Vol. 296

2023 New Year

Sindoh

CONTENTS

2023 NEW YEAR | VOL. 296

STORY

04 **News Network**
신도 및 관계사 소식

08 **신년 특집**
시무식 및 신년하례식

10 **현장스케치 1**
Sindoh Partners' Conference

12 **현장스케치 2**
상반기 확대영업전략회의

13 **현장스케치 3**
G/S부 Workshop

14 **신제품 리포트**
A4 컬러 프린터 P451dn
A4 컬러 프린터 P701dn / 복합기 C701

16 **현장스케치 4**
신기종 해외 출장교육

YOU

18 **해외 연수**
우수 파트너 동경 연수

20 **국내 연수**
우수 영업사원 제주도 연수

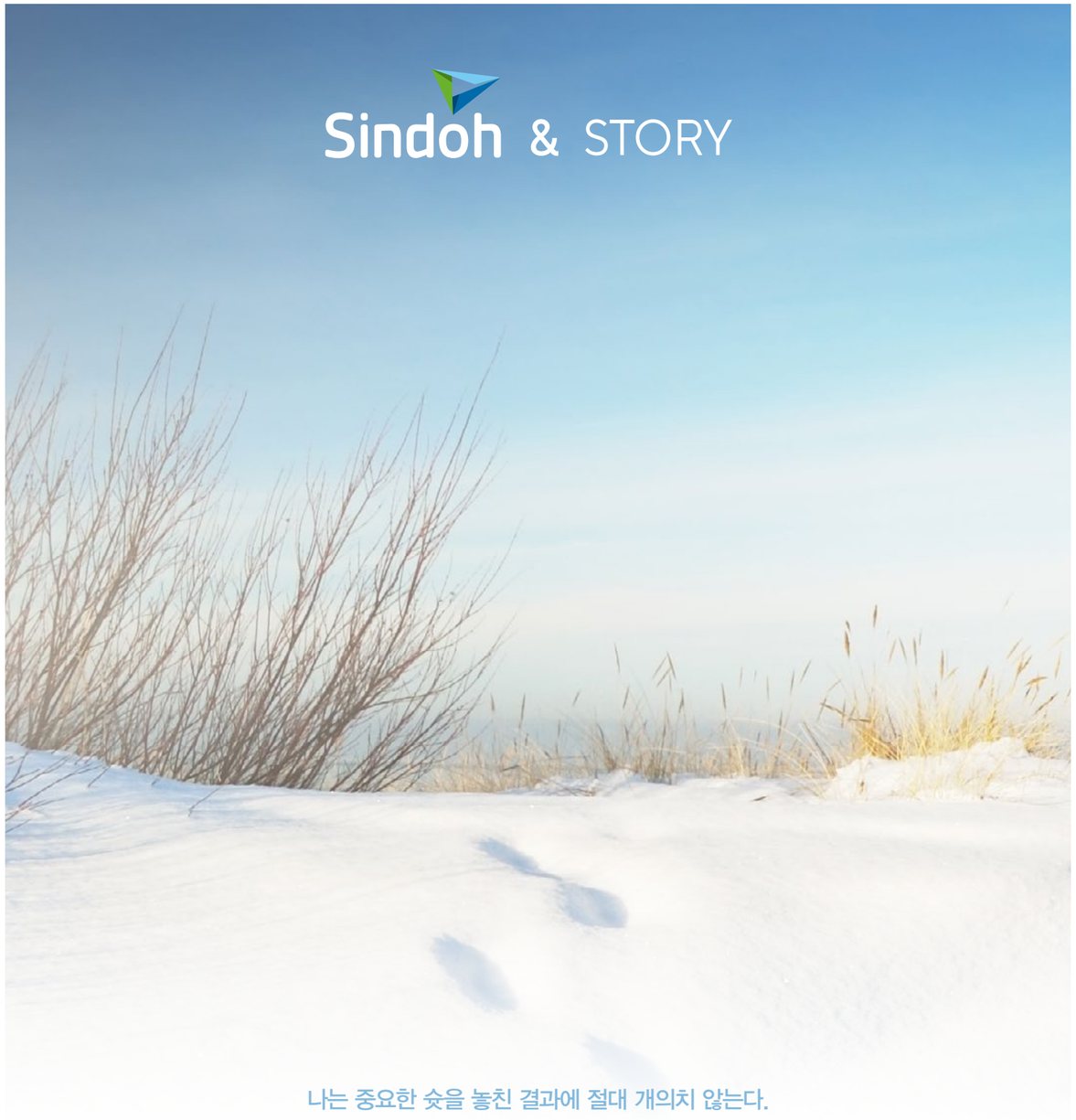
22 **새내기 대행진**
신입사원 인사드립니다!

24 **신도대상**
신도대상 수상을 축하드립니다!

26 **신도 Partners**
충북세종지사 〈㈜신도네트만승〉

28 **사내 이모저모**
사랑의 김장김치 나눔 및 성금 기탁

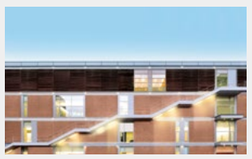
30 **Health**
건강한 몸을 위한 '물' 마시기 습관



나는 중요한 슛을 놓친 결과에 절대 개의치 않는다.
그 결과에 대해 생각하면 언제나 부정적인 결과만 생각하게 된다

–마이클 조던–

COVER IMAGE



발행인 우석형 | **발행일** 2023년 1월 12일(통권 296호)
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

News Network

신도대상 부문상 수상

2022년 한 해 동안 기여한 공로를 평가해 우수조직 및 개인을 포상하는 '신도대상' 시상식이 12월 1일 서울본사 대회의실에서 실시되었다. 신도대상 조직부문에서는 목표 173%를 달성한 해외영업부, 증수증익을 실현한 해외판매법인이 선정되었고, 개인 부문에서는 목표를 달성한 PP영업부 예병유 팀장과 충청지사 김시완 매니저가 수상의 영예를 안았다. 신도대상 수상 조직과 개인에는 상장과 함께 포상금이 전달된다.

Sindoh Partners' Conference

신도와 파트너가 한자리에 모여 영업 전략과 방향성을 공유하는 신도 파트너 컨퍼런스가 1월 6일 워커힐 호텔 비스타홀에서 개최되었다. 우수 파트너 대표들이 참석한 가운데 신도의 미래 비전과 신사업 방향성을 공유할 수 있는 자리가 되었다. 주요 제품과 진화된 오피스 솔루션에 대한 소개, 제품 운영안 발표, 서비스 지원정책 발표와 우수 파트너 포상, 솔루션 소개 및 활용방안과 외부 특강도 진행되었다. 행사에 참석한 파트너 대표들은 아직 대내외적으로 시장 환경이 어려운 상황이지만 다시 한 번 힘을 내서 2023년에도 힘차게 전진할 것을 다짐하였다.

SCET(Sindoh Certified Engineer Test) 실시

11월 12일 전국 12개 지사에서 제36회 SCET(Sindoh Certified Engineer Test)가 실시되었다. SCET는 파트너 기술사원 대상 한국산업인력공단 공인 기술 자격 시험으로 기술사원들의 기술력 및 서비스 품질 향상을 목적으로 실시되어 왔다. 자발적 참여자에 한해 원서 접수를 받아 700명이 시험을 치렀고, 과목은 H/W, Solution 2과목으로 총 120분 동안 이뤄졌다. 과목별 60점 이상이 합격 기준이며, 이는 금년 파트너 서비스 등급 선정 기준으로 활용된다.

장애인 인식 개선 교육

11월 17일 장애인에 대한 인식 개선을 위한 전사 교육이 비대면 팀즈를 통해 실시되었다. 외부 전문강사인 박선영 강사는 '장애의 정의 및 장애유형에 대한 이해, 직장 내 장애인의 인권과 장애인에 대한 차별금지' 등을 주제로 강연을 하였다. 신도 임직원들은 무의식 중에 장애인을 차별할 수 있음을 인지하고, 이를 예방하기 위한 노력은 물론이며, 장애인들이 일반인들과 동등한 대우를 받을 수 있도록 지원해야 함을 인식하고, 노력해 나갈 것을 다짐하였다.

P701dn / C701 신기종 서비스 교육

1월 4일 C&F아카데미에서 기술사원을 대상으로 A4 컬러 프린터 P701dn과 A4 컬러 복합기 C701 신기종에 대한 서비스 교육이 이뤄졌다. 강사로 CS사업부 김형준 매니저가 나서 제품에 대한 사양부터 작동 이론, 기능, 소프트웨어에 대한 내용 뿐만 아니라 납품 설치 및 소모품 교체와 문제 해결방법까지 상세하게 강의하였다. 김형운 CS사업부장은 "A4 신기종이 시장에서 안정적으로 운영될 수 있도록 기술사원 여러분들이 노력해주시길 바란다"며 당부의 말을 전했다.

채용연계형 인턴신입 및 영업교육

인턴 신입사원들의 신입 및 영업교육이 C&F 아카데미에서 11월 7일부터 14일까지 실시되었다. 직장인의 기본 자세를 확립하고, 영업 실무교육을 통한 업무 이해도 향상을 목표로 진행된 교육과정은 새로운 커리큘럼에 따라 심도있게 진행되었다. 또한 MZ세대와 기성세대 간의 세대차이를 극복하기 위해 서로를 이해하는 과목을 신설하여 인턴 신입사원들이 회사에 보다 빠르게 적응할 수 있도록 지원하였다.

2022년 종무식

2022년 종무식이 12월 28일 팀즈를 활용해 비대면으로 실시되었다. 박동안 대표는 여러 환경적인 조건들로 인해서 어려운 한 해를 보낸 임직원들을 격려하고 감사한 마음을 전했다. 박 대표는 종무사를 통해 "신도는 지속적인 성장을 위해 경쟁력 있는 신규사업 발굴에도 노력하고 있다"며 "각자의 위치에서 최선을 다하고, 변화하는 환경에 적극적으로 대응한다면 2023년은 희망찬 한 해가 될 것이다"라고 전했다.

연말 이웃돕기 성금 및 위문금 전달

신도가 연말을 맞아 이웃돕기 성금과 군부대 위문금을 전달하며 이웃사랑을 실천하였다. 신도는 서울지역에서 성동구청, 성수종합사회복지관, 육군 제3209부대 등 8개소와 아산지역 남동마을회 등 2개소에 기부금을 기탁하였다. 특히 성동구청에서 개최된 '2023 희망온돌 따뜻한 겨울나기' 행사에 참여해 성금을 전달하였다. 최광신 고문은 "어려울 때일수록 주변을 둘러보고 받은 사랑을 나눌 수 있는 기업이 되도록 노력하겠다"고 소회를 밝혔다.

전기차 충전소 운영

서울본사 후문 주차장에 12월 21일부터 전기차 충전소가 운영된다. 운영업체인 에버온(everon)은 환경부 충전 인프라 구축 서비스 6년 연속 선정업체로 안정적으로 유지, 보수가 가능할 것으로 기대된다. 충전소에는 7kW 완속 충전기 2대가 설치되었으며 전기차를 이용하는 임직원들이 자유롭게 사용할 수 있다. 회원가입 후 발송되는 회원카드를 통해 편리하게 충전할 수 있으며, 비회원은 QR코드 인증을 통해서 이용 가능하다.

신도중앙판매 & 신도DS판매 2023년 사업계획 발표회

신도중앙판매와 신도DS판매는 1월 11일 충청지사 대회의실에서 2023년의 영업을 준비하기 위해 사업계획 발표회를 개최하였다. 각 지사는 2022년의 지사의 영업 실적 및 시장 상황을 분석해 2023년의 영업 방향성과 전략을 발표하였다. 이 대표는 총평을 통해 각 지사의 사업계획에 대한 피드백과 2023년 회사 운영에 대한 방향을 제시하였고, 올 한 해 각 지사의 목표 필달을 위해 노력해달라는 당부의 말도 전했다.

신년호 주요기사

전자신문

신도리코 신제품 라인업. 왼쪽부터 P451dn, C701, P701dn.

신도리코, 컬러 프린터·복합기 3종 출시

유선 LAN 2-포트 기능 탑재…망분리 환경에 최적화

신도리코가 망분리 환경에 최적화된 A4 컬러 프린터와 복합기 3종을 출시한다.

신도리코는 A4 컬러 프린터 'P451dn'과 'P701dn', A4 컬러 복합기 'C701'을 출시한다고 3일 밝혔다.

P451dn은 빠른 인쇄 처리와 고해상도 컬러, 강력한 내구성이 특징이다. A4 흑백과 컬러 모두 분당 35매 신속한 출력 속도를 지원한다. 첫 장 출력에 걸리는 시간은 6.5초이다. 1200×1200dpi급 고해상도 출력이 가능해 선명한 이미지도 노이즈 없이 인쇄할 수 있다.

월 최대 10만장 이상 출력 가능한 내구성이 장점이며, 대용량 급지 트레이를 3개까지 연결해 최대 1940매까지 급지량을 늘릴 수 있다.

최근 늘고 있는 스마트 오피스의 망분리 환경에 유리하게 유선 LAN 2-포트 기능을 탑재했다. 2개 네트워크를 통해 기업 내부 업무망과 외부 인터넷망을 분리해 사용할 수 있어 기기 1대로 2대 기기를 운용하는 효과를 준다. 콤팩트한 디자인으로 협소한 사무공간에서 사용하기 적합하다.

P701dn과 C701은 사무환경에서 정확하고 신속한 업무가 가능하도록 기본 성능과 사용 편의성을 향상했다. 흑백과 컬러 분당 50매 출력 속도를 갖췄다.

정다은기자
dandan@etnews.com

디지털타임스

속도·해상도 으뜸… 신도리코 프린터 또 진화

복합기 포함 신제품 3종 출시

신도리코는 망분리 환경에 최적화된 A4 컬러 프린터 'P451dn'과 성능 및 사용 편의성을 높인 A4 컬러 프린터 'P701dn', 복합기 'C701' 신제품 3종을 출시한다고 3일 밝혔다.

신도리코가 새롭게 출시하는 A4 컬러 프린터 P451dn은 빠른 인쇄 처리, 고해상도 컬러, 내구성이 장점인 제품이다. A4 흑백·컬러 모두 분당 35매의 신속한 출력 속도를 지원한다. 첫 장 출력에 걸리는 시간은 6.5초다. 1200×1200dpi급 고해상도 출력이 가능해 선명한 이미지도 노이즈 없이 인쇄할 수 있다. 월 최대 10만장 이상 출력 가능한 내구성이 장점으로 대용량 급지 트레이를 3개까지 연결해 최대 1940매까지 급지량을 늘릴 수 있다.

특히 두 개의 네트워크를 통해 기업 내부 업무망과 외부 인터넷망을 분리해 사용할 수 있어 기기 한 대로 2대를 운용하는 효과를 준다.

A4 컬러 프린터 P701dn과 A4 컬러 복합기 C701은 사무환경에서 정확하고 신속한 업무가 가능하도록 기본 성능과 사용 편의성을 향상하는 데 중점을 둔 제품이다.

두 제품 모두 흑백·컬러 분당 50매의 출력 속도를 갖추고 있다.

신도, 컬러 프린터 • 복합기 3종 출시

1월 4일 전자신문(16면)과 디지털타임스(9면)에 신도의 A4 컬러 프린터 및 복합기 3종 출시 기사가 지면에 게재되었다. 기사는 A4 컬러 프린터 P451dn과 P701dn, A4 컬러 복합기 C701에 대한 상세 사양과 특장점을 소개하였다. 디지털타임스에는 '속도 • 해상도 으뜸… 신도 프린터 또 진화'라는 제목으로 특필되었다. 이외에도 20여 개의 언론매체가 망분리 환경에 최적화된 A4 컬러 프린터 'P451dn', 성능 및 사용 편의성을 높인 A4 컬러 프린터 'P701dn'과 복합기 'C701'의 우수한 기능과 특징을 자세히 보도하였다.

Start, New Sindoh
새로운 Sindoh로 거듭나는 2023년!

임직원 여러분
계묘년(癸卯年) 새해가 밝았습니다.

지난 몇 년간, 코로나19의 불안감 속에서 일상이 통제되고 환경이 급변하는 가운데에도 맡은 바 최선을 다하며 회사와 함께해준 임직원 여러분들에게 감사를 전하며 올 한 해, 여러분 가정에 건강과 행복이 가득하시길 진심으로 기원합니다.

올해의 경영환경도 녹록치 않을 것으로 보입니다. 물가와 환율의 상승으로 원가 부담은 가중되고 시장 경쟁도 더욱 심화되는 힘든 상황이지만, 우리는 2D 비즈니스에 주력하여 고객 중심의 가치 실현을 통해 국내 1위의 위상을 더욱 견고히 해야 하겠습니다. 해외 비즈니스에서도 신규 파트너를 개척하고 사업구조를 다각화하여 안정적이면서 지속가능한 경영체계를 구축해 나갈 것입니다.
이러한 변화와 혁신의 의지를 담아 올해의 경영방침은 'Start, New Sindoh'로 정하였습니다. 새로운 출발을 위한 변화와 혁신, 통합과 효율의 조화 속에 신속한 결정 및 소통을 강화해 나갈 수 있도록, 조직 개편을 발빠르게 결정하고 새로운 도약을 위한 충분한 준비 시간도 가졌습니다.

올해를 새로운 Sindoh로 거듭나는 원년으로 삼아, 수익 중심의 체질개선을 통해 내실경영을 실천하고 혁신적이고 창의적인 다양성을 적극 수용해 나갈 것입니다.
우선, 기업 경쟁력 강화를 위한 혁신조직, 미래사업실을 신설하였습니다. 미래사업실은 Sindoh의 중장기 비전을 바탕으로 신사업을 발굴하여 기업 성장의 기반을 굳건히 해 나갈 것입니다.
투명한 경영관리체계와 수평적 조직구조, 선진적 기업문화를 위한 노력도 계속해 나갈 것입니다. 성과주의 인사체계를 구축하고 구성원의 자기계발 지원 및 복지 향상에 더욱 힘을 기울이도록 하겠습니다.

임직원 여러분,
올 한 해도 우리의 경영환경은 녹록치 않을 것입니다. 그러나 과거에도 어려운 여건 속에서 위기를 극복해왔듯이 지금의 위기도 충분히 극복해낼 수 있는 저력이 우리에게 있다고 굳게 믿습니다. 모두의 단합된 힘으로 이 위기를 헤쳐 나간다면, 우리의 밝은 미래를 함께 만들어 갈 수 있다고 확신합니다.

오늘, 새해 새로운 Sindoh를 만들어 나가는 출발점에 서있는 지금, 여러분 모두가 새로운 희망을 써 내려가는 주역이 될 것입니다. 우리의 역량과 지혜를 모아 힘차게 도전하고 우리 앞에 놓인 더 큰 희망과 더 큰 행복을 모두 함께 만들어 나갑시다.

다시 한 번, 임직원 모두에게 소중하고 보람된 한 해가 되기를 소망하고, 여러분 가정에 평안이 늘 함께하길 기원하며 힘찬 박수로 새해를 시작합시다.

감사합니다.

2023년 1월 2일

2023년 계묘년(癸卯年), 시무식 및 신년하례식

2023년 1월 2일, 계묘년(癸卯年) 새해의 시작을 알리는 시무식 및 신년하례식이 팀즈를 활용해 비대면으로 실시되었다. 총무부 현재성 총괄부장의 사회로 진행된 시무식에서 박동안 대표는 임직원들의 노고에 새해 인사를 전하고, 가정에 건강과 행복이 가득하길 기원하였다. 이어 박 대표는 신년사를 통해 'Start, New Sindoh'의 경영방침을 선언하고, "우리의 역량과 지혜를 모아 힘차게 도전하고 우리 앞에 놓인 더 큰 희망과 더 큰 행복을 모두 함께 만들어 나가자"고 전했다.
신년하례식에서는 덕담을 주고 받으며 새해에 서로의 건강과 행복을 기원하였고, 2023년 자신이 맡은 주요 업무를 소개하고 당찬 포부도 밝혔다. 신도 임직원들은 2023년 한 해를 시작하는 시점에서 개인과 조직의 목표 달성을 위해 꾸준히 노력해 나갈 것을 다짐하는 귀중한 시간이 되었다.

현장스케치 1

신도와 파트너, 함께 성장하는 2023년을 위해!
Sindoh Partners' Conference

신도 파트너 컨퍼런스 행사가 1월 6일 워커힐 호텔 비스타홀에서 성대하게 개최되었다.
컨퍼런스는 우수 파트너들이 참석해 신도와 함께 한 해의 방향성과 목표를 공유하고 의기투합하는 소중한 자리가 되었다.

새로운 신도를 향한 발걸음

신도 임직원들과 우수 파트너 대표들이 한자리에 모여 한 해의 목표와 방향성을 공유하는 신도 파트너 컨퍼런스가 1월 6일 워커힐 호텔 비스타홀에서 개최되었다. 전시홀에는 신도의 A3, A4 프린터 및 복합기 신제품들과 상업용 인쇄기, 오피스 솔루션이 전시되어 파트너 대표들의 이목을 끌었다. 특히 올해 주력 기종인 A3 컬러 복합기 D450, D320과 모노 복합기 N800, N620, N500에 많은 관심이 주목되었으며, 클라우드 프린팅 솔루션(Uprint), 통합관리 솔루션(Wisdom), 문서보안 솔루션(Watchdog), 전자문서관리 솔루션(My Docs)을 포함하는 'Sindoh MPS v4.6' 솔루션에 대해서도 새롭게 개선된 내용들을 확인할 수 있는 기회가 되었다.

우수한 영업력과 서비스를 보여준 파트너

본 회의는 영업관리팀 김병기 팀장의 사회로 시작되었다. 컨퍼런스는 국민의례 이후 신도의 비전을 소개하고 파트너 대표들을 응원하는 메시지를 담은 오프닝 영상으로 이어졌다. 이후에는 2023년 조직개편 내용과 인사동정에 대해 소개하였다. 신도중앙판매/신도DS판매 이대수 대표는 인사말을 통해 "어려운 대내외적인 환경 속에서도 최선의 노력을 다해 오신 대표님들에게 감사의 인사를 드립니다"라고 격려하며, "올 한 해 시장에 남아있는 먹거리를 더 많이 가져올 수 있는 기회의 원년이 되도록 열심히 나아갑시다"라는 당부의 말도 전하였다. 이후 한 해 동안 높은 영업실적과 고객만족 서비스를 실현한 파트너를 시상하는 우수 파트너 소개가 진행되었다. 전국 560여 개의 신도 파트너 중에 고객에서 우수한 서비스를 제공한 '우수 서비스 파트너'로 총 3개 파트너가 선정되었다. 최우수 서비스 파트너로 강남지사 OA솔루션센터 고상일 대표가, 우수 서비스 파트너 2곳에는 강북지사 신도스피드OA 김균호 대표와 충청지사 유주테크솔루션 김종목, 김현태 대표가 선정되었다. 높은 영업실적을 실현한 파트너로는 신도 대상에는 강서지사 대기OA 이명우 대표가, Gold Prize에는 충북세종지사 ㈜신도네트만승 윤발훈 대표가, Silver Prize에는 전남지사 순천오에이시스템 이재선 대표가, Bronze Prize에는 경기지사 신도네트수원중앙점 최필순 대표가, 특별상에는 부산경남지사 극동사무기 김홍천 대표가 수상의 영예를 안았다.

신도와 파트너가 함께 성장하는 2023년

이어 김진옥 MKT 실장의 시장 개황 및 제품운영안 발표와 김형운 CS사업부장의 서비스 지원정책에 대한 발표가 이뤄졌다. 또한 올해 새롭게 준비한 순서로, 김희수 영업본부장이 사회자로 나서 파트너와의 의사소통을 위한 간담회 시간을 가졌다. 김형운 CS사업부장, 김진옥 MKT실장, 전승준 영업지원부장이 패널로 참석하였으며, 파트너 대표들이 궁금했던 내용에 대해 직접 질문하였고 패널들도 솔직한 답변으로 서로 소통하는 귀중한 자리가 되었다. 전승준 영업지원부장은 "질문 주신 내용들이 바로 개선되기는 어려운 것들도 있으나, 이러한 감담회 자리를 통해 파트너 대표님들이 힘들어 하는 부분이 어떤 것들인지 좀 더 자세히 들을 수 있었다"며 "파트너 대표님들이 만족할 수 있는 방안을 빠른 시일 내에 드릴 수 있도록 노력하겠다"고 전하였다.

파트너를 위한 특강과 만찬

휴식 시간을 가진 뒤 파트너 대표들은 비스타홀 3에서 진행되는 특강에 참석하였다. 권영대 솔루션사업부장은 자사 솔루션 소개 및 성공사례를 제시하며 신도의 솔루션에 대한 강점과 솔루션을 통한 영업 노하우를 파트너 대표들에게 전달하였다. 남헌우 CS기술팀장은 올해부터 변화하게 되는 솔루션 서비스에 대한 부분을 상세히 설명하였다. 이어진 외부 특강에는 임용수 캐스터가 야구에서 배우는 삶의 자세와 리더십을 주제로 파트너 대표들에게 의미 있는 시간을 선물해 주었다. 2부 순서로 진행되는 만찬에서는 우수점과 장기근속점에 대한 포상의 시간을 갖고 함께 식사를 하며 의기투합과 친목의 시간을 가졌다. 지사별로 모인 테이블에서는 2023년 한 해의 목표를 힘차게 달성해 나가자는 파이팅 넘치는 구호가 이어졌고, 신도의 임직원들도 함께 동반성장을 위한 노력을 이어 나갈 것을 소리 높여 다짐하였다.

현장스케치 2

한마음으로 목표를 향해 나아가자
상반기 확대영업전략회의

**코로나19로 인해 그동안 제한적으로 실시 되어왔던 확대영업전략회의가 다시금 대면 행사로 개최되었다.
오랜만에 직접 만난 영업인들과 지원부서 신도인들은 반가운 인사를 나누었고,
참석자 모두가 올 한 해 부여 받은 목표를 달성하기 위해 전력투구를 다짐하는 시간도 가졌다.**

1월 5일 신도의 영업전략과 방향성을 공유하는 상반기 확대영업전략회의가 리베라호텔에서 개최되었다. 행사에는 신도의 CB영업국, 솔루션사업부, CS사업부의 사업부장 및 팀장, 신도중앙판매 및 신도DS판매 지사장 및 영업/기술팀장이 모두 참석하였다. 정규연 MKT팀장의 사회로 시작된 행사는 오프닝 영상 시청 후 MKT실 운영방향, 신도중앙판매/신도DS판매의 운영 전략, 직판영업 운영 전략의 순서로 발표가 이어졌다. 더불어 상반기 솔루션 운영 계획과 CS지원 계획에 대해서도 공유하여 신도의 영업부서 및 지원부서가 한 방향을 향해 나아갈 수 있게 되었다. 2부 행사에서는 2023년 신규 보직자에 대한 소개와 각자 자신의 포부를 밝히는 시간을 가졌다. 신규 보직자로는 솔루션추진팀 정경원 팀장, MKT팀 정규연 팀장, TM1팀 김민철 팀장, 중앙지사 서창완 영업팀장, 충청지사 이정봉 영업팀장, 전남지사 김기범 영업팀장 등 총 6명이었으며 각자의 맡은 역할에 충실히 임할 것을 다짐하였다. 이어 상반기 기술능력시험 우수자에 대한 시상도 진행되었다. 1등에 부산경남지사 김연민 매니저, 2등에 CS사업부 함용훈 매니저, 3등에 충청지사 이기웅 매니저가 선정되어 상장과 상품권을 수상하였다. 김희수 영업본부장은 맺음말을 통해 "신도와 양 판사의 영업인들과 지원부서의 신도인들이 열심히 뛰어준다면 올 한 해의 목표도 달성할 수 있을 것이다"라며 "2023년 12월에 즐거운 얼굴로 다시 만날 수 있도록 최선을 다하자"고 전했다.

현장스케치 3

업무 효율과 기업 경쟁력 강화를 위한
G/S부 Workshop

**10월 28일 서울본사 본관동과 C&F아카데미에서 G/S부 Workshop이 실시되었다.
전 부서원이 참석한 가운데 Cost 활동 계획 및 전략 수립과 관리, 수출입, 수급 업무에 있어
업무 효율 향상을 도모하기 위한 논의가 이어졌다.**

G/S부 Workshop이 10월 28일 서울본사 C&F아카데미에서 실시되었다. G/S부 직원들은 공정별 리뷰를 통해 C/D 활동의 방향성 및 세부계획을 검토한 후 Workshop에 참석하였다. 신동은 부장의 인사말로 시작된 Workshop은 주요 안건에 대한 논의와 함께 브레인스토밍으로 이어졌다. G/S부 1, 2, 3팀은 각각 회의실에서 2022년 활동에 대한 리뷰와 함께, 신기종 및 2023년 양산기종에 대한 C/D 추진계획을 수립하기 위해 논의를 이어갔다. 이후에는 전 직원이 함께 모여 각 팀별 추진계획에 대해 논의한 내용을 발표하고, 각 팀의 의견을 공유하여 피드백을 받으며 현 상황을 극복하기 위한 전략을 수립하였다.

이번 Workshop을 통해서 2023년 양산기종 선제적 활동 추진, 원자재 가격 연동 대응전략 수립, 신기종 재료비 인하 추진 등을 목표로 설정하고, 11월 말까지 집중적으로 C/D 활동을 전개하기로 하였다. 업무 효율 향상 활동으로 관리부문에서는 '재료비 집계/보고 전산화'를 추진하여 최소한의 수기 작업으로 인한 Lead Time 단축 및 효율성 증대를 목표로 하고 있으며, 수출입 관리 부문에서는 선임 인상분 환원, 최적의 업체 및 Route 선정 등 수출입 제비용 관리 및 절감을 추진하기로 계획하였다. 또한 수급 관리 부문에서는 거점별 Keyman 소통 강화, KIT 수급 안정화, RPA 도입 검토 등 체계적이고 효율적인 관리로 업무의 효율을 향상시키기 위한 전략을 수립할 수 있었다.

합리적이고 경제적인 A4 프린터 및 복합기

P451dn / P701dn / C701

망분리 환경에 최적화된 A4 컬러 프린터 'P451dn'과 성능 및 사용 편의성을 높인 A4 컬러 프린터/복합기 'P701dn/C701' 신제품 3종을 소개한다.

A4 컬러 프린터 'P451dn'

빠른 출력과 고해상도 컬러

분당 A4 기준 컬러 35매, 흑백 35매의 빠른 출력을 지원하며, 첫 장 인쇄에 걸리는 시간도 6.5초에 불과하다. 컬러 품질은 1,200 ×1,200 dpi급의 고해상도 출력을 지원한다.

네트워크 망분리 전용 프린터

1대의 기기로 2대의 효과를 얻을 수 있는 프린터로, 망분리 환경에 최적화된 컬러 프린터이다. 옵션으로 유선 LAN 2 포트 기능을 탑재하였다.

콤팩트 사이즈 및 간편한 유지 보수

동급 최소 사이즈 프린터로 양측면에 2cm의 여유만 있어도 설치가 가능하다. 측면 개방이 필요 없는 설계로 드럼, 토너 카트리지 교체 등 유지 보수가 간편하다.

강력한 내구성

월 최대 100,000매 인쇄가 가능하며 드럼의 용량도 50,000매까지 지원해 대량의 고품질 컬러 프린트를 저비용으로 운영할 수 있다.

A4 컬러 프린터 'P701dn'

고속 컬러 출력 및 복사

첫 장 출력 시간은 흑백 출력 시 5.6초, 컬러 출력 시 6.1초에 불과하다. 중간 및 대규모 작업 그룹에서도 사용하기에 적합한 컬러/흑백 분당 최대 50/50 ppm의 출력 속도를 제공하며, 복사를 지원하는 복합기 C701 제품의 경우 컬러/흑백 분당 50 ppm의 빠른 복사 속도를 자랑한다.

업무의 연속성 보장

기본 급지대와 다용도 급지대에 650매를 급지할 수 있으며, 옵션으로 550매 급지대를 4개까지 확장할 수 있어 최대 2,850매까지 용지를 급지함으로써 업무의 연속성을 확보할 수 있다.

직관적인 사용성

버튼이 없는 컬러 터치 스크린을 통해 기본적인 작업부터 복잡한 업무까지 직관적으로 처리할 수 있다.

C701의 향상된 자동 문서급지 기능

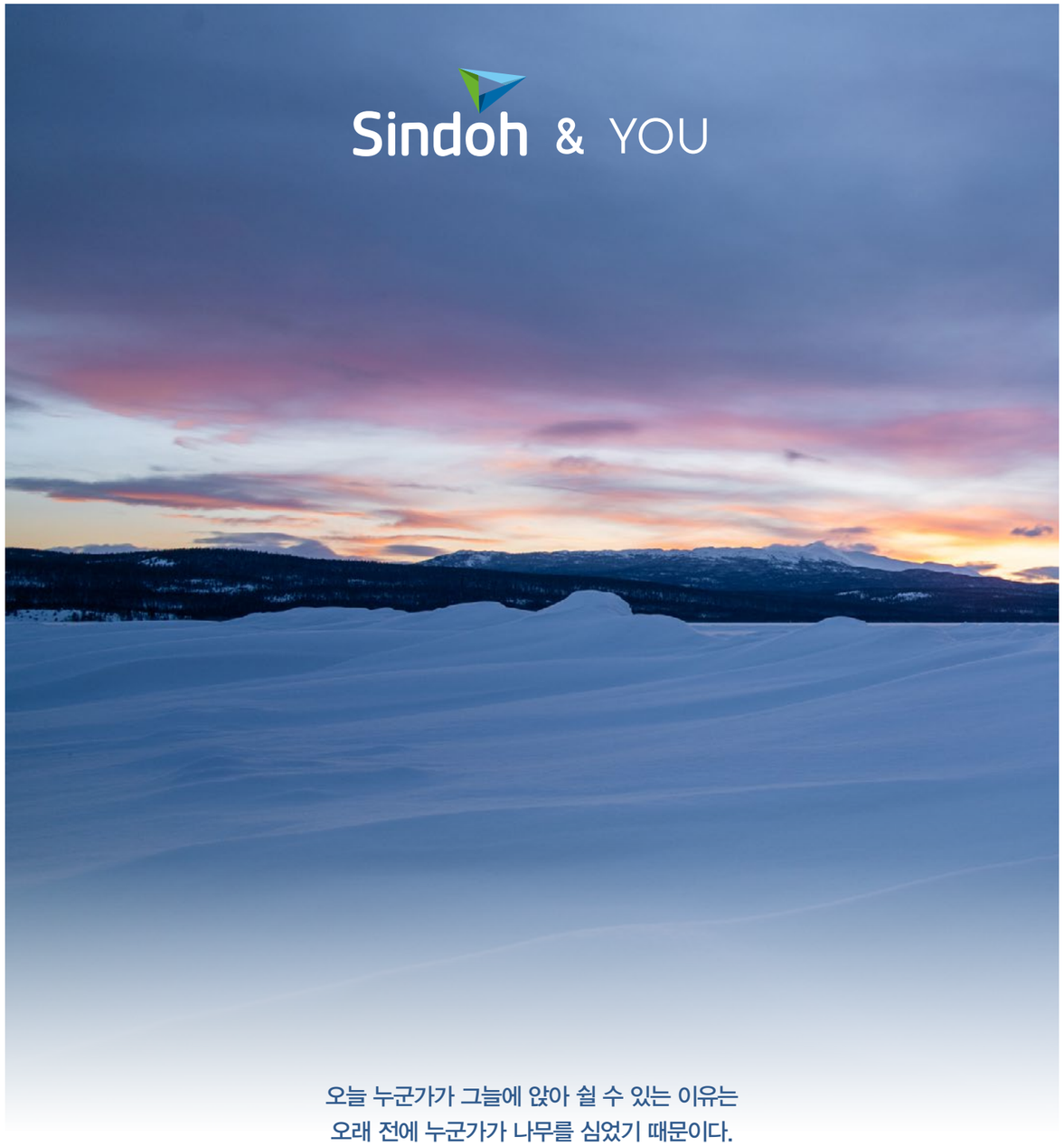
초음파 다중 공급 감지 기능을 갖춘 단일 패스 양면 자동 문서급지 장치를 통해 빠르고 정확하게 스캔하며, ISD(Intelligent Storage Drive)가 사용되어 데이터를 신속하게 처리합니다.

A4 컬러 복합기 'C701'

고품질의 서비스 실현을 위한
신기종 해외 출장교육

CS사업부의 김형준 매니저와 김탁기 매니저가 A4 컬러 프린터 P701dn과 A4 컬러 복합기 C701 기종의 기술교육을 위해 필리핀 세부로 기술교육 출장을 떠났다. 새롭게 출시된 제품에 대한 기대와 설렘을 가지고 다녀온 출장 현장의 소식을 전한다.

11월 7일부터 8일까지 A4 컬러 프린터 P701dn과 복합기 C701에 대한 기술교육을 받기 위해 CS사업부 김형준 매니저와 김탁기 매니저가 필리핀 세부로 기술교육 출장을 다녀왔다. 교육은 이틀에 걸쳐 진행되었으며 제품에 대한 소개를 시작으로 기종 컨셉, 본체 및 주요 옵션 설치, 오퍼레이션, 컨트롤러, 솔루션 등에 대해서 학습할 수 있었다. 첫 날에는 하드웨어의 분해조립에 대해 교육을 받을 수 있었는데, 신기종은 크기가 있는 Middle급 모델로 분해조립이 수월한 편이었고, 덕분에 제품에 대한 A/S시에도 서비스가 매우 편리할 것으로 기대할 수 있었다. 모든 교육은 과정별로 가이드가 별도로 준비되어 있었으며, 서비스 매뉴얼도 함께 참고할 수 있었기에 매우 체계적으로 진행되었다. 더불어 강사는 교육 내용에 대해서 교육생이 정확히 이해했는지를 확인하고 이를 체크리스트 문서에 표시하면서 놓치는 부분이 없도록 하였다. 둘째 날에는 스캔 및 팩스 솔루션에 대한 교육이 이어졌다. 기초적인 이론 교육과 함께 자체 어플리케이션인 'Scan Center'를 활용하는 방법에 대해서도 학습할 수 있었다. 김형준 매니저는 "이번 교육을 통해 기계의 특장점 및 필드의 전파 교육 시 포인트를 잘 교육할 수 있을 것 같으며, 효율적으로 서비스를 진행할 수 있도록 서포트하도록 하겠다"라고 소감을 밝혔다.



동경에서 만난 여유와 행복!
우수 파트너 동경 연수

12월 4일부터 8일까지 4박 5일간 전국 우수 파트너 76개점을 대상으로 가족 동반 일본 동경 연수를 다녀왔다.
동경, 요코하마, 닛코, 하코네 등을 여행하는 일정으로 파트너 가족들이 여유와 즐거움을 만끽할 수 있었다.

가족과 행복한 시간을 함께한 관광팀

김포공항을 출발한 비행기는 하네다 공항에 2시간 만에 도착하였다. 오랜만에 떠나는 해외여행에 파트너 가족들의 얼굴에는 기대감이 가득하였다. 요코하마로 이동한 연수단은 아카렌카 상점가, 야마시타공원, 오샴바시 해저터널을 경유해 인공섬인 유미호타루를 관광하였다. 관광 후에는 호텔에 체크인을 하고 여유롭게 온천욕을 즐기면서 피로를 풀 수 있었다. 둘째 날에는 호텔 조식을 먹고 천연 온천여행을 즐길 수 있는 하코네로 이동하였다. 하코네는 지금도 화산 활동이 진행되고 있는 활화산 지역으로 동경에서 가장 가까운 천연 온천마을로 유명하다. 이곳에서 아시노코 유람선과 로프웨이를 탑승하고 오와쿠타니 계곡도 관광할 수 있었다. 다음 날에는 수많은 관광객이 찾는 일본의 대표적인 명소 도쿄 디즈니랜드로 향했다. 이곳은 1983년에 개장했으며 미국의 디즈니랜드를 재현한 테마파크이다. 영국 BBC 방송은 죽기 전에 가봐야 할 50곳 중 디즈니랜드를 3위로 선정하기도 한 만큼 어린 자녀들을 동반한 파트너 가족들에게는 더없이 좋은 관광지였다. 넷째 날에는 전용차량에 탑승하여 닛코로 이동을 하였다. 닛코는 도치기현 북서부에 있는 도시로 온천, 고원, 삼림 등이 있어 경관이 뛰어난 닛코 국립 공원의 중심도시이다. 이곳은 유명한 것이 아주 많은데 원숭이도 그중 하나이다. 파트너 가족들도 원숭이쇼를 볼 수 있었는데 똑똑한 원숭이들이 펼치는 여러 공연에 시간이 가는 줄 모르고 즐겁게 관람하였다. 이어 게곤 폭포와 쥬젠지 호수도 관광하며 일본의 이국적인 경치를 마음껏 누릴 수 있었다. 마지막 날에는 동경 시내를 관광하는 시간을 가졌다. 도청 전망대에서 동경 시내의 시티뷰를 감상할 수 있었고, 일본 천황과 그 가족들이 살고 있는 궁성인 황거도 둘러볼 수 있었다. 또한 동경 내 가장 오래된 절인 아사쿠사 센소지도 다녀왔다. 워낙 유명한 관광지라 사람이 많았지만 그만큼 일본 여행 시에 들르지 않을 수 없는 곳이었다. 마지막으로 연수단이 향한 곳은 인공 섬인 다이바에 자리 잡고 있는 오다이바 해변공원이었다. 이곳은 넓은 모래사장 위에서 시원하게 펼쳐진 도쿄만을 감상할 수 있는 곳으로 여름이면 다양한 해양레저와 각종 편의 시설을 즐길 수 있는 곳이기도 하다. 이곳이 또 유명한 한 가지 이유는 바로 자유의 여신상과 레인보우 브릿지를 배경으로 아름다운 사진을 찍을 수 있다는 점 때문이다. 모든 일정을 마무리한 우수 파트너 가족들은 아쉬움을 뒤로 한 채 한국으로 향하는 비행기에 몸을 실었다. 한 파트너 사장은 "2022년에 보람찬 한 해를 보낸 것 같다"며 "2023년에도 보란듯이 한 해의 목표를 직원들과 함께 달성해 또다시 해외 연수의 기회를 잡을 수 있도록 하겠다"고 소감을 전했다.

아름다운 풍경속에서 라운딩을 즐긴 골프팀

하네다 공항에 도착한 골프팀도 첫날은 관광으로 연수를 시작하였다. 요코하마 일대의 주요 관광지를 둘러본 후 호텔로 체크인하였다. 이후에는 온천욕으로 피로를 풀고 다음날부터 있을 골프 라운딩을 기대하며 휴식을 취했다. 다음날 호텔 조식 후 치바 골프장으로 이동하여 PGM 마리아 골프 CC, JAPAN PGA 골프 클럽, 스카이웨이 골프 클럽을 각각 티옵 18홀 라운딩을 즐겼다. 골프팀 연수단원들은 화창한 날씨와 아름다운 풍경속에서 좋은 사람들과 함께하며 몸과 마음이 리프레쉬 되어가는 것을 느낄 수 있었다고 한다. 이번 연수는 오랜만의 해외 연수인만큼 우수 파트너 가족들이 더욱 즐거움을 나눌 수 있는 귀한 시간이 되었고, 2023년 한 해를 또 한 번 열심히 달리기 위한 동기부여의 자리가 되었다.

빛나는 섬

아름다운 제주로 떠나다
우수 영업사원 국내 연수

코로나19로 인해 중단되었던 성과 포상 연수가 재개되어, 2022년 한 해 동안 열심히 뛰어온 신도 영업인들이 12월 8일부터 11일까지 제주도로 목표달성 연수를 다녀왔다. 이번 연수는 골프, 맛집 탐방, 관광지 투어 등 개개인이 원하는 일정에 맞춤화 되어 보다 즐겁게 리프레쉬하는 시간을 보낼 수 있었다.

CB1영업국 진한희 매니저

금년 카카오 그룹 세일실적에 힘입어 연간목표 달성하였고 영광스럽게도 금번 제주도 연수에 참여할 수 있었습니다. 이번 제주도 연수는 단순 여행사 패키지프로그램이 아닌 연수자가 주도적으로 일정을 잡고 즐길 수 있어 나에게 맞춤화된 나만을 위한 진정한 힐링의 시간이었습니다. 금번 연수를 통하여 2022년 최선을 다한 나에게 보상을 줄 수 있었고, 이러한 기회를 준 회사에 감사한 마음입니다. 이제 2023년! 새로운 시작입니다. 올해에도 나에게 당당하게 보상을 줄 만큼 최선을 다해 열심히 달리겠습니다.

CB1영업국 임형준 팀장

저는 지난 2022년 신규처 타격을 통해 제주도 캠페인 여행을 가족과 함께 다녀오게 되었습니다. 3년 전 과천에서 근무하던 집사람의 회사가 마곡으로 이전하는 바람에 급하게 마곡으로 이사를 하게 되었는데 집 바로 앞에 '홈앤쇼핑'이라는 큰 회사가 있었습니다. 그때부터 주말이나 산책길에 집사람에게 저 회사에 반드시 신도의 제품을 납품하겠다고 다짐의 말을 하였는데 오랜 노력의 결과로 지난 4월 출력기 74대와 세단기 29대를 신규로 납품할 수 있었습니다. 덕분에 집사람과 5살 아들녀석까지 같이 제주도로 포상 휴가를 다녀오니 어깨에 힘도 잔뜩 들어가고 뿌듯한 여행이 되었습니다. 아버님 고향이 제주도셔서 가족들과 함께 즐거운 여행은 물론 연로하신 고모님들 댁에 들러 어린 아들의 재롱도 맘껏 보여주고 개인적으로 너무 뜻깊은 시간을 보낼 수 있었습니다.

영업본부 강신철 팀장

2022년도에 SK하이닉스, LG이노텍 등 신규처 타격을 통해 금번 제주도 연수를 다녀오게 되었습니다. 출발 전 계획은 혼자 다녀오려고 하였으나 내무부장관인 아내의 뜻을 받들어 큰 아이의 초등학교 졸업선물 겸 가족과 함께 다녀오게 되었습니다. 제주도에서는 겨울을 대표하는 꽃인 동백꽃을 난생 처음 구경했는데 색이 굉장히 화사해서 아름다웠고, 레드카펫처럼 바닥에 꽃잎이 떨어져 있어 꽃길을 걸으며 마음을 힐링할 수 있었습니다. 올해에도 직판영업 타사타격의 선봉대 역할을 맡게 된 만큼 신도의 깃발을 시장 곳곳에 꽂을 수 있도록 팀원들과 함께 더욱 열심히 뛰도록 하겠습니다.

CB2영업국 황성주 매니저

금년 sk하이닉스를 담당하면서 납품을 진행했습니다. 납품 간 도와주신 국, 팀 직원 분들께 감사하다고 말씀드리고 싶습니다. 12월 초 춥지 않은 시기에 제주도에서 한 해를 돌아볼 수 있어서 좋았습니다. 이런 좋은 기회를 주셔서 회사에도 감사합니다. 2023년에는 작년보다 더 많은 활동량을 바탕으로 영업현장에서 좋은 성과를 낼 수 있도록 하겠습니다. 팀, 국원 분들과 서로 도와가며 회사의 이익 증대에 이바지할 수 있도록 하겠습니다.

새내기 대행진

Sindoh On-Boarding Program
신입 인턴교육 및 영업교육

인턴 신입사원들의 신입 및 영업교육이 C&F 아카데미에서 11월 7일부터 14일까지 실시되었다.
이번 교육을 통해 신도인으로서 기업에 대한 이해도를 높일 수 있었고,
영업사원들은 현업 실무에 빠르게 적응하기 위해 필요한 주요 교육들을 이수할 수 있었다.

11월 차 신입 및 영업교육과정이 11월 7일부터 14일까지 C&F아카데미에서 실시되었다. 신입교육과정은 기업 신도에 대한 이해와 소속감을 부여하고, 직장인의 기본 자세를 확립 및 실무 교육을 통한 업무현장의 이해도를 높이기 위한 목적으로 운영되었다. 새로운 커리큘럼이 적용된 이번 교육은 신입교육(On-Boarding Program)과 영업교육(Sales On-Boarding Program)으로 운영되었다. 신입교육은 회사의 연혁 및 2022년 활동 소개, 가헌신도재단의 CSR활동에 대한 소개로 신도라는 기업에 대한 이해도를 높일 수 있었으며, 인력개발실장의 '인정받고 성공하는 신입사원의 비전 제시' 특강을 통해 큰 자극을 얻을 수 있었다. 영업교육에서는 최근 정규직으로 전환된 선배와의 대화 시간을 가지며 B2B 영업의 기초부터 영업국에서의 1년 간의 타임 스케줄을 공유 받았고, 영업형태별 현업 실무자의 강의를 통해 업무의 전반적인 이해도도 높일 수 있었다. 또한 MZ세대와 기성세대 간의 세대차이를 극복하기 위해 서로를 이해하는 과목을 신설하여 원활한 의사소통을 위한 기반을 마련하였다.

5문 5답 Question

1. MBTI 유형
2. 스트레스 해소법
3. 좌우명
4. 자신의 업무 소개
5. 선배들에게 하고 싶은 말은?

CB1영업국 신지민 매니저

1. ENFP(재기발랄한 활동가)
2. 달리기
3. 반성은 하되, 후회는 하지 말자.
4. 신규 CCP처 리스트업 및 콜드콜 & 미팅 진행
5. 항상 챙겨 주시는 선배님들께 많은 것을 배울 수 있음에 감사합니다. 앞으로 더욱 성장하는 영업사원이 되겠습니다.

충북세종지사 최은수 매니저

1. INTJ(용의주도한 전략가)
2. 영화, 드라마 보기
3. 역지사지
4. 파트너 기술지원 및 현상약 목표 달성
5. 아직은 부족한 점이 많지만 끊임없는 노력으로 선배님들의 발자취를 따라가며 팀이 필요로 하는 인재로 거듭나겠습니다.

DX본부 권오섭 매니저

1. ESTP(모험을 즐기는 사업가)
2. 주로 웨이트트레이닝을 하면서 스트레스를 해소합니다.
3. 오늘 할 일을 내일로 미루지 말고, 내가 할 일을 남에게 미루지 말자.
4. P&SI팀은 신도 내에서 업무상 사용하는 다양한 시스템들을 개발하고, 유지 및 보수하는 팀으로서, 회사 시스템이 원활하게 작동할 수 있도록 하는 중요한 업무를 맡고 있습니다
5. 항상 따뜻하고 밝게 맞이해 주셔서 정말 감사합니다. 앞으로 좋은 모습 많이 보여드리겠습니다.

신도중앙판매 문종석 매니저

1. ISFJ(용감한 수호자)
2. 운동, 스포츠 경기 관람
3. 하면 할 수 있다!
4. 매출 및 정책, 예산, 파트너 지원 등 다양한 관리 업무 및 지사와의 소통을 통하여 영업지사들이 성공적으로 영업활동을 수행할 수 있도록 지원하는 업무를 수행하고 있습니다.
5. 입사하였을 때부터 선배님들이 잘 챙겨 주신 덕분에 순조롭게 적응하고 있습니다. 항상 감사하게 생각하며, 앞으로 열심히 하여 도움을 드릴 수 있는 인재가 되도록 하겠습니다!

한 해를 빛낸 신도인
신도대상 수상을 축하드립니다!

올 한 해 모두가 어려운 시기를 보냈지만 위기를 극복하고 우수한 성과를 낸 조직과 개인이 있다.
목표 173% 달성, 전년비 231% 성장을 기록한 해외영업부, 증수증익을 실현한 중국판매법인과
베트남판매법인의 해외판매법인이 신도대상 조직부문상을 수상하였으며,
대형조달 CCP 타격, 경찰청 100억 원 매출의 성과를 거둔 PP영업부 예병유 팀장,
개인목표 163% 달성한 충청지사 김시완 매니저가 신도대상 개인부문상을 수상하였다.

신도대상 부문상 조직부문

해외영업부 김형수 팀장

해외영업부는 2021년 신도 부문상에 이어 2022년에도 신도 부문상을 받게 되어 2년 연속 수상이라는 영예를 얻게 되었습니다. 이 자리를 빌려 다시 한 번 해외영업부에 적극적으로 지원해 주신 여러 부서 선후배 분들께 진심으로 감사의 말씀을 드립니다. '주변의 변화에 지배를 당할지 주도를 할 것인지는 우리의 몫이다'라는 슬로건으로 해외영업부 전 원은 2022년 한 해 열심히 뛰었습니다. 올 한 해 부서원 모두가 Post-COVID와 세계경기 불확실성이라는 대외적인 환경 여건 속에서도 '위기가 곧 기회다. 우리가 할 수 있는 것을 해보자'라는 마인드로 열정을 갖고 매사 적극적으로 대응하면서 해결방안을 도출하기 위한 노력을 펼친 결과 좋은 성과를 낼 수 있었고, 신도대상 부문상 수상의 영광을 누리게 되었습니다. 이러한 노력의 결실이 올해 한 해로 국한되지 않도록 내년에도 초심을 잊지 않을 것이며, 2023년에도 지속적으로 성장, 발전하는 해외영업부가 될 수 있도록 노력하겠습니다.

해외판매법인(중국 및 베트남) 서정규 총경리

2021년 중국판매법인의 신도대상 부문상 수상에 이에 금년도에는 베트남판매법인과 함께 '해외판매법인' 명으로 신도대상에 도전하였는데, 다시금 부문상 수상이라는 큰 영광을 받게 되어 감사드립니다. 올해 해외판매법인이 수상을 할 수 있었던 이유는 판매회사 운영에 중요한 '매출 신장'과 '영업이익 달성'이라는 두 가지 미션을 수행하였다는 점과 2년 연속 증수증익을 실현했기에 가능했다고 생각됩니다. 중국판매법인은 신도대상이 시행된 이래 금번까지 총 4번의 수상을 하게 되었는데 우연하게도 월드컵이 열리는 시기인 2014년, 2018년, 2022년에 높은 성과를 내어 수상을 하게 되었습니다. 내년에는 월드컵이 없지만 베트남판매법인과 함께 높은 성과를 내어, 최초로 3년 연속 수상과 신도대상 5회 수상이라는 대기록을 세울 수 있도록 더욱 노력하겠습니다. 감사합니다.

신도대상 부문상 개인부문

PP영업부 예병유 팀장

우선 신도영업인으로서 큰 상을 받게 되어 영광스럽습니다. 베트남판매법인 근무에서 CB영업국 복귀할 때까지만 하더라도 조달 관수영업에 대해서 잘 몰랐던 저에게 많은 가르침과 조언을 아끼지 않은 유시웅 국장님과 솔루션영업이 차별화라는 점을 일깨워 주신 김희수 본부장님, 실무적으로 개인정보마스킹의 활용가치를 각인 시켜준 정경원 매니저에게 진심으로 감사드립니다. 모든 분을 언급하지는 못했지만 각 부문별 신도 가족 여러분의 관심과 지원으로 인해 조달영업은 물론 경찰청 임차사업 수주까지 이루어 낼 수 있었습니다. 어느 자리와 장소에 있어도 감사한 마음을 가지고 내년에도 주어진 업무에 최선을 다하겠습니다. 감사드립니다.

충청지사 김시완 매니저

한 해의 농사를 신도대상 부문상으로 마무리하게 되어 너무나 큰 영광입니다. 2022년에는 충남대학교, 천안시 동남구청, 방위사업청 등 대형 입찰 건에 대한 큰 성과가 있었습니다. 엔드 고객, 파트너와의 커뮤니케이션을 통해 최종 낙찰, 납품이 되기까지 한땀 한땀 노력해 만들어 나갔던 시간이 스쳐 지나갑니다. 제 모든 역량을 이끌어 낼 수 있도록 도와주신 이대수 대표님, 영업지원부, 충청지사원 그리고 저에게 가장 중요한 충청지사 파트너 사장님들께 깊은 감사의 인사를 드립니다. 이 기세를 이어가 2023년 토끼띠의 해, 토끼 귀처럼 파트너와 고객들의 말에 더욱 귀를 기울이고 토끼의 점프력처럼 더욱 도약하고 성장할 수 있는 해를 만들겠습니다. 감사합니다.

만 번을 싸워도 승리하리라
충북세종지사의 '㈜신도네트만승'

이번 신년호에 소개할 파트너는 충북혁신도시에서 팬데믹 상황에도 불구하고 3년 연속 신장을 이어오고 있는 신도네트만승이다. 윤발훈 대표의 신뢰의 리더십이 돋보이는 신도네트만승의 성공 전략을 인터뷰를 통해서 만나보자.

신도와의 인연을 의리로 지켜나가다

신도네트만승의 윤발훈 대표는 신도 직업 직훈 제9기 교육을 시작으로 신도와의 인연이 시작되었다. 1995년 파트너점을 개설하였고 2018년에 현 위치의 토지를 매입하여 사옥을 새로 지었다. 광혜원 버스터미널에서 바로 신도네트만승이 보일 정도로 접근성과 광고효과가 뛰어나다. 신도네트만승의 윤발훈 대표는 신도에 대한 자부심과 애정이 각별하다. A3 복합기 99%를 신도의 제품으로만 취급하고 있으며 타사로부터 들어오는 여러 유혹과 제안도 단칼에 거절하며 신도와의 의리를 28년째 지켜가고 있다.

충북혁신도시에서 성장을 이끌다

신도네트만승은 음성, 진천을 비롯한 충북 전역에 민수 거래처를 중심으로 판매와 렌탈을 통해 영업력을 확대해 나가고 있으며, 내년에는 조달영역까지 확대할 예정이다. 신도네트만승이 위치한 친환경 녹색 치유도시 충북혁신도시는 2006년 입지 선정을 시작으로 2013년 공공기관 최초 이전, 2016년 혁신도시 개발사업 준공하였으며 인구도 3만 명을 돌파해 혁신도시로서의 면모를 갖추어 가고 있다. 현재 정보통신산업진흥원, 한국교육개발원, 한국가스안전공사, 한국소비자원 등 총 11개 기관이 이전하였다. 2025년에는 국립소방병원이 개원할 예정이며, 전국 혁신도시 중 가장 젊은 도시로 평균 연령이 약 31.5세로, 40대 미만 인구 비율이

80%를 상회하는 성장이 매우 기대되는 도시이다. 이런 긍정적인 환경 요소를 기반으로 이규훈 지사장과 이희광 매니저는 시장 현황에 대한 카운셀러로 나서 윤발훈 대표와 함께 머리를 맞대고 민수 및 조달시장에 대한 영업전략을 계속적으로 구상하고 있다.

3년간의 코로나19 팬데믹 상황에도 성장

모두가 힘들었던 지난 코로나19의 팬데믹 상황 속에서도 신도네트만승은 최근 3년간 평균 20% 이상 신장했으며, 올해에는 작년 대비 42%의 신장율을 기록하였다. 코로나19로 인해서 대면영업이 어려워졌기 때문에 발빠르게 비대면 영업을 준비하였고, 이를 활성화할 수 있는 여러 방안을 도입하였다. 블로그 및 홈페이지 운영을 통해서 온라인 영업을 더욱 활성화시키고, 신규 및 기존 고객의 환경에 적합한 맞춤형 이벤트를 계획하였으며, DM 발송 등 직접적인 방법을 통해 고객에게 정확하게 메시지를 전달할 수 있었던 것이 큰 성과로 이어졌다.

신도네트만승이 현재에 이르기까지

윤발훈 대표는 "신도네트만승이 성장할 수 있었던 것은 항상 신도 및 지사의 정책에 맞춰 방향성을 세우고 함께 가는 길을 선택해왔던 것이 근본이 되었던 것 같다"고 말했다. 윤 대표는 신도네트만승이 곧 작은 신도라는 생각으로 모든 정책에 대해 공감하고 수긍해 왔으며, 충북 지역의 다른 파트너들에게도 신도를 믿고 함께 나아가자고 권면하는 역할도 해왔다. 그는 두 번째 요인으로 사람에 대한 신뢰를 꼽았다. 윤발훈 대표는 '한 번 한 약속은 절대로 깨지 않겠다'는 좌우명을 가지고 고객과의 관계를 이어가고 있다. 뿐만 아니라 직원들과의 관계에 있어서도 신뢰는 기본이다. 이러한 신뢰를 바탕으로 28년간 윤 대표와 함께해온 직원도 있다. 직원들을 가족처럼 대하는 윤 대표의 마음이 전해져서 인지 사무실에서는 화기애애한 분위기가 느껴졌다. 열심히 노력한 직원에 대해서는 포상을 주고, 반기별로 워크샵을 개최해 직원들 간의 화합이 이뤄지도록 하였다. 제주도로 가족 동반 여행을 다녀오기도 하고, 사옥 앞에서 추어탕, 바비큐 파티를 주민들과 함께하거나, 김장김치 봉사를 하며 지역사회에도 사랑의 마음을 전하는 등 사회복지활동도 실천했다.

윤발훈 대표 한마디

"모든 것이 가능하다고 생각하는 것이 모든 것을 해결한다"는 말처럼 굳은 의지와 신뢰로 매출을 확대하여 안정적으로 신도네트만승을 운영해 나겠습니다. 나의 발전이 신도네트만승 직원들과 신도 전체의 발전이라는 믿음을 가지고 앞으로도 최선을 다하도록 하겠습니다."

따뜻한 이웃사랑 실천하다
김장김치 나눔 및 성금 기탁

1973년 신도리코장학회를 시작으로 꾸준히 지역사회를 위한 사회공헌활동을 펼치고 있는 가헌신도재단이 연말을 맞아 성동장애인종합복지관과 시립노인복지관과 협력하여 장애인, 저소득 노인들 가정에 따뜻한 사랑을 담은 김장김치를 전달하였고, 상영재단에서는 성금 및 위문금도 기탁하였다.

사랑의 김장김치 나눔행사

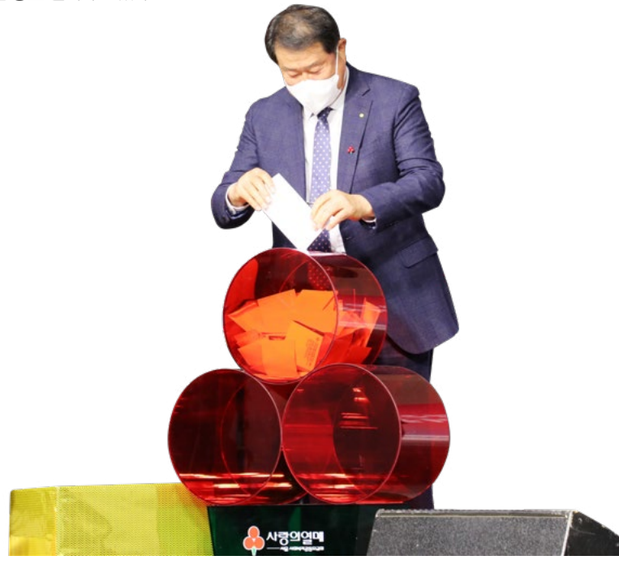
가헌신도재단이 서울 성동구 지역사회에서 소외된 이웃들의 따뜻한 겨울나기를 지원하기 위해 장애인, 독거노인을 포함한 취약계층 450가구에 김장김치를 후원하였다. 가헌신도재단은 11월 15일에는 성동장애인복지관에, 22일에는 시립노인복지관에 방문하여 김장김치 전달식을 가졌다. 과거에는 신도의 임직원들 뿐만 아니라 가족들까지 대거 참여하여 운반조, 버무림조, 배송조 등 팀을 나눠 직접 김장김치를 담그며 즐거운 마음으로 봉사에 참여하였었는데, 현재는 코로나19 방역과 위생을 위해 완제품 김치를 일괄 구매하여 후원하는 방식으로 운영되고 있다. 전달식 행사 이후에는 복지관 직원 및 자원봉사자들이 구내 대상자의 가정을 방문해 1개 가구당 배추김치, 총각김치, 물김치 등 약 10kg의 김치를 전달하였다.

성동장애인종합복지관에 최성자 관장은 "최근 어려운 경제상황이 계속되면서 연말임에도 불구하고 성금 지원과 물품 후원이 많이 줄어든 상황이다"라면서 "추워진 날씨에 취약계층에 계신 분들의 건강이 많이 염려되었는데 가헌신도재단에서 장애인 분들과 소외계층에 계신 분들을 위해 맛도 좋고, 영양가도 높은 김장김치를 나눌 수 있게 되어 정말 다행이라고 생각한다"며 거듭 감사의 인사를 건넸다.

연말 이웃돕기 성금 및 위문금 기탁

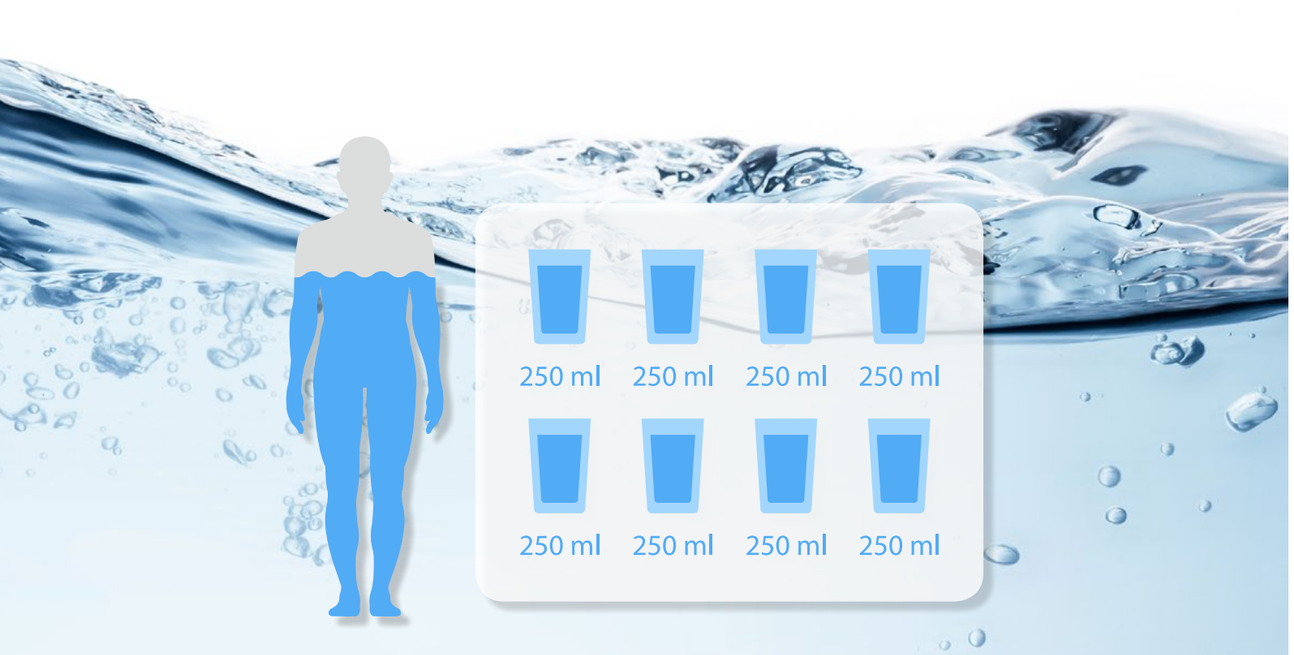
신도와 상영재단은 이웃돕기 성금과 군부대 위문금도 여러 도움이 필요한 곳에 전달하며 이웃사랑을 실천하였다. 신도는 서울지역에서 성동구청, 성수종합사회복지관, 육군 제3209부대 등 8개소와 아산지역 남동마을회 등 2개소에 기부금 1,000만 원을 기탁하였다. 군부대 담당자는 "신도와의 인연은 참으로 오래되었다"며 "지원해주시는 위문금으로 군장병들에게 보다 나은 군복무 환경을 제공할 수 있어 큰 힘이된다"고 감사의 인사를 전했다. 상영재단에서는 성동구에 2,400만 원과 백미 800포를, 성동구 이외 지역에는 백미 2,250포와 기부금 7,700만 원을 기부하였다. 이와 별도로 서울적십자사에도 2,000만 원을 기부하며 소외된 이웃을 향한 따뜻한 마음을 전하였다. 특히 성동구청에서 개최된 '2023 희망온돌 따뜻한 겨울나기' 행사에 참여해 성금을 전달하고 성동구민 및 기업의 성금 기부를 독려하였다. 최광신 고문은 "추운 날씨에도 이렇게 마음을 모아 성금을 기탁하는 성동구민들이 천사인 것 같다"며 "신도도 어려울 때일수록 주변을 둘러보고 받은 사랑을 나눌 수 있는 기업이 되도록 노력하겠다"고 소회를 밝혔다.

이외에도 신도는 다양한 사회공헌 사업을 활발히 전개해 나가고 있다. 교육기자재 지원사업의 일환으로 전국 30여 개 학교에 교육기자재를 기증해왔으며, 국내 과학 기술의 안정적 발전을 위한 가헌학술상 시상, 지역아동센터 NIE(Newspaper In Education, 신문활용교육) 교육사업 지원 등도 실시하고 있다.



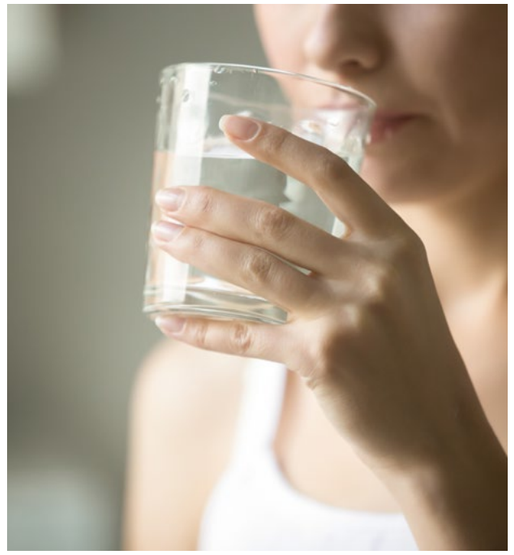
우리 몸의 70%를 차지하는 물 얼마나 마셔야할까?

우리는 하루에 몇 잔의 물을 마시고, 몇 번의 소변을 볼까? 우리 몸의 70%를 차지하는 물, 왜 중요하고 얼마나, 그리고 어떻게 마시는 것이 좋을지 알아보자.



한국인은 만성 탈수 상태

한국인의 질병의 주원인으로 만성 탈수가 지목되기도 할 만큼 의학적으로 볼 때 대부분의 한국인들은 만성 탈수 상태이다. 60kg 정도의 성인인 경우 하루에 섭취해야 하는 물의 권장량은 약 2리터이다. 순수한 물만으로 섭취하는 것이 아니라, 채소나 과일로 섭취하는 수분을 포함하는 수치이기 때문에 순수한 물을 마셔야 하는 양은 7~8잔, 1.5리터 정도를 목표로 하는 것이 좋다. 음식으로 섭취하는 수분을 포함해 한국 남성은 평균 1리터, 여성은 평균 0.8리터의 수분만을 섭취하는 것으로 보고되었다. 전반적으로 한국인들은 물보다는 자극적인 맛이 들어간 음식을 선호하는 경향이 물 섭취를 방해하는 이유이기도 하다. 자신의 몸이 물을 필요로 하는지 확인하고 싶다면 소변을 볼 때 색깔을 눈여겨 보면 쉽게 확인할 수 있다. 투명하거나 노란색까지인 1~3단계는 몸 속의 수분이 적정 수준인 상태이다. 색깔이 진해질수록 심한 탈수 상태이기 때문에 소변을 볼 때마다 나의 수분 섭취량을 확인하여 적당량의 수분을 섭취하도록 노력하자.



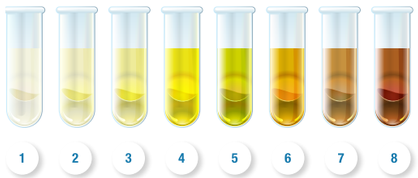
물을 충분히 마셨을 때의 효과

70kg의 성인 남성의 경우 몸속의 혈액의 양은 약 5L 정도이다. 이 혈액이 몸 전체를 순환하며 산소 뿐만 아니라 단백질, 비타민 등 생존에 필요한 물질들을 온 몸에 전달하는 역할을 담당한다. 이 혈액의 흐름을 원활하게 하는 방법이 바로 물을 마시는 것이다. 적정량의 물을 지속적으로 마신다면 우리의 몸에 어떠한 효과들이 나타날까? 충분한 수분은 우리 몸을 순환하면서 다양한 독소 및 노폐물을 소변을 통해서 몸 밖으로 배출하여 준다. 신진대사를 높여 신장 결석을 예방하고, 체액 순환에도 기여해 몸의 부종을 해소하는데 도움을 준다. 또한 수분을 흡수하고 배출하는 데에 신체 내 열량이 소비되어 기초대사량도 증가하게 되므로 다이어트에 효과가 좋다. 이외에도 세포유지, 체열발산, 체액의 산성도 유지 등 물은 건강한 신체를 위한 필수적인 요소이다.

그렇다면 물은 어떻게 마셔야 할까?

전문가들은 매순간 들이마시는 공기처럼 '늘 물과 함께하라'고 조언한다. 집에서든 사무실에서든 잘 보이는 곳에 물병을 두고 수시로 먹는 것이 중요하다. 실생활에서 바로 실천할 수 있는 루틴을 내 삶에 적용하는 것도 큰 도움이 된다. 아침에 잠에서 깨면 먼저 물로 두세 번 가글을 해주는 것이 좋다. 밤새 자는 동안 입속에서 증식한 세균들을 어느 정도 없앨 수 있기 때문이다. 그런 다음 미지근한 물을 한 컵 마신다. 이는 우리 몸의 신진대사를 활발히 해주고 체내 독소를 효과적으로 제거하며 대장을 깨워주기 때문이다. 물을 가장 많이 마실 수 있는 시간은 점심과 저녁식사 사이인데, 우리가 식사 전에 느끼는 배고픔은 실제로 수분이 부족하여 느끼는 거짓 배고픔인 경우가 많다. 이때 물을 마셔주면 우리 몸에 수분이 충전되면서 에너지가 생기고 리프레쉬가 되는 경험을 할 수 있을 것이다. 다이어트를 하고자 한다면 식사 전에 물 1컵을 마셔보는 것을 추천한다. 포만감이 들어 식사량을 줄일 수 있기 때문이다. 잠자리에 들기 전에도 물 한 잔을 마심으로써 수면을 취하는 동안 손실될 수 있는 수분을 보충해주어 숙면을 유도할 수 있다.

UNRINE COLOR CHART



Attention

간경화, 신부전증, 심부전증 등의 질환을 겪는 사람은 많은 물을 마실 경우 복수, 폐부종, 전신부종 등 합병증이 생길 수 있으니 의사와 상담하여 수분 섭취량을 조절해야 한다. 또한 일반인들도 한 번에 너무 많은 물을 섭취하게 되면 체액 전해질 균형이 깨지고 저나트륨증으로 두통, 구역질, 의식장애가 올 수 있으니 주의해야 한다.

Sindoh
Unmistakable

신도리코 디지털 컬러 인쇄기

PRESS C14000 | C12000

구입 및 상담문의 : (주)신도리코 1588-5850, 신도중앙판매(주) 02)531-4360

※ 신도리코 서울 전시장에는 다양한 PP 상품이 있습니다.