



2020 01 vol.323

Better | Life | Value | Create

더 좋은 삶을 위한 가치 창조



Gimcheon Plant

김천공장 인근의
가야산입니다.
새해의 시작을 알리는
일출처럼 희망이
가득하길 바랍니다.





社 歌

무겁지 않게(즐거운 듯이)

양 명 문 작사
최 창 권 작곡

B^b **E^b** **F⁷**

새 역 사 누 비 면 서 아 앞 - 장 서 전 진 하 네
온 세 계 주 름 잡 아 바 다 멀 리 약 진 하 네

B^b **E^b** **F⁷** **B^b**

줄 기 찬 기 세 - 로 큰 포 부 가 습 에 안 고
새로 운 기 술 - 로 큰 공 로 세 워 나 가 며

F⁷ **B^b** **F⁷**

슬 기 와 단 결 로 고 창 의 능 력 발 휘 하 여
성 실 로 듣 치 고 협 동 으 로 발 전 하 여

B^b **B^b** **E^b** **B^b** **F⁷** **B^b** **B^b**

복 지 낙 원 견 설 하 세 해 두 팔 에 새 힘 이 촛
산 업 건 설 사 명 위 해 몸 바쳐 땀 을 흘 리 세

E^b **B^b** **F⁷**

(후렴) 우 리 는 영 예 로 운 산 업 의 역 군 이 다

B^b **B_{TR}** **E^b** **C⁷** **F⁷**

건 설 의 것 발 - - 높 이 날 리 자 아 -

B^b **E^b** **F⁷** **B^b**

아 K C C 우 리 의 K C C

Contents

Theme



04 신년사

06 테마스토리

08 KCC좌담회
뜨거운 도전정신으로 새로운
도약을 꿈꾸다18 Part 3. 제품 및 공정
친환경과 단열성으로
시장 점령20 Part 4. 적응처
우리 주변 곳곳에 숨어있는
보온단열재를 찾아라22 Part 5. 인터뷰
최고의 미네랄을 생산이라는 자부심
김천공장 MW생산과 박대현 주임24 KCC건설 현장탐방
'수도권 물류 허브'의 한 축을 짓다28 About KCC글라스
사업 특성별 전문성을 제고하는 새로운 변화!
신설법인 KCC글라스 출범32 해외에서 온 편지
새해에도 우리 KCC에 행복이 가득 하길
KCC 인도법인에서 온 편지34 현장매거진
울산공장 오뚜기 분임조의
6개월의 피 땀 눈물의 결정체!!38 마케팅 스토리
디지털 세상에서 재발견한 투 마치 토퍼
마케팅적 관점의 전환40 따동갑 수다
흰쥐의 해 풍요와 번영을 쥐띠와 함께

Company

08

12

12 Close Up 보온단열재
Part 1. 정의/역사16 Part 2. 사업장소개
무기 보온단열재 생산의 중심, 김천공장18 Part 3. 제품 및 공정
친환경과 단열성으로
시장 점령20 Part 4. 적응처
우리 주변 곳곳에 숨어있는
보온단열재를 찾아라22 Part 5. 인터뷰
최고의 미네랄을 생산이라는 자부심
김천공장 MW생산과 박대현 주임24 KCC건설 현장탐방
'수도권 물류 허브'의 한 축을 짓다28 About KCC글라스
사업 특성별 전문성을 제고하는 새로운 변화!
신설법인 KCC글라스 출범32 해외에서 온 편지
새해에도 우리 KCC에 행복이 가득 하길
KCC 인도법인에서 온 편지34 현장매거진
울산공장 오뚜기 분임조의
6개월의 피 땀 눈물의 결정체!!38 마케팅 스토리
디지털 세상에서 재발견한 투 마치 토퍼
마케팅적 관점의 전환40 따동갑 수다
흰쥐의 해 풍요와 번영을 쥐띠와 함께

Culture

46

42 트렌드 백과
Z세대, 누구나 넌?!44 사이언스
꿈의 청정에너지 인공태양46 예술의 전당
'로큰롤과 포마드가 가득한
신나는 파티'
뮤지컬 <그리스>48 전문가 Q&A
무엇이든 물어보세요!
공정한 세상을 만들기 위한 노력
'준법경영'

50 KCC NEWS

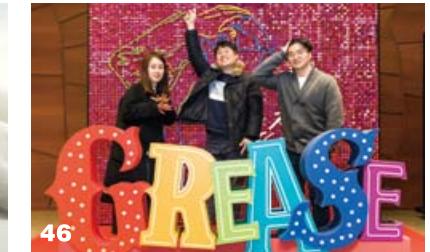
52 우체통

53 함께하는 걸음

시작 Better

KCC사는 글로벌 원년이 될
2020년 '더 좋은 삶을 위한 가치'
창조라는 경영이념을 기반으로
기업 메시지를 전하고자 합니다.
1분기 첫번째 주제는 Better,
1월의 테마는 '시작입니다.'

2020년 1월호(통권 323호)
주식회사 KCC 월간 사보
발행일 2020년 1월 2일
신고번호 서초 라11683호
신고일자 2016년 8월 17일
발행인 정동익
편집인 정동익
발행처 (주)KCC 서울특별시 서초구 사평대로 344
기획·편집·디자인 (주)대통기획 02-2269-3613
표지사진제공 서정철

12 Close Up 보온단열재
Part 1. 정의/역사16 Part 2. 사업장소개
무기 보온단열재 생산의 중심, 김천공장18 Part 3. 제품 및 공정
친환경과 단열성으로
시장 점령20 Part 4. 적응처
우리 주변 곳곳에 숨어있는
보온단열재를 찾아라22 Part 5. 인터뷰
최고의 미네랄을 생산이라는 자부심
김천공장 MW생산과 박대현 주임24 KCC건설 현장탐방
'수도권 물류 허브'의 한 축을 짓다28 About KCC글라스
사업 특성별 전문성을 제고하는 새로운 변화!
신설법인 KCC글라스 출범32 해외에서 온 편지
새해에도 우리 KCC에 행복이 가득 하길
KCC 인도법인에서 온 편지34 현장매거진
울산공장 오뚜기 분임조의
6개월의 피 땀 눈물의 결정체!!38 마케팅 스토리
디지털 세상에서 재발견한 투 마치 토퍼
마케팅적 관점의 전환40 따동갑 수다
흰쥐의 해 풍요와 번영을 쥐띠와 함께

글로벌 첨단소재 기업으로서의 KCC 비전을 함께 실현해나갑시다



친애하는 KCC 임직원 여러분

희망 가득한 2020년 경자년(庚子年) 새해가 밝았습니다. 국내외 KCC그룹 임직원 여러분 모두 새해 복 많이 받으시기 바랍니다. 아울러 지난 한 해 동안 어려운 여건하에서도 경영목표 달성과 기업가치 향상을 위해 노고를 아끼지 않은 임직원 여러분께 다시 한번 감사의 말씀을 전합니다.

글로벌 경기침체와 미·중 무역분쟁으로 인한 수요 위축이 투자와 수출에서 소비로까지 확대되면서, 경제의 기초체력인 국내 잠재성장률마저 크게 떨어져 불황이 장기화될 거라는 전망이 지배적입니다. 이러한 거시 경제의 불확실성 속에서도 우리는 모멘티브 인수를 통한 미래 성장동력 창출에 성공했습니다. 이를 기반으로 '글로벌 첨단소재 기업'이라는 회사의 정체성을 발전시켜 나가고, 성공적인 사업전개를 위해 다음과 같은 경영목표를 임직원 여러분들과 함께 적극적으로 실행해 나가자 합니다.

첫째. 글로벌 첨단 소재기업으로서의 KCC 비전을 함께 실현해나가야 합니다.

2020년은 KCC가 글로벌 초일류 기업으로 도약하는 원년입니다. 모멘티브가 KCC에 법률적으로 공식 통합되면 우리는 미국, 독일, 일본 등 총 5개의 R&D센터를 비롯해 전세계적인 생산과 영업 네트워크를 갖추고, 임직원 13,000여명에 달하는 세계적인 기업의 반열에 오르게 됩니다. 향후 KCC는 선택과 집중을 통해 더욱 강력하고 경쟁력 있는 글로벌 첨단소재 기업으로 재탄생하게 될 것입니다. 유수의 기업들이 미래 먹거리에 고심하고 있지만, 우리는 타기업의 진입장벽이 높은 실리콘 분야에서 세계 3대 메이커로 자리잡았습니다. 이 길은 어떤 어려움이 있어도 반드시 가야만 하는 KCC의 비전입니다. 단기적으로는 여리 비평이나 이견이 있을 수 있겠지만, KCC의 미래와 발전은 물론, 준비된 우리 KCC의 임직원들에게 많은 기회를 줄 수 있는 길이기 때문입니다.

둘째. 고객에게 가치를 인정받을 수 있는 영업 핵심역량을 확보해야 합니다.

주지하다시피 올해 세계 경제 전망은 그다지 밝지 않습니다. 이를 극복해 나가기 위해서는 영업에 기업운영의 중심을 두고 보

수적인 관점에서 차근차근 재정비해 나가야 합니다. 우리는 모멘티브 인수를 통해 향후 5년치에 해당하는 선투자를 이미 감행한 셉입니다. 독자적인 첨단기술을 다수 확보하게 되었지만, 동시에 연결재무제표상 부채도 증가했기 때문에, 앞으로 5년 간은 영업력을 강화하여 더욱 내실 있는 기업으로 발전시켜나갈 계획입니다. 영업을 중심으로 관련 조직들의 유기적이고 효율적인 협력 체계를 재정비 하고, 공동의 전략을 수립하여 강력하게 추진해 나갈 것입니다. 고객에게 인정받는 KCC로 거듭나기 위한 영업 인프라 재정비와 영업 핵심역량 강화에 아낌없는 노력을 당부 드립니다.

셋째. 실용주의에 입각한 내실경영을 체질화 해야 합니다.

장기불황이 지속되는 경영환경 속에서 기업의 목표가 현실과 괴리되지 않도록 보수적인 목표를 설정하고, 불필요한 자원의 낭비를 줄여나감으로써 더욱 견실한 KCC로 만들어 가고자 합니다. 주변의 낭비요소를 적극 찾아내고 개선하는 한편, 모든 업무를 실용주의적 관점에서 실행해 나갑니다. 기업의 안정적인 수익 확보를 위해 부문별 가용 자원을 최적화함으로써 최대한의 효율을 이끌어내 주시기 바랍니다. 경영자원 배분의 우선 과제는 재무적 안정성이 두어야 합니다. 그리고 재무 유연성에 바탕을 둔 리스크 관리능력을 확보해 어떤 외부환경에도 흔들리지 않는 기업체질을 만들어야 할 것입니다.

KCC 임직원 여러분!

'내일의 꽃은 오늘의 씨앗에서 시작된다'는 중국속담이 있습니다. 올해 우리가 뿌려나가는 도전과 열정의 씨앗들이 결실로 이어져, 머지 않아 KCC가 세계 시장에서 두각을 나타내는 글로벌 TOP 플레이어로 활약할 수 있을 것이라 확신합니다. 모두 함께 새로운 각오로 역량을 집중하여 기업의 장기적인 성장을 견인해 갈 수 있도록 최선의 노력을 기울여 주시기를 당부 드립니다.

다시 한 번 여러분 가정에 건강과 행운이 기득하기를 바라며, 소원하시는 일 모두 성취하시기를 진심으로 기원하겠습니다. 감사합니다.

2020년 원단(元旦) 회장 정몽진 鄭夢進

Dear KCC employees,

The new year of 2020 has arrived with a sense of hope. I hope that all members of KCC Group, both in Korea and overseas, have a very happy new year. And I would like to thank all of you once again for your efforts to achieve our business goals and enhance corporate value despite the tough conditions in the past year.

The sluggish demand due to the global economic recession and U.S.-China trade war expanded from investment and export to consumption. This significantly lowered the potential growth rate in Korea that is the foundation of the economy, and the dominant view is that this recession will go on for a long time. Despite the macroeconomic uncertainty, we succeeded in creating future growth engines by acquiring Momentive. Based on this acquisition, we aim to develop our corporate identity as a global advanced materials company and successfully conduct business, for which we will be actively implementing the following business goals together.

First, we must fulfill KCC's vision as a global advanced materials company

The year 2020 is the first year in which KCC takes a bold leap forward into becoming a dominant global leader. Once Momentive is legally and officially acquired by KCC, we will be able to build production and sales networks worldwide including five R&D centers in the U.S., Germany and Japan, and join the ranks of major global companies with over 13,000 employees. KCC will be reborn as a more powerful and competitive global advanced materials company based on choice and concentration. While leading companies are contemplating future business, we have established ourselves as one of the world's three major makers of silicone, which is an industry with high entry barriers for other companies. This is KCC's vision that must be followed no matter what difficulties we face. There may be certain criticisms or objections in the short run, but it will provide not only future and development for KCC, but also countless opportunities for KCC's well-prepared employees.

Second, we must obtain core competencies in sales where our values can be acknowledged by our customers.

As we know, the global economy does not look promising this year. To overcome this, we must focus our corporate management strategies on sales and reform the sales system step by step from a conservative perspective. We have already made

an up-front investment worth the next 5 years by acquiring Momentive. Although we have secured many independent advanced technologies, our debts in the consolidated financial statement have also increased. Thus we plan to reinforce our sales prowess for the next 5 years and ensure internal stability. We will reorganize the organic and efficient cooperation system of relevant organizations focusing on sales, while also establishing and aggressively implementing shared strategies. I request you to put forth all your efforts into reorganizing the sales infrastructure and enhancing core competencies in sales so that KCC wins recognition from our customers.

Third, we must embody substantial management based on pragmatism.

We will set conservative goals so that our goals do not diverge from reality in this business environment with the ongoing long-term recession, and secure more soundness by reducing waste of unnecessary resources. Let's actively find and improve elements of waste around us, and perform all tasks from a pragmatic and practical view. I request you to maximize efficiency by optimizing available resources in each sector to obtain stable profits. The top priority of managerial resource allocation is financial stability. Moreover, we must strengthen our corporate structure so that it remains indomitable in all kinds of environments by securing risk management skills based on financial flexibility.

KCC employees!

There is a Chinese proverb that says, "All the flowers of tomorrow are in the seeds of today". The seeds of challenge and passion we plant this year will come to fruition, and soon KCC will definitely become the top global player that distinguishes itself in the global market. I request you to all concentrate on your competencies with new determination and make your utmost efforts in propelling the long-term growth of the company. Once again, I wish you and your family good health and happiness, and may all your hopes and dreams come true. Thank you.

Mong-Jin Chung, Chairman
New Year's Day of 2020



당신이
할 수 있거나
할 수 있다고
꿈꾸는
그 모든 일을
시작하라.

새로운 일을
시작하는
용기 속에

당신의
천재성,
능력과 기적이
모두 숨어
있다.

- 피테

06

한 해가 시작되었습니다. 이미 지난해 말 2020년을 위한 계획과 목표를 세우셨을 겁니다. 이제 실행만을 앞두고 있는데, 다들 준비 되셨나요? 긴 여정을 떠나야 하기 전, 약간의 주저함이 따라올 때가 있는 것 같습니다. 우리가 지금까지 살아오면서 온 우주의 힘을 다 모아 최선을 다했음에도 만족스러운 결과를 얻지 못했던 기억 때문이 아닐까 싶습니다. 하지만 시작을 해야 결과도 있는 법이죠. 우리는 스스로 생각하는 것 보다 무한한 가능성을 가진 존재입니다. 지금 당장은 아무 것도 할 수 없는 것처럼 느껴질 수 있지만 지금의 나로 안주하지 않고 노력한다면 내가 가진 능력을 발휘할 순간이 곧 찾아올 거예요. 손에 넣고 싶은 것이 있거나 하고 싶은 일이 있다면 작은 계획이라도 행동으로 옮겨보세요. 아무 것도 하지 않으면 아무 변화도 생기지 않습니다. 나의 내일을 바꿀 수 있는 건 오늘의 나 뿐이에요. 오늘의 작은 시작이 멋진 내일을 만들어 줄 거예요. 한 번만 더 내 자신을 믿어보고 시작해보세요. 오늘부터 멋진 인생이 시작될 겁니다.

THEME



시작
Better



뜨거운 도전정신으로 새로운 도약을 꿈꾸다

2020년이 찾아왔다. 지난해를 차분히 복기하고, 새로운 성장의 청사진을 그려야 할 시기다. 그 구체적인 방향성을 제시하기 위해 생산본부 이한태 부사장, 연구 무기부문 변종오 전무, 재료_합성연구 최승업 상무, 영업 도료사업부 김범성 전무, 건재사업부 이홍 전무, 품질부문 이창열 상무 등 각 부문을 이끄는 리더 6인이 모였다. 뜨거운 도전정신으로 KCC의 혁신을 꿈꾸는 이들의 이야기에 귀 기울여 보자.



(좌측부터) 연구소 최승업 상무, 연구소 변종오 전무, 영업 이홍 전무,
영업 김범성 전무, 생산본부장 이한태 부사장, 품질 이창열 상무

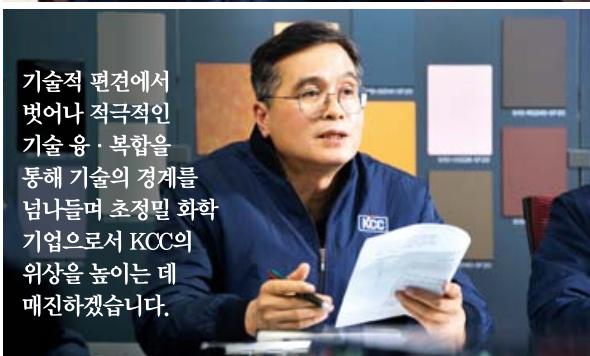
Q. 각 사업부문의 2019년은 어떤 모습이었나요? 총평 부탁드립니다.

이한태 부사장 작년은 전세계적으로 경제가 상당히 위축된 한 해였습니다. 이를 타개하기 위해 생산부문에서는 공정 개선·원가 절감 등의 노력으로 가격 경쟁력을 확보하는 데 최선을 다했습니다. 또한 작년 9월에는 세종공장 유리장섬유 2호기를 성공적으로 안정화시켰고, 울산공장의 신공장 재배치 설비투자도 차질 없이 진행하여 봄부터 양산에 돌입할 예정입니다. 한편 4차 산업혁명 시대를 맞아 객관적 데이터의 중요성이 점점 강조되고 있는데요, 현장에 제조실행 시스템(MES)이 완비돼 있는 만큼, 수집한 빅데이터를 어떻게 활용할 것인지에 대해 아이디어를 모으고 적극적으로 실행에 옮겨야 하는 과제를 안고 있습니다.

변종오 전무 무기부문의 2019년 주요 성과를 꼽자면, 첫째는 석고 보드 공정 개선입니다. 작년 하반기에 생산 속도를 세계 최고 수준으로 끌어올리는데 성공했습니다. 둘째는 김천공장 전기로 생산 공정 안정화인데요. 언양공장에서는 큐폴라(Cupola) 탑입의 용해로를 썼는데, 김천공장으로 이전하면서 이를 전기로로 변경했습니다. 처음에는 어려움이 많았지만 지금은 생산성이 역대 최고일 만큼 성공적으로 제품을 생산하고 있습니다. 판유리 공정 개선도 빼놓을 수 없는 성과인데요. 끊임없는 라인 개선·보완으로 생산 속도를 높일 수 있었습니다. 반면 미진한 점도 분명 있었는데요. 건축용 판유리 원가 절감을 위해 부단히 노력했지만, 유가 및 소다회 가격 상승으로 그 효과가 다소 상쇄된 점이 안타깝습니다. 이러한 상황에서도 원가 절감을 할 수 있는 방안을 모두가 합심하여 모색해 나갈 것입니다.

최승업 상무 유기부문을 살펴보자면, 친환경·에너지 절감·고기능성에 대한 시장의 요구가 심화되고 있는 추세입니다. 이러한 흐름은 작년에도 마찬가지였는데요. 먼저 도료 쪽을 살펴보면 품질안정성을 확보한 수성컨테이너 2세대 징크하도, 선박용 내화학성 에폭시 도료, 공정 단축형 OEM 도료, 플랜트용 고내열 에폭시 도료, PCM 고휘도 메탈릭 도료 등을 개발하여 시장의 요구에 부응했다는 점을 성과로 꼽을 수 있겠습니다. 하지만 가격 경쟁력이 점점 중요해지고 있는 시장 상황에 비춰볼 때, 공정 개선 및 원가 절감을 통한 가격 경쟁력 확보는 지속적으로 추구해야 할 과제입니다.

이홍 전무 건재사업은 건축 경기의 영향을 크게 받습니다. 건축허가면적, 건축착공면적 감소에 따라 건자재 시장 자체가 축소되어 건재사업부는 어려운 2019년을 보냈습니다. 이렇듯 내수시장 상황이 좋지 않기에, 적극적인 해외시장 개척 노력을 펼치고 있습니다. 한편 보온단열재의 경우, 그라스울은 건축용 및 LNG 선박용 수요는



감소했지만 판넬용 시장은 소폭 신장해서 전체적으로 보면 보합세를 유지했습니다. 미네랄울은 조선 경기가 좋아지고 해외 플랜트 사업이 늘어나면서 상당부분 성장했죠. 창호도 건축 경기 악화의 영향을 피해갈 수는 없었지만, 지속적인 프로젝트 수주 및 영업 네트워크 확대로 하반기 이후 꾸준히 판매실적이 개선되고 있습니다.

김범성 전무_도료시장도 건축 경기 악화로 시장 자체가 축소돼 월습니다. 손익 측면에서는 상당한 개선이 있었지만, 매출 신장 측면에서 보면 정체에 가까웠고요. 시장이 작아지는 가운데 매출을 높이기 위해서는 시장 점유율을 높여야 하는 과제를 안고 있습니다. 경쟁이 워낙 치열하다 보니 건축용 도료나 PCM도로 분야에서는 긍정적인 성과를 거두지는 못했습니다. 반면 선박 도료의 경우 조선 경기가 살아나고 국내 조선사의 선박 수주가 늘어남에 따라 상당 부분 매출 신장을 이뤘습니다. 물론 조선 경기가 최고조에 이르렀을 때에 비하면 낮은 수치지만, 전체적인 세계 경기 악화에도 매출을 성장시켰다는 점에는 주목할 만합니다.

이창열 상무_작년 품질부문은 예방품질 체계의 기반을 구축하고, 글로벌 품질 경쟁력 및 협력업체 품질을 확보하는 데 목표를 두고 움직였습니다. 특히 데이터 기반의 과학적 접근을 통한 품질 향상을 위해 많은 노력을 기울였고요. 사업장의 공정·품질 데이터를 수집·분석하여 공정 및 품질 표준을 재정비했습니다. 해외법인 품질 향상을 위해 현지 지원활동도 강화했고, 협력업체 품질을 향상시키기 위해 관리 체계 및 제도를 개선하는 데에도 힘썼습니다. 이러한 노력으로 인해 고객 불만이 상당 부분 감소했고, 한국표준협회 주관 '2019 한국품질만족지수' 7개 부문에서 1위를 달성했습니다.

Q. 각 부문의 2020년도 계획과 목표가 궁금합니다.

이한태 부사장_무엇보다도 영업활동에 초점을 맞추고 적극적으로 지원해 나갈 것입니다. 투철한 서비스 정신을 바탕으로 영업부문 및 소비자의 요구에 귀를 기울이고, 이를 생산에 반영해 나갈 것입니다. 적극적인 거래선 방문 및 기술 지원을 통해 감성적 부분까지도 만족시키겠습니다. 전국 물류센터를 적절히 활용해 제품이 적시에 도착할 수 있도록 할 것이며, 생산부문의 기본적 소임인 생산성 향상 및 원가 절감 노력도 충실히 수행하겠습니다.

변종오 전무_먼저 '글로벌 투 기술'을 확보하겠습니다. 석고보드 및 판유리 생산성을 높이는 한편, 중동·동남아 등 각 지역 기후에 맞는 창호를 개발해 해외시장 확대를 도울 것입니다. 한편 친환경 고기능성 제품 개발에도 적극 뛰어들 계획입니다. 고흡음 성능을 지닌 천장 흡음재, 산업계의 경량화 움직임에 따라 초경량 석고보드, 지름이 절반이하인 유리장점유율을 개발하고 있습니다. 태양열 유입 차단으로 연료 소비량을 줄일 수 있는 자동차용 유리 신제품도 개발 중입니다. 이와 함께 공장 증설라인 조기 안정화를 도모하고, 원가 절감을 위한 지속적 공정 개선활동도 펼치겠습니다.

최승엽 상무_선박용 무용제 도료, 건축용 친환경 방수바닥재, 수성 리피니시 베이스코트 등을 개발·출시함으로써 시장의 친환경·에너지 절감·고기능성에 대한 요구를 충족시키겠습니다. 또한 우리 회사가 기술 우위를 갖고 있는 초고성능 방오 도료, UV코팅 도료, 강관용 분체 도료 등을 지속적으로 개선하여 경쟁 우위를 꾸준히 가져갈 수 있도록 할 것입니다. 한편 고객 경쟁력 제고를 위해 도료 원료 및 배합을 표준화하고, 공정 개선을 통해 생산성을 높이겠습니다.

이홍 전무_시장 환경은 여전히 어렵지만, 그럼에도 판매를 확대해 가야 합니다. 이를 위해 몇 가지 방향성을 갖고 있습니다. 첫째는 선행판촉 강화입니다. 시장 감소와 경쟁 심화에 따라 시행·설계·현장에서의 선행판촉을 강화해 매출 연계율을 높이겠습니다. 특히 건설사 표준화, 제로에너지 프로젝트 판촉 강화에 주력할 계획입니다. 더불어 우

량 건설사를 대상으로 한 수주 확대와 함께 시장 점유율을 높이기 위한 영업 네트워크도 확대해 나가겠습니다. 해외시장 개척 및 확대, 고부가가치 제품 판매 확대를 통한 이익률 증대도 적극 도모하겠습니다.

김범성 전무_우리 회사의 시장 지배력을 강화하기 위해서는 영업, 기술, 기술영업이 모두 나서야 합니다. 현장 영업활동을 강화하고, 고객의 요구를 생산 및 기술에 잘 전달하며, 데이터 기반의 기술영업에 나서야 시장 점유율을 확대할 수 있는 것이죠. 한편 도로시장의 매출 확대를 위해서는 디자인 영업을 강화해야 하는 측면도 있습니다. 고객사에게 새로운 디자인과 이에 걸맞은 컬러를 적극적으로 제시해야 하는 것이죠. 이에 따라 연구소에 상당히 큰 규모의 디자인 쇼룸을 구축할 생각입니다. 이러한 노력으로 줄어드는 시장 속에서도 매출 신장을 이끌어낼 수 있도록, 최선을 다하는 2020년이 되겠습니다.

이창열 상무_데이터 기반의 통계적 품질 관리 및 표준화를 통해 예방 품질을 강화하고, 실패비용을 분석하여 수익성 개선 및 품질 향상을 도모하는 품질 경영을 실천할 계획입니다. 빅데이터 분석을 통해 품질을 안정화하고, 검사 표준화·자동화를 통해 품질 신뢰성·효율성을 높일 것이며, 전 부문에 걸쳐 품질 관련 프로세스를 지속 점검하여 끊임없이 개선해 나가겠습니다.

Q. 각 사업부문의 리더로서 새해의 각오와 포부 한 말씀 부탁드립니다.

이한태 부사장_생산과 영업이 따로 떨어져 있다는 기존의 생각을 혁신, 영업을 적극 지원하여 회사의 성과를 극대화하는 데 이바지할 것입니다. 영업 및 고객 밀착형 생산부문을 완성하는 데 모든 노력을 기울이겠습니다.

변종오 전무_모든 기술의 문제와 답은 현장에 있습니다. 생산 현장과 영업 현장을 가리지 않고, 현장에서 문제가 발생하는 즉시 소통하여 신속·정확하게 답을 제시하겠습니다. 더불어 과학적 지식을 바탕으로 한 기본 기술을 다져서 핵심 기술 역량을 더욱 향상시키고 기술 매뉴얼을 지속적으로 개선시켜 나가겠습니다.

최승엽 상무_기업연구소는 기술의 경계를 넘나들며 문제를 해결해야 하고, 그러면 기술적 편견에서 벗어나 적극적인 기술 융·복합을 추구해야 합니다. 이러한 분위기와 기반을 마련해서 초정밀 화학 기업으로서 KCC의 위상을 높이는 데 매진하겠습니다.

이홍 전무_현장 및 고객과의 시간을 늘리는 현장 중심 영업을 강화하기 위해 회의시간, 과다한 자료업무를 적극적으로 줄여나갈 것입니다. 더불어 점점 높아지는 고객 니즈에 부합한 영업 경쟁력을 갖출 수 있도록 모든 임직원의 업무능력 향상을 독려할 것입니다.

김범성 전무_끊임없이 변화하는 시장 상황에 맞춰 절대 우위를 가져가려면, 임직원들의 유연한 사고와 지속적인 트렌드 분석이 중요합니다. 이를 실천할 수 있는 분위기를 만들어 가는 게 저의 역할이라고 보고, 적극적으로 혁신하고 변화하는 부문을 만들어 가겠습니다.

이창열 상무_품질이 기업 경쟁력의 척도인 만큼, 품질에 대한 각 부문의 관심과 협조를 이끌어 내는 데 주력하겠습니다. 이를 바탕으로 우리 회사의 모든 제품이 세계 최고의 품질력을 갖출 수 있도록, 앞으로도 '품질을 경영하는' 부문장이 되겠습니다.



열을 지키는 것은 우리의 생존과도 연결되어 있습니다. 겨울에는 추위로부터 우리를 지켜줍니다. 무기보온단열재는 화재가 발생했을 때 유독가스가 발생하지 않아 인명 피해를 최소화해주죠. 이 때문에 보온단열재 생산은 책임감의 무게도 큽니다. 이번 1월호 Close Up에서는 열을 품을 열정으로 매일을 걸어온 KCC의 보온단열재 사업에 대한 내용을 담았습니다.



What?

[보온단열재] 保溫斷熱材 Insulation materials

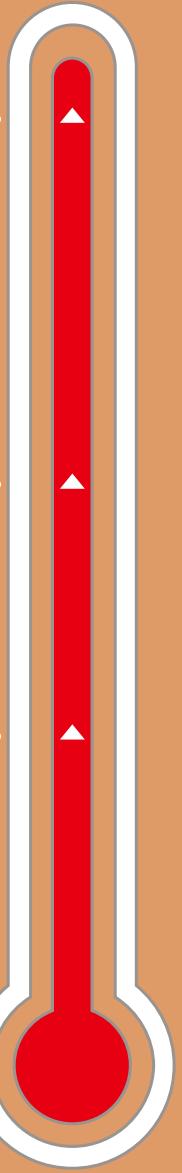
명사

- (1) 물체와 물체 사이에 열이 서로 통하지 않도록 막는 재료
- (2) 일정한 온도가 유지되도록 하려는 부분의 바깥쪽을 피복하여 외부로의 열손실이나 열의 유입을 적게 하기 위한 재료

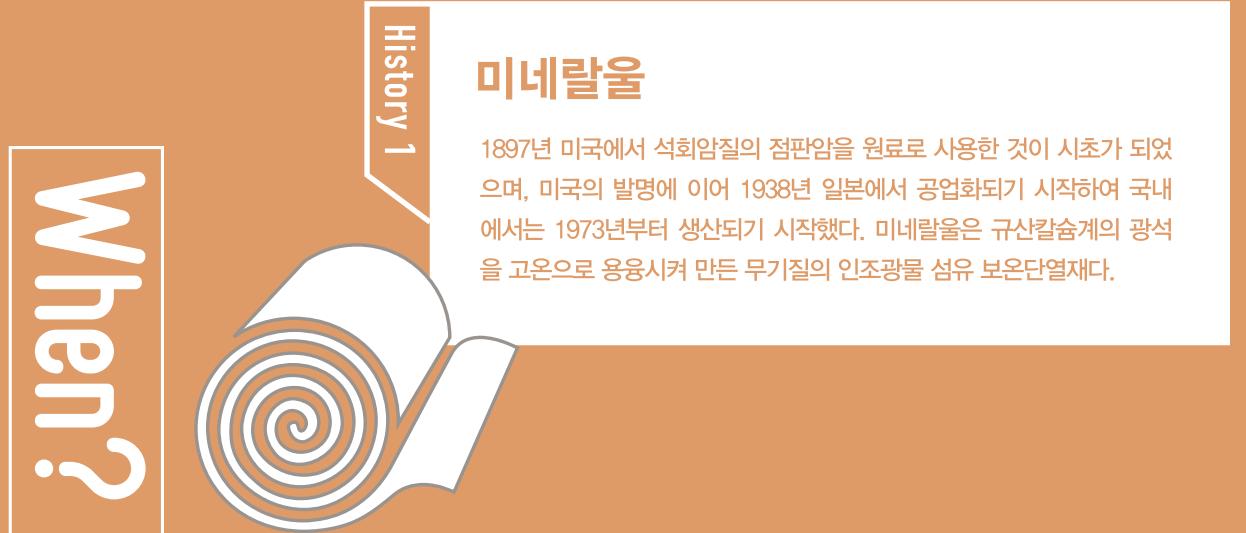
세라크을
1,100°C —
이상부터 사용
1,000°C

미네랄을
최대 사용 온도
650°C —
500°C

그래스을
최대 사용 온도
350°C —
100°C



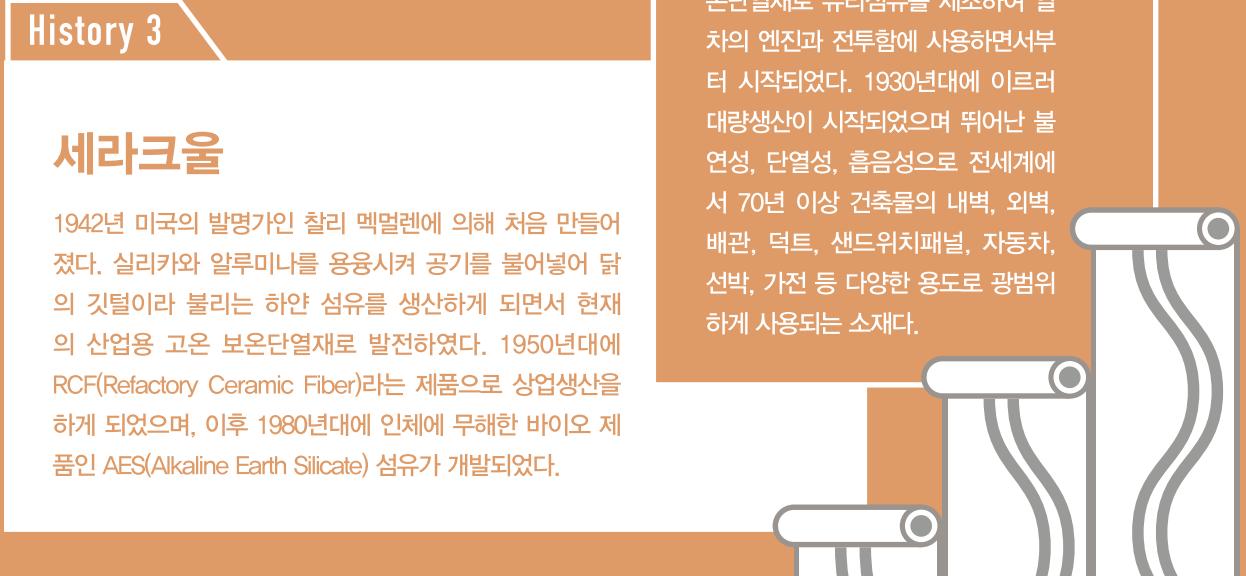
보온단열재는 소재 자체의 열전도율이 작은 것이 바람직하나, 대부분 열전도율이 그다지 작지 않으므로 대개의 경우 열전도율을 작게 하기 위해서 다공질이 되도록 만들어 기공 속 공기의 단열성을 이용하게 된다. 이러한 열을 전달하는 3요소로는 전도, 대류, 복사가 있다. 전도는 분자의 열진동으로 열이 전해지는 현상이고 대류는 분자가 열을 가진 상태에서 이동하는 현상이다. 복사는 물체의 표면으로부터 광파와 같은 성질의 파장이 주위로 전파하는 현상이다. 보온단열재의 종류는 크게 무기질 보온단열재와 유기질 보온단열재가 있다. 무기질 보온단열재는 일반적으로 단열성과 함께 열에 강하여 건축, 산업용으로 다양한 사업군에 적용되고 있다. 유기질 보온단열재는 화학적으로 합성한 물질을 이용하여 보온단열재로 사용하는 것으로 흔히 '스티로폼'으로 불리는 발포폴리스티렌, 발포폴리우레탄, 발포염화비닐, 기타 플라스틱 보온단열재 등이 있다. 유기질 보온단열재는 흡습성이 적고 시공성이 우수하지만 인체 무해성면에서 무기질 보온단열재가 더욱 강점을 가지고 있다. 무기보온단열재의 안전성으로 KCC는 무기질 보온단열재 생산에 집중하고 있다. 또한 보온단열재는 사용 온도에 따라 100°C 이하에서 사용하는 것을 목적으로 하는 보냉재, 100°C~500°C의 보온재, 500°C~1,100°C의 보온단열재, 1,100°C 이상에서 사용할 수 있는 내화보온단열재로 구분하기도 한다.



미네랄울

1897년 미국에서 석회암질의 점판암을 원료로 사용한 것이 시초가 되었으며, 미국의 발명에 이어 1938년 일본에서 공업화되기 시작하여 국내에서는 1973년부터 생산되기 시작했다. 미네랄울은 규산칼슘계의 광석을 고온으로 용융시켜 만든 무기질의 인조광물 섬유 보온단열재다.

인류는 오랜 시간 단열을 이용하며 생존을 유지하였다 것이다. 선사시대의 인류는 야생동물과 가혹한 생활환경에서 살아남기 위해 갈대, 짚과 같은 식물재료와 동물가죽 등을 이용하여 주거 공간을 만들고 의류 재료로 활용하였다. 이러한 천연재료는 장기적인 유지보존이 어려워 내구성이 높은 재료를 찾게 되었으며 다양한 인공보온단열재가 개발되었다.



그라스울

그라스울 산업은 1916년 제1차 세계 대전 당시 초기 연합군에 의해 캐나다산 석면의 수입을 봉쇄당한 독일이 석면을 대체할 수 있는 불연성 보온단열재로 유리섬유를 제조하여 열차의 엔진과 전투함에 사용하면서부터 시작되었다. 1930년대에 이르러 대량생산이 시작되었으며 뛰어난 불연성, 단열성, 흡음성으로 전세계에서 70년 이상 건축물의 내벽, 외벽, 배관, 덕트, 샌드위치파널, 자동차, 선박, 가전 등 다양한 용도로 광범위하게 사용되는 소재다.

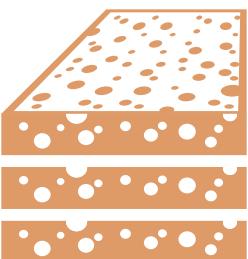
세라크울

1942년 미국의 발명가인 찰리 멘델렌에 의해 처음 만들어졌다. 실리카와 알루미나를 용융시켜 공기를 불어넣어 낫의 깃털이라 불리는 하얀 섬유를 생산하게 되면서 현재의 산업용 고온 보온단열재로 발전하였다. 1950년대에 RCF(Refractory Ceramic Fiber)라는 제품으로 상업생산을 하게 되었으며, 이후 1980년대에 인체에 무해한 바이오 제품인 AES(Akaline Earth Silicate) 섬유가 개발되었다.



앞으로의 보온단열재 시장은 친환경 및 인체 무해성에 대한 고객의 요구가 지속적으로 높아질 것이다. 이러한 시장 변화에 부응하는 소재를 생산하는 제조업체의 차별화된 제품이 시장을 주도할 것으로 보인다. 또한 건축물의 고증화 및 화재안전성을 위하여 화재에 강한 건축자재의 사용 비중이 점차적으로 높아져 유기질 보온단열재에서 무기질 보온단열재로의 시장 변화가 예상된다. 유기질 보온단열재는 흡습성이 적고 시공성이 우수하지만 열에 약하다는 아쉬운 점이 있다. 이 때문에 그라스울 및 미네랄울과 같은 무기질 단열소재의 사용범위가 확대될 것으로 보인다. 전세계적 이슈인 온실가스 저감과 저탄소 성장 기반으로의 국가 정책에 맞춰 제로에너지하우스에 적용 가능하며 에너지 효율을 높일 수 있는 고성능 제품 개발에도 역량을 집중하여야 할 것이다.

The customer's need for environment-friendliness and harmlessness to the human body in the insulating market will continue to increase. It seems likely that the differentiated products of a manufacturer producing materials that meet these changes in the market will lead the market. Also, to respond to the increasing height of buildings and fire safety requirements, the use of highly fire-resistant construction materials will gradually increase, and inorganic insulating materials like glass wool and mineral wool are expected to be used more widely. In line with such global issues as greenhouse gas reduction and national policies as the foundation for low-carbon growth, we must concentrate our energies on developing high-performance products that can be applied to zero-energy houses and increase energy efficiency.



세라믹화이버 생산 추진

1980년대 초 세라믹화이버 사업 추진을 결정하고 직원을 미국 댄버로 파견하여 세라믹화이버 공장 건설 경험이 있는 기술자로부터 기술을 전수 받도록 했다. 하지만 이 기술자는 건설 실무를 경험했을 뿐 사실상 참고할 도면 한 장이 없었고, 더구나 75세의 고령이었다. 그가 오래전 경험을 기억에서 더듬어 양팔을 벌리거나 자신의 키로써 설비 크기를 표시하면, KCC 직원들이 그것을 자로 재고 계산하는 방식으로 도면을 그려 나갔다고 한다. 이렇게 완성된 도면을 원형으로 1984년 6월 21일 수원공장 세라믹화이버 생산설비를 준공할 수 있었다.



무기 보온단열재 생산의 중심, 김천공장

김천공장은 **그라스울**, **미네랄울**, **세라크울** 등 KCC의 무기 보온단열재 제품을 모두 생산하고 있다. 2012년 세라크울 생산라인으로 첫 출범 후 2015년 미네랄울 생산라인이 들어서기까지 끊임없이 변화와 발전을 거듭해오고 있다. 친환경 기술을 자랑하는 친환경 공장이며 김천 지역을 대표하는 공장으로도 위상을 높이고 있는 KCC 김천공장을 소개한다.

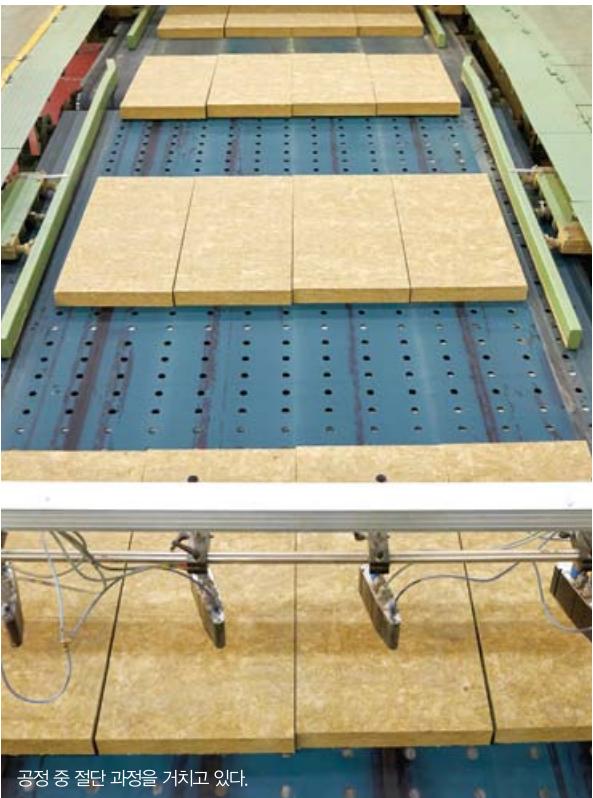
종합무기보온단열재 특화공장

경북 김천시의 산업단지에 자리잡은 김천공장은 2012년 7월에 준공해 그라스울, 미네랄울, 세라크울까지 무기울(無機Wool)을 전문으로 생산하고 있다. 부지 면적 7만 5천평에 연 1,350억 매출을 기록하는 김천 지역 최대 규모의 공장이다.

보온단열재를 생산하던 언양공장이 KTX 울산역세권 개발로 가동을 중단하게 되면서, 언양공장 확장 이전 및 신규 생산설비 투자에 따라 김천공장이 출범하게 되었다. 더불어 무기섬유 제품은 김천공장에 집중 배치한다는 장기계획이 세워졌다.

2012년 8월, 먼저 세라크울 공장이 전주공장에서 이설, 최신 설비로 거듭나면서 연간 4천 톤 생산량이 연간 6천 톤으로 늘어났다. 현재는 기술이 축적되어 6천 톤 이상을 생산하며 두 폭 라인 중 세계에서도 가장 빠른 생산 라인으로 손꼽힌다. 2015년 12월에는 연산 3만 3천 톤의 미네랄울 1호기를 언양공장에서 옮겼으며, 2019년 기준 4만톤까지 생산량을 높였다. 다음해인 2016년 5월에는 3만 5천톤의 미네랄울 2호기를 언양에서 이설하여, 2019년 기준 3만 7천톤까지 생산량을 높였다. 미네랄울 2호기는 미네랄울계 흡음천장판인 마이톤에 원료를 제공하기 위한 전용 라인으로 380만평 생산이 가능하다. 이같은 생산라인 이설은 그대로 옮겨오는 것이 아니라 공정을 새로 보완하여 최신, 최상의 생산설비로 탈바꿈한 것이다.

마지막으로 2017년 4월 연산 3만 톤의 그라스울 1호기를 완공하면서 모든 무기 보온단열재 생산 라인업이 원료되었다. 이로써 김천공장은 무기 보온 및 내화 보온단열재 생산 라인이 모두 모여 있는 생산기지로 종합무기보온단열재 특화공장이라고 할 수 있겠다.



공정 중 절단 과정을 거치고 있다.

변화를 거듭하며 진화하는 공장

2019년 김천공장의 가장 큰 이슈는 '환경표지인증'이었다. 언양공장에서는 제철소의 부산물인 슬래그를 재활용해 미네랄울을 만들었기에 자원 재활용으로 환경표지인증을 보유했고, 미네랄울로 만드는 마이톤도 환경표지인증이 있었다. 그러나 김천공장에서는 슬래그가 내화물과 반응해 전기로를 마모시키기 때문에 다른 원료를 사용하게 되어 환경 표지인증을 유지 할 수 없었다. 하지만 중앙연구소 제설연구팀과 김천 공장 기술, 생산, 품질팀이 협업해 숱한 개선 배합 연구 끝에 슬래그 대체 재활용 원료를 찾았고, 2019년 상반기에 환경표지인증을 다시 취득하는 데 성공했다. 다른 분야에서도 개선을 거듭하고 있는데, 2019년 우수혁신과제(Big-Y) 경진대회에서는 '미네랄울 #1호기 Bottle Neck 공정 개선으로 Capa. 증대' 과제로 건재 부문 대상을 수상했다. 여러 가지 개선활동을 통해서 김천공장 이전 초기 생산성인 3만 5천톤 Capa를 4만 톤 까지 높임으로써 경쟁력 또한 더욱 높아졌다.

이처럼 출범 후 8년여 동안 김천공장은 변화의 연속이었다. 처음 세라크울 생산을 시작할 때만 해도 직원이 30여 명에 불과했지만, 미네랄울, 마이톤에 이어 2015년에 언양공장이 다 옮겨오고 미네랄울 라인이 완공되면서 이제 200여 명이 근무하고 있다. 전체 규모도 확장되었고 처음 계획대로 모든 제품 라인이 갖춰지면서 공장 조성이 모두 완료되었다는 평가다.

"김천공장은 계속 변화하는 공장입니다. 생산라인 하나 세팅이 끝나면 다음 라인이 또 세팅되고, 한 라인이 안정되면 또 다음 라인에 익숙해지기 위해 모든 역량을 쏟아야 했죠. 모든 라인이 안정화에 접어들었기 때문에 김천공장은 이제 시작인 것 같습니다."

보온단열재기술 채민성 차장은 흑자 공장 만들기를 지상목표로 매진하고 있다고 전한다. 오랜 세팅 기간을 거쳐 새로운 출발선에 선만큼 이제 도약할 일만 남은 김천공장. 2020년은 바로 김천공장이 도약의 디딤돌을 다지는 한 해가 될 것이 분명해 보인다.

천연 바인더 생분해성 친환경 기술

김천공장에서는 에너지 세이빙과 친환경 제품에 주력하고 있다. 제품 별 환경인증은 물론 원료조성을 시공과정 중 작업자의 인체에 보온단열재 분진이 흡입되어도 체내에서 신속히 용해·배출되는 생체분해성이 우수하여 안심하고 사용할 수 있도록 조성 개발, 독일 인체용해성 시험기준(TRGS 905)을 만족시키는 생체분해성(Bio-Soluble) 친환경제품이라는 점에서 의의가 매우 높다.

김천공장 자체도 매연을 줄인 친환경 공장이다. 먼저 연료가 연소된 후 습식 전기 집진기를 이용해 필터링을 거치므로 굴뚝에서도 무해한 수증기만 배출이 된다. 또한 탱크로를 사용하는 그라스울 외 미네랄울, 세라크울은 형태와 크기는 다르지만 모두 전기로를 이용해 친환경적이다. 무기 섬유를 만드는 공정은 세가지 제품이 모두 배합 후 용융 공정을 거쳐 최첨단 스피닝(Spinning) 공법으로 제설·집면·건조 등의 공정을 거쳐 완성된다. 특히 미네랄울은 생산 설비를 김천공장으로 이전하면서 기존 큐폴라(Cupola)를 이용하여 용융률 제어 및 관리하던 기존 방식을 전기로로 전환해 환경유해물질 배출을 배제하고 있다.

2015년 12월에는 공장 지붕에 친환경 태양광 발전소도 완공해 설비용량 시간당 5,75MWh, 2018년 연간 생산량 7,089MWh에 달하며, 김천 지역에서 두 번째로 큰 태양광발전소를 자랑하고 있다.



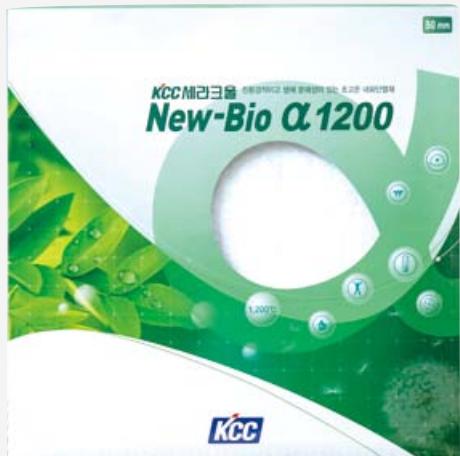
우수혁신과제 경진대회 수상패와 우승기



김천공장 입구

친환경과 단열성으로 시장 점령

세라크울



미네랄울



그라스울



초고온 내화보온단열재인 세라크울은 1,000°C 이상의 초고온에서 안정적이고 우수한 품질을 유지한다. KCC는 지난 2010년부터 독자적으로 세라믹 화이버를 개발한 결과, 인체에 무해하며 친환경적인 생체용해성 세라믹 화이버 세라크울 New-Bio를 개발하는데 성공했다. 세라크울 New-Bio는 열처리로, 단조기열로, 선박용 내화구조체 등에 적용되는 초고온용 내화보온단열재로, 유럽 및 독일 기준의 섬유 인체 유해성을 검증받은 제품이다. KCC는 1,260°C와 1,100°C용 생체용해성 세라믹 섬유 인증서를 획득하여 생산하고 있다.

선박용 내화보온단열재로 적용되는 세라크울 New-Bio α 1200은 최고 사용온도가 1,200°C이며, 친환경적이고 생체 용해성이 뛰어난 바이오 세라믹 화이버 제품이다. 선박에 적용되는 세라믹 화이버는 시공성, 내화성, 경제성 등 크게 3가지 부분에서 경쟁력을 갖추어야 하는데, KCC 제품은 이러한 부분에서 우수성을 인정받고 있다.

KCC 미네랄울은 안산암을 주원료로 하며, 고온에서 용융한 후 고속회전력을 이용하여 섬유화한 뒤 바인더를 이용해 일정한 형태로 성형한 무기 보온단열재이다. 열에너지의 이동, 손실을 차단해 일정 온도를 유지시키며 단열성능이 우수함은 물론, 불연성능을 지닌 무기질 광물을 기반으로 해서 불에 타지 않아 화재에 강하다. 또한 화학약품에도 강하고 풍화작용에 의한 열화 현상이 없기 때문에 새로운 불연 외단열 시스템으로 주목받고 있다.

KCC 미네랄울은 슬래그 및 폐재 등 광석 추출 시 생산되는 부산물을 재활용하여 환경보호 및 자원절약에 이바지하는 제품이다. 각종 오염물질 방출량이 거의 없어 새집증후군 예방효과가 뛰어나다. 또한 흡입 시에도 신속히 체내에서 용해 및 배출되는 친환경적이고 분해성이 우수한 제품으로, 친환경건축자재인증(HB), SMARK 등 각종 공인 시험기관에서 친환경성을 인정받았다.

섬유보온단열재인 그라스울은 건물 벽체 내외부 및 천장에 적용된다. KCC는 2014년부터 옥수수 추출 물질로 생산한 친환경 무기 보온단열재 그라스울 네이처를 국내 최초 자체 기술력으로 개발해 생산하고 있다. 옥수수 추출물 오가닉 바인더는 새집증후군의 주범인 품알데하이드 및 각종 휘발성 유기화합물 등 유해 물질을 전혀 함유하지 않은 친환경 재료다.

KCC 그라스울은 고속회전원심공법으로 제조되어 섬유 굽기가 가늘고 균일하다. 또한 비섬유질이 없고 많은 양의 섬유가 섬세하게 집면되어 있어, 공기층을 미세하게 분할하여 열의 이동경로를 효과적으로 차단함으로써 탁월한 단열성능을 자랑한다. 또한 섬유가 가늘고 유연하여 칼이나 가위 등으로 쉽게 자를 수 있으며, 타 재료에 비해 섬유 길이가 길어 압축복원력이 뛰어나므로 운반, 보관 및 취급이 용이하다. 또한 다양한 형태로 생산 가능하므로 보온단열 및 흡음성능이 필요한 건축물의 어떠한 부위에도 쉽게 적용할 수 있다.

보온단열재, 이렇게 만듭니다!

Step 1 원료 투입



각 제품별 원재료(규사, 화장석, 재활용 파우리 등)는 배합비율에 따라 골고루 섞인 후 용융로로 이송된다.

Step 2 용융



용융로에 투입된 원료들은 고온(그라스울 1300°C, 미네랄울 1500°C, 세라크울 2000°C)에서 녹아 유리물과 거의 흡사한 형태로 변한 후, 섬유화 설비로 이송된다.

Step 3 섬유화



유리물처럼 변한 원료는 고속으로 회전하는 Spinner Wheel(Fiberizer)에서 온도가 급락하면서 마이크로미터 단위의 가는 섬유 상태가 된다. 이 원리는 설정이 녹으면서 솔시팅이 만들어지는 과정과 거의 같다.

Step 4 집면 & 건조



Fiberizer에서 형성된 섬유는 집면에서 제품 무게에 맞게 조정된 후, 240~300°C 정도의 Oven을 통과하면서 바인더 경화가 되어 밀도·두께를 맞추게 된다. 세라크울의 경우 Needling 설비(바느질 설비와 유사)에서 두께를 맞추게 된다.

Step 5 재단



집면&건조 공정에서 성형된 제품은 규격에 따라 종으로 재단된 후, 다시 횡으로 재단된다. 그리고 종 재단 시 잘려나간 부분은 모두 원료로 재활용된다.

Step 6 포장



Blanket 형태인 경우는 Auto Roller 장치 속에서 돌돌말려 포장되며, 패널·보드 형태인 경우는 Auto Slacker 장치로 차곡차곡 쌓아서 비닐로 포장한다. 이 과정을 모두 마치면 완성!

우리 주변 곳곳에 숨어있는

보온단열재를
찾아라



플랜트

미네랄울

발전플랜트(배관, 보일러, 기기에 운전자의 안전과 내화, 보온, 단열을 위해 적용), 제철/제강(코크스 오븐, 집진설비 등의 설비의 배관, 기기장치 보온을 위해 필수적인 보온재), 석유/화학(원유 정제 및 고부가가치 제품을 만드는 설비의 배관, 기기장치 보온을 위해 필수적인 보온재)

세라크울

발전플랜트(주기기인 터빈, 보일러 및 복합화력발전소의 HRSG 등의 고온에 노출되는 설비의 열효율 향상을 위해 필수 자재), 제철/제강(철강 생산 및 열처리 설비에 있어 직접 화염에 노출되는 초고온의 분위기에도 견딜 수 있는 초고온 용 보온단열재), 석유/화학(고부가가치 제품 생산을 위한 히터 내부에 적용. 고온/내화학성 안전성 보유)



건축

그라스울

건축용 보온단열재(단열성, 보온성, 흡음성, 불연성이 뛰어나 천장, 벽, 경량칸막이 심재 등으로 이용), 샌드위치패널(화재 시 불에 타지 않으며 인체에 해로운 유독가스 미발생), 덕트(공기, 가스 등의 유체를 통하기 위해 설치된 통로인 덕트를 감싸는 자재로 그라스울 이용)

미네랄울

외단열(건물 외벽, 지붕 등의 외주 부위를 단열할 때 사용. 화재 시 확산방지에 큰 역할), 방화문(화재 시 화염의 침투를 방지하도록 설계돼 있는 방화문의 심재로 미네랄울 사용), 샌드위치패널(샌드위치패널의 심재로 미네랄울이 적용되면서 항상된 화재 안정성에 크게 기여)

농업

미네랄울

농업용 미네랄울배지로 미네랄울이 이용되며, 파종, 육묘, 장식용 등 다양한 용도로 사용

선박

그라스울

선박 거주구의 보온 및 LNG 화물창의 보냉을 위해 적용

해양플랜트

미네랄울

해양플랜트 외 화재확산 방지를 위한 A-Class 내화구조체에 적용

세라크울

심해유전 시추를 위한 Off Shore P/J에 적용

최고의 미네랄울 생산이라는 자부심

**김천공장 MW생산과 박대현 주임
(미네랄울)**

미네랄울 생산에만 24년을 매진해 온
김천공장 박대현 주임은 미네랄울 생산의
핵심은 용융이라는 자부심을 품은 용융의
달인이다. 기본을 지키는 것이 최고의
제품을 만드는 비결이라는 믿음과 원칙을
지키며 KCC 미네랄울을 최고의 제품으로
만들고 있다.

연료부터 품질까지 책임지는 매의 눈

김천공장 미네랄울 생산 현장을 총괄 관리하는 MW생산과 박대현 주임은 1996년 2월에 언양 공장으로 입사 후 지금까지 미네랄울 생산에 매진했다. 특히 3년 전 현장관리를 맡기 전까지 20여 년을 줄곧 용융과 함께 해온 용융 전문가다.

“미네랄울 생산의 꽃은 용융이지요. 원료인 광물을 섬유화 하기 위해 용해로에서 녹이는 가장 핵심공정이 바로 용융이고, 원료를 잘 녹여야 제설도 잘 되니까요. 한 순간도 방심할 수 없으며 기술적인 노하우가 필요하기 때문에 최고의 기술자만 할 수 있다는 자부심이 있었죠.”

특히 언양에서는 큐풀라라는 용해로를 사용해 용융을 했는데, 원료인 광물과 코크스(Cokes)라는 연료를 용광로에 넣고 녹이는 일이 주 업무였다. 처음 용융 업무를 시작했을 때는 1년 여간은 보조만 하며 일을 배웠을 정도로 까다로운 업무다.

“큐풀라에서는 원료를 넣고 그 위에 코크스를 쌓고, 그 위에 원료를 또 쌓고 다시 연료를 쌓는 방식으로 층층이 쌓아서 용융을 해요. 그러면 원료가 녹으면서 용액이 밑으로 내려가는 원리죠. 이럴 때 흐름에 따라

빨리 코크스를 넣어줘야 해요. 또 코크스는 크기에 따라 온도가 달라지기 때문에 그걸 보면서 조절을 해야 하죠. 나중에는 용액 색깔만 봐도 현재 몇도고 코크스는 얼마를 더 넣어 줘야 겠다는 판단을 할 수 있었죠.”

오랜 동안 쌓인 노하우는 연료의 작은 차이로도 원료의 품질이 달라질 수 있기에 한 순간도 놓치지 않고 매의 눈으로 지켜봐야 했다.

기본과 원칙을 지키는 개선왕

2015년 김천공장으로 옮겨와서는 전기로에서 용융을 하게 되면서 그동안 큐풀라에서 쌓은 노하우는 모두 내려놓아야 했다. 김천으로 오기 전 2년 간 수원 중앙연구소의 작은 용해로에서 파일럿으로 전기로를 익혔지만, 실제로 사용할 전기로는 둘레만 20m나 될 정도로 대형이다 보니 그야말로 난감한 일의 연속이었다. 설비에 익숙해지는 과정에서 발견된 문제점 때문에 개선 작업도 많이 했다. 가장 대표적인 게 ‘전극봉 관리’이다. 전기로에는 원료를 계속 넣으면서 전극봉에 전기를 통하게 해 용융을 하는데 전극봉이 산화되어 파손이 되곤 했다. 그러면 용융물 위에 떠오른 파손 조각을 꺼내야 하는데, 뜨겁게 달궈진 조각을 빼내는 일이 쉬울리 없었다. 더구나 처음엔 설비회사에서 가르쳐 준대로 고리 던지기처럼 하려고 했지만, 실제로는 잘 되지 않아서 고심끝에 직원들이 직접 와이어로 고리를 만들어서 조각을 꺼냈다고 한다. 스피너 이너링 개선도 큰 사건이었다.

“제섬을 하려면 스피너 훨 4개가 돌아가는 가운데로 용융물이 흘러 가야하는데, 이 부분은 바람이 차단돼야 하거든요. 훨 바깥쪽으로는 바람이 불어야 하고요. 그런데 전체적으로 바람이 다 나오다보니 완성 제품에 불량이 엄청 나온 거예요. 그래서 용융이 흐르는 부위로는 바람이 들어가지 못하도록 막아서 개선을 했죠.”

이 스피너 이너링 개선은 바로 박대현 주임의 아이디어로 이루어졌다 고 한다. 이전에도 현장을 잘 알았던만큼 개선 아이디어를 많이 제안해 5년 연속 개선왕에 선정되기도 했다고. 최근에는 회수된 자투리 및 불량 제품을 탐색해서 전기로에 직접 투입해 재용융 시키는 개선안을 제안해 2달 정도 테스트하고 있는데 긍정적인 결과를 얻고 있다고 한다.

“이제 전기로는 안정화에 접어들어 생산성도 높아졌습니다. 김천공장에서 근무하면서 가장 큰 보람은 전기로가 엄청 대형인데도 안전하게 관리해서 큰사고가 없었다는 점입니다. 2020년에도 생산 라인이 안전하게 잘 돌아가고 KCC 미네랄울 제품도 많이 팔렸으면 좋겠습니다.”

용융을 담당할 때도 현장관리를 하면서도 박대현 주임이 가장 강조하는 것은 바로 안전! 때문에 현장에서는 보호구를 필히 착용하고, 3정 5S*를 지켜 정리 정돈을 잘해야 한다고 목소리를 높인다. 미네랄울과 함께 보내온 24년 동안 줄곧 그랬던 것처럼, 최고의 제품과 생산성 향상에는 기본과 원칙을 지키는 것이 중요하다는 믿음을 오늘도 깬깐하게 실천하고 있다.





KCC KCC건설

‘수도권 물류 허브’의 한 축을 짓다

이천 마장 로지스틱스파크 신축공사 현장

KCC건설의 기술력이 투입된 대형 물류센터가 올 2월, 이천시 마장면에 들어선다. 물류센터가 많기로 소문난 이천시에서도 세 손가락 안에 꼽히는 거대한 규모를 자랑하는 이천 마장 로지스틱스파크다. 이곳 현장 직원들은 ‘수도권 물류 허브’를 짓는다는 자부심으로, 성공적인 준공을 향해 바삐 달려가고 있다.

이천 마장 로지스틱스파크 신축공사

- 위치 : 경기도 이천시 마장면 해월리 산64번지 일원
- 공사기간 : 2018년 10월 ~ 2020년 2월(16개월)
- 대지면적 : 59,912㎡(18,123.38평)
- 공사내용 : A동(지하 2층~지상 4층), B동(지하 1층~지상 4층)
- 발주처 : 캔달스퀘어엘피마장전문투자형사모부동산투자회사

트렌드 반영한 첨단 물류센터

이천시에는 유독 수많은 물류센터가 몰려 있다. 지리적 위치와 사방으로 뻗은 교통망 덕분에 물류 거점으로서 모자람이 없기 때문이다. 관내 최대 규모인 연면적 84,544.61㎡(25,574.75평)을 자랑하는 대형 물류센터, 이천 마장 로지스틱스파크도 이러한 이점을 고스란히 누리게 된다. 덕평IC와 양지IC로부터 각각 9분·19분 거리에 있어 언제든 편리하게 고속도로를 이용할 수 있고, 1시간 이내로 수도권 주요 도시에 닿을 수 있다.

이천 마장 로지스틱스파크의 커다란 규모는 최신 물류 트렌드와 궤를 같이 한다. 온라인 유통사들이 고객에게 제품을 빠르게 전달하는 데 열을 올리면서 대규모 직배송 물류센터를 곳곳에 마련하고 있는데, 이천 마장 로지스틱스파크도 이러한 역할을 맡기에 모자람이 없는 것. 따라서 이곳을 짓고 있는 박근동 소장과 현장 직원들은 우리나라 물류 산업의 발전에 이바지한다는 책임감과 사명감으로 공사에 임하고 있다.

“공사 규모가 크다 보니 여러 가지 어려움이 따랐지만, 계획된 대로 무사히 각 공정을 진행하고 있습니다. 현재는 내부 마감공사·외부 도로 포장공사·도색공사를 중점적으로 수행 중이고, 공정률은 11월 말 기준 83%입니다. A동 일부는 벌써 임대 계약이 성사됐을 정도로 대내외적인 관심이 상당히 높은 현장인데요. 이천 마장 로지스틱스파크와 인연을 맺는 모든 분들이 두루 만족하는 물류 센터를 완공하기 위해 직원 모두가 최선을 다하고 있습니다.”



주차장 바닥 마감 레벨 측정



등철기 대비 소화기 점검

과감한 도전으로 더욱 단단해진 기초

이천 마장 로지스틱스파크 현장은 원래 경사가 완만한 산지였다. 이에 따라 신속하고 정확한 터파기공사가 매우 중요한 과제였는데, 박근동 소장은 치밀한 공정 관리를 위해 실측 데이터를 바탕으로 대지 및 건물 모형을 만들었다. 이를 통해 공사 시행 전 토의가 한층 원활하게 진행됐을 뿐 아니라, 공사 계획과 실시간 현황을 직관적으로 비교·파악하고 다양 한 상황에 대해 빠르게 조치할 수 있었다.

기초공사 시에도 남다른 노력을 기울였다. 산지를 깎은 B동의 대지는 단단한 반면, A동 지반은 도로와 가까울수록 강도가 약했다. 이를 보완하기 위해 A동 부지 절반 정도에는 지내력 보강을 위한 말뚝을 심어야 했는데, 이곳 현장은 PHC 파일을 박는 대신 KCC건설 최초로 PF(Point Foundation)공법을 적용했다. 지반에 구멍을 뚫고 바인더스(고화재에 첨가제를 추가하여 제작)를 교반하여 현장에서 일종의 말뚝 구조물을 만드는 첨단 기초공법이다.

“PHC 파일을 심으면 50톤의 지내력이 확보되는데, 현장에서 필요로 하는 지내력은 30톤이었습니다. 이 정도는 PF공법으로 충분히 확보할 수 있는데다가, PHC 파일을 심을 때보다 공기와 원기도 70% 정도 줄일 수 있었죠. 이에 따라 PF공법을 적용하기로 결정했고, 우리 회사 최초로 시행하는 만큼 이론 공부·타 현장 견학 등 다양한 방법으로 공

사에 만전을 기했습니다. 물류센터의 기초를 탄탄하게 닦을 수 있었던 비결이죠.”

다각적 노력으로 완벽을 기하다

사업 승인 조건 중 하나로 지자체가 제시한 물류센터 앞 보도 공사에도 꽤 많은 노력이 들어갔다. 지난 4월부터 9월까지 818m의 보도를 깎았는데, 차도를 따라 설치된 전신주와 통신관로를 7개 기업과 일일 이 협의하여 이설해야 했기에 생각보다 많은 시간이 소요됐다. 하지만 덕분에 물류센터 주변 환경을 정비하는 한편 인근 주민들의 통행 편의성도 높였기에, 고생한 만큼 보람도 있었다는 게 민홍준 공무과장의 설명이다.

“현장 바로 옆에 12만 수 규모의 산란계 농장이 들어서 있다는 점도 상당히 신경 쓰였습니다. 공사 소음·진동·먼지 등으로 인해 혹시나 계란 생산에 피해를 줄까 걱정됐던 거죠. 여기에 대비하기 위해 본격적인 착공 전 농장 주변에 방음벽을 설치했고, 관련 특약 보험도 든든하게 들어 뒀습니다. 농장주와도 긴밀하게 소통하고 있죠. 여러 대비책을 마련했기 때문인지, 양측 모두에 피해 하나 없이 공事が 잘 진행되고 있습니다.”

원활한 공사 진행을 위해서는 끈끈한 팀워크도 필수다. 박근동 소장은

직원들과 협의해 시간을 내어 회식을 계획할 때 밥 먹기 전에 족구·농구 등 다양한 운동을 함께 즐긴다. 때때로 협력업체 관리자들과도 함께 공을 차며 속 깊은 이야기를 스스럼없이 나눈다고. 이렇듯 모두의 마음을 하나로 모아 각자의 역할을 충실히 수행하기에, 이천 마장 로지스틱스파크는 점점 더 완벽에 가까워지고 있다.



직원들 목을 감싼 ‘따스한 선물’



방한용품 준비는 현장 직원들의 겨울 건강을 지키기 위한 첫걸음이다. 하지만 하루하루를 바쁘게 살아가다 보면 내 몸에는 미처 신경 쓰지 못하는 경우가 다반사다. 이럴 때 리더가 나서서 직원들의 체온을 지켜준다면 고마움과 팀워크가 자연스럽게 배가되기 마련. 박근동 소장은 여러 방한용품 중에서도 목 건강을 지킬 수 있는 넥워머를 준비했다. 바쁜 와중에도 착용하기 쉽고 벗겨지지 않아 매우 실용적인 ‘겨울 잇템’이다.

막바지 공사로 눈코 뜰 새 없이 바쁜 직원들이 오랜만에 한 자리에 모였다. 두련두련 이야기를 나누는 가운데 넥워머와 함께 등장한 박 소장, 직원 한 명 한 명에게 선물과 함께 “열심해 해줘서 고맙다”는 말을 전한다. 선물과 진심 어린 칭찬을 받은 직원들 얼굴이 한결 밝아진다. 하나같이 받은 자리에서 넥워머를 착용해 보고, 삼삼오오 모여 인증샷을 남긴다. 그 모습을 지켜보는 박 소장도 싱글벙글. 덕분에 혹한기 걱정이 한결 가벼워졌다.



사업특성별 전문성을 제고하는 새로운 변화!

신설법인 **KCC 글라스** 출범



KCC글라스 사업분야



KCC글라스는 전문성과 경영 효율성을 강화하고 유리, 홈씨씨, 바닥재, 필름사업 등의 사업부문을 분리하여 시장환경 및 제도변화에 신속히 대응할 수 있도록 2020년 1월 KCC에서 인적 분할하여 설립되었다. 대내외 시장 패러다임의 변화에 따라 사업 특성에 맞는 전문성을 확보해 핵심 역량을 높이고 다양한 사업군을 장기적 관점에서 성장시키는 한편, 경영 효율성 및 경영 투명성을 제고하고 경영 부문별 특성에 적합한 의사 결정 체계를 확립하는 등 조직 효율성 증대와 책임 경영 체제를 확립해 나갈 수 있을 것으로 기대된다.

2020년 1월, 새해의 시작과 함께 KCC에 큰 변화가 생겼다. 바로 KCC글라스가 출범한 것이다. 전문성과 경영 효율성, 그리고 고객의 삶의 질 향상이라는 목표를 향해 다시 한번 도약하기 위해 기지개를 꾸었다.



우리 사업부문은 국내 건축용 유리 및 자동차용 유리 시장의 안정적인 1등 기업을 유지하며, 미래 성장시장 대응을 위한 고부가가치 유리를 개발하여 제품 포트폴리오를 다각화하고, 가전 및 자동차 전장 부품용 코팅 유리 시장을 선도하는 글로벌 종합 유리 사업자로 변모해갈 것이다. 홈씨씨는 종합 인테리어 전문 매장을 포함한 설계, 시공, A/S 등 종합 서비스를 제공하며, 홈씨씨와 상재 부문은 향후 온라인, 모바일, 홈쇼핑 등 다양한 유통채널을 활용하여 매출을 극대화할 계획이다. KCC글라스는 에너지 고효율과 기능성 기술에 기반한 유리제품, 친환경 기술로 한국표준협회에서 10년 연속 고객만족상을 수상한 바닥재제품, 필름제품, 인테리어 전문 브랜드인 홈씨씨를 통하여 오랜 기간 동안 고객과의 신뢰를 쌓아온 만큼 새로운 기술과 디자인 개발로 고객의 삶의 질을 향상하고 기업가치를 높여갈 것이다.



Interview



신설법인 KCC글라스
김내환 대표

KCC글라스 경영방침에 대해 한 말씀 부탁 드립니다.

불확실한 경영환경일수록 사업의 기반이 되는 핵심 부분에서 안정적인 수익을 내는 것에 집중해야 합니다. 우리가 가진 기술력과 디자인 능력, 탄탄한 영업망을 활용해 고객가치를 극대화하고 이를 통해 회사의 수익을 창출하는 기회를 만들어 내야 한다고 생각합니다. 우량 거래선과의 지속적인 관계유지와 새로운 거래선 확보에 집중할 수 있는 능동적인 영업전략과 마케팅 활동이 필요하며, 영업현장에서 파악한 고객의 니즈를 충족시키는 기술 및 디자인 개발과 제품 출시를 통해 수익을 창출하는 프로세스가 기업문화로 뿐만 아니라 활발하게 소통해야 합니다. 특히, 인테리어 사업부문은 고객의 개별적인 취향이나 수요를 충족시켜야 하는 산업으로, 고객의 니즈에 발 빠르게 대응하여야 하며, 창의적인 공간 디자인과 오감 마케팅으로 고객만족경영을 추구하고자 합니다. 가심비 소비형태로의 인식변화에 따라 맞춤형 마케팅 전략을 수립하고, 소비 패턴을 데이터화하고 계층별로 분석하여 온라인 거래를 활성화하고, 고객들이 직접적으로 이동하면서 경험할 수 있는 시각, 촉각, 청각, 후각 등 오감 마케팅을 전개할 수 있도록 OTO(Online To Offline) 활동을 활성화 시켜 나갈 것입니다.

KCC글라스 사업장 운영방침에 대해 말씀 부탁 드립니다.

환경보전 노력과 활동이 지속 가능한 미래를 위한 필수 요건임을 인식하고, 7대 환경영향방침을 수립하여 모든 사업장에서 이를 준수하는 친환경경영을 실천하고자 합니다. 회사업무를 실행하는 과정에서 발생할 수 있는 이슈들은 임직원을 비롯한 지역사회, 고객, 투자자 등 모든 이해관계자를 고려하여 안전하고 무해하게 처리할 수 있는 작업 환경을 조성해나가겠습니다.

KCC글라스 임직원들께 전하고 싶은 메시지를 들려주세요.

맡은 자리의 주인의식을 가지고, 어려운 환경을 극복하기 위해서 ‘우리는 할 수 있다’는 굳은 신념으로 힘차게 KCC글라스의 경영 목표를 이루도록 우리 모두 노력해나가기를 기대합니다. 위계적이지 않고 개방적이며, 자유로운 의사소통으로, 부서 간 또는 구성원 간의 연결을 통해 다양한 사람들과 소통하며 정보를 공유함으로써, 새로운 아이디어와 새로운 방법을 적용해가며, ‘끝까지 답을 찾는 조직’으로 KCC글라스를 만들어 갑시다.

여주공장

준공일 1987년 12월 14일
위치 경기도 여주시 가남읍 여주남로541(본두리 1-2)



여주공장은 1987년 자동차용 안전유리 생산을 시작으로 유리산업에 첫발을 내디뎠다. 2015년 단일 호기로서는 세계 최대인 일 1,200톤 규모의 7호기 라인을 가동하여, 세계 최고 수준의 유리공장으로 발전했다. 또한 2004년 세계 최초로 유리용융시설에 탈질(SCR, Selective Catalytic Reduction)설비를 설치하였으며, 이후 2015년 탈황(SDR, Semi Dry Reactor)설비, 2018년 탈황·탈질효율이 가장 뛰어난 최신 기술인 CCBF(Ceramic Catalytic Bag Filter) 설비를 설치함으로써 유해물질 방출 최소화 노력을 지속적으로 하고 있다. 또한 폐열을 이용한 발전설비가 동 및 공장건물을 활용한 태양광발전 설비 등을 운용하여 신재생에너지 생산에 크게 기여하고 있다.

아산공장

준공일 1996년 11월 30일
위치 충청남도 아산시 염치읍 아산로 658-33 (서원리 71)



아산공장은 1995년부터 PVC바닥재사업을 시작, 층간소음을 해소한 바닥재, Non-Slip 기능성의 버스용 바닥재, 선박용 난연바닥재 등의 기능성 바닥재를 생산하고 있다. 특히 2011년 합지설비 도입으로 국내 최고의 바닥재 생산업체로 거듭나게 되었다. 2003년부터는 라미필름 양산화를 시작했다. 아산공장 경보행 바닥재 전 제품은 업계에서 유일하게 친환경 건축자재 최우수등급 인증, 환경표지 인증, KC 인증 등 다수의 공인 인증을 획득하여 우수한 품질 및 친환경성을 인정받아 2019년까지 한국품질만족지수(KS-QEI) 10년 연속 1위에 선정되었다. 또 수출용 제품에 GB인증, Floor Score 등의 인증도 다수 확보하여 해외에서도 인정받았다. 또한 라미필름 대표 브랜드인 비센티제품은 환경표지 인증, 친환경 건축자재 인증을 획득하여 생산, 판매하고 있다.

주요생산품	
판유리	건축용 유리
	자동차용 유리
	산업 · 가전용 유리
코팅유리	
	e-GLASS (로이유리)
	e-MAX (복합기능성유리)
	SUN-MILD (반사유리)

가평공장 · 영월공장

준공일 1990년 12월 12일
위치 [가평공장] 경기도 가평군 가평읍 물안산길42(개곡리 산280) / [영월공장] 강원도 영월군 북면 원동재로 282-54(문곡리 783-1)



가평공장과 영월공장은 유리의 주원료인 규사, 백운석 및 카스마이트 등을 제조하고 있으며 유리, 미네랄울, 그라스울, 세라크울, 석고보드 등의 핵심원료를 공급하여 제품의 안정적인 품질구현 및 원가경쟁력 확보에 기여하고 있다. 1986년 유리용 규사를 생산하는 가평광업소로 시작하였으며 1995년에는 유리용 백운석을 생산하는 영월공장을 가동했다. 가평공장은 정제기술 축적을 통해 고품위 규사를 생산하고 있으며, 영월공장은 유리, 제강, 농업용, 환경시설분야에 사용되는 세계 최고 품질의 백운석을 다양 확보하고 있다. 두 공장은 특히 자연친화적 복원사업에 힘써 친환경적 인 광산개발을 주도하고 있으며, 지역사회와 원활한 소통으로 기업의 사회적 책임을 다하고 있다.

홈씨씨 인천점 · 울산점

설립일 [인천점] 2010년 6월 25일 / [울산점] 2016년 6월 5일
위치 [인천점] 인천광역시 서구 중봉대로393번길 26 (원창동 379-1) / [울산점] 울산광역시 북구 진장유통로 28-17 (진장로 285-1)
홈페이지 www.homecc.co.kr



주요생산품	
페키지 쇼룸 운영	인테리어 무료상담
	리빙가구 및 소품

'건축에 대한 모든 것'이란 콘셉트로 오픈한 홈씨씨는 우리나라 주거문화 및 소비형태에 맞는 인테리어 쇼룸 체험은 물론 인테리어 · 건축자재의 원스톱 소핑이 가능하다. 인천점, 울산점의 넓은 매장은 국내외 3만여 가지의 다양한 건축 · 인테리어상품과 트렌드를 직접 보고 체험할 수 있도록 꾸며져 있다. 특히 최신 트렌드를 반영한 쇼룸 체험과 푸드코트와 카페, 어린이놀이방 등의 편의시설, 목공방 운영을 통해 새로운 건축 및 인테리어 쇼핑문화를 만들어 가고 있다. 전국 주요 지역에 위치한 전시판매장에는 '오가닉', '소프트', '트렌디' 등 고객이 직접 체험하는 스타일별 쇼룸을 전시하고 있으며, 투명한 견적상담 및 계약까지 도와주는 인테리어전문가가 상시 근무하고 있다.

새해에도 우리 KCC에 행복이 가득 하길

KCC 인도법인에서 온 편지



Sangavi
상가비(Sangavi)S
인사부

새해를 맞이하고 분주한 나날을 보내던 중 반가운 편지가 도착했다. 인도 남부의 최대 도시 첸나이에서 인도 전역에 도료를 공급하고 있는 KCC 인도법인 직원의 편지였다. 거리상으로는 멀고 먼 지역이지만 마음만은 바로 옆에 있는 듯 따뜻함을 가득 품고 있었다.

Making efforts to grow together!

Hello my name is Sangavi S. I work as an Executive in HR & Admin department since Feb 2017. Before joining KCI, I was also involved in recruitment. Before entering KCI, I have heard that KCC is a large Multinational corporation in Korea. So, I thought working in a well-known company would challenge me and help my career grow to the next level. My current duty is to take care of Recruitment, Leave Management, Payroll, Induction & Joining formalities, statutory compliance, Attendance management, and Immigration process of foreign employees. There are four members in my team and they are very supportive of each other with strong responsibility. Our team is especially well known for good knowledge guidance and co-operation. My day at work starts with Attendance management and continues with Recruitment, Immigration activities, Canteen management, Transport management, Payroll and general affairs works, in which I handle all efficiently in one day. Joining KCI as a junior level employee I have been given the responsibility to handle Payroll which is vital and sensitive. I felt proud and happy to take such responsibility in such a short time. To ensure everything goes as per the process, I maintain individual trackers and checklist for every process and try to keep myself updated in the industry trends and compliances through various learning modes. My goal is to effectively manage company's HR and admin requirements, and ensure that the company spends optimum resources, manage talent pool of the organization to support company's growth.

For those who visit India, I would like to introduce the typical Indian street food called Mutton Kothu parotta, which is eaten by mixing serva. This is very famous especially food of South India. Please try this dish in India if you have a chance.

Helping them work in safe hands!

Hello my name is Karthik and I work as a Sr. Executive-Safety since April 2018. My duties are to assist the factory management including personal injury prevention and maintaining a safe working environment. I carry out plant safety inspections, make effective usage of Personal Protective Equipments (PPE), carry out safety trainings, conduct mock drills, perform an accident investigation and maintain legal requirements on Safety. Since I joined KCI, I was encouraged to implement new initiatives of plant safety and I thank the company for giving me a chance to show my passion. To adhere and comply 100% towards the yearly safety management plan without any discrepancy, I make sure all related works are in good control. Regular activities include daily pre-operational plant patrol, carrying daily safety audits, Site-specific training and educational programs for the prevention of personal injuries, accident and spreading of Safety awareness among the employees. One of the proud moments working at KCI was when the commissioning of the new production tanks went successful in a very safe manner without impacting regular plant production. The Administration & Production General Manager thanked and appreciated me for the safe completion. Receiving simple words such as "Good job", "Thank you" or any appreciation words from our managers and bosses makes a delightful moment for everyone and gives me motivation. I would also like to thank my Managing Director and General Manager for always supporting me and constantly trying to improve safety aspects in work process. As I work in a balanced safety department, my works are often connected to people outside my department. Thus it's important to build good relationships with other departments for better collaboration and this allows me to accomplish my duties more effectively. My goal is to make everyday a safe day without any injuries and to achieve zero accident. And being a supportive person, I will try to brighten the days of others and help them work in safe hands. Lastly, I would like to introduce The Great Himalayan Mountains to the employees working all around the globe. Hiking in Himalayan range, you will get the feeling of living in paradise with the scenic beauty of mountains, snow capped peaks and frozen ambience all around the year.



Karthik
R.카티크(Karthik)
안전관리부

울산공장 오뚜기 분임조의 6개월의 피 땀 눈물의 결정체!!

울산공장
오뚜기 분임조

지난 12월 품질분임조 경진대회 도료 실리콘 부문에서
15명의 분임조원들의 6개월은 그야말로 전우애로 뜰을 둉친 시간이었다.

칠전팔기 오뚜기 정신으로!

넓은 울산공장 한 켠에 있는, 작은 회의실이라고
쓰지만 오뚜기 분임조의 아지트라 부르는 이곳에
서 평균 근속연수 30년의 노하우가 대방출 되었
다. 품질분임조 경진대회 대상 사냥에 나섰던 오뚜
기 분임조의 6개월의 시간을 넘겨본다.



분임조장 이면형

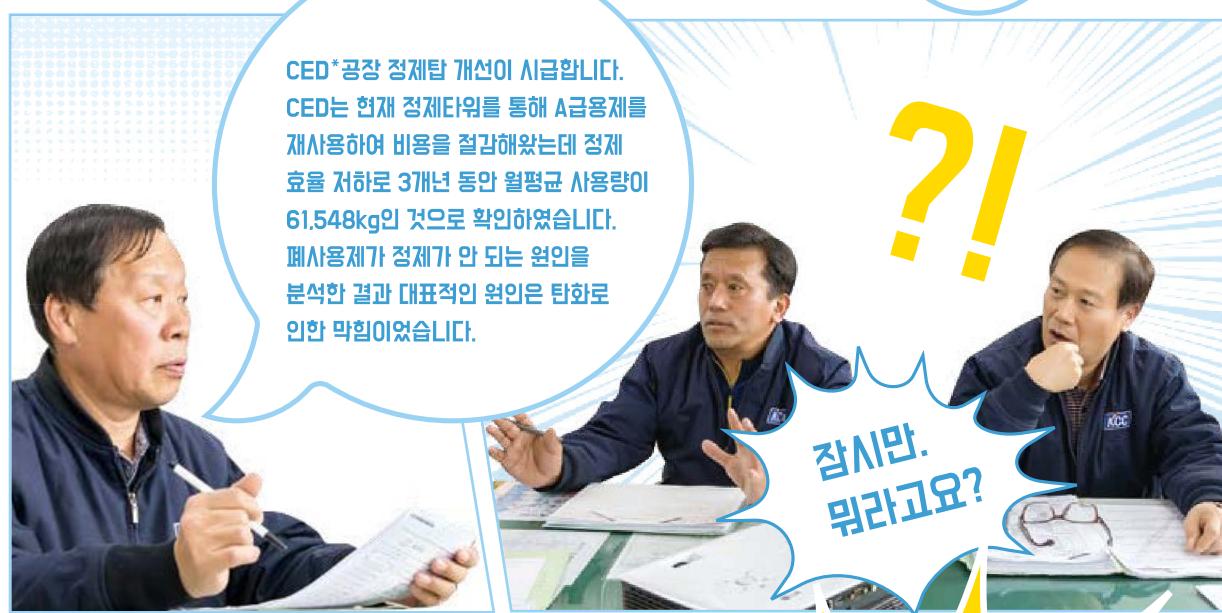
서기 김상두



현장의 베테랑들이지만
이 시간만큼은 도망가고 싶다.

이번에 뭐
제안 할 거야?

.... 그냥
퇴근하면
어떻게 되나요?





디지털 세상에서 재발견한 투 머치 토퍼 마케팅적 관점의 전환

지난해 6월, 2편의 광고가 동시에 공개되면서 화제가 된 광고 모델이 있었다. 바로 투 머치 토퍼(Too much talker) 박찬호가 그 주인공. 인터넷에서 그를 모르면 간첩이라 할 정도로 인기가 대단했다. 닉네임에서 짐작할 수 있듯이 엄청난 양의 말하기로 유명해지더니 그와 관련한 온갖 짤(짤림방지의 준 말로 이슈가 되는 사진이나 GIF 파일 등을 일컬음)들이 온라인에서 빠른 속도로 퍼져나갔다.

글. 홍보팀 황충석 이사



디지털인사이트 잡지 8월호에 실린 우수광고 소개 이미지다. 박찬호 선수가 모델로 등장한 KCC 디지털광고 '행이 거기서 왜 나와' 편은 우수 광고 사례로 여러 매체에 소개된 바 있다.

광고모델, 브랜드의 정체성을 말하다

화제가 된 두 편의 광고도 이러한 박찬호의 컨셉을 잘 살려내고 있는데, 수많은 말들이 화면을 가득 메우는가 하면, 밤이 새도록 그의 이야기는 끝나지 않는 식이었다. 박찬호는 대한민국 국민들 대다수가 알고 있는 메이저리거다. 과거 전성기 그가 등장하는 광고들이 적지 않게 있었음에도 왜 지금 우리는 수다쟁이 박찬호에 또다시 열광하게 됐을까. 코리아 특급으로서의 명성은 뒤로 하고 은퇴한 전직 메이저리거일 뿐인데이 말이다.

광고에서 모델의 역할은 브랜드 자체의 정체성을 대변하거나, 브랜드를 소비하는 고객 이미지를 가진다거나, 아니면 브랜드의 신뢰를 끌어 올리는 것이다. 나이키는 항상 최고 선수를 모델로 기용한다. '최고의 선수 = 승리'라는 공식을 완성함으로써 브랜드 정체성을 확고히 하는 전략이다. 디오스 냉장고는 우아하고 아름다운 모델이 등장한다. 광고를 보는 디오스의 고객들이 스스로 모델이 된 듯한 착각을 일으켜 주는 것이다. 캐논 광고에는 유명한 사진작가들이 등장한다. 사진 전문가들이 카메라의 우수성과 품질에 대한 확신을 심어준다.

박찬호는 전성기 시절에는 브랜드의 정체성을 대변하는 모델로 활약했다. 대한민국을 대표하는 메이저리거로서 최고의 이미지를 기업이나 브랜드에 전이시키는 전략이었다. 그런데 아이러니컬한 것은 최고의 시절을 보낼 때 박찬호는 광고시장에서 지금처럼 이슈를 일으키거나 주목 받지 못했다. 왜일까?

투 머치 토퍼의 친근함으로 KCC를 말하다

우선 '고객들과의 거리'라는 관점에서 해석할 수 있다. 꿈의 리그라는 메이저리그에서 수백 억원의 연봉을 받는 최고의 야구선수. 멋진 야구 유니폼을 입고 강속구를 뿌리는 그의 모습에서 김단이 절로 나온다. 그저 다른 나라의 이야기 같고 보통 사람 같은 친근함과는 다소 거리가 있다. 현재로 돌아와 보면, 방송에서 종종 얼굴을 내미는 박찬호는 언제 어디서나 투 머치 토퍼로서의 명성을 날리고 있다. 마이크만 보면 안절부절 불안해하며 손을 내미는 그를 보면 어이없는 웃음이 터져 나온다. 큰 무대서 뛰던 세계적인 선수가 방송출연에 목숨을 건다? 마이크 잡고 한마디라도 더 하려고 움찔거리는 모습에서 인간적인, 우리 보통 사람들의 모습 같은 동질감을 느낀다. 상남자 같은 외모와 카리스마로 마운드를 호령하던 모습은 온데간데 없고, 마이크를 쫓는 수다스런 동네 아주머니 아저씨 같은 이미지는 고객들과의 거리를 좁혀 주었다. 코리아 특급 박찬호의 재발견이 아닐 수 없다.

좁혀진 고객들과의 거리는 디지털 세상에서 완성되어진다. 박찬호의 인간적인 모습을 확인할 수 있는 방법은 이전에는 별로 없었다. 메이저리그 TV 중계를 통해 역투하는 모습, 주먹을 불끈 쥐는 묵묵해 보이는 카리스마가 전부였다. 그러나 디지털 세상의 도래는 마침내 인간 박찬호, 아니 투 머치 토퍼 박찬호의 진면목을 '박찬호'라는 이름 석자만 검색하면 바로 확인할 수 있게 해주었다. 인간 박찬호의 재미난 사진, 영상 등은 SNS와 온라인을 타고 퍼져 나가면서 수많은 고객들의 호감지수를 끌어 올렸다. 메이저 리거 박찬호에 대한 호불호는 갈렸지만, 투 머치 토퍼 박찬호에 대해서는 비호감을 찾기 어려울 정도다. 박찬호를 광고모델로 기용하는 마케팅적 결단은 이 지점에서 비롯된 것이다.

'관점(Perspective)'의 전환, 즉 사고의 전환은 마케팅에서 중요한 부분이다. 끊임없이 변화하는 시장과 다양화되고 개인화 되어 가는 고객을 공략하기 위해서는 정해진 틀, 즉 관점의 고착화로는 문제해결이 불가능하다. 고객과 시장으로부터 출발하는 마케팅을 이해하고 실행하기 위해서 모든 사물을 새롭게 바라보는 관점의 전환을 기억하자. 또 다른 투 머치 토퍼들을 얼마든지 찾아낼 수 있을 것이다.



2020

흰쥐의 해 풍요와 번영을 쥐띠와 함께

庚子年

자식 복 많고 먹을 복 많은 쥐, 그래서 쥐띠 해에는 늘 '풍요와 번영'이라는 수식이 따라붙는다. 영민하고 감수성이 예민해 인간관계를 지혜롭게 풀어간다고 알려진 쥐띠와 쥐띠 해의 만남은 어떤 시너지를 만들어낼까. 2020년 경자년(庚子年) 흰쥐의 해를 맞아 84년생, 96년생 쥐띠 KCC인 4명을 만났다.



목표를 위해
하나씩 철저히
준비하는
해가 될
수 있도록
노력하겠습니다.

KCC건설 건설구매과 김종규 대리(84년생)



총무팀 조효선 사원(96년생)

완벽한
KCC인이 되기
위해 이번
해도 최선을
다하겠습니다!
쥐띠 회이팅!



쥐띠 해의
기운을 받아
무엇이든
당차게 해내는
박정연이 되고
싶습니다.

중앙연구소 특허_기술정보팀_유기 박정연(84년생)



IT영업_물류팀 박상호 대리(84년생)

눈 앞의 일에
너무 급급해
하지 않고
계획을 세워
하나씩 목표를
이루어 나가는
해가 되었으면
좋겠습니다.

마냥 설레는 vs 마냥 반갑지만은 않는

조효선 사원 해마다 무슨 떠 해라고 떠들썩하잖아요. 그럴 때마다 쥐띠 해는 언제 오나 기다렸는데, 드디어 쥐띠 해가 된다고 하니까 무척 설레요. 2020년에는 무슨 일이든 다 잘될 것 같고, 좋은 일도 많이 생길 것 같고요.

박상호 대리 저는 관심이 있었던 것은 아닌데, 쥐띠 해라고 이렇게 불러주시니 또 기분이 새롭더라고요. 이 인터뷰를 시작으로 2020년에는 모든 일이 잘 풀리면 좋겠어요.

김종규 대리 사실 저는 연락 주시기 전까지 2020년이 쥐띠 해인지도 몰랐어요. 무슨 떠 해인지보다, 2020년이면 만 나이로 해도 30대 후반이 된다는 것이 크게 느껴져서요. 나이 드는 만큼 현실적인 고민도 많아지잖아요. 더 늦기 전에 내집 장만도 해야 하고, 사해에 여섯 살 되는 딸아이를 어떻게 키울지 부모로서 육아에 대한 생각도 정리해야 할 시기고요.

박상호 대리 저도 올해 여섯 살 되는 아들이 있어요. 아이가 커가니까, 그동안은 관심 없던 재테크나 교육에 대해 고민하게 되더라고요. 30대 중후반쯤 되니, 사해라고 마냥 희망찰 수만은 없는 것 같아요. 2020년은 쥐띠 해라는 특별한 의미가 있긴 하지만요.

박정연 대리 맞아요. 쥐띠가 올해의 주인공이라고 생각하면 반갑기도 하지만, 세 번째 쥐띠 해를 맞이하려니 마냥 반기우하기도 좀 그렇죠. 저는 미혼이라 육아나 내집 장만 같은 고민은 없는데, 30대 후반이 되니까 체력이 확 떨어져서 고민이거든요.

예민한 감수성으로 협업을 원활하게

박상호 대리 나이 들수록 건강만큼 중요한 게 없는 것 같아요. 오늘 우리 쥐띠 띠동갑으로 이렇게 모인 것도 인연인데, 사해에 모두 건강하시고 원하는 일 다 이루시길 바랍니다.

김종규 대리 사실 밖에서 KCC 직원 만나면 참 반가운데, 회사 안에서는 그런 생각 잘 못하고 지내잖아요. 오늘은 쥐띠끼리만 모였지만, 사해에는 계열사 포함해서 KCC 직원 모두가 서로서로 더 친근하게 다가가는 한 해가 됐으면 좋겠어요. 그런 의미에서, 박정연 대리님 사해에 꼭 좋은 사람 만나시길 바랍니다.

박정연 대리 이런 친화력, 반갑네요. 쥐띠의 공통점인지는 모르지만, 저도 굉장히 사교적인 편이거든요. 특히 기술정보팀 업무는 연구팀과의 협업이 중요하는데, 금방 친해지는 성격 덕에 일을 한결 편안하게 진행할 수 있죠.

박상호 대리 정말 쥐띠 성격인가 봐요. IT영업_물류팀 업무도 협업과의 협업이 중요해서 친화력이 필요한데, 저도 상대방 기분을 잘 살피고 배려하면서 친근하게 다가가는 편이거든요. 전산 업무를 하다 보면 협업의 요구를 바로 맞춰줄 수 없을 때도 많지만, 평소 친밀감과 신뢰를 쌓아 놓으면 좀 더 원활하게 접점을 찾아갈 수 있죠.



조효선 사원 저는 눈치가 빠른 편인데, 이게 쥐띠 성격이라고 하더라구요. 눈치가 빠르니까, 상대방의 기분을 잘 파악해서 배려할 수도 있는 것 같아요.

김종규 대리 듣고 보니 비슷한 것 같네요. 구매 업무를 잘 하려면 조금이라도 비싸게 팔고 싶어 하는 거래처를 상대로 원가 절감을 이끌어내야 하거든요. 그럴 때 상대방의 상황과 욕구를 재빠르게 파악해서 분석할 줄 아는 능력이 큰 도움이 되죠.

왠지 예감이 좋은, 쥐띠 해 소망과 다짐

박정연 대리 올해는 쥐띠 해의 기를 받아서 무엇이든 당차게 해내고 싶어요.

김종규 대리 건축 시공 자격증에 도전하려고 해요. 건축 자재를 구매하는데 건축 시공을 모르니 답답할 때가 있어서요. 아무래도 전공 분야가 아니니까 1~2년 바라보고 차근차근 준비해볼 생각이에요.

박상호 대리 사해 목표는 무슨 일이든 장기적인 계획을 세워서 하나씩 이뤄나가는 거예요. 2019년에는 회사 일도 집안일도 치이는 것들이 많아서, 너무 눈앞의 일을 처리하는 데 급급했던 것 같거든요.

조효선 사원 저는 완벽한 KCC인으로 거듭나는 게 새해 소망이에요. 그리고 영어공부도 좀 열심히 해볼 계획이고요. 1년이라는 시간을 허투루 보내지 않고, 연말에 돌아봤을 때 그 시간만큼 발전한 제 모습을 확인하고 싶어요.



1995년을 기준으로 이 이후에 태어난 세대를 Z세대라 한다. 이들은 X세대의 자녀 세대라 할 수 있으며, 국내에는 약 646만 명의 Z세대가 살고 있다. 1995년 이후 태어난 사람들을 Z세대라 분류하지만 그 끝을 언제까지로 나누는 지에 대해서는 통일된 의견이 없다.



베이비부머 세대 이후에 태어난 X세대부터 Z세대까지 이들의 공통적인 특징은 인생에 있어 '나'를 중심으로 살아간다는 것이다. 집단주의에서 벗어나 개성시대를 외치는 X세대, 알 수 없는 미래보다 현재 나의 행복이 더 중요한 Y세대, 그리고 있는 그대로의 나로 살아가는 것을 추구하는 Z세대. 하지만 Z세대가 다른 세대와 다른 점은 성공을 위해 남들보다 잘 나지 않아도 괜찮다는 마인드다. 소심해도 괜찮고, 지극히 평범해도 상관없다는 것. 요즘 SNS에서 평범한 사람들의 이야기가 많은 공감을 사고 있는 이유가 바로 여기에 있다.

2000년 금융위기로 가족을 먹여 살리기 위해 고군분투 하던 X세대인 부모님의 모습을 보며 성장한 Z세대. 떨어질지 모르고 있는 청년실업 문제 등으로 가장 젊은 세대임에도 모험보다는 안정과 실용을 추구하게 되었다. 이러한 이유 때문에 대세를 따르기보다는 직접 경험해보고 자신에게 가장 잘 맞는 것에 소비한다. 이와 함께 자신의 소신, 취향을 위해서라면 적극적으로 소비한다. 굿즈 시장 성장과 사회적으로 칭찬을 받아야 하는 기업의 제품 소비 등이 예라 할 수 있다.



전화선으로 연결하는 PC통신 때문에 전화요금 폭탄 맞아 엄마에게 등짝 맞은 경험이 있는 X세대와 백과사전은 위키피디아로 대체하고 살아온 Y세대. 이들과 달리 Z세대는 유튜브를 통해 정보를 얻는다. 블로그, 카페 등에 텍스트로 올렸던 각종 유용한 정보를 담는 그릇이 영상으로 변화하면서 영상 콘텐츠를 적극적으로 소비하는 것이다.

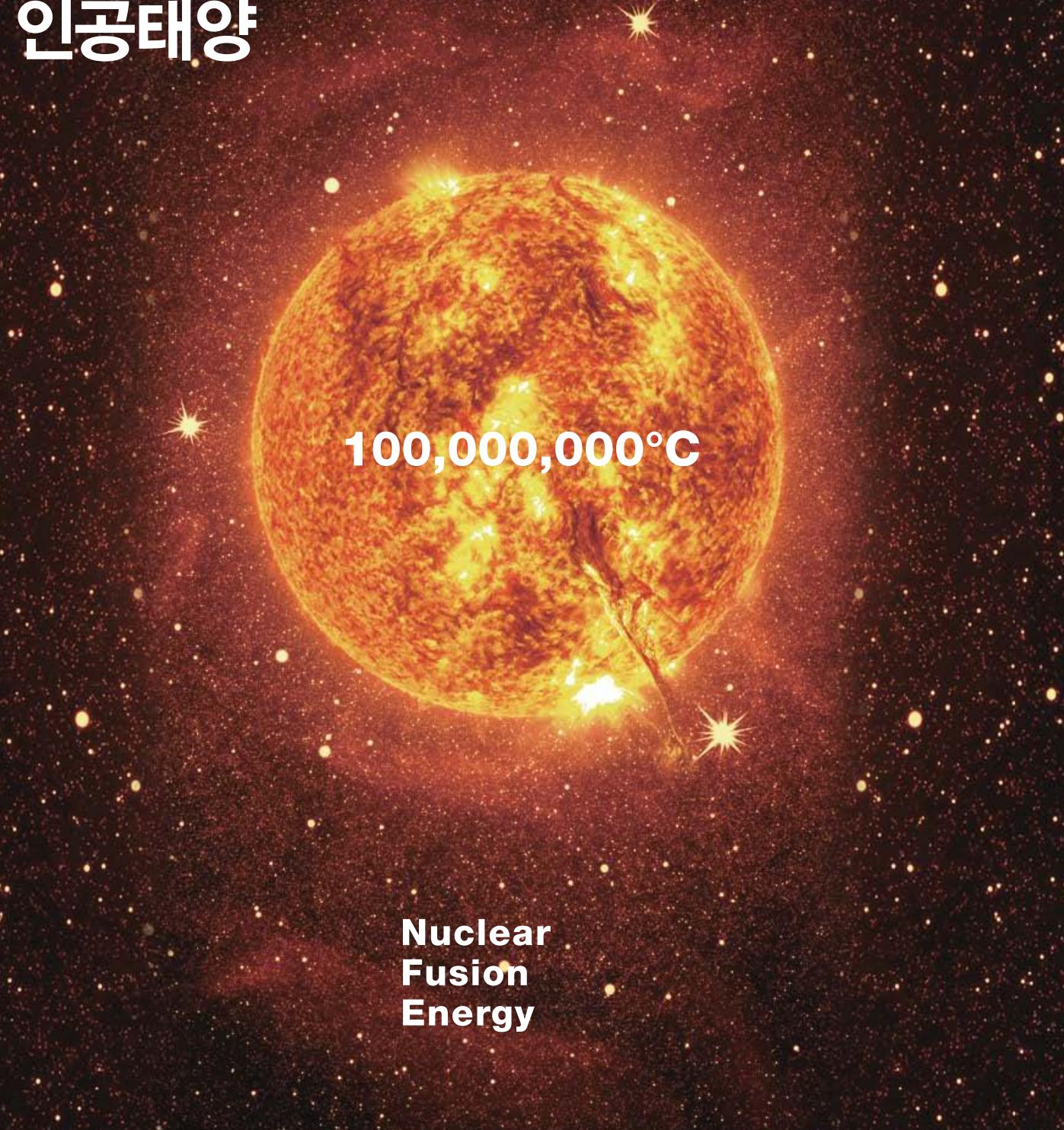
태어남과 동시에 디지털 세상 속에서 살아가는 Z세대. 이들에게 핸드폰은 단순히 전화가 아니다. 커뮤니케이션 매개체이자 장난감이다. 스마트폰을 장난감처럼 갖고 놀며 자랐기에 각종 디지털 기기를 자유롭게 다루며 멀티태스킹에도 강하다. 또한 대면과 통화보다는 스마트폰으로 접속하고 손가락으로 눌러 쓰는 텍스트에 강한 세대이기도 하다.

꿈의 청정에너지 인공태양

100,000,000°C

Nuclear
Fusion
Energy

하늘에 태양을 놔두고 전 세계는 인공태양을 만들기 위해 필요한 모든 기술을 연구개발하며 한 걸음씩 나아가고 있다. 인류는 무슨 이유로 인공태양에너지 개발에 모든 과학기술을 총 동원하며 힘을 쓸고 있는 것일까.



에너지 해외의존도에서 벗어나라!

에너지경제연구원에 따르면 우리나라에는 에너지 수입의존도가 2017년 기준 94%에 달한다. 원자력 발전을 포함하는 경우에는 83.5%로 조금 낮아진다 치더라도 해외의존도가 적다고는 결코 말할 수 없는 수준이다. 이 때문에 오일쇼크나 배럴당 가격이 치솟으면 우리나라의 경제가 크게 휘청일 수밖에 없다. 또한 사용 비율이 가장 높은 화석연료의 경우 한정적 자원이라는 큰 한계점이 있고, 더불어 화석연료가 짧게는 50년, 길게는 200년 안에 모두 고갈되어 포스트 에너지 정책 마련이 꼭 필요하다. 이러한 에너지 상황에 탈피하기 위해 국가 경제산업의 성장을 책임질 인공태양 개발에 뛰어들게 되었다.

핵융합의 인공태양

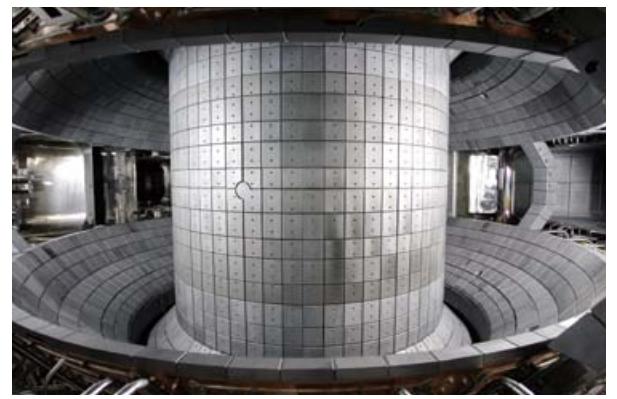
우리는 태양으로부터 살아가는 데 필요한 에너지를 얻으며 살아간다. 태양의 빛을 받아 광합성한 식물의 산물을 먹고 살고, 태양의 열로 이뤄진 적정한 온도 덕에 생명을 유지할 수 있는 것이다. 이처럼 태양이 매 순간 빛을 내며 에너지를 뿜어낼 수 있는 것은 바로 핵융합 반응 덕분이다. 핵융합 반응은 수소와 같은 가벼운 원자가 서로 결합하여 무거운 원자로 변하는 과정에서 에너지가 발생하는 것을 뜻하는데, 태양 내부에서는 핵융합 반응이 끊임없이 이뤄지고 있어 계속 에너지를 분출할 수 있는 것이다. 태양 중심의 온도는 1500만°C에 달하며, 압력은 1000억 기압 정도를 유지한다. 이러한 조건 덕에 태양 내부에서는 1초 동안 6억 5700만 톤의 수소가 합쳐져, 6억 5300만 톤에 달하는 어마어마한 양의 헬륨이 생산된다. 초고온 상태에 놓여있는 가벼운 상태의 수소가 무거운 헬륨으로 바뀌는 과정에서 에너지가 방출되는 것이다. 이처럼 핵융합 반응을 이용한다면, 무한한 고효율 에너지를 얻을 수 있다는 장점이 있다. 하지만 지구에서 태양과 같은 핵융합 반응을 재현한다는 것은 말처럼 쉽지 않다. 태양 내부와 유사한 초고온 · 초고압의 환경을 구현한다는 것은 실질적으로 어려운 데다, 수소 원자들은 1억°C 이상의 초고온 플라즈마 상태로 만들어야 하기 때문이다. 하지만 과학자들은 이 한계를 극복하고 태양처럼 핵융합에너지를 만들 수 있는 인공태양 장치를 개발했다. 강력한 자기장으로 1억°C의 초고온 플라즈마를 가둘 수 있는 토피아이라 불리는 핵융합장치다. 우리나라에도 KSTAR라는 초전도핵융합장치가 있는데, 이 KSTAR는 초전도 토피아 장치로는 세계 최초로 태양 중심 온도보다 7배나 뜨거운 1억°C의 초고온 플라즈마를 달성하는 성과를 거두기도 했다.

태양을 만들기 위한 지상 최대의 과학 프로젝트

지구에 인공태양이 뜨는 건 2040년으로 예정되어 있다. 이 궁극의 에너지원으로 불리는 핵융합발전소 건설이 2040년대 이뤄질 전망이다. 인공태양 실험은 현재 프랑스 카다라쉬에서 이뤄지고 있다. 한국, 유럽 연합, 미국, 일본, 러시아, 중국, 인도 7개국이 국제핵융합실험로(ITER, International Thermonuclear Experimental Reactor)를 건설하고 있다. 2024년 실험로 건설이 완료되고, 참가국별 할당된 주요 장치를 제작 · 조달한 뒤 현장에서 조립하는 방식으로 건설 중이다.

ITER 목적은 꿈의 에너지원인 핵융합 에너지를 실증하는 것. 핵융합 반응을 이용한 에너지의 대량생산 가능성을 점친다. 실험로에서 500MW급 열 출력을 내는 게 목표다. ITER 프로젝트는 장치 건설과 운영은 물론 감쇄, 해체 기술까지 확보한다. 이 인류 미래를 개척하기 위한 거대 프로젝트 우리나라도 주도적으로 참여하고 있다. 2003년에 ITER 프로젝트에 합류해 10대 주요장치를 제작, 조달하고 있다. 앞서 설명한 초전도핵융합장치 KSTAR도 2007년에 완공했다.

인공태양에 대한 이슈는 오래 전부터 끊임없이 지속되고 있으며, KSTAR가 첫 플라즈마 발생에 성공한 지 올해로 10년을 맞이했다. 이처럼 꿈의 에너지를 완성하기 위해 우리나라를 비롯하여 세계 곳곳에서 노력하고 있다. 인공태양이 완성되는 그날, 세상의 모습은 어떻게 달라져 있을지 기대가 된다.



토피아(Tokamak), 도넛 모양의 자장 가동장치. 플라즈마를 전자기 유도에 의해 축 방향으로 가속 시켜 전류를 흐르게 하고, 이 전류에 의해 만들어진 자기장으로 입자가 안쪽과 바깥쪽을 오가게 하는 방식이다. 플라즈마 입자들이 도넛 트로이드 내부의 각 부분을 끌고루 지나갈 수 있도록 조절이 가능하다는 장점이 있다.

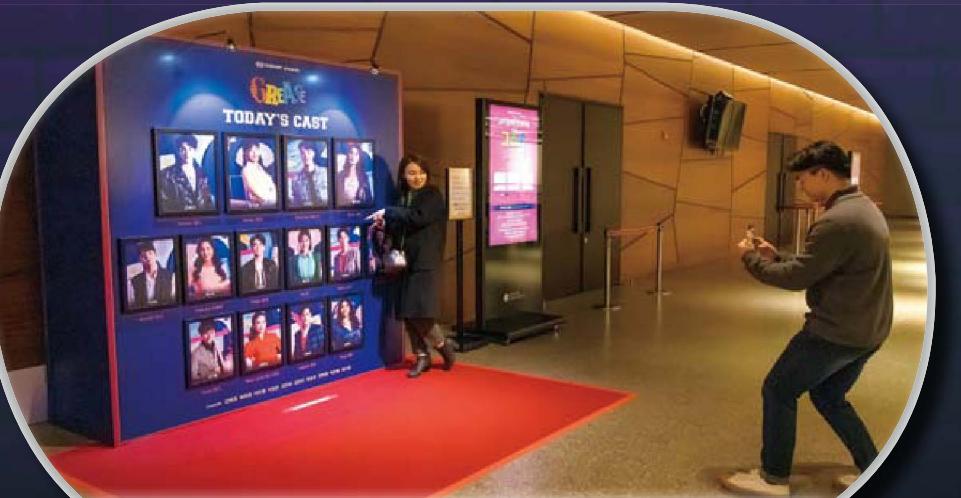


우리 함께 공연 보러 갈래요?

저는 평소에도 공연을 즐겨보는 편입니다. 최근에는 뮤지컬 <빨래>를 재미있게 보았고, 연극 <극적인 하룻밤>도 즐겁게 본 기억이 납니다. 이렇게 저만의 취미생활을 보내지만 팀원끼리 친목을 도모하기에도 좋은 방법이라는 생각이 들었습니다. 그래서 이번에는 저희 팀원들과 함께 공연을 보기로 했죠. 뮤지컬로 공동체 의식도 기르고 문화적 소양까지 갖춥니다. 멋지죠? 저희가 본 뮤지컬은 <그리스>입니다. 미국의 한 고등학교를 배경으로 남자 5명, 여자 5명, 총 10명의 인물들이 등장합니다. 저마다의 가치관과 독특한 개성을 가진 친구들이죠. 이처럼 서로 다른 친구들의 사랑과 우정을 담은 하이틴 뮤지컬입니다. 우리 나라에서는 17년 역사를 자닌 베스트 셀러 뮤지컬로, 이선균, 조정석, 조여정 등 스타 배우의 탄생에 밀려온 뮤지컬이 된 공연이기도 하고요. 이런 점에서 꼭 한번 보고 싶다라는 의견에 팀원들 모두 동의해주었습니다. 이렇게 우리는 서울 신도림에 자리한 디큐브아트센터로 갔습니다.

번쩍이는 무대에서 다같이 신나게 노래 부르고 춤을 추며 극을 이끌어 나가는 뮤지컬은 언제 보아도 참 매력적입니다. 이번에는 KCC 사보에서 직원들에게 문화공연을 관람할 수 있는 좋은 기회를 주었는데요. 이 기회를 놓치지 않고 ‘Get!’한 공연 후기 들어보실래요?

글. 중앙연구소 Plastic기술팀 박형선 대리



밝고 경쾌한 느낌의 공연을 보면 고등학생 시절이 떠올랐고, 풋풋했던 추억들이 오버랩되면서 흐뭇한 미소를 짓게 해주었습니다.

박순규 과장



함께 보고 함께 이야기 나누는 맛

공연 시작을 알리는 임전 후, 무대에 내리는 강렬한 조명과 꿋꿋한 기운을 시원하게 울리는 음악소리에 가슴이 두근두근 뛰었습니다. 매번 공연 볼 때마다 느끼는 기분 좋은 두근거림이죠. 뮤지컬 <그리스>는 솔로보다는 양상을 주주의 화려하고 역동적인 댄스와 노래로 시작부터 끝까지 집중하게 되는 매력이 있어 인상 깊었습니다. 가장 기억에 남는 장면을 꼽자면 미국 고등학교 졸업 파티인 프롬에서 등장인물들이 커플을 이루어 다양한 스타일의 댄스를 선보이는 것이었어요. 그야말로 혼을 썩 빼놓는데, 정신 없이 빨려 들어갔습니다. 공연을 함께 본 하인해 사원은 ‘빈스DJ’와 ‘린치 선생님’의 대화 중 ‘비꿀 수 없는 두 개는 어제와 내일’이라는 대사가 가장 인상깊었다고 하네요. 분명 악살스러운 장면을 연출하면서도 우리 모두에게 지난 날을 후회하거나 기민히 앓아 미래를 걱정하기만 하는 것 보다는 오늘, 현재에 충실하라는 메시지 때문이라고 합니다. 이 부분은 박순규 과장님도 동의하셨는데요. 함께 공연을 보고 함께 이야기를 나누는 것. 이것이 바로 함께 공연을 보는 맛 아닐까요.

뮤지컬 <그리스>는 누구나 한번쯤 겪어 보았을 학창시절의 에피소드를 다루고 있기 때문에 친숙하고 재미있는 뮤지컬인 것 같습니다. 관람 중에도 느꼈지만 제 얼굴에 미소가 계속 머금어져 있었던 것 같아요. 나의 학창시절을 회상하며 추억 여행도 할 수 있었고, 바쁘게 살아가는 현대인들에게 잠시 쉬어 가는 시간을 선사해주는 뮤지컬인 것 같습니다. 특히 이번 공연은 흔치 않은 기회로 직장 동료들과 함께하여 좀 더 기억에 오래 남는 뮤지컬이 되지 않을까 싶습니다.

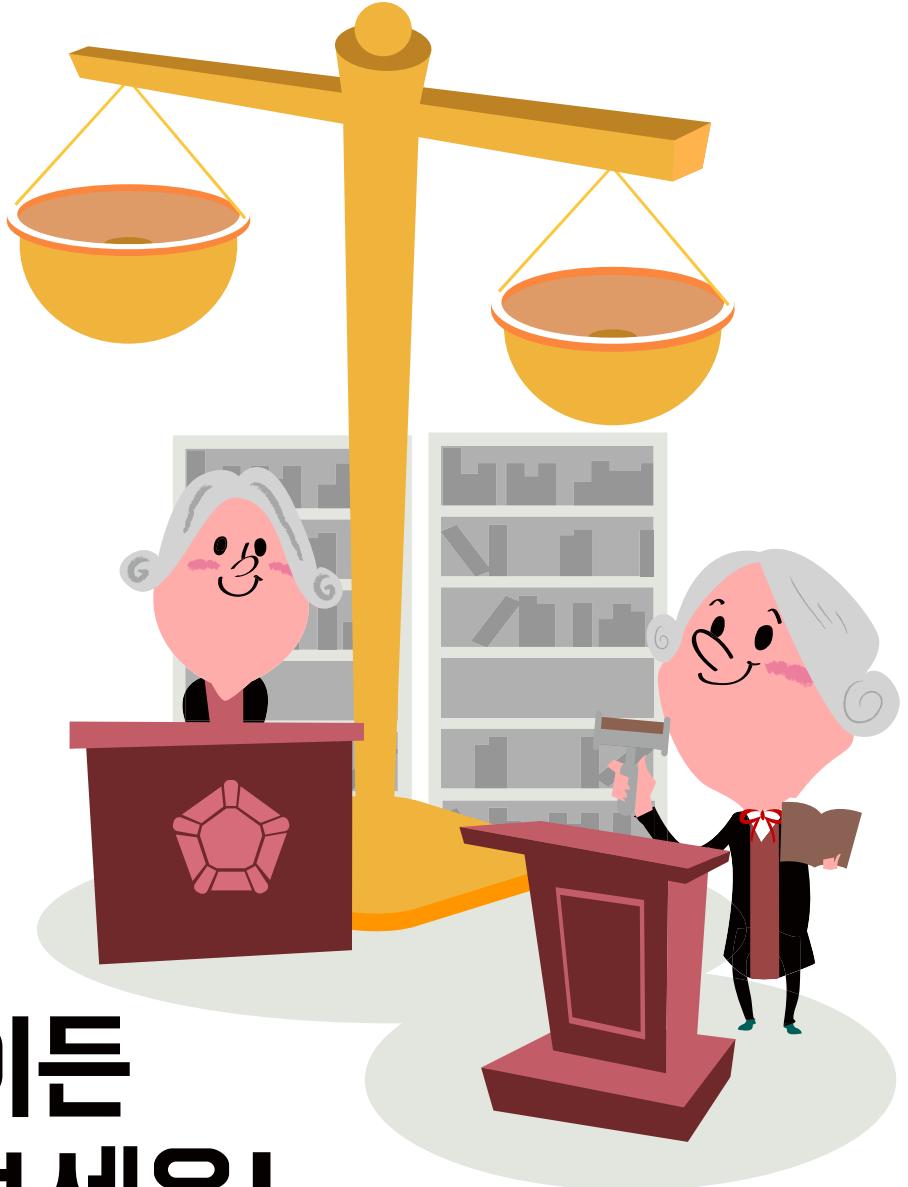


한동안 뮤지컬에 빠져있지 않을까 싶을 정도로 그 여운이 지금도 남아 있습니다.

박형선 대리

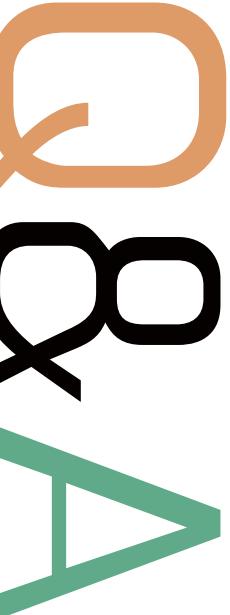
무엇이든 물어보세요!

공정한 세상을 만들기 위한 노력
‘준법경영’



KCC의 유구한 역사는 한마디로 ‘정도경영’으로 함축된다. 이를 위해, KCC는 ‘준법경영’을 기업 경영에 있어 최우선의 가치로 두고 있다. 2016년 국제적 수준의 준법프로그램을 도입하고, 준법규정과 준법규칙을 제정·시행하고 있다. 정도를 지키기 위한 준법경영. 한마디로 공정한 사회를 만들기 위한 하나의 척도라 할 수 있는 이 준법경영이란 무엇일까.

글. 준법감시팀 류혜준 대리



Q. 정도경영과 준법경영? 준법경영이란 무엇인가요?

A. ‘준법경영’은 임직원이 필수적으로 숙지하여야 하는 경영원칙으로, 업무 수행 시 제반 법규와 회사의 사규를 철저히 준수하여야 한다는 원칙을 의미합니다. 제반 법규를 준수하기 위하여는 거래상대방과 공정하고 정당한 방법으로 거래를 수행하며, 회사의 영업비밀이나 기밀정보를 외부로 유출하지 않고 타사의 영업비밀을 보호하여야 합니다. 또한 이해관계자로부터 부정한 대가를 수취하지 않고 투명한 방법으로 업무를 처리하여야 하며, 회사와 개인 간 이해관계가 상충 시에는 회사의 이익에 반하는 행동을 해서는 안됩니다. 또한 임직원 간 직장윤리도 존중되어야 합니다. 임직원 간에는 공평한 방법으로 상호 대우하도록 하며, 차별이나 흐름 및 허위사실 유포나 명예훼손 행위는 엄격하게 금지됩니다.

Q. 공정한 거래를 위한 방법이 무엇인지 알려주세요!

A. 임직원은 업무를 수행하는 동안 당사의 고객, 공급사, 경쟁사 등을 정직하고 공정하게 대하여야 하며 정당한 방법으로 거래하여야 합니다. 공정한 거래는 회사의 정도영업을 가능하게 하며 더 나아가 고객, 거래상대방 및 이해관계자와의 신뢰관계를 구축하는 근간이 됩니다. KCC의 협력업체 선정 시에는 선정에 참여할 수 있는 기회를 평등하게 부여하고 객관적이고 공정한 심사기준에 따라 합리적인 방법으로 선정해야 합니다. 또한 제3자와 공모하여 가격이나 거래조건 등을 공모하는 담합행위, 거래상 지위를 이용하여 대리점에게 강매하는 밀어내기, 경쟁입찰 후 감액행위 등은 대표적인 공정거래 저해 행위입니다. 시장경쟁질서를 고의적으로 조작하고 교란하는 행위는 관계기관으로 큰 제재를 받을 수 있음에 유념하여야 합니다.

Q. 회사의 기밀 또는 영업비밀 정보는 어떻게 관리해야 하나요?

A. 영업비밀의 정의는 일반적으로 널리 알려져 있지 않고, 사업에 사용될 수 있는 경제적·독립적인 가치를 지니며, 합리적인 방법으로 비밀로써 유지 및 관리하고 있는 정보를 의미합니다. KCC의 영업비밀을 외부에 유출하거나 타회사의 기밀자료를 수집하는 행위는 부정경쟁행위에 해당하며 건전한 거래질서를 해치는 환경을 조성하게 합니다. 비록 KCC의 이익을 추구하기 위한 목적이라고 할지라도, 부정한 방법을 통하여 타회사의 영업비밀 또는 기밀을 입수하는 행위, 이전 직장의 영업비밀 자료를 KCC와 공유하는 행위는 금지됩니다.

Q. 부정 청탁이나 불법적인 대가를 취하지 않으며, 투명한 업무처리를 하기 위한 방법을 알려주세요.

A. 회사의 준법경영은 임직원 개인의 청렴 및 투명성의 결과로 나타납니다. 임직원은 회사 이익극대화를 위해 합리적인 방법을 통하여 노력하여야 하며, 회사의 자산과 비용을 개인적인 용도로 유용하여서는 안됩니다. 특히 회사의 업무와 관련된 공무원에게 사업기회를 얻기 위하여 부당하게 금전적인 혜택을 제공하거나 부정한 청탁을 하는 행위는 관계 법령에 의하여 처벌 받을 수 있습니다. 거래상대방으로부터 금전적인 혜택을 요구하거나 수취하는 것 역시 청렴한 의사 결정을 방해하는 주요 사례입니다. 종종 회사와 개인의 이해관계가 충돌하여 하는 경우, 합리적인 의사결정이 불가능한 상황에 빠질 수 있습니다. 이런 경우 임직원은 자체 없이 회사에 통보하고 이해충돌 조치에 따라야 합니다. 예를 들어, KCC와 임직원의 가족명의의 회사가 거래함으로써 KCC 이윤과 개인적인 이윤이 반대되는 상황에 놓여있는 경우 등이 이에 해당합니다.

1



KCC, 문막공장 그라스울 생산라인 2호기 화입식

KCC는 12월 19일 강원도 문막공장의 그라스울 생산라인 2호기에 대한 증산 공사를 마치고 용해로에 새 불씨를 심는 화입식 행사를 가졌다. 이날 행사에는 정몽진 회장, 정몽익 수석부회장, 정동열 KCC건설 사장을 비롯해 관련 임직원 및 국내외 협력업체 대표 등 100여명이 참석했다.

문막공장 그라스울 생산라인 2호기는 2002년 처음 가동된 이래 16년 동안 그라스울 제품을 생산해 왔으며, 지난해 7월 증산 공사를 위해 가동을 중단한 지 1년 5개월여 만에 열기를 다시 품었다. 신설된 2호기는 연간 생산량이 기존 2만톤에서 2만6천 톤으로 늘었다. 2호기는 2020년 1월 3일부터 본격적인 제품 생산에 들어갈 예정이다. 이번에 증산 공사를 마친 그라스울 생산라인 2호기는 기존에 있던 설비를 모두 철거하고 그 자리에 새로운 생산라인을 다시 지었다. 규사 등 유리 원료를 고온에서 녹여 제품을 만드는 공정 특성상 꼭 필요한 용해로의 수명 연한이 도래해 기존 라인을 철거하고 생산 효율을 높인 최신 설비로 다시 옮린 것이다. 용해로의 교체 간격은 설계에 따라 다르지만 일반적으로 10~20년 사이다. 특히 2호기는 이번 증산 공사를 통해 생산 효율과 환경을 생각한 첨단 설비가 적용됐다. 생산라인 폭을 기존 1.2m에서 2m로 넓혔고 용해로 사이즈도 확대했다. 더욱 향상된 제품을 시장에 공급하기 위해 첨단 섬유 분사 제어 장치를 도입해 집면 편차를 줄이고, 자동화 압축 포장 설비를 도입해 생산성을 향상시켰다. 또한 무기섬유를 시공하는 고객(시공자)의 작업 편의성을 높이기 위해 그라스울에 폴리에틸렌(PE) 필름을 감싸는 방식을 보다 개선하여 고객 만족도를 향상시킬 수 있을 것으로 보인다. 그라스울은 규사 등의 유리 원료를 고온에서 녹여 만든 무기섬유를 울(Wool)과 같은 형태로 만든 후 룰, 보드, 패널, 커버(보온통), 매트 등 다양한 형태로 성형한 무기단열재다. 그라스울은 석유 화학원료로 만들어지는 유기 단열재와는 달리 프레온 가스나 휘발성 유기 화합물과 같은 오염 물질을 방출하지 않으며, 단열성과 불연성이 뛰어나 에너지 절약은 물론 화재 예방에도 매우 효과적이다.

On December 19, KCC held a lighting-up ceremony in celebration of the completion of the production capacity augmentation of Glass Wool Production Line 2 of its Munmak plant in Gangwon-do. The event was attended by some 100 people consisting of KCC officials and representatives from KCC's partner companies, including KCC Chairman Mong-Jin Chung, KCC Executive Vice Chairman Mong-Ik Chung and KCC E&C President Mong-Yeol Chung. The Munmak plant's Glass Wool Production Line 2 has been producing glass wool products for 16 years since its launch in 2002, and it has resumed spewing out heat after about a 17-month hiatus. The revamped Glass Wool Production Line 2 has an annual production capacity of 26,000 tons, up from the previous 20,000 tons. Production Line 2 is scheduled to actively begin production on January 3, 2020. In the case of Production Line 2, state-of-the-art facilities have been adopted into it for the augmentation of its production capacity with both production efficiency and the environment in mind. The production line has been widened in width from 1.2 m to 2 m, with the size of the smelting furnace having also been increased. With the goal of bringing far more improved products to the market, an advanced fiber injection control device was applied for minimization of variations in forming and fiberizing process results, and automated compression packaging equipment was also adopted for enhancement of productivity. In addition, to increase the workability of inorganic fibers for clients (constructors) who actually apply inorganic fibers in construction work, the method of wrapping glass wool in polyethylene (PE) film has been improved further, which is expected to raise customer satisfaction.

2



KCC, 서울시로부터 주거환경개선 공로 감사패 수상

KCC가 지난 12월 19일 서울시청에서 열린 '2019 온동네 성과공유 한마당' 행사에서 사회공헌활동 우수기업 감사패를 수상했다.

이번 행사는 서울시의 관리형 주거환경개선사업인 '온동네 사업'의 성과를 공유하고 주민공동체 간 소통을 나누고자 마련된 자리다. 이날 행사에서 KCC는 주거환경개선사업을 통해 지역 사회 발전과 나눔 문화 확산에 기여한 공을 인정받아 서울시로부터 감사패를 받았다. 관리형 주거환경개선사업은 기존 재개발·재건축 사업과 같은 전면 철거 방식이 아닌 4층 이하 단독·다세대·다가구 등 저층주거지역을 대상으로 정비기반 시설 확충 및 주민공동체 활성화 등을 통해 주거환경을 개선하고 관리하는 사업을 말한다.

KCC는 지난해부터 서울시의 온동네 사업에 동참해 서울시 내 열악한 저층주거지를 안전하고 쾌적한 환경으로 개선하는 활동을 진행해 왔다. 노후화가 가속화되고 있는 저층주거지에 바닥재, 창호, 보온단열재 등 각종 건축자재들과 페인트를 기부해 집 수리를 지원했다. 또, 자사의 친환경 페인트 '숲으로'를 활용해 마을 분위기를 환하게 바꿔줄 벽화를 그리고, 마을 담장을 수리하고 가꾸는 등 마을 내 환경 개선 작업도 함께 실시했다.

사업 대상지였던 은평구 응암동 응암산골마을과 성북구 상월곡동 삼태기 마을은 노후 주택 및 마을 시설물 개보수가 완료돼 주민들의 생활 여건이 크게 개선됐으며 지역 사회와 주민들로부터 큰 호응을 얻었다. 에너지 세이빙에 탁월한 효과가 있는 KCC의 친환경 건축자재를 통해 건물의 에너지 효율이 높아져 냉난방비를 절약할 수 있게 됐고, 화재 등 재해 위험도 감소했다. 골목마다 자리잡은 벽화는 범죄율을 낮추는 데 도움을 줄 뿐만 아니라 주민들에게 안정감을 주며 주거 만족도를 높였다.

At the 2019 Heartwarming Village Project Achievement Sharing Hanmadang event held at Seoul City Hall on December 19, KCC won an appreciation plaque in recognition of its outstanding social contribution activities. The event was designed to share the achievements of the Heartwarming Village Project and to facilitate communication between resident communities. At the event, KCC received a plaque of appreciation from the City of Seoul in recognition of its contribution to the advancement of local communities and the spread of sharing culture through its participation in the City of Seoul's managed residential environment improvement project. Managed residential environment improvement projects aim to improve and manage the residential environments of low-rise residential areas occupied by single family homes, multi-family homes and multi-household buildings that are four stories tall or lower through such measures as expanding maintenance infrastructure and invigorating resident communities, as opposed to the conventional way of eliminating all the buildings and structures in the area, as is done in existing redevelopment and reconstruction projects.

Since last year, KCC has been participating in the City of Seoul's Heartwarming Village Project and conducting activities to improve underdeveloped low-rise residential areas into pleasant environments through the project. KCC donated coatings and an assortment of building materials - including flooring materials, windows and frames and insulation materials - to increasingly deteriorating low-rise residential areas to aid home repairs. In addition, the company also carried out in-village environmental improvement activities, including painting murals to brighten the atmospheres of the villages using its eco-friendly coatings SUPRO and adorning fences in the villages. In the target villages of the project, Eungam Sangol Village in Eungam-dong, Eunpyeong-gu and Samtaegi Village in Sangwolgok-dong, Seongbuk-gu, the living conditions of the residents were greatly improved through the renovation of old houses and village facilities, drawing enthusiastic responses from the residents and the local communities. In the villages, the energy efficiency of buildings has been improved thanks to KCC's eco-friendly construction materials which deliver excellent energy savings, consequently making it possible to save on heating and cooling expenses and also decreasing the risk of disasters such as fire. Not only do the murals now found in every alley help lower crime rates, but they also give the residents a sense of security, raising the level of housing satisfaction.

Quiz

이번 호도 꼼꼼하게 잘 읽어보셨나요? 가벼운 퀴즈를 통해 당신의 실력을 점검해보세요!
아래 QR코드로 정답을 보내주시면 추첨을 통해 10분께 3만 원 상당의 상품권을 보내드립니다.

- 1 OOOO 산업은 1916년 제1차 세계대전 당시 초기 연합군에 의해 캐나다산 석면의 수입을 봉쇄당한 독일이 석면을 대체할 수 있는 불연성 보온단열재로 유리섬유를 제조하여 열차의 엔진과 전투함에 사용하면서부터 시작되었다.

초성힌트: ㅋㄹㅅㅇ

- 2 그라스울, 미네랄울, 세라크울 등 KCC의 무기 보온단열재 제품을 모두 생산하고 있는 OOOO. 2012년 세라크울 생산 라인으로 첫 출범 후 변화와 발전을 거듭해 오고 있다. OOOO은 친환경 공장이며, 지역을 대표하는 공장으로도 위상을 높이고 있다.

초성힌트: ㅋㅊㄱㅈ

- 3 OOOOOOOOOOOOO 현장은 KCC건설 최초로 PF(Point Foundation) 공법을 적용했다. 이 공법은 지반에 바인더스를 교반하여 현장에서 일종의 말뚝 구조물을 만드는 첨단 기초공법이다.

초성힌트: ㅇㅊㄹㅈㄹㅈㅅㅌㅅㅍㅋ

- 4 2020년은 쥐띠 해, 한자로는 OOOO이라고 한다. KCC의 정몽진 회장은 글로벌 첨단 소재기업으로서의 KCC 비전 실현, 고객에게 가치를 인정받을 수 있는 영업 핵심역량 확보, 실용주의에 입각한 내실경영 체질화를 경영목표로 잡으며 신년사를 전했다.

초성힌트: ㄱㅈㅅ

- 5 1995년을 기준으로 이 이후에 태어난 세대를 OOOO라 한다. 이들은 취향 존중을 중요시 여기며, 유튜브를 통해 다양한 정보를 습득한다. 또한 스마트폰을 장난감처럼 갖고 놀며 자랐기 때문에 각종 디지털 기기를 자유롭게 다루며 멀티태스킹에도 강하다.

초성힌트: ㅈㅌㅅㄷ

지난 호 정답

1. 태국
2. ④
3. ④
4. courage to change
5. 거친빌딩

지난 호 퀴즈 정답자

대구영업소 관리과	양명관 대리
성남영업소 관리팀	윤주희 사원
판매관리팀	김혜영 사원
인성공장 품질보증팀	이강주 사원
전주2공장 안전환경팀	황인재 대리
KAC 파일사업-관리팀	조창일 대리
중앙연구소·변성실리콘연구	김진희 사원
유기기획팀	유명재 과장
울산공장 수자생산부	이소담 사원
KCC건설 공공사업부	김현균 사원

국내 사업장 주재기자

본사 안상욱 대리 | 중앙연구소 구본민 사원 |
공정 가령 김인규 대리 | 김천 박길용 사원 | 대
죽 기효성 사원 | 문막 정효식 대리 | 세종 홍슬
기 사원 | 아산 강해리 사원 | 안성 강민중 대리
| 여주 박시영 대리 | 여천 박재현 대리 | 영월
박규진 대리 | 울산 박우진 대리 | 전주1 권대
균 대리 | 전주2 김재만 사원 | 전주3 강의민 사
원 | 영업소 경기북부 심철웅 대리 | 광주 박형
서 사원 | 당진 최혜진 사원 | 대구 이민서 사원
| 대전 김상하 대리 | 목포 조영관 과장 | 부산
엄도휘 사원 | 서울 박인호 대리 | 성남 전성배
대리 | 수원 박예진 사원 | 순천 허경미 사원 |
울산 권혁민 사원 | 원주 정은비 사원 | 인천 양
대선 사원 | 전주 지광민 대리 | 천안 오정균 대
리 | 청주 원혜실 사원 | 포항 조재훈 사원 | 계
열사 KCC건설 박규현 대리 | KAC 이순규 대리
| 금강레저 윤두한 사원

해외 사업장 주재기자

KCC BASILDON (영국) 김형욱 부장 | KCT (터
키) Suna Ozgen | KCK (중국 곤산공장) Zhou
Na | KCK (중국 상해영업소) Jia Li Fen | KCB
(중국 북경공장) Li juan | KOB (중국 북경영업
소) Tian juan | KCG (중국 광주공장) Qiu heng
jin | KCG (중국 광주영업소) 한은실 | KCV (베
트남) Duong Kim Ngoc Son | KCM (말레이시
아) Kenneth Lee | KCS (싱가포르) 김재성 과
장 | KCI (인도) A.Saravanan | KCID (인도네시
아) 송성호 차장 | KCC Europe (독일) 김형욱
부장 | KCC UAE (아랍에미리트) 윤성환 과장
| KCC JAPAN (일본) 라윤미

다함께 긍정적인 사내문화를 만들기 위한 캠페인 코너 <함께하는 걸음>
앞으로 12달 동안 제시되는 캠페인 주제를 실천하고자 합니다.
2020년의 첫번째 주제는 '젊은 꼰대 털출'입니다.

젊은 꼰대 털출

“세마디만
적게
말합시다”



KCC_ 오늘도 평화로운 티타임

#라떼_얼마나_드셔야_만족하시겠어요? #눈치챙겨 #잔소리는_거절한다
#그만하세요 #어서_이_위기를_극복해_나가야_한다

꼰대들의 “나 때는 말이야~”를 비꼬는 말로 커피 라떼의 어감을 비유하여 “라떼는 말이야~”라는 신조어가 탄생했습니다.
요즘에는 이 말이 젊은 꼰대들의 상징이 되었다고 하네요. 4050 꼰대보다 더 무서운 젊은 꼰대!
지금 자기 자신이 꼰대가 아니라고 자신할 수 있나요? 젊은 꼰대에서 털출하고 싶다면 앞으로 후배보다
세마디만 적게 말합시다!



1월 7일 도착분에 한함

QR코드 주소

183.96.160.189:5656/poll.html

메일 주소

sabo@kccworld.co.kr



KCC Facebook

<https://www.facebook.com/kccstory>



KCC Blog

blog.kccworld.co.kr/

[모멘티브의 실리콘이 쓰인
우주부츠]

소재기술로 미래를 걷다

한 인간의 작은 발걸음에 첨단 소재기술이 더해져
인류의 위대한 도약이 되었습니다

앞선 실리콘 기술로 달착륙 부츠를 만든 모멘티브와
KCC가 만나 글로벌 첨단 소재기업으로 거듭납니다
인류가 꿈꾸는 미래를 향해 한걸음 더 나아가겠습니다

**KCC, 세계3대 실리콘 기업 모멘티브와
함께 소재산업의 미래로 도약하다**



글로벌 첨단소재기업 KCC의 주요 소재기술

실리콘 | 반도체 포장 및 회로 방열 접착용 소재

유리장성유 | 전자제품, 자동차용 강화플라스틱 소재

AM | 금속과 세라믹을 접합해 전기자석 역할을 하는 소재

KCC