

Vol. 298  
2024 New Year

Sindoh 





# CONTENTS

2024 NEW YEAR | VOL. 298



## STORY

- 04 News Network  
신도 및 관계사 소식
- 08 신년 특집  
신년사 및 시무식
- 10 현장스케치 1  
Sindoh Partners' Conference
- 12 Award Story  
한국품질만족지수(KS-QEI) 수상
- 14 Global Exhibition  
중국사무기기협회 전시회
- 16 현장스케치 2  
CS Workshop
- 18 인증스토리 1  
소비자중심경영(CCM) 재인증
- 19 인증스토리 2  
한국서비스품질 우수기업(SQ) 재인증
- 20 현장스케치 3  
상반기 확대영업전략회의

## YOU

- 22 신도문화공간  
'에너지 플로우(Energy Flow)' 전시
- 24 신도대상  
신도대상 수상을 축하드립니다
- 26 신도 Partners  
전북지사 <하나솔루션>
- 28 사내 이모저모 1  
'Together to the Future' 캠프
- 30 사내 이모저모 2  
한마음 체육대회
- 32 우수 파트너  
우수 파트너 해외 연수

### COVER IMAGE



발행인 우석형 | 발행일 2024년 1월 15일(통권 298호)  
 발행처 (주)신도리코 서울 성동구 성수이로 24길 3  
 홈페이지 www.sindoh.com  
 디자인 (주)대통기획  
 사진 촬영 진공안드로메다 스튜디오  
 기획 (주)신도리코 홍보팀 | 편집·진행 강태림 (02)460-1246

# Sindoh & STORY



세상의 중요한 업적 중 대부분은, 희망이 보이지 않는  
 상황에서도 끊임없이 도전한 사람들이 이룬 것이다.

-데일 카네기-



# News Network

## 신도대상 및 부문상 수상



한 해 동안 신도에 기여한 공로를 평가해 우수조직 및 개인을 포상하는 '신도대상' 시상식이 12월 1일 서울본사에서 개최되었다. 신도대상 조직부문에서는 해외영업부가 올해 매출목표 초과 달성 및 영업이익 달성을 신장으로 대상의 영예를 안았다. CS사업부는 내수 영업지원 및 직영점 계약 소모품의 효율적 관리를 통한 이익률 개선의 공로로 부문상에 선정되었다. 개인부문에서는 MSD부 김완규 팀장이 A3/A4 신제품 토너 개발 및 화상품질 개선 실적을 인정받아 개인상을 수상하였다.

## Sindoh Partners' Conference



1월 4일 그랜드위커히 호텔 비스타홀에서 신도 파트너 컨퍼런스가 개최되었다. 우수 파트너 대표들이 참석한 가운데 신도의 미래 비전과 함께 영업 및 지원 방향성을 공유할 수 있었다. 주요 오피스 솔루션, 제품 운영안, 서비스 지원정책 등의 발표와 우수 파트너 포상, 외부 강사 초청특강도 준비되어 알찬 시간을 보낼 수 있었다. 행사에 참석한 파트너 대표들은 2024년에도 M/S 1위 수성과 영업 목표 달성을 위해 함께 뛰며 서로 win-win 할 수 있는 한 해가 되도록 각오를 다졌다.



### 영업본부, 납품 프로세스 개편 세미나 개최

11월 8일 서울본사 대강의장에서 영업본부 전 직원이 참석한 가운데 납품 프로세스 개편 세미나를 개최하였다. CS사업부 유진우 팀장은 “앞으로 납품 및 설치에 대한 부가적인 업무를 CS사업부가 담당하게 되면서 영업사원들은 필드에서 고객과의 영업활동에 더욱 주력할 수 있을 것”이라고 전했다. 앞으로 보다 체계화된 CS사업부의 지원과 영업 활동력 강화가 고객만족 및 매출액 향상으로 이어질 수 있을 것으로 기대된다.



### 파트너 단기직훈 57기

8월 22일부터 25일까지 서울본사 C&F아카데미에서 파트너 기술사원들을 대상으로 한 파트너 단기직훈 교육이 실시되었다. 이 교육은 제품 기초 이론을 습득하고 실습을 통해서 현장 대응력을 높이기 위한 목적으로 시행되어 현재까지 총 1,300여 명의 합격자를 배출해 왔다. 해당 교육을 통해 파트너 기술사원들은 실무에서 활용 가능한 기술을 습득하여 주력 기종에 대한 서비스 및 솔루션 구축, 유지보수까지 효과적으로 대응할 수 있을 것으로 기대된다.



### 우수 영업사원 제주도 연수

영업본부 ATF팀이 공격적인 영업으로 신규고객을 다수 발굴하며 매출목표를 달성해 제주도 연수를 다녀왔다. 2박 3일 동안 제주도 자유 연수를 통해 몸과 마음을 리프레시하고 재충전의 시간을 가질 수 있었다. ATF팀 이영관 매니저는 “2023년에 선배님들과 함께 고생하며 열심히 달려왔는데, 이렇게 좋은 성과를 낼 수 있어 기쁘고, 내년에도 또 한 번 선배님들과 함께 여행을 갈 수 있으면 좋겠습니다”라고 소감을 전했다.



### 전국기술정보회의 개최

8월 18일 서울본사 C&F아카데미에서 CS사업부 기술팀장들과 전국 지사의 기술팀장들이 한자리에 모여 전국기술정보회의를 실시하였다. CS기술팀 남현우 팀장이 하반기 기술 교육 및 평가 운영안 등 신규 적용된 사항 등을 공유하며 체계적인 프로세스를 통해 빠르고 안정적인 서비스를 약속하였다. CS지원팀 유진우 팀장은 서비스 정책 및 추진 과제에 대해 발표하였고, '서비스 업무 표준 매뉴얼'을 배포하는 등 고객의 서비스 만족도를 높일 수 있는 방안들을 공유하였다.





### 지역사회 위해 성금 및 백미, 김장김치 기부

신도가 성금 및 백미, 김장김치를 지역사회에 전달했다. 성동구가 추진하는 '2024 희망온돌 따뜻한 겨울나기' 캠페인에 동참하는 의미로 성동구 내 사회복지시설에 1억 4,500만 원을, 저소득 주민에게 백미 10kg 3,200포를 전달하여 총 2억 3,000여만 원을 기부하였다. 또한 매년 겨울마다 성동장애인종합복지관 등 사회복지시설 및 저소득 주민을 위한 김장김치를 지원하는 등 기업 이윤을 사회에 환원하기 위해 힘써오고 있다.



### Health Care Day 개최

성동구 보건소와 연계하여 진행된 이번 건강관리 프로그램 행사에서 임직원들은 고혈압, 비만 등 여러 질환의 원인이 되는 대사증후군을 예방하기 위한 프로그램에 참여해 맞춤형 상담과 교육을 받았다. 또한 전문 상담사가 실시하는 금연 클리닉과 절주 실천 프로젝트에도 임직원들이 많은 관심을 가지고 참여하였다. 이번 행사를 통해서 임직원들은 자신의 건강상태를 점검할 수 있었고, 교육 받은 내용들을 숙지하여 보다 건강관리를 위해 노력할 것을 다짐하였다.



### 가헌신도재단 한국정밀공학회사 가헌학술상 시상

가헌신도재단이 '한국정밀공학회 2023 추계학술대회'에서 전남대 기계공학부 이동원 교수에게 가헌학술상을 시상하였다. 이 교수는 최근 5년간 우수한 연구 업적을 통해 정밀공학 분야의 과학 기술발전에 기여해 온 점을 높이 평가받아 가헌학술상 수상의 영예를 안게 되었다. 이 교수에게는 연구지원금 2천만 원과 기념패가 전달되었다. 가헌신도재단 최광신 사무국장은 "앞으로도 우리나라 과학기술 발전에 보탬이 될 수 있도록 아낌없는 지원을 이어 나가겠다"고 전했다.



### 신도중앙판매(주) & 신도DS판매(주) 기술사원 워크샵 개최

신도중앙판매 및 신도DS판매는 부산시 기장군에서 기술사원 워크샵을 진행했다. 워크샵은 Solution 관련 특강, 업무 관련 자유 질의응답, CS사업부와 주요 기술 현안 회의를 진행하고, 오후에는 루지 체험, 용궁사 탐방, 석식 간담회 등 오랜만에 만나는 선후배와 리프레쉬하는 시간을 가졌다. 이번 워크샵은 계층별 스킨십 행사를 통해 서로 소통하고 역량을 공유할 수 있는 네트워크를 강화하는 자리가 되었다.

## 신년호 주요기사

### 매일경제

#### 사무용복합기(복사기) 부문 / Sindoh 토탈 비즈니스 파트너로 도약

신도리코는 '2023 한국품질만족지수(KS-QEI)' 사무용복합기(복사기) 부문에서 11회 1위에 선정되었다. 신도리코는 안정적인 출력 품질과 사용자 편의성 설계 및 다양한 편의 기능, 스마트 솔루션과 연계한 고성능 사무기기 제품을 선보여왔다. 대표적으로 A3 컬러 복합기 D450 시리즈는 250GB의 SSD를 장착해 빠른 데이터 읽기, 쓰기가 가능하고 각도 조절이 가능한 10.1인치 대형 UI 화면을 탑재해 누구나 쉽게 조작할 수 있는 등 사용자 편의성을 대폭 강화했다. A3 컬러 복합기 D320 시리즈는 내구성, 작업 처리 속도, 인쇄 품질 면에서 향상된 성능을 보여준다. 복합기 내 전력의 약 60%를 사용하는 토너 가열 및 정착 기술을 개선한 저온 토너 정착 기술이 적용됐다.

A3 흑백 복합기 N620은 다량의 문서를 소음 없이 빠르게 처리할 수 있는 70 ipm의 자동 급지 장치(ADF)를 장착, ADF 글라스에 묻은 오염을 감지해 자동 삭제하는 기능까지 갖춰 스캔·복사 품질을 향상시켰다.



### 디지털타임스

#### 신도리코, 한국품질만족지수 11년 연속 1위

신도리코는 '2023 한국품질만족지수(KS-QEI)' 사무용복합기 부문에서 11회 연속으로 1위를 차지했다. 이번 수상으로 신도리코는 역대 KS-QEI 사무용복합기 부문 총 11번째 수상을 달성했다. 신도리코는 안정적인 출력 품질과 다양한 편의 기능은 물론 스마트 솔루션과의 연계까지 갖춘 고성능 사무용복합기 라인업으로 기업들이 복잡한 비즈니스 환경 속에서도 업무 효율을 증진할 수 있도록 지원해 왔다. 아울러 신도리코는 고성능 사무기기와 함께 사용할 수 있는 오피스 솔루션을 공공기관, 대기업, 중소기업 등 각 산업군의 특성을 고려하여 고객 맞춤형으로 제공한다. 특히 클라우드 프린팅, 통합관리, 전자문서관리, 문서보안 솔루션을 통합 제공하는 '신도 MPS 솔루션'은 업무 환경에 따라 단계적으로 자유롭게 구성할 수 있을 뿐만 아니라 기업 내 시스템과 유기적인 연계와 통합이 가능해 스텝을 구축하려는 기업들의 수요가 크다. 최근에는 오피스 솔루션에 대한 고객의 수요가 증가함에 따라 서비스를 확대 개편하며 트렌드 변화에 발 빠르게 대응하고 있다. 솔루션 기술이 고도화되고 이용 고객이 증가함에 따라 지원 담당 조직을 일원화하고 서비스 접수 프로세스를 새롭게 정립해 보다 안정적인 서비스 제공을 위한 기반을 마련했다. 박동인 신도리코 대표이사는 "디지털 전환 가속화에 따라 더욱 효율적이고 친한경영적인 업무환경이 요구되고 있는 만큼, 고성능 사무용복합기 라인업 확장과 맞춤형 오피스 솔루션 제공을 위해 전사적 노력을 기울이고 있다"며 "앞으로도 토탈 비즈니스 솔루션 역량 개발에 힘쓰며 업계 최고 수준 제품 및 서비스 품질을 유지하겠다"고 말했다. 전해민기자 hye@

### 신도, 한국품질만족지수 11년 1위

10월 27일 매일경제(C11면)와 디지털타임스(10면)에 신도의 '2023 한국품질만족지수(KS-QEI)' 사무용복합기 부문 1위 선정 소식이 지면에 게재되었다. 기사에는 신도가 안정적인 출력 품질과 다양한 편의 기능을 갖춘 고성능 사무용복합기로 기업의 복잡한 비즈니스 환경에서 업무 효율을 증진할 수 있도록 지원하였다고 보도되었다.

### 디지털타임스

#### 신도리코, 7회 연속 '소비자중심경영' 인증 획득



신도리코는 한국소비자원이 주관하고 공정거래위원회가 인증하는 소비자중심경영(CCM) 인증을 7회 연속 획득했다고 10일 밝혔다. 소비자중심경영 인증제도는 기업이 영위하는 사업 및 활동을 소비자 중심으로 구성하고, 경영활동을 지속 개선하고 있는지를 평가·인증하는 국가 공인 제도다. 현장 심사와 인증심사위원회의 검토를 거쳐 인증 기준에 적합하다고 판단되는 기업만이 선정된다. 신도리코는 지난 2017년 사무기기 업계 최초로 해당 인증을 취득하였으며, 이후 조직문화 및 관리체계를 개선하여 2년마다 인증을 이어왔다. 이번 재인증으로 오는 2025년까지 소비자중심경영기업으로 활동할 수 있게 됐다. 앞서 신도리코는 최고고객책임제(CCC)를 중심으로 소비자중심경영 실현을 위한 전사적 공조체제를 구축해 왔다. 연간 소비자중심경영 운영계획을 수립하고, 서비스 KPI 지표 모니터링을 통해 시장품질 개선 활동을 진행하는 등 경영 전반에 걸쳐 고객 만족을 위한 노력을 기울이고 있다. 신도리코 관계자는 "업계 유일의 7회 연속 CCM 인증 달성은 신도리코 경영철학의 소비자중심경영 실천의지와 구성원들의 적극적인 인 참여가 있었기에 가능한 일이었다"며 "앞으로도 소비자 권익을 증진할 수 있는 경영 전략을 수립하고, 관련 프로세스를 고도화할 계획"이라고 전했다. 전해민기자 hye@

### 신도, 7회 연속

#### '소비자중심경영(CCM)' 인증 획득

12월 19일 디지털타임스 등 여러 매체가 신도의 소비자중심경영(CCM) 재인증 획득에 대한 소식을 전달하였다. 신도는 2012년부터 사무기기 업계 최초로 해당 인증을 이어오고 있으며, 이번 재인증으로 2025년까지 소비자중심경영기업으로 활동할 수 있게 되었다.



## 새로운 미래의 New Sindoh를 향해 나아갑시다

신도가족 여러분,  
갑진년(甲辰年) 청룡의 해가 밝았습니다.

새해 복 많이 받으시고, 여러분들의 가정에 항상 건강과 행복이 가득하길 기원합니다.

신도는 지난해 불안정하고 엄혹한 대내외적 환경속에서도 여러분들의 노력으로 매출과 영업이익 모두 전년을 상회하는 실적을 보였습니다. 올해의 경영방침도 'Start, New Sindoh'를 유지하며 변화와 혁신, 미래와 효율의 조화 속에 신도의 새로운 미래를 위한 발걸음을 시작하겠습니다. 이를 위해 미래사업실을 미래사업본부로 확대하였고, 경영환경 변화와 비즈니스 기회를 검토하여 다양한 분야의 신규사업을 적극 추진해 나갈 것입니다.

물론 핵심사업분야에서 1위 기업으로서의 위상과 지위를 더욱 공고히 하고, 해외사업부문은 다양한 파트너십을 바탕으로 사업기회를 다변화하여 안정적인 매출기반을 강화하겠습니다.

그리고 열린 소통과 다양성의 존중으로 건강한 조직문화를

구축해 나가겠습니다.

임직원 여러분,  
신도는 기본과 원칙을 중시하고 정직하고 꾸준하게 본연의 사업에 집중해왔습니다.  
이제는 신도가 올곧게 지켜온 경영원칙과 남다르게 쌓아온 역사와 업적에 큰 자부심을 가지고 보다 자신감 있게, 보다 큰 보폭으로 New Sindoh를 시작해 나아가야 할 때입니다.

새로운 미래의 New Sindoh를 향한 한 마음, 한 뜻을 가지고 힘찬 출발을 시작합니다. 더 많이 웃고 더 많이 박수 치며, 앞으로 미래로 향하는 2024년을 함께 만들어 나갑시다.

올 한 해, 임직원 모두가 원하는 목표와 소원을 이루는 보람찬 한 해가 되길 진심으로 기원하겠습니다.

감사합니다.

2024년 1월 2일

## 2024년 갑진년(甲辰年) 시무식 및 신년하례식

2024년 시무식과 신년하례식이 1월 2일 온라인으로 실시되었다.  
임직원들은 서동규 사장의 신년사를 통해 올 한 해 신도가 나아갈 방향과 비전을 마음에 품고 자신에게 주어진 목표를 위해 노력할 것을 다짐하였다.



2024년 1월 2일 온라인 생중계로 진행된 시무식에 서울본사와 관계사 및 해외 공장의 신도 임직원들이 다수 참석하였다. 현재성 사업지원실장의 사회로 시작된 시무식에서 서동규 사장은 먼저 지난 한 해 어려웠던 시기를 잘 극복한 신도 임직원에게 감사의 인사를 전했다. 또한 서 사장은 신년사를 통해 "신도가 지켜온 경영원칙과 우리가 쌓아온 역사와 업적에 큰 자부심을 가지고 보다 자신감 있게 New Sindoh를 향해 나아가자"며 "변화와 혁신, 미래와 효율의 조화 속에 새로운 미래를 위한 발걸음을 시작하자"고 힘있게 메시지를 전달하였다.

팀장 및 신규 보직자를 대상으로 한 신년하례식도 Teams를 통해 실시되었다. 각 부문별 팀장들의 당찬 포부와 함께 본인의 새해의 소망을 나누기도 하며 서로를 응원하고 덕담도 건넸다. 시무식과 신년하례식에 참석한 신도인들은 2024년 한 해 동안 조직과 개인이 나아가야 할 방향에 대해서 공감하고, 다함께 노력해서 반드시 목표를 성취할 것을 다짐하였다.



# 신도가 힘차게 날아오를 청룡의 해 Sindoh Partners' Conference

신도 파트너 컨퍼런스가 1월 4일 그랜드워커히 호텔 비스타홀에서 개최되었다. 신도는 이번 파트너 컨퍼런스를 통해 파트너에게 2024년의 목표와 방향성을 공유하였으며, 새로운 비전을 향해 함께 전진해줄 것을 당부하였다.



## 최고의 서비스와 영업력을 보여주다

본 회의는 신도의 미래 비전과 파트너 대표에 대한 감사와 응원의 메시지를 담은 오프닝 영상 시청을 시작으로, MKT실 김병기 팀장이 2024년 조직개편 내용과 인사동정에 대한 소개로 이어졌다. 신도중앙판매/신도DS판매 이대수 대표는 파트너 대표에게 '생색'이라는 키워드로 진정성이 담긴 감사의 인사말을 전했다. 이후 우수 파트너 상상을 통해 한 해 동안 최선의 노력을 다한 파트너들을 시상하였다. 우수 서비스 파트너에 강서지사 신도리코공항센터 박주수 대표와 충청지사 신도리코대전점 이익길 대표가 선정되었으며, 최우수 서비스 파트너에는 강남지사 신도중앙판매 마호권 대표가 선정되었다. 우수한 영업실적을 기록한 5개 파트너에 대한 시상도 이어졌다. 신도 대상에 전남지사 ㈜우수아이티신도리코 신덕호 대표, Gold Prize에 강서지사 신도강서센터 정복진



대표, Silver Prize에 부산경남지사 신도제일사무기 최진호 대표, Bronze Prize에 경북지사 주식회사 신도디앤씨 임미순 대표, 특별상에 경기지사 신도네트서성남점 왕영진 대표가 수상의 영예를 안았다.

## 서로가 하나 되는 신도와 파트너!

김희수 영업본부장의 인사말과 김진욱 MKT 실장의 시장 개황 및 제품 운영안 발표, 김형운 CS사업부장의 서비스 지원정책에 대한 발표와 파트너와의 소통을 위한 '파트너와의 Communication'이 이어졌다. Coffee Break 시간을 가진 후 파트너 대표들을 위한 강연이 준비되었다. 권영대 솔루션사업부장은 자사의 솔루션인 'MPS 5.0'에 대한 미래 활용 가능성과 타사 대비 경쟁력 있는 솔루션을 선보였으며, 조상철 CS사업부 1-A팀장은 2024년 변화되는 렌탈 위탁기 관리에 대한 내용을 상세히 전달하였다. 강동지사 진세원 팀장은 한국공학대학교에 대한 영업 성공사례를 발표하며 파트너 대표들에게 영업 노하우를 제공할 수 있었다. 당일 초청된 외부특강 강사는 30년 기자 경력의 前 경향신

문 부국장 출신의 유인경 강사로 '행복과 성공의 열쇠, 관계를 말하다'라는 주제로 명강의를 펼쳤다. 그녀는 Accept, Be myself, Choice, Diamond, Empathy의 5개의 주제로 인간관계에 대한 성찰과 함께 행복한 삶을 위한 방향을 제시해 주었다. 2부 순서에는 영업실적 우수점에 대한 주식수여식과 장기근속점에 대한 기념품을 수여했다. 이후 지사 직원들과 파트너 대표들이 함께 식사를 하며 의기투합과 친목의 시간을 가졌다. 지사별로 모인 테이블에서는 올해 주어진 목표를 달성하기 위해 함께 힘을 모으는 우렁찬 파이팅 소리가 넘쳐났다. 행사 마지막에는 모든 인원이 함께 가장 큰 원을 만들고 서로를 격려하고 응원하면서 행사는 마무리되었다.

## 목표를 향한 신도의 힘찬 Start!

2024년 갑진년 청룡의 해를 맞아 신도와 파트너가 하나되는 신도 파트너 컨퍼런스가 1월 4일 그랜드워커히 호텔 비스타홀에서 성대하게 개최되었다. 전시장에는 기업 문서업무 및 보안에 있어 핵심적인 솔루션 제품인 'Sindoh MPS v4.6 솔루션'과 함께 다양한 제품들이 전시되었다. MPS 솔루션은 클라우드 프린팅, 통합관리, 문서보안, 전자문서관리 솔루션 등 기업 내 시스템과 유기적으로 연계와 통합이 가능한 솔루션으로, 시장에서 솔루션에 대한 관심이 높아지고 있는 만큼 파트너 대표들에게 적극적으로 기능과 편리성에 대해서 설명하였다. 또한 파트너 컨퍼런스가 신도의 출시 예정 제품을 가장 먼저 만나볼 수 있는 자리인 만큼 파트너 대표들의 관심이 신제품에 집중되었다.





## 2023 한국품질만족지수(KS-QEI) 사무용복합기 부문 1위(총 11회)

신도가 '2023 한국품질만족지수' 조사에서 사무용복합기 부문 1위에 선정되어 총 11회의 수상 기록을 이어갔다. 신도는 앞으로도 고객이 만족할 수 있는 사용품질과 감성품질을 제공하며 국내 사무기기 시장에서 1위의 자리를 이어갈 계획이다.



A3 컬러 복합기 D320



A3 컬러 복합기 D450



### '2023 한국품질만족지수(KS-QEI)' 조사

한국표준협회가 10월 20일 서울 롯데호텔에서 '2023년 한국품질만족지수(KS-QEI, Korean Standard-Quality Excellence Index)' 1위 기업 인증식을 개최하였다. 올해 19년째를 맞이하는 한국품질만족지수는 총 114개 산업부문 377개 기업에 대해 해당 제품 및 서비스의 경험이 있는 소비자 및 전문가를 대상으로 3개월 동안 조사를 실시했다. 한국품질만족지수에서는 품질을 크게 '사용품질'과 '감성품질'로 나눠 측정한다. 사용품질은 제품 및 서비스를 이용할 때 느낄 수 있는 '성능, 신뢰성, 내구성, 사용성, 안전성, 접근성' 등 6개 차원으로 나뉘지며, 감성품질은 '이미지, 인 지성, 신규성' 등 3개 차원으로 구분하여 측정한다. 응답자는 총 7만 5,400여 명으로 온라인 및 대면 설문조사를 실시했다. 조사 결과 2023년 전체 품질만족지수는 74.55점으로 전년 대비 0.04 점 상승했다. 이번 조사에서 사용품질 만족도는 74.25점, 감성품질 만족도는 74.38점으로 응답자는 감성품질에 대해 더 높은 품질만족도를 보였다. 차원별로 살펴보면 사용품질에서는 성능과 사용성이, 감성품질에서는 이미지가 가장 높은 평가를 받았다.



### 신도, 한국품질만족지수 사무용복합기 1위 선정

신도는 2023 한국품질만족지수 사무용복합기 부문에서 11번째 1위 수상의 영예를 안았다. 신도의 사무용복합기는 안정적인 출력 품질과 다양한 편의 기능, 스마트 솔루션과 연계할 수 있는 우수한 시스템을 제공하여 높은 평가를 받았다.

신도는 프린터, 복합기 및 오피스 솔루션을 기반으로 스마트 오피스를 구축하는 토탈 비즈니스 솔루션을 선보이고 있다. 1960년 창립 이후 한국 최초의 복사기와 팩스밀리를 생산 및 판매하며 사무 자동화 시대를 열었다. 더불어 디지털 전환을 맞아 자사의 핵심 개발 역량을 통해 기업의 스마트오피스 환경을 조성하고 정보 자산을 안전하게 보호할 수 있는 다양한 솔루션을 제공하고 있다. 대표 제품으로는 A3 컬러 복합기 D450, D320 시리즈가 있다. D450 시리즈는 250GB SSD를 내장해 데이터를 빠르게 처리하며, 각도를 조절할 수 있는 10.1인치 대형 액정표시 장치(LCD) 컬러 화면을 탑재한 것이 특징이다. D320 시리즈는 기기내 전력의 약 60%만을 사용하는 저온 토너 장착 기능을 탑재했으며 나노 코팅으로 개선된 AGP 벨트를 적용해 토너의 화상 재연성을 향상시켰다. 신도의 오피스솔루션은 공공기관, 대기업, 중소기업 등 각 산업군의 규모와 특성을 고려해 고객 맞춤형으로 제공하기 때문에 오피스솔루션에 대한 고객의 만족도가 높다. 특히 클라우드 프린팅, 통합관리, 전자문서관리, 문서보안 솔루션을 통합적으로 제공하는 'Sindoh MPS Solution'은 업무 환경에 따라 단계적으로 자유롭게 구성할 수 있을 뿐 아니라 기업 내 시스템과도 유기적인 연계가 가능한 점이 고객에게 큰 장점으로 부각되었다.

신도는 주요 제품 및 솔루션에 대해 주기적으로 교육을 진행하여 고객이 불편함 없이 제품과 서비스를 이용할 수 있도록 지원하고 있다. 이러한 노력을 바탕으로 2011년 사무기기 업계 최초로 공정거래위원회가 주관하는 '소비자중심경영(CCM) 인증'을 획득하였으며 이후에도 꾸준히 조직문화와 관리체계를 개선하여 업계 유일 7회 연속 CCM 인증을 달성해왔다. 또한 산업통상자원부 국가기술표준원에서 서비스 품질을 평가하는 '한국서비스품질우수기업(SQ) 인증' 역시 1995년 첫 취득 이래 꾸준히 유지 중이다.

박동안 부사장은 "디지털 전환 가속화에 따라 효율적이고 친환경적인 업무환경이 요구되고 있는 만큼 고성능 사무용복합기 라인업 확장과 맞춤형 오피스 솔루션 제공을 위해 전사적 노력을 기울이고 있다"며 "앞으로도 토탈 비즈니스 솔루션 역량 개발에 힘쓰며 업계 최고 수준의 제품 및 서비스 품질을 유지하겠다"고 말했다.





## 사무기기 시장의 현재와 미래를 말하다 중국사무기기협회 전시회

중국 최대의 사무기기 전시회가 3년 만에 개최되었다. 신도도 전시부스를 통해서 고객들과 만남을 가지며 신제품에 대한 정보를 제공하였다. 한편, 신도는 이번 전시회에서 3회 연속으로 우수제조자상을 수여하게 되어 중국의 우수 사무기기 기업들과 어깨를 나란히 하였다.



### 3년 만에 개최된 중국 최대의 사무기기 전시회

신도가 중국 후베이성 우한시 광과학기술중심컨벤션센터에서 개최된 '2023 중국사무기기협회 전시회'에 참가하였다. 8월 7일부터 10일까지 4일간의 일정으로 개최된 이번 전시회에는 세계적인 사무기기 브랜드들과 중국 기업들이 대거 참가해 총 68개 사가 전시 부스를 꾸미고 사무기기 제품들을 선보였다. 특히 코로나19로 인해 3년 만에 개최되는 행사인 만큼 참가기업들은 다양한 신제품들을 선보였으며, 2,500여 명의 관람객들이 찾아와 문전성시를 이루었다.

### 중국 시장에 첫선을 보인 'N620'

신도는 세련된 디자인의 대형 전시 부스로 사무기기 업계 관계자들의 큰 주목을 받았으며, 특히 중국 시장에서 처음으로 선보인 A3 흑백복합기 N620시리즈는 참관객들의 큰 관심을 받았다. 제품에 대한 상세 스펙을 문의하고 사진을 찍는 등 중국에서 신도의 브랜드 경쟁력을 확인할 수 있었다. 전시에 참가한 주요 브랜드 기업에게는 전시기간 중 주제 발표를 할 수 있는 기회를 부여받는데, 신도는 9일 특별 강의장에서 중국 사무기기 시장의 환경변화에 따른 전략에 대해서 강연하였다. 기업

소개를 시작으로 중국 사무기기 시장이 직면한 상황을 분석하고, 이를 극복하기 위한 렌탈 영업의 새로운 전략을 제시하였다. 잠재 고객 그룹을 분석한 뒤 자사의 제품을 소개하는 등 렌탈 영업을 통한 지속가능한 경영전략을 제안하였다.

### 우수제조상 3회 연속 수상

전시회 마지막 날 저녁 만찬 자리에서는 중국 사무기기협회에 등록된 기업 중 우수 제조업체 12개 사를 선정하여 시상 하였다. 신도도 수상자로 선정되어 2019, 2020년에 이어 올해에도 우수제조상을 수상하게 되었다. 이를 통해 신도의 제품을 판매하는 간판 조직들에게 기업에 대한 믿음을 줄 수 있었으며, 신도와 협력을 희망하는 중국 업체들에게 브랜드 이미지를 강화할 수 있는 귀중한 기회가 되었다.

### 중국 내 신도의 MS 확대 가속화

중국은 최근 국가보안과 정보안전에 대한 중요성이 강조되면서 정부기관의 국산화 정책 적용이 본격화되며, 이를 발판으로 중국 브랜드들이 성장세가 돋보이고 있다. 특히 기존의 안전인증보다 규제가 강화된 '신창(新創)' 인증이 강조되고 있는데, 신도는 수년 전부터 신창 인증을 받은 중국 메이저 기업들과 협력해온 만큼 현지 정책에 발맞추며 중국 내 MS 확대를 가속화할 수 있는 새로운 기회가 될 것으로 기대하고 있다. 중국판매법인 서정구 총경리는 "3년 만에 개최된 중국사무기기협회 전시회에 참가한 많은 관람객들에게 신도의 제품을 적극적으로 홍보할



수 있는 소중한 기회"였다고, "중국의 국산화라는 큰 변화에 신도가 적극적으로 대비하여 발굴한 중국의 우수한 업체들과 상호 협력하여 올해 목표를 달성할 수 있도록 노력하겠다"고 소감을 전했다.





# Profit, Value & Service Innovation CS Workshop

신도는 고객에게 최상의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다. 고객과의 접점에서 신속하게 고객의 불만사항을 해소하는 기술사원들의 역량은 서비스 만족에 있어서 가장 큰 역할을 차지한다. 신도는 이러한 기술사원들의 역량 강화를 위한 워크샵을 개최해 고객 서비스 만족을 향해 나아가고 있다.



10월 13일 서울본사에서 CS사업부 TM팀, 신도중앙판매 및 신도DS판매 전국 지사의 기술사원들이 참석한 가운데 CS워크샵이 개최되었다. CS워크샵에서는 기술사원들의 서비스 능력을 겨루는 'CE기술능력시험', '솔루션 콘테스트'와 더불어 시장의 동향 및 주요 이슈 등에 대한 논의와 전략을 함께 고민하는 회의들이 진행되었다.



### 지성과 기술력을 겸비한 최고의 기술사원

'CE기술능력시험'은 기술사원들의 이론적인 학습 능력을 평가하기 위한 시험으로 A3 및 A4 제품별 특징, 모노 및 컬러 기종별 주요 사항에 대한 대응 능력을 기본으로 평가하며, 최근에 시행하였던 Solution, 요소기술, Color 등의 주요 강의 내용에 대한 부분도 평가 항목으로 출제되었다. CE기술능력시험의 평가 결과 올해는 전남지사 장건영 매니저가 1위, 경기지사 강경우 매니저가 2위, CS사업부 TM1팀 장우영 매니저가 3위에 입상하였다. 최우수상 수상자에 대해서는 확대영업전략회의에서 시상할 예정이다. CS사업부에서는 기존의 오피스원, 오피스 솔루션에 더해 MPS 솔루션 서비스를 진행하고 있기 때문에 이번 솔루션 콘테스트를 통해 서비스 조직의 역량을 강화할 수 있을 것으로 기대하였다. MPS 솔루션의 설치부터, 출력, 문제해결 능력까지 평가하기 위해 다양한 문제가 출제되었고, 2인 1개 팀의 구성으로 총 15팀, 30명이 대회에 참가하였다. 실제적으로 고객의 니즈에 따라 발생 가능한 문제 상황을 부여하고 이를 빠르고 정

확하게 해결하는 능력을 평가할 수 있었으며, 최우수팀에 CS사업부 TM2팀 김현진, 김영기 매니저가 선정되었다.

### 전국기술정보회의 및 석식 간담회

전국의 기술팀장들이 함께 모인 자리인 만큼 심도 깊은 회의도 이어졌다. 본관동 회의실에서 실시한 '전국기술정보회의'는 CS사업부 김형운 사업부장과 함께 기술팀장들이 한 곳에 모여 제품 품질 및 기술 관련 중요사항 논의와 지원 및 정책 관련 토의도 나누는 뜻깊은 시간을 가졌다. 이후 석식 간담회를 통해 친목을 도모하는 시간도 가졌다. 코로나19 이후 오랜만에 함께 많은 얘기를 나눌 수 있는 자리가 마련되어 모두들 즐거운 시간을 보낼 수 있었다. 워크샵에 참가한 한 기술사원은 "시험과 콘테스트가 긴장되기도 했지만 문제풀이 시간을 통해 중요한 정보들을 얻어갈 수 있어서 좋았고, 오랜만에 가지는 간담회를 통해 서로 답소를 나눌 수 있는 기회가 있어서 좋았다"고 소감을 전했다.





# 소비자중심경영 7회 연속 인증 Consumer Centered Management



신도는 12월 8일 롯데호텔월드 크리스탈볼룸에서 개최된 '소비자중심경영 우수기업 포상 및 인증서 수여식'에 참석해 인증서를 수여함으로써 7회 연속 인증을 이어갔다.



신도가 '소비자중심경영(CCM, Consumer Centered Management)' 인증을 7회 연속 획득하였다. 12월 8일 김희수 최고고객책임자(CCO) 등 담당 직원들이 롯데호텔월드 크리스탈볼룸에서 개최된 '소비자중심경영 우수기업 포상 및 인증서 수여식'에 참석하였다.

한국소비자원이 주관하고 공정거래위원회가 인증하는 소비자중심경영(CCM) 인증제도는 기업이 영위하는 사업 및 활동을 소비자 중심으로 구성하고, 경영활동을 지속 개선하고 있는지를 평가·인증하는 국가 공인 제도로, 신도는 지난 2012년 사무기기 업계 최초로 CCM 인증을 취득하였으며, 이후 조직문화 및 관리체계를 개선하며 2년마다 인증을 이어왔다. 이번 재인증으로 오는 2025년까지 소비자중심경영기업으로 활동을 지속할 수 있게 되었다.

신도는 최고고객책임자(CCO, Chief Customer Officer)를 중심으로 소비자중심경영 실현을 위한 전사적 공조체계를 구축해 왔다. 연간 CCM 운영계획을 수립하고, 서비스 KPI 지표 모니터링을 통해 시장품질 개선

활동을 진행하는 등 경영 전반에 걸쳐 다양한 전략과 지침을 수립하고 실시해왔다. 특히 최근에는 늘어난 오피스 솔루션 수요에 대응하기 위해 솔루션 지원 조직을 개편하고 전문 인력 양성에도 힘쓰고 있다. 김희수 최고고객책임자는 "업계 유일의 7회 연속 CCM 인증 달성은 신도 경영진의 소비자중심경영 실천 의지와 구성원들의 적극적인 참여가 있었기에 가능한 일이었다"며 "앞으로도 소비자 권익을 증진할 수 있는 경영전략을 수립하고, 관련 프로세스를 고도화할 계획"이라고 전했다.



# 고객의 삶의 질을 향상시키는 서비스 혁신! 한국서비스품질 우수기업(SQ) 인증



신도가 한국서비스품질 우수기업(Excellent Service Quality, SQ) 재인증 심사를 통해 서비스 품질 우수기관으로서 자격을 인증 받아, 해당 인증을 2026년 9월까지 이어갈 수 있게 되었다.



한국서비스품질 우수기업 인증제도란 '우수한 품질의 서비스를 객관적으로 평가하여 이를 인증하는 제도'로 2001년부터 산업통상자원부에서 시행해오고 있다. 인증 분야로는 제조 서비스, 건설 서비스, 서비스업, 공공 서비스 등으로 나누며 인증 취득 시 3년간 서비스 품질 우수기관으로 활동할 수 있다.

신도는 SQ인증의 전신인 AS인증을 1995년 취득한 이래 지속적으로 서비스품질 우수기업 인증을 취득하고 이를 유지해오고 있다. 8월 11일 실시된 재인증 현장평가는 신도를 찾은 평가위원들과 박동안 부사장과 의 오프닝 미팅을 시작으로 CS사업부 유진우 팀장의 기업 소개 및 현황 브리핑과 질의 응답, 회사 투어로 이어졌다. 실질 평가에서는 평가위원 1명당 CS지원팀장, CS기술팀장 등 2명씩 대면하여 서비스품질 경영 전략, 고객접점 서비스 운영관리, 인적자원 및 조직 관리 등 담당분야 문의에 대해서 적극적으로 대응하였다. 철저한 준비 속에 현장평가를 잘 마무리 지은 신도는 9월 11일 한국서비스진흥협회장으로부터 '서비스혁신시스템을 구축 및 운영하여 높은 품질의 서비스를 국민에게 제공하였다'라는 평가를 받으며 재인증에 성공하였다. 신도는 이로써 2026년 9월까지 한국서비스품질 우수기업 인증을 유지할 수 있게 되었다.





## 영업인들의 2024년 목표를 향한 도약! 상반기 확대영업전략회의

2024년 상반기 확대영업전략회의가 1월 5일 JW메리어트 호텔에서 개최되었다.  
신도 영업본부와 신도중앙판매/신도DS판매의 각 지사장과 팀장들이 참석하여  
2024년의 목표 필달을 위한 영업 및 지원 전략을 공유하였다.

갑진년 새해를 맞아 1월 5일 JW메리어트 호텔에서 확대영업전략회의가 마련되었다. MKT실 정규연 팀장의 사회로 진행된 이날 행사는 오프닝 영상 시청 후 조직별 사업계획 발표, 조직간 토론회, CS 우수자 시상 순서로 이어졌다. 발표자들은 MKT실, 신도중앙판매/신도DS판매, 솔루션 운영방향과 CS사업부에 대한 올해의 지원 및 운영전략을 공유하였다. 이후 각 지사장 및 부서장의 새해 목표와 당찬 포부를 듣는 3분 스피치 시간을 가졌고, 김희수 영업본부장의 사회로 조직간 토론회도 실시하였다. 토론회에는 김진옥 MKT실장, 김형운 CS사업부장, 전승준 영업지원부장, 권영대 솔루션사업부장이 패널로 참석해 각 지사 및 영업팀장들이 궁금했던 부분에 대해서 질의응답을 하며 정보를 공유하는 시간을 가졌다. 이어진 만찬 연회에서는 신도중앙판매/신도DS판매의 이대수 대표의 건배 제의를 시작으로 강훈 경영기획팀장, 김재강 솔루션사업팀장, 김제순 강서지사 영업2팀장, 이규희 충북세종지사 영업팀장, 이범준 전북지사 영업팀장, 송대선 경북지사 기술팀장 등 6명의 신규 보직자 소개와 2023년 CS우수자 시상이 진행되었다. 서동규 사장이 직접 시상하였으며, CE기술능력시험 최우수상에 장건영 매니저, CETC콘텐츠 최우수상에 김영기 매니저가 수상의 영예를 안았다. 이날 행사는 신도 영업인들에게 2024년 갑진년에 각 조직에 주어진 목표를 달성하기 위해 마음을 합하고 의지를 강화하는 귀중한 시간이 되었다.



 Sindoh & YOU

나는 힘과 자신감을 찾아 항상 바깥으로 눈을 돌렸지만,  
자신감은 내면에서 나온다. 자신감은 항상 그곳에 있다.

-안나 프로이트-



## 화려한 색채와 그 안에 담긴 메시지 '에너지 플로우(Energy Flow)' 전시

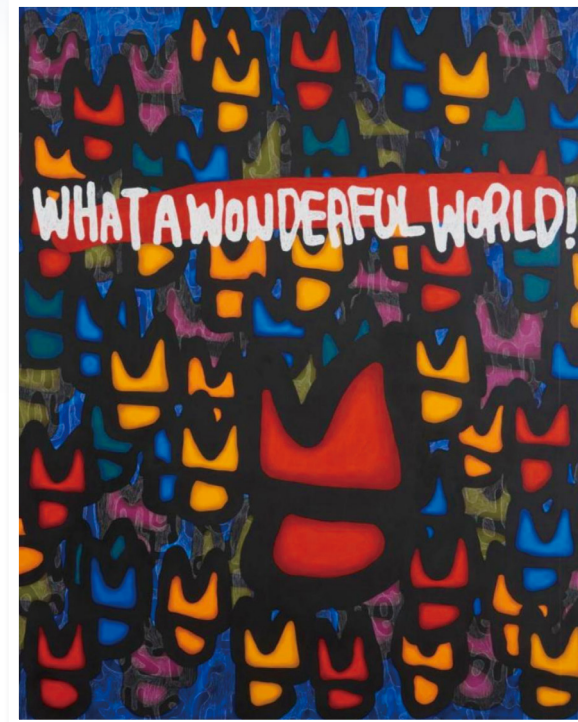
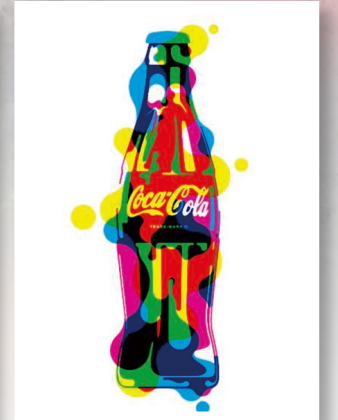
신도가 서울본사 사내 갤러리 신도문화공간에서 임직원들을 위한 현대미술 전시 '에너지 플로우(Energy Flow)'를 6월 14일까지 개최한다. 화려하고 다채로운 색이 특징인 작가 4인의 작품은 시각적으로 긍정적인 에너지를 전하는 동시에 작가 내면의 고민과 철학, 사회적 이슈 등 심도 깊은 메시지도 담았다.



스타스키 브리네스 작가는 유럽 및 남미에서 꾸준히 관심을 받으며 두각을 나타내고 있는 구상주의 아티스트로, 이번 전시에서는 사람과 동물의 구분이 모호한 생명체를 등장시켜 인간이 동물을 바라보는 시선을 변화시키는 메시지가 담긴 작품을 선보인다.



스티븐 윌슨 작가는 미술, 타이포그래피, 그래픽디자인 등 다양한 영역에서 산업과의 협업을 진행해 온 영국의 팝아티스트다. 그는 일상적 오브제를 수집하여 이를 독특한 색채와 조형 언어로 표현하고, 일상의 삶에서 현대 미술이 소비되고 확산되는 지점을 연구해 왔다. 관람객은 예술과 상품 사이의 경계를 넘나드는 그의 작품을 통해 폭넓은 예술의 패러다임을 경험할 수 있다.



지히 작가는 인간관계에서 이루어지는 다양한 소통의 형태를 팝아트 형식으로 풀어낸 작업물로 잘 알려져 있다. 그의 작품은 하트 모양의 입술 아이콘과 삼원색을 활용해 친숙하고 경쾌한 분위기를 구현한 것이 특징으로, 유쾌한 분위기를 통해 보는 이로 하여금 대화 중에 오고 갔던 긍정적인 교감을 환기하고 소통의 장으로서 기능하는 시각 예술의 가치를 보여준다.



순재 작가는 지문, 손금, 손등의 주름 등을 모티브로 삼은 독창적인 작품으로 유명한 한국의 작가로, 사람마다 각기 다른 지문의 모양을 패턴화하고 색깔을 입힘으로써 정체성의 의미를 시각화하는 작업을 진행해 왔다. 최근에는 한국 전통문화에서 영향을 받은 작품을 선보이며 타인과 함께 공유하고 형성해 온 문화적 정체성에 대한 탐구를 진행하고 있다.



## 최선의 노력을 다한 신도인, 신도대상 수상을 축하드립니다!

신도는 조직 활성화와 목표달성을 위한 동기부여 제고 차원에서 우수한 성과를 보인 조직 및 개인부문을 시상해왔다. 2023년에는 6개 조직과 4명의 개인이 경합을 벌인 결과, 해외영업부가 신도대상을, CS사업부가 신도대상 부문상을, MSD부 김완규 팀장이 개인부문상을 수상하게 되었다.

### 신도대상 해외영업부



해외영업부는 2021년, 2022년 2년 연속 부문상에 이어 2023년에는 신도대상을 받게 되어 3년 연속 수상이라는 큰 영예를 얻게 되었습니다. 올해 신도대상을 수상할 수 있었던 배경으로, 해외영업부는 지난 사업 계획 수립 시 중장기 계획에 2025년 목표로 세웠던 매출을 조기 달성 하였고 그 바탕에 있는 OEM Business 확대를 통해 또 한 단계 업그레이드 할 수 있는 한 해였습니다. 이런 성과에는 부서원 모두가 역량을 집중하여 하나의 목표를 이루고자 하는 신념과 단합, 그리고 관련부서

의 적극적인 동참과 지원이 있었기에 가능했습니다. 이 자리를 빌려 감사의 말씀을 드립니다. 해외영업부는 2024년 역시 판매 성장을 지속해 나가기 위한 노력을 멈추지 않을 것입니다. 현 OEM Business의 지속적인 성장과 새로운 파트너를 통한 Business 확대 그리고 신규 Item 도입을 통한 새로운 수익 창출로 더욱더 성장하는 해외영업부가 되겠습니다.

해외영업부 김용기 상무

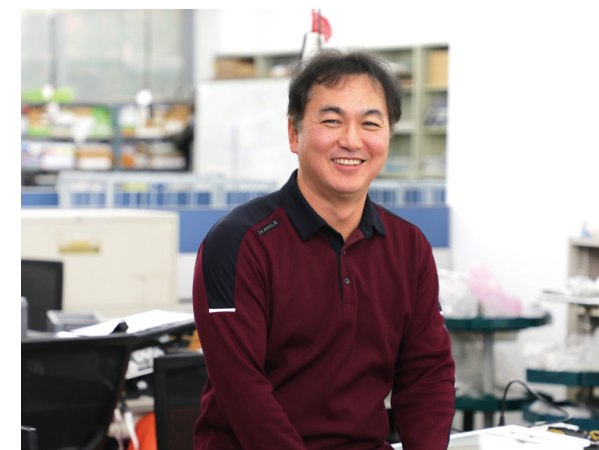
### 신도대상 부문상 CS사업부



2023년 CS사업부는 계약기 관리 업무를 확대하여 렌탈 수익 개선에 집중하였고, 내수매출 인식시점 변화에 대한 물류 대응과 설치 업무 개선을 통해 업무 효율을 강화하였습니다. 또한 솔루션 서비스 체계 정립과 필드 기술력 강화에 부서원 모두가 하나되어 노력하였습니다. 많은 업무가 추가되어 직원들이 많이 힘들었지만 팀원간, 부문간 협업을 통해서 효율 향상과 수익개선이란 두 마리 토끼를 잡고자 최선을 다하였습니다. 그 결과 대외적으로는 서비스품질수거업(SQ) 27년 연속, 소비자중심경영(CCM)은 7회 연속 인증에 성공하였고, 대내적으로는 신

도대상 부문상을 수상하였기에 영광으로 생각하고 있습니다. 신도대상을 언제 수상했는지 살펴보니 2018년 특별상을 수상한 이력이 있었지만, 부문상 이상 수상을 받은 것은 1995년 이후 28년 만에 처음입니다. 부서원들의 지난 한 해 동안의 노고를 인정받은 것 같아서 부서장으로 정말 기쁩니다. 2024년에는 총 6개 팀으로 개편되고 위탁기 관리까지 더 많은 업무가 부여되었지만 부서원들과 함께 주어진 업무를 잘 수행해서 신도대상에 다시 도전하는 한 해가 되도록 하겠습니다.

CS사업부 김형운 사업부장



### 신도대상 개인부문 MSD부 김완규 팀장

신도대상 개인부문상을 받게 되어 너무나도 큰 영광이라고 생각합니다. 연구소의 업무 특성상, 다른 동료의 협업과 도움 없이는 이러한 큰 상을 받을 수 없었다고 생각하기에 인용재 연구소장님을 비롯한 정민재 부장님, 그리고 MSD부 팀원들에게 감사의 말씀을 드립니다. 2024년은 청룡의 해라고 합니다. 신도 가족 여러분도 청룡의 좋은 기운을 받아 항상 건승하시고, 저희 기술연구소도 더욱더 발전해 나가는 조직이 되도록 하겠습니다.



## 고객과의 신뢰를 최우선으로 하는 정직한 파트너 전북지사의 '하나솔루션'

전북지사의 대표 파트너 중 한 곳인 하나솔루션은 25년을 한결같이 신도와 함께 성공을 목표로 달려왔다. 전북지역의 변화에 발 빠르게 대응하여 신도대상을 수상한 이력도 있는 하나솔루션의 송원영 대표를 만나 인터뷰를 진행하였다.

### 전북혁신도시와 전주, 그리고 '하나솔루션'

하나솔루션 송원영 대표는 신도리코와 25년을 함께 해왔다. 경기도에 위치한 신도네트웍스의 직원으로 일을 하게 된 것이 인연의 시작이었다. 결혼을 한 뒤 전북 전주시로 내려와 아이티하나정보에 입사를 하게 되었고, 2017년 해당 파트너를 인수해 하나솔루션의 대표가 되었다. 하나솔루션이 위치한 전라북도는 혁신도시로, 전국 10개의 혁신도시 중 가장 큰 규모를 자랑하는 지역이다. 특히 전주시에는 농촌진흥청과 부속 기관인 국립농업과학원, 국립식량과학원, 국립축산과학원 등 여러 공공기관이 자리잡고 있다. 하나솔루션은 농촌진흥청이 전주로 내려온다는 소식을 접하고 발 빠르게 농촌진흥청이 위치한 경기도 수원시에 올라가 담당자와 미팅을 할 수 있었고 이를 계기로 프린터 300여 대를 납품할 수 있었다. 그는 "시장의 변화에 귀를 기울이고 적극적으로 기회를 잡기 위해 신속하게 움직였던 것이 유효했던 것 같다"며 "지금도 이러한 시장의 변화를 포착하고 이를 사업적인 성과로 연결시키기 위해서 노력하고 있다"고 전했다.



### 하나솔루션의 성장 동력, '주인의식'

하나솔루션은 농촌진흥청, 국민연금, 전북대학교, 전북도청 등 다수의 공공기관들을 고객으로 활발한 영업을 펼쳐오고 있다. 그 중심에는 성실하고 부지런하게 일하며 전문적인 서비스를 펼치는 직원들이 있다. 송 대표는 "하나솔루션이 성장할 수 있었던 것은 저의 능력보다는 직원들이 주인의식과 자신감을 가지고 성실히 맡은 업무를 수행해 왔기 때문이다"라고 말하며, 15년 이상씩 함께 해온 직원들의 노력에 감사함을 표현했다. 사실, 직원들이 주인의식을 가질 수 있었던 것은 송 대표의 경영 마인드에서 비롯된 것이기도 하다. 그는 직원들이 거래처와 협상을 할 때 자체적으로 결정할 수 있는 권한을 주었다. 직원들은 거래처의 발전 가능성, 규모, 추가적인 고객 창출 가능성 등을 고려하여 직접 할인 비율을 설정하고 서비스 품목 등에 대해서도 직접적으로 결정할 수 있었기에 보다 자신감을 가지고 거래처를 상대할 수 있었다. 송 대표는 "회사에 큰 손해를 끼치지 않는다면 직원이 직접 가격을 결정하기도 하고 서비스를 제공할 수도 있는 시스템으로 운영되고 있다"며 "앞으로 더욱 직원들이 주인의식과 자율성을 가지고 업무에 임할 수 있도록 독려할 예정"이라고 밝혔다. 또한 송 대표는 직원들과의 관계도 중요시 여긴다. 내년도 1월에는 직원들과 가족동반으로 스키장 여행을 계획하고 있다. 하나솔루션의 한 직원은 "코로나로 인해서 회사에서 한동안 이런 모임과 여행을 갖지 못했는데 오랜만에 직원들과 함께 떠나는 여행이라서 기대가 된다"고 전했다.

송원영 대표에게 마지막으로 앞으로의 목표가 무엇인지 물었다. 그는 "우리 하나솔루션 직원들이 성장하여 나중에는 각각 신도의 파트너가 되었으면 하는 바람"이라며 "함께 전라북도 이곳저곳의 네트워크를 형성해 서로 돕고 보완할 수 있는 관계를 형성할 수 있으면 좋겠다"고 말했다.



### 송원영 대표의 한마디!

"전국의 파트너 사장님들! 올해는 '동방을 수호하는 신성한 용'의 해, 갑진년 청룡의 해입니다! 우리나라에 좋은 일이 많을 것이라고 하는데, 가족의 건강과 함께 귀사의 목표도 반드시 달성할 수 있는, 청룡처럼 비상하는 한 해가 되길 소망합니다"



## 사회초년생에서 프로 직장인으로! 'Together To the Future' Camp

신도가 입사 1~2년차 직원들을 대상으로 리프레쉬와 재충전의 시간을 제공하고자 1박 3일의 일정으로 Retention 교육을 실시하였다. 신도의 미래를 이끌어갈 젊은 신도인들이 함께 유대감을 돈독히 할 수 있는 귀중한 시간이 되었다.



신도가 입사 1~2년차 직원들을 대상으로 Retention 교육을 9월 13일부터 15일까지 1박 3일의 일정으로 실시하였다. 이번 Retention 교육은 Reunion, Restart, Refresh를 통해 개인적, 관계적, 조직적 측면에서 발전을 도모하는 것을 목표로 기존의 업무에서 잠시 벗어나 새로운 환경에서 동기들과 함께 지나는 시간들을 되돌아보며 리프레쉬 할 수 있었다.

1일차 교육은 서울본사 C&F 아카데미에서 박동안 부사장과와의 대화의 시간으로 시작되었다. 박 부사장은 직원들과 속 깊은 대화를 통해 입사 초기에 직원들이 겪었던 어려움이 무엇인지 이해하고 그들을 격려하며 앞으로의 개인과 조직의 발전을 위한 동기부여의 기회를 가졌다. 이후 이현구 팀장이 전체 Retention 교육 과정 안내 및 인사제도 설명회를 진행하였다. 오후 시간에는 외부 전문 교육기관을 통해 지난 회사 생활을 살펴보고 이를 바탕으로 나의 장점과 개선이 필요한 점을 살펴보았다. 'Space Adventure' 활동을 통해서 조직 내 협업, 소통을 통해 목적을 달성하는 방법을 배우기도 하였다.



2일차 교육은 경기도 광주의 곤지암리조트에서 진행되었다. 교육의 주제는 'Road to Future'로 입사 3~4년차의 매니저에게 조직이 기대하는 우리의 모습은 무엇인지 토의를 통해 알아보고, 이를 발표하는 시간을 가졌다. 이어 조직에서의 소통을 위한 '업무적, 창의적, 정서적 소통'에 대해서 이론적인 수업을 경험하고, 소통과 관련된 '스트림스 게임'이라는 액티비티를 통해 직원 및 상사와의 소통의 중요성, 효율적인 소통을 위한 방법 등에 대해서 습득할 수 있었다. 마지막으로 신도라는 기업 안에서 다함께 추구해 나아가야 할 비전과 목표를 확인하는 시간을 가지기도 하였다.

이번 교육을 통해 많은 직원들이 리프레쉬 되는 경험을 할 수 있었으며, 색다른 교육 프로그램으로 소통, 협업, 창의적 사고 등에 대해서 다시 한 번 생각해 보는 계기가 되었다. 또한 다른 부서에서 일하는 동기들의 업무에 대한 이야기를 들으며 신도라는 기업의 이해도를 높이고 시야를 넓힐 수 있는 좋은 기회가 되기도 하였다. 교육생들은 신도와 함께 할 앞으로의 미래를 그려보며 개인과 조직이 지속적인 성장을 할 수 있도록 자신의 역량을 강화해 나갈 것을 다짐하였다.



### 교육 소감

#### 신도중앙판매(주) 문중석 매니저

금번 교육을 통해 입사 후 미처 생각하지 못했던 지난 회사 생활을 살펴볼 수 있었으며, 앞으로의 생활도 함께 생각할 수 있었던 좋은 시간이 되었던 것 같습니다. 이번 교육이 다양한 부서의 동료들과 유대감을 형성할 수 있는 기회가 되었으며, 소통을 통하여 각 부서의 대한 이해도가 높아질 수 있었습니다. 교육 과정을 통해 얻은 것들을 활용하면 향후 업무를 진행하는데 있어 큰 도움이 될 것 같습니다.

#### 해외영업부 김연웅 매니저

비슷한 시기에 입사하였음에도 만나보지 못한 동기들을 알게 된 값진 시간이었습니다. 모두들 각자의 위치와 환경에서 열심히 업무를 하고 있다는 사실을 알게 되었고 저도 '더 열심히 해야겠다'는 자극을 받게 되었습니다. 자칫 어색할 수도 있었지만 강연을 듣기만 하는 것이 아니라 서로 소통하고 본인의 이야기를 하며 나를 알리고 상대방을 알아가는 시간으로 구성되어 있다는 점이 가장 좋았습니다. 향후에도 다시 한번 이런 소통의 자리를 갖게 된다면 좋을 것 같습니다.

#### CS사업부 강윤관 매니저

매번 같은 교육으로 인하여 교육은 지루하다고만 생각하였습니다. 하지만 금번 교육은 색다른 게임을 통하여 재미있게 내용을 받아들일 수 있었습니다. 입사가 비슷한 인원들끼리 만나 친해질 수 있었던 자리였고, 다른 직무들도 알 수 있어 업무를 할 때 서로 도움이 될 것 같습니다. 또 외부 강사님들의 교육을 통해 소통, 나의 미래 등 회사생활에서의 활기찬 동력을 얻을 수 있는 계기가 되었습니다.



## 화창한 날씨 속 모두가 즐거운, 한마음 체육대회

신도가 청명하고 맑은 가을 날씨 속에 임직원들이 하나 되는 한마음 체육대회를 개최하였다. 이번 체육대회에는 영업본부와 CS사업부, MKT실 등 임직원 120여 명이 참여해 단합하는 즐거운 시간을 보냈다.



### 하나 되어 화합하고, 열심히 경쟁하다

신도 임직원들이 남양주 한양대학교 잔디 축구장에 함께 모여 한마음 체육대회를 진행하였다. 일찍부터 나오느라 아침 식사를 하지 못한 직원들을 위한 스낵카가 준비되어 떡볶이, 어묵, 순대 등 분식으로 배를 든든하게 채우며 체육대회에 쏟아낼 에너지를 충전할 수 있었다.

본격적인 체육 경기에 앞서 ATF팀 이영관 매니저가 강사로 나서 전 직원들을 대상으로 스트레칭을 진행하였다. 만에 하나 발생할 수 있는 안전사고를 예방하기 위한 목적으로 스트레칭을 하며 긴장되어 있는 근육과 관절을 유연하게 풀어줄 수 있었다. 본 경기는 3개 팀으로 구성되어 진행하였는데, 파란색 조끼를 착용한 1조는 CB1영업국과 CB2영업국, 주황색 조끼를 착용한 2조는 CS사업부, 연두색 조끼를 착용한 3조는 MKT실, 솔루션사업부, 인력개발실, ATF팀으로 구성되었다.

첫 번째 경기는 단체 경기로, 지름 1.5m 크기의 공을 빠르게 굴리는 단합 공 굴리기와 10명이 함께 줄을 넘는 단체 줄넘기를 통해 체육대회의 흥겨운 분위기를 후끈 달아 올렸다. 이어진 경기는 족구와 피구로 각 조별로 종목에 자신있는 직원들이 자원해 참여하였고 박진감 넘치는 명승부를 보여주었다.



### 흥겨운 노래자랑과 박빙의 승부!

점심 식사는 출장 뷔페와 함께 통삼겹살 바비큐로 준비되어 경기를 치르느라 허기진 직원들이 맛있게 식사를 할 수 있었다. 직원들은 맑은 날씨 속에 야외에서 좋은 사람들과 함께 맛있는 식사를 하며 리프레쉬 되는 느낌을 받았다. 점심 시간을 마치고는 흥겨운 노래자랑 시간도 가졌다. 직원들은 신나는 댄스 곡부터, 가을 분위기에 어울리는 발라드, 흥겨운 트로트까지 다양한 장르의 노래들을 열창하였다. 신도 박동안 부사장과 신도중앙판매/신도DS판매 이대수 대표도 노래 실력을 뽐내며 분위기를 한층 더 돋우어 주었다.

오후 시간에도 다양한 체육대회 종목들이 이어졌다. 체육대회하면 빠질 수 없는 2인 3각 달리기와 줄다리기, 이어달리기를 실시하였다. 특히 줄다리기와 이어달리기는 체육대회의 꽃인 만큼 역동감 넘치는 경기가 이뤄졌다. 줄다리기 결승에서 맞붙은 팀은 2조와 3조였는데, 건장한 체격을 자랑하는 직원들이 다수 포진해 있는 3조가 우승을 차지하였다. 대역전극이 가능한 상황에서 대망의 마지막 경기인 이어달리기만 남아있었다. 이어달리기에는 조별로 10명의 선수들이 참가하여 승부를 겨뤘는데, 초반 스피트에서는 1조가 가장 빠르게 치고 나갔지만 후반부로 갈수록 CS사업부의 2조가 실수없이 바통을 전달하면서 첫 번째로 결승선을 통과해 종합 우승까지 차지하게 되었다. 신도 임직원들은 다함께 선의의 경쟁을 펼친 서로를 격려하며 축하의 박수를 건넸다.

박동안 부사장은 "오늘 하루 맑은 공기를 마시며 즐거운 체육대회를 통해 여러분들이 리프레쉬 할 수 있었던 시간이었으면 좋겠다"며 "어려운 시장 환경에도 최선의 노력을 다해준 여러분들 덕분에 신도가 지금의 위치에 있을 수 있었다. 앞으로도 지금처럼 최선의 노력을 다해 달라"고 감사와 당부의 인사를 전했다.





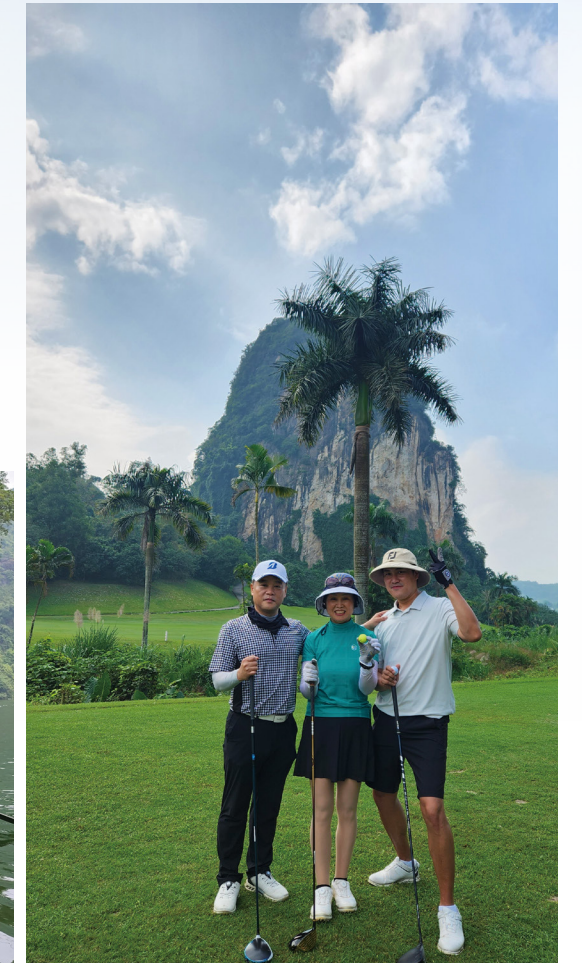
## 우수 파트너 사장단 해외 연수 베트남 하노이

신도가 전국 우수 파트너를 초청하여 12월 10일부터 4박 6일간 베트남 하노이로 해외 연수를 다녀왔다. 베트남 하노이는 신도의 두 번째 해외 생산거점인 하노이공장이 위치한 곳으로 연수단은 공장에 방문해 제품 생산설비를 직접 확인하며 기업과 제품에 대한 이해도를 높일 수 있었다.



2023년 한 해 우수한 실적을 보인 우수 파트너들을 대상으로 신도가 해외 연수를 진행하였다. 이번 해외 연수에는 총 66개의 파트너가 참여하였으며 가족까지 포함해 150여 명이 함께 베트남 하노이로 향했다. 가장 먼저 신도의 하노이공장으로 향한 연수단은 임직원들의 환영을 받으며 공장을 둘러볼 수 있었다. 넓은 공간과 세련된 외관이 연수단의 이목을 끌었고, 깔끔하게 정리 정돈된 공장에서 신도의 제품들이 어떻게 만들어지는지 직접 확인할 수 있었다. 이후 호텔에서 진행된 석식 만찬에 모두가 함께하며 흥겨운 분위기 속에서 여행 첫날을 마무리할 수 있었다.

이후 연수 일정은 골프팀과 관광팀으로 나뉘어 운영되었다. 골프팀은 하노이에서 서쪽으로 45km 떨어진 킹스아일랜드CC에서 라운딩을 즐겼다. 저수지가 인접해 있어 주변경치가 아름다운 곳으로 '베트남 최고의 골프 코스'로 선정되기도 하였다. 관광팀은 가족들과 함께 연수에 참가한 파트너들이 주를 이루었다. 베트남의 여러 유명 관광지를 투어할 수 있었는데, 둘째 날에는 삼판배를 타고 하롱베이의 절경을 감상하였고, 셋째 날에는 케이블카를 타고 엔프 국립공원의 사찰과 주변 경관을 둘러볼 수 있었다. 이외에도 기암괴석으로 이루어진 석회동굴 관람, 스피드보트에 탑승해 항루원의 비경을 관람하는 등 잊지 못할 추억을 만들고 왔다. 연수를 마친 한 파트너 대표는 "이번 해외 연수는 신도의 하노이공장을 견학할 수 있어서 더욱 뜻깊은 기회였다"며 "2024년에도 신도와 파트너가 서로 힘을 합쳐 M/S 1위를 수성하고 시장에서의 영향력을 확장해 나갈 수 있으면 좋겠다"고 소감을 밝혔다.







한국산업의 브랜드 파워  
사무용복합기 부문 1위  
신도리코



# Start New Sindoh

신도리코는 더 앞선 미래 기술로  
비즈니스의 가능성을 무한 확장하며  
글로벌 기업들과 함께 성장합니다.

