



(주)하림

2007 목표수여식 실시



(주)하림(대표이사 김홍국)은 사업목표의 성공적 달성을 위해 지난 1월 초 본부별/사업부별/팀별 목표수여식을 거행했다.

이번 목표수여식은 이문용 사장이 각 본부장, 사업부장, 팀장과의 개별면담을 통해 이들의 올해 사업목표에 대한 검증과 확인 절차를 거친 후 실시됐다.

(주)하림은 6년째 MBO(Management By Objectives ; 목표관리)를 시행 중이다. 지난 2002년 도입된 이래 많은 시행착오를 거쳐 이제 정착단계에 이르고 있다. 목표수여식은 이 MBO를 확정, 공포하는 의식이다. (주)하림의 올해 목표수여식은 두 가지 측면에서 큰 의미를 가진다.

먼저, 각 본부/사업부/팀(지점)이 현실적이고 정렬된 목표를 수립했다는 점이다. MBO를 성공적으로 수행하기 위해서는 명확하고 실현가능한 목표를 수립해야 한다. 투명하고 공정한 평가의 전제조건이기 때문이다. 또한, 상하 조직간 목표 및 전략이 연계되어야 한다. 한 방

향으로 정렬되지 못한 목표는 전체 최적화를 이룰 수 없고 힘을 분산시키기 때문이다.

이번 목표수여식은 사전 검증단계에서 목표의 실현가능성과 상하 간 연계에 주안점을 두어 한층 발전된 MBO를 구성했다는 평이다.

다음으로, 이른바 BSC 관점의 MBO를 전개했다는 점이 보다 발전된 모습이다. 과거 MBO가 재무관점에 치우쳐 있어 목표달성을 위한 인프라 구축에 소홀했다면, 올해부터는 비 재무적 관점도 목표에 추가해 균형 잡힌 목표의 전개 및 달성을 꾀했다는 점에서 의미가 크다. 결과에 도달하기 위한 과정이 한층 강화됐다는 평이다. 스스로 설정한 목표가 회사와 조직에 어떠한 방식으로 공헌하는지 보다 세부적으로 인지할 수 있게 된 것이다.

이날 이문용 사장은 “지난 2001년부터 전개하고 있는 공헌이익 관리시스템이 2007년부터 성과창출의 원동력으로 작용할 것”이라며, “그간의 수많은 노력들을 통해 올해는 회사 가치성장 원년의 해로 기억될 것으로 기대된다”고 말했다.

■ 하림제품, 포장유통 의무화 적용

올해 가금류 포장유통 의무화의 본격적인 시행에 따라 (주)하림은 지난 1월 1일부터 새롭게 포장된 닭고기를 소비자에게 공급하고 있다.

(주)하림은 지난해 포장유통 의무화 법령의 시행과 함께 그동안 총 12억원을 투입, 신규 설비와 공정을 새롭게 갖추으로써 타 업체 보다 한 단계 높은 품질을 선보이고 있다.

(주)하림은 선별과정에서부터 포장방법을 달리하고 있는데 이 같은 공정은 4℃의 적정 온도를 그대로 유



지할 수 있다.

또한 포장지의 두께가 5 μ m(마이크로미터)로 두꺼워졌고, 포장지 내외부에 얼음을 없애 얼음과 물에 의한 오염원을 원천적으로 차단했다. 그리고 선별 후 다음 공정으로 넘어가기 전에 포장지를 밀봉함으로써 신선도를 최상의 상태로 유지토록 공정을 유지하고 있다.

(주)하림은 앞으로 삼계, 육계, 염장육 등 각 품목군의 특성에 맞는 포장방법을 개발, 품목별로 별도 적용함으로써 제품의 신선도가 최대한 오랫동안 유지되도록 할 계획이다. 또 향후 주문량의 추이에 맞춰 포장설비를 현 규모의 2배 이상 증설할 예정이다.

■ 설날 선물세트 출시



(주)하림에서는 설날을 맞아 캔류, 냉동제품류, 삼계탕류 등 3품목 총 14종의 설날 선물세트를 출시했다.

부담 없이 주고받을 수 있는 가격대인 캔햄류는 인

기품목인 캔3호(클래식참 4캔, 참치킨 3캔, 샐러드참치킨 2캔/소비자가 27,000원)를 포함해 총 7종이며, 냉동제품류는 어린이들이 좋아하는 간식제품만을 모은 육가공제품 2종과 IFF제품을 포함한 즉석조리제품 2종이 있다.

건강보양식인 삼계탕류는 즉석삼계탕(4봉/소비자가 43,000원) 세트를 포함해 산삼배양근삼계탕 세트 등 총 3종으로 구성되었다.

■ 문의 : www.halim.com

(주)마니커

(주)마니커원종 출범

(주)마니커(대표이사 한형석)가 지난 1월 23일 이사회를 열고 농업회사법인 (주)마니커원종(대표이사 정기홍)을 설립했다.

(주)마니커원종의 자본금은 1억원이며, (주)마니커가 75%를 출자했다.

(주)마니커원종의 설립은 (주)마니커의 육계 계열화 사업을 보다 효율적이고 체계적으로 수행하기 위한 목적으로, 전문성을 바탕으로 한 기업적 농업경영을 통해 육계 품질관리와 수급조정, 원가절감 등의 다양한 효과를 거둘 것으로 기대하고 있으며, 향후 프랑스 하바드사와의 전략적 제휴를 통해 잉여 생산분의 해외 수출까지 계획하고 있다.

(주)마니커원종은 경북 예천과 문경, 충북 괴산 등 3개 지역에 농장을 건설, 연간 150만수의 종계를 생산하게 된다. 특히 (주)마니커원종의 원종계 농장이 들어설 경북, 충북지역은 원종계 및 종계, 육계 생산단지가 밀집되어 있는 한반도 서부지역에 비해 청정한 환경을 유지하고 있어 국내 닭고기산업의 균형발전과 리스크 관리에도 최적으로 평가받고 있다.

(주)마니커원종은 사업 첫해인 올해 매출액 40억원, 경상이익 17억원을 목표로 하고 있으며, 사업이 본격도에 오르는 내년부터는 매출액과 이익도 크게 높여잡을 계획이다.

이에 따라 (주)마니커원종의 지분 75%를 보유한 (주)마니커는 올해부터 지분법 평가에 의한 영업외 수익도 기대하고 있다.

■ 한형석 대표이사, 민주평통 의장표창 수상



(주)마니커 한형석 대표이사가 지난 1월 10일 서울 타워호텔에서 열린 2006 민주평화통일자문회의(민주평통) 유공자 시상식에서 의장(대통령) 표창을 수상했다.

이번 수상은 남북한 화해와 교류에 기여한 공로를 인정받은 것으로, 한형석 대표이사는 오랫동안 (사)남북농발협의 이사로 재직하면서 북한에 씨감자 보내기 운동을 주도했고 현재 북한과의 닭고기 사업 협력방안도 추진 중이다.

■ 장덕진 부사장 취임



장덕진 TS해마로 전 대표이사가 (주)마니커 부사장으로 취임했다.

신임 장 부사장은 닭고기 업계에 대한 지식이 해박하고 경륜이 풍부해서 올해 (주)마니커가 새롭게 추진하는 시스템 경

영을 진두지휘할 책임자로 평가되고 있다.

한편 (주)마니커는 2007년 경영목표인 손익구조 개선에 총력을 기울이기 위해 판매증대와 원가절감, 품질관리, 시스템 경영의 네 가지 과제를 '생활화' 할 것을 천명하고, 전략기획실을 신설하여 효율적인 영업 및 생산지원 체제를 구축했다.

성화식품(주)

외부 위탁교육 실시



성화식품 주식회사(대표이사 이승준)는 지난 1월 13일 충남 천안시 목천읍 소재 국학원에서 임직원을 대상으로 외부 위탁교육을 실시했다.

대표이사를 비롯 전 임직원이 참석한 이번 교육은 지난해 11월 18일에 실시한 '유답' 교육에 이은 두 번째 교육으로 참가자들의 열띤 호응 속에 진행됐다.

지난 '유답' 교육은 '모든 문제나 답이 자기 자신에게 있다'는데 초점이 맞추어진 반면 이번에 실시한 '뇌답' 교육은 브레인 파워를 높여 조직 구성원 개개인의 두뇌의 힘을 길러 조직의 파워를 향상, 기업의 경쟁력을 극대화시키는 과정으로, 개인적으로는 사고의 전환을 통한 발상의 전환, 정서 관리를 통한 역량강화, 비전 실천의 의식과 두려움 극복을 이루고, 조직적으로는 차별화된 비전·전략 수립, 건강한 조직 문화 형성, 폭발적 실행력 강화를 이루는데 그 목적이 있다.

성화식품(주)에서는 앞으로도 체계적인 교육 프로그램 개발을 통해 임직원에게 교육기회를 더 많이 제공

하고, 임직원의 자질향상과 자기계발의 기회를 확대할 계획이다.

■ 가족초청 간담회 실시

성화식품(주)에서는 지난 1월 27일~28일 양일간에 걸쳐 생계기사 가족과 냉동차 기사 가족을 각각 초청, 청주 소재 라마다 관광호텔에서 간담회를 실시했다.

이번 간담회는 협력사인 생계차 기사 가족과 냉동차 기사 가족을 초청해 회사현황 및 비전을 소개하고, 회사에 대한 건의사항을 수렴함과 동시에 그간의 노고를 위로하는 의미에서 마련됐다.

대표이사 및 임직원, 협력사 가족 등 50여명이 참석한 가운데 시종 화기애애한 분위기 속에서 진행된 이번 간담회를 통해 협력사 가족들은 회사에 대한 깊은 신뢰와 애정을 표했으며, 회사에서는 저녁식사 제공과 함께 감사의 뜻으로 선물을 증정했다.

성화식품(주)에서는 앞으로도 협력사는 물론 임직원 가족을 초청해 간담회를 실시, 회사현황을 소개하고, 상호 이해의 폭을 넓일 예정이다.

‘스살’은 최신 포장 기법인 ‘트레이 랩핑’ 방법을 채택해 용기 내 공기를 최소화해 유통 과정에서 닭고기의 안전성 및 신선도 유지에 만전을 기했다는 설명이다.

이동영 대표이사는 “이번 신제품은 소비자 친화형 포장 방법으로 신선도에 역점을 뒀다”며 “닭고기 브랜드 시대를 앞당기는 역할을 할 것으로 본다”고 밝혔다.

‘올품 닭 가슴살’은 홈플러스 등 대형마트와 백화점에서 500g 기준으로 3,000원대에 판매된다.

■ 영업본부 목표달성 다짐대회 개최



(주)올품은 지난 1월 11일~12일 양일간에 걸쳐 속리산 레이크 힐스 호텔에서 ‘생존과 도약’이라는 주

제를 가지고 목표달성 다짐 대회를 개최했다.

이번 목표달성 다짐대회는 이동영 대표이사를 비롯해 40여명이 참석한 가운데 진행됐으며, 판매목표를 달성하기 위한 목표패를 수여했다.

이어서 ‘신선화 조’, ‘365일 조’, ‘약속 조’로 팀을 이루어 치열한 경쟁 속에서 생존을 위해 우리들이 해야 하는 역할이 무엇인지 각 조별로 토론하고 그 내용을 모두 공유할 수 있도록 발표하는 시간을 가졌다.

마지막 날은 직원과의 화합과 건강을 도모하기 위해 속리산 문장대를 산행했으며, 정상을 향해 도전하는 영업본부 모두는 목표를 향해 끊임없이 달려갈 것을 다시 한번 다짐했다. 

(주)올품

‘올품 닭 가슴살’ 신제품 출시



(주)올품(대표이사 이동영)이 최근 ‘올품 닭 가슴살’ 신제품을 출시했다.

이번에 출시된 ‘올품 닭 가

가능한 한 최상의 학교로 진학해 교육을 받으라.

열심히 공부하고, 최고의 성적을 받으라.

첫 직장에서부터 가장 열심히 일하라.

첫 번째 단추를 제대로 채우지 못하고 성공한 사람은

지금까지 한 번도 본 적이 없다.

- 소냐 소토메요