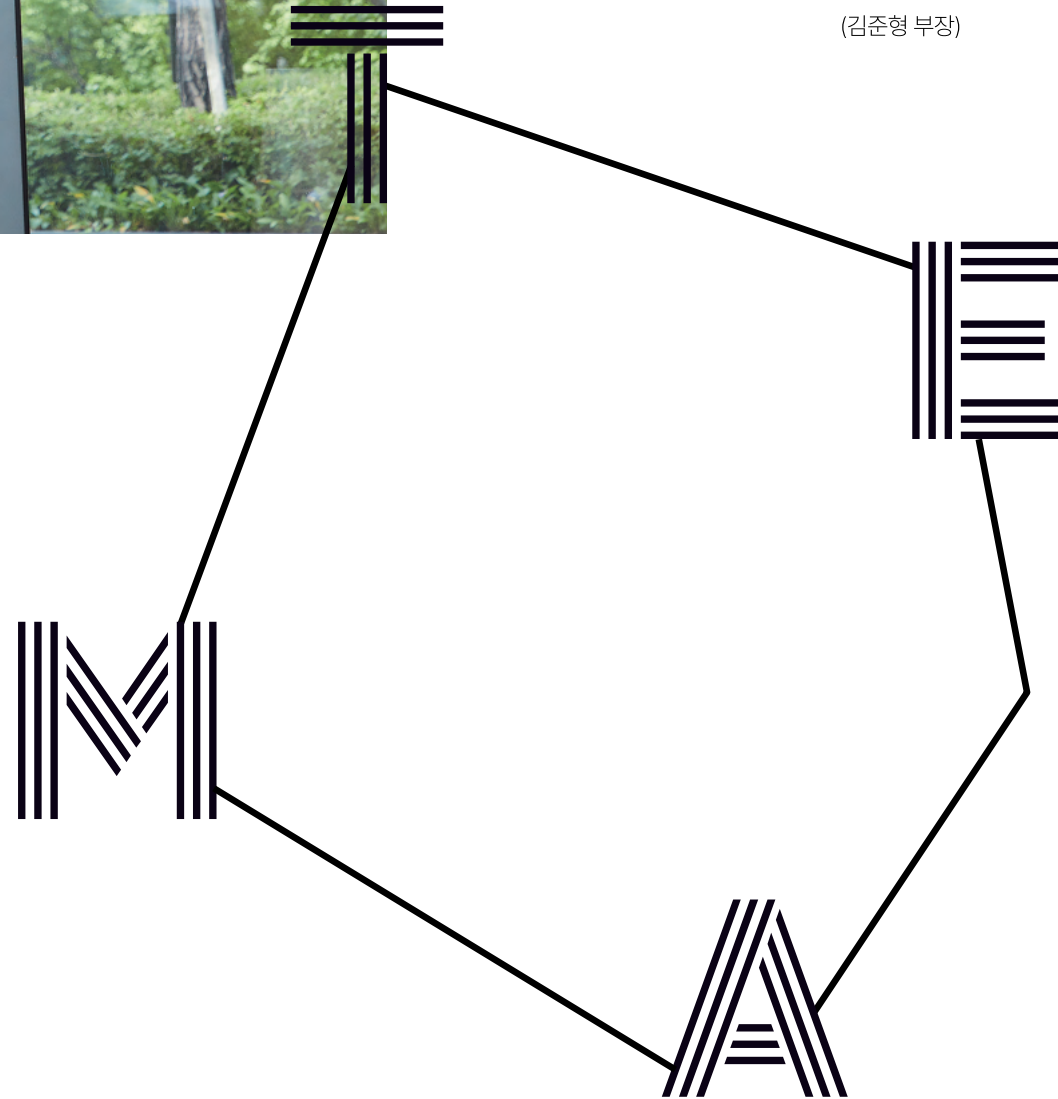
사실 두 사람은 2021년 최우수 영업 Unit에 선정될 거라고는 상상조차 하지 못했다. 올해 시작하는 사업이라 부담감도 컸고, 준비할 것들이 많아 성과가 처음부터 잘 나올 거라고 기대하지 않았기 때문이다. 반면 성과는 눈부셨다. 기대 이상의 성과를 기록했을 뿐만 아니라 'Momentive Ceramic' 사업은 이미 상반기 목표치를 달성했다. 또한 3M, 신아티엔 씨 등 기존 업체 수주 확대는 물론, 제이몬 등 신규 수주 성사로 올해 실적까지 기대되는 상황이다.



우리 그럴 때도 있었지

벌써 함께 일한 지 5년이 되었다는 김준형 부장과 진현재 대리에게는 잊지 못할 에피소드가 하나 있다. 지금은 웃으면서 “그땐 그랬었지”라고 말할 수 있지만, 당시는 눈앞이 아득하기만 했다고.

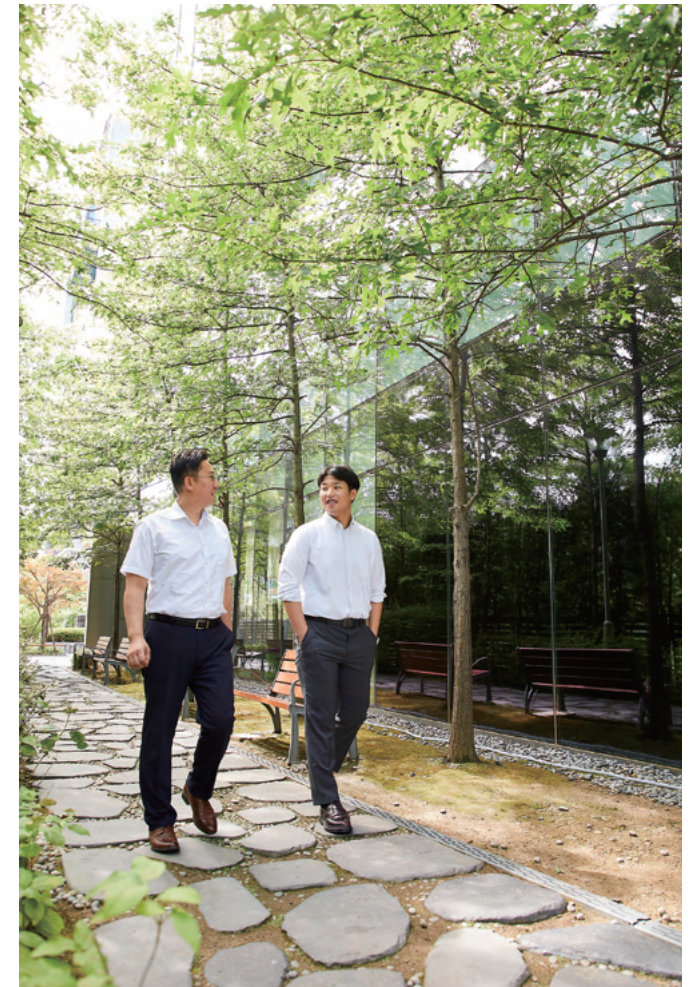
“CPVC 사업을 진행할 때 현대EP와 첫 거래가 성사되었습니다. 당시 첫 거래만큼 잘하고 싶은 마음이 정말 컸습니다. 중국에서 제품을 받아 납품을 하는 건인데 갑자기 환경 비즈와 관련하여 제품 공급이 중단되어 버렸습니다. 저는 곧장 중국으로 가 수습을 시작했습니다. 부장님 역시 한국에서 이리저리 뛰며 수습하느라 진땀을 빼셨죠. 거의 한 달을 한국과 중국에 떨어져 아침, 점심, 저녁으로 서로의 상황을 공유하며 각개전투를 벌였고, 무사히 납품을 할 수 있었습니다. 아마 부장님의 리더십이 없었더라면 저는 중심을 잡지 못하고, 문제 해결을 하는 데에도 오랜 시간이 걸렸을 것 같아요. 입사했을 때부터 스스로 많이 부족하다고 생각했는데, 포기하지 않고 지금까지 이끌어 주신 부장님께 이 자리를 빌려 감사하다는 말 전하고 싶습니다.” (진현재 대리)



Unit 1의 자랑은 '소통'

김준형 부장과 진현재 대리는 일 년 중 가장 많은 시간을 보내고, 대화를 많이 하는 사람으로 서로를 꼽는다. 최근에도 Ceramic 사업으로 인해 잦은 출장과 업무 회의가 많아 가족보다 더 많은 시간을 보냈다고. 김준형 부장과 진현재 대리는 이런 시간을 허투루 보내지 않는다. 상사와 부하직원이 아닌 함께 성장하고, 함께 팀을 이끌어가는 구성원으로서 다양한 정보를 공유하고, 아이디어를 내는 '소통'의 시간으로 활용하고 있다. “항상 진현재 대리에게 힘든 점은 없는지, 마음속에 담아두고 하지 못하는 말은 없는지 물어봐요. 상사로서 형식적인 대화가 아닌 함께 성장하는 Unit으로 말이죠. 저 역시 힘들고 어려울 때가 많은데 그럴 때마다 진현재 대리가 아이디어도 주고, 해결 방안을 제시할 때도 있어 든든합니다. 저희 Unit의 자랑은 그 어느 Unit 보다 원활한 '소통'이지 않을까 싶네요.” (김준형 부장)

김준형 부장과 진현재 대리는 오늘도 안주할 수 없다. 무궁무진한 Quartz, Ceramic, CPVC 시장 속에서 아직 발견하지 못한 새로운 시장을 찾아야 하고, 올해 첫 시작한 Ceramic 사업에 있어 더욱 탄탄한 전문성을 키워야 하기 때문이다. 앞으로도 합심해 새로운 시장을 개척하고, 팔목 상대한 성과로 (주)원익의 자랑으로 남을 김준형 부장과 진현재 대리의 거침없는 발걸음을 응원한다.





공적상

-
이재형 부장
원익큐엔씨



'목표 지향적, 의사소통과 판단력이 뛰어난 리더' 이재형 부장

소통을 영어로 'Communication'이 아니라 'Understanding'이라 하더군요. 일방적인 대화가 아닌 상대의 목소리를 듣고 이해를 하는 것이 소통의 시작이라고요. 주어진 업무가 고객의 목소리를 듣고 내부에 전달하고, 다시 피드백을 제공하는 일이다 보니 '소통'과 '신뢰'를 가장 중요하게 생각합니다.

새벽잠을 포기하고 일궈낸 매출 확대의 발판 공적상

이재형 부장, 박영진 과장 원익큐엔씨

Q1. 간단한 자기소개 부탁드립니다.

이재형 부장님(이하 이) : 안녕하세요. 원익큐엔씨 퀴츠 글로벌 본부에서 근무하는 이재형 부장입니다. 현재 LAM OEM과 Infineon Fab 25 영업을 담당하고 있습니다.

박영진 과장님(이하 박) : 안녕하세요. 원익큐엔씨 제조 2부문 고객지원파트 파트장을 맡고 있는 박영진 과장입니다. 현재는 OEM 파트 고객사 요청 사항 대응, 신제품 개발, 견적 업무, 표준 관리를 맡고 있습니다.

Q2. 'OEM 신규 비즈니스 확대를 통한 매출과 영업 이익 증가'의 노하우는?

이 : 당사가 LAM OEM에 공급하던 파트는 제한적이었습니다. 특정 장비 군에 속한 파트만 공급하고 있었죠. 다년간의 노력 끝에 그동안 공급하지 못했던 장비 군에 공급할 기회를 획득했고, 이를 통해 매출 확대의 발판을 만들 수 있었습니다.

이때 후발주자인 만큼 경쟁력을 갖추고 있음을 강력하게 어필해야겠다고 생각했습니다. 경쟁사와 견줄 수 있는 수준의 품질, 가격과 더불어 이를 증명하는 단계에서 논리적이고 설득력 있는 모습을 보여주는 것이 가장 중요하다고 말이죠. 또한 리스크가 발생했을 때 대응 방식, 우리가 얼마만큼 준비가 되어 있는지 역시 제대로 보여주는 것이 중요하다고 생각해 철저하게 준비했습니다.

박 : 실제 업무를 진행할 때 고객사가 미국 업체다 보니 시차로 인해 업무가 지체되는 경우가 많았습니다. 실제로 견적 접수나 신규 견 검토가 새벽에 접수되어 다음 날 근무 시간에 제출하다 보니 경쟁 업체보다 늦어져 신규 오더를 놓치는 경우가 많았죠. 그래서 이재형 부장님과 상의하여 새벽에 견적이 접수되면 중간에 일어나 대응했고, 이런 노력 끝에 여러 신규 오더를 받았고, 이것이 매출 증대로 이어졌습니다.



Q3. '19년 대비 '20년 예상 매출액이 89% 상승이라는 폭발적인 성장이 가능했던 이유는?

이 : 기존에 우리가 하는 비즈니스 분야에서 굳건한 위치를 지키면서 새로운 분야를 개척하고 확대해 나간 것이 시장의 성장 트렌드와 잘 맞았던 것 같습니다. 또한 신규 비즈니스 기회 획득과 파트 공급량 증가를 위해 적시에 투자가 이뤄질 수 있도록 경영진의 빠른 의사 결정이 있었기에 89% 매출 상승이라는 결과를 만들 수 있었습니다.

박 : 고객이 업무를 진행하는 시간대에 최대한 많은 소통을 하기 위해 노력했습니다. 미국 현지에 방문해 엔지니어와 미팅을 통해 얼굴을 익히고, 디자인에 대한 의견을 조율하는 자리를 가지기도 했습니다. 이후부터는 신규 건 진행 시 고객사 엔지니어로부터 직접 메일을 받아 도면이 확정되기 전에 신규 디자인에 대한 협의를 미리 진행하여 더 많은 오더를 확보할 수 있었습니다. 또한 갈수록 구현이 어려운 형상의 디자인 등이 요구되었지만 작업자들의 적극적인 참여와 개선 활동(공구 개선, 프로세스 개선)으로 만족할 수 있는 기술력을 확보할 수 있었고, 적절한 시기에 대응할 수 있어 좋은 결과를 얻을 수 있었습니다.

Q4. 새롭게 계획을 세우신 목표가 있다면?

이 : 신규 시장에 이제 막 진입했고, 경쟁사는 여전히 굳건하다 보니 시장 점유율을 확대하는 데 다소 어려움이 있습니다. 이를 극복하기 위해 더욱 차별화된 비즈니스 모델에 대한 고민을 많이 하고 있습니다. 생각하고 있는 부분에 대한 실현 가능성을 조금 더 고민하고 구체화해서 내년에는 올해 준비한 것들을 실현하는 목표입니다.

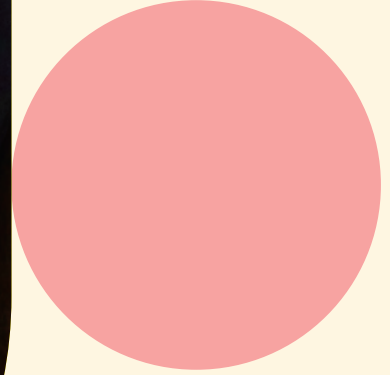
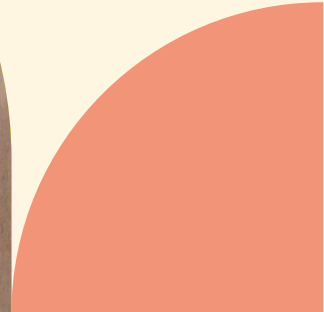
박 : 작년부터 균일한 품질 유지를 위하여 작업 표준(공구 종류, 가공 조건별 표면 특징)을 재정립하고 있습니다. 수기 작성으로 관리하던 부분(공구 수명 관리 등)을 시스템화하는 것을 목표로 하고 있습니다.

2012년, 2017년 Supplier Excellence Award 수상
2020년 매출 663억 원, 영업이익 265억 원
2019년 대비 2020년 매출액 89% 상승
영업 이익률 40% 달성

'업무 이해도가 높고 회합을 유도하는 리더'
박영진 과장

'소통'은 '사람과 사람 간의 관계'라 생각합니다. 팀원들과 공적인 부분과 사적인 부분을 최대한 공유하려고 합니다. 그리고 애로 사항을 듣고 개선할 수 있도록 노력합니다. 같은 팀뿐 아니라 유관 부서와의 관계도 중요하게 생각하고 있습니다. 업무 협조 및 지원을 원활하게 서로 유지해야 전체적인 프로젝트를 잘 진행할 수 있다고 생각하기 때문입니다.

공적상
-
박영진 과장
원익큐엔씨



선배에게 듣다



20

과거의 나를 되돌아보는 그때 그 시절

누구에게나 추억하는 그때 그 시절이 있다. 대리에게는 신입의 시절이, 과장에게는 대리의 시절이, 부장에게는 과장이었던 그 순간. 우리 선배들은 그때 그 시절 어떤 모습이었을까.

Q1. 자기소개

안녕하세요. 원익큐브 화학사업부 화학영업팀에서 근무 중인 김원경 대리입니다. 현재 글로벌 화학 회사에서 기초 화학 원료를 수입하거나 국내 화학 회사에서 내수 구매하여 국내 기초 산업 및 화학 산업 전반에 공급하는 업무를 담당하고 있습니다.

김원경 대리

원익큐브
화학사업부
화학영업팀

Key Message

흔들리지 않는 꽃은 없다

선배 영업사원과 동행해 업무에 대한 이해도를 쌓고 적극적으로 배우는 자세로 임한다면 업무 숙련도가 훨씬 빠르게 쌓이고, 자연스럽게 직무에 대한 만족도도 높아질 것이라 생각합니다. 흔들리지 않는 꽃이 없듯 힘든 순간을 마주하겠지만 초심을 잃지 않길 바라봅니다.

Q2. 나의 신입 시절은?

신입사원 때를 생각하면 내향적인 성격 탓에 영업이란 직무에 대해 거부감과 부담감을 많이 느꼈었던 것 같습니다. 스스로 한 일에 만족도도 낮았고 실수도 정말 많이 했어요. 신입 시절 기억에 남는 일이 있습니다. 원재료 구매 관련 중국 출장을 갔을 때 일인데, 거래처와의 회식에서 50도짜리 백주를 와인잔으로 3잔 마신 후 필름이 완전히 끊겨 동행했던 과장님이 겨우 부축해 숙소로 왔던 기억이 있습니다. 그때 과장님께서 중국인들은 상대방이 취해야 더욱더 친해졌다고 생각하는 문화가 있기 때문에 괜찮다고, 오히려 잘했다고 칭찬해줘서 그나마 마음의 짐을 덜 수 있었습니다.

라테노~
만취도 했었어~



21

Q3. 신입 시절의 나에게 한마디

신입 시절에는 정말 고생을 많이 했던 것 같아요. 2019년에는 같은 부서 사람들이 퇴사를 많이 해서 정신적으로 혼란스럽기도 하고, 업무가 가중되어 많이 힘들기도 했지만, 상황을 이해하고, 동료들과 합심해서 잘 극복해준 저에게 고맙다고 말하고 싶네요. 더불어 다음 미팅 때는 주량을 늘려서 최후의 1인이 되라고 꼭 전하고 싶습니다.

Q1. 자기소개

원익큐브 건재실리콘사업부
건재영업팀에 근무 중인 강지민
과장입니다. 현재 다양한
목조주택자재와 건축 내·외장재 등을
수입하고, 전국 각지에 유통하는
업무를 담당하고 있습니다.

라떼느으~
잡은 실수로
속상히 했었어~

강지민 과장

원익큐브
건재실리콘사업부
건재영업팀



Key Message

주눅 들지 말라

동료, 상사를 통해 많은 것을 배울 수 있는 시기입니다.
실수와 실패를 심심치 않게 겪어야 하는 시기이기도 하죠.
모두 겪는 시기인 만큼 본인이 실수했거나 실패를 맞았다
할지라도 주눅 들지 말고, 긍정적인 마인드를 가진다면
본인의 발전에 큰 도움이 되리라 생각합니다.

Q2. 나의 대리 시절은?

소소한 실수를 많이 했던 것 같아요. 다
얘기하려면 밤을 새워야 할 것 같네요.
'영업사원은 숫자로 보여줘야 한다'
라는 말이 있는데요. 대리 시절에는
매월 설정되어 있는 목표를 달성하지
못해 속상해했던 기억이 있습니다.
그런데 팀장님이신 오영근 부장님께서
"넌 잘 할 거라 믿어"라고 말해 주셔서
든든한 지원군을 얻은 것처럼 마음이
벅찼습니다.



Q3. 대리 시절 나에게 한마디

그 시절의 저에게 쓸데없는 걱정과
고정관념, 선입견을 다 버리고 일단
부딪혀 보라고 전하고 싶네요. 현재의
강지민은 문제와 직면했을 때도
여유롭게 대처하는 능력도 생겼고,
100% 만족할 만큼은 아니지만 그래도
꾸준히 성장해오고 있으니 말이지요.

Q2. 나의 과장 시절은?

과장 시절을 떠올리면 기억 나는 에피소드가 하나 있습니다. 고객사 구매팀
과장이 발주 문자를 아침 7시쯤 보냈고, 바로 사무실의 CS에 전달했습니다.
그리고 이어서 "아침부터 짜증 나게 발주가 오네요. 대응 부탁드립니다."라고
보냈습니다. 그런데 이 문자를 CS팀에 보낸다는 것이 실수로 거래처 과장에게
보냈고, 전 이것을 오후에야 알게 되었습니다. 거래처 과장 입장에서 발주
문자를 보냈더니 아침부터 발주한다고 짜증을 내는 상대 영업사원의 문자를 받게
된 거죠.
저는 어찌할 바를 몰라 고객사에 바로 전화하고 달려갔습니다. 변명의 여지
없이 저의 잘못이기에 연신 죄송하다고 사과했습니다. 결과적으로는 과장님이
너그럽게 이해해줘서 지금은 정말 돈독한 관계를 유지하고 있습니다. 서로
결혼식에도 참석할 정도로 말이죠. 이후 문자를 보낼 때 똑같은 실수를 반복하지
않기 위해 다시 한번 수신인을 확인하곤 합니다.



라떼느으~
문자 실수도 했었어~

Q1. 자기소개

안녕하세요. 건재실리콘사업부 영업팀
송이석 부장입니다. 현재 영업과
더불어 중간 관리자가 되어 영업팀의
팀 관리와 영업 전략 수립 등의 업무를
맡고 있습니다.

송이석 부장
원익큐브
건재실리콘사업부
영업팀



Key Message

호기심을 갖고
재미를 찾아라

영업에서는 재미를 찾는 게 중요한 것 같습니다. 단순
Sales가 아니라 Sales Developer가 되어야 합니다.
호기심 있게 계속해서 거래처와 아이템, 고객, 내부 시스템을
지켜보고 본인이 하고 싶은 것을 계속해서 찾아 나가길
바랍니다.

Q3. 과장 시절 나에게 한마디

영업사원 하나하나가 사장이고
결정권자이자 책임을 지는 사람입니다.
그리고 재미보다는 스트레스가
많은 직업이죠. 스스로 주도적으로
해보고 싶고, 팔아보고 싶은 것을
찾으라 말하고 싶네요. 현재의 저는
호기심으로 무엇이든 도전할 기회의
재미를 찾으면서 스스로 영입이 가장
재미있는 일이라는 것을 알았습니다.
지금까지 잘 성장해왔으니 조금할
필요가 없다고 전하고 싶습니다.

우리 곁의 사람들

사업장의 첫인상을 책임지는 '친절한 수문장'

최기복 경비원 원익머트리얼즈 오창사업장
박준영 님, 한정섭 님 원익머트리얼즈 생산1팀 믹스파트



—
첫인상은 모든 관계의 방향을 가르는 중요한 요소 중 하나다. 이런 측면에서 원익머트리얼즈 오창사업장의 첫인상은 걱정할 게 없다. 친절과 꼼꼼함으로 13년째 이곳을 지키고 있는 최기복 경비원이 있기 때문. 그 노고에 감사를 표하기 위해, 생산1팀 믹스파트 박준영 님과 한정섭 님이 경비실을 찾았다.

오창사업장의 밤낮을 지키다

최기복 경비원은 원익머트리얼즈 오창사업장을 지키는 세 명의 경비원 중 가장 오랜 경력을 자랑한다. 건설업 분야에 종사하다가 53세가 되던 2008년 7월부터 지금까지 내리 이곳에서 근무하고 있다.

경비 업무의 특성상 최기복 경비원의 일과는 이틀마다 바뀐다. 오전 7시부터 오후 7시까지의 주간 근무, 오후 7시부터 오전 7시까지의 야간 근무, 휴무일이 각각 이틀씩 돌아가는 것. 주간 근무 시에는 직원들의 출퇴근 및 방문객들의 출입을 관리한다. 코로나19 발생 이후에는 모든 출입자에 대해 체온을 체크하고, 감염병 확산을 사전 차단하기 위해 주 1회 직원 동선 설문조사도 실시한다. 중장비와 대형 화물차가 많이 오가는 만큼 차량 및 주차 관리에도 많은 신경을 기울인다. 한편 야간 근무 시에는 순찰이 가장 중요하다. 상대적으로 보안과 안전에 취약할 수밖에 없기 때문이다. 2시간마다 한 번씩 사업장 전체를 꼼꼼하게 살피며 수도 점검, 소등 등의 업무도 함께 수행한다.

“더불어 혹시 모를 화재, 가스 누출 등의 사고에 대비해 유형별 대응 매뉴얼을 철저히 숙지하고, 상황 발생 시 신속 정확하게 대처하는 임무도 맡고 있습니다. 한마디로 오창사업장의 보안과 안전의 최전선에 서 있는 셈인데요. 그만큼 무거운 책임감을 갖고 최선을 다해 모든 업무를 진행하고 있습니다.”





친절로 전하는 따스한 진심

직원이든 외부 방문객이든, 오창사업장을 찾는 모든 이들은 가장 먼저 경비실을 거치기 마련이다. 그러므로 경비원은 오창사업장의 첫인상이라고 할 수 있다. 최기복 경비원 또한 오랜 근무 경험을 통해 이러한 점을 절실히 느끼고 있다. 그가 어떤 사람을 대하든 시종일관 친절함을 유지하는 이유다.

“그렇다고 해서 마냥 친절하기만 하면 인간미가 안 느껴지잖아요. 상대에게 진심을 전하려면 지속적인 관심이 필요해요. 그래서 저는 직원들을 대하면서 세상 살아가는 이런저런 이야기를 자주 주고받아요. 직원 수가 상대적으로 적었던 예전에는 집안에 손가락이 몇 개인지도 알 정도였죠. 지금도 인생의 고민을 털어놓는 직원들이 종종 있습니다. 뚜렷한 답을 주지는 못하더라도, 이야기를 귀여겨듣고 다 잘될 거라고 위로의 말을 건네면 표정이 한결 가벼워져서 돌아가죠. 그 모습을 보는 것만으로도 뿌듯하고 기분 좋습니다.”

그 말을 증명하듯, 최기복 경비원의 인터뷰가 진행된다는 소식을 듣자 생산1팀 박준영 님과 한정섭 님이 그간의 고마움을 전하기 위해 한달음에 달려왔다. 두 직원을 발견한 최기복 경비원의 얼굴이 한결 밝아진다. 그만큼 평소 격 없이 지내는 세 사람이다. 코로나19 때문에 좀처럼 이야기할 자리를 마련하지 못했던 이들이 오랜만에 모이자 이야기꽃이 활짝 피어난다. 바라보는 것만으로도 가슴이 따뜻해지는 풍경이다.



함께 걸어갈 눈부신 미래

최기복 경비원에게 고마운 점을 묻자, 박준영 님과 한정섭 님이 한목소리로 “정말 많죠!”라고 외친다. 박준영 님은 가끔 아내와 아이가 회사 앞에서 기다릴 때 가족들을 반기며 편안한 분위기를 만들어 주는 모습에 큰 감동을 받았다. 한정섭 님은 출퇴근길이나 점심시간에 경비실에 들러 인생 선배의 인자한 조언을 들으면서 마음을 편안하게 다스린다. 최기복 경비원의 넓은 포용력을 느낄 수 있는 대목이다.

“비록 원익머트리얼즈의 정직원은 아니지만, 지난 13년간 함께한 회사와 직원들에게 가족과 같은 동질감을 느낍니다. 그러다 보니 직원들과 소통하고 교류하는 시간이 즐겁기만 한데요. 오히려 저는 직원들이 이곳에서 오래도록 일한 저를 좋게 봐주시고 편안하게 대해 주셔서 감사한 마음뿐입니다. 지금껏 회사와 직원 모두 눈부신 성장을 거둔 만큼, 앞으로의 미래도 밝을 것이라고 믿어 의심치 않습니다. 저도 작게나마 이 자리에서 힘을 보태겠습니다!” 어느새 66세에 접어든 최기복 경비원의 바람은 단 하나다. 원익머트리얼즈 오창사업장에서 오래도록 근무하는 것이다. 언제나 그랬던 것처럼, 건강이 허락하는 한 초심을 잃지 않고 경비 업무를 수행하겠다는 그의 각오에서 오창사업장과 직원들에 대한 애정이 물씬 느껴진다. 굶은일을 마다하지 않고 이곳을 지켜 온 최기복 경비원이 앞으로도 오랫동안 원익머트리얼즈 오창사업장과 함께하기를 기대해 본다.

원익머트리얼즈 오창사업장 직원들이 최기복 경비원에게 전하는 메시지

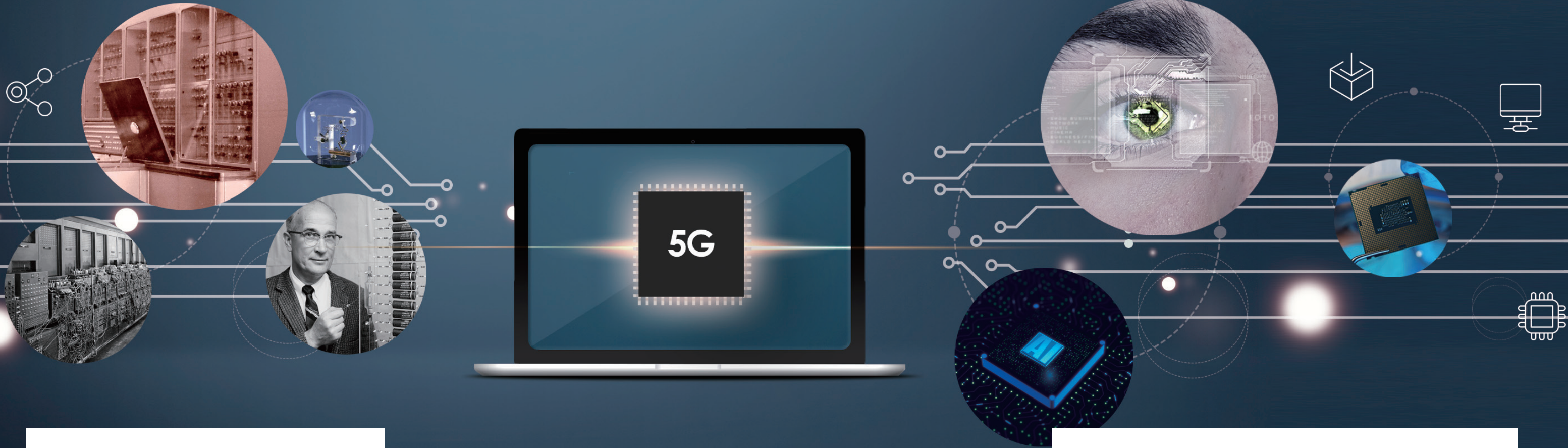


박준영 님
원익머트리얼즈 생산1팀 믹스파트

오창사업장에서 오래도록 근무하신 만큼, 이제는 경비원님이 눈에 보이지 않으면 뭔가 허전합니다. 항상 친절하고 밝은 모습으로 직원들을 대해 주셔서 감사합니다. 늘 건강하시고, 앞으로도 저희와 함께 꽃길만 걸으셨으면 좋겠습니다!

한정섭 님
원익머트리얼즈 생산1팀 믹스파트

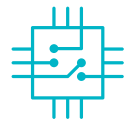
개인적으로 인생 멘토라고 생각할 정도로 저에게 큰 에너지를 전해 주셔서 늘 감사한 마음입니다. 더불어 저처럼 경비원님에게 고마운 마음을 품고 있는 직원들이 많다는 사실을 알려주셨으면 합니다. 항상 감사합니다!



반도체, 너 어떻게 태어났니?

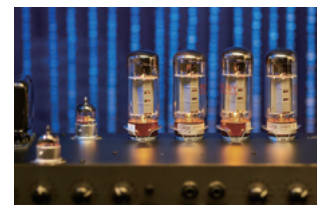
—
하루를 여는 스마트폰, 전 세계인과 소통하는 컴퓨터, 출퇴근 때 없어서 안 될 자동차, 다들 이질에서 벗어나게 해준 세탁기 등. 이들의 공통점은 무엇일까? 바로 반도체다. 이처럼 반도체는 우리의 일상과 떼려야 뗄 수 없는 관계에 있다. 그리고 앞으로는 더욱더 그럴 것이다. '위대한 반도체'라 해도 전혀 이상하지 않은 반도체의 전설적인 탄생과 그 역사를 알아본다.

Semiconductor



진공관의 문제가 반도체의 탄생을 앞당기다

진공관은 단점이 많았다.
무엇보다 비쌌다.
컴퓨터가 대중화가 되기 위해서는 소형화는 물론 저렴해져야 했다.



19세기 전기신호를 이용한 무선통신 기술이 개발되었다. 그러나 장거리에는 신호가 약해지는 문제가 발생했다. 전기신호가 목적지까지 무사히 도달하기 위해서는 중간에 신호를 증폭시켜 주는 역할이 필요했고, 이에 1907년 진공관이 개발됐다. 왜 갑자기 뜬금없이 진공관 이야기가 나오나 할 것이다. 이 진공관이 컴퓨터의 시초이기 때문이다. 초창기 컴퓨터는 진공관을 사용해 연산을 했다.

하지만 문제가 있었다. 초창기 컴퓨터는 진공관을 수천, 수만 개를 사용하기에 부피가 너무 크다는 단점이 있었다. 그러다 보니 넓은 공간이 필요했고, 진공관에서 나오는 열기도 무시하지 못했다. 전력 소모도 심했으며 값이 비쌌다. 그런데다 한 번 계산할 때마다 이 진공관들을 새것으로 교체해줘야 했다. 난제가 아닐 수 없었다.

2차 세계대전이 끝난 1945년 이후, 당시 학계의 가장 큰 이슈는 바로 진공관을 대체할 수 있는 전자 증폭기의 개발이었다. 소형에다 저렴하다면 가히 혁명적일 수밖에 없었다. 컴퓨터의 대중화에 크게 기여할 수 있었다. 이 문제는 곧 해결되었다. 소형 컴퓨터 기술의 출발점이라 할 수 있는 트랜지스터의 개발자이자 노벨 물리학상 수상자인 윌리엄 쇼클리의 머리에서 말이다. 그는 반도체 기반의 증폭기, 곧 '트랜지스터'의 기본 개념을 고안해내어 개발에 전력을 다했다.

마침내 1951년 그는 크기는 작아지고 소비전력은 적게 들며 냉각기의 필요성이 감소된, 무엇보다 고장이 적어 신뢰성이 높아진 새로운 개념의 '접합형 트랜지스터' 개발에 성공했다. 가히 트랜지스터를 이용한 2세대 컴퓨터 시대가 열린 것이다.

8인의 배신자들과 실리콘 밸리의 탄생

윌리엄 쇼클리는 원래 있던 벨 연구소를 떠나 자신만의 연구소를 차렸다. 바로 '쇼클리 반도체 연구소'(이후 쇼클리 트랜지스터 회사로 변경된다)다. 쇼클리의 회사는 실리콘 밸리에 자리 잡은 최초의 반도체 업체에 해당되는데, 2002년 스탠퍼드 대학에서 열린 정보 기술에 대한 회의는 다음과 같이 규정했다. "쇼클리는 실리콘 밸리에 실리콘을 가져온 사람이다."

쇼클리의 연구소에는 많은 인재들이 몰려들었다. 그 가운데는 인텔을 세운 고든 무어와 로버트 노이스도 있었다. 쇼클리 반도체 연구소에는 당대 최고 수준의 기술력과 인재를 갖추고 있었지만 진공관처럼 문제도 있었다. 쇼클리의 까탈스러운 성격과 고압적인 운영 방식이 바로 그것이다. 이에 반발을 든 고든 무어와 로버트 노이스 등 8명의 연구원이 1957년 연구소를 떠나면서 '페어차일드 반도체 회사'를 설립했다. 쇼클리는 이들을 '8인의 배신자'라며 강하게 비난했다.

8인의 배신자들은 승승장구했다. 로버트 노이스는 1958년에 상업적으로 사용할 수 있는 집적회로(Integrated Circuits, IC)를 개발했으며, 고든 무어는 1965년에 반도체의 발전 속도에 관한 경험적 법칙을 제안하기도 했다. 바로 "반도체 칩에 들어가는 부품의 숫자가 매년 두 배로 늘어난다"다. 이후 1968년에 노이스와 무어가 인텔(Inter)을 설립해 컴퓨터 메모리용 칩을 만드는 사업을 시작했다.

이후 8명의 배신자들이 만든 새로운 기업은 65개에 달했고, 이를 매개로 실리콘 밸리는 급속히 성장했다. 이런 점에서 페어차일드 반도체 회사가 설립된 1957년 9월 18일이 실리콘 밸리가 진정으로 탄생한 날로 평가받기도 한다.



〇〇

삼성은 메모리 반도체로
세계 1위에 우뚝 서며 우리나라의
자랑이 됐다. 처음 삼성이
반도체 시장에 도전했을 때까지만 해도
30년이나 지난 후발주자여서
아무도 관심을 주지 않았다.

㉑

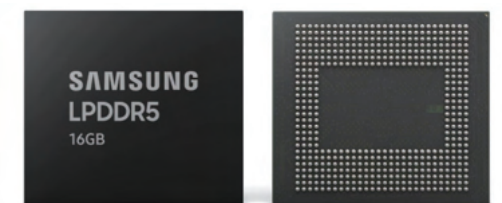
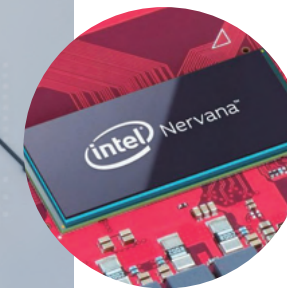
인텔=시스템 반도체 삼성=메모리 반도체

1969년 인텔이 첫 메모리 칩 반도체를 출시한 이래 10여 년간 메모리 시장은 인텔의 독무대였다. 그 누구도 인텔의 아성을 무너뜨리지 못했다. 하지만 1980년대 초반 일본 반도체가 메모리 반도체에 저가 공세를 펼치면서 위치가 닳았다. 그때 앤디 그로브의 진가가 발휘됐다. 메모리 칩을 포기하고 CPU, 즉 시스템 반도체를 선택한 것이다. '인텔=시스템 반도체'라는 공식이 성립하는 새로운 인텔 신화가 시작되었다 봐도 무방하다.

그 무렵 실리콘 밸리를 둘러보면 동방의 작은 나라 기업가가 있었다. 바로 삼성의 이병철이었다. 그가 충격을 받은 것은 휴렛 팩커드 사무실이었다. 직원들이 컴퓨터 하나로 계산, 기획, 보고까지 거의 모든 업무를 해내고 있었다. 그는 컴퓨터와 반도체에 관해서는 늘 관심을 기울였지만, 두 눈으로 직접 확인하니 '이것이다' 싶었다. 일본도 하는데 우리라고 못할 것도 없었다. 그렇게 이번엔 '삼성=메모리 반도체'라는 공식이 성립되었다. 일본을 무너뜨리고 세계 1위로 우뚝 선 것이다. 반도체의 발전으로 지구 반대편에 있는 사람과 손바닥만 한 기계로 실시간 대화가 가능해진 지금. 반도체는 또 우리의 삶을 어떻게 바꾸게 할까? 앞으로 반도체 시장은 시스템 반도체 위주로 돌아가게 될 것이다. 인공지능 등 4차 산업혁명이 발달함에 따라 그에 따른 시스템 반도체의 필요성이 증대되기 때문이다. 그렇기에 우리나라도 시스템 반도체 분야에서 두각을 나타내야 한다.

지금까지 반도체 탄생과 그 역사를 살펴봤다. 진공관의 문제에서 시작되어 발명된 반도체와 8인의 배신자들, 그리고 실리콘 밸리의 탄생까지. 그리고 앞으로 우리나라 반도체가 나아가야 할 방향까지. 일련의 과정을 보면서 반도체 역사의 흐름을 잘 따라왔길 바란다.

인텔 Nervana 출처 인텔 홈페이지



16GB LPDDR5 모바일 DRAM 출처 삼성 반도체

Corporate Sustainable

기업의 서스테이너블

최근 들어 서스테이너블이 전 세계의 메가 트렌드로 부상하고 있다. 경제 성장이 역사적으로 빈부 격차와 환경 파괴를 심화시킨다는 경험이 누적되면서 지속가능한 기업, 지속가능한 소비 등의 개념이 빠르게 공감대를 형성하고 있기 때문이다. 이들은 미래 세대가 누려야 할 경제적·사회적 이익을 손상하지 않는 범위 내에서 현재 세대가 환경을 지속적으로 이용하는 방식을 찾아 해매며, 사람과 자연이 공존할 수 있는 방법을 모색한다. 이는 요즘 ESG 경영에 집중하는 기업도 다르지 않다.

파타고니아 제발 저희 재킷을 사지 마세요

2011년 미국 최대 세일 기간인 블랙 프라이데이에 '제발 저희 재킷을 사지 마세요'라는 광고 문구를 내건 브랜드가 있었다. 바로 파타고니아였다. 파타고니아 제품은 내구성이 강해 10년 이상 입을 수 있는 데다 친환경 제품 이더라도 생산 과정에서 온실가스가 배출되고 절반 이상의 천이 버려진다는 이유에서다. 심지어 2013년부터는 아예 중고 의류 수선 조식을 만들어 고객 옷을 꿰매고 천을 덧대주는 '낡아빠진 옷' 캠페인을 진행하고 있다. 신 제품을 쉽게 사고 버리기보다 기존 제품을 수선해서 오래 입으라는 것이다.

로레알 2025년까지 100% 재활용 가능한 포장 용기로

글로벌 화장품 기업 로레알은 프랑스 뷰티 패키징 전문 기업 알베아와 공동으로 획기적인 화장품 포장재를 개발했다. 2019년 바이오 기반의 종이 유사 재료를 사용해 플라스틱을 대체하는 종이 기반 화장품 포장용 튜브를 발명한 것. 이 혁신은 플라스틱 화장품 포장재에 대한 대안으로 기획됐으며, 신기술을 활용한 제품은 작년에 첫선을 보였다. 나아가 로레알은 2025년까지 자사 생산 제품 패키징의 100%를 재활용 플라스틱, 리필 용기, 퇴비화가 가능한 생분해성 플라스틱으로 바꾸는 것이 목표다.

블랙야크 우리는 과불화화합물을 사용하지 않겠다

블랙야크는 강도 높은 친환경 정책을 내놓아 국내 아웃도어 업계를 한판 크게 뒤집어 놓았다. 상당수 기업들이 아웃도어 제품의 방수와 발수 기능을 위해 과불화화합물을 사용하는 반면, 블랙야크는 2020년부터 이를 아예 사용하지 않기로 선언한 것이다. 과불화화합물은 탄소와 불소의 결합으로 생성되는 물질로 방수와 발수 기능이 탁월하지만 환경 오염에 취약하다. 블랙야크는 오히려 제품의 방수와 발수 기능이 다소 약화되더라도 이를 소비자에게 솔직히 알리고 친환경 방수제를 지속적으로 개발하겠다는 방침을 세웠다. 지속가능한 기업이 되기 위해 커다란 도전을 한 셈이다.

서스테이너블 커피 공정무역에서 진화한 커피

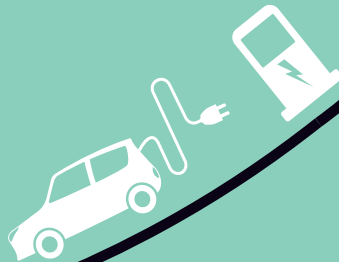
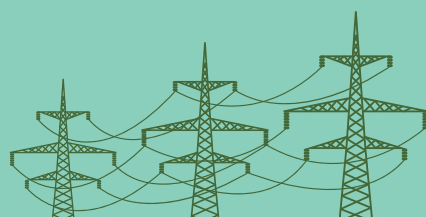
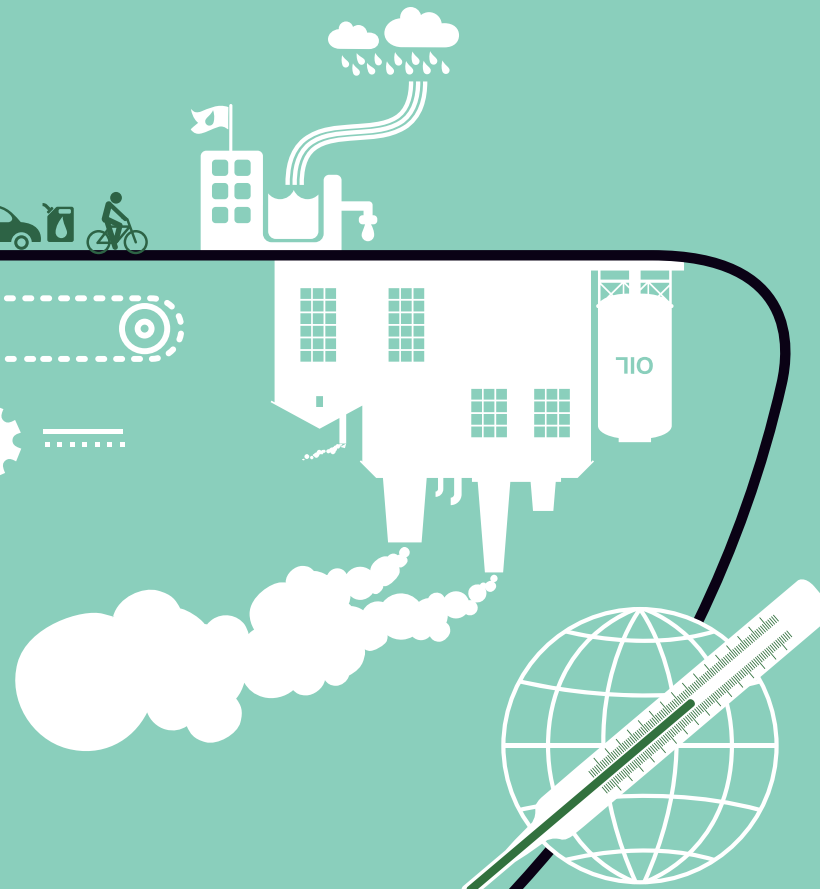
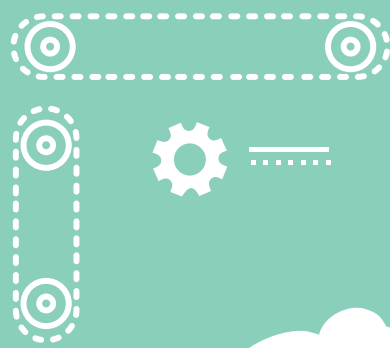
공정무역 커피까지는 알겠는데 '서스테이너블 커피'라는 단어는 낯설 것이다. 공정무역 커피는 정당한 대가를 지불함으로써 커피 재배 농민들의 생활 여건을 개선하는 데 한정되지만, 서스테이너블 커피는 여기에 수질, 토양, 생물 다양성 보호라는 개념을 추가한다. ① 공정무역 커피 ② 농약을 일절 사용하지 않는 유기농 커피 ③ 커피나무 수분 증발 억제 및 새 서식공간 조성을 위한 셰이딩 커피가 서스테이너블 커피에 포함된다. 대표적으로 할리스커피가 있다. 국내 커피 프랜차이즈 최초로 전 매장에서 열대우림연맹(RA) 인증 원두를 사용한다. 스타벅스코리아의 경우 4월부터 전 세계 스타벅스 최초로 전국 매장에서 수거되는 커피 찌꺼기를 다양한 상품으로 활용, 지역사회 환경과 농가를 위한 새로운 부가가치 창출에 앞장서고 있다.

서스테이너블, 미래의 바이블

32



전 세계는 지금 탄소 배출 규제, 친환경 자동차 개발 등 인류의 지속가능한 삶을 위한 다양한 시도를 하고 있다. 이미 소비자들은 제품이나 서비스를 선택할 때 지속가능성을 고려하는 추세다. 그런 의미에서 '서스테이너블 (Sustainable)'은 '지속가능한'이란 뜻으로 결과보다는 과정에서의 윤리적·도덕적 경영을 지향하는 행위를 일컫는다. '에코(Eco)'라는 개념 역시 포괄적으로 포함하지만, 서스테이너블이 좀 더 적극적이고 강력하다.



33



DON'T BUY THIS JACKET



L'ORÉAL x ALBÉA

Partnering to develop a breakthrough innovation for beauty: the 1st carbon-based cosmetic tube



Personal Sustainable

개인의 서스테이너블

지금까지 기업의 서스테이너블에 관해 살펴보았다. 이처럼 기업이 서스테이너블에 열을 올리는 것은 가치소비 트렌드를 겨냥한 새로운 성장전략이라는 분석도 있다. 소비가 위축된 저성장 국면에서 소비자의 지갑을 열 수 있는 마케팅은 더 이상 화려함이나 기능적 우월함이 아닌, 소비와 동시에 환경·윤리·도덕 등의 감성을 공유할 수 있는 스토리텔링이라는 것이다. 그렇다면 개인의 서스테이너블은 어떨까.

비거니즘

동물에 대한 모든 형태의 학대를 최대한 배제

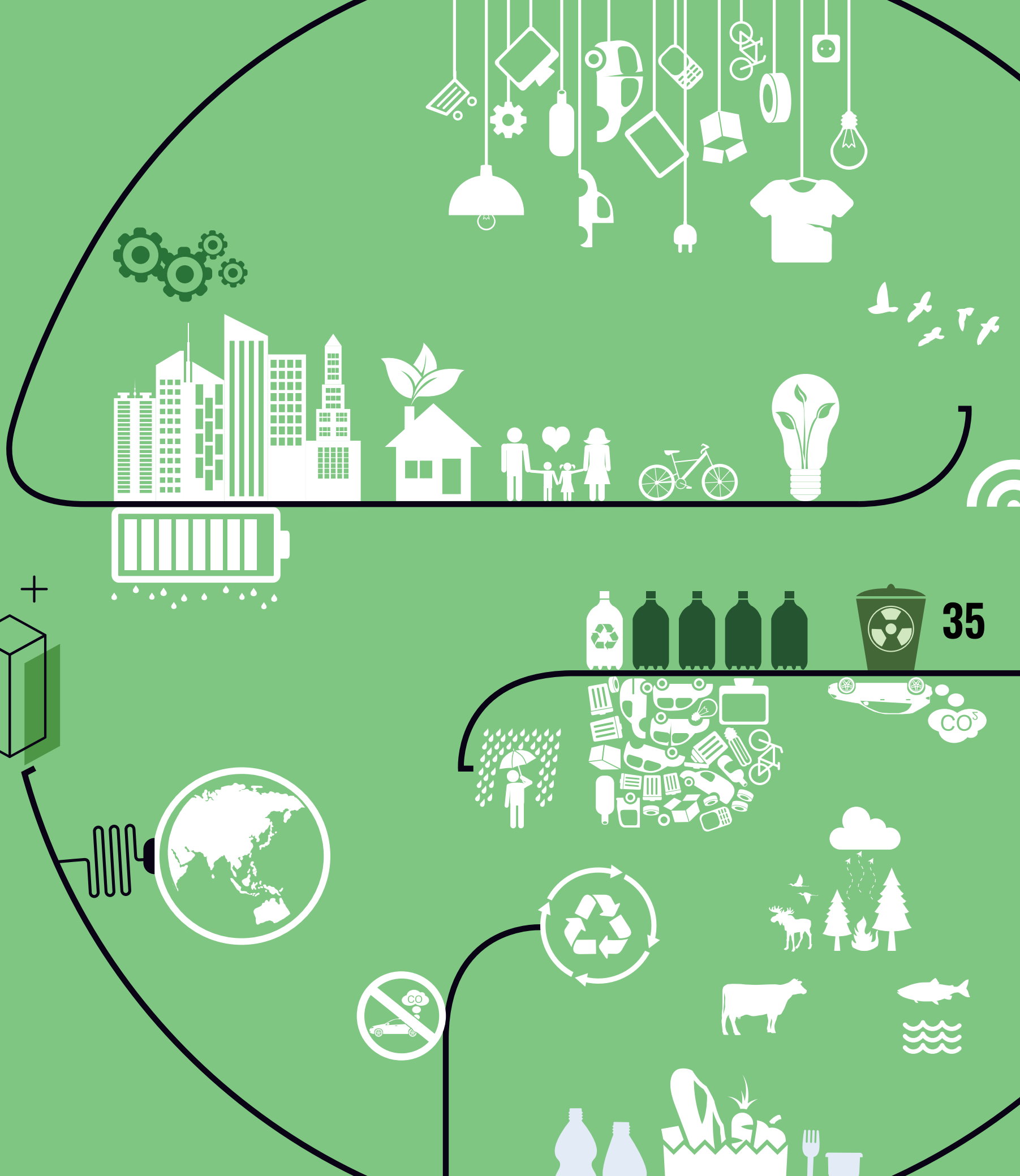
비거니즘(Veganism)은 도로시 왓슨과 도널드 왓슨 부부가 1944년에 고안한 단어다. 음식이나 옷 등 어떤 목적을 위해서건 상관없이 모든 형태의 동물 착취와 학대를 실질적인 한도 내에서 최대한 배제하는, 그리고 더 나아가서 동물과 인간과 환경을 모두 위해 동물을 이용하지 않는 대안을 장려하고 개발하는 철학이자 삶의 방식이다. 원래 '비건'은 건강이나 이념 등의 이유로 엄격한 채식을 하는 것을 부를 때 사용했는데, 이를 확장하여 식품 시장에서뿐만 아니라 의류 및 생활용품, 뷰티 시장 등 다양한 분야로 퍼져 나갔다. 비거니즘은 지구를 생각하는 새로운 소비 시각으로 떠오르고 있다. 이제 '먹는 채식'을 넘어, '입고 쓰는 채식'의 시대다.

에코 라이프

사람과 자연의 공생

'에코'는 생태학적으로 자연환경을 의미하는 'Ecology'에서 나온 말이다. 이 말속에 친환경이란 의미가 내포되어 있다. 이러한 에코 라이프를 즐기는 방법은 두 가지가 있는데, 첫째는 친환경 상품을 애용하는 것이며, 둘째는 비환경적인 행동을 적게 하는 것이다. 친환경 상품이란 똑같은 종류의 제품이라도 그중에서 물건을 생산, 사용, 폐기하는 과정에서 다른 제품보다 에너지를 덜 쓰고 오염 물질도 덜 배출하는 제품을 말한다. 그래서 자연에서 키운 무기농 농작물뿐만 아니라 저농약 사용 농작물, 세제, 화장지, 심지어 컴퓨터와 같은 전자기기도 친환경 상품이 될 수 있다. 비환경적인 행동을 적게 하는 것은 대중교통을 이용하거나 텀블러를 사용하는 것, 장바구니를 활용하는 것, 일회용품 사용을 줄이는 것 등이 있다.

지금까지 서스테이너블을 기업과 개인의 측면에서 살펴보았다. 지속가능성이란 지향점을 향해 기업과 개인은 각자의 혁신을 꾀하고 있었으며, 저마다의 방식으로 서스테이너블을 진행하고 있다. 앞으로 서스테이너블은 점점 더 중요한 화두가 될 것이다. 환경 오염이 대두되고 바이러스가 창궐할수록 서스테이너블은 바이블처럼 읽힐 것이며 너나 할 것 없이 전투적으로 뛰어들 것이다. 그런 시대에 우리가 앞으로 어떤 지향점을 가지고 살아야 하는지 생각해 보는 기회를 가져보는 것은 어떨까.



그럼에도 불구하고, 앞으로 레고

어렸을 적 한 번쯤 레고를 가지고 놀았던 기억쯤은 누구에게나 있을 것이다. 하지만 요즘 아이들은 다르다. 그들의 손에는 레고 대신 스마트폰이 쥐어져 있으며, 레고를 조립하는 대신 스마트폰을 조작해 영상을 본다. 그렇다면 지금이 레고의 최대 위기일까? 아니다. 레고의 최대 위기는 10년 전으로 거슬러 올라간다.

위대한 실패? 위험한 실패?

덴마크의 한 목공소에서 시작된 레고(Lego)는 덴마크어로 '잘 놀다'라는 뜻을 가진 'Let Godt'에서 유래했다. 설립된 후 꾸준히 어린이들의 사랑을 받으며 성장해 온 레고는 장밋빛 미래가 기다리고 있을 것 같았지만 그렇지도 않았다. 그들에게 위기가 닥친 것이다. 우선 첫 번째 위기는 1980년대 후반, 세계 각국에서 레고의 기본 특허가 만료되면서 등장했다. 유사 제품을 제조하는 업체들이 속속 나타나기 시작한 것이다. 또한 이때부터 비디오 게임이 등장하면서 레고를 조립하며 놀던 초등학교 저학년생들이 비디오 게임으로 대거 이동했고, 레고를 가지고 노는 아이들의 평균 연령도 내려갔다. 당연히 레고의 구매 인구가 급격히 감소했다. 수익이 줄어든 지당했다. 심지어 1990년대에 들어서자 PC까지 등장했다.

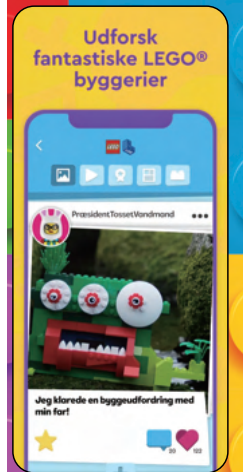
위기감을 느낀 레고는 '혁신'으로 위기를 돌파해야겠다고 생각했다. 문제는 그 혁신이 시대의 흐름과 소비자와의 소통에 기반하지 않고 그저 여러 방법으로 사업을 확장한 외연적 방법에 그쳤다는 데 있었다. 텔레비전 게임 개발, 교육 사업 강화, TV 프로그램 제작, 레고랜드 사업의 확대를 추진한 것이다. 또한 기존의 레고 블록과는 전혀 다른 새로운 모델을 출시했다. 그중에서 영화 <스타워즈> 시리즈와 <해리포터> 등과의 제휴는 업계의 주목을 받았으나 <스타워즈>를 제외하고는 대부분 실패로 끝났고, 전통적인 레고 스타일을 사랑한 팬들을 화나게 만들었다. 그 결과 브랜드 신뢰마저 떨어트렸다. 그리고 2004년에는 창업 이후 가장 큰 수치인 18억 크로네(당시 약 3,100억 원)의 적자를 기록했다.

실패를 성공으로 되돌리는 키

그렇다면 레고는 이 실패를 어떻게 성공으로 되돌렸을까. 일단 새로운 경영자를 찾았다. 레고에 입사한 지 3년밖에 되지 않은 35세의 전직 맥킨지 출신 컨설턴트 요안 비 크눅스토프가 발탁됐다. 일단 그는 CEO 자리에 앉자마자 무리하게 확장한 사업을 정리했다. 레고랜드 지분을 팔고, 무리하게 벌였던 컴퓨터 게임 사업 비중을 축소했다. 중복되거나 이익이 나지 않는 레고 제품 라인도 생산을 중단했다. 대신 핵심 사업에 집중해 어린이들을 위한 유아용 장난감 '듀플로' 시리즈와 레고 시티의 경찰관, 소방사 등의 기본 캐릭터들을 되살렸다. 또한 숙려된 레고 조립 전문가와 성인 팬들을 위한 '테크닉', '아키텍처' 시리즈를 내놓았다. 매출에는 큰 기여를 했지만 브랜드 수수료 부담이 큰 <스타워즈>나 <해리포터> 시리즈를 대체하기 위해 일본의 닌자를 테마로 한 '닌자 고'를 자체 기획하기도 했다. 그 결과 2007년 70억 크로네(약 1조 2,347억 원) 수준이었던 매출은 12년 연속 증가해 2016년에는 379억 크로네(약 6조 6,700억 원)까지 증가했다.

하지만 위기는 또 한 번 들이닥쳤다. 바로 스마트폰의 등장이었다. 스마트폰은 레고를 비디오 게임과는 비교도 할 수 없이 위협했다. 실제로 2017년 레고의 매출은 전년 대비 8% 감소했고, 영업이익 또한 17% 하락했다. 이에 레고는 현대화 전략을 펼치기 시작했다. 2017년 상반기에 애플리케이션과 연동해 간단한 명령어로 레고를 움직일 수 있는 온라인 플랫폼 '레고 부스트(Lego Boost)'와 아이들이 직접 조립한 레고 장난감을 찍은 비디오나 컬렉션 등을 공유할 수 있는 소셜 미디어 커뮤니티 '레고 라이프(Lego Life)'를 출시했다. 특히 주목해야 할 점은 '팬과의 소통'이다. 2014년 팬들이 자신의 아이디어를 제출해 경진을 벌이는 플랫폼인 '레고 아이디어(Lego Ideas)'를 개발한 것이다. 팬들은 플랫폼에 자신의 창작 프로젝트를 자유롭게 올리는데, 1만 개 이상을 추천을 받으면 레고의 심사를 받게 된다. 그 심사를 통과하면 실제로 제품화되며, 2018년 출시된 '볼트론' 시리즈가 그 경우다.

2018년 중국 기업 텐센트(Tencent)와 손을 잡고 '레고 큐브'라는 모바일 게임을 출시하기도 한 레고. 특허 만료부터 비디오 게임과 PC의 등장, 그리고 스마트폰의 등장까지 다산다산한 시대의 발전 속에서 레고는 굳건히 살아남았다. 아니, 살아남은 정도가 아니라 아직도 세계에 그 이름을 떨치며 승승장구하고 있다. 앞으로 또 어떤 기술이 발전해 레고에 위협이 될지 모르지만, 하나만큼은 확실하다. 그럼에도 불구하고 레고는 앞으로 나아갈 것이라는 사실 말이다.



심폐소생술로 한 사람의 소중한 생명을 살린

안찬웅 사원 원익피앤이 회로개발실 총방전장비팀
경기도 도지사 표창 수상

—
지난 6월, 길에 쓰러진 할아버지를 발견하고 주저 없이 심폐소생술로 한 사람의 소중한 생명을 살린 원익피앤이 안찬웅 사원이 경기도 도지사 표창을 수상했다. 선행을 베푸는 것이 점차 힘들어지는 각박한 세상 속에서 안찬웅 사원의 행동은 많은 사람들에게 귀감이 되기에 충분하다.

원익은 지금

긴박했던 그 순간

2020년 11월, 약속 장소로 가기 위해 버스를 기다리던 안찬웅 사원 옆으로 한 할아버지가 호흡곤란을 호소하며 쓰러졌다. 순간 안찬웅 사원은 신속하게 119 신고를 하고, 할아버지의 맥박을 확인하는 등 후속 조치를 이어 나갔다. 그런데 순간 할아버지의 맥박이 약해지는가 싶더니 이내 멎어버렸다. 이런 경우가 처음이었던 안찬웅 사원은 당황했지만 이내 평정심을 찾고 학창 시절과 군대에서 배운 심폐소생술을 떠올렸다. 그리고 그 기억을 토대로 의식을 다시 한번 확인한 뒤 가슴 압박을 시작했다. 얼마 지나지 않아 구급 대원들이 도착했다. 하지만 안찬웅 사원은 그 이후로도 자리를 뜨지 않았다. 구급 대원 2명이 할아버지를 오롯이 케어하기에는 버거워 보였기 때문. 이런 안찬웅 사원의 도움 덕분에 할아버지는 의식을 되찾은 후 병원에 후송될 수 있었고, 이후 건강하게 퇴원할 수 있었다.

선행이 아니라 당연히 해야 했던 일

이런 행동을 안찬웅 사원은 선행이라 말하지 않는다. 당연히 해야 할 일을 했을 뿐이라 생각한다.

“할아버지를 도와드린 것을 선행이라 생각하지 않아요. 그래서 가족과 친구 몇 명 정도만 알고 있을 정도로 주위에 알려지지도 않았어요. 사실 표창 수상자가 되었다고 연락이 왔을 때 많이 놀랐어요. 얼떨떨했죠. 칭찬을 받기 위해 했던 일이 아니라 당연히 해야 할 일을 한 것뿐인데 이렇게 큰 상을 주셔서 그저 감사할 따름입니다.”



자신의 행동으로 인해 타인이 행복을 느끼는 것이 '선행'이라 생각한다는 안찬웅 사원. 앞으로도 도움이 필요한 사람이 있다면 주저하지 않고 도울 것이라고 한다. 더불어 선행을 통해 사회적 온도를 높이고, 기여해 타인에게 베푸는 것에 대해 우리가 덜 망설일 수 있는 세상이 만들어지길 바라는 안찬웅 사원이 있기에 우리가 살아가는 세상의 선행의 온도가 더욱 높아질 수 있을 것이라 믿어 의심치 않는다.

위급 상황 발생! 심폐소생술 이렇게 하세요

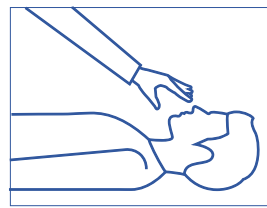
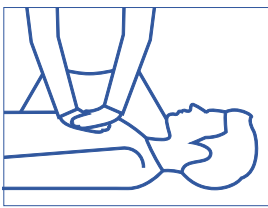
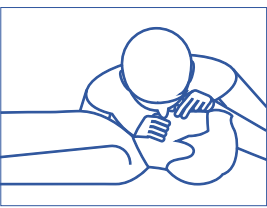
<p>1</p>  <p>Step 1. 호흡 및 호흡 확인 환자를 바로 눕힌 후 어깨를 가볍게 치면서 의식이 있는지, 숨을 정상적으로 쉬는지 확인한다.</p>	<p>2</p>  <p>Step 2. 가슴 압박 30회 시행 환자를 평평한 곳에 눕힌 뒤 가슴뼈의 아래쪽 절반 부위에 깎지 낀 두 손의 손바닥 뒤꿈치를 댄 후 양팔을 똑 편 상태로 체중을 실어 환자의 몸과 수직이 되도록 가슴을 압박하고 가슴이 완전히 이완 되도록 한다. 가슴 압박은 분당 100~120회의 속도와 약 5cm 깊이로 강하고 빠르게 총 30회 시행한다.</p>	<p>3</p>  <p>Step 3. 인공호흡 2회 시행 환자의 머리를 젖히고 턱을 들어 올려 기도도를 개방한 뒤 엄지와 검지로 환자의 코를 잡아 막고 입을 크게 벌려 환자의 입을 모두 막은 후 가슴이 올라올 정도로 1초에 걸려서 숨을 불어넣는다. 이때 환자의 가슴이 부풀어 오르는지 확인 후, 입을 떼고 코도 놓아주면서 공기가 배출될 수 있도록 한다.</p>
--	---	--



Photo by Ibrahim Shaikh on Unsplash

WONIK STORY



한 여름밤의 하늘을 올려다본 적 있나요?
별들이 반짝이고, 치르치르 곤충들의 합창 소리가
여름밤의 낭만을 더합니다.
그리고 어둠이 내려앉은 하늘에 빼꼼 얼굴을 드러낸
달을 보며 빌어 봅니다.
'내일은 오늘보다 더 행복하길'

Wonikrealtrip



42

AUSTRIA

예술과 문화, 그리고 자연경관의 성지 오스트리아

—
예술과 문화, 그리고 자연경관의 성지 '오스트리아'. 유럽인들의 삶을 통해 '여유로움이 주는 행복'에 대해 많은 것을 배웠습니다. 그리고 그 배움은 제 인생의 전환점이 되었습니다. 동화같이 아름다웠던 그곳, 오스트리아 여행기를 지금 시작합니다.

우연한 기회에 알게 된 '해외 배낭여행 프로그램'

그동안 몰랐던 원익에서 진행 중인 '해외 배낭 여행 제도'를 파트장님을 통해 알게 되었습니다. 처음에는 '내가 선정될까?'라는 생각으로 신청했는데, 운 좋게 선정이 되었고 즐거운 마음으로 여행 준비를 시작했습니다. 여행지를 선정할 때부터 서유럽보다는 동유럽을 선호했습니다. 많은 사람이 유럽 여행지로 꼽는 서유럽보다 많이 찾지 않는 동유럽이 더욱더 재미있을 것 같았거든요. 그러다 예술과 문화, 자연경관이 발달한 오스트리아가 눈에 띄었고, 별다른 고민 없이 여행지로 결정하게 되었네요. 여행은 2019년 8월 3일부터 7일까지 5일 동안 다녀왔는데요. 사실 저는 여행을 다닐 때 구체적으로 계획을 잡고 다니는 편이 아니라 이번 오스트리아 여행 역시 서적과 인터넷을 통해 간단한 사전 준비만 해서 떠났습니다. 큰 틀만 잡고 가서 발품을 팔아보자는 생각으로 말이죠.



43

아름다운 호수와 아기자기한 집들이 모여 있는 동화마을 '할슈타트'

오스트리아를 여행하면서 벨베데레 궁전, 슈테판 대성당, 빈 시청사, 모차르트 생가 등 정말 많은 곳을 방문했습니다. 그중에서도 가장 기억에 남는 곳은 바로 '할슈타트'입니다. '할슈타트'는 이미 유명한 여행지 중 한 곳인데요. 사실 가는 길이 쉽지 않지만 가볼 만한 충분한 가치가 있는 곳입니다. '할슈타트'는 페리를 타고 가는데, 정박하기 전에 보이는 아름다운 호수와 작은 집들이 모여 있는 모습이 마치 동화 속 세상에 온 듯한 착각을 불러일으킬 만큼 정말 아름답습니다.





44

STEFAN CATHEDRAL



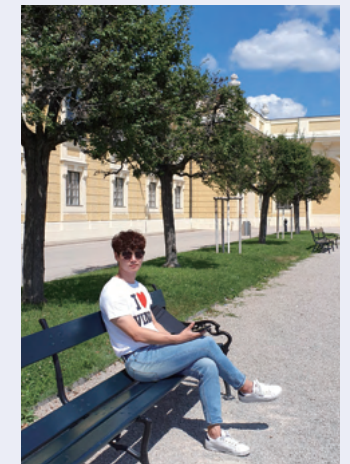
놓쳤으면 후회했을 클래식 본 고장의 선율
 오스트리아 여행을 떠나기 전 막연하게 '클래식의 본고장에 가면 한 번쯤 클래식 공연은 관람해야겠지?'라는 생각을 했습니다. 그런데 한편으로는 "따분하지 않을까?"라는 고민이 들기도 했죠.
 오스트리아에 도착한 첫날 슈테판 대성당을 방문했는데 주변에 티켓 판매원들이 정말 많았습니다. 그리고 그중 한 명이 저에게 다가와 클래식 공연 관람을 권했습니다. 이때도 사실 고민을 했습니다. 하지만 유쾌한 티켓 판매원의 영업력과 클래식 본고장 오스트리아에 왔으니 클래식 공연을 한 번은 관람해야 할 것 같아 흔쾌히 티켓을 구매했습니다.
 공연은 티켓을 구매한 다음 날 저녁이었고, 설레는 마음으로 공연장에 방문했습니다. '지루하면 어찌지'라는 생각을 하며 공연 관람을 시작했는데, 생각 외로 공연이 정말 재미있었습니다. 오히려 시간이 정말 빨리 지나 아쉬운 마음마저 들 정도로 말이죠. 역시 본고장이라 다른 걸까요? 만약 판매원의 권유가 없었더라면, 아니 판매원의 권유를 무시하고 공연을 관람하지 않았다면 아마 한국에 돌아가서도 '클래식 공연은 한 번 보고 돌아올걸'이라고 후회하지 않았을까요.



인생의 전환점이 된 '오스트리아'

오스트리아 여행을 하면서 유럽인들의 여유로운 삶 속에서 지난날의 저를 되돌아보게 되었습니다. 저녁 8시가 되면 상가의 문을 닫고 가족들과 함께 단란한 저녁 시간을 보내는 오스트리아 사람들을 보며 그동안 여유 없이 쫓기듯 앞만 보고 달려왔던 저의 삶에 대해 반성을 했습니다. 그리고 그들의 삶을 통해 앞으로 살아가야 할 제 인생의 방향성에 대해 다시 한번 생각해보게 되었습니다. 오스트리아 여행은 여유로움이 주는 행복에 대해 많은 것을 느끼고, 생각하며, 배우는 시간이었습니다. 그리고 새로운 마음가짐을 통해 그동안 보지 못했던 것들을 다시 되돌아보고, 지친 마음을 재충전하며, 과거의 나에게서 벗어나 새로운 나로 태어날 수 있는 인생의 전환점이 되었습니다. 끝으로 이 자리를 빌려 저에게 이런 기회를 준 회사와 여행으로 인한 업무 부재를 너그럽게 이해하고 도와준 파트장님과 동료들께 정말 감사하다는 말을 전하고 싶습니다. 그리고 원의 임직원분들께 응원의 메시지를 전하고 싶네요. 제가 좋아하는 말로 말이죠. "언젠간 좋은 날이 올 거예요."

45



노병찬 대리
 원익아이피에스
 SKH영업본부 SKH고객지원팀
 2019. 08. 03 - 08. 07

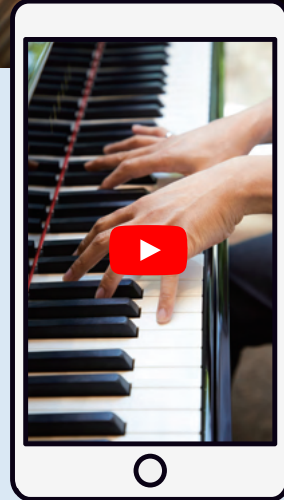
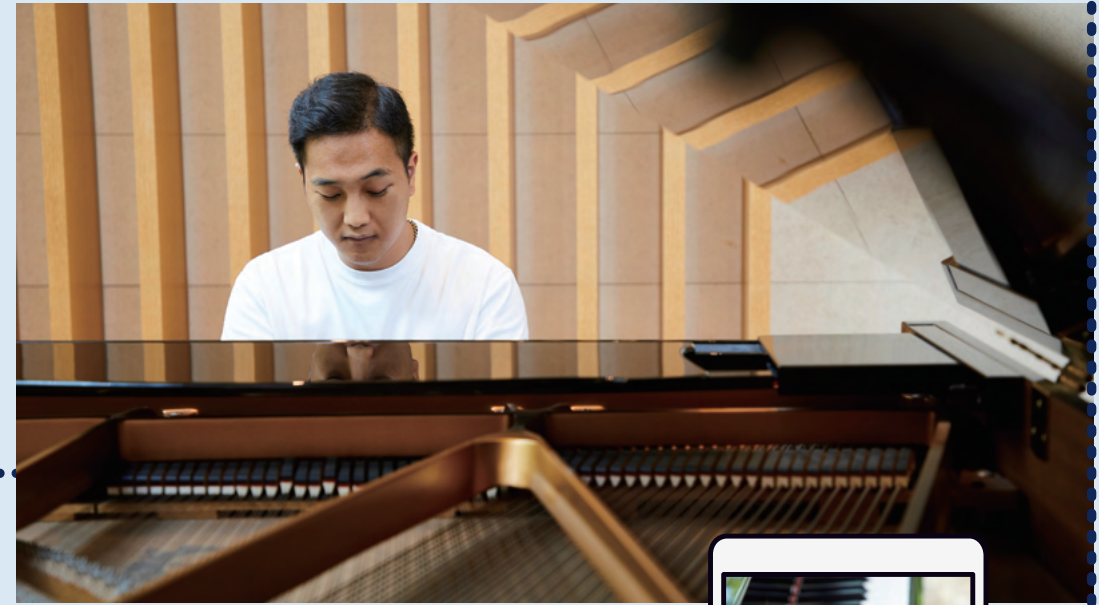
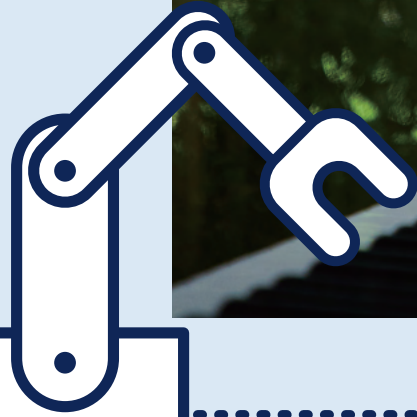
- 원익인이라면 누구나 신청 가능한 해외 배낭여행 프로그램이 있습니다. 매년 30명을 선발하여, 미주, 유럽, 오세아니아 등 다양한 지역의 자유로운 여행 기회를 제공합니다.

* 현재 해외 배낭여행 프로그램은 코로나19로 인해 잠시 중단되었습니다.



나는 노래하는 엔지니어, 김창환이다
 김창환 사원 원익로보틱스 기구/디자인 설계팀

—
 로봇과 음악을 좋아하던 소년은 로봇을 설계하고 음악을 창작하는 멋진 어른이 됐다. '좋아서'라는 단순하지만 명확한 이유로, 시간을 쪼개고 에너지를 쏟으며 자신만의 음악을 만드는 남자, 노래하는 엔지니어 김창환 사원의 '뽀'하지 않아서 '편(fun)'한 취미생활 이야기!



Q. 자기소개로 인터뷰 시작할까요?

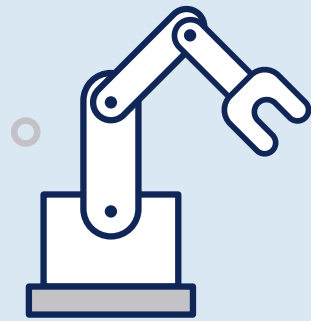
저는 원익로보틱스 기구/디자인 설계팀에서 근무하고 있는 김창환입니다. 학창 시절을 캐나다에서 보내고 작년 10월 17일에 취업을 하려고 한국에 왔습니다. 캐나다는 코로나19로 인해 산업 전반이 어려워지면서 취업문이 정말 좁아졌거든요. 막연하게 '한국에서 일해보고 싶다'라는 마음이 있었지만, 이렇게 갑자기 오게 될 줄은 몰랐어요. 그래도 원익로보틱스에서 어려서부터 관심이 있었던 일을 하게 됐으니, 한국행을 선택하길 정말 잘했죠?(웃음)

Q. 피아노 치는 엔지니어, 조금은 낯설면서도 흥미로운 조합입니다. 김창환 사원과 음악과의 인연의 시작점이 궁금합니다.

4살 무렵, 부모님께서 악기 하나 다루면 좋겠다고 생각하셨는지 피아노를 배우게 하셨어요. 그때는 매일 울었어요. 피아노 치기 싫어서. 엄마가 피아노 앞에서 우는 모습을 영상으로 촬영해 놓은 것도 있다니까요. 그런데 초등학교가 되면서 '피아노 배우길 참 잘했다' 싶더라고요. 좋아하는 노래가 하나둘 생기면서 피아노를 치면서 노래하는 재미를 알게 됐거든요. 클래식이 아닌 좋아하는 팝이나 가요를 연주하면서 음악의 매력에 조금씩 빠져들게 된 것 같아요.

Q. 중학생 때 캐나다로 유학을 갔다고 들었어요. 세상 모든 것이 불만인 '사춘기'를 언어도 문화도 낯선 땅에서 보내기가 쉽지는 않았을 텐데요. 그때도 음악이 힘이 되어 주었을까요?

처음 1~2년은 너무 힘들었어요. 그래서 항상 귀에 이어폰을 꽂고 다니면서 음악을 들었어요. 딱히 음악을 통해 위로를 받고 힘을 얻기 위해서가 아니라, 친구도 없었고 혼자서 할 것도 없었으니까요. 시간이 흐르고 마음의 여유가 생기면서부터 음악을 즐길 수 있게 됐어요. 친구들과 밴드를 만들어서 공연도 하고, 같은 뮤지션을 좋아하는 친구와 활발히 교류도 하고... 그때는 몰랐는데 돌아보니 음악 덕분에 낯선 이국에서의 사춘기를 잘 넘긴 것 같네요.



Q. 그저 음악이 좋아 노래를 듣고 피아노를 연주하며 노래를 부르던 것에서, 이제는 내 감성을 담은 음악을 만드는 것으로 취미가 진화했습니다. 작곡은 언제부터 하게 되셨나요?

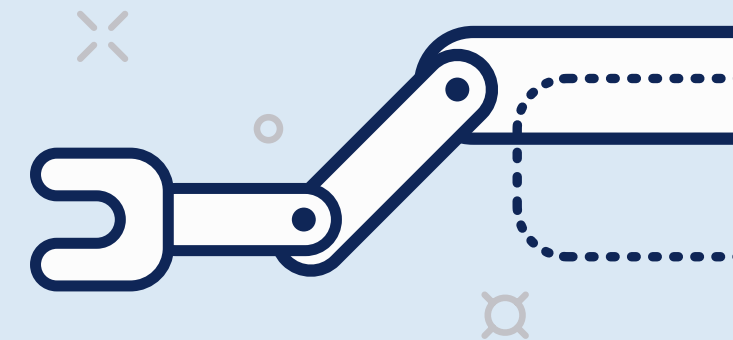
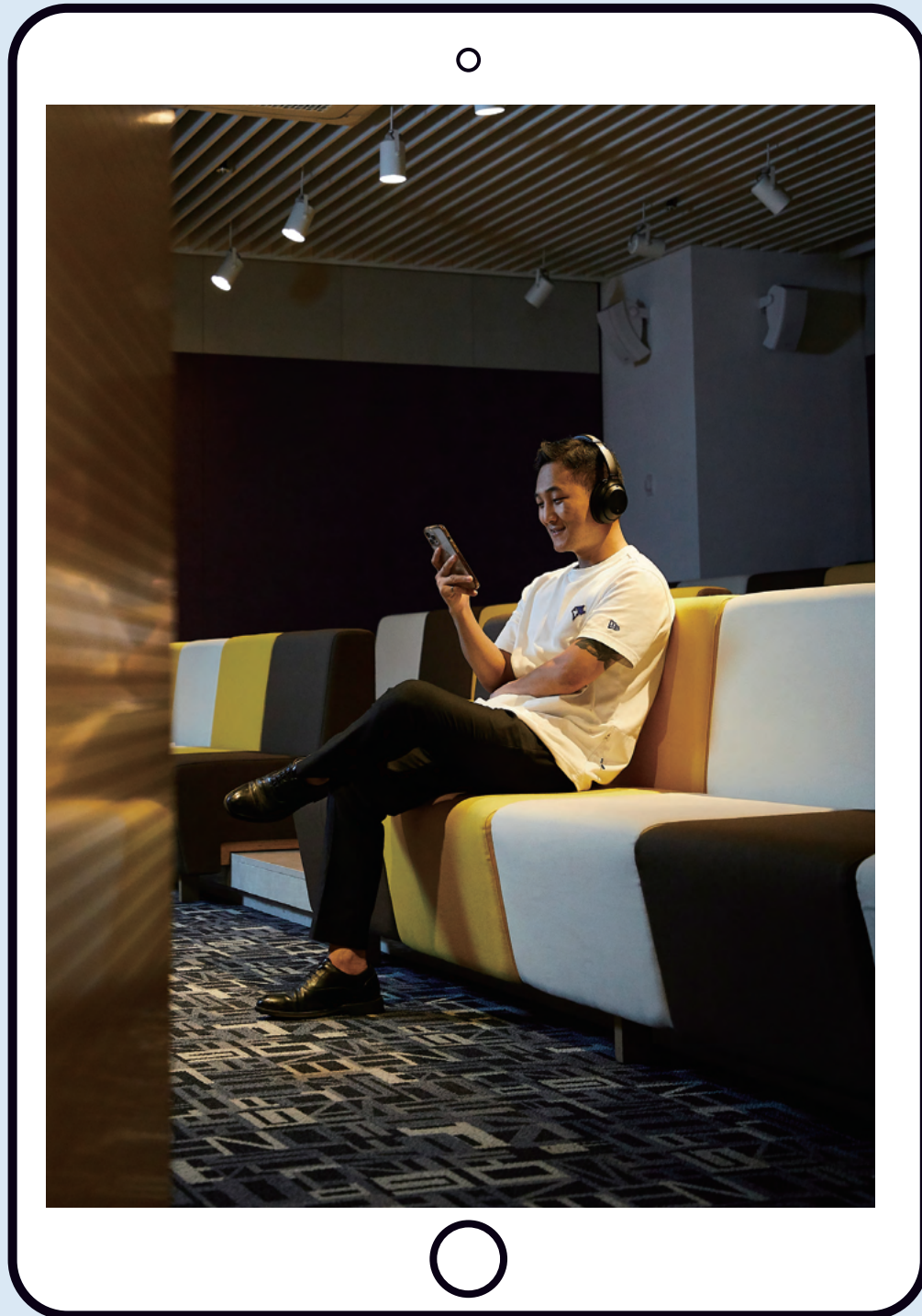
노래를 많이 듣고 또 따라 부르다 보면 자연스레 내 노래를 하고 만들고 싶다는 마음이 생기거든요. 대학교 1학년 때 기타를 배우면서 화성학을 공부했는데, 이론을 알게 되니까 나도 한 번 내가 원하는 노래를 만들어 볼 수 있겠다는 자신감이 생기더라고요. 그때부터 머릿속을 떠다니는 멜로디를 악보로 옮기고 그 위에 가사를 얹고, 제 목소리로 노래를 하기 시작했습니다.

Q. 대학생 때부터면 '김창환 표' 음악이 꽤 많이 쌓였겠네요?

대학 졸업 후 유튜브 채널(MA3XY)을 개설해서 작업물을 업로드하고 있어요. 연주 음악도 있고, 기존의 노래를 제 느낌대로 편곡해서 올린 것도 있고, 제가 만든 노래들도 있고요. 연주부터 녹음, 그리고 영상 제작까지 저 혼자 하다 보니, 아직 결과물은 많지 않아요. 제 맘에 들지 않는 것들을 그냥 제 하드에 고이 모셔 놓고, 유튜브에는 대략 30여 개 정도의 작업물을 올려 두었습니다.

Q. 내가 만든 음악을 세상에 공개하고, 그래서 누군가가 듣는다는 것은 설레면서도 동시에 부담이 되는 일이기도 할 것 같은데 어떠세요?

처음에 노래를 업로드할 때만 해도 듣는 사람이 있을까 싶었어요. 그런데 영상의 조회 수가 올라가고, 구독자가 한 명씩 생기는 걸 보면서 신기하기도 하고, 부끄럽기도 하고, 더 잘하고 싶다는 욕심도 생기더라고요. 아직은 구독자가 503명에 불과하지만, 그래도 음악을 통해 누군가와 소통한다는 건 신나는 일이잖아요. 더 멋진 음악을 만들어야죠.



Q. '메이드 인 김창환' 음악 중에서 가장 '자랑'하고 싶은 곡 하나만 선택해서 맘껏 자랑해주세요.

'4분의 3박자'라는 노래예요. 유튜브에 조회 수가 가장 높은 곡이거든요. 꾸준히 음악을 만들어서 업로드하고 있지만 조회 수가 만 회가 넘는 건 이 곡이 처음이거든요. 댓글도 235개 달렸는데요. '나만 알고 싶은 노래'라는 댓글도 달렸다고 살짝 자랑해봅니다. '이 노래는 사분의 삼박자 반 박자 달라 나랑 같아/ 다른 노래와는 조금 달라 나쁘지 않아 나랑 같아'라는 가사를 담고 있는 노래인데요. 남들과는 조금 다른 나지만 다른 게 꼭 나쁜 건 아니라는 걸 얘기하고 싶었어요. 다른 건 특별하다는 의미기도 아니까요.

Q. 요즘도 음악 작업은 꾸준히 하고 있나요?

사실 올해 6월까지 음악 작업을 거의 못 했어요. 신입사원이잖아요. 업무도 배워야 하고, 매일 출퇴근하는 일상에도 익숙해져야 하고... 뭐 그래도 평생 함께 갈 취미니까 잠깐 쉬다고 해서 큰일이 나는 건 아니잖아요. 쉬는 동안은 다른 음악을 많이 들으면 되니까요. 어느 정도 적응하고 올해 7월부터 다시 작업을 시작했습니다. 퇴근 후에는 작업실로 가서 새벽까지 치열하게 음악과 시간을 보내고 있습니다.

Q. 학창 시절의 취미가 어른이 되고 직장인이 된 지금까지 이어져 오고 있는데요. 바쁜 일상 속에서 시간을 내고 에너지를 쏟으며 취미생활을 지속하는 이유가 있을까요?

우리 회사 1층에 피아노가 있었어요. 저는 처음부터 그 피아노가 맘에 쏙 들었어요. '힘들 때 내려와서 피아노 연주를 듣는다'던가 하는 그런 아름다운 스토리는 아니고요. 그냥 일터에 피아노가, 음악이 있다는 것 자체가 괜히 좋더라고요. 마찬가지로 아닐까요? 어린 시절부터 항상 곁에 있었던 것이 음악이었고, 음악이 참 좋았으니까요. 스트레스를 해소하고 마음에 위안을 얻기 위해 음악을 만든다는 건 제가 생각할 땐 말이 안 돼요. 내가 원하는 음악이 나올 때까지 고민하는 과정이 얼마나 스트레스인데요.(웃음) 다른 이유는 없어요. 그런데도 음악을 계속하는 건, 좋아서예요. 그냥 좋아서.

Q. 나만의 음악을 만드는 취미가 때로는 업무에 도움이 될 때도 있을 것 같은데요. 취미가 일에 도움이 되는 순간이 있을까요?

저는 음악 사운드를 유튜브 등 다양한 플랫폼에 올랐을 콘텐츠를 보면서 독학했어요. 의지를 가지고 꾸준히 열심히 하면 얼마든지 성장할 수 있다는 걸 경험했죠. 그 경험이 업무를 할 때도 긍정적인 영향을 미치는 것 같아요. 모르는 것이 있더라도 부족한 점이 있더라도 의지만 있으면 얼마든지 배울 수 있다는 마음이 생겼거든요.

Q. 김창환 사원이 좋아하는 로봇과 음악이 앞으로 계속해서 공존할 수 있을까요?

그럼요. 저는 로봇과 음악 모두와 오래오래 함께할 거예요. 언젠가는 제가 만들고 싶은 로봇을 만들면서 주말에는 스테이지에서 많은 이들에게 제가 만든 음악을 들려드리는 삶을 살고 싶어요. 그날을 위해서 지금 하고 있는 일도, 취미도 꾸준히 열심히 해야겠죠.

Q. 사보에 꼭 남기고 싶으신 말씀 있다면 자유롭게 얘기해주세요.

입사 6개월 차 신입사원이기에 아직 회사에 모르는 분들이 많은데요. 이렇게 지면을 통해 먼저 인사를 드리게 됐네요. 뻘한 인터뷰 말고 쿨하고 재미있는 인터뷰를 하고 싶었는데, 어떻게 보실지 모르겠네요. 입사 후 업무에 집중하다가 최근에 다시 음악 작업을 시작했어요. 곧 새로 만든 노래를 유튜브에 올릴 예정이니, 많이 많이 들어주세요. '구독 좋아요'도 부탁드립니다!

Enjoy DIY



만드는 사람에 따라 모습도 다르다!
 각기 다른 색과
 모습으로 다른 매력을
 뽐내는 캔들

—
 DIY의 매력은 내가 원하는 대로, 만들고 싶은 대로 만들 수 있다는 점이 아닐까?
 똑같은 캔들은 가라! 같은 재료이지만 만드는 사람의 반짝이는 아이디어로
 개성을 뽐뽐 뽐내는, 원익인들의 개성이 담긴 캔들을 만나보자.

신재희 님
 원익머트리얼즈 인사팀



안녕하세요, 작년 8월에 원익머트리얼즈 인사팀에 입사하여
 노무 및 조직문화 업무를 담당하고 있는 신재희입니다. 평소
 두 아들과 함께 무엇이든 만들어 보는 것을 좋아하는데, 코로
 나로 인해 집콕하면서 어떤 놀이를 해줄까 하다가 DIY 캔들
 만들기 행사가 있어 참여하게 되었습니다. 아이들이 여름 방

학 기간이라 처가에서 지내는 동안 DIY 물품을 받게 되어 부
 득이하게 같이 만들어주지는 못했지만 아빠를 생각하면서
 재미있게 만들었다는 말을 들으니 내심 뿌듯하네요. 앞으로
 도 이런 소소하고 재미있는 이벤트가 더 많았으면 좋겠습니
 다. 이런 특별한 기회를 주셔서 정말 감사합니다.

이현주 사원
 씨엠에스랩 재경팀



시원하게 에어컨을 틀어 놓고, TV 채널은 올림픽 중계방송으로 고정한 채 마스크
 크 큰 캔들 인형을 손으로 주물럭거리며 힐링했습니다. 코로나19 시국에 걸맞
 은 마스크 큰 캔들 인형을 만들었습니다. 코로나19가 장기화되면서 집에서 혼
 자 할 수 있는 것들에 한계를 느끼고 있었던 찰나에 새로운 취미활동을 해볼 수
 있어서 정말 좋았습니다. 밖에서 시간 보내기가 망설여지는 요즘, 집에서 할 수
 있는 새로운 취미로 추천합니다.

신재희 님
 원익머트리얼즈 인사팀



안녕하세요, 작년 8월에 원익머트리얼즈 인사팀에 입사하여
 노무 및 조직문화 업무를 담당하고 있는 신재희입니다. 평소
 두 아들과 함께 무엇이든 만들어 보는 것을 좋아하는데, 코로
 나로 인해 집콕하면서 어떤 놀이를 해줄까 하다가 DIY 캔들
 만들기 행사가 있어 참여하게 되었습니다. 아이들이 여름 방

학 기간이라 처가에서 지내는 동안 DIY 물품을 받게 되어 부
 득이하게 같이 만들어주지는 못했지만 아빠를 생각하면서
 재미있게 만들었다는 말을 들으니 내심 뿌듯하네요. 앞으로
 도 이런 소소하고 재미있는 이벤트가 더 많았으면 좋겠습니
 다. 이런 특별한 기회를 주셔서 정말 감사합니다.

구종수 과장
 원익아이피에스 시스템설계1팀



휴가 기간을 이용해서 아이들과 양초 꾸미기를 하며 놀았습니다. 며칠 전, 아이
 들이 이집트 역사 만화를 재미있게 봐서 그런지 미이라 관과 이집트 여성을 만
 들어봤어요. 만드는 동안 저도 그렇고 아이들이 정말 즐거웠네요. 결과물도 생
 각보다 잘 만들어진 것 같아 뿌듯합니다.



원익피앤이근처에는 어떤 맛집이? 임직원들이 소개하는 최애 맛집

52



**분위기 좋은 캐주얼 레스토랑
이태리동**

경기도 수원시 팔달구 매산로 2가 27-14 지하 1층

**일본 정통 튀김요리 전문점
쿠시카즈 쿠마**

경기도 수원시 영통구 청명남로 34번길 12 대림빌딩 103호

**브런치가 맛있고, 루트탑 뷰가 예쁜
카페메이븐**

경기도 수원시 팔달구 창룡대로 74번길 15

**바삭하고, 푸짐한 돈까스 레스토랑
돈까스상회**

경기도 수원시 팔달구 권광로 180번길 24 학영빌딩 3층

53



박다솔 사원 원익피앤이 인사팀
매콤한 양념에 중독되는 고색동 '수인닭발집'

Q1. 추천 이유는?

저는 술안주 음식을 정말 좋아합니다. 그중에서도 매운 닭발을 좋아해요. 고색동 '수인 닭발집'은 매운 양념을 문힌 닭발을 숯불에 구워 한 입 베어 먹으면 입안 가득 매운맛과 숯불 향이 퍼져요. 그리고 항상 함께 주문하는 짬뽕 메뉴 파전도 빼놓을 수 없어요! 닭발과 파전을 하나씩 시키면 두 명이 엄청 배부르게 먹을 수 있어요.

Q2. 추천 메뉴는?

무조건 닭발이랑 파전이죠! 닭발은 뼈랑 무뼈 두 가지 중 선택할 수 있고, 파전은 크기가 정말 큼니다. 만약 다른 메뉴를 먹고 싶다면 오징어 볶음도 추천해요. 소면이 같이 나와 양념에 소면을 비벼 먹으면 정말 맛있거든요.

Q3. 에피소드가 있다면?

한 음식에 꽂히면 그 음식만 질릴 때까지 먹는 편이라 일주일 내내 수인닭발집 닭발만 먹은 적이 있어요. 한 번 방문하면 두 개 정도 포장해 와서 매일 저녁으로 먹었어요. 그러다 위염이 생겨 응급실 신세를 졌어요. 그때 이후로 매일 먹진 않아요. 생각날 때마다 종종 방문하고 있습니다.





서민지 사원 원익피앤이 마케팅
나만 알고 싶은 맛집 인계동 '팔도왕소금구이'

Q1. 추천 이유는?

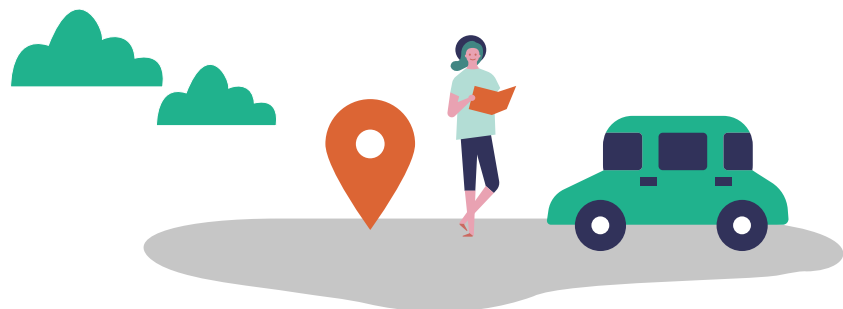
인계동 '팔도왕소금구이'는 정말 저만 알고 싶은 맛집이에요. 술과 고기를 좋아하는 저에게 안성맞춤인 곳이죠. 사실 다른 맛집과 핫플레이스를 추천할까 했지만 검색하면 나오는 곳보다 조금 특별하게 저만의 맛집을 소개하는 것이 좋을 것 같아 추천하게 되었습니다.

Q2 추천 메뉴는?

'팔도왕소금구이'는 어느 것 하나 빠지지 않고 다 맛있어요. 그중에서도 꼽으라면 토시살과 갈매기살을 추천합니다. 육즙이 팡팡! 술안주로도 정말 최고예요. 후식 국수도 천원으로 먹을 수 있으니 꼭 주문하세요.

Q3. 이곳만의 특별한 점은?

이곳은 아직도 사장님이 수기로 주문을 받아요. 노포 스타일과 아날로그 감성을 느낄 수 있다는 점이 특별함이자 매력인 것 같습니다.



이영석 대리 원익피앤이 재경팀
시원한 육수가 꿀맛 '청학동취냉면'

Q1. 추천 이유는?

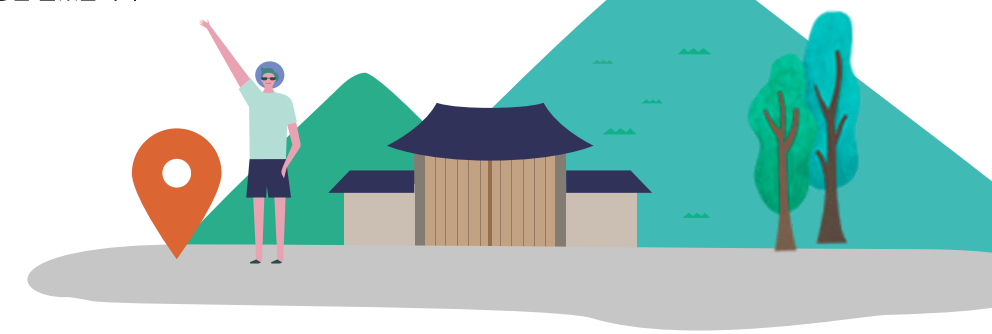
제가 추천하는 맛집은 용건릉 근처에 있는 '청학동취냉면'입니다. 요즘같이 더운 날씨에 용건릉 산책 후 시원한 냉면 한 그릇 하면 좋을 것 같아 추천합니다. 특히 이곳은 냉면 육수가 정말 맛있어요. 실제로 두 번이나 육수만 리필해 먹은 적도 있습니다.

Q2 추천 메뉴는?

'청학동취냉면'은 비빔냉면이 정말 맛있습니 다. 그런데 조금 맵습니다. 저는 비빔냉면에 기본 상차림으로 나오는 냉면 육수를 살짝 부어서 비빔냉면과 물냉면의 중간 정도로 먹는 것을 제일 좋아합니다. 여기에 물만두도 함께 먹으면 정말 꿀맛입니다. 단, 매운 음식을 잘 못 드시는 분들께는 물냉면을 추천합니다.

Q3. 에피소드가 있다면?

사실 고백했다고 차인 적이 있는데 그날 '청학동취냉면'에 가서 혼자 씹쓸하게 저녁을 먹은 적이 있습니다. 그땐 정말 슬펐습니다.



자랑, 우린 이렇게 생각해요!

—
이번호 테마인 '당신이라는 자랑'에 대한
원익인 다운 생각들.

정호경 원익큐엔씨
나의 자랑은 [희열]이다.

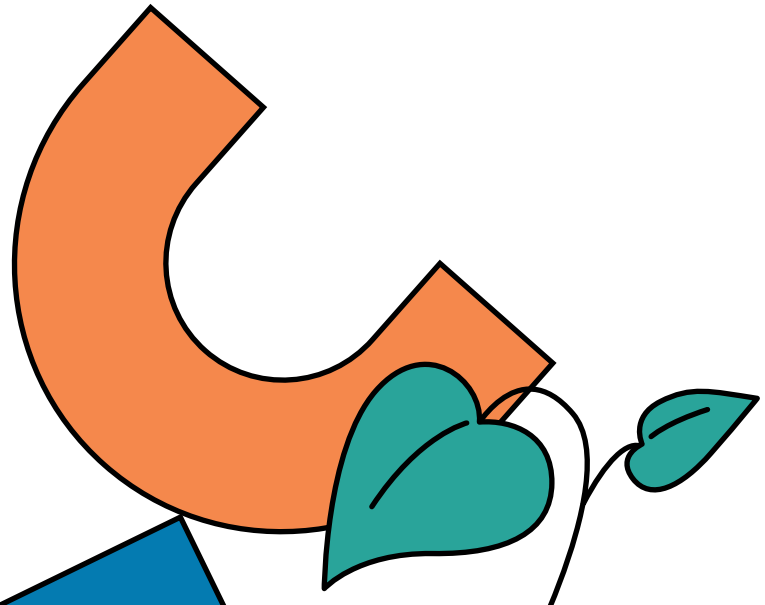
요즘 쿼츠 제품이 점점 더 복잡해지다 보니 오래 근무한 저도 여러 가지 문제에 부딪치는데요. 그럴 때마다 고민하고, 구상하고, 도전하며 난관을 극복합니다. 그 순간 느껴지는 희열은 저와 회사 모두에게 좋은 자랑거리가 되죠.

조태영 원익큐엔씨
나의 자랑은 [성장]이다.

돌이켜 보면 지난 26년 동안 회사도, 저도 많이 성장했습니다. 문득문득 이를 체감하며 남몰래 뿌듯해 하는데요. 지금껏 꾸준히 성장해 왔다는 사실 자체가 저의 자랑거리이지 않을까 싶습니다.

안찬웅 원익피앤이
나의 자랑은 [겸손함]이다.

무엇인가를 내세우거나 자랑하지 않는 겸손함이 저의 자랑입니다. 업무를 진행할 때나 혹은 조언을 들을 때 감사한 마음으로 겸손하게 받아들입니다. 이런 겸손은 신뢰로 이어지는 시너지를 발휘합니다.



노병찬 씨엠에스랩
나의 자랑은 [사람]이다.

개인적으로 인복이 많다고 생각합니다. 사내에서는 존중과 배려로 이끌어주는 선배님들, 믿고 따라주는 후배들, 더 나아가 고객사 담당자들까지 주변에 좋은 사람이 정말 많습니다.

이영석 원익피앤이
나의 자랑은 [매너쟁이]다.

저는 모든 사람에게 정말 매너가 좋습니다. 불편하지 않게 잘 챙기는 것을 좋아합니다.

박다솔 원익피앤이
나의 자랑은 [안면인식기]이다.

저는 원익피앤이 직원분들의 얼굴을 거의 다 알고 있다고 자부합니다. 얼굴만 봐도 "어느 부서 누구!" 이렇게 대답이 가능할 정도로요.

최기복 원익머트리얼즈
나의 자랑은 [초심]이다.

오창사업장에서 근무한 지난 13년간 초심을 잃지 않기 위해 애썼습니다. 언제나 할 수 있는 한 최선을 다하고 직원과 방문객을 친절하게 대해 왔다는 것, 이것 하나만큼은 확실하게 해냈다고 자부합니다. 그렇기에 저의 자랑은 '초심'이라고 말할 수 있습니다.

진현재 (주)원익
나의 자랑은 [힘]이다.

힘이 약한 편은 아니지만 '나는 힘이 있다', '나는 강하다'라고 스스로 체면을 걸어 모든 일에 소처럼 우직하게 임할 수 있는 것 같습니다. 생각하지도 못한 일에 힘 빠질 때도 많지만 그럴 때마다 힘을 내서 버텨온 것 같습니다. 끝으로 기운 빠지는 코로나19도 '힘'내서 모두 잘 이겨냈으면 좋겠습니다.

김준형 (주)원익
나의 자랑은 [행복]이다.

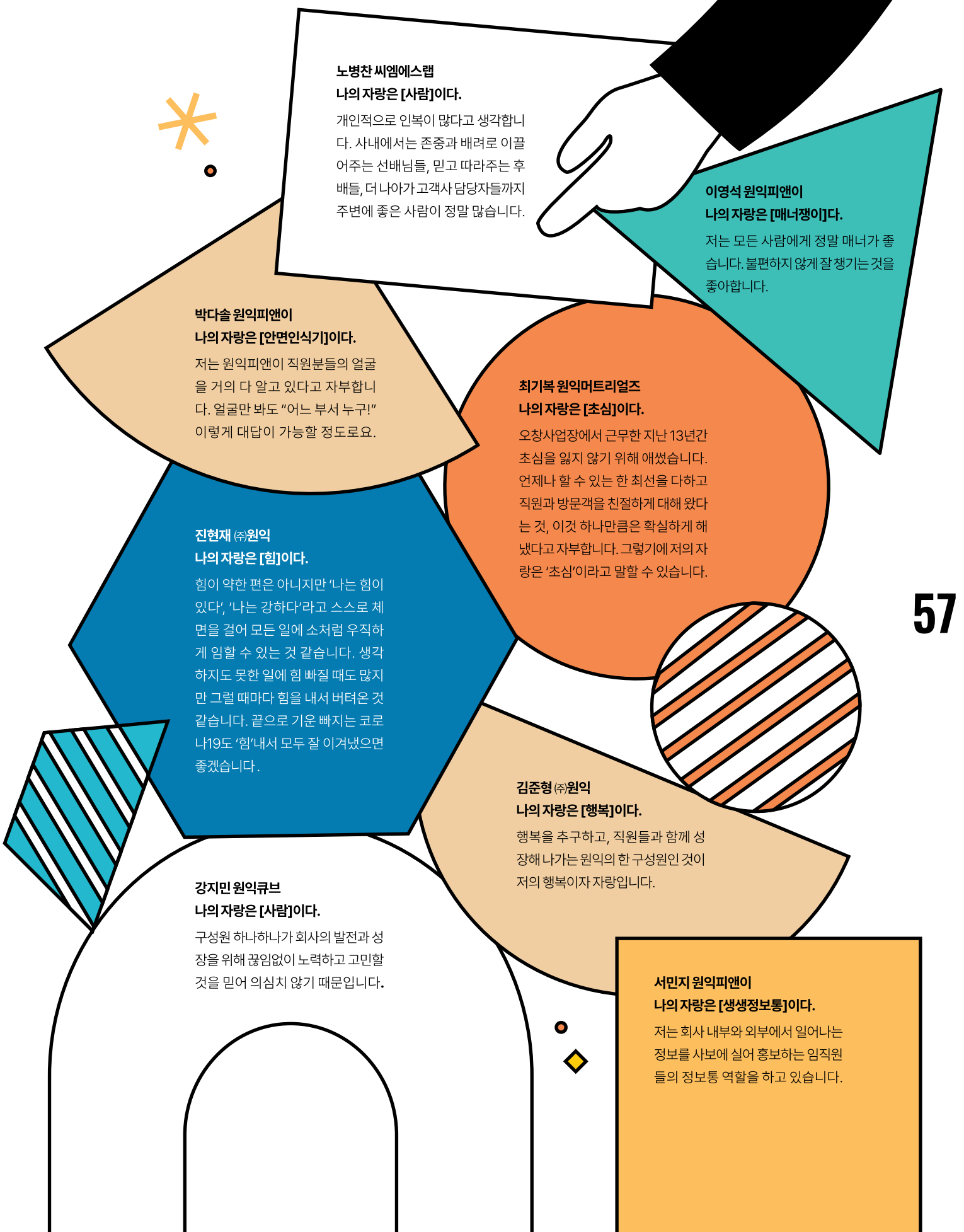
행복을 추구하고, 직원들과 함께 성장해 나가는 원익의 한 구성원인 것이 저의 행복이자 자랑입니다.

강지민 원익큐브
나의 자랑은 [사람]이다.

구성원 하나하나가 회사의 발전과 성장을 위해 끊임없이 노력하고 고민할 것을 믿어 의심치 않기 때문입니다.

서민지 원익피앤이
나의 자랑은 [생생정보통]이다.

저는 회사 내부와 외부에서 일어나는 정보를 사보에 실어 홍보하는 임직원들의 정보통 역할을 하고 있습니다.



News Focus

60



원익아이피에스

3년 연속 '일자리 으뜸기업' 선정

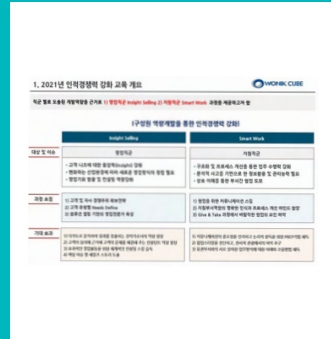
62-63



원익머트리얼즈

직책자 리더십 역량강화 교육 실시
기업문화TF 와우팀 출범
'원머 쌤머 무비데이' 시그니처 행사 진행
청주시 환경보전유공 표창 수상
CO2, C4F8, CH2F2 출하 기념식

60



원익큐브

Insight Selling 직무특강 시행

64



원익로보틱스

살균로봇 '24시간 상시방역',
코로나 일상 속 맹활약
국내 언론이 주목하는 인천국제공항
'스마트방역'의 든든한 조력자

61



원익큐엔씨

경북도·구미시와 반도체 공장
증설 투자 MOU 체결
2021 코스닥 라이징스타 선정

News Focus

SUMMER 2021 WONIK MAGAZINE VOL. 64

원익아이피에스

3년 연속 '일자리 으뜸기업' 선정

고용노동부가 2018년부터 일자리 창출 기여도가 높은 대기업과 중소기업 및 중견기업 등 100곳을 선정하여 포상하는 '대한민국 일자리 으뜸기업'에 원익아이피에스가 3년 연속 선정됐다. 3년 연속 선정된 기업은 단 2곳이며, 대기업 부문에서는 원익아이피에스가 유일하다.

원익아이피에스는 2016년 설립 이래 매년 200여 명 이상을 채용하며 높은 고용 성장을 이루고 있으며, 코로나19 팬데믹 상황에도 신규 직원을 500여 명 채용했다. 이 외에도 원익아이피에스는 유연근무제 정착과 근로시간 단축을 통한 일·생활 균형 실천, 공정하고 능력 중심의 채용 등의 공로를 인정받았다. 이현덕 대표이사는 "3년 연속 일자리 으뜸기업에 선정되어 매우 영광이고, 앞으로도 젊고 유능한 인재들이 함께 근무할 수 있는 기업으로 성장하기 위해 노력을 다하겠다"며 "직원들이 자부심을 가지고 근무할 수 있도록 근무환경 조성은 물론 구성원들이 자유롭게 소통을 하며 창의적인 아이디어를 만들어 나가는 조직문화를 이루는 데 노력하겠다"고 소감을 밝혔다.



원익큐엔씨

경북도·구미시와 반도체 공장 증설 투자 MOU 체결

원익큐엔씨는 경북도·구미시와 반도체 및 디스플레이용 소재·부품 제조공장 증설 투자를 위한 양해각서(MOU)를 체결했다. 체결식에는 이철우 경북도지사와 장세용 구미시장, 임창빈 원익큐엔씨 대표이사, 도의원, 시의원 등이 참석했다.

오는 2024년까지 구미 5공단 하이테크밸리 2만 5,000평 (8만여㎡) 부지에 800억 원을 투자해 반도체 소재인 '쿼츠'를 생산할 계획이며, 공장 증설이 완료되면 250명의 신규 일자리 창출을 기대하고 있다. 이번 투자를 결정하게 된 것은 기존 구미 3개 사업장과의 시너지 효과를 높이고, 쿼츠의 글로벌 수요가 높아질 것으로 기대되는 만큼 이에 선제로 대응하기 위해서이다.

장세용 구미시장은 "원익큐엔씨는 특히 웨이퍼를 만드는 (반도체) 쿼츠 생산에서 전 세계적인 역량을 가지고 있는 기업이다. 이번 투자를 통해 우리 구미와 원익큐엔씨가 반도체 소재 부품 분야의 글로벌 1위 자리매김할 수 있도록 아낌없는 지원을 하겠다"라고 말했다.



원익큐브

Insight Selling 직무특강 시행

원익큐브는 2021년 임직원 역량강화 프로젝트의 일환으로 Insight Selling 영업직무 특강을 시행했다. 이번 특강은 변화하는 산업환경으로 영업사원의 컨설팅 역할이 더 중요해짐에 따라 새로운 관점과 아이디어로 가치를 창출하는 복합 솔루션 역량 강화 차원에서 진행됐다.

본 과정은 B2B 영업전문가로서의 성장 마인드를 함양하고 고객의 언더라인 이슈를 먼저 파악하여 솔루션을 제공하는 인사이트 셀링에 대해 접근해 보는 것이 주요 목표이다. 과정 콘텐츠는 전략적 고객, 전략적 고객관리, 전문가 영업 등으로 구성됐다.

이번 특강을 통해 현재의 영업 리소스 투입현황을 분석하여 핵심 고객 관리 수준을 점검해 볼 수 있었으며, 교육에 참여한 영업담당자는 "영업에 있어 데이터의 중요성을 느낄 수 있던 시간이 되었다"며 소감을 전했다. 원익큐브는 임직원에게 새로운 인사이트 줄 수 있고, 각자의 직무 전문성을 강화하기 위한 노력을 지속할 계획이다.

1. 2021년 인력경영력 강화 교육 개요	
직군 별로 도출된 개별역량 근거로 1) 영업직군 Insight Selling 2) 기술직군 Smart Work 과정을 제공하고자 함	
1구상원 역량개발을 통한 인력경영력 강화	
Insight Selling	Smart Work
대상 및 이수 • 고객 니즈에 대한 통찰력(Insight) 강화 • 변화하는 산업환경에 따라 새로운 영업전략의 수립 필요 • 영업기회 발굴 및 영업력 제고	세팅시간 • 구조화 및 프로세스 구성을 통한 업무 수행력 강화 • 문제 해결 시그널링으로 업무 효율성 및 관리능력 필요 • 업무 리스크를 통한 위기대응 능력 강화
과정 목표 1) 고객 니즈 파악 능력 향상 2) 고객 맞춤형 Needs Define 3) 영업 기회 발굴 능력 향상	1) 업무를 위한 커뮤니케이션 스킬 2) 지능부서직장의 협업의 인력과 프로세스, 개인 역량 향상 3) One & Done-세팅하여 세팅하는 영업력 강화
기대 효과 1) 인사이트 분석을 통한 영업 기회 발굴 2) 고객의 니즈에 대한 이해와 대응 능력 향상 3) 영업 기회 발굴 능력 향상	1) 업무 효율성 향상을 위한 업무 프로세스 개선 2) 협업 능력 향상을 위한 인력과 프로세스, 개인 역량 향상 3) 영업 기회 발굴 능력 향상

원익큐엔씨

2021 코스닥 라이징 스타 선정

원익큐엔씨가 한국거래소 '2021년 코스닥 라이징 스타' 35개 사 중 하나로 선정되었다. '코스닥 라이징 스타'는 거래소가 유망 코스닥 상장사를 선정해 중·장기적 성장을 지원하고, 시장 활성화를 위해 실시하는 사업이다. 세계 시장 지배력이 높거나 혁신산업 분야에서 국내 시장점유율이 높아 세계적 기업으로의 성장 잠재력이 있는 기업 등이 그 대상이다.

이번 선정은 시장 지배력과 '수익성, 성장성, 기술력, 재무안정성'을 정량적으로 평가하고, CEO 인터뷰를 통한 정성 평가를 거쳐 외부 전문위원으로 구성된 선정위원회 심의를 통해 최종 결정되었다. 원익큐엔씨는 모든 부문에서 우수한 평가를 받았으며, 특히 미래 성장 산업의 혁신 기술 보유기업으로서 우수한 기술력과 성장 가능성을 인정받았다.

이번 선정으로 원익큐엔씨는 거래소로부터 중·장기적 성장 지원과 연부과금 지원, 상장 수수료 면제, 기업설명회(IR) 개최 및 기업분석 보고서 발간, 내부회계 관리 제도 구축 지원 등의 혜택을 받는다.



원익머트리얼즈 직책자 리더십 역량강화 교육 실시



원익머트리얼즈는 해마다 직책자 역량강화를 목표로 다양한 주제로 리더십교육을 진행하고 있다. 올해는 팀장 및 파트장, 현장 리더를 대상으로 6월 1일과 8일 2차례로 나누어 사내 교육장에서 대면 교육을 실시했다. 이번 교육은 직장 내 괴롭힘 예방과 MZ세대인 팀원 특성을 이해, 세대 간의 갈등 및 조직관리 등 변화하는 직책자의 리더십에 맞춰 진행됐다.

또한, 한우성 대표이사의 간담회 시간도 마련하였는데, 직책자들의 사전 질문에 대한 세부적인 답변을 들을 수 있어 의미 있는 시간이었다는 평이다.

한편, 하반기에는 직책자 대상으로 성과평가 관리자 교육할 예정이며, 앞으로 다양한 교육을 통해 임직원이 각자의 위치에서 역할을 다하며 조직력을 강화하고 성장할 수 있도록 적극적으로 지원할 예정이다.

원익머트리얼즈 기업문화TF 와우팀 출범 '원머 썸머 무비데이' 시그니처 행사 진행



2021년 5월, 원익머트리얼즈 기업문화TF WOW팀이 Kick-Off를 통해 출범을 알렸다. Way of Wonik in Culture (WOW Inc.)로 기업문화 부문에서 원익머트리얼즈가 나아가야 할 길을 제시한다. 기업문화 TF 인원으로는 본인 직접지원, 직원추천 과정을 통해 4개의 사업장, 현장/사무직군, 연령대를 고려하여 장광수(생산), 조홍열(용기관리), 김영민(국내영업), 백소현(안전환경), 신재희(인사), 조수영(인사) 님이 선발됐다. 이들은 각 사업장의 조직문화 관련 다양한 의견을 수렴하고, 기업문화 개선활동을 추진할 예정이다.

또한, 지난 7월에는 출범을 알리는 첫 행사로 자동차극장 '원머 썸머 무비데이' 행사를 진행해 성황리에 마쳤으며, 앞으로 함께해U, 즐겨봐U, 말해봐U, 웃어봐U로 For you(임직원을 위한) 4가지를 활동 가치를 기반으로 TF를 운영할 예정이다.

한편, 한우성 대표이사는 영화 시작 전 영상을 통해 임직원 및 가족에게 장기화된 코로나 상황을 위로하고 늘 고생하는 임직원을 격려했다.

원익머트리얼즈 청주시 환경보전유공 표창 수상



원익머트리얼즈가 환경의 날을 기념으로 진행된 제7회 청주시 환경대상 및 환경보전유공자 표창에서 환경대상유공 표창을 수상했다.

시상식은 지난 6월 3일, 청주시청 대회의실에서 한범덕 청주시장과 수상, 표창 대상자 등이 참석한 가운데 진행됐으며, 원익머트리얼즈는 환경보전에 솔선수범하고 공헌한 사함을 인정받아 이번 표창을 수상했다.

주요 공적으로 악취 모니터링 시스템을 통한 악취 제로화 노력과 자체 ERT팀 운영 등 비상 대응 시스템을 구축하여 운영한 점은 인정 받았다.

오창산업단지는 원익머트리얼즈의 임직원 다수도 거주하는 지역으로 가족과 같은 마음으로 '안전환경이 경영의 제1원칙'이라는 신념으로 내부 안전환경시스템을 체계적으로 운영할 뿐만 아니라, 지역사회에서 겪는 환경보전 관련 어려움을 해결하려 노력하는 등 지역 환경개선을 위해 앞으로도 적극적으로 노력할 예정이다.

원익머트리얼즈 CO2, C4F8, CH2F2 출하 기념식



지난 6월 15일, 원익머트리얼즈 양청사업장에서 CO2, C4F8, CH2F2 3개 제품의 샘플 출하를 기념하는 행사가 진행됐다. 상품 내재화를 통한 새로운 가치 창출과 미래 먹거리를 마련하는 본격적인 신호탄을 울린 것이다.

이번 프로젝트의 배경은 2019년 7월에 일본이 한국 수출규제 강화 조치를 발표함에 따라 고객사에서 에칭가스 국산화 검토에 착수하고, 관련 가스 품목에 대한 수요가 증가하며 추진되었다.

이날 샘플 출하식에 참석한 한우성 대표이사는 "불가능하게 보였던 내재화를 단시간에 성공적으로 이뤄낸 임직원분들의 노고를 치하하고, 이는 우리 회사가 글로벌 기업으로 거듭날 수 있는 초석이 될 것"이라고 말했다. 해당 제품은 반도체 고객사의 Cleaning 및 Etching 공정에서 핵심적으로 활용될 전망이며, 원익머트리얼즈는 내재화를 통해 가격경쟁력을 확보하고 R&D와 연계하여 전문성을 강화하여 기술 기업으로 도약할 예정이다.

News Focus

SUMMER 2021 WONIK MAGAZINE VOL. 64

원익로보틱스

살균로봇 '24시간 상시방역',
코로나 일상 속 맹활약



예술의전당에서 활약 중인 원익로보틱스의 살균로봇

지난 6월 한 달간 예술의전당, 노보텔, 안다즈 호텔 등에서 살균 로봇을 만나볼 수 있었다. 최근 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19)의 확산세가 멈출 줄 모르고 증가하는 가운데 원익로보틱스의 살균 로봇이 곳곳에서 활약해 눈길을 끌었다.

살균 로봇은 자율 주행, 물체 감지, 자동 도킹-충전 기술이 적용되어 신속하고 안전한 방역 작업이 가능하다. 또한 원익큐엔씨와 협업으로 제작된 인체에 무해한 222nm UV-C 램프를 이용해 고객이 주로 다니는 동선에 따라 바닥과 실내 공간의 바이러스를 살균한다. 주로 공기 중 비말을 통해 코로나19 바이러스가 전파되는 만큼, 코로나 시국에 가장 필요한 로봇임에 틀림없다.

실제로 살균 로봇을 운영하는 장소에 방문한 고객들도 입을 모아 호평했다. '사람이 많은 공간에 가는 것이 걱정되었는데 살균 로봇을 보고 안심할 수 있었다'는 의견이 대다수였고, '로봇이 사람을 잘 피해 다니는 것이 신기하다'는 반응도 많았다.

원익로보틱스

국내 언론이 주목하는 인천국제공항
'스마트방역'의 든든한 조력자



국내 유수 언론에서 주목하는 로봇이 하나 있는데, 바로 인천국제공항 스마트방역의 대표주자 원익로보틱스의 방역 안내 로봇 '세로(SeRo)'와 살균 로봇이 그 주인공이다. '세로(SeRo)'와 살균 로봇은 작년 연말 시험 운영했으며, 살균 로봇은 올해 4월, '세로(SeRo)'는 7월 정식 운영을 시작했다.

방역 안내 로봇 '세로(SeRo)'는 인천국제공항 제2여객터미널 입국장 동편 및 서편에 각 3대씩 운영된다. 2대는 검역대 앞에서 방역 수칙을 음성으로 안내하고, 4대는 입국장에서 방역 지침 미준수자에게 방역 안내 사항을 전달하는 등의 역할을 수행 중이다. 특히 방역 지침 준수 안내 모드에서는 도착 항공편 정보를 실시간으로 수신한 후 항공기 도착 전 해당 입국 게이트 앞으로 이동해 입국 여객을 대상으로 서비스를 수행한다. 이번 '세로(SeRo)' 도입으로 인천국제공항에는 교통약자용 카트 로봇 '에어포터(AirPorter)', 살균 로봇, 방역 안내 로봇 '세로(SeRo)' 등 총 세 종류의 원익로보틱스 서비스 로봇이 투입되었다.



썬의 중심 셀퓨전씨

레이저 썬스크린 100

썬에서 시작한 남다른 자신감

Thanks for U

원익인은 여러분의 열정으로 만들어집니다.
이번호를 읽고 코멘트를 남겨 주시는 모든 분께 선물을 드려요.
전하고 싶은 이야기가 있다면 말해주세요.

보내실 곳 사보팀 (디자인연구소 퍼플페이지) people_page@naver.com
보내실 때 코너 제목/이름/소속/휴대폰 번호를 기재해 주세요.
(선물이 배송되지 못할 수도 있습니다.)
보내는 법 모든 콘텐츠 참여는 휴대폰에서 편리하게 바로 보내기를 해주세요.
문자 보내기) 전화번호 입력창에 전화번호 대신 퍼플페이지 메일을
넣어주세요. 코너 추천·사연은 언제든지 보내주세요.

QUIZ

Q1 초성퀴즈

이번 호 '명예의 전당'에 소개된 원익큐엔씨 이재형 부장과
박영진 과장은 원익상 어떤 부문을 수상했을까요?

ㄱ ㄷ ㄴ

Q2 객관식 퀴즈

이번 호 'Wonikrealtrip'에 소개된 원익아이피에스 노병찬 대리가
원익이 제공하는 해외 배낭여행 프로젝트를 통해 다녀온 나라는?

① 미국 ② 캐나다 ③ 오스트리아

퀴즈를 보내주시는 분께는 배달의 민족 상품권을 보내드립니다.
8월 30일까지 보내주세요.

ONLINE

**원익 웹진
GRAND OPEN**

오는 8월에 원익 웹진이 오픈합니다.
웹진을 통해 원익의 생생한 정보를 확인하세요.
재미있는 이벤트도 다양하게 준비되어 있으니
많은 참여 부탁드립니다.

지난호 참여자

배달의 민족 상품권 2만 원권 <7명>
그웬잇팀 김근호, 노철구, 황인배
(에스환경안전팀)
멘토링 이준구, 신재민
(원익로보틱스)
명단공개 양창모, 김세희(원투파)

액자선물

배달의 민족 상품권 2만 원권
공감라운지 양창섭(원익홀딩스)
보스앤리더 김수엽(원익머트리얼즈)
액자선물
WONIK HERO 2021 이희균, 북정주,
김대진(원익홀딩스)

미로찾기

**스타벅스 돌체라떼,
아메리카노 <38명>**
1등 돌체라떼 권용찬(원익아이피에스)
강지희(원익홀딩스) 외 36명

후기

**스타벅스 돌체라떼
박지애(원익큐엔씨)** 푸드트럭 이벤트는 정말 생
각지도 못했는데 너무 부러웠어요! 근무시간에 카
페 가는 것도 어려운데 맛있는 음료를 회사에서 먹
을 수 있다는 건 특별한 이벤트 같습니다. 무엇보다
작년까지 원익큐엔씨에 계셨던 도현수 상무님을
이렇게 사진으로 뵈니까 정말 반갑고 좋네요.

최소영(원익큐엔씨) 팬데믹으로 해외여행이 막
연한 꿈이 된 지 수달이 지났습니다. 저는 배낭여행
칼럼을 읽으며 고단한 직장생활 속에서 남긴 행복
하고 즐거운 추억을 부러워했습니다. 저에게도 기
회가 주어진다면 해외 배낭여행 프로그램에 반드
시 참여하여 빛나는 제 청춘의 한 페이지를 꼭 한번
남겨보고 싶습니다!

이수진(원익아이피에스) 원익머트리얼즈 호칭
개선 프로젝트가 인상적이었습니다. 곧 친사로 확
대 예정이라고 하니 기대가 되네요. 처음에는 어
색할 수도 있지만 자연스럽게 자리 잡혀 선진 조직
문화를 이끌 것으로 생각합니다.

Photo by Lachlan Dempsey on Unsplash

WONIK,
this summer is a brilliant one.