

Creative Business Society Leader

한국경영학회

KOREAN ACADEMIC SOCIETY OF BUSINESS ADMINISTRATION

<경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상> 소개

경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상

The KASBA Best Practice Award

- 최우수경영대상 소개
- 선정기준
- 선정과정 및 일정
- 수상기관의 혜택
- 역대 수상기업
- 매일경제신문 특집기사

경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상

The KASBA Best Practice Award

■ 경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상 소개

‘최우수경영대상’은 기업경영을 구성하는 다양한 분야에서 뛰어난 노력을 통해 탁월한 성과를 보임으로써 국내·외에 모범이 될만한 우수사례를 발굴하여 분야별로 해당 기관을 시상하고자 2013년 신설되었습니다. ‘최우수경영대상’을 통해 현장과 학계에 베스트 프랙티스를 널리 알리고 공유함으로써 실질적인 산학협동과 이를 통한 학계와 기업, 나아가 사회 발전을 위한 구체적인 실천방안을 모색하는 것을 목적으로 하고 있습니다.

■ 선정기준

- 경영혁신
- 창조경영의 실천
- 글로벌 경영 성과
- 동반성장예의 기여
- 기업가치 증대 및 기타 경영선도적인 활동

■ 선정과정 및 일정

최종 수상기관 선정은 한국경영학회 ‘최우수경영대상’ 선정 위원회에서 진행되며 결과가 확정되면 매년 한국경영학회가 주관 혹은 후원하는 행사에서 시상식이 진행됩니다.

수상후보 추천

수상후보 사례 및 실천내용 조사

수상후보기관 1차 확정

1차 확정기관에 대한 안내

후보기관 사례에 대한 현장실사

최종 수상기관 확정

시상 일정 등 기타 안내

시상식

■ 최우수경영대상 수상기관의 혜택

- 수상기관은 수상과 관련된 내용을 매체에 게재할 수 있으며 ‘최우수경영대상’ 수상과 관련된 광고를 시행할 수 있습니다.
- 학회는 수상기관의 요청에 따라 기업사례를 논문형식으로 개발한 후, 한국경영학회에서 발간하는 ‘KBR’에 투고하여 학계와 실무에서 활동하는 독자들에게 수상 사례가 소개될 수 있도록 하거나 경영학분야의 전문도서로서 개발하여 출판함으로써 일반 독자에게 홍보할 수 있는 원고를 제공할 수 있습니다.(수상기관이 희망하는 경우에 한함)
- 수상기관에 대한 소개 및 수상 내역은 한국경영학회 홈페이지를 통해 일정기간 동안 공고 및 안내 됩니다.
- 매일경제신문에 ‘최우수경영대상’ 수상 광고가 게재됩니다.

경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상

The KASBA Best Practice Award

■ 경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상 역대 수상기업

부문	수상기업
제1회 2013년	
창의적 마케팅전략 부문	빙그레
의료서비스혁신 부문	삼성서울병원
프론티어브랜드 부문	제주항공
품질경영 부문	태림포장공업
창의적 신제품개발 부문	토니모리
상생경영 부문	한국콘텐츠진흥원
고객만족 부문	KB국민카드
제2회 2014년	
문화컨텐츠 금융지원 부문	IBK기업은행
창조적 기술금융 부문	기술보증기금
글로벌 창조경영 부문	SM엔터테인먼트
글로벌 품질경영 부문	메타바이오메드
창의적 신제품 개발 부문	제닉
제3회 2015년	
국민행복 서비스기업 부문	듀오정보
글로벌시장 개척 강소기업 부문	인터로조
창의적 동반성장 공기업 부문	한국남동발전
소비문화혁신 유통기업 부문	주식회사 현대백화점
창의적 브랜드 관리 부문	엘애피코스메틱
제4회 2016년	
지역경제활성화 부문	마리오아울렛
글로벌 금융 부문	비씨카드
동반성장 부문	파나소닉코리아
고객만족 교육서비스기업 부문	DYB교육
금융서비스 부문	KEB하나은행
고객중심경영 부문	(주)KT

부문	수상기업
제5회 2017년	
프랜차이즈 부문	제너시스 BBQ
전문 지식 서비스 부문	삼일회계법인
투자금융 부문	Affinity Equity Partners
창조적 신기술 개척 부문	LG디스플레이
항만물류 부문	울산항만공사
생활환경가전 부문	코웨이
홈 인테리어 부문	한샘
제6회 2018년	
공공가치경영-공기업 부문	한국자산관리공사
사회적 가치경영-공기업 부문	인천국제공항공사
동반성장경영 부문	KB캐피탈
전문지식서비스 부문	EY한영
창의경영 부문	삼구아이앤씨
상생경영 부문	씨피에프
고객의 생활가치경영 부문	한국도자기리빙
제7회 2019년	
혁신경영-공기업부문	중소기업진흥공단
품질중심경영부문	아성다이소
윤리경영부문	한독
상생경영부문	홈쇼핑
제8회 2020년	
글로벌 시장 선도 부문	(주)아디스홀딩스
사회가치경영-공기업 부문	인천도시공사

경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상 The KASBA Best Practice Award

<2020년도 매일경제신문 특집기사>

A10

한국경영학회 융합학술대회

2020년 8월 18일 화요일 매일경제

“온라인서 지식습득후 대면토론…‘플립러닝’ 경영교육 대세로”

경영대학장 포럼 등 ‘온라인 특별세션’… 오늘 개막식

“포스트 코로나 시대에 반등하는 기업과 지속가능한 사회”를 주제로 17일 인천 송도컨벤시아에서 열린 한국경영학회 융합학술대회 특별세션은 코로나19 확산을 막기 위해 전면 온라인 생중계 방식으로 진행됐다.

당초 올해 융합학술대회는 한국경영학회를 포함한 43개 관련 학회와 기업에서 1800명이 넘는 학계 전문가·기업인이 참여해 포스트 코로나 경영 전략을 논의할 계획이었다. 하지만 최근 코로나19 재확산과 정부의 사회적 거리두기 방침을 고려해 대부분 온라인 형식으로 바뀌었다. 행사 참여 인원도 각자 원하는 장소에서 영상의와 애플리케이션으로 자유롭게 발표를 듣고 토론에 참여하도록 했다.

18일 개막식에 앞서 이날 사전 특별세션으로 열린 ‘코로나19와 경영 교육 혁신’과 경영대학장 포럼 등에서는 코로나19를 경영 교육 혁신의 계기로 봤다. 국내 각 대학은 코로나19 사태가 확산을 잘 관리해 교수와 학생과 만나 지식을 전수하는 전통적 강의실을 바꾸고 온라인 강의로 전면 전환했다. 강의 질과 평가 방식을 둘러싼 잡음도 있었지만 온라인 교육은 대학가에 정착한 듯 알려졌다.

전문가들은 지식의 단순 습득은 온라인으로, 대면 교육은 실무 과제 해결과 지식 융합에 중점을 두는 대면환을 서둘러야 한다고 주장하고 있다. 이에

코로나 확산 진정되더라도 대학강좌 60%는 비대면 지식 강의실에선 과제 해결 위주로

교수는 지식전달자 벗어나 학습 큐레이터로 거듭나야

사회적 거리두기 격상 발맞춰 경영학회 전면 온라인 생중계

따라 교수는 지식 전달자에서 학습 큐레이터·코치로. 학생은 급변하는 산업 환경을 주도할 융합형 인재로 거듭나야 한다는 주장이 제기됐다.

정구현 한국경영교육인증원 이사장(연세대 명예교수)은 “코로나19가 진정되더라도 미래 대학 강의의 40~60%는 계속 온라인·비대면으로 진행될 것”이라며 “기본 교육의 온라인 전환에 맞춰 경영학 교육도 혁신을 고민해야 한다”고 했다. 참석자들은 이에 공감하며 온·오프라인 교육을 결합하는 ‘플립러닝(flip learning)’을 혁신 방안으로 꼽았다. 강재욱 고려대 경영대학장은 “교육 방식의 혁신뿐 아니라 경영학 교수 인적 구성도 혁신할 필요가 있다. 학문 간 융합을 촉진하기 위해 경영학계 외부 전문가도 경영학 교수로 채용하는 방안을 진지하게 추진해야 한다”



17일 인천 송도컨벤시아에서 열린 제22회 한국경영학회 융합학술대회가 코로나19 확산 방지를 위해 전면 온라인 생중계 방식으로 진행됐다. 이날 학술대회 한 참석자가 온라인으로 특별세션 세미나를 시청하고 있다. (이승환 기자)

고 말했다. 국내 경영학 전문가들이 구성하는 플립러닝은 지식·자료 습득은 온라인에서 선행하고 대면 강의는 문제 해결과 학생 개인별 심화학습으로 진행되는 것이다. 박병렬 한국경영교육인증원 원장(연세대 경영대 교수)은 “자성정 경제와 빠르게 변하는 4차 산업혁명에 박학다식을 넘어 각기 다른 지식을 토대로 문제를 해결할 융합형 인재를 요구한다”며 “1980~1990년대 고성장기 경영학이 커지는 조직의 ‘관리’에 중점을 뒀다면, 이제는 지식을 끌어오르고

실무에 응용할 ‘플랫폼’으로서 역할이 중요해졌다. 플립러닝은 이런 변화에 맞는 교육 혁신”이라고 강조했다. 경영 교육 혁신을 위해 대학교수들이 진화해야 한다는 목소리도 나왔다. 김중우 한양대 경영대 부학장은 “교수들의 강의 콘텐츠는 일방적 지식 전달이 아닌 학생 참여를 유도하는 내용이 되어야 한다”고 말했다. 그러면서 “교수들은 지식 전달자에서 학습 큐레이터, 학습 코치로 역할을 재정의해야 한다”고 덧붙였다. 또 권석균 한국외대 경영대학장은 학계 연구

가 현장 경영과 괴리된 현실을 지적하며 “경영학자들은 기업에 적용할 실용적 교육·연구에 집중해야 한다”고 말했다. 이날 워크숍에선 경영 실무자를 교육하는 글로벌 경영전문대학원(MBA)의 혁신 사례도 소개됐다. 우선 국내에서는 기업 교육 서비스를 제공하는 ‘휴넷’의 조영대 대표가 나서서 포스트 코로나를 기반으로 한 신개념 MBA 학사편을 발표했다. 조 대표는 “포스트 코로나 시대에 기존 기업 교육의 90%를 차지하던 대면 학습이 해체

되고 디지털전환(DT)이 일어난다”며 “휴넷은 인공지능(AI) 기술로 기업가를 코칭하는 ‘아바타 MBA’를 개발해 곧 출범할 계획”이라고 설명했다. 김병태 카이스트 경영대학장은 플립러닝의 모범 사례로 말레이시아아시아 경영대학원(ASB)을 꼽았다.

말레이시아 중앙은행과 미국 매사추세츠공과대(MIT) 슬론경영대학원이 2015년 공동 설립한 ASB는 20개월 5학기제로 운영된다. 실제 문제 해결을 통한 학습을 중시하는 ASB는 올해 상반기까지 26개 국가, 142개 기업에서 277개 비즈니스 프로젝트에 참여했다. 김 학장은 “MBA도 온라인 교육이 불가피해졌다. 강의는 온라인 중심으로, 대면 교육은 토론과 실제 비즈니스 과제를 해결하는 액션러닝 위주로 구성돼 온라인과 오프라인 교육의 밸런스(균형)이 대세가 될 것”이라고 말했다.

한편 이날 워크숍에서는 각 대학의 경영 혁신이 지역 산업 발전과 연계해야 한다는 주장도 나왔다. 정진철 전 조선대 경영대학장은 “각 경영대학의 교육 혁신은 해당 지역 산업·기업을 발전시키는 방향으로 진행돼야 한다”며 “지역 기업의 신사업을 위해 필요한 맞춤형 융합 인재를 길러내야 계속 필요하다”고 강조했다. 그는 “대학은 전통적 학문 구분에 따른 학위 대신 서로 다른 전공 분야에 전문지식을 쌓은 ‘하이브리드·크로스’ 학위 제도를 적극 검토해야 한다”고 덧붙였다.

최우수 경영대상(글로벌시장 선도 부문) / 아이디스홀딩스

보안장비 디지털화 주도…NASA에 공급

아이디스홀딩스가 경영학자들이 선정한 올해 ‘최우수 경영대상’을 수상했다. 17일 인천 송도컨벤시아에서 열린 ‘최우수 경영대상’ 시상식에서 김영달 이사장이 최우수 경영대상을 수상하며 “글로벌 시장 선도 부문”상을 받았다.



김영달 대표

학자들은 아이디스홀딩스가 보안장비 산업의 디지털화를 이끌고 관련 제품을 최초로 출시하며 글로벌 시장을 선도했다고 평가했다. 1997년에 설립된 아이디스홀딩스는 세계 최초로 디지털 영상상자장치(DVR) 제품을 개발했다. 김영달 대표는 카이스트 전산학과 박사 과정 중 한 실리온밸리 업체의 연구원으로 근무하며 세계적인 기술 기업

을 만들겠다는 목표를 세웠다. 폐쇄회로(CCTV) 영상이 담긴 아날로그식 테이프를 컴퓨터에 꽂아 놓고 보관하는 것을 보고 녹화 테이프를 쓰지 않는 보

안장치를 개발하던 경쟁력이 있었다고 판단해 DVR 사업을 시작했다. 이때부터 아이디스홀딩스는 아날로그보다 화질이 선명하고 CCTV 16대의 영상을 테이프 없이 한 달 지 이상 저장 가능한 제품을 세계 최초로 출시했다. 아이디스홀딩스는 초기 제품 출시 후 기술력을 인정받아 미국 항공우주국(NASA)과 유나이티드항공에 제품을 공급했다. 2000년에는 글로벌 보안기업들과 공개 경쟁을 펼친 끝에 시드니올림픽 보안장비 공급권을 따내기도 했다. 이후 에스원과 삼성전자 등에 제조사개발생산(ODM) 형태로 납품을 시작했고 세계적 보안회사인 허니웰, 타이코, 지멘스 등에도 DVR를 공급하며 자회사인 아이디스스는 영상상부하급 로보 1위 기업으로 성장했다.

아이디스는 현재 34개국 60여 개 보안 업체와 파트너십을 맺고 미국 유럽 일본 중동 등에 DVR 제품을 판매하고 있다. 아이디스홀딩스는 지난해 자산총액 8000억원, 매출액 5078억원을 기록했다.

아이디스홀딩스는 자회사들을 중심으로 한 연·합병(M&A)도 연달아 진행해왔다.

“국내 기술로 글로벌 납품이 될 수 있는 기업”을 찾는 결과 코텍과 박솔론, 아이디비 등을 인수하며 사업 포트폴리오를 다각화했다. 자회사인 코텍은 초음파 모니터 세계 1위 업체로 CCTV 모니터 제조와 시너지를 내고 있다. 현재 코텍은 글로벌 카지노 모니터 시장점유율이 50%에 달하며 스포츠선 제조업체 10개 중 9곳이 코텍의 모니터를 사용하고 있다.

DK&D, 친환경 합성피혁 리더 우뚝

인천 대표기업·도시 성공사례
송도국제도시, K바이오 메카로

17일 인천 송도컨벤시아에서 열린 한국경영학회 융합학술대회에서는 인천 대표 기업과 송도국제도시의 성공 사례가 공유됐다. 강소기업가상을 수상한 합성피혁 시장 리더 기업 디케이엔디(DK&D)는 화학제품을 생산하던 서도환경을 지켰다는 역사적인 도전으로 주목받고 있다.

이 회사는 천연피혁을 대체할 친환경 합성피혁 소재를 직접 개발해 글로벌 리더로 성장하고 있다. 중국 베트남 등 11개국으로 수출을 다변화하며 2012년 272억원이던 매출이 지

난해 596억원으로 뛰었다. 화학 분야 엔지니어 출신인 최민석 디케이엔디 대표는 천연가죽 대체품인 합성가죽 제조 과정에서 발생하는 화학물질이 인간과 환경에 영향을 미치지 않도록 다양한 노력을 기울여왔다.

2014~2015년 높은 부재비율로 ‘파산설’까지 제기됐던 인천도시공사는 창사 이래 최대 위기를 극복하고 6년 연속 흑자를 달성해 이날 사회적 가치 경영 부문에서 최우수 경영대상을 수상했다. 2003년 갯벌을 매워 만든 ‘국내 1호’ 인천경제자유구역은 대한민국 경제자유구역 개발의 바로미터로 통한다. 특히 송도국제도시의 바이오의약품 생산시설은 56만 8로 단일 도시 기준 세계 1위다.

특별취재팀·송도/이진우 산업부장(팀장)·한예경 차장·지흥구·서동철·이종학·박대희·임영준·박재명 기자

경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상 The KASBA Best Practice Award

<2018년도 매일경제신문 특집기사>

경영학회 최우수 경영대상

2018년 6월 8일 금요일 매일경제

車 스타트업 키워 상생 ... '금융 키다리아저씨'

동반성장경영 부문 / KB캐피탈

한국경영학회가 뽑은 최우수경영대상 동반성장경영 부문에는 KB캐피탈이 선정됐다. 경영학자들은 다양한 자동차 금융 서비스를 제공해 중소기업과 스타트업 발굴·재유 등 자동차 연관 산업의 동반성장까지 이르는 성과를 올렸다고 평가했다. 중고차 온라인 거래 플랫폼 'KB차차차'를 통해 중고차 산업에서도 동반성장의 가치를 전파했다고 평가했다.

KB캐피탈은 자동차 판매를 지원하는 단순한 금융사에 머무르지 않았다. 자동차 부품, 카셰어링, 온라인 자동차 구매, 중고차 수출 등 다양한 분야에서 참신한 아이디어를 가진 스타트업이나 성장 잠재력이 있는 중소기업에 발굴해 자본투자와 판매채널 등으로 같이 커나갈 수 있는 기회를 제공했다.

KB캐피탈은 지난해 7월 자동차 중구부품 유통업체인 '리싸이클파크'에 전략적 자본투자를 단행했다. 2015년부터 자동차 친환경 금융에 관심을 가져왔던 KB캐피탈은 그 당시에도 리싸이클파크와 이미 '리싸이클링 자동차 부품상' 관련 업무협약(MOU)을 체결한 바 있다.

2013년 5월에 설립된 리싸이클파크는 친환경 중구부품 20만개를 보유한 기업이 다. 일반 소비자부터 대형 정비소까지 10만명이 넘는 고객을 확보한 국내 최대 중구부품 유통업 1인병은 사람들이 지파츠를 찾으며 한 달에 5000개 이상 중구부품이 매매되고 있다.

국토교통부는 친환경 정책 일환으로 자동차 부품의 재활용 활성화를 추진하고 있다. 이를 위해서는 재활용 부품의 체계적 관리가 필수다. 자동차 부품을 분류하



박지우 대표

고 바코드를 이용해 개별 부품의 이력정보를 만드는관리체계를 구축한 리싸이클파크가 책임자이다. KB캐피탈 관계자는 "일반 소비자와 정비업체의 전환점"을 마련한다는 정부 정책 취지에 부응하는 동시에 리싸이클파크를 통해 앞으로 자동차 금융시장에서 비가격 요소를 활용한 경쟁 우위 수단을 확보할 수 있는 계기를 마련했다"고 말했다.

KB캐피탈은 실시간 렌터카 공유 예약 온라인 플랫폼업체인 '렌트링'에도 투자했다. 렌트링은 기존 렌터카회사를 회원으로 모집해 에어비앤비, 우버 같은 기업과 소비자 간 거래(B2C) 방식으로 렌터카를 온라인 공유 플랫폼을 통해 이용할 수 있는 시스템을 구축했다. KB캐피탈은 렌트링에 대한 자본투자를 통해 카셰어링 산업의 성장 기반을 구축하는 데 공을 세웠다.

KB캐피탈은 작년 12월 '웨이비스'에도 투자했다. 웨이비스는 실시간으로 신차의 온라인 최저가 비교 견적을 낼 수 있는 온라인 구매 플랫폼 '카비'의 운영사다. 국내 소비자 가장 합리적인 가격으로 자동차를 구매할 수 있는 서비스를 활성화하는 취지에서 이 같은 투자를

지냈다. 지난해 7월에는 일반 최대 온라인 중



최근 KB캐피탈 논현점 직원들이 중고차 거래 플랫폼 KB차차차 차주 방문자 수 3000만명 달성을 축하하며 파이팅을 외치고 있다. (사진제공=KB캐피탈)

'KB차차차' 플랫폼 통해
동반성장의 가치

중고차 산업에 전파

자동차 부품 재활용업체
렌터카 공유예약 플랫폼...

차 연관산업 잇따라 투자

테슬라·랜드로버와

전속 금융서비스 계약

'수입차 금융' 1위 질주

차 수출업체 '비포워드'와 업무 제휴를 맺었다. 이를 통해 국내 중고차 업체들이 수출 기반을 다졌다.

KB캐피탈은 현재 4개 중고차 매매단지 조성사업에도 투자했다. 4개 단지에 입주한 560여 개 중소·중고차 매매상사에 안정적인 사업 기반을 마련해 이 분야에서 동반성장을 실현하고 있다.

KB캐피탈은 자동차 금융이라는 본업에도 충실했다. 2015년 9월 전속 금융사가 없었던 쌍용자동차와 제휴해 전속 금융사 'SY오토캐피탈'을 설립했다. 자동차 제조사 계열사가 아닌 국내 금융사로는 최초의 사례다.

2013년부터는 수입차 브랜드 '제우아 렌드로버'의 전속 금융사가 되고 있다. 지난해 1월에는 미국 전자기자 제조사 '테슬라'와도 전속 금융 서비스 제공 계약을 체결했다.

KB캐피탈은 중고차 플랫폼 최초로 빅데이터 분석을 기초한 시세를 제공한다. 저렴한 금리의 다이렉트 중고차 금융 서비스로 소비자 편의도 증대한다. 이런 노력의 결과 2016년 9월 국토부의 중고차 시장 제 1위 기관으로 선정돼 신인식 인증 업체로 지정됐다.

KB캐피탈은 중고차 플랫폼 최초로 빅데이터 분석을 기초한 시세를 제공한다. 저렴한 금리의 다이렉트 중고차 금융 서비스로 소비자 편의도 증대한다. 이런 노력의 결과 2016년 9월 국토부의 중고차 시장 제 1위 기관으로 선정돼 신인식 인증 업체로 지정됐다.

KB캐피탈은 중고차 플랫폼 최초로 빅데이터 분석을 기초한 시세를 제공한다. 저렴한 금리의 다이렉트 중고차 금융 서비스로 소비자 편의도 증대한다. 이런 노력의 결과 2016년 9월 국토부의 중고차 시장 제 1위 기관으로 선정돼 신인식 인증 업체로 지정됐다.

엄갑성 기자

선진 컨설팅으로 4차산업 혁명 길 터

전문지식서비스 부문 / EY한영

전문지식서비스 부문에서 최우수 경영대상을 수상한 기업은 회계·컨설팅 법인 EY한영이다. 1982년 영회회계법인 설립 이후 1989년 글로벌 회계·컨설팅 기업 언스트&영(EY)의 회원 법인으로 가입했다. 이를 통해 글로벌 네트워크 강화와 다양한 서비스 사업 확장에 성공했고 국내 클리 회계·컨설팅 법인으로 자리매김했다. 현재 한국을 포함해 20여 개국에서 근무하는 2300여 명의 한국 전문가들이 있다. 153개국 해외 전문가 28만명이 EY네트워크를 통해 고객 사업 특성에 맞는 맞춤형 자문을 제공하며 명성을 떨치고 있다.

EY한영은 '인재 제일(people first)'과 '다양성과 포용성(Diversity&In-



서진연 대표

문 등 비회계 감사 부문 매출 비중은 2016년 60.5%에서 2017년 64.8%로 증가했다. 법인 전체가 고속 성장하는 가운데서도 컨설팅 부문 매출 비중은 높아

나. 이는 4차 산업혁명을 중심으로 한국 내의 산업구조의 큰 변화에 선제적으로 대응하고, 디지털 컨설팅, 인·수·합병(M&A) 회계·재무 자문 등 비감사 분야에 전문성을 높이는 차별적 경쟁력 강화에 집중한 결과다.

실제 지난해 도시바 메모리사업부, 카바코리아, 이랜드 모란하우스 매각 등 25조원 규모 M&A에서 회계·재무 자문을 맡아 해당 분야 1위에 오르기도 했다. 국내 은행의 자세대 시스템 구축 자문, 디지털 컨설팅 영역 및 인터넷뱅킹 설립 컨설팅 분야에서 시장을 선도하는 성과도 보여 주고 있다. 이처럼 다양한 분야에 걸쳐 최고의 전문 서비스를 제공하는 회계·컨설팅 법인으로 한걸음 다가서고 있다.

연갑성 기자

자금난 기업 도와 경영정상화 유도

공공가치경영-공기업 부문 / 한국자산관리공사

공공가치경영-공기업 부문 최우수 경영대상은 한국자산관리공사(캠코)에 돌아갔다. 캠코는 1962년 국내 최초 부실채권 정리기관으로 설립됐다. 1997년 외환위기, 2003년 카드대란, 2008년 글로벌 금융위기 등 경제 위기 때마다 가계·기업·공공부문 부실자산을 신속하게 인수·정리해 금융시장의 안정에 이바지했다.

캠코는 금융회사 건전성 제고와 취약계층 지원 등 포용적·생산적 금융 실현에 앞장서고 있다. 지난해 12월에는 '가계·기업·공공자산의 사회·경제적 가치를 높이는 공공자산관리 전문기관'으로 새로운 비전을 선포하고 공공성 강화와 일자리 창출에 매진하고 있다.



문창웅 사장

조조정 방안에 따라 시장 중심의 기업구조조정 혁신을 지원하는 데 주력한다. 자본시장과 대상 기업에 이어주는 '기업구조조정 플랫폼'인 기업구조조정혁신지원센터

를 전국에 설치·운영하고 있다. 이를 통해 기술력이 뛰어나지만 일시적 자금난에 어려움을 겪는 기업을 대상으로 총 3000억원의 유동성을 공급한다. 경영정상화와 발전을 마련하는 것은 물론 고용을 늘리는 데 제고하고 있다.

캠코는 가계부채 위험을 해소하기 위해 장기단 연체된 소액 채권을 소각하는 제도도 담당한다. 이를 통해 취약계층의 경제적 자립을 적극 지원하고 있다.

'행복잡(Job)이 취업지원'프로그램을 도입해 취업 사각지대에 놓여 있는 금융취약계층의 경제활동도 돕고 있다. 노후청사·복합개발 사업 등 저활을 공공유지개발사업으로 국민 편의를 증진하고 국가 재정 부담을 낮추는 데도 기여하고 있다.

엄갑성 기자

경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상

The KASBA Best Practice Award

<2018년도 매일경제신문 특집기사>

경영학회 최우수 경영대상

C5

매일경제 2018년 6월 8일 금요일

‘서비스 아웃소싱’ 표준화해 관리 고객사 80% 10년이상 장기계약

창의경영부문 / 삼구아이엔씨

한국경영학회 최우수 경영대상 창의경영 부문은 아웃소싱 전문기업인 ㈜삼구아이엔씨가 받았다. 아웃소싱이란 특정 부문의 업무를 제3의 기업에 위탁해 처리하는 것을 말한다. 경영 효율성을 위해 어쩔 수 없이 이용하는 방법으로 인식돼 왔다.

㈜삼구아이엔씨는 아웃소싱에 관한 편견을 깨는 기업이다. 1968년 정소용음 제조에서 출발해 보안, 미화, 시설 관리 등 다양한 분야로 사업을 확장했다. 생산도급과 같이 전문 도급 분야까지 진출했다.

이는 기존 아웃소싱 업체와는 다른 사업 접근으로 창의적인 시도를 했기 때문에 가능했다는 평가다. 서비스를 표준화하고 관리하기 위한 전문기업인 ‘S.Q.C(Service Quality Control)’를 만들어 현장 서비스 품질 개선을 위해 각고의 노력을 기울였다. 이를 통해 수백 고객사의 사업장에 적합한 운영 기법을 제안하고 원가 절감과 같은 실질적인 효과도 낼 수 있었다. ‘품질 혁신·개신사례 발표대회’도 열어 각 사업장의 우수한 사례를 공유



구자관 대표

하게 했다. 이는 고객사가 삼구아이엔씨를 신뢰하게 하는 원동력이다. 현재 80% 이상의 고객사가 10년 넘게 장기 계약을 맺고 서비스를 이용 중이다.

삼구아이엔씨의 사람 중심 경영은 1400여 곳의 사업장에서 일하는 2만 7000여 명 직원들이 회사의 전략과 운영 방침을 적극 실행하게 했다. 현장 직원들의 건강관리와 무재해 발전을 위한 협의체를 만드는 등 적극적인 노력이 직원들의 높은 충성심을 이끌어 냈다. 직원 존중 정신은 40년 전 회사를 창업한 구자관 대표(75)의 명함에도 고스란히 드러난다. ‘모든 사원을 대표해 책임을 진다’는 의미에서 회장 대신 ‘책임대표사원’이라는 직함이 표기돼 있다.

삼구아이엔씨는 과감한 도전으로 다시 한번 아웃소싱 기업이 앞으로 나아가야 할 방향을 창의적으로 제시하고 있다. 2012년 카타르 진출을 계기로 2015년 미국, 2016년 중국 등으로 잇따라 나아가며 글로벌 기업으로 도약하고 있는 것이다. 아웃소싱 산업의 특성상 어려움을 겪어왔던 매출 1000억원도 훌쩍 뛰어넘어 올 해는 매출 1조원을 돌파할 것으로 예상하고 있다.

박종훈 기자

인천공항 확장·복합도시 개발 2022년까지 고용 5만개 창출

사회적 가치경영-공기업 부문 / 인천국제공항공사

한국경영학회 최우수 경영대상 ‘사회적 가치 경영-공기업 부문’에는 인천국제공항공사가 선정됐다.

인천국제공항공사는 대한민국 대표 기업으로서 다양한 사회적 가치를 실현하는 데 앞장서고 있다. 지난해 5월 발표한 사회적 가치 실현 종합계획에서 공항 복합도시 개발 등을 통해 2022년까지 신규 일자리 5만개를 창출하겠다고 밝힌 게 대표적이다.

인천국제공항공사는 인천공항 4단계 확장사업과 공항복합도시 개발을 구체적인 방법으로 제시했다. 4단계 확장사업은 제2터미널을 확장하고 제4활주로를 신설한다는 내용이다. 이와 함께 유틸파크, 식당, 외국인 전용 카지노 등이 결합한 복합리조트가 공항복합도시에 들어선다. 인천국제공항공사는 사회적 가치 4대 전략을 실행하기 위해 향후 5년간 1000억원을 투자할 계획이다.

일자리 창출이 가장 중요한 사회문제다 떠오르고 있는 시점에서 신규 투자를 통해 지역과 국민경제 성장에 기여할 해법을 찾는 것이다.



정영일 사장

해당 계획에는 사회적 약자를 배려하는 내용도 있다. 공항 내 여행허브센터를 설치해 중소 여행사나 청년 기아가든 창의적인 여행상품을 개발할 수 있도록 지원하는 한편 경제적 여유가 없는 여행 소외계층에 해의 탐방 기회도 제공한다.

인천국제공항공사는 올해 신성장 DNA를 정하면서 ‘사회적 가치 실현’을 포함시켰다. 핵심 경영기치 4개 중 2개가 ‘사람 중심’과 ‘상생 발전’이다.

보통 사회적 가치 경영은 수익과 상관없이 없거나 수익에 방해가 되지만 이미지 제고를 위해 어쩔 수 없이 하는 것이라고 알려져 있다. 그러나 인천국제공항공사는 이를 새로운 성장동력으로 삼겠다는 계획이다.

인천국제공항공사는 2001년 3월 개항한 후 사회적 경영을 바탕으로 탄탄한 성장해 왔다. 2001년 1400만명이던 여객운송실적은 지난해 6200만명으로 증가했다. 같은 기간 화물운송실적 또한 120만에서 290만으로 증가해 세계 3위에 오르기도 했다. 매출은 2조4000억원을 돌파했고 당기순이익은 1조원을 넘겼다. 세계 공항서비스 평가에서는 12년 연속 1위를 놓치지 않고 있다.

박종훈 기자

오독이 주걱·수분 살리는 찜기... 아이디어 주방제품 폭발적 반응

고객의 생활가치경영 부문 / 한국도자기리빙

주방용품 제조·판매 기업 한국도자기리빙(주)은 고객의 생활가치경영 부문에서 최우수 경영대상을 받았다. 감각적이면서도 실용적인 디자인으로 고객의 다양한 기호와 욕구를 충족시키고 차별된 제품을 개발해 생활가치를 향상시켰다는 평가를 받았다.

2002년 탄생한 명품 브랜드 ‘프라우나’는 그 시작이었다. 프라우나는 당시 주문자상표부착생산(OEM)에 머물러있던 한국도자기 제품을 세계적인 고유 브랜드로 등록시켰다. 품격 높은 디자인으로 주방 제품을 예술을 접목하는 새로운 문화를 형성했다. 이는 김동수 한국도자기 회장 차남인 김영록 대표가 독일에 한국도자기리빙을 설립한 계기가 됐다.

브랜드 ‘리빙한국’을 통해서도 예술적 가치를 일반 소비자들의 생활 깊숙이 전파했다. 프라우나는 2012년 엘리자베스 여왕 2세의 즉위 60주년 기념 선물로 채택되는 등 가치를 인정받았지만 비판 가량이 일반 소비자들에게 부담이 된 것도 사실이다. 한국도자기리빙은 리빙한국 브랜드를 내세워 저렴하면서 디자인에



김영록 대표

특화된 프라이팬, 스테인리스 냄비, 수저류 등 다양한 제품을 선보였다.

2012년 론칭한 브랜드 ‘리한’은 새로운 개념의 브랜드 정체성을 구축했다. ‘오독이 찜기 잘 살리는 타진 찜기’ 등 효율성을 높인 제품들이 큰 인기를 끌면서 ‘생각하는 브랜드’로 인식되기 시작했다. ‘세워져야 주걱이다’ ‘수분을 잘 살려야 찜기다’ 등 리한만의 해답과 재치 있는 콘텐츠가 담긴 리한생활백서가 폭발적인 호응을 얻기도 했다. 소비자들의 불편함을 해결하면서 즐겁게 향유할 수 있는 브랜드로 진화한 것이다.

최근 한국도자기리빙은 소비자들 삶에 의미 있는 가치를 더하기 위한 도전을 시작했다. 기하학 및 꽃 디자인으로 구성된 무늬언어 브랜드 ‘자오블로’를 론칭한 것이다. 다양한 무늬언어 속에 표현된 의미를 통해 ‘제품을 사는 것’과 ‘삶을 사는 것’을 연결하게 됐다. 한국도자기리빙의 브랜드 컨셉트 라이프드 플랫폼에서는 국내외 비정부기구(NGO) 단체들과 협업해 고객이 구매 금액의 1%를 기부하게 하는 새로운 문화를 만들고 있다.

박종훈 기자

자동차 선텍필름마다 QR마크 시공자까지 확인해 고객 신뢰

상생경영부문 / 씨피에프

한국경영학회 최우수 경영대상 상생경영 부문은 (주)씨피에프에 돌아갔다. 씨피에프는 대표적인 브랜드도 없이 영세하던 자동차 필름 업종을 전문 산업으로 발전시켜 지역경제 활성화에 기여했다. 씨피에프는 미국 이스턴 퍼포먼스 필름 브랜드인 투마필름의 한국 에이전트로 1991년 설립됐다. 이후 자동차 선텍 전문점으로 체계적인 사업·운영 모델을 구축해왔다. 회사 설립 당시만 해도 자동차 선텍은 별도의 매장이나 사업자들조차 없이 카센터나 세차장 등에서 출장 시공 형태로 이뤄졌다. 씨피에프는 전국의 수많은 카센터와 업체 종사자를 설득해 업체 전제를 하나씩 바꿨다. 김우하 씨피에프 대표(71)는 전문 대리점 체계를 확립했다.

열정과 지속적인 투자 결과 현재 씨피에프 대리점은 전국에 600여 곳에 이른다. 씨피에프의 사업 모델을 추종하는 자동차 선텍 전문점은 5000여 곳이 넘게 생겼다. 하나의 산업을 형성하고 그에 따른 고용 등을 창출했다.

많은 소비자들이 씨피에프의 자동차



김우하 대표

선텍 서비스를 적극적으로 이용하게 된 계기는 회사 마케팅에 기인한다. 제조원에서 개발한 블랙 컬러의 선텍 필름만 있던 시절, 주문자상표부착식으로 녹색 필름을 개발해 업계 색상을 일하고 이를 홍보한 것. 자동차 유틸리티에 전문 선텍을 도입한 곳 역시 씨피에프다. 선텍의 전문성과 시공기술의 지속성을 위해 선텍 경연대회를 열고 자작주 시범을 도입하기도 했다.

TV광고 캐치프레이즈는 ‘사람을 위한 선텍’이다. 모터쇼와 튜닝 전시회에 참가해 소비자들을 직접 만났다. 품격 만을 위한 전자보증제도를 시행하고, 필름에 QR마크를 인쇄해 필름의 출처와 시공자들을 확인하게 했다. 이를 보증 서비스와 연계해 소비자들의 신뢰를 얻을 수 있었다. 2003년 9월 경북 문경에 마이크로 사회 복지법인재단을 설립해 기업의 사회적 책임을 다하고 있는 것도 높은 점수를 받았다. 장애인복지시설과 노인복지시설을 가꿔내 소외된 계층을 돌보고 있다. 특히 장애인 재활을 위한 세탁 시설을 설립해 지역사회 구성원으로서 역할을 하겠다는 한편 경제적으로도 자립할 수 있도록 회사 차원의 노력을 기울였다.

박종훈 기자

경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상 The KASBA Best Practice Award

<2017년도 매일경제신문 특집기사>

경영학회 최우수 경영대상

2017년 5월 26일 금요일 매일경제

한국형 외식프랜차이즈 선구자... K푸드 세계화도 앞장

프랜차이즈 부문 / BBQ

한국경영학회(회장 한인구)는 2013년부터 매년 국가경제·경영학 발전에 지대한 공헌을 수행한 기업을 선정해 '경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상'을 시상한다. 신결식 한국경영학회 수석부회장은 25일 대한상공회의소에서 열린 시상식에서 선정 경위를 발표하면서 "선정 기업들은 고운을 창출해 국민경제에 이바지하며, 기업 본래의 목적에 충실하고 투명한 경영을 실천해 다른 기업에 모범이 되는 기업이었다"고 설명했다. 올해는 제너시스 BBQ(프랜차이즈), 삼일회계법인(전문지식서비스), 어퍼니티퍼포먼스(투자금융), LG디스플레이(창조적 신기술 개척), 코에이(생활환경개선), 한센(출산터미널), 울산항만공사(한민물류) 등 7개 기업이 수상했다.

한국경영학회가 뽑은 최우수경영대상 프랜차이즈 부문에는 제너시스 BBQ(이하 BBQ)가 선정됐다. 경영학자들은 1995년 만 들어진 BBQ가 외식산업과 프랜차이즈 산업을 결합하는 비즈니스 모델을 만들어 치킨 프랜차이즈 산업 및 국내 농축산업을 발전시켰다고 평가했다. BBQ는 성장 과정에서 국내 닭 100% 구매, 센트럴 키친 시스템(닭고기 가공 물류기지) 구축 등을 통해 관련 산업의 성장을 이끌었다. BBQ는 자체적으로 연간 4만여 명의 직간접 고용을 창출하는 효과를 냈다고 평가하고 있다.

BBQ는 한국형 외식 프랜차이즈 모델을 구축하고 이를 글로벌화하기 위해 투자를 아끼지 않았다. 약 2500억원의 과감한 투자로 57개국에 진출했고 농식품의 수출 상품화와 K푸드의 글로벌화를 기여했다. BBQ가 최초로 시도한 한국형 외식 프랜차이즈는 본사가 공동구매, 공동물류, 공동마케팅을 하고 개인사업자인 가맹점



본사-마케팅, 가맹점-판매
외식업체 벤치마킹 모델돼

2500억 투자 57개국 진출
치맥,韓 대표 음식·문화로
추가출점 제한해 점주 보호
치킨대학 만들어 인재 육성

에서 판매를 하는 모델이다. 이 과정에서 외식 프랜차이즈의 가맹표준화 및 공정화가 이뤄졌고 창업 4년 만에 1000개, 7년 만에 1800개의 가맹점 달성이라는 전무후무한 성공을 거뒀다. 이 모델은 국내 모든 외식업체의 벤치마킹 모델이 되면서 우리나라 프랜차이즈 산업의 패러다임을 바꾸는 결과를 낳았다. '치맥'이 한국을 대표하는 음식이면서 문화가 된 데는 BBQ에서 시작한 치킨 배달 프랜차이즈가 중요한 역할을 했다. BBQ는 이에 그치지 않고 외식(식품) 산업에 대한 투자를 지속했다. BBQ는 외식 산업을 교육사업과 지식사업으로 정의하고 내부 전문강사 석·박사급 40여 명

과 체계화된 교육 시스템을 구비한 치킨 대학을 설립했다. 때도랜드의 햄버거대학을 벤치마킹한 치킨대학은 국내 외식교육의 요망 역할을 하면서 글로벌 인재를 육성한다는 목표를 가지고 설립됐다. 2009년 4월부터 현재까지 1만3000명이 넘는 프랜차이즈 사업 전문가를 양성해 일자리 창출 및 외식 산업 발전에 기여했다. BBQ는 또 글로벌푸드아트스쿨직업전문학교(GFAC)를 설립해 외식 산업에 필요한 전문인력을 양성하고 있다. GFAC는 50년의 요리교육 역사를 갖고 있는 수조조리전문학교와 합병해 만들어졌다. BBQ는 2000년대 초 이미 1800개의 가맹점을 달성한 이후 점주들의 상권을 보

호하기 위해 추가 출점을 엄격히 제한해 왔다. BBQ는 2007년부터 '패밀리(가맹점주) 자녀 장학금 지원' 사업을 펼쳐왔다. 10년 이상 BBQ 가맹점을 운영해온 가맹점주의 고교생과 대학생 자녀에게 장학금을 지급하는 사업이다. 지급된 장학금은 2017년 2월까지 총 16억9000만원이다. BBQ는 이외에도 점주사 가족여행, 휴가 등을 사유로 매장을 비울 때 본사 차원에서 2인 1조로 구성한 서포터스를 투입해 매장 운영을 대행해주는 서포터스 제도도 운영하고 있다. 또 매장 운영으로 인해 휴가를 떠나기 힘든 가맹점주의 자녀들을 대상으로 치킨 대학에서 '여름 캠프'를 운영하고 있다. 경기도 이천시에 위치한 치킨대학은 호텔급 수준의 숙박시설을 보유하고 있음은 물론이고 수영장까지 보유하고 있다. 유종근 BBQ 회장은 "프랜차이즈는 아무리 좋은 아이템과 시스템, 노하우를 보유하고 있다 하더라도 혼자서는 성공할 수 없는 사업"이라는 생각 아래 가맹점주와 커뮤케이션을 프로그램에 활발히 진행해 나가고 있다. 매년 패밀리(가맹점주)와의 간담회를 여는데, 올해도 2월 18일 서울을 시작으로 수원 인원 강원 대전 충청전라도 경상도 등 전국 1800개 가맹점주들을 1개월에 걸쳐 만났다. 이외에도 연 1~2회에 걸쳐 '가맹점 마케팅 위원회'를 개최해 판촉, 광고, 이벤트 등과 관련된 회의를 진행한다. 원부자재 가격 인상과 인화, 메뉴 가격 인상과 관련한 오피레이션을 결정하는 '운영위원회'도 주기적으로 개최해 소통을 시도하고 있다. 이택주 기자

반덤핑 관세 자문·IFRS도입 주도

전문지식서비스 부문 / 삼일회계법인

전문지식서비스 부문에서 경영학자들은 국내 1위 회계법인인 삼일회계법인을 선정했다. 이는 삼일회계법인이 1971년 설립된 국내 최대 회계법인으로 성장하는 과정에서 한국 경제 성장에 기여한 것을 인정한 것이다. 1977년 우리 기업들이 외국 자본시장에서 자금을 조달하기 시작하면서 개별 기업보다는 대규모 기업집단을 하나로 묶은 그룹 재무제표를 작성하고 이를 국제적으로 신뢰받는 감사인의 회계감사를 받아 해외 자본시장에 제시할 필요가 커졌다. 삼일회계법인은 네트워크 관계에 있는 글로벌 회계법인 쿠퍼스앤드리브랜드(현 PwC)의 전문가들과 함께 삼성그룹, LG그룹의 영문 재무제표에 대한 감사와

감사보고서를 제출해 고객 기업이 글로벌 기업으로 성장하는 데 결정적인 역할을 했다. 이외에도 1980년대 이후부터 반덤핑 관세 자문을 통해 기업의 수출 정책 극복에 기여한 점, 2005년부터 국제회계기준(IFRS) 도입에 선도적 역할을 해와 국제화에 기여한 점 등이 성과로 꼽혔다. 삼일회계법인은 매년 가장 많은 수의 회계사 시험 합격자를 채용하고 최고의 교육 프로그램과 실무 경험 제공을 통해 기업의 회계 재무 전문가를 양성하고 있다. 2012년에는 국내 회계법인 중 최초로 '2011 고용창출 100대 우수기업'에 선정되기도 했다. 삼일회계법인은 2008년 업계 최초로 공익법인인 '삼일미래재단'을 설립하여



김경석 대표
인의 전문가들이 객관적으로 평가해 우수 비영리법인을 선정 및 시상해오고 있다. 이택주 기자

기업 가치 2~3배 끌어올려 장기투자

투자금융 부문 / 어퍼니티

경영학자들은 투자금융 부문에서 어퍼니티퍼포먼스(이하 어퍼니티)를 수상 기업으로 선정했다. 어퍼니티는 현재 80여달의 이상의 자금을 운용하는, 아시아에서 가장 큰 시모투자펀드(PF) 운용사다. 아시아·태평양 지역 10개국에 전체 거래 규모로 약 130억달러에 해당하는 성공적인 투자들을 했다. 특히 어퍼니티는 기존 경영 및 직원들과의 신뢰를 바탕으로 하는 장기적인 파트너십을 중시한다. 모든 투자에서 꾸준히 회사의 가치를 창출해 경영진과 주주의 이해가 일치되도록 하는 장기투자의 원칙을 견지해오고 있다. 우리나라에서는 한국비거전, 카키오, 교보생명, 데비지 하우스, 현대카드의 주요 주주다. 이런 경영철학 아래 어퍼니티는 1998

년 이후 한국에서 총 15건의 투자를 성사시켰다. 탁월한 기업 가치 제고 역할을 통해 투자 기업의 가치를 평균 2~3배 끌어올렸다. 하이마트, 데비지스 등을 인수해 성장시킨 후 매각에도 성공했다. 오비맥주의 경우 인수 이후 매출 연평균 13.2% 성장, 예비타(EBITDA)는 연평균 15.0% 성장해 인수 후 40.6%였던 영업이익이 61%까지 오르기도 했다. 로엔엔터테인먼트의 경우 2013년 SK로부터 로엔을 인수한 후 투자기간 30개월 동안 가입자 41%, 매출 42%가 각각 늘어났다. 경영학자들은 어퍼니티의 투자철학이 결과적으로는 투자한 기업을 성장시켜 한국 경제와 사회에 긍정적인 영향과 파급효과를 만들었다고 평가했다. 투자 기업의 지배구조와 경영구조를 개선해 매출



박병묵 회장
성과와 고용 창출을 일으켰다는 것이다. 과거 로엔엔의 경우 투자 후 직원 수가 52% 증가했고, 오비맥주도 100명을 추가로 고용했다. 어퍼니티는 투자 기업들의 사회 책임을 실현하는 데도 노력했다고 밝혔다. 로엔의 경우 저직군에 대한 정당한 보상을 지급하기 위해 노력했다고 설명했다. 이택주 기자

경영학자 선정 대한민국 최우수경영대상 The KASBA Best Practice Award

<2017년도 매일경제신문 특집기사>

경영학회 최우수 경영대상

C5

매일경제 2017년 5월 26일 금요일

혁신도 와이드하게... OLED 독보적 기술

창조적 신기술 개척 부문 / LG디스플레이



한상범 부회장

OLED(유기발광 다이오드) TV는 얇고 가벼워 뿐만 아니라 구부릴 수 있는 플렉시블 기능이 있다. 화질 면에서도 명암비가 뛰어나다는 장점으로 인해 차세대 TV 중 하나로 주목받고 있다.

한국경영학회 최우수경영대상을 수상한 LG디스플레이는 세계 최초로 대형 OLED를 개발했다. 현재도 대형 OLED를 세계에서 유일하게 생산하고 있다. 뛰어난 기술력을 바탕으로 OLED TV 사업을 선도하고 있다.

이들 인정받아 세계 최고 권위의 국제학회 및 전시회인 SID가 선정한 'Best In Show'를 2년(2014년, 2015년) 연속 수상하기도 했다. 또한 LG디스플레이는 '65인치 QUHD(8K) LCD TV 패널'을 세계 최초로 상용화하는 데 성공해 최근 산업통상자원부가 주최한 '2016년 대한민국 기술대상'에서 최고상인 대통령상을 받기도 했다.

LG디스플레이는 이러한 기술 리더십을 무기로 대형 디스플레이 분야에서 2009~2016년 '7년 연속 시장 점유율 세계 1위'를 유지하고 있다.

LG디스플레이의 이러한 기술 혁신은 항상 혁신을 추구할 것을 강조하는 LG디스플레이 대표이사 한상범 부회장의 경영철

학과도 맞닿아 있다. 한 부회장은 대표를 맡은 2012년부터 꾸준히 'TDR'의 중요성을 강조해왔다. TDR는 '해체하고(Tear Down)' 새롭게 디자인한다(Redesign)'는 뜻의 LG그룹 고유의 혁신활동이다.

핵심 프로젝트 성공을 위해 최고의 전문가들을 현장에서 자출해 일정한 기간 프로젝트에 몰입하게 하는 혁신조직 TDR팀도 있다.

한 부회장은 지난 17일 '전사 혁신목표 달성 결의대회'에서 TDR팀을 직접 언급하며 "전승불복 응형무궁(戰勝不復 應形無窮)의 마음가짐으로 끊임없이 변화하고 노력해야 한다"고 당부했다. 전정의 승리는 반복되지 않기 때문에 무궁한 변화에 유연하게 대응하라는 뜻이다.

LG디스플레이의 기술력은 단순한 수익 창출을 뛰어넘어 CSR(기업의 사회적 책임) 활동으로까지 이어진다. 대표적으로 '2016 다우존스 지속가능경영지수' 평가 전정권 및 기구정책 측면에서 높은 평가를 받아 세계 최고 등급인 'DJSI World' 지수를 획득했다.

또한 미래 세대를 위한 친환경 경영을 추진해 전자업계 최초로 녹색경영 4대 인증을 획득했으며 2013년 환경부·산업부 선정 '녹색경영대상(기후환경부문)'을 수상하기도 했다.

박종훈 기자

딩동! 신뢰가 왔어요... 역대최대 렌탈 실적

생활환경개선 부문 / 코웨이



이혜선 대표

1997년 IMF 경제위기로 전 국민이 지갑을 닫을 때 코웨이는 업계 최초로 새로운 비즈니스 모델을 도입했다. 정수가 등고와 제품과 서비스를 초기 폭넓은 부담 없이 고객들이 이용할 수 있게 하는 렌탈 비즈니스였다.

이는 곧 단순히 제품을 대여해주는 것에서 그치지 않고 정기 방문 서비스를 통해 제품의 문제를 개선·해결해주고 고객의 삶을 돌봐주는 렌탈 솔루션 비즈니스로 발전하게 됐다.

이런 성과를 인정받아 한국경영학회 최우수경영대상으로 선정됐다.

코웨이의 핵심 경쟁력이 된 이 비즈니스 모델은 코웨이로 하여금 '고객 신뢰'를 경영의 핵심 가치로 삼게 만들었다. 고객이 언제든지 해약·이탈할 수 있어 고객과의 관계를 얼마나 강력하게 유지하느냐가 사업 성패에 직접적인 영향을 미칠 수 있기 때문이다.

이혜선 코웨이 대표이사 역시 CEO 메시지를 통해 "모든 경영 활동의 최우선 가치"를 '코웨이 신뢰(Coway Trust)'에 두고, 문제를 선제적으로 해결해 고객 신뢰를 굳건히 세우겠다"고 밝혔다.

해마다 사상 최대를 경신해온 실적은 코

웨이가 이러한 고객 신뢰를 성공적으로 구축해왔음을 보여준다.

특히 코웨이는 지난해 4분기 동기 기준 역대 최대 규모의 렌탈 판매량(38만대)을 달성했다.

까다로운 고객 신뢰를 성공적으로 구축할 수 있었던 비결은 무엇일까. 대표적인 게 바로 코웨이가 1998년 도입한 코디 시스템이다. 코디는 2~4개월에 한 번씩 고객의 집을 직접 방문해 렌탈 제품의 위생 점검과 필터 교체, 부품 교환 등 다양한 관리 서비스를 제공하는 이들을 말한다. 이들은 고객과 감성적인 유대감을 형성하고 고객의 삶에 몰입함으로써 고객과의 신뢰를 형성한 일등 공신이라는 평가를 받고 있다. 2017년 1만 3천500여 명의 코디가 일하고 있다.

끊임없는 기술 개발로 고객들의 삶을 근본적으로 돌보기 위한 제품을 개발·제공해 왔다는 사실도 또 다른 비결이다. 최근 코웨이는 제품과 서비스에 사물인터넷(IoT)을 접목한 '아이오케어(IoCare: Internet of Care)' 솔루션을 구축했다. 제품에 쌓이는 개인 생활습관 데이터를 분석해 맞춤형 돌봄 솔루션을 제공하는 것이다. 이러한 혁신성을 인정받아 2017년 세계 최대 가전 전시회 CES에서 2년 연속 혁신상을 수상하기도 했다.

박종훈 기자

기부·고용확대로 '편안한 세상' 만듭니다

홍인테리어 부문 / 한샘



최영하 회장

'가고 싶은 곳, 머물고 싶은 곳.' 종합 인테리어 전문기업 한샘의 슬로건이다. 아름다운 공간을 제공함으로써 '주거환경 개선을 통해 인류 발전에 공헌한다'는 사명도 있다.

한국경영학회 최우수 경영대상을 수상한 한샘의 이러한 슬로건과 사명은 CSR(기업의 사회적 책임)에서도 그대로 실현되고 있다. 단순히 기부, 후원을 하는 것이 아니라 자사 제품을 기부함으로써 가고 싶고, 머물고 싶은 공간을 제공한다. 대표적으로 사내 봉사동아리 '한샘타라'는 서울과 안산, 광주 등에서 다문화 가정 주거환경 개선 사업과 어린이 공부방 환경 개선 사업을 하고 있다.

2014년에는 천안 독립기념관에 관람객들이 편히 쉴 수 있는 소파를 제공하고 후원계약을 체결하기도 했다. 이후 독립기념관과 독립유공자 주거 환경 개선 협약을 체결하고 열악한 주거 환경에서 생활하는 애국지사에게 가구와 생활용품 등 물품을 제공하는 등 인적·물적 지원을 현재까지 이어오고 있다.

또 한샘은 매년 적극적인 채용을 통해 일자리 창출에 기여하고 있다. 이는 한샘의 성장인 사람, 즉 한샘인으로부터 나뉘는 회사와 경영진의 믿음이 때문이기도 하다. 한

샘 대표이사 최영하 회장은 "한샘은 연 매출이 1000억원 성장할 때마다 450명을 신규 채용하는 노동집약적 서비스산업"이라고 밝힌 바 있다. 올해도 상·하반기 2회에 걸쳐 100명을 추가로 선발할 계획이다.

한샘은 이러한 신규 채용 규모 등을 높이 평가받아 지난 5월 고용노동부가 주관하는 '고용창출 100대 우수기업'에 선정되기도 했다.

한샘은 기업으로서 수익과 성장 역시 적극적으로 추구하고 있다. 지난해 업계 최초로 매출 1조원을 달성한 한샘은 향후 국내 시장 점유율을 높이는 동시에 건자재 유통을 확대해 국내에서 10조를 달성하는 한편 해외시장에도 본격적으로 진출할 계획이다.

한샘은 이를 위해 '품질서비스 관리' 등을 통한 고객감동 실현에 집중하고 있다. 고객센터는 대표 직속으로 뒤 댈뎀 수준의 품질 관리가 이루어지게끔 하고 있는 것 역시 그 일환이라고 할 수 있다. 나아가 최 회장님은 고객과 직접 만나는 일선 근무자와의 건담회를 정례화시켜 고충과 건의사항을 직접 들은 뒤 개선이 이뤄질 수 있게 하고 있다.

이 간담회 자리를 바탕으로 일선 근무자 현장제언제도를 신설해 일선 근무자가 현장 개선사항을 건의해 채택되면 보상은 제도도 시행하고 있다.

박종훈 기자

쉽 없이 미래 개척하는 공기업 '10년 흑자'

향만물류 부문 / 울산항만공사



강종열 사장

보통 공기업의 단점으로 저성과, 비효율을 떠올린다.

민간에 비해 수익으로부터 자유로울 수 있다는 점과 다소 경직된 조직구조를 갖고 있다는 특성상 성과와 효율성을 적극 추구하지 못할 것이라는 생각이 깔려 있다.

하지만 이러한 편견이 틀렸다는 사실을 증명하는 공기업이 있다. 바로 설립 이후 10년간 흑자 경영을 실현해오고 있는 울산항만공사다.

한국경영학회 최우수경영대상을 수상한 울산항만공사는 매년 당기순이익 35% 수준을 정부에 배당한다. 부채비율 역시 공기업으로서의 최저 수준인 25.28%를 유지하고 있다.

울산항만공사가 이러한 성과를 낼 수 있었던 배경에는 재무 성과와 업무 효율성을 제고하기 위한 경영진과 직원들의 노력이 있었기 때문이다.

항만 스스로 지속적인 물동량을 창출할 수 있는지는 고부가지기 항만 조성을 위한 필수 조건이다. 울산항만공사는 이러한 생태계 조성을 위해 석유공사와 공동 추진 중인 동북아시아 오일허브사업 기반 시설을 시공했다.

오일허브란 항만, 정유사, 오일 트레이더 등 석유물류의 주체들이 석유제품의 생

산 및 공급, 하역, 증개·거래 등 물류활동을 하는 핵심 지점을 말한다.

울산항만공사는 나아가 미래의 에너지 산업 변화가 가져올 환경에도 적극 대비하고 있다.

미래 신성장 동력사업으로 LNG버킹(LNG 선박이 부두에 배를 대지 않고 해상에서 연료를 충전하는 것) 기지를 구축한 것이 대표적이다.

현재 항만 산업은 2020년부터 자유무역협정(FTA)의 의무화(IMO) 등에 따라 러시아 천연자원의 공급 루트로서 북극 항로의 필요성이 증가하는 등 급격한 변화를 앞두고 있다.

울산항만공사는 이에 발맞춰 울산항을 북해 물류 거점으로 설정하고, 북극과 화물배에 대한 인센티브를 제공해 2016년 북극해 통과 화물물 시범 유치하기도 했다. 이러한 혁신을 인정받아 2016년 항만공사로는 유일하게 항만운영 혁신 해수부장관상을 받았다.

특히 강종열 울산항만공사 사장은 이러한 성과와 혁신을 직접 이끄는 리더십을 보여주고 있다. 그는 울산항만공사가 나아가고자 하는 미래 비전과 전략, 가치 체계를 전 임직원과 공유해왔다. 항만의 하역 인건비 삭감을 줄이기 위해 직접 항만 근로자들에게 교육을 실시하기도 했다.

박종훈 기자

