

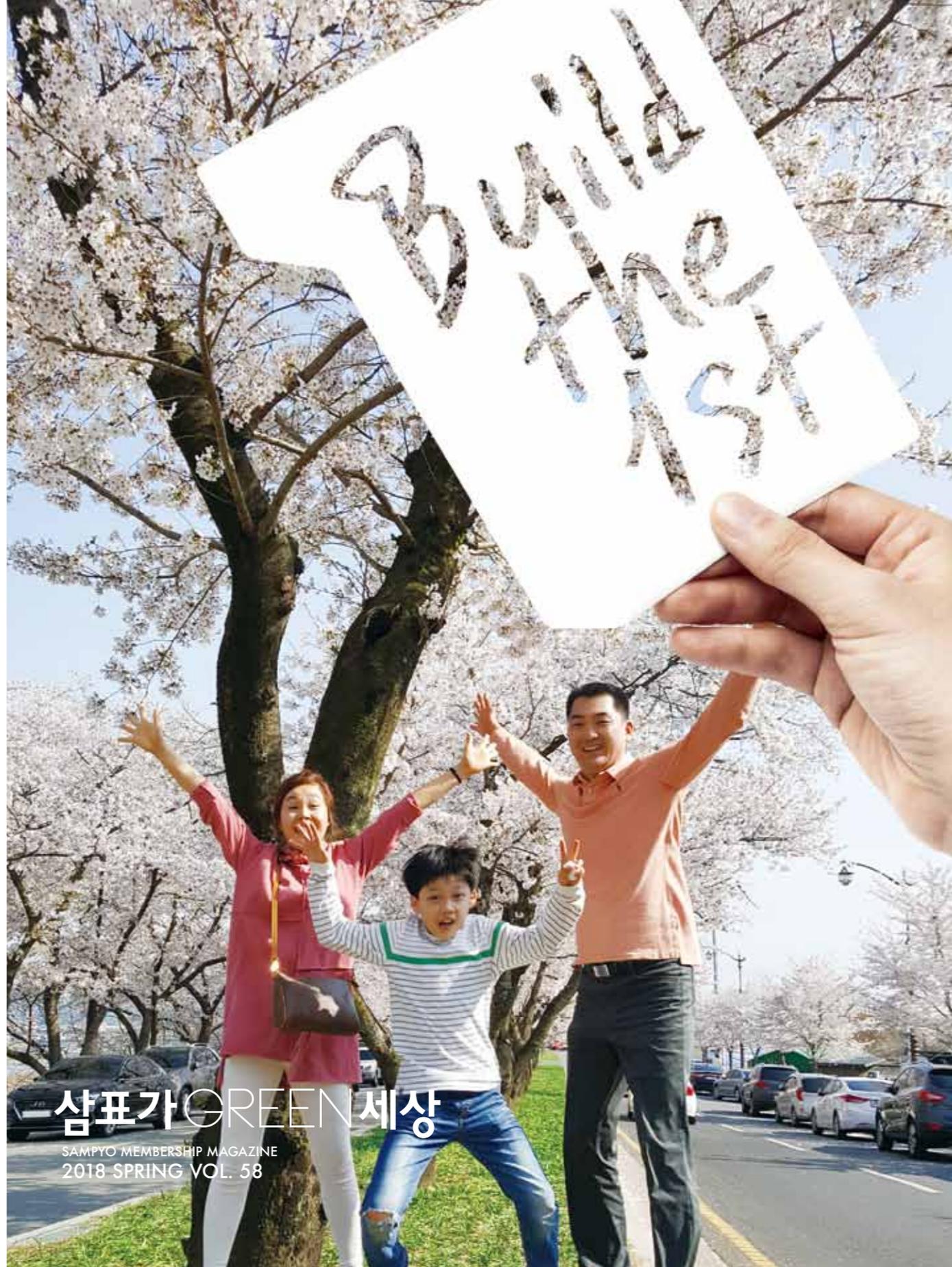
새로운 나를 시작하는 계절, 봄이 왔습니다!

오매불망 기다리던 봄입니다. 겨울잠에서 깨어난 동
물들이 기지개를 켜고, 시든 것처럼 보이던 고목에서
파릇한 새순이 돋아납니다. 우리의 봄은 어떤가요?
여태 겨울잠을 자고 있지는 않나요? 겨우내 움츠렸
던 마음속 먼지를 털어내고 반가이 인사하는 봄의 새
싹을 보며 한껏 기지개를 켜보세요. 새로 피어난 고운
꽃처럼 우리의 새날도 활짝 피어날 거예요. <삼표가
GREEN 세상>이 여러분의 봄을 힘차게 응원합니다!

SPECIAL THEME
평범한 나를 위대한 나로 바꾸는 퍼스널 브랜드

HOT ISSUE
골프 업계 최초 자동출회시스템 도입

면과 문
몰탈사업부의 매출을 책임지는 (주)삼표산업 몰탈영업팀



삼표가 GREEN 세상

SAMPYO MEMBERSHIP MAGAZINE
2018 SPRING VOL. 58

SPECIAL THEME

평범한 나를 위대한 나로 바꾸는 퍼스널 브랜드

THEME TALK! TALK!

나만의 브랜드를 구축하는 삼표인
삼표레이웨어(주) 구매팀 전은혜 과장
(주)삼표시멘트 총무팀 김성환 선임사원

THEME PRISM

퍼스널 브랜드, 무한 경쟁 시대의 열쇠

HOT ISSUE

골재 업계 최초 자동출하시스템 도입

꿈과 꿈

몰탈사업부의 매출을 책임지는 (주)삼표산업 몰탈영업팀

SOS

(주)삼표산업 송도공장의 친환경 경영

삼표의 어제와 오늘

친환경 녹색 성장의 주역, 분체사업부

원데이 클래스

국경을 초월한 팀워크, 차(茶)로 전하는 고마운 마음
삼표피앤씨(주) R&D팀 채지민 사원
Ramboll Denmark, Daniel Halberg Spiegelhauer

CASE STUDY

나영석표 예능, 브랜드가 되다

포토 이벤트

꽃보다 삼표! 오색 만발 봄나들이

즐거운 밥상

봄을 먹다, 화전(花煎)

TOPIC & NEWS

삼표인 소식 / QUIZ & NOTICE

03

04

08

10

14

18

20

22

24

26

28

30

36



THEME TALK! TALK!

자신의 강점을 끊임없이 개발하며 업무 현장에서 뛰어난 역량을 발휘하는 삼표인들! 열심히 갈고닦은 고유한 경쟁력을 기반으로 멋지게 성장하는 여러분을 응원합니다.



HOT ISSUE

골재 업계 최초 자동출하시스템을 도입한 우리 그룹! 묵묵히 자신만의 전문성을 쌓아온 임직원의 노력이 또 한 번 '최초'라는 타이틀을 이뤄냈습니다.



꿈과 꿈

지난해 그룹 내 매출 및 영업이익 증가율 1위를 기록한 몰탈사업부의 일등 공신은 바로 몰탈영업팀입니다. 고객 만족을 위해 두 발로 힘차게 현장을 누비는 이들의 하루를 동행했습니다.



원데이 클래스

채지민 사원과 삼표에서 파견 근무 중인 다니엘이 다도 체험에 도전했습니다. 고마운 마음을 향긋한 차에 담아 서로에게 전한 기분 좋은 시간이었지요.



독자 여러분의 관심과 주목도를 높이기 위한 오탈자 찾기! 글자 한 개당 1만 원 상당의 신세계상품권을 증정합니다. 각 오탈자의 최초 접수자에게만 혜택이 주어지니 오탈자를 발견하신 분들은 빠르게 알려주세요. 여러분의 참여로 더욱 완성도 높은 〈삼표가 GREEN 세상〉이 만들어집니다. 문의 및 접수 : 홍보팀 김선영 사원 sy_kim@sampyo.co.kr

평범한 나를 위대한 나로 바꾸는 Personal Brand 퍼스널 브랜드

개인의 이름이 바로 브랜드가 되는 퍼스널 브랜드. 자신의 분야에서 독자적인 자산을 쌓는 것은 스스로의 새로운 가치를 발견하는 일이자 조직의 성장에도 큰 도움이 된다.

BGF리테일 김윤경 마케팅 실장은 사회생활을 시작하며 어떻게 하면 자신의 강점을 활용해 전문 영역을 강화할 수 있을지 고민했다. 컴퓨터 공학·인공지능을 전공해 엔지니어로서 첫 발을 내디딘 그는 데이터 속에서 반복되는 패턴을 찾아내 마케팅에 결합하고자 노력했다. 특히 오프라인과 온라인의 경계를 허물어 소비자가 다양한 경로로 상품을 구매할 수 있는 '옴니채널(Omni-channel)' 마케팅에 매진해 두각을 나타냈다. 현재 김윤경 실장은 인공지능을 활용한 고객 응대 등 4차 산업혁명 시대에 걸맞은 마케팅 솔루션 개발을 꿈꾸며 디지털 마케팅 분야에서 전문성을 강화하고 있다.

다중지능의 창시자인 하버드대학교 교육대학원 하워드 가드너 교수는 **남들과 구분되는 능력뿐만 아니라 사고방식, 태도 역시 개인의 브랜드가 된다고 했다. 평범하게 보이는 업무일지라도 자신의 역량을 결합해 새로운 기회와 가능성을 찾는 태도가말로 퍼스널 브랜드를 구축하는 첫걸음이 될 것이다.** 글 김우선(퍼스널 브랜딩 컨설턴트)

나만의 브랜드를 구축하는 삼표인

무한 경쟁 시대를 살아가는 21세기 직장인에게
퍼스널 브랜드(Personal Brand)는 필수다.
나만의 색깔이 잘 드러나는 능력을 활용해
성공적으로 퍼스널 브랜드를 구축한
삼표인을 소개한다. 글·사진 이소정



중국어로 일군 나만의 경쟁력

**삼표레일웨이(주)
구매팀 전은혜 과장**

이마빌딩 7층을 걸어가다 보면
낮선 언어로 대화하는 소리를
들 수 있다. 목소리의
주인공은 바로 구매팀 전은혜
과장. 하루에도 몇 번씩 중국
업체와 메일과 전화를
주고받는다. 전 과장은
삼표그룹 최고의 중국어
능력자다. 2005년 입사해
올해로 입사 14년 차를 맞은
구매팀 전 과장이 중국어를
배우게 된 계기는
무엇이었을까. '외국어'라는
차별화된 퍼스널 브랜드를
보유한 전은혜 과장의 중국어
정복기를 소개한다.



1. 중국 거래처 직원들과 전은혜 과장 2. 대만 국립사범대학교 유학 시절 전은혜 과장의 모습

Q 중국어 실력이 뛰어나다고 들었습니다. 중국어를 배우게 된 계기가 무엇이었는지 궁금합니다.

고등학교 1학년 때 중국어를 처음 배우기 시작했으니 벌써 20년도 더 넘었네요. 무역업에 종사하신 아버지의 권유도 있었지만, 무엇보다 당시에는 '한자'의 매력에 푹 빠져 있을 때였어요. 그림 같은 글자(상형문자)에 여러 가지 뜻이 담겨 있다는 점도 신기했고, 발음은 같아도 부수에 따라 전혀 의미가 달라지는 한자라는 글자 자체가 흥미로웠어요. 중국어를 배우기 시작한 뒤로는 5성이라는 성조(억양)의 매력에 빠졌죠. 중국어에서는 발음을 어떻게 하느냐에 따라 같은 글자도 의미가 달라지거든요. 한 예로 '쓰'라는 발음을 4성으로 읽으면 숫자 4가 되고, 3성으로 읽으면 '죽다'라는 뜻이 됩니다. 발음을 정확하게 해야겠죠! 물론 성조는 중국어를 처음 배우는 사람에게는 매우 어려운 진입 장벽일 수도 있지만, 동시에 중국어의 가장 큰 매력이기도 하답니다.

Q 중국어라는 퍼스널 브랜드(나만의 경쟁력)를 구축하기까지 어떠한 노력을 기울이셨는지요?

물론 처음부터 잘하는 것은 아니었죠. 통역대학원을 준비하다 낙방하기도 했어요. 저는 어떠한 경우에도 시간은 거짓말을 하지 않는다고 생각해요. 특히 언어를 배울 때는 더더욱 그래요. 외국어를 배울 때는 수시로 많이 듣는 것이 무척 중요하고요. 대만 국립사범대학교에서 유학할 당시에는 공부할 때도 일상생활에서도 늘 TV를 켜놓았어요. 습관처럼 광고나 뉴스를 계속해서 들었죠. 어찌나 많이 들었던지 나중에는 대만 TV에서 나오는 광고 CM송을 시간대별로 모두 외워 친구들로부터 폭소를 자아내기도 했어요. 그만큼 시간을 오래 투자했기에 중국어를 지금처럼 구사할 수 있다고 생각합니다.

Q 외국을 상대로 업무를 수행하다 보면 예상치 못한 난관에 부딪친 적도 많으실 것 같습니다.

예상하지 못한 것은 아니지만, 중국인의 시간 개념으로 인해 어려움을 겪기도 했습니다. 흔히들 '만만디'라고 부르지요. 중요한 서류나 답변을 늦게 제출해도 호기롭고 여유 있게 '그럴 수도 있지 뭐'라고 웃어 넘기는 것이 중국의 만만디 문화입니다. 처음엔 대수롭지 않게 생각했지만, 실제로 중국과 업무를 수행하면서 만만디를 경험한 일이 많았습니다. 덕분에 담당자로서 기한을 맞추기 위해 수시로 일정을 체크하고 업체 담당자와 확인하는 습관이 생겼습니다. 또 중국의 '인해전술'에 압박을 느끼기도 했습니다. 중국으로 출장을 갈 때면 당사는 많아야 2~3명이 회의에 참석하는데, 중국 거래처에서는 적게는 8명에서 많게는 10명까지도 참석합니다. 인원수와 분위기에 압도당하지 않기 위해 눈에 힘을 주고, 있는 힘껏 큰 소리로 더 자신감 있게 말하려고 애쓴 기억이 납니다.

Q 올해로 입사 14년 차가 되셨습니다. 감회가 남다를 것 같은데, 입사 이후 가장 기억에 남는 순간이 있다면요?

작년에 중국의 거래처 담당자가 당사를 방문한 적이 있어요. 처음 망간크로싱을 수입할 때는 저도 신입이었고 거래처 담당자도 신입이었죠. 12년 만에 다시 만난 그는 해외영업팀을 이끄는 팀장이 되어 있더군요. 저도 과장으로 진급했고요. 10년이 넘는 기간 동안 지속적으로 거래를 유지해왔을 뿐만 아니라 각자의 자리에서 성장해서 서로 더욱 신뢰하는 사이가 되었기에, 발전된 모습으로 다시 조우할 수 있어 무척 뿌듯했습니다. 그가 신입 시절에 둘이 함께 찍은 사진을 가지고 왔는데, 사진 속의 서로가 너무 어리고 풋풋해서 한참을 들여다보며 웃는 기억이 있습니다. 우리 두 사람의 관계처럼 사우 여러분들도 삼표 안에서 좋은 인연을 많이 만들어 가시기를 바라겠습니다.

삼표의 순간을 카메라에 담다!

(주)삼표시멘트 총무팀
김성환 선임사원

사진작가인 작은아버지를 따라 카메라를 들기 시작했다는 김성환 선임사원. 작은아버지와 함께 출사를 다니며 내공을 쌓은 덕에 이제는 김 선임사원의 사진 실력도 전문가 못지않다고. 덕분에 삼척공장의 모든 행사는 그의 카메라에 담긴다. 삼척공장의 매 순간을 카메라로 기록하는 전담 사진작가인 셈! 사진이라는 취미를 업무에 활용, 자신만의 퍼스널 브랜드로 승화시킨 김성환 선임사원이 삼표와 함께 한 순간들을 소개한다.

Q 처음 카메라를 잡은 것은 언제였나요?

군 전역 직후였어요. 사진가이신 작은아버지가 함께 사진을 찍어보지 않겠냐며 카메라 두 대를 들고 저희 집에 찾아오셨어요. 복학 전까지 10개월이나 남았던 때라 얼른 따라나선 것이 사진을 시작하게 된 계기가 되었죠. 꽤나 열심히 따라다닌 제가 기특했는지 작은아버지께서 새 카메라를 선물해주셨어요. 더 열심히 찍어보라고요. 그때부터 밤낮 가리지 않고 산으로 바다로 사진을 찍으러 다녔습니다. 비가 많이 내린 다음 날 새벽이면 비가 그치기를 기다렸다가 혼자 산 정상에 오르기도 했어요. 운해를 꼭 한번 찍어보고 싶었거든요. 결국 운해를 카메라에 담은 행운을 얻지는 못했지만 열심히 출사를 다녔던 그 시절이 기억에 많이 남네요.



Q 김성환 선임사원의 퍼스널 브랜드는 '사진'이라고 할 수 있을 것 같습니다. 취미를 업무에 적용할 수 있게 되었는데, 장점이 있을까요?

본인이 좋아하고 자신 있는 취미 생활이 업무와 연계된다면, 업무에 대한 자신감과 열정이 더욱 높아질 수 있다고 생각합니다. 저의 경우에는 기록물 담당자가 퇴사하면서 지난 2013년부터 업무를 이어받았습니다. 주로 사내 행사를 촬영하는데, 삼척공장에서 열리는 행사는 모두 제 카메라에 담기지요. 처음 카메라를 잡은 순간부터 줄곧 풍경 위주의 사진을 찍어 왔던 터라 행사 사진 촬영은 제게도 새로운 도전이었습니다. 정적인 자연과는 달리 움직이는 인물을 포착하는 것이 어려워 처음에는 부담스러웠죠. 그래도 구도를 잡거나 초점, 밝기 조정 등 풍경 사진을 찍었던 촬영 기본기가 있어 빨리 극복할 수 있었습니다.

Q 가장 기억에 남는 촬영은 무엇이었나요?

삼척공장에서는 매년 1월 2일이면 안전기원제를 올립니다. 해가 뜨기 전인 이른 아침부터 시작해 기원제가 끝날 때까지 행사 기록을 남기기 위해 사진 촬영을 하는데, 영하의 날씨에 장시간 카메라를 잡는 것이 무척 힘들었습니다. 손가락이 아릴 정도의 추위였지만, 모든 순간이 회사의 중요한 자료가 된다는 생각으로 열심히 촬영했습니다. 이 외에도 삼척공장 야간 경관조명 점등식 행사, 어린이 글짓기 행사 등을 촬영했던 때가 기억에 남네요. 아무래도 지역 주민들을 위한 훈훈한 장면들을 담을 수 있다는 점이 기록물 담당자로서의 큰 보람이 아닐까 싶어요.

Q 사내에서 꼭 찍고 싶은 대상이나 장면이 있으신가요?

기회가 된다면 삼척공장 환경안전팀과 현장 직원들을 대상으로 사진을 찍어 보고 싶습니다. 산업안전 사진 공모전에 출품할 수 있다면 더 좋고요. 우리 그룹의 안전 활동을 홍보할 수 있는 좋은 기회가 되지 않을까 싶습니다. 공모전에 작품을 출품한 지도 꽤 오래되었으니, 공모전 참가는 저에게도 좋은 자극제가 될 것 같습니다.

Q 그렇다면 김성환 선임사원이 생각하는 '좋은 사진'이란 무엇인가요?

제가 사진을 좋아하는 이유는 사진을 통해 좋은 추억을 떠올리기도 하고, 잊고 있었던 과거의 순간들을 회상할 수 있기 때문입니다. 예전에 찍었던 사진을 찾아보며 즐거워했던 기억이 누구나 한 번쯤은 있을 거라고 생각합니다. 그런 의미에서 사진은 '기억의 저장소가 아닐까 싶어요. 순간을 포착해 저장한다는 점에서 우리가 지금 보고 있는 모든 장면이 좋은 사진이 될 수 있다고 생각해요. 그 사진을 보면서 예전의 감동을 생생하게 떠올릴 수 있다면 좋은 사진이 아닐까 싶습니다. 사진을 어렵게 생각하는 분들이 많은데, 올봄에는 사진을 많이 찍으셔서 사우 분들에게도 친근한 취미 활동이 되었으면 좋겠습니다.



사내 행사 '삼척시민과 함께하는 인순이 콘서트'에서 김성환 선임사원이 촬영한 사진



각종 사내 행사의 생생함을 담은 김성환 선임사원의 사진





Personal Brand

무한 경쟁 시대의 열쇠

‘우리 팀 맥가이버’, ‘인간 네이버’, ‘암기 천재’... 상품마다 브랜드가 있듯이 개인에게도 고유한 브랜드가 있다. 국민 MC=유재석, 피겨 여왕=김연아 등의 연상 역시 개인 브랜드 구축을 통해 만들어진 것. 나만의 퍼스널 브랜드를 완성한 사람만이 경쟁 우위에 설 수 있는 무한 경쟁 시대에 우리는 어떤 퍼스널 브랜드를 구축할 수 있을까. 글 정철상(커리어 코치)

브랜딩과 마케팅의 차이는 뭘까?

“마케팅은 사게 하는 것이고, 브랜딩은 사랑하게 하는 것이다.” 구글 캠퍼스 블로그에서 본 글이다. 기업이나 개인이 사람의 마음을 사로잡으려면 모름지기 브랜딩을 해야 한다는 것을 일깨워주는 문장이다. 그런 면에서 직장인들에게도 ‘퍼스널 브랜드(Personal Brand)’의 중요성이 부각되고 있다. ‘나라는 독특한 브랜드를 떠올리도록 하는 인식 프로세스를 전략적으로 관리해 자신이 원하는 목적을 이룰 수 있도록 하는 활동이 ‘퍼스널 브랜딩(Personal Branding)’인 것이다.

퍼스널 브랜딩, ‘축적, 성과, 반복, 인지 단계’로 완성하라

퍼스널 브랜딩 과정은 총 4단계인 축적, 성과, 반복, 인지로 나눌 수 있다. 처음 축적 단계에서는 아무것도 구축된 것이 없어 다소 힘들게 느껴질 수 있다. 그러나 가장 중요한 단계임을 명

심하자. 어설픈 브랜딩으로 오히려 사장될 수 있으므로 자신만의 전문성을 축적하기 위해서 부지런히 학습하고 경험하고 시도하고 체계화해야 한다. 2단계 성과 단계는 눈에 드러나는 성과를 내는 과정이다. 좋은 성과를 내면 주변 사람들로부터 인정받고 성과와 보상도 얻을 수 있다. 물론 결과가 나쁘면 질타를 받기도 한다. 그러나 중요한 것은 자신의 결과물로부터 교훈을 얻고 더 나은 성과물을 만들어낼 수 있어야 한다는 점이다. 3단계는 반복이다. 한 번 성과를 냈다고 해서 그것만으로 브랜드가 될 수는 없다. 같은 분야에서 지속적으로 성과를 내는 것이 중요하다. 더불어 이때부터는 자신의 성과를 주변에 알리고 노출하는 노력을 기울여야 한다. 마지막은 인지 단계. 반복 단계가 지속되면 사람들이 자신을 하나둘 알아보기 시작한다. 이때 다른 사람들의 마음속에 각인될

수 있는데 부정적 이미지가 아니라 긍정적 이미지를 심어주게 되면 ‘충성 지지자’들도 뒤따를 수 있다.

핵심 역량과 개성의 결합이 성공 전략

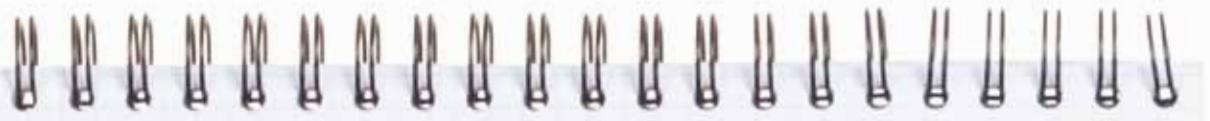
퍼스널 브랜드를 구축할 수 있는 성공 전략이 있을까. 나는 간단한 공식 하나를 주장한다.

* 퍼스널 브랜드 = 핵심 역량 X 개성

퍼스널 브랜드는 핵심 역량(Core Competency)과 개성이 적절히 결합될 때 빛날 수 있다는 의미다. 핵심 역량이란 ‘개인이 보유한 본인만의 고유한 경쟁 우위 요소’를 말한다. 통상적으로 ‘지식, 기술, 태도의 집합체’를 나타내며 이는 고성과자에게 드러나는 일관된 행동 특성이기도 하다.

퍼스널 브랜드에는 어떤 유형이 있을까?

첫째, 전문형이다. 하나의 분야에서 확고한 전문가적 이미지를 구축한 유형이다. 둘째는 인성형. 면모와 됨됨이가 인간적인 유형으로 사람들이 인격적으로 좋아하는 유형이라고 볼 수 있다. 셋째는 혁신형으로 혁신적 사고와 발상으로 성과를 만들어내는 유형이다. 다양한 분야에 박학다식한 만물형은 여기저기에서 찾는다는 장점이 있다. 마지막으로 조직형이 있다. 말 그대로 조직의 발전을 위해 온몸을 바치는 유형이다. 이런 긍정 유형뿐 아니라 스캔들형, 불성실형, 이기적형 등 부정적 유형도 있는데 이런 부정적 브랜드를 구축하지 않도록 유의해야 한다. 공든 탑이 한순간에 다 무너져 내릴 수도 있기 때문이다.



◆ 브랜드 지수 점검표

	매우 그렇다 전혀 아니다				
	5	4	3	2	1
나의 업무 경험을 간단한 버전과 상세한 버전으로 나눠 설명할 수 있다.	5	4	3	2	1
나만의 업무 노하우가 무엇인지 명확하게 말할 수 있다.	5	4	3	2	1
10년 후 나의 모습을 그림으로 설명할 수 있다.	5	4	3	2	1
내가 추구하는 성공의 가치와 유형이 무엇인지 알고 있다.	5	4	3	2	1
감정을 적절하게 통제할 수 있다.	5	4	3	2	1
다른 사람이 보는 내 모습과 내가 추구하는 모습이 유사하다.	5	4	3	2	1
나를 설명하는 형용사 3개를 말하고 이유를 설명할 수 있다.	5	4	3	2	1
내게 맞는 의상과 헤어스타일을 알고 있다.	5	4	3	2	1
시간과 장소에 맞게 적절한 연출을 할 수 있다.	5	4	3	2	1
나의 가치를 높이기 위한 전략과 전술을 갖추고 있다.	5	4	3	2	1
나의 비전을 한 문장으로 설명할 수 있다.	5	4	3	2	1
프레젠테이션에 자신 있다.	5	4	3	2	1

49점 이상 자신의 가치를 충분히 알고 있으며 브랜드화 전략을 90% 이상 수립한 상태. 앞으로 중요한 것은 관리다. 자신을 설명하는 포장에 걸맞게 내실을 기울여라.

25~36점 업무는 충실히 수행하고 있지만 자기 PR에는 미숙하다. 업무 스타일과 문제 해결 방식을 점검해보자. 자신의 장점부터 체크하는 것이 효과적이다.

37~48점 자신의 가치에 대해 알고 있고 브랜드화하려고 시도해봤다. 자신의 비전에 기초해 독특한 아이디어를 가미한 자기 브랜드를 만들어보면 더욱 자신감을 갖게 될 것이다.

24점 이하 업무에 대해 만족하지 않고 목표도 불분명할 가능성이 높다. 즐겁게 일하고, 자기 발전을 도모하기 위해서는 자신의 가치를 인정하고 상대방에게 포장해 보여줄 수 있어야 한다.

*출처 : GS칼텍스 미디어허브

삼표기초소재(주) 안성사업소 골재 업계 최초 자동출하시스템 도입



우리 그룹이 몰탈 공장에 이어 골재 업계 최초로 자동출하시스템을 도입했다. 물류사업부를 주축으로 IT, 생산, 영업팀이 협업하여 개발에 성공한 이번 골재 자동출하시스템은 삼표기초소재(주) 안성사업소에 도입되어 차량 입고부터 납품서 발행까지 단 6초 안에 처리할 수 있게 되었다. 덕분에 안성사업소는 출하 시간 단축으로 보다 많은 골재를 납품할 수 있으며, 고객에게도 더욱 신속하게 제품을 운송할 수 있게 되었다. 앞으로 우리 그룹은 13개의 석산 및 발파석 전 현장에 자동출하시스템을 도입해 골재 사업 부문의 공장 운영과 물류 운송의 효율을 극대화해 나간다는 방침이다.

글 홍보팀 김선영 사진 남승준(BP Studio)

자동출하시스템, 시간 단축이 곧 효율 강화

안성사업소 입구에 들어선 D/T 차량의 기사들이 무인 발권기에 차량 정보가 담긴 카드를 태그하자 곧이어 배차 및 주문 내용이 적힌 납품서가 자동으로 발행된다. 시간이 채 6초도 걸리지 않는다. 앞 차량의 용무가 끝날 때까지 오래 대기할 필요도 없어 모든 차량들이 신속하면서도 질서 있게 움직인다. 이전에 출하실 직원이 직접 차량 번호, 거래처, 주문 제품, 주문량 등 여러 확인 단계를 거치면서 평균 3분가량의 시간이 소요되던 때와는 눈에 띄게 달라진 풍경이다. 이 사업소는 지난해 12월 골재 업계 최초로 자동출하시스템을 도입해 출하를 진행하고 있다. 자동출하시스템이란 차량 배차부터 입고, 납품서 발행, 제품 상·하차에 이르는 출하 전 과정을 자동화된 기기가 운영하는 첨단 시스템으로 해당 시스템을 도입한 안성사업소는 인력에 의존하던 기존의 출하 프로세스를 자동 시스템으로 대체함으로써 인건비 절감은 물론 공장 및 차량 운영의 효율성을 극대화할 수 있게 되었다.



1

각 분야의 전문가들이 일궈낸 쾌거

이렇듯 우리 그룹은 안성사업소에 성공적으로 자동출하시스템을 도입했지만 그 과정이 순탄치만은 않았다. 골재 출하 프로세스는 타 건설재 제품과 비교하면 상대적으로 복잡하게 구성되어 있어 자동출하시스템을 개발하는 데도 많은 어려움이 있었다. 골재는 입도, 강도, 용도 등 구성 요소에 따라 품목이 매우 다양한 데다 공장의 제품을 출고만 하면 되는 M/T, BCT, F/C 차량과는 달리 골재를 운송하는 D/T 차량은 외부에서 원부자재를 싣고 들어오는 입고 업무도 함께 수행하기 때문에 절차가 복잡해 자동배차시스템을 구현하는 데 많은 시행착오를 겪어야 했다.

하지만 우리 그룹은 물류, IT, 생산, 영업 각 분야의 최고 전문가들이 수년간 쌓아온 노하우를 바탕으로 난관을 극복하며 8개월 만에 골재 업계 최초로 자동출하시스템을 도입하는 데 성공했다. 이들은 프로젝트가 시작된 지난해 5월부터 매주 안성사업소에서 회의를 진행하며 협업을 강화했다. 무엇보다 수시로 출하실을 방문해 차량 기사들과 출하 담당 직원의 애로 사항과 의견을 들으며 출하 시간을 지체시키는 현장의 문제점들을 분석했다. 그리고 매주 회의에서 다른 사업 부문의 운영 시스템을 참고하고 각 분야의 전문 지식과 노하우를 공유하며 개선 방안을 시스템 개발 과정에 반영했다. 이러한 각고의 노력 끝에 우리 그룹은 지난해 12월 안성사업소에 성공적으로 자동출하시스템을 도입하는 쾌거를 이룰 수 있었다.

앞으로 우리 그룹은 2019년까지 안성사업소뿐만 아니라 전 석산 및 발파석 사업장에 자동출하시스템을 도입해 골재 사업 부문의 공장 운영 효율성과 고객 만족도를 극대화해 나갈 예정이다. 우리 그룹이 자동출하시스템을 시작으로 타사와 차별화된 다양한 IT 시스템을 도입해 건설재 업계의 혁신을 선도하는 기업으로 자리매김하기를 기대해본다.



2

1. 상차 대기 차량 정보를 한눈에 확인할 수 있는 전광판
2. 태블릿 PC를 이용하는 상차 장비 기사
3. 함께 소통하고 협력하는 안성사업소 출하 담당자들

“자동출하시스템 도입으로 출하 시간이 20%가량 단축되어 전보다 많은 양의 제품을 주문받아 납품할 수 있게 되었어요. 고객 입장에서든 원하는 시간에 맞춰 보다 신속하게 제품을 공급받을 수 있게 되었죠. 무인 출하실 운영에 따른 인건비 감소는 원가 절감 효과와 기존의 출하실 직원을 물류, 영업 등 핵심 업무로 전진 배치해 공장의 수익을 높이는 데 일조하게 될 것입니다”라는 삼표 물류담당 박준선 상무의 말에서 자동출하시스템에 대한 강한 자신감이 느껴졌다.

이뿐만 아니라 사업소 입구 정면에는 상차 대기 차량 정보를 제공하는 전광판을 설치해 기사들이 상차 순번을 혼동해 시간이 지체되는 문제를 방지했다. 또 해당 전광판에 기상 정보, 인근 도로 상태, 상차지 내 위험 요소 등의 공지 사항을 함께 게시해 차량 운행의 안전성도 강화했다. 그밖에 D/T 차량에 골재를 싣는 상차 장비인 페로더에도 자동출하시스템과 연동된 태블릿 PC를 설치해 장비 기사가 실시간으로 상차 대기 차량과 품목, 순번을 확인하도록 했다. 출하실 직원이 직접 상차 정보를 전달하면서 발생했던 실수를 줄여 장비 운영의 효율성을 극대화하고 불필요하게 발생하는 손실을 최소화해 나갈 예정이다.



3

앞으로 우리 그룹은 2019년까지 전 석산 및 발파석 사업장에 자동출하시스템을 도입해 골재 사업 부문의 공장 운영 효율성을 극대화해 나갈 예정이다.

(주)삼표산업 몰탈영업팀 몰탈사업부의 매출은 우리가 책임진다!

비즈니스의 꽃은 영업이라는 말이 있다. 그만큼 영업이 차지하는 비중과 중요성이 크다는 뜻이다. 특히 지난해 그룹 내 '매출 및 영업이익 증가율 1위'를 기록한 몰탈사업부에게 '영업력'은 무엇보다도 중요한 경쟁력이다. 우리 그룹 드라이몰탈 사업 성장의 일등 공신이라고 할 수 있는 몰탈영업팀! 일주일에 절반 이상이 외근, 인당 하루 3군데의 건설 현장을 방문하는 그들은 고객이 있는 곳이라면 전국 어디라도 마다하지 않는다. 고객에 대한 따뜻한 마음과 영업을 향한 뜨거운 열정의 소유자들, (주)삼표산업 몰탈영업팀을 소개한다. 글 홍보팀 김선영 사진 남승준(BP Studio)

'현장에서 답을 찾다', 발로 뛰는 고객 관리 시스템

삼표산업 몰탈영업팀은 업계에서 '발로 뛰는 영업'으로 명성이 자자하다. 우리 그룹이 드라이몰탈 사업을 개시한 2014년, 몰탈영업팀은 업계 최초로 고객사 건설 현장을 방문해 직접 제품을 납품하고 시공 과정을 점검하며 고객 애로 사항을 관리했다. 당시 최초였던 몰탈영업팀의 '현장 중심형 영업' 방식은 업계의 이목을 집중시켰고, 이때부터 몰탈 회사가 고객사 건설 현장을 방문하는 새로운 문화가 형성되었다. 이처럼 아무도 시도하지 않았던 새로운 영업 방식을 과감하게 도입한 우리 그룹 몰탈사업부는 업계 후발 주자임에도 불구하고 단 2년 만에 시장 점유율 2위 자리에 오르는 성공 역사를 썼다. 몰탈사업부 출범 당시 초기 멤버 4명이 무려 500여 고객사를 방문할 정도였는데, 이들의 열정적 영업 DNA는 현재까지 고스란히 이어져 몰탈영업팀의 핵심 경쟁력이 되었다.





고객을 향한 열정으로 가득한 몰탈영업팀

몰탈사업부 출범 당시 초기 멤버 4명이 무려 500여 고객사를 방문할 정도였는데, 이들의 열정적 영업 DNA는 현재까지 고스란히 이어져 몰탈영업팀의 핵심 경쟁력이 되었다.

현재 총 16명의 몰탈영업팀 직원들은 일주일에 절반 이상이 외근으로, 사무실에서는 얼굴을 보기 어려운 현장 중심형 인재들이다. 무엇보다 ‘끝까지 책임진다’는 사명을 안고 한 명이 하루 평균 3곳의 건설 현장을 방문하는데 BCT 차량 진입로의 상태는 안전한지, 작업 시 품질에 이상은 없는지 등 제품 운송부터 시공에 이르는 전 과정을 점검하며 고객 불편을 최소화하기 위해 전력을 다하고 있다. 또 건설사 및 시공 업체 담당자, 건설 기술자를 만나면서 알게 된 고객의 애로 사항을 반영하여 이를 개선하기 위한 신규 고객 관리 시스템 구축 작업에 참여하고 있다. 현재 우리 몰탈사업부의 차별화된 경쟁력으로 손꼽히는 ‘웹&모바일 주문 시스템’과 ‘자동출하시스템’을 비롯해 올해 도입 예정인 포장 제품의 QR 코드, BCT 차량의 GPS 시스템 모두 현장에서 고객의 마음을 읽고 그들의 불편 사항을 개선하기 위한 몰탈영업팀의 노력이 있었기에 가능한 결과였다. 이처럼 몰탈영업팀이 고객 현장 클레임에 신속히 대응하여 고객의 신뢰를 구축하고 혁신적인 영업 시스템을 도입함으로써 고객 만족을 극대화한 결과, 지난해 몰탈영업팀은 3년 만에 사상 최대 매출과 영업 실적을 달성하는 성공 신화를 쓸 수 있었다.

공장과와의 협업, 적시적기 공급의 비결

몰탈영업팀이 고객과의 관계만큼 중요하게 생각하는 것이 바로 공장과와의 협업이다. 몰탈영업팀은 매일 출근 직후와 퇴근 전 공장에 재고 현황을 파악하여 익일 납품 수량을 계획한다. 또 매월 공장과 함께 수립하는 ‘월간 벌크(BULK) 출하 계획대로 출하가 잘 진행되고 있는지를 주 1회 점검하며 만에 하나 발생할 수

있는 제품 부족에 대비하는 등 고객에게 제품을 적시적기에 납품하는 것을 최우선의 과제로 삼고 있다. 그뿐만 아니라 언제 어디서 발생할지 모르는 고객 컴플레인 발생 시 공장과와의 적극적인 협업으로 문제를 신속히 해결하여 고객 신뢰를 구축하고 있다. 때문에 몰탈영업팀에게 공장과와의 단단한 팀워크와 끈끈한 유대 관계는 필수적이라고 할 수 있다.

이러한 이유로 몰탈영업팀은 수시로 공장을 방문하는 것은 물론 함께 워크숍에 참여하고 공장 회식이 있는 날이면 영업팀 직원들이 함께 참석하는 등 공장과와의 동료 의식 강화 활동에도 빠지지 않고 있다. 특히 요즘과 같이 판매량이 급증하는 시기에는 공장의 출하 능력이 중요한데, 이러한 몰탈영업팀의 노력으로 지난 한 해 주문 전량을 성공적으로 납품할 수 있었다.

몰탈영업팀의 새로운 도전, ‘여성 특화 영업’

올해 몰탈영업팀은 ‘여성 특화 영업’이라는 새로운 영업 전략을 도입함으로써 성장의 보폭을 더욱 넓혀갈 예정이다. 2014년 몰탈영업팀 내근직으로 입사한 조세은 사원은 사무실에서 가장 많은 고객을 응대하고 클레임에 대처해온 직원으로 그녀의 고객 관리 경험과 노하우는 무궁무진하다. 몰탈영업팀은 그녀의 풍부한 고객 관리 경험을 높이 사 올해부터 몰탈사업부 최초의 여성 현장 영업사원으로 전환했다.

“여성 특유의 섬세함과 공감 능력을 활용하면 고객의 마음을 보다 세밀하게 읽어낼 수 있어 더 높은 고객 만족도와 고객 감동을 이끌어낼 수 있다고 생각해요.”

몰탈사업부 최장현 상무는 여성 인재가 증가하는 건설업의 변화 흐름에 발맞춰 여성 거러처 담당자를 공략하는 여성 특화 영업 또한 기대한다고 말했다. 그리고 이러한 영업 전략은 앞으로 고객 만족을 극대화하고 신규 영업망을 확대하는 등 몰탈사업부의 새로운 경쟁력이 될 것이라며 조 사원의 외근직 전환에 대한 자신감을 내비쳤다. ‘우리가 내딛는 한 걸음이 몰탈사업부의 새 역사다!’ 오늘도 몰탈영업팀은 힘찬 파이팅 구호를 외치며 하루를 시작한다. 고객을 생각하는 따뜻한 마음과 영업을 향한 뜨거운 열정의 소유자들, 몰탈영업팀의 활약은 앞으로도 계속될 것이다.



안전하고 깨끗한 친환경 경영에 앞장서다 (주)삼표산업 송도공장



지난 12월, (주)삼표산업 송도공장은 '2018년 인천 지역 환경관리 우수기업'에 선정되는 영광을 안았다. 깨끗한 작업 환경을 조성하고 지역 환경 개선 사업에 앞장서온 송도공장의 그간의 노력이 빛을 발한 순간이다. 임직원이 합심해 친환경적이고 안전한 작업 환경을 조성하기 위해 끊임없이 노력하고 있는 (주)삼표산업 송도공장을 소개한다. 글:사전 이소정

송도공장, 인천 지역을 대표하는 우수기업에 선정되다

지난 12월 19일, 삼표산업 송도공장에 반가운 소식이 날아왔다. 인천시에서 깨끗한 작업 환경을 조성한 사업장에 수여하는 '인천 지역 환경관리 우수기업'에 송도공장이 새롭게 지정됐다는 것! 이번 심사에서 송도공장은 그동안 '환경경영시스템(ISO 12001) 인증'을 획득하고, '전기 압송 시스템' 등 환경오염 저감 시설을 설치·관리해온 점에서 높은 점수를 받았다. 특히 전기 압

송 시스템은 송도공장이 인천시 최초로 도입 및 시범 운영했다는 점에서 더욱 높은 평가를 받았다. 기존에는 BCT 차량에서 분체를 하역할 때 차량 동력(엔진)을 이용하기에 1회에 약 4L의 기름이 소모되었을 뿐만 아니라 매연, 먼지 등의 오염 물질이 발생하는 단점이 있었다면, 이번에 인천시청과 파트너십을 맺고 최초 도입한 전기 압송 시스템은 제품 하역시 전기를 사용하여 오염 물질 발생량을 획기적으로 감소시킴으로써 대기환경을 개선하는 데 기여할

CLEAN & SAFE

것으로 기대하고 있다.

이 외에도 송도공장은 기존 진입로 배수로에 2차 배수로를 추가 설치하고 집수조를 증설하는 등의 배수 환경을 개선해 공장 내 우수가 외부로 유출될 가능성을 원천 차단했다. 특별한 점은 우리 그룹 최초로 회수수 저장 탱크에 '필터 프레스'를 추가 설치해 운영하고 있다는 것이다. 이 필터 프레스를 이용하면 탱크에 저장되는 회수수를 깨끗한 물로 재활용할 수 있을 뿐만 아니라, 분리된 폐기물은 따로 압축해 처리함으로써 환경오염 물질을 줄일 수 있다.

송도공장 권현섭 공장장은 "그동안 공장 환경을 개선하기 위해 임직원이 합심해 차곡차곡 실천해온 노력들이 비로소 결실을 맺은 것 같다"며 뿌듯한 미소를 지어 보였다.

환경에 대한 끊임없는 관심과 노력의 결실

삼표산업 송도공장은 동종 업계에서 '먼지 없는 공장'으로 유명한데, 작업량이 많은 성수기에도 공장 창문을 열고 생활할 정도로 깨끗한 작업 환경을 유지하고 있다. 권현섭 공장장에게 비결을 물었더니 "공장에는 항상 물이 흘러야 한다"는 대답이 돌아왔다. '물 라인 관리'에 각별히 신경 써야 한다는 뜻인데, 실제로 권현섭 공장장은 지난 2017년에는 세계 물의 날을 맞아 '환경보전 공로 표창장'을 수상할 정도로 공장과 인천 지역의 '물 관리'에 최선을 다하고 있다. 지난 10월에는 공장 내 배수로를 효율적으로

관리하기 위해 '배수로 청소용 관리기'를 직접 고안하기도 했다. 농기계에 삽을 덧대어 만든 이 장비를 이용하면 좁고 깊은 배수로를 손쉽게 청소할 수 있어 기존보다 청소 인력과 시간을 월등히 절감할 수 있는데, 특히 배수로의 침전물(슬러지)이 결빙되는 겨울철에도 깊숙한 곳의 침전물까지 손쉽게 끌어 올릴 수 있어 많은 직원들이 적극 활용하고 있다고 한다.

이 외에도 송도공장은 안전하고 쾌적한 작업 환경을 조성하기 위한 다양한 시도를 이어가고 있다. 우선, 제조 공정에서 일어날 수 있는 일상적 사고뿐만 아니라 생활 속에서 발생할 수 있는 비일상적 사고에 대비하기 위해 여러 장치를 도입했다. 출퇴근 시에는 보행자 신호수를 두어 공장 근처를 오가는 보행자의 안전을 확보했으며, 레미콘 차량 기사들을 위한 휴식 공간을 마련해 줄음 운전을 사전에 방지했다. 또 공장 진입로 폭이 좁아 차량 두대가 교행하기에 어렵다는 문제점을 인식한 임직원들이 직접 진입로를 넓히는 개선 작업에 참여하기도 했다.

이처럼 임직원 모두가 공장에 관심을 갖고 문제점들을 개선한 덕분에 송도공장은 지금의 깨끗하고 안전한 모습을 갖출 수 있게 되었다. 앞으로는 세륜장 배관을 지상으로 이동해 동절기 결빙을 방지하는 등의 계획도 수립해놓았다. 공장장을 포함해 모든 임직원이 솔선수범해 깨끗한 환경 조성에 힘쓰고 있는 송도공장이 앞으로 실천해 나갈 새로운 활동을 기대해본다.

▼ 권현섭 공장장이 직접 고안한 '배수로 청소용 관리기'



친환경 녹색 성장의 주역, 분체사업부의 어제와 오늘



2018

2001



플라이애시와 슬래그 사업을 영위하고 있는 삼표기초소재(주)는 사업 개시 이후 줄곧 환경 친화적인 저탄소 제품을 개발, 전국에 안정적으로 공급할 수 있는 판매 인프라를 구축함으로써 연간 생산 능력 1위, 시장 점유율 1위라는 타이틀을 유지해왔다. 우리 그룹의 친환경 녹색 성장을 견인하는 주역, 삼표기초소재(주) 분체사업부의 어제와 오늘을 따라가 본다.

글 이소정

분체사업부, 국내 플라이애시 산업의 역사가 되다

국내 플라이애시 산업의 역사가 시작된 것은 지금으로부터 약 33년 전인 1986년 4월, 우리 그룹이 업계 최초로 플라이애시 사업에 진출하면서부터다. 당시만 해도 화력발전소에서 전력을 생산하고 남은 부산물인 석탄재는 발전 폐기물에 불과했다. 전국의 화력발전소에서 매년 몇 백만 톤씩 쏟아져 나오는 석탄재는 처리 비용만 연간 200억~300억 원이 소요되었을 뿐만 아니라 발전소 인근 바다로 버려져 환경오염의 주범이었다.

이때, 일찍이 플라이애시의 가치를 알아본 우리 그룹이 시멘트 대체재로 재활용하기 시작하면서 플라이애시는 더 이상 폐기물이 아닌, 친환경 자원으로 환골탈태하는 전기를 맞이하게 된다. 플라이애시를 혼화재로 사용할 경우 콘크리트의 장기 강도가 높아지고 수화열에 의한 균열 및 제조 과정에서 발생하는 이산화탄소의 양을 획기적으로 감소시킬 수 있다.

플라이애시가 활성화되지 않았던 당시 분체사업부는 한국플라이애시와 함께 국내 플라이애시 산업의 활성화에 앞장섰으며 이는 플라이애시 산업표준(KS) 신설 등으로 이어졌다. 이후 2001년 분

체사업부는 그룹 최초의 플라이애시 공장인 당진 F/A 공장을 가동하며 홀로서기에 돌입했다. 이때가 당진화력발전소의 입찰을 따낸 직후로, 덕분에 우리 그룹은 공장 설립과 동시에 안정적인 원재료 공급처를 확보할 수 있었다.

이후 호남 F/A 공장을 설립함으로써 파죽지세로 영역을 넓힌 우리 그룹은 2008년에는 지금의 보령 F/A 공장인 경원소재(주)를 인수함으로써 총 3개의 공장을 확보하는 등 외연을 확장해 나갔다. 이로써 우리 그룹은 연간 정제 능력 210만 톤의 플라이애시 생산이 가능한 업계 1위 기업으로 발돋움하게 되었다.

슬래그 사업 진출, 새로운 동력을 찾아서!

2012년, 플라이애시에 이어 시멘트 대체재로서 수재슬래그의 가능성을 높게 평가한 분체사업부는 당진슬래그 공장을 준공함으로써 본격적으로 슬래그 사업에 뛰어 들었다. 수재슬래그 역시 플라이애시와 마찬가지로 시멘트 대체재로 사용할 경우 이산화탄소 발생량이 줄어들 뿐만 아니라 동일한 양의 일반 시멘트에 비해 강도가 높고 가격은 낮아 플라이애시와 더불어 원가를 절감할 수 있

는 레미콘의 핵심 재료로 꼽힌다. 우리 그룹이 슬래그 사업에 뛰어들은 2010년대 초기에 남부권에서는 이미 수재슬래그를 활용한 슬래그 시멘트가 보편적으로 사용되고 있었다. 머지않아 중부권 역시 슬래그 시멘트가 통용될 것으로 전망한 분체사업부는 2012년에 당진슬래그 공장을 준공, 슬래그 사업에 진출하며 사업 포트폴리오를 확대해 나갔다. 당시 당진에는 현대제철소에서 연간 240만 톤의 슬래그가 발생하고 있었기에 후발 주자임에도 불구하고 안정적인 물량 확보가 가능했다. 당진슬래그 공장 준공 2년 뒤인 2014년에는 천안슬래그 공장을 추가 설립해 시장 점유율을 빠르게 높인 우리 그룹은 연간 생산 능력 220만 톤이라는 기록을 세우며 슬래그 시장을 평정한 신흥 강자로 떠오르게 되었다.

기초소재 산업의 길잡이가 되다

분체사업부가 건설기초소재 산업 1등 기업으로 우뚝 설 수 있었던 배경에는 '업계 최초 수직 계열화 완성'이라는 삼표만의 차별화 전략이 자리하고 있다. 이미 업계 최고의 원가 경쟁력을 보유하고 있던 분체사업부는 지난 2015년 우리 그룹이 동양시멘트(現 삼표시멘트)

를 인수한 이후 시멘트 부문의 영업 인프라와 물류 기지를 기반으로 전국에 걸친 영업망을 활용하면서 또 하나의 새로운 경쟁력을 갖추게 되었다. 특히 지난 2016년 8월에는 삼천포화력의 플라이애시 28만 톤을 수주하면서 기존의 수도권 중심에서 전국으로 권역을 확장하게 되었고, 같은 해 말에는 삼척공장 내에 F/A 공장을 설립해 영동권까지 판매 인프라를 확대했다.

업계 최고 수준의 기술력을 갖춘 것 역시 우리 그룹 분체사업부만의 강점이다. 지난 2013년에는 대림산업과 플라이애시, 고로슬래그 미분말을 활용한 시멘트 저감형 콘크리트 제조 기술을 공동 개발해 국토교통부 녹색 인증을 획득했다. 또 그 이듬해에는 고로슬래그 시멘트로 산업통상자원부 국가기술표준원이 부여하는 친환경 우수재활용제품(GR) 인증을 획득하기도 했다.

이처럼 오랜 기간 축적해온 기술 노하우에 연관 사업부 간의 시너지가 더해져 분체사업부는 플라이애시, 슬래그 두 시장에서 연간 생산 능력 1위, 시장 점유율 1위라는 기록을 세울 수 있었다. 업계 최고 그리고 최고로서 기초소재 산업의 길잡이가 되고 있는 우리 그룹 분체사업부가 또 다시 새로운 역사를 만들어 가기를 기대해본다.



Ramboll Denmark
Daniel Halberg Spiegelhauer

국경을 초월한 팀워크 차(茶)로 전하는 고마운 마음

우리 그룹 본사 이마빌딩에는 멀리서 보아도 눈에 띄는 두 사람이 있다. 바로 덴마크 종합건축설계회사 램볼(Ramboll)에서 파견 근무를 온 다니엘(Daniel Halberg Spiegelhauer)과 항상 그의 옆에서 소통의 다리가 되어주는 삼표피앤씨(주) R&D팀 채지민 사원이다. 언어와 국가를 뛰어넘는 환상의 커뮤니케이션과 팀워크로 우리 그룹 PC 기술 선진화에 기여하고 있는 두 사람이 어느 따뜻한 봄날 다도(茶道) 체험에 나섰다.

글· 사진 홍보팀 김선영

최상의 파트너십이 최고를 만든다

다니엘은 삼표피앤씨와 기술 협약 M.O.U를 맺은 덴마크 종합건축 설계회사 램볼(Ramboll)의 6년 차 엔지니어로 지난 1월 당사와 함께 PC 제품의 기술력을 강화하고 국내 지상층 PC 상용화를 선도하기 위해 우리 그룹에 왔다. 그는 언어도 문화도 다른 한국 기업에서 근무하는 게 걱정스러웠지만 R&D팀 채지민 사원의 든든한 지원 덕분에 우리 회사에 잘 적응할 수 있었다.

채지민 사원은 삼표 입사 전 캐나다 건설 회사에서 1년간 근무한 경험이 있어 일상적인 영어 대화뿐만 아니라 영어로 된 건축 전문 용어에도 능통하다. 그런 채지민 사원은 팀 내에서 다니엘과의 협업은 물론 다니엘이 다른 팀에서 의사소통 때문에 어려움을 겪을 때 직접 나서서 도와주며 그를 위한 소통의 다리가 되어주었다. 또 부동산 계약,



삼표피앤씨(주) R&D팀
채지민 사원

보험 문제 등 다니엘이 한국에서 안정적으로 생활하는 데 필요한 법적 사항이나 서류 내용을 직접 검토해준 고마운 동료다.

채지민 사원 역시 다니엘을 '직장 생활의 롤모델'이라고 소개하며 업무 관련 지식이나 노하우를 배우는 것은 물론 인간적으로도 본받을 점이 많은 사람이라고 말한다. 그의 낙천적인 사고방식과 상대를 있는 그대로 이해하는 태도는 사회 초년생인 채지민 사원이 앞으로 어떤 마음가짐과 자세로 회사 생활을 해야 하는지에 대한 지침이 되어준다.

또 다니엘은 어떠한 PC 프로그램도 능숙하게 다루는 일명 'PC의 달인'으로 그녀가 컴퓨터 작업을 하면서 혼자 끄덕대고 있으면 언제든지 프로그램 사용법을 친절히 설명해주는 다정한 동료다. 특히 건축 R&D 업무를 담당하는 그녀에게 Tekla, Sketch-up 등 3D 설계 프로그램을 다루는 역량이 필요한데 다니엘의 꼼꼼한 가르침 덕분에 그녀는 업무에 필요한 또 하나의 경쟁력을 쌓아가고 있다. 이렇듯 언어와 나라를 초월한 원활한 의사소통과 끈끈한 동료 의식을 바탕으로 두 사람은 강력한 팀워크와 시너지를 만들어 우리 그룹의 PC 공법 기술 강화에서 중요한 역할을 해내고 있다.

함께 차를 따르며 만드는 색다른 추억

"오래전부터 다니엘에게 고마움을 전하고 싶었어요. 또 6월이면 떠날 다니엘에게 한국에서의 특별한 추억도 만들어주고 싶었고요. 이번 체험으로 저와 다니엘이 앞으로 남은 기간 더 큰 시너지를 내기 위한 충전의 시간을 가졌으면 좋겠어요."

다도 체험을 신청한 채지민 사원은 평소 커피보다 차를 즐기는 편이다. 회사 책상에도 갖가지 차를 구비해놓았다는 그녀는 이번 다도 체험이 매우 기대된다고 말했다. 한편 사무실에 커피가 떨어지면 무슨 큰일이 난 것처럼 생각하는 커피 마니아 다니엘은 차에 대해서는 잘 모르다며 오늘의 다도 체험이 생소하면서도 흥미롭다고 전했다. 다도에 어울리는 차림을 위해 두 사람은 한복으로 갈아입었다. 가족 행사, 명절 등 특별한 날에만 입는 옷이라는 채지민 사원도, 난생 처음 입어보는 옷이라는 다니엘도 한복을 차려입은 것을 속 자신을 보니 오늘 하루가 벌써부터 기대되고 설렌다.

오늘의 다도 체험은 '차자리' 체험이라고 해, 차를 함께 마시는 예절



을 배우는 시간으로 마련됐다. 차를 마실 때는 몸가짐을 바르게 해야 하며, 차를 건네받을 때와 차를 마신 후에는 차를 내어준 사람에게 상체를 숙여 묵언의 감사 인사를 건넨다. 왼손바닥 위에 올려두고 오른손으로 감싸듯 잡는 다완(차잔)은 다 마실 때까지 바닥에 내려놓지 않고 3~5모금 나누어 차를 마신다.

강사의 설명에 따라 조심스레 체험을 시작하는 두 사람. 다니엘은 강사의 작은 손동작과 말 한마디도 놓치지 않겠다는 호기심 가득한 눈빛이 역력하다. 채 사원은 체험 중간중간 망설임 없이 질문하며 적극적으로 차에 대한 관심과 열정을 드러낸다. 다니엘이 차잔의 위치를 잘못 잡자 채지민 사원이 강사를 대신해 차분하게 차잔 위치를 다시 알려주는 등 체험을 하면서도 서로를 위하는 훈훈한 모습을 보여줬다. 차를 모두 마시면 다구를 정리해 원래 있던 자리에 되돌려놓는 것까지가 다도의 예. 공손히 손을 모으고 인사하며 오늘 체험을 마무리한다.

'잘 통하고 힘이 되어주는 존재.' 둘은 서로를 그렇게 표현한다. 앞으로도 상대의 어려움을 이해하고 언제나 도움이 손길을 내미는 파트너의 관계를 유지하여 더 멋진 팀워크와 시너지를 만들어 가길 응원한다.

나영석표 예능 브랜드가 되다

나영석 PD는 이제 이름 자체가 하나의 브랜드로 느껴질 정도로 위상이 확고해졌다. 국민 예능 <1박 2일>을 시작으로, 일터를 옮긴 지금까지 자신만의 색깔로 대중을 사로잡은 그의 저력이 궁금하다.

글 이재근(문화 평론가)
사진 방송 화면 캡처, tvN 홈페이지



나영석 왕국의 시작

최고의 시청률을 기록하며 국민 예능으로 찬사받던 <1박 2일> 연출자. 하지만 그 앞엔 언제나 <무한도전>의 그림자가 있었다. 다양한 아이템을 매회 선보이는 <무한도전>의 김태호 PD가 천재로 격찬받았고 나영석 PD는 중장년층을 대상으로 하는 무난한 여행 예능 제작자 정도로 인식됐다. 그런 나영석 PD가 KBS라는 동지를 박차고 나와 케이블 채널 tvN으로 옮긴다고 하자 기대보다 우려가 컸다. 이적 후 절치부심한 그가 처음 선보인 프로그램은 <꽃보다 할배>였다. 채널을 옮겨서도 역시 여행이라는 말들이 나왔다. 하지만 시청률 6%를 넘기면서 성공적으로 마무리됐고 <꽃보다 할배-그리스> 편은 시청률을 9.5%까지 찍었다. 뒤이어 <꽃보다 청춘-아일랜드> 편이 11%를 기록했고, <삼시세끼-어촌> 편은 13.3%를 달성하며 신드롬을 일으켰다. 더 이상 중장년층만을 위한 제작자가 아니었다. 젊은 층까지 나영석 PD 작품에 열광했다. 이렇게 승승장구하자 나영석 PD를 향한 일각의 의구심이 사라졌다. 반복되는 여행 코드는 창조성이 떨어지는 것이 아니라 나영석 PD의 독특한 장인 정신으로 이해되기 시작했다.

나영석 PD는 인터넷 웹 콘텐츠 물결에 조응해 웹 예능도 선보였다. 바로 강호동을 등장시킨 <신서유기>다. 이 프로그램이 중국에서 엄청난 조회 수를 기록하며 웹 예능의 성공 가능성을 확인시켜줬다. 뒤이어 진짜 부부가 등장하는 <신혼일기>, 인문학자들의 시시콜콜한 이야기 <알.쓸.신.잡>, 윤여정과 이서진의 <윤식당> 등 대박 행진이 계속되자 시장이 나영석 PD를 바라보는 시각은 완전히 바뀌었다. 2017년엔 <시사저널>이 문화 부문 올해의 인물로 선정하기도 했다. '나영석 왕국'이라고까지 할 정도로 그의 위상이 거대해졌다.

시대를 읽고 시대를 대변하다

나영석 PD의 작품에는 '여행, 음식, 휴식, 사람'이라는 일관된 코드가 등장한다. 이것은 나영석 PD의 취향일까, 전략일까? 두 가지 측면이 모두 있는 것으로 보인다. 나영석 PD는 원래 자극적이지 않은 담백한 프로그램을 추구했는데 그게 마침 치유를 원하는 사회 분위기와 맞아떨어졌고, 또 원래부터 음식 관련 프로그램을 만들고 싶어 했는데 그게 마침 '떡방', '죽방' 트렌드와 연결된 것. 동시에 '무조건 하고 싶다'가 아니라 시대정신을 보면서 대중이 받아들일 수 있

는 수위를 전략적으로 조절했다.

나영석 PD는 독불장군이 아니다. 수십여 명에 달하는 제작진과 '단톡방'에서 끊임없이 대화하고 작가 및 후배 PD들과도 회의를 반복한다. <윤식당>의 윤여정은 나영석 PD의 가장 큰 장점으로 '굿 리스너'라는 점을 꼽았다. 후배들이 자유롭게 이야기하도록 분위기를 이끌어가고 그것을 주의 깊게 들어주는 리더라는 것이다. 그렇게 이야기를 들으며 대중 정서를 파악한다. 나영석 PD가 원한다고 제작에 들어가는 것이 아니라 몇 명이나 그와 생각이 비슷한지를 살피는 것이다.

일반 사회가 발신하는 신호도 놓치지 않는다. 나영석 PD가 제작진들과 실 공간을 마련하기 위해 지방의 주택을 알아보던 중에 비슷한 공간을 알아보는 사람들이 많다는 걸 알게 됐다. 그 신호를 놓치지 않았다. 이는 한적한 지방에서 휴식할길 원하는 사람들의 심정을 대변하는 <삼시세끼> 제작으로 이어졌다. 게임이나 상황극을 통해 끝없이 자극하는 일반적인 예능 문법에서 벗어난, 밥해 먹고 발일하는 것 말고는 아무것도 안 하는 휴식 코드의 프로그램으로, 여기에 시청자들은 열광했다.

장인을 넘어 리더가 되다

나영석 PD 혼자였다면 그 많은 프로그램을 모두 제작하지 못했을 것이다. 그는 후배들을 키웠다. 팀을 만들었고 그들에게 일을 믿고 맡겼다. 예를 들어 '떡후' 성향이 농후했던 신호정 PD에게 떡후 취향을 저격하는 <신서유기>를 맡겼다. 신호정 PD는 "내가 정상적인 직장인이었다면 아웃사이더로 밀려날 수 있는 사람이었다. 그런데 (나영석 PD가) '재 개성은 저거야' 하면서 끌어줬다"고 했다. 서울대 공대를 나온 양정우 PD에게 지식 예능인 <알.쓸.신.잡>을 맡겼다. 양정우 PD는 "난 못하는 것이 더 많은 사람인데도 나를 버리는 게 아니라 도와줬다. 이 프로그램 연출을 시키려고 나를 4년 동안 키운 게 아닌가 하는 생각이 들 정도"라며 "나 PD는 팀원의 단점을 줄여 주고 장점은 살리는 리더"라고 정의했다. 협업으로 후배들을 이끌어주는 리더이기 때문에 본인의 위상도 올라간 것이다. 시작은 좋아하는 것에 대한 몰두였다. 하지만 거기서 멈추지 않고 시대정신을 살피며 대중성을 놓치지 않았고 리더로서 후배를 이끄는 일도 게을리하지 않았다. 그렇게 안주하지 않고 끊임없이 새로움을 시도한 결과 나영석표 예능이란 브랜드가 탄생할 수 있었다.

꽃보다 삼표! 오색 만발 봄나들이

만물이 소생하는 계절, 따뜻한 봄을 맞아 삼표 가족들의 봄나들이 사진을 공모했습니다. 만개한 꽃처럼 싱그럽고 봄날의 따스함을 가득 담은 삼표 가족들의 아름다운 한때를 소개합니다.

정리 편집실



대상

경주에 벚꽃 구경 갔다가 즐거움을 온몸으로 표현한 우리 가족의 발랄한 모습입니다.
(주)네비엔 환경기획팀 서동욱 차장



금상

작년 군포 철쭉축제에서 모델 포즈의 귀요미 Young 남매!
(주)삼표산업 풍납영업소 최승환 차장

은상



작년 봄, 딸과 아내와 함께 셋이서 오붓하게 방문한 삼척 망방유채꽃축제! 올해는 넷이서 갈 예정입니다. 둘째 딸이 태어났거든요!
(주)삼표시멘트 생산팀 박래훈 과장



여자 친구와 매년 봄마다 벚꽃을 보러 다닙니다. 올해도 벚꽃이 피면 여자 친구 손을 꼭 잡고 또 사진을 찍고 싶습니다.
삼표기초소재(주) 예산사업소 김지수 사원



만개한 벚꽃 나무가 넓은 호수를 둘러싸고 있는 당진 면천향교 나들이 사진입니다.
(주)네비엔 소각영업팀 김민구 과장

동상



벚꽃 나무 앞에서 가족 같은 총무팀이 모두 모여 멋진 한 컷을 찍었습니다!
(주)삼표시멘트 총무팀 박주영 사원



남자 3명에서 우울할 뻔했던 여행이 춘향이 덕분에 즐거운 봄나들이가 되었습니다.
(주)삼표 북부물류영업소 정덕신 대리



따뜻한 봄날, 아침고요수목원에서 향긋한 꽃내음에 취해보았어요!
(주)삼표 시스템2팀 김은선 대리



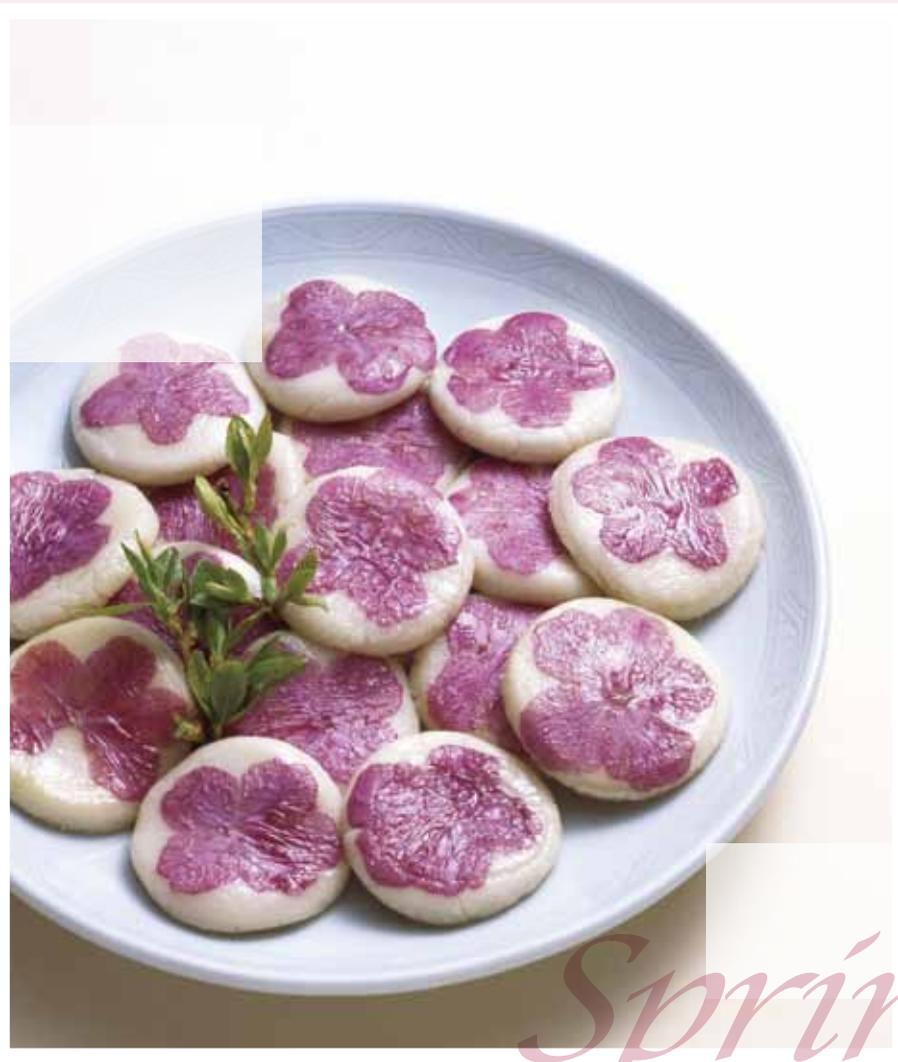
매화가 피었다는 소식을 듣고 찾아가던 원동역 근처에서 여자 친구와 찍은 사진입니다.
(주)NRC 연천사업소 이영건 사원



집 앞 종량천 벚꽃 길에서 피로 해소제 같은 딸과 즐거운 시간을 보냈지요.
삼표레일웨이(주) 침목사업팀 박원효 과장



사뻐히 내려앉은 꽃잎 봄을 먹다, 화전(花煎)



Spring

만물이 소생하는 봄. 우리 선조들은 아름다움과 향이 살아 있는 화전으로 새로운 계절을 맞이했다. 화전에 숨은 역사와 영양 상식을 소개한다.

글 임이안 참고 한국민속대백과사전, 한식재단 참고 도서 <조선 여성의 일생>(글항아리, 2010)

제철 꽃으로 봄맞이하다

봄이 무르익으면서 개나리와 진달래, 벚꽃 등 봄꽃 무리가 풍경을 소리 없이 점령한다. 이 중 김소월의 시로도 유명한 진달래꽃은 식용 꽃으로도 널리 사용되었다. 선조들은 아름답고 화사한 붉은 꽃으로 술을 담그고 전이나 화채 등을 만들기도 했고, 음력 삼월 삼짇날(3월 3일)이 되면 진달래화전을 만들어 먹으며 봄기운을 만끽했다. 화전은 찹쌀가루를 반죽해 꽃을 올려 기름에 지진 떡으로 일명 꽃지지미나 꽃부꾸미라고도 부르는 계절 음식이다. 진달래꽃뿐만 아니라 계절에 따라서 여름에는 장미꽃으로 장미화전을, 가을에는 황국화와 감국잎으로 국화전을 부쳐 먹기도 했다. 꽃잎을 구하지 못할 때는 미나리나 썩잎, 대추 등으로 꽃 모양을 만들어 화전을 부쳤다.

조선시대 여성의 애환이 담긴 화전놀이

보기에 예쁘고 미각까지 돋우는 화전은 봄놀이에도 빠지지 않았다. 화전을 먹는 풍습은 음력 삼월 삼짇날이나 청명날에 행해졌던 화전놀이에서 유래한다. 신라시대부터 시작된 것으로 추정되는 이 놀이는 조선시대까지 이어져 내려왔다. 화전놀이는 마을 여성들이 단체로 경치 좋은 교외에 나가 화전을 지져 먹고 꽃을 보며 노는 봄 놀이였으나 단순한 나들이는 아니었다. 이날은 마을 여성들이 집안일에서 벗어나는 공식적인 여성의 날이었고 야외에서 봄을 만끽하며 마음껏 취하는, 호기를 부렸던 날로 알려져 있다.

19세기 프랑스 선교사가 기록한 문헌에 따르면 봄나들이를 나온 여성들은 포근한 봄 풍경을 음미하며 화전가와 화전담가를 주고받았다고 한다. 처음에는 아름답게 핀 봄꽃에 대한 노래로 시작해 분위기가 무르익어가면 시집와서 고생했던 서글픈 사연들까지 오가며 마음에 담아둔 회포를 풀었다. 이날 여성들은 준비해간 찹쌀 반죽과 사방의 진달래꽃잎을 이용해 화전을 부치고 술을 즐기며 자유를 누렸다.

조선시대 여성이 억눌린 감정을 해소하고 여흥을 즐기는 해방구 역할을 했던 화전놀이는 지금도 해마다 봄꽃 축제에서 만나볼 수 있다. 매년 4월이면 강화도 고려산, 여수 영취산 등 진달래가 진풍경을 이룬 곳곳에서 화전놀이가 열린다. 향기와 아름다움을 갖춘 화전은 우리 몸에도 좋는데 화전의 주재료인 식용 꽃은 칼로리는 낮으면서 노화를 억제하는 폴리페놀과 암, 심혈관 질환에 좋은 플라보노이드 성분이 채소나 과일보다 최대 10배나 많다. 특히 봄철 춘곤증에는 진달래화전이 제격이다. 진달래꽃의 폴리페놀이 인체에서 항산화 작용을 하며 피로감을 덜어준다.

올봄에는 가까운 이를 초대해 화전을 만들어보자. 함께 요리를 하면서 오가는 대화는 스트레스를 날려주고 입 안에 부드럽게 감겨오는 꽃향기는 새로운 활력을 불어넣어줄 것이다.

꽃보다 요리, 식용 꽃 손쉽게 즐기는 법

맛과 건강, 화려함까지 갖춘 식용 꽃. 제철 꽃으로 봄에는 진달래, 개나리, 살구꽃, 여름에는 장미, 모란, 작약, 가을에는 국화 등을 즐길 수 있다. 요즘 식용 꽃은 인터넷 사이트나 대형 마트에서도 구입할 수 있다. 일상에서 식용 꽃을 활용해 즐길 수 있는 팁을 소개한다.

식용 꽃을 얹은 바게트



바게트를 한 입 크기로 잘라 크림치즈를 바르고 식용 꽃을 얹어 먹는다.

꽃 얼음을 띄운 음료



아이스 트레이에 식용 꽃을 넣고 얼리면 꽃 얼음 완성. 시원한 음료를 마실 때 띄워 마신다.

식용 꽃을 곁들인 시리얼



시리얼을 먹을 때 식용 꽃을 곁들여 평범한 식단에 새로움을 선사해보자.

TOPIC



삼표그룹, '2018년 그룹공채 2기 신입사원 입문교육' 실시

삼표그룹이 지난 3월 26일~4월 6일까지 2주 차에 걸쳐 2018년 대졸공채 신입사원 30명을 대상으로 '신입사원 입문교육'을 실시했다.

1주 차 교육은 경상북도 경주시에 위치한 삼표연수원에서 ▲그룹 Biz 소개 ▲핵심 가치 내재화 ▲신입사원 Mind Set ▲경영 시뮬레이션 등의 강의를 4박 5일 동안 실시했다. 2주 차 교육은 서울시 종로구 소재 페럼타워 및 이마빌딩에서 진행되었으며 전병일 전무를 비롯한 사내 강사들이 레미콘, 골재, 시멘트, 철도 등 각 사업부의 연혁과 제품 및 생산 공정, 시장 현황에 대한 강의를 진행했다. 또한, 이번 교육 기간 동안 신입사원들은 삼표시멘트 삼척공장, 삼표기초소재 천안슬래그 공장 등 총 6개 공장을 견학하는 등 우리 그룹 제품의 생산 프로세스를 이해하는 시간을 가졌다.

HR본부 전병일 전무는 "삼표그룹 신입사원들은 당사를 이끌어갈 젊은 피에 해당한다"며 "피가 원활하게 신체에 공급되어야 신체 각 부문이 제대로 기능을 할 수 있듯이 신입사원의 젊은 패기와 열정으로 삼표의 심장을 울리는 직원이 되어달라"고 당부했다.

㈜삼표

삼표그룹 인재개발팀, '2018년 사내 강사 양성 과정' 실시

삼표그룹 인재개발팀은 지난 3월 8~16일까지 두 차례에 걸쳐 서울 종로구 소재 TOZ에서 총 37명의 사내 강사가 참석한 가운데 '사내 강사 양성 과정'을 실시했다. 이번 교육은 사내 강사들의 단계별 역량 향상을 위해 기본, 향상, 심화 과정으로 분반하여 진행되었다.

이날 사내 강사들은 ▲교육 목적에 따른 교안 구성 ▲강의 스킬 향상 ▲강의 클리닉 ▲퍼실리테이션 운영 등 실천 강의 시 활용할 수 있는 기술 및 기법 등을 배우고 직접 시연하는 시간을 가졌다.

인사담당 최윤길 상무는 "어떠한 저명한 강사보다 당사의 문화와 핵심 가치를 이해하고 해당 분야의 전문 지식을 갖춘 사내 강사야말로 직원들에게는 최고의 스승"이라며 "이번 교육을 통해 터득한 강의 기법들을 사업부 강의나 다른 교육에서도 활용해 사내 핵심 인재를 육성하는 데 박차를 가해달라"고 당부했다.



삼표그룹 감사실, '역량 강화 워크숍' 개최

삼표그룹 감사실은 지난 1월 12일부터 13일까지 1박 2일간 경기도 양평군 소재 용문산리조트에서 '2018년 삼표그룹 감사실 역량 강화 워크숍'을 실시했다.

금번 워크숍에서는 2017년 실적과 2018년 계획 발표를 통해 부문/사업장별 점검 포인트를 연구 및 분석함으로써 향후 발생 가능한 문제들을 사전에 방지하는 데 초점을 맞췄다. 이어 다양한 기초 역량을 테스트해 통찰력을 강화하고 기초 체력과 팀워크를 향상하는 시간도 가졌다.

주경청 감사는 "2016년부터 이어진 역량 강화 워크숍이 감사 업무 발전에 기여도가 높은 만큼 앞으로도 지속할 계획"이라며 "삼표그룹 감사실부터 혁신과 변화를 받아들이고 앞장설 수 있도록 최선을 다하겠다"고 말했다.



㈜삼표산업

㈜삼표산업, 한국남동발전과 경량 콘크리트 제조 공법 개발 M.O.U 체결

㈜삼표산업과 한국남동발전 영흥발전본부는 지난 3월 15일 영흥발전본부에서 양 기관 관계자들이 참석한 가운데 '경량 콘크리트 제조 공법 개발을 위한 업무 협약(M.O.U)'을 체결했다. 이번 협약의 내용은 영흥발전본부에서 화력발전 시 발생하는 석탄회를 활용해 인공 경량 골재를 생산하고 (주)삼표산업에서 경량성, 시공성 등이 확보된 경량 콘크리트 제조 공법을 개발해 국내 건설 현장에 원활하게 공급 가능한 상용화 시스템을 구축하는 것이다. 경량 콘크리트는 일반 콘크리트와 비교해 20% 이상 중량을 줄일 수 있으며 구조물에 요구되는 강도도 확보할 수 있어 시공 간편화와 보강재 절감 등의 효과를 얻을 수 있다.

이날 협약식에 참석한 이정수 기술센터장은 "양사의 협력을 계기로 우리 그룹이 제한적으로 사용되던 경량 콘크리트 시장의 확대와 국내 콘크리트 산업의 미래 성장 동력인 특수 콘크리트 분야의 기술 발전에 크게 기여할 수 있게 되었다"고 말했다.



㈜삼표산업 레미콘사업부, '2018 레미콘사업부 워크숍' 개최

㈜삼표산업 레미콘사업부는 지난 1월 2일부터 4일까지 2박 3일간 경기도 화성시 소재 청호인재개발원에서 레미콘사업부 520명 임직원 전원이 참석한 가운데 '2018 레미콘사업부 워크숍'을 개최했다.

금번 워크숍에서 레미콘기획팀 강경운 팀장은 영업, 생산/관리, 물류 등 각 사업 부문의 사업 계획을 발표하며 목표 달성 결의를 다졌고 윤리경영, 환경교육, 산업안전 등 사내·외 강사 초청 강의도 진행했다.

이날 레미콘사업부 홍성원 대표는 "지난해 M/T 차량 8·5제, 골재, 모래 등 원자재 수급 부족으로 인해 레미콘 판매에 어려움이 많았음에도 역대 최대 실적을 낼 수 있었다"며 "올해는 레미콘의 수요 감소가 예상되지만 적극적인 수주 전략으로 올해도 목표를 달성할 수 있도록 최선을 다하자"고 격려했다.



㈜삼표산업 몰탈사업부, '2018 몰탈사업부 워크숍' 개최

㈜삼표산업 몰탈사업부는 1월 19일부터 20일까지 1박 2일 동안 경기도 용인 소재 롯데인재개발원에서 몰탈사업부 102명 임직원 전원이 참석한 가운데 '2018 몰탈사업부 워크숍'을 개최했다.

금번 워크숍에는 교육 전문 사외 강사를 초빙해 '4차 산업혁명, 미래형 인재의 필수 교양'을 주제로 강의를 진행했다. 또 릴레이 초상화 그리기, 조직 페르소나 등 팀워크 강화 프로그램을 통해 직원 간 소통과 협력의 시간을 가졌다.

몰탈사업부 최장현 상무는 "2017년은 몰탈 사업에 뛰어든 이래 사상 최대 실적을 달성한 해였다"며 "올해 준공 예정인 김해몰탈 공장에도 직원들의 모든 역량을 집중해 차질 없이 제품을 출하할 수 있도록 최선을 다하자"고 말했다.



㈜삼표산업 양주사업소, 양주희망장학재단에 1억 원 쾌척

㈜삼표산업 양주사업소는 지난 1월 31일 양주시 희망장학재단 사무실을 방문해 1억 원의 장학금을 기탁했다.

이날 전달식에는 이성호 양주시장과 임충빈 희망장학재단 이사장, (주)삼표산업 강흥구 대표 등이 참석했다. 이날 양주사업소가 기부한 1억 원은 매년 양주시 희망장학재단에 전달돼 관내 성적이 우수한 저소득층 학생, 장애인 학생들을 위한 장학금으로 사용될 예정이다.

임충빈 이사장은 "양주 지역의 교육 발전에 관심을 갖고 장학금을 기탁한 삼표산업에 진심으로 감사드린다"고 전했다. 이에 강흥구 대표는 "앞으로도 지역 발전에 공헌할 수 있는 우수한 인재를 배출할 수 있도록 전폭적인 지원을 아끼지 않겠다"고 말했다.



삼표피앤씨(주)

삼표피앤씨(주), '2018 PC마케팅부문 워크숍' 개최

삼표피앤씨(주)는 지난 1월 12~13일까지 1박 2일간 경기도 화성시 소재 라마다동탄호텔에서 PC마케팅본부 임직원 10여 명이 참석한 가운데 '2018 PC마케팅부문 워크숍'을 개최했다.

이날 워크숍에서는 2017년 실적을 리뷰하고 2018년 사업 계획과 중장기 목표를 위한 신규 수주 전략에 대해 토론했다. 또 각 공법 및 제품과 관련한 신기술을 공유하고 '2018년 세부 수주 전략'을 발표하는 시간을 가졌다.

PC마케팅본부 박덕용 상무는 "2018년에는 삼표만의 신규 공법 적용을 통한 차별화 전략과 더불어 PC에 대한 건설업계의 인식 전환을 위한 기술 제안 등 적극적인 수주 활동으로 계획한 목표를 달성할 수 있도록 최선을 다하자"고 말했다.

삼표기초소재㈜

삼표기초소재㈜ 예산사업소, 설맞이 사랑의 사과 50상자 전달

삼표기초소재㈜ 예산사업소는 지난 2월 13일 설을 맞이해 예산군 장애인종합복지관을 방문해 사랑의 사과 50상자를 전달하며 지역사회에 따뜻한 온정을 나누었다.

이번 전달식은 설을 맞아 예산군 내 소외 계층 및 저소득 가정을 돕기 위해 마련했으며 사과 50상자는 관내 저소득층 장애인 50여 가정에 전달됐다.

이날 예산사업소 이종삼 소장은 “복지 사각지대의 어려운 이웃들에게 조금이나마 도움이 되었으면 한다”며 “앞으로도 지역 내 다양한 사회복지단체와 힘을 합쳐 더불어 사는 이웃 사랑을 실천하는 사업소로 자리매김하겠다”고 밝혔다.



㈜삼표시멘트

㈜삼표시멘트, 제27기 정기 주주총회 개최

㈜삼표시멘트는 지난 3월 26일 삼척공장 대강당에서 임직원 및 주주들이 참석한 가운데 ‘삼표시멘트 제27기 정기 주주총회’를 개최했다. 이날 주주총회에서는 재무제표 승인 및 주당 50원 배당금 결정 등 총 6개 의안이 상정되어 모든 안건이 원안대로 가결되었다. 또한 이날 ㈜삼표시멘트는 이성연 부사장과 최돈창 부사장을 신임 대표이사로 선임했다.

㈜삼표시멘트 정대현 대표는 “지난 한 해 당사는 영업 방식 변화를 통한 매출 증대, 설비 투자와 조직 효율화를 통한 생산성 향상, 물류 체계 개선 등에 총력을 기울였다”며 “앞으로도 높은 배당과 주주 가치 제고를 위해 이익을 극대화해 나갈 것”이라고 말했다.

㈜삼표시멘트 자원봉사단, 새해맞이 연탄 배달 봉사활동 펼쳐

㈜삼표시멘트 삼척공장 임직원으로 구성된 삼표시멘트 자원봉사단이 새해를 맞이해 지난 1월 13일 삼척시 관내 소외 계층 가정에 연탄 1,500장을 배달하며 따뜻한 이웃 사랑을 실천하였다. 이번 봉사활동에는 삼척공장 임직원 15명이 참석해 삼척시 조비동, 정상동, 마달동, 남양동 일대 독거노인과 조손가정을 방문해 연탄을 전달했다.

이날 봉사활동에 참여한 임직원들은 “좁은 골목길을 오가며 연탄을 배달하는 일이 쉽지는 않았지만, 우리가 직접 전달한 연탄으로 이웃들이 따뜻하게 겨울을 날 것이라고 생각하니 뿌듯하다”는 소감을 전했다.



㈜삼표시멘트, ‘사내 분임조 경진대회’ 개최

㈜삼표시멘트는 지난 2월 8일 삼척공장 사무동 2층 대강당에서 임직원 120여 명이 참석한 가운데 ‘삼표시멘트 사내 분임조 경진대회’를 개최했다.

이번 대회에 참가한 삼표시멘트 분임조 31개 중 상위 10개 조는 2017년 6~12월까지 수행한 ‘2S(정리, 정돈) 및 청소 활동 사례’를 발표했다. 총 10개 조가 경합을 벌인 결과, 금상은 기계팀 산별 분임조, 은상은 제품팀 특별/선봉 분임조, 동상은 동해공장 반딧불 분임조가 각각 수상했으며 나머지 7개 조는 장려상을 받았다.

이날 금상을 수상한 산별 분임조는 “2S 활동을 진행하면서 무심코 지나치던 설비와 환경이 이렇게까지 바뀔 수 있다는 것을 알게 되었고 설비 고장의 원인을 한눈에 알 수 있게 되어 2S 활동의 필요성을 깨닫게 되었다”고 수상 소감을 밝혔다. 삼척공장 최돈창 공장장은 “이번 사내 분임조 경진대회의 성과가 품질경영활동을 한 단계 더 성숙시키고 발전해 나가는 계기가 될 것”이라며 “미래를 향한 지속적인 혁신 활동을 통해 미래 성장을 선도하자”고 말했다.



㈜삼표시멘트, ‘2018 삼척 정월대보름제’ 참여

㈜삼표시멘트는 지난 2월 21일에서 25일까지 5일간 삼척시 삼척문화예술회관에서 개최된 ‘2018 삼척 정월대보름제’에서 홍보 부스를 운영하였다.

이번 홍보 부스 운영은 정월대보름을 맞아 삼척 지역의 향토 기업인 ㈜삼표시멘트가 지역 주민에게 당사를 홍보하고 즐거운 문화 체험 기회를 제공하기 위해 마련했다.

이날 행사에서 ㈜삼표시멘트는 회사 홍보 영상과 시멘트 제조 공정 모형, 광산 모형 등을 전시했으며, 주민들이 직접 참여할 수 있는 미니 컬링과 하키 게임을 준비했다.

이날 행사에 방문한 주민은 “이번 행사를 통해 삼표시멘트가 어떤 사업을 하는지 쉽고 재미있게 이해할 수 있었다”며 “특히, 평창 동계 올림픽에서 인기를 얻은 컬링을 게임으로 체험해볼 수 있어서 재미있었다”고 말했다.



입사를 축하합니다!

신입 입사

회사명	팀명	이름	직급	입사 일자
㈜삼표	전기제어팀	양우성	5급	2017-12-11
	전기제어팀	이재형	5급	2017-12-21
	D/T팀	전무림	5급	2018-02-01
삼표기초소재(주)	북부물류영업소 (양주출하)	조우상	6급	2018-02-01
	D/T팀	남서울물류영업소 (화성출하)	조우상	6급
㈜삼표산업	양주공장 관리과	유인주	사원	2017-12-11
	김해물탈공장 건설팀	황준호	5급	2018-01-01
	호화제공장 연구개발팀	강은미	5급	2018-01-22
	RMI팀	임효상	5급	2018-02-01
	RMI팀	정문선	5급	2018-02-01
	삼수공장 관리과	박병욱	6급	2018-02-01
	계량사업소	김기수	5급	2018-02-05
	안양공장 관리과	오호석	5급	2018-02-09
	호화제공장 관리과	주호범	사원	2018-03-01
	삼표기초소재(주)	당진Slag공장 관리팀	문창원	5급
삼표기초소재(주)	당진Slag공장 생산팀	권두환	사원	2018-02-19
삼표시멘트	안전품질팀	이선아	사원	2018-03-13
삼표피앤씨(주)	PC/PILE공사팀	김민규	5급	2018-01-01
	청주공장 관리공무팀	이도희	5급	2018-01-01
	PC/PILE공사팀	이동현	5급	2018-02-01
삼표PC엔지니어링(주)	BIM팀	구본영	5급	2018-02-01
㈜네비엔	대체연료관리팀	김주현	사원	2018-02-19
	영업1팀 경산	유동현	사원	2018-02-21
당진에이치이(주)	당진협력팀	최재홍	사원	2018-01-08
삼척이앤씨(주)	삼척협력팀	김경원	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	김동운	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	김상용	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	김영필	기능	2018-01-01

회사명	팀명	이름	직급	입사 일자
삼척이앤씨(주)	삼척협력팀	김원구	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	김진갑	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	김진복	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	김진형	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	노윤찬	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	박강홍	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	석준호	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	신종길	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	안도국	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	안중범	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	안호천	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	연문식	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	이강노	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	이기섭	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	이영우	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	이인엽	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	이호준	기능	2018-01-01
삼척이앤씨(주)	삼척협력팀	장태연	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	정두수	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	정원고	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	정희태	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	지종민	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	채희석	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	한상운	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	홍성규	기능	2018-01-01
	삼척협력팀	김계식	기능	2018-01-11
	삼척협력팀	김영용	기능	2018-01-15

회사명	팀명	이름	직급	입사 일자
삼척이앤씨(주)	삼척협력팀	이경훈	기능	2018-01-15
	삼척협력팀	김철용	기능	2018-01-23
	삼척협력팀	변형순	기능	2018-01-24
	삼척협력팀	김동하	기능	2018-01-27
	삼척협력팀	기병로	기능	2018-02-19
	삼척협력팀	김순영	기능	2018-02-21
	삼척협력팀	권오준	기능	2018-02-23
	삼척협력팀	김진복	기능	2018-02-26
	삼척협력팀	남하준	기능	2018-02-26
	삼척협력팀	박만식	기능	2018-02-28
	삼척협력팀	황성철	기능	2018-02-28
	삼척협력팀	김광호	기능	2018-03-01
	삼척협력팀	최승오	기능	2018-03-01
	삼척협력팀	김재규	기능	2018-03-05

경력 입사

회사명	팀명	이름	직급	입사 일자
삼표기초소재(주)	BCT팀 당진FA 출하실	최원호	5급	2018-01-01
	인사기획팀	서경원	과장	2018-03-12
삼표산업(주)	송도공장 영업과	오태경	대리	2017-12-11
	인천물탈공장 생산팀	황규덕	사원	2017-12-11
	김해물탈공장 건설팀	김태성	주임	2017-12-18
	인천물탈공장 생산팀	한영우	사원	2017-12-18
	계량사업소	윤형권	사원	2017-12-19
	사업개발팀	이은식	차장	2017-12-21
	남광주공장 관리과	구현규	부장	2018-01-01
	김해물탈공장 건설팀	김상혁	대리	2018-01-01

회사명	팀명	이름	직급	입사 일자
삼표산업(주)	남광주공장 영업과	김옥단	대리	2018-01-01
	남광주공장 관리과	김재중	기능	2018-01-01
	남광주공장 품질과	유경완	6급	2018-01-01
	김해물탈공장 건설팀	이준영	과장	2018-01-01
	김해물탈공장 건설팀	이형선	5급	2018-01-01
	남광주공장 관리과	전동수	주임	2018-01-01
	남광주공장 품질과	정진우	대리	2018-01-01
	남광주공장 관리과	최종일	주임	2018-01-01
	선박운영팀	김희만	기능	2018-01-11
	송도공장 관리과	김호근	주임	2018-02-01
	풍납공장 영업과	신승민	5급	2018-02-01
	용인공장 관리과	이우정	사원	2018-02-01
	안성공장 관리과	전준호	사원	2018-02-01
	풍납공장 영업과	성경원	대리	2018-02-06
	청원공장 영업과	구영모	대리	2018-02-07
	경인사업소	장치욱	기능	2018-02-08
	남광주공장 영업과	조동희	과장	2018-02-19
	재무팀	오용권	차장	2018-02-26
	김해물탈공장 건설팀	박상영	사원	2018-03-05
	화성공장 영업과	이경재	대리	2018-03-05
남광주공장 영업과	이준형	대리	2018-03-05	
김해물탈공장 건설팀	정희진	사원	2018-03-05	
김해물탈공장 건설팀	조민제	대리	2018-03-05	

회사명	팀명	이름	직급	입사 일자	
삼표기초소재(주)	55광구(중기)	서성배	기능	2018-01-08	
	당진공장 관리과	이지형	대리	2018-01-22	
	당진Slag공장 생산팀	곽병성	사원	2018-02-01	
	당진Slag공장 생산팀	이상주	사원	2018-02-01	
삼표시멘트	49광구사업소	황현진	사원	2018-03-05	
	자원개발팀	한상진	대리	2017-12-11	
	안전품질팀	심수현	선임 사원	2017-12-18	
	공무팀	장영건	대리	2017-12-27	
	기계팀	국재선	사원	2018-01-01	
	기계팀	김성욱	사원	2018-01-01	
	기계팀	김진강	사원	2018-01-01	
	보전관리팀	배장석	대리	2018-01-02	
	회계팀	이아영	사원	2018-01-02	
	설비팀	김훈	대리	2018-02-01	
삼표레일웨이(주)	설비팀	박관문	과장	2018-02-01	
	보전관리팀	황성욱	부장	2018-02-07	
	특수영업팀	전준규	부장	2018-02-26	
	연마유지보수팀	이재하늘	기능	2018-01-01	
	PST제천공장 생산팀	안호성	기능	2018-02-22	
	PC공무팀	고형재	대리	2018-02-01	
	PC/PILE공사팀	김경민	과장	2018-02-01	
	포항공장 관리팀	김연욱	5급	2018-02-01	
	BIM팀	김지은	5급	2017-12-11	
	영업1팀 경산	변기영	사원	2018-02-01	
삼표PC엔지니어링(주)	단양정비팀	임현석	과장	2018-02-21	
	단양생산팀	장준영	사원	2018-03-12	
	당진협력팀	이상원	사원	2018-01-29	
	회계팀	유호	과장	2018-02-26	
	영업2팀 울산	박주영	대리	2018-03-12	
	생산팀	정하용	기능	2018-01-01	
	생산팀	박창만	기능	2018-03-01	
	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)
	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)
	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)	네비엔(주)

* 입사 일자 : 2017년 12월 9일~2018년 3월 15일

2018년 그룹공채 신입사원

회사명	팀명	이름	입사 일자
삼표	물류기획팀	위성만	2018-03-26
	구매팀	황정우	2018-03-26
	동부산업영업소	박재관	2018-03-26
	사업개발팀	김경아	2018-03-26
	서부공장 영업팀	한승윤	2018-03-26
삼표산업(주)	성수공장 영업팀	채준석	2018-03-26
	송도공장 영업팀	장호재	2018-03-26
	양주공장 영업팀	윤자섭	2018-03-26
	연구소	이현승	2018-03-26
	인사총무팀	강성준	2018-03-26
삼표기초소재(주)	광주공장 영업팀	이정용	2018-03-26
	경영관리팀	우호석	2018-03-26
	기계팀	신성용	2018-03-26
	기술영업팀	김시현	2018-03-26
	물류운영팀	변지민	2018-03-26
삼표시멘트	보전관리팀	이동원	2018-03-26
	보전관리팀	이윤호	2018-03-26
	생산1팀	김현태	2018-03-26
	생산2팀	정신환	2018-03-26
	자원재활용팀	장성환	2018-03-26
삼표레일웨이(주)	전기팀	김세중	2018-03-26
	전기팀	박현우	2018-03-26
	제품팀	이순혁	2018-03-26
	품질팀	오민석	2018-03-26
	내수영업팀	김정현	2018-03-26
삼표피앤씨(주)	여주공장 생산팀	조성민	2018-03-26
	청주공장 생산팀	김필준	2018-03-26
	포항공장 생산팀	류현택	2018-03-26
삼표PC엔지니어링(주)	설계팀	양재현	2018-03-26
	광산운영팀	신문환	2018-03-26

독자 퀴즈

차량 배차부터 입고, 납품서 발행, 제품 상하차에 이르는 출하 전 과정을 자동화된 기기가 운영하는 첨단 시스템으로 우리 그룹이 몰탈 공장에 이어 골재 업계 최초로 삼표기초소재(주) 안성사업소에 도입한 이 시스템의 이름은?



빈칸을 채워서 5월 17일까지 이메일(홍보팀 김선영 사원 sy_kim@sampyo.co.kr)을 보내주시면 추첨을 통해 신세계상품권 3만 원권을 보내드립니다. 임직원분들의 많은 관심과 참여 바랍니다.

지난 호 퀴즈 정답

환경과 안전에는 침표없는 삼표입니다

당첨을 축하합니다

- 삼표 경한SM팀 손진권 부장
- 삼표산업 북부영업소 유승현 차장
- 삼표레일웨이(주) PST제천공장 채종훈 대리
- 네비엔 대구사업소 윤종수 사원
- 삼표 NRC 연천사업소 이득원 사원

함께 만드는 사람들

삼표그룹 사보는 계열사 곳곳의 소식을 전 그룹사에 전파하고자 사보 기사를 운영하고 있습니다. 뉴스거리를 제보하고 싶으신 분들은 소속 기사에게 적극적으로 알려주시기 바랍니다.

- 삼표(주) 홍보팀**
김선영 사원 sy_kim@sampyo.co.kr
- 삼표(주) 산업 레미콘공장운영팀**
박종필 사원 pjp1027@sampyo.co.kr
- 삼표(주) 산업 골재신사업팀**
이상윤 사원 sylee5444@sampyo.co.kr
- 삼표(주) 기초소재(주) 분체기획팀**
박은지 사원 knam0908@sampyo.co.kr
- 삼표(주) 시멘트(주) 경영관리팀**
이재우 대리 jaewoo2.lee@sampyo.co.kr

- 삼표(주) 레일웨이(주) 경영기획팀**
전지혜 사원 jjh6906@sampyoenc.com
- 삼표(주) 산업(주) 파일영업팀**
이동섭 사원 b_suave@sampyoenc.com
- 삼표(주) 크래, 환경자원(주) 네비엔 환경기획팀**
서동욱 차장 sdu2004@neven.co.kr
- 삼표(주) 물류(주) DT팀**
박순찬 대리 akskslarhk@sampyo.co.kr
- 삼표(주) IT(주) 시스템2팀**
김은선 대리 dbswis1208@sampyo.co.kr