



PINGO는 생활 속 모든 용품을
리폼하여 경제적, 환경적으로 사회에
기여하고 있습니다

고맙다! 핑고

고유가 시대! 절약은 해야 할텐데...
스타일을 버리기 싫다면?

걱정마세요. 핑고가 있잖아요!

리폼하세요! 당신의 생활 - 핑고

이제, 핑고 하나로
사랑도 더 예쁘게 리폼하세요~



※ 구입처 및 사용방법은
홈페이지(www.pingoclub.co.kr)를 참조하세요.



色 다른 리폼 스프레이 핑고! 나만의 스타일로 리폼하라!

가죽, 섬유, 철재, 목재, 플라스틱, 유리 등을 간편하게 컬러체인지!

- ▶ 나노테크놀로지 기술 적용으로 다양한 소재에 완벽한 칼라를 재현하며 갈라지거나 벗겨지지 않습니다.
- ▶ 일본에서 DIY Homecenter Show 2005, 2006 2년 연속 전부문 수상으로 탁월함을 인정받은 히트상품입니다.

(주)노루페인트 문의전화 031-467-6077 www.pingoclub.co.kr

Turn to New Life



PINGO

노루

WINTER

NOROO magazine vol.10 / 2009

무언가를 소망하라.
그 소망을 쪽지에 적어라.
쪽지를 접어 소망의 나뭇가지에 매달아라.
친구들에게도 그렇게 하라고 권하라.
나뭇가지가 온통 소망으로 뒤덮일 때까지.
소망하기를 멈추지 말라.



COVER STORY



무언가를 소망하라.
 그 소망을 쪽지에 적어라.
 쪽지를 접어 소망의 나뭇가지에 매달아라.
 친구들에게도 그렇게 하라고 권하라.
 나뭇가지가 온통 소망으로 뒤덮일 때까지.
 소망하기를 멈추지 말라.

by. 마녀에서 예술가로 오노 오키코 중, 클라우드 휘브너

Make a wish.
 Write it down on a piece of paper.
 Fold it and tie it around a Wish Tree's branch.
 Ask your friends to do the same.
 Keep wishing
 Until the branches are covered with wishes.

by Klaus Hubner, excerpt from
 "Yoko Ono - From Witch to Artist"

NOROO magazine vol.10 / 2009 Winter

2009년 겨울호 (통권10호)

발행일 2009년 1월 9일
 발행처 NOROO
 발행인 최광균
 기획 (주)디피아이 홀딩스 (031-467-6527)
 편집 및 디자인 (주)R큐더스 (02-6011-2000)
 인쇄 영은문화

NOROO 그룹 사보 담당자

(주)디피아이 홀딩스 감수총괄	서울시 강남구 역삼동 736-1 한솔빌딩 A동 12층 부속실 홍경숙 부장 T:02-2191-7707
(주)디피아이 홀딩스	경기도 안양시 만안구 박달동 615 전략기획1팀 장연연 주임 T:031-467-6527
(주)노루페인트	경기도 안양시 만안구 박달동 615 전략경영기획팀 지남철 대리 T:031-467-6128
(주)아이피케이	부산시 연제구 연산동 1422-8 국민연금 부산회관 17층 전략마케팅팀 신보미 사원 T:051-580-6183
(주)DAC	경기도 화성시 장안면 금의리 579번지 구매팀 조규용 대리 T:031-8059-9519
(주)씨케이	경기도 안산시 단원구 성곡동 682-5(시화공단 6바 406호) 경영지원팀 김시연 대리 T:031-599-7252
대한비케미칼(주)	충청남도 천안시 백석동 527-6 경영지원팀 이수용 사원 T:041-620-6207
대한코일코팅(주)	경기도 안양시 만안구 박달동 615 지원팀 박서진 주임 T:031-467-6486
(주)대연	경기도 안양시 만안구 박달동 615 총괄지원팀 전희경 대리 T:031-467-6363

NOROO magazine vol.10 2009

2009년 겨울호 (통권10호)

NOROO & ME

04 NOROO NEWS

10 신년사

New Year's Greetings - CEO Message

14 NOROO FOCUS

100년을 준비하는 기업, NOROO의 역사(1)

NOROO's History with the Century Ahead in Mind (1)

18 POWER OF TEAM

물류의 달인들, 노루를 접수하다 '대연 물류 2팀'

Masters of Logistics in Dai Yon's Logistics Team 2 Lead NOROO

22 TREND REPORT

환경규제에 대응하는 전략, 친환경 무용제형 절연바니쉬

Strategy to Respond to Environmental Restrictions - Ecological Insulation Varnishes

26 GLOBAL NETWORK

태평양을 넘어 세계로, '괌'

To the World beyond the Pacific - "Guam"

28 HAPPY PARTNER

젊은 감각이 돋보이는 '칼라메이트(주) 강동천호점'

Fresh Ideas Characterize Gangdong Cheonho's Colormate Store

32 CREATIVE PARTNER

대한코일코팅(주)의 '프린트 도료'

34 N-POST

NOROO인들이 전하는 이야기

Culture & Life

36 COLOR STORY

컬러비즈니스 _ RED

38 DIY WORLD

토이스토리 : 아이들의 장난감을 리모델링해요

40 TRAVEL

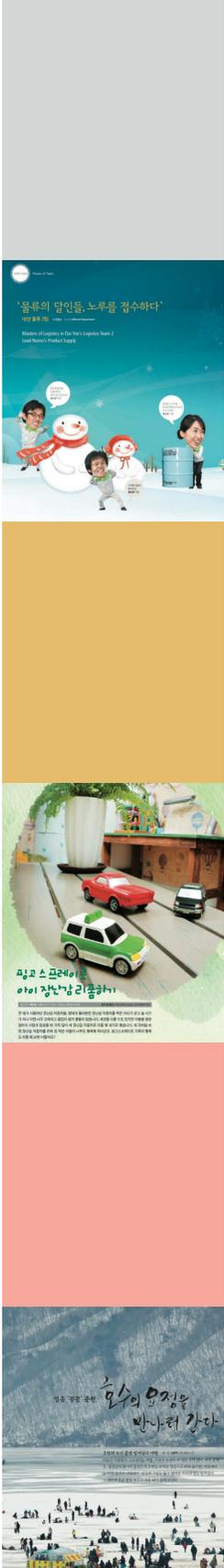
빙어낚시 천국, '춘천'

44 MONEYMAKING TIPS

현 시점의 자산관리 리모델링

48 BOOK & BOOKS

EDITOR'S NOTE





◎ 제4회 NANPAO · NOROO 경영진 교류행사

2005년부터 매년 열려 제4회를 맞이한 NOROO그룹과 난파오의 경영진 교류행사가 올해 주최측인 난파오사의 중국 곤산 공장에서 NANPAO 황승가董事長, NOROO 그룹 한영재 회장 및 관련 임직원이 참여하는 가운데 지난 11월 18일 열렸다. 이번 회의를 통해 양사의 해외협력 현안들에 대한 이해를 높이고 향후 협력에 대한 방향을 제시하였다. 또한 양사가 중국 및 대만시장에 공동대응하기로 결정하고 이에 대한 MOU를 체결하였다.



◎ NOROO그룹 재경부문 업무교육 실시

지난 12월 12일 안양공장 2단지 연구소 교육장에서는 NOROO그룹 계열사의 재경부문 임원 및 팀장, 실무자를 대상으로 하는 재경부문 업무 교육을 실시하였다. 이번 교육에는 삼일회계법인 이재은 상무 및 IFRS팀 강사 3인이 기업 운전자본관리방안 및 국제회계기준 등에 대한 교육을 진행하였다.

◎ 불우이웃돕기 온라인 자선 바자회 오픈

NOROO그룹은 노루페인트와 함께 활동하는 사회공헌 활동의 일환으로서, 평화보육원 및 꿈나무 축구팀 등 불우청소년지원을 목적으로 온라인 노루가족 자선 바자회를 개최하였다.

그 동안 개별적으로 전개해 온 사회공헌활동을 보다 체계적으로 지원하고 전사적으로 펼쳐기 위해 노루가족을 위한 온라인 자선 바자회 사이트를 매년 연말연시에 한시적으로 운영하였다. 이 바자회에서 모금된 금액에 대해 상응하는 수익금은 불우이웃돕기 성금으로 기탁하여 "평화보육원 지원", "축구꿈나무 지원" 등 불우청소년에게 지급된다. 운영기간은 2008년 11월 1일부터 12월 20일까지다.



◎ DPI 홀딩스 전직원 산행 참여

2008년을 마감하고 새로운 2009년을 기운차게 열기 위해 DPI 홀딩스 전체 직원들은 지난 12월 20일 오전에 청계산 산행에 참여하였다. 이날 오전 9시에 의왕시 청계동(주차장)에서 출발하여, 청계사, 절터고개, 전망대, 석기봉, 이수봉, 국사봉, 녹향원을 넘어 약 3시간 정도의 산행 후 청계동(주차장)에 도착할 수 있는 산행코스였다. 산행이 끝난 후에는 전직원이 한자리에 모여 식사를 하며 담소를 나누었다.

Fourth NANPAO - NOROO Executive Exchange

The fourth executive exchange between the NOROO Group and NANPAO was held on November 18. This annual program has been held since 2005 and this year's program took place in NANPAO's Kunshan Plant, China in the presence of NANPAO President Huang Chengjia and NOROO Group Chairman & CEO Young Jae Han and other executive directors. This meeting gave both companies an opportunity to improve their understanding of their partnership and future relationship. In addition, the two companies decided to collaborate with a firm intention to lead the Chinese and Taiwanese markets and they signed an MOU with that common objective in mind.

NOROO Group Finance Division Trained

NOROO Group's finance executive directors, team heads, and partners received training on their duties in the lecture hall of the Anyang Plant Complex#2 Laboratory on December 12. Samil PwC Managing Director Lee, Jae-eun and three members of the IFRS (International Financial Reporting Standards) Team provided training on corporate capital operation management and IFRS.

On-line Charity Bazaar

As part of NOROO Group and Noroo Paint's joint social outreach, an on-line charity bazaar was held to support the Peace Orphanage and the Youth Soccer Team.

For years, an on-line charity bazaar website has been operated during Christmas and New Year holidays for NOROO partners as this makes its social outreach more systematic and thorough. Profits generated are donated toward helping less fortunate neighbors and giving financial support to the Peace Orphanage and the Youth Soccer Team.

This year's on-line bazaar was open from November 1 to December 20.

DPI Holdings Enjoys Mountain Climbing

All members of DPI Holdings climbed Cheonggye Mountain in the morning of December 20 with a wish to enjoy the leisure of this year's end and prepare for a new start in 2009. The group started from the parking lot in Cheonggye-dong, Uiwang-si at 9 a.m. and climbed on a path through Cheonggyesa Temple, Temple Peak, an observatory, Seokgi Peak, Isu Peak, Guksa Peak, and Nokhyangwon and returned to the starting point in three hours. The group enjoyed a hearty lunch after the hike.

Year-end Promotion for Directors

DPI Holdings Co., Ltd. promoted its senior directors according to its regular member assessment, with the results becoming effective on January 1, 2009. Noroo Paint President Yang, Jeong-mo was assigned also to be DPI Holdings President in charge of the New Business Division and Vice President Kim, Soo-Kyoung is also assigned to be Noroo Paint CEO and President and Daehan Coil Coating CEO and President.

Daihan Bee Chemical CEO Kang, Shin-won was appointed to be DAC VP and Vice Chairman of Daihan Bee Chemical. DAC VP Jang, Ho was promoted to CEO and President. Daihan Bee Chemical VP Cho, Young-ho was also promoted to CEO and President.

DPI Holdings R&D Center Director Song, Ki-myung was assigned to be DRC CEO and VP and the company's General Manager of Research and Planning Lee, Ju-gil was appointed to be the Director of R&D Center. DPI Holdings' General Manager Song, Yoon-bin was also given the position of Director of Finance and Dai Yon CEO VP Lee, Min-hyung was also assigned to Chief of Management Division at Noroo Paint. In addition, Noroo Paint General Manager Hong, Ik-sun was assigned also as Management Director and DAC Management Director; and Noroo Paint General Manager Choi, Jae-bong and Manager Jin, Myeong-ho will become Daihan Bee Chemical's Sales Director and DAC Management Director, respectively.

NOROO Paint Co., Ltd.

NOROO and NANPAO Participate in China Coat

NOROO Group and NANPAO participated in China Coat, China's greatest exhibit for paint and related industries. The show was held from November 26 to 28 in Guangzhou, China and it marked the first time NOROO and NANPAO participated as partners. They displayed and promoted their 3C paints and industrial coats.

Many visitors were attracted to NOROO affiliate DCC's display of their PCM paints, and 47 of these visitors actually engaged in substantial business talks with the company, making 3C paint business in China and Taiwan more promising for the company.

* 3C : It stands for Computer (laptop), Communication (mobile phone), and Consumer electronics (MP3 and PMP).

Noroo Paint Partners with Saudi Arabia's AKA Group for Auto Paint Technology

On November 28, President Abdulla and Marketing Officer Badell of Saudi Arabia's AKA visited Noroo Paint's Anyang Plant to make a technical partnership agreement. AKA Group representatives who visited the Anyang Plant signed a joint investment agreement and headed to the Poseung Plant to tour its auto painting line.

The AKA Group is Saudi Arabia's leader in the auto-refinishing industry and plans to partner with Noroo Paint in its business in Saudi Arabia, other Middle East countries, and Africa based on this partnership agreement.

◎ 2009년 정기 임원인사 단행

㈜디피아이홀딩스는 2009년 1월 1일부로 NOROO그룹의 정기 임원인사를 단행하였다. ㈜노루페인트의 대표이사인 양정모 사장을 ㈜디피아이홀딩스 신규사업담당 시장으로, 김수경 부사장을 ㈜노루페인트 대표이사 사장 및 ㈜대한코일코팅 대표이사 시장으로 겸임 임명하였다.

이와 함께, ㈜디피아이홀딩스 연구소 송기명 소장을 ㈜디알씨 대표이사 부사장으로, 연구기획실장인 이주길 상무를 연구소장으로 임명하였다. ㈜디피아이홀딩스 송윤빈 상무를 ㈜노루페인트 재경담당임원 겸직으로, ㈜대연 대표이사인 이민형 부사장을 ㈜노루페인트 관리본부장으로 겸임 임명하였다. 또한 ㈜노루페인트의 홍익상 상무를 ㈜대한비케미칼 관리부문 임원 근무 및 ㈜DAC 관리부문 임원으로 겸임 임명하였으며, ㈜노루페인트의 최재봉 상무를 ㈜대한비케미칼 영업부문 임원으로, 진명호 이사를 ㈜DAC 관리부문 임원으로 임명하였다.

(주)노루페인트

◎ NOROO와 NANPAO, 차이나 코팅쇼 공동 참가

NOROO와 NANPAO는 중국 최대규모의 도료 및 도료 관련 산업 전시회인 차이나코팅쇼(CHIHA COAT)에 공동 참가하였다. 이번 코팅쇼는 11월 26일부터 28일까지 3일간 중국 광주에서 열렸으며 NOROO와 NANPAO가 처음으로 공동 참여하였다. 전시회에는 현재 NOROO와 NANPAO가 공동으로 추진하는 3C도료와 공업용 도료 도장제품을 전시/홍보하였다.

한편, 관계회사 제품으로는 DCC의 PCM도료에 대한 전시 홍보활동을 진행, 업계 관련 많은 방문자가 있었으며 이중 47개 회사와 상담을 진행하여 향후 중국 및 대만 3C도료 시장진입 교두보를 확보하는 계기가 되었다.

*3C : Computer(노트북), Communication(핸드폰), Consumer electronic(MP3, PMP)



◎ ㈜노루페인트, 사우디 AKA 그룹

자보도료 기술합작

지난 11월 28일, 사우디의 AKA 압둘라 사장과 마케팅 책임자 바델이 기술 합작계약을 위해 ㈜노루페인트 안양공장을 방문하였다. 이날 방문한 AKA그룹 일행은 (주)노루페인트 안양공장에 도착하여 합작투자계약에 따른 내용으로 계약서에 사인하였으며, 노루페인트 포승공장을 방문하여 자동화 라인을 직접 견학하였다.

한편, AKA그룹은 사우디 내 자동차부수용 도료시장에서 1위를 차지하고 있는 기업으로 이번 합작계약을 통하여 노루페인트의 파트너로서 사우디 시장뿐만 아니라 중동, 아프리카 시장 개척을 도모하게 되었다.





◎ 노루페인트 국가품질상(환경경영) 대통령 단체표창 수상

(주)노루페인트는 지난 11월 19일 삼성동 코엑스 오디토리움에서 “국가품질상(환경경영) 대통령 단체표창”을 수상하였다. 지식경제부에서 주최하고, 한국표준협회에서 주관한 국가품질상은 지난 6월 서류심사를 통과한 후 지난 8월 18일부터 20일까지 5명의 전문 교수팀으로부터 현장 심사를 받아 우수한 합격점수를 받은바 있다. (미국의 ‘말콤 볼드리지상 심사 기준’ 적용) 이날 오디토리움에서 지식경제부 차관이 수여한 국가품질상은 총10개 부문으로 나누어 표창을 받았으며, 페인트/잉크를 생산하는 NOROO그룹에서 “환경경영부문 대통령표창”을 받은 것은 대내외적인 의미가 크다고 할 수 있다.



◎ 노루페인트 노동조합, “Wave! FUN 2008축구대회” 개최

(주)노루페인트 노동조합이 주관하는 “Wave! FUN 2008 부문별 축구대회”가 지난 11월 15일 임직원이 참석한 가운데 성황리에 개최되었다. 이날 많은 임원 및 임직원들이 참여한 가운데 계열사에서는 행사에 사용될 수 있도록 후원금을 보내주었다.

금년 축구대회 행사는 부상사고 없이 치루어 직원들의 체력증진은 물론 각 부문간의 팀워크를 다지는 축제로 치루어졌으며 특히 칠서공장 임직원이 함께 참석하여 더욱 행사를 빛나게 하였다.

- 1. 우승팀 : 수지부문
- 2. 준우승팀 : 도료부문
- 3. 공동3위팀 : 칠서공장, 영업부문
- 4. 감투상 및 모범상 : 기술부문, 관리부문
- 5. MVP : 최동선(수지생산2팀)



◎ 칼라메이트 강동 천호점 오픈

지난 11월 14일 칼라메이트 4호점인 강동 천호점을 오픈하여 영업을 개시하였다. 이로써 칼라메이트는 본점인 논현점, 분당점, 일산점에 이어 강동 천호점까지 4개 점을 보유하게 되었다.

칼라메이트(주)의 매장은 기존의 재래식 페인트 가게에서 탈피하여, 깨끗하고 친절하며 다양한 서비스를 제공하고 있으며, 국내 최초로 원하는 색상을 즉석에서 제공하는 자동조색시스템의 적용으로 남다른 조색 노하우를 보유하고 있다. 칼라메이트는 다양한 제품과 친절한 서비스로 고객만족을 위해 계속 노력해 나가고 있다.

Noroo Paint Honored by President for Its Extraordinary Quality (Environment management)

Noroo Paint was honored with the “Presidential National Quality Award (Environment management category)” in the KOEX Auditorium, Samseong-dong, Seoul on November 19. The National Quality Awards is held under the auspices of the Ministry of Knowledge Economy and organized by the Korean Standards Association. Noroo Paint was initially selected in June as a candidate based on the documentation it had submitted. An on-site assessment was conducted by a team of 5 professors in professional fields from August 18 to August 20. Excellent scores were awarded based on criteria from the Malcolm Baldrige National Quality Awards.

There were 10 categories for the National Awards that Deputy Minister of the Knowledge Economy Ministry granted that day and the recognition of NOROO Group's (Noroo Paint) achievement in the environment management category is rich in meaning to company employees, the industry, and current and prospective customers.

Noroo Paint Labor Union Hosts “Wave! Fun 2008 Soccer Contest”

The Wave! Fun 2008 Soccer Contest was held on November 15 under the sponsorship of Noroo Paint Labor Union in the presence of Noroo members. With the support of directors and employees, affiliate companies donated funds to support this event.

This year's soccer contest was accident-free and provided a wonderful occasion for all functions to reinforce teamwork and fitness. In particular, the participation of the Chilseo Plant made it a more joyous occasion.

- 1. First Place : Resin Function
- 2. Second Place : Paint Function
- 3. Third place shared by : Chilseo Plant, Sales Function
- 4. Good Competitors : Technical Function, Managerial Function
- 5. MVP : Partner Choi, Dong-seon (Resin Production Team #2)

Colormate Gangdong Cheonho Store Opens

On November 14, Colormate's fourth store in Cheonho-dong, Gangdong-gu had its grand opening. Colormate now has a total of 4 stores - Nonhyeon Store where the head office is located, Bundang Store, Ilisan Store, and Cheonho Store.

Colormate has differentiated itself from traditional paint stores with its smart decor, customer-friendly service, and diverse product line. It endeavors to satisfy customers' needs, in particular with the help of an automatic color mixing system that offers customers the desired colors instantly.

Noroo Paint Launches a Charity Fund-Raising Campaign

To share the season's blessings with neighbors, Noroo Paint Labor Union engaged in a charity fund-raising campaign from December 1 to December 12.

In particular, all profits generated from the three-day cake bazaar that started on December 8 will be shared among donations to the Peace Orphanage in December and the Yangho Foundation, as financial assistance for colleagues in the hospital, and as gifts of gratitude to those working unassumingly for the company.

Chilseo Plant Volunteers in Painting Gates of Old Houses in Gugok Village, Chilseo-myeon

On November 8, the Chilseo Plant painted the gates of old houses in Gugok Village, Chilseo-myeon. The success of this volunteer work spurred Chilseo Plant to expand its volunteer efforts.

The Chilseo Plant has a volunteer group called the "Noroo Volunteer Brigade," which has performed one volunteer work every quarter since last year. So far, the group has painted playground facilities and public village facilities, served free meals to the elderly, and painted the walls and gates of houses of the disabled.

Myungji University Management Invites Union Leader to Speak about Management-Union Relationship

Union Leader Kim, Yong-mok was invited by Myungji University to talk about real management-labor relationship cases to senior Business Administration majors.

That day, Union Leader Kim delivered a presentation on management-labor relationships based on teaching materials and task research. The audience showed great interest in his vivid descriptions of real-life situations and of the leadership that a union exercises in times of economic hardships. The consensus was that Kim's presentation improved the class's regard for the Labor Union and promoted Noroo's image.

Pingo Featured in ENT Mi-yeon Kan's Trend Section

On December 10, "Mi-yeon Kan's Trend Section", a program on the ETN channel featured our product, "Pingo". This program on ETN, an entertainment cable TV channel, recommends tourist spots, restaurants, fashion, and innovative products manufactured by SME's.

The TREND NOW section of the program featured Pingo for about 4 minutes. Noroo Paint reserves the copyright for this part and plans to use this material on its website and for sales and marketing activities.

Ⓢ 노루페인트 <사랑의 손길>정성모으기 운동 실시

노루페인트 노동조합에서 연말연시를 맞이하여 지난 12월 1일부터 12일까지 2주간에 걸쳐 임직원이 참여하는 <사랑의 손길>정성모으기 운동을 전개하였다.

또한 12월 8일부터 10일간은 <사랑의 손길>케익바자회를 열어 수익금 전액을 12월 평화보육원 방문시 성금 및 생필품 지원, 양호재단 성금지원, 사내 불의의 사고로 투병중인 직원 성금전달, 회사의 보이지 않는 곳에서 묵묵히 수고하시는 분들께 감사선물 증정 등으로 사용할 예정이다.

Ⓢ 칠서 공장 "칠서면 구곡 마을의 헌 대문 칠하기" 활동 실시

지난 11월 8일 "칠서면 구곡 마을의 헌 대문 칠하기" 활동을 계기로 삼아 페인트 제조업 특성에 맞게 함안군 전체 마을을 대상으로 "대문 칠해주기" 운동을 적극적으로 실시할 계획이다.

칠서 공장은 "노루 봉사대"라는 동우회를 결성하여 지난 해부터 매 분기마다 한번 이상의 활동을 목표로 "어린이 놀이터 페인트 칠해 주기", "마을 공동 시설물 보수 도장", "노인 무료 급식소에서 식사 대접", 그리고 "장애우 주택 담장과 대문 칠하기" 등의 사회 공헌 활동을 실시하고 있다.



Ⓢ 명지대학교 경영학과 초청 사례발표 실시

지난 12월 4일 김용목 노동위원장은 명지대학교의 초청하에 경영학과 4학년 학생들을 대상으로 노사관계에 대한 실제 사례를 발표하였다.

이날 김용목 위원장은 노루페인트 노사관계를 교재와 과제를 통해 연구 발표했는데 직접 생생한 노사현장의 실제 현장을 들려주고 경제위기 상황에서의 노조의 리더십에 대한 학생들의 질문과 관심이 열기를 더해주었다. 또한 이날 노조에 대한 부정적인 이미지 개선에 기여하였다는 평가와 더불어 기업PR의 자리 역할을 하여 뜻깊은 자리가 되었다.

Ⓢ ETN '간미연의 트렌드 섹션' - 핑고 방송

지난 12월 10일에 ETN방송의 '간미연의 트렌드 섹션'에 핑고가 방송되었다. 케이블 TV 연예 전문 채널인 ETN에서 방송하는 '간미연의 트렌드 섹션'은 국내 명소, 맛집 및 트렌드, 패션 관련 소개도 하고 중소기업 아이디어 상품 등도 추천하는 프로그램이다.

이번 트렌드 NOW 코너에 핑고 제품이 약 4분 내외 방영되어 방송 후, 편집된 영상에 대한 저작권은 (주)노루페인트가 가지고 홈페이지, 영업/마케팅 활동에 활용 가능하다.





◎ 2008년 노사관계 교육 및
노사협의회위원 세미나 실시

매년 실시하는 노사관계 교육으로서 상호신뢰를 바탕으로 노사문화 정착과 미래지향적 노사관계 발전을 목적으로 2008년도 '노사관계 교육' 및 '노사협의회위원 세미나'가 실시되었다.

노사관계 교육은 12월 11일부터 12일까지 이틀간에 걸쳐 경기도 화성에 위치한 라비돌리조트에서 노동조합의 회계감사, 상무집행위원과 대의원 및 노루 페인트의 직원 총 44명을 대상으로 실시하였다. 이번 교육은 "대표 이사와의 대화", "2009년 경제환경 전망 및 노사관계 전망", "우리가 지향하는 노사관계", "노사화합을 통한 기업경쟁력 강화 - 2009년 목표달성을 위한 방안" 및 "노사 간담회" 등을 순차적으로 진행했다.

또한 "2009년 경제전망 및 노사의 대응자세", "2009년 노사협력프로그램 논의" 등을 주제로 하는 노사협의회 위원 세미나는 12월 23일에 안양 유원지 내 블루몬테 연수원에서 노동조합 관련 인원 및 노루 페인트 임원들 총 14명을 대상으로 실시되었다.

한편 이날 노사협의회 위원 간담회도 실시하였다.

(주)아이피케이



◎ 아이피케이 강오수 사장,
지식경제부장관 표창장 수상

지난 11월 27일, 수도권기업의 지방이전, 투자활성화를 위한 만남의 장인 "제3회 기업지방 이전, 투자환경 종합 설명회"가 서울 메리어트 호텔에서 열렸다.

이날, 지방이전 기업에 대한 포상식에서 강오수 사장은 지식경제부 장관으로부터 투철한 기업관으로 지역경제 발전을 위해 노력한 것은 물론, 특히, 기업 지방이전에 기여한 공로를 인정받아 "기업 지방이전 유공 표창장"을 수상하는 영예를 안았다.

아이피케이는 2008년 2월 25일, 창립 28년 만에 본사를 안양에서 영업본부가 있는 부산으로 확장 및 이전 하였다. 이로써 아이피케이는 부산의 30대 기업에 이름을 올리게 되었을 뿐만 아니라 지방세수 증대와 고용창출 등 지역경제에 끼친 파급효과가 지대한 것이 금번 표창의 배경이 되었다.

2008 Management-Labor Relationship Training and
Management-Labor Council Seminar

The 2008 Management-Labor Relationship Training Event and the Management-Labor Council Seminar were held to improve the relationship between management and labor based on mutual trust and understanding.

The Management-Labor Relationship Training was given to 44 Labor Union accounting auditors, general affairs administrators, representatives, and Noroo members in La Vie D'or Resort in Hwaseong, Gyeonggi-do on December 11 and 12. The training presented various topics such as "Conversation with the CEO", "2009 Economy Preview and Management-Labor Relationship Prospect", "Ideal Management-Labor Relationship", "Reinforcing Corporate Competitiveness through Harmony - Plans for Success 2009", and "Management-Labor Discussion".

Fourteen delegates from Noroo Paint's Labor Union and management participated in a Management-labor Council Seminar in the Blu Monte Youth Hostel of Anyang Resort on December 23 covering "2009 Economy Preview and Management-labor Response" and "Forum on 2009 Management-labor Collaboration."

On the same day, members of the Management-Labor Council enjoyed a casual conversation.

International Paint (Korea) Co., Ltd.

IPK President Kang, Oh-su Honored by Knowledge Economy Minister

The "3rd Comprehensive Presentation of Corporate Shift and Investment Environment" took place in Seoul's Marriott Hotel on November 27 to promote a corporate shift to outlying regions of Korea and attract investors.

The program commended those corporations that volunteered to move their facilities from Seoul and the immediate metropolitan areas. IPK President Kang, Oh-su was honored by the Knowledge Economy Minister with an award for promoting the local economy and moving to a less populated area.

IPK's head office was transferred from Anyang to Busan, where its Sales Division was located on February 25, 2008, 28 years after being founded. Thus IPK became one of Busan's 30 largest corporations and recognized for contributing greatly to the local economy by helping increase the local tax revenue and creating employment.

CK Co., Ltd.

Free Job Skill Enhancement Training Provided

CK Co., Ltd. leveraged its slack season in December and government support to deliver job skill enhancement training. This development training is financed by the government's job skill training account and some courses entitle providers to labor allowances. Spurred on by the success of the training, CK is determined to continue training its staff to cope with today's difficult economic conditions and enhance the NOROO Group's competitive power.

Dai Yon Co., Ltd.

Fourth Sports Day Hosted

Over 200 members of Dai Yon and self-employed drivers working for the company enjoyed their fourth annual sports day on November 9 in Anseo Elementary School near the company. This annual event creates a close-knit bond in the organization and keeps the staff motivated.

The participants were divided into Passion Team, Courage Team, Power Team and Commitment Team and enjoyed soccer, Jokgu, balloon volleyball, tug-of-war, relays, and a sideshow. There was enthusiastic cheering by spectators and participants alike. A lucky drawing was held and the winner received a bicycle.

In comparison to last year's sports day, this event featured meticulously organized cheering and a sideshow, which helped families and staff enjoy themselves and feel more attached to the company.

The sports day reflected the harmonious and united organization of Dai Yon.

(주)씨케이

◎ 무료 직무능력 향상 교육 적극 실시

(주)씨케이는 12월 비수기를 적극 활용하여 정부지원의 직무능력 향상 교육을 실시했다. 정부지원의 직무능력 향상교육은 교육비용을 정부에서 직업능력개발 훈련비용으로 충당하고 과정에 따라 기업에 대한 인건비까지 지원되는 다각적인 이점이 있다. 씨케이는 이번 비수기를 이용한 교육뿐 아니라 앞으로도 꾸준한 교육을 실시하여, 열악한 경영상황을 이겨내고 NOROO그룹의 경쟁력을 향상시키기 위해 노력할 것이다.

(주)대연

◎ 제4회 대연 한마음단합대회 개최

지난 11월 9일 일체감을 조성하고 근무 의욕을 북돋기 위한 제4회 대연 한마음단합대회가 200여명의 임직원 및 직영 지입기사들이 함께 한 가운데 회사근처의 안서 초등학교에서 개최되었다.

이날 행사에는 축구를 시작으로 족구, 에드벌론 배구, 줄다리기, 릴레이 등 각 정열팀, 패기팀, 박력팀, 책임팀의 열띤 응원에 힘입어 경기를 치렀고, 여흥의 시간으로 팀별 장기자랑도 가졌다. 또한 추첨을 통하여 건강증진을 위한 자전거 상품으로 제공 되었다.

지난해와 다르게 올해는 팀 별 일사불란한 응원과 개인기를 선보였고, 함께 온 가족들과 직원들이 애사심을 고취시키는 즐거운 시간을 보냈다.

이번 한마음단합대회는 너와 나 그리고 우리가 뭉치면 힘든 일도 반이 되고, 어려울수록 더 하나가 될 수 있다는 것을 보여준 좋은 시간이었다.





‘2009! 새로운 시작과 도전’

New Year's Greetings from Chairman - New Beginning and Challenge for 2009

노루가족 여러분, 2009년 새해가 밝았습니다. 지난 해 여러분의 노고에 감사 드리며, 새해 건강과 행복이 함께 하시기를 기원합니다.

우리는 수년 전부터 안양공장 이전을 위한 준비로 신 공장들을 건설하였습니다. 2년 전 DBC 천안공장 건설 외에도 지난 한 해에 포승공장과 DAC 화성공장을 준공하는 등 노루그룹은 끊임 없이 미래를 위한 투자를 거듭해오고 있습니다.

한편 오늘 현재 우리는 세계가 경험해보지 못한 커다란 경제환경 변화의 소용돌이 속 한 가운데에 서 있습니다. 세계적인 금융위기로 환율, 금리, 유가 및 소비침체의 향방을 가늠하기가 쉽지 않은 상황입니다.

그러나 이러한 경제상황의 급변에 ‘일회일비’ 할 필요는 없으며 기본에 충실함으로써 새로운 도약의 기틀을 다지는 기회로 삼는 지혜가 필요할 때입니다. 새해에는 국내의 시장환경 변화에 더욱 신속히 대응하면서 내실을 다지고 아시아 시장 공략의 가속화를 통해 해외시장의 주요 거점을 확보하는 한 해

가 될 것입니다.

이에 저는 우리에게 있어 ‘기본에 충실함’이란 어떠한 것인지 말씀을 드리고자 합니다. 첫째, 고객의 소중함을 알고 그 니즈를 충족시키는 노력을 배가하는 것입니다. 고객의 부가가치를 높일 수 있는 제품을 개발함으로써 판매가를 현실화하고, 회사 내의 모든 업무 프로세스를 단순화 함과 동시에 그 처리 방식의 초점을 고객의 요구에 맞추어야 하겠습니다.

이를 위해 그룹내 유사 부문을 통합 또는 재편하는 방안도 실행 될 것이며 이는 인적구조 조정이 아닌 경영효율화와 프로세스 간소화를 기본축으로 할 것입니다. 임직원 여러분의 적극적인 동참이 있으시기 바랍니다.

둘째, 자신의 업무를 수행함에 필요한 지식을 끊임없이 습득하고 손톱의 때까지 볼 수 있는 면밀함으로 맡은 바 임무를 필히 달성하는 불굴의 자세를 견지해야 하겠습니다. 이러한 우리의 노력은 그대로 고객에게 전달이 될 것이며 자신과 회사에 더 큰 발전을 가져다 줄 것입니다.

셋째, 일본의 파나소닉 창업자인 마쓰시타 고노스케 회장의 '비가 오면 우산을 쓴다'는 표현을 인용하고자 합니다. 미증유의 불황이 예상되므로 부가가치 향상과 연관이 없는 비용은 한 푼이라도 악착같이 줄임으로써 가급적 고객에게 가는 부담을 줄이도록 하는 것입니다. 이에 못지 않게 중요한 것은 기술개발 투자와 직원 교육 관련 비용은 되레 늘려 나아가야 한다는 것입니다.

우리가 처한 경제현실은 너무나 불확실성이 높기 때문에 최선의 경영전략이나 방침도 우수한 결과를 가져다 줄 것이라고 장담할 수 없습니다. 그러나 일단 결정된 전략과 방침을 신속하게 실천에 옮김으로써 훌륭한 성과를 달성하는 한 해가 되어야 하겠습니다.

노루가족 여러분! 2009년은 급변하는 경영환경에 신속하게 대응해 나아가는 위기관리 경영의 한 해가 될 것입니다. 환율과 유가 등 주요 경제지표를 지속적으로 모니터링하여 전개되는 상황에 따라 미리 준비한 시나리오 경영을 추구해야 할 것입니다. 동시에 Core market에 대한 선별적 집중 투자로 수익성을 제고하고 운전자금의 규모를 최소화 하며 환경친화적 기술개발에 매진한다면 분명 훌륭한 성과를 낼 수 있을 것입니다. 끝으로 많은 어려움 속에서도 항상 발전적인 노사 문화 창조에 노고를 아끼지 않으시는 김용목 노동조합 위원장과 집행부, 그리고 조합원 여러분들께 진심으로 감사 드립니다.

감사합니다.

2009년 1월 5일 (월) 회장 한 영 재



Dear NOROO Family,

The New Year has dawned. Thank you for all your hard work last year and I wish you good health and happiness in the New Year.

In preparation for moving our Anyang Plant, we have been constructing new plants for many years. In addition to the construction of the DBC Cheonan Plant that took place two years ago, we saw the completion of the Poseung and DAC Hwaseong Plants last year, which were part of our investment for the future.

However, today's extraordinary global economic turmoil is having an impact on all of us. The financial crisis is accompanied by unstable market for foreign exchange, interest rates and fluctuating oil prices, together with a reduction in demand for commodities. This volatility is making our future more unpredictable than ever.

This crisis, however, should not disappoint us but encourage us to gain the insight needed to help return to the basics of success and make our foundation even more secure. In this new year, we want to be more

agile in adapting to local and global market conditions, make our organization more robust, and accelerate our movement toward the Asian market to prepare major base camps for our journey to the global market.

In this respect, I would like to consider with you what it means to be faithful to the basics. First, it means appreciating our customers and striving harder to satisfy their needs. We must develop high value-added products to rationalize our prices, simplify our work processes and center them on fulfilling the requirements of our customers.

To that end, we will implement the integration of redundant or similar functions within the group and enhance the effectiveness of and simplify our management rather than lay off our members. We need your wholehearted cooperation in this regard.

Second, we need to continue to acquire the knowledge needed to perform our duties thoroughly and be determined to fulfill our responsibilities to each other and our customers, who will see and appreciate these efforts to improve our organization.

Third, we should apply the principle that Panasonic founder Matsushita Konoske meant when he said, "Use an umbrella when it rains." What faces us ahead is a crisis of an unprecedented scale. Hence, it is imperative that we focus our efforts on reducing our operating costs and offering the best possible prices to our customers. Another important consideration is increasing our investment in technical advancement and training of our human resources.

The economic climate we are in is highly insecure and no management or policy guarantees success. However, acting decisively on the strategies and policies that have been established is likely to deliver excellent results.

Beloved friends, the year 2009 will be one focused on crisis management and making timely responses to the ever-changing management environment. Close and continual monitoring of major economic indices including the exchange rate and oil prices will make it possible to implement decisions in a timely manner.

We need to enhance our profitability by focusing our investments on selected core markets to minimize our operating expenses and maximize the development of new technologies for a profitable year.

In conclusion, I give my special thanks to Union Leader Mr. Yong-mok Kim in particular and his administration who despite some difficulties, have always worked selflessly to make our Management-Labor relationship more constructive and productive.

Thank you very much.

Young Jae Han Chairman & CEO DPI Holdings Co. Ltd.



(주)디피아이 홀딩스 대표이사 최 광 균



(주)노루페인트 대표이사 김 수 경



(주)아이피케이 대표이사 강 오 수

올 한해도 바쁘게 뛰는 NOROO인들이 되십시오.

NOROO가족 여러분, 기축년 새해가 밝았습니다.

금년 새해는 밝고 희망적인 전망보다는 어둡고 비관적인 전망이 많은 해라 생각됩니다. 그러나 세상의 많은 일들이 우리의 믿음과 확신에 의하여 이루어지는 경우가 많습니다.

따라서 우리 NOROO그룹도 전 임직원들이 긍정적인 마음과 자세를 가지고 자기 책임을 다한다면 아무리 어렵다고 하는 금년도에도 훌륭한 성과를 올리면서 더 한층 도약 할 수 있는 좋은 기회가 될 수 있다고 생각합니다.

그리고 어려울 때일수록 고객에게 좀 더 가까이 다가가, 고객을 최우선시하는, 고객중심, 시장중심의 업무활동이 전사적으로 추진되어야 할 것 같습니다.

올 한해도 내가 현재 하고 있는 일이 고객 만족을 위하여 가치 있는 일인지, 그리고 회사의 가치 증대에 얼마나 도움이 되는지를 생각하면서 바쁘게 뛰어 보도록 합시다.

새해 복 많이 받으시고, 항상 건강하시길 바랍니다.

㈜디피아이 홀딩스 대표이사 최 광 균

건강과 행복이 가득 찬 한 해가 되시기를 기원합니다

존경하는 NOROO가족 여러분, 저는 기축년(己丑年) 새해를 맞이하여 무엇보다 먼저 어려운 경영여건 속에서도 오늘의 회사가 있기까지 열정과 노력을 아끼지 않으신 임직원 여러분 모두에게 깊은 감사를 드립니다.

2009년은 전년보다 더욱 어려워질 것이라는 전망을 정부기관 및 언론 등에서 내놓고 있습니다. 하지만 저희가 보다 긍정적으로 지혜를 모으고 힘을 합한다면 또 하나의 성장과 도전의 기회가 될 수도 있다고 봅니다. 각 사업부별로 설정한 중장기 계획에 따라 실행에 옮기고 신규시장 진입을 위한 준비를 보다 본격적으로 추진한다면 금년이 변화와 발전의 전환점이 되고 동시에 NOROO역사에 큰 의미가 되는 한 해가 될 것으로 믿습니다.

임직원 여러분!

우리는 60여 년 동안 오늘의 회사가 있기까지 수많은 역경과 어려움을 극복해 온 NOROO인의 저력을 가지고 있습니다. 위기를 기회로 만들 새로운 도전의 시작 2009년은 NOROO의 발전을 위해 대표이사가 아닌 현장 리더로서 기업의 미래 성장을 위한 역할을 충실히 수행하며 최선을 다할 것임을 다시 한번 다짐 합니다. 끝으로 NOROO가족 여러분 모두에게도 건강과 행복이 가득 찬 한 해가 되시기를 기원합니다.

(주)노루페인트 대표이사 김 수 경

기본에 충실함으로써 준비된 행운을 맞이하는 새해가 되시길

안녕하십니까?

2009년 소띠 해를 알리는 기축년의 희망찬 새해가 밝았습니다.

힘찬 기운을 안고 밝게 떠오른 새해 아침의 붉은 태양처럼 기축년 내내 NOROO인들의 얼굴에 환한 웃음이 가득하고 기쁜 일들로 충만하기를 바라겠습니다.

작년 하반기부터 전 세계 금융경색으로 비롯된 불황의 여파로 기업 실물 경기가 침체되고 급기야 우리 서민들에게도 여러 가지로 어렵고 힘든 시간이 이어지고 있습니다.

이럴 때 일수록 기업에서는 더 큰 비전을 갖고 도약을 위해 기본에 충실하면서 내실을 다진다면 반드시 '준비된 행운'을 맞이할 수 있을 것이라고 믿습니다. 그리고, 가정에서는 가족들이 서로를 위하고 안식을 얻는 보금자리를 함께 만들어 간다면 가정의 소중함을 깨닫는 더 없이 좋은 기회를 얻을 수 있을 것이라 생각합니다. 끝으로, NOROO인 모두 만사형통하는 뜻깊은 한 해 보내시기를 바라며 가정에 행복이 깃드시길 기원합니다.

㈜아이피케이 대표이사 강 오 수



화보로 보는 NOROO의 역사,

100년을 준비하는 기업 NOROO의 발자취를 돌아본다(1)

(화보로 보는 NOROO의 역사는 20년씩 분할하여 3회에 걸쳐 진행될 예정입니다.)

NOROO History Panorama

NOROO's History with the Century Ahead in Mind (1)

(NOROO History Panorama will be a three-part series, each describing 20 years of the group's 60-year history.)

정리 편집실 / 자료제공 NOROO그룹 60년사 Text by Editorial Department / Picture courtesy of NOROO History of Six Decades

장인정신으로 60여 년의 외길을 걸어온 NOROO. 2009년을 맞이하여 NOROO는 세계적인 종합정밀화학기업으로 발돋움 하고 있다. 끊임없는 기술 혁신을 통해 품질의 신뢰를 추구해온 그 동안의 NOROO그룹의 60여 년의 역사의 발자취를 시대별로 되새겨보자.

NOROO Group's journey towards perfection has continued for 60 years. The three 20-year phases of the NOROO History Panorama present highlights of the group's storied history and its ongoing commitments to technical innovation and quality.

1945~1954

민족기업 대한잉크의 출범

1945년 해방과 더불어 혼잡한 사회 상황 속에 창업자 한정대 회장은 국내 최초로 국산 잉크를 개발하여 대한잉크를 설립하고 교과서와 지폐를 찍어내어 교육과 산업에 이바지하였다. 해방 후 한국인의 손으로 설립된 최초의 잉크회사라는 메리트와 '나의 조국을 위하여' 라는 창업정신에 따라 설립된 기업이라는 점에서 남다른 의미를 지녔다.

조선은행권 발행은 NOROO의 공신력을 키워줬으며 NOROO로서는 뛰어난 기술력 개발에 게을리 할 수가 없었다. 그런 계기로 이 시절부터 NOROO의 경영이념은 품질제일주의가 자리잡기 시작하였다. 60여 년이 지난 지금에도 NOROO는 현실에 안주하지 않고 새로운 기술력을 바탕으로 발전을 거듭해오고 있는 원

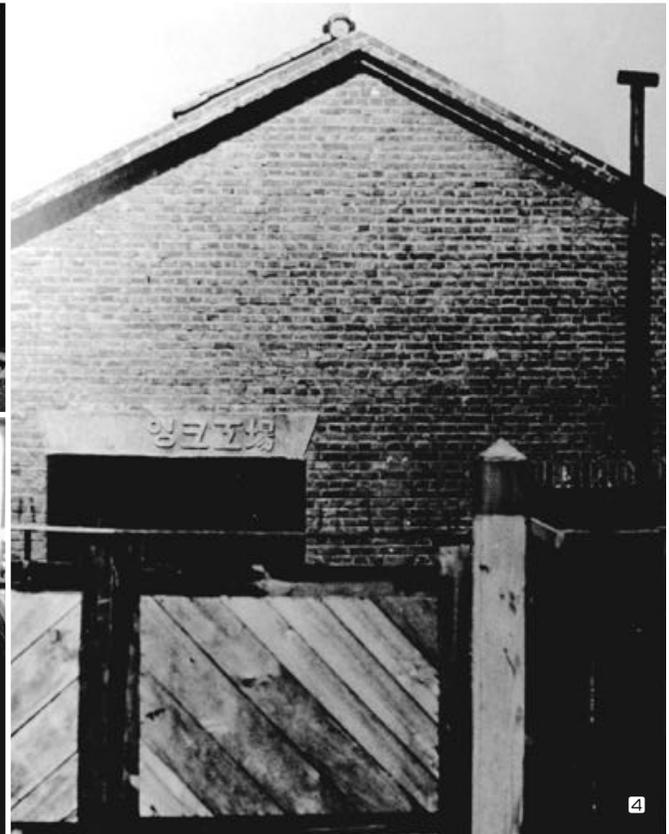
동력은 사회적인 어려움 속에서도 교육과 산업에 중점을 두었던 선대 한정대 회장의 그 시절의 경험과 소신에서 비롯되었다.

1955~1966

생산체제 현대화와 도료생산

회현동에 첫 공장으로 자리 잡은 대한잉크는 현대적인 생산 체제와 기술 연구소를 갖추기 위해 노력하였다. 이 당시 <노루표> 라는 상표를 출범하여 미연방규격 도료 생산 및 국내 도료, 잉크 시장의 발전을 이끌며 동남아 진출을 꾀하였던 시기였다. 하지만 외제 제품이 유입되면서 국내 산업은 어려움을 겪기 시작하였으며 NOROO 역시 외국산과 맞설 기술력과 품질 고급화를 위한 정보와 생산설비 구축에 힘을 쏟아야 했다.

1945~1954



1 2 1995년 창업 영화 "뿌리 깊은 나무" 촬영 때 재현한 회현동공장의 바니시 솔과 드럼통

3 독일 만(MAN)사를 방문한 한정대 회장 (1953년)

4 화재로 폐허가 된 회현동공장 터에 새로 완공한 잉크공장(1950년)

1955-1966



1 문래동공장 기공식에서 첫 삽을 뜨는 한정대 회장(1955. 4)

2 완공된 문래동공장(1956. 5)

3 부산연락사무소 직원들

4 을지로사옥 신축(1963. 1)

5 1962년 열린 창립 17주년 기념식



1955년 문래동 공장을 준공하면서 NOROO의 현대 설비가 갖춰지기 시작하였고 업계 최초로 연구실을 설치하여 신제품 개발에 박차를 가하였다. 당시 업계에서 처음 마련된 연구실이라는 점에 큰 의의가 있었다. NOROO는 최신 기술 정보 및 제품을 연구 분석하여 외국산과의 경쟁에 따른 품질 기초를 마련하였다. NOROO는 본격적인 도료산업 진출을 결심하였고 미8군에 도료를 납품하기 시작하였다. 이 납품이 도료 산업 진출의 물꼬가 되어 현재에 이르게 되었다. NOROO는 꾸준히 신제품 개발과 함께 생산시설을 증설하였다. NOROO는 시장 경쟁에서 이기기 위해 품질을 높이는 한편, 다양한 판매방법의 개발을 통해 새로운 수요 창출을 하였다. 또한 해외 시장 진출을 위한 노력도 게을리하지 않고 동남아시아 시장 진출을 통해 세계시장의 문을 두드렸던 시기였다.

끊이지 않는 홍보와 유통

NOROO는 판매를 지원하기 위한 홍보 활동을 대폭 강화하였다. 이와 함께 각종 전시회 참가를 통해 잇단 수상을 하였으며, 소비자들에게 국산도료로서 최고의 품질을 인정 받기 시작하였다. 격동적이고 어려웠던 이 시기에 이미 앞선 100년을 계획하고 실천하는 기업으로서 NOROO는 자리매김 하기 시작했기에 지금의 NOROO가 될 수 있었던 것이다.

다음 호에는 1967~1988년까지의 NOROO의 역사를 게재합니다.

Establishment of Daihan Ink, Purely Korean Corporation (1945-1954)

After Korea's liberation from the Japanese regime, the group's founder Mr. Jung-dae Han became Korea's first ink developer and maker when he established Daihan Ink Corporation. He contributed to the country's education and industry by supplying paints for textbooks and bank notes. The company was especially unique in that it was the first ink manufacturer established by a Korean national who operated the business with a goal of "contributing to the fatherland."

The company's participation as the ink supplier in the printing of Korean bank notes helped it gain trust from consumers and spurred its development efforts. Since then, NOROO's management philosophy has stressed the "Quality First" theme. Mr. Han's experience and belief in excellence enabled the group to continue progressing and focusing on human resources' training and industrial development for over 60 years despite

various difficulties.

Paint Production System Modernized (1955-1966)

Daihan Ink established its first plant in Hoehyeon-dong, Seoul with an unwavering commitment to keep its production system and R&D center modernized. During this period, the company launched the "NOROO" brand and enhanced its quality to meet U.S. standards as well as to lead the local ink market and expand business to Southeast Asia. The Korean Civil war had a devastating effect on the company, but it rose from the ashes to restore its former position among Korea's most respected corporations.

However, the influx of imported products soon cast a shadow on the local industry and NOROO was no exception. The company had a pressing need to sharpen its technical and quality edges by acquiring information and establishing a superior production system.

The grand opening of a new plant facility in Munrae-dong in 1955 marked the beginning of NOROO's full-scale modernization. The company pursued new product development as an epoch-making developer, with the formation of Korea's first R&D center. NOROO researched and analyzed the newest technologies and products to be prepared for global competition. At this time, a new era of paint business began for NOROO as it began supplying paints to the U.S. military in Korea. This new opportunity intensified the company's expansion, which continues even now. NOROO concentrated on product development and on expansion of its production facilities. The company endeavored to enhance its quality and diversified its sales and promotion methods. This period of NOROO's history is especially meaningful because the company began focusing more attention on the global market, starting in Southeast Asia.

Consistent Promotion and Distribution

NOROO reinforced its promotion efforts to increase sales. The company participated in many exhibitions, won prizes and began to be recognized among consumers as the best paint maker in Korea. Although this period was a time of turmoil and hardship, NOROO was able to become the NOROO of today because it planned for the century ahead and implemented its plan step-by-step.

NOROO History Panorama of the period between 1967 and 1988 will continue in the next issue.



‘물류의 달인들, 노루를 접수하다’

대연 물류 2팀 글 편집실 Text by Editorial Department

Masters of Logistics in Dai Yon's Logistics Team 2 Lead Noroo's Product Supply

일사분란한
단결력
이동희 대리

자율적이고
능동적인
업무 분위기
박호선 주임

소화기와 한 몸
염철운
책임 대리

시화 공장에 자리한 대연 물류 2팀. 물류는 고객에게 다가가는 마지막 공정이라는 마음가짐으로 최선을 다하고 있는 이들은 회사에서도 우애가 돈독하기로 유명하다. 일의 보람도 고충도 함께 나누며 서로의 틈을 기꺼이 메워주는 이들은 노루의 든든한 일꾼들이다.

Dai Yon's Logistics Team 2 is located in the Sihwa Industrial Complex. This team is known for the close-knit relationships in its organization and its members work hard in their role as the company's ultimate interface with the customers. They are reassuring supporters to Noroo, sharing joys and hardships and assisting one another.

바닷가의 소금기와 싸우다

물류의 생명은? 보관과 관리다. 주문 발생 시기에 따라 창고에 오래 보관해야 하는 경우가 있기 때문에 제품 상태를 최상으로 유지하는 것이 무척 중요하다. 대연 물류 2팀 전체 팀원들은 집을 가꾸듯 물류 창고를 관리하고, 아기를 돌보듯 제품을 살핀다. 행여 녹이 슬지는 않을까, 다른 문제가 생겨 주문에 차질이 생기지 않을까, 혹시라도 불이 나지는 않을까 밤낮으로 살피느라 하루가 짧다.

대연 물류 2팀은 4개의 창고와 야외 보관소를 관리하고 있다. 물류 2팀이 자리한 시화 공장은 바다와 가깝기 때문에 보관에 특히 관심을 기울이고 있다. 소금기를 머금은 바람이 바다에서 끊임없이 불어오기 때문에 야외에 보관하고 있는 제품에 혹시라도 이상이 있을

까봐 비가 온 다음 날은 제품을 덮어둔 비닐을 벗기고 일일이 제품 하나 하나를 닦아내는 작업을 한다. 누구랄 것 없이 물류 2팀 모두가 발 벗고 나선다.

고객과 가장 가까운 거리에 있는 노루의 튼튼한 발, 대연 물류 2팀. 둘째가라면 서러우리만큼 소통과 단합이 잘 되는 팀이다. 여섯 명이라는 많지 않은 인원이니 당연히 잘 뭉칠 것이라고? 천만에, 사람이 적으면 단합이 잘 될 거라는 것은 오해다. 두세 명이라도 서로 쿡작이 맞지 않아 틀어지는 경우는 얼마나 많던가. 대연 물류 2팀이 잘 소통할 수 있는 것은 서로의 일과 서로의 마음을 그만큼 잘 이해하기 때문이다. 일이 고되고 힘들어도 서로에게 보여주는 너털웃음 만큼은 아끼지 않는다.



때로는 동료처럼,
때로는 가족처럼
이석만 과장

적은 인원과
가족적인 분위기
성용태
책임 대리

좋은 형님들
한상열 주임



때로는 동료처럼, 때로는 가족처럼



대연 물류 2팀의 맏어른인 **이석만 과장**. 1988년에 입사해 근속 20년을 꽉 채운, 진짜배기 노루인이다. 제품 관리와 시절부터 물류로 뼈가 굵은 물류 베테랑이자 물류의 달인인 이석만 과장의 관심사는 역시 물류. 어떻게 하면

더 빨리, 더 정확하게 고객의 주문에 답할 수 있을지 고민하느라 하루가 짧다. 1980년대 한창 경기가 좋던 시절, 쏟아지는 주문을 맞추느라 창고에 한 번 들어가서 저녁에 겨우 숨 한 번 돌리던 시절을 기억하는 그에게, 요즘 같은 불경기는 커다란 걱정거리다. “바람이야 뭐 어서 빨리 경기가 나아졌으면 하는 것이죠. 물량이 너무 많아 창고에서 밤을 새던 그 행복했던 날들이 다시 돌아오면 좋겠습니다. 우리 팀뿐만 아니라 노루 전체, 아울러 국민 경제 전체가 좋아져야겠죠.”

1997년에 입사한 **성용태 책임 대리**는 재고 관리와 창고 관리를 맡고 있다. 대연 물류 2팀의 장점이자 단점으로 ‘적은 인원과 가족적인 분위기’를 꼽는다. “단합이 잘 될 때는 가족적인 분위기가 큰 장점으로 작용하지만, 반대로 공과 사의 경계가 분명하지 않다는 것이 단점으로 작용하기도 합니다. 하지만 단점보다는 장점이 훨씬 많죠. 어딜 가도 우리 팀 만큼 분위기 좋은 곳은 없을 거라 자부합니다.”



염철운 책임 대리도 1997년에 입사했고, 배차 업무와 소화물, 배송 기사 교육을 맡고 있다. 과거 공장의 큰 불을 두 번 겪으면서 화재 예방에 각별히 신경 쓰며 ‘소화기와 한 몸’이 되어 생활하고 있다. 염철운 대리의 자그마한 소



원은 ‘족구’를 할 수 있는 인원이 되는 것. “직원들끼리 단합하는 데는 운동이 제일 좋죠. 열심히 일한 뒤 휴식 시간에 족구를 하던 재미가 컸는데, 인원이 줄어 족구를 못해 아쉽습니다. 얼른 경제가 좋아지고 회사 경기도 나아져서 족구를 할 수 있는 동료가 채워지기를 기대합니다.”

자율과 능동, 그리고 빠른 실천력

이동희 대리는 1999년에 입사해 반품, 장기 재고를 담당하고 있다. 이 대리는 물류 2팀의 강점으로 ‘일사불란한 단결력’을 꼽는다. “뭣든 ‘하자’는 이야기가 나오면 신속하게 처리됩니다. 그만큼

업무에 대한 소통이 잘 된다는 것이죠. 사람이 많으면 아무래도 일을 결정하기까지 거쳐야 할 단계가 많잖아요. 저희 팀은 또한 한 사람이 빠져도 빈틈이 생기지 않습니다. 각자 다른 사람의 몫까지 맡아 해줄 능력이 된다는 것은 굉장한 장점이지요.”



대연 물류 2팀의 유일한 여성인 **박호선 주임**. 2000년에 입사해 8년 동안 결혼하고 아이 낳으면서 팀과 함께 했다. 수불, 전산으로 제품 관리와 수불 업무를 맡고 있는데 ‘자율적이고 능동적인 업무 분위기’를 자랑한다.



“우리 팀의 장점은 굉장히 자율적이라는 거예요. 업무 지시에 따라 수동적으로 움직이는 것이 아니라 스스로 알아서 일하는 분위기가 배어 있기 때문에 무척 편하고 좋습니다.”

2001년에 입사한 새신랑 **한상열 주임**은 ‘좋은 형님들’ 덕에 회사 생활이 즐겁다. 처음 입사할 때나 지금이나 사람들은 참 넉넉하고 서로 챙기는 분위기도 변함없다고. 재고 관리와 정리를 맡고 있는 그는 팀에서 귀염 받는 막내.



“서로 복돋워주면서 격려하는 분위기가 참 좋습니다. 고된 일이라 아무래도 분위기가 좋지 않으면 버티기 힘든 면이 있는데, 웃으면서 일할 수 있어요. 바람이 있다면, 경기가 좋아지고 이익이 많이 나서 회식이 좀 더 늘었으면 좋겠네요.”

즐거운 회식 자리가 한상열 주임만의 바람일까. 어서 빨리 경제가 좋아져 대연 물류 2팀의 회식자리에 웃음꽃이 만발할 그 날을 기대해본다.

Fight Against Salty Wind

What are the key elements of logistics? They are storage and management. Some products stay in stock for a long time and it is crucial to keep this long-term inventory fresh and intact. The members of Dai Yon's Logistics Team 2 take care of the warehouse as they would their own house and handle the inventory as they would care for a child. They look out for rust and other developments that can hinder delivery and are busy making sure that the inventory is kept safe from sparks and other incendiary materials.

The team takes care of 4 warehouses and an outdoor inventory site. The

Sihwa Industrial Complex where the team is located is not far from the sea, and this poses various threats to the quality of the stock. Salt-laden wind continually blows from the ocean, which makes it necessary for the team members to remove the plastic wrap covering the products stored outdoors and wipe each product dry after a rainy day. None of the members wait until someone else takes the initiative.

In this respect, Dai Yon's Logistics Team 2 is Noroo's trusted deliverer. This team is exemplary in communication and collaboration. Some may think the team of just six members finds it easy to be united as one. However, being a small team does not guarantee unity. Sometimes two or three individuals find it hard to be in agreement. The unity that the team enjoys is the result of mutual understanding and empathy. Even in times of difficulty, its members never lose the smile on their faces.

Partners and Family

The team is led by Manager Lee, Seok-man, who is also the team's oldest member. Since he joined the company in 1988, he has become a key member of Noroo. His ample experience in the Product Management Division made him a master of logistics. A day passes quickly for him, for he keeps thinking all day about how to supply products faster and more accurately. He remembers the 1980's, when he was literally bombarded with orders. Back then, he was so busy that he could only take a couple of minutes' break a day. The current economic downturn is naturally a great concern to him.

He said, "I would really like to see the economy pick up. I hope the busy days and nights we spent in the warehouse will soon return. If that happens, our team, our company, and our country will share its benefit."

Senior Assistant Manager Seong, Yong-tae, who joined the company in 1997 handles inventory and warehouse management. He thinks his team's small size and close relationship has both a positive and negative effect.

He explained, "Our close relationship helps with our unity, but it makes the line between what's official and what's private rather obscure. But I'm sure it works more for our good than harm. I can confidently say that our team has a better atmosphere than any other team."

Senior Assistant Manager Yeom, Cheol-wun also joined the company in 1997 and has handled vehicle allocation, small-sized freight, and driver training. He experienced two big fires that devastated the factory, which made him especially alert to any risks that can cause a fire. He is

thoroughly familiar with using the fire extinguisher. One of his dreams is to have a sufficient number of team members to play "Jokgu."

"Playing sports is one of the best ways to create a strong bond in a team. I used to enjoy playing Jokgu after a day's work, but we don't have enough people to play as a team anymore. I hope the economy will improve and our business will expand so our team becomes large enough for a game," he said.

Self-regulation, Initiative, and Adaptability

Assistant Manager Lee, Dong-hee has handled returned goods and long-term inventory. He cited "perfect unity" as Logistics Team 2's greatest strength.

"An idea is immediately translated into action in our team. That shows how efficiently we communicate. We are a small team, making our procedure nice and simple. Also, in the absence of a member, our team is as effective because we know what to do when a partner is absent, a great asset for our team."

Senior Clerk Park, Hyo-seon is the only female member of the team. Since she joined the company in 2000, she has gotten married and become a mother. Her main job is handling income and expenses and products through the computer. She likes her team's self-regulation and initiative.

"One of our team's strengths is that each of us takes the initiative. We don't wait until we are told to do something, but each of us knows what to do before we are told to do it. That makes our team so easy to work with."

Senior Clerk Han, Sang-yeol joined the team in 2001 and loves working with the team thanks to his "wonderful brothers" that he has found in it. The friendly and caring atmosphere has not changed since he joined the team. He is the team's youngest member and is in charge of inventory management and miscellaneous affairs.

"I love the encouraging and motivating atmosphere our team has. We do a hard job, but our team's positive influence makes it easier to cope with the heavy workload. If I could wish for something, it would be that the economy quickly recovers and that we will be given more opportunities to go out and enjoy nice dinners together."

Better business and more profitability is probably what other people hope for, too. Dai Yon's Logistics Team 2 hopes to see the economy improve and enjoy fun-filled team-building exercises.



환경규제에 대응하기 위한 노루페인트의 전략

친환경 ‘절연바니쉬’

Noroo Paint's Strategy to Respond to Environmental Restrictions Ecological Insulation Varnishes

글 이태희 (주)노루페인트 공업기술2팀 대리

Text by Lee, Tae-hee, Assistant Manager, Industrial Technology Team #2 of Noroo Paint

최근 지구온난화와 인류 건강에 악영향을 미치는 요인을 줄이고자 환경 규제가 강화되고 있는 상황이다. RoHs, WEEE, ELV, EuP, REACH 등의 규제가 생겨 나고 있으며 규제에 대응을 어떻게 하느냐에 따라 시장에서 살아 남을 수 있다. 특히 전자부품 관련한 규제가 강화되고 있으며 전자부품 중 화학물질에 대한 유해성 여부가 중요시 되고 있어 친환경 절연바니쉬 제품 개발은 필수 불가결한 환경이 조성되었다.

Environmental restrictions are getting more stringent as Governments make effort to decelerate global warming and reduce hazards. Such restrictions include RoHs, WEEE, ELV, EuP, and REACH, each of which requires decisive actions by manufacturers. Electronic parts in particular are becoming objects of stronger restriction and the chemical substances used for electronic parts are closely monitored for any harmful effects. As a result the demand for highly ecological varnishes is now higher than ever.

아래는 절연바니쉬 관련하여 직면한 규제항목이다.

1) RoHs(Restriction of the use of certain Hazardous substance in electrical and electronic equipment)

전기, 전자 제품 내 유해물질 사용제한 지침으로서 전기, 전자제품의 폐기 및 재사용, 재활용을 저해하고 환경오염문제를 일으키는 유해물질의 사용을 제한하며, 개선(대체)하도록 의무화 하는 규제이다.

규제물질로서 납, 카드뮴, 수은, 육가크롬, 브롬난연제가 있으며 최대 허용치 농도를 초과할 경우 EU시장 판매를 제한하고 있다.

2) THC

절연바니쉬에서 THC(총 탄화수소)라는 항목이 있는데 이는 절연바니쉬 도장 시 대기 중으로 휘발되는 유기화합물(유기물질, 용제) 수치를 말하며 환경부에서 “대기오염물질의 배출 허용 농도” 즉 공장에서 대기오염물질 배출을 제안하고 있다.

THC 허용 농도를 최근 강화하고 있는 추세이며 2008년 4월 17일 개정판에 40PPM으로 규제하였으며 2010년에는 30PPM으로 강화할 예정에 있어 대부분의 전자부품 생산 공장에서 규제에 적합한 시설 및 원재료를 사용해야 한다.

3) SM(STYRENE MONOMER) 사용 규제

절연바니쉬 내 사용되는 주요 원자재인 반응성 희석제로 SM이라는 물질이 있다. 하지만 SM이라는 물질이 유해물질로 규제가 되면서 점차적으로 사용이 제한되고 있어 SM을 사용하지 않는 제품개발 필요성이 생기게 되었다.

환경규제에 대응하는 노루페인트

절연바니쉬는 크게 수지와 반응성 희석제로 구성되어 있다. 이중 반응성 희석제(모노머)는 경화 중 도막형성에 참여하지만 일부 휘발되는 성분이다. 이에 친환경바니쉬 개발에 있어서 반응성 희석제의 선택이 가장 중요한 요소이다.

일부 유럽에서는 비닐톨루엔 등을 사용하여 친환경 바니쉬라고 출시하고 있지만 비닐톨루엔 역시 조만간 유해물질로 규제될 뿐만 아니라 높은 THC값을 갖기 때문에 친환경 바니쉬의 요건에는 미치지 못한다.

이에 노루페인트에서는 여러 종류의 반응성 희석제를 입수하여 반응성 및 THC, 냄새 등의 관점으로 비교실험 진행결과 우수한 반응성 희석제를 선별하였다.

여기서 선별된 반응성 희석제와의 상용성이 우수한 수지의 필요성에 따라 수 차례의 합성을 통해 우수한 상용성을 갖는 수지 개발에 성공하여 국내 최초로 DVB-2177, DVB-2175와 같은 친환경 바니쉬를 개발하게 되었다.

노루페인트의 친환경 바니쉬 DVB-2177, DVB-2175은 아래와 같이 공인기관 및 고객사로부터 인증된 제품이다.

- 1) ROHs(6대 중금속)규제 → 중금속 FREE제품으로 공인기관시험성적서 발부
- 2) THC 규제(40PPM이하) → DVB-2175바니쉬 공인기관에서 측정결과 30PPM미만
- 3) SM 사용 규제 → STYRENE MONOMER FREE 제품
- 4) 냄새 규제 → 거의 무취에 가까움



노루페인트의 친환경 바니쉬는 미국의 대표적인 제품인증기관인 UL로부터 내열등급 H종(180℃) 인증을 획득하여 물성면에서도 인증을 받아 고객사로부터 많은 관심을 받고 있으며 현재 프랑스에 본사를 둔 해외 글로벌 업체인 자동차 모터 제조사에서 양산실험을 마치고 적용 중에 있으며 해외 공장에서도 적용될 예정으로 프랑스, 멕시코 등에 수출될 전망이다.

친환경 바니쉬는 국내최초라는 타이틀과 함께 언론매체를 통해 기사화 되어 세상에 알려지기 시작했으며 현재 친환경 기술은 국내 특허출원 중에 있다.

환경규제에 맞서서 대응하기 위한 친환경 바니쉬의 미래

앞에서도 언급하였듯이 전세계적으로 환경 관련한 움직임이 활발하게 진행되고 있다. 유럽을 선두로 하여 각종 규제가 만들어지고 있으며 친환경이 아니면 아무리 제품이 우수하다 하더라도 판매가 불가능한 상황이다.

이러한 친환경적인 움직임에 반기를 들고 반대할 세력이 생겨나지 않는 이상 친환경 움직임은 활발해질 것으로 예상된다.

이러한 환경규제에 맞서서 대응하기 위해 산업공장에서는 정제설비 등의 막대한 시설 투자비용이 필요로 하게 되었으나 친환경 바니쉬 제품적용을 통해 추가 비용 없이 환경규제에 적합한 환경 조성을 할 수 있다는 점에서 친환경 바니쉬는 고객사로부터 큰 각광을 받을 전망이다. 이에 노루페인트는 친환경 바니쉬 개발을 필두로 절연바니쉬 시장에서 선두적인 위치를 고수하게 되었으며 남보다 한 발 앞선 기술로 고객만족을 실현하는 제품경쟁력을 확보하게 될 것이다.

주석 - 절연바니쉬 : 절연바니쉬는 전자부품(모터, 변압기 등)을 코팅 처리하여 전기적인 절연특성 및 기계적 강도를 올려주는 도료를 말하며 전자제품의 성능 및 수명을 향상시켜주기 때문에 전자부품에서 중요한 원재료 중에 하나이다.

The following restrictions are applicable to insulation varnishes:

1) RoHs (Restriction of the use of certain Hazardous substances in electrical and electronic equipment)

This restriction applies to the use of hazardous substances in manufacturing electric and electronic appliances. It restricts the use of hazardous substances that hinder the disposal, reuse, and recycling of electric and electronic appliances and cause pollution; and there are mandates to improve their usage (or replace them with other types of substances).

Some of the restricted substances include lead, cadmium, mercury, hexavalent chrome, and bromine flame retardants, which cannot be used with appliances over specified concentration levels to be acceptable in the EU market.

2) THC

Insulation varnishes contain THC (Total Hydrocarbon), which represents the level of organic compounds (organic substances and solvents) volatilized into the air during the application of an insulation varnish, which is controlled by the Ministry of Environment as a measure of "permitted emission concentration of air pollutants."

THC has been increasingly restricted in recent years and a relevant regulation was amended on April 17, 2008 to specify an acceptable level of 40 PPM. The level will be lowered further to 30 PPM in 2010, making it necessary for electronic parts makers to change facilities and raw materials to meet this requirement.

3) Restriction on SM (Styrene Monomer)

SM is a raw material for insulation varnishes and is used as a reactive diluent. It has become an object of restriction since it was categorized as a hazardous substance. Therefore, products need to be improved so SM is no longer used.



4) Restriction on odors - low-odor varnishes

The odors of insulation varnishes have caused operators to complain of a headache and avoid handling them in many electronic parts plants. As a result, it has been necessary for many companies to invest funds to improve their facilities including ventilation. This situation necessitated the development of low-odor varnishes.

Noroo Paint Responds to Restrictions

Insulation varnishes mainly consist of resins and reactive diluents. The reactive diluents (monomers) contribute to forming a film of paint during the hardening process and become partly volatilized. Therefore, the choice of appropriate reactive diluents is a crucial factor in the development of ecological varnishes.

In some European countries, vinyl toluene is used to make varnishes "more ecological," but it will be restricted as a hazardous substance soon due to its high level of THC, which makes it inappropriate for ecological varnish production.

Therefore, Noroo Paint has obtained a variety of reactive diluents and tested them with respect to reactivity, THC, and odor to identify highly ecological reactive diluents.

The company then compounded these diluents with high-quality resins in a series of experiments to develop Korea's first highly ecological varnishes--DVB-2177 and DVB-2175.

These have been recognized and certified as ecological varnishes by relevant authorities and customers.

- 1) ROHs Restriction (for 6 heavy metals) → Heavy metal-free products certified by test reports issued by relevant authorities
- 2) THC Restriction (40 PPM or below) → DVB-2175 measured by authorities to contain 30 PPM or less
- 3) SM Restriction → Styrene monomer-free products produced
- 4) Odor Restriction → Found to be virtually odor-free

Noroo Paint's ecological varnishes were certified heat-resistant Class H (180°C) by UL, a prestigious U.S. product certifier and are attracting many customers. A French-based global automobile motor manufacturer has completed its mass-production tests on these varnishes and is currently using them. This company plans to use them also in its overseas plants, giving Noroo an opportunity to export these products to France and Mexico.

Noroo's ecological varnishes have been reported as the first-in-kind in Korea through the media and the company has applied for a patent for the related technologies.

Future of Ecological Varnishes with Upcoming Restrictions

As mentioned earlier, environmental restrictions are becoming more stringent on a global level. With Europe taking the lead, many countries are formulating various restrictions, making it impossible for manufacturers to sell any products unless they comply with these restrictions, regardless of the product's quality level. This trend is expected to accelerate in the future.

It is highly likely that ecological varnishes will become popular among our customers because they eliminate the need for various new industrial facilities or to spend enormous funds to improve facilities to comply with environmental restrictions. The recent development of ecological varnishes means Noroo Paint leads the insulation varnish market. This technical innovation means greater customer satisfaction and this in turn will make Noroo become more competitive.

Note - Insulation varnish: It is a coating used for electronic parts (motors, transformers, etc.) for better electrical insulation and mechanical strength. It is one of the key materials for electronic parts since it greatly enhances performance and the life span of electronic appliances.





태평양을 넘어 세계로 간다, (주)노루페인트 광 진출

글 편집실 Text by Editorial Department

To the World beyond the Pacific, Noroo Paint Expands Business to Guam



(주)노루페인트는 남태평양에 위치한 괌과 사이판 등에 제품을 납품하고 있다. 이 곳으로의 진출은 그 지역에 따른 기후와 특성에 따라 납품 및 관리를 철저히 해야 하기 때문에 어려움이 따른다. 하지만 남태평양을 통해 동남아시아로 향하는 기회를 넓히려는 (주)노루페인트의 전략을 위한 첫발이기에 더욱 기대가 된다.

Noroo Paint supplies its products to Guam and Saipan in the South Pacific region. Doing business in this area involves a more systematic and thorough approach to supply and management due to the unique local climate and environment. However, the step that Noroo Paint has taken in Guam is especially meaningful since it is the first step in Noroo Paint's global strategy to expand its business to Southeast Asia beyond the South Pacific region.

(주)노루페인트는 페인트 특성상 주위 비닷가 염분 및 습하고 더운 기후에서의 지속성과 곰팡이 방지 등의 문제점을 해결하기 위해 광으로의 진출을 동남아시아 진출의 교두보로 삼을 것이다. 남태평양의 기후의 경우 동남아시아의 기후와 비슷하기 때문에 그곳에서의 문제점 해결이 결국 동남아시아 진출에 큰 발판이 될 것임이 자명하기 때문이다. 이에 (주)노루페인트는 현재 광 뿐만 아니라 사이판을 비롯한 남태평양 지역에 제품을 납품하여 관리하고 있다.

동남아시아로 향하는 길목, 광

광으로의 진출은 다른 국가와 다르게 현장별로 납품되는 project성 뿐만 아니고 유통시장도 같이 진행하고 있다. 이는 휴양지라는 특성에 맞게 주로 호텔 재도장 현장에 많이 납품하며, 유통으로는 주로 관공서 건물에 적용되고 있다. 이 재도장 제품에는 수성 내외부를 포함한 방수 바닥재 등 건축용 제품이 주로 납품되고 있다.

이러한 특성에 맞게 처음에 납품되었던 제품은 레진 몰탈 제품으로 바닥재 제품 중 하나이며 이 제품은 니코호텔에 납품되어 도장되었다.

특히 광에 수요가 가장 높은 제품은 싱글탄 1액형 옥상방수용 도료이다. 1액 형으로서 작업성이 우수하고 물성이 뛰어나서 광 내에 인지도가 높은 제품이다. 싱글탄 경우, 광에 배포되는 신문을 통해 광고도 하며 시

공실적을 많이 보유하고 있을 뿐만 아니라 관공서에 Vendor등록이 되어 있어 정부임대주택 및 기타 향후 공사 입찰에 유리하게 적용될 것으로 기대된다.

국내와 다른 기후와 특성에 진출 초기 어려움을 겪었던 (주)노루페인트 해외사업팀 서평원 대리는 “초기 광 진출 시 어려웠던 점은 습한 기후와 비닷가 주변의 염분에 의한 곰팡이 발생 우려”와 “바닥재의 경우, 아민브러시 발생”이었다고 한다.

하지만 (주)노루페인트는 “이 문제점을 보완하고 기술력 개발을 통하여 현재까지 광 또는 동남아시아 습한 지역에 수출되는 건축용 제품들은 모두 특수 첨가제를 사용”하도록 조치한 후 문제점 해결을 하였다.

국내 기술력에만 멈추지 않고 국외 지역 기후와 특성에 맞는 끊임없는 기술력 개발을 거듭한 (주)노루페인트는 “향후 광 정부 발주 공사인 임대주택 2,000세대 시공 및 오키나와에서 광으로 이전 계획인 미군기지 시공을 목표로 삼아 광 내에 (주)노루페인트의 M/S를 늘리는 장기적인 계획”을 가지고 있다.

또한 광에서의 기후 조건을 극복한 노루 제품은 동남아시아로의 진출을 계획하고 있으며 향후에도 페인트 특성상의 문제점 해결을 통해 제품의 질을 높이고, 세계 시장을 향해 발걸음을 내딛기 시작할 것이다.

(주)노루페인트와 KMU(KM Universal)의 Win-Win

노루페인트의 경우, 광으로의 진출은 프로젝트성 납품이지만, 현지에서의 대리점의 역할도 중요하다. 또한 광 KMU의 경우, 건축용 도료의 경쟁력 확보가 필요하다. 특히 도료 업체와의 거래가 중요하다. 노루 제품의 경우 비슷한 품질의 미국산 제품에 비해 가격적인 장점이 크며, 품질 역시 미국산 제품에 비해 떨어지지 않는 강점을 가지고 있다.

KMU가 현재 광 지역에 주력하고 있는 제품은 Singlethane 우레탄 지붕재 시스템이고, KMU에서는 이 제품을 최고의 지붕용/방수 제품으로 판매하고 있다. 현재 방수제 뿐만 아니라 방청도료 및 그 외 기타 건축용 제품으로 시장진입을 시도하고 있다.

Singlethane 제품은 프라이머, 싱글탄 중도 (2.5mm~ 3mm), 흰색 상도로 마감되어 열반사 효과도 줄 수 있다. 특수 첨가제를 사용하여 곰팡이를 방지해 주며, 미국에서는 일반적으로 Elastomeric Waterproofing (당사 제품으로는 수성탄성방수용도료)를 사용하고 있으며 우레탄 방수는 내구성이 우수하여 단가는 비싸더라도 장기적 안목으로는 오히려 가격 경쟁력이 있는 시스템이다.

KMU 프랭크 게레로는 “저희는 지난 2005년부터 다양한 관공서 건물에 노루페인트의 Singlethane 제품을 사용하고 있다”며 “P&E, Fojas & Sons, Asia Pacific 등 3대 건축 회사와 거래를 했다”고 말했다. 또한 “이 3개 회사들은 정부 임대주택 건물 300개 이

상에 SingleThane 제품을 사용하고 있다”며 “이 제품은 광 최대 규모의 병원인 광 기념병원과 지역별 학교 및 커뮤니티 칼리지 캠퍼스에도 사용”되고 있어 활용도가 높다고 했다. 그 외 Guam Holiday Resort, Nikko Hotel, Reef Hotel Guam, Okura Hotel, Marriot Hotel (초기 보수공사), Airport Hotel Maiana, Guam Alupang Beach Tower 등 많은 시공실적을 보유하고 있다.

멈추지 않는 열정, (주)노루페인트

광으로의 진출은 이제 시작이다. 노루페인트는 점진적인 발전을 거듭하여 아직 해결되지 않은 기후나 지역, 문화적 특성을 내포한 제품 개발을 통해 시장확대를 꾀할 것이다. 또한 건축용 도료뿐만 아닌 자동차용 도료 진출을 통해 다양한 제품의 진출도 계획하고 있다. 남태평양을 넘어 동남아시아, 아니 세계로 가는 길목 광에서 발 빠른 전략과 멈추지 않는 열정이 2009년 (주)노루페인트의 전망을 밝히고 있다.

Noroo Paint considers its expansion to Guam to be a significant milestone in reaching its goal of penetrating the Southeast Asia market. In fact, this goal will be well within reach if Noroo can overcome the challenge of producing paints that are resistant to humid, salty wind and hot weather in Guam. The South Pacific region shares a similar climate with Southeast Asia, and this means similar solutions are likely to work in both regions. For this reason, Noroo Paint is concentrating efforts on the entire area of the South Pacific region including Guam and Saipan.

Guam, the Base Camp for Southeast Asian Market

Noroo's business relationship with Guam is unique in that it supplies products not only for individual projects, but also for the distribution market. There is a large demand for hotel facility re-painting projects. In the distribution market, Noroo products are usually sold to be applied to government and public properties. The paints for re-painting are mainly for construction purposes and include both water- and oil-soluble products and waterproof floorings. The first product of this kind that was supplied was a resin mortar product for the floor and was supplied to Nikko Hotel. The most popular product in Guam is Singlethane 1-K paint for waterproof roofing. This single-component product is easy to apply and has excellent physical properties and is the most popular among competitors in Guam. Advertized through local newspapers, Singlethane products have been widely used. The distributor of this product lineup in Guam is a registered vendor to various government agencies and is expected to be competitive in many bids for government-leased residence projects and other types of public projects.

When Noroo Paint began business in Guam, it had to deal with difficulties in connection with the climate difference between Guam and Korea. Assistant Manager Pyung-won Seo of the Overseas Business Team explained, "The biggest issue we had to deal with was the mildew that thrives in the humid, salty conditions. With regard for floorings, our concern was about the amine brushing." Nevertheless, Noroo solved these problems by improving products and developing new technologies. Now, all Noroo products supplied to Guam and Southeast Asia contain special additives that prevent the problems mentioned earlier. Rather than being satisfied as a technical leader in the domestic market, Noroo Paint has actively adapted its technologies to the local climates and circumstances of each country where it does business. Noroo Paint aims to increase its market share by participating in a government project that calls for building 2,000 residence units for leasing by the government. This project is related to the shift of a U.S. military base from Okinawa, Japan to Guam. Having overcome climate-related challenges in Guam, Noroo Paint plans to expand toward Southeast Asia, where it will continue to enhance its quality and product features for its local distributors.

Win-win Relationship of Noroo Paint and KMU (KM Universal)

Although Noroo Paint's business in Guam is mainly focused on individual projects, the role that the local distributor plays is also important. Guam KMU finds it important to have a good business partnership with a painting company to be a competitive supplier of paints for construction purposes. Noroo Paint offers competitive prices compared to U.S. suppliers for the same or equivalent quality. The main product that KMU offers in Guam is the Singlethane urethane roofing system, which KMU presents as Guam's best waterproof paint for roofing. Noroo Paint plans to offer rust-resistant paints and other types of paints for construction purposes in addition to waterproof paints. Singlethane products can be finished with primers. Singlethane intermediate coatings (2.5mm~3mm), and white top coatings promote heat reflection. These products also contain special additives that prevent mildew. Elastomeric Waterproofing (equivalent to water-soluble elastomeric waterproof paint) is widely used in the U.S., but urethane waterproofing is highly durable and cost-competitive from a long-term point of view although its unit price is higher. KMU President Frank Guerrero said, "We have used Noroo Paint's Singlethane products for various government buildings since 2005 in associa-

tion with P&E, Fojas & Sons, and Pacific, the three major construction companies in the region." He added, "These three players have used Singlethane for 300 residential buildings constructed for leasing by the government and Singlethane has proved highly relevant for a number of applications including Guam Memorial Hospital, regional schools, and community college campuses." The company has been involved in a number of construction projects for Guam Holiday Resort, Nikko Hotel, Reef Hotel Guam, Okura Hotel, Marriot Hotel (initial repair work), Airport Hotel Maiana, and Guam Alupang Beach Tower.

Noroo Paint Continues Its Dynamic Journey

Noroo Paint's business in Guam has just started. The company aims to expand its market in Guam by enhancing quality in accordance with the local climate and regional and cultural features. It also plans to diversify its product lineup beyond construction paints and offer auto-paints in the local market. Year 2009 represents another step in Noroo Paint's journey toward Southeast Asia and the rest of the world.

(주)노루페인트 거래 대리점 KMU(KM Universal)

14 North Pacific Inc.는 KM Universal로 7년 이상 사업을 영위해왔다. KMU는 페인트 사업에 깊은 뿌리를 두고 있으며 전신은 Island Equipment로서 1960년대 이전에 설립되어 20년 동안 광의 유일한 종합 철물 매장으로 운영되었다. 그 이후 1990년대에 회사는 페인트만을 취급하는 회사인 Kelly Moore로 변경되었다. Kelly Moore의 광 대리점이며 2006년부터 노루페인트와 거래를 시작하였다. 현재, KMU 영업장은 두 곳으로 나뉘어 있으며 한 곳은 광에서 가장 인구가 밀집되어 있는 북부 지역의 Dedado에 위치하고 있으며, 다른 한 곳인 본점은 광 Harmon에서 가장 분주한 상업 지역에 위치하고 있다. 현재 관리직 직원이 3명, 영업직 2명, 배송 담당 직원 1명, 페인트 전문가 4명 등 총 10명이 근무하고 있다.

KMU (KM Universal) Distributing Noroo Paints

14 North Pacific Inc. has been doing business as KM Universal for over 7 years. KMU has deeper roots in the paint business and its original company, Island Equipment, which was established prior to the 1960's, operated as the only complete hardware store in Guam for more than 20 years. The company then changed to a paint-only company in the mid 1990's, and used the trade name Kelly Moore. The company began to work with Noroo Paint in 2006 as the Guam agent of Kelly Moore. Currently, KMU has two locations. One outlet store is located in Dededo on the most-populated northern island but the main store is amidst the hustle and bustle of commercial activity in Harmon, Guam. The company currently employs 3 administrative staff, 2 sales representatives, 1 delivery staff, and 4 paint specialists.



Happy Partner



위기를 기회로 만드는 색(色)다른 조화

젊은 감각이 돋보이는 ‘칼라메이트(주) 강동천호점’

Harmony of Colors that Turns Crisis into Opportunity
Fresh Ideas Characterize Gangdong Cheonho Store of Colormate

글 편집실 Text by Editorial Department



COLORMATE

**혁신적인 매장 환경과 서비스로 페인트업계에 새로운 바람 일으킨 칼라메이트(주)가 강동구 천호동에 4호점을 오픈했다.
(주)노루페인트의 적극적인 지원 속에, 유례없는 경제 불황을 기회로 만들기 위한 힘찬 도약을 시작한 것이다.**

After opening a new chapter in the field of paint production with its innovative store environment and services, Colormate held a grand opening in Cheonho-dong, Gangdong-gu, Seoul for its fourth store. With unsparing support from Noroo Paint, today's unprecedented global economic crisis is being turned into a new opportunity.

건설 경기 침체로 인해 인테리어업계 역시 심각한 자금난과 부도도 미노 현상에 휩싸여 있다. IMF를 특화된 디자인과 노하우로 극복했던 인테리어업계는 중소 규모의 인테리어 업체들이 줄줄이 도산하고 있는 이번 경제 불황을 타파할 힘으로 젊은 인력들의 활력 넘치는 도전에 기대를 걸고 있다. 그리고, 지난 11월 14일에 문을 연 칼라메이트(주) 강동천호점은 지칠 줄 모르는 열정을 가진 젊은 감각이 빚어낸 다양한 색상으로 인테리어 업계와의 완벽한 호흡을 꿈꾸고 있다.

젊은 감각이 빚어내는 색다름으로 승부한다

칼라메이트(주) 강동천호점이 젊은 감각을 자신하는 건 바로 입사 4, 5년차인 박장순 점장과 임대영 사원의 의기투합에서 비롯된다. 최신 트렌드에 민감하고 페인트의 다채로운 색감에 푹 빠진 두 사람은 4호점의 벽면과 벤치 등의 소품에 직접 페인트를 칠하며 스스로 다양한 색상과 질감을 체험했다. “색상표에 맞춘 매뉴얼에 따라, 고객이 필요로 하는 색을 만들 수야 있죠. 하지만 스스로 그 색을 만들어 보고 느껴보지 않으면 정확한 색을 이해하는 건 불가능하다고 생각합니다.” 박장순 점장은 매뉴얼을 꼼꼼히 숙지하는 것은 물론 워싱 페인트, 스페셜 페인트, 다기능 페인트 등 최신 제품을 임대영 사원과 함께 직접 사용해하며 고객의 페인팅 성향을 파악해 고객과의 완벽한 상담에 대비하고 있다.

인테리어 업체들이 즐비한 지역적 특성에도 꼭 필요할 뿐만 아니라 미니홈피, 블로그 등 개인 커뮤니티가 활성화 되면서 DIY에 대한 관심이 높아진 일반 고객들도 다양하고 세밀화된 색상의 페인트를 찾는 경우가 많아졌기 때문이다. “칼라메이트(주)는 지난 몇 년간 다양한 색을 직접 만들어보고 조색한 제품에 대한 기록을 데이터화해 전 매장에서 공유하고 있죠. 그렇기 때문에 어느 매장엘 가도 동일한 색상을 조색할 수 있습니다. 그 외에도 남다른 색을 원하는 고객들이 많기 때문에 스스로 다양한 색을 만들어보고 고객에게 제안할 수 있도록 늘 준비하는 것이죠.” 박장순 점장은 고객이 요구하는 색상을 만들어내는 것도 중요하지만, 고객이 필요로 하는 바를 정확

히 이해하고 거기에 어울리는 색상을 먼저 제안하는 차원 높은 서비스를 제공하기 위해 더욱 노력할 것이라고 자신한다.

그들이 원하는 특별함으로 다가서라

고객이 필요로 하는 서비스를 갖추고 있음은 분명 큰 장점이지만 고객이 그 장점을 알지 못한다면 아무런 소용이 없는 일이다. 칼라메이트(주)의 마케팅 전략이 특별한 것은 바로 고객에게 친근함으로 다가서고 있기 때문이다.

“칼라메이트(주) 4호점은 본사의 기준에 준하는 현대화된 매장 환경과 정확한 컴퓨터 자동 조색 서비스, 실습 공간, 최신 색상 트렌드 등이 시스템화 되어 있습니다. 고객의 만족도가 높을 수밖에 없죠.”

박장순 점장은 인테리어 관련 업체들이 밀집돼 있는 강동구 천호점 지역을 전쟁터라고 전제하고 칼라메이트(주) 4호점이 승승장구할 수 있는 전략을 자신 있게 설명한다.

그 첫 번째 전략으로 기존 페인트 대리점과 확연히 다른 매장 환경을 꼽았다. 비교적 쉽게 찾아볼 수 있는 천호동의 페인트 타사매장들은 대부분 기존 재래식 페인트 매장이다. 입구부터 페인트가 뽀뽀하게 쌓여 있어 선뜻 들어서기 어렵고 매장 내부도 어둡고 앉을 곳조차 마땅치 않은 경우가 많다. 칼라메이트(주) 강동 천호점은 기본 컨셉 방침에 따라 일단 넓은 공간부터 확보했다. 매장 입구 쪽을 모두 통유리로 마감하고, 밝은 조명과 아기자기한 소품을 놓아 흡사 카페테리아 같은 분위기를 연출해 고객이 편하게 들어와 둘러볼 수 있는 환경을 마련했다.

“지나가던 분들이 문을 열고 여긴 뭐하는 가게냐고 묻기도 하시죠. 그럴 때다가 페인트를 파는 곳이라고 하면 호기심에 들어와 둘러보시는 분들이 많아요. 한켠에 마련된 벤치에 앉아 차도 한 잔 마시고 가시기도 하고요.”

박장순 점장은 칼라메이트(주)가 가진 장점만으로 고객의 호기심을 끌어내는 것만으로는 한계가 있다고 판단, 인테리어 업체들이 많은 곳이라는 지역적 특성에 맞춰 출·퇴근 시간을 정확히 관리하고 있다. “강동 천호점 매장 개점 시간 아침 7시입니다. 폐점시간은 저녁



8시죠. 인테리어 업체 분들이 현장에 오가는 시간과 일치하죠. 아침에 나가면서 외관부터 시선을 끄는 칼라메이트(주)를 눈에 익히고 퇴근하는 시간에 들러 페인트를 둘러볼 수 있는 시간을 충분히 드리는 거죠.” 4호점의 이 전략은 실제로 길에서 만나 눈인사를 나눌 수 있고, 퇴근 시간에 들러 차 한 잔 마시며 편히 이야기를 나눌 수 있는 고객들로 이어지고 있다.

NOROO의 신뢰를 고객과의 인연으로

칼라메이트 매장에서는 (주)노루페인트를 기본으로 미국, 호주, 독일, 덴마크 등 고객이 필요로 하는 세계 각국의 페인트를 다양하게 갖추고 있다. 여기에 정확한 컴퓨터 자동 조색 시스템을 갖추고 있어 고객이 원하는 모든 색상을 만들어낼 수 있어 특히 인테리어 전문가인 고객들로부터 큰 호응을 얻고 있다.

“매장도 현대화되고, 어떠한 조색 서비스도 가능하다는 장점도 고객분들에게 크게 어필하는 부분이지요. 여기에 더해 오래도록 변함없는 품질로 쌓아온 (주)노루페인트가 주는 신뢰 또한 큰 역할을 합니다.” 어려운 시기를 기회로 만들기 위해 한 마음으로 칼라메이트(주) 4호점인 강동천호점을 오픈한 것처럼 2009년에도 (주)노루페인트와 칼라메이트(주)의 환상적인 조화가 이어져 경제 불황을 이겨내는 초석이 되기를 기대해 본다.

The current difficulty that the construction field is experiencing is accelerating into a serious financial crisis manifested by a series of corporate collapses. With middle- and small-sized interior decorators going bankrupt one after another, many interior decor businesses that were able to survive the economic turmoil of 1997 with unique designs and know-how are putting their hope in the vitality of their young resources as a solution to the current crisis. In particular, Colormate’s Gangdong Cheonho Store opened on November 14 to

become the perfect partner to interior decorators with an exciting array of creative colors.

Young Resources Compete with Uniqueness

The reason Gangdong Cheonho Store is confident about the success of its fresh ideas is because of the concerted efforts of its Manager Park, Jang-sun and Partner Eom, Dae-young. Both of them are relatively young, having joined the company about 4-5 years ago. Sensitive to recent trends and the benefits of colorful paints, they experienced the richness and diversity of colors as they painted their store’s walls and fixtures including benches. Park explained, “It’s easy to produce the colors that our customers ask for based on the manual and color table, but you can never truly know colors unless you actually mix and feel them.” In addition to trying to be familiar with the manuals, Manager Park and Eom make it a rule to experiment with the washable paints, special paints, and multi-function paints to keep abreast of the times and prepare perfectly for meetings with customers.

Being adjacent to so many interior decorators, it is essential for the store to display and be fully prepared to explain the many available color combinations. The public has become interested in DIY through a boom of mini personal on-line pages and blogs and is looking for more diversified and detailed colors in paints. “Colormate has actually produced a wide variety of colors for years and shares with all stores the records and data on mixing. That makes uniform color production possible in every store. Color selections are being expanded and customers are being given advice on surface coverings since there are always customers who want something different.” Manager Park believes it is important to produce the right colors that the customers request, but it is also necessary to understand their



needs clearly and take the initiative in suggesting new colors if his store is to be competitive and enhance its service.

Be Special

It is certainly an advantage to be ready to provide the service that the customers expect; however, it is of no use if the customers are unaware of it. One very special thing about Colormate's marketing strategies is that it is trying to be user-friendly.

As Park explains, "Its fourth store has a modernized floor layout that meets the head office's standards and a computerized system incorporating auto mixing services, practice zones, and recent color trends. It's only natural that our customers are highly satisfied with what we provide."

Manager Park calls the Cheonho-dong district a battlefield of interior decorators and related businesses yet confidently explains why his store can outrun its competitors.

The first strategy he mentioned is having a superior store environment. In Cheonho-dong, you can find many paint stores with a traditional layout. Paint containers are stacked at the entrances to block access and the stores are often too dark and small to find pleasant seating. Colormate's Gangdong Cheonho Store has a large floor in accordance with its basic concept. To the entrance, the store has glass walls enhanced with bright lighting and pretty decorations, creating the inviting atmosphere of a cafeteria that attracts passers-by.

Manager Park noted: "People stop and ask us what sort of store this is. When we tell them it is a paint store, they become curious and come inside. Some stop by for a cup of tea on the bench placed in a corner."

Manager Park learned that curiosity and novelty would soon wear out and carefully chose highly effective opening and closing times.

Park explained, "Our store opens at 7 in the morning and closes at 8 in the evening. We are open when the interior decorators leave for and come back from their customers. We ensure that they have enough time to be fascinated by our store's decor and browse our products on their way to work and home." This strategy has proved effective, because it has become a must-stop-by place for steady customers and visitors.

Best Agent Requiring Best Quality

Namgung still remembers what his former employer at NOROO's first agent told him. He said, "Be No. 1 in Anyang!" Whenever he recalls those words, a sense of responsibility and determination fills his heart. Although his business is expected to reach a turnover of one billion won and No.1 position in Gyeonggi region this year, he has not grown complacent. His effort to satisfy his customers with better quality continues. That is why he hopes NOROO will continue to improve in the future.

"I hope both NOROO and Daihan will always fulfill and exceed expectations. The greatest mission for a paint maker will be creating best-quality paints. NOROO will continue to produce superior products and Daihan will keep on promoting them to the best of our ability. It is the primary goal we must pursue."

Namgung believes money will flee from money-seekers, but it will follow those who stick to their responsibilities and work hard. Tricks and shortcuts are not what he believes in; principles guide his business and management. The two successful decades Daihan has enjoyed will be a light into the decades ahead. It is wished that NOROO and Daihan Trading Company will always cherish their partnership based on trust.



최고의 의장성 칼라강판 도료,

대한코일코팅(주)의 '프린트 도료'

글 서정욱 대한코일코팅(주) 기술1팀 차장



PCM용 프린트 도료는

일반적인 칼라강판의 경우, 소비자의 다채로운 요구를 만족시키기 어려워 프린트 방식을 도입하여 개발된 제품이다.

PCM용 도료는 단조로운 느낌에서 탈피하여 고객이 원하는 디자인을 설정하여 강판에 문형(목무늬, 벽돌무늬, 꽃무늬 등)을 인쇄하여 가전 제품 및 건축용 내외장재로 적용되고 있다. 특히 불소 타입의 프린트 도료는 종전의 폴리에스터 프린트 도료의 문제점인 내후성을 획기적으로 개선한 국내 최초의 제품으로서 현재 국내에서는 유일하게 대한코일코팅(주)에서만 생산 판매되고 있다. 프린트도료의 용도는 건재용과 가전용 그 밖에 철도 차량, 선박 내장재 등 다양하게 이용되고 있으며 일반색상 외에 metallic, 텍스처, 그리고 pearl등을 사용하여 고급스럽고 광학적인 독특한 질감을 갖고 있는 최고의 의장성 칼라강판 도료이다.

또한 가공성이 우수한 수지를 도입하여 가전용제품(냉장고, 세탁기, 에어컨) 등에 사용 되고 있다.

프린트 도료의 특징

- ▶ **작업성** : 롤코팅에 의한 연속 라인 작업이므로 우수한 작업성 확보
- ▶ **내후성** : 우수한 내후성으로 대형 건축물에 적합
- ▶ **내열성** : 고온으로 경화시키는 시스템으로 내열성 우수
- ▶ **다양한 패턴 연출**

프린트 도료의 개발제품

1. PRINPOL 폴리에스터 프린트도료

- ▶ **특징**
 - ㉠ 기존의 단조로운 강판과 차별된 다양한 pattern의 연출
 - ㉡ 고내후성, 고내식성
 - ㉢ 우수한 작업성
 - ㉣ 높은 생산성
 - ㉤ 우수한 가공성
- ▶ **용도**
 - ㉠ 외장재 : 샌드위치 판넬, 복합 판넬
 - ㉡ 내장재 : 벽체용, 칸막이

2. PRINHAI 고분자 폴리에스터 프린트도료

- ▶ **특징**
 - ㉠ 가전용 고분자 Polyester & Melamine 가교반응의 고가공성 도료
 - ㉡ 내화학성이 우수함
 - ㉢ 프린트도료 & 프린트베이스와의 우수한 부착력
 - ㉣ 안정적인 작업성
 - ㉤ 고선영성
 - ㉥ 고급스러운 의장성 표현
- ▶ **용도**
 - ㉠ 고급 외장재
 - ㉡ 방화문
 - ㉢ 냉장고 DOOR/ 세탁기 등 가전용
 - ㉣ 판넬용
 - ㉤ 쇼케이스

3. PRINNAR 초고내후성 불소 프린트도료

- ▶ **특징**
 - ㉠ 불소수지 도입
 - ㉡ 고내식성
 - ㉢ 초고내후성
 - ㉣ 내약품성 우수
 - ㉤ 가공성 우수
- ▶ **용도**
 - ㉠ 공장지대
 - ㉡ 초고내후성이 요구되는 초고층 빌딩(20년 Warranty 가능)

전국 어디에서나 칼라강판을 볼 수 있듯이 향후 프린트 강판의 수요는 증가할 것으로 추정되고 있으며, 특히 중국을 포함한 동남아 지역과 유럽의 수출용 프린트 강판의 수요가 증가하고 있는 추세이다. 대한코일코팅(주)은 향후 PCM 프린트 시장을 선도하여 더욱더 차별화된 제품으로 시장의 경쟁력을 확보해 나갈 것이다.



NOROO인들이 전하는 이야기

DAC 공장으로 이동한 후배 직원에게 보내는 편지

K에게 보내는 편지... 글 송승규 (주)노루페인트 품질관리팀 팀장

한 낮의 땀별에 얼굴을 찡그리며 그늘을 찾던 게 잊그제 같은데 벌써 꽤 을씨년스러운 바람이 몸을 움츠리게 하는구나.

따뜻한 말 한마디 건네지 못하고 정신 없이 너를 보낸 게 어느덧 4개월의 시간이 흘러버렸다. 매일같이 거의 밤을 세우며 공장을 준비하는 모습이 한편 가엽기도 했지만, 이런 중요한 경험이 너를 더욱 큰 사람으로 만들어 간다는 사실에 흐뭇해진다.

벌써 13년이란 세월 동안 우리 가족보다도 더 많은 시간을 보냈구나. 학교 후배라는 이유로 더 많이 챙겨 주지도 못했지만, 넌 항상 열심히 너의 자리에서 네 몫을 찾아가는 성실함으로 날 기쁘게 했다.

그 동안의 많은 어려움과 피로함을 언급하기에 부질 없을 만큼 몸으로 부딪히며 느끼고, 끝없이 실험하고 반복하고, 한가지의 결론을 찾는 희열까지... 아직도 이런 것을 우리 재산이자 능력이라고 생각하니 너와 난 역시 '생산쟁이' 인가 보다...

처음 공장을 짓고 안정화 시키는 과정까지는 한 아이를 낳고 그 아이가 걸을 때까지의 노력과 관심보다 더 큰 애정과 열정이 필요한 일이다. 크게는 그 공장에서 숨을 쉬고 일하게 될 직원에서부터 그들의 손을 거쳐 만들어지는 제품까지. 작게는 마개도리 하나, 설비의 나사 하나까지 내 몸의 일부같이 잘 알고 느껴야 하는 일기에 얼마나 힘들고 의미 있는 일인지 많이 깨닫고 있으리라 생각된다.

이제 준공식도 끝나고 그 동안 고생들의 결실을 맺고 있는 시기이기에 조금 더 마음의 평안을 찾기 바란다. 위기(危機)는 항상 기회와 같이 온다고 한다. 힘든 일을 겪은 후에는 그 만큼 더 많은 기회를 얻을 수 있기에 너의 능력을 한껏 발휘할 수 있는 좋은 기회가 되었으면 한다.

추운 날씨에 건강 조심하고, 한술밥 먹던 공장 식구들에게도 안부 부탁한다.

2008년 겨울의 문턱에서

산 정상에 서기

글 박정은 (주)노루페인트 공업기술 1팀 주임

긍정적으로 생각하고 적극적으로 행동하며 상처받은 사람들의 꺾인 날개에 힘을 실어줄 수 있는 가슴 따뜻한 사람이 되기를 항상 바래왔는데, 요즘은 늘 항상 쓰는 부정적인 언어에 압도되어서일까, 가끔 절망하고 또 우울해 하기도 한다. 생각의 힘은 지식과 같아서 좋은 생각은 좋은 일을, 나쁜 생각은 나쁜 일을 우리 앞에 펼쳐놓는다는 얘기를 어느 책에선가 읽은 기억이 난다.

내 마음에 긍정적인 사고와 밝은 기운이 필요할 때 나는 산을 오른다.

산에 오를 때마다 정상까지 도달한 적은 거의 없고 도중에 내려오곤 했는데, 얼마전 저만큼 바라보이는 관악산 정상을 뒤로하고 내려왔을 때에는 정상에 대한 미련과 긴 아쉬움으로 큰 후회를 하고 말았다. 오늘은 꼭 포기하지 않으리라 굳게 다짐하고 숨을 헐떡거리며 힘겹게 관악산 정상에 오른다. 산 아래 세

상이 한 눈에 들어온다.

와!! 과연 정상에서 보는 세상이란...

호흡을 가다듬으며 눈을 감고 차갑고 맑은 공기가 내 몸 구석구석 혈관을 타고 흐르는 것을 느껴본다.

마치 세례를 받은 것처럼 몸과 마음이 깨끗해 지는 것 같다.

정상에서 본 사람만이 이 순간을 느껴볼 수 있으리라.

내가 이 험난한 길을 꿋꿋이 찾아내고 걸어왔던 이유는 정말이지 포기하고 싶지 않은 정상이 있기 때문이었다.

반복되는 회사 생활에 힘들고 지쳐 내 꿈이 재가 되어 날아가버릴 것만 같은 두려움을 떨쳐내고 하루하루를 살아가는 것은 이곳, 노루에서 꼭 오르고 싶은 정상이 있기 때문이다.

그렇기 때문에 오늘도 나는 푸른 하늘을 향해 팔을 뻗어 나의 꿈을 그려본다.

석막한 사막을 물로 채우라고 하더라도 푸른 바다냄새를 생각하며 물결치는 파도를 만들겠다.

그리고 그 부서지는 파도 속에서 나를 부수어 바다가 되겠다.

찬란한 일출이 바다를 삼기면 내가 있는 바다는 빛이 나겠지...



마케팅 성공의 열쇠, 컬러 비즈니스 - R E D



컬러인테리어는 해외에서 시작되어 현재는 국내에서도 많이 이용되고 있다. 용도에 따라 다양하게 표현되는 컬러인테리어는 일반적으로 계절이나 연령에 맞게 실생활에서 이용되고 있다. 특히 디스플레이용에 국한되어 있던 컬러인테리어가 실생활에 이용되어 가정에 보급됨에 따라 그 활용도가 높아지고 더불어 컬러테라피까지 연구되고 발전하고 있다. 글 편집실

겨울, 열정, 그리고 심장

RED는 혈액과 같은 색으로서 혈액순환을 촉진시키며 헤모글로빈 생성에 도움을 주는 컬러이다. 그렇기에 뜨거운 심장을 표현한다면 붉은 색의 심장을 대부분의 사람들은 그릴 것이다. 뜨거움과 사랑, 열정을 표현하는 컬러인 RED는 추운 겨울 따듯함을 표현하기 위해 사용되며 다양한 인테리어에서 RED 컬러의 매력을 발산시킨다.

흰눈이 내리는 소원도 뒤로 RED 계열의 소품과 인테리어가 겨울이 되면 더욱 눈에 띈다. 추운 겨울과 대비되어 따스함을 나타내며 열정적인 컬러로 인기를 끄는 RED 컬러의 매력이 한층 더 돋보이게 된다. 자칫 순수함을 지나쳐 차갑게 보이기도 하는 화이트에 생명을 불어넣는 듯한 RED의 조화는 그렇기에 겨울에 더욱 아름답고 어울리는 컬러로 인정받기 시작했다.

컬러의 여왕, RED

RED의 경우 계절과는 상관없이 다양하게 사용되고 있는 것이 특징이다. 젊은 부부들의 경우 침실을 RED 계열로 장식하여 부부간의 열정을 표현하기도 하며, 한쪽 벽면에 포인트를 주어 침실 분위기를 한층 띄어주는 효과를 주기도 한다. 그 외에 실생활에서는 주방을 RED와 화이트로 장식하여 인테리어적인 부분에서는 깔끔함과 신선함을 주며 정서적인 부분에서는 입맛을 돋구어 주는 역할을 한다.

주방 인테리어뿐만 아니라 가전제품에도 RED 계열의 컬러는 인기몰이 중이다. RED 계열의 냉장고나 전자레인지 등 주방 가전제품은 고품격적인 주방 인테리어의 한몫을 하고 있으며, 주부들의 감각적인 성향을 나타내는 인테리어로서 인정 받고 있다.

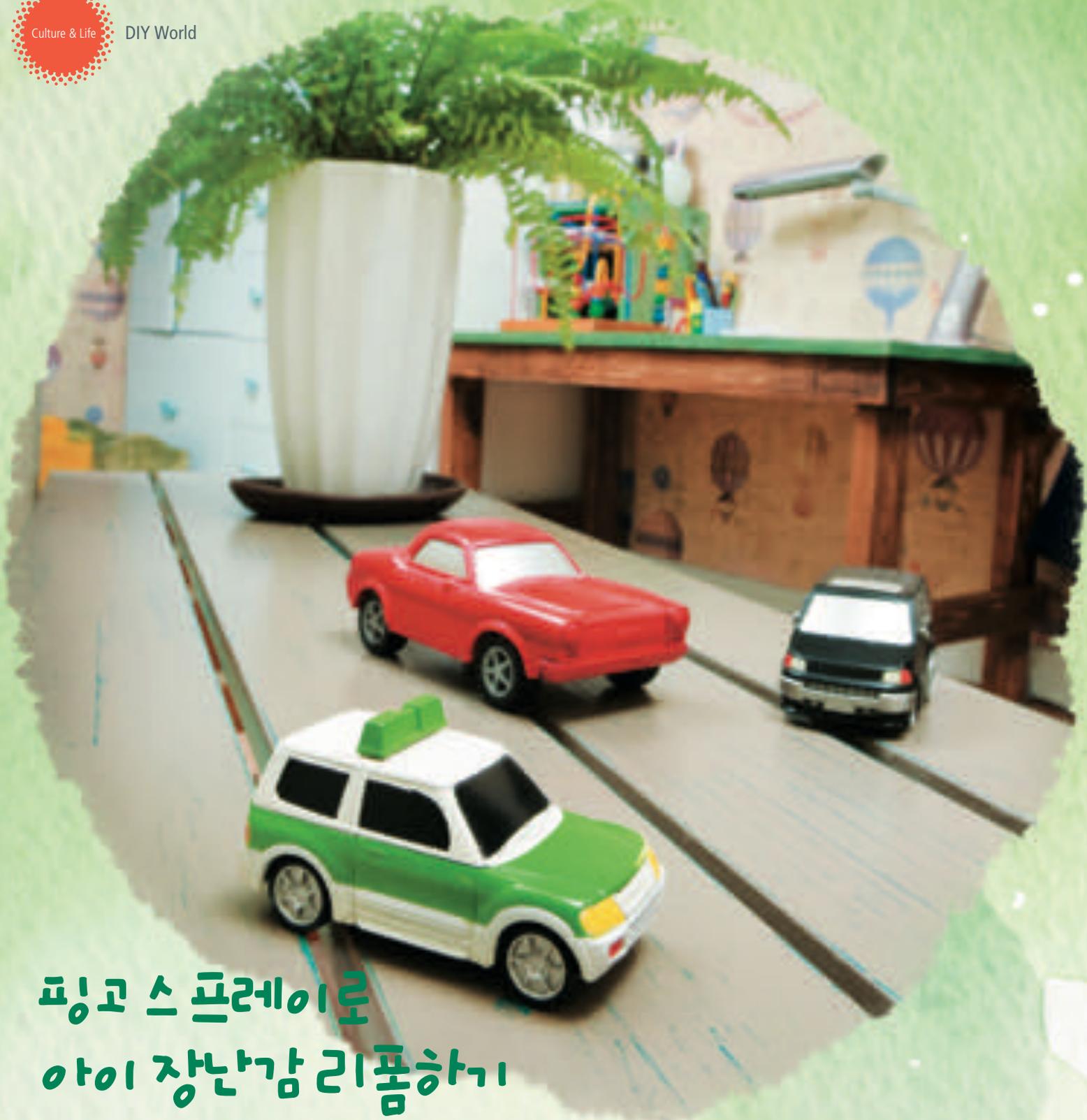
또한 최근에는 베란다나 집안의 한쪽 공간을 이용하여 티테이블을 설치하는 등 주거공간 안에 특별한 공간을 꾸미는 사람들이 늘고 있다. 이에 따라 공간과 공간을 나누기 위한 분위기를 조성하기 위해 RED 계열의 소품을 이용한다거나 때로는 침실처럼 RED 계열의 벽지나 페인트로 포인트를 주곤 한다. 한편, 서재나 아이들의 방은 RED 계열의 컬러로 장식하기보다는 스탠드나 액자를 통해 포인트를 주곤 한다. 서재나 아이들의 방에 과도한 RED 컬러의 이용은 자칫 집중력 저하를 불러일으키기도 하기 때문이다.

RED의 변신은 계속 이어진다

RED는 타인으로 하여금 강렬하면서 열정을 표현할 수 있는 장점을 살려 국가나 기업, 기관에 맞게 다양하게 변신을 거듭하고 있다. 중국의 경우, 중국만의 RED 컬러를 보유하고 있는 국가 중에 하나이다. 차이나 RED라고도 하는 컬러는 중국의 자급성이나 그 외에 국가 주요 기관에 주로 사용되며 중국인들이 가장 선호하는 컬러이다. 노루페인트도 자급성 도장 시에 차이나 RED를 개발하는데 주요 역할을 했던 경험이 있다.

그 외에도 노루페인트의 납품처인 기아자동차의 경우도 기아차만의 RED 컬러를 주문하여 타기업과 다른 컬러 이미지를 선보이곤 한다. 그 결과 한 때 기아차 모닝은 RED 컬러가 압도적인 판매량을 보이기도 했다. 이는 RED 컬러의 수요가 높고 소비자에게 RED 컬러의 이미지가 정확히 어필될 수 있는 컬러 중에 하나이기 때문이다. 변신의 변신을 거듭하는 RED, RED 컬러의 다음 변신을 기대해본다.





핑고 스프레이로 아이 장난감 리폼하기

글/사진 백선희 리폼 & D.I.Y 강사 / 공방 [나무향기] 대표

문의 및 참고 : <http://blog.naver.com/bbsh1105>

큰 애가 사용하던 장난감 자동차들, 형에게 물려받은 장난감 자동차를 작은 아이가 갖고 놀 시기가 되니 이젠 너무 오래되고 흠집이 생겨 볼품이 없습니다. 새것을 사줄 수도 있지만 아들을 향한 엄마의 사랑과 정성을 한 가득 담아 새 장난감 자동차로 리폼 해 보기로 했습니다. 새 것처럼 바뀐 장난감 자동차를 손에 쥔 작은 아들이 너무도 행복해 하더군요. 핑고스프레이로 가족의 행복도 리폼 해 보면 어떨까요?

준비물 핑고스프레이, 마스크 테이프, 핑고크리너, 핑고프라이머



- ① 장난감 표면에 붙어있는 라벨을 떼어냅니다.
- ② 장난감 자동차에 묻어있는 유분이나 이물질을 핑고크리너를 사용하여 깨끗이 닦아줍니다.
- ③ 분리 가능한 부분을 모두 분리합니다.
- ④ 장난감 표면에 프라이머를 1회 정도 뿌려줍니다. (사용 전 충분히 흔들어 줌)
핑고 프라이머는 소재에서 약15cm정도 떨어진 거리에서, 얇고 균일하게 1회 스프레이해 주세요. 약 10분 정도 건조시킨 후 프라이머를 두 번째로 얇게 스프레이 해 주고 10~20분 정도 충분히 건조시킵니다.
- ⑤ 베이스코트를 사용 전 충분히 흔들어 소재로부터 15cm정도 떨어져서 좌→우 (혹은

- 우→좌)로 빠르고 균일하게 스프레이 합니다. 한번에 두껍게 칠하지 않고 얇게 몇 번 나누어서 칠합니다. 첫 번째는 희미하게 색이 붙는 정도로 얇게 칠하고 중간중간 충분한 건조시간을 두어가며 3~4회 더 스프레이를 해줍니다.
- ⑥ 여러 색을 칠하고자 할 경우 칠이 되지 말아야 할 부분은 마스크테이프를 잘라 붙여줍니다.
- ⑦ 원하는 색상의 핑고 스프레이를 소재로부터 15cm 정도 떨어져서 균일하게 스프레이 합니다. (베이스코트와 작업방법 동일)
- ⑧ 종전과 반대로 마스크테이프를 붙인 후 또 다른 색상의 핑고스프레이를 뿌려줍니다.

- ⑨ 여러 색의 핑고스프레이를 사용할 때는 한 가지 색을 완벽히 칠한 후 20~30분 정도의 시간 간격을 두고 마스크테이프를 붙인 후 다른 색상의 핑고스프레이를 칠해야 먼저 칠한 색상이 마스크테이프로 인해 벗겨지지 않습니다.
- ⑩ 마지막으로 핑고 보호광택을 1~2회정도 전체적으로 스프레이 해주시면 핑고의 강도와 광택을 높여줄 수 있습니다.
모든 작업이 끝난 후 1시간 가량 소재에 충격이 가지 않도록 해주시는것이 좋으며, 충분한 건조 후 리폼하신 물건을 사용하시면 됩니다.



Before



After





얼음 '꽁꽁' 춘천,

호수의 얼음을 만나러 간다

호반의 도시 춘천 빙어낚시 여행 글/사진 김동욱 여행 칼럼리스트

따뜻한 아랫목이 그리워지는 계절, 그런데 추워야 제 맛인 곳이 있다.
바로 춘천호. 동장군이 찾아와 춘천호의 수면을 두꺼운 얼음으로 바꿔 놓으면,
이곳에서는 이색 낚시가 시작된다.

얼음에 구멍을 뚫고 견지를 드리워 잡는 빙어낚시.
그 재미에 추운 줄도 모르고 하루 해가 훌쩍 지난다.



♣ 낚시터는 드넓은 얼음썰매장이다.
♣ 천연 빙벽을 이룬 강촌구곡폭포에 빙벽등반기들이 몰려들었다.
♣ 꼬마 강태공도 빙어낚시에 푹 빠졌다.



오월리, 신포리, 원천리, 고단리 어디로 갈까?

편히 춘천을 두고 호반의 도시라 부르는 것이 아니다. 춘천에는 의암호, 소양호, 춘천호 등 커다란 호수들이 곳곳에 있다. 다른 계절이라면 의암호와 소양호의 낭만 여행을 추천하겠지만, 이 계절에는 춘천호가 으뜸이다. 빙어낚시의 천국이기 때문이다. 10여 년 전만 해도 의암호나 소양호 물이 쉽게 얼었지만, 요즘은 두 호수의 경우 한겨울에도 얼음이 어는 법이 거의 없다. 하지만 춘천호는 다르다. 의암호와 춘천호를 가르는 춘천댐을 지나면 서부터 얼음 세상이 시작된다. 의암호에서 보았던 푸른 수면은 찾아볼 수 없고, 춘천호는 흰 밀가루를 뒤집어 쓴 듯 얼음이 언다.

이곳 춘천호에는 오월리, 신포리, 원천리, 고단리 등 수많은 빙어낚시터가 있다. 그 중 가장 사람들이 많이 찾은 곳은 오월리와 신포리다. 춘천댐을 지나 조금만 가다 보면 왼쪽으로 수많은 사람들이 몰려 낚시를 하고 있는 진풍경이 펼쳐지는데 이곳이 바로 오월리낚시터다. 구불구불한 배리막길을 따라 가면 낚시터다. 여름에는 모래무지, 붕어, 누치 등이 많이 잡히는 곳으로 겨울이면 빙어에게 그 자리를 내준다. 수백 명의 사람들을 수용할 만큼 넓지만 이곳보다 신포리가 훨씬 여유롭다. 한편, 춘천댐을 건너 407번 지방도를 따라 올라가면 시야골과 새남계곡 하류인 고단리에 이르는데, 이곳 낚시터 역시도 오월리와 그 크기가 비슷하다. 신포리 너머 춘천호 최상류 지역에 자리한 원천리도 마찬가지로.

못 잡아도 추억은 가득

가장 많은 사람들이 찾은 신포리 빙어낚시터는 바다처럼 넓다. 해마다 겨울이면 이곳은 빙어낚시꾼들로 장사진을 이룬다.

빙어는 이름이 매우 다양한 어종으로 ‘호수의 요정’이라고 불린다. 어른 집게손가락만 한 크기에 가늘고 길며 옆으로 납작하다. 속은 다 비칠 정도로 투명하고, 주로 겨울에 활동한다.

빙어낚시를 하려면 준비해야 할 것들이 꽤 많다. 우선 견지대와 살얼음들

채, 미끼, 낚시줄 등이 필요하다. 견지대와 미끼는 현지에서 3천원 안팎에 쉽게 구할 수 있으니 걱정 없지만, 얼음구멍을 뚫기 위해 끌과 같은 도구는 하나 챙겨가는 것이 좋다. 살얼음뜯개는 종이껍과 같은 것으로 대용이 가능하다. 빙어낚시는 결코 어렵지 않다. 20cm 정도 크기로 얼음을 뚫은 후 밀밥을 조금 풀어놓는다. 그리고 미끼를 낚시바늘을 드리운 채 낚시대를 살살 올리고내리면서 입질을 기다리면 된다. 손끝에 툭툭 가볍게 치는 듯한 느낌이 올 때 채어 올린다. 주의할 점은 힘껏 찹질을 하면 안 된다는 것이다. 빙어가 워낙 작고 연약하기 때문에 빙어의 입을 뚫고 나온 바늘만 건져 올리게 될 뿐이다.

그렇게 잡은 빙어는 바로 초고추장에 찍어서 한입 쏙이다. 비린내는 나지 않고, 살짝 오이맛이 돈다. 구이나 튀김으로 먹기도 한다. 내장을 발라낸 빙어를 석쇠 위에 올려놓고 구워 먹으면 맛있다. 튀김은 마찬가지로 내장을 발라낸 후 튀김가루를 입혀 식용유에 튀겨내는데 무척 고소하다.

‘얼음섬 별빛축제’로 밤에도 즐거운 춘천

빙어낚시를 위해 춘천호로 가는 길에는 둘러볼 곳도 많다. 우선 국민관광지나 다름없는 강촌. 이곳에는 구곡폭포가 있다. 웬 겨울에 폭포냐고 의아해하겠지만, 빙벽을 이루는 구곡폭포는 멋진 볼거리를 제공한다. 주말이면 수십 명의 등반가들이 몰려들어 종일 빙벽을 기어오른다. 수직으로 서 있는 빙벽을 기어오르는 모습은 바라보는 것만으로도 오금이 저릴 정도로 아찔하다. 강촌을 지나 의암호변 403번지방도를 타고 올라가다 보면 서면 현암리에 애니메이션박물관이 있는데, 아이들과 함께 방문하면 좋은 곳이다. 2003년 개관한 곳으로 이곳에는 1만여 점의 애니메이션 관련 소장품과 체험시설이 있다. 춘천은 밤에도 빛난다. 403번 지방도와 70번 국도가 만나는 신매대교 아래에 자리한 고슴도치섬에서 해마다 2월 초순 경 ‘얼음섬 별빛축제’를 개최하는 것이다. 매일 화려한 루미나리에 점등식과 아이스댄싱쇼가 펼쳐진다. 별빛천문대도 운영된다.



⇒ 고슴도치섬에서는 얼음섬별빛축제가 벌어지고 있다.
⇒ 춘천 애니메이션박물관



길잡이 : 서울 → 46번 국도 → 강촌 → 403번지방도 → 70번 국도 → 춘천댐 → 5번 국도 → 오월리 → 신포리

잠자리 : 오월리와 신포리 방면으로 가는 길에 중도(033-242-4881)라는 작은 섬이 있다. 의암댐이 건설되면서 생긴 섬이다. 이 섬에 아담하고 예쁜 숙박시설들이 있다. 오월리 근처에 산림휴양림(033-243-5340) 숲 속의 집을 이용하는 것도 한가지 방법이다.

먹거리 : 춘천을 대표하는 맛은 명동에 있다. 서울의 명동이 아니다. 춘천에도 명동이 있다. 약사명동, 교동, 소양동 일대 변화기를 명동이라고 한다. 이곳에는 세계인의 입맛을 사로잡은 춘천닭갈비골목이 있다. 30곳이 넘는 닭갈비집들이 모여 이룬 골목이다. 원조숯닭갈비(033-257-5325), 명동본가닭갈비(033-241-4400) 등을 추천할 만하다.

문의 : 춘천시청 문화관광포털(<http://tour.chuncheon.go.kr>), 033-250-3064



펀드에 올인 한 직장인 어찌하오리까?

글 서기수 HB Partners 대표



28세 김재원씨는 어렵다는 취업난을 뚫고 지난해 중소기업 인사기획팀에 당당히 입사해 친구들의 부러움을 한 몸에 받고 있는 2년 차 직장인이다. 근래 경제가 더욱 어려워지며 아직 취업을 하지 못한 친구들로부터는 더욱 선망의 대상으로 여겨지지만 정작 본인은 답답하기 그지없다.

처음 입사를 한 후 몇 개월은 친구들에게 술도 사주고 하며 돈 쓰는 맛에 기분이 좋았지만 주위 선배들로부터 따끔한 충고를 듣고 자신도 돈을 모으겠다는 생각에 처음으로 시작한 펀드 투자가 지금은 원망스럽기만 하다. 회사 급여통장을 개설하며 친절하게 상담을 해주었던 은행 직원의 권유를 받고 잘 관리를 해주겠다는 말에 펀드와 보험에 가입을 했고 투자를 시작했지만 관리는 둘째치고 담당 직원은 다른 지점으로 갔고 가입한 펀드는 마이너스 50%를 넘어서고 있는 지금의 상황에서는 무얼 어떻게 해야 하는지 몰라 그저 답답함만 느끼고 있다.

펀드는 왜 해가지고 이런 괴로움을 당하는지 원금만 되찾으면 다시는 펀드를 하지 않을 생각이다.



직장 2년 차인 김재원씨는 인생의 수많은 시련 중 가장 혹독하다는 원금손실의 시련을 맞아 무척이나 당황하고 있다. 이제껏 제대로 된 경제 교육을 받은 적이 없었고 돈을 모으고 쓰는 법을 배우지 못했던 김재원씨에게는 어찌 보면 당연한 결과일 수 있으며 누구에게나 한번 혹은 여러 번 반복되는 일이며 안타까운 현실이다.

대부분의 직장인들이 처음 재테크를 시작하며 가장 중요하게 생각하는 것은 수익률로 어느 은행의 어떤 적금 상품이 금리가 높은지, 혹은 어떤 펀드에 가입해야 더 높은 수익률을 얻을 수 있을까 만을 고민하며 상품 가입에만 중점을 두게 된다. 하지만 수익률 몇%를 추가로 얻는 것보다는 미래 자신의 재무목표 즉 목돈이 필요한 일들에 대한 계획을 세

우고 그 계획에 맞게 알맞은 상품을 선택하되 현재와 미래의 현금 흐름에 무리가 없게 자신만의 포트폴리오를 짜는 것이 중요하다.

김재원씨의 경우 대부분의 직장인들이 그러하듯 미래 자신의 재무 계획이나 목표 설정 없이 무작정 남들이 가입한 상품이라고 은행 직원이 권해주는 데로 따라 가입한 것이 문제이다.

특히나 재무 목표 설정 없이 단순 가입한 펀드 상품의 경우는 수익이 나던 그렇지 않던 간에 적절한 환매 시점을 잡기가 어렵고 급작스럽게 돈이 필요한 경우에는 지금과 같은 시기에 많은 손해를 보고 환매를 해야 하는 상황에 직면하게 되므로 가입 전 투자기간 및 목표 수익률을 잡는 것은 필수라 할 수 있다.



○ 내 몸에 맞는 금융상품으로 나의 꿈 이루기

김재원씨의 현금흐름을 보면 매월 평균 소득이 290만원이고 그 중 저축 및 투자로 115만원 지출하고 있어 좀 더 늘릴 필요가 있다. 미혼 남성의 경우 자신의 소득 중 최소 50% 이상은 저축을 해야 하며 소비성 지출 전에 강제적으로 저축 및 투자를 하는 습관을 기르는 것이 필요하다.

[현금 흐름 및 자산현황표]

단위 : 천원

소득		지출				자산		부채	
월평균	2,900	비소비성	1,150	소비성	1,690	펀드원금	15,750	카드할부	1,300
급여	2,200	펀드	1,050	부모님용돈	500	청약부금	1,500		
상여금	700	청약부금	100	통신비	120	급여통장	350		
				용돈	450				
				종신보험	220				
				카드대금	150				
				기타잡비	250	자산계	17,600	부채계	1,300
잉여자금	60					순자산		16,300	

소비성 지출을 보면 부모님 용돈을 제외하고 잉여자금 포함 매월 125만원을 지출하고 있어 과한 지출을 하고 있다. 특히나 매월 지출되고 있는 용돈과 잡비의 사용 내역이 술값과 같은 유흥비로 퇴근 후 시간 관리가 무엇보다 중요하다. 인맥을 넓이기 위해 직장 선후배와 친구들과과의 만남도 중요하나 새로운 인맥을 만들고 미래를 위한 건설적인 일을 위해 그 동안 배우고 싶어했던 일어를 배우도록 하여 유흥비를 줄이면서 자기 개발도 함께 되도록 하였다.



김재원씨가 가장 걱정하고 있는 부분인 펀드는 지금은 잠시 잊고 지켜보아야 되겠다. 총 4개 펀드에 누적 손실율이 마이너스 50%에 가까우나 매월 적립식으로 투자하며 꾸준히 평균 단가를 낮추고 있고, 연내 가장 큰 재무목표인 결혼도 3년 후에 계획하고 있어 지금과 같이 꾸준히 적립해 나가면 될 것으로 보인다. 다만 저축의 대부분이 투자 상품인 펀드에 납입되고 있어 월 적립액은 줄이는 것으로 하고 꼭 필요한 몇 개의 금융상품에 가입하는 것으로 하여 안전 자산을 만드는 것으로 하였다.

[변경 전후 현금흐름]

단위 : 천원

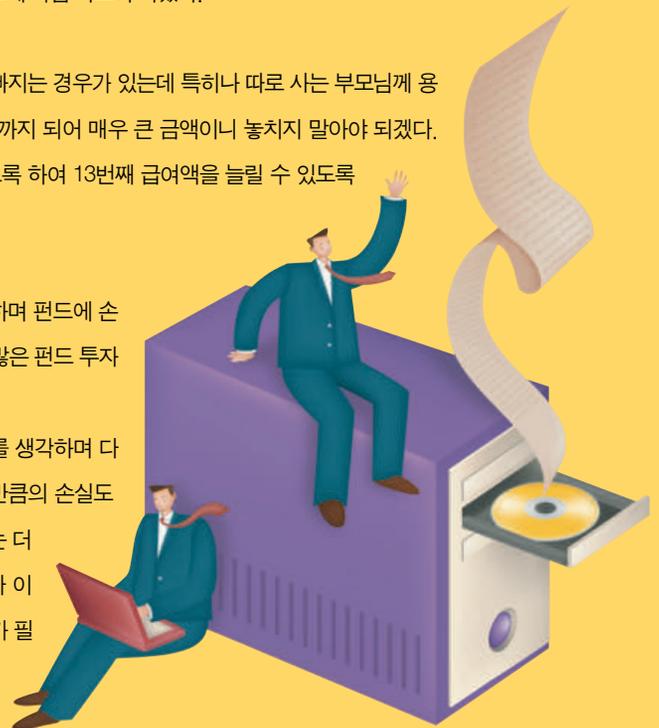
목표	변경전		변경후	
소비성지출	월 생활비	1,690	조정	1,380
예비자금	잉여자금	60	CMA(신규가입)	120
결혼자금 및 주택마련자금	청약부금	100	청약부금	100
	차이나펀드	350	차이나펀드(연장)	150
	국내대형주	300	국내대형주(연장)	200
	국내대형주	250	중소형가치주(연장)	100
	인디아펀드	150	신흥국펀드(연장)	150
			장미펀드(신규가입)	100
			정기적금(신규가입)	500
중장기 예비비			변액연금(신규가입)	100
	계	2,900	계	2,900

유휴비로 사용되었던 잡비는 줄이고 사망과 중요질병에 대해 보장받는 종신보험은 감액한 후 의료실비를 추가해 보완하도록 하여 소비성 지출을 줄이는 동시에 건강과 보장을 챙기며 매월 저축 및 투자 금액을 늘렸다. 또한 미혼인 김재원씨가 취약하였던 소득공제 부분을 보강하기 위해 금년 11월부터 새롭게 추가된 국내 적립식 펀드 소득공제 혜택을 누릴 수 있도록 기존 펀드를 3년간 추가로 연장하도록 하였고, 새롭게 장기주택마련펀드에 가입 하도록 하였다.

미혼 남성인 경우 연말정산 소득공제 항목의 이해가 부족해 종종 빠지는 경우가 있는데 특히나 따로 사는 부모님께 용돈 및 생활비를 줄 경우 부모님 소득과 나이에 따라 최고 300만원까지 되어 매우 큰 금액이니 놓치지 말아야 되겠다. 김재원씨의 경우에도 지난해 빠졌던 부모님 공제까지 올해 신청토록 하여 13번째 급여액을 늘릴 수 있도록 하였다.

미국 발 신용경색으로 인한 경제 위기가 전세계 주식시장을 강타하며 펀드에 손실이 늘어나고 원금이 모두 날아간 강통 펀드까지 등장하고 있어 많은 펀드 투자자들이 불안해 하고 있다.

하지만 걱정만 한다고 해서 해결된 문제는 아니기에 처음 투자를 생각하며 다시금 마음을 새롭게 하는 것이 필요하다. 높은 수익을 원하면 그만큼의 손실도 있을 수 있다는 것을 경험 했으니 지금부터는 자신이 투자한 펀드는 더 이상의 위험은 없는지 추가 하락을 한다면 어느 정도인지 무엇보다 이 돈을 언제 쓸 예정인지를 생각해 보고 알맞은 대책을 세우는 지혜가 필요하다.





BOOK &

BOOKS

꼴찌 아빠 일등 아들

워커홀리즘 : 책상에 묶인 마음

하늘이 무너져도 살아남는 직장인 생존 철칙 50

굿바이 슬픔 -

슬퍼하라. 그리고 아름답게 떠나보내라!

꿀찌 아빠 일등 아들

저자 오평선 | 출판사 북허브



자녀와 함께하는 비전설계 프로그램 | 꿀찌 아빠의 일등 아들 교육법

부모라면 누구나 자식의 장래를 걱정할 것이다. 하지만 걱정만으로 자녀의 미래가 결정되는 것은 아니다. 이 책은 자녀의 교육에 있어서 아버지의 역할이 무엇이고, 또 어떻게 해야 하는지에 대해 명쾌한 답을 제시한다.

18년간 교육회사에 다니던 저자가 제 아이 하나 올바른 방향으로 이끌지 못한 무책임한 점을 반성하며 뒤늦게나마 올바른 방향으로 이끌기 위해 고민하다가, 코칭을 위한 '청소년 비전설계 프로그램'을 만들게 되었다. 이 책은 <청소년 비전설계 프로그램>의 전체적인 흐름과 그에 필요한 조언, 또 저자의 경험과 아이의 변화과정을 구체적인 사례가 제시되어 있다.

워커홀리즘: 책상에 묶인 마음

저자 브라이언 로빈슨 | 역자 박정숙 | 출판사 북스넷

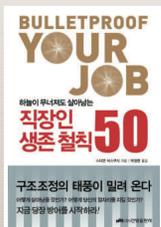


열심히 일만 했는데 왜 억울한 기분이 들까? 직장 밖의 삶을 소중히 하라!

『워커홀리즘 | 책상에 묶인 마음』. 우리는 왜 일과 인생을 뒤섞는가? 많은 이들이 워커홀리즘, 일중독에 걸려 있다. 대부분의 사람들은 일감에 쌓여 삶을 살아가며, 일이 인생에서 가장 우선시되는 첫 번째 항목이다. 또한 일중독자라는 옷을 통해 자신이 멋있고 성공하고 있다고 느끼기도 한다. 그러나 만약 알콜중독자처럼 바닥을 치게 되면 어떻게 될까? 이 책은 일중독자의 내면을 들여다보기 위해 쓴 책이다. 저자는 임상적, 경험적 연구와 사례를 통해 일중독의 정체를 분석하고 잘못된 통념을 바로잡으며 올바른 심리학적 방향을 모색하고자 한다. 일중독의 심리적 원인과 실제, 그 해결론에 대해 제시한다.

하늘이 무너져도 살아남는, 직장인 생존 철칙 50

저자 스티븐 비스쿠시 | 역자 박정현 | 출판사 진명출판사



경제불황 속 일자리 방어를 위한 원칙!

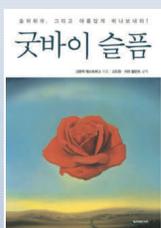
이 책은 일자리를 지킬 수 있는 생존 철칙 50가지를 소개한다. 오랫동안 커리어 컨설턴트로 활동한 저자는 요즘 같은 불경기에 가장 중요한 자산은 일자리라고 말한다. 집도 저축도 다 일자리가 있어야 해결되는 문제이기 때문이다. 본문은 어떻게 하면 일자리를 지킬 수 있는지, 어떻게 해야 회사에 필요한 인재가 될 수 있는지를 알려준다.

'눈에 띄게 일하라, 상사가 다루기 쉽게 행동하라, 회사가 필요로 하는 사람이 되라, 있을 수 있는 변화에 늘 대비하라' 등 4가지 기본 원칙 아래 50가지 세부적인 지침들을 설명한다. 그리고 '회사가 다루기 쉬운 사람이 되라, 사내외의 동료들을 관찰하고 그들보다 한 발짝 앞서나가라' 등을 조언한다.

자가 점검 사항들, 저자가 직접 겪은 실제사례, 필수 체크 포인트, 늘 지니고 다녀야 할 일자리 시수 지침 등 다양한 코너가 추가되어 있다. 단기적으로는 구조조정과 감원의 공포로부터 자유로워질 수 있는 처세서가, 장기적으로는 성공에 도움을 주는 매뉴얼이 될 것이다.

굿바이 슬픔 - 슬퍼하라. 그리고 아름답게 떠나보내라!

저자 그랜저 웨스트버그 | 역자 고도원, 키와 블란츠 | 출판사 두리미디어



"누군가를 위로해야 할 때에 꽃 대신 이 책을 보내라." 100만 명의 슬픔을 달래준 아마존 베스트셀러!!

상실의 슬픔에 아파하는 이들을 위한 선물과도 같은 책 『굿바이 슬픔』. 수많은 실패와 깊은 슬픔에 빠질 때도 많지만, 이것 때문에 삶이 망가지거나 돌이킬 수 없는 지경에 이르러서는 안 될 것이다. 슬픔으로 인해 한때 나락에 떨어지기도 한다. 그러나 오히려 슬픔과 실패의 쓰디쓴 경험을 통해 삶이 한층 더 성숙해 질 수 있다.

슬픔은 어떻게 찾아오고 떠나는 것일까? 이 책에서는 슬픔의 전 과정을 다루고 있다. 슬픔이 처음 시작될 때부터 마음속에서 완전히 사라질 때까지 어떻게 진행되는지 들려줌으로써 진정한 치유의 힘을 발휘할 수 있도록 도와준다. 슬픔으로 인해 나빠지는 것이 아니라, 이를 이겨내고 강인한 나로 거듭날 수 있는 방법을 깨우칠 수 있다.

『굿바이 슬픔』은 미국에서 출간되어 100만명이 넘는 독자들의 슬픔을 달래주며, 상실의 아픔을 달래는 치유의 과정과 희망의 메시지를 전해왔다. 큰 슬픔 속에서도 어두운 그림자를 벗어 던지고, 다시 일상으로 돌아와 더욱 성숙해진 삶을 누릴 수 있도록 슬픔의 길잡이 역할을 해 줄 것이다.

애독자 퀴즈

아래의 (1), (2)에 들어갈 정답은 각각 무엇일까요?
겨울호 사보 속에 정답이 있습니다.



1. 환경규제에 맞서서 대응하기 위한 노루페인트의 전략으로서 개발된 (1)는 크게 수지와 반응성 희석제로 구성되어 있다. 일부 유럽에서는 비닐톨루엔 등을 사용하여 (1)라고 출시하고 있지만 비닐 톨루엔 역시 조만간 유해물질로 규제될 뿐만 아니라 높은 THC값을 갖기 때문에 (1)의 요건에는 미치지 못한다. 이것은 무엇일까요?



2. 혁신적인 매장 환경과 서비스로 페인트업계에 새로운 바람을 일으킨 (2)가 강동구 천호동에 4호점을 오픈했다. 지난 11월 14일에 문을 연 (2)은 지칠 줄 모르는 열정을 가진 젊은 감각이 빚어낸 다양한 색상으로 인테리어 업계와의 완벽한 호흡을 꿈꾸고 있다. 이 곳은 어디일까요?

애독자 퀴즈 정답을 아시는 분은 담당자에게 이메일을 보내 주세요.
혼자 보기에는 아까운 재미있는 사진이나 특별한 추억이 담긴 사진, 사우들과 나누고픈 소중한 사연도 환영합니다.

『노루』를 사랑하는 독자 여러분의 많은 참여 바랍니다.

※ 퀴즈 정답자 중 4분에게는 5만원 상당의 상품권을, 사연이 담긴 사진우수작 4점에게는 5만원 상당의 상품권을, 사진최우수작 1점에게는 10만원 상당의 상품권을 드립니다. 많은 참여부탁드립니다.

EDITOR'S NOTE

사보 담당자 후기

2009년의 첫 번째 사보를 통하여 여러분과 만나게 되어 반갑습니다. 이 자리를 빌어 사보에 항상 관심 가져 주시고 협조해 주시는 여러분들께 진심으로 감사 드립니다.
작년 한 해를 돌이켜보니 사보제작에 참여하여 많은 즐거움을 얻었습니다. 기획으로부터 초고의 작성, 최종 원고까지 칼럼마다 저희는 모든 심혈을 기울였습니다.
훌륭한 요리사가 제일 잘하는 요리가 있어야 할 뿐만 아니라 새로운 요리도 창조해야 하는 것처럼 신년에 저희는 여전히 불과 같은 열정으로 재미있고 마음에 따뜻한 느낌을 줄 수 있는 노루 그룹 사보를 만들도록 노력하겠습니다. 더불어 여러분의 관심과 격려를 기대하겠습니다.

(주)디피아이홀딩스 전략기획1팀 장연언 주임

문의하실 곳

주 소 430-849 경기도 안양시 만안구 박달동 615
(주)디피아이 홀딩스 전략기획1팀 장연언 주임
전 화 031-467-6527
팩 스 031-448-9020
이메일 yyjang@dpi.co.kr

N O R O O P H O T O C O N T E S T



예창우 대리 / DCC(주) 영업2팀
"독도는 우리땅! 독도에서 노루인의 별자국을 남기다!"



조규용 대리 / (주)DAC 구매팀
"꼬마산타, 선물주러 왔어요"



정진성 차장 / DBC(주) 생산팀
"이 고기로 매운탕 끓이면 맛있겠다. 동생아"



이상길 사원 / DBC(주) 영업팀
"한 아름드리 노랗 은행나무를 안고"



이준형 사원 / DBC(주) 색채디자인팀
"아빠, 나 이빠?!"

NOTICE

11+12 애독자 퀴즈 당첨자

>> 퀴즈정답

- ① 10주기
- ② 새마을회관
- ③ 무진실

※11+12월호 퀴즈 당첨자는 겨울호 당첨자와 함께 게재됩니다.

- 퀴즈당첨자와 사진우수작 전원에게 5만원 상당의 상품권을 드립니다.
사진 최우수작 예창우 대리에게는 10만원 상당의 상품권을 드립니다.