

ISU

2018 SUMMER VOL. 93

INSIDE

꽃보다 몸장

오피스몸짱 전성시대

Show me the 팀웍

이수엑사보드 영업1팀

OUTSIDE

스페셜 리포트

우리 회계합시다

몸도 마음도 힐링

러시아 모스크바



Handwritten signature

Contents

01

Coverstory



표지 모델

왼쪽부터 강동훈 기선(이수페타시스), 김상윤 대리(이수엠피스), 전광현 사원(이수화학), 손철명 차장(이수엑사보드)

표지 작가_ 변영재

그룹사 몸짱들이 뭉쳤습니다. 운동을 하면서 비로소 살이 있다는 걸 느끼는 오늘의 주인공들. 몸짱으로 거듭나기까지 숱한 부침을 이겨낸 그들의 허심탄회한 이야기를 담아봤습니다.

04

INSIDE

05 Focus & News

12 리더의 책장

김상범 회장 추천 도서
〈라틴어 수업〉

14 이슈를 잡아라

이수화학, 중국 농업기업 룽쿤 화와 조인트벤처 설립
그린바이오 사업 본격 추진

16 커뮤니케이션 Talk

이수인들의 속 시원한 카운셀링

20 꽃보다 몸짱

오피스몸짱 전성시대

26 Show me the 팀워크

이수엑사보드 영업1팀

31 Photo essay

사진으로 말하는 그들만의 이야기
원정재_ 이수엑사보드 기획파트 부장
박수영_ 이수엑사캠 영업4팀 사원

33

OUTSIDE

34 이수미식회

이수건설 이진우 사보기자 추천 맛집_ '서래식당'

38 스페셜 리포트

우리 회계합시다

44 몸도 마음도 힐링

러시아 모스크바
붉은 광장 뒷골목, 낭만의 몸짓

51 아이러브 Culture

옛것의 부활, 뉴트로(New-tro)
촌스러운데 왠지 끌려

57 Ombudsman

58 퀴즈 및 엽서

이수그룹 계간 사보 2018년 여름호 통권 93호

발행일 2018년 7월 6일

발행인 김상범

발행처 (주)이수

주 소 서울시 서초구 사평대로 84

총괄진행 김정희 02-590-6895

사보기자 이수화학(이정구·김태준) 이수페타시스(이준경·김다혜)
이수건설(이진우) 이수시스템(김용훈) 이수창업투자(정유숙)
이수엠피스(박예스다) 이수엑사캠(박수영) 이수엑사보드(김슬기)
이수엑사보드 인천공장(심경미) 이수C&E(전선경) 이수AMC(이흥휘)

제작디자인 크리스마스 기획실장 홍주희, 디자이너 민수기

인쇄 삼우아트(주)

본지에 실린 글, 그림, 사진 등 모든 자료들은 어떤 경우에도 이수그룹의 동의없이 사용할 수 없습니다. 본지에 게재된 내용은 해당 필자들의 견해이며, 이수그룹의 입장과는 다를 수 있습니다.

IN
SIDE김상범 회장,
계열사 현장 방문... “품질로 승부”

이수페타시스 대구공장 방문

김상범 회장은 지난 4월 20일, 이수페타시스 대구공장을 방문했다.

실무진과 함께 공장을 둘러보며 주요 현황을 살핀 김상범 회장은 수주 증가에 따른 생산 대응방법을 보고 받으며, 생산과 품질에 차질이 생기지 않도록 적극 당부했다.



이수엑사보드 안산공장 방문

김상범 회장은 지난 6월 5일, 이수엑사보드 안산공장을 찾았다.

실무진으로부터 주요 경영 현황을 보고 받은 뒤, 노후 설비 투자에 관한 전반적인 상황을 점검했다. 특히 김상범 회장은 ‘최고의 품질’이 기본이며, 곧 경쟁력이라고 강조했다.

(주) 이수



2018 이수그룹 회장배 야구대회 개최, 하반기에 또 한번의 승부 가릴 예정

지난 5월 26일 인천항만공사 불파크 야구장에서 '2018 이수그룹 회장배 야구대회'가 개최됐다. 올해로 8회를 맞은 이번 대회는 총 7개 팀이 참여해 열띤 경쟁을 펼쳤으며, 이수최강(이수화학)이 우승을 차지했다. 이수그룹 회장배 야구대회는 매년 유명인들이 참석해 화제를 모았으며, 올해는 깜짝 이벤트로 '조마조마' 연예인 야구단이 초청돼 '이수 올스타'팀과 번외 친선경기를 가졌다. 한편, 이날의 뜨거운 열기를 이어가기 위해 하반기 또 한번의 야구대회가 개최될 예정이다. 10월 27일, '이수최강'을 제외한 6팀이 토너먼트를 통해 우승팀을 가리게 되고, 여기서 우승한 팀이 '이수최강'과의 승부를 통해, 최종 우승팀이 결정된다. 최종 우승팀은 일본 히로시마에서 토다공업과의 친선경기를 할 수 있는 특전이 주어지므로, 가을야구에서 또 한번 이수인의 뜨거운 열정을 확인할 수 있을 예정이다.

이수화학

'환경보전 우수기업' 표창 수상

이수화학은 지난 6월 8일 울산 태화강 대공원에서 열린 제23회 세계 환경의 날 기념식에서 울산 광역시장상을 받았다. 이수화학은 신속한 법규 대응 및 공조체계를 구축하고, 사고 예방활동을 수행하는 등 지역사회 환경 보전을 위한 적극적인 노력을 높게 평가 받았다. 이날 행사에서는 이수화학을 포함한 총 5개사가 수상했다.



한국에너지공단과 MOU(업무협력 협약식) 체결

이수화학은 지난 6월 20일 한국에너지공단과 '우수사업장 인증제도' MOU를 가졌다. 이번 MOU는 환경보전 및 에너지 절감을 목적으로 우수사업장 인증제도의 성공적인 안착을 위해 마련됐으며, 향후 한국에너지공단과 구체적인 협력체계를 구축할 계획이다. 한편 이날 협약식에는 참석자 대표로 나선 류승호 대표이사를 비롯해 업계 관계자들이 참석했다.



이수페타시스

제9회 저소득층 자녀 문화체험행사 시행

이수페타시스는 지난 5월 12일 가정의 달을 맞아 달성군종합사회복지관과 함께 제9회 '희망체험스쿨' 행사를 가졌다. '희망체험스쿨'은 이수페타시스가 매년 달성군 지역 내 저소득층 아동을 대상으로 다양한 문화 체험을 지원하는 사회공헌활동이다. 행사에는 12명의 이수페타시스 직원과 30명의 저소득층 아이들이 함께 했으며, 달서구에 위치한 이월드를 방문해 VR 체험, 아이스링크 체험 등 즐거운 시간을 가졌다.



이수시스템

'HR세미나' 최초 개최

이수시스템은 지난 6월 14일 포스코 P&SE타워에서 '2018 HR세미나: HR에 모바일을 더하다'를 성황리에 개최했다. 약 200여 명의 기업 담당자들이 참석한 이날 세미나에서는 최근 화두가 되고 있는 '주 52시간 근무제' 대응에 중점을 둔 이수시스템의 HR 솔루션들이 소개됐다. 모바일 앱을 활용한 주 52시간 근무관리 시스템, 성과관리 서비스, 복리후생 등 최신 IT 기술 소개가 이어졌다. 특히 이번 행사는 이수시스템의 HR 솔루션을 선보이는 최초의 세미나로 HR 분야의 기술 발전 가능성을 제시했다는 점에서 그 의미가 크다.



이수창업투자

'ISU-콘텐츠기업 재기 지원 펀드' 결성 총회

이수창업투자는 지난 5월 3일 이희섭 대표이사를 비롯한 임직원과 조합원이 참석한 가운데 'ISU-콘텐츠기업 재기 지원 펀드'의 결성 총회를 가졌다. 'ISU-콘텐츠기업 재기 지원 펀드'의 약정 총액은 140억 원으로, 향후 7년간 재기 지원 대상 중소-벤처기업 또는 프로젝트에 60% 이상을 투자할 계획이다. 특히, 검증된 콘텐츠와 수익 모델을 보유한 사드 피해 기업 및 양질의 콘텐츠를 갖춘 재창업자의 집중 지원을 통해 우수한 성과를 달성하도록 운영할 계획이다.



이수앱지스

'BIO USA' 행사 참석

이수앱지스는 지난 6월 4일부터 7일까지 미국 보스턴에서 개최된 '2018 BIO International Convention(약칭 BIO-USA)'에 참가했다. 이번 행사에서 이수앱지스는 23개의 글로벌 제약사들과 1:1 미팅을 통해 기술이전 파트너링 후보를 탐색했다. 한편, 이수앱지스는 지난 4월, 항암신약인 'ISU104'의 비임상 데이터를 국제학회에서 발표하며, 글로벌 제약사들의 많은 관심을 받은 바 있다.



이수익사캠

반포천 살리기 봉사활동 참가

이수익사캠은 지난 6월 15일 반포천 살리기 봉사활동에 참가했다. 무더운 날씨였지만 원준연 대표이사를 포함한 전 직원은 하천 정화에 온 힘을 보탰다. 방수복을 입고 직접 하천의 오염 물질을 제거하는 등 반포천의 생태계를 살리기 위한 다양한 노력들에 동참했다.



이수익사보드

취급성 스크래치 불량 개선 전시회 진행

이수익사보드는 지난 6월 4일부터 15일까지 스크래치 불량 개선 전시회를 가졌다. 이번 전시는 부주의로 인한 제품 폐기가 회사 손실과 직결되는 만큼 내부 불량 감소를 위해 마련되었다. 앞으로도 전 임직원은 불량 현황 파악과 개선 활동을 통해 불량 제로화 추진에 힘을 계획이다.



이수C&E

개봉작 소개

이수 C&E가 지난 6월 초 개봉한 <극장판 포켓몬스터DP - 디아루가 VS 펠기아 VS 다크라이>가 무려 8일 동안 애니메이션 흥행 1위를 기록하며 관객들의 뜨거운 사랑을 받았다. 다가올 7~9월에는 여름방학을 맞이해 시원한 보물찾기 모험을 선사할 <도라에몽: 친구의 보물섬>, 거대한 허리케인 속 운명 같은 사랑이 그려질 재난 블록버스터 <어드립트>, 아기자기한 캐릭터로 최고의 사랑을 받고 있는 <놀이터 구조대 뽀잉 - 슈퍼변신> 세 편의 작품이 개봉할 예정이다.



이수AMC

창립 1주년 기념행사 개최

이수 AMC는 지난 5월 23일 창립 1주년 기념 행사를 가졌다. 최상호 대표이사를 비롯한 전 임직원은 남한산성 성곽 걷기, 배구시합 등의 일정을 함께했다. 향후 이수 AMC의 비전을 공유하고 그간의 노고를 격려했던 이날의 행사는 내부 결속을 다지는 뜻깊은 시간이었다.





지적이고 아름다운 삶을 위한 라틴어 수업

| 저 자 | 한동일
| 출판사 | 흐름출판

“

〈라틴어 수업〉의 문장들은 하나하나 깊이가 있지만 참 편안히 읽힙니다. 밑줄을 그으며 되새기고 싶은 구절이 있는가 하면 내 삶을 마주하고 다시금 생각해 보게 하는 이야기도 있습니다. 나는 어디에 서 있는지, 무엇을 향해 가고 있는지 고민스러울 때 〈라틴어 수업〉은 당신의 충실한 멘토가 되어줄 것입니다.

”

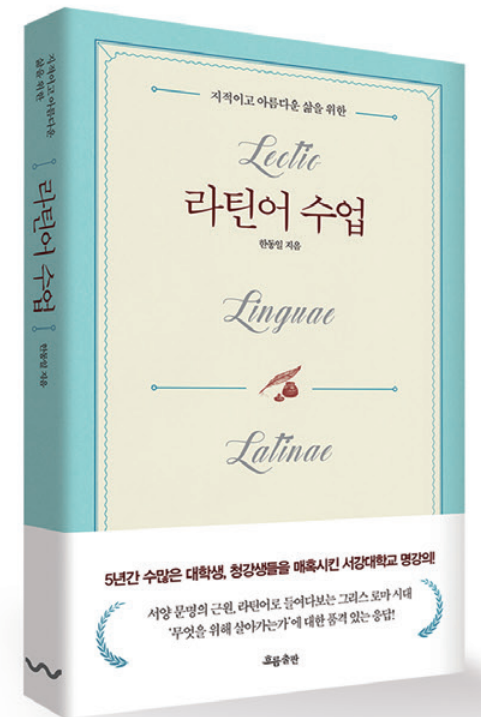
책으로 만나는 한국인 최초 바티칸 대법원 변호사 한동일의 명강의!

〈라틴어 수업〉은 한국인 최초, 동아시아 최초 바티칸 대법원 로타 로마나(Rota Romana) 변호사이자 가톨릭 사제인 한동일 교수가 2010년 하반기부터 2016년 상반기까지 서강대학교에서 진행했던 '초급·중급 라틴어' 수업의 내용을 정리하여 엮은 책이다. 서강대학교 학생들뿐만 아니라 입소문을 타고 연세대, 이화여대를 비롯해 신촌 대학가를 벗어난 지역 학교 학생들과 일반인들까지 찾아와 늘 강의실이 만원이었던 저자의 강의 내용을 직접 만나볼 수 있다.

저자의 강의는 단순한 어학 수업에 그치지 않고 라틴어의 체계, 라틴어에서 파생한 유럽의 언어들을 시작으로 그리스 로마 시대의 문화, 사회 제도, 법, 종교 등을 포함해 오늘날의 이탈리아에 대한 이야기까지 담고 있다. 또한 저자가 유학 시절 경험했던 일들, 만난 사람들, 공부하면서 겪었던 좌절과 어려움, 살면서 피할 수 없었던 관계의 문제, 자기의 장점과 단점에 대한 성찰 등 우리 삶에 맞닿아 있는 화두들이 함께 녹아 있어 단순한 라틴어 강의가 아닌 종합 인문 교양 수업에 가깝다.

한 예로, 라틴어 '도 우트 데스(Do ut Des)'는 '네가 주면 나도 준다'라는 뜻으로 로마법의 채권 계약에서 나온 법률적 개념이지만 저자는 이 말을 통해 과

거 로마법상 계약의 기준이 되는 네 가지 도식에서부터 유럽의 세속주의와 상호주의에 이르기까지 이야기를 풀어나간다. 나아가 상호주의 원칙이 흔들리는 오늘날의 국제 사회에서 이 개념이 왜 과거의 것으로 머무르지 않고 현재에도 중요한지 설명한다. 이처럼 저자가 우리에게 들려주는 이야기는 결국 우리 자신에게 돌아와 살아가면서 한 번쯤 생각해봐야 할 화두들에 대해 고민하고 생각해볼게 만드는 단초가 되어준다.



※ 본 코너 추천도서는 향후 이수그룹 리닝센터에서 만나보실 수 있습니다.

이수화학

중국 농업기업 룽쿤社와 조인트벤처 설립 그린바이오 사업 본격 추진

이수화학은 지난 4월 28일 중국 농업기업인 룽쿤社와 조인트벤처를 설립했다. 이는 중국 신장성에 대규모 스마트팜 단지 조성을 목적으로 중국에서 '그린바이오'사업 추진을 통해 바이오 사업의 경쟁력을 강화하겠다는 의미이다.

이수화학은 이번 프로젝트로 중국 현지에서 스마트팜의 설계 및 시공부터 고품질 과채류의 생산, 유통에 이르는 밸류체인을 구축하게 된다. 스마트팜이 조성되는 신장성은 중국과 중앙아시아의 국경 지역으로 사업의 주요 타깃은 중국 전역과 중앙아



이수화학-룽쿤社 단체기념 촬영. 맨 앞줄 왼쪽 다섯 번째부터 룽쿤社 천룽꾸이 회장, 이수화학 이경수 전무, 한국농어촌공사 안성수 부장, (주)이수 최창복 상무, (주)이수 김우영 차장, 이수화학 노은희 차장

시아다. 이수화학은 이 지역 대륙성 기후에 적합한 생육환경관리가 가능한 스마트팜을 설계 중에 있다. 스마트팜은 식물 재배 기술과 생장점을 조절하는 등 바이오테크놀로지가 융합된 사업으로 '그린바이오'영역에 해당된다. 이수화학의 그린바이오 본부는 2017년 11월 중국 북경 농업과학원 내에 농가형 자동화 온실을 수출해 자동화 설비운영 기술을 지원중이며, 국책과제인 '지능형 스마트팜 플랫폼 수출사업'을 수행 중에 있다.

이미 그룹의 계열사인 이수앱지스에서 복제약 개발과 제조 등의 '레드바이오' 사업을 운영하는데 더해 이번 프로젝트로 바이오 사업을 확장하는 것이다. 향후 이수화학은 신성장동력으로 바이오 사업을 적극적으로 육성할 계획이다. 스마트팜을 모델로 온실플랜트 수출과 과채류 수출 사업을 계획 중이며, 기존 사업군인 레드바이오, 화이트바이오 역량을 접목시켜 그린바이오 사업을 확대해 나간다는 방침이다.



위_ 협약증서를 보이며 기념촬영. 이수화학 이경수 전무와 룽쿤社 천룽꾸이 회장.

아래_ 계약 체결식 현장. 왼쪽 여섯번째부터 이수화학 이경수 전무, 룽쿤社 천룽꾸이 회장, 장소홍 여사

■ 바이오 산업의 종류

바이오테크놀로지(Biotechnology)의 종류는 레드, 그린, 화이트, 블루 4가지로 나뉜다. 이수화학은 이 중 레드, 그린, 화이트 부문에 진출해 있다.

레드바이오(Red Bio)는 보건·의료 분야와 관련이 있다. 바이오기술과 IT가 융합된 의료제품 및 서비스인 IT 헬스케어와 세포치료제, 항체치료제 등 바이오기술을 기반으로 한 바이오신약 부문이 여기에 해당된다.

그린바이오(Green Bio)는 농학, 식물병리학, 곤충학이 관련 분야다. 흔히 개량종자나 유전자 변형 동식물을 의미하며 넓게는 건강기능식품, 식품·사료 첨가제, 바이오기술을 활용하는 농작물 생산 시스템 등을 포함한다.

화이트바이오(White Bio)는 화학공학, 석유화학, 환경·에너지와 관련이 있다. 식물자원을 이용해 생분해되는 바이오플라스틱과 바이오에탄올 등의 바이오연료, 바이오폴리머, 수처리용 미생물 등을 이용한 산업이다.

블루바이오(Blue Bio)는 해양생물학이 관련 분야다. 미세조류를 이용한 바이오 연료 개발과 바다생물을 기반으로 하는 기능성 소재나 건강기능식품 개발 등이 대표적이다.

톡·톡·톡

사이다 상담소

이수인들의 속 시원한 카운셀링

지난 한 해도 '커뮤니케이션 Talk'를 통해 많은 이수인들이 주옥같은 지혜를 얻었습니다. 직장에서, 가정에서, 사회에서 어렵게만 느껴지고 답이 보이지 않던 문제들을 이수가족 모두가 서로 도우며 명쾌하게 풀어냈죠. 때론 선배가, 때론 후배가, 때론 동료가 도와줘야 할 수많은 고민들. 올해도 이수가족 모두 행복하시라고 '사이다 상담소'를 활짝 엽니다. 여러분의 많은 관심과 참여로 이곳을 가득 채워주시기 바랍니다.

“작년에 산 옷들이 안 맞습니다.
다이어트를 할까요, 아니면 새 옷을 살까요?”

서태석 사원(이수엑사캠 영업2팀)

Q

A

신동완 대리(이수엑사보드 기획파트)

고민에 직접적인 답변을 드리기에 앞서, 신입사원으로서 체형 유지의 골든타임은 1년이라고 얘기 하고 싶어요. 과학적 근거는 전혀 없지만, 저 자신과 주변의 여러 사례를 떠올려 보면 크게 틀린 말은 아니더라고요. 입사 후 서태석 사원님 역시 팀 회식, 고객과의 미팅 등에 의해 체형 유지에 어려움을 느끼고 계실 것 같아요. 저도 입사 1년 차에 가장 급격한 체중 증가를 경험했고, 그 결과 입사 전에 구매한 옷은 물론 입사 초기에 새로 마련한 옷들도 입을 수 없게 되었답니다. 저 또한 솔하게 다이어트의 의지를 불태웠지만 매번 좌절했고, 주변의 동료들도 대부분 체중 감량의 실패를 맛보고 지속적으로 체형이 변하는 모습을 많이 보았습니다. 그만큼 입사 후에 다이어트를 통해 예전 체형으로 돌아간다는 것은 결코 쉽지 않죠. 따라서 질문에 대한 제 답변은 '새 옷을 사야 한다'입니다. 요즘 '울트라 스트레치' 등 잘 늘어나는 소재의 저렴하고도 멋진 옷들이 많이 있습니다. 다이어트를 해서 예전 체형으로 돌아가는 것보다는 현재의 체형을 유지하는 것이 어쩌면 현실적일 수 있습니다. 앞으로 업무가 더

많이 주어지고 운동할 시간이 줄어들 수 있기 때문에, 현재의 체형을 최대한 유지하는 것을 목표로 삼고 관리해 보시기 바랍니다. 마지막으로 옷보다는 구두, 양말, 넥타이 등에 과감히 투자해 보세요. 살찌도 착용에 큰 무리가 없고 체형의 단점을 보완해 줍니다. 그리고 패션의 완성은 역시 얼굴입니다. 단정한 헤어스타일과 밝은 미소가 서태석 사원님의 패션을 더욱 돋보이게 해 줄 거예요. 당당하고 멋진 모습으로 현장을 누비는 서태석 사원님의 앞날을 기대하겠습니다.



“눈에 잘 들어오는 보고서를 쓰고 싶어요.
선배님만의 노하우가 궁금합니다!”

강유주 사원(주)이수 기획팀

Q
A

김소형 과장(주)이수 기획팀

‘보고받으시는 분들에게 쏙쏙 들어오고, 의도한 바를 명확하게 표현하는 보고서 쓰기’는 모든 직장인이 넘어야 할 가장 큰 산이 아닐까 싶네요. 저도 현재진행형이고요. 부족하나마 그동안 제가 깨달은 몇 가지를 공유해 볼게요.

첫째, 팀 내에 선배들의 잘 만든 보고서를 많이 읽자. 사람은 누구나 익숙한 것을 좋다고 느끼는 경향이 있다고 해요. 우리의 피보고자님(?)들도 그간 받아온 보고서 양식, 표현에 익숙해지셨을 거예요. 그러니 선배님들의 보고서 중 호응이 좋았던 것들의 표현, 논리 전개 방식을 눈여겨보는 것이 큰 도움이 될 거예요. 좋은 작문을 위해서 다독이 기본인 것처럼 말이죠.^^

둘째, 아이디어는 도표와 그래프를 활용해 도식화하자. 전하고자 하는 메시지를 최대한 비주얼화하려고 고민하다 보면, 머릿속의 흩어진 생각도 항목별로 정리된다는 느낌을 받을 수 있을 거예요. 물론 보고받으시는 분들에게도 한 눈에 속속 들어오겠죠.

셋째, 한 페이지의 Key Message는 1~2개를 넘지 않도록 하자. ‘이 장에서 내가 말하고자 하는

건 바로 ~~이야를 정하시면 그 페이지에 모든 멘트가 그 Key Message를 가리켜야 해요. 그렇지 않은 것은 사족일 뿐이죠.

마지막으로 언제나 선배의 피드백에 귀를 기울이는 거죠. 피드백을 적극 반영해 많이 고민하고 작성해보다 보면 자신만의 노하우를 만들 수 있을 거예요. 사소하게나마 제가 그동안 느낀 몇 가지를 전해주었는데 도움이 되었으면 좋겠어요. 후배님들의 멋진 회사생활을 언제나 응원합니다!”



“퇴근 후 집에 오면 침대에만 눕게 됩니다.
어떻게 하면 시간을 알차게 보낼 수 있을까요?”

김지연 사원(이수화학 재경팀)

Q
A

오종민 대리(이수C&E 배급팀)

신입사원이라면 하루 종일 긴장 상태로 일을 배우느라 에너지를 많이 쓸 거예요. 출근하고 퇴근만 해도 녹초가 되니 자기계발이나 운동은 엄두조차 나지 않을 겁니다. 돌아보면 저의 신입 시절도 그랬어요. 일과 중에 처리하지 못한 일을 마무리하고 돌아와서 저녁 먹고 씻고 잠깐 누워 TV만 켜는데 어느새 잘 시간이었죠. 누구는 퇴근 후 PT를 받는다더라, 누구는 새벽에 영어학원을 간다더라 하는 이야기에 위축되기도 했습니다.

여유가 생기기 시작한 건 입사 후 5~6개월 정도가 지나면서였어요. 사람들과 친해지고 일에도 적응하다보니 심신에 여유가 생기는 게 느껴졌죠. 그러다가 자연스럽게 취미를 갖게 되었는데, 제 경우엔 맛집을 찾아다니는 거였어요. 여자친구도 맛집을 좋아해서 데이트 코스로도 좋고, 맛있는 걸 먹다 보면 스트레스도 풀리고, 영업직이다 보니 사람들을 만났을 때 이야깃거리도 되어 일석삼조였습니다. 퇴근 후 알찬 시간을 보내는 방법으로 뽕센(?) 자기계발을 기대하셨을 수도 있지만 저는 오히려 알찬 시간을 보내야 한다는 강박관념을 버리라고 조언하고 싶어요. 스



트레스를 잘 푸는 거야 말로 일을 잘 할 수 있는, 나아가 자기계발까지 할 수 있는 원동력이 되니까요. 그것이 여행인지, 운동인지, 휴식인지는 상관없는 것 같아요. 다만 나에게 가장 맞는 스트레스 해소법을 찾기 위해서는 생각보다 큰 노력이 필요할 수 있어요. 여태 공부와 취업준비로 다양한 경험을 하지 못했다면 더욱 그럴 거예요. 영화나 독서 같은 ‘국민취미’도 좋지만 앞으로의 나를 위해 투자한다는 생각으로 부지런히 탐색해보면 좋겠어요. 잘 맞는 방법을 찾는다면 그만큼 가치가 있었다고 생각될 거예요. 6년 차인 저에게도 스스로를 돌아볼 수 있는 좋은 질문이었습니다.

꽃보다 몸짱

#오피스몸짱 전성시대



왼쪽부터 손철명 차장(이수엑사보드), 김상윤 대리(이수앱지스), 강동훈 기선(이수페타시스), 전광현 사원(이수화학)

노출의 계절 여름이다. 이맘때만 되면 남녀노소 몸매 만들기에 바쁘는데, 솔직히 하루 이들 만에 되는 일이 아니다. 건강미를 뽐내는 남성들의 근육질 몸매와 군살 없는 매끈한 여성들의 몸매 뒤에는 당장 몇 개월이 아닌 수년의 노력들이 숨어 있기 때문이다. 꾸준한 운동으로 자신감과 활력을 얻었다는 오늘의 주인공들. 이미 운동이라면 도가 텃을 이들에게 몸짱이 되는 특급 비밀을 들어보자.

대담 진행 _ 김정희 대리((주)이수 브랜드관리팀)

자기소개 부탁드립니다.

손철명 차장_ 이수엑사보드 생산설계팀 손철명 차장입니다. 스트레스 해소를 위해 수영을 시작하다가 헬스를 병행하게 되었습니다. 올해로 운동한 지는 19년이 되었네요.

김상윤 대리_ 이수앱지스 기획관리팀 김상윤 대리입니다. 운동을 시작한 지는 20년이 되었습니다. 특별한 계기보다는 본래 운동을 좋아해서 학생 때부터 꾸준히 하고 있습니다.

강동훈 기선_ 이수페타시스 도금2팀의 강동훈입니다. 군대를 전역한 후로 적당한 취미를 찾다가 14년째 헬스를 하고 있습니다.

전광현 사원_ 안녕하세요! 이수화학 온산공장 공무 2팀에 근무하고 있는 전광현입니다. 해병대 수색대를 지원하려고 체력관리를 하다가 수영과 헬스를 시작했습니다. 기간으로 치면 8년 정도가 된 것 같습니다.

몸짱이 되기 위해서 어떤 노력들을 하시나요?

손철명 차장_ 퇴근 후 술자리나 특별한 약속이 없다면 무조건 운동을 합니다. 피곤해도 Push up 정도는 하지요. 약속이 일찍 끝나면 런닝머신에서 술을 깨고 갑니다. 되도록 매일 헬스장을 찾으려고 애를 씁니다. 음식은 라면, 인스턴트는 즐기지 않

고요, 탄산도 전혀 마시지 않습니다. 탄수화물보다는 육류 등의 단백질을 챙겨 먹습니다. 물론 운동에 방해가 되는 담배도 12년 전에 끊었습니다.

김상윤 대리_ 스스로 몸짱이라고 생각해본 적이 없어서 조금 부끄럽습니다. 저는 특별히 식단조절은 하지 않습니다. 먹고 싶은 게 많고 먹는 것을 좋아해서요.(웃음) 그러기 위해서 더 열심히 꾸준히 운동하는 것이 노력일 수 있겠네요. 운동하는 시간만큼은 운동에 집중해서, 또 나에게 맞는 운동 프로그램들을 찾아서 하는 편입니다.

강동훈 기선_ 일주일에 4일은 무조건 최소 40분씩 웨이트 트레이닝을 합니다. 화식자리를 제외한 나머지 술자리는 자제하는 편이고요, 하루 2리터 이상의 물마시기를 실천합니다. 음식은 최대한 싱겁게 먹으려고 합니다. 맵고 짠 자극적인 음식들은 피하는 편이죠.

전광현 사원_ 앞서 말씀하신 선배님들처럼 매일 운동 시간을 확보하는 것에 많은 노력을 합니다. 직장생활을 하다 보면 퇴근 후에 이런 저런 일들이 많은데, 그럼에도 불구하고 매일 헬스장을 찾아가 다닙니다. 또 요즘에는 운동과 관련된 동영상도 많습니다. 회사에서 점심시간을 활용해서 하는 운동, 집에서 집안일 하면서 하는 운동 등. 저는 그런 팁들도 많이 활용하는 편입니다.



ㄷㄷ
운동은 인생이다.
힘들고 어려울수록 강해지니까!
 - 손철명 차장
 ㄹㄹ

운동을 하면서 제일 힘들 때는 언제인가요?

손철명 차장 술자리를 좋아하는데 처음에는 술과 운동 사이에서 적잖은 갈등이 있었습니다. 하지만 지금은 술자리를 즐긴 뒤에, 다음날 2~3배로 열심히 운동하고 있습니다. 그러다 보니 술자리로 못한 운동 분량을 만회하려고 더 강도 있게 운동하게

되고, 술자리도 한결 유쾌해졌습니다.

김상윤 대리 손철명 차장님과 비슷한 고민인 것 같습니다. 운동할 때 식이조절은 불가피한데요, 저는 조절하기보다는 먹고 싶을 땐 마음껏 먹습니다. 물론 예전에는 먹고 나면 스트레스가 있었어요. 하지만 지금은 '열심히 먹고 열심히 운동하자'로 마음을 바꿨습니다.

강동훈 기선 의욕이 지나쳐 운동을 하다가 허리 부상을 당한 적이 있습니다. 허리가 아파서 운동은 못하고, 운동을 못하니 몸 컨디션도 흐트러져 많이 힘들었습니다. 결국 허리 부상도 운동으로 다스리게 됐고 지금은 무리하지 않고 적절한 운동 패턴을 유지하고 있습니다.

전광현 사원 저는 아직까지도 운동을 꾸준히 하는 것이 제일 힘든 것 같습니다. 괜히 피곤한 날, 몸이 안 좋은 날은 쉬고 싶은 마음이 굴뚝같죠. 하지만 그렇게 피를 부리다 보면 운동을 안 하는 날이 점점 늘게 되더라고요. 그러다가 거울에 비친 제 모습을 보고 깜짝 놀라 헬스장으로 달려가는 일이 종종 있습니다.

몸짱이 가져온 내 삶의 가장 큰 변화는 무엇인가요?

손철명 차장 자신 있게 자신감이라고 얘기할 수 있습니다. 아내와 아들 셋을 둔 가정의 무게를 운동이라는 매개체가 받쳐주는 느낌입니다. 체력적으로나 정신적으로 아직 힘차니 뭐든 할 수 있다는 자신감이 든다고 할까요?(웃음) 또 와이프 역시 몸 좋은 남편 뒀다는 소리에 운동하는 것을 적극 지지해 준답니다.(웃음) 어서 아들들이 커서 같이 운동

하는 것이 제 소망입니다.

김상윤 대리 워낙 오랜 시간 운동을 하다 보니 변화보다는 좋은 점을 얘기하는 것이 더 쉬울 것 같습니다. 운동은 개인적으로나 직장에서 제가 계획했던 일들을 하나씩 이루어 나가는데 많은 도움이 되는 것 같습니다. 건강하고 에너지 넘치는 심신이 모든 일에 원동력이 되는 셈이죠.

강동훈 기선 무엇이든 할 수 있다는 자신감이 가장 큰 변화인 것 같습니다. 동시에 자존감도 높아져 내가 나 자신을 조금 더 아끼게 되는 것 같습니다.

전광현 사원 운동을 꾸준히 하면 건강한 몸을 만들어냈다는 성취감을 맛볼 수 있습니다. 그러면서 무엇이든 꾸준히 해야겠다는 긍정적인 마인드도 따라오고요.

운동이 업무에 미치는 영향은 무엇인가요?

손철명 차장 업무를 보다 보면 어렵고 힘든 문제에 직면하게 될 때가 있죠. 그럴 때 생각을 비우고 운동에 매달리면 해결책을 얻는 경우가 있습니다. 또 운동을 통해 얻은 자신감 때문일까요? 어떤 문제든 우선은 '해보자, 하면 되겠지'라는 긍정적인 생각이 먼저 듭니다.

김상윤 대리 업무로 인한 스트레스를 제때 해소할 수 있습니다. 또 매일 아침 피로에 찌든 모습이 아닌 새로운 마음과 활력으로 책상에 앉을 수 있습니다. 다음 날을 거뜨히 보낼 수 있게 하는 보약이라고 할까요?(웃음)

강동훈 기선 체력적으로 여유가 있다 보니, 예전 같으면 피곤할 일도 지금은 가볍하게 해 냅니다.



ㄷㄷ
운동은 나에게 숨 쉬는 것과 같다!
 - 김상윤 대리
 ㄹㄹ

또 무거운 것을 옮기거나 동료가 도움을 요청할 때 도울 수 있어 뿌듯합니다.

전광현 사원 현장직이다 보니 체력적인 소모가 큰 편입니다. 하지만 운동을 꾸준히 할수록 근력이 생겨 퇴근할 때까지 에너지를 잃지 않고 거뜨히 일할 수 있습니다.



운동은 인생을 즐겁게 파이팅 넘치게 하는
나만의 박카스다!

- 강동훈 기선



몸짱에 도전하려는 분들에게 조언 한마디 부탁드립니다.

손철명 차장 운동은 시간이 없어서 못하는 것이 아니라 시간을 만들어서 해야 하는 것입니다. 아직 시작을 안 하셨다면 횟수나 강도보다는 일단 시작하는 것이 중요합니다. 또 자신에게 맞는 운동이 무엇인지를 잘 살피고 선택해야 합니다. 그래야 중도에 포기하는 일이 없습니다.

김상윤 대리 운동을 습관이 되게 만들면 좋을 것 같습니다. 어떤 목적이 있기 보다는 때가 되면 밥을 먹고 양치를 하는 것처럼 일과 중 당연한 일이라고 여기는 것이 중요합니다.

강동훈 기선 대부분 운동을 시작하는 계기가 살을 빼거나 몸을 만들기 위해서가 많습니다. 물론 좋은 동기입니다. 하지만 목적에 너무 몰입하다 보면 조급한 마음에 자칫 무리한 운동을 할 수 있습니다. 운동은 평생 한다는 마음으로 매일 적당히 하는 것을 추천합니다.

전광현 사원 저 역시 아직 부족한 점이 많아 조언이랄 건 없고요, 건강과 자신감, 활력을 챙길 수 있는 이 멋진 운동을 함께 하시면 좋을 것 같습니다.

앞으로의 목표나 계획이 궁금합니다.

손철명 차장 지금 스파르탄 레이스(장애물 레이스) 대회에 참가하기 위해 준비하고 있습니다. 이 대회를 무사히 마친다면 다음에는 철인경기에 도전해 볼 생각입니다.

김상윤 대리 40대부터 매년 가족과 함께 가족사진을 찍을 계획입니다. 매번 제 모습이 늘 변함없도록 꾸준히 운동을 하는 것이 목표입니다.

강동훈 기선 20년, 30년 후에도 지금과 같은 것이 제 목표입니다. 그러기 위해서는 더 열심히 해야겠다는 다짐도 듭니다.

전광현 사원 2년만 있으면 서른 살이 됩니다. 30대가 오기 전에 스스로 자부할 수 있는 멋진 몸을 만들어 보는 것이 현재 제 계획입니다.



운동은 내가 살아 있다는 걸
느끼게 해주는 내 삶의 활력소다!

- 전광현 사원



운동에 관한 재미있는 에피소드를 나누는 직원들.
왼쪽부터 김상윤 대리(이수앤지스), 강동훈 기선(이수페타시스), 손철명 차장(이수엑사보드), 전광현 사원(이수화학)

**직장인 최대의 적,
뱃살 빼는 오피스 트레이닝 Tip**

1. 앉아 있던 자세에서 의자에 힘을 반 정도만 걸치고 양손으로 의자 뒤쪽을 잡습니다.
2. 다리를 편 상태로 무릎을 가슴쪽으로 끌어올립니다.

* 버틸 수 있을 만큼 버티고 한 번에 10~15회, 3세트씩 합니다.



이수엑사보드 영업1팀 영업의 꽃 기술을 말하다



이수엑사보드는 PCB(Printed Circuit Board)를 생산하는 업체로, 이수그룹의 IT산업 부품사업 강화를 위해 2004년 11월 안산에 설립됐다. 2014년에는 FPCB 생산업체인 이수엑사플렉스와 합병하면서 모바일용 PCB 전문기업으로 새롭게 출발했다. 특히 PCB 업체로는 유일하게 삼성전자와 LG전자를 동시에 고객사로 확보하고 있다. 이는 양대 고객사로부터 기술력을 인정받고 있다는 뜻이기도 하다. 늘 이수엑사보드의 최전방에서 고객을 개척하는 영업1팀은 '기술력'이 있어 두려울 것이 없다고 말한다.

왼쪽부터 최도철 대리, 김용 사원(안), 김길영 대리(뒤), 김찬기 차장, 이근호 대리, 권성영 부장, 이재윤 차장



최전방에서 고객을 발굴하는 '수색대' 역할

“우리 회사는 제품을 만드는 회사가 아니라 제품에 들어가는 부품을 제조해 납품하는 회사입니다. 따라서 신규제품을 만드는 고객들을 찾아서 세일즈 활동을 하고 제품을 수주해 납품하는 것이 우리 영업1팀의 주요 업무입니다. 고객접점의 최전방에서 고객을 발굴하는 '수색대' 역할을 하는 부서라고 할 수 있습니다.”

이수엑사보드가 생산하는 제품은 PCB(Printed Circuit Board)이다. 우리의 몸이 신경회로로 연결되어 정보를 전달하고 수집하고 분석하고 판단하고 명령하는 것처럼 모든 전자 기기에도 신경회로라 불릴 만한 것이 있다. 이것이 PCB라는 전기회로판이다. 전자제품은 물론이고 첨단 이동통신에도 PCB가 탑재되어야 제 기능을 한다. 이수엑사보드가 생산하는 PCB의 90%는 휴대폰에 탑재되는 PCB이다. 휴대폰 수리를 맡겼다가 흔히 듣는 처방책인 “메인보드를 교체해

야 한다”는 말이 전문용어(?)로는 “PCB를 교체해야 한다”는 말과 같다.

이수엑사보드 영업1팀은 B2B 성격이 강한 영업1팀이다. 최일선에서 뛰는 '수색대'답게 삼성전자 및 LG전자를 주요 고객사로 개척하는 데 앞장서고 있다. 삼성전자의 Galaxy S와 Note 시리즈, LG전자의 G시리즈와 V시리즈 모두 이수엑사보드에서 양산하여 공급한 제품들이다. 그 외에도 중국, 미주 등을 고객사로 발굴해 현재는 인텔 등 해외 기업에도 이수엑사보드의 제품을 공급하고 있다.

삼성전자와 LG전자를 동시에 고객사로 확보한 유일한 PCB 업체

“삼성전자와 LG전자가 만나는 곳은 이수엑사보드와 소비자 시장 딱 두 곳입니다.”

6년째 영업1팀을 이끌고 있는 권성영 부장이 이렇게 자신 있게 말하는 이유가 있다. PCB 생

산 회사로는 유일하게 국내 최고 규모의 기업인 삼성전자와 LG전자를 동시에 거래하고 있기 때문이다. 특히 지난해부터는 양대 고객사의 모든 Flagship 모델(기업 혹은 브랜드를 대표하는 제품으로 해당 기업이나 브랜드의 노하우와 기술이 집약, 축적되어 있는 제품)을 생산하기 시작했다. 중저가폰 대신 최상위 모델에 탑재되는 PCB를 주로 생산하고 있다는 뜻이다. 이수엑사보드의 규모가 경쟁사 대비 3분의 1에도 미치지 못하는 점을 고려했을 때 매우 고무적인 일이다. 웬만큼 기술력을 인정받지 못했다면 불가능한 일이었을 것이다. 권성영 부장도 “규모가 경쟁사 대비 3분의 1수준인 우리 회사를 파트너사로 선택한 것은 우리 회사의 기술력을 믿었기 때문”이라고 설명한다. 이런 점에서 권성영 부장은 영업1팀의 주요 역할은 ‘기술을 말하는 것’이라고 강조한다.

특히 삼성전자 협력업체로 공식 등록된 것은 2011년 말이다. 고객사의 냉대에도 굴하지 않고 2년간 끈기있게 연락한 끝에 첫 미팅 약속을 잡을 수 있었다고 한다. “당시만 해도 고객사에서는 우리 회사를 거들떠 보지도 않았습니다. ‘이 정도 규모를 가지고 삼성전자와 거래를 하려고 하느냐’고 핀잔도 많이 받았습니니다. 미팅을 요청해도 시간을 내어주지 않았어요. 담당자들은 ‘찾아오지 말고 하고 싶은 말이 있으면 메일로 보내라’고 하셨죠.” 글로벌 NO.1 고객사를 포기할 수는 없었다. 메일이라도 보내라고 했으니 굴하지 않고 계속 메일을 보냈다. 우리 회사에서 현재 어떤 제품들을 생산하고 있고, 어떤 기술력을 갖추고 있는지에 대해 새로운 안내 메일을 계속 보낸 것이다. 그러던 어느 날, 갑자기 연락이 왔다. 보낸 메일 내용 중에 고객사의 현안을 해결해 줄 수

있는 부분이 있었기 때문이다. “고객사에서 빨리 개발해야 할 제품이 있는데 개발 능력이 있는 업체가 부족한 상황이니 같이 일을 할 의향이 있느냐고 연락이 왔습니다. 우리 회사의 기술력을 인정할 테니 생산 규모가 작는데 따른 불편은 감수하겠다고 하셨죠.”

꾸준한 신뢰가 MSAP 공법 수주로 이어져

그런데 업체 등록을 마치고 첫 제품을 수주했을 때 오히려 공장에서는 기쁨보다 긴장감이 감돌았다고 한다. 삼성전자 제품을 생산해 본 적이 없는데도 고객사에서 요구하는 품질 수준이 굉장히 높다는 것을 알고 있었기 때문에 과연 수준에 맞출 수 있을지에 대한 우려가 앞섰기 때문이다. 결과는 대성공이었다. 거래 첫해였던 2012년 거래 금액이 170억 원이었는데, 이듬해에는 470억 원, 860억 원을 넘기더니 2015년에는 1,000억 원을 돌파한 것이다. 해를 거듭할수록 거래 규모가 늘어날 수 있었던 것은 기술력과 품질을 바탕으로 신뢰가 형성되었기 때문이다. 특히 올해는 MSAP(Modified Semi-Additive Process)공법을 개발 완료, 승인 마무리 단계에 있으며, 갤럭시 S Series PCB 수주에 임박했다. 그동안 이수엑사보드가 고객사에 보여준 기술력과 품질이 바탕이 되었다. MSAP은 PCB 부문에서는 최고 난이도 기술로 손꼽히며 국내에서도 이 기술을 확보한 회사는 4개사에 불과하다. 반도체 수준의 제품이라고 해도 과언이 아니며, 제조환경도 무진복을 착용할 만큼 높은 수준의 청정도를 요구한다. 시, 고



화소카메라, 메모리, 해상도 등에서 차별성을 가지려면 향후의 신제품들은 반드시 MSAP 공법이 적용되어야 한다. 현재 수주를 받기 위해 노력중이며, 양산까지 성공적으로 연결시키는 것이 영업1팀의 올해 하반기 최고의 현안이다. “회사에서도 대규모 투자를 통해 신규라인을 증설했습니다. 회사의 사활이 걸린 프로젝트로우려 영업1팀뿐만 아니라 전사적 차원에서 모든 부서가 움직여야 하는 프로젝트입니다. 이 프로젝트를 성공시켜야 이수엑사보드가 한 단계 더 도약할 수 있는 모멘텀이 될 것입니다.”

영업 베테랑과 엔지니어로 구성된 공수의 완벽한 조화

새로운 기술에 대해 고객사에 효과적으로 설명하고 이해시키는 활동은 영업1팀의 몫이다. 이 점에서 영업1팀의 역할이 빛을 발하고 있다. 영업1팀 팀원들의 대부분이 엔지니어 출신이기 때문이다.



“고객사에 제품을 설명하려면 제품에 대해 충분히 알아야 합니다. 고객사 담당자가 엔지니어 출신인 경우가 많아서 돌발질문이 나오기도 합니다. 우리 팀원들 중에는 엔지니어 출신인 경우가 많아서 어떤 돌발질문이 나오더라도 충분히 대응을 할 수 있죠.”

고객과의 커뮤니케이션이 원활해지기 때문에 고객사의 니즈, 고객사가 가고자 하는 방향 등을 정확하게 파악할 수 있다. 한편으로는 고객의 니즈를 내부의 품질, 기술, 생산 등 해당 부서에 정확하게 전달하는 데도 빈틈이 없어진다.

영업1팀에서는 팀원들의 커뮤니케이션 능력을 강화하기 위해 매주 한 차례씩 프레젠테이션을 겸한 회의를 한다. 이 자리에는 대표이사도 참석한다. 담당자가 각자 맡은 고객사의 현황을 설명하고 고객사의 요구사항, 회사 내부의 지원 요청 사항 등을 발표하는 식이다. 이것이 영업1팀의 경쟁력을 강화하는 데 상당한 역할을 했다.

“처음에는 대표님이 있는 자리에서 직접 PT를 하는 것에 대해 팀원들이 힘들어 했지만 이제는 격 없는 소통의 자리로 자리 잡았습니다. 실무자들도 회사에 요청할 사항이 있으면 그 자리에서 스스로 요청하기 때문에 사내 의사결정 속도도 빨라졌습니다. 예전에는 팀장에게 보고하면 팀장이 임의대로 내용을 정리해서 대표에게 보고하는 수준이었고, 팀원들도 ‘팀장에게 보고만 하면 내 역할은 끝났다’고 생각하기 일쑤였죠.”

이런 회의 방식 덕분에 영업 담당자들은 회사 밖을 나가면 각자가 회사의 대표라는 주인 의식이 강해졌다. 이런 모습을 지켜보는 권성영 부장도 뿌듯하다.

“후배들이 고객사와 당당하게 의사소통을 하는 모습과 돌아와서 고객의 입장과 시각에서 내부 구성원들을 설득하는 모습을 보면 든든함이 그 지없죠.”

Leader's Message

권성영 팀장(이수엑사보드 영업1팀)

“원칙을 지키며 일하자”는 말이 고지식하게 들릴 수도 있을텐데 취지를 잘 이해하고 따라주어 고맙습니다. 원칙과 기준에 따르지 않고 일하다가 업무에 구멍이 생길 경우 구멍의 원인은 물론이고 구멍이 났는지조차 모르고 지나갈 수가 있습니다. 원칙과 기준에 따라 일을 하면 상황에 따라 조율이 되더라도 문제가 생기지 않고, 서로 크로스체크가 가능해 빈틈을 채울 수 있습니다.

고객 응대를 위해 24시간 휴대폰과 노트북을 달고 사는 팀원 여러분, 내외국 업무를 병행하느라 고생하는 여러분을 보면 미안하고 고마운 마음이 듭니다. 그럼에도 불구하고 서로 힘을 모아 어려움을 뚫고 나가는 모습은 우리 모두에게 큰 힘이 됩니다. 우리 영업1팀의 선전이 회사의 성공과 직결된다는 사명감을 가지고 앞으로도 파이팅 해주시기 바랍니다.”



스위스 인터라켄 사연 _ 원정재 부장(이수엑사보드 기획파트)

스위스 인터라켄을 다녀왔습니다.

인터라켄의 지명은 ‘호수의 사이’라는 의미가 있습니다.

그런데 그런 지명과 딱 어울리는 풍경을 발견해 카메라에 담았습니다.

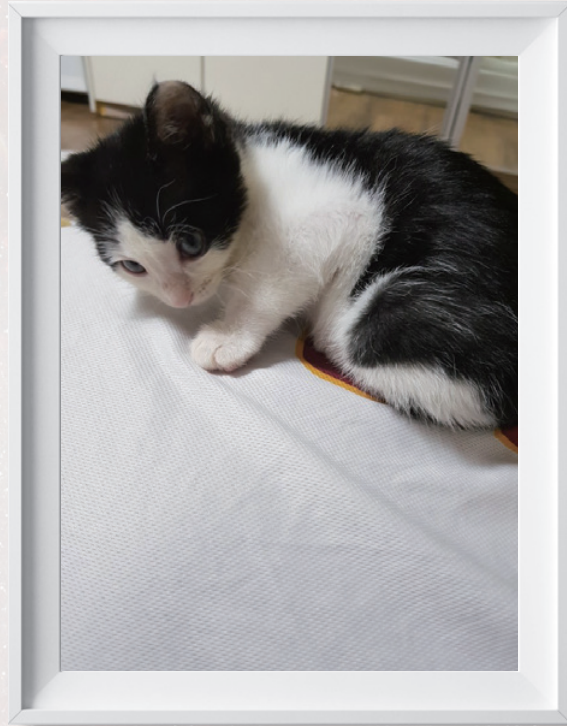
스위스 여행은 걸어야 제맛입니다.

맑은 공기를 듬뿍 마시며 화사한 자연들을 눈에 넣으려면 그것만한 게 없습니다.

비싼 물가만 빼면 흠잡을 곳 없는 여행지, 스위스.

시간이 허락한다면

또 한 번 그곳을 찾아 조금 더 오래 머물고 싶습니다.



OUT
SIDE



우연히, 고양이 사연_ 박수영 사원(이수엑사캠 영업4팀)

학교 후배가 의무 소방 근무를 하고 있습니다.
어느 날, 작은 새끼 고양이를 구조 했다는 연락을 받았습니다.
동물보호소에 보내기 싫었던 후배는 저에게 새끼 고양이를 맡겼습니다.
그런 인연으로 함께 지낸지 한 달 남짓.
부쩍 큰 고양이를 볼 때마다 흐뭇한 미소가 지어지는 건 왜 일까요.
이제 주인 얼굴도 알아보고 꼬리로 애교를 부리는 녀석이 가족같이 느껴집니다.
퇴근 후 집에 돌아가는 기쁨과 즐거움을 안겨 준 냥이에게
저 또한 좋은 주인이 되려고 합니다.

<독자 여러분의 사진을 받습니다>

가만히 바라보면 우리 곁 놓치기 아까운 행복한 순간들이 참 많습니다. 여러분의 휴대전화 속에 담긴 행복하고 의미있는 순간들을 사연과 함께 보내주세요. 사보에 실리는 행운과 소정의 선물을 드립니다.

보내실곳 카카오톡 ID: hee895 / 이메일 : jhk653@isu.co.kr

등잔 밑이 어두운 회사 앞 맛집 소개

×

이수건설 이진우 사보기자

추천 맛집 _ 서래식당(서울 서초구 사평대로 26길 24, 02-532-1021)

ISU 사보기자들이 추천하는 맛집을 소개한다. 회사 근처, 우리만 알고 있던 맛집을 이수가족 모두와 공유하는 시간, 사보기자와 함께 하는 맛집 찾아 삼만 리. 여름호에는 이수건설 이진우 사보기자가 추천하는 서울 반포동 '서래식당'을 소개한다.



“건강한 음식으로 건강하세요!”

안녕하세요! 이수건설 사보기자 이진우입니다. 제가 소개할 맛집은 반포 사옥 근처에 있는 '서래식당'입니다. 이곳은 몸에 좋은 건강한 음식으로 유명한 곳인데요, 조미료는 썩 빼고 원재료의 맛을 풍부하게 살리는 것이 특징입니다. 입맛도, 기운도 없는 어느 여름날 건강한 맛집이 그림다면 한번 찾아보시길 권합니다.”



고기국수

정갈한 비주얼로 한번, 시원하고 담백한 국물로 두 번, 쫄깃한 면발로 세 번 감동을 주는 고기국수. 처음에는 '국수가 거기서 거기'라는 생각으로 접근했다면 '국수도 이렇게 다를 수 있구나'하며 감탄하게 된다. 국수의 육수는 소고기 안심 날개 살과 닭을 푹 삶아 낸 물을 1:2의 비율로 섞어 만든다. 머느리에게도 알려줄 수 없다는 서래식당만의 까다로운 기초 손질 과정을 거치기 때문에 고기 잡내는 1도 느낄 수 없다. 소고기와 닭

고기를 삶아낸 물에 30년 된 간장으로 맛을 낸 국물은 입을 땄수록 자꾸만 궁금해진다. 국수 면은 30년 국수장인이 일일이 재료를 골라, 손수 찌서 말린다는 알 만한 사람은 다 아는 '거창한 국수'의 생면을 사용한다. 면을 집어 한 입 물면 입안을 감싸는 부드러움에 놀라고, 씹으면 씹을수록 쫄깃한 식감에 또 한 번 놀란다. 부드러움과 쫄깃함을 다 가진 최상의 면발과 시원하고 담백한 육수가 만났으니 그 환상의 조합을 글로 쓰기에는 부족하다.



버섯비빔밥

웬지 한 그릇을 다 비우고 나면 힘이 솟을 것만 같은 버섯비빔밥. 고슬고슬한 하얀 밥 위에 무엇이 들었는지 살펴보니 목이버섯과 맛타리버섯, 양송이버섯, 팽이버섯이 먹기 좋은 크기로 올려져 있다. 식감을 고려해 목이와 맛타리버섯은 한번 볶아내고 나머지는 샐러드 느낌으로 조리 없이 그냥 낸다. 여기에 신선도 100의 상추를 섞어 내고 향긋한 국내산 참기름을 한 바퀴 둘러 마무리한다. 비빔장은 고추장이 아닌 서래식당만

의 특제 간장소스를 사용한다. 간이 센 고추장보다는 버섯의 맛과 향을 살리는 간장 소스가 제격이라는 설명이다. 적당량의 소스를 넣고 젓가락으로 솔솔 비벼 맛을 보았다. 입 안 가득 퍼지는 버섯향이 씹으면 씹을수록 진해져 몸에 건강을 전달하는 느낌이다. 특히 놀라운 것은 특제 소스라 일컫는 간장 소스가 갖가지 버섯과 야채를 하나로 어우러지게 한다. 짠맛보다는 담백하고 달콤한 소스 맛이 버섯비빔밥을 더욱 특별하게 만든다.



고기파전

서래식당은 점심에는 식사 위주지만 저녁에는 한식 주점으로도 유명하다. 바로 고기파전은 퇴근 후 술 한 잔을 기울일 때 가장 많이 팔리는 안주이기도 하다. 이곳의 고기파전에는 파와 갖가지 야채, 씹기 좋게 썰린 고기, 그리고 고기파전의 핵심인 코코넛가루가 들어간다. 코코넛가루는 파전의 바삭함을 살리고 적당히 단맛을 돌게 해 감칠맛을 더해준다. 아끼지 않은 고기와 바삭하고 달달한 코코넛가루, 부침의 느끼함을 잡아

주는 파의 궁합은 왜 고기파전이 서래식당 대표 메뉴 중 하나인지 쉽게 이해하게 만든다. 안 먹어본 사람은 있어도 한번 먹어 본 사람은 없을 것 같은 고기파전을 한 입, 두입 먹고 있으면 막걸리나 동동주 생각이 간절해진다. 참고로 서래식당에는 우리나라 전통주부터 맥주, 와인까지 다양한 종류의 술이 준비되어 있으며, 철마다 제철 재료로 만드는 제철 메뉴가 있어 단골에게도 늘 새로움을 전한다.



우리 회계합시다

제주도에서 사업을 시작할 때 한 보험회사에 영업을 배우러 간 적이 있었다. 회사 정문과 각 책상 위에 '1방 3콜'이라 적혀 있었다. 하루에 한 곳을 방문하고 세 곳에 전화하라는 말이다. 나는 여기에 0을 하나 더 붙여서 10방 30콜을 실행했고, 제주에서 회계 영업으로 최고가 될 수 있었다. 숫자는 구체적인 행동 지침을 주기 때문에 행동을 바꾸는 데 효과적이다. 또한 숫자는 객관적인 커뮤니케이션을 가능케 한다. 말이나 글은 미묘한 뉘앙스 차이로도 오해의 여지가 생기기 때문에 문제를 일으키는 경우가 많다. 그러나 숫자는 세계 공용어로, 생각의 기준을 통일시켜준다. 그래서 목표를 숫자목표로 구체화하는 것이 더 효과적이다.

글 _ 손봉석(제주회계컨설팅 대표, '회계 천재가 된 홍 대리'의 저자)

회계 커뮤니케이션이 필요한 이유

왜 회계를 비즈니스 언어라고 하고, 회계로 커뮤니케이션하라고 할까? 경영자와 판매부서, 생산구매부서, 경영지원부서, 연구개발부서가 모두 모여서 회의를 한다고 하자. 그런데 자신의 팀과 관련된 내용만 이해를 하고 다른 팀이 말하는 것은 전혀 알아듣지 못한다면 이것은 회계언어를 모르기 때문이다. 가령 경영지원부서가 운전자본이 부족하여 영업부서와 생산부서에 이에 대한 해소주문을 구할 때 영업부서와 생산부서가 이 말을 이해할 수 없다면 목표를 세울 수 없고 회사는 운전자본이 부족한 문제를 해결할 수 없을 것이다. 판매부서가 해외시장 개척을 위해 투자한 돈이나 연구개발부서가 투자한 연구개발비가 비용으로 처리된다는 말에 화가 난다면 회계에 대한 상식부터 체크를 해보아야 한다. 회사에서 서로 다른 일을 하는 사람이 서로 같은 주제로 이야기하려면 서로의 언어를 한글이 아니라 회계어로 통일해야 한다.

판매부서가 해외시장개척을 위해 투자한 돈이나 연구개발부서가 투자한 연구개발비가 비용으로 처리된다는 말에 화가 난다면 회계에 대한 상식부터 체크를 해보아야 한다.



회계, 부서별로 이것만큼은 알아라!

▶ 영업부서의 사이클

'언제(판매 시점), 무엇을(제품 종류), 누가(부서별, 팀별), 얼마나(판매량과 매출액) 팔았는가와 함께 얼마만큼의 현금을 창출했는지를 검증해야 한다. 가격할인이나 덤으로 지급하는 행사를 하더라도 손해를 보면서 팔아서는 안 되기 때문이다. 따라서 제품의 원가구조를 분석하여 제품 개당 원가가 얼마인지, 변동비와 고정비 등 매출에 따라 어떤 비용이 늘어나는지를 파악하고 있어야 한다. 또한 매출액은 가능한 한 빨리 현금으로 회수해야 한다. 대금회수기한을 연장시켜주거나 외상판매로 인한 외상매출금이 발생하는 것은 거래처에 현금을 무이자로 빌려주는 것과 같다. 즉, 이익을 내지 못하는 자산인 외상매출금에 현금이 묶여 있어 회계사이클을 막는 요인이 된다. 따라서 외상매출금 회수현황과 매출처에 대한 신용관리가 이루어지고 회수가 지연된 고객에 대한 대응방법, 회수처리와 대손처리과정 등에 대응할 수 있어야 한다. 또한 영업부서는 매출원가와 매출액을 비교해봐야 한다.



공장이나 생산부서에는 무엇을 얼마나 만들었고 비용이 얼마나 들었는지 확인한다. 생산팀에서 가장 큰 문제는 판매량 감소에 따라 가동률이 저하되거나 생산성 감소로 생산원가가 늘어나는 것이다.



▶ 구매와 재고관리부서 사이클

물건을 얼마에(단가), 얼마나(수량) 구입해서 얼마나 팔았는지(매출원가) 그리고 얼마나 남았는지(재고자산)에 대해 질문해야 한다. 구매부서는 원재료나 재고자산을 더욱 싸게 구입하기 위해 대량구매를 하려는 경향이 있다. 이러한 정책이 구매부서의 성과목표와 일치하기 때문이다.

이때 재고자산에 돈이 묶이는 것에 대비하기 위해서는 구매부서가 적정재고가 얼마나 되는지 체크하고 재고자산 매입대금을 적절히 관리하고 있는지 물어야 한다. 재고자산 매입대금을 미루면 외상매입금이 증가하고, 이것은 매입대금을 거래처에 지급하였다가 다시 무이자로 차입한 효과가 있다. 자연히 자금 흐름이 좋아진다. 단, 외상매입금 지급을 무조건 지연하다가 서비스나 물건의 품질이 떨어질 수 있으므로 거래처와의 관계에 주의해야 한다.

▶ 생산부서 사이클

공장이나 생산부서에는 무엇을 얼마나 만들었고 비용이 얼마나 들었는지 확인한다. 생산팀에서 가장 큰 문제는 판매량 감소에 따라 가동률이 저하되거나 생산성 감소로 생산원가가 늘어나는 것이다. 따라서 생산량이 적은 제품을 외주 가공으로 맡기고 생산원가가 높은 제품의 생산성을 높이기 위해서 어떻게 해야 하는지 질문할 수 있다. 이는 재고자산을 증가시킨다. 재고자산이 신속히 판매되어 매출원가로 전환될 때 회계사이클이 원활하게 된다. 그러나 생산부서의 혁신으로 인한 생산성 증가가 매출로 이어지지 않는다면 재고자산이 증가하여 현금이 재고자산에 묶일 수 있다는 점에 주의해야 한다. 또한 보관비용이나 폐기손실 등 재고자산 유지비용도 증가한다. 결국 재고자산은 판매할 수 있는 범위 내에서 증가시키는 것이 바람직하고, 매출과 함께 검토되어야 한다.

원인에 따라 이익을 늘리는 다양한 방법

이익이 전년도보다 감소했거나 경쟁사에 비해 적다면 당연히 원인을 파악해야 한다. 순이익을 개선하기 위해서는 매출총이익, 영업이익, 순이익을 분석하여 생산에 문제가 있는지, 판매에서 비용이 많이 발생하는지, 아니면 부업에서 손실을 본 것인지 등을 정확히 분석할 필요가 있다. 원인에 따라 대처방법도 달라질 수 있기 때문이다.

원인 1. 매출액 감소

매출액이 감소하는 이유로는 판매량이 감소한 경우와 판매단가가 감소한 경우가 있다. 판매량을 증가시키기 위해 판매부서에 판매량 목표를 강조하려면 판매단가가 하락할 수 있으므로 주의해야 한다. 판매량을 늘리는 것보다 판매단가를 높이는 것이 회사의 이익 증가에 훨씬 도움이 된다. 그런데 가격을 할인하거나, 행사비 등을 지출하고서라도 판매량을 증가시키는 데 중점을 두는 회사가 많다.

원인 2. 재고관리 실패

한편 재고관리가 잘못됐다면 판매단가를 낮추어야 하는 경우도 발생할 수 있다. 고객 수요를 잘못 예측하여 과다재고가 발생하면 재고자산을 처분하기 위해 끼워 팔거나 덤핑을 해야 할 수도 있는데, 이로 인해 매출총이익이 줄어들게 된다.

원인 3. 매출원가 증가

매출원가가 증가하여 매출총이익이 줄어들 수도 있다. 매출원가 증가는 대부분 생산비 증가가 원인이다. 원재료 가격이 상승하거나 생산성이 감소하여 제품 단위당 인건비가 증가하는 경우 등이 있다. 생산비를 절감하기 위해서는 제품을 표준화해 설계비와 생산비를 절감할 필요가 있다. 모든 원가의 70퍼센트는 생산단계가 아니라 설계단계에서 결정되므로, 제품을 설계할 때 가장 원재료가 적게 들어가는 방법으로 설계가 이루어져야 한다. 또한 디자인을 표준화해 원재료가 범용적으로 사용될 수 있어야 원가가 절감된다. 도요타와 닛산의 경우 제품의 개발단계부터 협력업체를 참여시켜 비용구조를 근본적으로 바꿔나갔다.



회계를 공부하지 말고
회계로 생활하는 것이다.
회계 생활의 출발은 신문이나
잡지를 보면서 비즈니스 기사를
정기적으로 읽는 것이다.



회계, 공부하지 말고 생활하라

회계는 삶과 전혀 동떨어져 있는 것이 아니다. 회계를 이해하고자 한다면, 첫 단계는 회계를 공부하지 말고 회계로 생활하는 것이다. 회계 생활의 출발은 신문이나 잡지를 보면서 비즈니스 기사를 정기적으로 읽는 것이다. 하루에도 수십 개의 비즈니스 관련 기사가 나온다. 기자들이 일반인도 이해할 수 있도록 쉽게 쓴 글들이라 이해하기 어렵지는 않을 것이다. 그 다음은 기사에 나온 회사의 재무제표를 다시 찾아보고 기사의 내용이 사실인지를 체크해볼 차례다. 그리고 이런 지식을 개인적인 돈 관리나 재테크부터 회사의 업무까지 적용해보자.

이런 과정을 통해 사람들에게 회계로 도움을 줄 수 있는 방법을 상상하는 회계인이 살아남을 것이다. 무엇보다 생활 속에서 실천을 통해 익힌 것이야말로 책으로 공부하는 것보다 훨씬 깊이 있고 살아있는 회계지식이 된다.

러시아 모스크바 붉은 광장 뒷골목, 낭만의 몸짓

‘회색빛 도시’ 모스크바는 변화의 진폭으로 떨림을 더한다. 오랜 수도의 강성한 면모 뒤에는, 예술과 낭만의 흔적들이 곳곳에 서려 있다. 푸시킨의 시구와 차이코프스키의 선율은 모스크바 강을 따라 유유히 흐른다.

글 _ 서영진(여행칼럼니스트)



모스크바의 심장인 붉은 광장. 광장에는 '아름답다'는 의미가 함축돼 있다.



모스크바 강변을 야경으로 수놓은 파드리아르시이 다리

혁명의 역사가 숨 쉬던 도시의 밤 풍경은 단아하다. 어둠이 내린 뒤 도심을 가로지르는 모스크바 강변을 달리면 파드리아르시이 다리, 모스크바 대학의 살구빛 자태가 매혹스럽다. 거리 곳곳에는 나트룸 등이 깜빡 거리고 술한 성당과 공공건물, 스탈린식 건물이 조화를 이루며 모스크바의 밤거리를 채색한다.

모스크바는 광장과 동상의 도시다. 푸시킨, 톨스토이, 차이코프스키 등 예술사를 뒤흔든 인물들의 동상이 거리 곳곳에 세워져 있다. 여행의 첫 발 역시 대부분 '혁명의 상징'인 붉은 광장에서 시작된다. 광장 입구, 양파 모양의 원색 돔이 특이한 성 바실리 성당은 이반 대제가 감동해 다시는

이런 건물을 짓지 못하게 건축가의 눈을 뽑았다는 전설이 담겨 있다.

예전에는 붉은 군대의 출병식과 전승퍼레이드가 붉은 광장에서 펼쳐졌다. 붉은 광장의 '크라스나야'라는 러시아 말에는 '붉다'는 의미 외에 '아름답다'는 뜻을 간직하고 있다. 붉은 광장은 곧 '아름다운 광장'이기도 하다.

성당 뒤편으로 레닌 묘지와 명품 백화점이 마주선 모습은 변화상을 실감케 한다. 1893년 지어진 굽 백화점은 100년 넘는 세월에 고풍스런 외관을 지닌 국영백화점이다. 최근에는 유명 명품 브랜드들이 진열대를 빼곡히 채운 모스크바 관광 1번지로 자리매김했다.

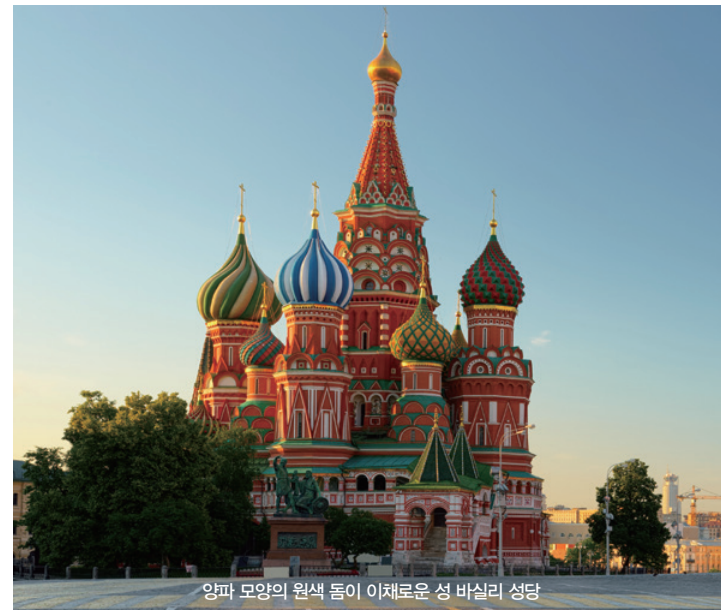
광장 옆 크렘린 궁에는 새해 아침 사람들이 몰려와 소원을 빈다는 스파스카야 탑, 차르의 대관식이 치러지던 우스펜스키 사원 등 20여 개의 종루와 사원들이 이질적인 풍경으로 우뚝 서 있다. 이반 대제의 벨타워는 사원광장에서 가장 높은 건축물로 20여 개의 대형 종들이 간직돼 있다. 영화 '리브 오브 시베리아'에서 황제의 도착을 알리는 종소리 장면이 실제로 이곳에서 촬영되기도 했다.

붉은 광장과 크렘린 궁 뒤편에는 무명용사 묘가 을씨년스럽다. 2차 대전 당시 이름 없이 쓰러진 군인들을 추모하는 불꽃을 근위병들이 24시간 지키고 서 있다. 이곳은 모스크바 신혼부부들이 혼인신고를 한 뒤 가장 먼저 찾는 반전의 장소로도 유명하다.

예술과 음악의 거리 '아르바트'

붉은 광장에서 '부활의 문'을 지나면 마네지 광장, 알렉산드로프스키 공원으로 연결된다. 모스크바의 자유분방한 젊은 세대에게 도시의 과거는 역사의 한 단면일 뿐이다. 이곳에서는 짙은 화장에 피어싱을 하고 여유롭게 담배를 피는 여인들의 모습과 흔하게 마주치게 된다. 청춘들의 스스럼없는 사랑 장면은 골목 곳곳에서 모스크바의 꽃처럼 피어난다.

다운타운으로 들어서면 변화의 진폭은 더욱 강렬하다. 모스크바의 낭만 공간인 아르바트 거리는 서울 홍대 앞과 대학로를 한 묶음으로 채워놓은 느낌을 전해준다. 자동차 통행을 막으면서 보행자의 천국이 된 거리에는 고려인 3세로 자유를 갈망하는 록을 불렀던 빅토르 최를 기리는 벽돌



양파 모양의 원색 돔이 이채로운 성 바실리 성당



국민 시인 푸시킨을 기리는 푸시킨광장의 동상



청춘들의 호흥과 예술의 혼이 담겨 있는 아르바트 거리

집도 들어서 있다.

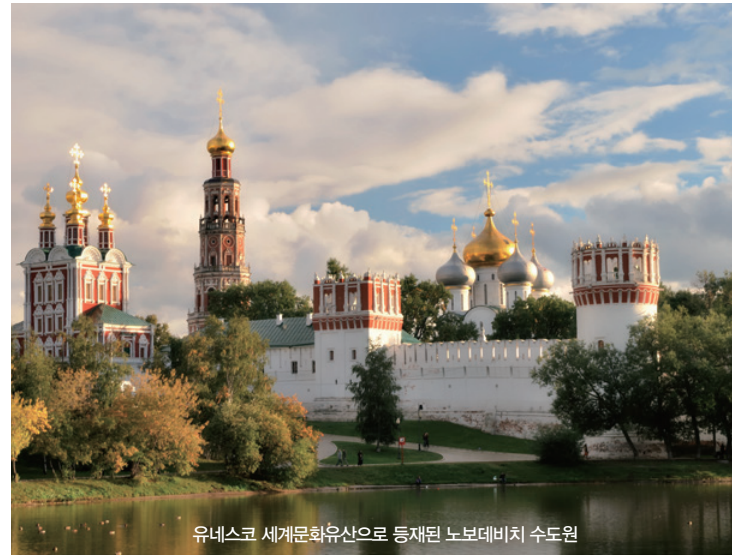
예전 모스크바에서는 발레곡, 교향곡이 주를 이뤘지만 70, 80년대를 거치면서 재즈, 록, 포크 음악이 음성적으로 생겨났다. 당국의 제재에도 불구하고 90년대에는 록 그룹이 활성화됐으며 재즈는 러시아에서 가장 인기 있는 장르가 됐다. 모스크바 곳곳에서 만나는 예술가들의 흔적은 도시를 회고하는 쉽표 역할을 한다. 러시아 국민 시인인 푸시킨은 박물관과 미술관으로 또 거리의 이름으로 모스크바의 한 단면을 장식한다. 모스크바 사람들은 메트로역, 카페 이름으로 '푸시킨'을 사용할 정도로 시인에 대한 사랑이 깊다. 톨

스토이가 거주하며 '부활'을 집필한 가옥 역시 박물관으로 단장돼 있다. 트레야차코프 미술관에서는 러시아 리얼리즘의 대가인 일리야 레핀의 작품을 만날 수 있다.

세월을 담고 흐르는 모스크바강

모스크바의 유일한 고지대인 레닌 언덕(참새언덕)에서 내려다보는 모스크바의 풍경은 아련하다. 모스크바 강에는 유람선이 가로지르며 세월의 파문을 만들어낸다. 크렘린 궁, 모스크바 대학, 고리키 공원 등 도시의 랜드마크들 역시 뱃전에서 더욱 선명하게 다가선다. 파리에서 바토

도시의 랜드마크를 에워싸고 흐르는 모스크바강



유네스코 세계문화유산으로 등재된 노보데비치 수도원



러시아를 대표하는 발레 공연장인 볼쇼이극장

무슈를 타고 세느강을 오가듯, 모스크바 여행 때 강변 유람선 투어는 이제 필수코스가 됐다. 방사선으로 뻗어있는 도시는 메트로(지하철)로 촘촘하게 연결된다. 투박한 거리와 달리 콤포스카야, 아스바스카야, 혁명광장 등의 지하철역은 작은 동상과 그림이 가득한 역사가 이채롭다. 모스크바 지하철역에 전시된 예술작품만 5만여 점. 지하철역에 박물관을 옮겨 놓은 분위기다. 혁명, 전통, 예술이 숨 쉬는 도시는 뿌연 스모그와 뒤바뀐 세대들의 활보 속에 새로운 계절을 맞는다. 변화의 공간에서 만나는 전통 축제는 다소 이색적이다. 매년 붉은 광장에서는 마스렌차라는 축제가 열린다. 태양을 의미하는 '블리느'라는 팬케이크를 구워 먹고 짬뽕으로 만든 인형인 '주젤로'를 태우는 축제다. 광장에 쏟아진 인파들은 염소뿔이 달린 모자를 쓰고 연인들을 찾아 나서며 신나는 일주일을 보낸다.

150여 개의 다민족으로 구성된 러시아의 중심 도시에서 펼쳐지는 이 같은 전통축제는 화합과 소통의 의미가 크다. 올해 러시아는 월드컵을 개최해 전 세계의 이목이 집중되고 있다. 모스크바에서는 2018년 러시아월드컵의 개막전이 치러지며 화려한 스포트라이트를 받기도 했다.

세계문화유산인 노보데비치 수도원

축제 같은 도심의 뜨거운 열기는 곳곳으로 전이된다. 트베르스카야 거리는 모스크바 변화가의 다채로운 면모를 보여준다. 제정 러시아 시절 상류층의 거주지였던 트베르스카야 거리 주변으로 는 도시의 어제와 오늘이 가지런하게 공존한다. 모스크바를 건설한 유리 돌고루키 동상과 푸시킨 동상, 차이코프스키 콘서트홀을 만나는 것도 이 거리에서다. 세계적인 발레 무대인 볼쇼이 극장 역시 골목 한편을 채우고 있다. 카페거리를 지나



현지인들의 휴식처로 사랑받는 강변 고리키 공원

트베르스카야 광장에서는 러시아 전통인형인 마트료시카 인형을 구경하며 소박한 오후를 보낼 수도 있다.

어둠이 내리면 거리는 도시는 완전한 변신을 시도한다. 카지노와 나이트클럽의 네온사인은 라스베이거스의 한 골목을 지나는 듯한 착각을 불러일으킨다. 모스크바에만 수십 개의 카지노가 있으며, 기차역에도 슬롯머신이 버젓이 비치돼 있다. 메트로역 가판대에서는 플레이보이 잡지가 진열돼 있으며 일부 나이트클럽에서는 스트립 쇼가 펼쳐지기도 한다.

이런 변화무쌍한 모스크바의 밤 문화를 대변하는 게 보드카다. 한명이 40도가 넘는 보드카를 1년에 60병 정도 소비한다는 통계가 있을 정도다. 일부 보드카는 90도가 넘기도 한다. 오랜 속담 하나는 이곳 주민들의 성향을 단적으로 설명해준다. '러시아에서 4000km는 거리도 아니고, 영하 40도는 추위도 아니며, 40도 이하는 술도 아니다.' 술을 마시는 방법 역시 화끈하다. 컵에 보드카를 붓고, 컵 주위에 소금만 약간 뿌린 다음

단숨에 마셔 버린다.

밤과 낮의 풍경은 모스크바의 기온차 만큼이나 이렇듯 이질적이다. 도시의 남쪽으로 발길을 옮기면 강변 따라 평화로운 풍경이 늘어선다. 12개의 탑이 도드라진 노보데비치 수도원은 17세기 모스크바 바로크 양식의 건축미를 뽐내며 유네스코 세계문화유산에 등재돼 있다. 차이코프스키는 이 수도원에서 '백조의 호수'의 영감을 얻기도 했다. 고즈넉한 수도원 모지에는 옐친, 유리 가가린 등이 잠들어 있다.

남쪽으로 이어지는 모스크바 강줄기는 이곳 청춘들인 '모스크비치'들의 주요 아지트다. 모스크비치들은 카페 보다는 공원을 선호하며 공원에서 먹고, 놀고, 즐기는 행위를 마다하지 않는다. 강변 고리키 공원은 현지인들이 사랑하는 공간으로, 공원 잔디밭 소파에 누워 도시의 오후를 향유하는 모스크바 주민들의 평화로운 민낯과도 조우할 수 있다.

travel tip

가는 길 인천~모스크바 간 직항편이 운항 중이며 9시간 30분이 소요된다. 입국 시에는 비자가 필요하며 공항이 혼잡해 입국 수속을 마치는 데 꽤 걸린다. 시내 주요 거리와 관광지는 메트로로 잘 연결돼 있다. 모스크바의 교통체증은 서울보다 심해 시내에서는 여유 있게 이동하는 것이 좋다.

기타 정보 모스크바는 15세기~18세기 초, 1917년 러시아 혁명 이후 러시아 정치 문화의 수도였다. 화폐 단위로는 루블을 사용한다. 러시아 사람들은 추운 날씨 때문에 지방질이 많은 돼지고기를 쇠고기보다 선호한다. 백야현상으로 여름 낮은 길며 하루의 일교차는 큰 편이다. 모스크바에서 영어는 잘 통용되지 않는다.



OUT SIDE

아이러브 Culture

**옛것의 부활,
뉴트로(New-tro)
촌스러운데 왠지 끌려**

글_ 이락희(칼럼리스트)

몇 해 전부터 방승가에서 시작된 레트로 열풍이 잠잠해지지는 않더니 '뉴트로 열풍'이라는 이름으로 바뀌었고 다시 몰아치고 있다. 하나가 잠잠해진다 싶으면 새로운 아이템이 등판하는 식이다. 요즘은 1970~80년대 느낌의 인테리어 소품은 없어서 못 구할 정도로 귀한 대접을 받고 있고, 촌스러움의 상징이던 빅 로고 티셔츠, 아버지가 입던 배바지까지도 패션 힙스터들이 열광하는 핫 아이템이 되었다. 지금 부는 뉴트로 열풍은 단순히 과거에 대한 그리움이 아니다. 흥미로운 건 이 복고를 즐기는 주체가 20~30대라는 점이다. '옛것'이 아니라 '새로운 것'이라는 시각으로 복고를 보기 시작한 것. 젊은이들의 상상력과 호기심까지 건드렸으니 쉽게 끝날 바람이 아니다.



거북이슈퍼(익선동)

복고라고? 내 눈에는 신기한데

빌딩 숲 사이에 있는 조그만 한옥섬, 익선동. 버려진 동네나 다름없던 익선동을 다시 사람들의 기억 속으로 고집어낸 이들은 20~40대의 젊은 창업가들이었다. 이들은 이곳에 가게를 내고 거북이슈퍼, 경양식1920, 동남아, 창화당 등 울드하기 짝이 없는 간판을 줄줄이 내다 걸었다. 간판만 그랬을까. 거북이슈퍼는 시골 동네에서

사랑방 역할을 하던 '점방'의 모습을 하고 있다. 24시간 편의점 시대에 시골 점방을 그대로 가져온 주인공도 강심장이다 싶다. 경양식1920은 분홍빛 커튼으로 장식된 외관만 보아도 어린 시절이 떠오른다. 졸업식이나 입학식이 있는 날 짜장면보다 좀 더 업그레이드된 외식을 할 때 갔던 경양식집의 모습을 닮았기 때문이다. 메뉴도 그 시절의 핫한 메뉴 그대로 돈가스와 함박스테이크 두 종류만 판다. '동



동남아(익선동)



커피한약방(을지로)



경양식1920(익선동)

남아'라고 쓰인 간판을 따라 막다른 골목길에 들어서면 깨진 장독대와 옛날 욕실에 있던 타일이 놓인 마당이 보인다. 영락없이 어린 시절 뛰놀던 고향집이다. 그러나 이곳에선 태국 현지인 요리사가 태국 요리를 만든다.

을지로의 구불구불한 인쇄소 골목은 어떠한가. 4년 전, 낡은 건물에 구리고 촌스러운 이름의 '커피한약방'이라는 간판을 걸었을 때만 해도 인근에서 인쇄소를 운영하는 60~70대 사장님들이 주로 찾아와 사업이야기를 하던 곳이었다. 요즘은 20~30대 젊은이들의 놀이터가 되었다. '몸

이 허하니 한 재 진하게 달여 달라'는 젊은 고객들에게 주인장은 한약 같은 커피를 내어 놓는다. 젊은이들 사이에는 "타임머신을 타고 개화기로 날아가 커피 한 잔 하자."는 말이 유행처럼 번지고 있다.

서울의 좁은 골목길이 주목받는 현상은 어제 오늘 일이 아니었다. 경리단길, 망리단길, 문래동, 성수동, 익선동이 그랬다. 그리고 최근의 을지로까지. 한물 간 동네들에 이른바 복고상권이 형성되면서 핫플레이스로 변모하고 있는 것이다. 동네의 낡은 이미지는 그대로 풍경이 되고 여기에 문화

예술이 섞여 독특한 문화적 현상을 만들어냈다. 경제의 황금기라 불리던 90년대 전후 10~20대였던 세대들이 사회로 진출해 핵심 소비층이 되면서 복고의 기반이 더 탄탄해지고 있지만 한편에서는 복고의 분위기가 마냥 편하지만은 않은 것도 사실이다. '응답하라 1988'처럼 반지하에서 지지고 볶으며 자란 성보라가 변호사로 성공하는 시대는 지났기 때문이다. 계층 간 이동할 수 있던 사다리는 누군가가 걸어서 버렸다. 노력해서 뛰어오르기엔 너무 높다. 그 속에서 복고가 떴다. 기성세대로서는 복고를 단순히 좋은 시절의 향수뿐만 즐기기엔 찝찝한 이유이다.

냉동삼겹살의 소환이라고? 내 입맛에는 신세계야!

삼겹살집에서 복고 바람이 불기 시작한 것은 꽤 되

었다. 인테리어는 물론 식기까지 70~80년대의 분위기를 재현하는 곳들이 늘어났다. 새마을식당은 70년대 분위기로 성공한 경우이다. 인테리어는 물론이고 흘러나오는 노래까지 '새벽종이 울렸네'로 시작하는 새마을운동 노래이다. 이때까지만 해도 땀 흘리며 70년대의 청춘을 보낸 50~60년대의 향수와 추억에 기댄 측면이 더 컸다. 삼겹살집이 젊은이들의 놀이터가 되기 시작한 것은 냉동삼겹살이 소환되면서부터라고 할 수 있다. 두툽한 생삼겹에 밀려 다시는 빛을 보지 못할 것 같았던 냉동삼겹이 최근엔 줄서서 먹는 게 당연할 만큼 핫한 음식으로 급부상한 것이다.

합정동 냉동삼겹살집 '행진'은 80년대 감성을 살린 곳으로 유명하다. 80년대 가정집 분위기를 재현했다. 주인장이 직접 철거단지를 돌면서 쓰레기로 버려질 인테리어 아이템들을 모은 것이라



행진(합정동)



잠수교집(보광동)

고 한다. 가족들끼리 모여앉아 지글지글 냉동 삼겹살을 굽던 80년대의 우리집 그대로이다. 보광동의 '잠수교집'도 젊은이들이 많이 찾는 냉동삼겹살집이다. 보광동은 재개발이 정체되면서 여전히 80년대 드라마 세트장 같은 분위기가 남아있는 동네이다. 이곳에서 울긋불긋한 꽃그림이 그려진 이른바 '오봉'에 찬을 담아내는 잠수교집의 테이블 스타일링은 동네 분위기와 함께 복고 정서를 한껏 끌어올린다. 냉동삼겹살의 소환에 대해 취향 대신 '경제'의 시각으로 해석하는 이들도 있다. 두꺼운 생삼겹살은 식당 직원이 구워주는 맛이 있었다. 그러나 인건비 부담이 증가함에 따라 손님이 직접 구워 먹는 형태로 서비스 방식을 바꾸면서 현재의 냉동삼겹살 열풍이 시작되었다는 것이다. 호황기를 누리던 80년대 90년대의 냉동 삼겹살이 지금

은 불황의 산물로 재등판했다니 아이러니하다. 어쨌거나 지금 부는 냉동삼겹살 열풍 역시 단순히 향수나 추억에 기댄 복고가 아닌 것만은 분명하다.

옛것이 아니라 새것이라니까!

이 지점에서 뉴트로는 레트로와 차별화된다. 뉴트로의 트렌드 분석가인 이향은 성신여대 교수가 제시한 개념이다. 밀레니얼 이전 세대에게는 과거의 향수(복고 · Retro)지만, 젊은이들에게는 그저 새롭고 신선한(New) 디자인으로 다가오는 한 사례라는 것이다. 그래서일까. 20세기를 떠나보낸 후 촌스러움의 상징이 되었던 것들이 줄줄이 소환되고 있다. 1994년 박진영이 '날 떠나지마'를 불렀을 때 입었던 비닐 바지를 기억하시는가. 그 촌스러움은 두고두고 회자될 듯 보였으나 2018년 샤넬의 부츠와 가방, 모자가 되어 런웨이에 돌아왔다.



빅로고를 가슴팍에 박은 패션도 다시 뜨고 있다. 빅로고는 명품의 바람이 불던 90년대를 풍미하던 패션이다. 명품일수록 브랜드가 대문짝만하게 드러나지 않으면 어쩐지 찝찝하던 시절이었다. 전 세계적으로도 맥시멀리즘(과장주의)이 대세였으니 대놓고 명품 자랑을 하는 것이 '패션 좀 안다는 사람들' 사이에는 자연스러운 일이기도 했다. 그러나 2000년대 접어들면서 순식간에 '촌스럽고 천박'하다는 비판을 받으며 런웨이 뒤편으로 사라지고 말았다.

그 시절의 아쉬움 때문일까. 되살아난 빅로고 패션은 '더 크고 더 돋보이는' 방식으로 되돌아왔다. 지금 돌아온 빅로고는 '나 명품 입은 사람이'

그 시절의 아쉬움 때문일까. 되살아난 빅로고 패션은 '더 크고 더 돋보이는' 방식으로 되돌아왔다. 지금 돌아온 빅로고는 '나 명품 입은 사람이'



야라는 걸 드러내던 과시욕과는 거리가 있다. 문자보다는 이미지가 익숙한 젊은 세대들에게 로고는 정보를 담은 활자가 아니라 디자인을 담은 독특한 그림이라는 것. 빅로고 패션은 복고에 기반 유행이 아니라 글씨를 글씨로 보지 않고 그림으로 인식하는 젊은 세대들의 취향이 반영된 트렌드라는 것이다.

촌티가 강렬할수록 열광하는 건 패션 힙스터들이다. 비비드한 컬러 팬츠에 험령한 아빠 재킷, 밀워길이가 긴 일명 '배 바지'까지 전형적인 1990년대 아버지를 표현한 옷들도 때 아닌 유행의 조짐을 보이고 있다. 오랜 시간 버버리의 디자인 수장으로 있었던 크리스토퍼 베일리의 마지막 컬렉션에서는, 재래시장에서 검은 비닐봉지에 뭔가를 잔뜩 사들고 집으로 들어가는 아빠의 모습을 연상시키는 듯한 룩을 내놓기도 했다. 한마디로 아버지를 추구하는 패션이다.

아무리 현대적인 느낌으로 재해석했다지만 그 시절을 살았던 기성세대들에게는 촌스럽기 짝이 없어 보인다. 모던한 느낌이라곤 눈곱만큼도 찾아볼 수 없는 이런 스타일을 젊은이들은 어떻게 받아들이고 있는 것일까. 그 시절을 살아본 적도 경험해 본 적도 없는 그들에게는 패션의 신세계일 뿐이다. 그들이 추구하는 것은 최대한 촌스럽고 추하게 연출하는 것이 관건이라고 한다. 촌티가 강렬할수록 빠져들고 있는 것이다.

새로움을 추구하는 젊은이들은 아직도 엄마 아빠의 옷장을 넘어 할머니 할아버지의 옷장까지 뒤지고 있다. 이 속에서 얼마나 더 '새롭고 핫한 아이템'들을 찾아낼 수 있을지 두고 볼 일이다. 새로운 눈으로 보면 새로운 것이 보이는 법이니까.

귀담아 듣는 독자 엽서



독서를 해야겠습니다

책을 가까이 하지 않는 1인이었습니다. 사보를 통해 '꽃보다 기부왕' 코너를 보게 되었는데, 그분들의 독서 동기와 경험담을 들으니 많은 생각이 들더군요. 좋은 것인 줄 알지만 선뜻 잡지 못했던 책을 이제는 가까이 해보려 합니다.

고재량 사원(이수페타시스 사업기획팀)



재패니메이션 기사가 흥미로웠어요

개인적으로 좋아하는 소재라 눈이 가기도 했지만 세심하게 짚어주는 기사의 내용들도 참 좋았습니다. 친절한 스토리텔링에 이미 영화를 본 것 같지만 그래도 추천해주신 재패니메이션들은 꼭 챙겨볼 생각입니다.

황가람 님(이수시스템 인프라사업팀 황태진 부장 자녀)

사보 ISU에 대한 독자 여러분의 의견을 듣고 싶습니다. 관심 있게 보신 기사나 사보에 관한 다양한 의견을 보내주세요.

이수 사유 및 가족들의 많은 엽서가 도착하고 있습니다. 엽서 당첨자에게 드리는 선물 배송에 착오가 없도록 정확한 이름과 소속을 기재해 주시기 바랍니다.



회사 근처 근사한 맛집을 알게 되었네요

'이수미식회'를 읽어 내려가면서 몇 번이나 침을 삼켰는지 모르겠어요. 안 그래도 일식을 좋아하는데 근사한 일식집을 알게 돼 너무나 즐겁습니다. 앞으로도 숨은 맛집 소개 잘 부탁드립니다. 가격 정보도 함께 주시면 좋을 것 같습니다.

한송이 님(이수건설 외주팀 강대관 대리 배우자)



공감 100%였던 '직장인생활백서'

번아웃증후군, 스마일마스크증후군 등 직장인이라 그런지 참 공감 가는 내용들이었습니다. 더불어 그런 증후군들을 이겨낼 수 있는 방법도 함께 소개돼 많은 도움이 됐습니다. 앞으로도 직장인들이 공감할 수 있는 소재들이 많이 언급됐으면 좋겠습니다.

김주연 사원(이수엠피스 공정개발팀)

이수 뇌섹남녀를 위한 두뇌 트레이닝 QUIZ

창의력 발달
EQ
IQ 발달!

※ 사보 <ISU>는 여러분의 창의력을 키워줄 퀴즈를 연재합니다. 많은 관심과 참여를 부탁드립니다.

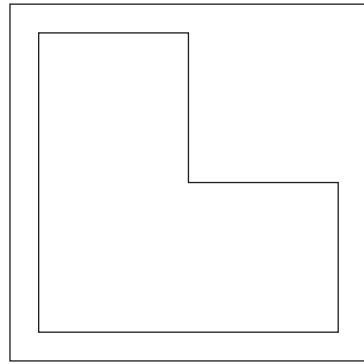
Level 1

다음 식에 하나의 선을 그어 참이 되도록 만드세요.
단, 등호를 바꿀 수는 없습니다.

$$19-11=18$$

Level 2

이 도형을 같은 크기,
같은 모양으로 4등분 하세요.



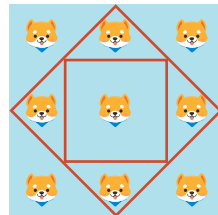
* 한 개의 퀴즈만 맞춰도 선물을 드립니다. 모두 함께 도전해보세요!

여러분의 참여를 기다립니다

2018년 봄호 업서당첨자

이동건 차장(이수화학 총무2파트)
고재량 사원(이수페타시스 사업기획팀)
위지은 차장 자녀(이수건설 설계팀)
김민주 사원(이수건설 재경팀)
한송이 님(이수건설 외주팀 강대관 대리 배우자)
황기람 님(이수시스템 인프라사업팀 황태진 부장 자녀)
김주연 사원(이수엘지스 공정개발팀)

* 봄호 정답



$$9-6=3$$

$$9+6=3$$

$$8+5=\square$$

정답은 1

9시-6시=3시
9시+6시=15시(3시)
8시+5시=13시(1시)

사보 ISU는 여러분의 적극적인 참여를 기다리고 있습니다. 진솔한 생각과 마음이 담긴 글이나 사진을 보내주세요. 채택된 자료는 소정의 원고료를 지급합니다. 기호 원고 마감은 9월 15일입니다. 문의 _ (주)이수 **브랜드관리팀** (02)590-6895



