

NOROO 세계를 향한 힘찬 도전!

1945년 창립 이래 60년간 대한민국 정상의 종합정밀화학기업으로 성장해 온
NOROO그룹이 지주회사 디피아이홀딩스의 출범과 함께 세계 초우량기업으로 본격적인 도전을 시작합니다.
앞으로 적극적인 경영혁신과 기술개발로 전 세계에 NOROO의 이름을 알리고 신뢰받는 글로벌 리딩기업으로 성장하겠습니다.



NOROO

(주)디피아이 홀딩스

(주)노루페인트 | (주)아이피케이 | (주)DAC | (주)씨케이 | 대한비케미칼(주) | 대한코일코팅(주) | (주)세다 | 득채상하이도료유한공사 | 디피아이 홍콩 홀딩스

노루

07+08

NOROO magazine vol.07/2008

시를 쓰려거든 여름바다처럼 하거라
그 운은 출렁이는 파도에서 배울 것이며
그 울조의 변화는 저 썰물과 밀물의 움직임에서 본뜬 것이다
작은 물방울의 진동이 파도가 되고
그 파도의 진동이 바다 전체의 해류가 되는
신비하고 신비한 무한의 연속성으로 한 편의 시를 완성하거라

COVER STORY



시를 쓰려거든 여름바다처럼 하거라
 그 운은 출렁이는 파도에서 배울 것이며
 그 율조의 변화는 저 썰물과 밀물의 움직임에서 본뜬 것이다
 작은 물방울의 진동이 파도가 되고
 그 파도의 진동이 바다 전체의 해류가 되는
 신비하고 신비한 무한의 연속성으로 한 편의 시를 완성하거라.
 <시를 쓰려거든 여름바다처럼 / 이어령>

If you want to be a poet, be the sea in summer.
 Your rhyme should be the waves,
 Your rhythm the tides.
 May your poem resemble the luxuriant waves,
 The grand oceanic current,
 Creating the mystery and eternity of the sea.

Be a Poet Like the Sea in Summer - Lee, Oe-ryeong

NOROO magazine vol.07 2008

07+08

2008년 07·08월호(통권7호)

발행일 2008년 7월 9일

발행처 NOROO

발행인 최광균

기획 (주)디피아이 홀딩스 (031-467-6073)

편집 및 디자인 (주)R큐더스 (02-6011-2000)

인쇄 영은문화

NOROO 그룹 사보 담당자

(주)디피아이 홀딩스	경기도 안양시 만안구 박달동 615 전략기획1팀 김한주 대리 T:031-467-6073
(주)노루페인트	경기도 안양시 만안구 박달동 615 전략경영기획팀 지남철 대리 T:031-467-6128
(주)아이피케이	부산시 연제구 연산동 1422-8 국민연금 부산회관 17층 영업2본부 마케팅팀 이현정 사원 T: 051-580-6183
(주)DAC	경기도 안양시 만안구 박달동 615 업무지원팀 조규용 대리 T:031-467-6521
(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.07 2008

2008년 07·08월호 (통권7호)

NOROO & ME

04 NOROO NEWS

08 NOROO FOCUS

NN 베트남 합작사 창립 주주총회 및 이사회 개최

NN Joint Venture Holds Meetings for Stockholders and Board of Directors

12 OUR PEOPLE

너는 내 운명 _ 노루페인트와 SUNSCO

Partners Forever _ NOROO Paint and SUNSCO

16 POWER OF TEAM

땀 한 방울이 아름다운 포승공장 프로젝트팀

Poseung Plant Project Team Get Together to Celebrate Their Success

20 TREND REPORT

친환경 마루용 UV도료

Ecological UV Paints for Flooring Materials

24 GLOBAL NETWORK

중국내 자동차보수용 도료 첫 신호탄, NFC 설립

Establishment of NFC Marks the Beginning of Auto-paint Manufacture in China

28 HAPPY PARTNER

거래기업 탐방 _ (주)대륙제관

Partner Review _ Daeryuk Can Co., Ltd.

32 CREATIVE PARTNER

(주)아이피케이 'Intersleek® 900' 개발

IPK Develops "Intersleek® 900," Innovative Antifouling Paint

34 NOROO'S DIARY

지대리의 디카세상이야기

Culture & Life

36 COLOR STORY

마케팅 성공의 열쇠, '컬러비즈니스' - Blue

38 DIY WORLD

사랑이 묻어나는 아이 책상 만들기

40 TRAVEL

환상의 섬 '보라카이'

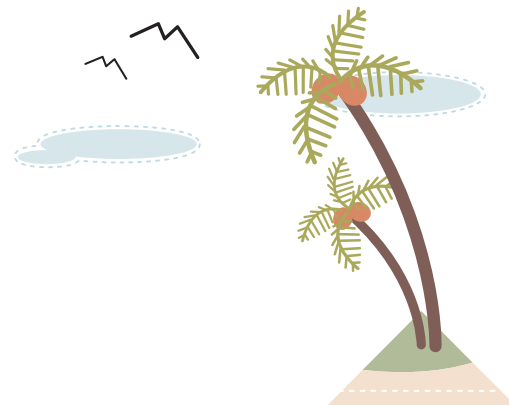
44 MONEYMAKING TIPS

2008년 하반기 해외투자 펀드 투자전략

46 BOOK & BOOKS

47 LIFE & HEALTH

EDITOR'S NOTE





◎ 2008년 상반기 사장단회의 개최

지난 5월 9일 NOROO그룹 자회사 및 계열사들의 사장단 회의가 워커히호텔 컨벤션센터에서 개최되었다. 이날 회의는 오전과 오후로 나누어서 진행되었으며, 각 사의 사장단들은 NOROO그룹의 시너지 효과를 극대화하기 위한 다양한 안건에 대해 협의하였다. 이날 논의된 주요사항은 각 사별 중장기계획 및 기술연구소 계획, NOROO 브랜드 운영전략, 계열사 평가제도 등이었으며 이와 함께 1분기 실적도 함께 보고되었다.



◎ 2008년 NOROO그룹 승진자 교육 실시

2008년 NOROO그룹 직급별 승진자 교육이 실시되고 있으며, 지난 6월 10일~13일 청호인재개발원에서 차, 부장급을 대상으로 시작되었다. 6월 17일~20일에는 과장급의 교육이 있었으며, 7월 15일~18일에는 대리급, 7월 22일~25일에는 주임급의 승진자 교육이 계획되어 있다. 이번 교육은 NOROO그룹이 계속 변화하는 비즈니스 환경아래 경쟁력을 강화하고, 글로벌 비즈니스를 이끌어 나갈 인재 육성 및 각 계열사들을 통합하여 효율적이며 성과 지향적인 인재 육성을 위하여 진행하고 있다. 이번 교육은 그룹의 인재상, 핵심가치의 공유 및 경쟁력 있는 인재육성 차원에서 각 직급에 맞는 교육이 진행되고 있다.

◎ 노루그룹 에너지절약 캠페인 실시

노루그룹은 고유가 시대를 맞아 출, 퇴근에 발생하는 유류비를 절감하여 가계에 도움이 되고 직원들간의 관계를 돈독히 하고자 사내 카풀 활성화를 실시하고 있다. 노루그룹 임직원들의 주소록을 사내 게시판에 알려 직원들에게 카풀을 적극 활용할 수 있도록 홍보하고 있다. 또한 사내 남성 사원의 넥타이가 필요 없는 쿨비즈를 권장으로 실내 적정온도 준수, 사내 빈사무실 및 점심시간 사무실 점등 끄기, 10분 이상 외출할 때는 모니터를 끄기 등 에너지 절약 캠페인을 전 계열사에 실시하고 있으며 에너지 절감을 위해 노력 중이다. 또한 노루그룹은 에너지 절약이 "실천"이 아니라 "습관"이 될 수 있도록 적극 홍보하고 있다.



◎ (주)디피아이 홀딩스 부문별 워크숍

(주)디피아이 홀딩스는 2008년 상반기 부문·팀별 워크숍을 실시하였다. 관리부문은 5월 30일~31일 홍천에서, 연구소는 5월 16일~6월 14일까지 각 팀별로 실시하였다. 이번 워크숍을 통하여 2008년 부문별(팀별) 구체적 업무 목표 달성을 위한 토론 및 임직원간의 커뮤니케이션 활성화와 일체감 조성, 업무협조 및 다양한 의사소통 시스템이 실현되었다.

NOROO Group Holds Affiliate Presidents' Meeting for the First Half of 2008

NOROO Group held an affiliate presidents' meeting in the convention center of the Sheraton Grande Walker Hill on May 9. During its morning and afternoon sessions, the presidents of NOROO affiliates discussed issues that would enhance the synergy they were creating in the group. The agenda included issues regarding their mid- and long-term plans, R&D plans, NOROO brand management strategies and the affiliates' assessment system. The business results of this year's first quarter were also announced.

NOROO Trains the Members Promoted in 2008

NOROO Group has begun training its recently promoted staff on their new positions. For starters, newly promoted managers and general managers were trained in Chungho HR Training Center on June 10-13. On June 17-20, newly assigned managers received training. Training sessions for those promoted to deputy managers and assistant managers are scheduled to be held from July 15-18 and July 22-25, respectively.

This training is designed to reinforce NOROO Group's competitive power to overcome the ever-changing business circumstances and to integrate its affiliates' strengths to train its workforce to become more effective and performance-oriented. The level-specific training programs are expected to facilitate the group's communication of its core HR development values.

NOROO Group Launches an Energy-saving Campaign

With the skyrocketing oil price, NOROO Group has decided to encourage its staff to car-pool. This campaign intends not only to save energy but also to help them become better acquainted. The addresses of NOROO Group staff are shared to help organize efficient car-pooling. The campaign includes the "cool-biz" approach, which makes working without wearing a tie a new standard and keeps people from turning on the air-conditioner. The group is encouraging people to turn off lights in empty offices and computer monitors when not in use for 10 minutes. The group endeavors to make energy-saving a habit for everyone.

DPI Holdings Holds Team Workshops

DPI Holdings Co., Ltd. held functional and team workshops early in the first half of 2008. The administrative function and R&D Center had their team workshops on May 30-31 and May 16-June 14, respectively. The workshops provided teams with vital functions and a good opportunity to discuss how all could collaborate to reach common goals. Attendees received training on facilitating communication to foster a strong sense of unity among personnel.

NOROO Paint & Coatings Co., Ltd.

NOROO Paint Releases "Natural Well-poxy,"

Korea's First Water-Soluble Paint for Floors

NOROO Paint released on June 23 "Natural Well-poxy," a water-soluble paint for floors. It is safe to use even in unventilated rooms.

This product is a new formulation of NOROO's water-soluble epoxy resins and has been awarded an Ecomark as the first water-soluble flooring paint in Korea. It is safe and ecological since it does not emit any harmful solvent elements or toxic gas as do conventional oil-based paints. This new product has already been used in the Giheung Site of Samsung Electronics where ecological flooring materials are preferred. BC Card and SH Corporation are also considering whether it is suitable for their facilities.

Primary marketing efforts are aimed at office hotels, commercial buildings, logistics centers, apartment buildings, government offices, food-processing companies, hospitals, pharmaceutical companies, auto production lines and schools, where ecological paints are highly valued.

NOROO Paint Partners with ISAMU to Serve Imported Car Market

On June 23, NOROO Paint entered into a partnership with ISAMU (headed by President Seiji Shiojaki), Japan's high-end paint maker and announced its release of "AUTUSS," a premium auto-repair paint brand for imported vehicles.

Based in Osaka, ISAMU produces auto-repair paints for all kinds of vehicles manufactured in Japan.

The partnership between the two companies will enable NOROO Paint to supply "AUTUSS" to Japanese auto makers. NOROO Paint will launch its marketing efforts, first toward its primary targets, Toyota, Honda and Nissan.

The release of AUTUS will also help NOROO Paint execute a dual approach with its HiQ for domestically manufactured cars and AUTUSS for imported cars. NOROO plans to expand its market share in Asia, the Middle East and Americas based on the strong partnership with ISAMU and differentiated brands.

Take a Walk Around Anyangcheon!

On May 24, NOROO Paint's labor union hosted the annual event of walking around Anyangcheon (Stream). Over 300 members of NOROO Paint and affiliates, their families, residents of Bakdal-dong and the representatives of Anyang City Office and the municipal environmental organization joined the walk.

As an upholder of ecological values, the company has sponsored this event since 1974. Participants voluntarily pick up garbage around the stream. This year's event provided a good opportunity to communicate essential ecological values to the public and remind everyone of the importance of a clean environment. The company also prepared many recreational events and gifts for participating staff and their families to make the day even more enjoyable.

(주)노루페인트

◎ 국내 최초, 수성 바닥재 '내추럴 웰폭시' 출시

노루페인트는 지난 6월 23일 밀폐된 공간에서도 안전하게 도장작업이 가능한 수성 바닥재 '내추럴 웰폭시'를 출시하였다. 이 제품은 노루페인트가 국내 최초로 개발한 수성 에폭시 수지를 적용해 개발한 것으로 친환경마크를 획득하였으며, 기존 유성 에폭시와 달리 인체에 유해한 용제성분이나 유독 가스 등이 없는 친환경 수성 도료라는 특징을 자랑한다. 이번에 출시된 '내추럴 웰폭시'는 친환경 바닥재를 선호하는 삼성전자 기흥사업장에 이미 적용되었으며, 서초동 소재 BC카드 신축사옥과 SH공사는 현재 이 제품으로 적용 검토 중에 있다. 앞으로도 친환경 바닥재를 요구하는 오피스텔, 상업빌딩, 물류센터, 아파트, 관공서, 식품회사, 병원, 제약회사, 자동차생산라인, 학교 등 대규모 신축현장에 공급하여 적용될 예정이다.



◎ 日, ISAMU와 손잡고 수입차 도로시장 출사표

노루페인트는 지난 6월 23일 일본 도로전문 메이커 ISAMU(사장 세이지 시오자키)와 전략적 제휴를 체결하고, 수입차 보수용 최고급 도로 브랜드인 'AUTUSS(오투스)'를 출시한다고 밝혔다.

ISAMU는 오사카에 본사를 둔 자동차 보수용 도로 메이커로 일본에서 생산되는 모든 차종에 적용되는 보수용 도료를 생산하고 있는 전문 업체이다.

이번 양사의 협약에 따라 노루페인트는 'AUTUSS'를 수입차 전용 프리미엄급 도로로 브랜드화하여 일본 수입차 중 도요타(Toyota), 혼다(Honda), 닛산(Nissan) 등을 1차 타겟으로 마케팅을 강화할 방침이다.

한편, 노루페인트는 브랜드 전략에 따라 국산 자동차에 대해서는 HiQ 브랜드를, 수입 자동차에 대해서는 AUTUSS 브랜드로 국내 자동차 보수용 시장을 차별화하여 선점해 나갈 방침이다. 또한, ISAMU 도로와의 협력을 강화하여 국내 시장뿐만 아니라 아시아, 중동, 아메리카 지역 등의 해외 시장 공략에 다양한 제품과 차별화된 브랜드를 바탕으로 한층 역량을 집중할 계획이다.



◎ 안양천 가꾸기 걷기대회 실시

노루페인트 노동조합은 5월 24일 연중행사로 진행중인 안양천 걷기대회를 개최하였다. 이 대회는 300여 명의 노루페인트 임직원 및 계열사 가족들과 박달동 주민, 안양 시청 및 안양시환경단체 등이 참석한 가운데 열렸다.

이날 행사는 환경을 소중히 여기는 기업이미지에 걸맞게 안양지역에 안양천 정화활동으로 1974년도부터 매년 실시하여 30여 년 이어온 행사이다. 이번 안양천 걷기대회 캠페인은 안양지역의 시민들에게 환경의 중요성을 알리고 작은 실천 속에 자연을 지속적으로 가꾸어 나가는데 환경의 중요성을 심어주는 좋은 계기가 되었다. 또한 노루페인트는 이번 행사를 위해 모인 임직원들의 가족을 위해 회사 내에서 다양한 레크레이션 행사를 마련하여 이벤트 및 선물을 나눠주는 다채로운 행사를 진행하여 노루가족을 위하여 다양한 행사 활동을 펼쳤다.





인테리어 도료 '예그리나' 런칭 행사 열려

노루페인트는 지난 6월 27일 서울무역전시컨벤션센터에서 인테리어용 도료인 '예그리나(Yegeena)'의 런칭 행사를 가졌다. 예그리나는 기존 실내마감재로 흔히 쓰이는 벽지를 대체한 제품으로 감각적인 삶을 누리하고자 하는 현대인의 취향에 맞춰 새롭게 런칭한 아심작이다.

'예그리나'의 뜻은 "예쁘고 아름답다"는 의미의 순 우리말로 신체적 정신적으로 건강한 라이프 스타일을 지향하며, 자연을 집으로 들여놓은 듯한 편안함을 추구한다. 또한, 기술과 예술을 접목시켜 소비자들의 감성을 만족시킬 수 있는 새로운 유럽풍 패턴의 벽지시장을 대체할 것으로 보인다.

특히, 도료 업계 최초로 한국표준협회에서 인증하는 '친환경마크' 및 대한민국 '로하스' (LOHAS) 인증을 획득해 자연친화적 요소에 가장 앞선 제품으로 평가 받고 있다.

(주)아이피케이

CSR 발대식 개최

지난 5월 30일 부산 본사에서는 새로운 CSR(Corporate Social Responsibility) 발대식이 개최되었다. 이번 CSR의 모토는 문화재 지킴이로서, 우리 문화재 보호와 보존에 대한 인식을 제고시키는 데 그 목적이 있다. 이번 발대식에는 CSR 1조 총 26명이 참여하여 동래 문화재 지킴이 자원봉사단 회장님의 문화재 설명을 시작으로 본격적인 봉사활동을 시작하였다. CSR는 동래본청, 별청 실내 먼지 털기, 마루 바닥과 축소 조형물 진열대 유리 청소 및 마당 잡초 뽑기 등 다양한 문화재 관리 활동을 벌였다. 이번 CSR에 참가한 봉사자들은 이번 봉사활동을 통해서 문화재 보호에 대한 필요성과 의지를 재확인 할 수 있었다.

(주)씨케이

오영수 사주의 효행, 지역신문에 소개

(주)씨케이 생산1팀에 근무중인 오영수 대리가 최근 지역신문인 '군포신문'에 소개되었다. 군포신문은 오영수 대리와 그 친구들이 만든 '청솔화'에 대한 효행을 소개하였다. 오영수 대리와 동갑내기 친구들 8명은 매년 어버이날이 있는 5월이 되면 부모님들을 모시고 같이 식사를 하거나 여행을 가는 효도를 해왔다. 부모님에 대한 사랑을 모르고 지내는 사람들이 많은 요즘 세상에 12년 동안 한 번도 거르지 않고 부모님 은혜에 감사를 드렸다고 한다. 오영수 대리와 친구들의 끈끈한 우정과 부모님을 생각하는 효심이 군포신문에 소개되어, 주위사람들에게 귀감이 되고있다.



NOROO Paint Launches "Yegreena," a New Interior Paint

NOROO Paint launched "Yegreena," a new interior paint on June 27 at COEX. Yegreena was ambitiously designed to replace wallpaper and satisfy the current needs of modern households.

The name Yegreena was taken from the Korean expression meaning "pretty and beautiful." The idea behind the creation aspires to a healthy lifestyle and greater coziness in the home. The fruit of technology and art, it is hoped that the European appeal of Yegreena will win over wallpaper consumers.

Yegreena has also been awarded an Ecomark by KSA and the Korean LOHAS certification, thereby becoming recognized as an advanced ecological product among its competitors.

International Paint (Korea) Co., Ltd.

HQ Holds CSR-launching Ceremony

IPK HQ in Busan held a CSR-launching ceremony on May 30. The CSR launched this time is intended to protect and preserve our cultural treasures. A total of 26 people volunteered to participate in the CSR group. The CSR group began its official activities after hearing an address given by its president. The activities included cleaning the traditional-styled buildings of Dongnae-gu Office and removing weeds from its garden. The activities reminded the CSR members of the importance of cultural heritage.

CK Co., Ltd.

A Newspaper Reports Partner Oh, Young-su's Commendable Conduct

Gunposinmun, a local newspaper, reported the commendable conduct of Mr. Oh, Young-su, a deputy manager of CK's Production Team #1. More specifically, the newspaper summarized the activities of "Cheongsolhoe," a club created by Oh and his friends. Oh and his 8 friends have made it a rule to take their parents to a dinner or on a tour each May. Their expression of love for their parents is very special in this day and age when many parents are not given the care and attention they deserve. In fact, they have done this for the last 12 consecutive years. Their love for their parents and friendship for one another reported by Gunposinmun are a good example to all of us.

CK Holds the 6-Sigma Certification Ceremony

CK Co., Ltd. awarded its members 6-sigma certifications during its June 3 monthly meeting. Three BB's and 17 GB's were awarded their certifications in this first 6-Sigma certification ceremony held by CK. The occasion afforded an opportunity for all staff to make resolutions for the future of CK and the NOROO Group.

DBC Co., Ltd. and DAC Co., Ltd.

DBC and DAC Wish Safety of Ulsan Powder Paint Factory

DBC Co., Ltd. and DAC Co., Ltd. held a ceremony to wish for their Ulsan Powder Paint Factory's safety on April 24. This 7000-square-foot factory is situated on a 0.8-acre site and incorporates offices, labs, small-volume manufacturing facilities and warehouses. It is strategically located to meet the needs of its customers in the Youngnam area, including Hyundai Motor. It is closely connected with DAC, a company specializing in painting automobiles, for greater collaboration and synergy in customer satisfaction.

DBC and DAC Host Workshop for Managerial Staff

The managers of DBC and DAC had a managerial workshop on May 16 and 17. Its 16 participants exchanged ideas and enjoyed recreation together.

Dai Yon Co., Ltd.

Dai Yon Staff Climb Gukgibong, Gwanaksan (Mt.)

Dai Yon Co., Ltd. planned a hike in Gukgibong, Gwanaksan (Mt.) for all staff and drivers and their families on June 7 after morning business hours. The hike began at 2:00 p.m. at the Sports Complex located in Bisan-dong. All participants made it to the mountain top.

On the way back, everyone participated in an exciting treasure hunt. The hike was a meaningful and enjoyable event that allowed the participants to learn more about one other and relieve stress and anxiety coming from the rising oil price and resulting hardships.

CK 6시그마 인증서 수여식

(주)씨케이이는 지난 6월 3일 월례조화와 함께 6시그마 인증서 수여식을 실시하였다. (주)씨케이이의 첫 번째 6시그마 인증이 되는 본 자리에서는 BB 3명, GB 17명이 인증서를 받았다. 전 임직원은 이번 인증서 수여식을 개선과 혁신의 출발로 보고 앞으로 씨케이이와 노루그룹의 발전을 다짐하였다.



DBC(주), (주)DAC

DBC, DAC 울산 분공장 안전가원제

DBC(주)와 (주)DAC는 지난 4월 24일 울산분공장 안전가원제가 거행되었다. 울산분공장은 대지 1000평 건축 200평의 규모이며 사무실, 실험실, 소량제조, 창고 등의 기능을 가지고 있으며 현대자동차를 비롯한 영남지역 시장 공략을 위하여 고객의 최접점에서 전진 기지로서의 역할을 하게 된다. 특히, 자동차 차체를 담당하는 DAC와 함께 운영하여 긴밀한 정보교환 및 협조가 가능하게 됨으로써 고객만족에 있어 커다란 상승효과가 기대 된다.



DBC, DAC 관리부문 임직원 워크숍

DBC, DAC는 지난 5월 16일과 17일 1박 2일 동안 제부도로 워크숍을 다녀왔다.

총 16명의 임직원은 제부도에 도착하여 친목을 도모하고 서로 업무에 대해 공유하는 자리를 가졌다.



(주)대연 Daihan Coil Coatings Co., Ltd.

관악산 국기봉 산행

대연은 지난 6월 7일 오전 근무를 마치고, 대연 임직원 및 지입차주 그리고 가족이 함께 관악산 국기봉 산행을 하였다. 이날 오후 2시에 시작된 산행은 비산동 종합운동장을 시작으로 관악산 국기봉 정상까지 더운 날씨에도 불구하고 한 명의 낙오자 없이 정상에 올랐다.

하산하는 길엔 보물찾기를 통해 산행으로 고단한 몸도 일상에서 지친 마음도 보물을 찾는 동안은 모두 잊고 즐겁게 몰입할 수 있었다. 이번 산행은 한참 오르는 고유가로 물류대란이란 커다란 장벽을 서로서로 이해하며 함께 이겨낼 수 있도록 단합된 힘을 보여준 뜻 깊은 산행이었다.





동남아시아 시장 진출의 시초,

NOROO-NANPAO 베트남 합작사

창립 주주총회 및 이사회 개최

NOROO's Expansion Toward Southeast Asia

Marked by the NOROO-NANPAO Joint Venture's Meetings for Stockholders and Board of Directors

글 편집실 Text by Editorial Department

지난 2007년 11월 NOROO그룹과 NANPAO의 베트남 합작사 설립을 위한 정식 합작 계약이 체결되었다. 지난 6월까지 베트남 내 공장 설립에 허가 및 기초 단계가 마무리 되면서 베트남에서 NOROO그룹과 NANPAO는 창립 주주총회 및 이사회를 개최하였다.

NOROO Group and NANPAO entered into a partnership agreement forming a joint venture in November 2007. The basic steps for the JV project were completed by June this year and the Vietnamese government approved our project. NOROO Group and NANPAO then held the initial meetings for stockholders and the board of directors of the joint venture.



지난 2007년 11월 정식 합작계약을 체결한 NN은 2008년 5월 사업자 등록증을 발부 받았다. 이로써 NN(NOROO-NANPAO)이라는 회사가 설립 된 것이다. NN은 노루그룹과 난파오가 50대 50으로 투자하여 자동차 보수용 도료, 일반 공업용 도료, 건축용 도료, 분체도료, 표면처리제 등 전체적인 제품을 생산하여 납품할 예정이다.

첫 삽을 뜬, NN

동남아시아 진출에 시초가 될 NN은 베트남 동마이섬 연작지구에 3만4천 평방미터의 토지를 구입한 상황이다. 공장 설립에 따라 상세 설계 마무리 되어 베트남 시공업체와 한국 시공업체가 7월초부터 시공 예정이다. 대만 기업 난파오와 한국 기업 노루그룹은 공장 시공에 앞서 지난 6월 3일 베트남에서 창립 주주총회 및 이사회를 가졌다.

이날 주주총회에서는 회사 정관건, 동사 선임건, 감사 선임권, 동사 급여한도 승인의 건, 그리고 감사 보수 승인의 건 등 NN합작사 설립에 대해 구체적인 논의를 하였다. 특히 베트남 정부가 규정한 정관양식에 맞게 합작사 설립 정관을 통과시키고 각사에서 내용을 검토하여 수정 및 보완하는 사항이 발생하면 이사회를 통해 수정하는 것을 원칙으로 정하여 공장 설립에 신중을 기하였다.

주주총회가 끝난 후 노루페인트 김수경 부사장을 주축으로 제1회 이사회가 개최되었다. 이번 이사회는 김수경 부사장이 임시 의장을 맡아 NOROO-NANPAO 베트남 합작사의 정식 창립을 선포하였다. 그 외에도 신공장 건설 관련의 건, 자동차 도료 관련의 건, 사업계획서 설명의 건

등 다양한 협의가 진행되었다.

난파오와 노루에 미치는 영향

NN 합작사는 난파오 입장에서 보면 처음으로 해외 기업과 진행하는 첫 합작 회사라서 점에서 많은 기대와 중요한 의의를 가지고 있다.

장태량 총경리는 “난파오는 노루그룹에 대한 상호간 신뢰가 두텁고, 노루그룹과 진행될 기술적 교류에 대한 부분과 기술적인 것에 지도를 받을 게 많다”며 “이런 쌍방향 교류를 통해 노루그룹에 대한 기업 문화를 이해하고 각자의 장점을 최대한 얻을 수 있어 NN 합작사 발전에 많은 영향을 미칠 거 같다”고 했다.

또한 노루그룹의 입장에서 보면 난파오와의 합작사 설립은 20년이 넘는 난파오의 해외투자 경험과 노루그룹의 기술력을 토대로 충분히 발전 될 가능성이 있다고 본다.

NN의 미래와 전망

지금 베트남 정부는 확실히 경제 상황을 낙관적으로 볼 수 없다. 지금의 경제는 당초 예상 경제성장률 8.5%는 채



울 수 없다고 전망된다. 베트남 정부 역시 불경기 및 달러 강세, 물가가 가파르게 오름에 따라 기존의 계획했던 8.5%를 7%로 낮춰 잡았다. 또한 인플레이션 역시 연초 예상했던 12.63%와 달리 4월 21.4%, 5월은 이미 25%로 고속 인플레이션이 나타나고 있다. 이에 베트남 정부는 물가성장에 따라 기존의 계획 했던 성장률을 낮춰 잡았으며, 원가 등 물가 인상 부분을 억제하고 임금의 안정을 위해 인플레이션을 최대한 자제 시키려고 노력하고 있다. 하지만 곡류가격의 인상 등과 같은 악재들 속에서 베트남 경제 상황은 낙관적이지 않다.

하지만 장태랑 총경리는 “많은 사람들이 6월 달 이후로 베트남 경제의 인플레이션이 하향세로 돌아설 거라 생각한다”며 “그 이후 베트남 경제가 안정화를 찾아가면 낙관적인 경제 상황이 될 거라 생각된다”고 말했다.

노루그룹과 난파오가 합작한 NN의 경우, 베트남은 동남아시아 진출의 길목이라고 판단하며 이런 베트남의 지리적인 장점을 잘 활용한다면 베트남 시장의 진입은 성공을 이룰 것으로 전망되고 있다.

노루에 전하는 메시지

장태랑 총경리는 “이번 노루와 난파오에 합작을 통해 NN이 태어날 수 있게 해주어서 고맙다”며 “노루 그룹의 한 일부가 될 수 있어 자랑스럽게 생각한다”고 말했다. 더불어 그는 향후 NN에 대해 노루그룹과 난파오의 전직원들이 협조해 줄 것이며 도움과 격려를 아끼지 않을 것이라고 했다. 또한 장태랑 총경리는 “양사가 순조롭게 합

작 파트너십을 공부해 나가고 같이 준비해 나갈 거라 믿는다”며 “또한 NN이 순조롭게 진행될 거라 믿는다”고 굳은 신뢰와 의지를 다졌다.

이제 시작이라는 첫 스타트 라인에 선 NN. 가야 할 길이 멀지만 노루그룹과 난파오의 협력으로 자신의 역할을 잘 지키며 어려움을 헤쳐 나갈 것이다.



The joint venture named NN was established in November 2007 and received its business registration certificate in May 2008. The name NN comes from “NOROO-NANPAO.” NOROO Group and NANPAO

each hold equal shares in NN, a company intended to manufacture auto-refinishing coatings, industrial, construction and powder paints and surface treatment agents.

NN Begins Operation

NOROO's has purchased 28 acres in Yunjak District of East Mai Island, Vietnam where it will establish its base camp for the Southeast Asian market. A detailed plan for constructing a factory has been completed. Vietnam and Korean constructors will begin building in early July. The Taiwanese company NANPAO and NOROO Group of Korea held meetings for the stockholders and directors on June 3 in Vietnam.

Articles of incorporation, approval of assignments of and wage limits for directors and auditors were discussed during





the general meeting of stockholders. In particular, it was agreed that the joint venture's articles of incorporation be made in the format promulgated by the Vietnamese government and be corrected by the board of directors, if necessary.

After the stockholders' meeting, the board of directors was summoned by NOROO Paint's VP Kim, Su-gyeong. With VP Kim as the temporary Chairman, a meeting was held to declare the official foundation of the NOROO-NANPAO joint venture. The directors discussed the construction of the new factory, auto refinishing coatings business and its business proposals.

Effect on NANPAO and NOROO

NANPAO has many hopes and high expectations for NN, its first partnership with a foreign company.

General Manager Zhang Tai Liang said, "NANPAO cherishes its trusting relationship with NOROO Group and looks forward to receiving a great deal of technical support from NOROO. We hope this partnership will help us understand NOROO's corporate culture better and facilitate synergy between the two companies, as this will assist us to exert a positive influence on NN." From NOROO Group's perspective, too, the partnership promises a bright future as NANPAO has more than 20 years of experience in foreign investment and NOROO's technical competence.

Future and Prospects of NN

The Vietnamese government is not feeling so optimistic about

the country's economy. It anticipated 8.5% economic growth this year, but this figure seems unlikely to be reached. The government lowered the figure to 7%, citing the strong US dollar to its currency and the rise of commodity prices as the limiting factors. Initially, the inflation rate was expected to be 12.63%, but it was actually 21.4% in April and 25% in May. The government has had to lower its expectations for growth and is trying hard to maintain price stability and the trend for inflation. However, the rise of grain prices is making the matters worse.

General Manager Zhang noted, "Many believe inflation will return to reasonable levels by the end of June and the economy of Vietnam will pick up."

NN is strategically positioned in Vietnam, a bridge to the other Southeast Asian markets. This geographical strength should be fully utilized for greater business results.

Message for NOROO

General Manager Zhang said, "We appreciate the opportunity to forge a partnership with and to be part of the NOROO Group." He also requested the members of NOROO and NANPAO to support and help NN on a continual basis. He expressed his confidence saying, "I believe that our companies will continue to strengthen our partnership and NN will be a success."

NN is now established and ready to operate. It has a long way to go, but it will face the future with confidence thanks to the combined strengths of the NOROO Group and NANPAO.





노루페인트 이동준 과장과 SUNSCO 케빈 부사장

Partners Forever, Destiny to Each Other

A Special Friendship Shared by NOROO Paint Deputy Manager and SUNSCO VP

글 편집실 Text by Editorial Department



너는 내 운명, 같이 함께 갔으면 좋겠습니다

한 번의 거절은 그 다음의 거래로 이어졌다. 노루페인트와 SUNSCO는 그렇게 만남을 이어왔다. 범상치 않던 만남을 가진 노루페인트 해외사업팀 이동준 과장과 SUNSCO 케빈 부사장과의 이야기를 들어 보았다.

It all started with rejection. The business relationship between NOROO Paint and SUNSCO had an unusual start. Dong-jun and Kevin, deputy managers of NOROO Paint and VP of SUNSCO relate their story.

에피소드 #1 안녕하세요?

이동준 과장은 지난 2004년 12월 베트남 시장 개척에 박차를 가 하던 상황에서 현지의 SUNSCO에 대한 정보를 입수하여 1차로 방문하여 케빈 부사장과의 첫 만남을 가졌다.

당시 SUNSCO는 PCM 물량이 상대적으로 많아 PCM용 도료에 관심을 가지고 있는것을 이동준 과장은 확인 하였다. 그 이후 2007년 6월 난파오를 통해서 SUNSCO를 재방문 하게 되었다.

케빈 부사장은 “이동준 과장을 처음 만났을 때나 지금이나 오랜만에 만났는데도 변한 게 하나도 없다”며 “변치 않는 친구 같이 무척이나 반갑다”고 했다.

에피소드 #2 다시 만나 반갑습니다

지난 2004년에 만났던 케빈 부사장과 이동준 과장은 다시 만나게 되었다. 다시 만날 때 두 기업은 지나칠 인연이 아니라는 생각이 들었다. 그 만남의 결과, SUNSCO에서 사용하는 표면처리제(TOC)를 기존 대만 KANSAI로부터 공급 받던 것을 지난 3월에 노루페인트와 연간 공급 계약을 체결하게 되었다.

이동준 과장은 “현재 베트남 내에서 TOC 제품을 사용하는 철강 회사는 SUNSCO가 유일한 업체로, 노루의 입장에서 TOC 제품의 불모지였던 베트남 시장에 최초로 진입한 것에 큰 의의가 있다”며 “아울러, 일본 지분률의 상승에 따라 일본인 대표이사 취임 시기에 노루와 공급 계약을 체결한 것은 노루와 함께 난파오가 함께 노력하여 대만계 회사 공략 전략이 맺은 첫 결실이다”고 평가했다.

이렇게 두 번째 만남은 노루그룹과 거래 중인 난파오 덕분에 큰 결실을 맺은 채 이뤄졌다.

에피소드 #3 운명적인 파트너십

SUNSCO는 대만과 일본이 투자하여 설립한 외국계 회사로 베트남 로컬 시장 이외에 ASEAN 국가 및 홍콩, 중국, 중동, 호주 등에 철강 제품을 수출 하고 있다. SUNSCO가 수출하고 거래하는 나라 중에 베트남에서 SUNSCO와 두 번의 만남을 가진 노루페인트. 그렇기에 감회가 더 새롭다고 해야하나?

이동준 과장은 “케빈 부사장님을 처음 봤을 때, 생각보다 젊은 분이 고맙게 맞이해 준 점도 고마웠다”며 “제품을 거래하기 위해



방문한

자리라 긴장감을 늦출 수 없었는데, 반갑게 맞아주셔서 기분이 좋고 반가웠다”고 첫 만남을 그려본다. 특히 그런 따뜻하고 성실한 성품의 케빈 부사장이기에 두 번째 방문했을 때는 표면처리제가 전략제품이기에 거절당할 걸 미리 걱정하거나 부담을 적게 가진 편이었다고 한다. 그래서 자신감으로 오늘날의 성과를 가져온 거 같다고 한다. 케빈 부사장은 “노루페인트와는 운명적인 만남 같다”며 “제3의 기업을 통해 다시 만나게 될 줄 몰랐고 이런 것이 운명적인 파트너십 같다”고 했다. 또한 케빈 부사장은 “노루라는 기업은 항상 고객을 편안하게 해주는 기업이다”며 “열성을 다해 고객만족을 위한 서비스를 해주는 노루와 같이 함께 갔으면 좋겠다”고 말했다. 노루페인트가 베트남 시장에 개척 단계에서 만난 기업이기에 이 동준 과장과 케빈 부사장은 이것을 운명적인 만남이라 여기며 신뢰를 쌓아가고 있다.

Episode #1 Nice to meet you.

Dong-jun first learned of SUNSCO located in Vietnam while doing research on business opportunities in the country. In December 2004, he visited SUNSCO and met VP Kevin for the first time. During the visit, Dong-jun could barely identify SUNSCO's interest in paints for its large inventory of PCM plates. By chance, he visited SUNSCO a second time in June 2007, thanks to the help of Nanpao, one of NOROO's customers. Kevin reflected on that time, saying, “Dong-jun didn't seem to have changed. I was happy to see him again because he seemed reliable.”

Episode #2 Happy to see you again.

Unlike their first meeting in 2004, their second meeting helped them realize they had much in common to build on. Their meeting in March this year resulted in signing a TOC supply agreement. SUNSCO had previously procured it from KANSAI, Taiwan. Dong-jun explained, “SUNSCO is Vietnam's only steel company that uses TOC. Supplying TOC to SUNSCO is a big step forward since Vietnam that has a low demand for TOC.” NOROO was able to make this deal with the Japanese-Taiwanese joint venture although SUNSCO had recently appointed a Japanese CEO and the proportion of Japanese equity in the company had increased thanks to the help of Nanpao, NOROO's Taiwanese customer. NOROO's solid relationship with Nanpao was the secret of this success.

Episode #3 Partnership by Destiny

SUNSCO is a Japanese-Taiwanese joint venture that supplies steel



products not only to local consumers in Vietnam but also to international markets in ASEAN countries, Hong Kong, China, U.S.A., and Australia. The second encounter of these two companies seemed too good to be true. It almost seemed like destiny.

Dong-jun said, "When I first met Kevin, I was surprised that he was younger than I had expected and instantly felt at ease." He went on to say, "I was impressed by his pleasant attitude because I was feeling nervous at first."

Kevin's warm attitude helped Dong-jun to introduce NOROO's TOC

more confidently. In turn, Dong-jun's confidence had successful results.

Kevin said, "I think ours is a partnership rooted in destiny. I had never expected this to happen."

He added, "NOROO always makes its customers feel comfortable with its enthusiastic and satisfying service."

Since it happened when it seemed least likely to happen, Dong-jun and Kevin considers their partnership a miracle.

About SUNSCO

Sun Steel Corporation (이전 사명 Vina Ta Fong Iron & Steel Co., Ltd.)은 1996년도 베트남에 설립된 100% 외국 투자 회사이다. SUNSCO사의 주요 생산 품목으로는 스틸파이프, 아연도금강판, PCM 강판 등 기계류 및 자동차용 강판 제품이며, 본사는 베트남 Binh Duong 공단에 소재하고 있다.

SUNSCO 사의 주요 연혁

- 1996- 외국 투자 법인 승인 (베트남 정부)
- 1999-9월 ISO-9002 인증 획득
- 2002-8월 Sun Steel Corporation으로 사명 변경
- 2002-12월 ISO-9001: 2000 인증 획득

About SUNSCO

SUNSCO (Sun Steel Corporation, formerly Vina Ta Fong Iron & Steel Co., Ltd.) was established in 1996 as a foreign-invested business in Vietnam. SUNSCO's major products include steel pipes, galvanized and aluminized steel plates, PCM plates and steel plates for machinery and automobiles. It is located in Binh Duong Industrial Complex, Vietnam.

SUNSCO Profile

- 2002 - December, Receives ISO-9001:2000 certification.
- 2002 - August, Renamed "Sun Steel Corporation"
- 1999 - September, Receives ISO-9002 certification.
- 1996 - The Vietnamese government approves of SUNSCO's foundation as a foreign-invested business

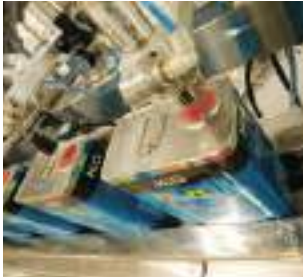


땀 한 방울이 아름다웠던 그들이 다시 만났다, ‘포승공장 프로젝트팀’

Poseung Plant Project Team Get Together Celebrating Their Success

글 편집실 Text by Editorial Department





제2의 전성기를 예고하는 포승공장이 시운행 후 빠르게 안정화 되어 가고 있다. 포승공장 설립을 성공적으로 이끈 그 주역들을 만나 보았다.

The newly built Poseung Plant has quickly settled down since its trial-run, marking the beginning of NOROO Paint's new era. We interviewed the heroes of this success story.

오랜만에 6명의 남자들이 뭉쳤다. 4월 15일 준공식 이후 더욱 분주해진 포승공장에서 재회한 뿌듯함과 감동이다. 이들은 지난 2007년 7월부터 본격적인 포승공장 프로젝트가 실시되면서 각 분야에서 선출되어 프로젝트 팀에 합류하게 되었다. 완공이 된 후 해체되는 프로젝트이지만, 일년이란 시간을 같이 보냈기에 기억은 더 소중할 수 밖에 없다.

여섯 남자들의 수다

‘하하하’ 모이자 마다 웃음소리부터 나온다. 항상 만행처럼 이끌어 주던 부드러운 카리스마 김인수 부장과 완벽주의를 추구하지만 인간적인 박홍순 차장, 축적된 노하우로 포승공장을 일구어 낸 하이브레인 류근우 차장, 소박한 웃음이 매력적인 이성수 과장, 장난끼 어린 표정에 유머러스한 전인성 과장, 그리고 마지막으로 꼼꼼함과 성실함으로 톨툴 뭉친 김성은 과장이 포승공장의 주역들이다.

이 여섯 남자의 각자의 위치에서 역할 수행이 원활하지 않았더라면 빠른 시간 내에 포승공장이 안정화되기는 어려웠을 것이다. 그리고 그들의 충실한 역할에 포승공장은 국내는 물론 해외 거래기업에서

까지 방문이 끊이지 않는다고 한다.

박홍순 차장은 “포장공정만큼은 가장 자랑스럽다”며 “포장공정라인 외에도 자랑거리는 많지만 우리가 먼저 시도했다는 의미로 볼 때는 포장공정라인을 손꼽을 수 있다”고 했다. 또한 “하지만 아직 소량파트부분에 전자동화가 시행되지 못하는 점을 감안하면 더 많이 노력하고 발전해야 할 과제가 남은 것이다”라고 말했다.

완공 이후 프로젝트 팀은 기쁨과 아쉬움이 교차했을 것이다. 애착이 갈수록 아쉬움이 더 큰 법이기 때문이다.

전인성 과장은 “준공식을 한 후 과연 이 공장을 잘 이끌어 나갈 수 있을까 많이 고민했다”며 “하지만 직원들이 단합을 잘하고 노력하여 한 달 만에 안정화 단계에 도달한 거 같아 기쁘다”고 소감을 말했다. 이에 반해 여유로운 웃음을 짓고 있던 김인수 부장은 “불안함은 그렇게 많지 않았다”며 “최고의 인력과 회사에서의 지원을 아끼지 않았기에 두려움보다 기대감이 더 컸다”고 했다.

한 땀의 추억과 그리고 사진 한 컷

프로젝트 팀은 이제 각자의 위치로 돌아갔다. 물론 포승공장에 남아





항상 말형처럼 이끌어주던
부드러운 카리스마
김인수 부장



완벽주의를 추구하지만
인간적인 박흥순 차장



축적된 노하우로
포승공장을 일구어 낸
하이브레인 류근우 차장

계속 근무하는 직원들도 있지만 파견이나 잠시 프로젝트 참여만 했던 직원들은 이제 각자의 위치에서 최선을 다하고 있다. 그래서인지 같이 있던 시간을 그리워하는 건 아닐까. 박흥순 차장의 경우 프로젝트 이후 기존의 안양 공장으로 돌아왔다. 포승공장 완공이 좋은 평가를 받고 주목 받자 박흥순 차장에게 쏟아지는 문의나 질문이 많다. 박흥순 차장은 포승공장에 대해 듣거나 생각할 때마다 그때의 시간들을 그려보곤 한다. 최첨단 자동화 기술 도입이라는 명목아래 글로벌 공장으로 자리매김한 포승공장은 누군가에게 추억을 남기고 누군가에게 기대와 희망을 남기는 기억이 되었다. 이날 오랜만에 모인 여섯 남자들의 사진 촬영은 지칠 줄 모르고 즐겁게 진행되었다. 아마도 그 동안의 기억을 사진 한 장으로라도 남기고 싶었음이라.

멈추지 않는 행보

류근우 차장은 프로젝트가 진행되면서 어려웠던 부분을 회상한다. “오�히려 큰문제가 발생하거나 어려웠던 점은 없다”며 “사소한 부분에 문제가 생겨 휴일까지 외주 업체와 함께 고민하고 분석하다 간단하게 해결되었을 때 그 허밍함은 이루 말할 수 없었다”고 한다. 프로젝트 팀원들은 프로젝트를 담당하다 보면 한번은 부딪치는 사소한 문제들이 슬럼프에 빠지게 하지만 해결되었을 때의 그 감동은 이루 말할 수 없다고 한다. 이들의 마인드가 서로에게 슬럼프를 극복해 나갈 수 있던 치료제 역할을 했을 것이다. 프로젝트 팀은 아직도 멈추지 않고 달린다. 다음 프로젝트가 있다면 그 곳에 투입되고, 각자의 위치에 있다면 더 노력하는 것이 프로젝트 팀의 장점이다. 그저 묵묵히 자기의 몫을 채우고 그것을 이끌었던 프로젝트 팀. 아직 기대되는 미래가 있기에 그들은 멈출 수 없다.



The six members of the Poseung Plant project team gathered after two months. Seeing the Poseung in operation fills their hearts with joy and pride in their achievement. The six men were selected to join the new plant project team in July 2007. The project team lasted just one year, but its members remember that year with a smile.

Harmony of Six

As soon as the project members met, they understood they would meld into a good team. Senior Manager Kim, In-su led the team with the charisma and warmth of a big brother. Deputy Senior Manager Park, Heung-sun was the humane perfectionist and Deputy Senior Manager Ryu, Geun-wu was the brains of the team. Managers Lee Seong-su, Jeon, In-seong, and Kim, Seong-eun made their goals reality with their sincerity, sense of humor, steadiness, and diligence.

Without their efforts and a clear awareness of their mission, the Poseung Plant would not have begun operations smoothly. Many local and overseas partners visit the facility to benchmark their own facilities against it. Deputy Senior Manager Park, Heung-sun said, “What I feel most proud of



소박한 웃음이 매력적인
이성수 차장



장난끼어린 표정에
유머러스한 전인성 과장



꼼꼼함과
성실함으로 뭉친
김성은 과장

is the packaging process created by our initiatives.” However, he acknowledged, “the plant still has room for improvement because the small-volume production section is not yet fully automated.”

It gave them bittersweet emotions to see the completion of the facility and to say good-bye to one another. It was natural for them to feel attached to this facility because it was the fruit of their hard work.

Manager Jeon, In-seong explained how he felt, “I was concerned about the future of the facility after the opening ceremony, but now I see the facility is being used to its full capacity thanks to the efforts of the members of this plant.” Senior Manager Kim, In-su said with a smile, “I was not so concerned. Rather, I was excited about the future because our team had some of the best talents of our organization and we had the support of the company.”

Memory Lives Forever in the Photograph

The project team was disbanded and its members went back to their original positions. Some remained in the Poseung Plant, but others returned to their respective teams and departments. Naturally, the team members miss one another. Deputy Senior Manager Park, Heung-sun had to return to the Anyang Plant where he had worked previously. On his return, he was bombarded with interesting questions and enthusiastic

comments from those interested to know the secret of the success of the team. Whenever Park hears or thinks about the facility, his mind goes back to the time when he worked with the project team. The construction of the Poseung Plant, a globalized facility that incorporates the high-end automation technology, left some with memories and others with hopes. Having met after a while, the six men did not want to stop taking photos together so they could cherish their memories forever.

Their Work Continues

Deputy Senior Manager Ryu, Geun-wu recalls some of the challenges he had to face in the beginning. “We didn’t have many problems and difficulties, but felt so empty after spending the entire weekend searching for a solution, which was actually quite simple.”

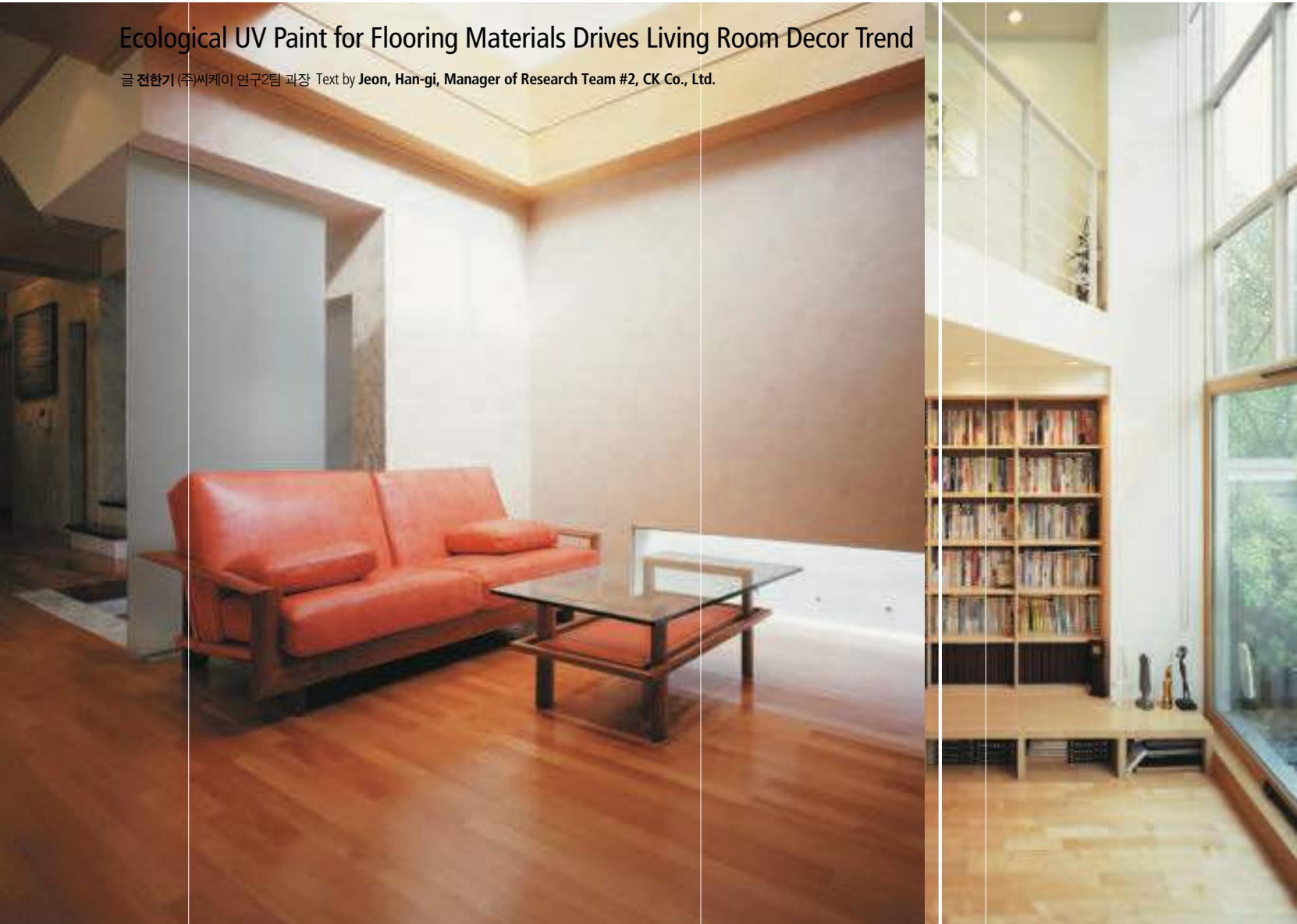
The team experienced a slump from time to time, but felt deeply touched whenever they overcame one. They were able to eliminate a number of obstacles thanks to the encouragement from one another.

The project team may have been disbanded, but it is still alive. Its members are working at different places, but they will gather when there is a need. The team merits recognition and commendation for their unassuming practice and selfless efforts. They never give up reaching out for their goals, certain that they are achievable.

친환경 마루용 UV도료, 거실문화를 선도한다

Ecological UV Paint for Flooring Materials Drives Living Room Decor Trend

글 전한기 (주)씨케이 연구2팀 과장 Text by Jeon, Han-gi, Manager of Research Team #2, CK Co., Ltd.



한국의 온돌문화는 고구려시대 이전부터 이어온 한국만의 난방방식이다. 역사도 오래됐거니와 온돌만의 장점을 인정받아 지금은 일본이나 중국, 서구에서도 많이 사용되고 있다. 현재 한국의 온돌문화는 서구의 거실과 한국의 온돌이 결합한 새로운 온돌식 ‘거실문화’를 창조하였다.

“Ondol” has been Korea’s unique home-heating method since the Pre-Goguryeo era. This traditional Korean home-heating method has advantages that have begun to be recognized on a global scale. The integration of Korea’ Ondol heating system into western style living rooms is creating a new trend in home interiors.

한국의 온돌식 거실은 한국인의 좌식문화로 인해 안락한 공간으로 창출되어 가족이 모이는 곳으로 활용되고 있다. 특히 새집증후군이나 환경호르몬 검출 등 환경적인 요인의 문제점이 발견됨에 따라 친환경을 강조하는 추세까지 더해졌다. 이 추세는 10여 년 전만 해도 PVC 장판이 주를 이루었던 거실이 주택고급화, 웰빙 등 시대적인 변천을 거치면서 친환경 도료제품이 주택용 바닥재의 새로운 주인으로 자리매김하게 되었다. 더구나 거실에서의 활동이 커지면서 마루용 바닥재에 대한 관심도가 높아지고 웰빙 트렌드에 맞는 기술 개발이 더불어 발전해가고 있다.

거실문화와 마루용 도료의 역사

국내 온돌마루는 80년대 후반 수입마루에서부터 시작되었다. 한국식 거실문화에는 적합하지 않았지만 이로 인해 한국식 ‘온돌마루’가 최초로 탄생하게 된 계기가 되었다.

특히 접착식 합판마루의 경우 불과 20년도 채 되지 않았지만 현재 40여 개가 넘는 중소기업과 일부 대기업으로 양분화되어 연간 800만평 이상의 마루를 생산해내고 있다.

온돌마루의 역사는 곧 마루판용 UV도료의 역사와 같

이한다. 초기 조광페인트와 신평페인트의 시작으로 IMF이후 조광페인트와 함께 (주)씨케이는 마루판용UV도료의 생산업체로서 발전을 거듭하여 마루판용UV도료시장을 양분하고 있다.

친환경 도료 ‘마루판용 UV도료’

한국과학기술 정보연구원이 주택용 바닥재에 대한 소비자 NEEDS조사 결과에 따르면 소비자들은 친환경에 대한 안정적인 품질과 시공 및 철거가 용이한 마루, 내구성이 뛰어난 마루를 요구하고 있는 것으로 분석되었다. 이는 곧 마루업체와 도료업체에게 요구되는 과제이기도 하다.

소비자의 요구에 부응하여 국내의 마루는 표면강도를 강화한 제품들이 많이 선보이고 있으며 Fusion flooring으로서 HPL표면제 및 LPL표면제를 이용한 고강도제품도 출시되고 있으며 또한 Laminate와 같은 합성표면제용 도료도 개발되어 시판되고 있다.

도장공정은 마루제품의 공정 중 가장 어려운 과정 중 하나이며 마루의 품질을 결정하는 중요한 요소 중 한 가지가 바로 표면도장 처리이다. 일반적으로 아래공정과 같이 4회에서 7회 가량 도장을 하며 도료의 종류와 기술에 따라 많은 등급의 차이를 보인다.

표준공정 Ecological Development





현재 마루판용 도료로 UV도료는 100% 고품질의 환경친화성, 도막의 고성능과 경화조건이 우수하여 대체도료가 없는 상태이다.

마루판용 UV도료의 향후 전망

마루판 재료 중 목재합판과 Laminate로 크게 나눌 수 있는데 소비자의 NEEDS를 만족하기 위해선 소지의 발전도 중요하지만 표면처리제인 UV도료의 발전이 더 필요하다. 따라서 마루시장의 향후 전망은 마루판용 UV도료의 개발방향과 같다. 먼저 합판소지의 장점인 Natural 질감을 최대한 살리기 위한 초박막형 고품도 도료의 개발과 합판원자재의 원재료비 상승에 따른 저급자재로 인한 난부착성을 해결하기 위한 고부착성 도료의 개발이 우선되어야 한다. (주)씨케이 역시 마루용 UV 시리즈인 바이오UV를 개발하여 납품하고 있다. 소비자의 NEEDS에 맞는 친환경 제품은 점차 소비량이 늘며 매출액이 늘고 있다. 거실문화가 자리잡은 요인 역시 매출액을 높이고 있는 요인이기도 하다. 기업체에서는 소비자의 요구에 맞는 UV도료를 능가하는 지속적인 새로운 제품 개발이 필요한 시기이다. 특히 기업들은 점차 증가하는 착색제품을 위한 내후성이 우수한 착색제개발의 필요성이 대두 될 것으로 보인다.

Ondol is incorporated into the living room for greater family comfort and safety. The sick house syndrome and concerns about the emission of endocrine disruptors have alerted the public to the perils of central heating systems. About 10 years ago, PVC laminated papers were used to cover the living room floor in most homes. However, environmental concerns and trends for well-being have driven the resurgent popularity of ecological paints for flooring materials. As greater numbers of families spend more time in the living room, safer materials for the living room decor are being developed.

The History of Living Room and Paints for Flooring Materials

A clear trend for Ondol flooring materials was born in the late 1980's when they began to be imported from other



countries. Although these materials were not exactly right for truly "Korean" floors, it marked the recovery of the traditional Ondol heating system in many Korean houses.

Plywood floors were first imported only 20 years ago but now over 40 Korean companies produce 31 million square yards of plywood flooring.

The history of Ondol flooring is the history of UV paints for flooring materials. Chokwang Paint and Sinkwang Paint were early starters; however, Chokwang and CK are now the two major UV paint makers in the flooring material market.

UV Paints for Flooring Materials Uphold

Ecological Development

KISTI (Korea Institute of Science and Technology Information) surveyed customers to determine their needs in

connection with home flooring materials. Most respondents cited ecological features, easy installation and dismantling and durability as the most important qualities when choosing flooring materials so flooring and paint companies must work to improve these issues.

In response to customers' needs, related companies in Korea have improved the surface wear characteristics of their flooring products. Such wear-resistant products as "Fusion flooring" are produced with the use of HPL and LPL surface treatment agents. Synthetic surface treatment agents such as laminates have also been developed for sale. Regarding the manufacturing process of flooring products, coating is one of the most difficult steps and determines the quality of the flooring. In general, 4-7 coats of paint are applied and the type of the paint used and application techniques significantly affect the finished product's quality. At present, the UV paint for flooring products is without peer in environment-friendliness, strong coating performance, and ease of hardening.





NOROO그룹, 광조우복전노루도료유한공사(NFC) 설립

중국내 자동차 보수용 도료 시장 첫 신호탄을 쏘다

NOROO Group Establishes NFC (NOROO Futian Paint (Guangzhou) Co., Ltd.)

To Appeal to Chinese Auto-refinishes Consumers 글 편집실 Text by Editorial Department



CHINA NFC

NOROO그룹은 지난 4월 1일 중국 福田化學工業集團과 합작을 하여 광저우 증성시에 광저우복전노루도료유한공사 (NOROO FUTIAN PAINT CO., LTD)를 설립하였다. 이 합작을 통해 NOROO그룹은 중국 내 자동차 보수용 도료 시장에 진출을 본격적으로 꾀하기 시작했다.

NOROO Group established NOROO Futian Paint Co., Ltd. in Zhengcheng, Guangzhou on April 1, partnering with Futian Chemical Industry Group of China. This partnership has opened a door of opportunity in China's auto-refinishes market for the NOROO Group.

약 6천평 정도의 공장부지에 약 138명이 근무하고 있는 NFC는 주로 중국 전역에 대한 자동차 보수용 도료의 생산 판매를 영위하고 있으며 중국화남지역을 대상으로 공업용도료 생산 판매도 병행하고 있다. 합작사 출범 후 NOROO그룹의 전폭적인 실무지원과 마인량(馬銀良)총경리의 국제합작사 경영에 대한 노력으로 빠르게 안정되어 가고 있는 추세이다.

지난 5월 1일부터 NFC는 상해 득채의 자보 사업을 전략적으로 인수하여 중국시장에서의 HIQ 제품 판매를 일원화하였다. 5월 15일에는 노루페인트와 기술계약을 체결하고 HIQ 등의 자보 기술을 전수받아 가까운 시일 내 현지생산을 목표로 하고 추진하고 있다.

변정권 감사는 “현재 판매액의 80%정도는 기존의 복전사 제품브랜드로 현지 생산 및 판매를 할 것”이며, “나머지 20%는 현지생산체제가 아직 정비되지 않은 HIQ 등으로서 당분간 한국에서 수입 판매하는 형태가 될 것”이라고 말했다.

합작 후 기대를 받고 있는 NFC는 NOROO그룹과 NFC 간에 교량역할 및 윤활유 역할을 위해 현재 박종철 부총경리는 기술부문총책임자로, 변정권 감사는 NFC 감사를 겸하며 감독 및 지도를 위해 상주하고 있다.

기술력과 유통망의 시너지 효과

현재 국내 도료산업은 고도성숙기에 접어들어 있기에 중국 등 아시아 시장으로의 진출이 필연이 된 상황이다. 이에 NOROO그룹은 시장경쟁력을 가지고 있는 자보 기술로 전략적 진출을 모색하던 중 20여 년 간 자보 도료 사업을 해오던 복전사를 발굴하게 되었다.

변정권 감사는 “복전사는 약 20개의 지역별 총판과 50여 개의 직대리점을 보유하며 중국 자보 도료 로컬업체로서 상당히 안정된 유통망을 가지고 있지만 기술력이 상대적으로 뒷받침을 해주지 못하고 있는 상황에 있었다”고 복전사의 현 상황을 말했다.

또한 변정권 감사는 “중국 내 자동차산업은 이미 매년 30%이상의 성장을 보이고 있는 고성장산업”이며 “노루그룹의 자보 기술력과 복전사의 유통망을 결합하고 HIQ까지 접목할 경우 매우 큰 시너지를 기할 수 있을 거라는 전망을 가지고 합작하게 되었다”고 했다.

NOROO그룹과 복전사의 합작으로 향후 한국 노루페인트의 자보 기술력이 이전되어 기존의 복전 제품이 한 단계 품질에서 업그레이드 되고 NFC에서 HIQ 등의 현지생산 및 판매가 가능케 되면 NFC는 로컬업체 중 가장 빠르고 크게 성장하는 회사로 자리매김 할 것이다.



NFC의 Win-Win 전략

현재 NFC에서 생산 판매하고 있는 제품으로는 자보용 중급 및 기타 시장목표 제품으로서 KJL 브랜드 제품 및 YC 등의 브랜드 제품을 들 수 있는데 칼라조색제, 클리어, 퍼티 등 다양한 종류의 자보 제품을 취급하고 있다. 또한 공업용제품으로서 오토바이용 및 알루미늄휠용 도료 제품을 생산, 주요산업체에 직공급하고 있다.

변정권 감사는 “앞으로 기존 복전사 제품시리즈에 한국 노루의 기술이 접목되어 그 제품의 개량, 개발에 역량을 집중할 경우, 원가를 낮추고 품질을 한 단계 향상 시킴으로써 시장경쟁력의 확보 및 추가 판매증진을 기할 수 있을 것으로 생각된다”고 말했다. 또한 NFC로 인해 중국 내 운행되는 중국차, 일본차, 한국차 등에 NFC의 제품이 도장 될 것이며 공업사 및 소비자들은 차체에 적합하고 좋은 품질의 제품을 안정적으로 공급받는 서비스를 누릴 수 있을 것으로 전망된다.

안정된 기틀로 중국시장을 장악한다

중국의 자동차 보유 현황은 2007년 말 현재 이미 4,500만대(승용차 57%, 상용차 43%)를 넘어섰고, 2007년 기준 생산량은 이미 800만대를 넘어서고 있는 상황이다. 중국 자보시장은 수입도료(DUPONT, ICI, PPG 등)의 중고가 시장과 로컬 도료 생산 업체의 중저가 시장으로 양분이 되어 있고, 시장이 큰 만큼 기회와 경쟁도 치열하다. 따라서 NFC는 NFC만이 가진 Win-Win전략으로 안정과 발전을 위해 노력하고 있다.

변정권 감사는 “NFC는 2009년 이후 HIQ 등 주요 제품에 대해 현지생산화를 도모하고, 모든 제품에 대해 기술개량을 강화함으로써 품질개선에 획기적인 향상을 기할 것”이며 “이를 통해 판매부문 20%이상의 고성장을 기하고 원가를 낮추는 노력을 병행하여 2010년에는 판매 200억 원 이상을 목표”로 하고 있다고 한다. 이번 합작은 처음으로 중국기업과의 합작인 만큼 아시아 시장 진출에 첫 신호탄이 될 것으로 전망된다.



NFC's 4.9-acre facility staffed with 138 employees manufactures auto-refinishing coatings for consumers throughout China. Its industrial paint business is particularly focused on the Henan area. Since its establishment, NFC has greatly benefited from NOROO Group's unsparing technical support and international partnership management strategies implemented by General Manager Ma, Yin Liang.

On May 1, NFC strategically merged with the auto-refinishes division of DPI (Shanghai) Co., Ltd. to centralize the channel for the manufacture and distribution of HiQ in China. The company also made a technical assistance agreement with NOROO Paint in preparation for the production of HiQ as soon as possible.

Auditor Byeon, Jung-kwon said, "For the time being, about 80% of the products we sell will be manufactured and distributed under Futian's brands and 20%, including HIQ, will be imported from Korea."

During its start-up phase, NFC will be helped by Vice General Manager Park, Jong-chul and Auditor Byeon, Jung-kwon, who will be a bridge between NOROO Group and

NFC with regard to technical training and supervision and provide expertise in auditing NFC.

Technical Competence and Distribution Network for Synergy

With the local market already saturated, Korea's paint-manufacture industry has an urgent need to expand business to China and other parts of Asia. NOROO Group chose Futian in China to be its strategic channel for the distribution of its auto-refinishing coatings, which have long been competitive in the domestic market.

According to Auditor Byeon, Futian has a well-established distribution network with 20 exclusive agents and 50 direct distributors, but its poor technology has limited its success in China.

He added, "China's auto industry is growing at an annual rate of 30% so the combination of NOROO Group's technology, Futian's network, and HIQ will create a huge synergy."

The partnership and resulting technical transfer will boost NFC's quality and manufacturing capacity for HIQ for local distribution, thereby speeding up its growth in the Chinese market.

NFC's Win-win Strategy

At present, NFC is manufacturing auto-refinishing coatings including KJL and YC brands of mixing agents and clear and



putty products for China and other markets. It also produces paints for motorcycles and aluminum wheels for major industrial corporations.

Auditor Byeon said, "NOROO's technology will refine Futian's lineup and help reduce cost and enhance quality for an increase in competitiveness and sales." NFC will produce paints for Chinese, Japanese and Korean automobiles sold in China and serve local automakers and end users with excellent quality and reliable supply.

Stabilize to Lead the Chinese market

At the end of 2007, over 4.5 million automobiles had been sold (57% passenger cars, 43% commercial vehicles) and over 8 million units were produced in that same year in China. The Chinese market for auto-refinishing coatings has two segments of imported paints (DUPONT, ICI, PPG, etc.) and locally manufactured paints. The market has great potential, but is highly competitive. Therefore, NFC is striving to be a well-established manufacturer in 5 years.

Auditor Byeon explained, "NFC will be prepared to independently manufacture major products, including HIQ, by 2009, and experience a major quality boost. It has a goal of reducing cost and increasing sales by more than 20% to 20 billion KRW by 2010." NOROO's first partnership with a Chinese corporation has resulted in an epoch change in its business expansion in Asia.





Happy Partner

노루그룹과 50년을 함께 해 온 동반자

내일을 향해 뚝다, ‘(주)대륙제관’

Daeryuk Can Co., Ltd.'s 50 Years' Partnership with NOROO GROUP
Promises for the Future

글 편집실 Text by Editorial Department



화창한 하늘에 구름이 몽실몽실 날린다. 시원한 바람이 먼저 대륙제관에 온걸 환영하듯
귓가에 스쳤다. 대륙제관은 푸른 자연과 더불어 충남 아산에 위치하고 있다.

On our way to visit Daeryuk Can Co., Ltd., the blue sky was beautifully decorated with fleecy clouds. The cool breeze welcomed us as we arrived at their headquarters in the delightful natural surroundings in Asan, Chungnam.

(주)대륙제관 은 국내 최고의 규모를 자랑하며 일반캔 및 에어졸캔 등 시중에 사용되는 대부분의 제품을 생산하고 있다. 1958년 설립된 대륙제관은 그 시절 대한페인트라는 사명을 쓰던 지금의 노루페인트와 처음 거래를 시작하였다. 그렇게 이어진 인연이 50년을 훌쩍 넘겼다.

죽마고우 ‘노루페인트’

50년이라는 세월은 어릴 적부터 인생의 중반을 같이 해온 만큼의 시간들이다. 사람끼리도 쉽게 이어오기 힘든 시간을 기업간의 우정으로 이어온 대륙제관과 노루페인트. 그 두 기업에게는 거래기업 이상의 우정을 키우는 관계를 유지 해오고 있다.

강건모 공장장은 품질관리팀에 근무하던 시절부터 공장장이 된 지금까지 두 기업간의 연을 보여주는 산증인이다. 그 뒤를 이은 사람은 7~8년전부터 노루페인트를 담당하고 있는 김진구 과장. 노루페인트 원종주 과장과 김진구 과장은 서로에 대해 많이 알기 때문에 편안하고, 그렇기에 더욱 믿음이 가는 관계가 되었다.

김진구 과장은 “정말 친하다고 느꼈던 순간은 지난 2002년 월드컵 개최 당시, 우리나라가 4강에 진출했을 때 제일 먼저 원종주 과장님이 제일 먼저 생각나서 전화를 했죠.”

“그때 어찌나 기쁜지 서로 통화를 하며 기쁨을 나누었다. 기쁨을 같이 나눌 수 있다는 것이 대륙제관과 노루페인트와의 우정을 보여주는 것 같았다”며 원종주 과장도 맞장구를 쳤다.

인터뷰 내내 이렇게 서로 맞장구 치는 이들의 관계는 거래기업을 넘어서 친구보다 가까운 사이이다. 일주일에 3번 이상 미팅을 갖거나 하루 2~3번씩 전화통화를 하는 것만 봐도 한참 연애 중인 연인 같다.

귀 기울여 듣는 대륙제관

원종주 과장은 “대륙제관과의 거래는 순전히 <신뢰>로 이어졌다”며 “특히 신뢰뿐만 아니라 고객의 요구조건에 항상 귀 기울이며 발전을 거듭하려는 모습이 강점이다”고 했다. 원종주 과장의 말처럼 대륙제관은 국내 최고의 자리를 유지하면서도 매년 새로운 아이টে을 개발하고 고객만족을 위한 서비스를 실천하고 있다. 기본적인 마인드와 고객서비스에 초점을 맞춘 대륙제관의 강건모 공장장은 “현재 대륙제관에서 거래하는 도료 기업 중에 노루페인트와의 거래량이 최고이다”며 “오랜 기간 거래를 해왔기에 더 성실하게 처음처럼 대해야 한다”고 했다.

또한 “품질이나 납기일에 대한 서비스는 기본이기 때문에 그것을 목표로 하는 것이 아니라 더 나아가 소비자가 가장 필요한 사항을 수렴하여 해결하는 것이 지금 서비스의 단계라고 생각한다”고 말했다. 이것이 대륙제관의 고객만족에 대한 마인드, 이것이 그 동안 대륙제관을 키워온 원동력은 아닐까.





노루페인트 원종주 과장

50년이라는 세월은 어릴 적부터 인생의 중반을 같이 해온 만큼의 시간들이다. 사람끼리도 쉽게 이어오기 힘든 시간을 기업간의 우정으로 이어온 대륙제관과 노루페인트.



‘같이’ 할 수 있는 기업, 노루페인트

기획팀 윤동익 부장은 “노루페인트는 다른 기업과 달리 주변 기업들도 발전해 갈 수 있는 힘을 주는 기업이다”며

“제품을 납품하며 문제점이 생기거나 요구사항이 생기면 단순히 말하고 기다리기보다 같이 고민하고 공유하여 발전을 도모할 줄 아는 기업이다”고 했다.

노루페인트의 이런 마인드는 거래를 하는 기업까지 영향을 미쳐 Win-Win 할 수 있는 기회와 파트너십을 키워준다. 대륙제관 역시 노루페인트의 이런 마인드 덕분에 매번 새로운 제품과 특허를 받는 토대를 만들 수 있었다고 한다. 또한 제품을 사용한 후 불편사항이나 개선점을 공유하며 서로의 장단점을 꼬집어 줄 수 있는 노루페인트와 대륙제관은 앞으로도 서로에게 값진 관계가 되기 위해 노력하고 있다.

끊임없는 발전을 거듭하는 대륙제관

(주)대륙제관은 신제품 출시를 앞두고 있다. 국내 최초 4L캔을 국내에 적용한 후 캔 종합포장업체로서의 위치를 확고히 자리잡고 있는 대륙제관은 현재에 안주하지 않고 항상 새로운 것을 개발하고 생산해내고 있다. 이번 출시될 벙킹캔은 또 한번 업계의 큰 바람을 몰 것으로 예상된다. 다중 적재가 가능한 벙킹캔은 국내 최초 사각캔에 적용한 사례이다. 캔의 상단부에 벙킹 구조로 되어 있어 하단부와 결합 시 안정된 적재가 가능하므로 적재의 안정성을 높일 수 있다. 또한 다층 적재 캔으로 적재해 놓았을 때 캔의 상단과 하단에 틈이 발생하지 않아 낙 발생 우려가 적어지는 역할을 한다. 운송 시에도 밀림 현상이 없어 안전하며, 캔의 손잡이를 잡고 약간 기울이면 분

리가 되어 분리 시 편리성이 더 강조 되었다. 이러한 장점을 살린 벙킹캔은 국내 캔 시장에 새로운 물꼬를 틀 예정이다.

Daeryuk Can Co., Ltd. is a major manufacturer of general and aerosol cans in Korea. Established in 1958, the company has been a partner of Daehan Paint, as NOROO Paint was then known. Their trusting relationship has lasted five decades.

NOROO Paint is Our Buddy

A relationship that has endured 50 years is truly mature. Such friendship is rare even among people; it is even more incredible that the two companies have cherished this kind of relationship throughout the years. It means more than a partnership.

Plant Manager Kang, Gun-mo is a witness to this cherished relationship, having been a member of Daeryuk Company since he joined its Quality





Management Team as a young employee. Another is Deputy Manager Kim, Jin-gu, who has taken care of the affairs connected with NOROO Paint for 8 years. Deputy Manager Won, Jong-wu of NOROO Paint and Deputy Manager Kim, Jin-gu of Daeryuk seemed so close during the interview. Knowing each other well makes them feel at ease when together and it was obvious they trust each other. They meet in person at least 3 times a week and talk on the phone 2-3 times every day for business. They are so familiar with each other that they can communicate effectively with just a few words. Their companies' long-term partnership keeps their communication channel open for exchanging new items and information.

Daeryuk, A Good Listener

Deputy Manager Won explained, "Our relationship with Daeryuk is based on trust and openness to new expectations, which is evident with Daeryuk." Although Daeryuk is the No. 1 can maker in Korea, it has consistently developed new products and satisfied the needs of its customers. Talking about his company's mindset and focus, Plant Manager Kang said, "NOROO Paint is our largest paint supplier and long-term partner, which means we need to remain responsible and reliable at all times." He went on to say, "We consider quality and delivery as the basic factors to our success. As far as our company is concerned, these elements belong to the ABC of business, not ambitious goals." The

company's commitment to customer satisfaction has been the driving force for its growth.

NOROO Paint, Trusted Partner

Mr. Yoon, Dong-eok, a general manager of the Planning Team said, "NOROO Paint is known for its unique initiatives that help its partners to grow. Rather than waiting for comments, we actively reach out to our partners for discussion on improvement." Such a mindset promotes a win-win partnership. Daeryuk also attributes its success with new products and patents to this mindset held by NOROO Paint. They openly discuss opportunities and celebrate successes, determined to be loyal supporters of each other.



(주)대륙제관 강건모 공장장



(주)대륙제관 윤동익 부장



(주)대륙제관 김진구 과장

Daeryuk Continues Growing

Daeryuk is presently preparing for a new release. As Korea's first producer of the innovative 4-liter can, the company refuses to grow complacent. "Necked can," the prospective new release, is expected to be a great hit. This stackable necked can is a whole new type of rectangular can. The top of the can has necks that make the stacking more stable and safer. Allowing no gap between stacks, the cans are less vulnerable to rust. They are also safer to transport and easier to unload. This new release is expected to hit the shelves soon.



NOROO & Me

Creative Partner

방오도료의 혁신

(주)아이피케이 “Intersleek® 900” 개발

IPK's “Intersleek® 900”
Innovative Antifouling Paint

글 편집실 Text by Editorial Department





해운업계는 에너지를 절약하기 위한 혁신적인 방법으로 ‘방오도료’를 채택하고 있다. 방오도료는 선박의 효율적인 운항을 방해하는 따개비류나 해조류 등의 해중 동식물이 선저 부위에 부착되는 것을 방지함으로써 선속을 향상시키고 연료 효율성을 높이기 위해 사용되고 있다.

Marine transportation businesses are increasingly adopting the use of innovative antifouling paints to save energy. Antifouling paints help prevent barnacles and seaweed from sticking to the ship's hull, thereby enhancing the ship's speed and fuel efficiency.

친환경 트렌드 ‘Intersleek® 900’

(주)아이피케이이는 지난 3월 친환경 트렌드에 부합하는 방오도료를 발표하였다. Intersleek® 700 이후에 출시하는 Intersleek® 900은 표면 조도 감소 및 마찰 계수 감소, 파울리리스 물성 향상, 슬라임감소, 정박상태에서 방오 성능 향상, 배기가스배출량 감소 등의 뛰어난 장점을 갖고 있는 환경친화적인 무독성 방오도료이다. (주)아이피케이이는 “Intersleek® 900은 서비스 기간 동안의 탁월한 연료 절감 효과는 물론 홀드 업 향상과 오버 스프레이 작업 감소로 조선소에서의 도장 작업성이 현저하게 개선”되었으며, “VOC(휘발성 유기 화합물) 함유량이 매우 낮은 환경친화적인 제품으로 조선소와 선사의 이미지 제고에 도움이 되고 있다”고 한다. 뿐만 아니라 고광택으로 장기간 미려한 외관을 유지할 수 있으며, 정박 상태에서도 방오 성능이 탁월하다고 했다.

Intersleek® 900의 장단점

Intersleek® 900은 ▲표면 조도 감소(실리콘 방오도료 시스템 보다 표면이 25% 더 매끄러움) ▲마찰 계수 감소(38% 감소) ▲파울리리스 물성 향상(40% 향상) ▲슬라임감소 ▲정박상태에서 방오 성능 향상 ▲배기가스배출량 감소 등의 뛰어난 장점을 갖고 있는 환경친화적인 무독성 방오도료이다.

또한 Intersleek® 900은 기존 Intersleek® 700과 비교시 2% 정도 더 높은 연료 절감 효과와 함께, 일반 SPC 방오도료에 비해서는 6% 이상의 연료 절감 효과가 있는 것으로 알려졌다.

(주)아이피케이이의 관계자에 따르면 “Intersleek® 900은 서비스 기간 동안의 탁월한 연료 절감 효과는 물론 홀드 업 향상과 오버 스프레이 작업 감소로 조선소에서의 도장 작업성이 현저하게 개선되었다”고 설명하고 “뿐만 아니라 고광택으로 장기간 미려한 외관을 유지할 수 있으며, 정박 상태에서도 방오 성능이 탁월하다”고 했다. 방오도료의 새 혁신을 가져다 줄 Intersleek® 900의 행보가 기대된다.

Intersleek® 900 Leads the Ecological Trend

Last March, IPK released Intersleek 900, the most popular type of ecological antifouling paint with a foul-release function. Based on our patented fluoropolymer foul-release technology, Intersleek 900 is an ecological and safe paint. This most advanced formulation of foul-release coating offers even greater performance than Intersleek 700.

Intersleek 900 delivers excellent foul-release function and smoothes the vessel's hull for reduced drag. Highly wear-resistant, it optimizes the foul-release technology for all ships that sail at 10 knots or faster.

Strengths of Intersleek® 900

Intersleek 900 offers the following advantages:

- ▲ Reduces surface roughness
(makes hull surface 25% smoother than silicon antifouling paint);
- ▲ Reduces the hull's friction coefficient (up to 38%);
- ▲ Enhances foul-release properties (up to 40%);
- ▲ Reduces slime;
- ▲ Increases antifouling performance while the ship is docked at the wharf and
- ▲ Effectively reduces emissions

Intersleek 900 saves 2% on fuel over Intersleek 700 and is 6% more fuel efficient than SPC antifouling paints.

A representative of IPK explained, “Intersleek 900 not only saves fuel, but also facilitates painting itself, since it covers better and is more durable.” He then added, “It also gives the ship a long-lasting, beautiful gloss and strong antifouling properties.” The birth of Intersleek 900 ushers in a new era in innovative antifouling paints.

Intersleek® 700과 900차이

안정된 엠퍼필릭 표면은 도장면과 다양한 해중 동·식물 사이에서 일어나는 화학 작용과 정전기적 상호작용을 최소화함으로써 부착력을 약화시킨다.



Intersleek® 700



Intersleek® 900



Intersleek® 700



Intersleek® 900

지대리의 디카세상이야기

“환경을 생각하는 노루인을 담다”

글 / 사진 지남철 (주)노루페인트 전략경영기획팀 대리



안양천 가꾸기 걷기대회를 준비하는 노루가족들



우와~~이렇게 많은 노루가족들이 모여 오늘 하루 안양천을 가꾸며 환경을 실천할 생각을 하니 내 마음이 뿌듯해지고 설레이는 마음까지 일어난다!! 가자 노루인들이여!!



우선 간략하게 기념사진 한방 찍고 시작해보자. 치~~즈



애야, 너의 그 손길이 아름답다~♥



노루 가족이 모은 쓰레기 더미들. 나 하나쯤이야 보다는 '나 하나라도'가 더욱 필요한 시기인 것 같다.



기대하고 고대하던 상품 증정 시간. 기대하시라~~ 뽕뽕!!! 행운번호 뽑는 손길에 숨이 멎추었다.

지난 5월 24일 (주)노루페인트는 안양천 가꾸기 걷기대회를 열었다. 매년 열리는 행사지만 이날 역시 많은 노루인과 노루가족들이 모여 환경을 사랑하는 마음을 키우는 하루였다. 준비하는 손길마다 아름다움이 묻어나고, 이날 역시 온 가족이 참여한 노루인들이 많아 사랑이 넘쳐나는 광경이었다. 이 광경을 어린 아이들의 머리 속에 심어 줄 수 있는 노루가 참 좋다!



우리 어른들이 이 아이들에게 깨끗하고 좋은 세상을 만들어 줘야지.



고사리만한 작은 손으로 환경 사랑을 보여주는 우리 아이들, 너희가 맘놓고 놀 수 있는 세상을 만들어 줄게...



물위에 떠 있는 쓰레기까지 줍자! 환경 노루가족



"수고하셨습니다"
"감사합니다"



아이들의 장기자랑.
봉사 후 더 밝아진 아이들의 표정이 값진 오늘을 그려준다.



값진 하루를 보낼 수 있게 해주신 노루가족분들께
감사합니다. "찰칵"



우리의 여름은 '블루' 이다. 시원한 바다가 먼저 반기는 여름은 청량함에
스트레스마저 날려버리곤 한다. 매년 여름의 색으로 순위에서 밀리지 않는 '블루' 는
Cool한 여름을 즐기기 위한 하나의 트렌드가 되어버렸다.

마케팅 성공의 열쇠 '컬러 비즈니스' - Blue

글 편집실

Cool한 그녀, So Hot!

올 여름의 패션 아이콘은 원피스이다. 특히나 홈 드레스와 같은 롱 길이와 러플, 리본 등 화려한 디테일이 키워드이다. 지난 시즌까지만 해도 미니 드레스의 인기는 식을 줄 몰랐는데, 롱 드레스의 바람이 거리를 쓸고 다닌다. 보헤미안 룩의 영향을 받은 듯 오리엔탈, 히피, 에스닉이라는 세 가지 키워드에 맞춰 다양한 프린트 가득한 롱 드레스가 올 여름의 거리를 장식하고 있다. 롱 드레스에 포인트와 다양한 프린트에서 블루의 매력을 다시 한번 확인 할 수 있기도 하다. 무거운 듯한 롱 드레스에 청량함이 묻어나는 블루 계열의 포인트는 여름바다를 직간접으로 표현해 주고 있다.

또한 화려한 디테일을 자랑하는 올 여름 패션은 러플과 리본 장식으로 여성스러움을 물씬 풍기는 의상들이 인기가 많다. 여성스러움과 신비스러움을 동시에 나타낼 수 있는 블루계열의 색상은 깊게 파인 어깨와 등 라인에 연출을 도와 색다른 성숙미를 그려내는 효과를 보여 줄 것이다.



스포티즘 대명사 '블루'

올 여름의 또 하나의 트렌드는 스포티즘과 퓨처리즘이다. 대부분 여름에만 느낄 수 있는 휴가는 활동성 강한 젊은이들뿐만 아니라 직장인들까지도 기대하게 하는 일년에 한번 오는 황금시간이다. 다양한 레저상품과 활동이 보편화되어서 인지 스포티즘을 즐기는 사람들이 늘고 있다. 일상복마저도 일명 간지나는 운동복을 즐기며 하물며 외출복 역시 연출된 운동복을 입고 외출을 한다.

블루는 스포티즘한 일상에 어느 곳이든 연출이 가능하다. 인테리어를 블루계열로 바꾸게 되면 공간이 넓어 보임과 동시에 눈의 피로를 풀어주는 컬러 연출이 가능하다.

스트레스로 쌓인 일상 속에 블루 계열의 아이템들은 마음을 안정시키며 스트레스 해소를 돕는 효과를 가져와 젊은 부부나 독신으로 사는 사람들에게 인기가 높다.



이유 있는 변신

노트북, 휴대폰, 전자사전, MP3 등 컬러풀한 제품들의 출시가 눈에 띈다. 블랙, 화이트를 넘어 레드, 옐로우 등 다양한 컬러들이 자태를 뽐내고 있다. 특히 작년 말부터 유행하기 시작한 블루 계열의 네이비컬러는 꾸준히 인기를 끌고 있다. 뿐만 아니라 아쿠아블루는 고급스런 분위기와 함께 젊은 사람들 사이에 인기를 누리고 있다. 특히 무거운 느낌의 블랙과 평범한 느낌의 화이트보다 세련됨과 동시에 깔끔한 어두운 블루계열의 제품들의 인기가 날로 높아지고 있다. 올 여름은 더욱이 청량함과 시원함을 동시에 느끼게 하는 블루 컬러가 유행 트렌드로 자리잡을 것으로 예상된다. 남녀노소를 가리지 않고 인기 있는 컬러 중에 하나인 블루는 쉽게 질리지 않아 구입 후 1년 이상 사용하는 제품들에 많이 사용되고 있다. 어느 장소에서도 구매 받지 않고 유행하는 컬러, 블루의 여름시장 장악을 느껴보자.



사랑이 묻어나는 아이 책상 만들기

글/사진 백선희 리폼 & D.I.Y 강사 / 공방 나무향기 대표

◎아이들을 책상 앞에 집중 시킬 수 있는 방법은 무엇일까?◎좋은 책을 사주는 것?◎장난감을 책상 위에 올려 놓는 것?◎이 모든 것들을 해결할 수 있는것은 아이가 책상을 삶의 공간으로 느끼게 해주는 것이다◎부모의 사랑이 묻어나는 책상을 만들어 아이만의 공간을 연출해 주자◎책상에 앉아 있는 아이의 집중도가 높아지는 것을 느낄 수 있을 것이다◎

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



①② 상판 아래 사각틀(에이프런)을 먼저 조립합니다. 연결부위에 목공본드를 칠하여 붙이고 드릴에 이중가리(나사머리)를 파주는 기리를 끼워 나사길을 뚫고 나사못을 박아줍니다. 나사머리가 깊이 들어가도록 구멍을 깊게 파주어야 목심으로 나사머리를 감출 수 있습니다.

③④ 에이프런 안쪽 코너 부분에 다리용 각재를 세우고 나사길을 뚫고 나사못을 박아줍니다. 나사못을 두 면에서 박아줘야 다리가 흔들림 없이 튼튼하게 고정됩니다.

⑤⑥ 나사구멍에 목공본드를 약간 짜 넣은 후 목심을 박아줍니다.

⑦ 목다보톱을 바짝 대고 목심을 잘라냅니다.

⑧⑨ 다리와 다리 사이의 연결 각재를 준비하여 나사구멍을 미리 뚫어 놓고 다리 아래에서 15cm 되는 위치에 각재를 고정합니다.(이 부분의 나사구멍도 목심을 박고 잘라냅니다)

준비물

전체크기 : 가로 120cm, 세로 60cm(폭 12cm 5장), 높이 59.9cm

상판 : 18T 스프러스 통판

다리 : 9*3.8cm(4개) 각재

에이프런 : 다리끼리 연결각재 6.8*3cm 각재

(* 초등용 책상입니다. 아이의 키와 다리 길이에 따라 비슷한 배율로 늘리시면 됩니다.)



10



11



12



13



14



15



16



17



18

10 상판 아래 부분이 완성되었습니다.

11 준비된 상판에 그린색 밀크 페인트에 물을 섞어(나무결이 비칠 정도로 묽게) 칠합니다.

12, 13 상판 아래 부분은 엔틱글레이즈(갈색)를 칠한 후 헝겊으로 닦아냅니다.

14 상판과 아래 부분 모두 220번 정도의 사포로 나무결 방향을 따라 살살 사포질합니다. 모서리는 너무 박박 문지르지 마세요, 너무 많이 벗겨내면 지저분해 보여요.

15 상판을 아래가 위로 향하도록 나란히 배열한 후 다리부분을 거꾸로 세우고 위치를 잡아줍니다. 떨어져 있는 상판을 하나로 연결하

기 위해 에이프런 안쪽 간격에 맞춰 판재를 재단하여 목공본드를 칠하여 상판 아랫면에 붙여줍니다. 확실한 고정을 위해 나사길을 뚫고 나사못을 박아 상판을 하나로 연결합니다.

16, 17 상판과 다리를 각색으로 연결합니다.

18 바니쉬를 칠하여 마무리합니다. (2회 반복)



BORACAY

환상일까 현실일까, 천국의 섬 ‘보라카이’

글 김동욱 여행칼럼리스트

7천여 개의 크고 작은 섬으로 이루어진 필리핀. 그 많은 섬 중에서도 보라카이는 필리핀이 가장 아끼는 보물 중 하나이다. 길이 7km, 너비 1.5km의 손바닥만 한 섬. 그러나 보라카이가 지닌 매력은 도무지 가늠할 수 없을 지경이다. 끝도 없이 펼쳐진 에메랄드빛 바다와 세상을 다 태울 듯 새빨강게 물들이는 석양, 마치 머리 위로 쏟아질 것처럼 밝게 부서지는 무수한 별들, 밤이면 더욱 생기를 띠는 D-Mall (보라카이의 유명한 시장) ... 올 여름에는 넘치도록 황홀한 섬, 보라카이로 떠나보자.



하늘길, 땅길, 바닷길 건너

필리핀 중부 파나이섬 북서쪽에 자리하고 있는 보라카이는 천국의 섬답게 가는 길이 그리 녹록치 않다. 일단 보라카이에는 공항이 없다. 따라서 파나이섬의 까띠끌란이나 깔리보 공항을 이용하는 수밖에 없다. 예전에는 마닐라에 1차 기착 후, 비행기를 갈아타고 두 공항(깔리보의 경우는 제트기가 이착륙할 충분한 길이의 활주로가 있지만, 까띠끌란은 활주로가 짧은 탓에 경비행기 이착륙 공항으로 사용되고 있다)으로 이동해야 했지만, 요즘은 깔리보로 가는 직항이 생겨 그나마 시간을 절약 할 수 있게 되었다. 대개 깔리보 공항을 이용하므로 거기에 맞춰 설명하자면, 하늘길여행을 다 마치면 보라카이로 가기 위해 바닷길여행을 해야 한다. 앞서 말했던 까띠끌란에 선착장이 있다. 그런데 깔리보에서 까띠끌란까지는 제법 멀어서 어쩔 수 없이 땅길여행을 1시간 30분 정도 해야 한다. 그 과정을 다 거쳤다면 이제 문만 열어젖히면 된다. 배를 타고 20분. 드디어 손에 잡힐 듯 지척인 보라카이다.

필리핀은 우기와 건기가 뚜렷하다. 6월부터 11월까지는 비가 많이 오는 우기다. 이때는



화이트비치로 불리는 이 해변은 산호초들이 부서져서 이뤄졌다. 그 길이가 무려 3.5km나 된다. 세계 3대 해변으로 꼽히는 화이트비치의 아름다움을 어떻게 말로 다 표현할 수 있을까. 몽게구름 낮게 드리운 파란 하늘과 에메랄드빛 바다, 그리고 눈이 부시도록 빛나는 백사장. 그림으로나 봐왔던 파라다이스의 풍경이다.



섬 서쪽 화이트비치가 아니라 섬 동쪽 블라복비치에 배를 댄다. 서쪽은 바람이 드세고, 파도가 높기 때문이다. 블라복비치에서 리조트들이 몰려 있는 화이트비치까지는 삼발이라고 알려진 트라이시클을 타고 20여 분 정도 가면 닿는다.

세계 3대 해변 화이트비치

보라카이는 동쪽과 서쪽 해변의 풍광이 완전히 다르다. 동쪽이 수초를 비롯해 개펄이 다소 섞여 있는 반면, 서쪽은 그야말로 쌀가루처럼 하얀 백사장이다. 그래서 화이트비치로 불리는 이 해변은 산호초들이 부서져서 이뤄졌다. 그 길이가 무려 3.5km나 된다. 세계 3대 해변으로 꼽히는 화이트비치의 아름다움을 어떻게 말로 다 표현할 수 있을까. 몽게구름 낮게 드리운 파란 하늘과 에메랄드빛 바다, 그리고 눈이 부시도록 빛나는 백사장. 그림으로나 봐왔던 파라다이스



의 풍경이다.

그저 수영을 하거나, 백사장을 거닐거나, 혹은 야자수 그늘 아래서 낮잠을 청하거나 한가하게 시간을 보내는 것도 좋지만 보다 역동적으로 즐겁게 시간을 보내는 것도 괜찮다. 보라카이에는 즐길만한 레포츠들이 많다. 호핑투어와 산악오토바이, 세일링보트 등은 선택해도 후회가 없다.

호핑투어는 배를 타고 나가 섬일주를 한 후 배낚시와 스노클링을 즐기는 프로그램이다. 물고기가 입질을 하는 모습까지 보이는 투명한 바다에서 즐기는 낚시는 기분이 색다르다. 재미있는 것은 이렇게 잡은 물고기를 배 위에서 회로 떠먹는다는 사실, 그것도 열대어를... 필리핀 사람들은 원래 생선을 날 것으로 먹지 않는다. 한국인 여행객이 워낙 많아 입맛을 맞추기 위해 회 뜨는 법을 배웠다고 한다. 그런데 이상한 점은 생선 비린내가 나지 않는다는 것이다. 자외선이 워낙 강해 바로 살균되기 때문이다. 한편, 스노클링이 다소 맛있게 느껴진다면 스쿠버다이빙에

BORACAY



도전해보는 것도 좋다. 화이트비치 곳곳에 다이빙샵이 있다. 산소통을 짊어지고 보라카이 바다로 첨벙 들어가 열대어들과 노니는 30분 남짓의 기억이 두고두고 남는다.

화이트비치와 함께 명품해변에 속하는 푸카셀비치는 산악오토바이 투어코스에 포함돼 있다. 이효리가 등장한 광고 때문에 '망고비치'란 이름을 갖고 있는 푸카셀비치는 화이트비치에 비해 모든 것이 더 진하다. 그래서 이곳에서 찍은 사진은 인상화가의 작품을 연상케 한다. 만약 한 가지 레포츠프로그램만 선택해야 한다면 단연 세일링보트이다. 커다란 삼각돛이 달린 보트를 타고 무서운 속도로 바다를 질주하다 보면 마음 속 찌꺼기들이 다 씻겨 내려간다. 보트를 타기에는 해가 뉘엿뉘엿 질 때쯤이 제일이다. 하늘과 바다를 모두 붉게 물들이는 석양을 보며 보트를 타는 모습, 상상만 해도 멋있지 않은가.

이윽고 밤이 되지만, 보라카이는 쉬 잠들지 않는다. 촘촘히 박힌 하늘의 별이 다시금 보라카이를 밝히고, D-Mall은 쇼핑객들로 북적인다. 골목골목 뒤척이다가 여행객들의 발걸음이 결국 향하는 해변가 맥주바. 사탕수로 빛은 산미구엘의 부드러운 목넘김에 테이블 위 빈병은 자꾸만 늘어간다.



여행 tip

아시안스피릿 항공의 깔리보 직항 비행기는 맥도널드더글라스사의 MD-83 기종으로 다소 작은 편이어서 4시간 이상의 비행이 불편할 수 있다. 마닐라로 가는 보다 큰 비행기를 타고 편히 갈지, 시간 절약을 위해 직항을 이용할지 선택에 신중을 기해야 한다. 보라카이에는 곳곳에 리조트가 많다. 최근 지어진 '디스커버리 쇼어'가 가장 깨끗하고 서비스가 좋다. D-Mall 근처에 한식당 '비원'이라는 곳이 있다.





2008년 하반기 해외펀드 투자 전략

글 서기수 HB Partners 대표

모재테크 정보 사이트 게시판에 펀드에 대한 네티즌들의 의견을 교환하는 글들이 많이 올라와 있는데 그 중에서 최근에 인도펀드에 대한 실망감을 담은 글과 함께 다른 네티즌의 댓글이 눈에 띈다.

[인도]인도펀드 수익률 최악

인도에 투자할 시기가 아닌 것 같습니다. 수익률을 보면 너무 좋지 않습니다
차라리 은행에 그냥 놔두는 게 나을 정도입니다

음... 그런가요? 전 인도펀드에 슬슬 들어가서, 중국펀드 손해 좀 만회하고 싶었는데... :-;

안 좋을 때 들어가야 먹을게 있지요...

투자는 역발상이죠... 망할 정도가 아니라면 인도는 언제나 기회가 있다고 봅니다.

좋은 때는 남들 다 들어가는데 그거 보고 남이 따라 들어간다면 나중에 따라 들어간 사람들 먹을게 남아 있을 것 같나요?....



거의 모든 펀드관련 게시판에 최근에 이러한 글들이 올라오고 있다. 그만큼 펀드에 대한 투자를 고민하고 있고 또한 펀드에 대한 수익률 기대치가 아직까지는 높다고 볼 수 있다. 그렇다면 이렇게 펀드상품 특히 해외펀드에 대한 일반인들의 고민을 해결할 방법에는 어떠한 것이 있을까?

역시 요즘 같은 혼란기에는 분산투자가 가장 적합한 투자전략이라고 할 수 있다. 여유자금의 20%를 안전한 은행, 저축은행, 새마을금고의 상품에 투자하고 60%가량을 펀드에 투자하고 20%가량을 CMA, MMF, 연금 등의 단기와 장기 상품으로 운용하면 좋을 것이다.

그리고 또 하나의 분산투자가 나올 수 있는데 60%를 운용하는 펀드에 있어서도 국내펀드 25% 해외펀드 25%, 실물자산펀드 10%가량으로 구성하면 가장 이상적인 분산투자이다.

● 해외펀드 투자전략

분산투자를 설정해 놓고 다음으로는 구체적인 투자지역과 다양한 조건들을 따져봐야 한다. 최근 몇 년 사이 많은 사람들에게 인기가 높았던 해외펀드는 중국과 인도 펀드이다. 하지만 중국과 인도의 주식시장이 최근에 주춤하면서 2007년 10월을 전후로 가입한 투자자들은 마이너스 수익률로 속을 태우고 있다.

위에 올라온 글처럼 차라리 지금이라도 환매를 해서 다른 투자처로 갈아 타는 것이 낫지 않을까라는 고민을 많이 하고 있는데 실제로 중국과 인도만한 투자처를 쉽게 찾기가 쉽지만은 않다.

최근의 흐름을 보면 중국 본토증시는 인플레이션 압력과 강진으로 인한 일부 산업의 손실악화 우려 등으로 하락세를 기록하고 있고 항셍 H지수 또한 유가 및 미국증시의 영향 속에 대형주가 부진을 보이고 있다. 이는 시장의 약재에는 민감하고 호재에는 둔감한 반응을 보이면서 지난주에는 주간 -2.24%로 수익률을 기록했고, 중국주식 펀드는 -3.40%의 수익률을 기록하고 있고, 인도증시는 달러 대비 루비화 강세, 물가상승률 고공행진 등으로 2주 연속 약세를 이어가고 있다. MSCI 인도주식이 4.46% 내렸고, 루피화 강세의 덕에 인도주식펀드는 -3.65%의 수익률을 기록하고 있다. 하지만 향후 중국증시에 대한 전망이 그리 나쁘지만은 않다.

대지진사태도 중국의 전반적인 경제성장과 인플레이션에 제한적인 영향을 미치지만 전체 기업 이익에는 거의 영향을 미치지 않을 것이라고 보여지고 있으며 지진은 주로 중국 중부의 쓰촨성에만 영향을 주고 쓰촨성 지역의 산업 생산은 중국 전체 생산의 2.5%에 불과하다. 이는 이 지역의 경제성장은 중국 전체 성장의 4.2%만 차지하며 큰 영향이 없을 것이라는 예상이 지배적이기 때문이다.

또한 2008년 1분기 중국 GDP는 10.6% 성장했고, 소매부문 판매도 지난해 4분기의 16.8% 보다 높은 21.5%의 증가 폭을 보여, 중국 시장의 펀드멘털이 탄탄한 것으로 보여지고 있고 쓰촨성 지진으로 인한 피해에 따른 투자자들의 심리적 인 면이 더 강하게 작용되지 않을 까 싶다.

인도 역시 마찬가지로 향후의 경제성장에 대한 잠재력을 감안한다면 현재 투자를 고민하고 있거나 투자하고 있는 경우에는 당분간은 계속 시장의 흐름을 지켜보는 것이 바람직한 투자라고 생각한다. 최근에 수익률이 괜찮은 펀드들은 역

시 자원이 풍부한 지역에 투자하는 펀드들이 대부분이다. 대표적인 것이 러시아 펀드와 브라질 펀드이다. 풍부한 지하자원과 저렴한 노동력을 바탕으로 한 경제성장률을 감안한 투자가 붓물을 이루고 있고 오일머니를 겨냥한 중동이나 아프리카의 일부 지역에 대한 투자도 최근에 인기 있는 해외펀드 투자전략이라고 보여진다.

펀드평가회사인 제로인의 자료를 보면 최근 한달 간 해외펀드의 지역별 수익률을 살펴보면 유형별에서 남미 신흥국에 대한 투자가 10%이상의 수익률을 보여주고 있고 브라질주식형이 15.59%, 러시아 주식형이 10.78%의 꽤 높은 수익률을 보여주고 있다.

위에도 언급했지만 최근 한달 수익률은 마이너스 8%, 4%대를 보여주고 있는 인도와 중국의 경우에는 역발상 투자로 오히려 추가 투자나 신규투자를 고민해 보는 것도 투자의 전략이라고 보여진다. 베트남펀드와 일본펀드도 이러한 맥락에서는 같은 투자전략을 구사하도록 하자.

하지만 어디까지나 투자자금의 20%내외의 분산투자의 방법으로 접근해야지 여유자금의 투기성 전액 투자하는 오류는 피하는 것이 좋을 것이다.

● 해외펀드 투자 시 유의사항

펀드에 가입하는 것은 하나의 '투자'를 실천하는 행위이다. 따라서 투자를 함에 있어서 반드시 필요한 나만의 투자 성향과 투자스타일을 파악해야 한다. 내가 공격적인 투자자인지 보수적인 투자자인지를 파악해서 그 성향에 맞는 공격적, 안정적 투자를 하는 것이 바람직하다. 또한 최근의 해외펀드의 유행은 나라나 지역을 묶어서 투자하는 것이다.

BRICS(브라질, 러시아, 인도, 중국)나 VISTA(베트남, 인도네시아, 남아프리카 공화국, 터키, 아르헨티나), EM EMEA(동유럽, 중동, 아프리카) 식으로 지역이나 나라를 묶어서 투자를 하는데 분산투자를 살리려면 나라별 지역별 투자 비율에 대해서 꼼꼼하게 따져보고 가입하는 것이 바람직하겠다.

또한 환율변동에 대한 환 헷지 여부와 함께 해당 지역의 향후 성장가능성 등을 살펴볼도록 하자. 아울러 펀드에 가입할 때는 판매사 직원에게 투자전략과 투자 위험에 대해 충분히 설명해줄 것을 요구하고 나중에 투자설명서도 반드시 읽어 봐야 한다.

금융감독원을 통해서 펀드 가입 전에 기본정보를 알아보고 싶다면 금감원 홈페이지(www.fss.or.kr)에 들어가 소비자정보실→금융거래 시 유의사항→소비자유 의사향에서 '알기 쉬운 펀드투자'를 조회해 보면 된다.

펀드의 보수비용과 자산운용사에 대한 정보는 자산운용협회 홈페이지(www.amak.or.kr)의 전자공시에서 볼 수 있다.

만약 얼마나 많이 찾아보고 알아보고 읽어봤느냐가 투자의 수익률을 좌우한다면 한번쯤 해볼만한 투자준비 아니겠는가?



시크릿

룬다 번 지음 | 김우열 옮김 | 살림Bz | 2007.06.18
성공을 꿈꾸는 모든 이들을 위한 '위대한 성공의 비밀'!

플라톤, 레오나르도 다 빈치, 아인슈타인... 지금도 수많은 사람들의 존경을 받는 역사상 위대했던 사상가, 과학자, 개척자, 창조자 등은 사실 '위대한 비밀'을 알고 있었다. 구전과 문학, 종교와 철학에서 단편적으로 전수된 이 비밀은 인생을 뒤바꿔 줄 마법 같은 법칙으로 개인에게 행복한 삶과 물질적인 성공을 동시에 안겨주었다.

『시크릿』은 수 세기 동안 소수의 사람들만이 알고 있었던 '부와 성공의 비밀'을 알려준다. 우리의 내면에 잠재되어 있는 이 비밀의 힘을 이용하면 좀 더 업그레이드 된 인생을 살 수 있을 거라고 조언하며 돈, 인간관계, 건강, 세상, 당신, 인생 등의 분야로 나누어 각각의 위대한 비밀을 파헤친다.

여기에는 『영혼을 위한 닭고기 수프』의 잭 캔필드, 『화성에서 온 남자 금성에서 온 여자』의 존 그레이 등 부와 성공의 비밀을 잘 활용하여 성공한 24명의 인물이 등장한다. 비밀에서 비롯된 기적 같은 이야기와 성공 인물들의 메시지, 저자가 발견한 손쉬운 방법 및 비결 등을 모두 수록하였다.

특히!! 비밀을 활용하여 건강, 부, 행복을 모두 획득한 대가들의 지혜가 가득 담겨 있다. 이미 아마존, 뉴욕타임즈 베스트셀러 1위의 자리를 차지하고 미국에서 최단기간 500만부 돌파의 명예를 거머쥔 이 책은 당신의 인생을 180도 바꿔줄 것이다.



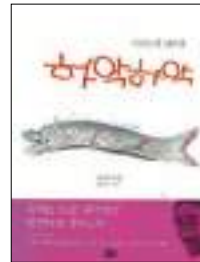
내가 어떤 삶을 살든 나는 너를 응원할 것이다

공지영 지음 | 오픈하우스 | 2008.03.24
소설가 공지영이 오늘을 사는 모든 이들에게 전하는 응원의 메시지

공지영 산문집 《내가 어떤 삶을 살든 나는 너를 응원할 것이다》. 소설가 공지영이 2년 만에 펴낸 이 산문집은 소설 『즐거운 나의 집』의 연장선상에 있는 책이다. 『즐거운 나의 집』의 주인공 공 위녕에게 보내는 편지글 형식으로 구성되어 있다. 여기서 위녕은 단순히 소설 속 허구의 인물이 아닌 작가의 실제 딸이다. 공지영은 작가로서의 입장을 버리고, 평범한 엄마의 마음으로 딸 위녕을 대한다.

이 책은 작가가 10대를 지나 청년기에 들어서 새로운 세상에 눈을 뜨는 딸 위녕에게 전하는 응원의 메시지를 담고 있다. '어머니 공지영'은 충고나 잔소리 대신 진솔한 경험담을 바탕으로 사랑에 대해, 우정에 대해, 직업에 대해, 삶에 대해 이야기한다. 딸과 함께 독서체함을 공유하며 책을 통해 인생을 배워나가기도 하고, 다시 20대 여자 아이로 돌아가 딸과 같이 생각하며 새로운 깨달음을 얻기도 한다.

딸에게 조곤조곤 들려주는 삶의 메시지는, 세상과 자신의 삶을 성찰한 원숙한 작가의 내면세계를 고스란히 보여준다. 책 전반에 흐르는 작가의 이야기에는 사람들이 눈여겨보지 않는 것들에 대한 따뜻한 시선이 담겨 있으며, 어제를 밑바탕으로 삼아 오늘을 살고 내일을 준비하는 자세가 스며들어 있다. 이러한 메시지를 통해 작가는 딸 위녕을 비롯한 세상의 모든 사람들을 응원한다.



하악하악: 이외수의 생존법

이외수 지음 | 해냄출판사 | 2008.03.30
이외수와 정태련의 감성호흡, 하악하악!

〈하악하악〉은 자연과 생명의 소중함, 꿈꾸는 삶의 가치를 이야기하는 이외수의 생존법을 전해주는 책이다. 이외수가 빚어낸 재기발랄한 언어와 정태련이 그린 토종 물고기 세밀화가 담겨 있다. 2007년에 출간된 『여자도 여자를 모른다』에 이은 두 번째 세밀화 에세이로, 이외수 작가 플레이북 홈페이지에 매일 올라온 원고 중에서 네티즌의 뜨거운 댓글로 인정받은 수작들만을 엄선해 개작하였다.

거친 숨소리를 뜻하는 인터넷 어휘 '하악하악'은 팍팍한 인생을 거침없이 팔팔하게 살아보자는 이외수의 메시지가 더해져 신나고 흥겨운 에세이 〈하악하악〉으로 새롭게 탄생하였다. 스스로를 인터넷 페인인자 '꽃노틸(꽃미남처럼 사랑받을 만한 노인)'이라 말하는 이외수가 온라인에서 네티즌과 교감하고 소통하면서 한 편 한 편 완성도를 더한 작품들이다.

이 책에는 독특한 5개의 제목 아래 260개의 글이 수록되어 있다. 위트와 아이러니가 돋보이는 짧은 우화들을 통해 일상에서 마주칠 수 있는 깨달음의 순간들을 전해준다. 또한 정태련이 3년에 걸쳐 전국의 산하를 발로 뛰며 그려낸 우리 토종 민물고기 세밀화 65종은 '물고기 박사' 이완욱의 감수를 거쳐 완성도를 높였다. 이외수와 정태련이 알려주는, 메마른 영혼에 감성의 바람을 불어넣는 은밀한 기분전환법을 배울 수 있다.



그래도 계속 가라

조세미, 마셜 지음 | 유희란 옮김 | 조화로운삶 | 2008.03.21
고난 속에서도 삶을 살아가야 하는 이유

〈그래도 계속 가라〉는 '사는 게 힘들다'라고 느끼는 사람들을 위한 우화집이다. 인간이라면 누구나 갖고 있는 근원적인 문제를 할아버지와 손자의 대화를 통해 풀어내었다. 대지를 딛고 긴 삶을 이어온 라코타 인디언의 오랜 경험에서 얻은 삶의 지혜를 담고 있다. 여느 명상서와 달리, 명쾌한 의미와 적절한 우화로 메시지를 분명하게 제시한다.

아버지를 잃은 한 젊은이가 자신의 할아버지를 찾아가 오랫동안 가슴에 담고 있던 질문을 던진다. 삶이 왜 이렇게 힘든 거냐고. 할아버지는 손자에게 행복을 바라는 만큼 고통과 슬픔이 찾아오기 마련이라는 삶의 숙명을 이야기하며, 거기에는 다 이유가 있다는 가르침을 전해준다. 이 책은 이렇게 의지와 상관없이 슬픔과 고통을 겪을 수밖에 없는 삶의 이유와, 그에 대처하는 삶의 방향에 대한 깨달음을 담고 있다.

저자는 고난과 역경이 우리를 막더라도 계속 앞으로 나아가라고 이야기한다. 어떤 고난과 역경도 그 속에서 내딛는 미약한 한 걸음보다 감할 수 없다는 것이다. 슬픔과 고통이 계속될 것 같은 인생을 계속 살아가야 하는 이유를 구체적인 우화와 문장들로 그려내며, 실제적인 삶에 근접한 메시지를 통해 우리가 어떻게 살아가야 하는지를 알려준다.

[베스트셀러 선정 _ 교보문고]



아이에게 위험한 여름철 식중독, 어떤 게 있을까? 육아건강관리



지루한 장마가 계속되는 요즘 가장 조심해야 하는 감염성 질환은 식중독이다. 높은 습도와 고온이 음식물의 부패를 촉진하기 때문이다. 식중독은 통상 음식을 먹은 지 몇 시간 이내 복통과 함께 구토, 설사를 일으킨다. 어린이 집이나 유치원에서 집단 발병하는 식중독은 대개 화학물질, 세균, 기생충, 세균성 독소, 바이러스가 주요 원인으로 작용한다. 이 중 약 2/3는 살모넬라, 포도상구균 등에 의한 집단 식중독이다.

◆**포도상구균에 의한 식중독**=적절히 조리되지 않거나, 냉장 보관되지 않은 음식을 먹은 후 발생한다. 소아들이 즐기는 마요네즈, 크림 등이 포도상구균이 잘 자랄 환경을 제공한다. 증상은 구토, 메스꺼움, 복통, 다량의 설사가 동반되며 심하면 쇼크현상을 일으키기도 한다. 증상에 따른 보존적 치료를 하면 보통 12시간 이내 호전된다.

◆**보툴리즘**=보툴리즘 독소에 의해 발생하는 식중독으로 지금까지 알려진 것 중 가장 강력하다. 원인은 가정용 통조림, 생선, 소시지, 햄 등을 먹은 후 잘 생긴다. 따라서 이들 음식은 반드시 10분 이상 끓이거나 80에서 30분 가량 가열하면 독소는 파괴된다.

영아의 경우 꿀을 먹어도 발생할 수 있으므로 두 돌 미만 어린이에게 먹이는 것은 금물이다. 증상은 12시간~3일 경에 메스꺼움, 구토, 설사를 동반한다. 주의할 점은 입이 자주 마르고 침을 삼기지 못하며 시력이 흐려지는 등 중추신경계 이상이 생길 수 있어 빠른 조치가 필요하다. 어지러움과 호흡곤란 증세도 따른다.

◆**감염성 장염**=탁아 시설에 맡겨진 소아가 가정집 소아보다 약 2배 가량 잘 걸린다. 주로 지속적인 접촉이 그 원인이다. 아직 대소변을 가릴 줄 모르는 나이에 반복적으로 손과 물건들을 입에 대는 버릇, 보모와의 계속된 접촉 등이 감염률을 높인다. 소아들의 집단시설에선 위생관리가 철저해야 하며 불필요한 집단 식사는 피하는 것이 좋다.

◆**장출혈성 대장균 O157**=흔하지 않으나 생명을 위협하는 것이 장출혈성 대장균 O157이다. 초기엔 혈변 등 세균성 장염증상을 보이다가 콩팥을 심하게 손상하는 용혈성 요독증후군을 동반할 수 있어 주의가 요구된다. 증상은 대개 급작스럽게 나타난다. 몇 차례의 구토에 이어 다량의 설사를 쏟는다.

영아는 고열, 경련과 동시에 빠른 탈수, 복부 팽만 등이 같이 나타난다. 특히 생후 6개월 이내의 영아는 여러 종류의 대장균에 쉽게 노출된다. 따라서 분유를 먹는 영아의 젖병소독은 필수적이다. 오염된 육류나 우유 등에 의해 유발되므로 이들 음식의 위생에 신경을 써야 한다.

◆**구토나 설사에 도움되는 먹을거리**=밥죽, 미음, 계란찜, 삶은 계란, 으깬 감자, 오렌지 주스와 물을 1대1로 섞은 것, 빵 조각, 깨끗한 물 등 영양이 충분하고 꼭 익힌 음식.



[출처] 아이에게 위험한 여름철 식중독, 어떤 게 있을까?

매일신문(<http://www.lifemaeil.com>)

도움말:계명대 동산의료원 소아과 황진복 교수

애독자 퀴즈

아래의 (1), (2)에 들어갈 정답은 각각 무엇일까요?
07+ 08월호 사보 속에 정답이 있습니다.



1. 지난 2007년 11월 NOROO그룹과 NANPAO의 베트남 합작사 설립을 위해 정식 합작 계약이 체결된 기업이다. 지난 2007년 9월 정식 합작계약을 체결한 (1)은 2008년 5월 사업자 등록증을 발부 받았다. 노루그룹과 난파오가 50대 50으로 투자하여 자동차 보수용 도료, 일반 공업용 도료, 건축용 도료, 분체도료, 표면처리제 등 전체적인 제품을 생산하여 납품할 예정인 이 기업은 무엇일까요?



2. NOROO그룹은 지난 4월 1일 중국 福田化學工業集團과 합작을 하여 광주우 증성시에 (2)를 설립하였다. 이 합작을 통해 NOROO그룹은 중국 내 자동차 보수용 도료 시장에 진출을 본격적으로 꾀하기 시작했다. 주로 중국 전역에 대한 자동차 보수용 도료의 생산 판매를 영위하고 있으며 중국화남지역을 대상으로 공업용도료 생산 판매도 병행하고 있으며 중국내 자동차 보수용 도료 시장 첫 신호탄을 쏜 이 기업은 무엇일까요?

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.

NOTICE

사보 담당자 후기

“생각의 크기가 에너지의 크기가 됩니다!” 어느 회사의 광고 문구입니다. 2008년 모두가 어렵다고 아우성일 때 잘 될 거라는 자신감, 모두가 안될 거라고 포기한 순간 될 것이라고 믿는 추진력, 우리의 주변환경이 점점 글로벌화 되어 감에 따라 경쟁하는 범위는 넓어지고, 산업간 경계가 불분명해지며, 예측하기 어려운 상황은 수시로 발생합니다. 아무도 알지 못하는 어려운 환경에서도 곳곳하게 성장하고 새로운 미래를 개척해 가는 노루인들을 볼 때마다 가슴이 뜨거워 지는걸 느낍니다. 사보를 통해 자신의 할 일을 묵묵히 해내는 모든 노루인들을 소개하는 그날까지 많은 관심과 협조 바랍니다.

(주)노루페인트 전략경영기획팀 지남철 대리

문의하실 곳

주 소 430-849 경기도 안양시 만안구 박달동 615
(주)디피아이 홀딩스 전략기획팀 김한주 대리
전 화 031-467-6073
팩 스 031-448-9020
이메일 hjkim02@dpi.co.kr

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



함태영 부장 (주)노루페인트 생산기술팀
대나무의고작 전담 담양을
대너오면서이이들의장남



신의철 대리 (주)디아이티 SM사업부
여름에 시원하게 보라매공원 나들이



서창훈 사원 대한비메이칼주 생산기술팀
기쁨은 풍어야 맛있어



신대희 사원 (주)노루페인트 도료생산팀
시흥 생태공원에 오세요



김기민 사원 (주)디아이티 NS사업부
DI 일본 연습 다녀왔습니다

NOTICE

05+06 애독자 퀴즈 당첨자

>> 퀴즈정답

- ① 포승공장
- ② 자בוד장기술학교

정효성 주임 (주)노루페인트 자보기술1팀 | 송수정 사원 (주)DAC 기술개발실

정영희 사원 DBC(주) 개발팀 | 김지은 사원 (주)대연 물류기획팀

- 퀴즈당첨자와 사진우수작 전원에게 5만원 상당의 상품권을 드립니다.
사진최우수작 함태영 부장에게는 10만원 상당의 상품권을 드립니다.