

# welcron<sup>+</sup>in

2015 **신년호** Vol.07

welcron그룹 사보 'welcron인'

**WELCRON**

- (주)welcron
- (주)welcron강원
- (주)welcron한텍
- (주)welcron헬스케어
- (주)welcron글로벌비나
- (주)엘림하이드로

“신에게는 아직 열두 척의 배가 남아있습니다.”

2014년을 뜨겁게 달군 영화 '명량'.  
충무공 이순신 장군이 활약한 명량대첩을 다루었습니다.

단 12척의 배로 133척의 일본 수군을 물리쳐  
대승(大勝)을 거둔 이 전쟁은  
불가능을 가능으로,  
위기를 기회로 바꾼 일대 역사입니다.

절체절명의 상황을 승리로 이끈 데에는  
위기 속에서 가능성을 포착하고  
목표에 대한 뚜렷한 확신이 있었기 때문입니다.

우리는 늘 예고 없이 찾아오는 온갖 위기에 시달립니다.  
그러나 뚜렷한 목표를 갖고 그 안에서 가능성을 찾는다면  
위기는 더 높은 곳으로의 도약을 가능하게 할 것 입니다.

웰크론인 여러분, 위기가 있는 곳에 기회도 있습니다.  
2015년은 위기를 기회로 삼는 한 해가 되길 응원하겠습니다.

2015 **신년호** Vol.07

웰크론그룹 사보 '웰크론인'



#### 표지 이야기

웰크론헬스케어 부평공장에서  
현장일착 경영활동을 펼치고 있는  
이경주 사장

발행일	2015년 1월 1일(통권 제7호)
발행인	이영규
발행처	웰크론그룹 기획조정실 홍보팀(서울시 구로구 디지털로27길 12) tel. 02.2107.6742 / fax 02.539.8115
기획·디자인	(주)디자인페이지 tel. 02.324.9422
출력	하우두 그래픽 tel. 02.2285.0883
인쇄	솔텍 tel. 02.2269.5014

## contents

### Welcron Story

#### 04 신년사

#### 06 Special Theme

위기는곧기회다  
더높은곳으로의도약을이끄는역발상

#### 10 Theme Talk

새로운가능성을찾기위한웰크론그룹임원들의대담

#### 14 Focus

웰크론그룹 2014 임원 워크숍 현장 스케치

#### 16 활력! 현장 스케치

웰크론그룹 2014 야간행군

#### 18 Zoom in story

웰크론강원 안성공장을 가다

#### 22 우리는 파트너

웰크론한텍과 EIP(이스틴인베스트먼트파트너스)

### Welcron People

#### 26 파워인터뷰

유통사업본부장 신정재 상무

#### 28 웰크론인 무한도전

웰크론그룹과 한양여대가 함께한 사랑의 연탄 나눔 봉사

#### 30 생생 가족 여행

웰크론 세사리빙 디자인팀 변진선 사원 가족

#### 34 행복을 파는 가게

세사리빙 제천점, 세사롯데백화점 청량리점

### Welcron Life

#### 36 따뜻한 시선

예지미인 체험단 금은옥(양강)님의 고객 사연

#### 38 Travel & View

포항 호미곶 일출 여행

#### 40 Money & Trend

한중 FTA, 내 실생활에 어떤 변화로 다가올까?

#### 42 Health & Living

이불에 숨은 건강의 적, 먼지 없는 웰로쉬 침구로 벗어나자!

#### 44 Photo News

#### 46 News

#### 50 빨간우체통



● Welcron그룹 회장 이영규

## 위기를 기회로 만드는 한 해가 되길

‘헝그리 정신과 프로 근성으로 위기를 넘어 도약의 기회로!’라는 슬로건 아래, 전 임직원과 하나된 마음으로 달려왔던 갑오년(甲午年)도 어느덧 마무리되고, 을미년(乙未年) 새해가 밝아오고 있습니다. 지난 한 해 동안 Welcron그룹의 발전을 위해 노력한 임직원 여러분께 감사의 마음을 전합니다.

지난해 국내외 경제상황은 최악의 한 해였습니다. 국내 EPC기업들의 수주감소와 건설경기의 침체로 수주가 급감했고, 엔저현상으로 인한 수출경쟁력 약화와 세월호 참사로 인한 내수경기 침체로 인해 수출과 내수 모두 어려운 한 해였습니다.

2015년 또한 전망이 그리 밝지 않습니다. 중국의 내년 경제성장률이 1990년대 이후 최저치로 하락할 것으로

전망되고 있고, 일본의 경기침체가 장기화되면서 국내경기에도 영향을 미치고 있습니다. 경제전문가들조차 2015년 경영환경은 ‘사상 최악’이 될 것이라는 암울한 예측만을 내놓고 있습니다.

이러한 위기상황을 극복하기 위해서는 남들보다 3배, 4배 이상의 노력을 다해야만 살아남을 수 있습니다. 남들보다 더 많은 땀과 노력, 열정을 투자함으로써 위기 속에서 살아남을 수 있고, 결국 살아남은 자만이 이 치열한 생존경쟁을 극복하고 진정한 강자가 될 수 있기 때문입니다.

다행히도 지난해 4분기에 접어들면서, Welcron강원과 Welcron한텍의 신규주주가 증가되고 있고, Welcron과 Welcron헬스케어 또한 매출과 이익이 모두 증가하며 내년 전망을 밝게 하고 있습니다. 하지만 안심하기에는 아직 이릅니다. 여전히 우리는 불확실한 위기상황에 직면해 있음을 잊지 말고, 잠재된 위험요소와 악재로부터 우리 Welcron그룹을 지켜내고, 한 단계 도약할 수 있는 기틀을 마련해야 할 때입니다.

빠를 깎는 심정으로 비용절감과 원가절감을 실현하는 것은 물론, 현재에 충실하면서도 새로운 먹거리를 창출하기 위해 끊임없이 고민해야 합니다. 또한 현장에서 뛰고 있는 담당자뿐만 아니라, 회사를 책임지고 있는 임원에 이르기까지, 모든 문제의 해결책이 현장에 있음을 통감하고, 현장경영을 강화해 나가야 합니다. 생산현장, 협력사, 더 나아가서는 고객에 이르기까지 현장의 소리를 직접 듣고, 문제점은 개선하고, 잘된 점은 발전시켜 나감으로써 기업의 내실을 다지고, 경쟁력을 강화할 수 있습니다.

2015년은 청(靑)양띠의 해라고 합니다. 양들은 포식자들의 공격으로부터 서로를 보호하기 위해, 무리를 지어 다니며 수적 열세를 극복하는 동물로 잘 알려져 있습니다. 또한 청색은 예로부터 길조를 뜻하며 복을 부르는 색으로 일컬어지고 있습니다. 청양의 해처럼 Welcron인 모두 똘똘 뭉쳐 전진해 나간다면 새로운 희망이 우리에게 다가올 것입니다.

2015년 Welcron그룹의 슬로건은 ‘위기를 기회로, 기회를 미래로, 미래를 현실로!’입니다. 위기는 예고 없이 찾아오며 기회는 준비된 자에게 찾아옵니다. 철저한 현장점검과 위기관리, 차세대 성장동력 확보를 통해 내일을 준비함으로써 우리가 꿈꾸는 미래를 현실로 만듭시다. 다가오는 희망의 해 2015년에도 ‘초심불망(初心不忘)’의 정신으로 어떠한 위기도 반드시 극복하고 한 단계 도약해 나가는 Welcron그룹을 만들어 갑시다. 임직원 여러분이 곧 Welcron그룹의 미래입니다.

Welcron그룹 회장 이영규



● (주)Welcron 이경주 사장

올해는 대내외적으로 일어난 악재로 인해 Welcron그룹 가족들에게 힘든 한 해가 되었으리라 생각합니다. 하지만 이 어려움은 더 나은 우리가 되기 위한 발판이 되었음을 확신합니다.

저는 2014년 한 해 동안 Welcron헬스케어 공장과 세사리빙 대리점의 현장방문 및 점검을 진행했습니다. 현장의 여러분들과 소통하고 공감하며 업무효율을 높이고 문제를 해소하기 위한 방안을 찾을 수 있게 되었습니다. 그 결과 예지미인 인천공장은 사상최초로 월 생산량 1,100만 장을 돌파했으며, 대리점은 운영상 불편사항이 개선되어 매출이 상승하는 결실을 얻었습니다.

이렇듯 현장중심경영의 강화와 이를 뒷받침한 직원 여러분들의 노고 덕분에 한 해를 잘 마무리할 수 있었습니다. 2015년에도 어떤 위기 속에서도 현장에서 답을 찾아 성공으로 도약하는 한 해가 되기를 바랍니다.



● (주)Welcron강원 손기태 대표이사

새해에는 하고픈 일, 하고픈 말을 자유로이 하며, 칭찬과 격려를 아끼지 맙시다. 어려운 시기일수록 부정적인 말과 소극적인 행동보다 밝고 희망찬 말, 적극적인 태도로 주변 사람들에게 긍정적인 기운을 전하는 사람이 되어야 합니다. 진심 어린 칭찬은 듣는 이로 하여금 발전하게 도와주고 서로의 관계를 긍정적으로 변화시킵니다. 잘못된 일, 개선해야 할 점이 있는지 매사를 주의 깊게 살피고, 빠른 시일 내에 문제를 해결할 수 있도록 나서는 태도 또한 중요합니다. 내가 할 수 있는 일, 자신 있는 일이라면 패기 있게 도전해 성취해야 합니다.

관심은 나의 눈으로, 정직은 나의 얼굴로, 친절은 서로의 목소리로 아끼지 말고 표현하는 새해가 되었으면 하는 바람입니다.



● (주)Welcron한텍 이기창 부사장

2014년은 Welcron한텍의 지난 20년 역사를 통틀어 가장 힘든 한 해가 아니었나 싶습니다. 그럼에도 이러한 상황에서 도망치지 않고 묵묵히 내일을 바라보며 맡은 업무를 수행해온 우리 임직원 여러분들에게 감사와 존경의 마음을 표합니다.

때로는 각자의 욕심이 지켜야 할 선을 넘어 다툼과 불행을 야기하는 것 같습니다. 각자가 있어야 할 자리를 깨닫고 최선을 다해 지키는 일이 행복한 앞날을 담보하리라 생각합니다. 사람은 믿어야 할 존재가 아니고 사랑해야 할 존재입니다. 서로 이해하려 노력하고 격려할 때 서로 간의 관계도 행복하게 발전할 수 있다고 믿습니다.

아무쪼록 2015년에도 계획을 구체적으로 수립하며 지켜갈 수 있는 의지와 힘을 이어가기를 기대합니다. 우리 임직원들과 그 가족들의 건강과 행복을 기원합니다.

# 위기는 곧 기회다 더 높은 곳으로의 도약을 이끄는 역발상

세계는 끊임없이 변화한다.  
게다가 그 속도는 갈수록 빨라지고 있다.  
환경의 변화는 개인은 물론 기업에게도 위기의식을 느끼게 한다.  
적응하지 못하면 도태되는 것은 시간문제다.  
이제는 위기 속에서 도약의 가능성을 보는 자에게만 미래가 있다.  
위기를 기회로 바꾼 실제 사례들은  
이러한 현실에서 우리가 나아가야 할 방향을 제시한다.



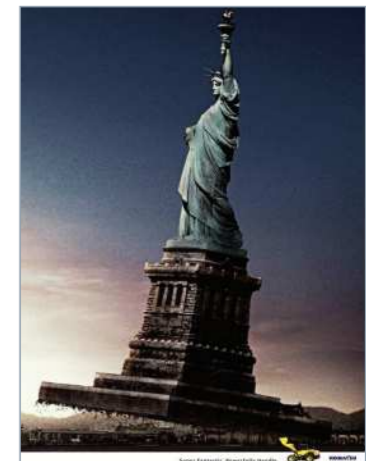
한근태 소장

## 시장개방이라는 위기가 세운 글로벌 기업

일본의 건설용 중장비 대표 전문업체 '고마쓰'는 위기가 만들어낸 기업이다. 1960년대 일본은 미국으로부터 자동차 시장개방을 압력 받았다. 그러나 자동차 시장을 개방하기에는 경제적 부담이 컸던 일본 정부는 대신 건설장비 시장을 열겠다고 약속했다. 일본의 중장비 전문업체들은 이제 더 이상 시장에서 살아남기 힘들 것이라 전망했다. 미국의 캐터필러(Caterpillar)와 같은 글로벌 강자를 상대로 그야말로 전쟁을 치러야 했기 때문이다. 마찬가지로 위기에 봉착한 고마쓰는 오히려 새로운 결심을 한다. 어차피 일본 시장에서 글로벌 기업을 상대해야 한다면 거꾸로 글로벌 시장을 공략하기로 한 것이다. '공격이 최선의 수비'라는 생각이었다. 고마쓰는 해외 건설장비 시장을 조사하고 자신만의 핵심역량을 다듬어 적극적으로 해외시장을 개척해 나갔다. 그 결과, 고마쓰는 세계적인 중장비업체로 올라섰다. 시장개방이라는 위기가 없었다면 지금의 고마쓰는 없었을 것이다.

## 세계적인 땅콩 생산지를 일군 목화 벌레

'위기는 기회'라는 말은 도시나 국가에도 통하는 전략이다. 미국의 알라바마주는 세계적인 땅콩 생산지로 알려져 있다. 주 안에는 엔터프라이즈라는 소도시가 있는데, 그곳의 재판소 앞에는 비석이 하나 서 있다. 비석에 쓰여있는 말은 이렇다.  
'우리는 목화를 갇아 먹었던 벌레에게 깊은 감사를 표한다. 이 벌레는 우리에게 번영의 계기를 주었고 하면 된다는 신념을 주었다. 목화 벌레들이여, 다시 한 번 그대들의 노고에 감사한다'  
본래 알라바마주의 주요 생산품은 목화였다. 그러나 1895년 목화 벌레 떼가 극성을 부리면서 목화를 수확하지 못한 주민들은 기근과 실직의 아픔을 겪어야 했다. 사람들은 이 재앙을 이기기 위해 목화 대신 벌레의 위협을 받지 않는 땅콩을 재배하기 시작했다. 얼마 지나지 않아 화학 모직이 개발되면서 목화 산업은 사양길에 올랐다. 그러나 땅콩을 심은 주민들은 농사에 크게 성공해 오늘날 유명한 땅콩 생산지로 발돋움하게 되었다.



일본의 대표 건설용 중장비 전문업체 '고마쓰' 포스터

## 육체적 결함이 탄생시킨 전설의 마에스트로

위기와 기회의 상관관계는 개인에게도 적용된다. 지휘자 토스카니니가 대표적인 사례다. 토스카니니는 소년 시절부터 심각한 근시로 고생했다고 한다. 토스카니니는 19살까지만 해도 오케스트라의 첼로 연주자였다. 근시로 악보를 잘 볼 수 없었던 그는 늘 연습하기 전에 악보 전체를 암기해야 했다. 그러나 이러한 불편은 토스카니니에게 중요한 기회로 작용했다. 중요한 연주를 앞둔 어느 날, 지휘자가 갑작스레 병에 걸려 지휘를 할 수 없게 된 것, 연주 날은 점점 다가오는데 당장 새로운 지휘자를 구해야 할 처지였다. 이때 이미 곡 전체를 암기하고 있던 토스카니니가 지휘자로 서게 되었다. 우연히 찾아온 기회로 오케스트라를 지휘한 무명의 청년은 훗날 세계적인 지휘자로 명성을 얻게 된다. 토스카니니는 자신이 가진 육체적 결함 때문에 남들보다 더 열심히 노력했고, 그로 인해 자신의 인생을 바꿀 기회를 차지할 수 있었다.



## The crisis

위기는 어떻게 보느냐에 따라 천국과 지옥으로 나뉜다. 어깨를 떨군 사람에게는 지옥이 되지만 새로운 가능성을 보는 사람에게는 천국이다. '역사적 성공의 반은 죽을지도 모를 위기에서 비롯되었다. 역사적 실패의 반은 찬란했던 시절에 대한 기억에서 비롯됐다' 영국의 유명 역사가 아놀드 조셉 토인비의 말이다.

그렇다면 어떻게 위기를 성공으로 만들 수 있을까?

**첫째, 위기라는 사실을 감지하고 전체가 이를 공유하는 것이 중요하다.** 결코 쉬운 일이 아니다. CEO는 위기라고 생각하는데 기업의 구성원들이 이에 동의하지 않는다면 위기를 돌파할 방법은 없다.

**둘째, 공감대 형성이다.** 한 사람에 대한 평가도 사람마다 다르다. 하물며 기업이 나아가야 할 방향에 대한 의견이 백인백색일 가능성이 높다. 때문에 무엇보다 중요한 것은 직원들 사이에 공감대를 형성하는 일이다.

**셋째, 사기를 높이기 위한 활발한 소통이다.** 위기에 빠진 회사들은 하나같이 분위기가 축 처져 있다. 새로운 일에는 늘 반발이 따르기 마련이다. 이를 최소화하기 위해서는 기업의 사정을 제대로 이해시켜야 한다. 결과적으로 소통이 중요하다. 리더가 언급한 부분을 다음 날 교대 근무자가 알면 제대로 소통이 이루어진 것이다. 진행과정을 투명하게 밝히는 것도 중요한 소통이다. 현장을 살살이 돌아다니며 현장 사정을 파악하고 직원의 얘기를 들을 수 있는 워크숍도 큰 역할을 한다.

## is an opportunity

위기가 닥쳐올 때, 성장할 수 있는 기회도 동시에 온다. 하늘이 무너져야 솟아날 구멍이 생긴다. 다만 위기를 극복하고 한 단계 더 성장하는 계기로 삼는 것은 전적으로 우리의 몫으로 남는다. 마지막으로 로버트 솔러 목사의 짧은 시를 소개한다.

절벽 가까이로 나를 부르셔서 다가갔습니다.

절벽 끝에 더 가까이 오라고 하셔서 더 다가갔습니다.

그랬더니 절벽에 겨우 발붙이고 서 있는 나를

절벽 아래로 밀어버리시는 것이었습니다.

물론 나는 그 절벽 아래로 떨어졌습니다.

그런데 나는 그때까지 내가 날 수 있다는 사실을 몰랐습니다.



새로운 가능성을 찾기 위한 웰크론그룹 임원들의 대담  
**도전, 그리고 소통과 협력의 시너지를 창출하라**



2014년은 가계경제는 물론, 기업경제에도 혹독한 한 해였다. 경제악화에 대한 언론보도, 경제학자들의 우울한 전망이 이어지며, 기업들은 활동을 줄이고 움츠러들었다. 하지만 웰크론그룹은 이에 편승하지 않고 2015년, 당찬 행보로 위기를 극복하겠다는 의지를 다졌다. 위기 속에서 더 큰 성장의 가능성을 엿볼 수 있었기 때문! 솔직하고, 담백하고, 유쾌했던 웰크론그룹 핵심리더 5인의 대담을 통해 웰크론그룹의 2015년을 미리 만나보자.

**위기를 통해 배울 수 있는 가치**

개구리는 더 멀리 뛰기 위해 잠시 움츠린다. 움츠려 들었던 만큼 더 멀리, 더 힘차게 날아오른다. 상황이 우리에게 불리하다고 해서 절망하거나, 무기력하게 손을 놓고 있으면 그대로 패배자가 될 수 밖에 없다. 하지만 더 큰 도약을 위해 움츠러든 개구리 처럼 내부에서 새로운 가능성을 찾아야 한다. 대담에 참가한 웰크론 이경주 사장, 웰크론강원 손기태 대표이사, 웰크론한텍 정태현 부회장, 웰크론한텍 윤해균 사장, 웰크론한텍 이기창 부사장이 입을 모아 강조하는 것도 바로 이것이다. 2014년 한 해를 되돌아보면, 아쉬운 점도 있지만 아쉬움을 넘어 더 큰 깨달음과 가치를 배울 수 있는 기회를 잡게 되었다는 것. 이에 대해 정태현 부회장은 “웰크론한텍의 신사업 분야인 바이오매스 사업의 신규 포트폴리오를 80% 정도까지 구체화하는 성과를 이뤘으나, 사업화가 다소 지연되면서 ‘2014년 내 EPC 계약을 하겠다’는 목표 달성에 차질이 생겼다”며 아쉬움을 표현했다. 하지만 “지금의 상황을 전화위복의 기회이자 교훈으로 삼아 목표 달성을 위해 더욱 치열하게 노력할 것”이라고 포부를 밝혔다. 이경주 사장은 정태현 부회장의 말에 힘을 실어주며, 긍정적이고 자신감 있는 태도가 위기를 기회로 바꾸는 원천이 될 수 있음을 강조했다. “2014년 웰크론과 웰크론헬스케어는 매출과 이익확보, 경비절감, 재고관리 등 모든 부분에서 기대 이상의 결과를 얻었습니다. 이를 통해 직원들의 위기대응 능력과 잠재된 가능성에 대해 확인할 수 있는 계기가 됐고, 회사에 대한 자부심, 자신감도 얻게 되었습니다. 결국 어떤 어려운 상황에 부딪힐지라도 ‘하면 된다’는 생각으로 온 힘을 다해 노력하면 불가능해 보이는 일들도 가능하게 만들 수 있습니다.”



(주)웰크론·(주)웰크론헬스케어  
**이 경 주** 사장

**협력과 소통, 위기를 극복하는 필수요소**

“웰크론그룹이 위기를 극복하는 데 어떤 것이 가장 필요한가?” 라는 질문에 대담자들은 ‘소통’을 필수요소로 손꼽았다. 과거에는 소통의 중심에 리더만이 있고, 리더의 일방향적인 의사전달과 통제를 통해 업무를 처리했다면, 이제는 직원들과 원활히 소통함으로써 효율적으로 업무를 해결하고, 성숙한 기업문화를 만들어 기업발전에 지대한 영향을 미친다는 것이다.

무엇보다 가족사와 부서 간의 소통을 통해 자발적인 협력관계를 구축하는 것이 중요하다. 각 사별로 역량과 자원을 정확히 파악하고 응집하여, 웰크론그룹이 잘 할 수 있는 분야, 새롭게 진출할 수 있는 분야를 확대할 수 있다는 것이다. 또한 각 사의 사업 방향, 미래 비전 등을 확실하게 공유한다면 서로가 서로에 대해 잘 이해할 수 있기에 더욱 원활한 파트너십을 발휘할 수 있다고 강조한다.

“상하 간의 원활한 소통을 통해 직원들이 ‘현재 어떤 상황이 벌어졌는지’를 구체적으로 인지하도록 돕는 것도 중요합니다.” 손기태 대표이사가 입을 열었다. “막연히 ‘위기상황’이라고 하면 마음에 와 닿지도 않을 뿐더러, 개개인의 잘못된지, 구조상, 운영상의 문제인지 고민만 하다 시간을 허비하게 됩니다. 그 과정에서 자신감을 상실하거나, 불신과 오해가 생길 수도 있습니다.”



(주)웰크론강원  
**손 기 태** 대표이사

잘못된 점, 어려운 점이 있으면 감추고 쉬쉬하기 보다는 직원들이 서로 상황을 공유함으로써 함께 문제를 해결하는데 힘을 실어주어야 합니다.” 이에 대답자들은 공감을 표하며, 이러한 쌍방향적 소통을 통해 내부의 우수한 인재들이 회사의 어려움을 극복하는 키(Key)의 역할을 할 수 있을 것으로 기대했다.

물론 최초의 계획을 달성하기 위해 포기하지 않고, 꾸준히 목표를 향해 전진할 수 있는 자신감도 중요하다. 정태현 부회장은 “자신감은 계획을 실천하는 과정에서 변수가 생기거나 위기를 맞닥뜨렸을 때 이러한 어려움을 극복할 수 있는 요인이 된다”며, 모든 임직원이 웰크론그룹의 성장가능성을 믿고 적극적으로 업무를 추진해 나가기를 당부했다. 이기창 부사장 또한 “2014년은 적극적으로 기업활동에 나서기 어려운 시기였으나, 이러한 환경 속에서도 직원들은 흔들림 없이 서로 협력하고 응원하며 적극적으로 사업을 추진해 나갔다”며, “직원들의 강인함 덕분에 신규거래처로 계약을 다변화 했고, 진입장벽이 높은 발전 프로젝트 진입을 위한 초석도 마련했다. 소통과 협력, 도정정신은 위기극복의 필수”라고 자신 있게 말했다.

한편 윤해균 사장은 “웰크론그룹의 미래를 이끌 인재의 양성과 함께, 향후의 사업방향과 변화를 리드할 전문인력을 확보해 나감으로써 위기를 극복하고 새로운 사업진출의 가능성을 열어두어야 한다”고 덧붙였다.

### 웰크론그룹의 미래를 내다보다

웰크론은 2015년, 이익 극대화와 브랜드 정착을 비롯해 신규시장을 개척하는 것이 목표다. 이를 위해 이경주 사장이 강조하는 것은 단연, 현장중심경영이다. 고객과의 신뢰를 구축하고, 협력업체와의 관계를 돈독히 하는 것, 현장직원들의 목소리에 귀를 기울이고, 현장의 어려움부터 해결해 나가는 것. 이경주 사장은 이를 통해 기업과 개인이 동반 성장할 수 있다고 믿는다. 장기적인 목표가 있다면 '내·외부 고객의 삶을 행복하게 하는 기업'이 되는 것이다. 여기서 내부고객은 직원도 포함된다.

손기태 대표이사도 마찬가지로 직원들의 맨 파워(Man-Power)를 통해 기업이 발전할 수 있다고 믿는다. 그런 그의 목표는 '최소의 노동력과 최적의 자금 투입으로 자체 설계기술 표준화를 마련하고, 웰크론그룹의 제 1호 소형발전소 건립을 추진하는 것이다. 이를 통해 웰크론그룹이 '뛰어난 인재와 우수한 기술력을 갖춘 회사'라는 이미지를 정립함으로써, 이익창출에 도움이 된다면 더할 나위 없이 좋을 것이라고 말한다.



(주)웰크론한텍  
이 기 창 부사장



(주)웰크론한텍  
윤 해 균 사장



(주)웰크론한텍  
정 태 현 부회장

웰크론한텍에서는 3명의 임원이 대담에 참여한 만큼 목표도 더욱 구체적이다. ENC사업본부를 맡고 있는 윤해균 사장은 향후 5개년 중장기 계획을 통해 종합 플랜트 중견 건설회사로서 브랜드화 하는 것이 목표다. 구체적으로는 매출 2000억 달성, 국내 건설도급 순위 150위 내, 미국 ENR 엔지니어링 500대 기업에 랭크 되는 것인데, 기업전망이 밝은 만큼 반드시 이를 달성할 것이라고 강조한다. 정태현 부회장은 에너지사업본부의 역할을 강조하며 2022년까지 5000억 달성을 목표로 핵심역량 강화에 최선을 다할 것이라 밝혔다. 이기창 부사장은 “소비자를 위한 고품질의 제품을 개발 및 공급하도록 혁신적이고 합리적인 가격의 설비와 서비스를 제공한다”는 사명을 가지고 있다”며, “2022년 세계 10위권의 엔지니어링 회사, 그리고 세계 3대 농축결정설비 설계·제작회사로 도약하기 위해 노력할 것”이라고 전했다. 이를 위해 “타사와는 다른 혁신적인 핵심기술을 개발하고, 구성원과 협력하며 능동적으로 행동하되 맡은 일에 책임을 지는 실천 가치를 가지고 행동해야 한다”고 강조했다.

### 각 사 대표가 전하는 우리 회사의 강점

- 웰크론, 웰크론헬스케어**  
 환경이나 조건에 적응하고, 새롭게 변화하고 더 뛰어나게 진화하는 것은 우리 회사가 가진 가장 큰 강점입니다. 또한 모든 임직원이 맡은 분야의 전문가로 성장할 만큼 부단히 노력하는 점, 어떠한 위기도 도전정신, 경험을 통해 극복해 나가는 점, 팀워크가 좋은 점은 웰크론과 헬스케어의 자랑이지요. 무엇보다 우수한 기술력과 창의력을 바탕으로 한 신제품 개발능력은 기업경쟁력을 강화하는 자산이 됩니다. 사실 이 모든 것이 임직원들을 통해 가능한 일기에 우리회사의 강점은 '인재'라 할 수 있습니다.
- 웰크론강원**  
 오랜 시간 생존해 나가는 기업들은 '업력이 오래됐으니 우리만 할 수 있다'는 오만과 편견을 가질 수 있습니다. 하지만 영업은 말이 아닌 숫자로 각인 되기에, 웰크론강원이 진출한 분야의 특성 상 신생기업이라 할지라도 장수기업보다 뛰어난 결과를 보이며 무성하게 성장하기도 하지요. 결국 무한경쟁시대에서 살아남기 위해서는 변모하는 시장상황에 발 빠르게 대처 할 수 있도록 사전에 준비해야 합니다. "남들이 시작할 때는 이미 늦었다"라는 생각으로 먼저보고 먼저 진입하되, 축적된 기술력과 노하우를 병행하여 사업의 안전성과 수익구조 개선에 반영토록 하는 것이 웰크론강원의 강점이라 할 수 있습니다.
- 웰크론한텍, 엘림하이드로**  
 각자의 분야에서 20년 이상 한 우물을 파며 독자적인 기술력을 보유한 인적자원이 우리 회사의 큰 장점입니다. 또한 해보지 않았던 프로젝트에 대한 도전의식과 그에 성과를 내주는 구성원들이 우리 사업본부의 강점입니다. 또한 웰크론한텍이 새롭게 진출한 에너지 사업은 인류역사의 시작과 함께 지금까지 진화하고, 유지되고 있는 사업입니다. 차별화 된 핵심 역량만 있다면 꾸준히 지속, 발전, 확대, 창조가 되는 사업이지요. 이처럼 미래사업에 과감하게 투자하고 발전을 거듭하는 점이 강점이 아닐까 싶습니다.

위기상황은 성장을 위한 또 다른 기회다. 현상황을 면밀히 파악하고 그간의 경험과 노하우를 바탕으로 어려움을 하나하나 해결해 나가다 보면, 상황을 반전시킬 수 있는 기회는 반드시 온다. 구성원 간의 끊임없는 소통과 협력, 새로운 먹거리 창출을 위한 탐색과 도전을 통해 더욱 결속력 있는 웰크론그룹, 발전하는 웰크론그룹을 만들 수 있다. 더욱 당당하고 힘차게 위기에 도전하는 웰크론인이 될 수 있기를 바라며 웰크론그룹 5인의 임원진은 토론을 마무리했다.

## 위기를 넘어 도약의 기회로! 웰크론그룹 2014 임원 워크숍 현장 스케치

지난 12월 13일, 경기도 일산 우리인재원에서 2014년 하반기 웰크론그룹 임원 워크숍이 진행됐다. 매년 상반기와 하반기, 2차례에 걸쳐 진행되는 웰크론그룹의 임원 워크숍은 각 사의 실적을 검토하고, 목표 달성을 위한 방안을 수립하는 시간으로 이뤄진다. 특별한 점이 있다면, 모든 프로그램이 임원들의 자발적인 참여와 주도하에 꾸며진다는 것. 특히 이번 워크숍은 유난히 적극적인 참여와 열띤 토론으로 참여자들의 2015년 목표 달성에 대한 강한 자신감과 자부심을 느낄 수 있는 자리였다.



웰크론그룹 5개사 임원 53명이 꽉 들어찬 강의장은 영하의 날씨에도 불구하고 참석자들의 열기로 가득 메워졌다. 이영규 회장은 지난 한 해 어려움을 극복하기 위해 노력한 임원들을 격려하면서도, "CEO가 미래를 책임지는 사람이라면, 임원은 내일을 책임지는 사람으로서, 중장기적 관점에서 웰크론그룹의 내일, 즉 3~5년의 미래를 설계해야 한다"고 웰크론그룹의 발전을 위해 더욱 힘써 줄 것을 당부했다. 더불어 올해의 화두로 "현장 밀착 경영"을 강조했다.

현장경영이란 의사결정권을 가진 경영진이 현장을 방문해 현장직원과의 의사소통을 늘림으로써 업무수행의 진척도, 중요한 과제 해결을 위한 의사결정을 빠르게 하도록 하는 경영기법이다. 최근 현장경영의 중요성이 강조되며 이를 경영전략으로 내세우는 기업들이 많아지고 있지만, 웰크론그룹에 있어 현장경영은 좀 더 남다른 의미를 가지고 있다. 웰크론과 웰크론헬스케어 현장경영을 실천함으로써 매출 상승과 문제점 개선에 큰 효과를 본 것. 이영규 회장은 이 사례에 대해 자세히 설명하며, 현장을 직접 찾아 다니며 직원들과 끊임없이 소통하고, 직원들의 발전을 지원할 수 있는 리더십을 키울 것을 독려했다.



이후 임원들은 각 사별로 모여 2014년 한 해의 실적을 검토하고, 조직활성화를 위한 방안을 모색하는 시간을 가졌다. 임원들은 누구라 할 것 없이 적극적으로 진지한 태도로 각사의 발전을 위해 가장 필요한 것은 무엇인지, 어떤 것이 부족하고, 어려움을 상세하게 점검했다. 이 과정에서 자조와 반성의 목소리도 나왔지만, 문제점 해결을 위한 방안을 수립하고 대안을 마련하는 과정에서는 열띤 토론 탓인지, 목소리가 커지기도 하고 박수갈채가 터져 나오기도 했다. 여기에 난방기를 가동하지 않았음에도 연신 땀을 닦아내는 임원들의 모습도 엿볼 수 있었다.

오후에는 <전환시대의 기업 리더>라는 주제로 삼성경제연구소 류지성 박사의 강연이 진행됐다. 류 박사는 삼성의 리더십·조직문화 전문가로서 어려움에 직면한 기업 현장을 직접 찾아가 인사조직, 문화혁신을 통해 고민을 해결해주는 전문위원으로 활동하고 있다. 여기서 류 박사는 "기업이 발전하기 위해서는 모두가 현재보다 훨씬 더 빨리, 더 많은 노력을 기울여야 한다"면서 "첫째, 트렌드를 읽고 감지하는 통찰력으로 변화를 선도하고, 둘째, 다소 무리해 보일지라도 이상적인 목표를 추구하여 혼신의 힘을 다해 일하고, 셋째, 다양한 배경의 임직원들과 협력해 명확한 액션플랜을 세워 실행해 옮길 것"을 조언했다. 또한 "기업은 리더의 역량만큼 성장한다"며 "임원들의 열린 마음, 긍정적인 태도가 기업 발전의 핵심"이라고 강조했다. 이에 참석자들은 큰 공감을 표하며 박수로 강의를 마무리했다.



이번 임원 워크숍을 통해 임원들은 2015년 웰크론그룹의 밝은 미래를 전망하며, 대내외적 어려움을 극복하고, 다시금 도약할 수 있다는 의지를 강화했다. 또한 웰크론그룹은 향후에도 각 사 임원들의 지식교류와 소통의 장을 마련해 가족사 간의 시너지가 한 층 강화할 예정이다. 2015년, 웰크론그룹의 내일을 이끌어갈 핵심리더로서 웰크론그룹 임원들의 활약에 기대를 걸게 되는 이유다.



# 웰크론그룹 2014 야간행군 미래를 향해, 목표를 향해! 함께 걷는 웰크론인

지난해 8월 22일, 안양천 옆으로 난 길을 양화대교 방향으로 줄지어 걷는 한 무리의 사람들이 나타났다. 각 사별 단체 티셔츠를 색색깔로 갖춰 입은 이들은 바로 야간행군에 참여한 웰크론인들. 벌써 10회째를 맞이한 웰크론그룹 2014 야간행군 현장을 들여다보자.



## 10번의 야간행군, 10번의 파이팅

2014년, 웰크론그룹 야간행군이 10회를 맞이했다. 전 임직원이 함께하며 단결력과 결속력을 높이는 취지에서 2005년 처음 시행된 이래 벌써 10년째 진행되고 있는 연중 행사인 것. 이번 야간행군에는 웰크론, 웰크론강원, 웰크론한텍, 웰크론헬스케어, 엘립하이드로 등 5개사 400여 명이 참여하여 본 취지를 빛냈다.

이날 야간행군은 구로동 본사에서 출발하여 철산교, 고척교, 오금교, 양평교를 지나 양화대교에 다다른 후 다시 거꾸로 되돌아오는 코스로 진행되었다.

이영규 회장은 훈시를 통해 웰크론인의 사기 증진을 도왔다. “요즘 같이 침체된 경제 상황 속에서, 우리 임직원들도 영화 명량의 이순신 장군처럼 위기를 극복하는 일당백의 정신이 필요합니다.” 그간 웰크론그룹에 몸담으며 야간행군에 매년 참가해왔던 임직원들은 한결 여유로운 표정이었으나 처음 행군을 경험하는 신입사원들은 다소 긴장한 기색이 역력했다. 그러나 그것도 잠시, 같은 팀은 물론이고 업무적으로나 소통했던 다른 팀의 직원들까지 ‘웰크론인’이라는 이름으로 함께 움직이고 있다는 사실에 오히려 힘이 나는 듯, 파이팅을 외치며 더욱 씩씩하게 걷는 그들이었다.



자 이제부터가 시작입니다!  
모두 함차게 걸어봅시다!



웰크론한텍 플랜트영업부 안 상 욱 사원

팀원들과 대화가 자연스럽게 이어질 수 있는 기회였던 것 같습니다. 가벼운 주제의 대화는 물론 서로의 가치관까지 엿볼 수 있는 깊은 대화가 긴 행군 시간 동안 계속 이어졌고, 행군을 함께 완주해내면서 마치 전우애와 같은 감정이 생겨났습니다. 사무실에서만 있었다면 경험할 수 없는 결속력이 다져진 것 같아서, 힘든 시간을 이겨낸 보람이 있었다고 생각합니다.



매년 이맘때쯤 열리는 야간행군은 전 가족사가 모두 모여 진행되는 만큼 웰크론인들에게겐 특별하다. 하지만 야간행군이 그들에게 특별하게 느껴지는 진짜 이유는, 모두가 함께 긴 코스를 걸어 마침내 목표 지점에 도달하면서 ‘해낼 수 있다’는 자신감을 얻을 수 있기 때문일 것이다. 그 자신감은 개인의 성취를 뛰어넘어 회사의 목표 또한 충분히 달성시킬 수 있는 원동력이 될 것이다.  
왕복 30.4km의 긴 코스를 걸으면서 종아리가 당기고 발이 부어도 강한 정신력과 인내심으로 한 걸음 한 걸음 함께 나아갔던 웰크론인들! 이번 야간행군에서 그들이 보여준 모습처럼, 어려운 일이 있어도 계속해서 앞으로 나아갈 웰크론그룹의 행보를 응원한다.



웰크론강원 안성공장을 가다

# 발전플랜트 사업진출로 에너지 EPC기업으로 도약하다



화석연료의 남용과 환경오염 문제가 심각하게 대두되면서 친환경적인 신재생에너지와 바이오매스 산업이 새로운 먹거리로 부상하고 있다. 웰크론강원 또한 이러한 추세에 맞춰 발전플랜트 사업을 신성장동력으로 삼고 사업영역 확장을 모색해 왔다. 그리고 지난해 7월 안성공장을 전격적으로 인수함으로써 바이오매스 발전설비, HRSG 등의 발전플랜트 사업에 본격적인 진출을 선언했다. 웰크론강원의 미래를 견인할 안성공장을 찾아가 보자.

## 또 하나의 성장동력으로 부상한 발전플랜트사업

웰크론강원은 에너지플랜트 분야에서 40년간 축적된 엔지니어링 기술력을 바탕으로 수관식보일러, 온수보일러 등의 산업용 보일러와 황 회수설비, 열매체보일러 등의 화공설비 분야에서도 독보적인 기술력을 인정받아 왔다. 그리고 발전설비 분야에서 다양한 실적과 기술력을 축적한 안성공장을 인수함으로써 발전플랜트 사업진출을 위한 생산거점을 구축했을 뿐만 아니라 발전플랜트 전문 엔지니어도 함께 확보함으로써 발전사업진출에 탄력을 받게 됐다.

웰크론강원 안성공장은 약 3,000평 규모의 면적에 연간 4천 톤 이상의 생산능력을 갖춘 대규모 사업장으로 나무껍질, 왕겨, 폐목재(wood chip) 등 다양한 바이오매스 연료를 사용할 수 있는 산업용 및 발전용 보일러에서부터 제철소에서 발생하는 부생가스를 연료로 사용하는 '특수연료 연소보일러, 석탄화력발전소 및 복합화력발전소의 폐열 회수를 통한 성능개선 ESCO 사업 등 발전플랜트 분야의 다양한 공급실적을 확보하고 있다.

기존사업부문과 안성공장은 서로 다른 분야의 실적을 쌓아 왔음에도 설계, 생산, 시공, 시운전 등의 프로세스가 매우 유사하여 업무 통합이 조기에 이루어졌고, 이러한 통합효과는 시너지효과로 이어져 향후 발전플랜트 분야의 신규수주 전망을 밝게 하고 있다.





탄력 받는 바이오매스 발전사업

안성공장의 바이오매스 발전플랜트는 독일 Standardkessel사의 Stoker 연소방식의 기술을 도입했으며 연료의 발열량과 질량 및 크기 등이 서로 다른 다양한 바이오매스 연료를 사용할 수 있는 장점을 가지고 있다.

또한 보일러의 내구성이 우수하고, 연소가스가 상하 수직으로 흐르는 구조로 구성되어 보일러 전열면의 오염이 적으며, 보일러의 벽면이 모두 멤브레인 구조로 되어있어 열손실이 적다. 여기에 배기가스의 일부를 연소실로 순환시키는 배기가스 재순환시스템을 적용해 질소산화물(NOx) 배출을 감소시키고 연소장치의 손상을 감소시켜 친환경적 보일러이면서 내구성이 우수하다는 장점을 가지고 있다.

이러한 안성공장의 바이오매스 발전설비는 높은 신뢰성과 기술력을 바탕으로 국내외 바이오매스 발전설비 시장에 진출하고 있다. 특히 2013년 5월에 준공된 인도네시아 7.3MW급 바이오매스 발전플랜트는 준공 후 현재까지 단 한 차례 점검 보수를 수행하고 연속운전을 실현함으로써 그 기술의 신뢰성을 인정 받고 있다.

**interview**

WELCRON KANGWON

웰크론강원 에너지환경사업본부  
**성두용** 부사장

바이오매스 발전보일러, 제철소 폐열회수 보일러, 복합화력 배가스 폐열회수 시스템 등 그동안 웰크론강원이 보유한 사업실적과 차별화 된 특수 보일러의 실적 및 기술력 확보가 앞으로 웰크론강원의 발전에 큰 시너지 효과를 가져다 줄 것으로 기대합니다. 2015년 국내에 3MW의 전기를 생산하는 바이오매스 발전소 건설을 포함하여, 10MW급 이하의 바이오매스 발전설비 프로젝트를 턴키(Turn-Key) 방식으로 수행할 계획입니다.



앞으로의 귀추가 주목되는 웰크론강원의 발전플랜트 사업

웰크론강원은 올해 국내외 발전플랜트 분야에서 본격적인 성과를 내기 시작했다. 폐목재를 연료로 하는 열병합발전용 보일러를 비롯하여, 발전설비의 증기터빈으로 스팀을 공급하는 시멘트 공장 Rotary Kiln 배기가스 폐열회수 보일러, 고사목을 연료로 사용하여 3MW의 전기를 생산하는 바이오매스 발전소 건설 프로젝트를 진행중에 있다.

웰크론강원은 20여 명의 발전플랜트 전문 엔지니어를 확보해 그간 수행했던 프로젝트와 우수한 영업망을 바탕으로 바이오매스 발전플랜트 분야에서 국내는 물론 세계를 공략한다는 계획이다.

새로운 설비능력과 우수한 발전플랜트 엔지니어링 맨파워를 가진 웰크론강원 에너지환경사업분야의 성장이 기대된다.

웰크론강원의 해외 공략을 위한 전략

웰크론강원은 그동안 해외 수주 확대를 위해 글로벌 EPC기업과의 협업을 확대해 왔다. 2013년 쿠웨이트 국영석유회사인 KOC의 승인벤더 자격을 획득에 이어 지난해 세계 5위권의 대형 EPC사인 미국 FLUOR사의 승인벤더 자격을 획득하는 등 글로벌 EPC사와의 협력을 통한 해외 시장 공략을 준비해 왔다. 또한 글로벌 EPC기업들과의 전략적 제휴를 통해 그동안 진출하지 못했던 중남미 시장과 러시아 시장을 본격적으로 공략할 계획이다.

웰크론강원은 앞으로 화성 본사와 서울사무소, 안성공장 간의 유기적인 네트워크를 구축해 생산 일정과 기술 노하우를 공유하고 이를 통해 적기 납품뿐만 아니라 생산원가 개선에도 최선의 노력을 다한다는 계획이다.

Welcron한텍과 EP(이스턴인베스트먼트파트너스)

# Welcron한텍 바이오디젤 개발 현장을 가다



Welcron한텍과 EP의 맞잡은 두 손으로  
더욱 확대될 바이오디젤 사업을 기대해 본다.



Welcron한텍은 2013년 6월 산업통상자원부로부터 <미활용 유지를 이용한 바이오디젤 상용화 공정 기술 개발>의 국책과제 개발 사업자로 선정됐다. 정부 지원금 45억을 포함한 60억 규모의 이번 개발 프로젝트는 2014년 7월부터 2017년 6월까지 총 3년에 걸쳐 연간 생산량 3,000톤 규모의 파일럿 바이오디젤 플랜트를 개발해 상용화하는 사업이다.

Welcron한텍은 플랜트 엔지니어링 기술력을 한 단계 확장할 수 있는 산업분야의 진출을 모색해 왔다. 특히 차세대 에너지원으로 각광 받고 있는 바이오디젤 개발에 지속적으로 관심을 가져 왔고, 지난 2009년 바이오디젤 개발 특허를 보유한 EP 회사와의 협력을 통해 새로운 형태의 바이오디젤 개발에 착수했다. 국책과제 수행은 물론 Welcron한텍의 새로운 먹거리 창출을 위해 공동 연구에 매진하고 있는 EP 여주공장을 찾았다.

### 친환경 에너지 개발을 위해 머리를 맞대다

정부가 2014년 7월부터 'RFS(신재생에너지연료혼합의무화제도)'의 의무사용 비율을 2%에서 2.5%로 상향 조정한다는 시 행안을 발표했다. RFS는 온실가스 감소를 위해 수송용 경유에 일정량의 바이오디젤을 의무적으로 혼합해 사용하도록 하는 제도로 전 세계적으로 점차 비중이 확대되고 있다.

웰크론타텍은 그동안 유채, 콩, 팜 등으로부터 추출한 식물성 기름에서 생산되던 바이오디젤이 곡물의 연료화에 대한 도 덕적 문제와 폐수발생 등의 환경문제를 야기한다는 점에 착안해, 폐기물을 활용한 바이오디젤 생산기술 확보에 주목해 왔다. 그리고 지난 6월 <미활용 유지를 이용한 바이오디젤 상용화 공정 기술 개발>이라는 국책과제의 주관사업자로 선정 되면서 본격적인 상용화 기술 개발에 돌입했다.

웰크론타텍과 EIP는 약 7여 년간의 파트너십을 구축한 관계로 플랜트 설계 및 공정 개발과 같은 하드웨어적인 부분은 웰크론타텍이 맡고, 고체축매 개발 및 성능 개선과 같은 소프트웨어적인 부분은 EIP 社가 담당하여 양사 간의 장점을 극 대화하는 환상의 팀을 이루었다.

### 친환경적인 바이오디젤 생산의 핵심기술

두 회사가 함께 수행하고 있는 국책과제에서 주목해야 할 점은 원료에 제한성이 없다는 것과 생산 공정이 친환경적이라 는 점이다. 앞서 언급했듯이, 바이오디젤은 경유를 대체하기 위해 식용 유지를 원료로 하여 생산되고 있다. 하지만 식량자 원을 연료화 하는 것에 대한 반감이 확산되면서, 그동안 버려지던 폐유지(식용유 산화유, 음폐유 등)를 이용하여 동일한



웰크론타텍은 EIP 기술을 토대로 플랜트 공정 및 설계를 담당하고 있다.



고체축매의 특허 기술로 친환경적인 바이오디젤 개발에 성공했다.

### interview



웰크론타텍  
신사업부 본부장  
**신현승** 상무

현재 수행하고 있는 국책과제는 웰크론타텍과 EIP를 비롯하 여 한국에너지기술연구원, 현대오일뱅크 이렇게 4개 기관이 협력하여 프로젝트를 진행하고 있습니다. 이번 프로젝트의 핵심기술인 고체축매를 이용한 미활용 유지의 바이오디젤 생산기술은 세계적인 기업들과 견주어도 손색 없는 선진기 술이 될 것입니다.

2022년까지 전세계 바이오디젤 플랜트 신규 시장규모는 약 14조 원에 이를 것으로 전망되며, 세계 주요 국가의 시장상 황을 살펴보면 미래 사업으로서의 가치가 더욱 기대된다.

#### 1. 바이오디젤의 사용목적이 뚜렷한 미국과 유럽시장

두 나라 모두 온실가스 저감을 위해 바이오디젤을 의무사용 토록 하고 있다. 특히 유럽에서는 폐유지로 바이오디젤을 생 산하는 곳에 가점을 주는 더블 카운팅 제도를 도입하고 있 어 눈 여겨 봐야 하는 시장이다.

#### 2. 석유사용 의존도를 줄이고 싶어하는 인도네시아와 브라질

특히 인도네시아는 산유국이었지만 석유생산이 극감하면서 수입 의존도가 높아지고 있다. 따라서 팜유를 활용한 바이오 디젤 생산량을 늘리고 의무사용을 강화하고 있는 실정이다. 바이오디젤의 수요가 급증하고 있는 만큼 관심이 주목되는 시장이다.

#### 3. 폐자원 에너지화 사업의 거대시장 중국과 인도

경제가 지속적으로 발전하여 에너지 소비량이 많지만, 식량 문제의 해결이 시급해 식용 유지를 원료로 한 바이오디젤 생산에는 어려움이 있다. 또 바이오디젤을 생산하고자 하더 라도 식용자원을 에너지로 만드는 것을 법적으로 금지하고 있어 불가능하다. 따라서 폐자원을 활용한 바이오디젤 생산 기술력의 도입을 기대하고 있는 시장이기도 하다.

웰크론타텍은 향후 EIP와의 공동개발을 통해 축적된 엔지니 어링 기술을 바탕으로 세계 바이오디젤 플랜트 시장을 적극 공략해 나갈 계획이다.

품질의 연료를 생산해 내기 위한 시도가 이뤄졌다. 그러나 선진기술 을 보유한 유럽과 미국에서조차 기술개발에 번번히 실패하게 됐고, 신기술 개발에 대한 회의적인 시각이 확대될 즈음 EIP의 유정우 박 사가 폐유지를 바이오디젤로 전환하는 '복합고체축매' 기술 개발에 성공했다는 소식이 전해졌다. 이는 상용화가 가능한 세계 유일의 기 술이며, 이 고체축매를 이용할 경우 바이오디젤의 원료확보 문제해 결은 물론 획기적인 생산원가 절감도 가능하게 된 것이다.

또한 바이오디젤을 생산해내기 위해서는 대두유 등의 주원료와 메탄 을 등의 부원료에 화학적인 축매를 넣어 반응시켜야 하는데, 이를 세 척해내지 않으면 반응액에 축매 성분이 그대로 남아있게 된다. 따라 서 황산 또는 염산을 투입하여 중화(세척)시키는 작업을 거쳐야 하 는데 이 과정에서 환경오염의 주범인 폐수가 다량 발생하게 된다. 하 지만 고체축매를 이용해 생산되는 바이오디젤에는 축매 성분이 남지 않아, 공정 중 중화과정이 생략되므로 폐수 발생량이 줄어들게 된다. 결국 버려지던 폐자원을 원료로하여 고품질의 바이오디젤을 생산할 수 있을 뿐만 아니라, 공정 간소화는 물론 환경친화적인 생산이 가 능하게 된 것이다.

### 글로벌 진출이 기대되는 바이오디젤 시장

웰크론타텍과 EIP는 2017년 6월까지 총 3년에 걸쳐 연간 생산량 3,000톤 규모의 파일럿 바이오디젤 플랜트를 제작해 운영할 예정이 다. 또한 연간 생산량 5만톤 규모의 상용화 플랜트를 개발해 바이오 디젤 플랜트 사업까지 확대한다는 계획이다.

웰크론타텍은 세계적으로 바이오디젤의 의무사용비율이 증가됨에 따라 원가 경쟁력을 갖춘 신기술과 친환경적인 공정에 대한 관심이 증가할 것으로 전망하고 있다. 또한 비식용 원료유 확보 문제로 지 체되던 RFS 제도가 저가의 미활용 유지를 사용하는 이번 기술 개발 을 통해 조기에 정착될 것으로 기대하고 있다. 웰크론타텍은 이러한 기회를 적극 활용하기 위하여 이번 국책과제 수행을 통해 축적되는 바이오디젤 플랜트 엔지니어링 기술력을 바탕으로 국내뿐 아니라 세 계 바이오디젤 플랜트 시장을 적극 공략한다는 계획이다.

청정지역인 여주에서 환경과 사람, 그리고 미래를 생각하는 두 회사가 바이오디젤을 매개로 더 큰 시너지를 낼수있기를 기대해 본다.



극세사 분야의 선두주자로 선 웰크론. 계속되는 경기침체에도 기능성 제품의 수요 증가로 관련 시장이 확대되는 가운데, 유통사업본부의 움직임이 범상치 않다. 백화점, 할인점, 온라인 유통을 책임지는 유통사업본부장 신정재 상무를 만나, 유통망 확대의 비결을 알아봤다.

도전하는 웰크론인을 위한 신정재 상무의 3문 3답

**01** 자신만의 경영철학은 무엇인가요?

유통도 결국 발로 뛰는 노력이 중요합니다. 세사가 백화점에 처음 입점하기까지는 관계자와의 수많은 접촉이 있었습니다. 입점에 수차례 실패해도 다시 찾아가 설득했습니다. 웰크론인 여러분도 당장의 실패에 좌절하지 않고 계속해서 도전하길 바랍니다.

**02** 2015년 새해에는 어떤 포부가 있나요?

2015년에는 연매출 250억 원을 달성하는 것이 목표입니다. 웰크론그룹이 세운 비전 2022(2022년까지 매출2조 원, 이익 2000억 원, 시가총액 2조 원 달성)에 유통사업본부가 중심이 되고 싶습니다.

**03** <웰크론인> 독자들에게 남기고 싶은 말이 있다면?

경기가 어려워도 기업은 늘 성장해야 합니다. 유통사업 본부를 이끄는 리더로서 웰크론그룹의 성장에 밑거름이 되도록 더욱 노력하겠습니다. 저를 포함한 유통사업본부에 많은 지원과 관심 부탁드립니다.



오랜 불황 속에도 눈에 띄는 성장

유통사업본부는 상품 기획 및 디자인을 비롯해, 웰크론의 알려지 방지 기능성 침구를 국내 백화점 및 할인점, 온라인 시장에 유통하는 일을 맡고 있다. 장기화된 불황에도 불구하고 꾸준한 성과를 이어왔다. 특히 2014년은 유통사업본부에 큰 변화가 일어난 한 해였다.

백화점 브랜드 '세사(SESA)'는 신세계, 롯데, 현대백화점 등 12개 매장에 추가 입점하며 총 30개 매장을 운영 중이며, 120억 원에 달하는 매출을 기록했다. 할인점 브랜드 '세라피(SERAPY)'도 이마트에 11개 매장이 새로 들어서면서 24개 매장운영으로 규모가 두 배 가까이 늘었다. 여기에 온라인 브랜드 '알리스(Alis)'까지 매출에 박차를 가하며 올해 유통사업본부의 전체 매출은 190억 원으로 전년 대비 20% 이상 상승하는 성과를 달성했다. 특히 알리스의 경우 가격 차별화와 온라인 쇼핑몰에서만 판매하는 특별상품 개발로 매출 기여에 한몫했다.

유통사업본부장 신정재 상무는 신규 매장 설립과 브랜드 홍보, 해외 생산기지 구축까지 그룹 차원에서 다양한 방면으로 펼친 공격적인 경영 전략이 빛을 발했다고 말했다. 하지만 무엇보다 단기간의 노력이 아닌 가능성 원단에 대한 지속적인 연구와 상품개발로 이룬 차별화된 품질이 주된 성장요인이라고 지목했다. 꾸준한 노력 끝에 제품 자체의 가치를 인정받았기에 오늘에 이를 수 있었다는 것이다.



현장경험을 바탕으로 유통사업본부를 이끄는 여성 리더

신정재 상무는 웰크론그룹에서 보기 힘든 여성 리더다. 이제는 여성의 사회적 위치가 많이 상승했다고 하지만 여전히 편견 어린 눈으로 바라보는 사람들이 있다고. 그녀는 "그런 시선 때문이라도 누구보다 먼저 행동하고 맡은 역할을 완벽히 해내려 한다"고 말했다.

유통사업본부장으로 부임하기 전 4년간 세사직영점을 운영한 이력이 있다는 신정재 상무. 현장경험을 통해 얻은 판매 및 고객관리 노하우를 자신의 가장 큰 강점으로 내세웠다. 덕분에 현재 판매되고 있는 상품뿐만 아니라 과거 생산했던 상품에 걸쳐 가격정보, 소재, 인기 및 재고 원인까지 모든 상품 분석에 능숙하다.

신정재 상무는 본부장으로서 직원들을 잘 이끌기 위해서는 누구보다 모든 업무를 잘 파악하는 것이 기본 중의 기본이라고 거듭 강조했다. "부임하자마자 상품 기획부터 개발 과정, 판매에 이르기까지 전 과정을 꼼꼼히 살폈어요. 처음에는 시행착오도 많았지만 직원들도 저의 노력을 알아주는지 잘 따라준 덕에 지금의 성과를 얻을 수 있었습니다."

유통사업본부를 이끌며 여성 리더로서 한 획을 긋고 싶다는 신정재 상무. 그의 당찬 포부로 유통사업본부의 행보가 더욱 기대된다.

웰크론그룹과 한양여대가 함께한 사랑의 연탄 나눔 봉사

## 겨울 한파를 녹인 따뜻한 연탄 한 장



아침 최저기온 영하 8도, 겨울바람이 세차게 부는 매서운 추위에도 불구하고 어려운 이웃을 위해 선뜻 봉사를 자처한 이들이 있었다. 어느덧 5년째를 맞은 웰크론그룹의 '사랑의 연탄나눔 봉사' 현장을 찾았다.

### 어깨가 무거울수록 발걸음은 가볍다

지난해 12월 5일, 오전부터 영하권을 기록한 이날 인천 동구 송림동에는 한파를 녹인 따뜻한 손길이 이어졌다. 웰크론그룹 임직원 30명과 한양여자대학교 학생 15명이 이 지역 저소득층 14가구에 연탄 3,000장을 배달하며 이웃사랑을 실천한 것.

웰크론은 지난 2009년부터 사회공헌활동의 일환으로 어려운 이웃에게 연탄을 나눠주는 봉사활동을 펼치고 있다. 특히 이날은 웰크론의 이경주 사장을 비롯한 웰크론강원 이훈규 상무, 기획조정실 이윤무 상무 등 그룹사 임원들도 적극적으로 봉사활동에 참여해 의미를 더했다.

오후 1시가 되자 인천 송림동 천광교회 앞으로 봉사에 뜻을 모은 임직원들이 하나둘씩 모여들기 시작했다. 영하의 날씨 속에 입에서는 하얀 입김이 뿜어져 나왔다. 언 손을 녹이며 발을 동동 구르던 것도 잠시, 본격적인 연탄배달에 앞서 파이팅을 외친 봉사단은 연탄은행 담당자의 안내에 따라 봉사활동을 할 지역으로 이동했다.

웰크론그룹과 한양여대는 지난 2013년에 산학협력을 맺어 인재양성과 기술개발을 위해 상호 협력 관계를 구축했다. 산학협력의 인연으로 매년 어려운 이웃들을 위한 사회공헌 활동을 함께하고 있다.

저희가 배달한 연탄으로 올겨울 따뜻하게 보내세요~ 파이팅!



그들이 도착한 곳에는 올 겨울 이 지역 어려운 이웃들에게 따뜻한 함을 전해 줄 연탄 3,000장이 이들을 반기고 있었다. 자신의 키보다 높이 쌓인 연탄 더미를 바라보며 탄성을 내뿜은 봉사자들은 다시 한 번 파이팅을 외치며, 숨고를 새도 없이 장갑을 끼고 지게를 어깨에 둘러맸다.

연탄봉사는 연탄을 지게에 쌓아주는 팀, 지게로 각 가정에 배달하는 팀, 마지막으로 연탄 개수를 세며 정해진 공간에 쌓아두는 팀으로 나뉘어 진행됐다. 연탄 한 장의 가격은 대략 500원, 한장의 무게는 3.6Kg 정도다. 여섯 개에서 여덟 개까지 등짐을 지면 건장한 남자에게도 제법 만만치 않은 무게다. 손수레조차 들어가기 힘든 좁은 골목 구석구석을 행어 연탄이 떨어질까 조심스레 발걸음을 옮기는 봉사자들의 이마에는 어느덧 땀방울이 송글송글 맺혀갔다.

이날 연탄을 받은 어르신들은 환한 미소와 함께 연탄을 등에 지고 들어오는 봉사자들을 더 환한 미소로 맞아 주었다. 올 겨울은 거뜰하겠다며 마음이 든든하단다. 연탄을 받은 오동덕(74)씨는 "매년 추운 날씨에도 불구하고 우리를 돕기 위해 고생해주어 고맙다"며 거듭 감사의 말을 전했다. 도움을 받은 이도, 주는 이도 마음이 훈훈해지는 날이었다.

한편 웰크론그룹에서는 독거 노인들이 추운 겨울을 따뜻하게 날 수 있도록 웰크론에서 판매하고 있는 포그니 이불세트 20점을 인천연탄은행을 통해 어려운 이웃들에게 전달했다. 이 이불은 인천연탄은행에서 선정하는 무료급식 대상자들에게 전달될 예정이다.

지게에 올라가는 연탄이 한 장 한 장 늘어날수록 연탄을 받을 어르신이 따뜻한 겨울을 나게 되리라 생각에 발걸음은 오히려 가벼워졌다. "한 장 더 올려 주세요" 등에 한가득 이고 있는 것도 모자라 양손에 연탄 한 장씩 더 들고 가파른 골목을 오르는 이도 있었다. 가쁜 숨을 몰아쉬며 골목을 오가길 수차례. 양볼은 빨갛게 얼었지만 얼굴에는 미소가 떠날 줄 몰랐다.



웰크론강원 구매팀 이 중 식사원

임원분들이 솔선수범하시는 모습에 저도 이번 봉사활동에 지원하게 되었습니다. 저희의 작은 노력으로 어려운 이웃이 겨울을 따뜻하게 보내리라 생각하니 참 뿌듯합니다. 내년에도 이런 좋은 기회가 생기면 꼭 참여하고 싶습니다.



후원안내  
자세한 내용은 인천연탄은행 (www.yontanbank.or.kr) 홈페이지를 참조하세요.  
자원봉사신청 : 032-761-7176, jsh0505@hanmail.net  
후원금 : 우체국 104026-01-001023,  
농협 216032-55-000499(예금주:인천연탄은행)



웰크론 세사리빙 디자인팀 변진선 사원 가족

# 우리 가족을 닮은 반달곰 동산에서 맞은 겨울



## 꿈의 기업에 입사한 19살 소녀

19살 최연소 웰크론인 변진선 사원. 현재 세사리빙 디자인팀에서 근무하고 있는 그는 지난해 2월 KBS의 '꿈의 기업 입사 프로젝트 프로그램-스카우트'를 통해 웰크론에 입사했다. 일찍이 자신의 진로를 찾아 제품디자이너를 꿈꿔온 한 소녀의 바람이 이루어진 것이다.

변진선 사원은 요즘 보기 힘든 6남매다. 그 중 셋째 딸로, 위에는 언니 두 명이 있고 아래로는 여동생과 쌍둥이 남동생을 두고 있다. 어릴 때는 곧잘 가족여행을 가곤 했지만 최근에는 대학생이 된 언니들과 직장인이 된 자신, 요리를 공부하는 여동생까지 각자의 진로를 걸느라 가족이 다같이 모이기가 좀처럼 쉽지 않았다. 온 사방에 흰 눈이 내려앉은 베어트리파크에 이번 생생가족여행의 주인공 변진선 사원 가족이 찾아왔다.



“하나, 둘, 셋, 김차~” 할머니와 아버지를 모시고 모처럼 나선 가족 나들이에 네 남매의 얼굴엔 들뜬 기색이 역력하다.

웰크론 변진선 사원(가운데 맨 오른쪽)과 아버지(맨 뒤), 할머니(가운데), 여동생(가운데 맨 왼쪽), 쌍둥이 남동생들(아래)이 오랜만에 나들이에 나섰다.

햇빛에 반사된 눈꽃이 눈부신 겨울의 어느 날,  
반달곰 가족을 꼭 닮은 변진선 사원의  
가족이 베어트리파크로 겨울 나들이를 나섰다.  
설국(雪國)으로 변한 반달곰 동산에서 맞은 겨울,  
하얀 입김이 날 정도로 추운 하루였지만  
눈 내린 풍경은 포근하기만 했다.



2014년 2월 23일 방송된 KBS '꿈의 기업 입사 프로젝트 프로그램-스카우트' 촬영사진. 변진선 사원은 이 프로그램에서 경쟁한 라이벌들을 제치고 최종 합격해 웰크론에 입사하게 됐다.



쁘드득, 뿌드득,  
소복이 쌓인 눈길 위로  
8개의 발자국이 남는다.  
언니들이 없는  
빈자리를 뒤로하고,  
네 남매는  
서로 손을 잡은 채  
가만히 길을 걸었다.

## 눈 발자국 남기며 간 곳에서 발견한 동물 친구들

베어트리파크는 국내에서는 보기 드문 '동물이 있는 수목원'이다. 본래 '송파수목원'이라는 이름을 단 개인 정원이었지만 점차 그 규모가 커지면서 지난 2009년 일반에 개방되었다. 수많은 꽃과 나무로 꾸며진 공원과 테마 식물원이 10만여 평에 이르는 대지를 꾸미고 있고, 베어트리파크의 주인공 반달곰이 지키고 있는 동물원까지 다양한 볼거리가 가득하다.

모처럼 나선 가족나들이에 변진선 사원의 아버지 변중배 씨도 내심 설레는 눈치다. “자식들이 모두 모이진 못했지만, 어머니를 모시고 이렇게 나오는 것도 참 오랜만이에요.” 신이 나서 저만치 앞서 걷고 있는 자녀들을 말없이 지켜보는 아버지의 눈에는 자식을 향한 애정이 어려 있었다. 한창 시험 기간인 언니들은 아쉽게도 이날 함께하지 못했다. “언니들도 왔으면 참 좋았을 텐데.” 나들이가 즐거워질수록 언니의 얼굴이 떠오르는 변진선 사원의 말에 아쉬움이 묻어났다.

하얗게 뒤덮인 길 위에 뿌드득 발자국을 남기며 걸어간 곳에는 반달곰 무리가 가족들을 반기고 있었다. 먹이를 달라고 앞발을 모아 내미는 아기 반달곰, 여동생 진수는 그 애교에 반해 연신 호두과자 먹이를 던져 주었다. “저기 좀 봐!” 쌍둥이 남동생 진혁이가 가리키는 길 위에는 공작 한 마리가 서 있었다.





쌍둥이 남동생들과 쌍둥이만큼 자신과 비슷한 구석이 많은 여동생 진수. 공원을 지키고 있는 곰 조각을 따라 포즈를 취해본다.



동물원에는 반달곰 말고도 꽃사슴, 토끼 등 여러 동물을 볼 수 있는데, 특히 공원 안을 자유롭게 돌아다니는 공작새도 심심치 않게 만날 수 있다. 또 다른 쌍둥이 진석이가 장난기 가득한 얼굴로 쫓아가자 허둥지둥 도망가는 공작새. 그 모습에 가족들은 한 번 더 웃음이 터졌다.

### 쌍둥이인 듯 아닌 듯 쌍둥이 같은 네 남매

동물원을 나서고 이번에 도착한 곳은 곰조각공원. 동화 '새총곰 이야기'의 내용을 묘사한 곰 조각들이 공원 곳곳에 서 있었다. 네 남매는 새총곰의 일대기를 담은 조각을 따라 포즈를 취했다. 쌍둥이 동생은 두 손을 높이 들어 줄넘기하는 곰 옆에 서는가 하면, 변진선 사원과 여동생 진수는 곰 친구들 사이에서 2인3각 경기를 펼쳤다. 한참을 그렇게 동생들과 장난을 치는 변진선 사원을 보니 영락없이 발랄한 10대 소녀였다.

남매 중에 바로 밑에 동생인 진수와 가장 친하다는 변진선 사원. 공통점이 많고 말이 잘 통해 어릴 때부터 줄곧 둘이 잘 붙어 다녔다. 남동생들과 더불어 쌍둥이라는 소리도 종종 들었다고. 쌍둥이 진석이와 진석이는 조용하지만 속이



변진선 사원의 꿈은 사람들을 기분 좋게 만드는 디자인을 창출하고, 모두가 인정하는 멋진 디자이너로 성공하는 것이다.



추위에 움츠러든 몸을 녹이는 따뜻한 식물원에서 또 한 번 찰칵! 가족사진도 정말 오랜만에 찍는다며 포즈를 취하는 가족들의 표정이 하나같이 참 행복해 보였다.

깊은 동생이다. 어느덧 자신보다 키가 훌쩍 커버린 동생들을 보니 누나로서 마음이 뿌듯하고 든든하다.

### 몸은 멀어도 마음은 가까이

추운 야외에서 뽀뽀 얼어붙은 몸을 이끌고 이번에는 따뜻한 열대식물원에 들어섰다. 구불구불 좁다란 길을 따라 무성하게 자란 열대식물이 마치 비밀의 정원에 온 듯한 착각을 불러일으킨다. 살갑게 할머니에게 팔짱을 끼는 변진선 사원. 이제는 어엿한 직장인이지만 할머니 앞에서는 늘 애교 많은 손녀다. 할머니는 어린 나이에 일찍이 사회생활을 시작하게 된 손녀가 대견하면서도 늘 걱정이 된다. "기름 실수하더라도, 우리 진선이 예쁘게 봐주세요." 이런 마음을 아는지 모르는지 "할머니~" 하고 안기는 손녀에 할머니는 함박웃음을 짓는다. 변진선 사원에게 가족과 함께 보내는 시간은 어떤 의미를 가질까. "가족이 함께 하는 건 당연한 거잖아요. 제게 가족은 '특별한 게 아니라 '일상'이에요." 앞으로는 각자 하는 일로 더욱 바빠져 얼굴을 마주하기 힘들어 지겠지만, 마음만은 늘 가까이 있으면 한다는 그의 말에서 가족을 향한 애뜻함이 느껴졌다. 식물원 한가운데 마련된 벤치에서 변진선 사원 가족은 한 번 더 가족사진을 남겼다. 비록 가족 전부 모이진 못했지만 울겨울을 특별하게 기억할 추억거리가 하나 늘었다.

#### Tip. 베어트리파크

1000여 종, 40만여 점에 이르는 꽃과 나무가 즐비하게 늘어선 베어트리파크. 이재연 설립자가 젊은 시절부터 주말이면 달려가 보살피고 가꿔 온 비밀의 정원이 이제는 누구에게나 열린 '동물이 있는 수목원'이 되었다. 베어트리파크는 테마식물원과 걷기 좋은 공원길, 반달곰과 여러 동물들이 환영하는 동물원, 레스토랑과 테디베어샵 등 방문객을 위한 다양한 시설과 문화행사가 열리고 있다.

- ★ 입장료 : 성인 13,000원 / 어린이 8,000원
- ★ 이용시간 : 4~9월 9:00~18:30 / 10~3월 9:00~18:00
- ★ 문의사항 : www.beartreepark.com / 044-866-7766

# 01 행복을 파는 가게



세사리빙 제천점 최승희 대표

## 이불과 사랑에 빠졌어요!

세사리빙(SESA Living) 제천점을 함께 운영하고 있는 이장원, 채승희 부부는 28년간 'E'사 대리점을 운영했지만, 1년여 전 세사리빙을 만나고 나서야 이불과 사랑에 빠졌단다. “세사리빙 제품 모두 너무 사랑스러워요. 오랫동안 침구류 대리점을 해왔지만 지금처럼 제품을 볼 때마다 매번 설레는 건 처음인 것 같아요.” 그는 세사리빙 제품평화회에서 제품의 가치를 믿고 브랜드를 이전했다고 한다. 무엇보다 본사가 ‘갑’이 아닌 ‘동반자’로서 적극적인 지원과 협력을 아끼지 않는 점이 마음에 들었다고.

알레르기 비염이 있어 마른기침이 잦은 채승희 대표는 세사리빙 제품을 직접 사용하면서 그 증상이 사라졌다고. “건강한 이불이라는 신뢰가 생기니 고객에게 판매할 때 자신감도 생겼어요. 이전에는 단순히 물건을 판다고 생각했었는데 현재는 진짜 이불을 판매하고 있는 것 같아요.” 그녀는 ‘잠자는 동안만큼은 귀족처럼’이라는 슬로건으로 많은 사람들이 건강하고 따뜻했으면 좋겠다는 마음가짐으로 판매하고 있다고 덧붙였다.

## 전 고객층을 아우르는 다양한 디자인

이전 세사리빙 제천점은 주로 50~60대가 고객층을 이루었다. 그러나 지금은 20~30대 손님들도 많이 방문하면서 다양한 고객층이 생겼다. “세사리빙은 트렌드를 반영한 다양한 제품 디자인을 지속적으로 출시하기 때문에 모든 고객층을 아우르며 많은 사랑을 받는 것 같아요. 우선 판매가 많이 되고 있는 상품은 마틸다와 빌리프예요. 나뭇잎을 모티브로 한 패턴과 세련된 색상으로 꾸준히 사랑 받고 있는 제품입니다.” 극세사 원단으로 실크감촉의 부드러운 터치감 때문에 손님들이 더 좋아한다고 한다.

“이전에는 예단이불만 판매했던 경우가 많았는데, 지금은 예단을 맞추러 방문했다가 신혼이불을 함께 사는 경우가 많아졌어요.” 특히 심플한 것을 선호한다는 신혼부부를 사로잡은 제품이 바로 ‘라비앙’. 마치 웨딩드레스처럼 레이저 컷팅한 꽃모양 레이스 장식이 신부들의 마음을 흔들었는지 모른다.

세사리빙 제천점은 부부가 함께 사람들의 행복하고 건강한 잠자리를 꿈꾸듯이, 고객의 끊임없는 따뜻한 발걸음이 이어지길 기대해 본다.

## 세사리빙 제천점 잠자는 동안만큼은 귀족처럼

서울에서 3시간 남짓, 충청북도 제천에 위치한 세사리빙 제천점 매장을 들어서자마자 밝은 웃음의 채승희 대표와 마주했다. 무엇보다도 건강하고 편안한 잠자리를 위해 믿을 수 있는 제품만을 고집한다는 그들은 뒤늦게 세사리빙에 중독됐다.

## 다양한 연령층이 분포한 청량리

강북 중심 생활권에 위치한 세사(SESA) 롯데백화점 청량리점의 고객층은 인근 거주자부터 청량리역 이용 고객까지 다양하다. 정현주 점장은 “지리적 특성 덕분에 극장, 식당, 대형마트, 주차장 등 다양한 편의시설이 밀집해 있어 방문 고객이 많은 점이 이곳의 장점”이라고 말했다. 또한 매장이 에스컬레이터 상행선에 자리해 타 브랜드보다 먼저 고객과 접촉하기도 좋단다.

세사 롯데백화점 청량리점에서 가장 많이 판매되는 상품은 ‘카브리야’ 제품. 연령대가 높은 고객일수록 붉은 계열의 색을 선호해 인기가 좋다. 깔끔하고 모던한 디자인을 좋아하는 20~30대 젊은 고객층 사이에서는 ‘이니스나 마틸다’ 제품이 주로 판매되고 있다.

## 긍정적인 마음에서 비롯된 친절

정현주 점장의 친절함은 그의 신조에서 우러나온다. ‘긍정적인 마음가짐’을 생활신조로 삼고 있는 그는 늘 즐거운 마음으로 고객을 응대하고자 노력하고 있다. “힘든 일도 긍정적으로 생각해 보면 마냥 화내고 짜증낼 이유가 없더라고요. 긍정적인 마음가짐으로 일터에서도 가정에서도 보다 행복하게 지낼 수 있습니다.”

매장을 찾아온 고객에게 일일이 눈을 맞춰가며 세사 브랜드의 가치를 홍보하려고 노력한다는 정현주 점장. 한 번 방문한 고객도 얼굴을 기억해 고객이 다시 찾아올 때는 더 반갑게 맞이한다는 그의 말에서 고객을 향한 애정이 엿보인다.

“새해에는 매장매출 1위와 월매출 1억 원을 달성하고 싶습니다!” 2015년 세사 롯데백화점 청량리점이 야심차게 내세운 목표가 꼭 이루어지길 바란다.

## 세사롯데백화점 청량리점 거대 상권 한가운데 꽃피운 SESA

청량리는 강북 교통의 중심지다. 롯데백화점 청량리점만 해도 하루 유동인구가 10만여 명에 이른다. 교통시설, 재래시장, 백화점까지 없는 게 없는 거대한 상권 한가운데 ‘세사 롯데백화점 청량리점’이 자리 잡고 있다.

# 02 행복을 파는 가게



세사 롯데백화점 청량리점 정현주 점장

예지미인 체험단 금은옥(양칼)님의 고객 시연

# 좌훈쑥찜질패드 오가닉코튼 좌훈효과 제대로~



### 파워블로거 '양칼'님의 '좌훈쑥찜질패드 오가닉코튼' 생생 체험수기

갑작스런 한파와 함께 긴 추위가 시작되었습니다. 저는 어릴 때부터 추위를 많이 타는데다 몸이 차가워서 겨울마다 고생을 했습니다. 특히 아랫배가 차가워서 결혼하고 난 뒤에도 고민이 많았어요. 그런데 얼마 전, 여성의 몸을 따뜻하게 하고 건강을 지켜주는 간단한 방법이 있다는 이야기를 듣고 사용해 보게 되었어요. 바로 예지미인 좌훈쑥찜질패드 오가닉코튼입니다. 좌훈쑥찜질패드 하나면 간편하게 '좌훈'을 한 것과 같은 효과를 느낄 수 있어 편리하고, 건강도 지킬 수 있어 정말 좋더라고요.

### 예지미인 <좌훈쑥찜질패드 오가닉코튼>이란?

'좌훈'은 예로부터 전해 내려오는 우리나라의 전통적인 여성 건강 요법으로, 여성의 몸을 따뜻하고 건강하게 지켜 주는데 도움을 줍니다. 하지만 비싼 한약재준비와 한약재를 끓이며 준비하는 과정이 번거롭다는 단점이 있었어요. 이러한 번거로움 없이 생리대처럼 속옷에 붙여주기만 하면 간편하게 좌훈 효과를 경험할 수 있는 예지미인 좌훈쑥찜질패드가 새롭게 나오게 되었습니다.

### 100% 유기농 순면으로 민감한 피부에도 아주 좋아요!



이것은 좌훈쑥찜질패드의 모습입니다. 생리대 느낌이 나지만 일반 생리대처럼 사용하면 안 된다고 해요. 좌훈의 효과를 주는데 최적화된 제품이기 때문에 생리대와 같은 기능은 하지 않기 때문입니다. 좌훈쑥찜질패드 오가닉코튼은 이름 그대로 100% 순면이라 부드럽고, 민감한 피부에 자극 없이 사용하기 좋아요. 저는 민감한 피부라 조금만 쓸려도 신경이 쓰이고 아프더라고요. 그런데 좌훈쑥찜질패드는 유기농순면 100%라 믿고 안심하고 사용할 수 있었어요.

### 좌훈쑥찜질패드의 친절한 사용법



좌훈쑥찜질패드 내부에는 100% 국내산 강화사자발쑥과, 천궁, 백지 분말이 함유되어 있습니다. 사용 전, 사용방법을 보고 체험하시면 더욱 좋습니다.

좌훈쑥찜질패드는 한 상자에 5개씩 들어있어요. 두 개가 하나로 이어져 있는데, 발열팩과 패드를 따로 포장해놓은 것으로, 개봉 후 함께 사용하셔야 합니다. 발열팩과 패드가 함께 들어있지 않고 따로 들어있으니 훨씬 위생적이라는 생각이 듭니다.

각각의 비닐 포장을 벗기면 예지미인 좌훈쑥찜질패드 오가닉코튼과 발열팩을 보실 수 있어요. 우선 발열팩은 비닐포장이 되어 있는데, 포장을 벗긴 뒤 꺼낸 발열팩을 5~10초 가량 흔들어서 사용해주세요. 어릴 때 흔들어서 사용하는 손난로 느낌이 나서 재미있습니다. 이렇게 흔들어서 사용하는 좌훈쑥찜질패드 뒷면의 접착부위에 붙여서 사용하시면 돼요. 사용방법도 아주 간단하죠?

2~3시간 지속되는 발열팩 열기는 패드 전면에 도포된 한약성분을 만나 훈증 효과를 발휘 합니다.

외출할 파우치 속에 담고 다니기 좋은 사이즈라, 밖에서 외출시 사용하기에도 좋아요. 이렇게 간편하게 좌훈의 효과를 느낄 수 있으니, 언제든지 사용해 보세요!



저도 생리 전에 사용해 봤는데 따끈따끈~ 여성의 몸을 덥혀주는 좌훈의 효과를 제대로 느꼈어요. 생리 전 후 미리 사용하게 되면 몸을 따뜻하게 보호해주면서 그날을 좀 더 가볍게 보낼 수 있어요. 특히 저처럼 손과 발이 차가워서 고민인 여성분들에게 예지미인 좌훈쑥찜질패드 오가닉코튼을 꼭 추천해 드리고 싶어요. 여자라면 누구나 사용가능! 여자들의 건강한 습관, 좌훈쑥찜질패드! 여러분도 한번 체험해보세요.

### Tip. 01 주의사항

생리대가 아니므로 생리대 대용으로 사용하지 말아주세요. 저온화상 방지를 위해 2~3시간 사용해주세요. 특히 잠잘 때는 저온화상의 우려가 있으니 사용하지 말아주세요.

### Tip. 02 예지미인 좌훈쑥찜질패드 오가닉코튼은 이럴 때 사용하면 좋아요!

생리전후 • 아랫배가 차가우신 분 • 손발이 차가우신 분  
공부하는 수험생 • 어머니 효도상품 • 출산 후 산후조리 시  
겨울철 레저활동 시 • 여름철 냉방 속에서 생활하시는 분들에게 사용 하면 좋습니다.

### + 파워블로거 '양칼'님의 블로그는?



두 아이를 키우며 하루하루에 행복과 감사함을 느낀다는 파워블로거 양칼님. 양칼님의 파워블로그는 육아, 요리, 패션에 관한 정보는 물론, 양칼님과 귀여운 자녀들의 소소한 일상이야기를 담고 있으며, 20대 이상 여성들이 공감할 만한 제품들의 솔직한 사용리뷰와 정보가 가득한 곳입니다.

양칼의 정보가 가득한 곳  
([blog.naver.com/rmatjdaks00](http://blog.naver.com/rmatjdaks00))으로  
놀러주세요~

### 불편한 그날을 위한 HOT한 신제품 '매직핫팩(Magic Hot Pack)'

아랫배가 살살 아파오는 그 날, 이제 먹지 말고 붙이세요!  
예지미인의 기능성 신제품 매직핫팩은 속옷 위에 붙여 간편하게 사용할 수 있는 패치형 발열팩이에요. 얇은 미니사이즈로 속옷위에 감쪽같이 붙일 수 있어 티 안나게 따뜻함을 오랫동안 유지할 수 있어 편리해요. 최대 6시간까지 유지하는 온열효과로 그날을 편안하게 도와줘요. 이제 찜질팩보다 간편한 매직핫팩으로 그 날을 건강하게 보내세요.





포항 호미곶 일출 여행

# 동해바다에서 맞이하는 희망 가득 새해

365일 하루도 빠짐없이 세계 어디에서나 아침이면 볼 수 있는 것이 일출이지만, 매년 1월 1일에 떠오르는 태양을 본다는 것은 매우 특별한 감흥을 안겨준다. 그래서 많은 이들이 새해 첫날의 일출을 보기 위해 일출 명소를 찾아가 해맞이를 하며 새해를 시작한다. 이런 의미에서 일출을 보는 장소도 중요한 고민거리가 된다. 특히 새해 일출 여행의 초보자라면 포항 호미곶만한 곳이 없다.

## 새해 첫날 가장 빛나는 그 곳, 호미곶

대한민국 한반도에서 가장 인상적인 땅끝은 역시 포항 영일만 끝에 뾰족이 튀어나온 호미곶(장기곶)이다. 예부터 한반도를 호랑이 모양으로 상징되는데, 이곳 포항 장기만의 돌출부분이 호랑이 꼬리에 해당한다고 해서 요즘에는 장기곶이라는 본래 명칭보다는 호미(虎尾)곶으로 많이 부르고 있다.

요즘에는 새해 첫 일출을 보기위해 동해 정동진이나 강릉 경포대를 찾는 이들도 많지만 얼마 전까지만 해도 이곳 호미곶에서 바라보는 일출이 대한민국에서 해가 가장 빨리 뜨는 곳으로 알려져 해맞이 광장, 해맞이 축제 등을 통해 새해 첫 일출에 대한 시선이 이곳으로 향했다.

하지만 실제로는 울산의 간절곶보다 약 1분 정도 늦게 해가 뜨는데, 울산의 간절곶은 협소한 지형인데 반해 호미곶은 탁 트인 평지의 해맞이광장이 있어 여전히 이곳 호미곶에서 바라보는 일출을 보러오는 사람들이 제일 많다고 한다. 어쩌면 새해 일출 여행지의 '원조집' 정도로 생각하면 적당한 곳이라 하겠다.

### Tip.

#### 주변 볼거리 - 국립 등대박물관



국내 유일의 등대 전문 박물관으로 국내외 등대의 발전사를 볼 수 있는 자료 70점을 전시하고 있다. '등대지'는 낭만적이기 보다 힘들고 외로운 직업이라는 것을 이해할 수 있다. 등대와 항만 접안 등의 체험장과 영일만과 독도의 축소모형이 볼만하다. 주변 비닷가는 공원으로 꾸며져 있어 산책코스로도 좋다.

관람시간 : 오전 9시부터 오후 6시까지  
휴무일 : 매주 월요일, 추석, 설날, 공휴일 다음날 (1월 1일은 개관)  
주소 : 경북 포항시 남구 호미곶면 해맞이로 150번길 20  
연락처 : 054-284-4857

호미곶 해맞이 공원에는 한눈에 보기에도 인상적인 조형물이 있는데, 해맞이광장에 위치한 손 하나와 호미곶 앞바다에 붙쭉 솟아 있는 손 하나가 서로 마주보고 있는 '상생의 손'이 그것이다. 특히 바다 한가운데서 거친 동해 파도를 맞으며 우뚝 솟아 있는 거대한 손 위로 떠오르는 일출은 장관이라는 표현을 넘어 감동을 전해주는 비범한 장면을 연출한다. 이러한 장면을 많이 이들이 사진으로 담으려 노력하지만 사진에 담겨진 장면은 실제 모습의 10분의 1도 따라가질 못하는 게 현실이다.

### 맛있게, 멋있게 즐기는 일출 여행

새해 일출 여행을 위해서는 준비해야 하는 것이 많다. 겨울 찬바람을 막아줄 따듯한 옷가지도 잘 챙겨야 하겠지만, 교통편이나 숙박 그리고 주변 먹거리나 볼거리 등이 다양한지 여부 등도 꼼꼼히 챙겨야 한다. 이러한 부분을 모두 고려해 본다면 다른 여타의 해돋이 명소보다 포항의 호미곶이 많은 부분을 충족 시켜준다.

교통편의 경우 경부고속도로에서 경주 방면으로 접어들어 31번 국도를 통해 포항으로 오는 길이 멀지 않다. 숙박 또한 오랜 관광지답게 펜션, 모텔 등 많은 숙박업소가 인근에 자리하고 있으며, 포항 시내 호텔과도 멀지 않다. 자가 차량을 이용할 경우 주차 여부도 큰 관건이라 할 수 있는데, 해맞이 광장 주변과 등대박물관 내에 주차할 공간이 넉넉하게 준비되어 있다. 먹거리 또한 해맞이 공원 주변으로 식당가가 자리하고 있어 다양한 먹거리를 손쉽게 접할 수 있지만 포항까지 온 이상 이곳의 지역 특산물이라 할 수 있는 '과메기'와 '포항 물회'를 맛보는 것도 놓치지 말아야 할 재미다. 또한 경주 감포 앞바다에서부터 포항 구룡포로 이어지는 해안도로는 동해 바다의 절경을 제대로 맛볼 수 있는 천혜의 드라이브 코스로 손꼽히고 있으니 해맞이 전 후에 꼭 시간을 내어 둘러볼 것을 추천한다.



# 한중 FTA, 내 실생활에 어떤 변화로 다가올까?

2014년 11월 10일, 우리나라와 중국 간 자유무역협정(이하 한중 FTA)이 타결됐다. 양국 정부의 정식 서명과 국회 비준동의 절차를 거치면 한중 FTA가 발효된다. 이로써 우리나라가 FTA를 체결한 국가는 52개국이다. 이들 국가의 총인구는 43억 명으로 전 세계 인구의 60%를 넘는다. 수입시장 규모로 따지면 13조3천억 달러에 달하는 거대한 시장이 우리의 눈앞에 펼쳐진 셈이다. 그렇다면 '기호지세(騎虎之勢)로 체결된 한중 FTA가 우리의 실생활에 과연 어떤 모습으로 다가설지 알아보자.



## 장바구니 물가 낮아져

FTA는 교역국 간에 관세를 아예 없애거나 파격적으로 낮추는 방식을 통해 가격인하 효과를 불러일으킨다. 예컨대 중국 하이얼사의 40인치 텔레비전에 붙던 8%의 관세가 사라지면 40만 원대에서 30만 원대로 가격이 떨어지게 된다. 이처럼 국내에 유통되는 중국산 상품의 가격이 낮아지면 경쟁관계에 놓인 다른 상품의 가격을 자당수 생필품의 물가를 낮추는 역할을 하게 된다.



## 도심 상업지와 경제자유구역 활성화

한중 FTA 타결과 함께 한국과 중국의 비자면제 확대도 단계적으로 추진되는 중이다. 주요 경제 파트너로서 확실한 자리매김을 한 한국을 찾는 중국인들이 더욱 늘어날 것으로 예상된다. 따라서 중국여행객들이 주로 찾는 명동과 제주도는 물론 인천 경제자유구역 등 부동산투자이민제가 적용되는 지역의 호텔이나 리조트 등 관광과 관련된 부동산 투자가 활성화될 것으로 기대된다.



## 중국의 한국에 대한 경제 지배력이 커질 듯

중국은 지난 9월을 기준으로 3조8877억 달러의 외환을 보유하고 있다. 막대한 외환보유고로 인한 위안화의 절상압력을 막는 동시에 투자다변화를 위해 해외투자 규모를 늘리고 있다. 우리나라도 예외는 아니다. 지난 10월까지 집계한 외국인의 한국 채권 순투자 금액은 4조7920억 원이었다. 이 중 중국의 순투자액이 1조3150억 원으로 최근 들어 점차 빠르게 증가하는 추세다. 한중 FTA를 계기로 주요 경제 파트너로 확실하게 부상한 국내에 차이나 머니가 더 많이, 더 빠른 속도로 유입될 가능성이 점쳐진다. 그리되면 국내 물가는 물론 금리와 환율까지도 차이나 머니의 영향에서 자유로울 수 없다. 이제는 일반인이라도 투자를 결정할 때 중국의 경제 동향을 참고해야 하는 시대가 펼쳐질 것으로 예상된다.



## 유망산업의 지형도를 바꾼다

자녀를 키우는 사람들에게 미래의 유망산업 지도가 어떻게 변화될지가 늘 궁금할 것이다. 중국산 중저가상품의 국내유통이 늘어나면, 국내 저부가가치 단순제조업 등 비교열위 산업의 퇴출을 포함한 구조조정에 대한 압력은 커진다. 반면, 관세가 사라지거나 비교우위 산업에 속한 산업들은 수혜를 입게 된다. 대표적으로 철강·기계 및 기능성섬유·의류, 의리기기 등 최종 소비재 및 관련 부품 산업을 들 수 있다. 대중문화 콘텐츠 분야도 유망하다. 중국 내 외국자본기업 가운데 엔터테인먼트의 지분이 49%까지 확대되는 데 따라, 한중 합작사를 설립하면 엔터테인먼트·콘텐츠 상품의 단순 판매를 넘어 기획부터 투자·제작·배급·홍보까지도 가능해 진다. 중국 내에서의 한류를 더욱 팽창시킬 수 있는 환경이 된다는 의미다. 이처럼 글로벌 경쟁력을 갖춘 한류 콘텐츠는 물론, 한국의 뛰어난 의리기술과 산후조리원, 헬스케어 등이 집목된 다양한 형태의 관광 서비스 산업이 확대될 것으로 보인다.



## 프리미엄급 농산물과 가공식품 중국수출 증가할 듯

국내에서는 한중 FTA로 인해 국내 농업이 받게 될 타격을 우려하고 있다. 하지만 농축산물과 가공식품 등을 중국으로 수출할 수 있는 가능성도 고려해야 한다. 미국 식품공업협회는 향후 10년 정도가 중국 수입식품시장의 고속 성장기로, 가장 투자 잠재력이 큰 황금시장으로 평가하고 있다. 실제 중국 수입식품시장 총액은 최근 5년간 연평균 15%의 꾸준한 성장률을 보였다. 중국 인민일보 보도에서는 중국이 세계 4위의 유기농 상품 소비국으로 부상했다고 한다. 이는 가짜 달걀, 쓰레기 만두, 멜라닌 분유 파동 등 잇따른 식품 사고의 여파로 중국 내에서 식품 안전과 위생에 나날이 관심이 높아지고 있기 때문이다. 우리나라는 식품의 안정성이나 가공 기술이 뛰어나므로, 이를 잘 활용한다면 새로운 비즈니스의 기회를 창출할 수 있을 것으로 예상된다.

중국은 사회주의 국가로, 단기적으로는 여러 제도적인 문제가 걸림돌로 작용해 한중 FTA 체결로 인한 변화를 체감하기 힘들 수 있다. 하지만 중장기적 관점으로 보면 우리 실생활 및 산업계 전반에 미치는 파급력은 매우 클 수밖에 없다. 그렇다고 우리에게 불리하거나 우려되는 부분에만 치우쳐 판단하는 것은 현명한 자세가 아니다. 그보다는 개인의 입장에서 앞으로 우리 사회가 어떻게 변화할 것인지를 살펴 자신의 경쟁력, 소위 '몸값'을 높일 수 있는 방법을 강구하는 것이 지혜롭다. 나아가 정부 차원에서 우려되는 피해의 최소화 및 경쟁력 강화 안을 제대로 마련 할 수 있도록 의견을 모으는 능동적인 자세가 필요하다.

고밀도 극세사 원단으로 챙기는 건강

# 이불에 숨은 건강의 적, 먼지 없는 '웰로쉬' 침구로 벗어나자!

이불을 포함한 침구는 일단 구매하면 완전히 헤지지 않는 이상 오랫동안 사용하는  
살림 중 하나다. 우리 생활에 밀접하게 닿아있지만 수시로 세탁하거나 교체하는  
데는 소홀하기 쉽다. 실제 우리나라 가정의 절반 가까이가 한 달에 한 번도 침구를  
세탁하지 않는다. 최근 야한 침구 문화에 심각한 문제가 있다는 사실이 드러나며  
간과했던 침구 위생의 중요성에 경각심을 불러일으키고 있다.



## 집 안에 숨어있는 건강의 적

국내 연구팀은 동물실험 및 625명의 환자 데이터 분석을 통해 집안에서 발생하는 세균의 분비물과 초미세먼지가  
폐암 및 만성폐쇄성질환 발생의 원인이 된다고 발표했다. 연구 결과에 따르면 집 안의 실내먼지, 특히 침구 속 미  
세먼지는 폐암 위험을 40배가량 높이는 것으로 나타났다. 폐암 발병 가능성을 13배까지 높이는 담배보다도 치명  
적인 위험 물질로 지적된 것. 매일 '동침'하던 침구가 오히려 건강을 위협하고 있다는 소식은 국민들을 큰 충격에  
빠트리기 충분했다. 실제로 지난 10년간 남성 폐암 환자는 감소한 반면, 비흡연자가 대부분인 여성 환자는 23%  
나 증가한 것으로 나타났다. 또한 한국인의 5%가 이 세균성 미세먼지에 알레르기 반응을 나타내고 있어 천식과  
만성폐질환에 대한 위험도 8배나 높아지는 것으로 조사됐다.

세사 (에스메랄다)



세사리빙 (시그니처)

## 침구 속 미세먼지의 발생원인

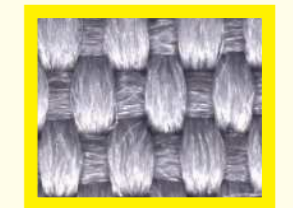
이제 우리는 건강을 지키기 위해 외부의 오염물질을 경계하기에 앞서 가정에서의 침구 위생 관리에 초점을 맞춰야 한다. 그렇다면  
침구 속에 존재하는 초미세먼지는 어떻게 발생하는 걸까?

우리나라는 전통적으로 면섬유를 침구의 소재로 많이 사용해 왔  
다. 그러나 면은 원사 표면이 매끄럽지 않아 섬유 사이사이에 미  
세먼지가 끼일 가능성이 높고, 단섬유를 꼬아 실로 만들었기 때문  
에 외부 마찰로 보풀이 쉽게 일어난다. 특히 오랜 시간 사용하면  
서 발생하는 섬유 부스러기는 미세먼지가 된다.

침구에 서식하고 있는 집먼지진드기의 배설물 및 사체 부스러기  
도 미세먼지의 일부다. 아토피와 같은 알레르기 질환의 원인이 되  
는 집먼지진드기는 실과 실 사이의 틈을 드나들며 사람의 각질이  
나 비듬을 먹고 산다. 이 집먼지진드기의 배설물이나 사체가 미세  
먼지와 뒤엉켜 사람의 피부에 닿거나 호흡기에 들어가게 되면 알  
레르기성 질병을 유발하고 급기야 폐질환까지 야기한다.



일반 면 섬유



고밀도 극세사

## 미세먼지 걱정 그만, '웰로쉬' 먼지 없는 침구

소비자들의 관심은 먼지발생이 적고, 세균성 유해물질인 집먼지진드기의 서식 및 이동을 방지할 수 있는 극세사 침구에 쏠리고 있다.  
웰크론은 소비자의 니즈를 겨냥해 알레르기 방지 원단 '웰로쉬'를 개발, 이를 소재로 한 S/S 시즌 기능성 침구를 선보였다. 신세계, 롯  
데, 현대 등 주요 백화점에 유통하고 있는 알레르기 방지 기능성침구 브랜드 '세사(SESA)'는 카브리아, 아모리스, 에스메랄다 등 20여 종  
의 신제품을, 국내 180개, 해외 6개 대리점을 운영하고 있는 친환경 침실 전문 브랜드 '세사리빙(SESA Living)'은 에세이, 로코코, 시그  
니처 등 50여 종의 신제품을 출시했다.

웰로쉬는 영국알레르기협회(BAF)로부터 인증 받은 항알레르기 제품이다. 대한아토피협회의 '아토피 안심마크'도 획득했다. 웰로쉬는 원사  
표면이 매끄러워 미세먼지가 잘 끼이지 않는 것은 물론, 장섬유를 이용하기 때문에 자체적인 먼지 발생도 적다. 실과 실 사이의 틈이 10um  
이하인 세밀한 제직(製織)으로 100~300um 크기의 집먼지진드기의 침입을 막아 이불 속에 서식하는 것을 원천적으로 차단한다. 때문에 표  
면을 자주 털어주거나 가벼운 세탁만으로도 집먼지진드기를 비롯해 미세먼지의 원인이 되는 이물질들을 제거할 수 있고, 가벼운 중량감으  
로 털어서 사용하기에도 용이하다.

집 안에 숨어있는 건강의 적, 침구. 이제는 미세먼지 걱정 없는 웰로쉬로 우리가족의 건강을 지키자.

웰크론그룹 워크숍 밀착취재  
웰크론그룹의 핵심인재,  
화합하고 소통하며 성장하다

간부  
1과정  
교육

## 웰크론그룹의 허리가 모였다

지난해 9월 26일부터 27일, 이틀간 경기도 안산의 중소기업연수원에서 웰크론그룹의 대리, 과장급 직원을 대상으로 간부 1과정 교육이 진행됐다. 이들은 '회사의 허리'라 일컬어지는 '중간관리자'로서 각 부서의 실무를 담당하는 중요한 역할을 맡고 있다. 사람도 허리에 이상이 오면 신체건강에 큰 위험이 되듯이 이들이 제 역할을 못하면 기업에는 큰 손실이 생긴다.

그래서 웰크론그룹은 이들의 역할을 정립하고 직무 능력을 향상시킬 수 있도록 이러한 교육자리를 마련했다. 참석한 직원만해도 90여 명. 1박 2일만에 이들이 얼마나 달라지겠는가 의심할 수도 있겠지만, 다른 가족사 직원이 낯설었던 이들도, 새로 입사해 모든 것이 어색하기만 한 이도 어느새 한데 어울려 웰크론인으로 거듭났다.



## 소통을 통해 발전 방향을 모색하는 중간관리자의 역할

이날 이영규 회장은 <경영철학과 비전>이라는 주제로 웰크론그룹의 문화와 경영철학을 다시금 강조하고, '2022 222비전' 달성을 위한 중간관리자의 역할을 설명하는 시간을 가졌다. 이에 덧붙여 이영규 회장은 '중간관리자는 기업의 업무능력을 증명하는 지표'라며, 이들의 노력이 회사 발전에 큰 도움이 될 것이라 강조했다. 이어 한국생산성본부 핵심역량센터 허영숙 센터장이 <소비자 트렌드 및 고객 중심적 변화 관리>라는 주제로 고객중심 경영의 필요성을 강조했다. 이후 참석자들은 각 사별로 모여 현재 회사가 당면한 문제와 과제에 대해 심도 깊게 토론했으며 해결방안을 마련하는 뜻깊은 시간을 가졌다.

다음날인 27일에는, '인내와 끈기로 도전하는 것이 중요하다'는 김광호 강사의 <도전과 열정>강의와, 각종 계약이나 거래 시 놓치기 쉬운 법률사항을 소개한 웰크론 고문 조우성 변호사의 <계약사작성 및 검토 노하우> 강의가 이뤄졌으며 각 사 대항 체육활동이 진행됐다. 농구, 축구, 족구 등 직원들은 다양한 종목에 도전해 함께 땀 흘리며 화합하는 시간을 가졌다.

이처럼 이번 간부 과정은 실무에 도움이 되는 핵심 강연과 함께 직원들의 화합의 장이 마련돼 참석자들로부터 많은 호응을 받았다.



자기소개  
1분 스피치

소비자 트렌드 및  
고객 중심적  
변화관리 강의

화합의 장

입사  
2과정  
교육

## 우리가 웰크론그룹의 미래다

지난해 11월 21일부터 이틀간 경기도 안산의 중소기업연수원에서 웰크론그룹 입사 2과정 교육이 실시됐다. 이날 교육에는 사원, 주임, 계장급 직원 150여 명이 참여해, 회사의 기업문화, 핵심가치를 공유하고, 직급별 필수 지식과 핵심인재로서 갖춰야 할 태도를 학습하는 시간을 가졌다. 교육일정에 맞춰 20대, 30대 초반의 젊은 직원들이 하나 둘 모여들자, 드넓은 강당도 어느새 젊은이들의 밝은 에너지로 가득 메워졌다. 언제 그리 친해졌는지 옆 사람과 재잘재잘 이야기를 나눈다. 하지만 교육이 시작되자 순식간에 이들의 눈빛이 진지하게 바뀐다.

## 핵심가치 공유를 통한 공감대 형성

이날 <리더의 마인드>를 주제로 한 이영규 회장의 강의로 교육이 시작됐다. 이영규 회장은 참석한 모든 직원들에게 경영철학, 이념, 핵심가치를 비롯하여 '2022 222 비전'을 다시 한번 상세히 설명하며, 비전을 현실로 만들기 위해 함께 노력해 줄 것을 당부했다. 특히 톰 워삼의 '가려기 이야기' 동영상을 인용해, 함께 협력하며 위기를 극복하고 성장해 나가는 '동료애'를 강조했다. 더불어 예비관리자의 역할과 현재 가져야 할 마음가짐에 대한 조언도 아끼지 않았다.

뒤이어 직원들의 '분 스피치'가 이어졌다. 처음에는 긴장한 듯 목소리를 떨던 이들도, 자신의 업무, 자신이 속한 부서가 하는 일, 자신의 이름을 기억하는 방법 등 다양한 주제로 재치있는 입담을 펼치기 시작했다. 박수가 이어지고 웃음이 터져 나오며 분위기는 금세 화기애애해졌다.

이후 참석자들은 각 사별로 모여 '생산현장과 본사간 소통을 통한 업무효율증대 방안', '원가절감 방안', '불합리한 업무구조의 변화(타파) 방안', '매트릭스 조직화 방안'이라는 공통주제와 각 사별 다양한 토론주제를 두고 열린 토론을 벌였다. 특히 문제점을 도출하고 개선방안을 모색하는 과정에서 창의적이고 색다른 아이디어가 다수 제안돼 눈길을 사로잡았다. 이 외에도 조재천 대표의 <직장인이 가져야 할 자세와 예절>, <전산 ERP>교육 등의 알찬 강의가 이어져 직원들의 주목을 받았다. 비록 우천으로 인해 체육활동이 취소됐지만, 이번 입사 2과정은 웰크론그룹 직원들의 단합과 소통의 장으로서 뿐만 아니라 직원들의 성취욕을 고취하는 촉매제로서의 역할을 충실히 수행했다는 평이다.



## 웰크론, 소비자중심경영(CCM) 인증 획득



소 비 자 중 심 경 영  
공정거래위원회 | 한국소비자원

극세사 전문기업 웰크론이 소비자중심경영(Consumer Centered Management, CCM)인증을 획득했다.

웰크론은 지난해 12월 11일 대한상공회의소에서 공정거래위원회와 한국소비자원이 주관하는 '2014년 하반기 CCM 인증수여식 및 우수사례 발표회'에서 인증서를 수여받았다.

소비자중심경영(CCM) 인증제도는 기업이 수행하는 모든 활동을 소비자 중심으로 개선하고 있는지를 평가하여 인증하는 제도로, 공정거래위원회와 한국소비자원의 심사를 거쳐 선정된다. 올 하반기 CCM인증 심의위원회의 심의를 거친 22개 기업과 기관이 신규인정을 받았으며 웰크론은 참가기업으로는 처음으로 인증을 받게 됐다. CCM인증은 2005년 시작되어 현재까지 142개 기업만이 인증을 받을 만큼 공신력이 있는 제도로 평가받고 있다.

웰크론은 지난 8월 소비자중심경영 선포식을 시작으로 대리점사업본부장을 최고고객책임자(CCO)로 임명하고 추진위원회를 구성해 본격적인 CCM체계를 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 불만사항의 신속한 처리를 위한 고객불만 프로세스 개선 등 실질적으로 고객중심경영을 할 수 있는 다양한 제도를 도입했다. 웰크론은 이번 CCM 인증 획득으로 공정거래위원회에 신고된 소비자피해사건에 대해 자율처리 권한을 부여 받게 되며, 우수기업에 대한 포상 및 인증마크 사용권한을 부여받게 된다.

웰크론 관계자는 "그간 웰크론은 고객만족을 핵심가치로 선정하고 지속적으로 소비자 만족경영을 실천해왔는데, 이번 CCM 인증을 계기로 체계적으로 소비자 만족경영을 실천할 수 있는 시스템이 구축됐다"며, "웰크론은 백화점, 대리점, 온라인몰 등 다양한 유통채널을 통해 소비자와 만나는 기업인 만큼, 앞으로 보다 향상된 고객서비스를 제공할 수 있도록 최선을 다하겠다"고 밝혔다.

## 웰크론, 글로벌 창의·혁신 우수기업 선정



웰크론이 한국산업단지공단 주최하는 '2014 글로벌 창의·혁신 우수기업'으로 선정됐다. 이번 평가에서 웰크론은 기술성 및 사업성, 재무평가, 현장실태조사 및 성공사례 등 다방면에서 높은 점수를 받아 우수기업으로 선정됐다. 글로벌 창의·혁신 우수기업으로서 산단공 대구 혁신도시 청사 1층에 위치한 '명예의 전당'에 헌정돼 인정서 및 기념동판을 수여 받았으며, 향후 자금, 인력, 기술, 시장확대 등 산업단지 특화된 맞춤형 기업성장 서비스를 집중적으로 지원받게 된다. 한편, '2014 글로벌 창의·혁신 우수기업'은 국가경제성장을

견인해 온 산업단지 입주기업의 자긍심을 높이고 경쟁력을 강화하기 위해 성장잠재력이 높은 우수기업을 발굴해 집중육성하기 위해 마련됐다.

## 세사리빙, 조선일보 소비자만족대상, 환경비즈니스 프리미엄브랜드 대상 수상



세사리빙은 지난해 7월 8일 강남 삼성호텔에서 진행된 '여성소비자가 선정한 2014 프리미엄브랜드대상' 시상식에서 친환경브랜드-기능성침구 부문 대상을 수상했다.

환경비즈니스가 지난 3월부터 약 3개월간 '친환경 브랜드 개발전략 및 비전의 우수성', '제품의 경쟁력' 등 국내 최고의 친환경 프리미엄 브랜드를 선정하기 위한 여성소비자 투표 결과, 세사리빙이 최고 득표수를 기록해 친환경브랜드 기능성 침구 부문 대상으로 최종 선정됐다. 이번 평가는 가구, 헬스, 의류, 서비스 등 산업 전반에 걸친 129개 부문, 377개 기업, 106개 지자체 브랜드에 대해

실시됐으며, 여성소비자 총 2,458명을 대상으로 주치사 홈페이지 및 포털 배너 광고를 통해 설문조사한 결과를 반영해 선정됐다. '프리미엄브랜드대상'은 매년 환경비즈니스가 주최하고 만 20대 이상의 여성소비자가 참여, 시장 발전을 주도하며 소비자의 삶의 질을 향상시키는데 중요한 역할을 한 기업 및 브랜드를 선정해 시상하는 제도다.

세사리빙은 지난 6월에도 '2014 소비자가 선정한 품질만족대상'을 수상했다. '2014 소비자가 선정한 품질만족대상'은 디지털조선일보가 주최하고 한국소비자안전학회가 후원하는 상으로, 탁월한 품질 및 서비스로 고객에게 사랑받고 세계시장에 한국의 위상을 높인 브랜드를 선정하는 제도다. 여기서 세사리빙은 제품의 품질 우수성, 서비스 만족도, 인지도, 구매 실적에 대한 소비자 조사와, 산학전문가로 구성된 심사위원의 평가 결과 우수한 성적을 거둬 침구-휴편 부문 대상으로 최종 선정됐다. 이번 두 차례에 걸친 브랜드 대상 수상으로 세사리빙은 고객에게 건강하고 쾌적한 수면환경을 제공하는 친환경 프리미엄 침구 브랜드로 소비자의 높은 지지를 받고 있음을 입증했다.

## 세사리빙 퓨전 예단 '화혼' 산업통상부 인증 굿디자인 제품 선정



지난해 11월 25일 친환경침실 전문 브랜드 세사리빙(SESA Living)의 퓨전 예단 침구 '화혼'이 2014 굿디자인 코리아 인증제품으로 선정됐다. '화혼'은 부귀영화를 상징하는 화려한 장미 모티브를 수목화의 느낌으로 표현한 제품으로, 신비로운 분위기와 강렬한 색감으로 전통미를 부각시킨 것이 특징이다. 세사리빙의 퓨전 예단은 한국의 전통 감성을 현대적으로 재해석해 디지털 기술로 새롭게 재현했다. 웰크론의 알려지지 않던 기능성 소재인 웰로쉬 원단을 사용하고 부분적으로 양단을 매치해, 건강을 생각한 기능성뿐만 아니라 전통적인 디자인까지 강조함으로써 전통과 현대의 어우러짐을 강조했다.

세사리빙 관계자는 "최근 부모님의 건강을 생각해 결혼 예단으로 숙면을 돕는 기능성 침구를 준비하는 예비부부가 늘어나고 있다"며 "이번 굿디자인 제품 선정으로 기능성과 우수한 디자인을 겸비한 세사리빙의 퓨전 예단침구가 고객들로부터 더 큰 사랑을 받는 계기가 될 것이다"라고 말했다. 한편, 굿

디자인(Good Design)은 산업통상자원부가 주최하고 한국디자인진흥원이 주관하는 대한민국 대표 우수디자인 인증제도로 상품의 외관뿐 아니라 기능, 재료, 경제성 등을 종합적으로 심사해 우수성이 인정되는 상품에 'GOOD DESIGN'마크를 부여하는 제도다.



## 세사리빙 2015 S/S 신상품 수주회 및 성공전략 워크숍 성료



세사리빙이 지난해 12월 10일 경기도 용인 골드웨더리조트에서 '2015 S/S 신상품 수주회 및 성공전략 워크숍'을 진행했다. 이번 행사는 전국 대리점주 180여명과 웰크론그룹 이영규 회장, 웰크론 이경주 사장을 비롯한 웰크론그룹 임직원들이 한 자리에 모인 가운데 윤경화 前 MBC 아나운서의 사회로 진행됐다. 이번 워크숍은 성공적인 대리점 운영을 위한 방안을 공유하고 2015년 상반기 매출을 책임질 신상품을 미리 선보이기 위한 자리로 마련됐다. 또한 대리점별 신상품 수주 의건을 미리 확인해 상품별 생산물량을 확인할 수 있는 기회를 가졌다.

이번 신상품 수주회는 '성공하는 점포, 실패하는 점포'를 주제로 대리점사업본부 김경민 전무의 영업특강과 우수대리점의 성공사례 공유에 이어 세사리빙 디자인실의 윤은희 실장, 최예 실장 및 디자이너들의 VMD 특강, 2015 S/S시즌 디자인 트렌드, 세사리빙 상품군 소개가 진행됐다. 더불어 이날 세사리빙 감해점을 비롯한 12명의 우수대리점에 대한 상장수여와 판촉지원금 전달식 또한 진행됐다. 한편, 이날 오후에 치러진 2015 S/S 신상품 수주회에서는 내추럴, 클래식, 엘레강스, 모던, 베이직, 키즈, 퓨전, 캐주얼의 총 8가지 컨셉의 상품과 프리미엄 베딩, 기화, 햇썬 계절상품을 비롯 총 130여 점의 상품이 소개됐으며, 신선한 디자인과 개선된 품질로 대리점들의 열띤 수주경쟁이 이어졌다.

## 웰크론한텍, 경기도 유망중소기업 선정



웰크론한텍이 지난해 10월 8일, 경기도내 성장 잠재력이 있는 중소기업을 발굴해 인증하기 위해 추진하고 있는 '2014 경기도 유망 중소기업에 선정됐다. 이번 선정은 경기도와 경기중소기업종합지원센터가 시·군 및 중소기업 유관단체 등 45개 기관에서 추천 받은 844개 신청기업을 대상으로 진행됐으며, 3개월간의 서류심사와 현지실사 등을 거쳐 251개 기업이 선정됐다.

2014년 최초로 인증을 받은 웰크론한텍은 앞으로 5년 동안(재인증 3년) 경기도 브랜드마크 사용권(현판/인증서)과 중소기업육성자금 등의 중소기업 지원정책 신청 시 가산점을 받게 되며, 8개 기관에서 26종의 다양한 혜택을 받을 수 있다. 또한 올해부터는 G-스타기업 신청 및 해외전시회 참여 시에 가산점을 포함한 인센티브가 추가

신선했다. 한편, 경기도는 지난 1994년부터 유망중소기업 인증제도를 운영해 왔으며 현재까지 4645개의 기업이 인증을 받아 3353개 기업이 졸업을 했고, 2014년 현재 1266개 기업이 남아 있다.

## 웰크론한텍, 시공능력평가 9위 달성



웰크론한텍이 대한건설협회에서 발표한 시공능력평가에서 건축부문 건설업체 4,288개 중 가장 빠른 성장세를 보이며 9위를 기록했다. 시공능력평가제도는 대한건설협회가 매년 공사실적, 경영상태, 기술능력, 신인도 등을 종합적으로 평가해 건설업체가 건당 수주할 수 있는 공사 금액을 책정하는 제도로, 공공부문 공사의 입찰자격, 도급 한한제 및 제한 경쟁입찰의 자격 제한기준 등의 평가자료로 활용된다. 웰크론한텍의 2014년 시공능력 평가액은 574.7억 원으로 전년도 평가액 96.4억 원 대비 590% 이상 상승했으며, 건설공사 수주액도 2013년 24.8억 원에서 262.9억 원으로 1,000% 이상 상승했다. 건설전문 기술자도 19명에서 38명으로 2배 증가했다. 이로써 전체 순위에서 전년대비 52단계 상승한 종합순위 9위를 달성했다. 이는 웰크론한텍이 기존 설비사업과 더불어 종합 플랜트건설사업 진출을 선언한지 2년 만에 이룬 쾌거다.

## 웰크론헬스케어 인천공장 사상 최초 월 생산량 1,100만 장 돌파



웰크론헬스케어 인천공장이 사상 최초로 월 생산량 1,100만 장을 돌파했다. 이번 생산량 증대는 인천공장 직원들이 하나된 마음으로 생산속도를 높이기 위해 노력한 결과로, 그 의미가 더욱 크다. 생산속도 향상은 생산원가를 낮추고 납기클레임 감소로 이어져 향후 웰크론헬스케어의 매출 및 이익 증대로 이어질 전망이다.

웰크론헬스케어는 최근 중국 수출이 본격화 되고 내수 판매가 증대되면서 이익율이 크게 개선되고 있다. 한편 웰크론헬스케어 인천공장에서는 자동 수축 필름 포장기도 도입해 생산효율을 높이고 있다. 자동 수축 필름 포장기는 단상자 포장 후 필름지로 2차 포장을 하는 것으로 고급스러운 생리대 포장을 위해 사용된다. 기기 도입으로 포장 속도가 6~7배 빨라지게 됐고, 생산효율 증대뿐만 아니라, 불량률 개선에도 도움이 될 것으로 보고 있다. 웰크론헬스케어는 현재 OEM제품의 생산에 자동 수축 필름 포장기를 이용하고 있으며 향후 신제품 생산에도 사용범위를 확대한다는 계획이다.

## 웰크론헬스케어 한방생리대 예지미인 중국진출 본격화



예지미인이 본격적으로 중국시장 진출에 나섰다. 웰크론헬스케어는 자사 위생용품 브랜드 예지미인의 중국수출 준비를 마친 상태로, 한방생리대 제품과 좌훈썬찜질패드 등 중국관광객이 선호하는 제품을 중심으로 지난 11월부터 중국 전역의 로컬 매장과 편의점을 통해 제품을 판매하고 있다.

예지미인은 이미 싱가포르, 홍콩, 대만 등의 중화권 국가에 성공적으로 진입한 상태로, 홍콩의 대표적인 화장품 멀티숍인 SASA와 AEON, 대만의 SOGO 백화점 등에서 판매되고 있다. 예지미인은 이번 중국 및 중화권 국가 진출을 계기로 글로벌 위생용품 브랜드로 한 단계 도약한다는 계획이다. 웰크론헬스케어 관계자는 "좌훈썬찜질패드를 비롯한 예지미인의 한방 위생용품은 한국을 방문한 중국인과 일본인 관광객이 선호하는 구매 품목 2위에 선정되는 등 대표적인 한류제품으로 자리잡아가고 있다"며, "이번 중국 시장 진출을 계기로 한방 성분에 대한 거부감이 없고, 한국 제품에 대한 좋은 이미지를 가진 중

화권 시장에서의 매출증대가 기대된다"라고 밝혔다.

**Q 사보에 바라는 점이 있다면 말씀해 주세요.**

\* 지난 <웰크론인> 6호에서 스페셜 테마로 다룬 '기본의 힘'이 인상적이었습니다. <성장을 가능케 하는 근원적 경쟁력, 기본의 힘>을 읽으며, 아이들 공부나 아빠들의 직장생활, 엄마들의 마음가짐 등 모든 가정에서 일어나는 문제를 해결하는 데 꼭 필요한 덕목은 바로 '기본'이라는 점을 다시 한 번 깨닫게 되었습니다. 힘들고 꼬일수록 처음으로 돌아가서 기본에 충실해야겠다는 생각을 해봅니다. 다음 호에서는 예지미인 생리대와 일반 생리대의 차이점을 자세히 소개해 주는 내용이 있었으면 좋겠습니다.

— 서울 서초구 반포2동 김소연 님

\* '기본에 충실하라'는 한근태 소장님의 스페셜 테마가 인상적이었습니다. 요즘 세대에 적절한 내용으로 나를 돌아보게 하는 내용이 아닐까 생각합니다. 특히, <웰크론 임직원 가족의 여행> 코너와 <글로벌비나 베트남 직원들의 서울 나들이 소개>는 베트남 현지 직원들이 한국과의 거리를 좁힐 수 있는 작은 발걸음이라고 생각합니다. 창간호부터 보고 있는데, 웰크론이 그룹체제로 발전하고 있는 것이 점점 실감나게 눈에 들어와 보기 좋습니다.

— 경기 용인시 기흥구 박남식 님

\* 웰크론그룹 간부2과정 스케치를 보며, 더 나은 회사를 만들기 위해 고민하고 노력하는 웰크론그룹 직원 분들의 모습을 엿볼 수 있었습니다. 화재안전교육, 심폐소생술 교육을 진행한 내용에서는 안전관리에도 힘쓰는 웰크론그룹의 새로운 면모가 돋보였습니다. 싱그러운 푸른빛으로 가득찬 청계산에서 신입사원들이 밝은 모습으로 산행을 하는 것을 보니 웰크론그룹의 미래도 밝을 것이라 확신이 듭니다. 웰크론그룹 파이팅!

— 경기 안성시 봉산동 김이량 님



**Quiz**

Quiz 정답 및 독자 의견을 보내주신 분 중 총 10분을 추첨하여 8만 원 상당의 선물세트를 드립니다.



예지미인은 불편한 그날을 따뜻하고 편안하게 보낼 수 있도록 속옷 위에 감쪽같이 붙여 사용할 수 있는 했다.

**편집 후기**

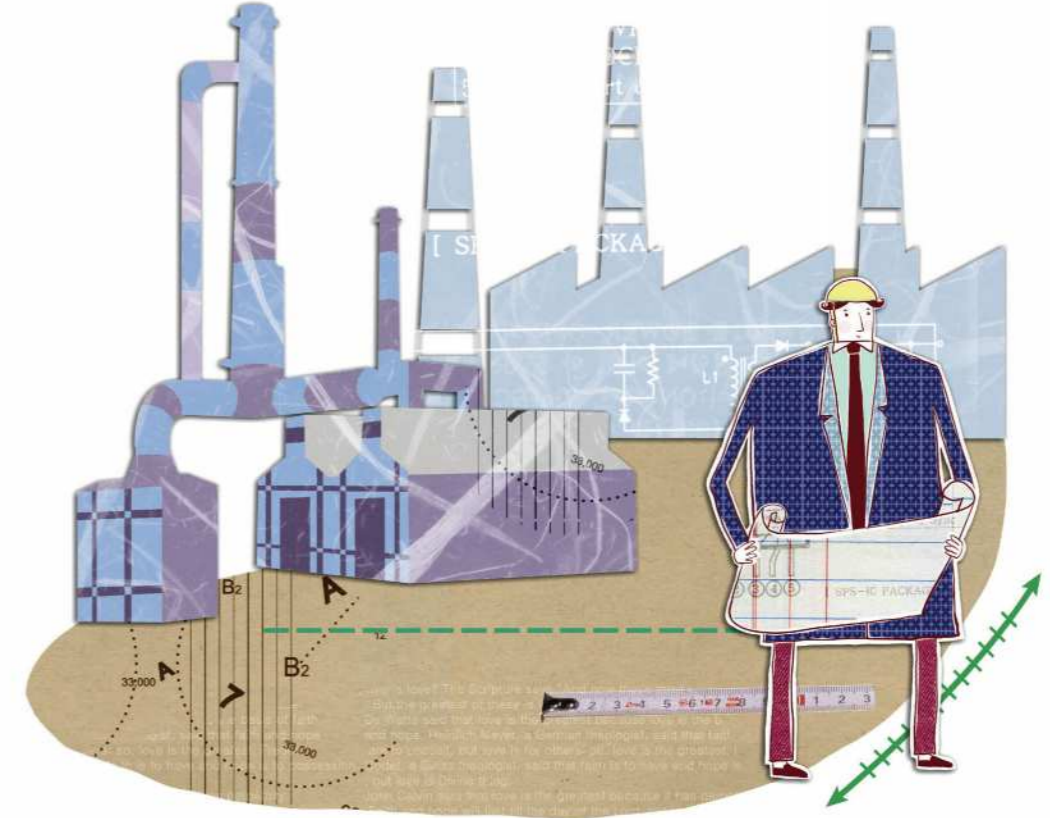
지난 2011년 가을호를 시작으로 첫 인사를 드린 <웰크론인>이 어느덧 일곱 번째 웰크론그룹의 소식을 담았습니다. 항상 따뜻한 시선으로 웰크론그룹의 성장을 지켜봐 주시고 격려해 주시는 독자 여러분을 위해 새롭고 참신한 소식을 전해드리고자 동분서주하고 있지만 늘 부족한 것 같아 안타까운 마음입니다. 이번 웰크론인 7호에서도 더 나은 기업, 발전하는 개인을 만들고자 노력하는 웰크론그룹 가족들의 모습을 다양한 소재와 테마로 담아 보았습니다. 추운 겨울 날이지만, 웰크론인을 읽으며 따뜻한 미소 한 번 지을 수 있는 여유가 함께 하시기를 바라며, 앞으로도 많은 격려와 조언 부탁드립니다. 2014년 한 해 마무리 잘하시고 2015년에는 올해보다 더 행복한 한 해가 되시길 희망합니다!

웰크론그룹 기획조정실 홍보IR팀(pr@welcron.com)



**Welcron Campaign**

**“현장에 답이 있다”**



“더 나은 품질의 제품 생산  
더 좋은 서비스의 개발  
더 새로운 가치의 창출”

책상에 앉아 고민하는 것만으로는 해낼 수 없는 많은 일들이  
현장을 통해 현실로 이루어집니다.

우리의 제품을 구매하는 소비자,  
우리와 거래하는 협력사, 생산현장에서 근무하는 직원  
이들이 있는 곳을 찾아 발로 뛰고, 몸으로 부딪히며,  
현장의 생생한 목소리에 귀 기울여주세요.  
원가절감, 고객감동, 상생협력...

여러분이 고민했던 문제의 답은  
현장에 있습니다!



영국 알러지 협회  
품질 인증



공정거래위원회  
한국소비자원



GOD DESIGN  
신법행정지원부신청



대한 아토피 협회  
품질 인증



대한민국 우수  
품질만족大賞  
수상



한국경제신문 주최  
2014 최우수브랜드  
프리미엄브랜드  
大賞 수상

www.sesaliving.com

# 먼지없는 깨끗한 이불, 아토피 걱정없는 건강한 이불

## 먼지없는 깨끗한 이불 세사리빙



(주) 웰크론 서울특별시 구로구 디지털로 27길 12 (舊 구로동 212-24)

대리점 개설문의 | 02)2107-6772

고객상담실 | 02)2107-6600