



투명경영, 소통의 기업문화로 꿈의 직장 도전

- 2016년도 직무능력 향상 교육 실시 -
성마기업(주)

21세기에 기업의 운명을 결정짓는 것은 기업문화이다. 바람직한 기업문화는 훌륭한 일터 만들기 위한 전제조건이다. 그런 까닭에 오늘날 대부분의 기업들이 각사 특성에 적합한 바람직한 기업문화 정착에 많은 관심을 기울이고 있다. 성마기업(주)도 그렇다. 성마기업은 투명경영을 통해 임직원 모두 주인의식을 갖고 소통하는 기업문화를 갖고 있다. 또 매년 전직원이 모여서 교육을 실시한다. 성마기업은 지난 1월 13일 오후 1시부터 15일 오후 6시까지 인천광역시 소재 건설기술교육원에서 60여명의 전 직원이 참석한 가운데 2박 3일간 직무능력 향상교육을 실시했다. 이 교육에 예외란 없다. 본사를 비롯, 전국에 있는 현장의 모든 직원들이 참석하여 교육을 받는다. 본지는 성마기업(주)가 실시한 2016년도 직무능력 향상 교육을 직접 다녀왔다.

[편집자 주]

성마기업의 직무능력 향상교육 커리큘럼은 △ 2016 운영방침-현실과 미래(민평기 성마기업(주) 대표) △2016년 부서별 목표 발표 및 개인정보 취급 안내(노영철 전무) △실행계획 실행집행(장운현 상무) △공무·현장·자재관리에 대한 이해(이창만 이사) △ERP 활용(김광상 차장)의 내부교육과 △재무제표 보는 법(홍정표 세무사) △건설현장 안전교육(임병천 PS&E컨설팅 대표) △초경쟁사회의 위기와 도전(윤봉락 전 현대그룹 전무) △직무컨설팅 결과(백승학 경영연구위원) △선제적 환경조성(정용준 SNP 글로벌) △건강과 성인병(김대균 인천성모병원 가정의학과 교수) △조직생활 관리(김덕수 공주대학교 교수) △퇴직연금에 대하여(기업은행) 등 외부 강사를 통한 다양한 교육을 실시했다. 이 커리큘럼은 기존에 짜여진 교육과정인 아닌 성마기업이 하나하나 고민한 끝에 선택하고 외부 강사진을 직접 섭외하여 짠 것이다. 성마기업은 이처럼 현재 임직원들에게 어떤 교육이 필요한 것인지를 정확히 알아내고 그에 맞는 맞춤형교육을 함으로써 임직원의 역량을 더욱 강화시키고 있다.

성마기업의 임직원 직무능력 향상 교육은 올해로 열한 번째를 맞고 있다. 지난 2000년 설립하여 올해로 창립 16년을 맞고 있는 성마기업은 기업 입지를 다지기에 바빴던 초창기에 교육을 시작한 것이다. 민평기 대표는 “기업이 발전하기 위해서는 기업 구성원들이 기본적인 교육을 시켜야 하는데 일일이 교육시킬 수 없어서 전직원 교육을 실시하게 된 것”이라고 밝혔다.

민평기 대표는 교육효과에 대해 “당장 가시적으로 큰 효과가 나타나지 않지만 가랑비에 옷 젖듯이 서서히 직원들의 머릿속에 스며들어 어느 시점

이 지나면 그 효과가 발휘된다”고 말한다. 또 “가끔 교육을 받았던 직원들이 떠나가기도 하지만 결국 그들이 기계설비업계에 몸담게 되니 우리업계 전체가 발전할 것이란 생각으로 교육을 꾸준히 실시하고 있다”고 덧붙였다.

11년의 세월을 거치는 동안 직무교육 장소도 다양하다. 지난 2006년 동서증권 연수원(경기도 시흥시)에서 시작했던 교육은 전문건설공제조합 기술교육원(충북 음성), 기업은행 중소기업연수원(경기 안산), 건설기술교육원(인천광역시) 등의 장소를 거쳤다. 교육기간도 하루에서 1박 2일 코스, 2박 3일 코스 등 그 당시의 상황에 맞게 변형시켜왔다.



알뜰한 현장 운영으로 포상을 받은 김재준 소장

성마기업은 이날 워크숍에서 지난 한해 동안 현장을 잘 운영하고 당초 목표했던 실행예산을 절감한 현장 소장에게 포상을 실시했다. 올해는 김재준 소장(LH 수원세류지구 아파트 현장)이 당초 실행예상 금액에서 1천만원의 이익금을 남겨 포상을 받았다. 포상금 역시 이익금인 1천만원이다. 김재준 소장은 “현장을 알뜰히 운영하다 보니 포상금을 받게 됐다”면서 “전 현장마다 이렇게 포상을 받길 바란다”고 소감을 밝혔다.

다음은 민평기 대표를 비롯하여 몇몇 임직원들과의 인터뷰 내용이다.

민평기 대표



성마기업의 교육을 우리업체가 벤치마킹 하여 다 같이 발전하길 바라는 마음에서 교육과정을 공개하게 됐습니다.

올해로 11년을 교육하고 있지만 처음에는 교육효과가 별로 나타나지 않았습니다. 그러나 16년 동안 안정적이면서도 급격히 성장한 것은 교육효과 덕분이라고 생각합니다. 또 점차 직원이 늘어나 지금은 강의실이 꽉 찰 정도로 많은 직원이 교육을 받고 있어서 많은 보람을 느낍니다.

그동안 업무와 관련된 교육부터 정신무장 교육까지 교육과정도 다양했습니다.

올해 교육의 특징은 회사의 재무제표와 외부 컨설팅 기관에 의뢰한 컨설팅 결과를 집중 분석하고 이에 따른 조직개편에 대해 논의하는 것입니다. 특히 외부 기관에 컨설팅을 의뢰한 것은 두 번째로, 처음에는 경영관련 컨설팅이었고 이번에는 직원들의 직능과 관련한 컨설팅을 의뢰했습니다. 11년째 교육을 실시하다 보니 내부 교육에는 한계가 있어서 전문기관의 정확한 분석에 의해 우리회사의 경영과 직무에 대해 객관적인 평가를 받

아서 앞으로 나아가야 할 방향설정에 많은 도움이 되고 있습니다. 이번 컨설팅 결과에 따라 순환근무 또는 본사와 현장의 괴리된 부분을 보완시켜 효율을 극대화할 계획입니다. 다행히도 우리회사는 젊은 인재가 많아서 기동력이 활발하고 미래가 밝기에 젊은 인재가 오래 근무할 수 있도록 순환보직을 활성화할 계획입니다.

컨설팅은 전 직원에게 설문지를 돌려서 하나하나 분석하는 등 단기간이 아닌 6개월에 걸쳐서 실시하였습니다. 특히 개인의 업무평가는 설문지 문항에 시, 분까지 체크해야 하는 등 상당히 까다로워서 다소 힘들었지만 평가를 제대로 할 수 있었습니다. 그래야만 직원 각자의 하루 일과를 분석하여 비효율적인 업무는 효율적으로 바꾸기 위해서입니다. 예를 들어 현장에서 검측 시간에 많이 할애되고 있다면 그 부분을 분석하여 안전이나 현장관리, 자재 등에 분산하여 시간을 할애하도록 개선방향을 제시하게 됩니다. 객관적인 분석으로 좀 더 나은 근무방향을 제시해 주는 것이지요. 이러한 것을 내부적인 의견에 의해 조정하게 되면 불만이 생길 수 있지만 전문가의 분석이라 설득력이 있을 뿐만 아니라 우리가 생각하지 못한 부분까지 건드려 주므로 매우 유익합니다.

이러한 분석결과는 앞으로 빅데이터로 저장하여 좀 더 나은 경영 및 직무능력 향상 자료로 활용할 예정입니다.

앞으로는 ICT(Information and Communication Technologies)를 이용한 사물인터넷 등이 대세를 이룰 전망입니다. 이에 따라 우리회사도 4년 전부터 우리 실정에 맞는 스마트경영관리 프로그램을 개발하여 올해 1월 1일부터 본사와 전 현장에 도입하였습니다. 또한 ERP 시스템도 이미 도입하여 활성화 단계에 있습니다. 전 직원은 이제 휴대폰을 통해 자재, 노무 현장 전도금 등이 지급되는 현황을 실시간으로 확인할 수 있습니다. 또 현장에 가지 않고도 휴대폰으로 어느 현장에서 공사

가 어느 단계로 진행되고 있는 상황을 한눈에 볼 수 있습니다. 이러한 시스템에 의해 현장에서는 노임을 청구하지 않고 담당자가 단가만 입력시켜 놓으면 본사에서 일괄지급 합니다.

우리는 11월부터 교육을 준비합니다. 제일 큰 문제는 각 현장의 건설사에 공문을 발송하는 일입니다. 교육시간을 빠기 위해 본사는 물론 각 현장에서 건설사와 타진하는 일이 가장 힘들기 때문입니다. 특히 건설현장에서는 하루도 빠지기 힘든 상황에서 교육을 위해 3일간의 공백을 메꾸기도 힘든 일이지만 건설사를 설득하기가 가장 힘든 일입니다. 다행히도 저희와 꾸준히 일을 하고 있는 건설회사는 이제 조금씩 이해를 해주고 있어서 그나마 잘 정착되어 가고 있습니다.

작년에는 옆에서 교육을 같이 받았던 모 건설회사의 일을 수주하는 경사도 있었습니다. 저희가 성실히 교육받는 모습을 보고 감동을 받았고 입찰에서 상당히 높은 점수를 줬다는 후문을 수주 후에 들었습니다. 이렇게 예기치 않은 곳에서 교육효과가 나타날 때 가장 큰 보람을 느낍니다.

보통 사장이 직원들과 같이 교육받으면 분위기가 좀 썰렁하기 마련이지만 저는 항상 직원들과 함께 교육을 받습니다. 특히 교육이 끝나고 저녁에 다같이 모여서 이야기꽃을 피우는 시간이 가장 좋습니다. 이 시간에는 승진시켜 달라는 얘기부터 급여를 올려달라는 등 평소에 하고 싶었던 말을 하는 시간이 됩니다. 그 시간에는 끝장토론도 펼쳐집니다. 이 시간에는 듣기 거북한 얘기도 나오지만 토론을 통해 해결해 나갑니다. 경영자는 듣기 좋은 말만 들으면 안 되기 때문입니다.

이렇게 자율적인 분위기이나 업무에 있어서는 책임감이 강합니다. 본사는 물론 현장에서 일어나는 모든 일은 현장에서 책임을 지고 있습니다. 저는 현장소장들

에게 성마기업 대표로서 일을 하니까 경영자 마인드로서의 격을 높여서 바르게 행동하라고 말합니다. 현장소장이 행동을 자신있게 하지 않으면 이끌고 나가기 힘들기 때문입니다. 저도 성마기업을 설립하기 전에 설비회사에서 견적, 공무, 자재구매, 현장관리 등을 두루 섭렵했던 경험이 있었기에 직원들에게 이렇게 주문할 수 있는 것입니다.

이제 제게 남은 화두는 후진양성과 교육을 현장의 기능인들까지 확대하는 방안 마련입니다. 성마기업이 앞으로 지속가능한 발전을 하기 위해서는 우리 조직 내에서 유능한 인재를 발굴하고 전문적인 경영수업을 통해 경영인으로 성장할 수 있도록 인재를 양성해야 합니다. 또 현장의 기능인들까지 교육을 확대하기 위한 방안도 강구 중인데 확정되면 밀고 나갈 계획입니다. 이와 함께 1년에 1회가 아닌 2회 정도의 교육도 구상 중에 있습니다만 사실상 두 번 교육은 어렵다는 것을 잘 압니다. 그러나 언젠가 실현 가능할 날이 올 것으로 생각합니다. 이러한 계획이 빠른 시일 내에 이루어질 수 있기를 바랍니다.

요즘은 각 업체별로 교육을 많이 실시합니다. 그러나 교육시킬 장소가 마땅치 않습니다. 회원사나 조합원사가 자유롭게 이용할 수 있는 교육장소를 협회나 조합이 시급히 마련해야 한다고 생각합니다. 또 기계설비업계만의 전문 교육 프로그램이 아직은 없습니다. 따라서 우리 실정에 맞는 전문교육 프로그램개발도 시급합니다. 협회와 조합이 이런 프로그램 개발에도 앞장서 주길 기대합니다.

장윤현 상무(입사 10년차)

제가 입사한 후부터 계속 교육을 들었으니 올해로 10년째 교육을 받고 있습니다. 교육효과가 당장은 미미하지만 직원들이 소속감이나 서로의 의견을 공유하는 등



이런 면에서 집체교육은 꼭 필요하다고 생각합니다.

교육 프로그램도 대표 혼자서 결정하는 것이 아니라 실무자들이 의견을 내고 각 부서별로도 목표설정 등을 의논한 다음 올해는 어떤 교육이 필요하다고 도출되면 최종적으로 결정하고 있습니다.

사장님께서서는 특히 100% 오픈을 하여 숨김이 없는 투명경영을 하고 계십니다. 그러다 보니 직원들에게 자신있게 일을 시킵니다. 또 외부 컨설팅업체에 의뢰하여 회사 경영에 대하여 컨설팅을 받고 그 결과에 따라 경영하려는 마인드를 갖고 있습니다. 지금까지 컨설팅을 2번 실시했는데 설문조사에서 직원들이 사장님께 그동안 못했던 얘기랄지 하고 싶은 얘기들을 써냅니다. 컨설팅 업체는 그 결과를 모아서 책자로 만들어 줍니다. 그러면 그 자료를 토대로 분석하여 성마기업이 나아가야 할 방향으로 삼고 있습니다.

4년 전부터는 성과급 제도를 도입하여 임직원 모두 원가절감을 위해 열심히 일하고 있습니다. 특히 현장을 운영하면서 남긴 금액은 그대로 돌려주는 포상제도로 현장마다 이윤을 조금이라도 남기기 위해 열심히 노력하는 동기부여가 되고 있습니다.

또 매년 교육이 끝난 후에는 1년 동안 고생했던 직원들에 대해 해외연수를 통한 포상휴가를 실시합니다.

이렇게 회사가 조금씩 발전하고 있기 때문에 우리회사에 들어오려는 직원들이 많고 실제로 나갔다가 다시 들어온 직원들도 있습니다. 그래서인지 우리회사는 이직률이 매우 낮습니다. 근무 연수는 평균 7~8년 정도이고 10년 넘은 창립멤버들도 아주 많습니다.

직원들은 하고자 하는 열정이 넘치고 누가 시키지도 않았는데 임원들은 보통 7시 반이면 출근을 하고 직원

들도 보통 7시 50분이면 거의 출근을 합니다.

일요일이면 월요일이 기다려지는 직장은 꿈의 직장이라고 합니다. 성마기업은 꿈에 도전하는 직장이라고 감히 말할 수 있습니다. 저 역시 월요일이 기다려지니까요. 직원들이 행복하면 회사도 행복하다는 진리, 성마에서 느끼고 있습니다.

도해진 사원(입사 2년차)

저는 2014년 4월에 입사했고 경리팀 막내로 일하고 있습니다.

학교를 졸업해서 바로 입사했기 때문에 성마가 첫 직장입니다. 그래서 비교 대상이 없지만 업무가 체계적이고 배울 것도 많아서 들어오길 잘했다는 생각이 듭니다.

작년에 성과급을 받았는데 입사한지 얼마 안 되어 많은 금액은 아니었지만 기분이 좋았습니다. '이런 맛에 근무를 하는구나'라는 생각도 들었습니다.

제가 막내라서 그런지 모두들 잘해주십니다. 보통 여직원은 결혼하면 그만두라거나 결혼한다고 하면 싫어한다는데 성마에서는 오히려 빨리 결혼해서 함께 일하자고 하십니다.

입사 후 작년에 교육을 처음 들었는데 교육 전에는 느슨하게 교육하겠지 생각했으나 엄청 타이트한 교육을 받아서 깜짝 놀랐습니다. 그러나 교육 덕분에 회사 분위기를 전반적으로 빨리 파악할 수 있었고 현장이 전국에 흩어져 있다 보니 전화 통화만 하거나 자주 보지 못했던 직원들과 한자리에 모여서 소통하는 계기가 되어서 매우 좋았습니다. 앞으로도 교육을 열심히 받아서 제가 발전하는 기회로 삼겠습니다.



2016 경영방침-현실과 미래

여러분, 건강한 모습을 보게 되어 기쁩니다. 먼저, 금년 사업계획에 대해 네 가지를 말씀드리겠습니다.

신창조경영체제

지난 해 사업목표는 관리체제에서 경영체제로 변화하여 줄 것을 주문하였습니다. 지난 한해 동안 임직원 모두 경영체제로 전환하기 위해 많은 노력을 기울였다고 생각합니다. 이러한 추진력에 힘입어 올해는 임직원 모두 경영체제에서 신창조경영체제로 전환하여 획기적인 경영을 할 수 있기를 바랍니다. 이제는 전 임직원 모두 관리자가 아니라 경영자로서 근무하는 마인드로 전환되어야 한다는 생각에 금년도 목표를 신창조경영체제로 정한 것입니다. 이는 곧 전 직원 모두 합리적인 사고를 토대로 경영 혁신을 통해 목표를 창출할 수 있도록 운영해 달라는 주문이기도 합니다.

ERP 정착화

전년도에는 ERP 실용화 유지 및 정착화를 목표로 했었는데, 나름대로 잘 운영하고 있다고 생각합니다. 따라서 금년에는 ERP를 제대로 활용하기 위해 빅데이터 도입 및 본사가 가지고 있는 데이터를 현장에서 최대한 활용할 수 있도록 ERP 정착화를 목표로 하였습니다. 빅데이터 프로그램도 나름대로 개발하여 금년부터는 일부 현장에서 운영하고 있는 프로그램을 타현장에서도 적용하여 ERP가 전 현장에서 적극 활용될 수 있도록 시스템을 구축하겠습니다. 이러한 시스템 구축은 일년 동안 이뤄지지 않겠지만 빠른 시간 내에 전 현장에서 공유할 수 있도록 노력하겠습니다.

연매출 700억원, 19억원 순이익 발생 목표

금년도 매출은 일일 2억원씩으로 연매출 700억원을 목표로 잡았습니다. 전년도에는 일일 1.5억원에 550억원을 목표로 순이익 15억원을 이루기 위해 도전했는데, 지난 해 643억원의 매출을 달성하였습니다. 당초 우리가 목표했던 금액 대비 97억원의 매출이 증가했습니다. 지금 결산 중에 있습니다만 3월 경 최종 결산이 나오면 순이익을 분석하여 당초 여러분과 약속했던 성과급 지급 등을 처리하겠습니다.

작년 매출금액을 토대로 금년에는 약 700억원을 목표로 설정하여 19억원 정도의 순이익을 목표로 삼았습니다. 임직원 여러분께서 열심히 한 결과 현재 수주된 공사금액이 약 850억원 정도로 금년 목표인 700억원 매출액은 무난히 달성될 것으로 전망됩니다. 올해도 양질의 공사를 수주하여 최대한 목표 달성을 통해 순이익 중 일부를 성과급으로 지급할 수 있기를 바랍니다.

3고 3무 2실의 해

금년에는 3고 3무 2실의 해로 정했습니다. 지난해 2고 3무의 해에서 한걸음 더 나아가 고품질, 고효율, 고성능인 3고와 무사고, 무하자, 무야근의 3무, 실행실현, 계획실현의 2실을 달성하기 위해 노력하여 주시기 바랍니다.

특히 금년에는 지난해 2고 3무의 무사고 무하자, 무낭비에서 무낭비를 빼고 무야근을 넣었습니다.



민평기
성마기업(주) 대표

다. 그동안 이익을 낼 수 있는 방법을 다각도로 검토한 결과 야간근무를 지양하는 것도 한 방법이 될 수 있다고 생각했습니다. 야간작업을 하게 되면 당장 효과는 있을지 모르나 전체적인 면에서 봤을 때 일의 능률이 떨어지게 됩니다. 건설현장은 흔히 야근이 많습니다. 올해부터는 이러한 고정관념을 버리고 본사는 물론 현장에서도 되도록이면 야간작업을 줄일 수 있도록 노력하여 주시기 바랍니다. 야간작업을 줄이기 위해서는 계획을 착실하게 세워서 운영해야 합니다. 다소 시행착오를 겪겠지만 야간작업 없는 근무환경이 될 수 있도록 노력하여 주시기 바랍니다. 특히 현장에서는 최대한 야간작업을 하지 않도록 경영해 주시기 바랍니다.

그리고 2실은 실행실현 계획실현입니다. 계획을 잡아놓고 그에 근접하도록 노력하는 것이 아니라 실행을 할 수 있어야 합니다. 또 앞으로 현장에서도 주5일 근무를 했으면 좋겠습니다. 지금 당장, 한 두 번의 시도로는 힘들겠지만 현장에서도 주5일 근무가 정착될 수 있도록 여러분 모두 실현하여 주시기 바랍니다.

경영 컨설팅

올해부터는 지난 해 실시한 외부 컨설팅 결과를 토대로 조직개편을 할 예정입니다. 그동안 상향식에서 하향식 조직개편을 해왔으나 올해부터는 반대로 수평식 조직개편을 할 계획입니다. 특히 현장 위주로 조직을 강화하여 현장을 적극 지원할 수 있도록 조직을 개편하겠습니다. 그리고 직무능력 평가 결과에 따라 컨설팅 기관에서 분석한 자료를 토대로 직제개편도 할 계획입니다. 또한 근무 형태도 점차 순환근무 형태로 전환하겠습니다. 순환근무를 못하는 특별부서 외에 기술업무나 관리업무 등은 순환근무를 할 수 있도록 조정하겠습니다.

임금체제도 능력에 따라 그에 대응할 수 있도록 현실성 있게 조정하겠습니다. 저 나름대로는 우리 회사의 임금이 기계설비건설업계에서 중·상 이상이라고 생각하지만 받는 사람 입장에서는 만족스럽지 않을 수도 있다고 생각합니다. 컨설팅 결과를 토대로 임금체제도 조정하겠습니다. 또 자기 능력에 대한 평가를 본인이 직접 평가하고, 팀이나 부서에서 평가하여 그 결과물을 놓고 다시 평가하는 방법으로 업무평가를 하겠습니다.

조직개편은 앞으로 많은 연구를 하여 개편안이 나오면 여러분께 공고를 하겠습니다. 이밖에 미진한 부분이나 휴가일수 등 구체적인 취업규칙안이 나오는대로 여러분에게 전달하여 동의 하에 집행하겠습니다.

성과급 및 인센티브는 우리가 해마다 많이 집행하지는 않았지만 나름대로 공평하게 분배하기 위해 노력해왔다고 생각합니다. 그러나 내부적으로 하다 보니 객관성이 결여되는 부분이 있어서 컨설팅업체에 의뢰하여 좀 더 객관적이고 보편타당한 분배구조로 갈 수 있도록 하였습니다.

창조경영

올해로 창립 16년을 맞은 우리회사는 그동안 열매를 따기 위해 앞만 보고 열심히 달려왔습니다. 이러한 방법은 70~80년대 경제를 운영하는 방법이었습니다. 또 90년대부터 2000년대는 우리 경제가 대기업을 중심으로 이루어져 왔습니다. 그러나 장기적인 침체를 겪고 있는 저성장 혹은 마이너스 성장 시대에는 기업들이 원가중심의 효율적인 방법으로 경영해야만 살아남을 수 있습니다. 우리는 앞으로 고기술을 팔고 고품질의 결과에 따라 성과를 내서 결과를 분배할 수 있는 방향으로 가야 합니다. 또 원가 중심의 전략으로 밀리지 않고 열

심히 경영하여 성과를 내야 합니다. 따라서 낮은 단어 같지만 우리회사에서도 앞으로는 효율경제를 실시코자 합니다.

그리고 또 한 가지, 혁신경제를 지향해야 합니다. 혁신(革新)이라는 단어는 짐승의 가죽을 벗겨서 새로운 살이 나오도록 하는 것이기도 하고, 짐승 가죽이 가방이 되고 신발이 되는 것으로 새롭게 변신하는 것을 뜻합니다. 혁신을 위해서는 가죽이 벗겨지고 털이 뽑히는 짐승의 고통에 사냥꾼의 노력과 용맹이 더해져야 합니다.

세상은 지금까지 앞만 보고 달려온 것보다 더 빠른 속도로 변화하고 있습니다. 또 우리나라뿐만 아니라 세계경제가 점점 어려운 상황으로 가속화되고 있습니다. 이러한 추세에서 살아남으려면 남보다 한 발 앞서가야 합니다. 기존의 사고방식대로 한다면 도태될 수 있습니다. 우리는 가치 중심으로 가야 합니다. 성마기업이 지금은 업계 77위지만 지난 해 매출액으로 볼 때 올해는 50위 권에 진입하지 않을까 예상하고 있습니다. 이 같은 성과는 여러분이 만들어낸 결과로서 혁신적인 사고를 가졌기 때문이라고 생각합니다. 지금 건설업계 전체가 침체기라서 우리업계 대부분의 업체들도 굉장히 힘든 시기를 보내고 있습니다. 이렇게 힘든 시기에도 우리회사는 지난 15년간 꾸준한 성장에 힘입어 외부 자금을 많이 쓰지 않는 탄탄한 재무구조를 가지고 있습니다. 은행권에서 담보 없이 신용으로 자금을 빌려주겠다는 러브콜을 수시로 해오지만 우리는 외부에 힘을 빌리지 않고도 얼마든지 갈 수 있는 구조가 되어 있습니다. 이러한 환경은 모두 여러분이 만들어낸 결과라고 생각합니다. 이러한 재무구조에서 앞으로 더 단단하고 더 큰 규모로 성장할 수 있도록 여러분 모두 열심히 경영해 주시기 바랍니다.

상생경영은 미래에 꼭 실현해야 할 경영기법

최근 들어 미래학에 대한 연구가 활발해지고 있습니다. 미래학은 과거와 기존 경험 데이터를 바탕으로 패턴 변화와 원인을 분석하여 현재의 모습에 근거를 두고 여러 각도에서 미래사회의 모습을 예측하고 연구하여 앞으로 나아가야 할 방향을 정하는 학문입니다.

최근 들어 회자되고 있는 상생경영은 나도 좋고, 회사도 좋고, 상대방도 좋은 훌륭한 경영기법입니다. 상생경영은 지금도 그렇지만 미래에도 꼭 실현해야 할 경영체계입니다. 이제는 우리도 상생을 경영이념으로 삼아야 하겠습니다. 일하는 과정에서 서로 입장을 바꿔보면서 일을 할 수 있게끔 분위기가 조성된다면 많은 갈등이 줄어들 것이며 또 다른 시너지를 낼 것입니다.

리더경영

여러분은 모두 다 프로이기 때문에 프로정신을 가지고 경영을 해 주시기 바랍니다. 또 여러분 모두 리더입니다. 모두들 리더로 생각하고 리더로서의 능력을 발휘해 주시기 바랍니다. 리더는 보는 눈이 달라야 하고 듣는 귀가 달라야 하고 말하는 입이 달라야 하고 실천하는 팔다리가 다라야 하고 뛰는 가슴이 달라야 합니다. 리더는 성과로 말합니다. 뛰는 가슴으로 일하는 사람은 결과가 다릅니다. 여러분도 뛰는 가슴으로 일을 해 주시기 바랍니다.



고객가치경영

우리는 공사를 수주 받아서 건축물의 기계설비한 부분을 시공하고 있습니다. 기계설비는 마감재에 가려져 있기 때문에 건축주나 사용자들은 시공이 잘 되었는지 잘 모릅니다. 그러나 하자가 발생했을 때 많은 불편과 금전적 손실이 큼니다. 따라서 건축주나 건축물을 사용하는 모든 사람들이 만족할 수 있도록 시공에 최선을 다해야 합니다. 여러분 모두 그들이 감동받을 수 있고, 가치를 느낄 수 있도록 고객가치경영을 해주시기 바랍니다.

우리 기계설비는 건축물에 생명을 불어넣는 매우 중요한 일을 하고 있지만 현실은 원도급 비율이 30~40%이고 하도급 비율이 높습니다. 그러다 보니 수익성이 떨어져서 점점 어려워지고 있습니다. 이러한 원인으로 우리업계의 부도율이 생각보다 높습니다. 그나마 우리회사는 업계 기준으로 볼 때 재무제표가 상당히 양호한 편입니다. 우리는 이제 가치경영을 해야 합니다. 특히 남보다 더 잘해주고 더 좋은 품질을 유지한다면 반드시 좋은 결과로 나타날 것입니다. 사실 우리는 그동안 쌓아온 신뢰와 성실시공을 해 와서 그런지 수주에는 큰 어려움 없다고 생각합니다. 앞으로도 미래적인, 상생적인 리더경영, 가치경영에 더욱 더 매진해 주신다면 양질의 공사를 수주하는데 많은 도움이 될 것으로 생각합니다.

오늘 신문을 보니 '부패방지 4대 백신 가동'이라고 하여 SOC 산업이나 주택산업, 방위산업 등 큰 규모의 산업에 대해 부패방지를 위해 관리를 엄격히 한다는 보도가 나왔습니다. '기본'과 '원칙'은 제가 그동안 여러분께 너무나 많이 강조를 해왔던 부분이지만 오늘 다시한번 언급하겠습니다. '기본'과 '원칙'이 이루어지지 않다보니 신문기사처럼 사회 곳곳에서 문제가 발생하는 것입니다.


우리 거래처 사람들이 '성마기업'의 브랜드를 굉장히 높게 평가해 줍니다. 그 원인은 그동안 여러분께서 기본과 원칙에 입각하여 충실히 일했기 때문이라고 생각합니다. 저는 여러분에게 누누이 강조하지만 거래처 사람들이 우리 회사를 방문하면 우리가 대접해줘야 한다고 생각합니다. 우리가 발주하니깐 얻어먹어도 된다는 생각은 절대 하지 말아야 합니다. 거래처 분들의 노고에 보답하는 의미에서 식사 등의 대접은 얼마든지 해도 좋습니다. 이런 부분에 대해서는 올해도 회사에서 터치하지 않겠습니다.

마음경제

손발경제 < 두뇌경제 < 마음경제

고객만족 고객감동 고객행복 = 마음=윤리, 도덕
우리회사도 이제는 마음경제가 이루어져야 한다고 생각합니다. 예전에는 두 손으로 일구는 손발경제였고 현재는 두뇌를 통해 새로운 경제가 이루어지고 있습니다. 그러나 앞으로는 마음경제가 대세를 이룰 것으로 전망하기 때문입니다. 여러분 가슴 속에 있는 따뜻한 마음, 애사심, 부지런한 마인드 등을 가지고 좋은 길을 가다 보면 좋은 결과가 나올 것입니다.

지금까지 우리가 금년도에 가야할 길을 나름대로 여러가지 말씀드렸습니다. 금년도 교육을 통해 좋은 결과가 나오기를 바랍니다.

마지막으로 제가 여러분께 해마다 비타민을 드리고 있는데, 올해도 비타민을 준비했습니다. 비타민은 늘 떨어지지 않게 공급할 것입니다. 늘 건강한 모습으로 열심히 경영에 최선을 다 해주시기 바랍니다. 감사합니다. 

다음 호에는 직무능력향상교육 경영컨설팅 주요결과가 연재됩니다.