

찬스메이커



Vol
68

chance-maker?

어떤 일을 하는데 가장 좋은 시기
무슨 일을 하는데 정말 좋은 기회,
방향을 정하고 때를 잡아내는 찬스메이커의 몫?

chance-maker!

경기에서 승패 가늠의 순간을 잡듯
사업의 성공과 추진을 결정하는 건
매 순간 찬스를 만들어내는 화승, 화승인의 힘!



CONTENTS

2022 AUTUMN Vol.68

총괄 화승그룹 홍보팀 김병호 팀장

화승그룹 홍보팀 심일욱 선임

화승R&A 이지학(기획팀 선임)

화승소재 임상호(영업관리팀 팀장)

화승T&C 박건국(관리팀 사원)

화승인더스트리 이성수(IR/경영관리팀 매니저)

화승케미칼 한동민(경영지원팀 매니저)

화승네트웍스 김기훈(전략기획팀 선임)

베트남 화승비나 정영섭 차장

미국 화승코퍼레이션 ARHQ 최일영 책임

중국 화승코퍼레이션 CRHQ 문지훈 선임

*이번 호 커버 타이틀 '찬스메이커'는 화승소재 바실리엥
콘스탄틴 책임이 직접 쓴 붓글씨입니다. 사보가 빛날 수
있도록 도움 주신 바실리엥 책임께 감사함을 전합니다.

2022년 9월 23일 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 전서현

인쇄 우일인쇄

퍼낸 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 Let's 70

반백 년을 넘어 백 년으로,
화승의 시간을 담아 지속 가능한 미래로

SPACE

10 Image Making Film

화승, 위기를 기회로 만드는 찬스메이커^{Chancemaker}

16 Maker 01

카이로스를 잡아라, 기회는 찬스다

18 Maker 02

읽고 쓰고 실행하라, 찬스메이커

22 Maker 03

Big 5를 Big Maker로, 찬스메이커 글로벌 화승

28 J ^hbd31

화승디지털에 화승의 디지털을 묻다

34 HS Maker

차세대 신소재로 화승의 미래를 잡는다
-화승소재 TPE개발팀

40 HS Scene

화학의 미래, 부산에서 피어나다

10



SHUTTLE

44 화승 핫라인

미술계 '우영우'들의 멘토
-콜라보 디렉터 한젤마

50 타이거 마스크

벽안(碧眼)의 화승인, 붓을 들다

54 화승 희망회로

코로나 제발 안녕~ 우리는 아싸라비아~

60 ROUTE Maker

오랜만에 맛보는 교육의 참맛
2022 화승코퍼레이션 조직활성화 교육 현장

64 HS Focusing

2022 신입·경력사원 입문교육 현장을 가다

44



STATION

68 화승 갤러리

소통하고 공감하며 '함께 가는 길'
-황성제 작가 초대전 오프닝 현장을 담다

72 화승 세션

부캐를 통한 업무력 증강,
부동산 부캐를 나눔 하다

74 전화승 큐레이션

2022 오토살롱위크에 참여한
화승케미칼 카케어 브랜드, 카루미^{CARLUMI}

76 화승 문고

이상한 나라의 앨리스, 이상한 기회를 찬스로 만들다

72





반백 년을 넘어 백 년으로



십장생^{十長生} 나전칠기 4폭 자개장

이원우 作 | 가로 270cm 세로 200cm 폭 70cm

나전칠기 명장 이원우 이사장(서울나전칠기가공협회동조합)의 작품으로 컨셉, 디자인, 컬러 등 모든 분야에서 손색없는 대작으로 인정받고 있다. 해·산·물·돌·소나무·달·불로초·거북·학·사슴의 십장생(十長生)을 재현한 것으로 건강 장수에 대한 염원을 담았다. 50여 년 전 제작된 이 작품에는 현승훈 회장과 아내 이상희 여사와의 신혼 시절 이야기가 담겨 있다. “나를 업어주면 사주겠다”는 현 회장의 제안에 이 여사가 남편을 번쩍 업으면서 이 작품과의 인연이 시작되었다. 현승훈 회장과 이상희 여사는 이 자개장을 화성원 고불원에서 동안거를 하던 성철 큰스님의 공간으로 옮겨와 더욱 뜻깊게 쓰일 수 있도록 했다. 반백 년이 지나도 변함없는 가치를 공유하고자 현재 장천빌딩 2층 라운지홀에서 전시 중이다.

화승의 시간을 담아 지속 가능한 미래로



한국 가구 최초의 원목장

작가 미상 | 가로 200cm 세로 200cm 폭 50cm

일제강점기 시절, 작가 미상의 조선 목기장이 섬세한 손길과 유려한 기술로 빚어낸 이 장은 한국 가구 최초의 원목장이라 해도 과언이 아닌 작품이다. 양지바르고 해풍이 있는 곳에서 잘 자라는 유실수로 재질이 연하고 치밀하나 건조가 특히 어려운 감나무로 제작된 이 작품은 100년이 지나도 그 자태를 그대로 유지하고 있는 보기 드문 수작이다. 이 원목장 역시, 성철 큰스님이 화승원 고불원에서 동안거하시는 동안 수납장으로 쓰셨다고 한다. 현승훈 회장의 부친인 현수명 선대 회장이 직접 구입한 것으로 내리사랑이 그대로 간직된 뜻깊은 작품. 시대와 유행의 격차가 무색하리만치 여전히 기품있고 세련된 원목장은 나전칠기 자개장과 함께 장천빌딩 2층라운지홀에서 감상할 수 있다.



고무를 기반으로 한
신발제조업을 비롯해
자동차 부품사업 및
소재, 화학, 무역까지
5대 사업 영역을
굳건히 해온
21세기 화승,
다양한 기회 속
시행착오도 겪어왔지만
매 순간 찬스를 만들어
성장해왔습니다.

화승,
위기를 기회로
만드는

찬스메이커 Chancemaker





축구, 야구, 농구 등의 스포츠에서
득점 계기를 만드는 선수를 찬스메이커라고 합니다.
말 그대로 순간순간 기회를 만들어내는 역할자입니다.

시공간적 상황에 따라 부침이 심한 기업경영에서
정확한 판단과 기회 포착은 가장 중요한 능력입니다.
그렇게 화승의 70년은,
무수한 위기 속 결정적 기회들로 만들어졌습니다.

해방 이후 폭발적인 고무신 수요를 놓치지 않았고
전쟁 이후 화학제품과 브랜드 제품 생산을 시작했으며
외환위기 후 경영난 해결을 위해 선택과 집중함으로써
21세기 들어 5대 사업으로 포지셔닝할 수 있었습니다.

위기가 없었던 적은 한 번도 없었습니다.
그렇게 위기를 기회의 찬스로 만들었습니다.
지금의 화승, 더 나은 미래로 나아갈 수 있습니다.
찬스메이커로서의 내공과 결정력이 있기 때문입니다.



16

김민수(김민수)

카이로스를 잡아라 기회는 찬스다



누구에게나 인생에서 3번의 기회가 있다고 한다. 그 기회를 잡아야 삶이 바뀔 수 있고, 성공을 손에 쥌 수 있다. 그런데 때만 기다린다고 기회가 저절로 오는 것일까. 아니다, 기회는 준비된 자에게만 호의를 베푼다. 자신의 꿈을 세팅하고, 자세를 갖추고, 쏘고, 조준하는 이에게 기회는 손을 건넨다. 늘 위기 속에서 기회를 포착해온 화승그룹, 창립 69주년을 맞아 성공 DNA인 '찬스'에 대해 생각해본다.

'기회의 신, 카이로스의 머리를 보았는가?'

이탈리아 토리노 박물관에 가면 유명한 조각상이 있다. 관람객들 대부분은 그 조각상을 처음 보면 웃는다. 그 이유는 얼핏 보기에 우스꽝스러운 조각상 때문이다. 그 조각상은 발가벗고, 앞머리는 덩수룩한데, 뒷머리는 벗겨져 있다. 게다가 어깨와 발뒤꿈치에는 날개가 달려 있는 모습을 하고 있다. 하지만 처음엔 웃던 이들도 그 조각상 밑에 새겨진 글귀를 읽고는 대번에 진지한 표정을 짓는다. 조각상 아래에는 이런 글귀가 새겨져 있다.

“내가 발가벗은 것은 사람들의 눈에 잘 띄기 위함이고, 앞머리가 많은 이유는 내가 누구인지 사람들이 금방 알지 못하게 하고, 내가 앞에 있을 때 쉽게 잡을 수 있도록 하기 위함이다. 뒷머리가 없는 이유는 내가 뒤로 지나가 버리면 다시는 붙잡지 못하도록 하기 위해서다. 어깨와 발뒤꿈치에 날개가 날린 이유는 최대한 빨리 사라지기 위함이다. 나의 이름은 '기회(카이로스)'이다.”

그대는 첫 번째 기회(카이로스)의 앞머리를 잡았는가. 못 잡았더라도 낙심할 필요는 없다. 누구에게나 3번의 기회는 있다고 하지 않던가. 혹 첫 번째 기회를 놓쳤더라도 우리에게는 세컨드 찬스, 빅 찬스, 원모어 찬스 등 다양한 기회가 지나갈 것이다. 그렇다고 기회는 무조건 기다린다고 오지 않는다.

위 조각상의 글귀처럼 기회는 지하철 안내방송처럼 찾아오지 않는다. 그러므로 기회는 찾아 왔을 때 반드시 붙잡아야 한다. 카이로스 신이 주는 지혜를 명심하는 자들은 위기야말로 기회임을 잊지 말아야 한다. 그 불확실성 속에서 기회를 잡고자 하는 사람은 매일 꾸준히 성공을 준비해야 한다. 성공은 성장의 곡선이자, 매일 반복한 작은 노력의 합임을 잊지 말자. 당신이 지금 어떤 일을 하든, 우물은 목마르기 전에 미리 파두는 것이다. 🍷

17

읽고 쓰고 실행하라



운동화에 미친 이들이
만든 찬스 메이킹,
기회는 좋아하는 것에서 찾아라!

나이키 창업주 필 나이트 &
아디다스 창업주 아돌프 다슬러

요즘 가장 중요한 화두는 '위기'다. 위기에는 '위험'과 '기회'라는 양면성이 있다. 많은 이들이 불확실성 속에서 위험만 본다. 그러나 모든 위기 속에는 기회가 숨어 있다. 우리의 빅 찬스는 바로 지금부터다. 그 찬스가 앞에 등장했을 때 제대로 부여잡기 위해서는 그 전 단계에서 생각의 전환과 실행력이 필요하다. 여기 인생의 찬스를 제대로 포착한 이들이 있다. 과거형도 있고, 현재진행형도 있다. 그들의 공통점은 실행력이다. 기회가 왔을 때 함께 미래로 나아가게 한 실행력. 우리 결의 찬스메이커들을 만나본다.

1938년 미국에서 태어난 필 나이트는 위대한 육상선수가 되는 꿈을 꾸었다. 그는 결국 육상선수가 되긴 하지만 '위대한' 육상선수는 되지 못하였다. '위대한' 육상선수의 꿈은 접었지만, 런닝화에 대한 관심만은 놓지 않았다. 그 열정은 일본에 가서 런닝화를 직접 수입해야겠다는 생각을 갖게 했고 1962년 실행에 옮긴다. 그는 '블루리본'이라는 가짜 회사를 일본업체에 소개하며 계약을 이끌어냈다. 그리고 미국에 돌아가 그제서야 실제 '블루리본'이라는 회사를 창업한다. 이 블루리본이라는 회사는 후에 전 세계가 다 아는 '나이키'라는 세계 최고의 스포츠 기업으로 성장한다.

필 나이트가 나이키를 창업했을 당시 선두를 달리던 운동화 브랜드가 바로 아디다스다. 아디다스의 창업주는 1900년 독일 태생의 아돌프 다슬러. 신발공장 봉제 기술자였던 아버지를 둔 덕분에 아돌프 역시 신발에 관심을 갖고 좋아하게 되었다. 스포츠를 즐기는 아돌프는 자신이 좋아하는 스포츠와 신발, 이 두 가지를 접목해서 친형 루돌프 다슬러와 함께 신발사업을 시작했다. 회사명은 '다슬러 형제 신발공장'. 손재주가 좋았던 아돌프는 스파이크를 박은 신발을 만들어 특허까지 받았다. 그 신발을 마라톤 선수에게 협찬, 금메달을 따게 되면서 신발공장의 명성이 높아지기 시작했다. 그러나 2차 세계대전이 일어나면서 사업이 어려워져 두 형제는 갈라서게 된다. 형은 푸마를 설립했고, 동생 아돌프는 자신의 애칭인 '아디(Adi)'와 성 '다슬러(Dassler)'를 결합해 '아디다스(adidas)'를 만들었다.

만년 2등 달리기 선수였던 필 나이트와 시골 마을 노동자의 아들인 아돌프 다슬러가 세계적인 사업가가 될 수 있었던 이유는 무엇일까. 자신이 좋아하는 것에서 세상에 선보일 업을 설정하고, 그 분야에서 최고가 되고자 열정을 다했기 때문이다. 기회는 진정 좋아하는 것에서 모색하라. 진심으로 원하는 것에 집중하고, 꾸준히 노력하는 자에게 기회의 신은 앞머리를 내보이며 반길 것이다.

찬스메이커

**막막할수록 쓰고, 읽다보면
기회는 반전의 드라마처럼
펼쳐진다!**

**해리포터 작가 조앤 롤링 &
스타 강사 김미경**

세계에서 가장 많이 팔린 소설 중 하나인 '해리포터' 시리즈의 작가 조앤 롤링. 그녀는 이혼 후 가난했던 삶 속에서 소설을 집필하여 억만장자가 되었다. 1965년 영국 태생의 그녀는 대학 졸업 후 비정규직으로 일하다 해고되고 포르투갈로 건너간다. 영어교사로 일하면서 결혼도 했으나, 이혼하고 다시 빈털터리가 되어 영국으로 돌아온다. 난방도 되지 않는 단칸방에서 분유값이 없을 정도로 궁핍하게 산 그녀는 기저귀를 훔치다가 망신까지 당한다.

그러나 조앤 롤링은 낙담만 하지 않고 집 근처 카페에서 해리포터를 쓰기 시작했다. 그 후 술한 출판사에 원고를 투고했으나 수없이 거절당했다는 일화는 익히 알려져 있다. 간신히 소규모 출판사에서 첫 책을 출간한 후, 지금의 그녀가 되었다. 이혼 후 굶는 일이 허다했지만, 포기하지 않았다. 그리고 내면의 상상력을 믿고 간절함으로 쓰고 또 쓰며, 결국 기회를 잡아낸 것이다.

우리나라 '스타 강사'하면 가장 먼저 떠올려지는 김미경 대표. 연세대학교 음대 출신인 그는 전공과 달리 꿈과 연애, 직장 생활 문제 등에 대해 이야기를 풀어나가며, 화려한 언변으로 미디어를 종횡무진 누비는 스타 강사였다. 하지만 2013년 석사논문 표절 문제로 시끄러워지면서 휴식기를 가졌다. 그 이후 강연장에 복귀했지만, 더 큰 난제인 코로나 팬데믹을 만났다. 28년간 대중을 대상으로 연단에 서온 그였기에 자신의 삶을 송두리째 바꿔야 했다. 이에 김미경 대표는 위기를 넘길 해결책을 모색하기 시작한다. 바로 책 속에서였다. 매일 경제, 경영, 트렌드, 기술, 인문, 역사 등 책을 닥치는 대로 읽어나갔다. 그리고 생각들을 글로 써내려갔다. 책 속에서 단서를 찾아 자신의 일과 결합하고 분해하고 재조합해 나가며 그만의 코로나 솔루션을 찾아나간 것이다. 그리고 지금 그는 회원 10만 명을 확보한 온라인 지식교육 플랫폼 MKYU의 대표가 되었다.

지금 현실이 막막한가, 혹은 제자리걸음 중인가? 그렇다면, 걱정만 하지 말고 한번도 상처받지 않은 것처럼 책을 펴자. 책 속에 길이 있다. 이 닳고 닳은 말은 우리 모두에게 여전히 진리이다.



**발상을 전환하고 도전의
파이프라인을 설치하라,
기회는 반드시 찾아온다!**

유튜버 신사임당 & 자청

앞서 찬스메이커들이 한 가지에 몰입하여 간절함을 성취한 사람들이라면, 이들은 반대로 여러 분야에 도전하고 성취한 현재진행형의 찬스 롤모델들이다. '신사임당'하면 누가 떠오르는가. 유튜브를 애청하는 이들이라면 5만 원 지폐의 신사임당보다 유튜버 신사임당을 먼저 떠올릴 것이다. 신사임당의 성공 비결은 철저한 공부와 생생한 경험담이다. 경제TV PD로 일하면서 신사임당은 경제학 지식을 전공한 학자처럼 공부하고 습득했다. 그 지식을 발판으로 오프라인 사업과 스마트스토어 사업을 하며 체득한 경험담을 바탕으로 경제 유튜버로 큰 성공을 거두었다.

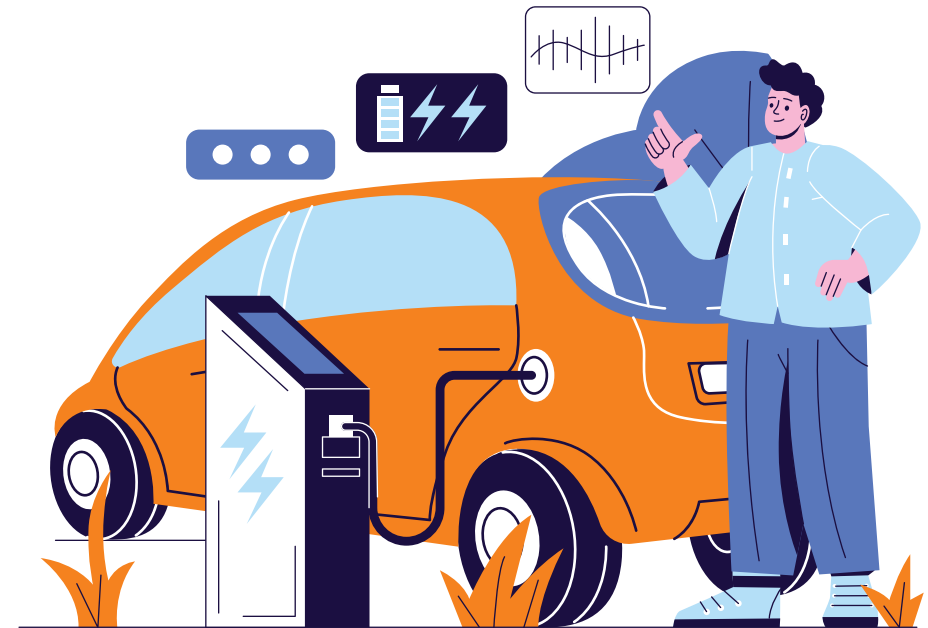
얼마 전 신사임당은 또 한번 세상을 놀래켰다. 구독자수 180만 명의 신사임당 채널을 매각한다고 발표한 것. 신사임당은 더 큰 사업가로서의 꿈을 꾸고 있다. 박수칠 때 떠나는 것이 아니라, 또 다른 찬스를 찾아 이동한 것이다. 그의 책 제목인 '킵 고잉(Keep Going)'처럼 계속 '무언가'를 하기 위해서. 신사임당에게서 배우는 찬스메이커의 법칙은 바로, 계속 도전의 파이프라인을 만드는 것이다. 요즘 경제경영서 분야의 베스트셀러 1위는 '역행자'라는 책이다. 이 책의 저자 역시 유튜브 채널을 가지고 있는 '자청'이라는 30대 사업가다. 자청이라는 필명의 뜻은 '자수성가 청년', 이름처럼 그는 자수성가한 청년이다. 무자본 창업가로 불리는 자청은 무일푼으로 온라인 연애상담 사업을 시작으로 온라인 마케팅 컨설팅, 전자책 플랫폼, 오프라인 북카페 운영 등 다방면으로 사업을 펼치고 성공을 거두고 있다. 그의 첫 책인 '역행자'에는 '인생에도 게임처럼 공략집이 있다'라는 슬로건을 담고 있다. 디지털시대 새로운 사업의 성공 모델을 보여준 신사임당과 자청. 비록 현재진행형이지만 깊은 울림이 있다. 그들은 말하고 있다. 무슨 일이든 '킵 고잉'하고, 정해진 운명에 '역행'하면 반드시 기회는 찾아오고, 그 찬스는 인생의 치트키가 될 것임을. 🍀

Big 5를 Big Maker로, 찬스메이커 글로벌 화승



고무를 기반으로 한 스포츠 패션 ODM을 비롯해 자동차 부품 사업 및 소재, 화학, 무역까지 5대 사업 영역을 굳건히 해온 21세기 화승, 다양한 기회 속 시행착오도 겪었지만 매 순간 찬스를 만들어 성장해왔다. 찬스메이커로서 지속 가능한 화승의 역점 사업들을 점검해보고, 글로벌 빅 메이커로서의 입지 또한 공고히 다지는 계기로 삼아보자.

AUTOMOTIVE PARTS



최첨단 자동차 산업의 핵심은 부품에 있다. 친환경 미래 자동차와 함께하는 화승은 웨더스트립, 호스 분야에서 점유율은 물론 독보적인 기술을 보유하고 있다. 이를 발판으로 중국, 미국, 남미, 인도, 튀르키예, 베트남, 인도네시아 등 해외 시장에서 선전하고 있으며 글로벌 Big3를 목표로 하고 있다.

자동차 부품을 넘어 산업용 고무 용품까지

자동차 부품 사업군은 사업형 지주 회사 역할을 하고 있는 화승코퍼레이션을 통해 친환경 자동차 부품 △각종 산업에 필요한 핵심 소재 △산업용 고무 제품 △종합무역사업 등의 자회사들을 지원, 관리하고 있다.

화승코퍼레이션은 친환경 에너지 트렌드에 맞춰 해상풍력과 태양광, 에너지저장장치(ESS) 등 '전력화(Electrification)' 분야를 새로운 미래 먹거리 사업으로 적극 육성한다는 계획이다. 자동차 부품 전문기업인 화승R&A 또한 기존 자동차 부품 사업에 친환경 자동차 부품 분야의 연구개발을 강화하고 급변하는 자동차 시장의 패러다임에 선제적으로 대응하면서 미래 수요를 충족시키기 위해 노력 중이다.

ADVANCED MATERIALS



24



미래를 창조하는 보이지 않는 힘은 소재에 있다. 화승 성장의 바로미터가 된 소재 사업은 1978년 동양화학에서 시작되었다. 지속적인 변화와 혁신의 과정을 통해 국내 1위 소재기업으로 자리매김한 화승은 신성장의 동력이자 새로운 미래가치의 답을 소재에서 찾고 있다.

첨단 소재를 바탕으로 글로벌 시장 공략

‘고무’라는 하나의 소재에서 출발한 화승은 40여 년간 축적된 기술력을 바탕으로 화학소재인 CMB를 비롯해 TPE, 실리콘 등 1,500여 종의 고무 배합 원천기술을 보유하고 있다. 열가소성 소재 개발로 자동차 부품 경량화에 기여하고 있으며, 조선기자재·방산·항공 부품 소재 개발에도 앞장서고 있다.

화승소재는 국내 제2공장인 부산 명례공장 본격 가동에 따른 신규 사업 추진과 동시에 중국, 인도 CMB(Carbon Master Batch) 공장을 중심으로 공격적인 해외영업 전략을 통한 글로벌 제품 시장 점유율 확대에 주력하고 있다. 특히 고기능성합성고무(EPDM), 열가소성 수지(TPE), 실리콘 등 신 소재를 기반으로 최근 일본, 동남아, 유럽 등 다양한 글로벌 고객사로부터 기술력을 인정받고 있으며 전략적 협력 및 제휴도 활발하게 추진하고 있다.

SPORTS FASHION ODM



25



신발 제조사업을 모체로 신뢰와 기술을 축적해 온 화승은 OEM 방식에서 탈피해 제품의 기획과 개발, 생산을 모두 담당하는 ODM 방식으로 체질을 전환하였다. 화승은 고객 만족을 위한 신규 브랜드 개발은 물론, IT 기반의 온라인 분야까지 활발한 사업을 펼치고 있다.

스포츠 패션 ODM으로 지속 가능한 성장을

2002년 세계 최대규모의 신발 제조공장인 화승비나가 출범함으로써 명실공히 글로벌 스포츠 브랜드 그룹인 아디다스의 파트너사로서 경쟁력 있는 ODM 사업을 추진할 수 있게 된 화승. 세련된 아이디어와 독특한 소재, 가격경쟁력까지 갖춘 스포츠 패션 ODM 제품들로 매년 경이로운 성장을 기록하고 있다.

화승인터스트리 계열인 스포츠 패션 ODM 사업군인 화승엔터프라이즈는 화승비나(베트남)와 장천제화대련유한공사(중국), 화승인도네시아(인도네시아) 3개 법인을 보유한 회사로 스포츠 의류 사업 진출을 위해 글로벌 전문가들을 영입했으며 5년 내 매출액 3배를 목표로 하고 있다. 아디다스 그룹 신발 부문 임원이었던 마이크 엘리치노와 나이키의 의류 부문 임원이었던 대런 해밀턴을 주축으로 스포츠 의류 주문자상표부착생산(OEM) 사업에 진출할 예정이다. 아디다스, 리복 신발 ODM과 나이키, 언더아머 모자 OEM 사업도 함께 펼쳐온 화승엔터프라이즈, 스포츠 의류 OEM 사업 진출을 통해 2025년 3조 3,000억 원 규모로 확대 달성한다는 전략을 세우고 있다.

CHEMICAL



정밀화학으로 전문성 강화와 사업영역 다각화

화승인더스트리 계열의 화학회사인 (주)화승케미칼은 우수한 기술력과 품질제일의 신뢰로 일상생활에 밀접한 포장재와 산업용 필름 등을 생산하고 있으며, 오랜 기간 축적된 기술력을 바탕으로 고기능, 고부가가치 제품 개발에 박차를 가하며 꾸준히 사업영역을 확대하고 있다. 또한 자동차 웨더스트리핑 코팅제 및 Flocking용 접착제, 고무호스용 이형제, 신발용 고기능 접착제, 합성피혁용 수지 등 고기능 고부가가치 아이템으로 고효율 수익구조를 구축하고 있다. 필름용 소재 및 범용플라스틱 소재부터 슈퍼엔지니어링플라스틱까지 고객 맞춤형 기능성 폴리머를 생산 중이며 지속적인 개발 연구를 통해 품질혁신과 친환경 소재를 포함한 사업영역 다각화에 기여하고 있다.

기초소재부터 특수소재, 기술이 집약된 신소재까지 화학 전문기업으로서 축적된 기술 간의 융합과 협업을 통해 미래 첨단기술의 개발 인프라를 넓혀가고 있는 화승케미칼은 충남 아산에 위치한 C&D 중앙연구소를 통해 필름 사업은 물론 신발 접착제, 자동차 코팅제 사업 등 화학 사업을 더욱 강화해 전문기업으로서 미래 발전을 굳건히 마련하고 있다. 최근에는 프리미엄 카케어 브랜드 '카루미(CARLUMI)'를 론칭하고 자동차 애프터마켓 사업에 직접 나섰다.



화승은 첨단 과학과 기술력이 있어야 가능한 미래형 정밀화학 산업의 무한 가치 영역에 도전하고 있다. 유연한 생산시스템과 설비효율 극대화, 그리고 현지 생산체제를 구축하여 글로벌 경쟁력을 강화함은 물론, 고부가가치 제품 개발로 매출 극대화를 추진하고 있다.

TRADE NETWORKS



종합무역을 통한 글로벌화 선도

화승그룹의 종합무역 회사인 화승네트웍스는 탄탄한 글로벌 네트워크와 다양한 사업분야를 바탕으로 글로벌 종합무역 상사로 입지를 다지고 있다.

미국, 중국, 인도, 인도네시아의 해외법인을 거점으로 글로벌 종합무역 상사로서의 입지를 구축하고 있는 화승네트웍스는 해외법인과의 유기적 협력을 통해 안정적인 공급망 구축 및 경쟁력 제고를 위한 노력을 하고 있다. 석탄 사업을 비롯해 글로벌 공급망(SCM), 기업 소모 자재 유통(MRO), 철강, 식육 등 다양한 사업군에서 경쟁력 있는 종합무역 기업으로 성장하고 있다.



화승의 종합무역은 세계시장에 더 좋은 제품을 판매하고 더 좋은 물품을 구매하기 위한 전략 사업이다. 5대양 6대주에 글로벌 네트워크를 갖추고 있는 화승은 자원, 철강, 산업용 고무 제품, 각종 원자재 구매 등으로 경쟁력 있는 글로벌 종합무역 기업으로 성장하고 있다.



세계적 규모의 신발 제조사인 화승비나,

디지털 전환을 통한 궁극의 목표는?

화승비나의 디지털 전환은 모든 업무 프로세스가 디지털에 의해 제어됨으로써 상호 작용하여 연결이 끊어지지 않고 지속되는 End to End One Platform을 만드는 것이 목표이다. 이를 달성하기 위해서는 Governance, Process, People의 3가지 관점에서 화승비나의 Strategy, Tools, Expectation의 재고가 필요했다. Governance를 통해 전략적 비전을 명확히 하고, 강력한 리더십으로 리더와 임직원 간의 상호작용을 기대하며 Process에서는 모든 Supply Chain에서 상호 간에 매끄러운 연결을 제공하는 강력한 솔루션으로 신속한 의사전달과 정보제공이 이루어지기 때문이다. 그리고 가장 중요한 People 측면에서는 디지털 문화가 정착될 수 있도록 핵심성과지표(KPI)의 도입과 적절한 시스템 교육을 제공하여 운영 역량의 확대를 목표로 하고 있다. 이러한 비전과 핵심 필수 요소들이 디지털 전환에 있어 단계적, 체계적으로 도입 및 실행되도록 하여 궁극적으로는 업무 효율성 향상을 도모하고자 함이다.

2017-2021-2025년으로 이어지고 있는

화승비나만의 디지털 대전환 로드맵은?

화승비나는 2017년 이후 장기적인 로드플랜을 기반으로 물류 및 프로세스 등의 제조 요소 간 연결을 지속적으로 개선해왔다. T2 Supplier 대상의 Supply Chain Management, 글로벌 브랜드 개발 데이터의 공유 및 연결을 위한 eKMS(engineering Knowledge Management System), Sales order의 연계성 관리를 위한 RPA(Robotic Process Automation) 등 다수의 프로젝트를 시행해왔다. 2021년부터는 코로나 팬데믹에 따른 시스템 간 연계의 중요성이 더 강조되면서 업무의 디지털 전환을 더욱 서둘러 진행하고 있다. 2021년도에 시작하여 진행 중인 Connectivity 프로젝트는 각 업무 프로세스의 분류에 따라 크게 3개의 카테고리로 나누어서 다음과 같이 진행하고 있다. ①글로벌 브랜드 개발센터의 기준 정보 체계화 및 고도화를 위한 프로젝트-PDM, eKMS 고도화, Matrix 시스템 등 ②브랜드와 영업, 생산, 외주 전체의 생산계획을 공유하고 관리하는 생산 관련 프로젝트(APS, D-DAY Tracking, Supermarket DPS System, TQC System) ③경영 활동을 돕기 위한 경영지원시스템(KPI, Dashboard, Costing)으로 제조 요소 간 연결을 위한 프로젝트를 진행하고 있으며, 다가오는 2025년까지 단계적으로 구축 및 시행할 예정이다.

제조업 기반의 화승비나,

디지털 시스템의 최적화, 안정화를 위한 노력은?

성공적인 디지털 전환을 수행하기 위해서는 ①최적화된 Process ②Well-made System ③강력한 운영 Ability 등의 요소가 필수적이다. 하지만 이러한 사항들이 지속적으로 운영되지 않거나 모니터링을 통한 개선이 이

화승디지털에 화승의 디지털을 묻다

화승엔터프라이즈의 자회사 화승비나, 맞춤형 디지털 전략으로 대혁신의 찬스를 잡을 수 있었던 것은 화승의 또 다른 메이커가 있어서 가능했다. 그룹의 히든카드이자 디지털 대전환을 이끈 화승디지털이다. 법인 출범 3주년을 맞이한 화승디지털의 이계주 이사를 통해 화승비나만의 디지털 전환을 위한 로드맵과 실행에 따른 위험 요소를 혁신의 찬스로 만든, 메이커로서의 전략 등에 대해 들어보았다.

*본문은 화승디지털 이계주 이사 인터뷰 내용을 토대로 구성

루어지지 않으면, 자전거가 나아갈 동력을 잃듯 프로세스의 개선이 업무의 효율성으로 연결되지 못하고 정체되는 상황을 초래한다. 화승비나의 시스템 또한 운영 초창기에 프로세스의 최적화에 많은 공을 들임과 동시에 유지보수 등의 운영 방면에 힘을 쏟았다.

그 결과, 새로운 업무 흐름에 대응해 지속적인 프로세스의 개선이 이루어지고 있으며, 담당 조직의 상시 근무를 통하여 다수의 운영 포인트를 관리함으로써 높은 운영 능력을 유지하고 있다. 전환 과정 초기에는 각 생산 현장에서 취합된 데이터 간의 차이가 크고, 주로 재무적 관점의 ERP(전사적 자원관리) 데이터만 수집했기에 현장에서 활용할 수 있는 데이터가 매우 제한적일 수밖에 없었다. 하지만 디지털 전환이 점진적으로 이루어지면서 현장 데이터의 가시성 확보 및 기계 설비 데이터, 작업 데이터 등 다양한 정보를 수집하여 정제된 데이터를 분석함으로써 작업자, 관리자, 임원, 최종 의사결정자 등 각 이해관계자에게 어떤 서비스를 제공할 것인지에 대한 결론을 도출할 수 있게 되었다.

다양한 부문에서 긍정적 성과를 창출한

화승비나에 대한 대내외적인 평가는?

화승비나의 디지털 전환은 업무적 성과에 그치지 않고 직간접적으로 다양한 부문에서 긍정적인 성과를 창출했다. 우선 현장의 생산성이 높아진 것은 물론 물류 이동 시간이 줄어듦과 동시에, 현장 관리가 한층 쉬워졌으며 이슈에 대한 발 빠른 대응이 가능해졌다. 또한 데이터 분석에 기초한 현장 활동을 수행함으로써 시간과 자재를 더욱 효과적으로 사용할 수 있게 되었다.

이로 인해 외부의 관심이 높아졌다. 가장 최근에 TQC(품질관리시스템)에 대한 브랜드로부터의 점검이 있었는데, 시연 결과 시스템에 대한 만족도가 매우 높았으며 디지털 부문에 있어 타사 대비 우수한 점수를 받을 수 있었다. 또한 브랜드와의 다양한 데이터 및 시스템 연계(PIVOT88)를 통해 브랜드 만족도를 높여줌으로써 타사에서의 방문 또는 타 브랜드의 방문 시, 화승비나의 디지털 전환에 대한 평가는 매우 우수한 상황이다. 이처럼 생산부터 유통에 걸친 전반적인 역량 강화와 브랜드로부터의 긍정적인 평가는 영업적인 측면에서도 매우 긍정적으로 나타나고 있다.

디지털 전환으로 달라진 화승비나,

디지털 업무 적용 및 활용에 따른 기대감은?

디지털 전환은 화승비나의 사무실과 생산 현장의 풍경도 변화시켰다. 모든 회의를 데이터 중심으로 진행하면서 효과적이고 효율적인 전략을 모색할 수 있게 되었으며, 프레스 등 일부 현장에서 시행되고 있는 IoT 기반의 Smart Sensing 시스템은 생산 현장의 데이터가 실시간 저장 관리를 통해 예정된 작업 시간이 지연되는 일 없이 실행되면서 생산성이 증가했다.

또한 직원들 개개인에 있어서 한국 관리자들뿐만 아니라, 현지 매니저급에서도 프로세스에 대해 논의하며, 디지털 전환에 따라 만들어진 시스템을 통하여 실적과 생산성을 점검하고 이를 반영하여 새롭게 개선하고자 하는 시도들이 각 영역에서 생활화되고 있다. 현지 라인 리더급까지 생활화된 수준이 아닌 것은 아쉽지만 점차 화승비나의 모든 직원들에게 개선된 디지털 업무 문화가 적용되고 활용될 것이라 기대하고 있다.



화승의 디지털 전환 로드맵을 짜고 실행해온 화승디지털 이계주 이사



화승 디지털 대전환에 앞장서고 있는 베트남 소재 화승디지털의 핵심 인력들

화승비나를 디지털 전환으로 이끈 화승디지털, IT법인으로서의 그룹 내 정체성은?

화승디지털은 2019년 9월에 설립된 베트남 소재의 IT법인으로 화승인더스트리의 자회사다. 출범 3주년을 맞이한 우리의 미션은 베트남에 소재한 화승그룹 법인들의 비즈니스 연속성을 위한 통합 IT서비스를 제공하는 것이며, 기존 업무의 디지털 전환 및 신규 시스템 도입을 통한 비즈니스 역량 강화 및 혁신을 선도하는 것. 현재 화승비나를 비롯해 HSP, IBS, UNIPAX, 대영비나, USV(HSApparel) 등 베트남 내 13개 법인 기업의 IT서비스를 제공하고 있다. 2017년 HSVina SCM/WMS, 2018년 HSPolytech ERP Spin Off, 2019-2020년 UNIPAX ERP 전환 및 신규 구축, 2021년 대영비나 ERP/MES 신규 구축을 비롯해 2022년에는 HSV PDM, APS 프로젝트, USV(HSApparel) ERP 신규 구축 등을 수행하고 있다. 지난해에는 화승엔터프라이즈가 화승비나를 통해 한국산업지능화협회 주관 산업지능화대상에서 협회장상을 수상하는 쾌거를 이루기도 했다.



베트남에서 디지털 대전환 찬스를 만들어 가고 있는 화승디지털 구성원들

화승의 디지털 대전환을 이끌어 나갈 실질적 존재이자 찬스메이커로서의 역할은?

디지털 전환이란 기존의 산업 질서가 디지털로 대체되는 것을 말한다. 이것은 임의의 프로세스가 될 수 있고, 데이터가 될 수도 있다. 아날로그(Manual)로 처리하던 작업이 디지털(Automation)로 전환되는 것이다. 이러한 디지털로 전환된 기존의 업무들은 담당 조직이 관리하는 것도 중요하지만 무엇보다도 전환된 업무를 수행하는 사용자들의 역할이 가장 중요하다. 아무리 사용하기 좋은 시스템, 혹은 데이터라도 실제로 현장에서 사용할 수 없거나 사용하지 않는다면 무용지물이기 때문이다. 따라서 디지털 전환은 변화된 업무 질서를 잘 이해하고 따를 수 있는 핵심 멤버(Key Member)를 선정해야 한다. 이들이 현장에서 실질적으로 활용 가능한 데이터로 전환해야만 비로소 디지털 혁신은 이루어진다. 디지털 대전환의 찬스를 만들고 이끌어갈 실질적 주체는 결국 핵심 인력, 즉 조직구성원들의 힘이다.

화승디지털이 디지털 전환에 따른 협력사 고객이나 벤더들에게 끼친 영향력이라면?

디지털 전환에 따른 데이터는 고객 및 벤더와의 납기와 품질 부문에서도 활용되고 있다. 고객에게 납기 및 품질에 대한 예측 가능한 정보를 제공해 고객이 비즈니스에 활용할 수 있도록 할 뿐만 아니라 벤더에도 예측 및 현황 데이터를 제공함으로써 원활한 업무 준비에 도움을 주고 있다. 결과적으로 고객, 생산 현장, 벤더로 이어지는 데이터 공급망을 구축 및 제공함으로써 업무의 속도와 신뢰성 향상에 기여하고 있다. 코로나 팬데믹으로 최근 많은 기업들이 시스템에 대한 관심과 투자를 늘려가고 있다. 협력이 필요한 업무에서 가장 중요한 것은 고객 및 벤더와의 신뢰관계. 화승디지털은 이를 염두에 두고, 투명하고 예측 가능한 모델로 성장해가고 있다.

디지털 혁신의 찬스메이커, 화승디지털의 현재 및 지속 가능한 미래 비전은?

우리의 디지털 여정은 기업의 연속성 측면에서 매우 중요하다. 회사의 프로세스와 시스템, 그리고 지식자산(knowledge)는 회사의 유산(Heritage), 조직문화의 한 부분으로 남아야 연속할 수 있다. 조직은 늘 변화한다. 새로운 기술의 적극적인 도입은 조직의 향상성과 연속성을 위해서는 반드시 필요하다. 현재 화승비나 E2E One Platform 프로젝트를 진행함과 동시에 UNIPAX, 대영비나 등 새롭게 편입된 자회사의 업무 관련 시스템 구축 및 운영에 집중하고 있는 화승디지털은 최근 새롭게 합류한 HSApparel 또한 ERP 시스템을 SAP(B1)으로 구축하고 있다. 이렇듯 그룹 내 자회사 대상의 서비스를 중심으로 업무를 수행하고 있는 화승디지털, 향후에는 IT서비스 업체로서 외부 기업 대상의 B2B 및 B2C 비즈니스모델 또한 점차적으로 확대해 나갈 방침이다. 70

차세대 신소재로 화승의 미래를 잡는다

화승소재 TPE개발팀

‘세상을 이끌고 미래를 창조하는 보이지 않는 힘’, 화승소재의 정체성이자 저력이다. 보이지 않는 곳에서 급변하는 소재 트렌드를 읽고 지속적인 연구 개발로 힘을 발휘하는 화승소재 TPE개발팀이 바로 그 저력의 중심이다. 위기 때마다 기회를 만드는 찬스메이커로 화승의 미래 또한 잡고자 하는 TPE개발팀의 파이팅 넘치는 노력을 이무정 상무를 통해 들어보았다.



(왼쪽 상단부터 시계방향) 화승소재 명례공장의 자동화 공정
화승소재가 자체 개발한 TPE 브랜드, 'THERMOPRENE' 제품이 선별을 통해 봉투에 담긴 후 패키징에 이르는 과정

Global Maker의 동향 및 신기술 파악을 위한 지속적인 연구

코로나 팬데믹 이후 지금까지 격변과 혼돈의 시기를 맞고 있다. 어려운 상황 속 고무 소재 업계에 당면한 이슈 및 화승소재 개발자로서 역할이라면?

재료에 항균, 항바이러스 등의 기능성을 추가하고 개선하는 것은 기본적인 대응이고 현재 가장 큰 이슈는 유가 상승, 에너지 문제, 친환경 정책 강화이다. 친환경 정책으로 유화업계의 단계적 Carbon free 선언이 공표되면서 선택할 수 있는 원자재 스펙트럼이 줄어들고 있다. 이를 극복하기 위해 공정 개선을 통한 수율 향상, 에너지 절감 및 Recycle/Reuse 소재 적용 확대를 넘어 Upcycling 소재 개발 등이 급선무다. 트렌드 급변으로 기존 소재 자체 성능 외에 추가 기능 요구가 높아지면서 이에 부합하는 재료를 연구 개발하는 일이 재료 기술자

들의 역할이다. 이를 위한 Global Maker의 동향이나 신기술 파악을 위한 연구를 지속하고 있다. 이런 노력이 쌓이면 언젠가 트렌드 선도도 가능하리라 본다.

환경 위기 속 친환경이 화두인데 화승소재의 ESG 행보가 괄목할 만하다. 친환경 소재 TPV 생산 확대와 신소재 출시에 따른 성과 및 최근 업무 동향이라면?

당사는 양산과 부산 명례에서 10,000톤씩 총 2만 톤(年)에 달하는 국내 최대 생산량의 TPV 공

장을 운영 중이며 북미, 유럽 JV(Joint Venture, 합작투자)를 통한 현지화뿐 아니라 '23년 명례 2라인을 증설해 30,000톤 이상의 생산량을 확보할 예정이다. 또한 친환경 소재를 적용한 바이오 TPV 런칭을 위한 개발에도 매진하고 있다. 이미 '21년 Bio mass 50% 인증을 획득하였고, 이 비율을 높이기 위해 바이오 EPDM, PE 및 패각 등 다양한 바이오 원료로 유래된 재료들을 검토하여 상업화할 수 있도록 개발팀뿐 아니라 고객사와의 협업도 진행 중이다.

트렌드에 맞는 항균, 항바이러스성 신소재 및 방산 소재 개발

신소재 솔루션이 사업의 성패를 좌우한다. 세계적인 소재 전문기업을 지향하는 화승소재의 R&D 노력과 항균, 항바이러스성 신소재 제품을 소개한다면? 난연 소재는 화재 시 화염의 전파를 막으며 연소 시 발생하는 유독물질을 최소화하는 소재다. 고분자 난연 시스템에서 주로 사용하던 할로겐 난연제는 연소 시 발암물질이 발생하여 EU Reach, 캐나다 CEPA 등에서는 규제대상물질로 지정하였다. 당사에서는 인질소계 및 금속수화물계를 혼합한 난할로겐 난연제를 적용, 개발 완료하였다(UL94 기준 V0 등급 확보). 이를 통해 전자제품, 건축 및 전선 시장으로 적용을 확대해 나가는 중이다. 항균 소재는 표면에서

미생물 증식을 방지, 항균력을 99% 이상 가지는 소재로 유기계 혹은 무기계 항균제를 적용하여 항균·항곰팡이성을 발현한다. 여기서 사용되는 항균제 역시 살생물제로 구분이 되어 BPR(EU)에 등재된 물질만 가능하다. 당사에서는 항균력은 우수하면서 지속성을 확보할 수 있는 유·무기 융합 항균 소재를 개발하여 가전·소비재·자동차의료 분야 등 사람의 손이 닿는 제품에 폭넓게 적용을 확대해 나가고 있다.

최고 수준의 기술력과 품질로 국가 방위력 개선에 힘을 보태고 있는 화승소재, 그간의 성과와 방산 소재 산업의 리더로 도약하기 위한 노력은?

당사는 소재 전문기술의 차별성을 갖고 방위산업에 일조하고 있다. 국내 방위산업은 소재 기반보다는 부품 기반으로 성장해왔다. 고성능·고기술 부품의 경우, 부품 레벨에서 해외 의존도가

“

‘화승의 제품은 다르다’라고 인식해 주는 게 화승소재로선 가장 큰 무기이자 동력이다. 입사 후 수행한 여러 신규 아이템 중 하나가 TPV, 2022년 현재까지 왔으니 업무적으로나 전사 차원에서 찬스메이커가 되어준 소재라 할 수 있다.

”



화승소재 이무정 상무



THERMOPRENE은 고무의 부드러운 감촉과 리사이클이 가능한 플라스틱의 특성을 고루 갖추고 있으며 용도와 색상에 따라 다양한 제품군을 이루고 있다.

높은 편이지만 소재 레벨은 대부분 해외에 의존하고 있다. 이런 이유로 국산화에 대한 의지가 매우 높은 게 방위산업이다. 당사는 이러한 의지를 충족할 수 있는 소재 전문기술을 보유하고 있으며 소재 기술을 접목하여 소재 설계 및 부품 설계와 생산을 제공할 수 있는 기반을 갖추고 있다. 성과로는 국내 최초로 잠수함에 적용되는 스틸스 타일을 성공적으로 개발, 양산하고 있으며 헬기의 고무 연료탱크 기술은 육상용 전차, 장갑차로 확대 적용을 추진하고 있다.

연구개발에서 생산, 화승소재의 제품 공정이 궁금하다. 고객사와의 협업을 비롯해 개발실에서 명례공장으로 이어지는 생산라인의 강점이라면? 고객사의 요청이나 요구 사양이 접수되면 해당 내용을 확인, 1차적으로 개발실에서 시제품을 생산한다. 시제품 생산 및 평가가 완료되면 양산 스케일 장비에서 시생산을 진행한다. 마찬가지로 생산된 제품에 대한 평가가 완료되면 고객사와 해당 내용을 공유한다. 고객사는 시압출 혹은 시사출 등을 통해 제품 생산 평가 및 품질 검사를 진행하고 최종 확인 후 양산에 들어간다. 명례공장 설비는 개발실 설비의 확장 버전으로 양산 생산 평가 시 개발실 결과와 매우 유사하다. 이에 따른 개발 비용이나 시간 단축 등의 시행착오는 사전에 줄일 수 있어 당사뿐 아니라 고객사의 개발 프로세스에도 이점을 부여한다는 게 강점이다.

글로벌 소재 전문기업으로 화승의 미래를 창출할 찬스메이커

세계가 주목하는 미래형 신소재 TPE를 자체 개발, 생산해냈듯 화승소재는 명실상부 화승의 미래를 창출해낼 찬스메이커이다. 더 필요한 노력이 있다면? 당사는 30여 년 동안 고무를 개발, 생산, 판매하면서 쌓은 노하우뿐만 아니라, TPV(친환경 소재 TPE의 일종)-특수사업 등 다양한 사업군을 통해 고무와 관련된 항목에 대한 종합 솔루션을 고객들에게 제공해왔다. 이러한 노력이 시장에서 ‘화승의 제품은 다르다’라고 인식해 주는 게 당사로선 가장 큰 무기이자 동력이다. 개인적으로 입사 후 수행한 여러 가지 신규 아이템 중 하나가 지금의 TPV이다. 1999년부터 시작해 2022년 현재까지 왔으니 업무적으로나 전사 차원에서 찬스메이커가 되어준 소재다.

조직은 팀플레이, 화승소재 TPE개발팀이 소리 없이 강할 수 있는 건 팀워크일 듯한데, 조직의 수장으로서 팀원들에게 전하고 싶은 메시지가 있다면?

고무산업은 경험을 중요시하고 보수 성향도 강하다. 하지만 창의적인 발상은 기본적으로 자유로운 분위기에서 나온다. 나 자신도 자유로운 영혼이라 팀원의 자율에 맡기는 편이다. 물론 본인의 의무를 다해야 자유를 누릴 수 있고 그것이 프로라는 걸 다들 잘 알고 있다. 공통된 목표하에 잘해준 팀원들이 있어서 여기까지 올 수 있었다. 힘든 일도 많았지만 서로 믿고 달려온 결과가 현재의 수치로 나타나고 있다. 이 모든 게 여러분의 노력과 희생의 결과다. 모두에게 감사함을 전하며 다 함께 건강하고, 파이팅합시다. 7☺



화승소재 TPE개발팀에게 묻다

“얼마 남지 않은 2022년, 남은 바람이라면?”

이무정 상무

TPE개발팀은 부족한 인프라 속에서도 연구개발, 생산, 영업까지 하며 지속적인 매출 성장을 이룩하고 있습니다. 업무도 많고 맨파워도 강하죠. 고생한 팀과 자리도 마련하고 싶은데, 화승에서 인생의 반을 보낸 나때와 달리 요즘은 쉽지 않네요. 개인적으로는 이대호 선수가 소속된 롯데자이언츠가 가을야구 한번 갔으면 좋겠습니다(웃음).

이상현 선임

신입으로 봐주시니 감사합니다만 입사 10년 차입니다(웃음). 올해 들어 업무적으로 위기가 많았는데, 잘 극복해나가고 있는 거 같습니다. 그리고 팀에 주어진 사업계획이 있는데, 문제 되지 않게 달성해 나가는 일이 남았네요. 개인사로는 둘째 출산을 앞두고 있습니다. 11월인데, 건강하고 무탈하게 태어났으면 좋겠습니다.

홍경민 책임

업무적으로 회로애락이 있는 건 어느 조직이나 마찬가지지만 어려운 가운데도 매출이 줄어든 적은 없어요. 매년 10% 이상 달성했거든요. 그래서 찬스메이커라고 추켜세우지만, 앞으로도 이 소재 사업은 더 성장할 거라 확신합니다. 덧붙여 내 삶의 찬스인 세 아들이 지금처럼 앞으로도 건강하게 성장해나가길 바랍니다.

김영식 선임

자동차 실링재 개발과 완성 후 적용하는 업무를 해왔는데 최근에는 전기 자동차 튜브(호스) 관련 개발 업무를 진행하고 있습니다. 아직 완전하지 않은 단계이지만 이런 과정들을 찬스로 만들어 앞으로 성장할 수 있는 계기를 마련하고 싶네요. 그리고 항상 같은 바람인데요. 부모님, 와이프, 3남매 모두가 건강했으면 좋겠습니다.



화학의 미래, 부산에서 피어나다

‘화승케미칼’하면 아산의 중앙연구소,
양산의 생산 현장을 떠올리는 게 대부분이다.
부산의 연구소는 아직 알려지지 않은 게 사실.
부산 사상구의 첨단신발융합허브센터에 위치한
화승케미칼 부산 연구소는 미래 화학을 개발하는
첨단 허브로 그 역할을 톡톡히 하고 있다.
기존 사업에서 새로운 화학의 미래를 열어가는
부산 연구소 속으로 들어가 보자.



필름, 정밀화학, 신발소재, 미래 첨단소재의 4가지 연구 개발을 수행하고 있는 중앙연구소, 그 속에서도 부산 연구소는 정밀화학에 특화된 연구 개발을 수행하고 있다. Hot melt 접착제 등 여러 화학제품에 대한 원천기술을 보유하고 있는 화승케미칼은 부산 연구소에서 자동차 Wetherstrip용 코팅제, 신발 및 산업용 접착제, 합성피혁용 수지를 비롯해 선처리제 및 환경 친화적인 제품 개발에 연구 역량을 집중하고 있다.

개발 중인 제품으로는 타이어 펑크 방지 실란트. 타이어 내부에 점탄성 실란트(Butyl Rubber Type) 재료를 도포해 펑크 발생 시 즉시 구멍을 메꾸어 공기가 새지 않게 하는 기능성 제품이다. 최근 핫한 자동차용품 브랜드 ‘카루미’ 역시 바로 이곳에서 개발되었다. 화승케미칼 화학의 미래, 바로 이곳 부산 연구소에서 싹 트고, 피어날 채비를 갖추고 있다. 70



화승소재는
글로벌 메이커의
동향 및 신기술
파악을 위한 연구를
지속하고 있습니다.
이런 노력이 쌓이면
시장에서 ‘화승의
제품은 다르다’는
인식이 커져,
가장 큰 동력이자
무기가 될 것이며
트렌드 또한
선도할 것입니다.

미술계 ‘우영우’들의 멘토 콜라보 디렉터 한젬마

참 반가웠다.

오래도록 우리에게 ‘그림 읽어주는 여자’로 소통해온 유명인.

그리고 화승에서 첫 전시회를 가진 황성제 작가의 선생님,

한젬마 크리에이티브 디렉터를 드디어 만났다.

참 색달랐다.

머리부터 발끝까지 초록 일색인 패션도 그랬지만,

스스로를 ‘콜라보 디렉터’라고 불러달라는 것도.

서울대학교 미술대학과 대학원에서 서양화를 전공한 한젼마 디렉터는 다양한 매체와 분야에서 창작 작업을 하며 다수의 개인전, 초대 특별전을 비롯하여 그룹전, 아트페어, 비엔날레 등에 참여하고 있다. 다양한 전시 참여 뿐 아니라 방송과 출판이라는 매스미디어를 통한 대중 과도 활발하게 소통하는 작가이며 방송 진행자이자 베스트셀러 저자로서도 유명한 멀티 아티스트다.

특히 ‘그림 읽어주는 여자’, ‘한반도 미술창고뒤지기’ 시리즈, ‘그림엄마’, 최근에는 ‘한젼마의 아트 콜라보 수업’의 저자로 더 잘 알려져 있다. 한젼마 디렉터의 전공은 서양 화이지만 ‘미술이 궁극적으로 미술의 틀을 넘어서는 것 에 목적이 있듯이’ 다양한 분야를 넘나들고 접목하며 소 통하는 전문가이다. 늘 미술로 사회와 소통하기 위한 새 로운 시도를 하고 화두를 이끌어내는 뉴스메이커로 세 상을 읽어 화두를 이끌어내는 기획을 활발히 전개 중인 한젼마 디렉터.

특별한 예술가와

아트 콜라보합니다

이런 탄탄한 이력으로 꾸준히 활동해오고 있는 한젼마 디렉터가 요즘 부쩍 바빠졌다. 얼마 전 인기리에 방영된 ‘이상한 변호사 우영우’의 영향일까. ‘로봇 작가’로 유명한 황성제 작가를 비롯한 발달장애 청년예술인들의 ‘멘토’인 한젼마 디렉터에게 관심이 쏠리고 있다. 한젼마 디렉 터가 10년 이상 발달장애 미술 작가를 발굴하고 전시와 협업을 기획해오고 있으니 어쩌면 당연한 스포트라이트 이리라.

그가 ‘특별한’ 작가들에 대한 관심을 가진 것은 20년 전 한국 미술계의 거장, 운보 김기창 화백과의 인연에서 비롯되었다. 운보 선생의 생가 ‘운보의 집’의 홍보대사로 활동하면서이다. 이때 청각장애를 예술의 원동력으로 승 화시킨 운보 선생에게서 깊은 감동과 영감을 받았다. 그 후 한젼마 디렉터는 장애예술인들의 남다른 세상에 입 문하였고, 현재 발달장애 청년예술인들과의 동행하며 활발한 콜라보 작업을 하고 있다. 그가 생각하는 발달장 애 예술인들의 특별함은 무엇일까. “발달장애 예술인들은 비장애인들이 볼 수 없는 부분을 독특하게 표현하는 탁월한 능력이 있어요. 그들의 작품 은 순수하고 솔직하며 강렬합니다. 특히 색의 대비 매칭 력이 뛰어나서 색감 표현력이 강렬하고 구성력이 뛰어나 요. 또한 한 가지 주제에 집중적으로 파고들어 보는 이를 압도하는 놀라운 천재성을 보여주고 있습니다.”





미친 로봇 작가의
그림을 읽어주는 여자

화승과 한젼마 디렉터의 공통점은 황성제 작가에 대한 애정이다. 한젼마 디렉터와 황성제 작가와의 첫 만남은 2019년 4월경, 한젼마 디렉터가 부산시립미술관에서 개최한 <한젼마의 관계요리>라는 전시회를 위해 부산에 몇 달간 체류할 때였다. 이미 서울에서 발달장애 작가들을 수년간 코칭하고 있던 한젼마 작가는 부산전시를 온 김에 부산의 작가들과도 만나길 청했다. 그때 황성제 작가를 비롯하여 부산자폐인사랑협회 부산지부 소속 작가들을 만났다. 그리고 그 만남은 일회성에 그치지 않고 지금까지 아름다운 인연으로 이어오고 있다.

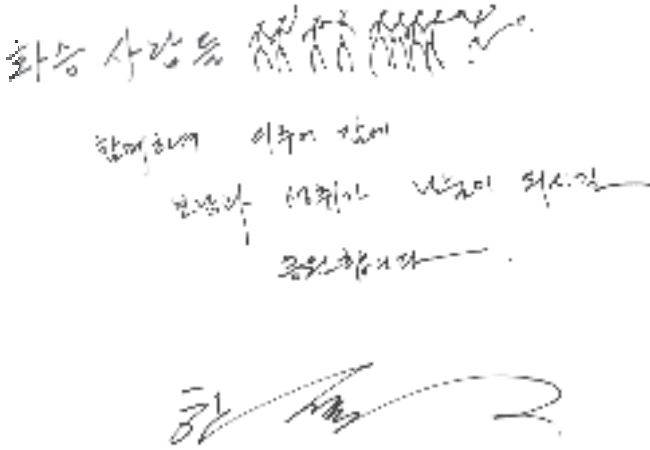
우영우에게 ‘고래’가 있다면, 화승이 사랑하는 황성제 작가에게는 ‘로봇’이 있다. 한젼마 디렉터는 황성제 작가를 한마디로 ‘미친 로봇 작가’라고 표현한다. “형태로서의 로봇이 아니라 이 로봇을 어떻게 탄생시키느냐에서 너무 특별한 예술가”라고 덧붙인다. “황성제 작가의 가장 큰 장점은 독창성, 창의성, 지속성, 이 모든 조건을 다 가지고 있다는 것이예요. 그 누구와도 비교하지 않고 자기 세계 안에서 끊임 없이 분출하고 나아가는 모습이 너무 든든하고 부럽기까지 합니다.”



한젼마 디렉터에게 발달장애 작가들은 마음을 그리는 화가이다. 그렇기에 그 천재작가들을 발굴하여 더 큰 세상과 연결시키고 싶어한다. 이런 밝은 눈과 따스한 에너지가 가진 멘토가 있기에, 로봇에 ‘미친’ 한 소년이 ‘美친’ 청년작가로 완성되어 가고 있는 것이다.

그림 읽어주는 여자에서
그림엄마로

한젼마 디렉터는 2020년부터 미술천재 발달장애 청년 작가들과 비장애 미술영재들의 엄마들과 네이버카페 <그림엄마>라는 커뮤니티를 만들어 일상적으로 그림코칭을 하고 응원을 아끼지 않고 있다. 그리고 매년 그림엄마들과 전시회도 개최하고, 기업과의 작품 상품화 콜라보 작업을 연결해주고 있다. 지금 우리는 콜라보의 시대를 살고 있다. 국내 최초이자 최고의 ‘아트 콜라보 디렉터’ 한젼마. 그에게 콜라보는 ‘혼자가 아니라 함께 가는 것’이다. 거기에 아트를 더하면 ‘선물 같은 시각적인 즐거움과 행복을 주는 새로운 것’이 된단다. 이런 뉴트렌드를 이끄는 아이콘이어서일까. 헤어까지 초록색으로 염색한 한젼마 디렉터의 스타일조차 하나의 아트 콜라보 같다. 앞으로 그의 초록빛 에너지가 ‘미술계의 우영우들’과 보여줄 시너지가 더욱 기대된다. 70



네이버카페 <그림엄마>
cafe.naver.com/artcollabomom

벽안의
화승인,
붓을들다

“천시불여지리 지리불여인화(天時不如地利 地利不如人和).”

귀를 의심하게 만드는 한자 어구가 바실리엥 콘스탄틴 책임의 입에서 쏟아진다. 맹자(孟子)에 나오는 말이라며 ‘하늘의 때는 땅의 이로움만 못하고, 땅의 이로움은 사람의 화합만 못하다’라는 설명을 덧붙인다. 이 어구를 경영 측면에서 자신은 이렇게 풀이하고 싶단다. “천시(天時)는 시장이 돌아가는 상황, 지리(地利)는 회사 자원, 인프라는 뜻해요. 시장이 돌아가는 기회와 땅이 주는 기회를 이어주는 것이 사람, 곧 찬스메이커인 사람의 화합인 인화라고 생각합니다.”

2017년 화승R&A로 입사해 현재 화승소재 해외영업팀을 맡고 있는 바실리엄 책임에게는 아주 특별한 일상이 있다. 아침 일찍 일어나 한자를 익히고 출근해서 업무를 마친 후에는 붓글씨를 배우러 회사에서 제일 가까운 매현서예학원에 간다. 앞서 그가 맹자의 첫 구절을 읊을 수 있었듯, 한자를 익히고 서예에 입문하게 된 데는 화승과 인연을 맺으면서부터다.

“입사해서 임원실에 들어갈 때마다 ‘人和’라는 그림 같은 글자를 보았는데, 임원계 여쭙보았더니 화승 회장님의 경영철학이라고 하셨어요.” 회사 총계참에 걸린 액자를 볼 때마다 몸담고 있는 회사에 더 깊이 알고 싶은 마음이 그를 한자와 붓글씨의 세계로 이끌었다. 입사 후 3년 동안 스스로 한자 공부를 시작했고, 유튜브를 통해 붓글씨를 연습하다 보니 지루하고 진도도 잘 나가지 않았다고 한다. ‘다시 처음부터 시작하자’는 마음으로 양산에 있는 화승소재 인근 서예학원을 찾았고, 그렇게 지금의 원장님과 도반들을 만나게 되었다.

비대면 통화로는 가능하기 어렵지만 대면하게 되면 감탄이 절로 나는 인물. 러시아와 한국 국적자이자 화승소재 해외영업팀 소속의 바실리예 콘스탄틴 체인이다. 오랜 한국 생활로 자유로운 언어 구사는 차차하고 일 년여 시간에 이뤄낸 그의 톡글씨 실력에는 말문이 막히고 만다. 푸른 눈의 화승인이로서의 삶 그리고 서예가로서의 인문답을 풀어보았다.

“전화를 먼저 하셨어요. 오신다고 하기에 기다렸는데 깜짝 놀랐죠. 통화로는 외국인이라고는 전혀 눈치채지 못했거든요.” 바실리엵 책임의 스승이기도 한 서예가 박순하 원장은 집중력이 대단하고 특별한 일정이 없으면 정해 놓은 시간에 와서 붓글씨를 쓰는, 그의 성실함을 칭찬한다.

성실함의 결과였을까, 얼마 전 바실리엵 책임은 성산 제37회 미술 대전에서 특별상을 차지했다. 서예를 시작한 지 1년 조금 넘긴 상황에서 수상이었다. “제가 많이 부족하지만 아무래도 외국인이어서 혜택을 보지 않았나 생각합니다”라며 겸양의 말을 건넨다. 그의 작품작은 퇴계 이황 선생의 ‘영남루’라는 시의 한 부분, 의미도 좋고 자신이 잘 쓸 수 있는 모양새여서 본인이 직접 선택해서 썼다고 한다.

서예의 어떤 매력이 푸른 눈의 러시아인을 홀렸을까. “서예는 한 글자 한 글자 써 내려가는 성취감과 고요하고 신비스러운, 역사를 터치하는 느낌이 있어요.” 외국인이 성경을 읽기 위해 라틴어나 그리스어를 배우듯, 한자문화권의 동양 고전이나 한국문화를 배우

고 익히려면 한자를 알아야 하고 써 봐야 하고 글귀 속 숨은 의미를 찾아야 하는데 서예를 통해 그 즐거움과 매력을 찾았다고 한다.

1999년 교환학생으로 처음 한국에 왔었고 펜팔로 지금의 아내를 만나면서 귀화했다는 그는, 한국 생활 25년째로 슬하에 딸 셋을 둔 가장이기도 하다. 딸들이 “아빠는 옛날 사람”이라고 놀려도 마냥 행복해하는 딸바보인 그에게 가훈에 대해 물었다. ‘가정이 화평해야 만사가 순조롭다’는 뜻의 ‘가화만사성(家和萬事成)’이라며 휴대폰에 저장된 사진으로 확인시켜준다.

중국의 공자(孔子)를 너무 좋아해 서예학원 원장님이 하사하신 자신의 호(號)도 공자의 본명 공구(孔丘)에서 따왔다는 구당(丘堂) 콘스탄틴 선생. 동양, 불교 철학에도 관심이 많다 보니 입사 후 화승과 인연이 있는 성철스님도 알게 되었다고 한다. 스님의 계승 중 ‘한평생 무수한 사람을 속였으니…’라는 글귀가 본뜻이 아니듯 선현의 글 속 숨은 뜻을 이해하기 위해서라도 꾸준히 공부를 지속하고 싶단다.



“퇴근 후 한 시간 집중해서 작품 두 개를 완성하고 귀가해요. 시작하면 재미있고 계속 쓰다 보면 배워야 할 게 많으니 이곳을 떠날 수가 없지요(웃음)” 화승소재 해외영업팀을 맡고 있는 바실리엵 책임, “한 지역에 편중되지 않고 전 세계 시장을 상대로 일할 수 있고, 제가 할 수 있는 언어들을 활용해 소통할 수 있어서 좋다”며 업무에 대한 애정도 잊지 않는다. 동서양의 문화와 체제를 경험한 아주 독특한 이력의 그는, 붓을 들어 글씨를 써 내려가는 푸른 눈의 화승인이다. 70



코로나
제발 안녕~
우리는
아싸라비아~



사단법인 세계예술치료협회(WATA: World Art Therapy Association, 이하 와타)가 주최하고 화승그룹이 후원하는 2022 세계예술치유축제 '아싸라비아' 여름 캠프가 지난 8월 19일~21일까지 서울 북한산 끝자락에 있는 팀비전센터에서 진행되었다. 코로나 팬데믹 이후 개최되는 첫 캠프로 화승그룹에서는 화승T&C, 화승R&A, 화승네트웍스의 신입사원들이 자원봉사자로 참여하였다.

첫날에는 오리엔테이션 형식의 자원봉사자들을 위한 교육이 시행되었으며 20, 21일에는 아싸라비아 메인 행사로 봉사자와 장애우가 짝지가 되어 함께하는 프로그램이 실시되었다. 2박 3일이라는 짧은 일정이지만 참가자 모두에게 다양한 예술 장르를 소재로 장애우들과 어떻게 소통하고 어울릴지를 직접 겪으며, 이들이 우리와 조금 다를 뿐이라는 것을 인지할 수 있게 하는 시간이었다.





이번 캠프에는 만 17세 이하 장애인 및 장애우의 형제자매, 자원봉사자와 일반 참가자, 그리고 예술 프로그램 및 공연 관련 출연자들이 어우러져 여름날의 꿈 같은 시간을 만들어냈다. “아직 코로나가 완전히 물러간 상황이 아니라 예전보다 많은 인원이 참석하지 못했지만, 꾸준히 관심 갖고 참여하고자 하는 이들의 문의가 많아 졌어요.” 화승그룹이 후원한-임지빈 작가 그림의-티셔츠를 건네며 와타 송하영 과장은 말한다.

2022 아싸라비아 여름 캠프는 장애우와 자원봉사자가 짝지로 만나면서 시작되었다. 서막한 분위기도 잠시, 오프닝 공연으로 영화 알라딘의 OST, 'A Whole New World'가 장내에 퍼지자 조용히 음악에 집중하는 장애우들의 모습은 우리의 선입견을 깨기에 충분했다. 누가 먼저랄 것 없이 장애우와 자원봉사자는 서로 손을 잡고 연극 공연과 마술쇼, 풍선 퍼포먼스를 보며 함께 환호하며 동참하는 모습이었다.



“컨셉을 잡고 연극 대본을 작성하느라 바쁘고 분주했지만, 이번 축제에 가장 중점을 둔 부분은 아무래도 방역이에요. 사용할 공간들을 매일 소독하고 우리 스태프들 또한 매일매일 검사하고요.” 어린왕자 복장으로 코스프레한 와타 서현정 대표. “축제 참가자들을 위한 체온 스티커도 준비해놨다”는 말을 덧붙이며 사람들이 많이 모이는 현장이라 축제 후에도 한동안은 마음을 놓을 수 없을 거 같다고 전한다.

2022년 세계예술치유축제가 사회적 편견이라는 소외에서 코로나 팬데믹 속 물리적 소외까지 겪어야 했던 발달장애우들이 “아싸라비아”라고 외칠 수 있는 시간이자, 장애·비장애를 넘어 자유롭게 소통할 수 있는 기회였길 소망해본다. 그것이 발달장애우와 함께하는 문화와 예술로 따뜻한 기적을 만들어내고 있는 와타와 후원을 지속하고 있는 화승의 보람이자 기쁨이지 않을까. 70



이번 축제의 컨셉은 ‘어린왕자’라고 한다. 미술, 음악, 무용, 푸드테라피 등 다양한 예술 치료 프로그램은 마치 어린왕자가 행성을 탐험하듯 구성되어 있다. 축제가 펼쳐지는 팀비전센터 곳곳에 프로그램과 연계해 찰칵 찰칵 오징어·뚝뚝뚝 거울 행성, 블랙홀 같은 재미있는 이름의 공간들이 참여의 즐거움을 더해 준다.



2022년 아싸라비아 참여 봉사자에 대한 질의 & 응답

❶ 2022년 발달장애 아동과 함께한 와타 캠프에 참여한 소감은? ❷ 2박 3일 여름 캠프 중 가장 기억에 남는 에피소드가 있다면? ❸ 기업의 사회공헌활동에 대한 평소 생각, 와타 캠프를 통해 달라진 시선은? ❹ 이번 캠프에서 만난 짝지에게 전하고 싶은 메시지가 있다면?

화승T&C 관리팀 박건국

❶ 자페스펙트럼에 대한 많은 이해와 노력이 필요하다는 것과 나도 모르게 갖고 있던 장애인에 대한 선입견을 버리는 시간이었다. ❷ 배고픔을 느끼지 못하는 증상이 있는 짝지였는데 식사량과 간식을 조절해 주는 게 다소 힘들었다. 하지만 좋아하는 연극을 보며, 그 세계에 빠져들어 함께하는 모습은 너무 순수해 보였다. ❸ 개인적으로 봉사활동 경험은 있지만 회사 차원의 사회공헌활동은 처음이다. 화승이 캠프에 후원한다는 게 큰 감동이었고, 관계자들의 회사 칭찬에 자부심이 느껴졌다. ❹ 상호야, 함께한 시간이 뜻깊고 좋은 추억으로 남았으면 좋겠어. 언제든 생각나면 전화하고, 우리 안부 주고받으면서 지내자!



화승T&C 생산관리팀 손호국

❶ 처음으로 발달장애에 대해 많은 것을 알게 되었고 앞으로 이 친구들을 만나면 어떤 식으로 응대하는 게 올바른지도 알게 된 계기였다. ❷ 그동안 발달장애 친구들은 비장애인들과 다르게 느낀다고 생각했는데 LED 공연이나 마술쇼를 보면서 함께 신기해하고 즐거워하는 표정을 보니 서로 다를 게 없는 존재라는 걸 느꼈다. ❸ 평소 기업의 사회공헌활동이 보여주거식이라고 생각했는데, 이번 캠프를 통해 필요한 곳에 도움이 되고 있음을 알게 되었고, 화승에 대한 자부심도 갖게 되었다. ❹ 지환아, 함께 지내면서 내가 더 많이 웃었던 거 같아. 같이 놀았던 것처럼 항상 행복하고 웃음 잃지 말고 지냈으면 좋겠어!



화승R&A 경영지원팀 장호재

❶ 첫 발달장애 아동 봉사였다. 시작하기 전에는 장애인에 대한 편견이 조금 있었는데 이번 경험이 그 편견을 없애는 계기가 되었다. 다음에도 기회가 주어진다면 또 참여하고 싶은 생각이 들었다. ❷ 발달장애 아이들은 감정 표현을 힘들어 한다는데 아이들이 공연에서 “엄마, 아빠 사랑해요”라고 말했을 때 감명받았다. 이 또한 편견을 깨주는 계기였다. ❸ 화승이 발달장애 아동 캠프에 기부한다는 사실에 좋은 인식을 갖게 되었다. ❹ 처음 만났을 때 집에 가고 싶어 했는데 마지막에 “선생님, 감사합니다”라고 말해준 순간, 뿌듯하고 좋았어. 제훈아! 멋지게 자라길 바라고 자신감을 가지고 살았으면 좋겠어!

화승R&A H&S팀 정경태

❶ 뭐든 도와주려 했는데 “발달장애 아동도 혼자 하고 싶어 하는 일이 많으니 모든 걸 도와주지는 말라”는 당부로, 새로운 사실을 알게 되었다. 캠프는 신입사원만 참여할 수 있는데 내년에도 방문해서 봉사하고 싶다. ❷ 아이 한 명 돌보는 게 정말 어렵다는 것을 알게 되었지만, 아동의 부모님으로부터 “진이가 형이 보고 싶다고 하네요. 즐거운 시간 보내주셔서 감사합니다”라는 문자를 받았을 때 감동받았다. ❸ 화승의 사회공헌활동에 대해 알게 되었고 앞으로도 다양한 봉사활동에 참여해보고 싶다. ❹ 우리 먹보 진이! 반찬이랑 밥은 같이 먹고 신발은 접지 말고 꼭 끝까지 신고 다니길, 그리고 매일 행복하길!



화승네트웍스 산업물자팀 김서준

❶ 보람찬 2박 3일이었다. 우리 사회 장애인이 처한 현실을 알게 되었고, 아이들과 함께 먹고 자고 쉬고 웃고 하는 동안, 나와 별반 다르지 않은 존재라는 사실도 깨달았다. ❷ 다른 조 아이가 장난으로 나를 공격한 적이 있었는데, 함께한 짝지가 나를 지켜주려고 맞섰다. 이 친구를 보살펴 주려고 왔는데 되레 나를 보살펴 주는 모습에 감동했다. ❸ 사회로부터 받는 혜택을 다시 사회에 돌려주는 게 기업이 해야 할 일. 화승인으로서 이번 캠프는 ‘인화’를 바탕으로 사회에 기여하는 일이었다고 생각한다. ❹ 대혁아, ‘너’라는 아이를 알게 된 유쾌하고 재밌는 시간이었어. 다음에 또 친구로, 형 동생으로 또 놀자!



화승네트웍스 화학팀 정재오

❶ 봉사활동을 하며 발달장애에 대해 몰랐던 부분을 많이 알게 되어 뜻깊은 시간이었다. 장애가 있는 아이들과 함께 할 수 있는 기회를 만들어 준 화승과 와타에 감사드린다. ❷ 웃음 많은 짝지, 도영이가 풍선공연을 관람할 때 가장 즐거웠는데 그 모습이 먼저 떠오른다. 캠프 기간 내내 여동생 예린이와 붙어있던 모습도 귀여웠다. ❸ 기업의 사회공헌활동에 대해 긍정적인 생각이 있었는데, 마침 기회가 되어 뿌듯한 시간을 보냈다. 이번 활동을 통해 발달장애 아동에 대한 편견과 선입견을 없앨 수 있었다. ❹ 도영아, 편한 형으로 대해주고 좋은 경험 만들어줘서 고마워. 부산에 내려오면 맛있는 거 먹으러 가자!



화승네트웍스 글로벌SCM팀 최재원

❶ 이론과 실질적 경험에는 차이가 있었지만, 한순간도 떨어지지 않고 아이와 함께하다 보니 빨리 정이 들었다. 바쁜 일상 중 봉사로 뜻깊은 시간을 보낼 수 있어서 좋았다. ❷ 먹고 씻고 이동하고 캐치볼하고 장난치던 모든 순간이 기억난다. 특히 아이와 작별 인사를 했는데 다시 와서 “선생님, 고마워요”라며 안아줄 때 마음이 뭉클했다. ❸ 기업은 이윤을 목표로 하지만, 사회공헌활동으로 사회에 기여해야 하지 않을까. 캠프 참여를 통해 순수하고 자기감정에 솔직한 아이들, 어린 대학생 봉사자들과 함께하면서 나를 돌아보는 계기가 되었다. ❹ 영래야, 같이 있었던 시간처럼 항상 밝고 건강하게 잘 자라주길 바라!



최근 코로나19로 인해 대부분의 교육 프로그램이 취소되거나 온라인 교육으로 대체되었다. 하지만 큰 위기가 지나가고 워드 코로나로 전환됨에 따라 정말 오랜만에 오프라인 교육이 진행됐다. 경주 드림센터에서 진행된 <2022 화승코퍼레이션 조직활성화 교육> 1박 2일 교육 현장을 취재해봤다.

이번 <2022 화승코퍼레이션 조직활성화 교육>은 6월부터 9월까지 총 15차수로 진행되었다. 본인은 교육과 취재를 동시에 하려고 일정 조율을 제대로 못한 탓에 아는 사람이 아무도 없는 차수에 와버렸다. 어색함이 극도로 높아진 교육 시작 전, 불안감을 없애고 집중도를 높이고자 직장인의 영원한 친구 믹스커피 한 잔을 만들었다. 달콤쌉싸름한 향이 입안에 퍼지고 커피잔의 뜨거움이 익숙해질 때쯤 화승코퍼레이션 HR팀 유나정 선임의 쾌활한 목소리가 교육의 시작을 알렸다. 역시 교육은 이어폰이 아니라 생귀(?)로 들어야 진짜임을 약 3년 만에 다시 느끼는 순간이었다.

첫 시간은 화승코퍼레이션의 현황을 솔직하게 있는 그대로 직원들과 공유하는 시간을 가졌다. 강사로 참가한 화승코퍼레이션 기획2팀 윤주선 팀장은 단순히 좋아질 것이다, 발전할 것이다가 아닌 명확하게 집계되고 계획된 숫자(경영 실적 및 목표)를 직원들과 공유하면서 현재 회사의 실적과 향후 방향을 알리고 싶었다며 열띤 강의를 진행했다. 이래도 되나 싶을 정도의 솔직함이 있었지만, 오히려 그 솔직함이야말로 직원들이 진짜 원하던 것이라 생각한다. 개인적으로는 이번 1박 2일 교육 중 가장 의미 있는 시간이었다.

오랜만에 맛보는
교육의 참맛,

2022 화승코퍼레이션
조직활성화 교육 현장





지난밤, 인류 역사상 가장 위대한 발명품인 술로 인해 2일차는 훨씬 화기애애해졌다. 숙취가 조금 곁들여지긴 했지만, 첫날의 어색함은 사라지고 편안한 분위기 속에 둘째 날 강의가 시작됐다. 첫 시간은 미술치료 전문가와 함께 그림으로 현재 내 마음을 진단하고 치료하는 방법을 찾는 시간을 가졌다. 신내림을 받은 무당마냥 간단하게 그린 그림과 색깔로 나도 몰랐던 내 감정을 짚어내었다. 책임감을 가지고 가족을 부양하며 살짜 미친 사람이 내 한 줄 평. 예뻐서 보라색을 썼는데 앞으론 조심해야겠다. 유명 유튜버의 초청 강의도 이어졌다. 행복은 마음가짐에서 출발한다는 것. 행복한 마음과 긍정적인 사고로 재무장 당하며 1박 2일간의 교육 일정이 마무리됐다.

사람마다 이런 집체 교육을 통해 느끼는 바가 다를 것이다. 개인적으로 잠시 육아를 피해 집을 떠난 것도 좋았지만 무엇보다 오랜만에 다양한 화승사람들을 볼 수 있어서 좋았다. 전혀 모르는 사이였지만 함께 회사 욕도 하고, 업무도 공유하고, 웃고 즐기면서 무언가를 배워간다는 점. 온라인 교육에서는 느낄 수 없는 생생함이 있다. 얼른 코로나19가 종식되고 또 다른 교육들로 화승사람들과 함께 만나고 성장하고 싶다. 70



62 조별 토론이 이어졌다. 현재 우리가 생각하는 회사의 문제점, 그리고 이 문제점을 해결하기 위해선 어떻게 해야 할 것인가. 뻔하다면 뻔할 수 있는 그런 토론이지만 전사적 차원의 교육이 3년 만에 진행된 터라 아주 의미가 없지않은 않았다. 지난 3년간의 서러움을 폭발시키듯 조원들은 앞을 다투며 문제점을 포스트잇에 써 붙여갔다. 각기 다른 부서에서 다른 역할로 업무를 하고 있지만 언급되는 문제점들은 대부분 비슷했다. 지켜보는 팀장도 임원도 없겠다. 가감 없이 쏟아내는 의견들을 듣자 하니 서글프면서도 때론 통쾌하기까지 했다. 재밌는 것은 우리 조뿐만 아니라 다른 조, 아니 다른 차수들도 대부분 비슷하게 의견이 나왔다는 점이다. 직원들의 귀중한 의견이 경영진에 잘 전달되어 사랑하는 화승이 더욱 성장했으면 한다.

다음 시간은 조별 과제가 주어졌다. 빨대, 종이컵, 테이프 등 제한된 소품으로 튼튼한 다리를 만드는 것이 목표. 설계/구매/재고 관리 등 각자의 역할을 맡아 고군분투하지만 쉽지 않았다. 아무리 머리를 굴려봐도 제대로 된 완성이 불가능할 것 같았던 다리가 꽤 모양새를 갖추더니 완성되었고 조별로 시험이 시작되었다. 가만히 있어도 무너질 것 같았던 어느 조의 다리는 말도 안 되게 선전했고, 엄청 튼튼해 보였던 우리 조의 다리는 순식간에 무너졌다. 우승은 블록을 모두 올리고도 전혀 흔들림이 없던 어느 조에게 돌아갔다. 분명 조원들이 이과 출신들로만 구성되었을 것이라고 자위하며 그렇게 1일차 스케줄이 간단한(?) 단합 술자리와 함께 마무리됐다.



63

2022 신입·경력사원 입문교육 현장을 가다

화승의 더 나은 미래와 함께할 2022년 신입·경력사원 입문교육이 지난 8월 22일에서 26일까지 경주 교원드림센터에서 진행되었다. 신입 4박 5일, 경력 3박 4일 일정이었던 이번 교육에는 화승을 이해하기 위한 다양한 프로그램과 계열사별 맞춤교육이 이뤄졌다. 인화(人和)의 현장이기도 했던 화승 신입·경력사원 입문교육 현장을 둘러보았다.

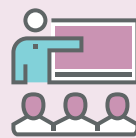


교육 대상



화승코퍼레이션,
화승인더스트리,
화승케미칼 소속
신입(35명)·경력(36명)사원

교육 목표



- ① 화승그룹 및 직무에 대한 이해
- ② 신입·경력사원의 조기 적응 유도
- ③ 조직에 적합한 인재 육성



창립 70년을 앞둔 화승그룹에 대한 소개 및 비전, 화승코퍼레이션 계열사 및 사업영역, 글로벌 네트워크에 대한 소개에 이어 화승인더스트리 계열사와 영역별 사업, 글로벌 네트워크에 대한 상세 안내가 이뤄졌다.



화승그룹_화승 70년, 그리고 비전



계열사별 맞춤교육 시간으로 화승케미칼은 자동차 산업의 이해와 전망에 대한 강의를 진행하였다. 특히 미래 자동차에 대한 전망은 동시대를 넘어 화승 미래의 주역인 신입사원들의 큰 관심과 호응을 이끌어냈다.



우리는 화승인_도전하고 함께 하자

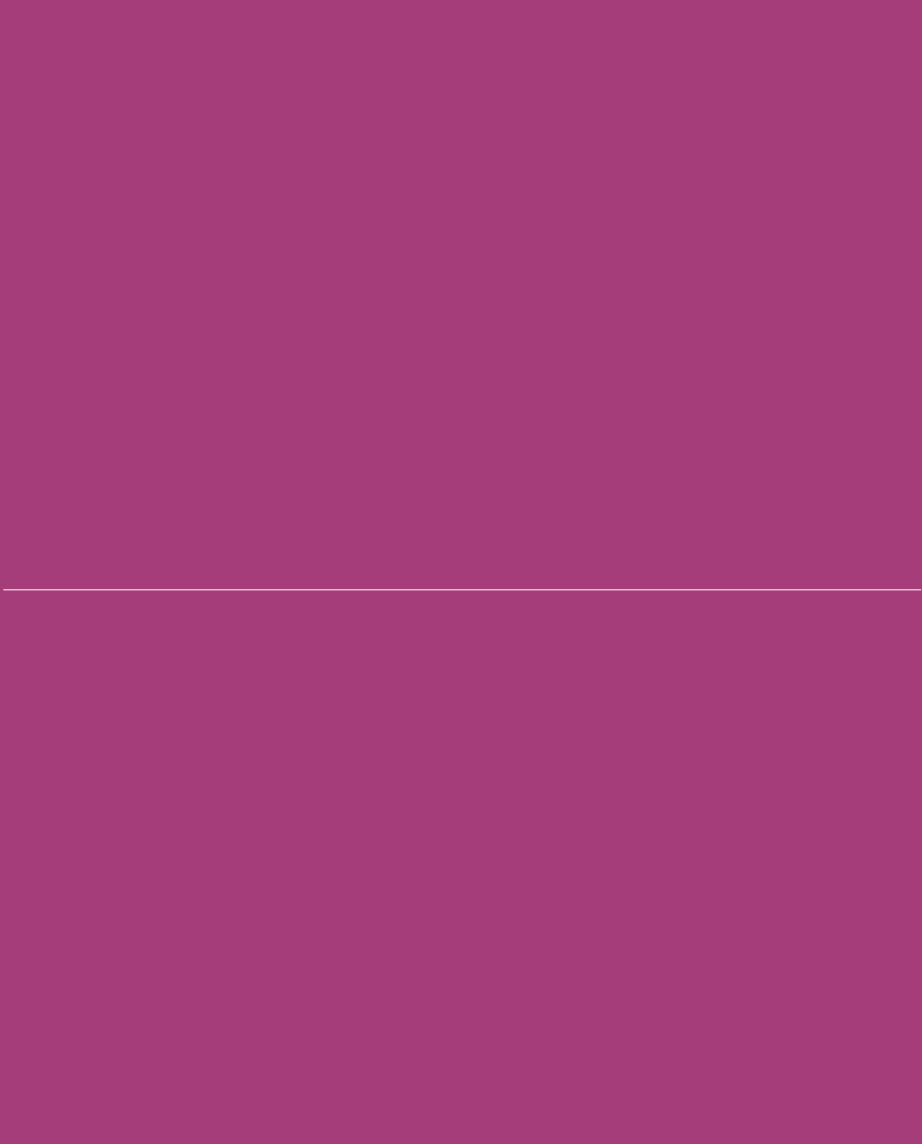


화승과 관련된 문제를 풀며 화승을 알아가는 시간이었던 <도전! 골든벨>. 팀별 미션 활동으로 화승 창업주를 비롯해 창업 연도, 화승 계열사 등을 알아맞히며 신입사원들 상호 간 친밀감을 형성하는 시간이었다.



나는 화승인_ future for you 셀프 리더십





화승은
세계예술치료협회가
주최하는 각종 행사를
후원해왔고
최근에는 문화예술을
적극적으로 지지하는
바람을 담은
푸름 프로젝트를
시작하였습니다.
장애인과 비장애인이
함께하는 곳에
화승이 있습니다.

소통하고 공감하며 ‘함께 가는 길’

황성제 작가 초대전 오프닝 현장을 담다

화승그룹 본사가 있는 부산 장천빌딩 2층 라운지홀에서 의미 있는 행사가 펼쳐졌다. 로봇을 그리는 황성제 작가의 초대전, ‘함께 가는 길’이다. 최근 발달장애 관련 드라마가 이슈로 떠오르면서 로봇을 그리는 작가에도 이목이 집중되고 있다. 문화와 예술이 소통하는 공간에서 장애, 비장애를 넘어 공감하는 현장을 스케치해보았다.



화승 메세나 첫걸음, 황성제 작가 초대전 개최

누군가와 함께 걷는다는 건 쉬운 일일까? 상대방의 보폭과 속도를 맞추고 가는 길이 쉽지 않게 두런두런할 이야기도 생각하고 상대방이 지금 나아가는 길이 마음에 드는지도 생각해야 하기 때문이다. 신경 쓸 것은 많지만 얻는 것은 더 많지 않을까. 남에게 배려하는 마음을 배울 수 있고 그 사람만의 노하우를 들을 수도 있으며 혼자 보는 풍경보다 같이 보는 게 더 아름다운 것 또한 깨달을 수 있기 때문이다.

화승은 로봇 작가 황성제와 동행을 시작했다. 지난 8월 22일~9월 2일까지 부산 장천빌딩 2층에서 황성제 작가의 초대전 ‘함께 가는 길:同行’이 열렸다. 이번 전시는 특별한 의미가 있다. 바로 화승 메세나 ‘푸름 프로젝트’의 첫 시작인 것. 푸름 프로젝트는 문화예술을 적극적으로 지지하고자 하는 바람을 담아 시작된 화승의 사회공헌활동이다.

이번 전시의 기획자인 그룹홍보팀의 김병호 팀장은 스펙트럼 장애에 대한 편견 없는 사회를 만드는 계기가 되었으면 하는 마음과 장천빌딩 2층 라운지홀이 소통의 장이 되었으면 하는 바람을 담아 전시를 기획했다고 한다. 라운지홀은 사내 임직원들뿐 아니라 문화 예술가들과의 협업, 지역민들과의 소통 등을 위한 뜻깊은 공간으로 활용될 것으로 기대하고 있다.



편견을 없애고 문화와 예술로 하나 되는 현장

황성제 작가의 그림을 처음 마주했을 때 놀라움을 금치 못했다. 강렬한 색채감과 개성이 뚜렷한 로봇들이 캔버스를 가득 채우고 있었기 때문이다. 작가의 그림은 장애에 대한 편견을 가지고 있던 내게 충격이었다. 장애가 작가라는 이름을 가릴 정도로 큰 문제인가? 지금의 나는 아니라고 대답할 수 있다. “미술계에서는 장애는 장애가 아니다, 재능 없음이 장애다”라는 말을 들은 적이 있다. 미술계에서 황성제 작가는 넘치는 사람이었지 모자라거나 부족함은 없었다. 시간이 날 때마다 빠른 속도로 거침없이 그림을 그려가는 그의 모습은 재능이 아니면 설명이 되지 않기 때문이다.

‘함께 가는 길’ 오프닝 행사는 부산대 무용과 학생들의 공연으로 시작되었다. 농악 가락에 맞춰서 힘차게 북을 치는 소리가 관람객들의 마음을 울린다. 쉽게 접하기 어려운 진도북춤 선사해준 덕분에 전시에 참여한 관람객들의 설렘은 배가 되었다. 황성제 작가와 어머니 김금자 씨가 내빈들을 위한 인사를 준비했는데, 작가가 우렁찬 목소리로 90도 인사하는 바람에 순간 장천빌딩 라운드홀에는 웃음꽃이 번지기도 했다.

화승과 작가, 모두에게 기분 좋은 동행이었길

오프닝 행사에는 특별한 퍼포먼스도 준비되었다. 바로 황성제 작가의 드로잉쇼. 이 쇼에서 작가는 좋아하는 ‘칼가이더’를 그렸는데, 하늘에 사는 왕 주먹과 번개를 쓰는 캐릭터라고 설명한다. 드로잉이 진행되는 동안 모두들 숨죽이며 빠르게 움직이는 그의 펜 끝에 집중했다. 드로잉쇼 뒤에는 김병호 팀장과 황성제 작가의 토크쇼가 이어졌다. “개인적으로 판매돼서 속상한 작품은 어떤 것이냐”는 질문에 작가는 “‘함께 가는 길’을 집에서 보고 싶는데, 없어서 엽서로 보고 있다”고 답해 좌중을 폭소케 했다. 행사는 김병호 팀장과 김금자 씨가 안내해주는 도슨트 투어로 마무리되었다.

행사가 끝나고 사인회가 이어졌다. 한쪽에는 작가의 사인을 받고 사진을 찍기 위해 줄을 서 있고, 다른 한쪽에는 전시를 구경하는 사람들로 라운지홀이 와글거렸다. 하나하나 정성을 다해 감사의 마음을 담아 사인해주는 작가의 모습과 알록달록하고 통통 튀는 생명력이 느껴지는 작품을 감상하는 관람객들의 표정에 감사하고 흐뭇한 마음이 느껴졌다. 자폐에 대한 편견을 깨는 것과 라운지홀을 소통 장소로 만들고자 했던 전시의 목적은 성공적으로 이루어진 것 같다. 이번 황성제 작가 초대전 ‘함께 가는 길·同行’이 화승에도, 작가에게도 소통하며 공감한 기분 좋은 동행이었길 희망해 본다. 70



#1. 프로 임장러 _ 발로 뛰고 또 뛰고



강의를 앞둔 한 달, 한 주가 멀다하고 부동산 경기가 하락 기조를 걸었다. 한 주 한 주 마음이 무거웠다. 하지만 부동산 투자를 위한 강의가 아니라 부동산 부캐를 통해 업무력을 증강하는 포인트의 강의였기에 경기 기조보다는 업무 효율이라는 키워드로 사례 중심의 나눔을 준비했다.

일과 연결된 나만의 부캐 개발을 통해 일을 더 즐겁게 할 수 있는 또 다른 힘을 기르자, 부캐는 결국 회사 사람들에 대한 인식의 변화를 가져올 수 있는 계기를 마련한다, 부캐 직장인을 찾아 벤치마킹하는 것도 방법이다, 부캐로 직장 생활에 임하는 자세를 바꾸고 그런 변화된 자신과 마주하자.

직장인의 부동산 부캐의 메이킹 과정과 그로 인한 업무력 증강 사례를 함께 나눴다. 더불어 제주도에 단독주택을 짓고 매도했던 과정 등의 부동산 투자 사례와 향후 부동산 전망과 투자 포인트도 함께 나눴다.

책임급의 부동산 부캐와는 다르게 선임급의 직장인 부동산에 대한 이야기는 화승소재 인더스트리얼재료팀의 11년차 근무 중인 정우석 선임이 맡았다. 독립 후 전세 거주를 했고 부동산에 관심을 가지기 시작해 부동산 투자를 이어 나간 그는 구축(舊築) 갭투자를 비롯해 꾸준한 아파트 분양권 투자로 포트폴리오를 쌓아왔다.

비용을 아끼기 위해 월집 누수로 인한 벽지 교체를 직접 한다든지 참 많은 우여곡절도 있었다. 그리고 지금은 유튜브 태박이TV 채널의 게스트로 활동하며 정간지의 간지나는 세상이라는 블로그를 운영하고 있다. 직장생활 사이드로 만들어가는 부동산 부캐로 업무도 삶도 더욱 간지 있어진 그의 삶을 면면히 만날 수 있는 기회였다.

퇴근 시간 1시간 전이어도 업무시간이다 보니 많은 직원들이 함께하지 못해 아쉬웠다. 또한 부동산에 대한 관심 또한 조금은 식어가는 상황이라는 점도 충분히 이해할 수 있는 상황이었다. 향후 좋은 콘텐츠로 더 많은 직원들과 함께 할 수 있는 기회를 다시 만들길 기대한다. 70

#4. 프로 플래너 _ 딱 맞는 포트폴리오를 짜는 것



#5. 프로 실행러 _ 그렇게 쌓은 부동산력을 끊임없이 리부트하고

부캐를 통한 업무력 증강,
부동산 부캐를 나눔 하다

부산 연산동 그룹사옥에서 특별한 세션이 열렸다.
화승인들을 위한 부동산 세션, 직장인 부동산 2인 2색.
직원들을 위한 부동산 강의라고?
그것도 직원들이 직접 강의를 한다고?
세상에나 마상에나 그것도 퇴근 1시간 전에?
하지만 열렸고, 강의는 시작되었다.



#2. 프로 네트워커 _ 만나고, 또 만나고

#3. 프로 타이머 _ 신중하게 놓치지 않고

#6. 비로소 업무력으로 연결하는 직장인 '부동산 부캐'로 완성하는 것



2022 오토살롱위크에 참여한 화승케미칼 카케어 브랜드, 카루미^{CARLUMI}

- 화승케미칼 자체 개발·생산한 카 디테일링 제품 8종 소개
- 현장 부스 인증사진 SNS 업로드 이벤트로 카루미 소취제 증정



국토교통부와 산업통상자원부가 주최하고 한국자동차부품제조협회가 후원하는 '2022 오토살롱위크'가 지난 9월 16일~18일까지 경기도 고양에 있는 킨텍스(KINTEX)에서 열렸다. 국내 자동차 산업 전반과 모빌리티 라이프스타일까지 아우르는 대한민국 최대 오토비즈니스 전시회로 올해는 자동차 부품 제조 관련 총 180여 개 업체가 참여했다.

2022 오토살롱위크에 참여한 화승그룹의 정밀화학 대표기업인 화승케미칼은 프리미엄 카케어 브랜드 '카루미(CARLUMI)' 제품을

선보였다. '카루미'는 'Car(차)'와 'Luminous(광택)'의 합성어로 고성능 있는 자동차를 꾸미고자 하는 이들을 위한 라이프스타일 프리미엄 브랜드이다. 화승케미칼은 그동안 국내외 유수의 완성차 브랜드에 납품하던 화학소재 기술력을 바탕으로 지난 3월 카루미를 론칭하였다.

화승케미칼 카루미는 전문적인 광택과 세차 작업에 쓰이는 카 디테일링 제품 라인업을 갖춘 것이 특징이다. 이번 전시회에 선보인 카루미 제품으로는 △셀프 세차와 내부 인테리어 클리너 △타이



어와 플라스틱 광택제 △폴리쉬(스크래치 제거 및 광택 복원) △퀵디테일러(광택제) △차량고무, 가니쉬 등의 광택복원제 등 8종을 관람객 및 업계 관계자들에게 소개했다.

화승케미칼은 카루미 전시 부스를 방문한 관람객들에게 인증사진 촬영 후 본인 인스타그램에 업로드하면 카루미 소취제 증정 이벤트를 하는 등 고객의 관심과 니즈 파악에 심혈을 기울였다. 이러한 노력들을 바탕으로 향후 카삼푸, 철분제거제, 프리워시제, 유리막 퀵디테일러 등을 새롭게 출시, 제품 라인업을 확장해나갈 방침이다. 70

Book 소개



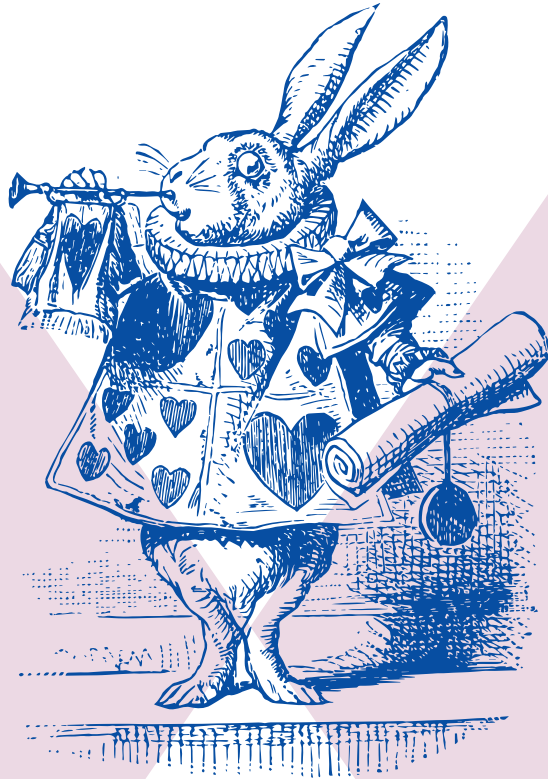
인사관리를 위한 가이드, 『조직관리와 HR전략』 출간

조직의 성패는 사람이 좌우한다. 그러나 좋은 사람들이 모여 있어도 그들이 최고의 기량을 뽐낼 수 있도록 뒷받침해줄 시스템이 없다면 무의미하다. 이 책은 HR 업무에 20여 년간 몰두한 화승코퍼레이션 정민홍 HR팀장이 그동안 조직과 사람이 유기적 관계로 상생할 수 있는 조직 관리법과 최적의 HR시스템 구축을 고민해 온 결과물이다.

신간 『조직관리와 HR전략』은 1~3장 'PART 1_조직'과 4~6장 'PART 2_HR시스템'으로 구성되어 있으며 인사 업무를 처음 접하는 이들이나 실무 경력자 혹은 리더들에게 HR, 즉 인사관리를 위한 지침과 가이드가 될 수 있기를 바란다. 70

이상한 나라의 앨리스,

환상문학의 효시로 평가받는 작품으로 독자들의 고개를 가웃하게 만드는 동화가 있다. 성경과 셰익스피어 작품 다음으로 가장 많이 인용되는, 영국의 동화작가 루이스 캐럴의 『이상한 나라의 앨리스』이다. 시대를 거슬러 다양한 분야에 영향을 끼쳤으며 기업 경영에 따른 비전이나 인재 개발 부문에서도 그렇다. 변화를 기회로, 기회를 찬스로 만들어낸 『이상한 나라의 앨리스』가 있는 세상으로 들어가 본다.



『이상한 나라의 앨리스』 이야기 줄거리

동화를 읽고 있는 언니와 강독에 앉아있던 앨리스의 눈에 양복 입은 흰 토끼가 시계를 보며 뛰어가는 모습이 들어온다. 커다란 구멍으로 들어가는 토끼를 따라 나선 앨리스는 낮은 방에 도착한다. 그곳에서 몸이 커지고 작아지는 경험을 하게 되고 자신이 흘린 눈물로 이루어진 웅덩이에도 빠진다. 같이 빠졌던 동물들과 헤엄쳐 나와 모두가 1등이 되는 이상한 경주를 하고, 버섯 위에 자리잡고 있던 초록 애벌레에게서는 충고의 말을 듣는다. 버섯을 먹으며 몸의 크기를 조절할 수 있게 된 앨리스는 하트 여왕의 정원에 도착하고, 하얀 장미에 빨간 칠을 했다는 잘못으로 감옥에 가게 된 카드 정원사들을 여왕으로부터 구해낸다. 여왕은 앨리스에게 막대기 대신 홍학을 사용하고 고슴도치를 공으로 치는 크로케 경기를 제안한다. 카드 병사들은 골대를 만들기 위해 팔다리로 몸을 지탱하고 참가자들은 순서를 기다리지 않고 시작하는 바람에 경기는 티격태격 엉망진창이다. 이 상황에서 벗어나려 할 때 체서 고양이와 나타나고, 고양이 주인이자 앨리스에게 돼지로 변한 아기를 건네주었던 공작부인도 만난다. 가짜 거북과 그리핀이 추는 바닷가재 춤을 보고 거북이 수프 노래의 후렴을 들으려는데 재판이 시작된다는 외침이 들려온다. 난데없이 여왕의 타르트를 훔친 잭의 재판에 마지막 증인으로 지목된 앨리스, 아무 증거 없는 잭의 처형에 반대한다며 “너희는 카드에 불과해”라고 외친다. 여왕의 심기를 건드려 카드 병사들의 공격을 받으려고 하는 찰나, 앨리스는 언니의 무릎에서 깨어난다. 앨리스는 정말 이상한 꿈을 꿔라며 언니에게 자신의 모험 이야기를 들려준다.

이상한 기회를 찬스로 만든다

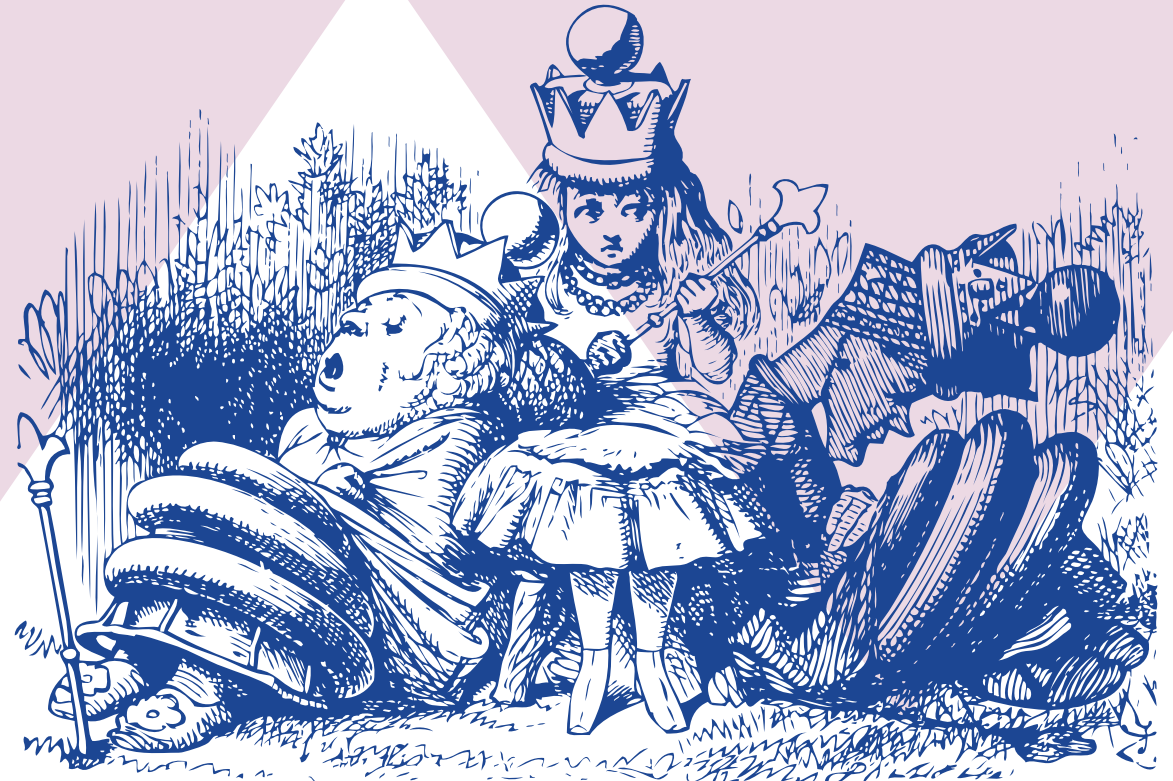
- 루이스 캐럴의 『이상한 나라의 앨리스』

새로운 사고와 특별한 시선을

선사하는 이상한 동화

『이상한 나라의 앨리스』는 1865년에 출간된 영국 작가 루이스 캐럴(Lewis Carroll)의 작품으로 7살짜리 어린 여자아이 앨리스가 토끼 굴을 타고 들어가 경험하는 이상하고 기이한 세계에 대한 모험 이야기다. 작가의 본명은 찰스 루트위지 도지슨(Charles Lutwidge Dodgson)으로 수학자이자 사진가로도 이름을 떨쳤으며, 이 책은 그가 몸담고 있던 옥스퍼드대학의 학장이었던 헨리 리델의 딸, 앨리스 리델을 위해 쓰여진 이야기다.

작가가 리델 가의 세 딸들과 뱃놀이를 하면서 즉흥적으로 들려준 이야기가 탄생 배경으로, 이 작품은 출간 후 150년이 넘는 지금까지도 만화, 드라마, 연극, 영화, 뮤지컬 등 다양한 장르로 각색되어왔다. 이러한 인기를 구가할 수 있었던 하나의 요인이라면 다음을 예측할 수 없는 판타지적 전개와 의인화된 대상들의 풍자와 유머가 담긴 언어 유희적 표현 때문이다. 아이가 아닌 어른의 시각으로 이해와 수용이 쉽지 않고, 특히나 가-승-전-결이라는 이야기 서사에 길들여진 비영어권 독자들이라면 동음이의어나 다양한 비유와 상징적 표현에 종종 난감해지기도 한다.



“길고 슬픈 이야기야” 앨리스에게 몸을 돌리며 쥐가 한숨 쉬며 말했다.

“정말 꼬리가 길구나.” 쥐의 꼬리를 보며 놀란 눈으로 앨리스가 말했다.

이는 본문 중 일례가 될 수 있는 내용으로 쥐와 앨리스의 대화다. 두 단어의 발음은 같지만 쥐는 이야기(tale)이라 말하고, 앨리스는 꼬리(tail)로 알아듣는다. 또 다른 내용 중 ‘박자를 맞추다(beat time)’라는 앨리스의 표현을 모자장수는 ‘시간을 때린다’로 받아들인다.

이상한 나라에서 앨리스가 만난 흰 토끼, 초록 애벌레, 체셔 고양이, 삼월 토끼, 공작부인, 카드 병사, 하트 여왕 등과의 대화는 자칫 말장난이나 동문서답으로 들린다. 하지만 독자들은 그 속에서 발상의 전환과 사고의 유연성을 읽어낼 수 있다. 『이상한 나라의 앨리스』만의 이러한 이야기 구조는 ‘판타지(환상)’라는 동화 장르를 만들어냈고, 수수께끼 같은 작가의 문장은 독자들을-숨은 의도를 찾는-놀이에 동참시킨다.



기회가 주어지는 것이라면

찬스는 메이커들의 몫

『이상한 나라의 앨리스』가 전 세계 독자들의 성원과 지지를 받을 수 있었던 또 다른 요인이라면 교훈적인 내용을 담아야 한다는, 정형화된 동화의 틀을 깬다는 것이다. 이 작품에는 꿈과 환상의 동화적 결말이나 권선징악이나 사필귀정 같은 뻔한 메시지가 아닌, 이야기 곳곳에 삶의 가치관과 자아를 성찰해볼 수 있는 우문 속 현답들이 숨어있다.

앨리스는 자신의 이야기를 궁금해하는 초록 애벌레의 물음에 “어제 이야기는 아무 의미가 없어요. 왜냐하면 지금의 난 어제의 내가 아니거든요”라고 대답한다. 그리고 어느 길로 가야 할지를 헤매는 앨리스에게 체셔 고양이는 이렇게 말한다. “네가 어디로 가고 싶은가에 달려있어...(어디든 상관없다면)...어느 길로나 가도 돼!”

『이상한 나라의 앨리스』는 마치 풀리지 않았던 의문을 붙잡고 있는 이들에게 해답을 제시하고, 선택적 상황에 놓인 이들에게는 즉각 대처할 수 있는 행동지침을 제안하는 듯하다. 이 작품이 단순히 동화라는 문학적 장르를 넘어 정치학, 철학, 논리학, 수학 등 다양한 분야에서까지 심도 있게 분석하고 평가받는 이유다. 비전을 제시하고 인재 개발을 위한 기업 경영 면에서도 시사하는 바가 크다.

만약 동화에서처럼 어디를 향해, 무엇을 위해 선택할 기회가 주어진다면 우리는 어떻게 생각하고 행동해야 할까. ‘변화는 기회다’라는 경구 뒤에 연상되는 “기회는 찬스다”라는 말이 있다. 말장난 같지만 오랫동안 회자된 데는 나름의 의미가 있다. 즉 기회가 마땅한 때와 주어진 상황이라는 외부적 요인이라면, 찬스는 이를 포착해내고 만들 수 있는-자기의 지가 담긴-내적 능력이라는 것.

기회는 언제든 올 수 있지만 찬스로 만들지 않으면 무용지물이다. 스포츠에서처럼 찬스는 메이커의 몫이다. 이상한 나라의 앨리스가 꿈에서 현실로 돌아온 것처럼 이 작품은 판타지이지만, 꿈에서 깨어 현실에 슈팅한다. 꿈을 꿈으로 끝내지 않고 현실화하는 것이 찬스다. 학업, 취업, 결혼, 육아, 주택, 노후를 생각해야 하는 현실에 발을 딛고 꿈을 쓰는 찬스 메이커가 되어보자. 이상한 나라가 아닌, 일과 삶 속에서라면 이상적인 득점력을 기대해볼 수 있지 않을까. ㉠

화승 100년을 향한
화승 70년 역사에 동참해주세요!



2023년은 화승 창립 70주년입니다.
고무신에서 자동차까지, 세상의 발이 되어 달려왔습니다.
이제 발 빠르게 지나버린 화승의 시간을 기억하고 기록하려 합니다.
화승 관련 사료 찾기에 화승인 여러분의 많은 동참 부탁드립니다.

참여방법

화승 70년을 추억할 수 있는 사진이나 물건, 그에 얽힌 사연이 있다면 보내주세요.
흑백사진, 서류, 사원증, 월급봉투, 수첩, 편지, 각종 기념품 등
화승의 역사와 세월의 흔적을 곱씹을 수 있는 물품들을 모집합니다.
#동양고무 #풍영화성 #화승화학 등
화승그룹의 옛 이름이 들어간 자료 또한 열렬히 환영합니다.

보내실 곳

주소 : 부산시 연제구 중앙대로 1079(연산동) 장천빌딩 5층 전화 : 051-850-7037
이메일 : illwook.sim@hscorp.com *우편, 택배, 이메일 접수 모두 환영

CAR[®]
LUMI
www.carlumi.co.kr



PREMIUM CAR CARE SERIES

"CARLUMI BEYOND SHINE"

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

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

Beyond Shine! 직접 경험해 보시길 바랍니다.



CHANCEMAKER

기회, 누구에게나 주어져도 아무나 잡지는 못한다.
시기를 만들어 행동하는 이에게만 찬스로 주어진다.
70년, 역사적 기회를 만들어낸 화승이야말로 찬스메이커다.



화승그룹