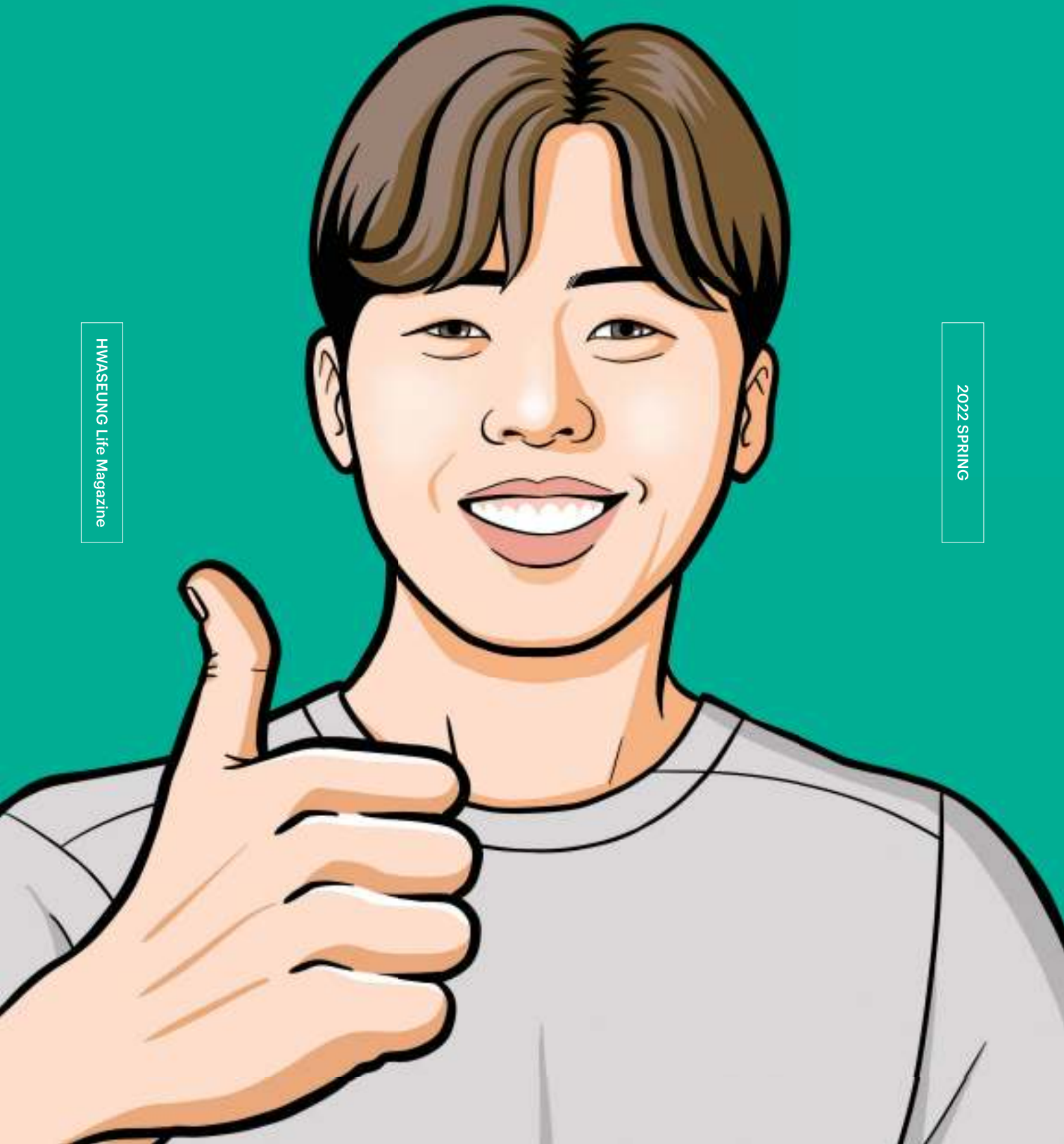


PACEMAKER

Vol
66

HWASEUNG Life Magazine

2022 SPRING



pacemaker?

누군가와 경쟁이 아니다.
나의 삶이고 나와 경쟁이다.
내 삶의 승부수, 내가 던지고 내가 좌우한다.

pacemaker!

헬스로 육체의 페이스를 만들어
화승인이라는 정신의 균형이 흔들리지 않도록
내 삶의 방향과 속도는 내가 조절한다.



CONTENTS

2022 SPRING Vol.66

총괄 화승그룹 홍보팀 김병호 팀장
화승그룹 홍보팀 심일욱 선임
화승R&A 이지학(기획팀 선임)
화승소재 임상호(영업관리팀 팀장)
화승T&C 홍성열(관리팀 선임)
화승인더스트리 정성욱(IR/경영관리팀 매니저)
화승케미칼 한동민(경영지원팀 매니저)
베트남 화승비나 정영섭 차장
미국 화승코퍼레이션 ARHQ 최일영 책임
중국 화승코퍼레이션 CRHQ 문지훈 선임

2022년 3월 18일 발행(정보간행물)
신고번호 연제, 바00003
신고일자 2016년 8월 30일
발행인 현지호 편집인 김정식
기획·진행 화승그룹 홍보팀 김병호·심일욱
편집·디자인 오즈커뮤니케이션(02-515-3681)
표지 일러스트 윤진경
인쇄 우일인쇄
펴낸 곳 화승그룹(www.hwaseunggroup.com)
주소 부산시 연제구 중앙대로 1079(연산동)
장천빌딩 화승그룹 회장실
전화 051-850-7037 팩스 051-850-7001
메일 illwook.sim@hscorp.com

- 04

Greeting

2022년 새해, 70주년을 향해 더 힘차게 나아갑시다
- 06

Let's 70

화승 70주년, 지금 우리의 정체성입니다
- 08

Cherish Memory

고마운 이어령 선생님, 그립고 또 그립습니다

SPACE

- 18

Image Making Film

화승, 속도를 만드는 페이스메이커^{pacemaker}
- 24

Maker 01

당신에겐 페이스메이커가 있는가
- 28

Maker 02

범 내려온다, 2022년 화승코퍼레이션을 말하다
- 32

ROUTE Maker

화승케미칼이 여는 World Only 화학의 신세계
-우석훈 대표 & 최우진 박사
- 38

HS Maker

화승그룹 사옥 장천빌딩 리모델링
- 42

2022 Story Maker

썸 스틸러, 호랑이가 나타났다
- 44

NEW Maker

화승엔터프라이즈, '산업지능화협회장상' 수상

08



SHUTTLE

- 48

화승인터뷰

화승비나, 신발 공장의 체질을 바꾸다
-화승비나 김도형 부사장
- 52

화승 핫라인

부산박물관, 화승과 함께 시작되다
-제11대 정은우 신임 관장
- 58

타이거 마스크

건강한 몸에 건강한 정신,
나는 운동하는 화승인입니다

52



STATION

- 64

和友동산

해솔찬, 따뜻함과 푸르름으로 가득한 정원
- 70

신나는 화승생활

셀프 세차 꿀템, 카루미와 즐거운 세차!
-화승코퍼레이션 배상수 선임 & 최녕기 선임
- 76

화승문고

마법 같은 오즈의 세계에서 나의 캐릭터를 찾다
- 80

네트워크 뉴스

64





2022

2022년 새해,
70주년을 향해
더 힘차게 나아갑시다



화승 임직원 여러분!

힘난했던 2021년이 저물고 2022 임인년(壬寅年) 새해가 시작되었습니다. 코로나 팬데믹 가운데서도 국내외에서는 수 없는 변화가 거듭 일어나고 있습니다. 그 속에서도 '화승'이라는 이름 하나로 각자의 자리에서 모두가 힘을 내고, 서로에게 힘이 되었던 여러분들에게 감사의 말씀을 전합니다. 새해에도 더욱 건강하고 희망 가득한 한 해가 되시길 소망합니다.

올해 우리 화승은 2023년 70주년을 맞이하기 위한 첫 발걸음을 뒀습니다. 2022년은 70주년을 맞이하는 마지막 한 해로 비전을 마련하고 전략을 세우는 중요한 원년이 되는 해입니다. 지금까지와는 다른 각오와 한계를 뛰어넘는 도전으로 새로운 터닝 포인트를 만들어가는 한 해가 되어야 할 것입니다.

어려움 속에서도 68년이라는 역사적 시간을 우리는 함께 걸어왔습니다. 앞으로도 이룰 수 있는 화승만의 길을 만들어가야 할 것입니다. 올해도 대내외적으로 금리, 환율에 이어 원자재, 물류비 등의 인상을 비롯한 엄청난 어려움이 예상됩니다. 매 순간이 비상 상황임을 인식하고 이를 극복하기 위해 전사적인 노력을 기울여야 할 때입니다. 영업, 생산, 판매, 구매 등 전 부문에 걸쳐 원가절감을 비롯한 몸매 밴 절약을 실천해 화승의 모든 임직원이 뚝뚝 뭉쳐야 할 때입니다.

화승코퍼레이션은 변화에 안정적으로 정착해 새로운 성장 동력을 마련해야 합니다. 그리고 친환경 소재를 기반으로 한 자동차, 비자동차 사업의 균형 있는 전개를 통해 새로운 미래를 발굴해 나가야 할 것입니다. 화승엔터프라이즈는 신발에서 패션으로 영역을 확장해 미래를 위한 만반의 준비를 해나가고 있습니다. 그동안 코로나로 더 힘들었던 상황도 잘 알고 있습니다. 해외에서 고생하는 화승 임직원 여러분의 노고에 진심으로 격려와 위로를 보내며 '화승'이라는 이름으로 만들어갈 2022년, 몇 가지 당부의 말을 전하고자 합니다.

사회·경제적 가치를 창출하는 ESG로 새로운 글로벌 미래 가치를 창출해야 합니다.

ESG 지표는 이미 글로벌 기업의 핵심 경영 원칙으로 자리잡아 왔습니다. 우리 화승도 ESG 강화에 전 임직원이 힘을 모을 것으로 알고 있습니다. 컴플라이언스 관점에서도 ESG 강화는 꼭 필요한 사

안입니다. 경영활동 전반에 지속가능성을 높이는 방향으로 전략을 수립하고 적극적으로 실행해 나가야 할 것입니다. 특히 친환경 소재와 에너지 분야를 선도하기 위한 환경 경영에도 만전을 기해 주십시오.

미래 성장 동력을 발굴하고 '메이드 인 화승'으로 만드는데 전력을 다해야 합니다.

늘 해오던 것만 해서는 안됩니다. 기존 사업을 응용해 새로운 분야에 도전하고, 그 속에서 화승만의 기술과 사업으로 만들어 '메이드 인 화승'을 이어갈 수 있는 전사적인 기획과 도전이 필요합니다. 화승이라서 가능한, 화승이기 때문에 이룰 수 있는 화승만의 미래 성장 동력을 반드시 만들어야 할 것입니다.

신뢰를 바탕으로 한 소통의 리더십이 필요합니다.

무신불립(無信不立), 논어 안연편에 실린 공자의 말씀입니다. 나라가 어려울 때 가장 중요한 것이 식량과 군사, 백성의 믿음인데 이중에서 하나만을 선택해야 한다면 그것은 바로 신뢰라고 했다고 합니다. 백성의 믿음 없이는 나라가 바로 설 수 없다는 것입니다. 리더에 대한 신뢰가 조직을 바로 세우고 함께 성장할 수 있는 큰 힘이 됩니다. 신뢰를 바탕으로 함께 수립한 목표가 목표에만 그치지 않고 반드시 달성될 수 있도록 힘을 모아야 합니다.

화승 가족 여러분!

어떠한 위기가 오더라도 흔들림 없이 진심을 다해 주십시오. 그 안에서 화승에 꼭 필요한 희망찬 미래를 만들어 갈 수 있습니다. 어려운 상황 속에서도 용기를 잃지 않고 각자의 자리에서 최선을 다해준 국내외 모든 화승 가족 여러분, 더 큰 포부와 도전으로 건강한 2022년을 함께 열어갑시다. 70주년을 향한 더 힘찬 발걸음을 함께 이어갑시다.

감사합니다.

2022 임인년 새봄
화승 회장 **현승훈**

화승 70주년, 지금 우리의 정체성입니다

더 나은 내일을 위해
더 크게 성장할 미래를 위해
차근차근 달려온 시간이었습니다.

위기의 순간에 기회를 만들었고
고난의 상황에 실마리를 찾아서
70년 역사를 굳건히 다져왔습니다.

지금의 토대 위에서
'화승'이라는 정체성을 달고
더 크게 더 높이 우리의 미래를 만들어갑시다.

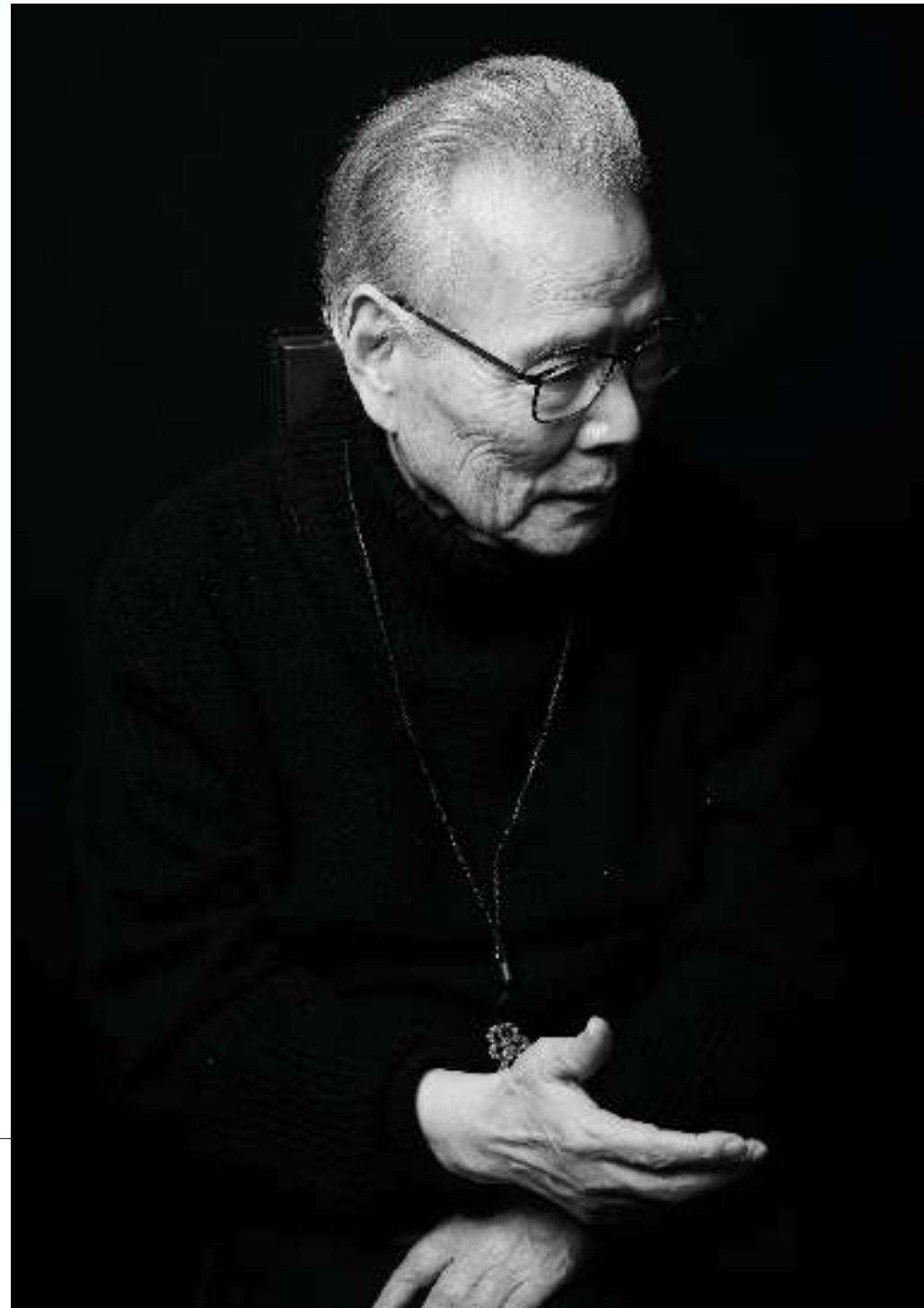




고마운 이어령 선생님,

그립고

또 그립습니다



사진제공 ©김용호

까마득한 경기고등학교 시절,
부임하신 첫해 저희를 가르치신
1학년 국어 선생님이셨지요.
그때도 지금도 카랑카랑하신 목소리,
그리고 매 순간 놓치지 않으시는 혜안의 일갈,
그것은 우리를 더욱 짝 차고
강인하게 만들었습니다.

늘 마음속에 선생님을 품고 지내다
많은 세월이 흘러 늦게 선생님을
다시 찾아뵈었습니다.
기업을 경영하며 평생을
조성한 부산의 정원에
선생님을 꼭 모시고 싶었기에.
그 무렵 정원 화승원의 화보집
발간을 준비 중이었고
선생님의 조언을 담은
서문을 부탁드립니다.

오랜 시간이 지나 뵈어도
반갑게 맞아주시며
손을 잡아주셨던 순간을
평생 잊을 수가 없습니다.
당시 병세가 있으신 상황이라
직접 화승원에 오시지 못해
나무 한 그루 한 그루,
사진과 영상으로 확인하시며
서문을 써주셨습니다.



경기고 재학 당시, 현승훈 회장의 모습



화보집 기획에 대한 조언을 아끼지 않으셨고
마지막 발간 순간까지 마음을 다해 주셨습니다.
그게 벌써 4년 전의 일이 되었습니다.
책이 나오고 얼마 지나지 않아 선생님께서는
화승원에 꼭 한번 와보고 싶다고 하시고
그렇게 선생님을 이곳 화승원에 모실 수 있게 되었습니다.

그해 4월 초파일이었지요.
따뜻한 봄에 선생님을 맞이할 수 있어 감사한 날이었습니다.
화승원을 함께 산책하며 화보집의 서문에 대해,
나무에 대해, 그리고 한국인에 대해
그 짧은 순간에도 많은 이야기를 들려주셨습니다.
화승 임원들과 선생님의 소중한 이야기를 듣는 자리에서
화보집 증정식도, 선생님께서 써주신 서문에 있는 시를 새긴
바위의 제막식도 함께 했었지요.
그날 저녁 선생님 내외분의 회혼 축하연까지 함께하는
영광을 허락하셨지요.

선생님과 마음을 나누며 어느덧 4년의 시간이 흘렀습니다.
선생님께서 더 건강한 모습으로 함께해 주시길
진심으로 바랬습니다.
선생님의 건강이 악화되기 시작할 무렵 보내주신
선생님의 편지에 먹먹한 가슴, 이루 헤아릴 길이 없었습니다.
건강이 안 좋아져 더 이상 글을 쓸 수 없는 상황에 이르렀을 때
저와의 인연에 화승원 화보집의 서문을 쓰게 되었고,
화승원을 방문한 후 놓았던 글을
다시 쓸 수 있는 힘을 얻으셨다는
선생님의 절절한 말씀에 깊은 회한의 눈물이 났습니다.
더 빨리 선생님을 찾아뵈었어야 했는데
늦은 제 자신에 한없이 죄송한 마음이었습니다.



- 1 2018년 60년 만에 화승원에서
재회한 이어령 선생과 현승훈 회장
- 2 화승원 곳곳을 둘러보며
사제지정(師弟之情)을 나누던 모습
- 3 2018년 당시 함께 화승원을 방문한
이어령 선생 부부
- 4 화승원을 찾은 기념으로 남긴
선생의 생전 모습

그리고 몇 달간 선생님은 건강의 악화로
힘든 나날이셨지만 끝까지 글을 놓지 않으셨습니다.
신간마다 사인을 해서 보내주셨고,
책을 받을 때마다 감사하고도 송구한 마음이었습니다.
가끔 보내드리는 전복, 토종닭에
기력이 나아지셨다는 소식에
기쁘고 또 기뻐했습니다.
그리고 얼마 전 보내드린 토종닭이 댁에 도착하던 날,
선생님께서서는 소천하셨습니다.

깊은 슬픔에 잠긴 채로 5일의 시간을 보냈습니다.
상황이 여의치 않아 찾아뵙지 못하고
현지호 부회장이 선생님을 찾아뵈었습니다.
더 큰 진심으로 선생님을 마지막까지 모시지 못해
송구하고 아쉬운 마음, 금할 길이 없습니다.
오랜만에 찾은 제자에게 늘 봐오던 마냥
손을 꼭 잡고 선생님의 세계로 이끌어 주셔서 진심으로 고맙습니다.
또한 그곳에서 편안히 영면하시길 진심으로 기도드립니다.

벌써 선생님이 보고 싶습니다.
불쭙 선생님께서
“현 회장”하며 전화를 걸어주지 않으시려나
선생님 생각이 더욱 간절한 날입니다.
그리고 그리운 선생님,
그곳에선 아픔 없이 글 쓰시며
꿈처럼 함께 걸었던 화승원의 추억을
다시 떠올려 주셨으면 합니다.

2022년 3월
제자 현승훈 올림



현승훈 회장에게

최고의 고통 속에서 최고의 기쁨을 누리는 이 역설을 어찌 말로 표현할 수
있겠습니까. 축 생신이라고 쓴 화승 가족의 아름다운 꽃다발을 보면서
그 아픔 중에서도 아픔 이상의 기쁨과 위안을 받았지요. 세상에 부모형제지간에도
할 수 없는, 그동안 보내주었던 그 정성과 성심이 고통의 투병 속에 큰 힘이 되었던
것은 여러 차례 이야기한 대로 오늘처럼 기뻐던 일은 없었어요. 왜냐하면 이제 병원
의료 침대 속에서 생활을 하게 될 때입니다. 내 서재가 어제까지 글 쓰고 생각하고
친구와 담소하던 그곳이 순식간에 암울한 병실이 된 것이지요.
하지만 그럴수록 더 가까이 더 나직한 목소리로 다가오는 사람들이 있어요.
손가락으로 꼽을 정도지만 그 중에서도 현 회장과 가족분이 보여줬던 그 이상의
것을 아마 이 땅에서는 찾아보기 힘들 겁니다.
몇 번이나 나는 이 세상은 지옥이 아니라 자비심과 끝없이 극락정토를 향한 희망의
과정임을 현 회장한테 배웠고, 부모 공경하고 이웃 사랑하고 고통 받는 이에게
베푸는 그 자비로운 불심을 내가 크리스천인데도 몸으로 느낄 수가 있었던 거지요.
이제 나는 내일 떠날지, 모레 눈을 감을지 모르는 운명에 있지만 결코 절망의
어둠 속에서 잠들지는 않을 것입니다. 그동안 너무 감사했고 나에게 죽음 앞에서도
힘의 원동력이 되어 수많은 책을 집필할 수 있게 만들어준 현 회장의 공과
그 성심을 영원히 잊지 않을 것입니다.

다행히 기적 같은 일이 벌어져 내가 다시 새해를 맞고 그리고 재기할 수 있는
그런 일이 실현될 수 있다면 이제는 내가 현 회장을 위해서 무언가를 남겨주고 가야
한다고 다짐해 봅니다. 아름다운 추억의 화승원 사계절이 담긴 캘린더를 보면서
새해를 맞이하는 희망을 꿈꿔 봅니다. 현 회장을 비롯한 가족과 화승 전 그룹의
가족들에게 마음 속으로 작별인사를 합니다. 고맙습니다.

- 이 편지는 구술로 작성된 것이라 거칠고 읽기 힘들 줄 아오니 양해 바랍니다.

2021년 12월 20일

현승훈

현승훈 회장에게

仙界에서 하루를 지내고 온 느낌입니다. 3년 만의 여행이라 그것만으로도 충족할 일인데, 뜻하지 않은 회혼 축하연까지 받고 보니 그 기쁨 말로 다 이룰 수 없습니다. 한 가족 두 자부님까지 함께 정성껏 차린 식사를 하면서는 아직도 전통이 살아 있는 집안이 있구나 하는 그리운 감동을 느꼈습니다. 또한, 사랑과 정성으로 가꾸어진 정원수를 보면서 사람이나 식물이나 현 회장의 손길이 닿은 것은 마치 마법의 성처럼 느껴졌습니다.

피곤하여 서툰 강연이었지만 열려진 공간, 천년 묵은 노목들 앞에서 자리행 이타행(自利行 利他行)의 이야기를 한 경험도 생전 처음 있는 일입니다. 모든 것이 상상을 초월한 것들이라 당장에는 감정이 무뎠 수밖에 없었으나 돌아와서 생각하면 할수록 '부처님 오신 날'의 기적처럼 믿어지지 않습니다.

내 평생 글을 써온 사람이지만 장천루 마루에서 거암 기석과 연못의 선경을 바라보며 마셨던 다향은 누구에게 전할 수 있는 것이 아닙니다. 서서 보고, 앉아서 보고, 누워서 보는 화승원의 절경들을 직접 보지 않고 서술한 글이 부끄럽습니다. <생명이 자본이다>의 속편은 전편의 '금붕어'에 이어 '나무'를 통해서 본 미래 문명의 전망입니다. 내 건강과 수명이 허락하는 한 꼭 화승원의 감동과 누구도 알지 못했던 나무의 이야기를 완성하려고 합니다.



화승원에 영원히 간직될
이어령 선생의
마음이 담긴 시비

보내주신 화승원 책자 역시 기대 이상의 것이었습니다. 특히 사진의 앵글과 인쇄효과 등 앨범에서 보던 것과는 판판으로 실물을 방불케 하듯 살아 있고 더구나 지난 겨울에 눈이 내린 덕분에 염려했던 겨울 풍경도 완벽합니다. 다만 현 회장의 머릿글이 책의 중간에 파묻혀 눈에 띄지 않는 게 옥의 티라면 티라고 하겠습니다. 다음 중판 시에는 반드시 펴내는 말이 제일 앞에 나오도록 하십시오. 그래야 이 책만이 아니라 화승원의 의미가 부각되고 왜 이 책이 간행되었는지도 알 수 있게 될 것입니다. 단순히 명품 수목들을 소개한 책이 아니기 때문입니다.

발문 형식으로 쓴 <화승원 밑줄 긋기>의 글들은 너무나도 과분한 대접을 받고 할애된 것 같아 냉한삼곡이었고, 몇 군데 급히 쓰느라 오자, 오식 등이 있어 다음 간행 시에는 몇 군데 수정을 했으면 하는 생각입니다. 경전에도 완벽한 것이 없어 판본을 거듭하면서 완성해 가는 것이니 이번 책은 프리 에디션(Pre-Edition)으로 생각하시고 누대에 걸쳐 보완, 수정해 가면 좋을 것입니다. 혹여 중판을 할 경우 앞으로 제 글이 부적절하게 생각될 경우, 시비 사진으로 대신해도 좋을 것 같다는 생각이 듭니다.

반세기 만에 참 소중한 분을 만났습니다. 이 인연과 현 회장의 공덕을 헛되이 하지 않도록 하렵니다. 힘없는 노약자에 지나지 않지만 현 회장의 동행자로서 기꺼이 도울 일이 있으면 언제고 연락주시고 상경 시 틈이 생길 경우 두 내외분을 이번에는 우리가 대접하려고 하니 꼭 전언해 주시기 바랍니다.

구술로 글을 써야 하는 몸이라 답답한 심정을 전하며, 이만 각필합니다.

현 회장님의 건강과 가족 모두의 행복을 기원합니다.

2018년 05월 28일

이여령

추신 | 목판화를 30년 동안 만들어 온 이철수 작가의 <나무에 새긴 마음>이라는 판화 선집이 제게 있어 한 권 보내드리오니 참고하시기 바랍니다.



2022년 새해를
맞이한 화승,
그 어느 때보다도
위기를 말하고
미래를 염려하지만,
이 또한 겪어야 할
상황이고 지나가는
과정임을 압니다.
창립 70주년을
앞둔 임인년, 화승은
호랑이 기운으로
더 큰 도약의 과정을
써나갈 것입니다.



화승, 속도를 만드는 페이스메이커

Pacemaker

심장 기능이 정지했을 때
인공적으로 맥박이 뛸 수 있게
자극하는 장치,

마라톤 경기에서
목표가 될 만한 속도를
유도하거나 앞질러 가는 러너,

우리는 이 기기와 주자를
페이스메이커라고 합니다.

페이스메이커가 있다면,
페이스메이커가 된다면,

생사의 경각에서도
맥박을 뛰게 할 수 있으며

극한의 경주에서도
승리를 향해 뛸 수 있습니다.

2022년 화승,
기업 100년을 향해
스스로 성장의 속도를 만드는
페이스메이커가 됩니다.

당신에겐 페이스메이커가 있는가



마라톤이라는
삶의 레이스에서 만난
손기정과 존 켈리

페이스메이커가 가장 적절하게 사용되는 분야라면 단연 마라톤이다. 42,195km를 완주하기 위해 마라토너들에게는 페이스메이커가 필요하지만, 이는 비단 마라톤 레이스에서만뿐만 아니라 삶 속에서 마찬가지다. 1936년 제11회 베를린 올림픽에서 세계 신기록을 수립하며 마라톤에서 우승한 손기정 선수와 존 캘리가 그 좋은 본보기다.

마라톤으로 민족적 자긍심을 심어주었던 손기정과 존 켈리와 만남은 베를린에서 시작되었다. 당시 손기정은 우승을, 미국을 대표해서 출전한 존 켈리는 18위를 차지했다. 병어리 장갑 모양의 손기정 마라톤화에 관심을 가졌던 존 켈리는 손기정에게-우승자의 기운이 담긴-신발을 요청했고, 손기정은 흔쾌히 이를 선물로 주었다. 손기정의 신발을 신고 훈련하면서 존 켈리는 1935년에 이어, 1945년 보스턴 마라톤에서 두 번째 우승을 거머쥔다.

존 켈리는 손기정에게 감자 인사와 함께 보스턴 마라톤 출전을 권유하는 엽서를 보냈고, 손기정은 존 켈리를 통해 더 큰 마라톤 무대가 있음을 알게 되었다. 이를 계기로 손기정은 국내 선수들과 세계적인 대회에 출전하게 되었고 후배 선수들이 우승하면서 국내에는 마라톤 붐이 조성되었다.

“평소 손기정은 누구에게나 한국인임을 단호하게 말했다”고 전하는 존 켈리와 “존 켈리를 통해 보스톤 마라톤이라는 국제 대회를 알게 되었다”는 손기정, 마라톤에 비유되는 삶의 여정처럼 이들의 우정도 그렇게 이어졌다. 손기정과 존 켈리, 국적도 다르고 물리적 거리도 멀었지만, 그들은 삶이라는 레이스에서 만난 진정한 페이스메이커였다.

육상이나 자전거 경주에서 기준이 되는 속도를 만드는 이를, 우리는 페이스메이커라고 한다. 견제와 균형을 위한 가이드, 경쟁과 성취를 위한 파트너로 서로에게 에너지가 되어주는 페이스메이커, 당신에게는 있는가. 과학, 스포츠, 경영 분야 등 인류사 속 실례들을 통해 페이스메이커의 진정한 의미와 우리 삶에 끼친 영향력 등에 대해 생각해보ندا.

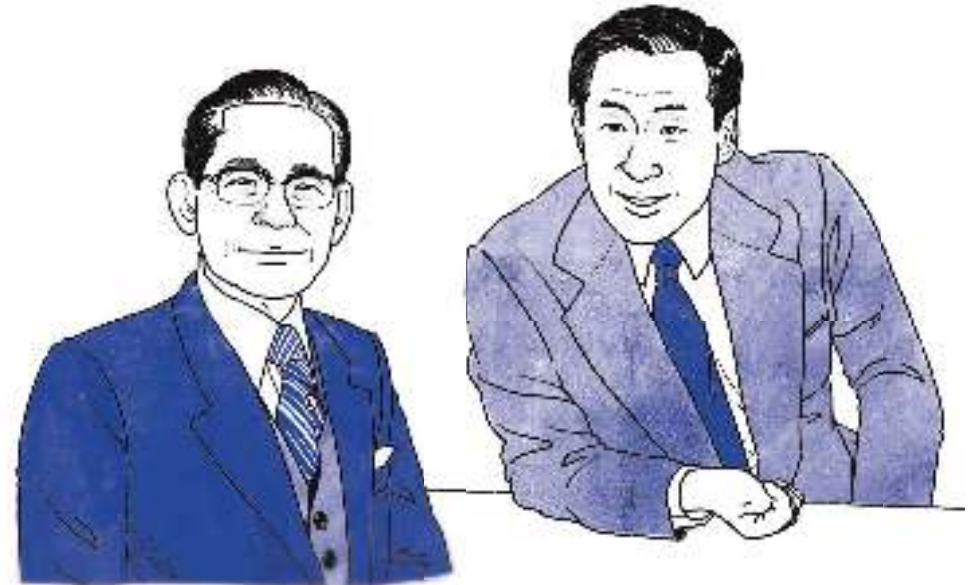
국내 기업의
글로벌 토대를 마련한
이병철과 정주영

20세기 대한민국 경제·경영의 역사를 만들고 글로벌 기업으로의 토대를 구축한 두 주인공, 현대 정주영과 삼성 이병철을 빼놓고 우리의 근현대사를 논할 수 있을까. 동시대를 살아온 정주영과 이병철은 전후 척박한 대한민국에 경제부흥을 가져온 두 그룹의 창업주로, 변화와 위기의 시대에 맞서 모험과 도전의 성공 신화를 이룩해냈다.

가난한 농부의 아들로 태어난 정주영은 ‘시련은 있어도 실패는 없다’는 생각으로 숏한 역경을 긍정적인 자세와 도전정신으로 극복하며 지금의 현대로 키워냈다. 건설·자동차·조선·기계·제철·무역 등 각 분야를 망라해 대한민국 대표 기업들로 성장시켰으며 ‘소유-경영 분리’를 통해 전문경영인이 책임 경영하는, 새로운 방안을 도입하기도 했다.

열정과 독심의 정주영과 달리, 변화와 위기에 대한 판단과 대처능력이 뛰어났던 이병철은 수많은 시행착오와 난국을 통해 글로벌 삼성의 토대를 마련하였다. 첨단기술력 시대를 대비한 선구안으로 전자 기술력과 반도체 산업을 추진, 대한민국을 전자 및 반도체 강국으로 견인했으며 “삼성 최고의 자산은 인재”임을 강조하며 인재 양성에도 심혈을 기울였다.

대한민국 경제를 이끈 양대 산맥으로 비교와 견제, 경쟁의 대상이었던 정주영과 이병철, 부침이 심한 기업환경 속에서 일류, 일등을 향해 달려온 이들이 있었기에 지금의 글로벌 현대와 글로벌 삼성이 가능했다. 정주영과 이병철, 기업경쟁 세계에서 서로가 있다는 존재만으로도 든든한 페이스 메이커가 되지 않았을까.





견제와 경쟁으로 세상을 바꾼 에디슨과 테슬라

‘발명왕’하면 ‘에디슨’이지만 ‘전기차’하면 ‘테슬라’로 회자되는 요즘이다. 1,000종이 넘는 발명 특허로 유명했던 토마스 에디슨에 비해 니콜라 테슬라는 그동안 잘 알려지지 않은 인물이었다. 최근 가려진 둘의 관계가 조명되면서 우리 사는 세상이 환하게 밝혀질 수 있었던 배경이 드러나고 있다.

어린 시절부터 호기심이 남달랐던 에디슨은 발명가로 성장한다. 영사기와 축음기를 발명했으며 벨이 발명한 전화를 개선하고 백열전구를 연구해 전등의 시대를 연 인물이다. 이에 반해 크로아티아 출신의 발명가 테슬라는 가난한 집안 사정으로 전신국 직원, 전기기사 등을 전전하다 미국으로 이주하게 된다. 테슬라가 에디슨의 연구소에서 일하게 되면서 둘의 관계가 시작되었다.

획기적 전기 전송 방식을 만들면 거액의 보상을 주겠다고 에디슨이 약속을 어기면서 테슬라는 그를 떠나 자신만의 전기회사를 설립한다. 관계가 틀어지면서 둘 사이엔 전류 방식을 놓고 전쟁 아닌 전쟁을 벌인다. 당시 에디슨은 직류 방식을 끝까지 고집했지만, 오늘날 우리가 사용하는 전기는 테슬라의 교류 방식이다. 하지만 여기서 끝이 아니었다. 요즘의 충전식 기기들이나 풍력, 태양 같은 재생에너지에는 직류가 더 적합하기 때문이다.

에디슨과 테슬라, 열정적으로 발명에 몰두했던 천재다운 공통점이 있었지만, 연구와 실행 방식에는 차이가 있었다. 에디슨이 “천재란 99%의 노력과 1%의 영감에서 나온다”라며 무수한 노력과 실험정신을 중시했다면 테슬라는 과학자로서의 직관과 이론을 강조했다. 두 천재 발명가의 팽팽한 견제와 경쟁이 있어 지금의 인류는 전기로 환하게 밝혀진 세상을 누리고 있는 것이다.

인간 한계에 도전한 킵초게와 페이스메이커들

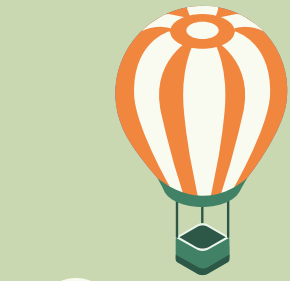
‘올림픽의 꽃’으로 불리며 현존하는 육상 종목 중 가장 긴 거리를 달려야 하는 42,195km의 마라톤, 완주하기 위해서는 끈질긴 지구력과 초인적인 정신력이 요구된다. 하지만 극한의 고통으로 인간 한계에 도전하는 마라토너에게는 완주를 넘어 시간과의 싸움이 기다리고 있다. 2시간 벽을 깨기 위한 기록과의 전쟁, 케냐의 엘리우드 킵초게도 마찬가지다.

2016년 리우데자네이루 올림픽과 2020년 도쿄 올림픽 마라톤에서 금메달을 획득했으며 ‘2시간 01분 39초’로 세계기록을 보유하고 있는 킵초게는, 현존하는 최고의 마라토너다. 2012년에서 2019년까지 12회의 마라톤 대회에 출전했으며 2013년 베를린 대회를 제외하곤 모두 우승을 차지하였다.

지난 2019년, 오스트리아에서는 아주 특별한 경기가 진행되었다. 2시간, 마의 벽을 돌파하기 위해 세계랭킹 1위의 킵초게를 초청해 이벤트 마라톤을 펼친 것이다. 출전 선수로는 킵초게와 기록 경신을 위해 동원된 41명의 페이스메이커들. 7명씩 조를 이룬 페이스메이커들은 평균속도 21km/h로 달렸으며 바람의 저항을 생각해 V자 대형을 유지하면서 4km마다 교체되었다.

결과는 ‘1시간 59분 40초’로 2시간 벽을 깼다. 공식적으로 기록되지 못했지만 인간 한계에 도전하려는 사람들의 노력과 의지가 담긴 레이스였다. 킵초게는 2시간 벽을 깰 수 있었던 건 함께 달려준 페이스메이커들이 있어서 가능했다고 전했다. 최고, 최상의 기록도 페이스메이커가 함께 했기에 가능했음은 우리에게 시사하는 바가 크다. 당신 삶에 페이스메이커가 있는가? 있다면 당신은 제대로 성공과 성장으로 가는 길을 알고 있는 것이다. 70





범 내려온다, 2022년 화승코퍼레이션을 말하다

코로나19 지속에 따른 대외적 악조건에서도 지난해 존속법인으로
기업 체제를 재정비하며 고군분투해온 화승코퍼레이션.
자동차 부품 분야 신설법인 화승R&A, 글로벌 소재 전문기업 화승소재의 노력이 뒷받침되어
위기를 기회로 만들 수 있었다. 2022 임인년(壬寅年)은 어떨까, 업체별 사업성과와 계획을 통해
GHQ(Global Headquarter) 화승코퍼레이션의 미래에 대해 점검해본다.



친환경, 녹색경영
실천으로 기업가치
제고하는 화승R&A



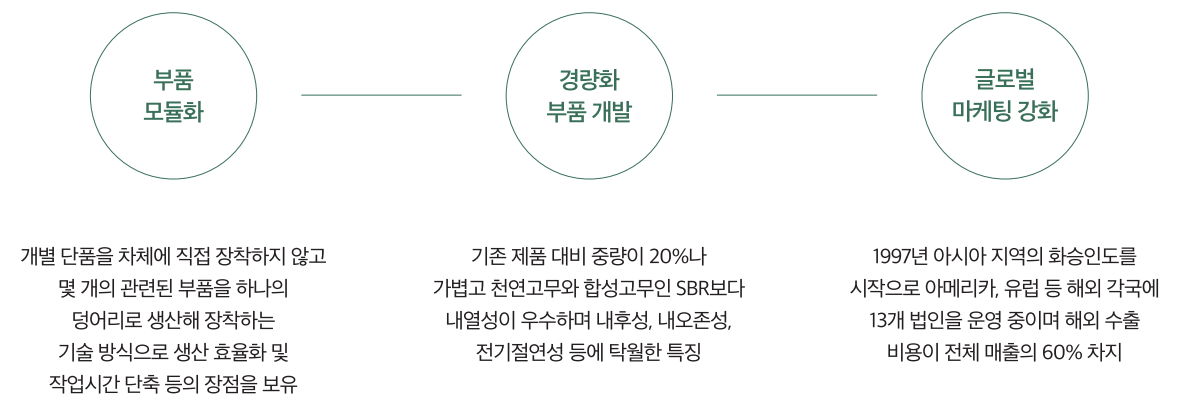
계열사 중 자동차와 소재사업의 큰 축을 담당하는 자동차 부품 분야 신설법인 화승R&A. 2021년 출범해 양호한 실적으로 영업 첫해를 마무리했다. 지난 3분기까지 연결기준 3,543억 원의 매출액을 거두는 동안 99억 원의 영업이익과 82억 원의 당기순이익을 달성한 것으로, 글로벌 차량용 반도체의 공급 부족과 코로나로 인한 어려운 영업환경 가운데 거둔 고무적인 결과가 아닐 수 없다.

이는 화승R&A가 기업부설 연구소를 통해 빠르게 전환되는 친환경 시장 선점을 위한 부품 연구개발을 추진, 다수의 기술을 확보했기 때문이며 완성차 고객사와의 협업으로 실제 상용화까지 이뤄냈기에 가능했다. 그 바탕에 화승R&A가 완성차 고객사의 부품 모듈화, 경량화 니즈에 따라 사업 부문별로 글로벌 경쟁력을 갖추고 마케팅을 강화한 요인 또한 빼놓을 수 없다.

화승R&A는 지난해 거둔 영업환경을 바탕으로 2022년에는 친환경 및 녹색경영을 확대 실천해나갈 방침이다. 그동안 친환경 트렌드 속 '저탄소 녹색성장 기본법에 의한 관리 기업'으로서 온실가스 배출량 감소를 위해 점진적인 변화를 꾀해왔으며 전기차와 하이브리드차, 수소차 전용 친환경 부품 개발 및 공급을 위한 노력도 지속해왔다. 이에 따라 현재 친환경 부품 공급 비중은 8.1% 수준이며 2025년까지 12.7%로 확대할 계획이다.

여기에 그치지 않고 수소 연료전지용 배기라인 모듈 및 연료전지 가스켓(Gasket), 수소 충전 공급 호스와 모터오일 파이프, 에어컨 라인 등 친환경 자동차 전용 부품 개발과 생산을 위해 2025년까지 166억 원을 단계적으로 투자할 방침이다. 지속적으로 친환경 및 선진 기술을 도입, 올 한해 화승R&A는 사업 경쟁력을 강화하고 기업가치를 제고해나갈 계획이다.

화승R&A 3대 핵심 과제



**바이오·항균
신소재로
친환경 TPV 시장
선도하는 화승소재**



글로벌 첨단 소재 전문기업인 화승소재, 친환경 사업 강화의 일환으로 바이오·항균 신소재의 개발 및 상품화를 적극 추진하고 있다. 차세대 친환경 소재인 바이오 TPV(Bio based Thermoplastic Vulcanizate)와 비할로겐 난연 소재로, 코로나 환경에서 주목받고 있는 신소재다. 이 소재들은 자동차, 건설, 소비재, 전기·전자 등 각 산업 특성 및 규제에 맞춰 친환경 경성과 기능성을 모두 충족시키는 특징을 가지고 있다.

바이오 TPV는 고무의 탄성과 플라스틱의 열가소성을 동시에 갖춘 기존의 엘라스토머(TPE, Thermoplastic Elastomer)에 바이오를 강화한 고기능성 친환경 소재로 제조공정의 탄소 배출이 저감되는 특징이 있으며, 친환경 인증까지 취득하였다. 화승소재는 수요 확대를 대비해 77억 원을 추가 투자해 생산라인 2개를 증설할 예정이며, 최근에는 냉장고 손잡이 그립에 적용되는 항균 신소재 개발을 완료, 상용화를 앞두고 있다.

이외에도 디스플레이, 철도, 자동차 협력사와 협업 체계를 구축, 비할로겐 계열 난연 소재에도 심혈을 기울이고 있다. 이는 연소 시 다이옥신 등 유해가스 발생이 없고 난연 특성 때문에 건설, 전기·전자, 자동차 등 광범위한 산업에 대체재로 적용될 수 있는 신소재이기 때문이다. 현재 고객사의 디스플레이 가전에 장착되는 고무 부품, 방화문 가스켓, 철도차량 내장재 등의 기능성 평가를 진행하고 있다.

코로나 팬데믹으로 전 세계 바이오 플라스틱 시장은 2021년 12조 원에서 2026년 34조 원(연평균 성장률 약 23%), 항균 플라스틱 시장은 2020년 43조 4,900억 원에서 2023년에는 70조 4,800억 원(연평균 성장률 약 10.1%) 규모의 성장을 전망하고 있다. 2022년 현재, 글로벌 첨단 소재 기업인 화승소재가 친환경 TPV 시장을 선도하며 바이오·항균 신소재 개발에 주력하고 있는 이유다.



**수소차 상용화 및
친환경 부문
매출고를 향한
화승코퍼레이션**



2022년 화승코퍼레이션이 친환경 산업 트렌드 속 특수 소재 및 부품 기술 노하우 기반의 각종 수소차 부품 연구개발과 상용화에 도전한다. 자회사인 화승소재와 화승R&A의 첨단 기술을 앞세워 경쟁력 강화에 나선다는 방침이다.

화승소재는 수소차 핵심 부품인 연료전지 스택(Stack)을 구성하는 가스켓 제품을 전면에 내세우고, 화승R&A는 호스 사업에서 축적한 노하우와 기술력을 기반으로 수소차 전반에 사용되는 호스류를 개발 및 공급하게 된다. 현재 화승코퍼레이션은 전량 수입 중인 부품인 수소탱크부터 연료전지 스택을 잇는 수소 전용 배관의 국산화에 앞장서고 있으며 2025년까지 정부 과제이기도 한 수소충전소 호스에 대한 국산화 개발에도 도전하고 있다.

화승코퍼레이션은 자회사인 화승R&A의 전기차와 수소차 등 친환경 차량용 부품 공급 비중을 늘리고 화승소재의 친환경 소재인 TPV 생산라인을 증설, 신소재 출시를 앞당길 예정이다. 이로 인해 2025년 자동차 부품 및 화학소재 계열의 친환경 사업 부문 전체 매출은 2,700억 원 수준으로, 올해보다 90% 이상 늘어날 것으로 전망하고 있다.

친환경 미래, 새로운 먹거리 사업을 위해서는 에너지발전(해상풍력, 태양광), 전력이송(해저케이블 보호관류), 에너지저장장치(ESS) 등 '전력화(Electrification)' 사업 분야를 적극적으로 추진, 육성할 계획인 화승코퍼레이션. 최근에는 ESS용 큐브 컨테이너에 사용되는 버스바(Busbar) 보호용 절연제품 등 핵심 부품들에 대한 국산화 개발을 마치고 성능시험 단계에 들어갔으며, 해상풍력 분야에서도 해저케이블 보호관 등 주요 부품 개발을 완료하고 국내외 해저케이블과 해상풍력 프로젝트 공략에 나섰다.

ESG 경영을 강화하고 부품과 소재 부문 전반에 걸쳐 친환경 사업 비중과 그에 따른 매출 확대를 꾀하고 있는 화승코퍼레이션의 2022년, 그 어느 때보다도 호황이다운 민첩함과 영민함이 필요하다. ㉞



화승케미칼이 여는 World Only 화학의 신세계

화승의 정밀화학 대표기업 화승케미칼이 한국화학연구원과 ‘점·접착제 소재 데이터 표준화 및 인공지능 모델 개발’을 위한 전략적 기술협력을 체결했다. 오늘에 머물지 않고 내일, 그다움을 생각하며 화학의 신세계를 열어가는 화승케미칼의 기술협력 체결 현장에 동행했다.



지난 1월 화승케미칼, 한국화학연구원이 체결한 기술협약은 ‘데이터·인공지능 기반 소재 개발시스템’이었다. 신발 및 산업용 점·접착제 소재에 최근 R&D 패러다임인 데이터 기반 소재정보학(MI), 인공지능(AI) 기술을 접목, 개발 프로세스를 기존 대비 획기적으로 개선하는 것이다. 연구개발 과정에서 생성되는 소재 데이터를 수집한 후 개발하려는 소재를 인공지능 기술이 시뮬레이션하는 구조다. 이로써 원하는 소재 물성의 사전 예측과 소재 적용 제품의 성능 예측이 수월해진다. 나아가 개발 시행착오로 인한 시간과 비용 단축은 물론 고객사의 세부 니즈에 부합하는 커스터마이징 소재 개발이 가능해진다.

양사는 향후 약 15개월간의 개발 기간을 거쳐 기술 실용화에 들어가게 되며, 화승케미칼은 점·접착제 소재 물성 데이터 구축, 한

국화학연구원은 소재 데이터 표준화와 인공지능 모델 개발을 각각 맡을 예정이다. 특히 화승케미칼은 신발용 접착제품 분야에 있어 OSA(One Side Adhesive)라는 세계적인 기술과 상표권(제40-1706514호)을 보유하고 있으며, 현재 관련 제품을 글로벌 메이커에 공급 중이다.

한국화학연구원은 소재 데이터 표준화 분야의 오랜 경험과 인공지능 기반 물성 예측 시스템 관련 특허를 보유하고 있다. 이와 함께 화승케미칼은 올해 ESG 경영을 실현하기 위해 탄소저감 및 친환경 점·접착 소재를 활용한 신제품을 개발 중이며, 글로벌 파트너십을 확대하는 등 관련 사업을 가속화할 방침이다. 이 뜻깊은 자리에 함께한 화승케미칼 우석훈 대표와 한국화학연구원 화학소재솔루션센터장인 최우진 박사를 만났다.

화승케미칼, 지속 성장 위해

최신 경영 트렌드를 추구해야 합니다

화승케미칼 우석훈 대표

Q 2018년 화승케미칼에 대표이사로 취임한 후 2022년 지금까지 화승케미칼을 위해 어떤 노력을 했고, 어떤 성과가 있으셨는지 궁금합니다.

필름사업부의 독자생존을 위한 체질 전환입니다.

필름사업부가 화승케미칼로 분할 신설되면서 가장 중점에 뒀던 것은 바로 지속 가능한 경쟁력 확보였습니다. 통합구매를 통한 원가절감, 영업 포트폴리오 재구성을 통한 고수익 제품에 포커싱을 두고, 품질/생산성 지표를 향상시키기 위해 현장의 조직 문화적 측면을 병행해 구체적인 개선활동을 진행했습니다. 또한 조직 전반의 성과 문화 구축을 위해 인사제도 개편을 단행, 회사 성과와 연동되는 급여체계를 도입하면서 급여 삭감 없는 근로시간 단축을 진행했습니다. 그 결과 분사 첫째 영업이익 목표를 훌쩍 뛰어넘는 가시적인 성과를 낼 수 있었습니다.

화승케미웨이(Hwaseung ChemiWay) 비전 2025 수립입니다.

2018년 필름사업부의 성공적인 턴어라운드 이후 첨단소재 화학 전문 기업으로서 역량 강화와 시너지 창출을 위해 화승 첨단소재를 진행했습니다. 필름과 화학은 사업 분야도, 조직문화, 업무 프로세스도 완전히 다른 회사였기에 시너지 창출을 위한 PMI(Post-Merger Integration)가 필수적이었습니다. 구체적으로 우리가 어떤 성과목표를 달성해야 하는지 어떤 방식으로 나아가야 하는지에 대한 공감대 형성이 필요했고, 이를 반영한 케미웨이 비전 2025를 수립해 구성원과의 의사소통과 변화관리 활동을 진행했습니다. 조직운영 방식에 있어 글로벌 기업을 넘어 다양성을 추구하는 Transnational(초국가), 비즈니스 간 시너지 확보, 민첩한 조

직운영방식을 통한 BBD(Borderless Business Development) 진행, 치열한 성과관리를 위한 Micro management 진행, 관리/생산/영업/연구 등 각 본부조직에서 지향하는 Operation excellency를 확보하기 위한 표준을 정의하는 것 등이 비전에 담겼으며 이 4가지(TBMS) 키워드를 기준으로 조직이 운영되고 있습니다.

코로나 팬데믹 이후 악화된 경영환경에 대응하기 위해 업그레이드된 성과관리를 진행 중입니다.

2020년 코로나 팬데믹으로 인한 충격은 화승케미칼도 예외가 아니었습니다. 전년도에 회사 최고의 실적을 달성하고 한 단계 도약을 위한 시점이었기에 많은 아쉬움이 있습니다. 그러나 이미 턴어라운드 활동이 조직 내부적으로 정착되었기에 외부충격을 최소화



할 수 있었습니다. 코로나 팬데믹은 여전히 진행 중이지만 발생 초기 생존을 위한 목표에서 다시 도약을 위한 도약으로 2022년을 운영해 나가고자 합니다. 올해는 특히 전년도에 재정비한 성과관리 활동을 한층 강화해 운영하고 있습니다. 1)전사 성과목표 리뷰 2)위원회(Steering committee) 운영(전월 평가) 3)당월 실적추정으로 결과 확인 4)전월에 익월 실적 예측 진행 및 단기과제 설정의 루틴으로 총 4회 매월 성과관리를 진행 중입니다. 초반에는 이러한 성과관리 활동에 많은 노력과 시간이 필요했지만, 이제는 하나의 업무 과정으로 받아들여지고 있으며 조직 전반의 성과관리 역량도 상승하고 있습니다.

Q __ 화승케미칼의 현재 사업 포트폴리오는 어떻게 되며 향후 어떤 사업 포트폴리오, 비전으로 미래를 준비하고 계신지요?

화승케미칼을 포함한 제조업의 전통적인 비즈니스 모델은 성장에 한계가 있습니다. 현재 화승케미칼은 필름, 화학(신발용/자동차용/산업용 접착제, 수지, 코팅제), 컴파운드를 주력으로 사업모델을 구성하고 있습니다. 이러한 기존 사업이 지속 성장을 가능케 하기 위해서는 최신 경영 트렌드를 신속하게 따라갈 수 있어야 합니다. 화승케미칼은 4차산업혁명, ESG 경영 트렌드에 따라 필름, 화학 공히 ‘친환경 & Bio’ 분야에 상응하는 제품군을 개발하고 있으며 ‘전기차’ 시대에 내장재의 효율을 높일 수 있는 제품, ‘AI’ 기술을 활용한 제조공정의 효율화, 물질 개선의 추진(오늘 기술협약이 바로 이 사업을 위한 첫 시작입니다) 그리고 마지막으로 기존 사업역량을 기반으로 4차산업혁명의 필수 키워드라고 할 수 있는 ‘Customized product(맞춤상품)’ 사업을 시작하기 위한 첫걸음으로 B2C 사업을 전개했습니다. 현재는 카케어(Car care)를 중심으로 B2C 사업을 전개하고 있으며, 개인 맞춤형 신발사업을 런칭하기 위해 신발피혁연구원과의 협업도 추진 중에 있습니다.

두 번째 화학사업군의 핵심은 원가경쟁력에 있습니다. 최근 원재료가 폭등으로 많은 기업이 어려움을 겪고 있습니다. 그런 환경 속에서도 사상 최대의 실적을 내는 기업들도 있는데 모두 원재료 사업을 보유하는 등 자체 소싱이 가능한 기업들입니다. 외부 환경적 요인으로 인한 비즈니스 리스크를 최소화하기 위해 현재 해외 대형 원료사와의 전략적 제휴를 추진하여 업스트림(Upstream)으로 사업영역을 확대하는 첫걸음을 떼는 것이 금년 화승케미칼의 중요한 목표 중 하나입니다. 이러한 기존 사업의 경쟁력을 확보하는 것도 중요하지만 회사의 정체성을 제조업, 화학, 필름 등 몇 가지 사업에 국한하여 제한하는 순간 경쟁력은 사라집니다. 기존에 확보된 사업역량을 바탕으로 이를 적용 가능한 신사업 분야로 과감하게 뛰어 들 수 있어야 합니다. 최근 화두가 되고 있는 양손잡이 경영(Ambidextrous Management)이 바로 그러한 트렌드를 보여줍니다. 이미 많은 대기업군에서 양손잡이 경영을 추구하면서 제조업에서 IT사업으로 진출하는 등 많은 변화를 추구하고 있습니다. 화승케미칼도 그렇게 변화해야 한다고 생각합니다. 현재는 진출 가능한 여러 사업모델을 두고 검토하고 있는 수준입니다만 2023년에는 어느 정도 윤곽이 나올 것으로 기대하고 있습니다.

Q __ 카루미를 비롯한 B2C 사업으로 새로운 도전을 이어간다고 들었습니다. 사업에 대한 내용과 각오, 한 말씀 부탁드립니다.

화승케미칼 자동차소재사업의 주력 아이템은 웨더스트립 코팅제입니다. 화승케미칼의 코팅제는 이미 우수한 품질과 기능성으로 인정받으며 현대, 기아, GM, 스텔란티스 등 유명 완성차종에 다수 적용되고 있습니다. ‘이런 좋은 아이템을 꼭 웨더스트립에만 적용해야 할까? 이러한 기술력을 바탕으로 다양한 자동차용 제품을 만들 수 있지 않을까’라는 생각이 카루미의 첫 시작이었습니다. 최근 자동차산업은 전기차 시장으로 빠르게 전환되고 있습니다. 자동차 엔진 구조가 단순해짐에 따라 이른바 카 매니아들은 한층 더 고급화되고 첨단기술이 가미된 부가 옵션을 갖추거나 외관의 차별화를 시도하고 있습니다. 또한 고급차 수요의 증가, 기성세대의 생필품에서 MZ세대의 유니크함을 표현하고자 하는 수단으로서 자동차 수요층이 변화함에 따라 관련 시장은 더욱 커질 것으로 예상됩니다.

카루미는 이러한 자동차 시장의 트렌드를 고려해 출시된 브랜드입니다. 카케어가 기존에는 전문가의 영역이었다면 전문가가 아닌 한 개인도 손쉽게 본인의 차를 말 그대로 케어(Care)할 수 있도록 접근성을 높인 제품들을 구성했습니다. 물론 전문가용도 유명한 타 브랜드 수준(사실은 그 이상의)의 기능성은 확보하고 가격은 낮은 라인업을 갖추고 있습니다. 고가의 사치품이 아닌 고가의 생필품을 오랜 기간 빛이 나고 손쉽게 관리하는데 도움이 되는 제품으로 만들었으며 차의 기능성 부분을 높이는 것도 함께 고려하였습니다. 예를 들어 카루미 브랜드의 타이어 광택제는 화승케미칼의 웨더스트립 코팅제와 같이 타이어 고무의 내마모성을 높일 수 있죠. 그 외 발수제, 코팅제 등은 외부의 공기저항을 줄여주는 역할도 합니다.

앞서 말씀드렸듯이 화승케미칼은 사업영역을 기존 분야에 한정시키지 않고 끊임없이 넓혀가는 시도를 하고 있습니다. 첫발이 카케어를 중심으로 한

B2C 사업입니다. 새로운 사업영역인 만큼 어려움도 있고 장애도 있겠지만 사업이 진행되면 될수록 성공에 대한 확신도 강해지고 있습니다. 그동안 우리가 쌓아왔던 제품의 경쟁력이 뒷받침되고 있기 때문입니다. B2C 측면의 마케팅, 유통은 우리의 전문분야는 아니지만 다양한 외부 전문가 그룹을 구성해 조언을 구하고 있고 실제 성과로도 나타날 것으로 기대하고 있습니다. SNS, 오픈마켓, 홈쇼핑 등 다양한 채널 특성에 맞춘 마케팅 전략을 준비하고 있으며 조만간 여러분들도 어디서든 쉽게 화승케미칼의 카루미를 목격하실 수 있을 것입니다.

Q __ 지난 1월 한국화학연구원과의 기술협약 체결을 통한 향후 예상 효과가 궁금합니다.

화승케미칼 제품 생산의 AI 기술과 자동화 공정 기술 개발에 큰 도약을 이룰 협약이라고 평가하고 있습니다. 제조업에서 AI를 활용한 기술의 접목과 자동화를 통한 공정 개선은 필수가 되고 있습니다. 화승케미칼의 제품이 성공적인 AI와 자동화 공정이 개발된다면 당사의 제품과 관련된 공정에 대해서 큰 혁신을 이룰 것으로 기대하고 있습니다. 물론 이러한 혁신을 이루기 위해서는 이번 한국화학연구원과의 기술협약을 통해 AI와 자동화 공정 기술이 제품 물성을 예측, 개발할 수 있어야 하고 사람이 직접 공정을 수행하는 것 이상의 섬세한 작업이 가능할 정도의 개발이 선행되어야 합니다. 금번 협약을 통해 화승케미칼 중앙연구소의 개발 역량을 한층 더 확보했다고 기대되는 만큼 꼭 성공적인 개발을 이루어낼 것으로 기대합니다.

Q __ 대표님께 화승은 어떤 회사이며, 앞으로 어떤 회사가 되었으면 하는 바람이 있으신지요?

도전과 성취, 그리고 끊임없는 학습과 통찰

저는 기업컨설팅을 하다가 화승케미칼 대표가 되었습니다. 많은 기업을 외부인으로서 컨설팅을 하는 것과 한 기업의 내부인으로서 리딩을 해야 하는 것은 저에게도 큰 도전이었습니다. 그 도전은 지금

도 현재 진행형입니다. 화승케미칼 임직원은 모두 전문가입니다. 저는 이 전문가분들께, 그리고 외부 환경과 전문가로부터 계속해서 겸허한 자세로 학습하고 있습니다. 그 결과 더 넓은 시야와 다양한 관점으로 비즈니스를 바라볼 수 있게 되었습니다. 그래서 화승케미칼은 제게 매우 고맙고도 소중한 회사이며, 지금 화승케미칼 임직원 여러분과 마찬가지로 절실한 애착을 갖고 있습니다.

World Only

이어령 선생님이 늘 강조하시는 말씀처럼 World Best가 아닌 World Only를 지향하는 화승케미칼이 되고 싶습니다. 화승케미칼은 그룹 내에서도 상대적으로 작은 규모의 회사입니다. World Best가 되어 세계를 리딩하는 기업이 되는 것은 현실적으로 어려운 일일 겁니다. 하지만 화승케미칼만의 특별함을 갖춘 World only는 가능하다고 봅니다. 화승케미칼의 World only는 관리체계에서부터 유니크한 유일한 제품, 그리고 일하는 사람에 대한 따뜻한 관점을 모두 포함합니다. 화승케미칼의 차별화를 가져오는 제도로는 현재 운영하고 있는 체계화된 성과관리를 들 수 있습니다. 최근 외부 경영환경이 좋지 않습니다. 이러한 상황에서 지속가능 성장의 발판을 마련하기 위해서는 치열해야 합니다. 화승케미칼은 현재 전례 없는 방식으로 주단위 성과관리를 진행하고 있습니다. 이 정도의 강도 높은 제도는 글로벌 기업에서도 찾아보기 힘든 수준일 것입니다. 제품 측면에서는 이전에 소개드렸던 OSA(One-Side Adhesive)와 같은 제품을 들 수 있겠습니다. 최근 세계 최초로 USDA Bio 인증을 받은 신발용 접착제도 World only한 제품입니다.

마지막으로 제일 중요한 사람에 대한 이야기를 하고 싶습니다.

그룹사에게 여러 번 소개를 드린 바 있는 직원 자녀들을 위한 취업 프로젝트는 물론 ‘워라하(Work & Life Harmony)’를 이룰 수 있는 유연한 출퇴근제 운영, 업무뿐만 아니라 개인생활의 어려움을 토로할 수 있는 EAP(Employee Assistance Program)의 도입, 잠시 코로나 상황으로 중단되었으나 K-pop dance class의 운영, 그리고 올해 실행 예정에 있는 직원헬스케어 프로그램 등이 World only 프로그램입니다. 언뜻 보면 회사와는 전혀 상관없는 내용으로 보이지만 직원 개개인의 생활을 케어하는 것은 결과적으로 회사의 Performance를 끌어올린다고 보는 관점입니다. 물론 개인의 생활을 케어하는 것과 마찬가지로 회사 내에서의 성장도 중요하겠지요. 직원 육성을 위한 교육 체계인 ‘케미캠퍼스’를 통해 외국어 프로그램, 글로벌 핵심인재의 양성, 통찰력을 기를 수 있는 지식포럼 등을 회사 내부에서 운영하고 있으며 이러한 것들이 사람의 성장 관점의 World only 프로그램이라고 할 것입니다. 창의적인 직원은 꿈도 다릅니다. 화승케미칼은 이러한 World only 프로그램을 통해 직원들의 꿈을 응원하며, 그렇기 때문에 다양성을 존중합니다. 큰 회사는 아니지만 각자가 꿈을 꿀 수 있는 회사, 각자의 비전을 다듬을 수 있는 회사, 모두의 다름을 특별함으로 인정받을 수 있는 회사. 그것이 제가 바라는 화승케미칼입니다.

화승케미칼은 디지털 전환 의지와

R&D 역량이 강한 회사입니다

한국화학연구원 화학소재솔루션센터장

최우진 박사



Q __ 최 박사님에 대한 간단한 소개와 원 내 화학소재솔루션센터에서는 어떤 일을 담당하고 계신가요?

저는 2004년에 폴리우레탄/점토 나노복합재료의 합성 및 물성으로 박사학위를 받고, 민간기업에서 자동차용 플라스틱 복합수지 개발을 담당했습니다. 2009년 한국화학연구원에 입사하여 화학소재정보은행 구축사업 실무책임을 맡으면서 소재 데이터에 관심을 가지게 되었고 현재 화학소재솔루션센터 센터장을 맡고 있습니다. 화학소재솔루션센터는 기업이 화학소재를 개발하는 과정에서 만날 수 있는 다양한 문제에 대한 솔루션을 제공하는 역할을 수행하는 센터입니다. 그래서 '화학소재'+ '솔루션'으로 센터명이 구성되어 있습니다. 센터 내 주요 기능은 화학소재에 대한 '디지털 전환 기술'과 '실증화 기술'을 제공하는 것입니다. 디지털 전환 분야에서는 화학소재 물성 데이터 및 기술정보를 제공하는 화학소재정보은행, 화학소재 부품의 구조 및 유동 해석 서비스를 제공하는 가상 공학 플랫폼, 소재 물성 및 조성을 예측하는 소재 데이터 AI 플랫폼을 구축하고 산업계에 보급하고 있습니다. 실증화 분야에서는 롤투롤 코팅 공정 및 소재를 중심으로 실험실 및 파일럿 규모의 장비를 구축하고 기업을 지원하고 있습니다. 그래서 한국화학연구원 내에서도 기업과의 접점이 매우 큰 센터라고 할 수 있습니다.

Q __ 한국화학연구원과 화승케미칼의 이번 기술협약 체결은 어떤 내용이며 어떤 효과가 기대되는지 궁금합니다.

화승케미칼에는 다양한 사업 분야가 있는 것으로 알고 있습니다. 이번 기술협약 체결은 신발용 접착제에 대한 디지털 전환을 추진

하는 사례라고 할 수 있습니다. 이번 기술협약을 통해 한국화학연구원은 신발용 접착제 개발단계에서 생성되는 데이터를 잘 축적할 수 있도록 데이터 표준 템플릿을 제공하고, 이후 데이터를 분석하고 다양한 인공지능 알고리즘 및 소재 관련 노하우를 적용하여 조성에 따른 물성을 예측하는 인공지능 모델을 개발하고자 합니다. 이를 통해 화승케미칼의 소재개발 분야에서 디지털 전환의 첫걸음이 되길 바라고 있습니다. 접착제 외에도 코팅소재, 복합수지 등 대부분의 화학소재는 여러 원료를 다양한 조성으로 혼합하고 공정 조건을 최적화하여 개발이 진행되는데 연구자들의 많은 노력과 시간을 요구하게 됩니다. 만일 다양한 조성과 공정 조건에 따른 물성을 예측할 수 있는 시스템이 있다고 하면 연구자들을 도와서 시행착오를 줄이고 소재 개발도 가속화될 것으로 기대됩니다.

Q __ 박사님께 화승은 어떤 회사로 기억되며, 향후 연구를 함께 진행하며 어떤 시너지를 내셨으면 좋을까요?

화승케미칼 우석훈 대표님을 포함한 임직원분들과 수 차례 회의를 하면서 디지털 전환에 큰 의지와 적극성을 가지고 있고, R&D 역량도 매우 강한 회사라고 느꼈습니다. 이에 따라 협력 논의 초기에 소극적으로 대응했던 저의 자세를 바꾸고 기술협약 체결까지 진전된 것 같습니다. 저희가 수행하고 있는 다양한 소재에 대한 데이터 표준화와 인공지능 기술은 산업현장 적용에 많은 기대를 요구하고 있지만 본 협력을 통해 저희 기술이 현장에 적용되고 화승케미칼에서 바라는 소재 데이터의 축적과 개발 가속화가 그 결과로 얻을 수 있다면 산연(産研) 협력을 통해 시너지가 나는 좋은 사례가 될 것 같습니다. 70





업무시간이 더 풍요로워진다

화승그룹 사옥 장천빌딩 리모델링

부산 연산동에 위치한 화승그룹 본사 사옥인 장천빌딩의 리모델링이 지난 3월 마무리되었다. 2020년 하반기부터 진행된 대대적인 공사는 완전히 뒤바뀐 모습이 되어 임직원들에게 만족을 넘어 행복으로 찾아왔다. 당장 일하고 있는 사무공간의 변화뿐만 아니라 업무시간을 더욱 풍요롭게 만들 다양한 형태의 주요 공간 곳곳을 소개한다.

장천빌딩 2층 미디어홀

대형 LED스크린, 풍부한 사운드, 넓직한 공간에서 다양한 콘텐츠를 즐길 수 있다. 강연, 미니콘서트 등 빌딩 직원들을 대상으로 다양한 이벤트를 진행할 예정이다.



3층 컨퍼런스홀

글로벌 시대의 흐름에 따라 전세계 어디와도 연결할 수 있는 화상 회의 시스템을 갖췄다. 참석자들이 넓은 공간에 멀리 떨어져 있어도 마치 바로 앞에서 컨퍼런스가 진행되는 느낌의 쾌적한 환경이 포인트다.

3층 미팅룸

외부인 방문 시, 바로 미팅을 진행할 수 있도록 별도의 미팅룸이 만들어져 있다. 복도 끝 팬트리에는 간단한 음료를 마실 수 있는 휴게공간도 마련되어 있다.





10층 휴게실 및 자율 업무 공간

효율적인 휴식은 효과적인 업무로 이어진다. 아늑하고 편안한 소파에서 직원들과 즐거운 담소를 가질 수 있다. 또한, 고도의 집중이 필요한 업무를 진행할 경우, 1인 업무 공간에서 집중력과 동시에 편안함을 잡을 수 있다. 70

4층 전경 및 프로젝트룸

그룹사에서 진행되는 각종 프로젝트를 진행할 수 있는 공간이다.

깔끔하고 심플한 디자인으로 새로운 프로젝트 수행 시, 업무 집중도를 높일 수 있다.



썬 스틸러, 호랑이가 나타났다

2022년은 백수의 제왕이자 우리 민족이 가장 사랑하는 동물인 호랑이의 해다.

친근하면서도 범상치 않은 아우라로 우리 민족신앙과 설화 속을 주름잡았던 호랑이.

임인년을 맞아 우리 삶과 함께해온 호랑이 관련 이야기들을 살펴보고, 호랑이띠 사우들의 신년 바람도 들어보았다.



42

호랑이는 한민족의 역사와 함께해온 상징적 동물

올해는 우리나라 옛날이야기의 썬 스틸러(Scene Stealer)이자 대한민국 국민이 가장 사랑하는 호랑이의 해다. 열두 간지 중 세 번째 동물로 호랑이는 예로부터 잡귀와 액운을 물리치는 영물로 인식되었으며 민족신앙의 신(神)이자 다양한 상징들로 표현되어왔다. 특히 2022년은 육십갑자의 서른아홉 번째인 임인년으로 흑색을 의미하는 '임(壬)'과 범을 뜻하는 '인(寅)'이 만난, 검은 호랑이의 해. 흑호(黑虎)는 쉽게 볼 수 없는 신물로 여겨져 왔으며 실질적으로 전 세계에 남아있는 개체수도 손가락으로 꼽을 정도라고 한다.

‘호랑이도 제 말 하면 온다’는 속담, 천연두를 ‘호환마마(虎患媽媽)’라고 표현했을 정도로 경계와 두려움의 대상이었지만 단군신화 속, 은혜 깊은 이야기 속 주인공이기도 했다. 호랑이는 실질적으로 우리나라 1988 서울 올림픽과 2018 평창 동계올림픽을 빛낸 마스코트이기도 하다. 최근에는 이날치 밴드가 판소리 수궁가 중 호랑이 내려오는 대목을 ‘범 내려온다’는 노래로 히트시키면서 포효 속 위용을 갖춘 존재이자 한민족의 기상이 담긴 정체성 있는 동물로 재평가받고 있다.

호랑이의 생김새를 살펴보자면 고양이과의 포유류로 몸길이는 2m 정도이며 누런 갈색에 검은 줄무늬를 갖고 있다. 삼림이나 대숲에 혼자 또는 암수 한 쌍이 같이 지내는 경우가 많으며 시베리아 남부에서 인도, 자바 등 아시아 지역에서만 서식하고 있다. 우리나라를 대표하는 상징 동물로 여겨져 왔지만, 지금은 개체수 확인이 어려울 정도로 멸종위기에 처한 상태다.

2022 임인년은 용맹스럽고 명민한 호랑이 기운으로

호랑이는 한자 ‘호랑(虎狼)’과 접미사 ‘이’가 합쳐져 만들어진 고유명사로, 순우리말 표현의 ‘범’을 비롯해 호랭이, 출범, 출가름, 갈호, 갈범 등으로 불린다. 실질적으로 범접이 쉽지 않지만 오래전부터 우리 삶과 가까이해온 정서적 유대 때문인지 이름이나 지명, 사물 명칭에 호랑이를 뜻하는 낱말이 많이 사용되고 있다.

국토지리정보원 자료에 따르면 경북 포항의 호미곶을 비롯해 경기도 안성의 복거마을(옛 복호리), 충남 아산의 호산리, 전남 신안의 호장도, 경기도 안양의 범계동 등 전국에 호랑이 관련 지명만 해도 389개나 된다. 부산지역 또한 예외가 아니다. 부산 동구 범일동, 범내골, 범천동 지명에 호랑이를 뜻하는 ‘범’자가 들어가 있다. 범일동의 안창마을은 ‘호랑이 마을’이라는 별칭도 있으며 마을 앞을 가로지르는 하천은 ‘호계천’으로 불린다.

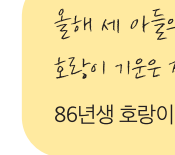
호랑이와 꽃감, 이빨 빠진 호랑이, 종이호랑이 등으로 종종 풍자와 해학의 대상이 되기도 하지만 21세기 첨단과 학 문명의 시대를 사는 요즘에도 우리의 호랑이 사랑은 여전하다. 국제적으로는 나라를 대표하는 심벌마크로, 민족신앙이나 풍수적으로는 액운을 물리치고 복록과 행운을 부르는 방편으로 호랑이 이미지나 그림들을 많이 사용하고 있기 때문이다.

등장만으로도 상황을 압도하는 배우처럼 호랑이는 오랫동안 우리 삶 곳곳에서 썬 스틸러였다. 올 한해 연이은 코로나 팬데믹 속 썬 스틸러의 활약을 기대해보자. 2022 임인년이라면 용맹스럽고 명민한 호랑이의 포효에 코로나쯤은 삼십육계 줄행랑치지 않을까. “어흥~ 호랑이가 나타났다!” 70

2022년 화승 호랑이띠 사우들의 포효



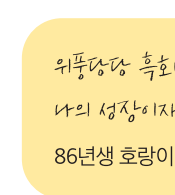
임인년! 용맹하고 강인한 호랑이의 기운으로 위기 속에 기회와 희망을 만들 수 있도록 힘차게 전진하겠습니다. 행복이 가득한 2022년을 위하여!
74년생 호랑이 김준봉(화승케미칼 제품영업팀 팀장)



올해 세 아들의 아버지가 됩니다. 아들 3형제, 만만치 않다는 거 아시죠?
호랑이 기운은 제가 많이 좀 챙겨야 할 거 같습니다. 아자아자 어흥~!
86년생 호랑이 김재한(화승케미칼 신발소재연구팀 매니저)



2022년 새해에 결단합니다. 가장으로서 경험하지 못했던 무게감이 느껴지지만, 안팎으로 좀 더 책임감 있는 사람이 되기 위해 노력하겠습니다.
86년생 호랑이 고경훈(화승소재 SL재료연구팀 선임)



위풍당당 흑호(黑虎)처럼 힘차게 포효하십시오! 화승 기업의 성장이 곧 나의 성장이자 우리 모두의 성장입니다. 너랑 나랑 우리 함께 잘 가즈아~!
86년생 호랑이 오경섭(화승케미칼 글로벌구매부 매니저)



43



지난 12월 22일 한국산업지능화협회가 주최하는 2021 산업 디지털 전환 페스티벌(IDXF) '산업지능화대상'에서 화승엔터프라이즈가 '산업지능화협회장상'을 수상하였다. 서울 코엑스 그랜드볼룸에서 개최된 이번 '산업지능화대상'은 산업통상자원부가 주최하고 한국산업지능화협회에서 주관하는 것으로, 산업현장에서 디지털 전환 활동에 탁월한 성과를 창출한 단체 및 개인을 표창함으로써 산업 디지털 전환 확산 및 강화를 목적으로 한다.

화승그룹 내 신발사업 부문을 담당하고 있는 화승엔터프라이즈는 산하 업체인 화승비나의 '2021년도 디지털 전환 프로젝트 및 Connectivity 프로젝트'를 출품, 소개함으로써 이번 수상의 영광을 안았다. 화승엔터프라이즈에 '산업지능화협회장상'을 안긴 '화승비나의 2021년도 디지털라이제이션(Digitalization)' 관련 주요 내용들을 살펴보면 다음과 같다.

- ① 화승비나는 인력 중심의 제조 환경을 디지털 중심으로 전환하기 위해 지속적으로 프로세스를 개선했으며 2021년에는 Connectivity를 핵심 목표로, 각 부서별 핵심과제를 선정하여 진행하였음.
- ② 2021 주요 프로젝트로는 개발센터의 Risk Matrix, eKMS 업그레이드를 비롯하여 RPA(Robotic Process Automation)를 이용한 영업 오더 자동화, 재단/재봉 WIP 관리를 위한 DPS(Digital Picking System), 제조라인 실시간 품질 트래킹 시스템인 TQC Innovation 등 다양한 부서에서 약 10여 개의 프로젝트를 진행하였음.
- ③ 이를 통해 화승비나는 사내 디지털문화를 확산·정착시키고, 데이터 기반의 업무 프로세스를 확립함으로써 궁극적으로 통합된 Digital Manufacturing One Platform을 구현하고자 함.

이번 수상을 계기로 화승은 전사 차원의 산업 디지털 전환에 속도를 높일 계획이다. 코로나 팬데믹으로 뉴 노멀 시대가 급속도로 앞당겨짐으로써 당연히 추진해야 할 수준으로 생각하고 있는 화승은, 국내외 달리 디지털 환경에 다소 취약한 해외 사업장들에 대한 지속적인 디지털 대전환 작업을 펼쳐나갈 예정이다. ㉠

화승엔터프라이즈, '산업지능화협회장상' 수상

한국산업지능화협회 주최,
2021 산업 디지털 전환 페스티벌



‘메이드 인 화승’을
이어갈 수 있는
전사적인 기획과
도전이 필요합니다.
화승이라서 가능한,
화승이기 때문에
이룰 수 있는 화승만의
미래 성장 동력을
반드시 만들어야 할
것입니다.

-현승훈 회장 신년사 중



화승비나, 신발 공장의 체질을 바꾸다

김도형 화승비나 부사장이
들려주는
화승 신발의 아주 가까운 미래

‘신발’하면 화승, ‘화승’하면 신발이지만, 예전의 신발 공장을 떠올리면 오산이다. 이미 스마트 팩토리의 길을 가며 세계가 주목하는 신발 생산의 미래를 열어가는 화승엔터프라이즈의 메인 현장인 화승비나. 화승엔터프라이즈의 이계영 대표이사과 함께 화승비나의 미래를 책임질 김도형 부사장의 이야기에 귀를 기울였다. 디지털 혁신이 가져다 줄 화승비나의 무한한 미래 가능성에 대한 그의, 그만의 신박한 신발 인사이트에 주목해보자.

Q ____ 화승비나 부사장으로 취임하셨습니다. 화승의 젊은 부사장으로서는 화승비나를 이끌어 가실 각오 한마디 부탁드립니다.

A ____ 화승비나는 현재 약 26,000명의 임직원들이 월 360만 켤레의 신발 생산을 해내고 있습니다. 3년 후 2025년, 약 35,000명의 임직원들과 함께 월 450만 켤레를 생산하는 글로벌 Top의 신발 생산 조직으로 체질 개선을 하는 변화의 과정에 있습니다. 이 중요한 시점에 부사장으로 임명돼 변화의 중심에 서게 됐습니다. 영광이지만 이에 앞서 어깨가 무겁다는 사실은 숨길 수가 없네요. 화승비나의 설립부터 함께하지는 못했지만, 무에서 유를 창조한 조직임에는 틀림없습니다. 전·현직 경영진의 피와 땀이 바탕이 되어 주변에서 찾아보기 힘든, 괄목할만한 성장의 역사를 이룬 조직입니다. 화승비나는 지금 열심히 젊어지고 있습니다. 그간의 성장 역사에 바탕을 두고 새로운 사고, 새로운 변화를 조직과 함께 만들어 앞으로 맞이할 반세기에도 흔들림 없는 조직 체계를 구축하겠다는 각오를 말씀드립니다.

Q ____ 화승과 함께하기 전 부사장님의 걸어온 길이 궁금합니다. 가장 기억에 남는 순간은 언제였습니까?

A ____ 대학을 졸업하고 1995년 인도네시아에서 리복 신발을 생산하는 OEM 공장에서 경력을 쌓기 시작했습니다. 6년간의 생활을 마치고, 신발을 더 배우고 싶은 마음에 영국 Leicester Footwear College에 입학해 학업을 마쳤습니다. 이후 리복에 재입사해 9년간 중국에 위치한 리복개발센터에 근무하며 개발센터장을 역임했고요. 이후 휠라코리아에서 신발 제품 기획 임원으로 근무하다 2016년 화승비나에 입사하게 되었습니다. 휠라코리아 근무 당시, 기존의 업무와는 상이한 새로운 업무를 맡게 되었지만 새로운 도전과 그것을 해내는 보람에 큰 성취를 느꼈습니다. 당시 회사는 오랫동안 스포츠 브랜드로서의 제품 정체성에 혼란을 겪고 있던 상황이었어요. 기존의 제품 구성을 스포츠 브랜드에 맞게끔 혁신하라는 오더를 받았고 이후 3년간에 걸쳐 스포츠 브랜드 분야에 대해 전무했던 조직을 이끌고, 시장 조사부터 각종 벤치마킹을 통해 Fila Running, Walking을 비롯한 기타 카테고리 출시했습니다. 이후 메인 제품군으로 전환, 안착시켰습니다. 힘든 시기였지만 제 인생에 있어 가장 큰 보람으로 기억되는 시간이었습니다.

Q ____ 코로나 팬데믹으로 전 세계가 어려움을 겪고 있습니다. 화승비나의 타개책과 향후 화승비나 사업의 미래 비전에 대해 한 말씀 부탁드립니다.

A ____ 화승비나는 지난 2년간 코로나 팬데믹이라는 초유의 상황에 전 조직이 하나된 마음으로 최선의 노력을 다 해왔지만, 만족스러운 결과를 내기엔 역부족이었습니다. 하지만 이 자리를 빌어 최선의 노력으로 헌신해 주고 있는 화승비나 전 임직원분들에게 감사의 말씀을 전해드리고 싶습니다. “위기는 곧 기회다”라는 말처럼 화승비나는 내부 프로세스의 효율성을 극대화하기 위한 디지털 제조(Digital Manufacturing) 프로젝트들을 기획하고 실행해오고 있습니다. 상황이 반전되었을 시 개선된 프로세스로 인한 이익 개선을 위한 노력이었 고, 그 결과로 작년 산업자원부 산하 산업지능화협회에서 주관한 디지털 전환 성공 사례에 선정되기도 했 습니다. 아직 갈 길이 멀지만, 미래를 위한 선점의 기회로 삼아 화승비나만의 독창적인 조직 시스템 개발을 위해 헌신할 계획입니다. 또한 화승비나는 2025년에 월 450만 켤레의 생산 규모와 높은 수익성 개선에 역 점을 둘 예정입니다. 디지털화의 혁신성이 가져다줄 성과는, 현재로서는 오롯이 예측하기가 어렵지만 모든 조직이 동 시간에 연결되고, 그 결과 또한 공유되며 모든 재고와 WIP(Work In Progress)의 실시간 파악을 비롯한 각종 시뮬레이션을 통한 최적의 생산이 가능하게 된다면 거의 모든 공정 로스를 제로화할 수 있는 투명성이 극대화된 조직을 확보할 수 있을 것입니다. 이것이 바로 화승비나의 차별화된 미래 경쟁력이 될 것으로 확신합니다.

Q ____ 화승비나만의 강점, 혹은 무기는 무엇인가요?

A ____ 화승비나는 이전부터 위기에 강한 조직이었습니다. 위기는 항상 예측을 불허합니다. 코로나19가 그 좋은 예 라고 할 수 있죠. 직원들의 헌신과 노력을 바탕으로 우리 화승비나는 코로나 팬데믹, 그 이후를 준비했습니 다. 앞으로도 지속적으로 크고 작은 위기가 늘 우리를 위협할 것입니다. 우리 화승비나는 강한 믿음으로 서 로를 격려하며 미래를 앞서 준비하는 건강한 조직이 될 것임을 자신합니다.

Q ____ 김도형 부사장님에게 화승비나는 어떤 회사입니까, 그리고 앞으로 어떤 회사가 되었으면 하는 바람 을 갖고 계신가요?

A ____ 화승비나는 제 인생 경력의 마지막을 함께하는 회사입니다. 가장 소중한 시간을 함께하는 만큼 제가 할 수 있는 모든 열정을 직원들과 함께하고 싶습니다. 화승비나는 현재 분명한 변화의 기로에 서 있습니다. 조직 이 젊어지고 있으며, 미래의 사업 지속성과 경쟁력을 공고히 하기 위해 조직의 대변화를 준비하고 있습니다. 시스템이 조직을 강력히 통제할 수 있는 최초의 신발 제조회사로서 누구든 쉽게 적응하고 일할 수 있는 회 사, 그 결과로 직원들의 만족도가 높아, 일하고 싶은 회사가 될 수 있도록 노력, 또 노력하겠습니다. 고맙습 니다. 70



HWASEUNG
VINA

부산의 고고학적 자료나 유물, 예술품 100을 수집·보존·진열하여 일반에게 전시하고 학술연구 및 교육에 제공하며, 민선 시·군·자치단체, 예술단체, 개인 4주년을 맞이한다. 지난 11월 제 11대 관장이 선임되면서 박물관의 한 걸음 더 발전하게 되었다. 화승과 함께 이젠 부산박물관에서 가장 바빠야 할 계승·발전의 노력이 시작되어야 한다고 생각한다.

부산박물관, 화승과 함께 시작되다

부산박물관 제11대 정은우 관장



제11대 관장님으로 취임하신 걸 축하드립니다. 소임을 맡으신 지 서너 달 지났는데요. 새 업무에 대한 느낌과 직책을 맡으신 소감 한마디 부탁드립니다.

먼저 전통과 역사를 자랑하는 부산박물관 관장으로 취임한 것을 영광스럽게 생각합니다. 개인적으로는 새롭게 공직을 수행하는 것이라 행정 업무를 익히느라 바빴고요. 무엇보다 박물관의 우수한 연구진, 관리팀 행정직원들이 잘 어우러져 좋은 전시와 다양한 프로그램을 기획하느라 많은 시간을 할애했습니다. 시민들에게 재미있는 박물관 방문과 관람이 될 수 있도록 노력을 기울일 터이니, 많은 관심과 격려 부탁드립니다.

쉽게 꺾이지 않고 있는 코로나 상황입니다. 코로나 팬데믹 이전과 비교해 현재 부산박물관 상황은 어떻게 달라졌습니까?

이전과 비교하여 관람객 수는 현저히 줄어들었지만, 코로나 팬데믹으로 새로운 박물관 전시와 교육 프로그램 방식을 고민하고 모색하는 계기가 되었으니 다 나쁜 것만은 아니라고 생각합니다. 서울에서는 박물관에 4차산업 기술을 융합한 시스템이나 프로그램이 많은데 아직 우리는 이에 못 미쳤거든요. 코로나로 부족한 부분은 채우고 진일보할 수 있는 기회를 마련한 셈이죠. 그러기 위해 부산박물관은 온라인 전시, 신규 콘텐츠 개발뿐만 아니라 부산 최초로 실감 콘텐츠를 미디어 월로 계획하고 있습니다.

올해로 개관 44주년입니다. 다른 지역 박물관과 차별화한, 해양도시 부산의 박물관이라는 특징점이 있다면 무엇을 꼽을 수 있을까요?

‘부산하면 떠오르는 이미지는?’(KNN 2016.12.13 보도)이라는 설문에서 ‘바다’와 ‘개방’이라는 조사 결과가 나왔습니다. 많은 사람이 부산의 정체성을 바다와 개방성으로 이해하고 있음을 알 수 있죠. 우리 박물관 역시, 이와 관련된 유물을 확보하려 노력해왔고 전시도 지속하고 있습니다. 개항이나 조선통신사 관련 전시와 도록 출판, 작년에 개최한 <부산, 관문 그리고 사람>이 대표적입니다.

박물관은 어떤 정체성을 가져야 하며 부산시립박물관이 부산, 그리고 지역민들에게 어떤 존재이자 역할을 해야 한다고 생각하시나요?

부산시민들은 자존심이 강합니다. 반면에 중앙이나 서울을 바라보는 지향주의도 있어요. 자존심 강한 부산의 정체성을 찾는다면 그렇지 않을 거예요. 옛 부산은 경제적 자립도도 높았고 산업도 발달했잖아요. 산업의 근간이 부산이었죠. 부산다운 자긍심으로 서울이 아닌 세계라는 글로벌(Global) 마인드가 필요하고, 그러기에 우리의 역할이 중요하다고 생각합니다. 박물관은 부산의 역사를 유물을 통해 설명해 줄 수 있는 가장 중요한 존재이자 정체성이니까요. 유물을 통한 부산의 역사 이해하기는 시각적으로 전달되기 때문에 쉽게 이해할 수 있는 장점이 있으며 이는 우리의 미래와도 연결됩니다. 우리의 역사와 연관된 유물을 토대로 살아있는 콘텐츠를 제공하고 이를 느낄 수 있는 공간을 통해 미래로 이어질 수 있도록 노력해야 합니다. 또한 부산만이 아니라 세계의 다양한 문화도 느낄 수 있는 국제적인 교류 전시 및 질 높은 문화를 이해하는 공간이 될 수 있도록 지속적인 노력이 필요합니다.

부산박물관이 기존 상설 전시 이외에 2022 임인년을 맞아 새롭게 계획하신 전시가 있다면 무엇인지 소개해주세요.

본격적으로 불교미술과 관련한 첫 번째 기획 전시로 5월 <불교미술>을 비롯해 7월 테마전, 10월 국제교류전인 <조선시대, 부산의 화가들>을 계획하고 있습니다. 특히 <불교미술>전은 부울경 지역의 대표적인 국보·보물을 중심으로 우리나라 불교미술의 우수성과 상징적 의미를 찾는 전시로 불교미술의 아름다움과 독창성은 물론 희망과 치유, 소유와 염원 등 신이(神異)로운 불교의 세계관을 통해 부산시민들에게 코로나 시대에 힐링의 기회를 제공하고자 합니다. 깜짝 놀랄 작품들을 만날 기회가 될 거예요. 특히나 이번 <불교미술> 기획전을 위해 현승훈 회장님께서 개인소장 유물 전시를 허락해주셔서 감사할 따름입니다.



“ 박물관은 부산의 역사를 유물을 통해 설명해 줄 수 있는 가장 중요한 존재이자 정체성입니다. 유물을 통한 부산의 역사 이해하기는 시각적으로 전달되기 때문에 쉽게 이해할 수 있는 장점이 있으며 이는 우리의 미래와도 연결됩니다.





현수명 선대회장 기증 유물 전시관

1



56

- 1 현수명 선대회장이 기증한 유물이 전시된 부산박물관 내 전시관
- 2 현수명 선대회장이 기증한 김홍도의 山水人物圖(부산 유형문화재 제109호)
- 3 호랑이해를 맞아 펼쳐진 '2022 제1회 신수유물 소개전'
- 4 현수명 선대회장이 기증한 백자대호(보물 제2064호)
- 5 부산박물관 개관을 위해 노력한故 현수명 회장을 기리기 위해 설치된 안내 동판



2 3
4 5



새로운 전시 이외에 부산박물관 운영상의 추진 프로그램이나 진행 계획이 있으신가요?

문화기관의 디지털 환경이 급변하는 추세에 따라 부산박물관도 디지털 박물관으로 모습을 갖추기 위해서 각종 사업을 추진할 예정입니다. 올해 문화체육관광부의 영상 실감 콘텐츠 제작 공모사업에 '개항의 바다, 부산을 휘감다'라는 주제로 응모를 해서 2차 심사까지 받았으며, 이 사업이 선정된다면 부산시민들도 부산 최초로 영상 실감 콘텐츠를 직접 체험할 수 있을 것입니다. 코로나 팬데믹 환경에 맞춰 온라인 박물관 대학, 온라인 놀이터 등 오프라인 위주의 교육도 온라인 병행 교육으로 개선할 것입니다. 박물관 이미지 제고 및 특별전 홍보 강화를 위하여 시민기자단 운영, SNS 이벤트 행사 개최 등 시민과 상호 소통할 수 있는 다양한 프로그램도 운영할 계획입니다.

유물 기증을 비롯해 이번 <불교미술> 전시에도 참여하는 화승, 어떤 기업이라 생각하시나요. 그리고 지역의 역사문화 발전을 위해 기업과 박물관은 어떤 노력을 해야 할까요?

부산의 대표기업인 화승에 대한 이미지하면, 창업주 현수명 회장이 먼저 떠오릅니다. 69점이라는 유물 기증으로 부산박물관이 시작되었다는 것도 잘 알고 있고요. 박물관과는 오랜 인연이자 떼려야 뗄 수 없는 관계죠. 현수명 회장님은 부산의 '간송'이라고 부르며, 화승이라는 기업 역시 '문화재 애호, 부산사랑'이라는 이미지가 각인되어 있습니다. 그리고 기업과 박물관의 노력이라면-메세나 운동을 통해-지역의 역사문화 발전을 위해서 협업할 수 있어야 한다고 생각합니다. 기업이 부산의 문화유산을 홍보하고 보존하기 위한 자금을 지원해준다면 박물관은 문화유산을 전시하거나 학술적 연구와 각종 행사도 진행할 수 있습니다. 이외에 메세나라는 큰 틀에서라면 기업과 박물관이 부산의 역사문화 발전이라는 공동의 목적을 가지고 다양한 프로젝트도 진행할 수 있습니다.

취임 후 관장님께서 추진하고 싶으신 장·단기 계획이나 임기 중 꼭 이루고 싶은 사업이나 포부가 있으시다면요?

부산만의 정체성을 담은 수준 높은 기획전을 연차적으로 펼칠 계획이며, 이와 연계된 교육 프로그램을 통하여 다양한 계층과 소통하려고 합니다. 박물관을 아름답게 변화시키고 외부 공간을 활용한 공연을 통해 박물관을 흥미로운 공간으로 이해시키는 노력도 계획하고 있습니다. 장기적으로는 6만 점이 넘는 소장 유물을 조사 연구하여 그 가치를 찾아내는 작업을 연속적으로 진행하려고 합니다. 우리의 우수한 연구진이 이를 뒷받침할 것입니다.

지역의 역사와 문화는 함께하는 이들과 지키는 기관이 있어야 누대로 전승 가능하다고 생각합니다. 그러기 위해 기관, 기업, 지역민들이 어떤 노력을 해야 할까요?

기관과 기업과의 협업, 부산시민들의 문화재 사랑과 열정은 무엇보다도 중요한 요소입니다. 부산박물관의 개관은 화승 현수명 회장의 기증 유언으로부터 비롯되었고 그 전통은 지금까지 이어져 현재 부산시민들의 유물 기증이 지속되고 있습니다. 부산박물관은 기증유물의 가치와 중요성을 찾는 조사와 연구를 지속적으로 하고 있으며 별도의 기증실을 마련하여 그 정신을 시민들에게 알리는 노력을 하고 있습니다(故 현수명 회장 기증유물 중 보물 1점, 부산시 유형문화재 2점 지정). 부산의 기업이나 개인이 소장하고 있는 유물들은 잘 알려지지 않는 경우도 많은데 중간 매개체로서 박물관의 기능이 중요합니다. 즉, 개인이나 기업이 소장하고 있는 유물들을 박물관에서 전시하고 그 가치를 높여 시민들에게 알리는 노력, 박물관이 해야 할 중요한 일 중의 하나입니다. 이게 우리들의 몫이자 기증자들에 대한 예우라고 생각합니다.

마지막으로 '박물관'하면 아직도 정적(靜的)인 이미지가 강합니다. 21세기 부산박물관, 어떻게 자리매김하길 바라시나요?

올해는 임인년(壬寅年), 호랑이 해입니다. 그래서 '2022 제1회 신수유물 소개전'으로 <바다를 건너간 조선 호랑이>를 전시하고 있습니다. 이러한 전시뿐만 아니라 박물관도 호랑이의 강건함과 용맹, 기백을 잘 살려 동적(動的)인 공간으로 거듭나려고 합니다. 유물 전시에 시대의 변화를 담아 실감 콘텐츠 같은 4차산업 기술을 적용, 평면적인 전시공간에서 입체적이고 역동적인 시대의 변화를 담은 박물관으로 변화하고자 합니다. 찾는 사람만 찾는 정적이고 한정적 공간이 아닌 다양한 연령층이 다이나믹한 공간으로 애용할 수 있는 부산박물관이 될 수 있도록 미력하나마 힘을 보태고자 합니다.

57

바야흐로 4차산업혁명 시대, 기존의 틀을 넘어 새로운 시스템 구축 및 실행을 위한 노력에 부산박물관 또한 예외일 수 없다. 제11대 신임 정은우 관장의 어깨가 무겁게 느껴지지만, 시대적 요청과 시절의 변화를 읽어낸 그의 혜안이라면 그리 어렵지만은 않을 것이다. 오랫동안 부산지역 문화유산의 계승 및 발전을 위해 노력해왔듯, 부산박물관의 미래를 위해 단비 같은 존재로 소임을 다할, 정은우 관장께 응원의 박수를 보내본다. 70

건강한 몸에 건강한 정신, 나는 운동하는 화승인입니다



개인 네트워크가 활성화된 요즘, 화승인으로서의 모습 이외에 제2, 제3의 자신을 만드는 이들이 늘고 있다. 2022년 호랑이해를 맞아 아주 특별한 재능과 열정으로 자신만의 삶의 페이스를 만들어가는 화승인들을 타이거 마스크에 담아낼 예정이다. 그 첫 번째 주인공으로 화승T&C의 박건국 사원을 만나보았다.

자기소개해 주세요?

올해로 입사 2년 차에 접어드는 화승T&C의 박건국입니다. 관리팀에서 재무 관련 업무를 담당하고 있습니다.

운동 좀 하시나 봐요?

네, 헬스를 시작한 지 4년 정도 됐습니다. 개인적으로 헬스 이외에 등산이나 클라이밍 같은 다이내믹한 스포츠를 좋아하고요.

지금 몸 상태는 어떤가요?

입사 전에는 시간이 있어, 식단도 챙기고 체중 감량도 하면서 관리했는데요. 아무래도 입사 후에는 업무에 바쁘고 술도 한 잔씩 하다 보니 예전처럼 관리한 몸은 아닙니다(웃음).

그래도 운동은 하고 계시죠?

그렇죠. 한창 운동했을 때 정도는 아니어도 꾸준히 하고 있습니다. 운동해야 마음도 편하고 스트레스도 풀리니까요. 이제 운동은 저만의 루틴이 되었어요. 원래는 일주일에 6일, 1시간 반가량 했었는데 요즘은 그렇게 못해요. 코로나 때문이기도 하고 체육관에 가면 마스크 끼고 해야 하거든요. 그래서 집에서 트레이닝하고 있어요.

헬스를 시작하게 된 계기가 있다면요?

제가 엄청 마르고 왜소했거든요. 팔다리가 얇은데다 체중도 50kg 정도? 그게 스트레스였어요. 어떻게 하면 건강하고 건장하게 보일 수 있을까 하는 생각에 운동을 시작했던 게 계기라고 할 수 있겠네요.

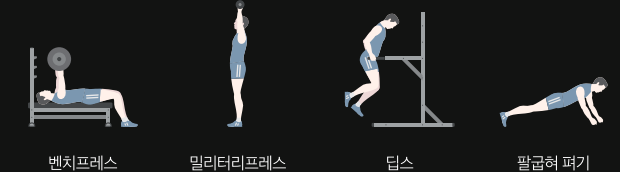
헬스장에서 주로 하는 웨이트 코스는요?

저는 주로 상·하체를 나눠서 합니다. 상체의 경우는 미는 운동(가슴, 어깨)과 당기기 운동(등), 하체는 전체적으로 운동하고요. 미는 운동은 벤치프레스, 밀리터리프레스, 딥스, 팔굽혀 펴기를 하고 당기는 운동은 턱걸이, 데드리프트, 랫풀다운 등을 합니다. 하체는 스쿼트, 레그프레스, 레그익스텐션 위주로 루틴을 짜서 하고 있습니다.



웨이트 코스

미는 운동



당기는 운동



하체 운동



PARK

60

운동하고 관리하면서 달라진 점이라면요?

말씀드렸다시피 왜소한 체격이 커지다 보니 자신감도 커지더라고요. 사회생활하는데 도움이 많이 됐어요. 신체 변화가 멘탈의 변화까지도 가져왔다고 할 수 있죠. 대인관계도 좋아진 거 같고 나를 꾸미고 싶은 마음도 커졌어요. 자기관리를 통해 변화와 경쟁력을 가질 수 있다는 생각이 들어서 열심히 하게 됐습니다.

특별한 관리 경험을 들려주신다면요?

재작년에 식단 관리까지 병행하며 체중 감량을 했었는데요. 탄수화물 다 빼고 닭가슴살 여섯 덩어리와 달걀, 사과가 하루 식단이었죠. 3개월 동안 13kg 정도가 빠지더라고요. 물론 그에 따른 부작용도 있었지만요.

체중 감량 후 부작용이라면 무엇인가요?

운동하면서 자신감이 붙으니까, 헬스하는 사람들의 로망인 바디프로필을 저도 찍고 싶었습니다. 체중 감량도 그래서 시작한 거고요. 웨이트하면서 체중 감량한 결과 식스팩 복근은 만들었는데, 얼굴이 훌쩍하게 파이더라고요(웃음).

이대로 바디프로필에 대한 로망을 접는 건 아니죠?

서른 전에 바디프로필 촬영을 하고 싶었는데, 아무래도 다음 기회를 만들어야겠어요. 잘 관리했을 때 골격근량 33.6kg에 체지방률 10%를 유지했었어요. 지난번은 스스로 해보겠다는 생각에 몸과 얼굴의 부조화를 경험했는데, 다음번에는 PT(퍼스널 트레이닝)를 붙여 제대로 밸런스 있게 만들어서 프로필을 남기고 싶습니다.

화승인과 헬스맨, 라이프 밸런스는 어떤가요?

당연히 화승인으로서 업무에 익숙해지고 능력을 키우기 위해 일에 매진하는 게 우선입니다. 헬스는 그런 일을 지속 가능하게 하는 동력이고요. 건강한 몸이 건강한 정신으로 이어져야 결국 업무로 발현되니까요. 그러고 보니 밸런스가 맞아야겠네요. 우선해야 하는 것도 결국 밸런스가 깨지면 우선일 수 없으니까요.

GEON KUK

61

화승T&C의 박건국 사우, 앳된 표정 속에 자신만의 라이프 페이스(Pace)를 잘 지켜가고 있는 모습에서 2022년 10대 트렌드 키워드 중 하나인 '헬시 플레저(Healthy Pleaser, 건강관리의 즐거움)'와 MZ세대다운 건강함이 묻어난다. 첫 번째 타이거 마스크 주인공으로서 촬영 소감을 물으니, “좀 더 일찍 연락을 주셨으면 멋진 몸을 만들 수 있었을 텐데요...”하는 아쉬움과 “내가 화승인으로서 이런 기회를 경험하게 되는구나”라는 생각이 들었다고 덧붙인다. 화승인으로, 건강하게 운동을 즐기는 남자로 삶의 페이스를 유지하고 있는 그에게 머지않아 로망은 리얼이 되지 않을까. ‘베이비 페이스의 식스팩 복근맨, 박건국’을 기대해본다. 70

호랑이는 민첩하고
영민함의 상징이자
대한민국 국민들이
좋아하는 영물입니다.
화승인 여러분,
호랑이처럼 살아있는
눈빛으로 날렵한
행동으로 임인년을
이끌어 갑시다.
함께라면 뛰어넘을
수 있고 함께라면
올라설 수 있습니다.

자연과 환경에 대한 관심이 높아지면서 전국 곳곳의 정원을 찾는 이들이 늘고 있다.
봄을 시샘하는 추위가 쉬이 가시지 않는 요즘, 따뜻함과 푸르름으로 가득한 정원으로의 나들이는 어떨까.
경상남도 민간정원 2호이자 오롯이 정원지기 김종태·곽갑순 부부의 정성과 손길로 만들어진
순수하고 자연스러운 곳, 통영의 해솔찬 정원으로 봄날의 소요를 시작해본다.

해솔찬,

따뜻함과

푸르름으로

가득한 정원

자연의 시간과
정성이 깃든
경남 민간정원 2호

우리나라 남쪽 끝 아름다운 항구도시 통영, 햇살과 바다 이미지가 먼저 떠오르는 이곳에 세상 밖 소란에 휘둘리지 않고 조용히 꽃과 나무를 가꾸어온 이들이 있다. 반백 년이 넘는 세월, 정원 가꾸기에 정성을 쏟은 김종태, 각갑순 부부가 그 주인공이다. 화려하지 않지만 자연스럽고 정겨운 이곳은 부부의 삶이 고스란히 녹아있는 해솔찬 정원이다.

“우리 아이들과 머리를 맞대고 지은 이름인데, 순우리말입니다. 해는 햇빛을, 솔은 소나무, 찬은 가득하다는 의미입니다. 해솔찬은 따뜻함과 푸르름으로 가득 찬 정원 이죠.” 정원에 대한 애정이 묻어나는 김종태 대표, 고교 졸업 후 농사지으며 꽃과 나무에 대한 관심과 애정이 생겼지만 애초부터 정원을 만들 목적은 아니었던다. 현재 5천 평에 달하는 정원의 1/3은 물려받은 중종의 땅이고, 2/3는 삶의 터전을 옮긴 이웃들에게서 조금씩 사들여 조성한 것이라고 한다.

나무가 뿌리를 내리듯 오랜 시간 정원을 가꾸온 정성과 노력이 느껴져서일까, 해솔찬 정원은 지난 2016년 4월 경상남도 민간정원 2호로 등록되었다. 민간정원 지정에 따른 지원이나 후원은 없었지만, 정원을 찾는 이들이 해솔찬 정원만의 남다른 정체성을 알아주고 느껴주면 그걸로 고맙고, 감사할 따름이라고. 그래서 김 대표는 보고 즐기는 것보다 보고 느끼는 것에 더 큰 의미를 둔다. 시각적 즐거움을 위해 자연을 훼손하는 것을 경계한, 그의 숨은 노력을 알아챘다는 뜻이기 때문이다.

따뜻하게
품어주는
엄마의 품속 같은
정원

‘이곳이 정원 입구가 맞나’하는 의구심이 드는 해솔찬 정원 입구, 다른 곳들과 사뭇 다르게 작다. 여기에는 남다른 의미가 있다. “엄마 품은 작게 느껴지지만 그 품속은 아주 넓잖아요. 울던 아이들도 엄마 품에 안기면 울음을 그치듯, 작은 입구는 마치 엄마 품으로 들어간다는 의미로 생각하시면 됩니다.”

꽃 그림이 그려진 작은 아치형 동백문을 들어서면 왼쪽으로는 누구나 편하게 음료와 간식을 즐길 수 있는 무인 휴게공간인 ‘그래 여기’가 있고 그 옆으로 분재, 야생화 등 정원 관련 교육을 진행할 수 있는 ‘이야기교실’이 나란히 있다. 두 공간을 지나면 본격적으로 정원을 탐방할 수 있는 산책로가 펼쳐진다. 이국적 정취가 물씬한 눈앞의 야자수 오솔길도 좋지만, 김종태 대표의 딸과 손주들이 그린 해솔찬 안내도를 따라 걷는 것도 좋은 가이드가 된다.

야자수 길을 오른쪽에 두고 왼쪽 ‘꽃마당’으로 들어서면 삼천리 화려강산을 만날 수 있다. 우리나라 지도를 땅에 형상화해서 도별로 다른 꽃을 심고 돌로 경계를 지어 정원지기의 노고를 그대로 엿볼 수 있게 한다. 돌을 지게로 직접 저서 날랐다는 김종태 대표, 딱 한 번을 제외하곤 그동안 남의 손과 기계를 빌리지 않고 정원을 가꿨다. 정원에 깔린 잔디나 식물들이 무분별한 사람들의 행동이나 장비들로 훼손되면 다시 제자리를 찾기까지 많은 시간이 소요되기 때문이다. 그에게 꽃과 나무는 사람과 같은 생명이자 목숨이다. “아주 작은 풀 한 포기도 큰 나무와 똑같이 취급합니다”라고 덧붙이는 그에게서 자연과 정원을 대하는 마음가짐이 느껴진다.



1



2



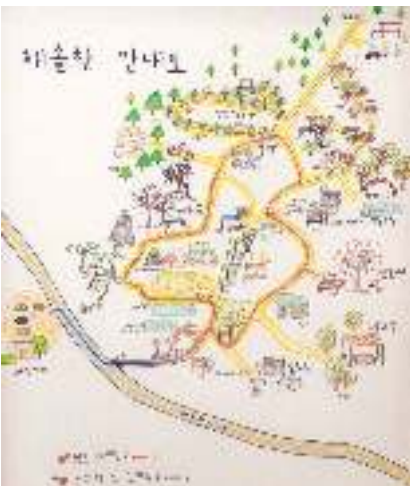
3



4



5



6

- 1 마치 엄마 품속으로 들어가듯 작고 아담한 해솔찬 정원의 입구
- 2 관람객들이 편안하게 즐길 수 있는 무인 휴게공간 ‘그래 여기’
- 3 돌집과 나무로 만든 집에서 바라본 정원 앞바다 풍경
- 4 김종태 대표가 지게로 돌을 날라 직접 꾸몄다는 우리나라 지도 모양 꽃밭
- 5 꽃과 나무, 분재나 정원 관련 교육을 받을 수 있는 ‘이야기 교실’
- 6 정원지기의 딸과 손녀들이 그린 해솔찬 안내도



1



2

- 1 정원지기가 손수 패목을 이용해 지었다는 다실 속 풍경
- 2 하늘숲에서 포즈를 취한 김종태 해솔찬 정원 대표
- 3 해솔찬 정원에서 가장 먼저 꽃을 피우는 납매
- 4 가장 많은 수종을 자랑하는 해솔찬 정원의 자랑, 동백꽃
- 5 자연의 경이로움을 느끼게 하는 수령 100년을 넘긴 팽나무

3

4 5



푸르름 가득한 해솔찬 정원의 소나무 군락인 솔바람

빛나는 햇살,
나무와 꽃으로
가득한
해솔찬

꽃마당을 지나 100년 된 팽나무에 감탄하다 보면 로즈마리 향기가 ‘낙엽따라’ 가는 길로 유혹한다. 그렇게 길을 따라 발길을 옮기면 웅기종기 돌들이 깔린 ‘돌 생각’ 공간이 나타나고 그 옆으로는 해솔찬 정원을 대표 하는 수종인 ‘동백나무 오솔길’을 만날 수 있다. 현재 해솔찬 정원에는 소나무를 비롯해 편백나무, 삼나무, 느 림나무, 종려나무, 노간주나무 등과 300여 종에 달하는 동백나무가 정원 곳곳에 식재돼 있다. 이뿐 아니라 금목서, 은목서, 납매, 히어리, 명자꽃, 호랑가시나무, 만병초 등이 계절별로 피고 지며 정원을 장식하고 있다. 동백나무 오솔길을 지나 멧돼지 출현을 방어하기 위한 철책을 넘으면 해솔찬 정원에서 가장 높은 ‘하늘숲’과 만날 수 있다. 속세가 아닌 마치 청정 무아의 세계를 연상케 하는 이곳은 정원의 품에서 사랑도 바다까지 한 눈에 담을 수 있는, 영락없는 포토존이다.

정상을 찍고 내려오면 ‘동백그늘’로 이어진다. 동백나무가 터널을 이룬 그늘을 벗어나면 돌집과 나무로 만든 집, 그리고 돌로 된 탁자가 놓인, 마치 누군가의 개인 정원처럼 꾸며진 공간이 산책객들의 발길을 붙든다. ‘차 와 바다’로 명명된 이곳의 나무집은 김종태 대표가 손수 패목을 이용해 지은 다실(茶室)이다. 차 한 잔 마주하 고 싶을 때 애용하던 나무집이 지금은 정원을 찾는 방문객들에게 더 사랑받고 있다. 이외에 감나무교실, 매실 정원 등 해솔찬 정원에는 총 8개의 테마 공간이 마련되어 있다.

경남 민간정원 2호
해솔찬 정원

경상남도 통영시 도산면
도산일주로 577(저산리 서촌)
010-9643-0564

남의 거 탐하지 않고 자연 속에서 안분지족하며 살아온 김종태 대표, 많은 물량을 투입해 수익구조를 먼저 생각하는 요즘의 세태를 비난하지는 않지만 그래도 정원은 자연을 담은 공간이니만큼 덜 인공적이고 더 자연스럽게 지켜야 한다는 게 그의 생각이다. “전라남도 담양에 있는 정원 아시지요? 소쇄원은 몇백 년이 지나 도 여전히 자연스럽고 아름답잖아요. 소쇄원처럼 오랫동안 이어질 수 있는 그런 정원을 만들고 싶은 마음, 그 게 바람이지요.” 욕심내지 않고 살아온 그의 삶에서 유일하게 욕심내는 소리로 들리겠지만 반백 년 넘게 해 솔찬을 가꿔온 정성이라면 통영의 소쇄원도 그리 어렵지는 않으리라.

“대표님, 저 나무는 몇 년이나 됐을까요?” “아직 어려요. 50년밖에 안 됐어요.” 50년밖에 안 어린(?) 나무들 이 그늘을 만들고 하늘을 덮은 곳에서 따뜻하고 푸르른 남녘의 봄기운을 만끽하고 싶다면 해솔찬이 답정(답 이 되는 정원)이다. 70



왼쪽부터 최녕기 선임, 장예솜 매니저, 배상수 선임

셀프 세차 꿀템, 카루미와 즐거운 세차!

화승코퍼레이션

배상수 선임 & 최녕기 선임



화승 내 소문난 ‘셀프 세차의 달인’ 배상수 선임이 새 차를 뽑은 후배 최녕기 선임을 위해 두 팔을 걷어붙이고 나섰다. 물론 배상수 선임의 든든한 꿀템 ‘카루미’ 제품과 함께. 세계 최고 자동차 소재 기술력을 가진 ‘화승케미칼’의 노하우가 담긴 야심작이자 프리미엄 카케어 브랜드인 카루미 제품들이 눈부신 활약을 펼친 셀프 세차 현장을 함께해본다.

여전히 꽃샘추위가 기승을 부리던 어느 날. 화승코퍼레이션의 ‘10잡스’ 배상수 선임(EF사업팀)이 부산의 한 세차장에 나타났다. ‘10잡스(10jobs)’가 뭐냐고요? 1가지 일을 넘어 여러 가지 일에 능한 사람을 일컫는 요즘 유행어라고 한다. 자동차와 셀프 세차 분야에 정통한 배 선임에게 딱 어울리는 닉네임이다. 배 선임의 오늘 job은 바로 전문분야인 ‘셀프 세차’.

오늘 세차를 할 차는 화승코퍼레이션 최녕기 선임(인더스트리얼 설계개발팀)의 신차 쏘렌토. 두 사람은 부서는 다르지만 예전에 기술연구소 소속으로 관련 업무를 하며 친분을 쌓은 사이이다. 오늘은 업무 외에 취미생활도 공유해볼 참이다. 4달 전 새 차를 뽑은 최 선임은 1달여나 세차를 미루며 이날만을 기다려왔다.

“배 선배님, 오늘 제 차 잘 부탁드립니다.” “최 선임, 세차에서 중요한 건 열정과 시간입니다. 오늘 우리 열정을 불살라봅시다. 내가 세차하는 맛 제대로 느끼게 해줄까구만요.”

선후배 두 사람이 먼저 차의 구석구석을 살핀다. “여기 벌레 잔해 있네.” “아쿠야. 구석구석 먼지가 쌓양네.” “이거는 뭐로 지우냐 하면...” 선후배가 머리를 맞대는 찰나, 한 사람이 불쑥 끼어든다. “이런 벌레 잔해엔 <카루미 셀프 세차 클리너>가 딱입니다. 직접 써보시고 확인하시죠.” 화승케미칼 장예솜 매니저(화학마케팅팀)다. 카루미 제품의 품질에 확신에 찬 눈빛의 젊은 마케터가 세차장까지 제품 한보따리를 들고 찾아온 것이다.

‘카루미’와 함께하는 즐거로운 셀프 세차 생활

최 선임님!
그냥 쓱-쓱 뿌리면 되는 광택제!
카루미 퀵 디테일러 쓰세요!

배 선배님! 카루미와
함께하니
세차도 즐겁네요.

최 선임, 애지중지하는
새 차 남의 손에
맡기기 불안하죠.
이럴 때 카루미를
쓰세요.

세차는
아이템발이예요.
카루미는
가성비 갑입니다.

차 내부 고무 부위도
카루미
고무 광택복원제
맞지마세요!

이제 갈색병으로
내 차 피부도
더 빛나게
관리하세요.



“와~ 짝이네요, 카루미 셀프 세차 클리너! 말끔해졌네요~”

이제 셀프 세차가 본격 시작된다. 카 샴푸를 한 새 차 위로 물줄기가 시원하게 쏟아진다. 장 매니저가 제일 먼저 권유한 제품은 <카루미 셀프 세차 클리너>. “먼저 차량 외관부터 관리하시죠. 이 제품은 건식과 습식에서 사용할 수 있으며, 오염부터 얼룩까지 한번에 해결하는 멀티 세정제입니다.” 먼저 배 선임이 날카로운 눈으로 차량 도장면을 살펴본다. “앗, 여기 새똥 이랑 벌레 사체가 있네요. 예전 새똥을 멀티슈로 뽀뽀 문질렀다가 차에 기스가 생긴 적이 있어요. 최 선임, 셀프 클리너 여기에 확 뿌려보세요.” 최 선임이 용기를 흔들어 섞고, 클리너를 적당히 분사한 후 30초 뒤에 타월로 닦아주었다. 어떤 손상도 없이 깔끔하게 벌레 사체랑 새똥 흔적들이 말끔히 제거된다.

“셀프 세차 클리너 사용 후, 광택은 카루미 퀵 디테일러로!”

“최 선임, 새똥 같은 것들 불쾌하다고 절대 방치하면 안돼요. 수분이 마르면서 산성이 강해져 코팅층을 뚫고 페인트까지 손상시켜 얼룩이 생기면 재도장해야 해요. 참, 이제 봄이면 기승을 부릴 송진과 꽃가루 얼룩 제거도 손쉽게 깔끔하게 해결할 수 있겠네요. 최 선임 빨리 구비합시다.” 배 선임의 ‘10잡스’다운 설명이다. 다음 제품 시연 순서는 차량 물약스 겸 광택보호제 <카루미 퀵 디테일러>. 기계 세차든, 셀프 세차든, 물기가 있든 없든 관계없이 가볍게 훑 뿌리고 닦을 수 있는 차량용 광택코팅제이다. “그냥 스프레이 형식으로 뿌리면 됩니다. 천연원료를 사용해 성능과 안정성 모두 잡은 제품입니다.” 장 매니저의 말이다.





칙칙 뿌리고 문지르기만 하면 반짝반짝해지는 카루미의 매직
미끌미끌 반짝반짝. 최 선임의 차에 킷 디테일러를 확확 뿌린 후 타일로 닦았을 뿐인데 눈이 부시다. 최 선임이 질문을 한다. “배 선임님, 세차만 해도 깨끗한데, 꼭 광택제까지 발라줘야 해요?” “최 선임, 좋은 질문! 광택은 덤이고, 사실 킷 디테일러는 코팅층을 만들어줘 도장면을 보호한다는 점이 가장 큰 장점이지요. 새 차 오래오래 타야죠.” 다음은 스프레이 타입으로 사용하기 편리한 <카루미 타이어 광택제>. 타이어 색감과 광택을 살려주는 것은 물론, 보호층을 형성하여 노화를 방지한다.
이제 차량 내부를 관리하는 제품 순서. 첫 사용은 실내 세정제 <카루미 인테리어 클리너>. 차량 내부 가죽, 플라스틱, 유리 등 모든 부분을 이 클리너 하나로 청소하면 된다. 그리고 광택을 위해 플라스틱 범퍼·도어 핸들·와이퍼 등에는 <카루미 플라스틱 광택복원제>, 웨더스트립·썬루프 등 마찰되는 고무 부위에는 <카루미 고무 광택복원제>를 사용했다. 시공 즉시 반짝반짝 윤이 난다. 더 큰 장점은 지속성. 며칠이면 퇴색되는 타 제품에 비해 카루미는 한번 시공 후 몇 달간 광택이 유지된다. 그야말로 가성비 갑.

카루미와 함께하면 세차도 즐거운 힐링타임
최 선임의 신차에는 아직도 새 차 냄새가 가득하다. 새 차 냄새에는 유해 물질이 24종이나 된다는 배 선임의 말에 장 매니저가 차량 소취제 <카루미 소취제>를 구석구석에 뿌린다. 이내 기분좋은 향이 가득하다. 이렇게 최 선임의 차가 산뜻하게 변신하며 셀프 세차의 대장정이 마무리되었다. “최 선임, 이게 셀프 세차의 매력 아닙니까. 다 끝나고 음료수를 마시며 반짝이는 내 차를 바라볼 때 뿌듯함!” “배 선임님께 세차는 정성이란 것을 배웠습니다. 앞으로도 종종 함께 세차했으면 합니다.”
연신 ‘와 짝이네’ 탄성 속에서 진행된 셀프 세차. 이제 두 사람은 ‘세차’라는 공통된 취미를 갖게 되었다. 함께 스트레스도 날리고, 소중한 내 차도 관리하는 힐링타임. 그 자리엔 언제나 카루미가 함께할 것이다. 70



- 1 카루미 소취제**
다양한 악취를 방향제로 덮어두지 마세요! 새차증후군, 담배냄새, 땀냄새 등 불쾌한 냄새의 원인균을 제거하여 쾌적한 내부를 유지하세요.
- 2 카루미 인테리어 클리너**
소중한 내 차에 설마 물티슈 쓰세요? 인조&천연가죽, 플라스틱, 유리 등 모든 부분의 세정과 광택과 코팅까지, 하나의 클리너로 해결하세요.
- 3 카루미 고무 광택복원제**
직사광선으로 인한 자동차의 노화를 방지하세요! 변색된 차량 고무색상을 새것처럼 복원, 보호해주고, 이음 소음 감소 효과까지 누리세요.
- 4 카루미 플라스틱 광택복원제**
차량 플라스틱 부위의 잃어버린 광택복원과 백화현상 방지 효과는 물론이고 은은한 무광의 고급스러운 광택감을 느낄 수 있습니다.
- 5 카루미 킷 디테일러**
이제 갈색병으로 내 차 피부도 더 빛나게 관리하세요! 도장면 보호는 물론 매끈한 슬릭감과 놀라운 광택감을 선사해 드립니다.
- 6 카루미 셀프 세차 클리너**
오염부터 얼룩까지 한 번에 해결하는 셀프 세차 클리너! 새 배설물이나 벌레 사체 등 이물질이 도장면 손상없이 제거해 드립니다.
- 7 카루미 타이어 광택제**
늘 새 타이어를 장착한 듯한 만족감을 느껴보세요! 타이어의 색감과 광택을 되살려주는 것은 기본이고 내구성까지 향상시켜 드립니다.



Mini interview

세계 최고 자동차 브랜드의 파트너사, 화승케미칼이 만들면 다릅니다

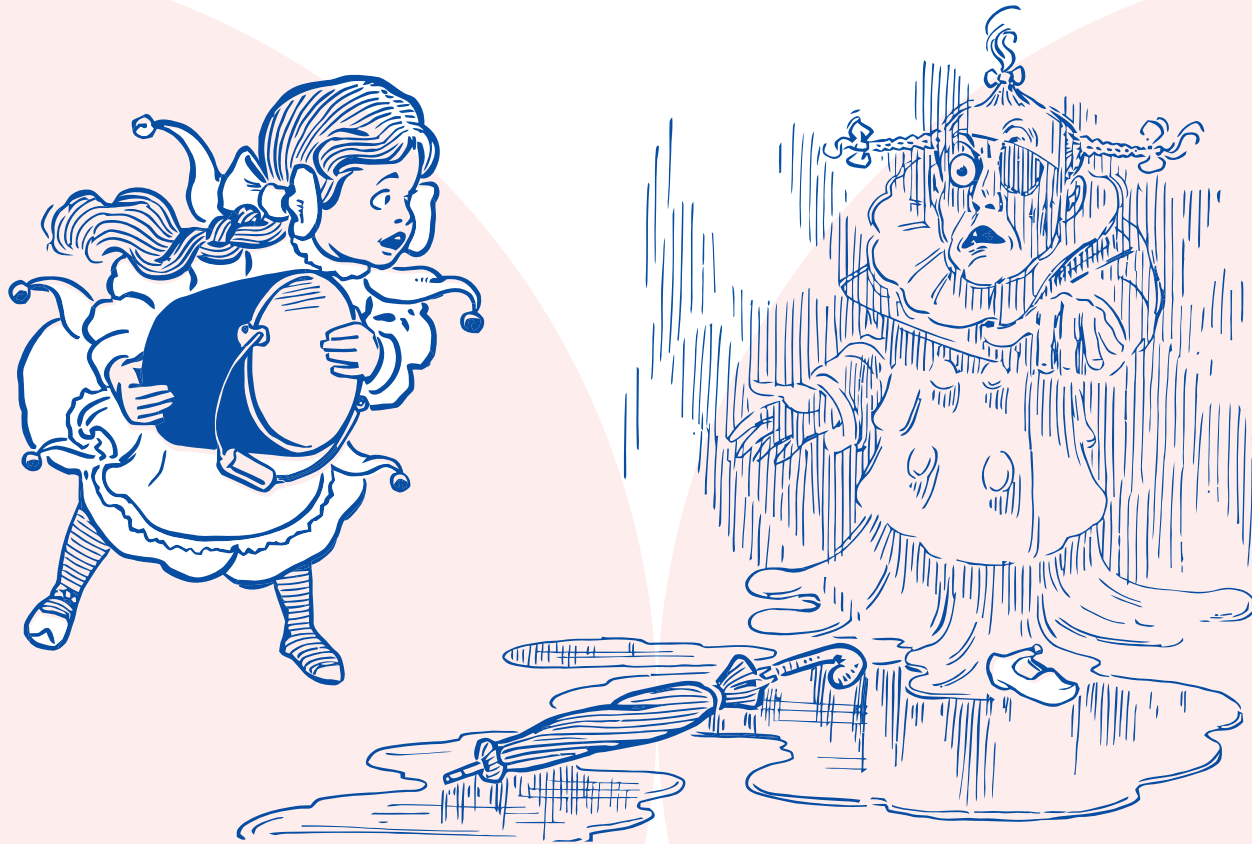
화승케미칼은 1995년부터 국내외 유명 자동차 브랜드의 파트너로 제품을 공급해오고 있습니다. 그러나 여기에서 그치지 않고 끊임없는 기업의 혁신성장의 도전과제 중 하나로 일반 소비자를 대상으로 하는 B2C 사업을 꾸준히 준비해왔습니다. 그 결과, 화승케미칼은 그간 유수의 자동차 회사와의 비즈니스 노하우를 바탕으로 프리미엄 카 케어 브랜드 ‘CARLUMI(카루미)’를 개발했습니다. 카루미는 화승케미칼이 선보이는 프리미엄 카 케어 시리즈로 자동차 소재 분야의 기술과 품질 노하우가 집약되어 있습니다. Beyond Shine! 직접 경험해보시길 바랍니다.



카루미 홈페이지
<http://www.carlumi.co.kr>



장예솜
화승케미칼 화학마케팅팀 매니저



마법 같은 오즈의 세계에서

『오즈의 마법사』 이야기 줄거리

시골 캔자스에서 헨리 아저씨, 엠 아줌마와 살던 도로시는 어느 날 토네이도에 휩쓸려, 마법사 오즈가 있는 땅에 강아지 토토와 함께 떨어진다. 오즈뿐만 아니라 동서남북으로 마녀들이 사는 이곳에 집과 통째로 떨어지면서 동쪽 마녀가 죽고, 은구두를 얻게 된 도로시. 아줌마, 아저씨가 있는 캔자스로 돌아가고 싶는데 그러기 위해서는 마법사 오즈의 힘이 필요한 상황이다. 도로시는 그곳에서 만난 허수아비, 양철 나무꾼, 사자와 함께 마법사 오즈를 찾아 나선다. 각자가 원하는 것을-캔자스로의 귀향, 두뇌, 마음, 용기를-얻기 위해 모험의 세계에 들어선 일행은 서로에게 믿음과 도움을 주며 오즈가 있다는 에머랄드 시에 도착한다. 하지만 오즈는 원하는 것을 얻기 위해서는 '서쪽 마녀를 죽여야 한다'는 미션을 던진다. 다시 길을 나선 도로시 일행, 우여곡절 끝에 마녀를 없애고 돌아왔으나 믿었던 오즈는 의미심장한 말만 쏟아내고 홀연히 떠나버린다. 결국 남쪽 마녀의 도움으로 허수아비, 양철 나무꾼, 사자는 원하는 것을 얻고 은구두를 가진 도로시 또한 토토와 아저씨, 아줌마가 있는 캔자스로 돌아온다.

- 라이먼 프랭크 바움의 『오즈의 마법사』
『Yelp』 『이웃』 『문』 『드림프린트』 『이웃』

나의 캐릭터를 찾다

자신의 존재 가치와 능력을 찾아가는 마법 같은 이야기

『오즈의 마법사』에 등장하는 캐릭터들은 모두 결핍의 아이콘으로, 저마다 자신에게 부족한 것들을 소원한다. 도로시는 어렵고 척박한 환경이지만 아줌마, 아저씨가 있는 시골 캔자스로 돌아가기를 바라고 허수아비는 가당찮을 법한 두뇌를, 양철 나무꾼은 언감생심 마음을 원하고 용기백배일 거 같은 사자는 아이러니하게도 용기를 갖고자 한다. 이들뿐만 아니라 모든 걸 해결해 줄 거라 믿었던 마법사 오즈마저도 마법을 부리지 못한다. 하지만 동화 『오즈의 마법사』는 마법을 부리지 못하는 오즈를 마법사가 아니라고 단정할 수 없게 만든다. 두뇌를 통해 지혜를 얻고자 하는 허수아비, 심장을 통해 마음을 담고자 하는 양철 나무꾼, 용기를 통해 겁쟁이에서 벗어나고 싶었던 사자에 게 오즈는 마치 마법을 거는 듯한 주문을 건넨다.



“너한테는 두뇌가 필요 없어. 너는 많은 일을 겪으면서 날마다 무언가를 배우고 있어. 갓난아기는 두뇌가 있지만 아는 게 별로 없지. 지식을 가져다주는 건 경험뿐이란다.”

- 허수아비에게

“네가 마음을 갖고 싶어 하는 건 잘못이라고 생각한다. 마음은 대부분의 사람들을 불행하게 만들지. 네가 그걸 안다면 마음이 없는 걸 오히려 다행으로 생각할 거야.”

- 양철 나무꾼에게

“너는 이미 대단한 용기를 가지고 있어. 다만 용기가 없다고 생각하는 것뿐이지. 너한테 필요한 것 자신감이야. ... 진정한 용기는 두려워하면서도 위험과 맞서는 거야.”

- 사자에게

오즈의 말을 통해 정작 우리가 원하고 바라는 답은 가까이에, 이미 내 안에 있음을 시사한다. 마법사 오즈를 만나러 가기까지의 고난과 역경 속에서 도로시 일행은 순간순간 빛나는 지혜를 발휘하고 따뜻한 마음을 나누고 진정한 용기를 펼친다. 이러한 과정에서 이들은 자아를 발견하고 성장해 나간다. 동화는 모험 같은 여정을 통해 우리 삶을 반추하고 그 속에서 자신의 존재 가치와 능력이 멀리 있지 않음을 증명한다.

조직의 의미와 조직적 관계를

생각하게 하는 리얼 판타지

『오즈의 마법사』를 기업 조직 차원에서 비유하자면 리더 도로시와 허수아비, 양철 나무꾼, 사자가 팀원으로 구성되어 있다.

원하는 바를 얻기 위한-프로젝트를 위해 뭉친-원팀(one team)인 것. 목적을 찾아가는 과정에서 이들이 하나의 팀으로 완벽할 수 있었던 건 서로에 대한 공감과 소통이 있었기에 가능했다. 이는 행동으로 나타난다.

허수아비는 도로시가 배고프지 않도록 바구니에 열매를 담아주고, 양철 나무꾼은 강을 건너기 위해 도끼로 나무를 베어 뗏목을 만든다. 도로시는 눈물 흘리면 녹이 스는 양철 나무꾼을 위해 기름칠을 해주고, 위험한 골짜기를 넘기 위해 사자는 등에 동료들을 태운다. 누가 먼저랄 것도 없이 서로에게 조력자 역할을 자처한다. 이는 조직에서 능력을 발휘하기 위해 구성원 개개인들이 갖춰야 할 조건이지 않을까. 힘들어도 중도 포기하지 않고 어느 한순간 자신에게 유리한 상황과 조건이 주어졌음에도 누구 하나 자신의 목적에만 연연하지 않고 구성원 모두가 원하는 바를 이룰 때까지 함께한다는 팀다운 결속력은 조직사회에 귀감이 될만하다.

『오즈의 마법사』는 동화로서의 이야기 구조를 넘어 근대 자본의 논리까지 읽을 수 있게 한다. 그건 상대에 대한 무조건, 일방향적 요구나 바람이 아닌, 쌍방향적 조건과 그에 따른 대가가 주어진다는 것. 허수아비가 에머랄드 시의 임금이 될 수 있었던 것, 양철 나무꾼이 왕키들이 있는 서쪽 나라를 다스릴 수 있는 것, 사자가 숲속의 임금이 될 수 있는 것도 기업 조직에서 실적에 따른 보상이 주어지듯, 이 모든 것은 노력과 헌신에서 비롯된 보상이자 보답이다. 조직 혹은 팀에서 당신은 어떤 캐릭터인가. 팀을 위해 기꺼이 힘을 보태는가, 아니면 소기의 목적 달성에 만족하는가. 이 동화가 현실적이지 않고 판타지 느낌만 강하다면 무엇이 문제라고 생각하는가. 21세기, 새로운 시각으로 『오즈의 마법사』와 만나보는 건 어떨까. 70



사자



양철 나무꾼



도로시



허수아비

HWASEUNG NEWS

화승코퍼레이션, Job 퀴즈 출연

- 기업탐방 인터뷰 프로그램으로 기업 홍보 및 이미지 제고



지난 3월 8일, 부산 화승그룹 본사 장천빌딩 2층 미디어홀에서는 특별한 영상 프로그램이 제작되었다. 부산대 언론사 영상제작팀의 '부산대 학생들을 비롯한 부울경 소재 대학의 학생들에게 내실 있는 지방 기업을 소개한다'는 취지의 'Job 퀴즈' 프로그램이다. 국내 영향력 있는 예능인 '유 퀴즈 온 더 블럭'을 벤치마킹한 기업탐방 인터뷰 퀴즈 프로그램으로, 화승코퍼레이션이 그 첫 번째 기업으로 출연하게 된 것. 두 명의 MC가 게스트로 출연하게 된 화승코퍼레이션 HR팀 정민홍 팀장과 강유선 사원을 만나러 가는 오프닝을 시작으로 회사에 대한 본격적인 질문과 인터뷰, 퀴즈 순으로 진행되었다. 7-8분 분량의 영상물로 출연자들 서로가 선후배라는 호칭을 주고받으며 화승의 정체성과 문화를 알아갈 수 있는 뜻깊은 시간으로 꾸며졌다. 촬영을 마친 Job 퀴즈 제작팀은 "학생들에게는 기업에 대한 정보와 넓은 시야를 가질 수 있게 하고, 기업 측에는 이미지 확보와 지역 인재 채용에 도움이 될 것"이라는 기대효과를 전했으며, 화승코퍼레이션 정민홍 팀장 또한 "부산의 대표 기업으로서 부울경 지역 학생들에게 친근하게 다가갈 수 있었던 참신한 기회였다"고 출연 소감을 밝혔다. 70



HWASEUNG Chemical Co., Ltd.
CAR LUMI®
www.carlumi.co.kr



PREMIUM CAR CARE SERIES

"CARLUMI BEYOND SHINE"

화승케미칼은 1995년부터 국내외 우수 자동차 브랜드의 파트너로
제품을 공급해오고 있습니다.

카루미는 화승케미칼이 선보이는
Premium Car Care Series로
자동차소재 분야의 기술과 품질 노하우가 집약되어 있습니다.

Beyond Shine! 직접 경험해 보시길 바랍니다.



PACEMAKER

삶의 목표가 되는 속도를 만들고 조절하는 페이스메이커가 있는가.
우리에겐 있다. 조직이든 삶이든 함께 가면 멀리 갈 수 있음을
서로 아는 페이스메이커, 우리는 화승, 화승사람.



HWASEUNG

화승그룹