

NEW YEAR

www.taeyangmetal.com • 신년호

태양가족

2008 ❄

창업주의 가르침 • 경영자칼럼 • 태양뉴스 • 기획특집 • 특집기사
부서탐방 • 발길따라서 • 사우동정 • 쉬어가는마을 • 좋은글

T A E Y A N G M E T A L I N D U S T R I A L



CONTENTS

03_창업주의 가르침 04_경영자칼럼 06_태양뉴스 09_기획특집
12_특집기사 20_부서탐방 22_발길따라서 24_사우동정 26_쉬어가는마을 27_좋은글

창업주의 가르침

스스로 복 받을 수 있는 사원이 되고, 스스로 복 받는 직장을 만들자 1973. 9.



누구나 사람은 인생의 두 갈래 길에서 고민하게 됩니다. 좀더 나아지고 있는 방향과 뒤쳐지고 있는 방향 사이에서 정답을 찾기 위해 고민하고 또 고민하게 됩니다. 작년 한해 달려온 방향이 조금 틀렸다면 더 나은 방향으로 고민하고 노력하며 힘차게 정진해야 할 것입니다. 정답은 자신 안에 있음을 잊지 않는 풍요롭고 활기찬 새해가 되시기 바랍니다.



태양가족 여러분!

풍요와 희망, 기회가 온다는 무자년(戊子年)을 맞이하여 여러분의 소망이 다 이루어지고 보람이 넘치는 한 해가 되시기를 기원합니다. 돌이켜 보면, 지난해는 크고 작은 변화의 소용돌이 속에서 우리 태양금속의 저력을 유감없이 발휘된 한 해였다고 생각합니다.

대내외적으로 환율의 급격한 하락세가 지속되었으며, 천정부지로 상승하고 있는 고유가로 인하여 지속적인 원부자재의 상승, 연말 대선 등으로 인해 내실경영과 글로벌경영 구축을 위해 해외 공장 건립을 추진해온 당사로서는 큰 어려움이 있었던 한해였습니다. 지난 한해 우리는 글로벌기업으로 성장하기 위한 변화와 혁신을 추진하였고, 비전 달성을 위해 국내에서는 관계회사인 (주)썬테크의 충남 아산 인주로 공장을 신축하여 이전하였고, 해외에서도 인도, 중국 2공장(연대), 중국 3공장(장가항) 설립 및 공장 건설이 무사히 완공되어 정상 가동에 박차를 가하고 있어 우리의 글로벌 사업무대를 확장하는 결실을 거두게 되었습니다. 특히 내실경영 강화를 위한 원가절감 노력의 일환으로 태양2580운동을 추진하여 공정개선, 원가절감의 극한적인 노력을 다하여 생산성 20% 향

상, 공정개선을 통한 8억원의 원가절감과 국내 및 해외 영업 활성화를 통한 매출증대, 전 사원을 대상으로 실시한 교육을 통해 혁신 마인드 고취, 업무 향상 등 "하면 된다"는 자신감을 얻어낸 한해였습니다. 그 결과, 어려운 환경 속에서도 임직원 모두가 새로운 각오와 한마음 한뜻으로 노력한 결과 전년도에 비하여 매출과 수익이 향상된 경영실적을 실현하게 되었습니다.

이번 기회를 빌려, 지난 한 해 동안 열과 성을 다해 주신 태양금속 임직원 여러분께 진심으로 감사와 격려의 말씀을 드립니다. 그러나 아쉬운 점은 세계 속의 태양금속으로 거듭나기 위한 글로벌 경쟁력에 있어 아직 부족한 부분을 들 수 있습니다. 국내외적으로 신제품 매출 및 RFQ 수주를 저조, 신규 개발품에 대한 대응 미흡, 파렴치 불량률의 지속적인 발생 등 세계 속의 글로벌 경쟁 조건에 부족한 점이 있었습니다.

이제 우리의 경쟁 상대는 글로벌 선진업체와 중국, 인도 등 무섭게 다가오는 후발업체들입니다. 이러한 생존 경쟁에서 살아남기 위해서는 우리 스스로의 글로벌 마인드와 혁신이 없이는 이루어질 수 없기 때문에 글로벌 경영체제 구축을 위한 전사원 모두의 의지가 더욱더 필요한 시기라고 생각합니다.

태양 가족 여러분!

올해에도 우리 앞에는 수많은 도전이 기다리고 있습니다. 세계 경제의 성장 둔화와 함께, 국내 경기도 좀처럼 침체에서 벗어나기 어려울 것으로 보입니다. 환율, 유가 등 위험요인이 산재해 있다는 점도 우리에게 큰 부담입니다. 올해 자동차산업에서는 최근 몇 년 사이에 가시화된 경쟁 패러다임의 변화가 한층 빨라질 전망입니다. 수년간 지속되고 있는 원자재 가격의 상승으로 글로벌 원가경쟁력 심화, 중국 및 인도 등 자동차 신흥대국들의 거센 추격과 미국 경기의 하강으로 인한 달러화 약세로

인해 수출 채산성의 악화 등 대내외적으로 위협이 가시화될 것이며, 특히 당사가 중점적으로 추진해야 할 글로벌 경영체제 구축에 걸림돌이 될 것으로 예상됩니다.

태양가족 여러분!

이러한 극한 환경에서 능동적으로 대처하는 최선의 길은, 우리 태양가족 모두가 명실상부한 글로벌 기업으로 거듭나는 것입니다. 세계 초일류 글로벌 기업을 목표로 성장과 혁신활동에 더욱 박차를 가하고, 시너지를 극대화 하는데 주력하기 위해 올해 경영방침으로 "글로벌 경영을 통한 수익극대화 실현"으로 정하고 새해 우리 모두가 하나 되어 나아가야 할 방향에 대해 함께 다짐해 보고자 합니다.

첫째, 국제 경쟁력 강화를 위해 글로벌 경영체제 구축입니다.

우리들의 글로벌 도전이 넘어서야 할 장벽도 더 빠르게 높아지고 있는 것이 냉혹한 현실입니다. 이제 우리는 어떤 시장에서 어떻게 경쟁할 것인지를 구체화하고, 이를 신속하게 실행에 옮겨야 하는 상황에 돌입하고 있습니다. 글로벌 기업에 걸맞는 경영시스템을 갖추기 위해 경영목표 달성은 물론 세계 최고의 제품과 서비스를 위해 신소재, 신기술에 대한 지속적인 연구개발과 종업원들에게 요구되는 능력과 자질, 해외 법인의 활성화 및 현지화 전략 등 글로벌 기업에 맞게 향상 되어야 합니다. 선진 기업들은 더욱 발전된 기술과 품질로 앞서 나가고, 후발 주자들은 우리를 무섭게 추격해 오는 등 기업간 경쟁은 더욱 치열해지고 있습니다. 우리는 이러한 경쟁에서 우위를 점하기 위해서는 우리 모두의 역량을 강화해야 할뿐 아니라 글로벌 역량을 갖추기 위한 시스템과 인프라를 개선하고, 세계 최고의 제품과 서비스를 제공하기 위해 기업체질을 더욱 강화하여 글로벌 수준의 경쟁력을 확보해야 하겠습니다.

둘째, 수익 창출력 극대화입니다.

금년도 당사로서는 본격적인 글로벌 경영 체제를 구축하고 해외시장 공략에 집중해야 하는 시기이므로 금년에는 매출목표를 반드시 달성해야 하겠습니다. 전년도에 추진한 글로벌 사업 확대를 위해 국내로는 (주)썬테크, 해외 중국 및 인도 공장 건설에 막대한 투자가 소요되었는바, 투자에 따른 각종 비용 부담을 보전하기 위해서는 국내 및 해외 법인의 매출 증대와 해외 중국, 인도, 미국법인의 자력 성장 기반을 조기에 확충할 수 있도록 노력하는 한편 수익을 창출하기 위한 과감하고 생존을 위한 원가절감 목표에 도전해야 하겠습니다. 글로벌 경쟁력 확보를 위해서 해외 공장을 생산거점으로 한 원가경쟁력을 바탕으로 글로벌 소싱에 대응하여 경쟁력 우위를 확보하고 내부적으로는 생산성 향상과 공정개선 활동을 더욱 활성화하여 원부자재 등 모든 원가상승 요인에 대응해야 하겠습니다. 또한 우리의 미래 수익을 창출할 글로벌 경영을 통한 수익성 강화에 한층 박차를 가해야 할 것입니다. 회사의 지속적인 안정과 성장을 위한 새로운 성장 동력의 발굴에 역점을 두어 현재 우리의 냉간단조 기술 노하우에 기반한 신규사업과 사업다각화 측면에서 새로운 신규 사업을 지속적으로 발굴해야 하겠습니다.

친애하는 태양금속 임직원 여러분!

우리 태양금속은 수많은 어려움 속에서도 굳건히 발전해온 저력이 있는 기업입니다. 이제 글로벌 무대에서 모든 태양 가족의 의지와 역량을 모아 새로운 반세기 역사를 만들어 나가야 할 때입니다. 노사가 협력하고 존중하는 한가족 문화, 혁신 활동에 적극적인 참여와 기필코 금년도 경영방침인 글로벌 경영을 통한 수익극대화를 실현하도록 합시다.

태양가족 여러분!
새해에도 여러분의 가정에 사랑과 기쁨이
넘쳐나기를 기원합니다.

감사합니다.





news;

www.taeyangmetal.com

2008 NEW YEAR

**01.02 2008년 시무식 개최**

태양금속공업(주)은 지난 1월2일(수) 오전 8시부터 본관동 3층 대강당에서 전임직원이 참석한 가운데 신년하례식을 겸한 시무식을 갖고 새해의 첫걸음을 힘차게 내딛었다. 시무식에는 모범사원 및 개선팀 우수 부서, 개인 포상 수여식이 함께 진행되었다. 한우삼 회장은 신년사 낭독을 통해 "2008년은 국내를 뛰어 넘어 세계 속에서 도전해야 하는 한 해라며 새해 다짐을 표명했다.

**10.24 태양금속공업(주) 2007 금속산업대전 참가**

지난 10월 24일 태양금속공업(주)은 금속산업기계, 가공설비, 완제품, 소재 등의 국제적인 경쟁력 확보와 기술력 향상을 위한 금속산업대전 전시회에 참가했다. 국내 최대의 규모의 국제적인 전시로서 자리매김한 이번 전시회는 한국국제전시장에서 24일부터 5일간 열렸다. 전시회에 참석한 산업자원부 이희범 장관은 당사의 부스를 방문하여 태양금속공업(주)의 제품과 기술력을 둘러보는 등 전반적인 당사의 기업홍보 설명을 들었다. 한국금속공업협동조합이 주최한 이번 전시회 참여로 당사는 해외 수출시장 판로를 개척하고, 글로벌 기업으로서 도약할 수 있는 계기가 되었다.

**11.27 태양금속공업(주) 반월/시화 국가산업단지 금형 & 소재 서브 미니클러스터 창립총회**

지난 11월 27일 한국산업단지공단 내 기반을 둔 반월/시화 혁신 클러스터 추진단에서 개최한 태양금속공업(주) 서브 미니클러스터 창립총회가 한국산업기술대학교 기술혁신센터에서 있었다. 반월/시화에 위치한 대학교, 연구소, 기업체들의 공동협력체로 정보 공유, 기술교류 및 세미나 등 반월/시화 지역의 산업발전에 기여하기 위해 창립되었으며 서브 미니클러스터의 초대 회장으로는 기술연구소 소장 현성운 상무, 부회장으로는 성호엔지니어링 강원덕 전무, 한국산업기술대학교 박현균 교수가 공동 직무를 수행하게 된다.



news;

www.taeyangmetal.com

2008 NEW YEAR

11.29 Chrysler 당사 방문

지난 11월 29일 Big3 업체 중 하나인 Chrysler 본사의 장기석 이사와 Chrysler Korea의 이상석 대리가 당사를 방문했다. Chrysler는 태양금속공업(주)의 전반적인 기술력과 생산현황을 둘러보았으며, 현재 Chrysler와 신규 거래를 추진하고 있는 Magellan Project 개발 협의를 가졌다. Chrysler는 당사의 기술력 및 품질 능력에 대해 미국 우수 업체와 비교해도 전혀 손색이 없으며 당사와 향후 Business 증대에 대한 관심을 표명하였다.



11.30 2007년도 회사 고사 실시

회사의 안녕과 발전을 기원하는 고사가 11월 30일(목) 오후 5시 30분부터 많은 임직원이 참석한 가운데 이루어졌다. 부슬비가 내리는 날씨에도 불구하고 회사의 발전과 번영을 기원하기 위해 직원들은 정성스레 음식을 준비하며 내년 한해의 힘찬 출발을 다짐했다. 고사에 참석한 한우삼 회장은 직원들과 고사음식을 함께 하며 그간 노고를 치하했다.



12.06 GM SFO 팀 이춘지 고문 당사 방문

지난 12월 6일 세계 최대 자동차 회사인 GM SFO (부품수출지원팀)의 이춘지 고문이 당사를 방문했다. GM은 태양금속공업(주)의 전반적인 기술력과 생산현황을 둘러보았으며, Business에 대한 논의 시간을 가졌다. 전반적인 기업 홍보 설명을 전해들은 이춘지 고문은 당사의 전시실과 품질 AUDIT 운영 등의 철저한 관리를 통해 얻어진 당사의 기술력을 직접 둘러보며, "대단히 훌륭한 회사이다. 거래가 될 수 있도록 소개하겠다."라며 극찬을 아끼지 않았다.



12.12 추리점등식 실시

성탄절 및 연말연시를 뜻 깊고 희망찬 한해를 맞이하기 위해 지난 12월 12일(수) 오후 5시 30분부터 임직원이 참석한 가운데 추리점등식이 있었다. 추리는 약 1개월간 환하게 불을 밝혀 직원들에게 훈훈함을 선사하게 되며 추운 겨울날 얼어붙은 마음을 달래주는 따뜻한 조형물로 운영될 예정이다. 점등식에서 한우삼 회장은 추운 날씨 속에서도 매출목표 달성을 위해 노력해온 임직원들의 노고를 치하했다.





news;

www.taeyangmetal.com

2008 NEW YEAR



12.12 GM Global Fastener Team Mr. Alexandre Hara 당사 방문

지난 12월 12일 세계 최대 자동차 회사인 GM Global Fastener Team Mr. Alexandre Hara, Mr. Edson Tozato, Miss Cathy Qi 오종범 차장 등이 당사를 방문 당사의 회사소개 및 Line Tour를 통해 태양금속공업(주)의 전반적인 기술력과 생산현황을 둘러보았고, 향후 Business에 대한 논의 시간을 가졌다. 전반적인 기업 홍보 설명을 전해들은 GM Fastener Team은 당사의 완벽한 GM 북미 및 DMAX 공급 및 품질 실적이 전시설과 품질 AUDIT 운영 등의 철저한 관리를 통해 얻어진 결과라며 찬사를 아끼지 않았고 당사를 GM Global Supplier로 Business 증대에 지대한 관심을 표명했다.



12.14 중국 기술교육 연수생 수료식

태양금속공업 중국장가항법인에서 근무하는 직원들을 대상으로 지난 10월부터 약 2개월에 걸쳐 진행되었던 기술교육 수료식이 지난 12월 14일 본관동 대강당에서 개최되었다. 생산공정의 전 부문에서 기술을 교육받은 8명의 교육생들에게 황규홍 사장은 "이곳에서 습득한 기술과 문화를 바탕으로 중국에서도 태양금속공업의 전통을 잘 뿌리내려 달라"며 그간의 노고를 치하했다. 이에 중국 기술교육생 대표 왕정은 "그간의 보살핌과 관심에 감사드리며, 배운 기술을 적극적으로 활용하여 중국에서 태양금속공업의 이름을 빛내겠다"며 힘찬 의지를 밝혔다.



12.27 한우삼 회장 제 3회 안산공과대학 최고경영자과정 총동문회 최고경영인상 수상

태양금속공업(주) 한우삼 회장은 지난 12월 27일 안산공과대학 실내체육관에서 개최된 올해로 3회를 맞는 안공인의 밤(안산공과대학 최고경영자과정 총동문회) 행사에서 최고경영인상을 수상했다. 수여식은 경영인 대상 서비스 부문, 건설부문, 제조부문, 최고경영인 대상으로 수여가 진행되었으며, 한우삼 회장은 안산 반월/시화 공단지역의 제조업, 서비스업 등의 전 분야 범위에서 경영능력을 높이 평가받아 최고경영인상을 수상했다. 행사는 수여식과 함께 다채로운 이벤트로 진행되었으며, 박주원 안산시장이 참석하여 자리를 빛냈다. 한우삼 회장은 안산공과대학 최고경영자과정 12기를 수료했다.

香

향을 만드는 사람들

아무리 위대한 향수도 꽃냄새보다는 못하다.
아무리 아름다운 꽃내음도 사람의 향기보다는 못하다.
비수 한 조각으로 씻고 나도 정신을
아름답게 하는 사람의 향기!
아마 그 향은 껌과의 조합으로 만들어진 것이 아닐까?
천 군의 무쇠를 담금질 한 껌방울이 빛나는 향의 절정.
태양인의 향기는 바로 껌 냄새다.

2008 새로운 도약을 위하여

대통령이 바뀌고, 케이크 위에 꽃은 생일초의 개수가 바뀌었으며, 공휴일수가 바뀌는 바야흐로 새해가 어김없이 찾아왔다. 현자는 지나간 일에 대해 걱정하지 않으며, 앞으로의 일에 대해 고민한다 하였다. 주위에 존재하는 모든 새로움에 대한 끊임 없는 도전으로 세계 곳곳의 태양금속공업(주) 아침이 그렇게 밝아온다. 미국과 중국, 인도의 낯선 환경에서 당사의 이름을 새기기 위해 숨 없이 땀을 흘리고 있는 해외 법인의 생생한 목소리가 새해에도 우렁차게 들려온다.

01^{No} 2008년 힘찬 도약으로 거듭나는 북미 법인

2005년 1월 처음 미국에 자사를 열고 북미 시장을 두드린지 어언 3년이 흘렀다. 세계최대의 자동차 도시인 이곳 디트로이트에서 GM의 1차 벤더 업체로서 거래를 시작한 이 후 복잡하고 까다로운 GM의 System을 배우고 그들이 요구하는 여러 가지의 System을 갖추는 일이 우선적으로 필요하였다. GM의 Engineer나 Buyer들 모두 한국의 Fastener 업체에 대한 경험이 없어서 그런지 우리를 여러 가지 측면에서 우리의 역량에 대한 의구심으로 대하기 일쑤였다. 하지만 한국 최대이며 최고의 냉간 단조 회사인 우리가 이렇게 홀대 받아야 되겠는가?



몇 명 안 되는 인원이지만 한국의 대표 Fastener 업체로서의 자존심을 걸고 우리는 이곳 미국에서도 우뚝 솟아나야겠다는 다짐을 굳게 했다. GM의 1차 벤더 업체로서의 우리의 역할을 충실히 이행하며 그들로 하여금 조금씩 신뢰를 쌓아 가기 시작하였다. 그 결과 3년 동안 6천만 개의 제품을 납품하며 무재해, 무결점, Oppm의 성과를 기록하였고 GM에서도 드디어 우리의 역량을 인정하여 Business규모 100억에 달하는 Exhaust Stud를 수주하기에 이르렀다. 해서 안되는일이 없다고 했던가 GM의 자회사였던 Allison Transmission 과도 거래를 개시하였고 최근에는 Chrysler, DMAX(GM, ISUZU 합작 법인)와의 Business 성사도 거의 확실시 되었으며 Exhaust Stud의 납품이 개시되는 내년 6월을 필두로 4/4분기에는 드디어 흑자를 기록하게 될 것 예상되고 있다.

아직도 가야할 길이 멀고 험난하지만 우리 태양가족들의 성원만 있다면 무엇이 두렵겠는가? 북미법인의 식구들, Dan, Mark, Linda, Joseph, Danny와 함께 한국의 태양가족들에게 새해인사를 드리며 2008년 또 한번 힘차게 도약할 것을 다짐하여 본다.

태양금속공업(주) 미국법인장 이지영

02^{No} 꿈을 향해 도전하는 인도의 아침 - 태양금속공업 (주) 인도법인

2008년 무자년(戊子年) 쥐띠의 해를 맞이하여 인도법인을 대표하여 본사에 계신 분들께 새해 인사를 드립니다.

태양금속공업(주) 인도법인은 2006년도 4월 법인 설립을 시작으로 당해연도 12월 공장 착공, 2007년 10월부터 현대 자동차 인도 공장을 비롯하여 일진, 만도공장 및 GM 1차 업체에 제품생산 및 공급을 시작하였습니다.

당사의 주고객사인 현대 자동차는 2008년도 60만대의 생산목표로 2공장을 추가 증설하였으며, 연간 생산 20만대 규모인 PA차종을 비롯하여 금년에는 PB, KAPPA 및 신소형 변속기의 개발 진행 예정에 있습니다. 당사는 이와 관련하여 현대자동차를 비롯하여 추가 고객으로 만도, 한일, 화신, 비스테온을 비롯한 그 밖의 신규 고객 확보를 통해 매출 100억 목표를 실현해 나갈 목표를 갖고 있습니다.

인도는 가능한 것도 안되고 불가능한 것도 될 수 있는 곳이라고 할 정도로 모든 상황에 따라 대처를 해 나가야 하는 현실입니다. 매번 부딪히는 난관을 하나씩 해결해 가면서 참으로 힘들다는 생각도 합니다만 그에 못지않은 보람을 느끼는 것 또한 사실입니다. 물론 이 모든 것이 혼자만의 노력이나 실력으로 해결 했다고보다는 우리 태양금속의 역량이 날로 커져 가고 있기 때문이고, 또 그 속에서 최선을 다해 노력하는 태양금속 각각의 개인 역량이 향상되고 있기 때문일 것입니다. 이러한 능동적인 개인/조직 그리고 회사의 역량을 기초로 하여, 인도법인은 향후 발전이 가속화 되고 있는 인도시장 뿐만 아니라 자동차 산업의 메카라고 할 수 있는 유럽 시장으로 뻗어 나갈 수 있는 전초 기지의 역할을 수행해 나갈 것입니다. 그러기 위해서 인도 현지 법인에서는 최대한 빠른 시일 내에 현지화를



통한 가격 경쟁력을 확보하고, 전문 인력을 활용한 기술 경쟁력을 향상시킴으로써 이를 통한 고객 다변화를 실현하여 글로벌 경영의 초석을 다져 나가야 할 것입니다.

꿈을 가진 자 만이 그 꿈을 실현 시킬 수 있고, 실천하는 자만이 그 희열을 맛볼 수 있을 것입니다. 인도 현지 법인의 모든 직원들은 꿈을 단순하게 그것으로만 그치지 않고 현실화 시키면서, 실패를 거둬들이고 성공으로 이끌 수 있도록 매일 새로운 마음으로 배우고 실천해 나가는 태양금속 인도법인을 만들어 나갈 것입니다.

다시 한번 인도법인현지 직원들과 함께 새해 인사를 드리며, 태양가족 여러분의 건강과 행복을 기원해 봅니다

태양금속공업(주) 인도법인 법인장 김 정훈

03^{No} 글로벌 태양

무자년 새해가 밝았습니다.

고국에 계신 태양가족 여러분 새해 복 많이 받으십시오

태양금속이 중국에 진출한지도 여언 3년이 되었습니다. 그 간은 도약을 위한 준비기간이라 치부하고 금년부터야말로 본격적인 완제품 양산체계의 조기 안정화와 중국시장 저변확대에 심혈을 기울여야 할 때라고 생각합니다. 수출가공구에 있던 1공장의 모든 설비가 복산구의 2공장으로 금년 1월 말경 전부 이전되고 추가로 4단 포마 2대가 신규 도입되고 지오메트설비, 인산염피막설비, 올케이스로 등을 갖추면 명실상부한 완제품공장이 되어 모든 제품을 소화할 수 있게 됩니다.

중국은 아직도 두 자리의 경제성장을 하고 있으며 세계 유수의 자동차 메이커들이 거의 다 들어와 있는 크나 큰 시장입니다. 대부분의 기업들이 글로벌 소싱이라고 하면 거의가 중국시장에서 물건을 조달하려고 합니다. 따라서 상품경쟁력(품질+가격+서비스)만 갖췄다면 시장은 무궁무진하다고 볼 수 있습니다.

태양본사가 한국에서 최대의 파스너 메이커이듯이 중국의 연대태양금속유한공사도 거기에 걸맞는 위상을 하루 빨리 찾아야 하겠습니다. 규모의 최고가 아니라 품질의 최고, 수익성의 최고가 되는 그런 회사가 되도록 노력하겠습니다.

중국에 이런 속담이 있습니다. "有志者 事竟成" 뜻이 있으면 무슨 일이든 꼭 이루어진다는 뜻입니다. 태양가족 여러분도 금년에는 큰 뜻을 이루시어 희망차고 보람된 한해 맞이하시기를 바랍니다. 감사합니다.

04^{No} 중국 장가항의 메아리

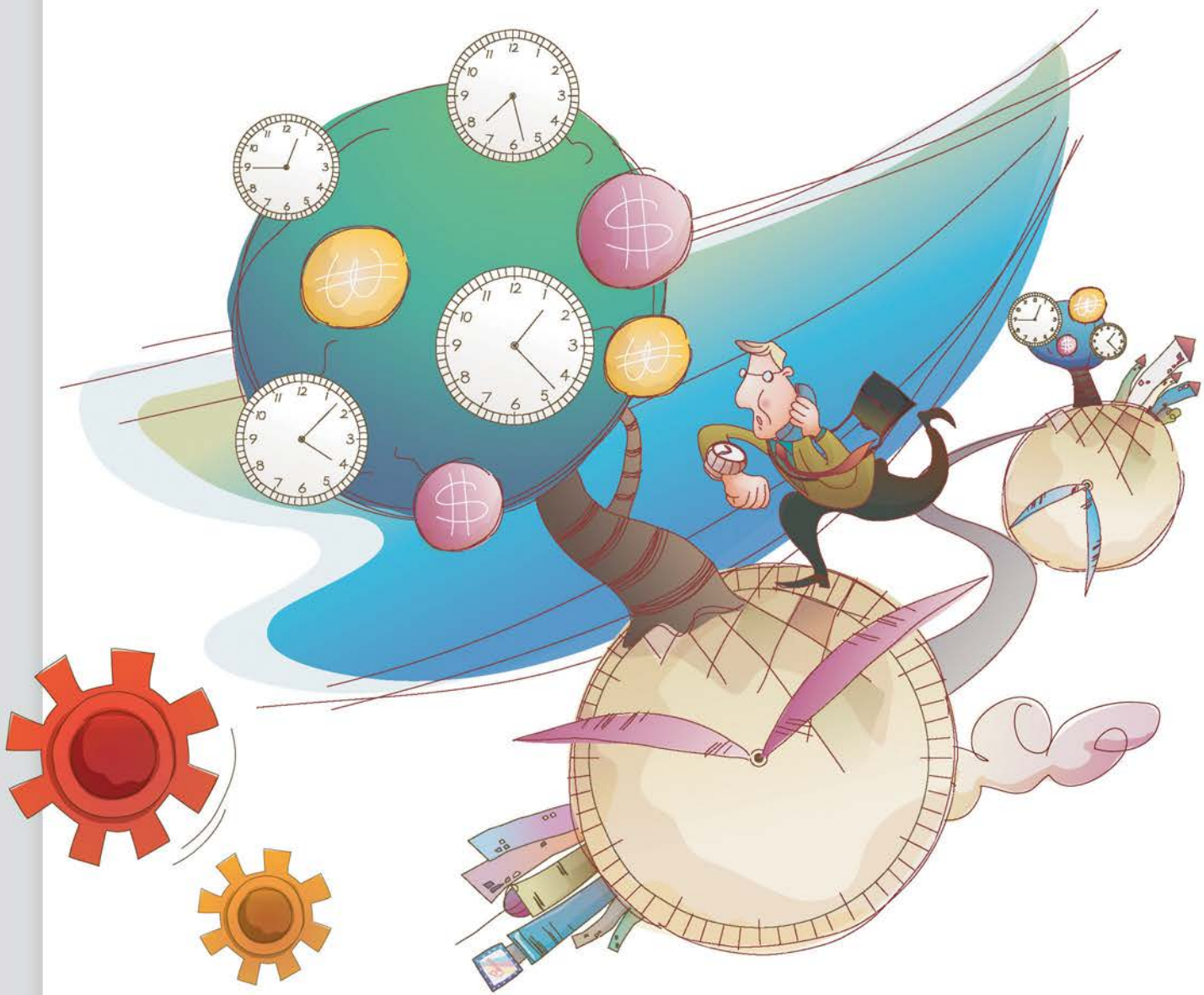
안녕하십니까? 중국 3법인 최기원입니다. 저는 글로벌 태양의 일원이 된지 얼마 안 된 새내기입니다. 이렇게 장가항 공장을 대표하여 사우 여러분께 인사를 드릴 수 있게 되어 저로서는 큰 영광이 아닐 수 없습니다. 중국이란 땅을 밟은 것이 이번이 처음이고, 호기심과 두려움을 갖고 지난 8월 중순경 이 땅에 도착하였습니다. 아직은 좌충우돌하며 중국의 하루를 보내고 있습니다. 중국의 벽은 제가 생각했던 것 보다 더 높았습니다. 그나마 본사의 전폭적인 지원 덕분에 이제는 조금씩 장가항 공장의 틀이 잡혀나가고 있습니다. 앞으로도 사우 여러분의 도움이 절실하오니 많은 지도 편달 부탁드립니다.

현재 전 세계 자동차 시장이 전반적으로 불안정한 상황입니다. 이 미 세계 시장은 치열한 무한경쟁의 시대에 진입해 있습니다. 제3차 대전을 방불케 하는, 치열한 생존 경쟁이 치러지고 있는 게 현실입니다. 그 속에서도 태양은 사우 여러분들의 노력 덕분에 지속적인 성장을 거듭하고 있으며, 장가항 공장도 이 같은 노력에 힘입어 현재 약 5백만 대 분량의 수주를 확보한 상태입니다. 중국 장가항 3공장은 자동차 조향시스템의 볼 조인트 제품을 생산하여, 현재 만도를 통해 현대, GM 등으로 납품될 예정입니다. 향후 TRW, Delphi 등의 기업들과도 거래가 형성되면 명실 공히 글로벌 태양의 위상에 누가 되지 않을 공장으로 성장할 수 있을 것입니다.



이제는 세계최고가 아니면 살아남기 어려운 상황입니다. 본사의 사색 공기를 가르며 태양의 하루를 열고 계시는 사우 여러분, 인도, 미주, 연태에서 고생하시는 사우 여러분, 여러분 덕분에 이제 태양금속은 지지 않는 태양으로 떠오를 것입니다. 사우 여러분께서 세계 각 곳에서 희망의 태양, 불멸의 태양, 세계의 태양을 볼 수 있게 하실 것으로 믿습니다. 얼마 안 되는 인원이지만 이곳 장가항 직원들 또한 모두 의욕들이 넘치고 있습니다. 저희도 글로벌 태양의 일원이라는 자긍심을 갖고 각기 자마다의 역할을 성실히 수행하여 그에 일조할 수 있도록 최선의 노력을 경주할 것입니다. 앞으로 사우 여러분의 많은 관심과 지도 편달을 부탁드립니다. 새해 복 많이 받으시고 항상 행운이 함께 하시기를 저희 모든 직원들과 함께 기원합니다. 감사합니다.

태양금속공업(주) 중국 3법인 최기원



GLOBAL TAEYANG METAL INDUSTRIAL

2008년도 경영방침 글로벌 경영을 통한 수익극대화 실현

지난 2007년에는 전 직원의 노력으로 인도 및 중국 2, 3공장이 설립되고 가동되기 시작한 바, 이제부터는 본격적인 글로벌 경영 시스템을 정착시키고 연중 비상 경영체제를 유지하여 상시 이윤 창출을 위한 기틀을 마련해야 할 것이다. 하지만 해외 공장설립 등에 따른 대규모 투자 여파에 대한 추가적인 부담 요인을 안고 있는 상황이다.

'경영방침'이란?

..... 경영방침이란 기업의 단기 사업목표 및 중장기 비전 달성을 위해 매년 변화하는 경영여건을 고려하여 기업의 모든 역량과 자원을 하나로 집중시켜 한 해의 사업성과를 극대화하고자 기업 최고 경영자가 정한 연도별 실천 목표이다. 즉 전 직원의 역량을 한 곳으로 집중시키고 모든 업무 수행 및 문제 해결 과정에 일관된 방향을 설정하여 효율적으로 목표 달성을 가능케 해주는 지표인 것이다.

'방침관리'란?

..... 경영방침을 효율적으로 달성하기 위해 사업계획과 연계하여 추진계획을 수립하고 최고 경영자 이하 전 사원이 계획에 의하여 실행한 뒤 그 결과를 주기적으로 검토 및 평가하는 한편 개선을 위한 지속적인 FOLLOW-UP을 실시하는 시스템을 의미한다. 이러한 방침관리를 통해 회사의 지속적인 발전과 더불어 직원 개개인의 목표의식 고취를 유도하고, 기업의 체질을 개선시켜 이익 확보 체계를 공고히 할 수 있는 것이다.

1) 제정 배경 및 취지

2008년도에는 국제 유가 및 원자재 가격 상승, 환율 하락 등의 악재가 지속될 것으로 전망되는 가운데 당사로서는 본격적인 글로벌 경영 체제를 구축하고 해외시장 공략에 집중해야 하는 시기이다.

지난 2007년에는 전 직원의 노력으로 인도 및 중국 2, 3공장이 설립되고 가동되기 시작한 바, 이제부터는 본격적인 글로벌 경영 시스템을 정착시키고 연중 비상 경영체제를 유지하여 상시 이윤 창출을 위한 기틀을 마련해야 할 것이다. 하지만 해외 공장설립 등에 따른 대규모 투자 여파에 대한 추가적인 부담 요인을 안고 있는 상황이다. 이에 우리는 그 어느 시기보다 더 단호한 마음가짐과 창의적인 아이디어를 통해 위기 극복과 동시에 새로운 사업영역 개척 및 해외시장 적극 진출현지화를 모색하고 기업의 내실을 확고히 해야 하기에 '글로벌 경영을 통한 수익극대화 실현을 경영방침으로 정하였다.

전 임직원은 위와 같은 취지로 2008년도 경영방침이 수립되었음을 항상 숙지하고 경영방침 달성을 위해 전사적 자원을 아래와 같은 핵심 역량에 집중하여 각각의 중점 추진목표를 달성할 수 있도록 지속적인 관리를 실시해야 할 것이다.

경영방침 달성을 위한 핵심역량 집중사항

경영 방침	핵심 역량 집중사항	
글로벌 경영을 통한 수익극대화 실현	국제 경쟁력 강화	- 글로벌 경영 활성화 (글로벌 프로세스 정착) - 조직 활성화
	수익 창출력 강화	- 매출 증대 - 수익성 증대 - 사업 다각화



2) 중점 추진 목표

✓ 국제 경쟁력 강화

- ① 해외 현지법인 활성화 :
인도 공장 정상 가동 및 매출목표 달성
중국 1, 2 공장 합리화 및 매출목표 달성
중국 3공장 정상 가동 및 매출목표 달성
- ② 원재료 및 각종 Spec의 현지화를 통한 가격 경쟁력 확보
- ③ 북미 및 유럽 시장에서의 입지 확보 :
인도 공장 활성화를 통한 유럽시장 본격 진출 및 매출목표 달성
- ④ 핵심 인재 개발 :
직무능력 향상을 위한 교육 증대 및 평가/반영 체계 구축
사업 다각화를 위한 가공 기술인재 육성
- ⑤ 유기적 의사소통 체계 확립 및 업무스피드 향상

✓ 수익 창출력 강화

- ① 매출 극대화 :
본사/각 해외법인/썬테크 매출목표 달성
- ② 신규 매출 증대 :
신규 고객(시장) 및 아이템(신제품) 매출목표 달성
신제품 적극 수주 및 개발 역량 극대화
- ③ 시장 다변화 :
기타업체 적극 개발
정밀단조 아이템 개발 및 매출 증대
- ④ 경상이익 목표 달성 :
경비절감 50억원 달성
생산성 향상 20% 달성
품질비용 50% 절감
- ⑤ 경영 여건(경기 변동 등)을 감안한 비상경영계획 수립
- ⑥ 신소재/신공법 개발(각 3건 이상, 산학 공동 기술 연구 등)
- ⑦ ISO14001 환경경영 및 ISO/TS16949 품질경영 시스템 활성화
- ⑧ 고부가가치 상품 개발 :
기술력 향상을 통한 정밀/대형/가공/모듈 아이템 적극 개발
- ⑨ 가공 및 조립/모듈 사업 활성화
- ⑩ 신규 사업분야 검토
- ⑪ 항공기 및 산업용 아이템 개발 확대
- ⑫ 플라스틱/알루미늄 등 경량화 소재 개발

국제 경쟁력 강화



✓ 우리의 자세

금년도 경영 여건을 예측해 볼 때 과거의 그 어느 시기보다 더욱 굳은 의지와 노력이 필요할 것으로 판단되는 바, 우리는 경영방침이라는 큰 명제 아래 전사적 역량을 집중하고 확고한 목표를 수립하여 심 없이 매진해 나아가야 할 것이다. 경영층의 의지뿐만 아니라 전 임직원이 모두 하나의 목표를 향해 각 분야별로 세계 일류가 되고자 하는 의지로 화합한다면 반드시 우리의 비전인 '세계 일류 냉간 단조 Maker 실현을 앞당길 수 있을 것이다.

-기획팀-



故한은영 명예회장

추모 1주기

존경하는 故한은영 명예회장님께

명예회장님! 그동안 천국에서 편안히 재셨어요? 행여나 그곳에서도 불명으로 긴 밤 지새우고 계신 건 않으신지요?

명예회장님께서서는 워낙 세심 하시고 남을 배려하시는 성격이셔서 무엇 하나 평범하게 생각지 않으셨죠? 제가 학교 졸업 후 첫 직장으로 태양금속공업(주)에 입사해서 회장님께 너무 많은 교훈을 얻었고, 명예회장님의 생활신조에 감명 받았던 수많은 일들이 주마등처럼 떠오릅니다. 명예회장님 생전의 모습들이 마치 어제의 일처럼 아직도 제 기억 속에 이렇게 생생한데 벌써 떠나신지 1년의 시간이 흘렀습니다. 하지만 지난여름 명예회장님의 흉상이 본관 1층에 모셔진 후로는 매일 커피를 들며 지켜보시며 인자하신 미소로 격려 해 주시는 것 같아 마음이 든든합니다.

명예회장님께서서는 "항상 초심을 잃지 않는 사람만이 성공 할 수 있으며 반드시 이 사회에 필요한 사람이 되어야한다"고 조희 때 마다 말씀하셨으며 당신은 언제나 그 말씀처럼 행동하고 실천 하셨습니다. 돌아쳐보면 명예회장님께서서는 유년시절부터 보통사람들과는 다른 언행으로 주위의 사람들을 배려 하셨던 것 같습니다. 조실부모로 조모님 손에 성장 하시면서 가세가 어려웠던 당신, 두려운 숨바지 커고리를 못 입힌 것을 안타까워하시는 조모님의 마음을 그 어린 시절부터 헤아리시어 의도적으로 출다는 표현을 안 하려고 애쓰셨다는 말씀을 들었을 때 "될 성싶은 나무는 떡잎부터 다르다"라는 속담이 헛된 말이 아니었음을 느끼곤 했습니다.

그리고 일본에서 고생하던 시절, 끼니를 제대로 안주던 고용주로 인해 그때 생긴 위장병으로 오랫동안 고생하시던 것을 경험하신 후, 1954년 창업 때부터 직원들에게 건강검진과 영양식을 제공하시는 것을 제 1원칙으로 정하셨던 명예회장님. 마치 당신의 가족처럼 똑같은 정성을 직원식사에

담아내셨던 명예회장님께서서는 심지어 회사 관내 우체국 집배원들에게도 점심시간과 같은 배달시간을 맞춰 식사를 제공하기도 하셨습니다. 이처럼 항상 작은 것 하나도 소홀히 여기지 않으시어 모든 이들에게 귀감이 되셨습니다.

또한 직원들과 함께 식사 하시면서 젊은 직원들의 처툼 젓가락질 교정을 위해 땀보다 약간 큰 등근 과자를 찢 때마다 10개씩 이동시키는 훈련을 시키시어 우리민족의 두뇌 우수성은 젓가락질로 인한 좌뇌 훈련이라 말씀하시곤 하셨습니다.

명예회장님께서 애국심 또한 남다르시어 이미 일본에서 자수성가로 인정된 터전을 잡으셨음에도 불구하고 제2차 대전이 발발하자 귀국하시어 처음부터 온갖 고생 끝에 지금 태양금속공업(주)의 모래를 치울 종로구 연경동의 땅에서 일구어 내셨습니다. 고국에 돌아와서 처음으로 모셨던 박흥순 사장님의 기일이 돌아오면 30여 년을 한번도 거르지 않고 산소에 헌화 하시는 것은 물론 산소의 단장이며 또한 그 맥의 가세가 기울어 지자 그자캐분의 학비와 생활비까지 후원 하였던 일, 대부분의 사람들은 어려울 때 신세를 지더라도 자신의 처지가 좋아지면 처음 한 두 해는 잊지 않고 보운을 하다가도 차차 잊고 살아가기 마련인데 명예회장님께서 는 항상 초심을 잃지 않고 한평생을 사시어 저희들에게 많은 본보기가 되었던 것 같습니다.

의료보험제도가 실시되기 이전부터 직원들과 그 가족들의 의료지원을 해 주셨던 일, 직원 중에 출산을 한 가정의 산모에게 줄 미역과 고기, 쌀 등을 들고 직접 방문하여 축하해 주셨던 일, 명절이면 회사주변에 있는 모든 가정에 선물을 주시면서 평소애 우리 회사로 인한 소음 피해, 교통피해 등을 위로해 주셨던 일, 행여나 세입자 세대가 누락 되는 일이 없도록 호구조사를 시키기도 하였던 일, 이 모든 당신의 가르침이 오늘날 태양금속공업(주)의 가족주의 문화를 창조하셨던 교훈이 아니었을까 짐작해 봅니다.

또한 명예회장님께서 어려운 환경에도 바르게 성장할 수 있었던 근원이 주일학교의 영향이 컸다는 것을 말씀하시면서 신앙생활을 하는 직원들의 주일학교에 주일이면 직접 현금을 전해 주셨던 일, 그리고 우리나라에서 기능올림픽이 체육올림픽보다 국민들의 관심과 정부의 지원대책이 미흡했던 것을 많이 아쉬워하시며 지하자원이 부족한 우리나라는 기술강국이 되어야 세계속의 대한민국이 될 수 있음을 강조 하시어 이미 1970년대부터 명예회장님께서 는 굴로벌경영의 씨앗을 뿌리셨던 것 같습니다.

한번은 직원(김병준 직장)의 자녀가 공고 재학 중에 기능올림픽 첫반부문에서 금메달을 획득한 소식을 너무나 자랑스럽게 생각하시어 조희시간에 전 직원들 앞에서 축하해주시고 특별 장학금을 주시는 등 주경야독 하는 직원들의 사기를 북돋아 주셨던 지난 날, 행여 철을 다루는 직원들의 처지가 삭막해질 것을 우려하셔서 장미원을 가꾸시고 야생조류를 사육 하시어 공장이라기보다는 마치 공원에 산책 나옴듯한 느낌으로 일 할 수 있도록 배려해 주셨습니다. 붉은 장밋빛이 절정을 이루는 5월 마지막 토요일엔 장미제라는 축제를 통하여 노사가 하나 된 마음으로 마음껏 즐기며 정을 나누었던 자리에는 마치 룡남동 일대 모든 주민들의

축계인양 함께 어우러지는 축계 한마당이 펼쳐졌었습니다.

너무도 많은 기억들이 산소에서 돌아오는 길 내내 께 마음을 축축하게 적시며 높은 산 계곡에서 흘러내리는 맑은 물처럼 마음을 정화시켜 주셨습니다. 명예회장님께서는 자기관리 또한 철저 하셔서 노환으로 자리에 누우시기 전까지 의관을 갖추시고 회사에 정시출근, 정시퇴근 하시면서 직원들에게는 항상 자상하시고 온화한 미소로 어루만져 주시며 용기와 꿈을 주셨습니다.

어찌 명예회장의 모든 가르침을 감히 말로, 글로 다 표현 할 수 있을까요? 이 모든 것이 소중한 밑거름이 되어 오늘날의 태양 가족문화가 존재할 것입니다. 그 깊은 가르침 그대로 물려받아 세계속의 태양금속공업(주)이 되어 글로벌 기업으로서 태양의 역사가 100년 아니 영원토록 이어질 수 있도록 한우삼 회장님 이하 전 임직원이 불철주야 노력하겠습니다.

존경하는 한운영 명예회장님!

부디 천국 에서는 모든 시름 잊으시어 행복과 축복이 곁에 가득하시길 기도하겠습니다. 다시 찾아 뵈 때까지 평히 계시어 귀화를 돌보아 주십시오.

2007년 12월 총무팀장 박 천옥 올림



故한운영 명예 회장의 사람을 사랑한 경영철학

한운영 명예 회장은 내가 태양금속 재직시절부터 근 20여년 가량을 모셨던 회사의 최고 경영자이자, 30대에 입사해 한창 일을 배우고, 사회를 알아가던 나에게 역할모델 겸 정신적 멘토와 같은 분이셨다. 지금 꺼내려가는 이 일점양의 글만으로 회장님에 대한 이야기를 다 풀어낸다는 것이 턱없이 부족하겠지만 이렇게나마 그 분에 대한 기억을 함께 공유하고, 회장님을 회상하며 내 자신을 다시 돌아볼 시간을 갖게 된 것에 큰 의미를 두고 싶다.

한운영 명예 회장님께서 늘 '신용'을 강조하셨다. 언제 어디에서나 직원들에게 귀에 못이 박히도록 말씀하셨는데, 이는 '고객을 왕'처럼 모셔야 한다는 신념과도 일맥상통했다. 주요거래처 고객들이나 회사에 도움을 주신 분들이 사시는 쪽으로 머리를 향해 주무실 만큼 왕처럼 모시는 고객과의 신용은 회장님에게는 목숨과도 같



은 것이었다. 하지만 이에 못지않게 회장님께서 중히 여긴 것은 바로 '사원'들이었다. 항상 사원들의 생활을 걱정하시며 식당 메뉴라든지, 사원들에게 조금이라도 쾌적한 환경을 주기위해 공장 조경에 손 수 앞장치시며 사원들의 복리후생을 위해 관심과 지원을 아끼지 않으셨다.

이에 관련된 일화가 하나 있는데, 1970년 12월경 임원모임에서 갑자기 철도청 입찰에 참여하라는 회장님의 말씀이제셨다. 이유인 즉, 11, 12, 1월은 자전거 리어카의 시장이 비수기인지라, 그렇게 되면 사원들이 받아갈 수 있는 돈이 적어지니 잔업수당이라도 지불할 수 있도록 일감을 만들겠다는 생각이셨다. 평소 온화한 성품의 명예회장이셨지만 어떤 결정을 내리면 무서운 추진력으로 꼭 성공시켜 가신다는 걸 알았기에 막중한 책임감을 느끼며 입찰 준비에 착수했다. 경험이 없는 생소한 분야였기에 공부해가며 사방팔방으로 열심히 뚫고 마침내 입찰에 성공, 다음해인 1971년 1월 10일에 공급계약을 체결, 한 달 뒤인 2월 10일에 납품을 약속했다. 고생은 이때부터 시작됐다.

우리가 납품할 물건은 태백선전철 건설에 필요한 전주밴드였는데, 주문 수량이 12,000여개로 중량만도 약 100톤에 이르는 어마어마한 물량이었다. 게다가 주어진 시간도 한 달밖에 되지 않아 마음이 더 급했다. 물량은 많고 시간은 짧고, 전기용접공정은 도저히 자체 시설인원으로는 불가능해 회장님께서 서을 장안에 있는 용접전문팀 12~20개 팀을 동원, 24시간 작업에 몰두하도록 지시하셨다. 용융도금 과정도 물리적으로 필요한 시간을 확보하기 위해 자체설비를 증설했다.

사업은 수익을 내기 위함이 첫 번째 이유일 것이다. 그런 점에서 본다면 외부인원을 동원하고, 자체 설비를 증설하는 것이 회사 수익에는 도움이 되지 않는다는 것을 의미하는데, 회장님께서 이번 입찰이 사원들의 생활향상을 위해 도모한 일인 만큼 수익에 대해서는 크게 개의치 않으셨다. 하루가 멀다 하고 틈만 나면 공장을 방문해 사원들에게 격려를 아끼지 않으셨다.

1971년 2월 10일, 마침내 약속한 납기일이 다가왔다. 우리는 5톤 트럭 12대에 전주밴드를 싣고, 철도청으로 향했다. 당시 철도청은 감사원 감사를 받는 중이었는데, 감사관이 마당에 야적된 전주밴드를 보더니 품질이 매우 훌륭하다며 칭찬을 아끼지 않았다. 감사원 감사관이 인정한 품질이었으니, 철도청의 합격여부는 물어보나마나한 일이었다. 입찰 시작부터 납품까지 전 과정을 지켜왔던 나로서는 인력과 시간, 그리고 경험까지 부족했던 어려운 상황을 딛고 약속한 시간에 양질의 제품을 납품했다는 성취감도 있었지만, 그 무엇보다도 사원들 가장 먼저 위했던 한은영 회장님의 따뜻한 마음과 목표달성을 위해 모두가 한마음으로 매진할 수 있도록 한 회장님의 통솔력과 추진력에 깊은 감명을 받았다. 이 일은 훗날 내가 인생을 어떻게 살아가야 하는가에 대한 크나큰 가르침이 되었으며, 오늘까지도 소중히 여기는 무형의 정신적 자산이 되었다.

문득 아무도 신경 쓰지 않던 낡은 지전들을 모아 잘 펴고 정리해서 바지주머니에 조심스레 넣으시며, 주머니

니 바깥쪽을 살피시 때만지시던 모습이 떠오른다. 돈을 깨일로 여기셨기 때문에 그렇게 하신 게 아니라는 건 철명하지 않아도 모두 짐작하리라 생각한다. 경영자이셨기에 돈의 중요성과 소중함을 누구보다 절실하게 잘 알고 계셨고, 가족 같은 사람들이 흘린 땀의 결정체인 낱고 너털너털해진 지폐라 해도 뻔뻔한 지폐 못지 않게 귀하다는 걸 몸소 보여주신 것이다.

한은영 명예회장이 돌아가신지 1주년을 맞이했다. 그 분의 50년 경영 인생을 빛나게 하고 있는 것은 회사의 규모나 수치상의 기록, 다양한 수상실적만이 아닐 것이다. 경영자이기 전에 정직하고 올곧았던 바른 성품과 가슴 저 깊은 곳에서부터 우러나오는 사람에 대한 뜨거운 애정이 있었기에 그 빛이 영원할 수 있으며, 지금까지도 명예회장을 기억하고, 존경해 온 이들의 마음을 따뜻하게 밝혀 주고 계신 것이다.

2007년 12월 태연상공 오 낙현 사장

故한은영 명예회장님 서거 1주년을 추모하며

저는 1980년 4월에 태양가족의 일원이 되었습니다. 당시 회사는 풍납동에 위치했고, 박정희 대통령 서거 직후의 5.18 광주사태가 발생한 어수선한 사회 분위기였습니다. 그 시절 저는 태양금속공업(주) 스크류 영업부로 입사를 했습니다. 1985년 8월에 총무부로 발령받아 그때부터 명예회장의 사무와 관련한 업무를 맡아보게 되면서 그 후 약 8년 동안 명예회장님 가까이서 저시사항을 하달 받으며 결과보고를 드리는 업무를 담당하였습니다. 업무를 하면서 하루에 한 두 번씩은 명예회장을 뵈게 되었는데, 자주 뵈 때마다 어릴시절 일본에서의 어렵고 힘들었던 명예회장의 생활 경험담을 전해들을 수가 있었습니다. 그 중에서 가장 인상이 깊었던 말씀은 국제기능올림픽에서 연 이은 국내 기능인 금메달 석권소식에 대해 우리 국민이나 매스컴이 너무 무관심하다는 것에 대해 우려하시고 처운해 하셨다는 것입니다. 명예회장님께서서는 자원이 부족한 우리나라 여건상 우수한 재품을 만들 수 있는 기능인을 적극 육성하고 장려해야 하는데 사회가 그렇지 않다는 것을 몹시 안타까워 하셨습니다. 지금도 국제기능올림픽이 열리고 있고 우리나라는 우수한 성적을 올리고 있지만, 일반인들은 아직 잘 모르고 있는 것이 현실이 아닌가 싶습니다. 명예회장님께서 우려하는 것이 현실화되어 지금은 우리가 선진국 일본을 추월하기도 전에 후발국인 중국으로부터 여러 분야에서 도전 받고 위협 받는 사례에 직면하게 된 것이 아닌가 하는 생각에 다시 한번 명예회장의 깊은 안목과 혜안을 되새기게 됩니다.

새월은 유수와 같다더니 어느덧 명예회장님께서 소천하신지 1년이 되었습니다. 명예회장님께서 가셨지만 당신의 열정과 사랑은 아직도 태양인의 가슴속에 숨쉬고 있음을 저는 느끼고 있습니다. 부디 하늘나라에서도 평안하시길 바라오며 아울러 태양가족 여러분 모두 가정의 평안과 행운이 충만하시길 중심으로 기원합니다.

2007년 12월 동국금속 최철훈 사장

고객의 마음을 먼저 헤아려 제품이 아닌 감동을 판매하는 부서



영업2팀

통상적으로 영업은 기업의 '꽃' 이라고 한다. 기업은 이윤을 추구하는 살아 움직이는 생명체라고도 한다. 영업은 이 살아 있는 생명체의 눈과 심장에 해당하는 영역이라 생각한다. 몸 중에서 어느 한 곳 중요하지 않은 부분은 없으나, 기본적인 생명을 유지하기 위한 심장과 모든 정보를 볼 수 있는 눈에 해당한다고 볼 수 있다.



창원영업소 ▲



대구영업소 ▲

사내에 대외영업을 담당하고 있는 영업부서는 영업1, 2, 3팀 및 해외 영업팀이 있으며, 그중 우리 영업2팀의 주요 업무 영역은 GM대우 자동차, 쌍용 자동차 및 벤더 업체 그리고 기타 가전, 오토바이를 포함한 기타업체를 담당하고 있고, 태양금속 전체 매출에 30%를 담당하고 있다. 영업2팀은 크게 본사, 대구영업소, 창원영업소로 구성되어 있으며, 전주 및 울산영업소와도 긴밀한 업무영역을 가지고 있다. 본사는 GM대우자동차 및 쌍용 자동차 등의 완성차 대기업업체 위주로 영업활동 중이며, 대구영업소의 중요고객은 한국델파이, 삼영금속 등 GM대우자동차의 1, 2차 벤더 업체이며, 창원영업소는 GM대우 창원공장, 쌍용 ENG 공장 등 자동차 및 이륜차, 가전, 자동차 부품 등의 기타업체가 중요 고객사이다.

수주활동 영업2팀은 향후 개발되는 신차종의 수주활동에 전력을 투구하고 있으며, 해외공장의 신규 수주활동에도 참여한다. 향후 개발되는 신차종은 앞으로 우리가 팔게는 1년에서 길게는 4년 후에 생산할 제품들을 수주진행 하므로 그만큼 어려움이 뒤따르며, 자동차 분야가 아닌 타 분야에도 영업활동을 집중시키고 있다. 과거에는 국내 업체들과의 경쟁시대에서 현재는 전 세계의 우수 기업들과의 경쟁시대로 접어들었으며, 향후에는 전 세계의 일류가 되지 않고서는 도태 될 것이라 생각한다. 이처럼 영업의 힘은 경쟁력 있는 생산 및 한발 앞선 기술력에 기초하며 또한 앞선 정보에서 발휘된다.

고객활동 영업은 수주부터 수금까지의 업무 즉 시작과 끝을 책임지는 부서로 대고객 대응이 주요업무이다. 매일같이 수많은 거래처의 고객과 유선 또는 이메일 상담을 통하여 고객대응을 하고 약속을 하며 일을 처리하고 있다. 가끔 정말 까다롭고 어려운 것을 많이 주문하는 사람도 있지만 고객의 입장에서 서비스를 생각할 땐 어느새 그 앞에서 웃고 있는 자신을 발견하게 된다. 대외업무로 인해 스트레스를 많이 받는 날이면 (납기, 신규수주, 불량 등) 영업팀에서 근무하는 것을 후회 할 때도 많지만 새로운 신규수주 프로젝트가 나타나면 어느새 그 앞에서 웃고 있는 것이 바로 영업사원이다. 그만큼 고객대응 활동은 스트레스를 많이 받는 업무이나 우리 영업2팀 전 직원은 회사의 가장이라는 생각으로 오늘도 내 가족을 위하여 아무리 힘들고 어려운 일이 있어도 열심히 헤쳐 나갈 것이다.

- 영업 2팀장 장성호 차장 -



안산 화정동 오리구이 고소하게 되살아나는 건강보약

동의보감, 본초강목 등 옛 한의서에 보면 오리고기가 고혈압, 중풍, 신경통, 동맥경화 등 순환기 질환에 특효가 있고, 비만, 허약체질, 병후회복, 음주 전후, 정력증강, 위장질환에 효험이 있으며, 몸 안의 해독작용과 혈액순환을 도와 성인병에 특히 좋은 것으로 나타나있다고 나와 있다. 몸에 좋긴 하지만 우리 조상들은 닭으로 된 음식에 비해 그다지 많은 요리법이 개발되지 않은 오리음식을 그다지 즐기지 않았다고 한다.

또한 오리는 임신을 했을 때 꺼리는 대표적인 음식중의 하나이다. 손가락 발가락이 붙어 나온다는 귀여운(?) 미신 때문일듯 싶은데, 주위의 민투에도 불구하고 꿋꿋한 내 여동생은 오리고기를 찾고 또 찾았었다. 나는 덕분에 오리고기를 실컷 먹게 되었고, 우리의 걱정은 단지 기우에 지나듯 멀쩡하고 제법 튼튼한 조카 녀석이 세상에 모습을 비추었다. 미신은 그저 미신이었나 보다.

나 또한 아버지가 오리고기를 즐기셔서 가끔 식구들끼리 외식할 때 유황을 먹어 키워 몸에 좋았던 유황오리를 몇 번 먹어본 적이 있긴 하지만 솔직히 오리에 대한 기억이나 느낌은 그리 좋은 편만은 아니다. 껍질은 두꺼워서 징그럽고, 오리 특유의 약간 비릿한 향은 맛도 없을 뿐만 아니라 식욕을 자극하기에 다소 부족한 음식으로 회식이나 가족동반 외식항목에서 전혀 고려되지 않는 메뉴였다.

우리나라 아줌마들의 파워는 실로 강력하다. 아파트 단지 내 아주머니들을 유혹하지 못한 상가들은 절대 성공할 수 없을 것이다. 사모님들을 외면하는 사업성공은 감히 상상할 수 없다해도 과언이 아닐 것이다. 몇 달 전 우리 아파트 단지 내에 아줌마들을 중심으로 아름드리 장작구이라는 맛있는 오리 바베큐집이 물왕 저수지 근처에 생겼다는 소문이 퍼지기 시작했다. 소문을 확인하고자 우리식구는 이곳 아름드리 장작 구이집을 처음 찾게 되었는데, 첫 방문과 동시에 내가 가지고 있던 오리에 관한 모든 편견은 모두 사라지고 또 와야겠다는 다짐을 굳건히 하게 된 단골집이 되어 버렸다.

아름드리 장작 구이집은 안산 화정동 고개 넘어 물왕 저수지 바로입구에 위치한다. 들어가는 현관 입구 옆에 장작을 이용한 바베큐로가 한눈에 들어오는데 흘러나온 기름에 유리가 누렇게 변해 안이 그다지 잘 보이지 않지만 고소한 바베큐 냄새가 입안에 침을 가득 고이게 한다. 반갑게 맞아주시는 사장님조카분과 친절하게 주문을 받아주시는(중국교포인듯한) 아주머니들의 이국적 역량이 참 정겹다. 메뉴는 오리 바베큐, 삼겹살 바베큐, 숯불 돼지 갈비 등이 있으며 4명 정도가 가게 된다면 훈제오리 반 마리와 훈제삼겹살 2인분, 혹은 숯불돼지갈비 2인분을 주문하는 게 가장 좋다. 같은 가격에 두 가지 맛을 볼 수 있기 때문이다. 주문이 끝나면 바로 밑반찬이 정리되고 숯불이 올라진다. 깔끔하게 처리로 맛을 낸 샐러드에 젓가락이 절로 간다. 새콤달콤한 맛이 텁텁했던 입안을 상쾌하게 정리해준다. 숯불위에 미리 익혀서 나온 바비큐 오리를 얹어 노릇하게 익혀서 기호에 맞는 쌈 재료에 싸서 먹으면 금상첨화이다. 여기서 중요한 것은 간장 소스를 꼭 찍어먹어야 한다는 것이다. 달콤하면서도 매콤한 소스가 오리고기에 감칠맛을 더해준다. 싱싱한 상추에 씹무 한 장과 목은지 배추 한 장을 얹고 양파고추냉이절임과 파절임, 마늘한쪽을 얹어 쌈장으로 마무리 한 후 소주한잔 입에 탁 털어 넣은 후 준비된 쌈을 한입에 쏙 베어 물면 신선도 부럽지 않다. 식당 뒤로 수려한 산세가 훤히 보이고 그 밑으로 펼쳐진 물왕 저수지의 평온한 자태는 입속에서 자연의 메아리가 울려 퍼지듯 나를 신선으로 착각하게 한다. ^^ 고기를 먹다가 질리기 시작하면 잔치국수를 주문하는데 느끼한 맛이 사라지고 고기로 조금 부족한 배도 든든히 채워준다. 잔치국수는 무한리필이 되며 물론 공짜이다(Tip : 단체 회식일 경우 공짜 잔치국수부터 마구 주문하면 회식비를 많이 줄일 수 있다. ^^)

식당 바로 앞엔 물왕 저수지가 있어 산책을 하거나 낚시하기에 좋고, 겨울엔 저수지 주변이 얼어있어 아이들은 썰매타기



놀이를 할 수가 있으며, 저수지 주변에 라이브 카페존이 있어 젊은 연인들이 데이트하기에는 좋으나 커피 값이 만만치 않기에 자주는 힘들 듯 싶다. ^^ 차를 타고 5분 거리 내에 연꽃테마파크와 코스모스가 활짝 피는 자전거 전용도로가 있으며 자전거 도로 끝에는 시흥갯골생태공원이 있어 봄가를 가족나들이에 참 좋다.

음식은 어디서 무엇을 먹는 것이 중요한 것이 아니라, 누구와 어떻게 먹는 것이 중요한 것이 아닐까 싶다. 사랑하는 내 가족과 오순도순 정겹게 음식을 먹을 수만 있다면 그 어디라도 맛있는 가게가 있을까?

오리 바베큐 반 마리 18,000원, 숯불돼지갈비 1인분 9,000원, 공기밥 1개 1,000원, 28,000원으로 오늘도 우리 식구의 가정행복지수는 한층 더 상승되었다. ^^

“화목한 가정을 꿈꾼다면 외식을 하자~”

“요식사업에 성공하고픈 자여~ 아파트 아주머니들을 사로잡아라”

글쓴이 : 구매팀 우준희 대리

입사를 진심으로 축하 합니다

태양금속공업(주)에는 내일이 있다? 내일이 있다!

내일에 대한 열정과 믿음으로 태양금속공업(주)의 미래를 책임지게 될 신입사원들을 소개합니다.

새 식구가 되신 것을 축하드리며 아울러 승진 및 전보로 더 막중한 책임을 짊어지게 된 사우 분들에게도 더욱 힘내시라는 응원을 보냅니다.

2007.8~2007.12



입사자 안내

생산팀 생산반	정동국 사원, 장형기 사원, 나종규 사원, 강대인 사원, 안성민 사원
생산팀 생산2반	김현동 사원, 김정열 사원, 윤성희 사원, 김정현 사원, 송일섭 사원
생산팀 생산3반	최명진 사원, 이진호 사원
생산팀 생산5반	김보경 사원, 이병현 사원
표면처리과	강경준 사원
제품관리과	하중선 사원, 이금옥 사원, 노영탁 사원
해외프로젝트팀	최상익 주임
마케팅지원팀	홍승범 사원
기술개발팀	김영수 차장, 조동환 과장, 최세훈 주임, 오경조 사원, 최경태 사원
경영환경팀	노봉준 사원
금형팀	노덕호 사원, 최재웅 사원
검사과	한동우 사원, 정일섭 사원

승진 및 전보

8월 10일자

기술아카데미	지삼석 사원, 왕지만 사원 생산팀 생산 1과로 전보
기술아카데미	권성국 사원, 심인규 사원, 최성준 사원, 이상훈 사원 생산팀 생산2과로 전보

8월 13일자

생산관리팀	김인호 사원 기술아카데미로 전보
생산기술팀	이승준 사원 기술아카데미로 전보
생산팀	생산지원과 노경균 사원 기술아카데미로 전보
원가팀	최현준 사원 기술아카데미로 전보
품질보증팀	한태화 사원 기술아카데미로 전보

9월 3일자

인도현지법인장 박문호 부장 영업팀 전보
김정훈 차장 인도현지법인장 전보
중국 태양정밀단조유한공사 파견근무 조상래 사원 생산팀 생산1과 전보

9월 17일자

생산팀 제품관리과 이호숙 사원, 장순임 사원 영업팀 출하관리과 전보
영업팀 출하관리과 박소연 사원 생산팀 생산2과 전보
영업팀 출하관리과 전외선 사원 생산팀 제품관리과 전보

9월 14일

경영환경팀 조병기 사원 생산팀 생산과 전보

9월 17일자

기술아카데미 이승준 사원 생산기술팀 공정기술과 전보
기술아카데미 최현준 사원 원가팀 전보
기술아카데미 노경균 사원 생산팀 생산지원과 전보
기술아카데미 김인호 사원 생산관리팀 전보
기술아카데미 한태화 사원 품질보증팀 전보
생산팀 생산과 장형기 사원, 김정열 사원 기술아카데미 전보
생산팀 생산2과 이진호 사원, 김기웅 사원, 김보경 사원, 오진호 사원 기술아카데미 전보

10월 9일자

송태엽 과장 인도현지법인 주재원 전보
최상익 주임 중국현지법인 주재원 전보

10월 31일자

생산팀 생산과 안덕기 사원 인도현지법인 파견

11월 8일자

기술아카데미 장형기 사원, 김정열 사원 생산팀 생산과 전보
기술아카데미 이진호 사원, 김보경 사원,
오진호 사원 생산팀 생산2과 전보

11월 9일자

강대용 직장 기술아카데미 전문위원 겸무

11월 15일자

생산팀 제품관리과 이상용 사원 경영환경팀 전보

11월 27일자

생산관리팀 길문규 주임 기술아카데미 전보
생산기술팀 김원태 사원 기술아카데미 전보
기술개발팀 변진섭 사원 기술아카데미 전보
품질보증팀 유정우 사원 기술아카데미 전보
생산팀 노대진 사원 기술아카데미 전보





틀린 그림 찾기

틀린 그림 5곳을 찾아보세요

◎지난호 당첨자

설비기술과 박제환, 금형팀 박윤진, 생산1과 임동규,
영업2팀 신시채, 생산관리팀 이영하. 모두 축하드립니다.



틀린 그림을 찾아서 1월 31일까지 총무팀 박상욱
사원에게 보내주세요. 추첨을 통하여 정답을 맞춘
5명에게는 1만원 상당의 문화상품권을 드립니다.

“여러분의 원고를 기다립니다.”

재미있는 책이나 영화 한편의 소감문 또는 감상문을 보내주세요.
원고가 채택되신 분은 소정의 상품권을 드립니다.

원고 : A4 2장 분량

보내실 곳 : 총무팀 박상욱 사원 psw1010@taeyangmetal.com



지난호
정답



"새해 복 많이 받으세요!"

떡국 한 그릇 보다 더 푸짐하고 배부른,
유행가 가사보다 더 신나고 알찬,
건강하고 행복한 2008년도 되세요~

