

SESA



이제 침구의 기술을 덮으세요.
“몸이 회복되는 기술, 세사”

먼지 제로, 건강케어 기능성침구, '세사'

세사는 극세사 점유율 세계 1위 기업 (주)웰크론이 론칭한 기능성침구 브랜드로, 해외에서도 인정된 극세사 활용 원천 기술력을 바탕으로 (주)웰크론 기술연구소 소속 최고의 연구진이 침구 제작의 원료가 되는 원사의 연구 및 개발부터 침구 생산 및 성능테스트까지 전 공정에 참여, 철저히 관리합니다. 이제, 먼지없는 건강한 이불, 알려지방지 기능성침구 세사를 만나보세요.



본사 서울시 구로구 디지털로 27길 12 대리점개설문의 02)6240-6570 고객상담실 02)2107-6600

2019 신년호 + vol.11
웰크론그룹 사보 'welcron+in'



welcron+in

주 웰크론 | 주 웰크론상권 | 주 웰크론한빛 | 주 웰크론헬스케어 | 주 웰크론글로벌비나 | 주 이마리그린파워 | 주 제주그린파워

welcron+in

2019 신년호 + vol.11





Contents

Special Theme

- 04 **Prologue**
웰크론그룹의 지속가능한 성장을 위하여
- 06 **Special Theme 1**
'질적 성장'에 집중하라!
- 08 **Special Theme 2**
지속가능한 성장, 무엇을 어떻게 이뤄갈 것인가?
- 12 **Special Theme 3**
어제를 돌아보고, 오늘도 성장하며, 내일을 변화시킵니다!

W Story

- 14 **키워드로 보는 웰크론**
키워드로 읽는 웰크론그룹의 2018
- 16 **Issue 1**
성장하는 회사를 꿈꾸고, 행복한 회사를 디자인하다
- 20 **Issue 2**
소비자를 매혹한, 세사리빙 광고 열전
- 22 **Issue 3**
셀미인의 화장품 라인업
- 24 **W R&D**
웰크론강원 풀 모듈 보일러 패키지 납품
- 26 **현장을 찾아서**
원칙을 지키는 현장이 안전도 지킬 수 있죠
- 30 **우리팀 최고**
기술력과 품질로 웰크론 방산사업에 날개를 달다
- 34 **특별한 서포터즈**
프로페셔널한 소비자, 우리는 '웰슈머'다!

W Life & Culture

- 36 **특별한 하루**
새해에도 지금처럼 행복한 웃음만!
- 40 **우수매장**
세사 신세계센텀시티점
세사리빙 김해외동점
- 42 **직장생활 노하우**
직장생활 솔루션, 소통에서 결정까지
- 44 **Trend**
O2O서비스로의 진화, 그 진화에 참여할 것
- 46 **News**
- 50 **W Board**
주니어보드 2기 모집 공고
- 51 **W Campaign**
지속가능한 성장을 위해, 효율적인 업무 프로세스부터 완성하세요!



Cover story

이번 웰크론인 표지를 장식한 제품은 세사리빙 19년 S/S시즌 신제품 '밀리언'입니다. 밀리언 침구를 품에 감싸 안은 세사리빙 전속모델 하지원의 미소가 더없이 편안합니다.

INTERNAL



GROWTH

웰크론그룹의 지속가능한

성장을 위하여

고요하고 평화로운 계절이지만,
겨울은 결코 멈춰 있지 않습니다.
뒤돌아 잠들지도, 막연히 기다리지도 않습니다.
다가올 봄을 위해
땅속 깊이 뿌리를 내리고,
구부러진 줄기를 곧추세우고,
낡은 잎들을 떨구어내며,
어느 때보다 열정적인 시간을 보내고 있습니다.

그렇게 단단히 자신을 단련하며,
화려했던 지난봄을 추억하고
새봄이라는 드높은 내일을 향해 변화합니다.

웰크론인 여러분.
이렇듯 겨울의 모습을 닮기를 바랍니다.
당장의 결실이 보이지 않더라도
오늘 새 꽃을 피우지 못하더라도
내일을 위해, 미래를 위해, 봄을 위해,
더욱 풍성하고 아름답게 성장하기 위해,
열심히 내실을 다져가야 할 때입니다.

구부러진 마음을 반듯하게 펼치고,
열정의 뿌리를 견고히 뻗어가야 합니다.
또한 변화하고 혁신해야 합니다.
그것이 우리 웰크론인이 갖춰야 할 지혜일 것이며,
그 지혜로 우리의 멋진 봄날은 완성될 겁니다.

단단히 준비하고, 그 어느 때보다
아름답게 활짝 피우시다.
우리의 봄꽃을!





기업은 지속성장을 위해 질적 성장 전략, 외적 성장 전략의 두 가지 전략을 구사할 수 있다. 질적 성장은 기업의 수익성과 내부적 역량 강화를, 외적 성장은 공격적인 투자와 확장을 의미한다. 혹자는 기업의 지속성장을 위해 두 가지 전략을 동시에 구사해야 한다고 주장하지만, 두 마리 토끼를 잡는 전략이 성공한 사례는 없다. 모든 성장에는 단계라는 것이 있고, 선택과 집중이 필요하다. 글로벌 기업으로 도약을 꿈꾸는 웰크론그룹은 앞으로의 지속성장을 위해 잠시 숨을 고르고 이제 내실을 다지는 질적 성장에 집중해야 할 것이다.

내부를 견고하게 다져

지속성장의 토대를 마련할 것

지난해 GE가 다우지수에서 퇴출되었다. GE는 미국 제조업의 상징이자 '경영학 교과서'였다. 1981년부터 2001년까지 GE를 이끌던 잭 웰치의 품질관리프로그램인 '식스 시그마'는 한국을 비롯한 전 세계 제조기업의 벤치마킹 대상이었다. GE를 배우기 위해 미국 뉴욕주 크로톤빌에 있는 GE 리더십개발센터에 삼성전자 이재용

부회장을 비롯한 전 세계 경영자들이 몰리기도 했다. 그런 GE가 퇴락의 길을 걷고 있다. GE의 몰락 원인으로는 GE가 본업인 제조업보다 금융산업에 주력하면서 문어발식 사업 확장을 한 것이 꼽힌다. GE캐피탈이 금융 위기 당시 직격탄을 맞으며 GE 몰락의 시발점이 되었다. GE가 퇴출된 자리에는 세계 최대의 약국체인 드러그 스토어를 운영하는 월그린 부츠 얼라이언스(Walgreens Boots Alliance Inc)가 들어갔다.

GE가 약국체인인 월그린스에 자리를 뺏긴 것은 어쩌면 자연스러운 과정일 수 있다. 약품 제조와 헬스케어 사업에 집중한 월그린스가 꾸준히 번창하고 있는 이유로는 지난 십 년간 디지털화를 통해 옴니 채널(소비자가 온라인, 오프라인, 모바일 등 다양한 경로를 넘나들며 상품을 검색하고 구매할 수 있도록 한 서비스) 운영에 나서는 등 기술 혁신과 보폭을 같이 해온 것이 비결로 꼽힌다.

또한, 블랙버스터, 보더스, 코닥, 모토로라, 노키아, 야후 등의 회사를 알고 있는가? 이들의 공통점은 사라졌거나 사라지고 있는 회사라는 것이다. GE와 마찬가지로, 잘못된 사업 확장과 함께 더 큰 흐름을 간과한 것이 그들을 세계적인 기업에서 불품없는 기업으로 만들어 버렸다. 이와는 반대로 휴대폰 칩 제작제를 만드는 델로(Delo), 생선가공 장비를 만드는 바더(Baader), 관상용 물고기 사료를 만드는 테트라(Tetra), 외과 의사에게 수술도구들의 위치를 가르쳐 주는 시스템을 만드는 브레인 랩(Brain Lab) 등 자신만의 기술력으로 세계시장 점유율 60~80%를 차지해온 기업들은 지나친 외형성장보다는 이익창출에 초점을 맞춘 경영전략으로 오래 성장할 배경을 완성해왔다. 집중 및 심화 전략, 전문화를 통한 글로벌 전략, 지속적 혁신이 그것이다. 다시 말해 무리한 외형 확장이 아니라 내부를 견고하게 하는 내실경영을 통한 질적 성장 전략에 집중할 것이다.

질적 성장 전략의 3대 핵심:

수익성 강화, 리스크 관리, 생산성 향상

내실을 견고히 다지기 위해서는 무엇보다 '수익성 강화', '리스크 관리', '생산성 향상' 세 가지 영역에 먼저 관심을 가져야 한다. 첫째, 수익성 강화이다. 지금 국내 기업들의 수익성은 글로벌 경쟁사 대비 '나쁨'이다. 반도체를 제외한 6개 산업 한국 대표기업의 영업이익률이 현 정부가 들어선 이후 하락세이지만, 해외 업체들은 글로벌 보호무역 속에서 경쟁력을 키우고 있어 수익성 격차가 더 벌어지고 있다. 올해 예상 영업이익률은 반도체에서만 삼성전자 DS사업부(53.8%)가 마이크론(49.3%)에 앞섰을 뿐이다. 스마트폰의 삼성전자 M사업부(10.5%)와 애플(26.7%), 자동차의 현대자동차(3.2%)와 일본 도요타(8.2%), 철강의 포스코(8.7%)와 중국 보무강철(9.7%), 정유사업의 SK 이노베이션(5.7%)과 미국 엑손모빌(9.9%), 정보기술(IT) 대표기업인 네이버(17.3%)와 미국 알파벳(구글 · 25.4%), 화장품의 아모레퍼시픽(9.8%)과 프랑스 로레알(18.4%) 등 6개 업종에서는 모두 한국 기업이 글로벌 경쟁사에 밀리

는 것으로 나왔다. 수익성강화는 지속가능한 성장을 이루는 해결책이다. 기업 수익성이 하락하면 재무구조 약화로 투자 여력이 감소하고, 장기 성장 기반 확보에 차질이 빚어지는 등 기업 경쟁력 전반에 문제가 생긴다. 또한, 지속가능한 성장은 기업조직에서 가장 중요한 키워드이다. 어떤 해는 영업적자가 나고 다음해는 큰 폭으로 이익이 나고 이런 게 아니라 지속적으로 성장해서 영속성을 누릴 수 있는 회사가 되어야 한다. 수익이 나는 기반 사업은 더욱 강화하는 반면 수익성이 떨어지거나 리스크를 안기는 시스템, 사업은 견제하거나 폐기해야 한다. 또, 고객의 욕구와 수요가 계속 변하는 등 시장은 항상 변화의 물결에 놓여 있기 때문에 현재 이익 원천을 검토해보고, 장래 이익 원천의 잠재력이 있는 분야를 파악해야 한다. 둘째, 리스크 관리이다. 외형 확장보다 수익성 강화의 성장 전략을 펼치기 위해서는 대내외적인 불확실성을 제거해야 하며, 리스크 관리가 비즈니스의 중심에 있어야 한다. 비즈니스란 위험을 이해하고 전략적 이득을 추구하며 거래를 하는 것이다. 내부 절차, 회계 감사, 준법 감시 등을 통해 가치보호에 힘쓰는것도 중요하지만 전체 기업 차원에서는 전략적 측면에 더 많은 시간을 할애해야 한다. 위험 관리를 맡은 리더들로 하여금 기술변화, 산업붕괴, 인수합병으로 비롯된 리스크 요소에 대해 생각하도록 하면서 가치 창출에 주력하는 것이 중요하다. 이에 효율적인 리스크 관리를 위해서는 유형을 분류해야 한다. 예방 가능 리스크(Preventable Risk), 수익을 위해 자발적으로 감수하는 전략 리스크(Strategic Risk), 영향을 주거나 조정할 수 없는 외부 리스크(External Risk)로 구분할 수 있다. 리스크 관리는 최고경영층에만 해당하는 문제가 아닌, 모든 임직원의 의무다. 모든 결정에는 리스크가 내재되어 있기에 모든 관리자, 구성원이 의사 결정을 내릴 때마다 리스크를 평가하도록 해야 한다. 리스크 관리가 별개의 의례적 절차가 아닌 업무 구조에 배어 들어가야 한다는 말이다. 셋째, 생산성 향상이다. 주 52시간 도입을 앞두고

고 단축된 업무시간 내에 기업의 경영목표를 달성하기 위한 대비가 필요할 것이다. 효율적인 업무프로세스 관리, 직원 개인 역량 강화 같은 생산성 향상의 노력이 수반되어야 한다. 세계적인 혁신 기업 중 하나인 도요타의 경우 보고서와 자료 없는 회의를 한다. 실적 회복을 위해 사장은 본사에서 매주 화요일 오전 회의를 실시하는데 보통 1시간 안에 끝난다. 테이블은 원형으로 하여 상석과 하석을 의식하지 않고 자연스러운 토론 분위기를 만들어 자료를 따로 준비하지 않도록 해 시간 낭비를 줄인다. 글로벌 기업뿐만 아니라 국내 대기업에서도 낭비 업무, 중복 업무, 부가가치가 낮은 업무를 찾아 워크 다이어트(Work Diet)를 하고 있다. 많은 기업들이 딥 워크(Deep Work) 캠페인으로 '회의 문화 개선', '일하는 프로세스 개선' 활동을 진행하기도 한다. 구글도 '리 워크(Re:Work) 프로젝트'를 통해 일을 재정의하고 더 가치 있는 일에 집중할 수 있도록 돕는다. 특히 최근에는 실무자들의 업무 몰입을 위해서 집중 근무 시간제에 관리자들이 실무자들에게 보고를 요청하는 것을 제한하는 사례도 있다. 이런 다각적인 노력이 시너지를 발휘해 기업의 수익성은 향상되고, 지속적이고 점진적인 성장을 이룰 수 있는 것이다.

글쓴이 최익성 | 플랜비디자인 대표 | 경영학 박사

개인과 조직이 더 중요한 일을 발견하고, 집중하고, 잘 해낼 수 있도록 돕는 삶을 살기로 결심하고 플랜비디자인을 설립했다. 플랜비디자인들이 더 자유롭게, 더 현명하게 일할 수 있도록 돕는 일을 하며, 더 좋은 사람, 더 좋은 콘텐츠를 찾아서 세상에 알리는 일을 하고 있다. 조직에 가져다 리더라 들끓지 않도록 막는 일, 가짜 회의를 진짜 회의로 바꾸는 일, 진짜 팀을 만드는 일을 좋아한다. 저서로는 '가짜 회의 당장 버려라', '더 큰 보상을 위하여', '리더십을 쓰다' 등이 있다.

웰크론그룹 임직원 4인 좌담회

지속가능한 성장 무엇을 어떻게 이뤄갈 것인가?

글로벌 경기침체가 장기화되고 있는 요즘, 지속성장의 기반을 마련하기 위한 기업들의 고민도 깊어지고 있다. 과거 외형적 확장을 기반으로 성장을 주도해왔던 유명 기업들이 몰락의 길에 접어들면서, 불안정한 외부환경으로부터 기업을 안정적으로 운영하기 위한 체질개선의 필요성이 커졌기 때문이다. 특히 외형확장에 앞서 수익성 측면의 질적인 성장을 이루어야 한다는 의견이 힘을 얻고 있는 가운데, 질적 성장의 주체로서 인적자원의 중요성도 커지고 있다. 그렇다면 웰크론그룹 직원들은 우리회사의 지속가능한 성장을 위해 어떤 노력이 필요하다고 보고 있을까? 직급별 대표 4인의 생각을 통해 웰크론그룹이 가야 할 길을 가늠해보자.



참석자

웰크론 경영지원본부
위성일 상무

웰크론강원 사업관리본부 사업관리팀
김진호 과장

웰크론한텍 건설부문 영업본부 사업팀
우정현 부장

웰크론헬스케어
영업마케팅본부 마케팅팀
김규희 주임

내실 다지기의 방향과 필요성

위성일 상무 지속가능한 성장을 이루기 위해 이제는 외형 확장보다 내실 다지기를 통한 경쟁력 강화에 더욱 노력을 기울여야 한다고 생각합니다. 내실 다지기는 회사와 직원 사이, 회사와 고객 사이에 튼튼한 신뢰 관계를 형성하고 지속가능한 성장의 밑거름이 되어줄 겁니다. 질적인 성장을 목표로 기업과 구성원이 함께 움직인다면 외형 성장, 양적 성장도 자연스럽게 따라올 수밖에 없을 것입니다.

우정현 부장 상무님 말씀처럼 외적 성장에 치우쳐 외형적인 목표를 달성한다 해도 기본 체력이 받쳐줄 수 없다면 어려움이 도래했을 때 쉽게 무너질 겁니다. 올해 경제가 안 좋을 것으로 전망하는데, 이럴 때 더욱 내실을 다져 체력을 비축해 두어야 하겠죠.

김진호 과장 동의합니다. 외형에만 치중하면, 경쟁력 심화로 불필요한 출혈도 많아지고, 그러다보면 일정 부분 수익성을 포기해야 하는 경우도 찾아지는 것입니다. 근간 사업의 수익을 높이는데 집중하는 것이 우선이라고 생각합니다.

조직의 업무 역량을 높일 것

위성일 상무 맞습니다. 이밖에도 내실을 다지기 위해 회사 내부 조직의 역량을 높이는 것도 중요하다고 생각합니다. 조직이 잘 관리되기 위해서는 각자 자신의 역할을 잘 파악



하고 올바르게 실행에 옮기는 것이 가장 중요할 테고요. 그룹사마다 조직 역량 향상을 위한 나름의 노력이 있을 것으로 판단됩니다.

우정현 부장 저희 한텍에서는 한 달에 한 번 강사를 초빙해 직무교육을 진행합니다. 손기태 사장이 직접 직원들에게 웰크론강원이 어떤 사업을 하는지 자세히 교육하신 적도 있고, 최근에는 건축전문 컨설턴트가 복잡한 건축 인증 관련 업무절차에 관해 알기 쉽게 강의하기도 했습니다. 덕분에 업무에 대한 이해도가 높아지고, 빠르게 문제를 해결 하는데 도움을 받았습다.이렇듯 정기적인 직무 교육이 조직의 능력을 높이는데 효과가 있음을 확인했습니다.

김진호 과장 강원에서는 조직의 업무 능력 향상을 위해 효율적인 회의 문화를 확립

했습니다. 불필요한 회의는 진행하지 않고, 프로젝트마다 정해진 날, 정해진 시간에만 회의를 진행합니다. 또 프로젝트성 업무가 대부분이다 보니, 부서 간 혼선을 빚지 않기 위해 부서별로 업무 관련 요구 사항을 받고, 각 안전에 대해 주체가 누구이며, 어떻게 언제까지 해결하는지, 해결이 안되면 그 이유는 무엇인지 등을 꼼꼼히 기록해 안전을 해결해줍니다. 누락된 안전이 문제로 이어지지 않도록 예방하는 것이죠.

김규희 주임 주니어 입장에서 이야기해보자면, 업무의 이해도를 높여줄 교육을 마련하는 것도 좋을 것 같습니다. 저는 부서 내에서 마케팅 업무를 담당하는데, 마케팅 업무뿐만 아니라, 여기에서 파생된 여러 업무도 돌봐야 합니다. 이처럼 다양한 업무를 효율적으로 처리하기 위해서는 부서별 파생 업무에 대한 이해를 높일 사전 교육이 필요하다고 생각합니다.

우정현 부장 교육을 말씀하시니까 떠오른 건데, 우리 한텍은 교육 지원이 잘 되어 있지만, 직무 관련 교육 외에 인문학 강의처럼 개인의 교양이나 사고의 범위를 넓힐 수 있는 교육까지 함께 다뤄준다면 더 좋을 것 같습니다. 업무 소양의 베이스를 마련하자는 의미죠.

업무 효율을 높일 나만의 방법을 찾는 것

위성일 상무 조직의 역량을 높으려면 개인의 업무 방식 또한 효율적으로 개선해야

할 것입니다. 조직은 결국 개인의 집합체니까요. 다들 나름의 방식과 요령을 가지고 있겠지만, 먼저 한 가지 요령을 권한다면 바로 '기록'입니다. 내 업무와 연관된, 회사와 연관된 사항들을 자꾸 기록하고, 그것이 머리와 몸으로 체화되면 지시·전달 사항에 대해 정확하게 소통할 수 있어 원활한 업무 처리에 도움이 되겠죠.

김규희 주임 저는 신규입사자 교육 당시 사원, 주임 직급에서 필요한 업무 스킬을 배울 수 있었는데요. 업무를 시작하기 전에 할 일을 목록으로 정리한 후, 본인의 타임스케줄에 따라 업무를 처리해나가는 것입니다. 꾸준히 실천했더니, 시간을 효율적으로 관리할 수 있게 되어 업무 집중도를 높이는데 큰 도움이 됐습니다.

김진호 과장 서류를 체계적으로 정리하는 등 업무 환경을 관리하는 것도 좋습니다. 사업관리팀이다 보니 많은 서류를 다루는데, 업무 종결 서류, 미결 서류를 깔끔하게 분류해 정리함으로써 업무 속도를 높일 수 있었고, 업무 환경이 깔끔해지니 집중력도 높아졌습니다.

우정현 부장 저는 업무 컨디션에 맞게 하루 스케줄을 구성했습니다. 8시 30분 정도에 출근했는데, 제 경우에는 평균적으로 1시간 정도가 지나야 업무에 속도가 붙더군요. 영업직군이다 보니 외근을 앞두고 오전에 처리할 일이 많아 더 빨리 업무에 속도 낼 필요가 있어 출근을 7시로 앞당겼습니다. 8시부터 업무가 활성화되도록 자율적으로 출근을 앞당긴 겁니다.

안일한 태도와 실수가 질적 성장을 방해한다

위성일 상무 질적 성장에는 회사의 문화, 기술 등의 강점을 더욱 단단히 다져가는 것도 포함이 될 것입니다. 웰크론의 경우 새롭음에 도전하고 발 빠르게 행동하는 것이 그 강점인데, 강점은 강점대로 강화해가야겠죠. 하지만 한편에서는 계속 변화를 지향해야 합니다. 지속가능한 성장을 위해 변화 자체를 배척해서



는 안 된다는 말이죠.

우정현 부장 상무님 말씀대로 우리는 우리만의 좋은 문화가 있습니다. 우리 웰크론 그룹은 회사와 직원 간 신뢰가 높다고 생각됩니다. 이런 신뢰가 계속 강화되어 함께 성공하기를 소망합니다.

김진호 과장 저는 신뢰를 강화해가기 위해서는 반복되는 실수를 경계해야 한다고 봅니다. 강원의 경우 발전소 플랜트 쪽 프로젝트성 업무를 진행하다 보니, 간혹 설계 오류나 제작시공 오류가 발생하기도 하거든요. 이런 경우에는 불필요한 업무 시간과 비용을 감당해야 합니다. 내실 있는 성장을 가로막게 되는 원인이 되는 것이죠. 같은 실수가 발생하지 않으려면 원인 파악과 조치의 과정이 분명해야 합니다.

위성일 상무 맞습니다. 작은 게 무너지는 걸 늘 경계해야죠. 큰 댐이 갑자기 무너지지는 않잖아요. 회사 업무도 마찬가지죠. 작은 문제 하나를 방치하면 어느덧 큰 문제로 불어나게 됩니다. '이번 한 번쯤, 나 하나쯤 괜찮겠지'하는 안일한 생각을 가장 경계해야 합니다.

질적 성장으로 한층 성숙해질 웰크론그룹

우정현 부장 앞으로 내실을 잘 다지는 우리의 노력이 원동력이 되어 웰크론그룹이 최고의 기업으로 성장하기를 희망합니다. 지극

히 현실적인 소망을 덧붙이자면, 삼성전자보다 직원 월급을 더 많이 주는 회사, 다른 회사의 벤치마킹 대상이 되는 회사, 그런 회사를 여러분과 함께 만들어가고 싶습니다.

김진호 과장 저도 비슷한 바람입니다. 스타벅스처럼 광고를 안 해도 사람들이 찾아가는 회사, 브랜드가 되기를 바랍니다. 웰크론 그룹이라는 이름만으로도 고객의 사랑을 받을 수 있도록 노력해야죠.

김규희 주임 내 업무에 주인의식을 가지고, 웰크론그룹의 직원으로서 함께 목표를 일군다는 마음으로 노력해가면 이룰 수 있겠죠? 한 가지 보태자면, 최근 2030세대들이 번아웃(Burnout) 증후군에 시달리고 있습니다. 워라벨(Work-life balance)로 어느 정도 균형을 맞추면, 업무 효율도 오르고 삶도 동시에 즐거워질 것입니다. 웰크론그룹이 그런 균형 잡힌 일터가 될 것을 기대해봅니다.

위성일 상무 지속가능한 성장이 마침내 우리의 행복에까지 긍정적인 영향을 줄 수 있을 것으로 기대해봅니다. 나만 행복한 건 진짜 행복이 아니잖아요. 나와 함께 가족도 동료도 회사도 행복해야 진짜 행복이라고 생각합니다. 회사 일과 나의 삶이 잘 어우러지고 추구하는 방향이 같아진다면, 그땐 정말 일하면서 행복을 느낄 수 있을 겁니다. 나의 행복과 회사의 행복이 일치하는 미래를 그려봅니다.



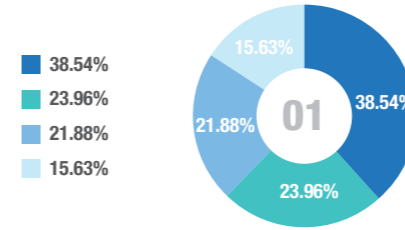
임직원 앙케이트

어제를 돌아보고, 오늘도 성장하며, 내일을 변화시킵니다!

2019년 새해를 맞이하며 우리는 다시금 새로운 시작을 꿈꿉니다. 물론 새로운 시작은 과거와는 다른 모습이어야 하겠죠? 이제 더 지혜롭고, 더 효율적이며, 더 생산적인 모습을 기대하고 실천해야 합니다. 이에 웰크론그룹의 새로운 도약을 위한 미션인 '외적 성장보다는 질적 성장을 이루자'를 테마로 임직원 설문을 진행했습니다. 여가를 통한 일과 삶의 균형을 비롯해 업무 집중도 향상, 생산성 향상을 위한 노력 등 진정한 질적 성장을 이루기 위한 여러분의 노력과 생각을 살펴봄으로써 내실 있는 글로벌 기업으로 성장해갈 웰크론그룹의 큰 미래를 기대해봅니다.

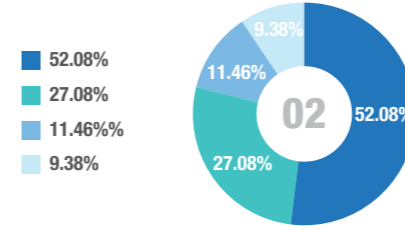
임직원 앙케이트

*설문 조사 기간 2018.11.19~2018.11.23
*설문 참여자 수 총 216명



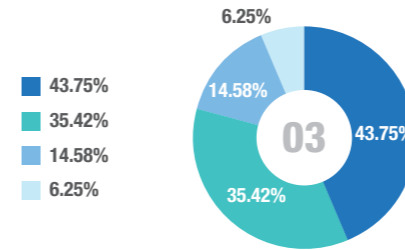
1. 자신의 삶의 질 향상을 위해 현재 어떤 노력을 기울이고 있나요?

- 주변 사람들과의 교류로 활발히 소통하며 배울 점을 찾는다
- 새로운 취미나 배움에 도전하며 한 단계 발전을 위해 시간을 투자한다
- 생활 속 나쁜 습관, 태도를 개선하기 위해 노력한다
- 공연, 전시, 여행 등을 통해 문화 소양을 쌓고 세상을 바라보는 시각을 넓힌다



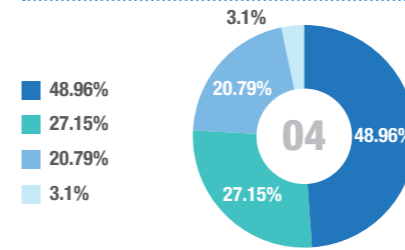
2. 스스로 판단하기에 입사 이후 내적으로 크게 성장한 부분이 있다면요?

- 원하는 결과를 도출하기 위해 다양한 업무 지식과 관계를 활용하는 센스
- 타인의 생각을 경청하고 존중하는 등 타인을 바라보는 넓은 시선
- 어설프던 처음과 달리 기획력, 프레젠테이션 테크닉 등 향상된 업무 능력
- 여러 업무 활동을 통해 소극적에서 적극적이고 능동적으로 변화된 성격



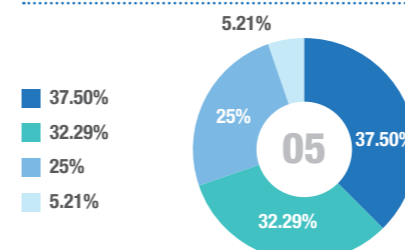
3. 내 업무의 성장을 방해하고 효율을 낮추는 가장 큰 요인은 무엇인가요?

- 명확하지 않고, 시급성을 고려하지 않은 상사/관계부서의 업무지시
- 결론 없이 장시간 이어지는 회의문화
- 집중력을 빼앗아가는 시시콜콜한 SNS/모바일 메시지와 가십거리
- 시끄럽고 집중할 수 없는(불편한) 근무환경



4. 업무 능력을 더욱 높이기 위해 스스로에게 필요한 변화는 무엇인가요?

- 계획적이고 능동적인 업무스케줄 관리로 목표한 바를 달성한다
- 업무집중력을 높이기 위해 체력 강화와 적절한 휴식을 챙긴다
- 어학, 자격증 등 업무와 커리어에 도움이 될 자기계발에 관심을 가진다
- 흡연, 잤담, SNS 등 업무의 맥을 끊는 불필요한 활동(습관)을 최소화한다



5. 우리회사가 지속가능한 성장을 이루기 위해서는 어떤 것이 가장 필요할까요?

- 업무 능력을 높일 수 있도록 직원 교육 및 계발에 적극 투자한다
- 미래먹거리 사업 개발로 새로운 수익원을 확보한다
- 외형 중심의 영업활동을 지양하고 이익확보에 초점을 맞춘다
- 수익성 강화를 위한 원가절감에 노력한다

Q. 직원 업무 집중도 & 생산성 향상을 위해 웰크론그룹에 특별히 바라는 점이 있나요?

- 지식을 기반으로 한 업무가 이루어질 수 있도록 직무 관련 교육 강화와 지원
- 휴식을 잘 해야 건강한 몸과 정신으로 집중할 수 있는 만큼 퇴근할 때나 연차를 사용할 때 눈치를 주지 않는 문화
- 비효율적인 보고 및 회의를 지양하고, 갑작스런 업무 지시보다는 스케줄 중심으로 업무 진행
- 광범위한 업무 범위를 좁혀주고 부서별 정확한 업무 R&R 부여가 필요
- 좌석 뒤 이동로 없애기, 환기시스템 개선 등 업무에 집중할 수 있는 환경 조성

Q. 내실 다지기로 더욱 단단해질 미래 웰크론그룹의 모습을 상상해본다면요?

- 전문적인 기술력을 바탕으로 한 대한민국 대표 글로벌기업
- 확장된 규모만큼 애플이나 아마존 같은 회사들처럼 자율적이고 능동적인 조직문화를 갖춘 회사
- 상호간 신뢰를 바탕으로 교류가 활성화되고, 주어진 업무를 넘어 직원 스스로 주인의식을 가지고 업무에 임하는 회사
- 우수한 인재들이 입사를 선망하는 알짜배기 회사
- 임직원들 모두 함께하고 같이 갈 수 있다는 믿음이 단단해진 회사

설문을 통해 질적 성장을 위한 웰크론그룹 임직원의 여러 노력과 바람을 자세히 들여다볼 수 있었습니다. 특히 객관식 2번과 4번에서 압도적으로 높은 응답률을 보인 '다양한 업무 지식과 관계를 활용하는 센스', '계획적이고 능동적인 업무스케줄 관리로 목표한 바를 달성한다' 등의 항목을 통해 기업의 질적 성장을 위해 임직원들의 적극적이고 자율적인 업무 태도가 얼마나 중요한지를 분명히 알 수 있었습니다.

키워드로 읽는 웰크론그룹의 2018

2019년 새해의 시작과 함께 웰크론그룹은 더 큰 도약을 위해 분주한 시간을 보내며 새로운 역사를 써 내려가고 있다. 하지만, 과거가 있기에 오늘도 있는 법! 그 어느 때보다 열정적이었던 지난 한 해의 웰크론그룹 활약상을 키워드 세 가지에 담아 웰크론인에서 소개한다. 2018년 웰크론그룹의 모습에서 2019년의 새로운 희망과 도전의 가능성을 발견할 수 있을 것이다.



▲웰크론에서 추가로 도입한 멜트블로우 설비의 안전기원제 현장 ▲웰크론헬스케어 인천 증축공장에 추가 도입된 라이너 생산설비



◀증축된 웰크론한텍 화성공장 전경

생산시설 투자

웰크론그룹은 설비와 제품에 대한 수요가 늘어나면서 공장의 설비와 규모를 확대하는 등 과감한 투자를 통해 도약을 준비했다.

웰크론은 충북 음성에 위치한 공장에 멜트블로우(Melt-blown) 부직포 설비를 추가 도입하고, 3월부터 본격적으로 가동에 들어갔다. 웰크론은 초미세먼지 '나쁨' 이상 발생 일수가 늘어남에 따라 여과용 필터 소재의 보다 원활한 공급을 통해, 미세먼지 공습으로 급증하고 있는 공기청정기 및 호흡 마스크 시장의 수요에 적극적으로 대응하고 있다.

웰크론헬스케어도 인천공장에 별관동 건물을 증축하고 라이너 생산설비를 추가 도입했다. 신규 구축된 라이너 설비는 월 2,000만장의 생산 능력을 갖춘 완전 자동화 설비다. 웰크론헬스케어는 지난해 생리대 파동 이후 안전하고 우수한 품질을 바탕으로 높은 영업신장세를 보임에 따라 라이너 설비 투자를 결정했다. 이로써 웰크론헬스케어는 변화하는 시장수요와 공급확대에 더욱 신속히 대응해나가고 있다.

웰크론한텍은 플랜트 부문의 수주 확대에 따라 화성공장을 증축했다. 웰크론한텍은 이번 공장 증축으로 약 508평을 증축한 총 면적 2,746평의 규모를 갖추게 됐다. 이에 따라 설비제작부터 출고에 이르는 모든 공정이 한 공간에서 원스톱으로 이뤄지게 되어 설비생산 효율이 크게 높아졌다. 특히, 충분한 제작 공간 확보로 식품제약 충전설비의 자체 제작이 가능하게 됨으로써 식품제약 분야에서 추가적인 이익이 발생할 것으로 예측하고 있다.

PRODUCTION FACILITY



▲웰크론그룹 중국법인 개소식



▲롯데면세점 본점에 입점한 웰크론헬스케어 화장품 '셀미안'

OVERSEAS MARKETS

해외시장 공략

산업 전방위적으로 중국 시장이 확대되고 세계 교역에서 중국의 영향력이 커짐에 따라, 웰크론그룹은 그룹의 중국 사업 개척 및 원활한 비즈니스 활동을 위해 중국법인 '상해영기상무유한공사'를 설립했다. 웰크론그룹 중국법인은 첫 번째 사업으로 2차전지 분리막 공정에 들어가는 웰크론한텍 농축설비의 현지 영업과 설비 제작의 업무를 수행했으며, 웰크론그룹 전체의 대중국 비즈니스의 핵심 거점으로서의 역할을 확대해나갈 계획이다. 웰크론헬스케어의 화장품 브랜드 셀미안은 해외시장 진출을 위한 노력을 기울였다. 일본 '스튜디오알타' 쇼핑센터와 '시부야109 백화점' 매장에서 SBA(서울산업진흥원)의 지원 하에 스킨케어 샵과 트리트먼트를 시범 판매하고 있으며, 대만 원동백화점에도 입점해 판매하고 있다. 롯데면세점 본점, 부초 명동점, 현대면세점 등 외국인 관광객이 주로 찾는 핵심 유통처를 확보하면서 외국인을 대상으로 한 시장 반응도 체크하고 있다.

전문성 확보

2018년은 웰크론그룹 가족사들이 각 분야의 전문성을 대외적으로 인정받은 한 해였다.

웰크론강원은 발전공기업 5개사로부터 배열회수보일러(HRSG) 튜브, 보일러 튜브, 압력용기 품목에 대한 정비적격기업 인증을 획득했다. 이는 인증 품목에 대한 현장 정비 및 정비용 자재 제작을 할 수 있는 자격을 공식적으로 인정받은 것으로, 웰크론강원은 발전공기업에서 주관하는 발전소 공사, 정비 등 프로젝트에 입찰할 기회를 가지게 됐다.

웰크론한텍은 국토교통부에서 시행한 '2018 시공능력평가'에서 지난해 대비 101 계단 상승하면서 200위권에 올라섰다. 이처럼 시공능력평가에서 좋은 결과를 얻은 것은 지난해 건설 부문의 수주가 크게 확대됐을 뿐만 아니라, 플랜트 부문까지 고른 성과를 거뒀기 때문이다.

웰크론은 국방부에 59억 규모의 방탄판을 납품하는 성과를 올렸다. 웰크론은 2014년부터 국내에서는 처음으로 방검부력조끼를 개발하여 해양경찰청에 납품한 바 있으며, 경찰청과 초경량 대테러 작전용 및 일반 경찰용 방탄·방검복의 공급계약을 체결했다. 웰크론은 우수한 제품력을 인정받아 국가기관으로부터 방산물자 수주에 잇달아 성공하면서 방산시장에 성공적으로 안착했다는 평가를 받게 됐다.



▲웰크론이 국방부에 납품한 방탄판



▲웰크론강원이 획득한 정비적격기업 인증서

PROFESSIONALISM



웰크론 주니어보드 1기

성장하는 회사를 꿈꾸고,

행복한 회사를 디자인하다

웰크론그룹 주니어보드 1기의 활동이 지난 2018년 12월 7일에 마무리되어 해단식을 치렀다. 지난 2018년 마지막 보고를 앞두고 치열하게 진행했던 막바지 회의 현장을 통해 주니어보드의 열정과 소신을 들여다보고, 앞으로 나아갈 방향을 살펴본다.

Junior Board

1932년 미국의 '찰스 맥코이' 식료품 포장 판매회사에서 일반 직원들의 의견을 상부에 효율적으로 전달하고 우수 직원을 발굴하고자 처음 시행했다. 우리나라에선 1980년대 초, 제일모직이 대리급 사원 7명으로 모의 중역회의를 실시한 것이 최초다. 1990년대부터 대기업을 중심으로 확산되었고 조직 및 사업 혁신, 근로 의욕 고취 활동의 일환으로 시행되고 있다.



“모든 활동은 끝났다. 지난 한 해 동안 회사와 동료들을 위해 좋은 제안을 한다는 마음으로 늦은 밤까지 회의를 하고, 정성들여 아이디어를 냈다. 행복한 회사, 성장하는 회사 만들기를 목표로 끝까지 최선을 다했다. 그래서 임기를 마친 지금, 뿌듯하기도, 모든 활동이 끝난데 대한 아쉬움이 들기도 한다.”



주니어보드, 머리를 맞대다

2018년 11월 1일, 휴넷캠퍼스, 도란도란 말소리를 따라 회의실 문을 열고 들어가니 주니어보드 임원들이 머리를 맞대고 열띤 토론을 벌이고 있다.

“오늘은 우리 회사 근무 환경을 더 좋게 만드는 방법에 대해 논의하는 중이에요. 다들 적극적으로 자유롭게 의견을 내다 보니 시간이 정말 빨리 지나가요. 좋은 의견도 정말 많이 나오구요.”

“저는 상황에 따라 시간 별로 휴가를 낼 수 있는 시간제 연차를 제안했어요.”

“회의 시간을 줄이기 위해 안건을 미리 숙지하고 회의에 참여하도록 설득하는 방안도 고민 중이에요.”

웰크론그룹 4개 회사, 다양한 팀에서 모인 주니어급 이하의 직원들. 회사에선 이 같은 젊은 실무자들을 선발해 청년중역회의인 '주니어보드'를 운영하고 있다. 주니어보드를 운영하는 것은 회사에서 중요한 정책 결정을 할 때 미처 고려하지 못한 점을 찾아내고, 새로운 아이디어를 경영에 반영하기 위함이다. 이 '젊은 임원'들은 기업문화 개선안을 만들고, 신사업을 제안하며, 홍보 전략을 제안하는 등 분야에 제한 없이 자유롭게 토론하며 중견 간부들과 소통하고 있다. 이들은 수시로 회사의 문화와 사업에 관한 의견을 나눈다. 회의를 위해 채팅방을 따로 만들어 회의 준비, 진행, 산출물 작성에 관한 다양한 이야기를 풀어 놓는다.

“다들 진짜해요. 업무 시간을 내서 이렇게 주니어보드 회의에 참석하고 있는데, 당연히 회사에 기여할 수 있는 산출물을 내야한다고 생각합니다. 저희 회의 결과가 실무에 반영이 될 때는 진짜 보람 있더라고요.”

사원을 대표하는 젊은 임원으로서 소통한다

주니어보드 1기는 2018년 1월에 선발됐다. 뛰어난 업무 성과를 보인 팀원을 모아 A팀과 B팀으로 나누어 총 25명을 뽑았다. 이때부터 이 25명은 격주에 한 번씩 돌아오는 '주니어보드 Day'에 만나질 동안 정기회의를 실시했다. 정기회의 이외에도 자율적으로 팀 회의를 수행하며 수시로 안건에 대한 얘기를 나눈다.

주니어보드 구성원들은 특별한 사안에 대해 관련 임직원의 회의 참여를 요청할 수 있다. 회



의 진행이나 발표자료 작성을 위해 그룹사 각 팀에 구체적인 자료를 요구할 수 있는 권한도 있다. 이것이 바로 주니어보드가 가지고 있는 가장 큰 장점 중 하나다. 또, 회의에서 결정한 사항을 중간 관리자를 거치지 않고 직접 최고경영자나 임원에 보고할 수도 있다. 격월에 한 번씩 보고를 받은 최고경영자는 해당 제안 내용에 대해 주니어보드에 피드백을 하는 등 회사의 중역회의 못지않은 예우를 하고 있다.

물론 주니어보드를 통해 회사생활에서 한 걸음 한 걸음을 내딛는 게 뜨거운 모래사막을 오르는 것만 같을 때도 있다. 업무 시간을 쪼개어 새로운 활동을 한다는 게 부담이 되기도 하고, 함께 사무실에서 일해야 하는 동료들에게 눈치가 보일 때도 있다. 그래도 이들은 움직여야 한다.

“저희는 젊잖아요. 저희만이 할 수 있는 게 있을 거예요. 지금도 전사 직원을 위해 함께 고민하고 있어요. 1년째 그 생각을 하는 거죠. 회사 내에서 수직으로 소통할 수 있는 창구 역할을 한다고 생각해요.”

생각은 젊게 조언은 깊게

B팀에서 영상을 만들던 팀원이 문득 이번 ‘웰크론인’을 통해 자신에게 조언을 건넸던 임원에게 고마운 마음을 전하고 싶었다. 무슨 일이든 우리의 생각과 제안을 현실화하기란 쉽지 않지만, 사원들만의 문화를 존중해주고 늘 속 깊은 조언을 해주는 선배님들이 감사하다고.

“일을 어떻게 더 생산적으로 할 수 있는지 실무에서의 팁 같은 걸 많이 알려주세요. 저희에게 도움이 될 만한 자료도 주시고, 고충을 몰입해서 들어주시고, 그런 날이 하루하루 쌓이다 보니 주니어보드로서 사명감과 뿌듯함을 느끼게 됩니다.”

주니어보드 1기는 지난해 ‘웰크론그룹 빅데이터 활용 방안’, ‘업무 생산성 향상을 위한 업무 효율화 방안’, ‘4차 산업 혁명에 따른 앞으로의 사업 방향’ 그리고 ‘브랜드 통합에 따른 자사 제품 홍보의 새로운 전략’ 등을 다양한 주제에 대해 창의적인 아이디어를 제안하면서 1년을 보냈다. 현업에 반영된 것도 있고, 다음을 기약한 것도 있다.

주니어보드의 젊은 임원들. 그들의 치열한 회의 결과물이 실무에 반영이 되지 않아도 좌절하거나 실망하지 않는다. 계속해서 새로운 테마를 찾고, 당연한 문제를 개선할 방안에 대해 끊임없이 고민하는 것이 자신들의 역할이라 생각한다. 웰크론그룹이 성장하는 회사, 행복한 회사로 나아가는데 이들의 진심, 이들의 정성, 이들의 열정이 분명 기여하고 있다.

“저희는 젊잖아요. 저희만이 할 수 있는 게 있을 거예요. 지금도 전사 직원을 위해 함께 고민하고 있어요. 1년째 그 생각을 하는 거죠. 회사 내에서 수직으로 소통할 수 있는 창구 역할을 한다고 생각해요.”

주니어보드 1기 활동우수자 해외연수 현장 이모저모



*웨어러블 엑스포(Wearable Expo)는?

매년 일본에서 개최되는 세계 최대 규모의 웨어러블 박람회로, 웨어러블 기기에서부터 IoT에 이르는 AR/VR 기술, 최첨단 신소재 및 부품 등이 폭넓게 전시된다. 이번 박람회에서는 극한 작업 환경에서도 작업이 가능한 웨어러블 기기 및 시스템을 대거 선보여 관람객들의 눈길을 사로잡았다.

주니어보드 1기 활동우수자로 선발된 웰크론 백민정 대리과 웰크론한텍 이서하 주임은 포상으로 지난 1월 16일부터 19일까지 3박 4일간의 일본 해외연수를 다녀왔다. 이들은 해외연수 기간 중 도쿄에서 진행된 웨어러블 엑스포(Wearable Expo)*를 참관해 최첨단 제품과 기술을 직접 체험하고, 미래 시장 트렌드를 확인하는 시간을 가졌다.

Mini Interview

<최우수 주니어 2인의 주니어보드 활동 소감>

웰크론 기술연구소 백민정 대리



이번 주니어보드 활동을 통해 각 회사에서 어떤 일을 하는지 자세히 알게 된 것은 물론, 사내의 좋은 사람들을 만나 너무나 즐거웠습니다. 주니어보드 활동 중 주제 토론을 하는 시간이 많았는데 이 덕분에 사람마다 다양한 관점이 존재한다는 것을 알게 되었고, 저 또한 세상을 바라보는 시야가 확장된 것 같습니다. 주니어보드의 아이디어가 다소 엉뚱하거나 당황스러우셨을 텐데 진지하게 경청해주시고 많은 조언주신 임원분들께 감사드립니다. 웰크론한텍 이서하 주임과 함께 활동 우수자로 선발돼 일본 도쿄에서 열린 웨어러블(Wearable) 전시회를 참관하게 되었는데, 소재 및 제품에 대한 견문을 넓힐 수 있었던 좋은 기회였습니다. 또 일본에서 다양한 볼거리와 먹거리를 즐기면서, 주니어보드로 활동한 것에 대해 뿌듯함을 느낄 수 있었습니다. 주니어보드 활동을 통해 얻는 것도, 배우는 것도 많은 만큼 2기 분들도 멋진 활약 많이 보여주시고, 해외연수의 기회도 가졌으면 좋겠습니다.

웰크론한텍 식품제약사업본부 이서하 주임



주니어보드 활동이 아니었다면 만나기 힘들었을 다른 가족사의 같은 직급 동료들과 한데 어울려 그 동안 회사생활을 하며 생각해왔던 것들에 대해 의견을 나눌 수 있어 좋았습니다. 이 과정에서 새로이 배우게 된 것도, 깨달은 바도 많습니다. 무엇보다 주니어보드 친구들과 함께했던 시간들은 제 회사 생활에 활력소가 되어주었습니다. 활동 우수자 포상으로 다녀온 일본 전시회에서는 신세계를 경험할 수 있었습니다. 웨어러블 기기가 어떻게 발전하고 있는지, 개인의 삶뿐만 아니라 산업에서도 어떻게 활용되고 있는지 미래사회를 미리 엿볼 수 있는 보람된 시간이었습니다. 회사 및 부서원 분들의 따뜻한 배려와 든든한 지원 덕에 주니어보드로서 더욱 열심히 활동할 수 있었고 활동 우수자로도 선발되었다고 생각합니다. 저에게 기회를 주셔서 감사드리며, 차기 주니어보드 제도 역시 성공적으로 운영되어 좋은 전통으로 이어나가길 바랍니다.

2019년 주니어보드 운영 방향	
팀구성	7명씩 2개 팀
선발	본부장 추천(업무 고과 우수자, 인정석 평가 우수자) & 자발적 지원
임기	2019년 1월~2019년 12월 / 임기 만료 후 1회에 한하여 재선임 가능
운영형태	격주 1회 진행 1)첫째 주 목요일 13:00부터: 주니어보드 Day 2)셋째 주/넷째 주 지정일 15:00부터 - 토의 시간 외 현장 조사 강화 - 격월로 회장님과 회의 실시 - 팀장, 기획, 조사, 홍보 등 팀원 별 역할 부여
회의주제	전략 주제 1개
평가	출결사항, 참여도, 과락 여부 판단 등의 내용으로 6월, 11월 2회에 걸쳐 평가 실시
보상	각 팀당 1명씩 최우수 주니어 포상 1) 해외연수 3박4일 포상(팀별 최우수자 각 1명) 2) 승진포인트 부여(최종 이수자 전원)

소비자를 매혹한, 세사리빙 광고 열전

2011년 런칭한 웰크론의 알레르기 방지 기능성 침구 브랜드 세사리빙. 이제는 대한민국 대표 기능성 침구 브랜드로 자리매김했지만, 먼 침구 위주의 시장 환경 속에서 기능성 침구로 첫 출발해 제품의 장점과 브랜드의 이름을 알리기 위해 고군분투하던 시절이 있었다. 세사리빙의 브랜드 런칭 초기부터 현재에 이르기까지, 어떤 모델과 광고로 소비자들의 마음을 사로잡을 수 있었는지 세사리빙 광고&모델 변천사를 살펴보자.



CF | 염정아의 선택

세사리빙

sesa living

염정아

1대 모델 | 염정아

독 부러지는 개성파 배우 염정아의 매력을 담다

미스코리아 출신 배우 염정아는 <장화, 홍련>, <범죄의 재구성> 등 다양한 영화와 드라마를 통해 연기 활동을 이어오다 2012년 세사리빙 전속모델로 발탁됐다. 2012년은 세사리빙이 '빈틈없이 집먼지진드기를 차단한다'는 강점을 부각하던 시기였는데, 당시 염정아는 데뷔 이래 철두철미한 노력으로 작품 속 캐릭터를 개성 있게 표현해내며, '대기만성형 배우'의 타이틀을 거머쥐었다. 또한, 예능프로그램을 통해 인간미 넘치는 태도를 보여주고 푹 소리 나는 육아생활로 '미시렐라'라는 별칭까지 얻으며, 대중의 호감을 사고 있었다. 염정아의 이러한 강점을 반영해 "연기와 생활 모두에서 빈틈없는 염정아가 잠자리까지 빈틈없이 지켜주는 세사리빙을 선택했다"는 내용으로 세사리빙의 CF를 구성했다.

2대 모델 | 유아인

유아인의 대체 불가능한 감성으로 소비자를 유혹

2016년 세사리빙은 싱글족의 증가와 리빙 산업의 확대에 따라 침구의 구매 연령 또한 낮아질 것으로 예측하고, 당시 영화 <사도>와 <베테랑>을 통해 남우주연상을 휩쓸며 가장 '핫'한 셀럽으로 급부상한 배우 유아인을 모델로 선정했다.

유아인과 함께한 첫 번째 CF <난 널 몸으로 기억해; 세상 단 하나의 스킨십, 세사리빙>편은 소년과 남자의 경계를 넘나드는 유아인의 매력을 강조해 국내외 여성은 물론 남성 사이에서도 많은 반향을 얻었다. 또한, <SNL코리아>에서 이를 패러디하는 등 CF의 대중적 인기까지 선점하게 되며, 세사리빙의 인지도를 크게 높일 수 있었다.

두 번째 CF <좋은 기억은 지워지지 않는다>편은 '보그', '엘르' 등 유명 패션지를 통해 이름을 알린 안주영 패션사진작가와의 콜라보로 주목을 받았었는데, 특히 '시네마그래프(정지된 영상에서 특정 부분만 고요히 움직이도록 하는 특수효과)' 기법을 도입해 마치 패션 화보를 보는 듯한 작품성 높은 연출을 선보이며 화제를 모은 바 있다.

하지원

3대 모델 | 하지원

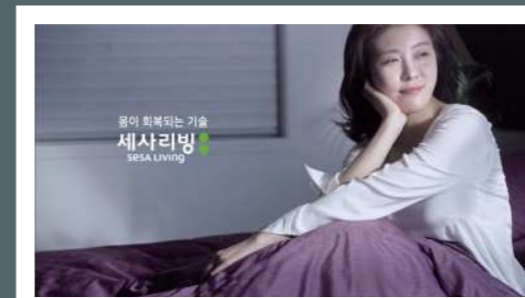
세사리빙의 건강한 에너지를 담은, 건강 미녀 하지원

하지원은 액션, 사극, 호러, 멜로에 이르기까지 장르를 가리지 않고 도전하는 배우로, '건강 미녀'라는 수식어와 함께 안티팬이 없는 대표적인 호감형 배우로 손꼽힌다. 세사리빙은 세대를 아울러 폭넓은 사랑을 받고 있는 하지원을 전속모델로 선정함으로써 웰로쉬 침구가 제공하는 건강한 에너지와 활력을 표현하고자 했다.

첫 번째 CF였던 <건강한 잠, 덮는 것만으로 충분합니다>에서 하지원은 꾸밈없는 수수한 모습을 통해 세사리빙의 친숙하고 따뜻한 브랜드 이미지를 어필했다. 이 CF에는 귀여운 강아지도 함께 출연했는데, 이는 반려동물 가족인구가 증가하고 있는 현 추세를 반영한 전략으로, 반려견과 함께 침구를 사용해 먼지 걱정이 없다는 점을 강조하기 위함이었다.

두 번째 CF <몸이 회복되는 기술, 세사리빙>편에서는 활력 있는 하지원의 모습과 함께 '침구의 기술은 더 빨리 회복되는 것'이라는 메시지를 통해, 세사리빙 침구가 단순히 잠자리를 구성하는 일부가 아닌 숙면을 위한 도구로서, 소재 기술력이 담긴 기능성 침구임을 강조했다.

CF #1 | 건강한 잠, 덮는 것만으로 충분합니다



CF #2 | 몸이 회복되는 기술, 세사리빙

유아인

CF #1 | 난 널 몸으로 기억해; 세상 단 하나의 스킨십, 세사리빙



CF #2 | 좋은 기억은 지워지지 않는다; Memory of SESA Living

셀미인의 화장품 라인업

웰크론에 세사와 세사리빙이 있다면, 웰크론헬스케어에는 2017년 런칭한 민감피부전문 바이오더모 코스메틱 브랜드 '셀미인'이 있다. 런칭 이후 뛰어난 효능에 힘입어 이미 소비자들 사이에 입소문이 솔솔 퍼지고 있다는데. 여기 그 입소문의 주인공들, 셀미인의 화장품 라인업을 총정리 해봤다.

필라그린

로션 / 에센셜토너 / 클렌저 / 크림 / 링클스팟 / 아쿠아젤

민감성 피부를 위한 보습 강화 제품. 피부 속 천연보습인자(MNF)의 생성을 도와주는 필라그린 활성화 성분이 함유되어 진정·재생 효과가 탁월하다. 해파리에서 추출한 단백질 활성화 성분과 리포좀 세라마이드도 함유되어 흡수가 빠르고 피부장벽 강화에 따른 보습력이 뛰어나다.



나인드롭스 에센셜 퍼프스틱

무드인디고 / 그린올리브 / 인디안벚머 / 이프온리

셀미인의 세컨브랜딩인 (나인드롭스)에서 출시한 퍼프스틱. 액체 타입의 일반 향수와 달리 피부에 묻질러 향을 내는 고체 제형의 향수로, 미세알 오일 대신 고보습 원료인 셰어버터를 베이스로 탄생했다. 패키지에 제품의 향과 전반적인 분위기에 어울리는 사용 시간대를 제한해 24시간 풍부한 향기로 특별한 분위기를 만드는데 도움을 준다.



나인드롭스 허밍 퍼프스틱

러블리보스 / 플라워엔젤 / 선데이모닝 / 그린라이트

에센셜 퍼프스틱과 같은 형태의 고체 향수. 플로럴향, 청포도향, 런드리향, 삼푸향 네 가지로 구성돼 있으며, 고보습 시어버터가 함유되어 향기와 보습 모두 오랜 시간 지속되도록 돕는다. 건조한 팔꿈치, 발꿈치, 머리카락 끝에 발라 주면 좋다.



데일리리디펜스

클렌징 폼 / 멀티 필링팩 / 스칼라페라피 트리트리먼트 / 스칼라페라피 샴푸 / 아쿠아 선젤 / 올인원 크림

도시 속 공해, 유해 먼지, 자외선 등 각종 피부 스트레스 요인과 자극으로부터 피부를 보호하는 전문 안티폴루션 화장품. 노폐물 흡착을 방지하고 자극 받은 피부를 진정시킴으로써 24시간 밀착 관리를 할 수 있는 것이 특징이다.



나인드롭스 퍼퓸 핸드크림

러블리보스 / 플라워엔젤 / 선데이모닝 / 그린라이트

보습력이 높은 '일란도인', 비타민 A가 풍부한 '시어버터', 자연 유래 보습성분 '베타인'이 함유된 핸드크림이다. 허밍 퍼프스틱과 같이 플로럴향, 청포도향, 런드리향, 삼푸향 네 가지로 구성돼 있다. 주머니에 쏙 들어가는 크기의 귀여운 캐릭터 케이스가 눈길을 끈다.



나인드롭스 허밍 여행용 4종 세트

스위트 바디워시 / 사이닝 샴푸 / 사이닝 트리트리먼트 / 로즈 폼 클렌저

여행 시 간편하게 가져갈 수 있는 클렌징 용품 4종이 한 파우치에 모두 담겼다. 피부의 노폐물과 각질을 케어하는 스위트 바디워시, 건조하고 푸석한 모발에 영양을 공급해주는 사이닝 샴푸, 힘 있고 영양감 넘치는 머릿결로 가꾸어주는 사이닝 트리트리먼트, 순하고 풍성한 거품으로 피부 노폐물과 화장 잔여물을 씻어내는 로즈 폼 클렌저가 한 세트 구성돼있다.



흙클리닉 마스크팩

V-탄력 머드 마스크팩 / 다-톡 딥 클렌징 마스크팩 / 볼륨업 다-에이징 마스크팩 / 우유필링 윤광 마스크팩 / 비타민 ACE 생기 마스크팩

웰크론에서 개발한 특수시트에 천연 원료의 고농축 에센스를 접목한 제품이다. 기존의 미용 마스크팩이 일반시트에 에센스를 묻히는 것과 달리, 이 제품은 진주파우더, 우유단백질 같은 효능 물질을 가공한 특수시트에 기능성 에센스를 한 번 더 함유시켜 에센스의 피부 전달 효과를 극대화했다.



웰크론강원

풀 모듈 보일러 패키지 (Fully modularized boiler package)

납품

웰크론강원이 지난해 4월, 산업용 스팀 보일러 5기를 발주처에 납품하는 프로젝트를 진행했다. 이 프로젝트는 국내에서는 최초로 산업용 보일러를 완전 모듈화 된 형태로 수출하는 건으로 관련 업계의 주목도도 그 어느 때보다 높았다. 많은 이들의 관심 속에 이뤄진 이송프로젝트 현장의 모습과 함께, '완전 모듈화' 형태의 납품이란 어떤 것인지 알아보자.

'풀 모듈 보일러 패키지 납품'이란 산업용 보일러를 구성하고 있는 부분(보일러를 포함한 기계, 배관, 전·계장품)을 사전 제작하여 완성된 형태로 설치현장에 납품하는 것이다. 설비를 모듈화하여 납품 할 경우, 현장에서는 설비의 구성품을 연결만 하면 설치가 완료되므로, 공사기간을 6개월 이상 단축할 수 있고 비용 절감의 효과도 크다. 실제로 산업용 보일러를 모듈 형태로 공급하는 것은 플랜트 공사에서 새롭게 주목받는 분야로 부상하고 있다.

24 weltron.in



▲웰크론강원이 알주르 정유공장 건설 프로젝트에 납품하는 산업용 스팀 보일러 모듈



▲SPMT 운송장비에 탑재된 웰크론강원의 산업용 스팀 보일러 모듈

2018년 4월 1일 오후, 평택항에 가로 총 106m, 세로 26m의 약 834평, 축구장 크기의 약 40%에 이르는 웅장한 크기의 산업용 스팀보일러 패키지 모듈이 모습을 드러냈다. 이 설비는 선척장에 정박한 바지선에 옮겨져 목적지인 쿠웨이트 알주르 정유공장 건설 현장을 향해 약 40일간의 항해를 떠나게 된다. 설비를 바지선까지 옮기기 위해서는 첨단 운송 장비인 SPMT가 사용된다. SPMT가 설비를 싣고 이동하는 과정에서 균형이 조금이라도 맞지 않으면 설비자체에 문제가 생길 수 있기 때문에 이동 속도는 시속 1Km로 느리다. 긴장된 모습으로 이송 상황을 지켜보던 직원들은 설비가 선상에 무사히 안착하고 나서야 비로소 안도의 한숨을 내쉬었다.

쿠웨이트의 국영 종합석유화학회사 'KIPIC'가 발주한 이 스팀 보일러는 시간당 125톤의 증기를 생산하는 설비로, 보일러 본체와 연료 사용 효율을 높이는 이코노마이저로 구성됐다. 웰크론강원은 3월 29일부터 31일까지 보일러 2기와 부속기기 2기를 평택항에 대기 중인 바지선에 선적해 4월 1일 1차 출항했다. 총 5개 중 가로 총 130m, 세로 28m의 1101평, 축구장 크기의 약 51% 규모의 3개 보일러 모듈은 4월 말 출항했다.

25 2019 신년호 * 01:11



▲SPMT 운송장비에 탑재돼 부두로 이송되고 있는 웰크론강원의 산업용 스팀 보일러 모듈



▲웰크론강원이 알주르 정유공장 건설 프로젝트에 납품하는 산업용 스팀 보일러 모듈을 선박에 싣고 있다

풀 모듈 보일러 패키지 납품이란 산업용 보일러를 구성하고 있는 부분(보일러를 포함한 기계, 배관, 전·계장품)을 사전 제작하여 완성된 형태로 설치현장에 납품하는 것이다. 보통 플랜트 공사는 현지에서 시공하는 것이 일반적이다. 따라서 기후, 환경 등 현장의 여건에 따라 공사 기간이 오래 걸릴 수 있고 우수한 기술 인력의 확보도 어려워 안정성을 담보할 수가 없다. 하지만 설비를 모듈화하여 납품 할 경우, 현장에서는 설비의 구성품을 연결만 하면 설치가 완료되므로, 공사기간을 6개월 이상 단축할 수 있고 비용 절감의 효과도 크다. 실제로 산업용 보일러를 모듈 형태로 공급하는 것은 플랜트 공사에서 새롭게 주목 받는 분야로 부상하고 있다.

특히 산업용보일러를 완전 모듈화 된 형태로 납품하는 것은 고도의 기술력이 요구되는 만큼, 국내는 물론 해외에서도 이를 수행할 수 있는 능력을 갖춘 기업이 매우 드물다. 하지만 웰크론강원은 이번 사례는 물론, 지난 2015년, 총 중량 3084톤의 10층 높이 아파트 두 동 크기와 맞먹는 초대형 폐열회수 보일러를 완성품 상태로 배에 선적해 납품하는 대형 이송 프로젝트를 성공적으로 진행한 바 있어 주목받고 있다. 웰크론강원은 풀모듈 방식의 선진기술력을 바탕으로 중대형 산업용 보일러 시장의 새로운 트렌드로서 웰크론강원만의 풀모듈 방식을 제안, 수주처를 적극적으로 확대해나갈 계획이다.

강릉 영진리 코아루 오션테라스 현장

원칙을 지키는 현장이 안전도 지킬 수 있죠

동해 바다가 한 눈에 들어오는 강릉 영진리의 카페거리. 강릉을 찾는 관광객들의 필수 코스인 이곳에 웰크론한텍은 도시형 생활주택인 '코아루 오션테라스'를 건축 중에 있다. 직선거리 100미터 이내에서 영진 해수욕장을 한 눈에 조망할 수 있는 이곳은 힐링과 휴식을 원하는 수요자들에게 제격이라는 평을 받고 있다. 전세대 바다조망이 가능한 발코니를 갖춘, 새로운 개념의 도시형 생활주택을 선보이는 웰크론한텍은 도시를 떠나 한적한 곳에서 재충전의 시간을 갖기 원하는 사람들에게 의미 있는 시간과 공간을 제공해 줄 수 있는 주택을 짓고 있었다.

탁 트인 전망, 시원한 바람... 힐링이 필요한 당신에게 영진 해수욕장의 탁 트인 바다가 한 눈에 들어오는 강릉 영진리에 웰크론한텍은 도시형 생활주택인 <코아루 오션테라스>를 건설 중에 있다. 이번 건설 현장은 강릉 도시형 생활주택 건설공사의 시행사인 한국토지신탁과의 공사도급계약을 통해 이뤄진 것으로, 해당 부지 일대에서는 찾아보기 힘든 투자가치를 지니고 있다는 평을 받는다.

특히 최근 소형 평형대 아파트와 오피스텔이 인기를 얻기 시작하

면서 코아루 오션테라스는 더욱 관심을 끌고 있다. 투자 진입대가 낮을 뿐 아니라 '리얼 오션라이프'를 향유하기에 적합하다는 수요자들의 판단 때문이다. 현장을 담당하고 있는 김석진 소장은 "지리적으로도 입지적으로도 이곳은 많은 장점을 지니고 있다"며 "북강릉 IC에서 이곳까지 진입하는데 70분이 채 걸리지 않는다. 또한 강릉 안에서도 딱 중간 지점에 있기 때문에 속초든 삼척이든 한 시간에 갈 수 있다"며 이곳 현장의 장점을 이야기했다.

"실제 주거용으로도 사용할 수 있지만 그것보다는 세컨드



(second) 하우스의 개념으로 접근하고 있습니다. 휴가철 혹은 잠시 머리를 식히고 싶을 때, 이곳에서 여유 있게 쉬었다 갈 수 있는 공간이 될 수 있지 않을까 싶었죠. 물론 실제 거주할 수도 있죠. 앞에 바다도 있고, 뒤로는 오대산이 있기 때문에 공기가 정말 좋거든요. 이젠 강릉도 일일 생활권이 된 만큼 부담 없이 주말에 와서 쉬었다 가는 공간이 될 수도 있고요.”

휴식이 필요한 사람들을 위한 세컨드 하우스의 개념으로 지어지고 있는 이곳은 19년 1월 기준 약 50%의 공정률을 달성하며 계획공정보다 빠른 속도로 건축이 이뤄지고 있었다.

“현재 골조는 12층 정도 세워진 상태고 내부 마감은 조적공사 및 미장공사 등이 투입되고 있습니다. 공사에서 가장 중요한 것은 공사 현장의 안정화와 주변 민원 관리예요. 공사 현장의 안정화는 말 그대로 공사가 잘 진행될 수 있도록 전환을 매끄럽게 이어가는 과정입니다. 공사 현장은 전기설비까지 합하면 약 30개 이상의 공정이 들어옵니다. 모든 공정이 순서대로 진행돼야 하는데, 이 때 중요한 게 한 공정에서 다음 공정으로 얼마나 매끄럽게 넘어가고 또 빨리 자리를 잡느냐입니다.”

이 시간을 잘 확보해야 공사 기간뿐 아니라 안전까지 확보할 수 있기 때문이다. 특히 이곳은 바닷가 주변 관광지이기 때문에 민원 발생에 대한 처리와 대응에 많은 노력을 기울여야 한다.

“어업에 종사하는 분들은 새벽에 조업을 나간 후 오전 9시에 집

에 들어오세요. 그런데 저희는 그 때부터 공사가 진행되기 때문에 소음으로 인한 민원이 다소 있었습니다. 이 지점을 조절하는 게 쉽지 않았어요. 저희의 노력으로 민원이 잦아들긴 했지만 여전히 신경을 써야 하는 부분입니다.”

철저한 원칙 시공으로 안전까지 확보하도록

모든 공사가 쉽지 않지만, 이곳 코아루 오션테라스 현장은 관광지에 위치해 있기에 신경 써야 할 점이 더 많다는 김석진 소장. 그는 “이럴 때 일수록 원칙을 철저히 지키는 게 더욱 중요하다”고 이야기했다.

“현장 소장으로서 현장을 이끌 때 가장 중요하게 생각하는 가치는 바로 ‘안전’입니다. 안전을 기반으로 두고 공사비와 공사기간 등 모든 것이 관리돼야 만사가 형통합니다. 또한 저는 현장에서 일을 시작할 때부터 공정표가 매우 중요하다고 생각했어요. 공사도 결국 계약이자 계획이기 때문에 처음부터 끝까지 일정한 계획에 따라 진행되는 게 매우 중요하거든요. 그래서 현장 공정표도 직접 만듭니다. 전반적인 흐름을 저부터 확실하게 파악해야 혹시 발생할 수 있는 변수에 빠르게 대처할 수 있기 때문이죠.”

김석진 소장은 철저한 공정이 곧 철저한 안전을 확보한다고 강조한다. 일반적으로 공사가 부실해지는 이유는 공사기간에 쫓기기 때문이다. 하루에 처리해야 할 일을 만나절에 처리하면 그것



은 곧 부실공사로 이어지게 된다. 하지만 공정을 제대로 관리할 경우, 기간에 쫓기지 않기 때문에 품질을 확보할 수 있다.

“안전관리는 결국 현장의 팀워크를 통해 확보됩니다. 현장 직원들 사이에 소통이 제대로 이뤄지지 않으면 결국 무엇으로든 틈이 보이기 마련이죠. 저희 현장은 안전관리자, 공무과장, 공사과장, 기사까지 스텝없는 소통을 통해 현장 관리에 만전을 기하고 있습니다. 보다 열린 마음으로 서로를 대하고 있고요. 기존의 관습에 얽매이지 않고 각자 자신이 갖고 있는 노하우를 십분 활용하려고 합니다.”

수평적 소통이 가능하다는 의미였다. 팀워크를 위해 일이 끝난 후 직원들이 함께 다양한 운동을 함께 즐기고 있다는 김석진 소장은 “현장에서 못다 한 이야기가 이러한 활동을 통해 자연스럽게 나오기 때문에 방과 후 미팅과 모임이 일에도 시너지를 만든다”고 이야기했다.

“건설현장에서 유연한 소통이 가능한 경우는 많지 않아요. 아무래도 일의 특성상 그런 거겠죠. 그렇기 때문에 더더욱, 이러한 소통방식은 저희 현장의 강점이라고 할 수 있습니다. 덕분에 공사 기간도 일정보다 빠른 확보가 가능한 것이고요. 앞으로 안전하고 성공적인 공사를 선보여 좋은 선행을 남기고 싶습니다. 욕심을 부리자면 전체 공사기간을 기준으로 한두 달 정도 앞당길 수 있다면 좋겠어요. 그렇게 바람직한 이정표를 남기고 싶습니다.”

이러한 바람과 함께 입주자들이 살기 좋은 공간을 만드는 데 더욱 힘을 쓸 것이라는 김석진 소장은 도시를 벗어나 휴식을 원하는 사람들에게 최적의 공간을 만들으로써 웰크론한택의 건축 역사에 좋은 발자취를 남기고 싶다고 이야기했다.



◀코아루 오션테라스 조감도

▼50%의 공정률을 보이고있는 코아루 오션테라스 현장(19년 1월 기준)



Mini Interview



김석진 소장

함께 일하고 있는 직원들에게
지금처럼만 하면 충분하다고 말하고 싶어요. 현장 직원들과 저와의 나이차이가 많게는 10년, 적게는 7년이 납니다. 나이차가 꽤 나지만, 그럼에도 불구하고 소통이 잘 되고 있다는 게 감사할 따름이에요. 열린 마음으로 서로를 향해 대화하고, 마음을 나누는 현장이 되기 바랍니다. 직원 모두에게 감사하다고, 그리고 수고하고 있다고 말하고 싶어요.

웰크론 복합소재센터

기술력과 품질로 웰크론 방산사업에

날개를 달다

방산소재 및 방탄제품 제작과 관련한 최고의 기술자들로 구성된 웰크론복합소재센터 임직원들. 웰크론의 가족이 된 지 반년이 채 되지 않았지만, 목표를 향한 열정만큼은 웰크론 최고를 자부한다. 방탄판처럼 견고한 팀워크와 기술력을 기반으로 웰크론의 미래 성장을 위한 새로운 디딤돌이 될 것을 약속한다. 장인의 손길로 제품을 다듬고, 가족의 눈길로 서로를 보살피며, 오늘도 그 약속을 오롯이 지켜가고 있다.



웰크론 방산사업의 전진기지, 복합소재센터의 탄생

깎고, 다듬고, 다시 도면을 펼쳐 확인하고, 맞추고, 기록하고, 설 틈 없이 돌아가는 현장 분위기 속에 잠시 호흡을 고른다. 분주하지만 침착하고, 소란스럽지만 진지하다. 체계적인 순서를 따라 자기 몫의 작업에 매진한다. 현장 이곳저곳, 집중과 고민의 흔적들이 꼭 작품을 완성해가는 장인(匠人)의 열정을 담았다. 아니, 실제로 복합소재센터의 직원들은 모두 장인이나 다름없다. 방산소재 및 방탄제품의 제조를 담당하는 이들은 10년 이상을 초경량, 고강도 복합소재의 제조기술 개발에 열정을 쏟아온 만큼 '장인'이란 수식어가 어색하지가 않다.

이곳 웰크론 복합소재센터 10명의 장인이 웰크론의 식구가 된 것은 지난 2018년 7월부터다. 웰크론은 경남 김해에 위치한 방산소재 및 방탄제품의 제조·판매업체 '스마트컴퍼지트'를 인수해 '웰크론 복합소재센터'로 새롭게 출범시켰다. 웰크론은 이미 2011년 신형방탄복을 처음으로 선보이며, 방산 시장에 진출한 이래 지속적인 연구개발로 방탄복 사업을 본격화하고 있던 터라, 복합소재센터의 출범은 방산사업에 상당한 탄력점이 되어주었다. 웰크론과 한 가족이 된 직후부터 복합소재센터는 눈부신 성과를 보여주기 시작했다. 인수 한 달 만에 국방부와 59억 규모의 방

탄 레벨 IV용 방탄판^{*)} 납품 계약을 체결하고, 지난 12월 납품까지 모두 마쳤다. 하지만 복합소재센터 김천수 센터장은 납품까지의 과정이 순탄치만은 않았다고 그간의 고충을 이야기했다.

"스마트컴퍼지트를 창업하면서 방탄 소재 및 무기 소재를 개발해왔고, 군용 방탄판 역시 3년 전부터 개발해 왔습니다. 기술력과 제품의 품질만큼은 자신 있었지만, 회사 규모가 작고 시스템을 제대로 갖추지 못해 자격이 부족하다는 이유로 입찰이 어려웠죠. 그러던 중 웰크론과 함께하게 되면서 입찰 자격을 정식으로 갖추게 되었습니다. 웰크론 복합소재센터로 거듭나면서 더 큰 목표를 이뤄갈 수 있게 된 것이죠."

그런데 입찰 자격을 갖췄어도 개발에는 어려움이 잇따랐다. 방위사업청에서 제시하는 도면으로 설계가 들어가야 하는데, 규격과 디자인 요청 사항이 자주 변경되다 보니 요구 조건을 맞추느라 꽤 고전했던 것이다.

"수시로 바뀌는 조건에 맞추느라 설계 수정도 반복됐고, 시간과 공도 더 많이 들어갔습니다. 하지만 기술력을 갖춘 직원들 덕분에 주어진 기한 내에 개발할 수 있었죠. 또 힘든 부분은 우리 웰크론 본사에 도움을 요청할 수도 있으니 그 든든함은 배가 됩니다."

방탄판 제작 공정



*방탄판: 방탄복에 부착되어 방탄성능을 향상시키는 판으로 탄알과 유탄으로부터 신체를 보호하며 폴리에틸렌(PE)과 세라믹 소재를 여러 겹 접합하는 첨단기공법으로 만들어진다.



장인 정신으로 지켜가는 품질우선주의

인수 이후 큰 성과를 보이며 순조로운 성장을 예고하고 있지만, 웰크론 복합소재센터로서 새롭게 시작하는 만큼 새로운 목표 달성을 위한 각오도 남다르다. 그 각오 중에서도 '품질관리' 부분에 대한 의지가 크다. "품질은 우리 기술력의 자부심을 대변하는 부분이기도 하고, 또 이제 웰크론의 이름으로 생산과 납품이 이루어지는 만큼 더더욱 품질에 집중해야 합니다."라며 품질관리 담당 유명일 차장이 그 고집을 다시금 강조해본다.

"다른 제품도 아니고, 방호용 무기를 만들기 때문에 품질관리에 무척 신경을 쏟습니다. '내가 나를 지킬 제품을 만든다'라는 생각으로 꼼꼼히 관리하죠. 우리 복합소재센터 직원이 총 10명인데, 그중에 3명이 품질관리를 담당합니다. 그만큼 품질관리에 비중을 두고 있다는 뜻이죠."

더군다나 대량 생산을 꾸준히 이어가는 것이 아닌, 수주량에 맞춰 특별제작을 해야 하기에 개발 단계마다 직원 개개인의 능력치를 최대한으로 끌어올려야 한다.

"우리는 생산량이 적습니다. 비유하자면, BMW급 차량을 대량 양산하는 패턴이 아니라, 주문 받은 최고급 리무진을 한 째 한 째 공들여 만드는 셈이죠. 고객이 원하는 제품을 고객의 요구에

맞춰 장인 정신으로 완성하는 겁니다."

웰크론 복합소재센터 직원들의 정성이 가득 담긴 만큼 제품의 성능 또한 뛰어나다. 지난해 9월 국방부에 납품한 개인방호용 방탄판의 경우 NIJ(미국 법무부 국가사법기구) 기준 레벨Ⅳ를 충족해 철갑탄(Cal 30 AP M2탄)도 방호할 수 있는 수준으로, 피탄 시 관통되지 않는 것은 물론, 충격에 의한 후면 변형값 또한 규정치를 월등히 만족한다.

소통과 존중은 생산성 향상의 밑거름

웰크론 복합소재센터는 사무실에서든 현장에서든 수직적이고 권위적인 기운을 느낄 수가 없다. 직급고하를 막론하고 자유롭게 의견을 교환하면서 활력 넘치는 분위기 속에 모든 업무가 속도 있게 진행된다. 직장 선후배라기보다 가족의 형상에 더 가깝다. 유연한 소통은 업무 효율을 높이는 데에도 큰 도움을 준다. 김천수 센터장은 정형화되지 않은 커뮤니케이션 능력을 강조한다.

"회장님도 강조하셨지만, 조직 차원에서 내실 다지기에 신경을 써야 합니다. 이에 로스 타임을 줄이고 효율적인 업무 소통 관계를 만들고자 노력해왔습니다. 회의도 최소화하고, 마치 대화를 나누듯이 합니다. 딱딱한 분위기 속 보고와 지시가 아닌, 대화를

통한 문제 해결을 유도합니다. 서로에 대한 존중이 바탕이 돼 있기에 가능한 일이지요. 특히 복합소재센터 직원 대부분이 상당한 경력자이기 때문에 단순 지시가 아닌, 신뢰와 공유 차원의 소통이 이루어져야 합니다. 전문가로서 자율적이고 창의적인 생각을 존중받아야 업무 효율이 오르고 성과가 나타납니다."

즉, 각자의 능력치를 최대한으로 끌어올리기 위해 개개인의 능력과 활동을 존중하는 것. 그렇게 발휘된 능력들이 모여 견고한 팀워크를 완성하고, 성과를 창출해낸다는 것이다.

웰크론의 미래 먹거리 판로로서 역할을 다할 것

이러한 팀워크를 바탕으로 웰크론 복합소재센터는 이제 또 새로운 목표를 향해 함께 나아갈 예정이다. 이번 인수를 계기로 핵심

사업 분야인 개인방어용 방탄복 사업의 강화는 물론, 고강도 방탄소재의 적용이 가능한 차량 및 장갑차 방탄 분야, 그리고 선박 방탄 분야까지 사업 영역을 확대해 갈 계획이다. 특히 지뢰 방호용 차량에 들어갈 방탄판과 군, 해경에 납품할 해상공기부양선용 케이스가 개발 단계에 있다.

더 멀리는 향후 2020년 이후 웰크론의 미래 먹거리를 찾는 판로로서 복합소재 연구개발에 집중을 더해갈 계획이며, 기술 적용이 가능한 신규 제품을 찾아 복합소재를 운용함으로써 사업이 더욱 크게 진보하도록 노력하고자 한다.

지금까지 그러했듯 우리 복합소재 장인들은 유연하게 소통하고, 똑똑하게 대응하며, 빈틈없이 목표를 이뤄갈 것이다. 웰크론의 멋진 새 날개가 되어 함께 날아오를 그들의 내일이 무척이나 기대된다.

신동록 전무



구성원들의 기술력을 바탕으로 최고의 품질을 완성하고자 노력합니다. 복합소재센터가 웰크론의 미래 성장의 새로운 판로가 되기를 바라며, 복합소재의 운용 영역을 넓혀가며 넓고 크게 성장해가겠습니다.

김천수 센터장



우리 복합소재센터가 작은 목표를 하나씩 이루며, 큰 목표에 도달하기를 바랍니다. 직원 건강, 고객 만족, 그리고 안전을 기반으로 그 꿈을 이뤄갑시다.

Mini Interview

유영일 차장



우리 복합소재센터를 소개할 기회를 주신 점에 감사드립니다. 이번 소개를 계기로 우리가 더욱 단합할 수 있었고, 목표를 함께 다짐할 수 있었습니다.

김성현 과장



뛰어난 협동심에 유머까지 더해져 즐겁게 웃으면서 일할 수 있습니다. 즐겁게 일해야 능률도 오르지 않을까요? 저 또한 그런 웃음을 주려고 노력해야죠.

이정환 과장



사람은 누구나 부족한 부분이 있는데, 소통이 워낙 잘 되어서 가족처럼 서로 보완하고 독려하며 지내고 있어요. 새롭게 출발하며 단결 의지도 더욱 강해졌습니다.

황혜진 대리



원래부터 회사 규모는 작았지만, 구성원의 능력치가 굉장히 높았던 조직이었어요. 웰크론그룹의 한 줄기로서 웰크론그룹의 성장에 큰 도움을 줄 멤버들이라 자신합니다.

곽상민 사원



막내급인 저를 인사 때부터 세심하게 가르쳐주시고, 챙겨주셔서 감사합니다. 선배들처럼 훌륭한 기술력을 갖춰 꼭 회사 발전에 보탬이 되는 사원으로 성장하겠습니다.

민성원 사원



아직 수습사원입니다. 서로 의지가 되는 분위기에 반했습니다. 전무님을 포함한 능력 있는 선배들의 모습을 배워가겠습니다. 웰크론에 꼭 필요한 인물이 되고 싶어요.

웰슈머 2기 활약과 소감 스케치

프로페셔널한 소비자, 우리는 '웰슈머'다!

오늘날의 소비자는 똑똑하다. 단순히 제품을 구매하는데 머물지 않고, 스스로 제품을 분석하고 아이디어를 제안해 제품 개발, 유통, 서비스의 전 과정에 참여함으로써 제품의 품질을 높여간다. 이러한 소비자들을 우리는 프로슈머(Prosumer)라고 한다. 웰크론과 웰크론헬스케어도 이러한 프로슈머의 참여를 유도하는 제도를 운용해왔다. 과거 '주부모니터'에서 2018년 '웰슈머(Welsumer, 웰크론+컨슈머 마케터)'로 명칭을 변경해 더욱 적극적이고 전문적인 활동을 펼치는 중이다. 어느덧 2기 활동까지 마친 웰슈머. 지난 6개월간의 활약과 그 보람을 들어본다.



“제품 패키지에 들어가는 사진이 눈에 띄어서 호기심이 생기네요.”
 “제품을 소개할 때 포장을 찢어서 자세히 보여주면 좋을 것 같아요.”
 “영상에 전문가 인터뷰가 들어간다면 설득력이 생기지 않을까요?”
 PPT와 영상을 꼼꼼히 살펴보는 웰슈머 6인의 눈빛이 예사롭지 않다. 신제품 리뷰에 이어 홈쇼핑 영상 감상평까지 꼼꼼한 의견들이 빠르게 오고

간다. 회의실 분위기가 점점 달아오른다. 제품 관련 소재와 재질에 대한 평가는 물론이고, 자신의 경험을 예로 들어가며 아쉬운 점까지 상세하게 털어놓는다. 일반 주부로 구성되었다지만, 전문가 못지않은 지식과 열정이 눈에 띈다. 흥미롭고, 적극적이고, 신선한 생각이 넘쳐나는 이곳은 웰슈머 2기 정기회의의 현장이다.

지난해 6월, 서류전형과 면접을 통해 식품, 화장품, 생활용품 등 다양한 분야의 모니터 경력을 가진 6인의 주부로 선발된 웰슈머 2기는 지난 12월까지 6개월 동안 웰크론그룹의 제품 개발과 서비스 향상을 위해 제시되는 회의 안건 및 과제에 맞춰 모니터링을 진행해왔다. 또한, 주 1회 오프라인 회의에 참석해 웰크론과 웰크론헬스케어 제품 사용 리뷰, 디자인 평가, 신제품 아이디어 제안, 시장조사, 매장 방문 활동 등을 펼쳐 왔다. 직접 제품을 구매하고 사용해온 소비자의 입장이다 보니, 더욱 객관적이고 자세한 평가가 가능하다는 점이 웰슈머 제도의 큰 장점이다. 웰크론에서는 매주 소비자 의견이 필요한 이슈들을 정리해 웰슈머들에게 전달하고, 정기회의에서 웰슈머들은 이에 대한 피드백을 제시한다. 웰슈머들의 의견과 제안을 모두 기록해 유관 부서와 웰슈머 커뮤니티에 게시한다. 게시된 의견은 향후 진행될 제품 개발과 서비스에 적극 반영한다. 대표적인 예로, 웰크론헬스케어는 생리대 제품 리뉴얼 시 웰슈머의 의견을 반영해 리뉴얼 생리대 제품을 원터치 개봉 방식으로 변경 중에 있으며, 본사에서 진행된 패밀리세일 행사에도 진열, 서비스 환경 등과 관련해 웰슈머

의 의견을 적극 수렴하여 더욱 체계적으로 행사를 진행할 수 있었다. 웰슈머 정기회의를 이끄는 웰크론헬스케어 영업마케팅본부 김규희 주임이 웰슈머의 전문성과 영향력에 자랑을 덧붙인다.
 “웰슈머는 웰크론만의 소비자 마케터 양성 과정으로, 진행 회의와 수행 미션이 매우 체계적이고 전문적입니다. 타사의 단순 주부모니터와는 달리 마케팅, 개발, 영업과 관련한 회사의 전반적인 이슈에 대해 회의를 진행하며, 품평회를 비롯해 다양한 행사 체험에도 참여할 수 있습니다. 웰슈머 주부님들이 활동에 자부심과 즐거움을 느낄 때 저 역시 큰 보람을 느낍니다.”
 다른 주부모니터들 사이에서도 웰슈머는 ‘꼭 참여해보고 싶은 체험단’으로 손꼽힐 만큼 웰슈머의 전문성과 경쟁력을 인정받고 있다. 이제 웰슈머는 지난 12월 3기 모집을 마치고 새로운 활동을 준비하고 있다. 더욱 체계적인 회의 운영과 알찬 구성으로 그 명성을 더욱 드높일 예정이라고. 최고의 프로슈머 집단으로서, 웰크론과 웰크론헬스케어의 성장에 든든한 디딤돌이 되어줄 웰슈머의 행보에 큰 응원을 보낸다.

Mini Interview

웰슈머 2기 활동, 그 보람을 전합니다!

조민정 주부



제 의견이 제품의 개발과 개선에 반영이 된다는 게 가장 뿌듯했어요. 또한, 저희가 좋아하는 세사, 셀미인 등의 브랜드에 대해 몰랐던 부분까지 자세히 알아갈 좋은 기회가 되었고요. 웰슈머 동기들과 친목을 다지며 즐겁게 활동했습니다.

원진주 주부



여러 제품과 관련해 다양한 정보를 얻었음은 물론 제가 알고 있던 정보를 여러분과 공유할 수 있어서 뿌듯했습니다. 배우고 공유하는 과정이 정말 재미있었어요. 웰슈머 출신으로서 사진 지식 없이 제품을 사용하는 지인들에게 배운 지식을 널리 알리고 싶습니다.

김여진 주부



웰슈머 활동을 하면서 제품의 소재나 특성에 대해 보다 전문적으로 배울 수 있었습니다. 저희 역시 그만큼 정확한 모니터링을 위해 적극적으로 정보도 찾아보게 되었고요. 무엇보다 저희가 제안한 것들이 실제로 반영되는 걸 보면서 가장 큰 보람을 느꼈습니다.

최유미 주부



저희 의견을 기록한 후 제품에 반영하신다니, 처음부터 잘해야겠다는 사명감이 생겼었습니다. 그래서 마치 직원인 것처럼 더 열심히 모니터링하고 사용 후기와 느낀 점을 전달했습니다. 최선을 다해 참여한 만큼 매 순간이 보람으로 남아 있습니다.

황선희 주부



두 딸의 엄마로서 이전부터 예지미인 브랜드를 잘 알고 있었습니다. 웰슈머 활동 전에는 소비자로서 제품을 구매하고 사용하는 게 전부였는데, 웰슈머 활동으로 생리대의 원리를 비롯해 실생활에 도움이 될 만한 좋은 정보를 얻을 수 있었고, 이런 과정에서 더 똑똑한 소비자가 된 것 같이 자부심을 느낍니다.

이정희 주부



아이들이 어릴 때부터 써왔던 제품들이라 세사, 예지미인 등 웰크론그룹 브랜드에 대한 호감도가 높은 편이었어요. 그 관심으로 웰슈머 2기 모집에 지원을 했고요. 무엇보다도 제가 좋아하는 브랜드의 히스토리를 자세히 알아갈 기회가 되어서 더욱더 좋았습니다.



웰크론 리빙영업본부 배혁 주임 가족의 가족사진 촬영

새해에도 지금처럼 행복한 웃음만!

웰크론 리빙영업본부 배혁 주임은 이번 <특별한 하루> 코너를 통해 가족과 오붓하게 시간을 보낼 수 있는 기회를 만들고 싶다는 바람을 전해왔다. 성인이 된 후 얼굴을 마주하고 밥한끼 할 시간도 갖기 힘들어 아쉬웠다는 그는 이번 새해맞이 한복촬영과 함께 가족들과 유쾌한 하루를 보냈다. 해사한 미소가 꼭 닮은 배혁 주임 가족들이 전하는 따뜻한 이야기, 그리고 새해 소망을 함께 들어보자.

앞당겨 마주한 새해의 설렘

스튜디오에 들어오는 발걸음이 빠르고 가볍다. 경쾌하게 뛰어오는 소리에 귀를 기울여보니 살짝 열린 문 틈 사이로 고개를 빼꼼 내민 반려견 하늘이가 스튜디오 내부를 먼저 살펴보고 있었다. 하늘이의 뒤를 따라 배혁 주임과 그의 가족이 들어와 미소 가득한 모습으로 “안녕하세요!”라며 인사를 건넨다. 촬영한 날은 11월 말이었지만, 한복을 입고 한자리에 서니, 설 명절과 같은 설렘이 앞서 아이 같은 웃음이 터져 나왔다.

“아직 11월인데, 벌써 새해가 된 것 같아요. 특히 이렇게 한복을 입으니 어색하면서도 왠지 기분이 들뜨네요. 가족사진 촬영은 처음인데, 회사 덕분에 이런 시간을 가질 수 있게 돼 정말 감사하게 생각하고 있어요.

배혁 주임의 가족은 총 네 식구. 두 아들을 건강하게 키워낸 어머

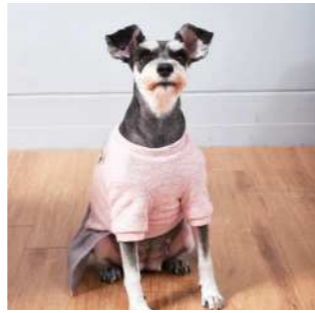
니와 장남인 배혁 주임, 그리고 아직 대학교에서 연극을 전공 중인 동생 배훈 씨다. 4월이 되면 입사 2년차가 되는 배혁 주임은 이마트, 코스트코 등의 할인점 채널에 제품을 유통하고 관리하는 리빙영업본부 할인점팀에서 침구를 납품하는 업무를 맡고 있다. 매 시즌 기획부터 납품까지 전반적인 업무에 참여하며, 그 중 상품의 입출고에 따른 재고관리 업무에 비중을 크게 두고 있다.

“잔여 재고 없이 전량 납품하여 물류센터를 비웠을 때는 정말 큰 보람을 느낍니다. 웰크론 입사 전에 드럭스토어에서 아르바이트를 했었는데, 그때 상품기획과 재고관리 업무에 흥미가 생겼어요. 그래서 웰크론으로부터 합격 통보를 받고 무척 기뻐요. 제가 원하던 직무를 맡을 수 있게 되었으니까요. 먼저 취업한 선배들로부터 첫 직장이 중요하다는 이야기를 많이 들었는데, 저에





“저는 평소에 가족을 잘 보려고 노력해요. 동생이 어떤 말을 하고 어떤 행동을 하는지, 어머니는 또 어떤 이야기를 하는지 잘 보고 그 행동들을 기억하려고 노력해요. 그것만 잘 해도 제가 가족에게 해줄 수 있는 게 무엇인지 잘 알 수 있더라고요.”



게는 웰크론이 첫 직장입니다. 체계적으로 일을 잘 배울 수 있고, 또 일에서 큰 보람을 얻을 수 있는 이곳에서 사회생활을 시작할 수 있어 감사하게 생각합니다.”

가족사진으로 다시 뭉친 가족사랑

오늘 사보를 통해 가족사진을 찍고 싶었던 이유를 묻자 배혁 주임은 “가족이 한데 모이는 게 생각보다 어렵더라”라며 그 이유를 들려줬다. 배혁 주임과 동생 배훈 씨가 모두 어렸을 때는 가족끼리 나들이와 여행을 종종 다니곤 했다. 하지만 두 아들이 커 가기 시작하고, 배혁 주임이 회사에 들어가면서 함께 여행가는 것은 물론 집에서 얼굴을 마주볼 시간조차 부족했다는 게 네 가족의 이야기였다.

“의미 있는 시간을 만들고 싶은데 어떻게 시작하면 좋을까 생각했어요. 그 첫 출발이 가족사진이면 좋겠다고 생각했죠. 특히 한복은 한 번도 입어본 적이 없거든요. 한복 입은 동생은 더 늙음하고 어머니는 정말 예뻐세요. (웃음) 무엇보다 오늘 가족들과

오랜만에 얼굴을 마주하고 이야기도 나누고 멋진 모습도 볼 수 있어 기분이 좋네요.”

한복을 입은 가족의 모습에 감탄한 건 배혁 주임만이 아니다. 어머니 이은숙 씨도 두 아들의 흰칠한 모습에 진한 미소를 보였다. “두 아들이 모두 잘 커주었어요. 특히 첫째 혁이는 철이 일찍 들어서 그런지 더 듬직해요. 동생도 살뜰히 보살피고, 엄마에게도 마음을 많이 써줘요. 둘째 훈이는 아직도 어린애 같아요. (웃음) 하지만 어느새 훌쩍 커서 이렇게 가족에게 큰 힘이 되어주네요.” 배혁 주임의 가족은 배려와 존중이 가장 큰 사랑이라는 생각을 공유하고 있었다. 아들 둘만 있는 집은 보통 사이가 어색한 경우가 많은데 배혁 주임은 동생 배훈 씨와도 돈독한 관계를 유지하고 있었다. 촬영장에서도 서로 훈훈한 포즈를 스스로없이 선보이며 남다른 형제애를 자랑한 이들은 서로를 일컬어 ‘둘도 없는 친구’라고 이야기했다.

“형이 저희 집안의 가장인 셈인데, 그래서인지 저에게 잔소리가 많아질 때도 있어요. 하지만 다 제게 필요해서 하는 말들이니 잘

새겨들려고 합니다. 또, 제 의견을 잘 들어주기 때문에 서로 부딪히는 점은 별로 없어요. 제 생각을 존중해주고 제가 원하는 걸 언제나 지지해주죠.”

반려견 하늘이도 함께 ‘스마일~!’

말이 끝나기 무섭게 갑자기 둘 사이로 하늘이가 달려들어 어렵게 연출한 포즈를 망쳐놓는다. 형제의 우애를 질투라도 하듯이, 나도 좀 끼워 달라는 듯이, 이리 뛰고 저리 뛰며 촬영을 잠시 방해하더니만 슬그머니 구석에 앉아 하품을 늘어놓는다. 그 모습이 영락없이 귀여운 막내의 모습이다. 막내 하늘이를 품에 안고 볼을 맞추며 동생 배훈 씨가 하늘이 자랑을 펼쳐놓는다. 동네 동물병원에서 처음 만난 후 가족이 된 반려견 하늘이는 올해 내 살, 3년 전부터 하늘이가 함께하기 시작하면서 배혁 주임의 가족은 더 화기애애하고 돈독해졌다는데.

“친구들이랑 밖에서 놀다가도 하늘이 보러 집에 일찍 왔어요. 저도 동생도, 어머니도 하늘이를 보기 위해 밖에서 곧장 집으로 들어왔죠. 그러다보니 가족끼리 보내는 시간이 많아지고 자연스럽게 서먹함도 없어지더라고요.”

하늘이를 비롯한 배혁 주임의 네 가족의 성격은 같은 듯 모두 다르다. 배혁 주임은 “사실 어머니를 포함해 저, 동생 모두 내성적인 성격이지만, 저도 사회생활을 시작하고, 동생도 연기를 시작하면서 성격이 외향적으로 많이 바뀌었다”고 이야기했다.

“저희는 친구같이 편한 가족이에요. 실수를 해도 화를 내기보다 웃으면서 상황을 쿨하게 넘기죠. 그게 서로에 대한 배려라고 생각해요. 각자의 취향과 생각을 존중하려는 겁니다. 다 어머니께 배운 점이에요. 어머니가 저희 두 아들을 홀로 키우시느라 정말 고생을 많이 하셨는데, 한 번도 힘든 내색을 하지 않으셨죠. 그

야말로 ‘외유내강’ 형이라고 해야 할까요. 그런 어머니를 저는 가장 존경하고 사랑합니다.”

배혁 주임은 동생 자랑도 아끼지 않았다. 동생을 “물가에 내 놓은 어린애 같다”고 운을 댄 그는 동생의 순수함을 강조한다. “정말 순수해요. 노래에 비유하자면, 유행을 타지 않는 음악이라고 해야 할까요. 유행에 따라 바뀌는 아이가 아니라, 자신이 잘 하는 것을 갖고 닦아 그것으로 표현하는 친구죠. 좋은 연극인이 될 수 있을 거예요.”

2019년도 지금처럼 건강하고 행복하게

다양한 포즈로 즐겁게 촬영을 마친 후, 배혁 주임은 자리에 앉아 가족을 향한 애정을 다시 한 번 전했다. 자신도 어머니도 동생도 일과 학업에 치여 스트레스를 받을 수밖에 없었지만, 그럴 때일 수록 건강을 잘 챙겼으면 좋겠다는 게 그의 바람이었다.

“어머니는 지금처럼 건강하시면 좋겠고, 동생은 선택한 일에서 좋은 성과를 얻으면 좋겠어요. 연기를 하는 게 쉬운 일이 아니잖아요. 특히 연극을 하는 분들 중 포기하는 경우가 많다고 들었거든요. 하지만 이왕 시작한 일인 만큼 할 수 있다는 마음으로 끈기있게 자신의 길을 찾아가면 좋겠어요. 그리고 제 목표를 이야기하자면, 우선 업무적으로는 제 능력을 더욱 높여 회사에서 꼭 필요로 하는 인재로 성장하고 싶습니다. 그리고 대학 시절에는 취업 준비로, 취업 후에는 바쁘고 피곤하다는 이유로 가족에게 신경을 쓰지 못했는데, 다시 따뜻한 아들, 그리고 형이 되어 가족에게 힘이 되고 싶어요.”

더욱 건강하고 행복하게, 지금처럼 서로를 사랑하는 마음으로 2019년을 보내겠다는 배혁 주임 가족, 서로를 마주보며 환하게 웃는 얼굴마다 사랑이 가득 일렁이고 있다.

Mini Interview

어머니
이은숙 씨



일부러 시간을 내어 가족사진을 찍는 게 쉽지 않았는데, 혁이 회사 웰크론 덕분에 이런 시간을 가질 수 있게 되어 정말 감사하게 생각합니다. 앞으로 두 아들이 성공도 좋지만, 후회하지 않는 삶을 살길 바랍니다. 또한, 가족끼리 소통하고 위하여 화목하게 지내면 좋겠네요.

동생
배훈 씨



TV 위에 가족사진이 걸려 있을 생각을 하니 벌써 기분이 좋네요. 가족이 함께 여행을 간 것 말고 무언가를 같이 하는 건 오늘이 처음인 것 같아요. 조금 어색하긴 했지만, 정말 기분이 좋아요. 모두 건강하면 좋겠어요. 제가 하는 일을 늘 믿어줘서 고맙다는 말을 꼭 하고 싶어요. 엄마, 형, 모두 사랑해요.

배혁 주임



가족사진을 찍을 수 있는 기회를 얻어 감사하게 생각합니다. 덕분에 가족끼리 또 하나의 추억을 쌓았네요. 이 추억으로 어떤 힘든 일이라도 함께 해결해가는 가족이 되면 좋겠어요. 어머니와 동생 모두에게 감사하고 새해에는 더 행복하길 소망합니다.



세사 신세계센텀시티점
주소 : 부산광역시 해운대구 센텀남대로 35
신세계센텀시티점 7층
문의 : 051-745-2351



세사 신세계센텀시티점

고객을 향한 뜨거운 애정, 브랜드 신뢰로 돌아온다

2014년부터 세사 신세계 센텀시티점 운영을 맡아온 최정숙 매니저는 본 매장의 매출 고공 행진을 이끌어온 장본인이다. 사실 2008년 오픈 후 한때 부진한 매출로 매장 철수까지 언급될 만큼 힘든 시기를 보냈던 신세계 센텀시티점은 2014년, 최정숙 매니저를 영입하며 큰 도약을 맞게 되었다. 이후 현재까지 매출 최상위권을 꾸준히 유지하는 효자 매장으로 자리를 잡았다.

관심과 정직으로 고객과 눈 맞추기

세사 신세계 센텀시티점이 위치한 백화점 7층에는 침구브랜드만 22개가 모여 있다. 수많은 경쟁 브랜드 중에서도 세사는 유난히 높은 매출로 고객의 사랑을 증명해왔다. 난다 긴다 하는 브랜드가 집합해 있는 이 자리에서 최고가 되는 일은 보통의 노력으로는 힘든 일일 터. 최정숙 매니저는 그 노력의 첫 번째로 '고객을 향한 애정'을 손꼽았다.

"저는 고객의 얼굴을 모두 기억합니다. 지난 번에 누구와 방문했고, 어떤 대화를 나눴는지까지 상세하게 기억하죠. 고객을 향한 애정이 강해서인데, 사람들은 스토커 아니냐며 놀라기도 하죠.(웃음) 22개 매장이 모여 있으니 제가 관심을 보여주지 않으면 쉽게 지나쳐요. 눈이라도 마주치면 안부부터 전합니다. 그러다 보면 자연스럽게 물건을 구경하고 구매로 이어지는 거죠. 다행히 제 마음이 고객들에게 잘 전해진 듯해

요 소개로 오시는 분들이 참 많거든요."

실제로 밝은 표정과 유쾌한 성격이 사람을 끌어당기기에 충분히 매력적이다. 하지만 두터운 단골층을 형성하기에 밝은 성격과 관심만으로는 부족하다. 제품을 명확히 홍보할 설득력이 있어야 한다. 최정숙 매니저는 '정직한 정보'로 고객을 설득한다.

"장삿속이 아닌, 맞춤형 정보로 고객에게 다가갑니다. 고객의 특성을 파악하고, 그 특성에 맞는 제품이 아니면 추천을 하지 않아요. 고객이 관심을 두는 제품이라고 해서 무조건 손을 들어주는 게 아니라, 고객이 불편해 할 요소가 있으면 다른 제품으로 유도하는 거죠. '고객님 안방 분위기에 이 디자인은 안 맞는다', '이 제품은 정전기가 생겨 불편할 듯하다' 등등 정직하게 말씀드리고, 이윤을 떠나 고객과 맞는 제품을 추천합니다."

고객과 회사에 늘 인정받는 일등매장

최정숙 매니저가 더더욱 정직하고 세심하게 고객을 응대하는 이유는 세사 신세계 센텀시티점 고객들의 생활수준이 높은 편이다 보니, 정말 좋은 품질이 아니면 눈을 주지 않기 때문이다. 행사 상품을 판매하지 않는 이유도 거기에 있다.

"저희 매장의 경우에는 상대적으로 가격이 저렴한 행사 상품을 팔면 고객들이 오지 않으세요. 센텀시티 고객들은 안목이 높고 까다롭거든요. 그래서 제품 구성도 손님들 기준에 맞춰 가격보다는 기능과 품질에 초점을 맞춥니다. 실제로 제가 프리미엄 구스제품을 주력제품으로 내놓고 있는데, 고객 만족도가 상당히 높아요. 고객도 직접 사용해보면 본인의 기준치에 맞는 고급 제품인 걸 아시는 겁니다."

이렇듯 고객의 인정은 매출로 이어지고, 매출은 본사와 백화점 모두의 인정으로 다시 돌아온다.



세사리빙 김해외동점
주소 : 경상남도 김해시 금관대로 1190번길 68
문의 : 055-327-1244

세사리빙 김해외동점

구매부터 사후 서비스까지, 고객입장에서 꼼꼼하게

올해로 오픈 9년 차. 길고 긴 경기 침체 속에서도, 10여 년간 한자리에서 흔들림 없이 높은 매출을 오롯이 지키는 일은 쉽지 않다. 하지만 한 번 고객을 충성 고객으로 만드는 임대호 점장의 정성이 그 어려운 일을 해내고 있다. 단순히 '판매'에만 집중하는 것이 아니라, 철저한 '사후 서비스'까지 고집해온 섬세함이 늘 고객을 감동시켰기 때문이다.

판매한 제품은 끝까지 책임진다

"A/S와 수선은 기본이고요, 간혹 세탁이 어려운 제품을 들고 오시는 경우에 직접 세탁까지 해드린 적도 있습니다. 저는 판매를 하는 판매자 입장이잖아요. 그렇다면 판매를 한 제품에 대해서는 끝까지 책임을 져야 하는 게 맞다고 생각합니다. 정해진 가격을 어찌할 수는 없지만, 그 외에 사후 서비스는 철저히 책임집니다. 다소 고객이 무리한 요구를 하실지라도 적극적으로 수렴하고 해결하려고 노력하고 있습니다."

이렇게 전문적인 기술을 바탕으로 적극적인 고객응대가 가능한 것은 과거 임대호 점장의 이력도 한 몫 한다. 세사리빙과 인연을 맺기 전, 오랫동안 침구 제작 사업을 해왔던 그는 침구 소재나 제작 기술에 대해 이미 경험이 다분했다. 그 경험에서 비롯한 지식을 바탕으로 전문 가격 견지에서 고객을 설득하고 응대할 수 있

던 것.

"침구 제작 사업을 하던 10여 년 전, 웰크론 세사리빙 제품의 가능성 소재에 대해 알게 되었고, 대리점을 론칭 소식을 듣고 바로 뛰어든 겁니다. 침구 제작자로서 웰크론의 가능성 소재가 고객에게 큰 만족을 줄 수 있음을 예감했거든요."

고객이 먼저 알고 신뢰하는 세사리빙

세사리빙 대리점 운영 초기부터 지금까지 임대호 점장은 제품의 '기능성'에 포인트를 두고 고객을 응대한다. 매장 고객 대부분이 중년층 이상으로 연령이 높은 편이기에 '예쁜 것'보다는 '좋은 것'에 설득 지점을 두는 것. 특히 '날염', '소로나' 등 고객이 잘 모르는 소재 부분까지 꼼꼼히 설명하며 제품의 특징점을 알린다. 또한, 회사 자체적으로 연구개발센터가 잘 갖춰져 있다는 점, 방탄·방호 소재 개발 업체를 보

유하고 있다는 점, 정직한 이미지의 기업이라는 점 등 웰크론그룹의 체계적인 시스템과 전문적인 기술력을 근거로 브랜드에 대한 고객 신뢰도를 높여왔다.

"오픈 초기와 달리 세사리빙에 대한 인지도가 상당히 높아졌어요. 고객들이 품질의 우수성을 충분히 경험했기 때문입니다. 고단가 프리미엄군 제품들이 잘 나가는 것도 그러한 이유죠. '비염을 앓던 자녀가 이제 병원을 안 간다', '먼지가 안 나서 무척 깔끔하다', '여기 제품 쓰고 나니 다른 제품 못쓰겠다' 등등 제값을 하는 제품이라는 걸 고객이 먼저 인정해 주거든요. 이처럼 세사리빙은 고객의 신뢰를 받는 브랜드로 자리를 잡은 지 오래입니다. 가까이 백화점이 들어서고 경기도 어려워져 매출이 조금 떨어지긴 했지만, 내년에는 재정비를 해서 최고 매출에 도전을 해보고 싶습니다. 고객 서비스 부분 역시 더욱 신경을 쓰고 집중할 계획입니다."

직장생활 솔루션 소통에서 결정까지

직장에서의 활동은 그 분량만 따지더라도 우리의 삶에서 일어나는 모든 생활 활동의 절반 이상을 차지한다. 즉, 우리 삶의 행복에 결정적인 역할을 한다고 봐도 과언이 아닐 것이다. 실제로 다수의 직장인이 직장에서의 업무 스트레스, 불확실한 소통 등으로 우울증을 앓는 것으로 조사되고 있다. 성격도 성향도 가치관도 모두 다른 타인들이 한 공간에 집합해 하나의 목적과 방향을 맞춰가는 일이 결코 쉽지 않은 것이다. 무수한 고민들이 과정마다 산재한 채, 자꾸 우리를 지치게 만든다. 함께 앞으로 나아가기 위해서는 각각의 문제들을 소통하고 보완하며 이해해내야 할 터. 이에 작은 도움을 더하고자 웰크론그룹 임직원들로부터 직장생활, 업무와 관련한 고민을 받아 전문가의 솔루션을 들어보았다.

솔루션 제공 | 김철영
콘텐츠 연구소 '사람과 사람 사이' 대표

외국계 자동차 회사에서 인사와 노사관계 담당.
KBS 2TV <회사가기 싫어> 조직문화 관련 자문 및 출연.
LG그룹, 예금보험공사, NH공사 등에서 조직문화와 팀워크 강연.



Q1

저는 대화를 할 때 서론이 너무 길다는 이야기를 종종 듣습니다. 고쳐보려고 노력을 하고 있지만 너무 어렵습니다. 어떻게 하면 제 이야기를 상대에게 효율적으로 전달할 수 있을까요?

A1 효율적이고 임팩트 있는 전달을 위해 가장 중요한 건 '결론'부터 말하는 것입니다. 장황한 설명을 하시는 분들은 선천적으로 말하기를 좋아하며 타인에 대한 배려심이 강한 분들인데, 결론부터 말하기 위해서는 이런 즐거움과 배려심을 줄여야 합니다. 어떻게 보면 천성을 거스르는 일인데, 과연 가능하나요? 직장은 '프로'들이 모이는 곳입니다. 프로들이 모인 곳에서는 일하는 시간을 줄여주는 것이 상대를 배려하는 것입니다. 결론부터 말하는 습관을 들여야 효과적인 대화를 할 수 있으며 일하는 시간도 줄어줄 수 있습니다. 당연히 말하기의 즐거움도 커질 것입니다. 만약 즉석에서 결론이 정리되지 않는다면, 상대방에게 잠깐 정리할 시간을 요청하는 것이 좋습니다. 물론 정리하는 시간이 지나치게 길어지면 곤란하겠지요. 30분 내외가 적당합니다. 그 시간 동안 '결론→결론을 도출한 원인에 대한 설명→결론의 재확인' 이라는 순서로 정리한 다음 상대에게 말하면 가장 효과적이고 임팩트 있는 전달을 할 수 있게 됩니다.

Q2

과중한 업무보다 사람과의 관계가 가장 어려운 것 같습니다. 직급이 높으신 분들과 대화를 할 때면 세대차이 때문인지 답답함을 느낄 때가 많습니다. 어떤 분들은 의견 차이나 사소한 실수에도 크게 화를 내셔서 의견을 말하거나 업무를 보고할 때 위축이 됩니다. 아랫사람으로서 서로 다른 성격을 가진 이분들에게 어떻게 맞춰드리고 어떻게 소통하는 게 좋을까요?

A2

대화를 할 때 호감이나 비호감이냐를 결정하는 건 과연 무엇일까요? 말의 '내용'이 차지하는 비중은 고작 7%에 불과한 반면, 말하는 목소리나 자세 등의 '태도'가 차지하는 비중이 93%에 이른다는 것이 바로 '메라비언의 법칙(The Law of Mehrabian)'입니다. 따라서 직급이 높은 분들과의 대화가 결코 어렵다면 그 원인은 말의 '내용'이 아니라 '태도'에서 비롯되었을 가능성이 큼니다. 물론 세대차이나 성격상의 차이로 인한 문제일 수도 있습니다만, 그 전에 상사를 대하는 자신의 태도에 문제가 없었는지 돌아봐야 합니다. 예를 들어 대화 중에 상사와 의견 차이가 발생했을 때 이를 표현하는 자신의 태도가 어땠는지 돌아볼 필요가 있다는 겁니다. 상사와 다른 의견을 표현할 때 다소 무례하게 말했다면 상사도 불쾌해서 화를 냈을 것이고 이런 악순환이 지금의 관계를 형성했을 가능성이 큼니다. 자신의 태도에 무례함이 없었는지 돌아보고 악순환을 끊어내야 합니다. 만약 태도의 문제가 아니라고 판단된다면, 관계가 틀어진 상사와 진지한 대화를 나눠보는 건 어떨까요? 이 때 조용한 장소에서 따뜻한 커피를 마시면서 대화하는 것이 좋습니다. 사람은 사소한 감정의 변화에도 민감하게 반응하는 존재이기 때문에 내가 진정성을 가지고 접근한다면 상대방도 반드시 그 마음을 알아차리고 마음을 여실 겁니다.

Q3

저는 회사생활, 가정생활 모두에 충실하고 멋지게 해내고 싶습니다. 하지만 현실적으로 이 두 가지를 모두 잘 해내는 것은 정말 어려운 일이라고 합니다. 어떻게 하면 제가 회사와 가정생활 모두에 만족할 수 있을까요?

A3

이 세상에 가정과 직장 모두에서 완벽한 생활을 하는 사람은 아마 존재하지 않을 겁니다. 대부분의 사람들은 겉으로는 완벽해 보여도 남모르는 고민과 걱정을 안고 삽니다. 그럼에도 우리는 완벽한 일상을 기대하며 살아갑니다. 인생이란, 그러한 기대와 실망 사이를 오가는 과정이 아닐까요? 이런 현실 덕분에 회사와 가정생활 모두에서 '만족'하기 위해서는 기대치를 낮추는 것 외에 다른 방법은 없어 보입니다. 한 마디로 '완벽에 대한 강박'을 내려놓는 것입니다. 그저 매 순간 최선을 다할 수밖에 없는 것이죠. 또한 만족감은 자기 자신만 잘 한다고 해서 채워지는 게 아닙니다. 나를 둘러싼 환경과의 긴밀한 협조체계가 이뤄져야 만족도도 올라갑니다. 그러므로 회사 동료와 가족 구성원들과의 풍성하고 따뜻한 관계를 유지하는데 최선을 다해야 합니다. 불완전한 사람들끼리 서로 돕고 사는 것, 그것이야말로 우리가 꿈꾸는 행복한 인생이 아닐까요?

Q4

업무를 할 때는 물론 평소에도 어떤 사항을 결정해야 하는 순간이 되면, 너무나 많은 대안과 선택지가 있어서인지 선택 결정하기가 쉽지 않습니다. 어떻게 하면 결정을 빨리 내릴 수 있을까요?

A4

많은 경영학자들은 경영의 본질이 '의사결정'에 있다고 합니다. 그만큼 중요한 문제이기 때문에 회사에서는 세부적인 매뉴얼이나 기준을 만들어 잘못된 결정을 내릴 수 있는 가능성을 최소화하려고 하죠. 좋은 결정을 내리기 위해서는 우선 이러한 사내 매뉴얼을 철저히 준수해야 합니다. 이런 규정이 없다면 자기만의 합리적인 기준을 마련하는 것이 좋습니다. 하지만 여러 가지 대안 중에서 한 가지를 '선택'했다고 해서 결정이 끝나는 건 아닙니다. 올바른 결정이 되기 위해서는 '선택' 이후의 '과정'이 더욱 중요합니다. 많은 사람들이 결정을 순간의 선택이라 생각하는데, 실제로 결정은 일련의 과정입니다. 이는 자신의 선택이 좋은 결과를 가져올 수 있도록 지속적인 노력을 기울일 필요가 있다는 말입니다. 예를 들어, A, B, C 세 업체 중에서 하나를 협력업체로 선정해야 하는 경우, 우선 한 곳을 '선택'해야 합니다. 이때에는 회사에서 정한 기준을 따르는 것이 중요합니다. 그 이후에는 자신이 선택한 업체가 좋은 결과를 만들어낼 수 있도록 최대한 협조해야 합니다. 그러한 노력으로 인하여 좋은 성과가 나타났을 때에야 비로소 올바른 결정이 되는 것입니다. 물론 이 모든 걸 처음부터 예측할 수 있는 사람은 없습니다. 하지만 결정을 '선택'과 그 이후의 '과정'으로 나누어 단계별로 차근차근 준비한다면 반드시 올바른 결정을 '만들어' 갈 수 있게 되며, 결정의 속도 또한 높아질 것입니다.

고객과의 오프라인 접점 속에 온라인을 연계함으로써 고객 가치를 높이는 O2O서비스가 4차 산업 혁명을 주도하면서 시장의 판도를 빠르게 뒤엎고 있다. 아니, 이미 스마트 모바일 시대의 발전 속도를 따라 그 진화는 거듭된 지 오래다. 요식업을 비롯한 다양한 소매업뿐만 아니라, 관광, 교육, 숙박 등 그 적용 분야가 빠르게 확산되며, 고객의 만족을 증명하고 있다. 더 나은 고객 가치를 창출하기 위해서 우리는 그 진화를 이해하고, 받아들이며, 앞서나가 선점해야 할 것이다.

O2O서비스로의 진화, 그 진화에 참여할 것

44 welcome in



O2O, 디지털 시대 기업의 전략적 변곡점

다윈은 '결국 살아남은 종은 강인한 종도 아니고, 지적 능력이 뛰어난 종도 아닌, 변화에 가장 잘 적응하는 종이다'라는 정의로 변화와 적응을 강조했다. 변화와 적응이라는 관점에서 O2O는 빠르게 다변하는 디지털 시대에 기업의 전략적 변곡점을 찾아나갈 기회가 되어줄 것이다. 즉 O2O를 기업의 채널, 서비스, 마케팅에 어떻게 활용하느냐에 따라 그 효과는 극대화될 수 있을 것이다.

먼저 O2O의 개념을 살펴보자면, O2O(Online to Offline)는 온라인(Online)과 오프라인(Offline)을 상호 연계하여 신규비즈니스 모델을 구축하거나 사업, 서비스 영역의 확장, 고객관리 및 마케팅 효율성을 강화하는 비즈니스 전략이다. 새로운 개념이기보다는 인터넷 초창기의 온·오프라인을 연계하는 클릭 앤 모타르(Click & Mortar) 비즈니스 모델이 확장된 형태로 이해할 수 있다.

이러한 O2O가 성장하게 된 요인은 스마트폰의 등장으로 인한 고객의 변화 때문이다. 모바일이 등장하면서 새롭게 생긴 트렌드가 지금 즉각적으로 자신이 원하는 것을 해결해 주기를 바라는 '나우이즈(Nowism)'인데, 이제 고객은 기다리지 않고 원하는 장소와 시간에 즉각적으로 편리하고 손쉽게 서비스를 제공 받기를 바란다. 이러한 습성이 구매 방식으로도 전이된 것.

전통적인 구매 방식은 단일 매장을 방문해 물건을 구매하는 방식이었다면, 현재의 고객은 온·오프라인의 다양한 매장을 넘나들면서 탐색-비교-체험-구매로 이어지는 크로스오버(Cross Over)형태의 구매 패턴을 보이고 있다. 이러한 구매 방식에 대응하기 위해 기업은 고객의 구매 의사 결정에 영향을 미치는 온·오프라인의 채널들을 유기적으로 연결·통합해 고객 요구에 즉각적으로 대응할 전략을 필요로 했다. 현재 국내 O2O 서비스는 초기 음식 배달, 부동산중개, 택시, 패션 같은 서비스에서 다양한 타겟층을 대상으로 구매력이 높고 가격저항력이 없는 세차, 주차, 가사, 세탁, 미용 등 다양한 생활편의 서비스 분야로 확대되고 있다.

O2O 서비스의 영역 확장과 변화의 속도

음식주문배달 서비스는 대중적으로 가장 많이 이용하는 O2O 서비스로, 모바일 앱을 활용해 자신과 가장 가까운 배달음식점을 비교검색해 주문할 수 있도록 돕는다. 배달음식점 입장에서 신규고객을 확보할 수 있으며, 고객 입장에서는 기존 고객들의 리뷰를 확인하면서 검증된 업체를 찾을 수 있다는 장점이 있다. 현재 해당 서비스를 플랫폼으로 제공하는 회사는 배달의 민족, 요기요 등이 있으며, 시장의 90%를 점유하고 있다. 음식주문배달 O2O 기업의 대표 격인 '배달의 민족'은 현재 음식 배달에 한정하지 않고 공격적인 M&A를 통해 제조, 유통, 물류를 일원화하는 수직적 통합화 작업을 추진하고 있다. 배달의 민족은 배달이 안 되는 맛집, 음식, 커피 등을 배달원이 대신 받아다 가져다주는 배달 대행업체인 '배민라이더스'를 설립했으며, 이와 동시에 외식 배달 서비스의 경쟁력을 강화하기 위해 자체 배달 인력과 배달 관제 시스템을 보유한 배달대행업체 '두바퀴콜'을 인수하기도 했다. 또한, 신선 배송을 위한 냉장 차량과 물류 센터를 보유한 '덤앤더머스'를 인수하여 '배민프레시'라는 이름으로 가정편의식품(반찬, 국 등), 도시락, 베이커리, 주스, 신선식자재 등의 전문 배달 서비스를 완성했다. 이렇듯 배달의 민족은 제조 역량 및 배송 역량을 두루 갖춘으로써 오늘날 푸드테크(Food Tech)시장을 주도하게 된 것이다.

또한, 최근 가장 많이 집중화되어 있는 O2O 분야 중에 하나로 자동차 관련 애프터마켓(After Market)서비스도 손꼽을 수 있겠다. 자동차가 일



상생활에 큰 비중을 차지하면서 중고차, 정비, 주차, 세차 등 자동차 관련 다양한 서비스에 관한 수요가 늘고 있기 때문이다. 대표적으로 '파킹클라우드'는 주차 O2O 서비스로, 모바일 기반 주차 앱인 아이파킹을 통해 주차장을 찾는 고객과 주차장을 연결해주고, 주차장 사업자에게는 주차 관제 시스템을 제공한다. 온·오프라인을 연계한 주차 플랫폼의 제공으로 고객은 손쉽게 주차장 서비스를 이용할 수 있고, 주차관리 업체는 입·출차 관리, 매출 관리, 고객 관리 등의 주요 업무를 효율적으로 관리하게 되었다.

선택 아닌 필수 전략으로서의 O2O 비즈니스

국내 주요 기업들 또한 온·오프라인을 넘나들면서 고객구매패턴의 변화에 따라 고객 경험 강화 및 구매 활성화를 위한 다양한 O2O 서비스를 제공하기 시작했다. 교보문고는 온라인과 동일한 가격 혜택으로 책을 구매한 후, 가까운 교보문고 오프라인 매장에서 책을 받아 볼 수 있는 '바로드림' 서비스를 이미 2009년부터 제공해왔으며, 이 서비스는 전체 모바일 이용자 중 35%가 이용할 만큼 인기가 높다.

패션기업인 LF는 온라인에서 가장 구매하기 까다로운 품목인 남성복 슈트를 온·오프라인 연계하여 판매하는 'e-테일러' 서비스를 제공한다. 온라인쇼핑의 편리함과 직접 옷을 입어보고 경험할 수 있는 오프라인의 섬세한 장점을 결합한 서비스로, 모바일앱 LF몰에서 신청하면 3일 이내 전문 교육을 받은 테일러가 방문해 신체사이즈 측정과 상담을 직접 진행한 후, 고객 체형에 맞는 맞춤형 슈트를 제작한다.

스마트폰 보급의 확대와 함께 기존 온·오프라인 기반 구매 채널의 경계가 사라지면서 이제 더 이상 기업의 유통 및 서비스 채널에서 온라인, 오프라인의 구분은 의미가 없어졌다. 상품 인지부터 탐색, 경험, 구매, 결제, 배송까지의 고객구매의사결정 과정에 고객이 원하는 위치에서 원하는 방식으로 언제 어디서나 그 과정에 도움을 전하는 O2O 서비스, 이를 기반으로 한 온·오프라인의 연계는 이제 기업에게 선택이 아닌, 모바일 시대에 살아남기 위한 필수 전략이 되었다.

45 2019 신년호 * vol.11

News



웰크론그룹, '사랑의 연탄나눔' 봉사활동 진행
 웰크론그룹은 지난해 12월 21일 인천시 동구 송림동의 저소득층 가구에 연탄을 전달하는 '사랑의 연탄나눔' 봉사활동을 진행했다. 이날 봉사활동에 참여한 웰크론, 웰크론강원, 웰크론한텍, 웰크론헬스케어 등 그룹사 임직원 40여 명은 인천시 연탄은행의 도움을 받아 어려운 이웃들의 겨울을 따뜻하게 해줄 연탄 3,000여 장을 직접 나르고 쌓으며 나눔의 정을 실천했다. 더불어 웰크론 기능성 침구 브랜드 '세라피'의 포그니 침구 20채도 함께 전달해 의미를 더했다. 웰크론그룹은 2010년 사내 봉사동아리의 연탄나눔 행사를 시작으로 매년 사회공헌활동의 일환으로 연탄나눔 활동을 진행하고 있으며, 홀로 지내는 독거 노인들의 따뜻한 겨울나기를 위해 웰크론의 극세사 침구를 꾸준히 후원하고 있다. 회사 관계자는 "오늘 사랑의 연탄나눔을 통해 추운 겨울을 보내는 저소득층 가구가 따뜻한 겨울을 보낼 수 있었으면 좋겠다"며 "앞으로도 나눔을 통해 따뜻한 이웃사랑을 실천하고, 지속적인 후원과 봉사로 지역사회 발전에 이바지 하는 기업이 되도록 노력하겠다"고 말했다.

웰크론그룹 2019년 정기 임원 승진 인사 단행
 웰크론그룹이 2018년 12월 1일자로 웰크론, 웰크론강원, 웰크론한텍, 웰크론헬스케어 등 전 계열사에 대한 2019년 그룹 정기 임원 인사를 단행했다. 웰크론그룹은 이번 인사에서 급변하는 기업환경에 대비해 지속가능한 성장을 이끌어내고 내실경영의 기반을 강화하는 경영목표에 맞는 인재를 중용했으며, 철저한 실적 평가를 통해 리더십과 전문성을 갖춘 임원에 대한 승진 인사를 단행했다.

다음은 임원 승진자 명단이다.

◇ 웰크론(4명)

- 전무 승진 ▲ 사업개발본부 신동록
- 이사 승진 ▲ 리빙상품본부 손숙현
- ▲ 리빙영업본부 최우진
- 이사대우 승진 ▲ 재경본부 정유암

◇ 웰크론강원(4명)

- 이사 승진 ▲ 기술본부 정지원 ▲ 경영지원본부 김인수
- ▲ 생산공사본부 장병린
- 이사대우 승진 ▲ 영업본부 박상욱

◇ 웰크론한텍(4명)

- 전무 승진 ▲ 경영기획본부 정성식
- 상무 승진 ▲ 엔지니어링사업본부 김중규
- 이사 승진 ▲ 에너지환경사업본부 박상성
- 이사대우 승진 ▲ 엔지니어링사업본부 김영일

◇ 웰크론헬스케어(2명)

- 상무보 승진 ▲ 영업마케팅부문 유남환
- 이사 승진 ▲ 관리생산부문 이호균

웰크론, 국방부서 59억 규모 방탄판 수주
 ▶ 웰크론, 방산 사업 진출 이래 개인 방호용 방탄판 첫 수주
 ▶ 방산업체 스마트컴퍼지트 인수 한 달 만에 수주 쾌거... 방산사업에 탄력

웰크론이 지난해 9월 국방부와 59억 규모의 방탄 레벨 IV용 방탄판 납품 계약을 체결했다. 웰크론이 방산 사업에 진출한 이래 국방부에 개인 방호용 방탄판을 수주한 것은 이번이 처음이다. 방탄판은 방탄복에 부착되어 방탄 성능을 향상시키는 판으로 탄알과 유탄으로부터 신체를 보호하며 폴리에틸렌(PE)과 세라믹 소재를 여러 겹 접합하는 첨단가공법으로 만들어진다. 이번에 국방부로부터 수주한 방탄판은 중형 6,160개와 대형 15,662개 등 총 21,822개로, 납품 기한은 올해 12월 중순까지다. 웰크론이 공급하게 될 방탄판은 NU(미국 법무부 국가사법기구)의 기준 레벨Ⅳ를 충족한다. NU 기준 레벨Ⅳ의 방탄성능은 철갑탄(Cal 30 AP M2탄)도 방호할 수 있는 수준으로, 피탄 시 관통되지 않는 것은 물론, 충격에 의한 후면 변형값 또한 규정치를 월등히 만족한다. 웰크론은 2011년 신형 방탄복을 시작으로 방산시장에 진출한 이래, 국내 최초로 방검부력조끼를 개발해 해양경찰청에 납품했으며, 2016년에는 경찰청과 초경량 대테러 작전용 및 일반 경찰용 방탄·방검복의 공급계약을 체결하는 등 우수한 제품력을 바탕으로 방산시장에 성공적으로 안착했다는 평가다. 웰크론 관계자는 "이번 방탄판 수주는 방산업체 스마트컴퍼지트 인수 한 달 만에 달성한 쾌거로 개인 방호용 방산 사업에 탄력을 받을 것으로 기대하고 있다"며 "앞으로도 지속적인 연구개발을 통해 개인 방호용 방탄판뿐만 아니라 차량용, 선박용까지 사업영역을 확대할 계획"이라고 말했다.

웰크론, 소비자중심경영(CCM) 3회 연속 재인증 획득
 웰크론이 2018년 소비자중심경영 (Consumer Centered Management, CCM) 재인증을 획득했다. 웰크론은 2년마다 인증하는 CCM 인증 제도에서 2014년부터 2018년까지 3회 연속 재인증 획득에 성공했다. CCM 인증은 기업이 수행하는 모든 활동을 소비자 중심으로 구성하고 관련 경영 활동을 계속 개선하는지를 평가하는 제도로, 공정거래위원회와 한국소비자원의 심사를 거쳐 선정된다. 올 하반기 웰크론을 포함한 59개 기업만이 CCM 인증 심의위원회의 심의를 거쳐 재인증을 받았다. 웰크론은 기능성 침구 브랜드 '세사' 론칭 이후 지난 2014년 침구 기업으로는 처음으로 CCM 인증을 획득하고 소비자중심경영 추진위원회를 구성해 본격적인 CCM 체계를 갖춰 나갔다. 소비자 정보시스템, 소비자 불만관리 프로세스 구축 등 CCM 추진을 위한 49개 세부과제를 선정하며 경영활동 전반에 걸쳐 고객중심 경영을 실천해왔다. 특히 고객만족실 신설, CCM 실천을 위한 전산시스템 구축, 소비자 불만 사항의 신속한 처리를 위한 고객 불만 프로세스 개선 등 실질적인 소비자중심경영을 실천했다는 점에서 CCM 심의위원회로부터 우수한 평가를 받았다. 웰크론 신정재 사장은 "이번 3회 연속 CCM 재인증 획득을 계기로 더욱 체계적인 소비자중심경영 시스템이 확립될 것으로 기대된다"며 "앞으로도 백화점과 대리점, 온라인 등 다양한 유통채널을 통해 보다 향상된 고객서비스를 제공할 수 있도록 최선을 다하겠다"고 말했다.

News

2019 신년호 + vol.11
welcron in



웰크론헬스케어, 친환경 순면 생리대 '맥심' 국내 첫 런칭

웰크론헬스케어가 미국의 친환경 위생용품 전문 기업 '맥심(Maxim)'의 순면 생리대 제품을 국내에 공식 런칭, 유통에 나섰다. 맥심 순면 생리대는 커버부터 흡수체까지 염소 표백을 거치지 않은 100% 순면 소재를 사용한 친환경 제품이다.

맥심 순면 생리대의 탑시트는 세계적인 유기농 인증회사인 에코서트(Eco-Cert)를 통해 100% 유기농 인증인 'OCS100' 인증을 받았으며, 백시트를 제외한 생리대 제품 자체에 대해 미국면화협회(Cotton Incorporated)의 '순면 인증마크(Seal of Cotton)'를 발급 받았다. 이 인증마크는 제품의 주요 구성물이 100% 순면으로 제작됐을 경우에만 발급받을 수 있다.

또한, 독일의 저자극성 시험기관인 더마테스트(Dermatest)에서 탁월(Excellent) 등급을 받을 만큼 피부 자극이 적어 피부가 예민한 여성도 사용하기에 좋다. 여성들이 더욱 안심할 수 있도록 제품의 패키지 겉면에는 전성분도 표기했다.

맥심은 '케네스 알반디(Kenneth Alvandi)', '레베카 알반디(Rebecca Alvandi)' 부녀가 함께 설립한 기업으로, 2008년 설립 이래 '딸이 쓰는 위생용품을 만든다'는 철학을 가지고 친환경 자연소재의 생리대를 생산하며 매년 두 자릿수의 성장률을 기록하고 있다. 맥심은 지난 5월 웰크론헬스케어와 해외 첫 공식 판매 계약을 체결하고, 한국을 첫 해외 판매 거점으로 삼았다.

웰크론헬스케어 신정재 사장은 "여성용품 유해성분 논란 이후 케미포비아 확산에 따른 친환경 생리대 제품에 대한 소비자의 니즈가 강화됨에 따라, 미국 내에서 자연주의 생리대로 각광받고 있는 맥심의 순면 생리대 독점 공급에 나서게 됐다"며 "딸에게 선물하는 안전한 생리대를 만들고 싶은 예지미인의 제품 철학과 일맥상통하는 맥심의 철학과 제품을 국내에서 함께 전파할 수 있게 되어 기쁘다"고 소감을 전했다.



예지미인, 젊은 감각으로 리뉴얼 위한 'Reborn' 캠페인 진행

여성용품 브랜드 예지미인이 생리대 패키지 디자인을 전면 리뉴얼하고, 젊은 층을 겨냥한 'Reborn' 캠페인을 펼치고 있다. 예지미인은 2002년 런칭 이래 엄마 세대에서 딸 세대로 이어지는 세대교체 속에서 생리대에 다양한 소재와 기능을 접목하고, 좌훈쑹찜질패드, 청결제, 핫팩 등 여성을 위한 다채로운 제품을 개발하는 등 혁신을 거듭해왔다. 이에 'Reborn' 캠페인을 통해 여성의 삶의 질을 높이기 위해 노력해온 예지미인의 이념을 다시금 되새기는 한편, '한방' 컨셉에 집중된 브랜드 이미지를 탈피하고 젊고 신선함을 강조한 브랜드 아이덴티티를 새로이 정립한다는 목표다.

패키지 리뉴얼 제품은 '건강한 예지미인', '순슬림', '숲속이야기 텐셀', '그날엔 순면 유기농'이다. 모든 제품은 기능과 특성을 강조하되 젊은 층이 선호하는 모던하고 깔끔한 디자인으로 재탄생 했다. 특히, 한방 생리대 제품인 '건강한 예지미인'은 '윤슬'로 브랜드명을 변경한다. 예지미인은 여성건강에 이로운 한약재를 담은 국내 최초 한방 생리대의 본질은 그대로 유지하면서 '한방'은 고루하다는 편견에서 탈피한다는 목표다.

브랜드명은 약 1년간 브랜드 전문 컨설팅, 소비자 조사 등을 통해 국내산 한약재의 특성을 살린 순우리말에 젊은 감각을 가미한 '윤슬'로 선정하게 됐다. 윤슬은 '햇빛이나 달빛에 비치어 반짝이는 잔물결'을 의미하는 순우리말로, 여성의 그 날에도 윤슬과 같이 빛나는 하루를 선물하고자 하는 예지미인의 의지를 담았다. 로고에는 한국적 자연주의 생리대의 본질이 나타날 수 있도록 인장 무늬 타이포그래피를 사용하되 깔끔하게 표현해 현대적인 감성을 더했다. 예지미인은 세대를 거듭해 소비자와 함께 성장해온 역사와 예지미인의 새로운 다짐을 3가지 영상으로 제작해 공개하며 본격적인 'Reborn' 캠페인을 펼치고 있다. 특히 예지미인 홈페이지와 블로그, 인스타그램, 페이스북 등 SNS를 통한 캠페인 이벤트를 진행해 100만 원 이상의 푸짐한 경품을 고객들에게 증정했다.



웰크론한텍, 증설 공장서 플랜트 분야 성장동력 확보

▶플랜트 분야 수주 확대로 공장 증설...제작부터 출고까지 원스톱 시스템 갖춰 생산 효율 증대

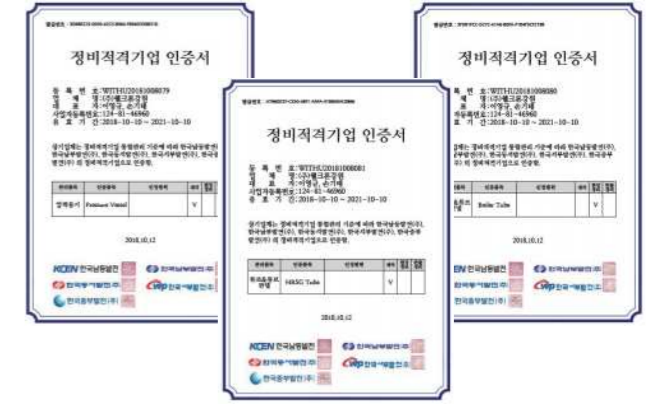
▶충전설비 자체 제작 가능해져 식품제약설비 분야 추가 이익 예상

웰크론한텍이 지난해 9월 경기도 화성시에 위치한 공장 증설공사를 완료했다. 지난해 플랜트 부문의 수주가 전년 대비 50% 이상 증가하며 늘어난 수요에 맞춰 공급 능력을 확보하기 위해서다. 이번 공사로 웰크론한텍 공장은 약 508평을 증축하게 됐으며, 공사가 완료됨에 따라 기존 면적에 증축 면적을 포함한 총면적 2,746평의 규모를 갖추게 됐다.

그동안 웰크론한텍은 수주가 확대됨에 따라 작업 공간 및 안전 통로 확보가 제대로 이뤄지지 않아 업무에 불편을 겪었으나 이번 공장 증축으로 깨끗하고 안전한 환경을 갖추게 됐다. 무엇보다 설비 제작부터 출고에 이르는 모든 공정이 한 공간에서 원스톱으로 이뤄지는 시스템을 갖추게 돼 설비 제작 기간이 단축되고 생산 효율이 크게 높아졌다.

특히, 식품제약설비의 충전설비 제조공간을 확보, 자체 제작에 나섬으로써 식품제약설비 분야에서 추가적인 이익이 발생할 것으로 예측한다. 그동안 웰크론한텍은 원료의 저장부터 배합 및 혼합, 살균, 세정, 중앙 제어, 제품 포장에 이르는 식품제약 전체 공정의 엔지니어링 기술력을 확보하면서 국내외 대기업에 음료설비, 유가공설비, 식품설비, 제약설비 등을 공급해왔다. 그러나 충전설비를 직접 제작하지 못하는 아쉬움이 있었던 차에 공장 증설과 함께 충전설비 자체제작에 나서며 원가 절감과 함께 식품제약설비 분야의 전문성을 보다 강화하게 됐다.

웰크론한텍은 공장 증설에 따라 생산 능력이 50% 이상 향상될 것으로 기대되는 만큼 적극적인 영업과 기술력 강화로 개별 설비의 납품이 아닌, 플랜트 턴키 사업 진행에 박차를 가할 예정이다.



웰크론강원, 발전 5개사 정비적격인증 획득

웰크론강원이 한국남동발전(주), 한국남부발전(주), 한국동서발전(주), 한국서부발전(주), 한국중부발전(주) 등 발전공기업 5개사의 정비적격기업 인증을 획득했다. 인증 품목은 배열회수보일러(HRSG) 튜브, 보일러 튜브, 압력용기다. 정비적격기업 인증은 한국전력공사 산하 발전 5개사가 발전소 주요 설비의 안정적 운영을 위해 신뢰성이 필요한 품목을 선정해 품목별로 제작과 현장 정비, 반출 정비에 대한 전문 기술과 품질 보증 능력, 사후 관리 능력을 갖춘 기업의 자격을 인증하는 제도다. 서류 심사 후 품질 분야, 기술 분야 현장 심사 등의 까다로운 절차를 거쳐 종합 심사를 수행한 뒤에야 비로소 적격업체로 선정이 된다.

웰크론강원은 이번 인증으로 인증 품목에 대한 현장 정비 및 정비용 자재 제작을 할 수 있는 자격을 인정받았으며, 발전 5개사에서 주관하는 발전소 공사, 정비 등 프로젝트에 입찰할 수 있는 기회를 가지게 됐다. 이에 대해 웰크론강원 관계자는 "웰크론강원의 기술력을 공식적으로 인증하게 됨으로써 향후 발전소 운영관리(O&M)사업 참여를 적극 추진해 역량을 강화해 나갈 것"이라고 전했다.

1976년 창립한 웰크론강원은 수관식보일러, 온수보일러 등의 산업용보일러를 주력으로 생산해왔으며, 황회수설비, 폐열회수보일러, 열매체보일러 등의 화공설비 분야에서 독보적인 기술력을 인정받고 있다. 특히 산업용보일러 분야에서 국내업체로는 최대·최다 수출 실적을 갖고 있을 만큼 산업용 보일러 시장을 주도해 왔다.



젊은 조직을 만드는 의사소통의 연결고리 '주니어보드'
 여러분의 소중한 의견이 회사의 미래를 바꿉니다.
 참신한 아이디어를 가진 여러분들의 많은 지원을 바랍니다.

Junior Board 27기로 선발된 인원에게는

- [1] CEO와 소통하며 기업의 목표달성을 위한 전략 전문가로서 성장
- [2] Senior Board(실제 중역)의 의사결정을 보완, 젊고 새로운 아이디어를 경영에 반영할 수 있는 기회 부여
- [3] 팀 별 우수자로 선정된 2인에게 해외 연수 포상 및 승진 포인트 부여



모집인원 : 총 14명(7명/팀, 총 2팀)
활동기간 : 2019. 2월 - 12월(총 11개월)
지원자격 : 웰크론그룹 사원~주임급 이하(2~4년차)
접수기간 : 2019.01.14(월) - 02. 08(금) 13:00 까지
접수 및 문의처 : 인재개발팀 석지연 대리(6674)

지속가능한 성장을 위해 효율적인 업무프로세스부터 완성하세요!

해마다 수천 개의 기업이 성장잠체에 빠져 어려움을 겪습니다. 그 와중에도 위기를 극복하고 제2, 제3의 전성기를 맞이하는 기업이 있습니다. 차이는 무엇일까요?

글로벌 경영 컨설팅 회사인 코퍼레이트 이그제큐티브 보드(CEB)가 미국 500개 기업을 조사한 결과, 성장이 정체된 기업은 그 원인이 불황이나 소비 심리 하락 등 외부환경이 아닌, 기업 내부에 있다고 밝혔습니다. 또한 성장잠체에서 탈출하고 제2의 성장을 이끌어낸 기업은 핵심 엔진으로 기술도, 제품도, 영업도, 마케팅도 아닌 직원의 잠재력에 있다고 공언했습니다.

세상을 변화시킬 놀라운 기술을 개발하는 것도, 혁신을 이끄는 것도 결국 사람입니다. 우리의 노력 없이는 생산성 향상도, 수익성 강화에도 큰 변화를 기대하기는 어렵습니다. 일과 중 실천할 수 있는 아래의 세 가지 방법이 여러분의 성장은 물론 웰크론그룹의 동반 성장에 좋은 마중물이 되어줄 것입니다.

첫째, 업무 순서를 매기세요

업무시간 내에 주어진 업무를 끝맺음 하고 효율적으로 다음 스케줄을 관리하기 위해서는, 업무 별 마감기한과 중요도에 따라 우선순위를 매겨 순차적으로 처리하는 것이 중요합니다. 대부분의 직장인은 멀티태스킹을 필수 능력으로 생각하는 경향이 있지만 실제로는 여러 일을 한번에 해결하다 보면 집중력이 평소의 40%까지 떨어진다고 합니다. 동시에 더 많은 일을 처리하려다 실수하고 놓치는 것이 많아지는 것이죠.

둘째, 질문하고 확인하세요

질문하고 확인하는 것을 프로답지 못하다고 생각하시나요? 상호간 소통의 부재는 목표와 다른 업무 결과물을 만들어내고, 오해를 불러일으켜 감정적 불화의 원인이 되기도 합니다. 개인의 말투와 뉘앙스 차이에 의해서도 얼마든지 오류가 생길 수 있습니다. 따라서 내가 받아들이는 내용이 상대방이 전달한 바와 같은지 메모하고 질문하면서 다시 한 번 확인하는 습관이 필요합니다. 꼼꼼한 당신이 바로, 프로입니다!

셋째, 정리정돈을 습관화하세요

책상 및 작업 환경 정리, 비즈니스 데이터(파일) 정리 등 업무환경을 정리정돈하다 보면 어느새 마음까지 상쾌해지는 것을 느끼게 됩니다. 나의 업무 패턴과 활동 스타일에 맞춰 최적화시킨 환경은 집중력 향상에 도움을 주고, 시간을 관리하는 능력도 향상시킵니다.

