



2020 05 vol.327

Better | **Life** | Value | Create

더 좋은 삶을 위한 가치 창조



HOMECC Incheon

흙씨 인천점 인근의 인천대교입니다.

5월 가정의 달을 맞이하여

가족의 마음에 좀 더 깊이

닿을 수 있도록 이해와 배려라는

다리를 통해 건너가봅니다.





社歌

무겁지 않게(즐거운 듯이)

양 명 문 작사
최 창 권 작곡

B^b E^b F⁷

새 역 사 누 비 먼 서 앞 - 장 서 전 진 하 네
은 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
새 로 운 기 술 - 로 큰 공 로 세 워 나 가 며

F⁷ B^b F⁷

슬 기 와 단 결 로 창 의 능 력 발 휘 하 여
성 실 로 뭉 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 건 설 하 세 두 팔 에 새 힘 이 솟 네
산 업 건 설 사 명 위 해 몸 바 쳐 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 깃 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 Theme Story

06 4인4색 인터뷰 情으로 맺어진 우리는 가족입니다!

10 우리 가족을 소개합니다 MY FAMILY MY SUNSHINE!

12 가족사진전 우리 가족 행복순간포착

Company



16 Close Up 인테리어 Part 1. 정의/역사

18 Part 2. 홈씨씨 인테리어 여유·우아함 그리고 세련된 감각을 담다 홈씨씨인테리어 스타일

24 Part 3. 매장·전시장 소개 작정 눈으로 보고 결정하신다고요? 네! 홈씨씨로 오세요!

26 KCC건설 현장탐방 신속·정확한 시공으로 새로운 가능성을 열다 하남감일 A5블록 LH아파트 건설공사 현장

30 All that KAC 기계 장인의 멈추지 않는 도전 공정개발팀 기계과 김준수 기장

32 KCC Letter KCC와 함께 도전하는 삶 KCC 건재판촉팀 라우지침의 편지

34 현장매거진 답은 현장에 다 있다! 대죽2공장 천동분임조

38 KCC ISSUE 1 신개념 3시간 내화구조체로 차세대 주택시장을 공략

40 KCC ISSUE 2 디지털 세상에서 고객과 소통하는 KCC SNS 삼총사 KCC 블로그, 페이스북, 유튜브 이야기

Culture



42 슬기로운 DIY 생활 숲으로 올인원으로 셀프페인팅하세요!

44 사이언스 미세먼지와 바이러스를 막아라 부직포 & 헤파필터

46 비즈니스 잉글리시 가이드북 2탄 최적의 합의를 위한 비즈니스 협상영어

48 주기율표 지구를 구성하는 핵심 원소_산소

50 KCC NEWS

54 우체통

55 함께하는 걸음 공동사용 에티켓 “공동비품은 사용 후 제자리에! 공동공간은 사용 후 깨끗하게!”

Life^{+가족}

5월의 테마는 '가족'입니다.

2020년 5월호(통권 327호)

주식회사 KCC 월간 사보

발행일 2020년 4월 29일

신고번호 서초 라11683호

신고일자 2016년 8월 17일

발행인 정몽익

편집인 정몽익

발행처 (주)KCC 서울특별시 서초구 사평대로 344

기획·편집·디자인 (주)대통기획 02-2269-3613

표지사진제공 인천관광공사

작은 둥지 속 옹기종기 모여
살며 세상의 새들은 그리
외롭지 않네.

푸른 하늘 훨훨 날아갈
새 힘과 용기를 얻네.

- 정연복

인생을 함께 할 수 있는 가족이 있다는 건 마음 든든한 일이다. 출근 길 배웅해주는 가족이 있어서, 힘들 때는 어깨를 내어주며 기대어 쉬어 가라고 말해주는 가족이 있어서 오늘도 힘차게 현관문을 열고 나선다. 그렇게 출근을 하고는 주위를 둘러본다. 아낌없이 조언해주는 선배와 늘 지지해주는 동기, 그리고 믿고 따라와주는 후배. 나의 소중한 동료들이 자리에 있다. 서로 한술밥 먹으며 정을 나누는 사이 보이지 않는 단단한 끈으로 묶인 존재들이다. 혈연으로 연결되어 있든, 공동의 목표로 엮여 정을 나누는 관계이든 결국 우리 모두는 서로의 가족이다. 이들이 있어 우리는 세상살이에 외롭지 않다. 앞으로 나아갈 힘과 용기를 얻는다. 인생의 길에서 만나 기꺼이 함께 앞으로 나아가는 이들에게 이번 5월에는 감사의 마음을 전해보자.

[태양조]_Sunbird

情으로 맺어진 우리는 가족입니다!

국어사전에서 가족이란 단어를 찾아보면 ‘친족’ 관계에 있는 사람들의 집단이라고 나온다. 하지만 오직 그것만이 가족의 전부일까? 한술밥을 먹으며 동고동락하고 정을 나누면 그 또한 가족 아니겠는가. KCC인의 정으로 맺어진 가족 이야기를 들어본다.

입사동기! 너는 나의 가족

KCC 중앙연구소 자동차재료공정연구팀

한정우 대리

2015년에 입사한 6년차 KCC인입니다. 저에게 있어 정으로 맺어진 가족이라면 바로 ‘입사동기’입니다. 힘들 때는 동기들의 위로와 격려로 이겨낼 수 있고, 즐거울 땐 기쁨이 배가 될 수 있게 해주는, 제 마음의 힐링같은 존재들입니다. 또 한편으로 동기들은 제 열정에 연료가 되어줍니다. 연차가 쌓이면서 신입사원 때와 달리 업무의 범위도 넓어지고 깊이도 깊어지면서 회사생활에 지칠 만도 한데요. 모자란 공부를 하거나, 운동을 하는 동기들도 있고, 퇴근 후 학원을 다니는 동기들도 있습니다. 그런 동기들을 보면서 저 또한 하루를 의미 있게 보내려고 노력하고 있습니다.

저의 동기들은 KCC의 모든 부서에 골고루 배치되어 있는데요. 그 덕분에 업무 협조는 물론 정보 수집에 있어서 고맙게도 많은 도움을 받습니다. 타 분야를 연구하는 동기들과는 현재 개발 중인 기술, 최근 이슈를 공유할 수 있습니다. 영업 분야에 있는 동기들에게서는 시장 추세나 거래선 상황에 대해 자세히 들을 수 있어 문제점 파악과 개선에 많은 도움이 됩니다. 동기들에게 말 한마디 더 붙이면서도 정보 공유도 하고, 일석이조라 할 수 있겠네요. 동기들끼리 모이면 대화가 끊임없이 이루어집니다. 주로 회사, 연애, 친구, 휴가, 여행 등 이야기 주제는 달라지지 않았지만 이제는 그 깊이가 달라진 것 같습니다. 신입사원 때는 각자 하고 싶은 이야기를 가볍게 했다면 이제는 바라보는 관점이 달라졌고 깊이 있게 생각하게 되며 좀 더 진중해졌다고 할까요. 당연히 변화가는 과정이라고는 생각하지만 예전의 아무 생각 없이 웃고 떠들던 그 시절이 그리울 때가 있습니다. 나의 동기들아! 코로나19로 사회적 거리를 두고 있지만 마음으로는 늘 걱정하고 생각하고 있어. 다들 아프지 말고 건강하길 바란다. 코로나19 지나가면 술 한잔 기울일 수 있는 시간을 만들어보자! 모두들 화이팅!

나에게 동기란

사막 속 오아시스 다.

건설 현장동료! 우리는 한술밥 먹는 식구

KCC건설 하남감일 LH 아파트 현장 공무담당

이윤정 대리

건설현장 동료들 사이에는 특유의 끈끈함이 존재합니다. 하룻나절 동안 가족보다 더 긴 시간을 동료들과 함께 같은 공간에서 근무하고, 심지어 근무지와 집이 먼 직원은 숙소 생활을 하며 동료들과 동고동락 합니다. 오랫동안 한술밥을 먹는 식구로 지내는 동료가 바로 또 다른 형태의 가족이 되는 것이죠. 특히 건설업은 ‘준공’이라는 하나의 목표를 두고 동료들과 마음으로 같이 움직이기 때문에 유대감이 더욱 강하게 나타난다고 볼 수 있습니다.

현장 근무는 육체적, 정신적 업무 강도가 높은 만큼 안전과 건강이 가장 중요합니다. 가족의 건강을 챙기는 것은 가족 구성원으로서 가장 기본이 되는 것처럼 현장에서도 서로의 안색을 살피고, 안위를 걱정하는 태도가 늘 필요합니다. 또한 야외 작업 시간이 많은 부분을 차지하기 때문에 계절과 날씨의 변화에 따라 서로를 챙기고 배려하고자 합니다.

건설업은 만남과 헤어짐의 반복이라 할 수 있습니다. 현장이 준공되면 무사히 목표를 달성했다는 안도감과 함께 그동안 긴 시간을 함께한 동료들과 헤어지는 아쉬움이 찾아옵니다. 그동안 업무로 인한 조직의 긴장감에서 살짝 벗어나서, 동료가 아닌 인생의 선배·후배와 같은 관계로 시야가 넓어져 새로운 인연이 시작되기도 합니다. 준공이 되어 근무지에서 헤어지며 관계가 끝나는 것이 아니라 오히려 업무로 연결되어 있던 관계가 좀 더 인간적인 면으로 확장되는 것이죠. 현장에서 맺어진 인연이 아름답게 지속될 수 있도록 노력하고 있습니다. 하남감일 LH 아파트 현장의 본받고 싶은 훌륭한 선배님, 저를 돌아보게 하는 후배들, 서로를 위로하고 응원해주는 또래 동기들까지! 모두 존경하고 감사합니다. 새로운 하루를 기대하며 출근하는 새벽발걸음이 무겁지 않고 즐거운 것도 모두 동료들 덕분입니다. 좋은 동료들과 함께 일할 수 있어서 행복합니다. 늘 감사합니다!

나에게 현장 동료란

공동의 목표를 향해가는 일 벗 이다.



페인트로 맺어진 가족보다 진한 연!

서울영업소 유통도료영업팀

김상수 대리

대리점을 대상으로 제품관리, 납기조율, 매출관리 등을 통해 대리점과 KCC 사이에 가교역할을 하는 것이 바로 저의 업무입니다. 이러한 업무의 특성으로 제게 있어 대리점은 곧 가족과 다름없는 존재라 할 수 있겠습니다. 영업담당자로서 대리점에 대한 저의 역할은 신뢰를 주는 것이라 생각합니다. 이 신뢰가 없다면 회사의 제품 구매에도 당연히 영향을 미치기 때문입니다.

신뢰를 쌓고, 이 신뢰가 무너지지 않도록 노력하는 부분이 있다면 정확한 정보 전달과 함께, 연락이 왔을 시 빠른 시간 안에 피드백을 주는 것입니다. 혹여 전화를 받지 못하였을 경우, 연락 내용에 대한 답변 회신 시간을 최대 10분으로 기준을 세워 실천하고 있습니다. 그동안 대리점 영업을 하면서 대리점이 납품하는 작업현장은 늘 바쁘고, 요청내용도 급박하다는 것을 알게 되었는데요. 그렇기 때문에 빠른 회신이야말로 영업담당자로서 대리점에 도움을 줄 수 있는 큰 부분이라 생각합니다.

이러한 저의 노력이 통했을까요. 제 담당 대리점 중 하나인 페인트킹과 신뢰관계를 형성함은 물론, 작은 먹을 것 하나까지도 저희 팀에 챙겨주시며 정을 나눠주고 있습니다. KCC 직원으로서 당연히 해야 하는 일을 처리하는 건데 늘 고생한다며 작은 것까지 신경써주는 부분에 이 자리를 빌려 감사의 마음을 전하고 싶습니다.

대리점과 마주하는 영업담당자로서 저의 목표는 대리점이 믿고 의지할 수 있는 사람이 되는 것입니다. 이 목표를 마음속에 늘 새기며 대리점에 대한 고마운 마음을 갖고, 신속 정확한 정보를 전달하고자 노력하는 KCC 영업담당자가 되겠습니다.



나에게 대리점이란

함께 성장해 나아가는 동반자 이다.

대리점 등 뒤를 든든하게 해주는 가족

(주)페인트킹

최가나 대표

페인트 대리점 운영을 시작한지 어언 15년. 부모님을 돕던 일에 재미를 느끼며 조금씩 발을 담갔던 것이 어느새 오늘의 페인트킹이 되었습니다. 그 시간 동안 많은 영업담당자들과 인연을 맺어왔는데요. 그 중 소중한 인연 중 하나가 바로 KCC의 서울영업소 유통도료영업팀 김상수 대리입니다.

김상수 대리를 만난 건 2018년 2월입니다. 페인트업체가 워낙 경쟁이 심하기도 하고, 대리점 그리고 대리점이 납품한 공사현장과도 조율해야 하는 부분도 많기 때문에 웬만한 독심으로는 버티기 힘들니다. 이러한 업계 분위기와 달리 김상수 대리는 전혀 다른 이미지를 가진 사람이었죠. 첫인상에 ‘어떻게 이 일을 하시지?’라는 생각이 들었지만 이견 짧은 생각이었다는 걸 금방 깨닫게 되었습니다. ‘성실’, ‘열심’, ‘전문성’, ‘애착심’, ‘경청’ 등 영업사원으로서 갖추어야 할 기본적인 태도가 갖춰진 사람이었습니다. 덕분에 저희 페인트킹도 운영을 하는 데에 있어 도움을 많이 받습니다. 공사현장에서 급하게 들어오는 요청사항을 김상수 대리와 협의를 해야 하는 부분이 있을 때에도, 궁금한 점이 있을 때에도 언제나 웃는 얼굴로 응대해주는 모습에 항상 고마움을 느끼고, 이러한 모습에 KCC에 대한 신뢰의 두께도 나날이 두꺼워지는 걸 느낍니다.

KCC와 손을 잡고 동반성장 해오면서 느끼는 건 대리점에게 있어 KCC는 뒤가 든든한 가족이라는 것입니다. 규모가 큰 만큼 제품경쟁력, 기술경쟁력, 가격경쟁력 모두 갖추고 있을 뿐만 아니라 큰 회사에서 소소하게 챙기기 어려운 부분까지도 영업사원을 통해 지원해주어 든든합니다. 또한 빠른 대응력 덕분에 대리점과 납품 작업 현장과의 커뮤니케이션에서 일사천리로 진행할 수 있게 해준다는 것도 큰 장점이라 생각합니다.

서로를 챙겨주며 마음을 나누면 그것 또한 가족이라고 합니다. KCC와의 인연이 가족으로 쭉 지속될 수 있도록 대리점주로서 노력하겠습니다.



나에게 KCC란

함께 박자를 맞춰가는 한 배 다.

My Family My Sunshine!

서울영업소
유통도로
함성수 부장

아이 하나 낳아서 키우기 힘든 세상이라고 사람들은 말한다. 하지만 그렇지만도 없다고 말하는 사람도 있다. 바로 서울영업소 유통도로 함성수 부장이다. 다섯 아이의 아빠라 그만큼 행복도 크다고. 5월 가정의 달, 이 가족이 전하는 행복한 모습을 보며 우리도 함께 행복에 취해보자.



Love
Family

보석 같은 나의 가족을 소개합니다

그저 평범하게 모이기만 해도 시끌벅적한 함성수 부장의 가족. 먼저 이 가족의 구성원을 소개하자면 이렇다. 결혼 16년차로 여전히 미모를 뽐내고 있는 아내, 장남이자 선생님이 되고 싶은 중학교 3학년 정후, 축구선수가 되고 싶은 중학교 1학년 둘째 정인, 차분히 말하기를 좋아하지만 꿈은 에너지 넘치는 스포츠 아나운서인 셋째 정서, 동물이 좋아서 수의사가 되고 싶다는 넷째 정을, 그리고 이 집의 고명딸 6살 정원. 가족소개만해도 버라이 어티하다. 처음부터 다자녀를 계획했던 건 아니었다. 첫째를 낳고 아이가 예뻐서 둘째를 낳았고, 둘째도 낳고 보니 행복해서 어느 덧 다섯 보석을 가지게 된 것이다. ‘한 자녀만 낳아서 잘 키우자!’를 외치는 요즘사람들과 달리 다섯 자녀라 힘들지 않을까 싶지만 함성수 부장은 그렇지 않다고 답한다. “형제가 많다 보니 아이들이 자연스럽게 사회성을 익혀 어디서든 잘 지냅니다. 첫째 정후가 큰형, 큰오빠 노릇도 단단히 하고 있어서 질서도 잘 지켜요. 아이 키우면서 편식 때문에 고생 많이 하시죠? 저희 집에선 편식 같은 것은 생각할 수도 없습니다. ‘젓가락 전쟁’이 불거든요.” 하나가 아닌 다섯이지만 오히려 더 잘 자라고 있다.

우리 가족은 에피소드 부자!

대가족인 만큼 에피소드도 많다. 함성수 부장의 아내가 막내 정원을 임신했을 때 본사에서 포항으로 발령을 받아 이사를 갔다. 그곳에서 포항시장이 수여하는 다자녀 모범가족상 표창장을 받았으며, 아내는 출산장려 명예홍보대사로 활동하기도 했다. “식구가 많다 보니 많은 일들이 생기긴 해요. 날마다 이벤트 같다 할까요? 자연스럽게 주변의 관심을 한 몸에 받죠. 사보에 출연한 것만 해도 그렇죠. 사보 출연이 이번만이 아니에요. 2017년에 아내와 넷째 정을이가 KCC 사내 모델로 선발된 적도 있었어요. 일곱 식구이기 때문에 이동할 때 항상 하는 것이 있습니다. 바로 인원수 체크입니다. 고속도로 휴게소 등 어디를 가게 되면 출발 전에 반드시 거쳐야 하는 코스죠. 예전에 한 명을 깜빡하고 출발한 아찔한 경험이 있었습니다. 바로 차를 돌려 무사히 가족이 다시 만났죠. 그 이후로는 이동 시 절대 긴장의 끈을 놓지 않습니다.” 함성수 부장이 겪은 이런 저런 에피소드들은 어쩌면 다자녀 가족의 숙명일지도 모른다. 하지만 좋은 일들이 더 많음은 절대 부정할 수 없는 부분이다. 어디 가서 ‘5남매 아빠’라 하면 호감을 갖고 호의적으로 대해주고, 다음에 만날 때에도 상대방이 잘 기억해주어 영업 할 때에도 장점으로 발휘된다고 귀띔해준다.

가족은 삶을 지탱해주는 원천

오늘의 함성수 부장의 행복한 가족이 있을 수 있는 건 다섯 아이 육아의 최전방에 있는 아내의 역할이 크다. 결혼 16년 만에 처음으로 주말부부를 하게 되어 오롯이 아내 혼자 어렵고 힘든 자리를 묵묵히 지켜고 있는데, 그것이 늘 고맙고 미안하다며 마음을 슬며시 내비쳤다. 그래서 집으로 가는 날이면 최고의 아빠도 중요하지만 최고의 남편이 되기 위해 더욱 노력하는 함성수 부장이다. 누구나 그러하듯 함성수 부장에게 있어 가족이란 삶을 지탱해주는 원천이자 영원한 나의 편, 내가 돌아갈 수 있는, 세상 그 무엇과도 바꿀 수 없는 안식처다. “이 안식처가 주는 행복이 영원할 수 있도록 늘 기도하고 바라요. 더 나아가 주변 사람들에게 평화와 기쁨을 주는 가족이 되었으면 좋겠습니다”라며 가슴속에 간직하고 있는 소중한 소망을 전했다.



2017년 KCC 사내모델로 선발되었던
아내 이승진씨와 넷째 함정을 군

우리 가족 행복순간포착

소소한 일상에서 느끼는 행복 속엔 언제나 가족이 있다.
5월 가정의 달을 맞이하여 KCC 가족들의 행복한 기운
몽글몽글 피어나는 그 순간을 전한다. 즐거운 모습을 보며
행복바이러스가 멀리멀리 퍼져 나가기를 바라본다.



KCC 남양주출장소

이중재 대리

우리 세 가족, 한 명은 어디있게?
5월에 태어날 뽀뽀(아기태명) 그리고
아내와 함께 2월 초 사이판 태교여행
을 다녀왔습니다. 사이판의 유명 포
토존인 '레더비치'에서 여유롭게 즐기
며 셋이서 사진 찰칵!

뽀뽀

KAC 품질팀
김상원 대리
우리집 김대리, 정말 예쁘죠?
2015년 '김대리'를 낳은 아내와 결혼
하여 2018년 6월 28일 '김대리'가 태어
났습니다. 사소한 것에 감사하며 소
소한 행복을 즐기고 있는 가족이 있어
행복합니다~



A.K.A.
김대리

KCC글라스 여주공장 공정개발팀

박민호 대리

오늘은 아빠랑 나들이하자!
가정의 날, 엄마들의 휴식을 위해 아
빠들이 뭉쳤습니다. 여주 남한강 금
은모래 캠핑장으로 나들이를 떠났
죠! 저희들끼리 신나게 노는 모습에
아빠들은 흐뭇합니다.
(왼쪽부터 박민호 대리 자녀, 권영호 과
장 자녀, 유승균 대리 자녀, 임현민 대리
자녀)



KCC 전가족

새젤귀



KCC 울산감리팀

정창진 대리

이구역의 귀염둥이는 누구?
지난 여름 새 카페에 방문하여 아이들
과 즐거운 한때를 보내며 찍은 사진입
니다. 처음으로 새들과 어울려 노는 모
습에 행복을 느끼는 시간이었습니다.

모델스튜디오!



KCC 전주1공장 PVC생산부

정대영 차장

오늘 이곳은 엄마의 런웨이!
엄마의 어린 시절 민들레 흩날리기
추억에 동참한 아이들. 아이들이 따
라하는 동안 어느새 엄마는 모델포즈
로! 이러한 소소한 행복의 순간들이
모여 마라톤 중간에 집어드는 물병처
럼 인생이라는 긴 레이스를 완주할 수
있는 힘이 되어 주는 게 아닐까요?



자기야.. 자긴 똥이 안나네?

KCC글라스 해외TFT

유승균 대리

오리배타기전, 아무것도 모른 채
웃고 있는 아빠
따뜻한 봄 햇살이 느껴지던 날의 여
주 남한강변, 오리배를 타기 전 우리
가족의 웃는 모습입니다. 저 때는 웃
고 있었지만 내릴 때 저는 제대로 걸
을 수가 없었습니다. 아직 어린 아들
때문에 뒤에 탑승한 우리 아내. 자기
야! 기쁠 때나 힘들 때나 함께 하자고
했잖아! 근데 왜!!



든든하데!

KCC 대죽2공장 서무부

김영학 부장

두 아들이 있어 우리는 든든합니다~
결혼 26주년을 맞이한 2017년 3월,
큰아들이 해안 소초장으로 근무하
는 거제로도 GO GO! 3년이 지난 지
금 큰아들은 특전사 2년차 중대장으
로, 막내아들은 대학 졸업 후 프로그
래머로 열심히 자기 길을 걷고 있습니
다. 아버지로서 뿌듯하네요.



우리가족
충~성!!

아빠 힘내세요!



KCC 본사 공업직판1팀
김규현 과장
너희들을 위해서라면
아빠는 슈퍼맨이 될게!
흥천에 놀러가 루지를 타기 위해 곤
돌라를 타고 올라가면서 신나 하는
모습입니다. 아이들의 얼굴에서 즐거
움이 느껴져 힘을 때마다 보고 힘을
냅니다! 아빠의 슈퍼파워!!!

KCC 본사 인사팀
이상은 간회사
나의 사랑, 나의 자랑!
2013년 늦여름. 그 때도 뭐가 그리 바
뻤는지 둘째 딸의 돌사진을 18개월이
되어서야 찍었어요. 바쁜 하루를 보내
면서 책상 한 칸에 있는 이 사진덕분
에 힘이 납니다. 간호장교 출신이, 세
상 소중한 남편과 두 딸들에게 자랑
스러운 내가 될 수 있도록 오늘 하루
도 으라차차 힘을 냅니다!

KCC 대죽2공장 서무부
김춘근 과장
하나둘 셋 하면 점프!
2019년 5월에 청평 아침고요수목원
에서의 점프샷입니다. 이 한장을 위해
얼마나 뛰었는지 모르겠네요. 그래도
아이들은 지치지도 않고 즐겁다고 뛰
니, 이 모습을 보는 저도 흐뭇합니다.
아침고요수목원에서 전혀 고요하지
않은 즐거운 우리 가족입니다.



교수님의 외침
뛰어!



KCC 대죽공장 실리곤기술팀
이슬 대리
숨어봤자 소용 없다!
올해로 4살인 우리 집 귀염둥이 고양
이 두부. “두부 어디 있나~”하고 찾으
면 박스에 숨어있어요. 저렇게 숨어
도, 엄청 커서 다 보여요~ 두부야, 항
상 행복하고 건강하게 오래오래 내 옆
에 있어줘!



두부 없다면~!

KCC 본사 디지털사보팀
곽선영 대리
나의 그린메이트, 밍크선인장
반려식물 ‘밍쥬’입니다. 줄기 제일 위
하얀색 솜털처럼 생긴 선인장 가시가
밍크털을 닮아 ‘밍크선인장’이라고 합
니다. 처음엔 부드러운 솜털인 줄 알
았는데 뾰족한 가시더라고요. 완전
반전매력이지요? 거실에 두면 곱게 뻗은
줄기와 하얀 솜털모양가시가 아우라
를 뿜어낸답니다.



키 155cm!
언제까지 클 생각이냐?



여보 고마워요,
선물은요?

KCC글라스 아산공장 GPET생산기술팀
이재판 대리
Happy Birthday & Happy New Year~
결혼해서 처음으로 맞이하는 제 생일
이자, 설 명절 당일, 아내가 깜짝 생일
파티를 준비해주었습니다. 외아들이
라 늘 집안이 적막했는데 아내 덕분에
가족 생일파티도 열고, 다같이 귀여
운 포즈로 연출하여 사진도 찍고, 그
날 아내에게 다시 한번 반했습니다.



아내와 함께



KCC 본사 디지털사보팀
박성제 대리
실수도 용서해주께!
눈만 마주치면 발라당 배를 보이는
애교쟁이 푸들 공이입니다. 몸집은 작
지만 목청은 사자후 마냥 엄정나답니
다. 가끔 방바닥에 실수를 하면 맑은
눈동자로 슬금슬금 눈치 보며 애교
를 피우는데, 자기가 귀엽다는 걸 아
는 것 같아요.



Close Up _ 인테리어

Interior

인테리어

인테리어는 나의 개성을 보여주는 옷 같은 존재다. 어떠한 요소를 선택하는 지에 따라 거주자의 개성과 취향이 온전히 나타나기 때문이다. 집은 단순히 거주하는 곳이라는 개념보다는 온전히 자신을 표현할 수 있는 공간이라는 인식의 변화로 인테리어에 공을 들이는 사람들이 많아지고 있다. 이번 호에서는 인테리어 산업과 함께 성장하고 있는 홈씨씨와 홈씨씨가 제안하는 2020년 인테리어 패키지 등을 알아보고자 한다.

Part 1. 정의/역사



인테리어 Interior



内部



İç



आंतरिक



Nội địa



Innere

명사

(1) 쾌적한 실내 환경을 만들어내기 위한 실내 마감재, 가구, 조명기구, 커튼 등의 총칭.

내집 꾸미기가 이제는 신성장동력?

토탈 인테리어 전문 브랜드



한국 인테리어 산업은 꾸준히 성장하고 있다. 2000년 9조원에 불과했던 인테리어 시장은 2020년에는 40조원까지 성장할 것으로 예상되고 있다. 전문가들은 우리나라는 인테리어 산업의 수요가 증가할 수밖에 없는 환경에 놓여있다고 말한다. 그 원인으로 '노후주택의 증가'를 꼽는다. 2019년 기준 수도권 내 지은 지 15년 이상 된 노후주택 수만 해도 312만1890세대로, 수도권 전체 아파트의 63.2%를 차지한다. 노후주택은 매년 증가하고 있고, 재건축, 재개발 관련 규제 강화로 노후주택을 부수고 새 주택을 짓는 것은 어려워졌다. 이에 따라 노후주택에 거주 중인 사람들을 중심으로 주거환경을 바꾸고 싶은 욕구가 커질 수밖에 없는 것이다. 1인2인 가구의 증가 또한 인테리어 산업 성장에 있어 원동력이 되고 있다. 1인 가구는 2018년 29.3%를 기록해 한국에서 가장 주된 가구 유형으로 자리 잡았다. 인테리어 산업 선진국으로 꼽히는 일본의 1인 가구 비율은 37%에 달하며, 통계청은 한국의 1인 가구 비율이 2035년 35%까지 늘어나 일본 수준과 비슷해질 것으로 전망하고 있다. 인테리어 산업은 우리나라 경제의 신성장동력으로 떠오르고 있다. 인테리어 산업은 고부가가치 산업으로 발전할 가능성이 크다고 보고 있다. 특히 스마트홈 인테리어 시장은 앞으로 고성장이 기대되는 분야다. 사물인터넷을 접목한 인테리어 시장이 2기를 맞이하여 단순히 사물인터넷을 접목시키는 보여주기 식이었던 이전과 달리 생활방식과 동선 등을 고려함과 동시에 스마트홈 구축을 목표로 한 IoT 인테리어 제품이 출시되고 있다.

2000년대, 인터넷 쇼핑의 시대가 열림과 동시에 소비자 또한 적극적인 소비생활을 펼쳐나가기 시작했다. 건축분야에서는 주거공간의 리모델링과 건축물의 인테리어에 소비자가 적극 나서 자신의 의사를 관철하는 빈도가 높아졌다. 이런 추세에 부응하여 KCC글라스는 생산제품뿐만 아니라 연관 건축자재와 신뢰성 있는 인테리어시공자를 소비자에게 직접 연결시켜주는 B2C사업을 개시했다. 2010년 6월 인천 서구에 홈씨씨인테리어 대형매장 개장을 시작으로, 2015년에는 서초본점을 비롯한 전국 주요 도시 8개 영업소에 전시판매장을 개설했고, 2016년 6월에는 울산시 북구에 대형매장을 오픈했다. 홈씨씨 대형매장 및 전시판매장에서는 건축자재 전반에 걸쳐 인테리어 트렌드를 반영한 패키지 인테리어상품, 오가닉, 소프트, 트렌디를 콘셉트로 한 인테리어 패키지를 만날 수 있다. 거실, 주방, 침실, 욕실 등 실제 주거공간과 동일하게 꾸민 3가지의 인테리어 패키지는 소비자가 전시장 방문하기만 하면 복잡하게 샘플북을 찾아볼 필요 없이 그 자리에서 인테리어를 비교하고 하나를 선택해 집으로 옮겨가는 서비스를 누릴 수 있어 호응도가 점차 높아지고 있다. 토탈 인테리어 전문 브랜드 홈씨씨는 새로운 건축 및 인테리어 쇼핑 문화를 만들어 나가며 소비자들로 많은 사랑을 받고 있다.

여유 · 우아함 그리고 세련된 감각을 담다

홈씨씨인테리어 스타일

홈씨씨가 올해 새롭게 제안하는 홈씨씨인테리어 스타일이 드디어 공개되었다.
고객의 라이프 스타일을 담은 컬러 및 마감재 사용은 물론, 더욱 명확해진 콘셉트로
고객들의 마음을 사로잡을 것으로 예상된다.



이런 분들에게 딱이에요!

자연친화적, 전원의 삶을 원하고, 특히 플랜테리어를
하고자 하는 사람들에게 추천하는 스타일

HOMECC



여유를 벗 삼은 집 Organic

뉴트럴 컬러와 우드 패턴의 조화로 따뜻하고 편안한 분위기를 연출한다.
저채도의 그린 컬러와 자연의 결이 살아있는 우드 패턴을 포인트로하여
인위적이지 않고 자연스럽게 흐르는 맛이 특징인 콘셉트로, 고급스럽고 차분한
스타일이다. 뉴트럴 컬러를 기본으로한 그린 컬러와 가장 잘 어울리는 마감재도
또 하나의 포인트다. 집에서 편안하고 여유 있는 삶을 담은 공간이 될 수 있는
인테리어 스타일로, 식물과 자연을 형상화한 액자를 매칭하여 인위적이지 않고
자연스러운 멋을 담은 공간으로 연출할 수 있다.





이런 분들에게 딱이에요!

아기자기하면서도 우아한 집으로 꾸미고 싶은 분들께 추천하는 스타일

HOMECC



부드럽고 우아한 집 Soft

화이트 컬러를 기본으로 화사한 컬러 포인트를 더하여 리블리한 분위기를 연출한다. 모던한 공간에 포인트 컬러와 장식적인 요소를 더하는 콘셉트로, 아기자기하면서도 세련되고 우아한 공간으로 표현할 수 있는 스타일이다. 트렌드 컬러인 핑크와 골드를 마감재로 적용하여 최근 스타일로 연출했다. 시간이 지나 트렌드가 변하더라도 포인트 조명과 소품의 변화로 또 다른 분위기의 공간으로 연출이 가능하다. 모던한 느낌의 화이트 톤의 대리석 테이블과 골드 컬러의 인테리어 소품을 매치한다면 나만의 세련되고 우아한 스타일의 공간을 만들 수 있다.





이런 분들에게 딱이에요!

미니멀 라이프를 추구하는 사람들과 정적이며 깔끔하고 세련된 공간을 원하는 사람들에게 추천하는 스타일

HOMECC



감각적이고 세련된 집

Trendy

저채도 컬러를 기본으로 하고, 블루&블랙을 포인트로 적용하여 보다 편안하고 세련된 분위기를 연출한다. 기본 인테리어 마감재에 모노톤의 무광 소재를 적용하여 감각적이고 세련된 공간으로 표현할 수 있는 스타일이다. 다양한 컬러를 적용하지 않고 저채도의 컬러를 기본으로 하고 있어 가구 및 소품을 최소화 하여도 감각적이고 세련된 분위기가 연출된다. 간결하고 세련된 컬러를 기본으로 하여 오랜 시간 마감재를 바꾸지 않아도 만족도가 높은 스타일이다. 다크블루 톤의 패브릭 소파를 적용하여 자칫 차가울 수 있는 분위기를 중화시키고, 웜그레이 톤의 테이블과 무광 블랙 컬러의 소품 등을 매치한다면 감각적이고 세련된 공간을 만들 수 있다.



Part 3. 매장·전시장 소개

직접 눈으로 보고 결정하신다고요? 네! 홈씨씨로 오세요!

대형매장

인천점

매장주소 : 인천광역시 서구 중봉대로393번길 26
전화번호 : 032-570-7000
운영시간 : 10:00~20:00(연중 무휴)



홈씨씨 인천점은 국내 최대규모의 인테리어 매장으로 지상 3층, 연면적 1만7천m² 규모에 무려 3만여 개가 넘는 다양한 상품을 구비하고 있다. 1층에는 창호와 도어 제품, 욕실 자재, 타일, 바닥재, 벽지, 페인트 등 마감재 상품을 비롯한 건축자재와 생활용품까지 다양한 제품들이 진열되어 있다. 2층에는 블라인드와 커튼을 비롯해 여러 브랜드의 가구와, 침구 및 소품 등 생활용품도 구비되어 있어 그야말로 '건축과 인테리어에 대한 모든 것'을 구입할 수 있는 원스톱 쇼핑 매장이다.

인천점에서는 인천지역 파트너사들과 연계해 믿을 수 있는 시공서비스를 제공하고 있으며, A/S까지 책임지고 있어 KCC에 대한 신뢰성이 높다. 또한 매장 내 모든 제품에 가격표를 붙여 투명하게 소개하고 있다.

인테리어를 직접 하고 싶은 이들을 위한 DIY 매장도 있다. 창고형 매장으로 공간이 분할되어 목재, 철물, 공구, 석고보드 등 다양한 관련 제품들이 전시되어 있다. 특히 목재재단실도 운영하고 있어 소비자가 목재를 구입 후 요청하면 필요한 크기와 모양으로 재단을 해준다. 또한 페인트 조색도 할 수 있다. 보통 페인트는 이미 조색된 제품만 구매해야 하지만, 이곳에서는 소비자가 원하는 색을 원하는 양만큼 블렌딩할 수 있다.

홈씨씨 대형 매장 서비스



건축&인테리어
자재 할인판매



패키지
쇼핑운영



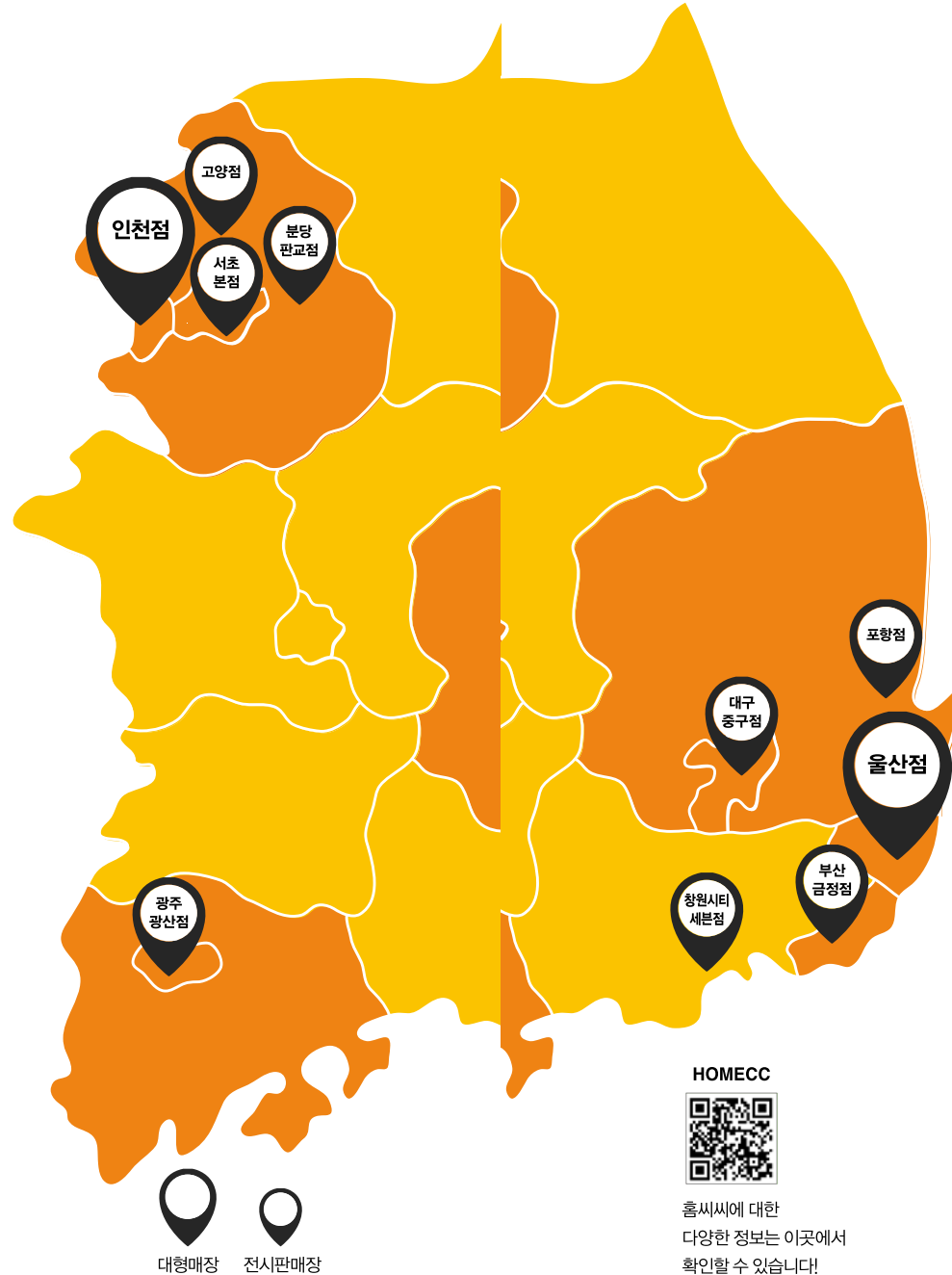
인테리어
무료상담



단품시공
서비스



키친·리빙가구
(판매)



HOMECC



홈씨씨에 대한
다양한 정보는 이곳에서
확인할 수 있습니다

홈씨씨에선 우리나라 주거문화 및 소비형태에 맞는 인테리어 쇼룸 체험은 물론 인테리어·건축자재 원스톱 쇼핑과 최신 트렌드를 반영한 쇼룸 체험과 편의시설, 그리고 무엇보다 친절한 인테리어 상담까지 모두 가능합니다. 가족들과 함께 예쁜 인테리어 구경하면서 코로나로 지친 마음을 힐링하는 건 어떨까요?

대형매장

울산점

매장주소 : 울산광역시 북구 진장유통로 28-17
전화번호 : 052-289-1700
운영시간 : 10:00~20:00(연중무휴)



지상 2층, 연면적 9,000m²에 1만여 제품을 구비하고 있는 홈씨씨 울산점은 1층 전체를 매장으로 운영하고 있다. 울산점은 크게 인테리어 매장과 일반매장으로 구분되는데, 인테리어 매장은 도어, 욕실, 타일, 바닥재, 벽지 및 블라인드와 커튼, 그리고 소품 등을 전시하고 있다. 공구, 철물, 페인트, 조명, 목재, 단열재 등의 제품은 일반매장으로 분리하여 운영하고 있다.

울산점에서는 인테리어 노하우뿐만 아니라 매장에 없는 자재의 경우에도 타 매장 안내는 물론 가격 등 실질적인 정보까지 제공하고 있다. 이는 홈씨씨 매장이 단순한 자재 판매업이 아닌 인테리어 관련 솔루션을 제공하는 서비스업이라는 마인드에서 출발하기 때문이다. 울산점의 이러한 소비자 대응은 주변 입소문을 타며 성장에 큰 밑거름이 되었다.

전시
판매장

① 인테리어상담·견적·계약까지 한자리에서

홈씨씨는 고객들에게 더 쉽게 접근할 수 있도록 전국 8곳에 전시판매장을 운영하고 있다. 전시판매장에서는 '오가닉', '소프트', '트렌디' 홈씨씨 패키지 인테리어 쇼룸을 갖추고 있어 직접 각 패키지 공간을 체험할 수 있다. 또한 쇼룸에 전시된 바닥재, 창호, 욕실자재, 도어 등 주요 자재들까지도 한 자리에서 직접 볼 수 있다. 특히 홈씨씨 전시판매장은 인테리어 전문가가 상근해 방문 고객 누구나 현장에서 바로 인테리어 상담과 견적, 계약까지 진행할 수 있는 원스톱 서비스를 받을 수 있다.



하남감일 A5블록 LH아파트 건설공사

- 위 치 : 경기도 하남시 감일동 A5블록
- 공사기간 : 2018년 8월 ~ 2020년 11월 (27개월)
- 공사규모 : 지하1층, 지상8~25층, 8개동(617세대)
- 발 주 처 : (주)NH제15호 공공임대위탁관리부동산 투자회사

KCC KCC건설

신속·정확한 시공으로 새로운 가능성을 열다

하남감일 A5블록 LH아파트 건설공사 현장

하남감일 A5블록 LH아파트 건설공사 현장은 감일택지지구 내의 아파트 단지 중에서도 가장 빠르고 정확하게 공사를 진행하기로 유명하다. 착공 초기부터 공사계획을 치밀하게 세우고 지체없이 실행에 옮겨, 발주처로부터 품질우수상을 받아 그 진가를 인정받고 있다.

KCC건설의 기술력으로 짓는 '명품 공공임대아파트'

경기도 하남시에 위치한 감일택지지구는 서울시 송파구·위례신도시·하남 미사지구를 사방에 둔 훌륭한 입지를 자랑한다. LH(한국토지주택공사)가 일반분양·신혼희망분양·행복주택분양·공공분양·임대분양 등 다양한 주택 수요를 충족시키기 위해 10여 개의 대규모 아파트 단지를 건설하고 있다. 그 중 KCC건설이 맡은 A5블록은 10년 공공임대아파트 단지로, 합리적인 가격과 알찬 내부 구성으로 많은 이들의 주목을 받았다. 최고 25층의 아파트 8개 동에 총 617세대가 들어와 살게 되는 이곳 현장은 2018년 8월 첫 삽을 떴다. 현재 세대별 내부 마감공사가 한창이다. 주방 및 붙박이 가구 설치·발코니 및

화장실 타일공사·도배와 바닥 마감재 공사가 순차적으로 이어지고 있으며, 내부 마감공사가 마무리되는 대로 수목 식재·놀이터 설치 등 조경 및 시설물 공사를 진행할 예정이다. 얼마 전 공정률 70%를 달성했으며, 올 11월 준공 예정이다. 입주하는 내년 1월부터 시작될 전망이다. 서재권 소장과 13명 현장 직원들은 모든 공정을 안정적으로 운영하며 입주민들의 편안한 보급자리를 완성해 나가고 있다. “공공주택은 민간 분양 주택에 비해 주거 쾌적성이 떨어진다는 선입견이 있는데요. 우리 현장만큼은 입주민들이 그런 생각을 갖지 않고 행복하게 생활할 수 있도록 ‘고품질 시공’이라는 목표를 품고 모두가 합심해 최선을 다하고 있습니다.”



하남감일 A5블록 LH아파트 현장은 철저한 안전관리와 꼼꼼한 시공으로 '품질우수현장'이라는 별칭을 얻고있다.

적절한 공기 단축으로 품질을 향상시키다

감일택지지구는 10여 개의 아파트 단지가 동시다발적으로 건설되고 있다. 그러다 보니 각 단지별 비교·분석·평가가 연연 중에 이뤄질 수밖에 없다. 하남감일 A5블록 LH아파트 건설 공사 현장은 이 같은 어려움을 이겨내고 '품질우수현장'이라는 별칭을 얻었다. 작년에는 서재권 소장이 LH에서 수여하는 품질우수상을 받으며 시공우수성을 객관적으로 인정받았다. 이 상은 향후 LH 공사 수주 시 가산점으로 적용되기에 더욱더 의미가 깊다. 빈틈없는 시공으로 현재의 영광과 미래의 성장 가능성을 모두 잡은 셈이다. 이곳 현장은 착공 초기부터 가설공사계획을 면밀하게 수립했다. 불필요하게 소요되는 시간을 최소화함으로써 전체적인 시공 품질을 높일 수 있는 여유를 틈틈이 마련해 온 것이다. 2018년 11월부터 시작된 파일공사 시 항타기 3대를 최적의 상태로 배치하여 2,076공 항타를 불과 50일 만에 마쳤다. 지하 골조공사가 진행되는 와중에 지상 기준층을 완벽하게 준비해, 지하 골조공사 직후 지상 골조공사가 물 흐르듯 이어질 수 있도록 했다. 최적의 공사 동선을 고려하여 최초 3대였던 타워크레인을 4대로 설계 변경했고, 늘어난 양중 능력을 바탕으로 공기를 효과적으로 단축시킬 수 있었다. 서재권 소장과 직원들은 이렇게 확보한 시간을 품질 향상에 투자해 전체적인 단지 완성도를 높여 가고 있다고 말한다. 발주처로부터 시공 능력의 우수성을 인정받을 수 있었던 비결이다.



보이지 않는 곳까지 신경 쓴 '든든 보금자리'

이곳 현장은 보이지 않는 곳에도 많은 신경을 기울였다. 지하주차장 바닥 배수관 변경이 대표적인 사례다. 기초 콘크리트와 지하주차장 바닥이 되는 무근 콘크리트 사이에는 침출수를 효과적으로 배출하기 위해 바닥 배수관이 설치된다. 그런데 일반 배수관의 경우 들뜸 현상 때문에 자동차 이동 시 바닥과 부딪치는 소음이 나기 쉽다. 서재권 소장과 직원들은 이를 해결하기 위해 기초 콘크리트에 배수관을 고정하는 소음 저감 배수관을 적용, 차후 벌어질 수 있는 지하주차장 바닥 품질 문제를 말끔히 해결했다. 이렇듯 시공 완성도를 높여 가던 중 시련이 닥쳤다. 코로나19가 전 세계를 덮친 것이다. 그 여파는 이곳 현장에도 상당한 영향을 줬다. 전 직원과 현장 근로자들의 체온 측정이 수시로 진행됐고, 팀별 담당자를 선정해 조금이라도 이상 징후를 보일 시 충분한 휴식 및 조치를 취하도록 배려했다. 직원 및 근로자별 동선 현황과 건강 상태도 끊임없이 추적 관리하고 있다. 덕분에 수백 명에 달하는 출력인원에도 불구하고 코로나19 확진자가 단 한 명도 발생하지 않았다는 게 직원들의 설명이다. 공사가 막바지로 치닫고 있는 요즘, 서 소장과 직원들은 더욱더 마음을 다잡는다. 긴장의 끈을 놓지 않고 일에 매달려야 성공적인 준공을 맞이할 수 있음을 잘 알고 있기 때문이다. 입주민들의 행복을 위한 든든한 보금자리 만들기는 오늘도 계속된다.



하남감일 A5블록 LH아파트 모형

'위생키트'로 환사와 바이러스를 막아 봅시다!



환사와 미세먼지가 기승을 부리는 봄이 찾아왔다. 이즈음이면 위생관리를 철저히 해야 하는데, 올해는 코로나19의 전 세계적 확산으로 인해 그 중요성이 한층 강화됐다. 이런 이유 때문에 서재권 소장은 직원들이 보다 편리하게 위생 관리에 임할 수 있는 방법을 꾸준히 고민했다. 그러던 중 그의 바람에 걸맞은 제품을 발견, 직원들의 깜짝선물로 구매에 나섰다. 바로 각종 위생관리에 용이한 '위생키트'다. 위생키트에는 안대·마스크·생활위생세트·점착면봉·오염물 처리세트·위생티슈 등 청결 유지를 위한 다양한 위생용품이 총집합돼 있다. 특히 각 제품의 정확한 사용법과 올바른 손씻기·기침예절 등 위생과 관련된 다양한 정보가 수록돼 있어 값어치가 한층 크다. 뜻밖의 선물을 받아든 직원들이 앞으로 더욱더 건강 관리에 신경 쓰겠다고 다짐한다. 서재권 소장이 바라 마지않는 모습이다.



기계 장인의 멈추지 않는 도전

공정개발팀 기계과 김준수 기장

33년간 한결같이 설비 유지 보수 관리 업무를 해 온 김준수 기장. 입사때부터 지금까지 같은 업무지만, 변함없이 자리를 지킨다는 것은 끊임없이 발전한다는 말의 다른 뜻을 지난 발자취로 증명해 온 김준수 기장을 만나본다.



컴맹에서 캐드 설계까지, 혁신의 동력은 도전

“현장 인원관리, 설비에서 발견되는 문제점을 개선 보수작업 그리고 사용자 중심의 효율적인 구성, 생산성 극대화의 설비를 만들기 위한 설계작업을 주 업무로 하고 있습니다. 한마디로 공장의 뼈대를 세우고 유지하는 기계쟁이죠.”

1987년 KCC 여주공장 1기생으로 입사해 33년간 한결같이 설비 보전&유지 관리 업무를 전담해 온 공정개발팀 기계과 김준수 기장에게 기계 설비는 자식이나 다름없다. 스스로를 지칭한 ‘기계쟁이’란 말에는 그간 쏟아온 노력에 대한 자부심이 담겨 있음을 알 수 있다. 자동차공학을 공부하며 기계와 인연을 맺은 김 기장은 늘 새로운 도전을 수행하며 오늘에 이르렀다. 선배도 없이 일을 습득해야 했지만 후배를 가르치며 현장 업무를 주도적으로 진행하느라 원형탈모가 생기는가 하면, 수작업으로 설계 도면을 그리면서 각막분리증을 겪기도 했다. 2001년에 KAC로 옮기면서는 초기 설비 안정화를 위해 자다가도 호출 받고 출근할 정도로 밤낮없이 대기하며 비상근무를 해야 했다. 그렇게 업무가 안정되어 가던 2003년에는 현장 반장에서 관리직으로 전환하며 인생의 대전환기를 맞기도 했다. “그때만해도 문서 작성은 물론 설계 도면도 일일이 손으로 그렸어요. 더욱이 저는 컴맹이었는데 관리를 하려면 컴퓨터로 작업을 해야 하니까 막막했죠. 그때부터 엑셀 학원을 다니고 사원들에게 시시콜콜 물어보며 컴퓨터를 익혔죠. 오토캐드도 그렇게 배웠어요. 어렵고 힘들었지만, 수작업으로 하다가 캐드로 설계하고 시뮬레이션까지 하니 엄청 뿌듯하더군요. 돌아켜보면 관리직 전환하면서 인생 최대의 방향기를 겪었지만, 최고의 선택이 되었죠.” 이렇게 힘들던 시기의 그에게 힘이 된 것은 ‘눈으로는 걱정해도 손은 걱정마라’는 어머니의 말씀이었다고 한다. 생소한 업무를 맡으면 겁부터 날 수 있지만 부딪쳐 보면 할 수 있다는 깨달음과, 새로운 도전이 혁신과 발전으로 나아가는 길이라는 확신도 얻었다.



자체 기술로 국산화 설비 개선

33년간 매일 현장을 점검하면서 기계 설비 개선, 생산 라인 설치 등 모든 공정마다 김 기장의 손길이 닿지 않은 부분이 없을 정도다. 그리고 그 손길이 닿을때마다 많은 것이 변화했다. “처음에는 생산 라인 대부분 선진 기술을 보유한 외국 업체 설비로 설치되었지만, 그동안 계속 개선 보완 및 업그레이드해왔습니다. 이 작업을 ‘외자부품국산화’라고 하는데, 이렇게 저희가 업그레이드 한 설비는 외국 업체가 도리어 도입해갈 정도로 원가절감 및 생산성 향상 효과를 얻고 있습니다.” 김준수 기장은 기계과의 가장 큰 변화로 설비의 국산화를 꼽았다. 그동안 개선된 설비는 ‘절단공정 커팅머신 커팅 톨, 연마공정 그라인딩머신 스펀들, 세척공정 워싱머신, 인쇄공정 DNB 부스바 인쇄설비’ 제작 등 셀 수도 없이 많다. 그 중에서도 ‘적재공정 실 투입 & 회수기’는 획기적으로 개선된 설비로 꼽힌다. 이는 기존의 간지를 유리 사이에 넣어 적재하는 대신 실을 끼워 넣어 적재하는 설비이다. 실은 사용이 편리하지만 계속 재활용할 수 있기 때문에 원가 절감에도 탁월한 효과를 얻고 있다.

“지난해에 제작한 유리에 구멍을 뚫는 ‘홀가공 공정 1-Head 드릴링 머신’도 기존 설비들의 장점만을 모아 만든 획기적인 모델이죠. 덕분에 작년 연말 도전과제에서 수상도 해서 체계는 더 특별한 설비입니다.” 김준수 기장은 새로운 과제에 집중하면 꿈에서까지 작업하며 아이디어를 떠올리기도 하고, 자다가 일어나서 도면을 그리기도 한다. 덕분에 아무리 힘들고 어려운 문제도 원인을 찾아내고 해결해 왔다. 특히 이런 성과가 가능했던 것은 작업 현장을 보기만 해도 문제점을 발견할 수 있을 정도로 오랜 시간 현장에서 일하며 쌓은 경험 이 기반이 되었기 때문이라고 한다. 더불어 김 기장은 현장 작업자에게 “무슨 일을 하든 이 일을 왜 해야 하는지, 무엇 때문에 해야 하는지 알고 해야 한다”고 강조한다. 지시를 받고 수행한다는 수동적인 자세가 아니라 스스로 적극적으로 할 때 더 좋은 결과가 나올 수 있으며, 그렇게 쌓인 경험이 발전의 자양분이 된다는 심득을 후배들에게 전하고 싶은 것이다. “항상 묵묵히 응원해주는 가족과 저의 한 평생이 되어 버린 KCC&KAC에게 고마움을 전하고 싶고, 앞으로도 경험과 전문 지식을 토대로 회사에 보탬이 되도록 노력하겠습니다.” 33년의 시간 동안 끊임없이 자기 개발과 발전하기 위해 노력해 온 김준수 기장. 그는 여전히 어제보다 나은 기술, 오늘보다 나은 생산 설비를 만들기 위한 열정으로 눈빛을 빛내고 있다.

KCC와 함께 도전하는 삶



KCC 건재판촉팀 라우지칭의 편지

Selamat Sejahtera!



Lau Zi Ching
LAU ZI CHING
라우지칭

안녕하세요, 본사에서 5년째 근무하고 있는 건재판촉팀 라우지칭입니다. 저의 고향 말레이시아에서는 “KOREA NO. 1 KCC PAINT”라는 광고판을 곳곳에서 볼 수 있는데요. 그래서일까요, 저에게 KCC라는 이름은 이미 친숙한 존재였습니다. 말레이시아에 있던 당시, KCC는 페인트만 제조하는 회사인 줄 알았습니다. 하지만 자세히 알아보니 KCC는 건축자재회사 중 세 손가락 안에 들 정도로 큰 규모를 자랑하는 글로벌 기업이며, 안정된 구조를 갖춘 회사라는 것을 알게 되었습니다. 이러한 이유로 KCC에 다니고 싶다는 생각이 들어 지원하였고, 운이 좋게 합격하여 2016년 3월, KCC 건재판촉팀 신입사원이 되었습니다. 처음엔 언어, 문화, 배경 차이 등 때문에 긴장도 많이 되었습니다. 고향을 떠나 한국행을 택했을 때 가족들이 많은 걱정을 했는데요. 다행히 외국인에 대한 편견 없는 팀원들의 많은 도움과 배려로 첫 직장생활에 빠르게 적응했습니다. 현재 제 업무는 설계사와 인테리어사를 대상으로 건축자재를 판촉하는 것입니다. 이 업무를 하면서 어려웠던 점은 신규 거래선을 발굴하고, 거래선에 주도적으로 연락하여 미팅을 요청하는 것이었습니다. 처음으로 전화를 걸었을 때가 생각납니다. 너무나 떨린 나머지 머릿속이 새하얗게 변했죠. 저에게 있어 새로운 도전과 같은 일은 지난 해에 맡았던 국내 건설사와 현장에 판촉하는 업무였습니다. 제가 넘어야 할 첫번째 과제는 운전이었습니다. 현장 대부분이 수도권에 위치해 대중교통으로 이동하기 어려웠죠. 한국에서 운전 경험도 없던터라 더욱 고민이었습니다. 하지만 운전해보기로 결심하고 도전한 결과 지금 아주 능숙한 드라이버가 되었습니다. 두번째 도전 과제는 현장 건설사를 방문하는 일이었습니다. 무엇이든 시작할 때 익숙지 않아 힘들 수 있지만 그만큼 새로운 일을 배워 인생의 경험이 쌓인다고 생각해 과감히 현장 문을 두드렸습니다. 그러다보니 일이 재미있어지고 금방 적응했습니다. 보람을 느꼈던 일은 거래선이 저를 통해 KCC를 먼저 떠올리고, 검토하여 현장에 적용한 것입니다. 물론 현장 공사시기, 단가, 시공업체 등 여러 가지 요소들이 다 맞아야 되겠지만 저의 판촉을 통해 KCC의 자재를 사용할 기회를 만들었다는 것입니다. 선배님들의 조언 덕분에 어려움을 극복하며 회사 생활을 잘 해나가고 있습니다. 팀장님, 선배님, 고맙습니다! 앞으로도 회사에 도움이 되는 인재가 되도록 최선을 다하겠습니다.

Exciting Challenge Everyday!

Selamat Sejahtera! Hello, my name is Lau Zi-ching, from the Construction Materials Sales Promotion Team, and I've been working at KCC's head office for 5 years. KCC is a familiar brand to me, and I was aware of KCC even before coming to South Korea. “KOREA NO. 1 KCC PAINT” billboards can be found practically everywhere in Malaysia. When I was in Malaysia, I thought of KCC as a company that only produced paint in South Korea. However, while preparing to study overseas in South Korea, I discovered that KCC is actually quite a large company, stable and big enough to be counted among South Korea's leading building materials companies. So, naturally, I became interested in working for the company and subsequently applied for a position. I was lucky enough to pass the interview, and in March 2016, I became a new recruit on KCC's Construction Materials Sales Promotion Team. KCC being my first place of employment and the first foreign company I would be working for, I was initially very nervous for reasons such as language, culture and background differences, and my family in Malaysia was also reasonably very concerned. However, fortunately, the leader and senior colleagues on my team proved not to be prejudiced against foreigners and in fact treated me very considerately, so I was able to quickly adapt to my first-ever job. I joined the company with three other new foreign recruits, but all of them had to quit within a year due to personal circumstances, and that made me a little sad because there no longer was any person who could sympathize with me about office life in a foreign country. However, thanks to the care of the senior colleagues around me, my life at KCC has been great.

Currently, I am in charge of promoting building materials to design and interior firms. One big challenge in this job was to discover new clients and land meetings with them by proactively contacting them. When I first started calling clients, I couldn't even speak Korean properly because I was very nervous. Particularly challenging part was when I was first tasked with doing sales promotions to South Korean construction companies and construction sites. It took me quite a while to adapt to the task because of my unfamiliarity with it. Because most of the construction sites were located not in the city of Seoul itself but in the greater Seoul metropolitan area, using cabs or public transportation wasn't ideal, and having no driving experience in South Korea, I was hesitant about driving to the sites. After much thought, I eventually decided to drive there. It's my first time driving in a foreign country, and it's also my first time visiting construction companies at their actual construction sites. It always takes some time for me to get used to a job, so I had a tough time getting the hang of it. However, with the belief that the harder the job, the more life experience I can gain, my job is becoming more and more fun, and I find myself increasingly adapting to it. The most rewarding aspect about visiting construction sites was that because of my mere presence, clients are reminded of KCC's building materials and in turn get to assess whether to apply them. Of course, various factors such as the time of construction at the site, unit price and contractor must be taken into account prior to deciding on the building materials, but sales promotion still plays an important role in leading clients to use our building materials. As such, I feel that the most important thing is to keep forging ahead by trying new things. No matter how hard my job can be, thanks to the advice and care of my team leader and senior colleagues, I have so far been able to successfully overcome difficulties and to live my office life without any issues. To my team leader and senior colleagues, thank you! My goal is to continue to do my best to be an employee who contributes to the overall growth of the company.

품질분임조
경진대회편

답은 현장에 다 있다!

대죽2공장
천둥분임조

에너지관리기능사, 가스안전관리자, 선반기능사 등 자격증으로 Flex한 천둥분임조. 기계전문가들이 모인 분임조인만큼 대죽2공장 설비에 관해서라면 그 누구도 따라올 자가 없다. 그 전문성으로 2019년 품질분임조 경진대회에서 도로·실리콘 부문 금상을 수상하였다.

천둥분임조의 출전 과제는 'HTV¹⁾ KNEADER 설비 개선으로 고장시간 감소'. 고장으로 인한 설비 가동 중단과 이로 인한 생산성 감소를 개선하기 위해 분임조원들은 머리를 맞댔다. 너나 할 것 없이 최선의 결과 도출을 위해 모든 시간을 쏟아 부은 대죽2공장 천둥분임조의 이야기를 카툰으로 각색하여 전한다.



리더
박철순



팀원
김관웅



팀원
김기주



팀원
김홍균



팀원
박형준



팀원
서익원



팀원
오양식



팀원
이규태



팀원
이환연

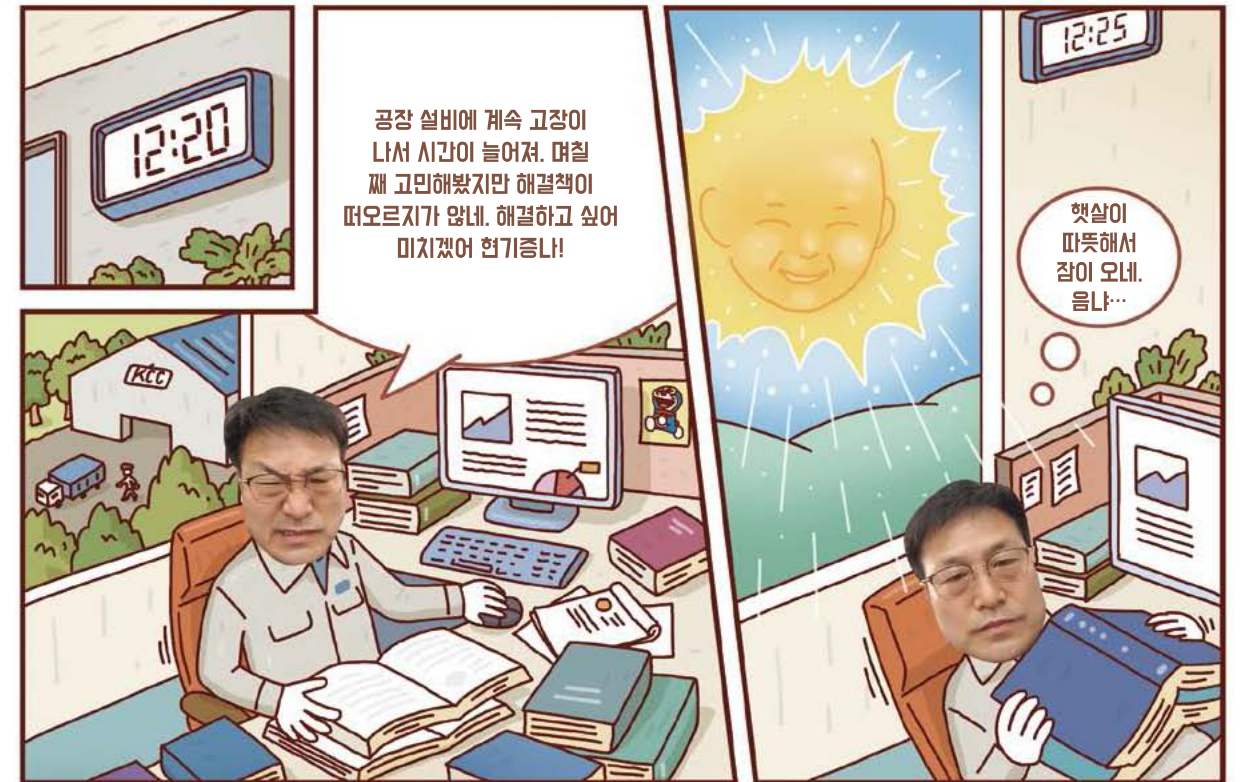


팀원
한덕수



팀원
황인재

1) HTV: High Temperature Vulcanization, 고온 경화형 실리콘 고무의 하나로 경화되기 전 상태가 고체 상태인 실리콘 고무를 말한다.





디지털 세상에서 고객과 소통하는 KCC SNS 삼총사

KCC 블로그, 페이스북, 유튜브 이야기

미국의 트럼프 대통령은 트위터를 통해 자신의 의견을 거리낌없이 쏟아내는 것으로 유명하다. 세계 최대 강국의 대통령도 소셜 미디어 네트워크(SNS)를 중요한 정치적 수단으로 사용하고 있을 정도니 SNS가 디지털 세상을 이끌어 간다 해도 과언이 아닐 것이다. SNS가 우리의 삶 속에 이토록 깊게 파고들 수 있었던 것은, 결국 디지털 환경속에서의 고립과 단절을 극복하고 소통을 가능케 함으로써 인간적인 공감대를 이끌어낼 수 있기 때문이다. 이러한 소통은 개인과 개인을 뛰어넘어 개인과 기업, 개인과 브랜드 간에도 활발하게 일어나고 있다. 많은 기업들이 페이스북, 인스타그램, 블로그, 유튜브까지 다양한 SNS 채널을 통해 고객들과 소통하고 있다.

글. 홍보 황홍석 이사



블로그와 페이스북으로 고객 소통에 문을 열다

KCC는 2018년 6월 네이버 블로그¹⁾를 오픈하고 고객들과 SNS를 통한 첫 소통을 시작했다. 기업의 블로그는 다소 기업의 목소리 위주로 전달되기는 하지만, 검색을 통한 제품, 연구개발 등 기업 정보들을 쉽고 재미있게 제공함으로써 직접적인 도움을 줄 수 있다. 올 4월 현재 이웃수는 3천 400명에 이르고 일 평균 조회수는 1천회를 상회하고 있다. 특히 KCC의 기술과 관련된 콘텐츠들이 고객들의 궁금증을 해소해주는 역할을 해주면서 많은 조회수를 기록하고 있다. 미네랄물로 재배하는 딸기 이야기, 물의 침투를 막아주는 과학기술 방수에 대한 내용이 블로그의 인기있는 주요 콘텐츠들이다. 페이스북²⁾은 2018년 8월부터 고객들과의 만남을 이어오고 있다. 좀더 고객들과 소통의 장을 넓히고 쌍방향 커뮤니케이션을 활성화시키고자 젊은층부터 장년층까지 비교적 폭넓은 이용자를 가진 SNS 플랫폼을

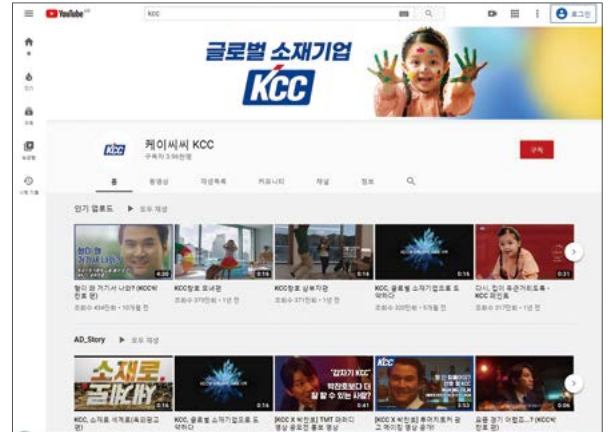
선택한 것이다. 오픈 후 1년여만에 3만명의 팬을 확보하고 올 4월 현재는 3만 6천여명을 넘어서고 있다. KCC 페이스북은 유명 웹툰 작가들과 콜라보를 통해 ‘계속하는 것이 힘이다’라는 테마의 웹툰을 연재해 좋은 반응을 얻었다. 엄마 복서(Boxer)인 박해수씨의 감동적인 영상스토리가 가슴에 큰 울림을 주기도 했다. 박찬호가 등장한 유튜브 광고는 페이스북에서도 폭발적인 반응을 이끌어 냈는데, 박찬호가 뜬금없이 KCC 창호 이야기를 꺼내자 상대 배우가 받아치며 얘기한 “갑자기 KCC?!”라는 말이 유행어처럼 확산되어 화제가 되기도 했다.

유튜브 크리에이터가 되다!

기성세대는 네이버로 검색하지만 신세대는 유튜브로 검색한다는 말처럼 SNS에서 가장 각광받고 강력한 플랫폼은 역시 유튜브다. 다른 SNS와 달리 영상으로 소통하는 유튜브는 어마어마한 콘텐츠의 양을 확보하고 인터넷 검색의 문법을 텍스트에서 영상으로 바꾸어 놓았다. 4대 매체로 불리우는 전통적인 매스 미디어 광고시장이 불과 10년도 안된 기간 동안 절반 가까이 무너진 것도 유튜브를 중심으로 한 디지털 광고 시장의 급속한 성장이 가져온 결과였다.

이미 경쟁사들도 유튜브 채널을 개설하고 여러가지 정보성 콘텐츠들을 운영하고 있는 가운데 KCC는 4월부터 본격적인 유튜브 운영에 들어갔다. 그동안 블로그와 페이스북으로 SNS를 통한 고객과의 소통 방법을 배우고 가다듬으며 핵심이 되는 유튜브³⁾ 채널 오픈을 준비해 온 것이다. 사내에서도 블로그와 페이스북을 통해 SNS 활동 및 효과에 대한 관심이 높아졌고, 영업활동이나 고객 커뮤니케이션의 창구로서 활용하고자 하는 니즈도 커졌다. 반면 영상을 통해 커뮤니케이션 하는 유튜브는 좀더 전략적이고 신중하게 접근할 필요가 있기 때문에 1~2년간의 준비기간을 거쳐 오픈하게 된 것이다. KCC 유튜브는 채널의 장점이자 특징인 볼거리, 즉 흥미요소와 KCC의 이야기가 담긴 정보를 융합해 몇 가지의 카테고리 제작된다. KCC의 주요 제품들에 대한 브랜드 영상과 실제 시공하는 현장을 생생하게 담아내어 협력업체나 고객들의 이해를 돕는다. 일상생활에서 흔히 볼 수 있지만 무심코 지나가기 쉬운 KCC 제품들로 다소 엉뚱하고 재미있는 실험을 해봄으로써 제품에 대한 강한 인상을 심어준다는 계획이다.

성공적인 유튜브의 활성화를 위해서는 사내 임직원들의 관심이 요구된다. 창의적인 아이디어를 가진 사내 SNS 크리에



이터는 물론 관심있는 임직원들의 참여를 통해 양적, 질적 발전을 꾀할 수 있고 경쟁력 있는 콘텐츠를 만들어 낼 수 있기 때문이다.

기존에 올라와 있는 KCC 유튜브의 콘텐츠들은 광고나 홍보 영상 위주였지만, 최근 페이스북이나 블로그의 영상콘텐츠들이 함께 노출되면서 SNS 채널간 시너지를 낼 수 있는 구조로 구축되어 지고 있다. 각 채널별 독자적 콘텐츠 기획은 물론, 채널 간 공동기획을 통해 소통의 폭을 넓히기 위한 전략의 일환이다. 향후에는 사내 커뮤니케이션의 활성화를 위해 사보의 디지털화도 적극 검토하는 등 디지털 커뮤니케이션의 영역은 더욱 확장될 전망이다. 코로나19의 태풍이 사회 모든 영역을 휩쓸고 있다. 기업들의 활동은 위축되고 있지만 이럴 때일수록 고객과의 접점을 끊임없이 찾아내고 소통해야 한다. 오프라인의 위기는 온라인의 기회이다. 고객들이 더욱 온라인의 세상으로 뛰어 들 수밖에 없는 지금이 KCC의 SNS가 빛을 발하는 순간이 될 것이다.

1)



2)



3)



1) KCC 네이버 블로그: http://blog.naver.com/kcc_world

2) KCC 페이스북: <https://www.facebook.com/kccstory/>

3) KCC 유튜브: <https://www.youtube.com/channel/UckmOlZ5FUsBoyUQJfVd23SQ>

숲으로 올인원으로 셀프페인팅 하세요!

코로나19로 집안 생활이 길어지고 있다. 그 와중에 어김없이 봄까지 찾아오니 집에 있던 가구들이 어쩔지 지겹기도 하고, 괜히 칙칙해 보이기도 한다. 그래도 아직은 쓸만해서 버리기 아깝고, 직접 꾸며 보자니 어디서부터 어떻게 해야 할지 난감하다. 그렇다면 주목! 인테리어 블로거 하마미의 안내에 따라 간단한 셀프페인팅을 통해 얼룩 있는 서랍장을 화사하게 바꿔보자. 새롭게 출시한 KCC 숲으로 올인원 페인트를 활용해 더욱 쉽게 진행하였다.

BEFORE



원목 서랍장 상판에 지워지지 않는 얼룩과 제각각의 색으로 조화가 이루어지지 않는 서랍들. 얼룩을 가리는 것은 물론 서랍 컬러도 단색으로 통일해주기로 했다.

하마미's 페인트 pick!

KCC 숲으로 올인원(F3120, F3129-조색제품). 번거로운 하도 작업 없이 바로 도장이 가능할 정도로 밀착력이 좋은 수성페인트다. 중금속과 생식독성 물질이 전혀 없으며, 환경부의 환경표지 인증과 한국공기청정협회의 친환경건축자재 인증 최우수 등급을 받은 제품이기도 하다. 휘발성유기화합물도 획기적으로 낮추었고, 향균, 항곰팡이성도 뛰어나 안심하고 사용할 수 있다.



셀프페인팅 순서

준비물

셀프페인팅을 위한 필수품! KCC페인트와 트레이, 붓, 롤러(롤러커버 포함), 캔 오프너(일자 드라이버 또는 동전), 젓개(나무젓가락으로 대체 가능).

*상황에 따라 마스크, 커버링 테이프도 있으면 더욱 편리하게 작업할 수 있다.



STEP 1. 사포질하기

페인트 칠하기 전 전체적으로 사포질해서 표면을 매끄럽게 다듬는다. KCC 숲으로 올인원은 마감재와 상관없이 바로 페인팅 할 수 있는 제품이라 이 단계를 거치지 않아도 무방하다. 하지만 도장할 부분의 표면이 거칠고 파손되어 있거나 끈적거림 등의 오염이 되어 있을 경우에는 반드시 사포질을 통해 표면을 매끄럽게 해주어야 완성도 높은 결과물을 얻을 수 있다.



STEP 2. 잘 섞어주기

서랍장 벽면을 칠한 F3129(F3120)색 페인트캔을 전용 오프너 또는 일자드라이버, 동전을 이용해 연다. 사용 전 젓개(나무젓가락)를 이용해 충분히 잘 섞어준다. 조색을 한 경우 색상이 분리되는 경우가 많아 충분히 섞어주어야 원했던 색상으로 사용할 수 있다.



STEP 3. 칠하기

트레이에 페인트를 덜고 롤러를 충분히 적신 후 나뭇결 방향으로 칠해준다. 결이 없는 소재라면 어떠한 방향으로 칠해도 상관없지만 롤러 자국의 통일감을 위해 같은 방향으로 페인팅 해주는 것이 좋다. 1차 도장이 완료되면 2차 재도장 한다. KCC 숲으로 올인원은 발색력이 우수해 1차 도장만으로도 충분하지만 보다 고르고 선명한 발색을 원한다면 추가 도장을 추천한다.

셀프페인팅 Tip

고른 발색을 원한다면 젓소칠하기

젓소란 페인트를 바르기 전에 발라주는 것으로, 페인트와 가구 사이의 밀착력을 더 좋게 해준다. 젓소는 흰색이라서 바르고자하는 면의 페인트 색이 더욱 선명하게 발색될 수 있게 도와주며, 원래 색이 제각각이어서 고른 발색을 원할 경우에는 반드시 칠해주는 것이 좋다.

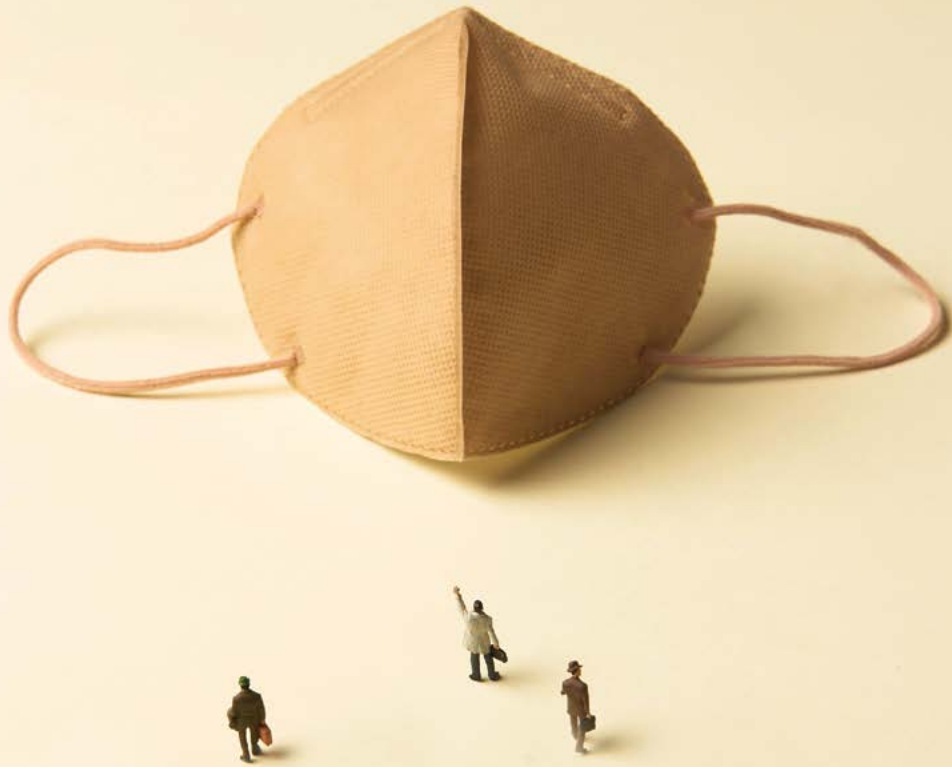
KCC Blog



셀프페인팅에 대한 다양한 이야기를 보고싶다면 KCC Blog로 Go Go!

미세먼지와 바이러스를 막아라 부직포 & 헤파필터

봄에는 늘 황사가 기승이었다. 몇 년 전부터 미세먼지가 계절 구분 없이 우리나라 하늘을 덮곤 하더니 최근에는 코로나19가 전 세계를 대상으로 휩쓸고 있다. 이러한 상황 속에서 마스크는 필수가 되었다. 이번 사이언스에서는, 마스크에 어떠한 필터 원리가 숨어 있길래 없어서 안 될 아이템이 되었는지 알아보고, 비슷한 원리로 미세먼지 시대에 실내생활에 도움이 되는 공기청정기의 헤파필터에 대해서도 들여다본다.



비말 감염을 막기 위한 마스크 부직포

마스크는 무엇으로 만들었기에 미세먼지와 바이러스가 들어 있는 비말을 막을 수 있는 것일까. 일반 마스크와 미세먼지 바이러스를 막기 위해 사용하는 마스크는 섬유 구성에 있어 차이가 있다. 보통 겨울철에 쓰는 방한용 마스크는 일반적으로 면과 같은 천으로 만드는데, 면 섬유는 섬유 조직이 가로 세로 직각으로 교차되어 틈이 생긴다. 따라서 10마이크로미터 이하의 미세먼지를 걸러내기엔 역부족이다. 반면, 코로

나19 전파를 막기 위해 사용하는 미세먼지 마스크는 부직포 재질로 만든다. 부직포는 천을 짜는 대신 천연 또는 합성 섬유를 아무렇게나 뒤엉키게 한 뒤 화학적 또는 기계적인 방법으로 접착해서 만든 천이다. 면 섬유를 가로 세로로 교차하면서 짠 일반 마스크보다 섬유 사이의 구멍이 작아서 더 작은 입자를 걸러낼 수 있는 것이다. 미세먼지, 바이러스를 막기 위해서는 KF80, KF94와 KF99 제품을 추천한다. KF(Korea Filter)는 보건용 마스크로, KF문자 뒤에 숫자를 표시하여

해당 제품의 입자 차단 성능을 나타낸다. KF80은 평균 0.6마이크로미터 크기의 입자를 80% 이상 걸러낼 수 있고, KF94, KF99는 평균 0.4마이크로미터 크기의 입자를 94%, 99% 이상 각각 걸러낼 수 있다. 그만큼 마스크의 섬유조직이 촘촘하다는 뜻인데, 마스크를 착용한 사람이 숨쉬기 매우 불편해진다는 단점이 있다. 이러한 단점을 해결하기 위해 ‘정전기’를 사용한다. 바로 부직포 사이에 입자를 걸러내는 정전기 필터를 넣은 것인데, 이 필터는 보통 폴리프로필렌 같은 플라스틱을 녹인 뒤 작은 구멍을 통해 고속으로 뿜어내는 방식으로 만든다. 이 필터가 정전기를 띠도록 처리해주면, 공기 중에 있는 작은 입자가 필터에 달라붙게 된다. 정전기 원리가 적용되었기 때문에 유념해야 할 것이 있다. 정전기는 물을 통해 쉽게 빠져나가기 때문에 정전기 처리가 된 필터는 빨거나 수분이 많이 차게 되면 효과가 줄어들게 된다. 호흡을 통해 기능을 상실하는 정도는 실험을 통해 8시간가량이라고 전해진다. 그렇기 때문에 미세먼지 마스크는 한번 착용한 이후 재사용하게 되면 성능이 떨어지기 때문에 새 것으로 사용하는 것이 좋다.

실내의 맑은 공기를 위한 헤파필터

공기청정기나 청소기에 쓰이는 헤파(HEPA)필터도 원리는 비슷하다. 헤파는 High Efficiency Particulate Air의 약자로, 0.3마이크로미터 정도의 입자까지 차단한다는 뜻이다. 헤파필터는 유리 섬유와 폴리프로필렌 같은 합성 섬유를 사용해 만든다. 헤파필터는 두 가지 원리에 의해 먼지를 걸러낸다. 하나는 물리적으로 입자를 거르는 방법이다. 헤파필터 사이에 얇은 섬유들이 촘촘하게 배열되어 있어 미세 입자들이 헤파필터 망을 통과하지 못하게 하는 것이다. 일반적인 가정

서 사용하는 공기청정기는 0.2~0.3마이크로미터 수준의 입자를 거를 수 있는 헤파필터를 장착한다. 헤파필터의 또 하나의 원리는 정전기 혹은 이온화를 통한 거름이다. 일종의 정전기 현상을 이용해 미세먼지를 거르는 것이다. 앞서 설명한 부직포 필터와 비슷한 원리다. 최근에 나오는 공기청정기에는 이온화 과정을 추가로 두는 제품들이 많다. 일반적으로 우리가 가정에서 사용하는 공기청정기는 교류식 전기를 활용하기 때문에 계속해서 음극과 양극이 변한다. 이에 미세먼지들이 헤파필터에 안착하는 효과를 가질 수 있다. 어느덧 마스크는 우리의 일상이 되었고, 미세먼지로 인해 집 안 환기를 언제 어떻게 해야 할지 잠시 고민하게 된다. 마스크와 공기청정기를 가까이 해야 하는 일상이라면 마스크와 공기청정기의 핵심인 필터에 대해 꼼꼼히 체크하여 성능을 최대한 활용할 수 있도록 하자.

여기서 잠깐! 🧐

호흡밸브가 있는 산업용 방진마스크는 숨을 내쉴 때 날숨이 필터를 거치지 않고 외부로 배출되어 바이러스가 유출될 가능성이 있으므로 일반 국민들에게 감염방지용으로 권고하지 않고 있습니다.

미세먼지와 초미세먼지는 무슨 차이가 있을까요? 🌫️

•미세먼지(PM-10):

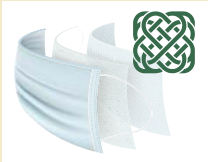
지름 10 μ m 이하로 초미세먼지를 포함합니다.

•초미세먼지(PM-2.5):

지름 2.5 μ m 이하로 미세먼지보다 한층 더 작습니다.

•PM(Particulate Matter):

미세먼지를 의미하며 입자를 나타내는 단위로도 쓰인다.

[황사용]		KF80 미세먼지 입자 (평균 0.6마이크로미터)를 80% 이상 차단	[일반 마스크]		[황사 마스크]
[황사+미세먼지용]	↕	KF94 미세먼지 입자 (평균 0.4마이크로미터)를 94% 이상 차단			
	↕	KF99 미세먼지 입자 (평균 0.4마이크로미터)를 99% 차단	섬유 조직 일반섬유로 직각으로 교차 하여 틈이 넓음	섬유 조직 부직포 재질로 무작위로 얹혀 있어 틈이 작음	
마스크 의약외품 표시에 따른 용도			미세먼지 차단 X		미세먼지 차단 O 여러겹의 부직포가 아주 작은 미세먼지까지 차단

최적의 합의를 위한 비즈니스 협상영어

글. 케빈 경(도서 <비즈니스 영어회화 표현사전> 저자)

서로 만족할 수 있는 합의를 이끌어내기 위해 협상과정은 필수다. 때문에 비즈니스 세계에서 협상스킬은 기본 중에 기본. 영어 협상 자리에서 꿀 먹은 벙어리가 되지 않기 위한 기본 표현법을 알아보자.

협상을 위한 작은 Tip! 협상 시 어조에 신경 써서 말하기

공식 협상 또는 논의 중 합의를 이끌어내려고 할 때는 문장이 길어지면서 어조가 다소 무거워지는 경우가 잦다. 무심코 뱉은 말이 자칫 협상에 영향을 미칠 수도 있으니 말을 하기 전에 신중하게 생각해야 한다.



협상 중 제안과 대안 제시 샘플

- | | |
|--|--|
| <p>A: (A) We both agree that the first shipment should be made in September. Correct?</p> <p>B: (B) Yes, but that's September, at the latest.
(C) We would like the first shipment by July.</p> <p>A: That would mean extra costs for us.</p> <p>B: Well, possibly.</p> <p>A: Okay. (D) We can ship in July if you add 5% to our estimate.</p> <p>B: (E) That's not an acceptable proposal. Your estimate is already over our budget.</p> <p>A: (F) Well, we're getting nowhere.</p> <p>B: (G) How about this? We accept the original estimate, and we get the shipment by June.</p> <p>A: June? (H) Didn't you say you wanted the first shipment in July?</p> <p>B: (I) I said by July. We need the first shipment by July. May or June would be preferable.</p> <p>A: (J) We might be able to meet the July shipment date, but the price still the problem.</p> <p>B: Alright, I think we can add 2% to the estimate.</p> <p>A: (K) That sounds reasonable.</p> | <p>A: (A) 첫 선적은 9월에 이루어져야 한다는 점은 우리 둘 다 동의합니다. 맞죠?</p> <p>B: (B) 네, 그런데 그게 늦어도 9월입니다.
(C) 7월에 첫 선적을 원합니다.</p> <p>A: 그건 저희에겐 추가 비용을 뜻합니다.</p> <p>B: 뭐, 그럴 수도 있겠죠.</p> <p>A: 좋아요. (D) 저희 견적에 5%를 추가해주시면 7월에 배송할 수 있습니다.</p> <p>B: (E) 그건 수용할 만한 제안이 아니네요. 제시하신 견적이 이미 저희 예산보다 높거든요.</p> <p>A: (f) 참, 진전이 없군요.</p> <p>B: (G) 이걸 어떻게겠습니까? 저희가 원래 견적을 수용하고 첫 선적품은 6월에 받는 걸로요.</p> <p>A: 6월이라고요? (H) 첫 선적을 7월에 원하신다고 하지 않았나요?</p> <p>B: (I) 7월까지라고 했어요. 저희는 첫 선적품을 7월까지 받아야 합니다. 5월이나 6월이면 더 좋고요.</p> <p>A: (J) 7월 선적일을 맞추는 게 가능할 것도 같습니다만 가격이 여전히 문제군요.</p> <p>B: 좋습니다, 견적에 2%를 추가할 수 있을 것 같습니다.</p> <p>A: (K) 타당한 듯합니다.</p> |
|--|--|

비즈니스 협상 패턴 영어

(A) 현 상황 확인하기

'We both agree that~'을 써서 두 쪽 모두 공감하거나 동의하는 부분을 확인할 수 있다. 예문처럼 뒤에 'Correct?' 또는 'Yes?'를 붙여도 무방하다.

(B) 부분적으로 동의하기

우선 'yes'를 써서 동의를 표하고 'but'을 사용해서 동의하지 못하거나 재확인할 필요한 부분을 추가한다.

(C) 주요 조건 언급하기

'We would like~'에 원하는 것을 붙이면 되는데, 중요성을 더 강조할 때는 'We need~'를 쓸 수 있다.

(D) 제안에 조건 추가하기

서로의 양보나 주고받기를 강조하려면 '그쪽이 A~를 하면 저희는 B~를 할 수 있습니다'를 의미하는 'We can~B if you~A'를 쓰면 된다.

(E) 제안 거절하기

제안을 거절할 때는 위 예문 외에 'Unfortunately(아쉽지만)'나 'I'm afraid(유감이지만)'를 먼저 말한 후 'we can't accept that(그것을 수용할 수 없습니다)'를 써도 좋다.

(F) 협상 유도하기

진전이 없다는 점을 부각시켜서 협상을 유도할 때 좋은 표현이다.

(G) 타협안 제시하기

'How about this?'는 타협안을 간단하게 소개할 때 유용한 표현이다.

(H) 재확인하기

상대방이 한 말을 상기시키기 위한 목적으로 'Didn't you say...?'를 쓰는 경우가 많다.

(I) 확인해주기

'I said~'는 내가 한말을 명확하게 확인해주는 아주 기본적인 표현으로 일상에서도 무난하게 사용할 수 있다.

(J) 타협안에 조건 달기

이쪽에서 무언가를 할 용의는 있지만 상대방도 이에 적절한 화답을 해야 한다는 의미가 담긴 표현이다.

(K) 제안/타협안 수용하기

직역하면 상대방의 제안이나 타협안이 합리적으로 들린다는 뜻으로, 'That sounds reasonable.'은 수용을 의미한다.



그 밖에 협상에서 유용한 표현들

Why don't we come back to that item later?

이 안건은 나중에 다시 다루는 건 어떨까요?

Let me assure you that we have the capacity.

저희는 그만큼의 생산능력이 있다는 걸 보장합니다.

* 토플리시 주의!

흔히 "우리를 믿어주세요"라고 할 때 단어 believe를 떠올린다. 그래서 'Believe us.'나 'You can believe us.'를 사용하지만 'trust'가 더 적절하다. 하지만 두 표현 모두 어색하긴 마찬가지다. 위의 'Let me assure you that~'패턴이나 'Rest assured that~'패턴을 써서 믿을 수 있는 부분을 붙이면 된다.

Can we refocus on the schedule?

스케줄에 다시 집중할 수 있을까요?

I'm sorry, we can't accept that.

죄송하지만, 수용할 수 없어요.

We don't see it that way.

저희는 그렇게 보지 않습니다.

That's not important to us.

저희에겐 그게 중요하지 않습니다.

지구를 구성하는 핵심 원소 산소

산소 없이 우리가 버틸 수 있는 시간은 얼마나 될까?

잘 버티보아도 3분이다. 이것뿐만일까. 산소가 단 5초만

사라져도 자외선은 그대로 들어와 모든 생명체는 그 즉시 온 몸이

타들어간다. 지각의 49%를 차지하는 산소가 없어지는 순간

땅은 무너져 내리고 압력 변화로 고막을 비롯한 모든 세포가

터진다. 산소는 호흡뿐만 아니라 지구를 구성하는 핵심 원소다.



〈주기율표〉는 KCC의 주요 원소들의 이야기를
매호 시리즈로 알아보는 칼럼입니다.



지구는 산소의 균형을 맞춘다

없어서는 절대 안 되는 산소이기에 넉넉히 있으면
좋지 않을까, 라고 상상해본다. 하지만 산소가 많
아지는 그 순간부터 지구는 더 이상 인류가 살아
갈 수 있는 땅이 아니다. 혈압이 올라가고, 어지러
움과 메스꺼움, 구토 등의 증상을 보이다 결국 죽
게 된다. 이를 산소중독이라고 한다. 우리 몸은 호
흡할 때 폐에서 산소와 이산화탄소를 교환해 적
혈구가 산소를 공급하도록 되어 있는데, 산소가
너무 많으면 폐가 끝없이 산소를 흡수해 찌그러
지고 폐를 구성하는 세포들이 타 버려 호흡이 불
가능하다. 산소가 많아지면 우리 몸에 이상이 생
기는 것 외에 또 하나의 문제가 발생한다. 지구 전
체가 거대한 불구덩이가 된다. 지구 대기의 21%가
산소로 이루어져 있는데, 25%로 오르면 유기 물
질이 불타오른다. 놀랍게도 현재 지구는 딱 적당
한 양의 산소가 존재하고 있으며, 덕분에 아무 문
제없이 숨을 쉬며 살아가고 있다.

산의 근원은 수소지만 그럼에도 명칭은 산소

산소의 발견 역사는 15세기로 거슬러 올라간다.
레오나르도 다빈치는 공기가 없는 곳에서 양초
가 타지 않는 것을 발견하고, 공기 안에 생기를 주
는 무언가가 있는 것 같다고 추측했다. 이 때는 추



측으로 그쳤지만 1770년대로 들어서면서 세 화학자들에 의
해 본격적인 산소 발견의 여정이 시작된다. 1774년에는 조지
프 프리스틀리가 햇빛을 모아 산화수은을 연소시켜 산소를
얻었고, 이 산소로 양초가 더 밝은 빛을 내며 타는 것을 관찰
했다. 프리스틀리는 그의 동료 헨리 캐번디시처럼 이를 '탈플
로지스톤 공기'라고 판단했다. 1777년에는 스웨덴 과학자 칼
빌헬름 셸레가 산소를 발견했다고 발표하여 1771년에 실제로
산소 실험을 했다고 보고했다. 후에는 앙투안 라부아지에도
산소를 발견했다. 그는 이 기체가 플로지스톤이 없는 공기(탈
플로지스톤 공기)가 아닌 새로운 원소임을 알렸다. 라부아지
에는 이 새로운 원소를 '산'을 형성한다라는 뜻의 oxygene이
라고 명명했다. 이는 이 기체가 산이 있는 모든 곳에 존재한다
는 잘못된 가정에서 나온 생각이었지만 그럼에도 불구하고
산소는 그렇게 oxygen으로 굳혀졌다.

산소와 오존, 그리고 오존층

고도가 높아질수록 대기 중 산소의 농도가 낮아지기 때문
에 아주 높은 고도에서는 숨쉬기 힘들다. 그리고 산소는 우
리가 호흡하는 산소(이산화탄소, O₂)로만 존재하지 않는다.
성층권(고도 10~15km)에는 산소 동소체인 오존(O₃)이 최대
0.0001% 정도 함유된 오존층이 형성되어 있다. 오존층은 오
존밀도가 상대적으로 높을 뿐 양이 그렇게 많은 것은 아니다.
오존층의 존재량을 1기압으로 환산하면 겨우 0.3~0.4cm의
두께 밖에 되지 않는다. 해양 중의 광합성 식물들이 생산한
산소가 대기 중으로 퍼지고 상공으로 더 높이 올라가 태양의
유해한 자외선을 흡수하는 오존층을 형성한다. 이 오존층 덕

분에 지상에서 생물들이 살아갈 수 있는 환경이 조성된다. 우
리가 운이 좋아서 북극광(북극의 오로라)이나 남극광(남극
의 오로라)를 보게 되면 아름답게 물결치는 모습을 볼 수 있
는데, 이 물결 모양은 대기의 훨씬 높은 곳에서 태양풍이 산
소 분자와 충돌하여 만들어진 것이다.

달 탐사의 새로운 길을 연 산소공장

최근에는 달 먼지에서 숨 쉴 수 있는 산소를 뽑아내는 '산소
공장'이 가동되고 있어 달 탐사에 새로운 길이 열릴 것으로 기
대되고 있다. 달 표면은 레골리스¹⁾로 뒤덮여 있는데, 이 레골
리스 무게의 약 40~45%가 산소로 되어 있다. 하지만 광물이
나 유리 등의 산화물 형태로 붙잡혀 있어 당장 숨 쉬는데 활
용할 수 없다. 유럽우주국 산하 우주연구기술센터는 이를 극
복하고자 레골리스에서 산소를 대량 추출할 수 있는 기술을
시험하기 위한 산소공장을 가동하기 시작하였다. 오는 2020
년대 중반까지 달에서 가동할 수 있는 산소공장 기술을 선보
이고 달에 가져가 가동할 수 있는 실물 디자인을 내놓는 것이
목표다. 산소공장은 달의 레골리스와 똑같이 만든 모조품
을 갖고 산소를 대량 추출할 수 있는 기술을 모색하며, 용융
염²⁾을 전해질로 활용하는 '용융염 전해법'을 이용해 산소 대
량 생산에 돌파구를 마련했다. 염화칼슘 용융염이 담긴 금속
용기에 레골리스를 넣고 950도까지 가열하면 전류가 흐르면
서 산소가 분리돼 양극에서 추출할 수 있게 되는 것이다. 산
소공장을 통해 달 표면에서 숨을 쉬게 되는 최초의 날은 인류
가 처음 달에 발자국을 찍은 것처럼 역사에 한 획을 긋는 역
사적 사건이 될 것으로 기대된다.

1) 레골리스: Regolith, 암석을 덮고 있는 불균일하고 퍼석퍼석한 물질의 층이다. 레골리스에는 먼지, 흙, 부서진 돌조각 등이 있으며, 지구, 달, 소행성, 다른 행성들 등 곳곳에서 발견할 수 있다.

2) 용융염: 융해하여 액체가 된 염류. 이온 전도에 의한 전도성을 나타낸다.

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 다음 중 토탈 인테리어 전문 브랜드 흠씨씨에 대한 설명이 바르지 않은 것은?

- ① 2010년 6월 인천 서구에 흠씨씨인테리어에 대형매장을 개설했다.
- ② 2015년에는 서초본점을 비롯한 전국 주요 8개 영업소에 전σι판매장을 개설했다.
- ③ 2016년 6월, 울산시 북구에 대형매장을 오픈했다.
- ④ 흠씨씨에서는 오가니, 소프트, 트렌디를 콘셉트로 한 인테리어 패키지 를 만날 수 있다.
- ⑤ 온라인 인테리어 쇼핑몰 '흠씨씨몰'은 오는 9월 정식 오픈을 앞두고 있다.

2 다음 중 KCC건설의 하남감일 A5블록 LH아파트 건설공사 현장에 대한 설명이
바르지 않은 것은?

- ① 공사는 지난 2018년 8월에 시작하여 2020년 11월에 준공될 예정이다.
- ② 공사규모는 지하층, 지상8~25층, 8개동(617세대)이다.
- ③ LH는 다양한 주택 수요를 충족시키기 위해 10여 개의 대규모 아파트 단지를 건설하고 있으며, 그중 KCC건설이 맡은 A5블록은 10년 공공임대아파트 단지다.
- ④ 현장은 2018년 11월부터 시작된 파일공사 시 항타기 5대를 최적의 상태로 배치하여 2,076공 항타를 불과 50일 만에 마쳤다.
- ⑤ 현장은 LH에서 수여하는 품질우수상을 받으며 우수성을 증명하였다.

3 다음 중 KCC의 SNS 채널에 대한 설명이 바르지 않은 것은?

- ① KCC는 2017년 6월 네이버 블로그를 오픈하고 고객들과 SNS를 통한 첫 소통을 시작했다.
- ② KCC 페이스북은 유명 웹툰 작가들과 콜라보를 통해 ‘계속 하는 것이 힘이다’라는 테마의 웹툰을 연재하였다.
- ③ KCC 페이스북은 오픈 후 1년여만에 3만명의 팬을 확보하였다.
- ④ KCC의 유튜브 채널은 흥미요소와 KCC의 이야기가 담긴 정보를 융합해 몇 가지의 카테고리로 제작된다.
- ⑤ 향후에는 사내 커뮤니케이션의 활성화를 위해 사보의 디지털화도 적극 검토하는 등 디지털 커뮤니케이션의 영역이 보다 확장될 전망이다.

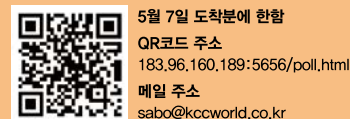
4 원자번호 8번인 ‘이것’은 지구 대기의 21%를 이루고 있다. ‘이것’의 영문명칭은 ‘산’을 형성한다’라는 뜻의 ‘Oxygene’이지만 이는 기체가 산이 있는 모든 곳에 존재한다는 잘못된 가정에서 생각이었다. 하지만 그럼에도 불구하고 Oxygene으로 굳혀졌다. ‘이것’에 해당하는 말은 무엇인가?

()

지나 호 정답	
1. ①	
2. ③	
3. ④	
4. 센스톤	
지나 호 퀴즈 정답자	
중앙연구소 사무팀	김윤경 사원
성남영업소 도로영업팀	변재학 차장
본사 판매관리팀	김슬기 사원
전주영업소 도로과	소준호 사원
중앙연구소 재료 합성연구	정다는 과장
부산영업소 관리팀	김정훈 사원
KAC 파일사업-원가관리팀	이명화 사원
KCC건설 설계부	한창훈 대리
KCC글라스 가평공장 원료 지질연구팀	이지수 사원
성남영업소 남양주출장소	이재대 대리
국내 사업장 주재기자	
본사 안상욱 대리 중앙연구소 구분민 사원 공장 가평 김인규 대리 김천 하태용 사원 대주 송아름 대리 문막 장효식 대리 세종 홍슬기 사원 아산 강해리 사원 안성 강민중 대리 여주 한정훈 대리 여천 박재현 과장 영월 박규진 대리 울산 박우진 대리 전주 1 권대균 과장 전주2공장 서승우 사원 전주3 강익민 사원 영업소 경기북부 김희은 사원 광주 박형서 사원 당진 최해진 사원 대구 이민서 사원 대전 김상하 대리 목포 조영관 과장 부산 김정훈 사원 성남 전성배 대리 수원 박예진 사원 순천 정경미 사원 울산 정민 대리 원주 장은비 사원 인천 양대선 대리 전주 김태경 대리 천안 오정균 대리 청주 원혜실 사원 포항 조재훈 사원 계열사 KCC글라스 박훈 과장 KCC건설 박규현 대리 KAC 이순규 대리 금강리저 유동현 사원	

해외 사업장 주재기자

KCC BASILDON (영국) 김형욱 부장 | KCT (터키) Suna Ozgen | KCK (중국 곤산공장) Zhou Na | KCK (중국 상해영업소) Jia Li Fen | KCB (중국 북경공정) Li Juan | KCK (중국 북경영업소) Tian Juan | KCG (중국 광둥공정) Qiu heren | KCK (중국 광둥영업소) 한은실 | KCV (베트남) Duong Kim Ngoc Son | KCM (말레이시아) Kenneth Lee | KCS (싱가포르) 김재성 과장 | KCI (인도) A.Saravanan | KCID (인도네시아) 송승호 차장 | KCC Europe (독일) 김형욱 부장 | KCC UAE (아랍에미리트) 윤성환 차장 | KCC JAPAN (일본) 라윤미



다함께 긍정적인 사내문화를 만들기 위한 캠페인 코너 <함께하는 걸음>.

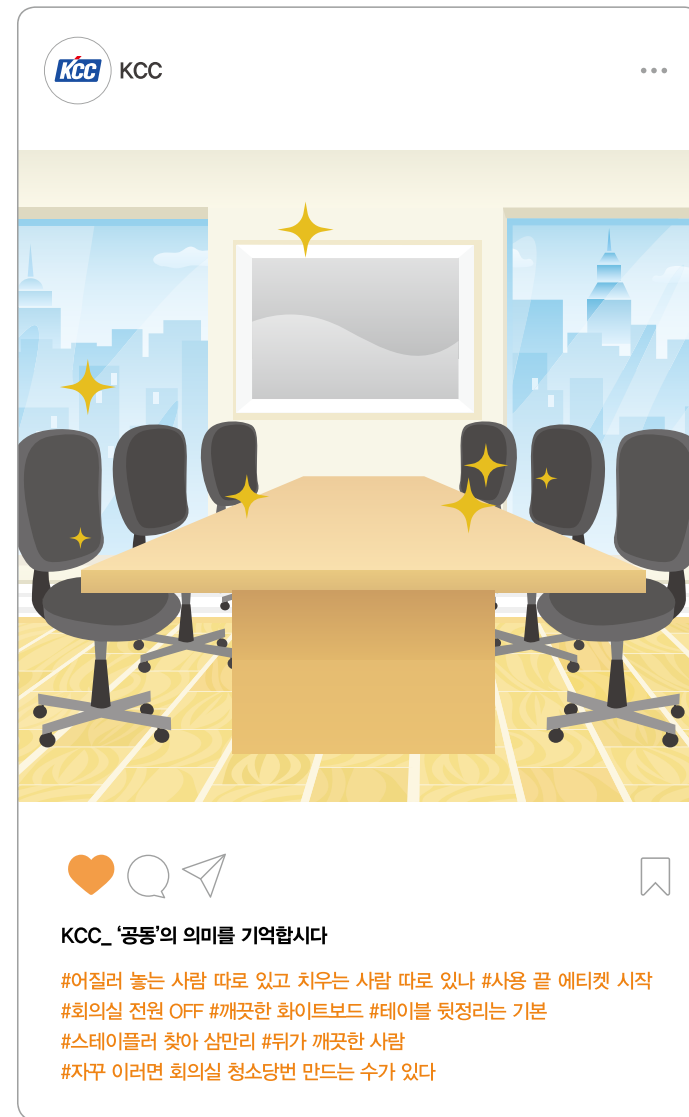
12달 동안 제시되는 캠페인 주제를 실천하고자 합니다.

2020년의 다섯번째 주제는 ‘공동사용 에티켓’ 입니다.

공동사용 에티켓

“공동비품은
사용 후
제자리에!

공동공간은
사용 후
깨끗하게!”



회사에서는 모두가 함께 쓰는 공동비품과 자리가 있습니다. 사용 후 다른 사람을 위해 비품은 제자리에 두고, 회의실·탕비실 등 공동공간은 사용 후 깨끗하게 뒷정리를 하는 것이 오피스 기본 예절이죠. 하지만 바빠다는 핑계로, 잠깐 깜빡했다는 이유로 무심코 놓치고 지나갈 때가 있습니다. 나의 이러한 작은 행동 때문에 누군가는 비품을 찾느라 주변을 돌아다녀야 하고, 또 다른 누군가는 앞서 이용한 사람이 어질러 놓은 것을 대신 치우게 됩니다. 아름다운 사람은 머문 자리도 깨끗하다고 합니다. 모두를 위해 사용한 물건은 제자리에, 사용한 공간은 깨끗하게! 잊지 말고 꼭 실천합시다.



컬러, 그 이상의 힘을 더하세요
다시,집이두근거리도록

친환경 페인트 부문 브랜드 파워 1위
한국 품질만족지수 4년 연속 1위

KCC 페인트