Vol. 299
2024 64th Anniversary

Sindoh

CONTENTS

2024 64th ANNIVERSARY | VOL. 299

STORY

04 News Network
신도 및 관계사 소식

08 창립 특집
CEO Message 및 기념행사

10 현장스케치 1
확대영업전략회의 및 2nd Half KICK OFF

12 현장스케치 2
Sindoh Sales Academy

13 현장스케치 3
G/S부 Workshop

14 Award Story
한국산업의 브랜드파워 수상

16 Brand Story
새로운 사명으로 새로운 미래를! 〈신도DX〉

18 신제품 리포트 1
PRESS 7120 / 7136 출시

20 신제품 리포트 2
A651dn / P471dn / C471 출시

YOU

22 신도문화공간
〈언제나 낯선〉전 개최

24 해외연수
영업본부 베트남 해외연수

26 신도 가족
행복한 초등학교 입학식

28 신도 Partners
경기지사 〈광명사무기〉

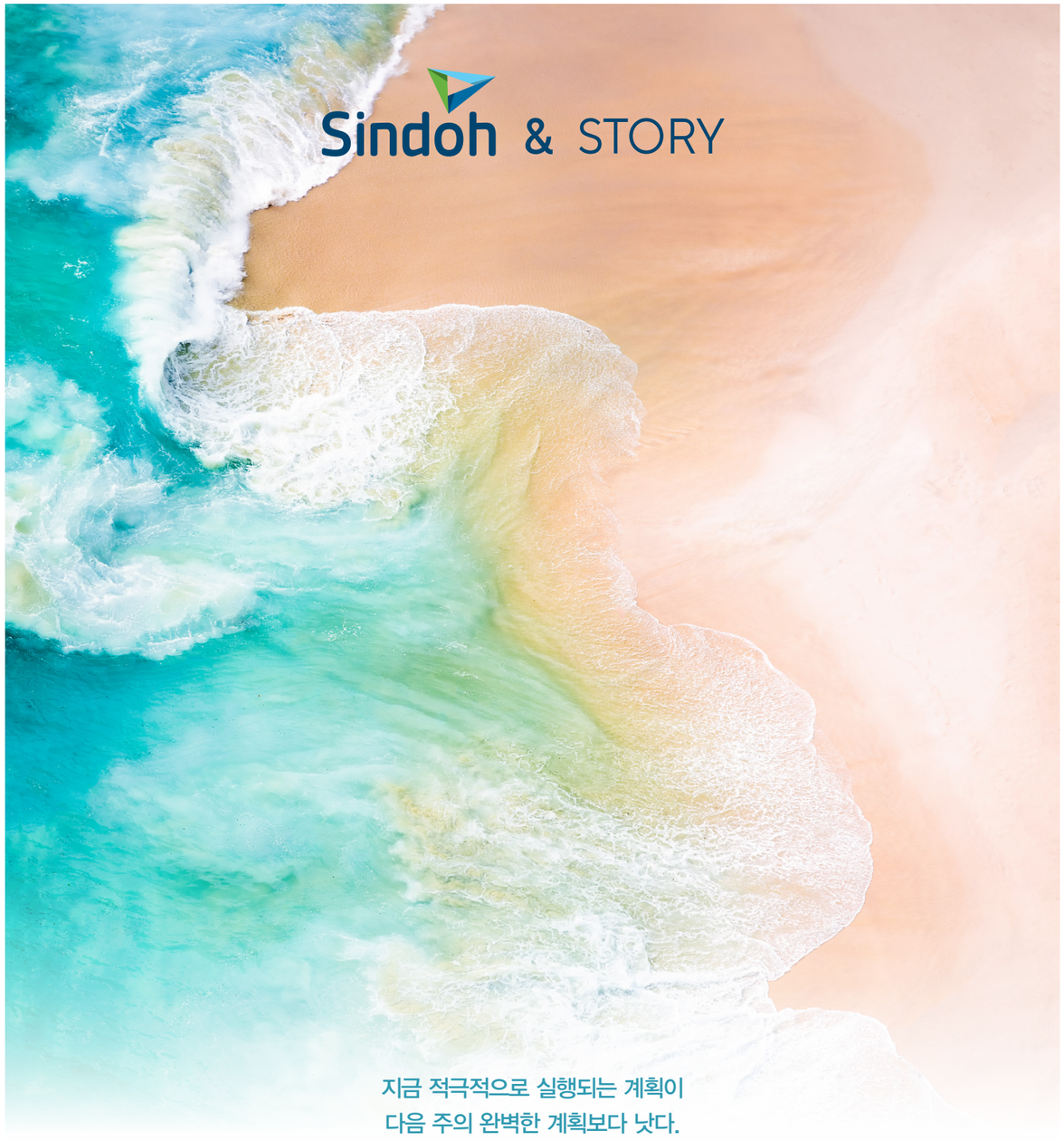
30 가헌신도재단
'디딤돌꿈나눔 사업' 협약식

31 사내 이모저모
국군장병 취업박람회

32 Global News
청도공장 체육대회

COVER IMAGE

발행인 우석형 | **발행일** 2024년 7월 11일(통권 299호)
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



지금 적극적으로 실행되는 계획이
다음 주의 완벽한 계획보다 낫다.

– 조지 S. 패튼 –

News Network

창립 64주년 기념행사

7월 4일 서울본사 대회의실에서 신도의 창립 64주년 기념행사가 개최되었다. 행사에는 서동규 사장, 박동안 부사장과 장기근속상 및 우수모범상 수여자가 참석하였다. 장기근속상은 30년 근속자 10명을 포함하여 총 46명이 수상하였으며, 우수모범상은 본부별로 총 14명이 수상의 영예를 안았다. 장기근속상 수상자에게는 근속연수에 따라 복지포인트와 안식휴가가 주어지며, 우수모범상 수상자에게는 복지포인트가 전달되었다.

2024 2nd Half KICK OFF 행사

7월 5일과 6일에 충북 영동 일라이트 호텔에서 우수 파트너 대표들을 초청해 하반기 영업전략 및 기업 비전을 발표하는 KICK OFF 행사를 개최했다. 이대수 신도DX 대표의 인사말을 시작으로 MKT 제품 운영안, 서비스 지원 방안, 판사 운영안 등을 발표하며 파트너 대표들에게 하반기 운영에 있어 필수적인 정보들을 제공할 수 있었다. 외부특강으로는 박문성 해설위원이 '리더십, 축구에서 배우자'라는 주제로 유쾌하고 유익한 강연을 펼쳐 파트너 대표들의 큰 호응을 얻었다. 이후 저녁 간담회에서는 지역별로 시장의 정보를 공유하고, 신도DX가 단합하여 하나되는 뜻깊은 시간도 보냈다.

CS 서비스 업무표준 교육

신도가 고객만족도 제고를 위해 전국 서비스 기술사원들을 대상으로 서비스 업무표준 교육을 2월 2일 실시하였다. 이번 교육은 신도 CS사업부 담당자, 전국 지사 기술팀 등을 대상으로 진행되었는데, 고객 지향적 업무 프로세스에 대한 이해도를 높이는 시간이 되었다. '신도 서비스 운영 규정집'에는 소비자 상담부터 현장 서비스, 재고관리, 파트너 서비스 지원 등 경영활동 전반에 걸친 서비스 업무표준이 제공되어 앞으로 효율적이며 표준화된 서비스를 제공될 수 있을 것으로 보인다.

제31회 CE기술능력시험

4월 12일 서울본사 C&F아카데미에서 기술사원들의 서비스 기술력을 겨루는 CE기술능력시험이 실시되었다. CS사업부 TM1, 2팀 직원들과 전국 12개 지사 및 지점에서 신도의 서비스를 책임지는 기술사원들이 한자리에 모였다. 시험은 총 5과목으로 A3 및 A4 컬러/흑백 프린터와 복합기, 솔루션 등에 대해서 출제되었으며 올해에는 트렌드 교육으로 실시했던 내용들도 평가에 포함되어 앞으로 최신 트렌드에 대한 서비스 대응력도 강화될 수 있을 것으로 기대된다.

우수 파트너 골프행사 개최

2024년 경영목표 필달을 위한 1분기 우수 파트너 초청 골프대회가 4월 8일 전남 여수 세이지우드 CC에서 1박 2일의 일정으로 개최되었다. 약 50여명의 우수 파트너들과 임직원들이 참석한 가운데 전남 여수의 멋진 풍경 속에서 라운딩을 즐기며 리프레쉬 할 수 있었다. 이어진 석식간담회에서는 우수 파트너에 대한 시상을 실시하였으며, 시장의 동향을 서로 공유하고 여러가지 환경변화에도 안정적인 영업을 위한 전략을 고민하는 뜻깊은 시간을 가졌다.

소비자중심경영(CCM) 정기교육 실시

신도는 소비자 지향의 경영문화가 확산될 수 있도록 매년 정기적으로 전 임직원들을 대상으로 한 소비자중심경영 교육을 실시하여 왔다. 소비자중심경영 인증 제도에 대한 소개와 신도의 소비자중심경영의 추진 내역 및 운영 성과, 관련 조직 및 부서별 주요 역할 등에 대한 상세한 교육을 통해 임직원들은 소비자 지향적 마인드를 가질 수 있었으며, 이러한 소비자 권익 증진을 위한 노력은 기업의 경쟁력 강화 및 고객 만족도 향상에도 기여할 것으로 기대된다.

故 가헌 우상기 선대회장 22주기 추모식

故 가헌 우상기 선대회장의 22주기 추모식이 3월 15일 충남 아산묘역에서 열렸다. 코로나19로 인해 5년 만에 열린 추모식에는 우석형 회장을 비롯한 신도 및 관계사 전·현직 임직원들이 참석해 사혼상재의 뜻을 널리 펼쳤던 선대회장의 넋을 기리며 참배했다. 이번 추모식에는 새로 제작한 묘비석 제막식도 함께 진행되었다. 추모식 후에는 인근 식당에서 식사를 함께 하며 오랜만에 만난 선후배 신도 임직원들이 소통하는 시간을 가졌다.

가헌신도재단 한국CDE학회 가헌학술상 시상

1월 29일 신도가 설립한 가헌신도재단이 '한국CDE학회 동계학술대회'에서 제25회 가헌학술상을 시상했다. 올해 가헌학술상 최우수 논문은 울산대학교 조선해양공학부 오민재 교수와 정다연(박사과정), 현대중공업 선박해양연구소 김관훈 책임연구원이 공동으로 집필한 '곡선 그물망으로부터의 초기 선형 곡면 자동생성방법'이 선정되었다. 한국CDE학회는 해당 논문이 우리나라 조선업의 CAD/CAM 분야 수준 향상에 기여한 점을 높이 평가해 최종 수상을 결정했다. 최우수 논문 연구진에게는 상패 및 연구지원금 2,000만 원이 수여된다.

가헌신도재단 성금 2,000만원 기부

가헌신도재단이 6월 17일 사회복지향상 지원사업의 일환으로 성동구 관내 장애인 시설에 2,000만원의 기부금을 전달하였다. 기부금은 장애인 전문 재활치료기관인 성동재활의원과 성인발달장애인의 재활과 교육을 시행하는 성동나래주간보호센터에 각 1,000만원씩 전달됐다. 이 기금은 관내 장애인의 의료 및 재활장비 구입과 시설 개선을 위해 사용될 예정이다. 재단 관계자는 "앞으로도 소외된 지역 주민들을 살피기 위해 지속적으로 노력을 이어갈 것"이라고 말했다.

㈜신도DX 여직원 워크숍

3월 19일부터 20일까지 1박 2일의 일정으로 신도DX 여직원들을 위한 워크숍이 곤지암리조트에서 개최되었다. 전국 12개 지사(지점) 및 지원부에서 30여 명이 참석한 가운데, 물류 유통업의 이해, 세무회계 교육 등 업무 이해도를 높일 수 있는 교육들도 수강하고, 즐거운 분위기 속에서 서로 간의 친목도 다질 수 있는 기회가 되었다. 한 참석자는 "이번 워크샵을 통해 업무 전문성을 높일 수 있었고, 다른 지사 동료들과 더욱 친해질 수 있어서 좋았다"고 소감을 밝혔다.

창립기념호 주요기사

朝鮮日報

사무자동화 시대 열며 복합기 시장 부동의 1위

사무용복합기 부문

Sindoh

신도리코가 '2024 한국산업의 브랜드 파워(K-BPI) 사무용복합기 부문' 에서 1위로 선정됐다.

신도리코는 1960년 한국 최초로 복사기와 팩시밀리 생산·판매 등 사무자동화 시대를 열었다. 현재까지 국내 복합기 시장에서 부동의 1위를 지키고 있다. 하드웨어와 소프트웨어 기술력이 시너지를 발휘하며 스마트 오피스 환경 조성 및 정보자산 보호에 최적화된 '토털 비즈니스 솔루션' 까지 제공하고 있다.

신도리코의 '클라우드 MPS(Managed Print Service) 솔루션' 은 독자적인 클라우드 프린팅 기술을 사용한다. 민감한 출력 데이터를 서버 전송 없이 사원증 태그만으로 출력하는 자체 개발 '퍼스널 유프린트(Uprint) 솔루션' 을 탑재했다. 보안성이 뛰어나고, 전용 UI로 편리하게 처리할 수 있다. 지난해 서버를 AWS로 이관해 서비스 안정성을 더욱 높였으며, 한층 정교한 데이터 분석 등을 위해 AI OCR(인공지능 기반 광학문자인식) 기술도 적용했다. 이외에도 ▲통합문서 '신도리코 MPS 솔루션' ▲안전한 문서 업무를 위한 '사용자 인증 솔루션' ▲모바일 출력을 위한 '스마트 유프린트 솔루션' 등이 있다.

신도리코 제공

신도리코는 프린터·복합기 및 오피스 솔루션 기반으로 스마트 오피스를 구축하는 '토털 비즈니스 솔루션' 을 선보여 왔다. 사진은 신도리코의 A3 흑백 복합기 N623.

신도리코는 대기업·공공기관·정부기관·공유오피스 등에 패키지형 '맞춤 오피스 솔루션' 을 제공하고 있다. 대표적으로 ▲한국은행 본점 및 전국 16개 지역 본부에 공급하는 '클라우드 프린팅 솔루션' ▲전국 검찰에 확장·공급하는 '형사기록물 개인정보보호조치를 위한 복합기 기반의 개인정보 마스킹 처리 시스템' 등이 있다.

앞서 신도리코는 ▲10.1인치 대형 UI 모니터를 장착한 A3 컬러 복합기 D450 ▲복합기 전력의 약 60%만 사용하는 친환경 A3 컬러 복합기 D320 등을 출시해 호평받았다. 올해도 성능·편의성을 높인 신제품을 출시할 계획이다.

신도리코는 디지털 전환 시대, 최적의 솔루션을 제공하는 토털 비즈니스 파트너로서 자리매김하고자 한다. 슬로건 'Start, New Sindoh' 에도 이러한 혁신의 의지가 담겨 있다.

정리=김수정 객원기자

사무자동화 시대 열며 복합기 시장 부동의 1위

3월 26일 조선일보(E06면), 한국경제(C04면) 등에 신도의 한국산업의 브랜드파워 사무용복합기 부문 1위 소식이 보도되었다. 기사는 신도가 1960년 한국 최초로 복사기와 팩시밀리의 생산 및 판매 등 사무자동화 시대를 열며 현재까지 국내 복합기 시장에서 1위의 자리를 지키고 있다고 소개했다.

전자신문

신도리코, 출력 속도 높인 인쇄기 2종 선봬

신도리코가 흑백 디지털 인쇄기 신제품 2종(PRESS 7120·PRESS 7136)을 출시했다. 신제품은 고속 출력으로 생산성을 향상시킬 뿐만 아니라, 1200 dpi의 고해상도 출력을 지원한다. 'PRESS 7120'은 1분에 A4 용지 최대 120매, A3 용지 70매를 출력하며 'PRESS 7136'은 1분에 A4 용지 136매, A3 용지는 분당 78매를 출력한다.

뛰어난 급·배지 능력으로 대량 인쇄를 보장한다. 본체 트레이와 총 3대까지 연결 가능한 대용량 급지 유닛 'PF-710'을 장착하면 최대 1만 8000장을 연속으로 급지할 수 있다.

신도리코는 실시간 모니터링 및 조정 자동화 시스템 등 최신 기술을 적용해 인쇄 품질 신뢰성도 높였다. 인쇄 작업 중 실시간 스캔·분석을 통해 정확한 색조와 설정을 유지하고, 틀어진 용지가 있는 경우 보정치를 계산해 다음 페이지에 자동으로 반영한다. 또 오염 및 화상 번짐 등 문제가 있는 출력물이 발견된 경우 재인쇄하는 방식으로 출력물의 품질을 관리한다.

신도리코 디지털 인쇄기 'PRESS 7120'

김신영기자 spicyzero@etnews.com

신도, 출력 속도 높인 인쇄기 2종 선봬

6월 12일 전자신문(14면)에 신도의 디지털 인쇄기 신제품 2종(PRESS 7120 / 7136)의 출시 기사가 지면을 통해 보도되었다. 기사에는 신제품이 고속 출력으로 생산성을 향상시킬 뿐만 아니라 1,200 dpi의 고해상도 출력을 지원한다고 소개되었다.

한마음으로 지혜와 역량을 모아 밝은 미래로 나아갑시다

임직원 여러분,
신도가 창립 64주년을 맞이했습니다.

오늘이 있기까지 힘써 주신 신도 임직원에게 감사드리며, 올해, 장기근속상과 우수모범상을 수상한 직원들에게도 축하를 전합니다.

우리 신도는 국내외 경제의 불안정성 속에서 어려운 상반기를 보냈지만, 모두의 노력으로 올해의 목표를 차근차근 달성해 나가고 있습니다.
국내영업본부는 내수경기 침체와 치열한 가격경쟁 속에서도 솔루션 기반의 영업경쟁력으로 시장점유율을 높여 나갔습니다. 하반기에는 A3 컬러 복합기와 A4 프린터/복합기 신제품이 출시될 예정으로 제품라인업이 더욱 확충될 것으로 기대됩니다. 해외영업부문에서도 기존의 해외 파트너십 강화와 사업 다각화의 진전을 이루었고 해외생산부문은 글로벌 품질/환경 인증을 통해 선도적인 생산 시스템을 유지하고 있습니다.
하반기에도 우리 회사는 미래사업 추진에 더욱 적극적으로 임할 것입니다. 경쟁력 있는 비즈니스 모델 개발과 신규 사업 발굴을 통해 신도의 더 큰 발전을 준비해 나가겠습니다.

임직원 여러분,
우리는 'Start, New Sindoh'라는 경영 방침 아래 전사적으로 변화를 추진하고 있습니다.
투명하고 윤리적인 경영 체계를 기반으로 효율적이고 창의적인 업무 프로세스를 구축하기 위한 다양한 제도 개선을 시행하고 있습니다.

하반기에 시행되는 유연근무제 확대 운영과 각종 지원 제도 강화는 임직원들의 워라벨(Work-Life Balance) 개선과 업무 성과를 지속할 수 있는 중요한 계기가 될 것입니다. 앞으로도 회사는 임직원의 복리후생 강화를 위해 최선을 다할 것입니다.

임직원 여러분,
신도는 지금 큰 변화를 마주하고 있습니다. 업의 본질까지 변하고 있음을 우리 모두가 직감하고 있습니다. 하지만 이는 우리에게 위기가 아닌 기회가 될 것임을 확신합니다. 어느 때보다 험난한 돌밭 위에 있는 것처럼 막막할지라도 우리 모두가 한마음으로 지혜와 역량을 모아 이겨낸다면, 발 밑의 돌들은 걸림돌이 아니라 디딤돌이 되어 우리 신도를 더 밝은 미래로 나아가게 할 것입니다.

다시 한번, 신도의 64번째 창립기념일을 축하하며 임직원 여러분들의 노고에 깊은 감사를 전합니다.

감사합니다.

창립 64주년 기념행사
장기근속상 및 우수모범상 시상

7월 4일 서울본사 대회의실에서 신도의 창립 64주년 기념행사가 개최되었다.
서동규 사장이 주관하여 진행된 행사에서는 30년 근속 등 장기근속상과 우수모범상을 시상하였다.

신도 창립 64주년 기념행사가 7월 4일 서울본사 대회의실에서 개최되었다. 이날 행사에는 서동규 사장, 박동안 부사장과 장기근속상 및 우수모범상 임직원들이 참석하였다. 장기근속상은 10년 근속 13명, 15년 근속 6명, 20년 근속 13명, 25년 근속 4명, 30년 근속 10명으로 총 46명이 수상했다. 수상자에게는 근속연수에 따라 복지포인트와 안식휴가가 주어진다. 우수모범상은 각 본부별 업적 및 능력이 탁월하고 타의 모범이 되는 직원들을 심사해 총 14명이 선정되었으며, 사원 복지물에서 사용할 수 있는 복지포인트를 각각 부여했다. 서동규 사장은 "오랜 기간 동안 신도를 위해 헌신해온 직원들에게 깊은 감사의 말씀을 드리며, 우수모범상을 수상한 직원들도 축하드린다"며 "앞으로도 신도와 개인의 발전을 위해 지금처럼 열심히 노력해 주시길 바란다"고 당부의 말을 전했다.

목표를 향한 필승의 의지를 담아!
확대영업전략회의 및 2nd Half KICK OFF

7월 5일 하반기 확대영업전략회의와 2nd Half KICK OFF 행사가 영동 일라이트 호텔에서 개최되었다. 신도DX 임직원 및 지사장, 전국의 우수 파트너 등이 참석하여 2024년 목표달성을 위한 전략을 공유하는 의미있는 시간을 가졌다.

하반기 확대영업전략회의

7월 5일 오전부터 실시된 확대영업전략회의에는 지사의 팀장 이상 관리자들이 참석하였으며, 회의는 김희수 영업본부장의 인사말에 이어, 김진옥 MKT실장의 하반기 운영 방향, 노상현 영업지원부 팀장의 신도DX 운영 전략, 권영대 Solution사업부장의 솔루션 운영 계획, 김형운 CS사업부장의 CS 지원계획 발표 순으로 진행되었다. 김진옥 MKT실장은 사무기기 시장 현황과 제품운영계획 및 신기종 출시, 프로모션 운영 계획에 대해 자세한 내용을 전달하였고, 노상현 신도DX 영업지원부 팀장은 주요 정책 운영 현황, 실적 분석, 파트너 운영 전략 등에 대해서 소개하였다. Solution사업부 권영대 사업부장은 상반기 리뷰를 통해 현황을 공유하고 OffiX 3.0 및 My Scan 데스크탑 앱 등의 솔루션 신제품의 특장점을 발표하였다. 김형운 CS사업부장은 올해 출시 예정인 신제품의 품질 안정화 계획, 납품 및 설치프로세스, 물류서비스 개편에 대한 계획과 솔루션 서비스 지원에 대한 내용들을 소개하였다. 이어 박동안 부사장이 상반기 기술능력 시험 우수자에 대해 포상을 수여했다. 경기지사 이동구 매니저가 최우수상을, 강서지사 김장곤 매니저와 부산경남지사 김명락 매니저가 우수상을 각각 수상했다.

2nd Half KICK OFF 행사

전국 우수 파트너들을 초대해 하반기 운영전략과 지원정책을 공유하는 2nd Half KICK OFF 행사가 7월 5일 오후부터 6일까지 1박 2일의 일정으로 개최되었다. 행사는 신도DX 이대수 대표의 인사말로 시작되었다. 이대수 대표는 "신도DX라는 이름으로 새로운 시작을 알리는 자리에 참석해주신 파트너 사장님들께 감사의 인사를 드린다"며, "출시를 앞둔 신제품 및 신규 정책을 통해 하반기에 더욱 열심히 뛰어달라"는 당부의 말도 잊지 않았다. 본 회의에서는 MKT실 운영 방향, CS 서비스 지원정책, 신도DX 영업지원부 발표가 이어졌다. 파트너 대표들은 발표자들의 주요 브리핑 내용을 경청하며, 2024년 하반기를 어떻게 운영해 나가야 할지 전략을 고민하는 시간을 가졌다. 이어 서동규 사장이 상반기 우수 파트너에 대한 포상을 수여하였다. '매출 우수상'에 ㈜광명사무기와 신도센타㈜, 'A3 MFP 우수상'에 주식회사 신도디앤씨와 ㈜군산오에이가 수상의 영예를 안았다. Coffee Break 시간을 가진 후에는 지사별로 모여 파이팅 넘치는 단체 사진 촬영을 실시하였다. 외부 특강자로 초청된 박문성 해설위원이 함께 사진을 찍으면서 파트너 대표들에게 잊지 못할 추억을 선물해주었다. 그는 월드컵 5회 연속 중계를 한 유명 해설위원으로 차범근, 박지성, 손흥민 선수까지 우리나라 최고의 선수들과의 인연을 통해 배울 수 있었던 성공과 행복의 비밀에 대해서 멋지고 재밌는 강연을 펼쳐 파트너 대표들에게 큰 박수갈채를 받았다. 이후 파트너 대표들은 저녁 만찬을 함께하며 시장에 대한 깊은 고민을 함께 나눌 수 있었고, 신도DX 직원들과 단합하는 귀중한 시간을 이어갔다. 파트너 대표들은 만찬을 마치며 2024년 하반기에도 목표를 달성하기 위해서 열심히 노력할 것을 다짐하였다. 이후 1박을 한 파트너 대표들은 관광팀과 골프팀으로 나뉘어 관광팀은 영동와인터널을 관람하고, 골프팀은 일라이트 CC 골프장에서 골프행사를 실시하며 리프레쉬하는 즐거운 시간도 보낼 수 있었다.

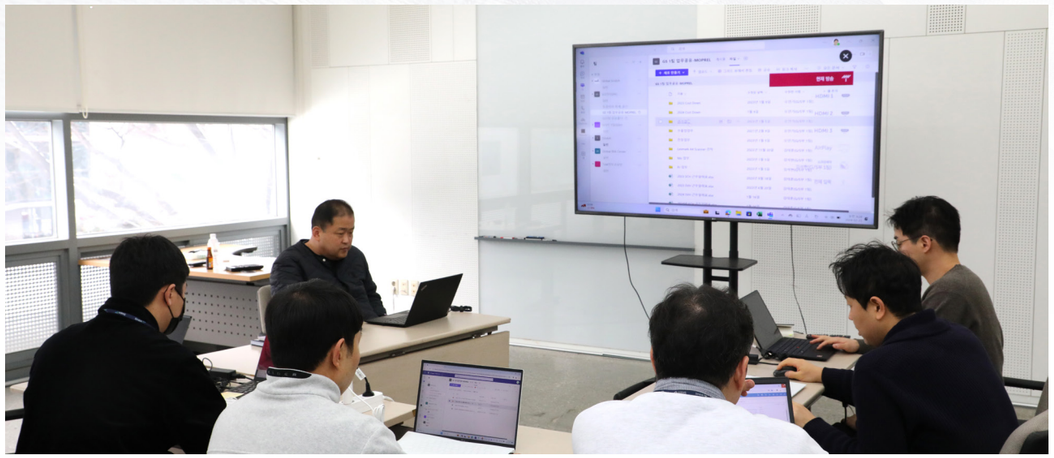
영업인의 필수 역량 업그레이드!
Sindoh Sales Academy

신도가 5월 8일부터 10일까지 서울본사 C&F 아카데미에서 입사 3년 미만 영업 직원들을 대상으로 '영업 역량향상 교육'을 실시하였다.
필수적인 교육과 더불어 동료들과의 단합의 시간을 가질 수 있었던 뜻깊은 시간이었다.

최근 고객 중심의 '핵심가치' 제안과 문제 해결 방식의 영업이 강조되는 만큼 영업사원의 역량이 매우 중요해지고 있다. 이번 교육 과정은 이러한 환경 변화에 따른 영업 직원들의 전문성 강화와 더불어 비슷한 연령대의 직원들과 서로 단합하여 소속감을 강화하고, 새로운 동기부여의 기회를 제공하고자 실시되었다.
교육은 3일 동안 출퇴근 교육으로 진행되었으며, 인력개발실 이윤태 매니저의 오리엔테이션을 시작으로 김희수 영업본부장과의 간담회로 이어졌다. 내부 강사 교육으로는 '관공서 영업 및 입찰의 이해'를 주제로 CB2영업국의 엄태현 매니저가, '솔루션 영업 프로세스'에 대해서 정경원 Solution추진팀장이, 'MKT 정책 및 소개'에 대해서 정규연 MKT팀장이 자세히 설명해 주었다. 교육생에게는 선배 영업 사원들이 현업에서 체감하고 발전시켜온 본인의 업무 전략 및 노하우를 습득할 수 있는 귀중한 시간이 되었다. 외부 강사의 특강은 사전 설문을 통해 교육생들의 니즈를 파악해 선정하였는데, 실무에서 활용할 수 있는 B2B 영업전략, 세일즈 협상, Excel 교육 등에 대한 요청에 따라 전문 교육기관의 우수 강사진을 초빙해 교육생들에게 높은 퀄리티의 교육을 제공할 수 있었다.
교육 마지막 날에는 팀 빌딩 활동으로 다 함께 볼링을 치며 스트레스를 해소하는 시간도 가졌다. 직원들의 우렁찬 파이팅 소리와 파워풀한 스트라이크, 하이파이브와 환호성으로 서로를 응원하며 단합할 수 있는 귀중한 시간이 되었다.

전략적이고 체계적인 Cost Down!
G/S부 Workshop

2월 23일 신도 서울본사 C&F동 강의장과 본관동 회의실에서 G/S부의 워크숍이 진행되었다.
G/S부는 제품 생산을 위한 원자재의 수급과 생산공장으로의 공급을 담당하는 부서로,
제품 생산 시 원가 절감을 위한 노력을 꾸준히 펼쳐오며 낭비되는 비용을 최소화하기 위해 최선을 다하고 있다.



워크숍 오리엔테이션 이후 각 팀별 회의실로 이동해 작년 4분기의 선제적 C/D 활동에 대한 리뷰, 2024년 레진과 철판 등 주요 원자재 가격 변동에 대한 대응 방안, 양산 기종에 대한 C/D 추진 계획을 수립하기 위해 브레인스토밍을 실시했다. G/S부 팀원들은 열띤 토론을 하며 전략적이고 체계적인 비용 절감을 위해 여러 안건에 대한 논의를 이어 갔다. 이후 공정별, 담당별로 수립한 Cost Down 추진 계획을 정리하고 기타 업무 개선 및 효율성 향상을 위한 토의도 진행하였다. 우수 사례로 제시되었던 복합기의 일부 부품에 대한 분석과 유사한 사례 점검을 통해 추가적인 가능성을 모색할 수 있는 시간도 가졌다. 이후 각 팀별 전체 발표를 통해서 논의한 내용을 공유할 수 있었고, 질의응답을 통해서 더욱 구체적인 실천 방안을 수립할 수 있었다. 이러한 과정을 통해 개선 혹은 해결되어야 할 이슈사항을 찾아냄과 동시에 부서의 전직원이 집중하여 고민하는 등 통합적인 측면에서 접근하여 가장 최선의 해결책을 도출할 수 있었다.
정광오 생산본부장은 "작년 한 해 동안 G/S부의 일원들이 모두 열심히 한 덕분에 목표를 달성할 수 있는 한 해가 되었다. 수고한 모두에게 감사한 마음이다"라며 직원들을 격려하였다. 또한 "복합기 제품 생산에 투입되는 수많은 부품에 대한 이해도를 높이고 사고의 전환을 통해 새로운 비용 절감 사례를 만들어 나가자"며 G/S부의 주요 역할인 Cost Down을 위한 노력도 당부하였다.

K-BPI 사무용복합기 부문
신도, '13년 연속 1위' 달성

한국산업의 브랜드파워(Korea-Brand Power Index)가 선정한 제26회 사무용복합기 부문에 신도가 13년 연속(총 21회) 최고의 브랜드로 선정되었다.

한국산업의 브랜드파워 조사

3월 26일 조선일보, 동아일보, 매일경제, 한국경제 등 주요 언론사의 지면을 통해 한국산업의 브랜드파워 부문별 1위 기업이 발표되었다. 올해 K-BPI 조사는 2023년 10월 초부터 2024년 1월 중순까지 약 3개월에 걸쳐 진행되었다. 만 15세 이상부터 만 60세 미만의 남녀 1만 2,500명을 대상으로 1대 1 면접 방식으로 조사했다. 시장 점유율, 회원 가입자 수, 판매량 등에 따른 브랜드 선별 없이 각 산업 내 인지된 모든 브랜드를 조사 대상으로 삼았으며, 소비재 91개, 내구재 52개, 서비스재 89개 등 총 234개 산업군을 조사 및 발표하였다.

한국능률협회컨설팅(KMAC)의 제26회 한국산업의 브랜드파워 조사 결과에 따르면 이번 조사의 주요 특징은 크게 3가지로 요약할 수 있다. 기존 1위 브랜드가 후순위 브랜드에 추월당한 '역전 산업군'은 총 25개로 전체 조사 대상 산업군의 11%를 차지했다. 아울러 산업 1, 2위 브랜드 간 브랜드 경쟁력 총점이 약 70점 이내(1000점 만점)로 좁혀진 '박빙 산업군'(39.7%)에서는 마케팅 활동, 브랜드 및 기업과 관련한 부정적인 이슈가 발생할 경우 언제든지 순위가 뒤바뀔 수 있는 것으로 분석되었다. 두 번째는 '초격차'를 확보한 브랜드들이다. 총점이 200점 이상 앞서 여유롭게 1위를 달성했다. 234개 산업군 가운데 단 9개의 산업군에서만 나타났다. 초격차 브랜드는 '브랜드 자산'에 대한 혁신과 투자를 오래전부터 지속해왔다는 공통점이 있다. 세 번째는 '가치'로 고객 충성도를 확보하는 브랜드들이다. 최근 '환경, 책임, 투명경영(ESG)' 등 소비생활에서도 가치를 추구하는 소비 트렌드가 나타나면서 가격을 넘어 가치로 승부하는 브랜드의 강점도 돋보이고 있다. 이기동 KMAC 사업가치진단 본부장은 "1위 브랜드가 글로벌 시장에서 통할 수 있는 경쟁력을 확보하기 위해서는 데이터를 중심으로 한 브랜드 진단과 차별화된 브랜드 경험을 제공해야 한다"고 강조하였다.

A3 복합기 D320 / N623 / D450

신도, 사무용복합기 부문 총 21회 수상

신도는 사무용복합기 부문에서 2012년 처음 수상한 이후 올해까지 13년 연속 1위(총 21회)를 기록하며, '골든 브랜드(Golden Brand)' 수상을 이어갔다. 하드웨어와 소프트웨어를 아우르는 토탈 비즈니스 솔루션 역량과 업계 최고 수준의 서비스 경쟁력을 두루 인정받은 것이기에 신도에게는 큰 의미를 가진다. 신도는 1960년 창립 이래 한국 최초의 복사기와 팩시밀리를 생산 · 판매하는 등 사무자동화 시대를 연 기업으로 국내 복합기 시장의 M/S 1위의 자리를 굳건히 지키고 있으며, 최근에는 스마트오피스 환경을 조성하고 정보자산을 안전하게 보호할 수 있는 오피스 솔루션 역량까지 강화하여 기업의 디지털 전환을 지원하고 있다고 평가받았다.

또한, 전국에 11개의 서비스센터와 150여 개의 서비스 우수점, 400여 개의 서비스 지정점과 1,000여 명의 기술사원 등 업계 최대 규모의 서비스 네트워크를 완비하였고, 이를 기반으로 원격 및 정기 방문 서비스까지 전국 어디에서나 최적의 서비스를 신속하게 제공해오고 있다. 뿐만 아니라 최고고객책임자(Chief Customer Officer, CCO)를 중심으로 구성된 전사적 공조체계를 통해 고객 만족도를 제고하고자 하는 노력도 인정 받았다. 매년 소비자중심경영 운영계획을 수립하고, 서비스 KPI 지표 모니터링을 통해 시장 품질 개선활동을 진행하는 것이 대표적이다. 이러한 노력은 '한국품질만족지수(KS-QEI)', '소비자중심경영(CCM) 인증', '한국서비스품질우수기업(SQ) 인증' 등 공신력 있는 대외 수상으로 이어지고 있다. 신도 관계자는 "고성능 사무기기 라인업과 오피스 솔루션의 시너지를 통해 급변하는 오피스 환경에 신속하게 대응해 온 결과, K-BPI 13년 연속 수상이라는 영광을 안을 수 있었다"며 "앞으로도 고객의 목소리에 기울이며 비즈니스 현장에 최적의 솔루션을 제공하는 기업이 되도록 전사적 노력을 아끼지 않겠다"고 전했다.

디지털타임스

신도리코 복합기 'K-BPI' 13년째 브랜드파워 1위

신도리코가 '2024 한국산업의 브랜드파워(K-BPI)' 사무용 복합기 부문 13년 연속 최고의 브랜드에 선정됐다고 27일 밝혔다.

13년 연속 1위를 기록하며 골든 브랜드 명단에 이름을 올렸다. 하드웨어와 소프트웨어를 아우르는 토탈 비즈니스 솔루션 역량과 서비스 경쟁력을 두

朝鮮日報

사무자동화 시대 열며 복합기 시장 부동의 1위

사무용복합기 부문 Sindoh

신도리코가 '2024 한국산업의 브랜드파워(K-BPI) 사무용복합기 부문' 에서 1위로 선정됐다.

신도리코는 프린터·복합기 및 오피스 솔루션 기반으로 스마트 오피스를 구축하는 '토탈 비즈니스 솔루션'을 선보여 왔다. 사진은 신도리코의 A3 흑백 복합기 N623.

▲통합문서 '신도리코 MPS 솔루션' ▲안전한 문서 업무를 위한 '사용자 인증 솔루션' ▲모바일 출력을 위한 '스마트 유프린트 솔루션' 등이 있다.

신도리코는 대기업·공공기관·정부기관·공유오피스 등에 패키지형 '맞춤 오피스 솔루션'을 제공하고 있다. 대표적으로 ▲한국은행 본점 및 전국 15개 지역 본부에 공급하는 '클라우드 프린팅 솔루션' ▲전국 검찰에 확장·공급하는 '영사기록물 개인정보보호조치를 위한 복합기 기반의 개인정보 마스킹 처리 시스템' 등이 있다.

앞서 신도리코는 ▲10.1인치 대형 UI 모니터를 장착한 A3 컬러 복합기 D450 ▲복합기 전력의 약 60%만 사용하는 친환경 A3 컬러 복합기 D320 등을 출시해 호평받았다. 올해도 성능·편의성을 높인 신제품을 출시할 계획이다.

신도리코는 디지털 전환 시대, 최적의 솔루션을 제공하는 토탈 비즈니스 파트너로서 자리매김하고자 한다. 슬로건 'Start, New Sindoh' 에도 이러한 혁신의 의지가 담겨 있다.

한라=김수정 객원기자

한국경제

스마트 오피스 환경조성을 위한 최적의 솔루션 제공

사무용복합기 부문 신도리코

Sindoh

신도리코가 '2024 한국산업의 브랜드파워(K-BPI)' 사무용복합기 부문에서 1위로 선정됐다.

신도리코는 프린터, 복합기 및 오피스 솔루션을 기반으로 스마트 오피스를 구축하는 토탈 비즈니스 솔루션을 선보여왔다. 1960년 한국 최초의 복사기와 팩시밀리를 생산·판매하는 등 사무자동화 시대를 연 기업으로, 국내 복합기 MS 부동의 1위를 지키고 있다. 최근에는 이런 하드웨어 역량과 함께 스마트오피스 환경을 조성하고 고객의 정보자산을 안전하게 보호할 수 있는 다양한 솔루션을 제공하고 있다.

국내 유수 대기업 및 공공기관, 공유오피스 등에 패키지형 맞춤 오피스 솔루션을 제공하면서 효율적인 오피스 환경 구축에 앞장서고 있다.

신도리코의 클라우드 MPS 솔루션은 일반적인 온프레미스 기반의 MPS 솔루션과 차별화된 독자적인 클라우드 프린팅 기술을 사용한다. 민감한 출력 데이터를 서버에 전송하지 않고도 복합기에 사원증을 태그해 출력할 수 있는 자체 개발 '코스널 유프린트' 솔루션을 탑재해 뛰어난 보안성을 자랑하며, 전용 UI를 통해 복합기에서 다양한 문서 업무를 편리하게 처리할 수 있다. 이외 기업의 문서관리 등 유지비를 절감하는 통합문서 솔루션 '신도리코 MPS 솔루션', 스마트 디바이스 증가에 따라 변화하는 사무환경에 맞춘 모바일 출력 솔루션 '스마트 유프린트 솔루션' 등이 있다.

신도리코는 '스타트 뉴 신도(Start, New Sindoh)'를 슬로건으로 디지털 전환 시대 최적의 솔루션을 제공하는 토털 비즈니스 파트너로 자리매김한다는 목표다. 복합기, 프린터 등 하드웨어 부문의 강점을 지속 강화해 풀 라인업을 완비하고, 정보통신과 시스템 비즈니스 사업영역을 더 확장해나갈 계획이다.

기업의 업무환경에 따라 자유롭게 프로그램을 구성하고 기업 내 시스템과 유기적인 연계 및 통합까지 가능한 최적의 솔루션을 공급할 수 있도록 클라우드 인공지능(AI) 등 분야에서 연구개발을 지속하고 있다. 김지원 기자

매일경제

신도리코 사무용복합기 브랜드파워 13년째 1위

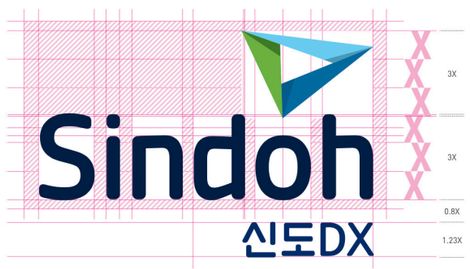
오피스 솔루션 전문기업 신도리코가 한국능률협회컨설팅(KMAC)이 주관하는 '2024한국산업의 브랜드파워(K-BPI)' 사무용 복합기 부문에서 13년 연속 최고 브랜드로 선정됐다고 27일 밝혔다.

신도리코는 사무용 복합기 부문에서 2012년 처음 수상한 이후 올해까지 13년 연속 1위를 기록하고 있다. 하드웨어와 소프트웨어를 아우르는 토털 비즈니스 솔루션 역량과 업계 최고 수준의 서비스 경쟁력을 두루 인정받았다는 것이 신도리코 측 설명이다.

최승진 기자

통합의 시너지 창출과 새로운 기업가치 발현
디지털 전환으로의 '신도DX'

7월 1일부로 신도의 관계사인 신도중앙판매와 신도DS판매가 통합되어 신도DX로 새로운 비전을 품고 나아간다.
신규 사명인 신도DX는 비즈니스 프로세스를 혁신하겠다는 의지를 담은 디지털 전환의 의미를 담고 있다.



Sindoh Blue/Black	Sindoh Light Blue	Sindoh Blue	Sindoh Green
PMS 533C	PMS 297C	PMS 3015C	PMS 7737C
C 95	C 52	C 100	C 60
M 72	M 0	M 35	M 0
Y 15	Y 1	Y 3	Y 98
K 67	K 0	K 21	K 7

통합 사명 '신도DX'의 탄생까지

신도중앙판매와 신도DS판매, 2개의 회사를 하나로 통합하기 위해 TF로 구성된 여러 부서가 유기적으로 협업하였으며, 철저한 준비 끝에 7월 1일부로 새로운 출발을 알리게 되었다. 통합을 위한 여러 과정 중에 필수적으로 고려되어야 할 통합 사명에 대한 논의도 이어졌다. 판사의 팀장 이상 30여 명을 대상으로 사명의 방향성에 대한 의견을 조사하였고, 이를 수렴해 새로운 사명은 신도SDR, 신도에이스 등 신도 관계사와 같은 형태의 '신도+한글 4글자 이내'이며, 미래 지향적이고 지속가능한 기업의 이미지를 내재시키고자 하였다. 이후 홍보팀에서 자체적으로 아이디어 회의를 거쳐 제안한 8개의 사명과 개인이 제안한 5개의 사명까지 후보 총 13개를 두고 사전 투표를 진행해 최종 투표 후보안을 선정하였다. 이후 3월 14일부터 5일간 실시한 최종 투표에 신도중앙판매와 신도DS판매의 전 직원이 참여하였고, 42%의 득표로 '신도DX'가 최종 선정되었다.

명함 이미지

디지털 전환 '신도DX'란?

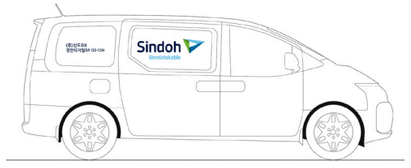
'DX'는 '디지털 전환'을 의미하는 'Digital Transformation'의 약자로, 이는 디지털 기술을 기반으로 기업의 조직, 비즈니스 모델, 산업 생태계를 혁신하고 새로운 가치를 창출하는 일련의 과정을 의미한다. 'Transformation'을 'T'가 아닌 'X'로 표현한 것은 '교차, 융합'의 의미로 기업의 근본적인 변화의 중요성을 보다 강조하기 위함이다. 신도DX는 Digital Solution을 넘어 혁신 기업으로의 성장을 목표로 하고 있는데, 이러한 기업의 방향성과 DX의 의미가 잘 어울렸기 때문에 가장 높은 득표수를 얻을 수 있었다고 판단된다. 이대수 신도DX 대표는 "신도중앙판매와 신도DS판매가 하나의 사명인 '신도DX'로 통합되어 새로운 가치를 찾아가기 위한 출발선 상에 있다"며 "신도DX의 모든 임직원과 파트너 대표가 하나된 마음으로 디지털 기술을 활용해 비즈니스 프로세스를 지속적으로 변화시키고 이를 혁신시켜 나간다면 우리에게 새로운 성공을 안겨줄 것이다"라고 신규 사명에 대한 소감을 밝혔다.

'신도DX' 어플리케이션

간판

시뮬레이션

차량



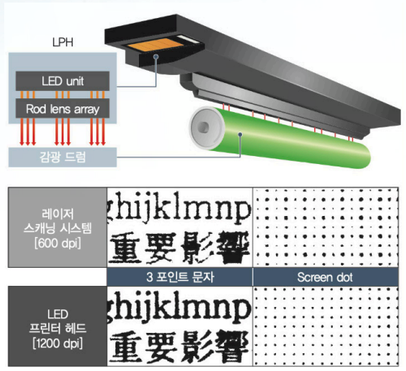
시뮬레이션

윈도우 시트

시뮬레이션

고성능 흑백 디지털 인쇄기
PRESS 7120 / 7136

신도가 우수한 성능의 흑백 디지털 인쇄기를 출시했다.
PRESS 7120/7136은 시장의 니즈에 최적화된 성능과 다양한 옵션,
편리한 조작성으로 인쇄 시장에서 새로운 가치를 창출해 낼 것으로 기대된다.



오피스 솔루션 전문기업 신도가 고품질 출력 성능과 뛰어난 안정성을 바탕으로 인쇄 효율을 높여주는 흑백 디지털 인쇄기 PRESS 7120 / 7136을 출시했다. 신제품은 고해상도 출력을 지원하며 빠른 출력 속도와 안정적인 운용성, 폭넓은 용지 대응력을 갖추었을 뿐만 아니라 실시간 모니터링 및 조정 자동화 시스템으로 출력물의 품질을 스마트하게 관리한다. 더불어 제본, 스테이플, 접지, 펀치 처리 기능 등 다양한 피니싱 옵션을 장착할 수 있어 고객의 니즈를 충족시킬 수 있다.

고화질 출력 및 빠른 인쇄 속도

신제품은 레이저 스캐닝 시스템 보다 한층 업그레이드된 LED 프린트 헤드를 장착하여 더욱 정밀해진 1,200 dpi의 고해상도 출력을 지원한다. PRESS 7120은 A4 분당 최대 120매, A3 분당 최대 70매, PRESS 7136은 A4 분당 136매, A3 분당 78매 출력의 동급 제품 대비 최고 수준의 속도를 제공해 인쇄 시장에서의 경쟁력을 강화시켜 줄 것이다.

대용량 급 · 배지 지원

본체 트레이와 총 3대까지 연결 가능한 대용량 급지 유닛 'PF-710'을 장착하면 최대 18,000장을 연속으로 급지할 수 있으며, 배지 유닛인 'LS-507'을 연결 시 최대 15,000장까지 배지를 지원한다. 또한 급지 시에는 에어 블로우(Air-Blow) 및 에어 석션(Air-Suction) 기능을 통해 두꺼운 용지나 옵셋 인쇄를 마친 용지도 안정적으로 급지할 수 있다.

실시간 모니터링 및 조정 시스템

인쇄 작업 중 실시간으로 스캔 및 분석을 실시해 정확한 색조와 설정을 유지하고 틀어진 용지가 있는 경우 보정치를 계산해 다음 페이지에 자동으로 적용한다. 또한 자동 검출 기능을 통해 등록된 정상적인 이미지와 실제 출력물을 비교하고 오염 및 화상 번짐이 발생한 경우 별도 분류해 정상적으로 재인쇄하는 등 출력물의 품질을 철저하게 관리한다.

폭넓은 용지 대응력 및 피니싱 옵션

최소 40g/㎡부터 최대 350g/㎡ 두께의 용지를 모두 소화하며, 봉투 인쇄 전용 정착 유닛을 사용해 고품질 봉투 인쇄도 수월하게 진행할 수 있다. 또한 다양한 후가공을 가능하게 하는 피니싱 옵션을 제공한다. 고품질의 제본을 실현하는 'SD-506', 최대 600장의 제본을 지원하는 'PB-503', 최대 100매까지 대응하는 스테이플 피니셔 'FS-532/FS-54', 6가지 종류의 접지 기능과 펀치 처리 기능을 제공하는 'FD-503' 등 작업자의 인쇄 환경에 맞춰 선택할 수 있다.

신기종 A4 프린터 및 복합기 3종
A651dn, P471dn, C471

신도가 빠른 출력과 편리한 사용성을 갖춘 A4 흑백 프린터 'A651dn'과
A4 컬러 레이저 프린터 'P471dn', 컬러 레이저 복합기 'C471' 등 3종을 7월 중 출시할 예정이다.
신제품들은 빠른 속도로 출력, 스캔, 복사 업무를 지원해 고객의 업무 효율을 높여줄 것으로 기대된다.

A651dn

P471dn

C471

신제품 A651dn은 A4 흑백 프린터로 분당 47매까지 인쇄가 가능하며, 첫 페이지 출력도 6초 이내로 소요되는 등 빠른 속도로 고객의 업무를 지원한다. 또한 1,200 × 1,200 dpi의 해상도의 선명한 출력 품질을 자랑한다. 강력한 내구성 및 경제적인 유지비 역시 장점이다. 월 최대 출력량이 175,000매에 달하며, 최대 31,000매까지 출력이 가능한 대용량 토너를 장착했다.

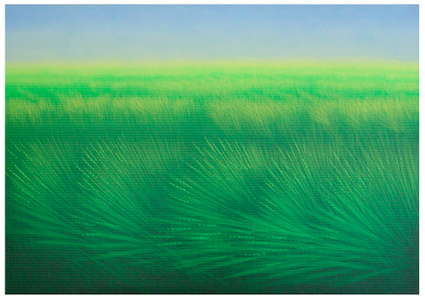
P471dn A4 컬러 프린터는 1.0 GHz 듀얼코어와 1GB 메모리를, C471 A4 컬러 복합기는 1.2GHz 쿼드코어 프로세서와 2GB 메모리를 탑재하여 더욱 빠른 처리 속도와 멀티태스킹 능력을 갖췄다. C471 복합기의 복사 속도는 A4 기준 분당 40매이며, 스캔의 경우 단면 최대 40/49매(컬러/흑백), 양면은 80/98매(컬러/흑백)까지 지원한다. 최대 100매 분량의 자동급지장치가 장착되어 있어 복사 및 스캔 시 다량의 문서를 손쉽게 처리할 수 있다. 이뿐만 아니라 직관적인 인터페이스의 컬러 터치 스크린을 각각 장착하여 작업 진행 사항을 간편하게 확인할 수 있고, 기기 상태 확인 및 관리도 손쉽다.

P471dn과 C471 두 제품의 기본 급지량은 250매로, 다용도 급지대와 옵션 급지대까지 포함하면 최대 2,001매까지 용지를 공급할 수 있어 대용량 문서 작업도 한결 편리하게 진행 가능하다. 월 최대 125,000매까지 출력할 수 있는 뛰어난 내구성을 보유하고 있으며, 대용량 토너를 지원해 소모품을 교체하는 번거로움을 최소화한 것이 특징이다.

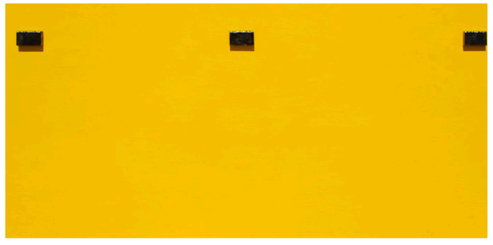
현대미술 작가 7인의 작품 전시
〈언제나 낯선〉

신도가 서울본사 내 사내 갤러리 신도문화공간에서 현대미술 전시회 '언제나 낯선'을 12월 15일까지 개최한다.
독창적인 표현의 기법을 통해 자신의 예술 세계를 표현한 7인의 작품을 소개한다.

신도는 임직원의 문화 · 예술적 역량을 높이기 위해 1999년 사내 갤러리 신도문화공간을 개관하고 현재까지 100여 회의 전시를 개최해 왔다. 백남준, 김세중 등 국내외 저명한 작가들의 개인전과 역량 있는 국내 현대 미술작가들의 개인전을 다수 주최했다. 이번 전시에서는 자신만의 예술 세계를 표현하기 위해 독창적인 표현의 기법을 연구해온 작가 7인의 작품이 소개된다. 익숙한 영역을 넘어서 전에 없던 낯선 작품을 만들어야 한다는 과제에 직면한 예술가들이 낯설게 다가오는 작품을 창조해내는 과정을 알아본다.



안병석(b.1946)
안병석은 금속성의 브러쉬를 사용하여 표면을 긁고 새겨 에너지의 흔적을 만들고, 이로부터 다양한 생명력을 상상하게끔 하는 풍경화를 그려낸다.



문범(b.1955)
문범은 전통적인 평면 미술의 무한한 가능성을 탐구해온 작가로, 안료에 물리적 힘을 가해 나타나는 독특한 회화적 효과를 활용한 독특한 모더니즘 화풍을 완성해냈다.

황호섭(b.1955)
아크릴 물감을 캔버스에 뿌리고 씻어내는 반복적인 작업으로 자기 정체성과 삶에 대한 철학적 고민을 표현한 작품을 선보인다.

김봉태(b.1937)
전시에 참가하는 김봉태는 원색의 기하학적 조형을 주로 다뤄왔으며, 이차원에서 삼차원으로 공간감을 확장해 조형의 본질을 찾아가는 그만의 작품 세계를 형성해왔다.

윤명로(b.1936)
60년 미술가협회 창립 멤버 윤명로는 당대 기성의 권위에 도전하며 쌓아 올린 그만의 독자적인 추상 회화 세계를 이번 전시를 통해 선보인다.

함섭(b.1942~2024)
함섭은 한국인의 정신적 바탕을 신명으로 보고, 한지를 물에 적셔 두드리고, 솔질하고, 덧대는 방식을 반복하는 콜라주 기법을 통해 한국인의 심성을 은유한다.

김창영(b.1955)
극도로 사실적인 모래사장 그림으로 유명한 김창영은 실제와 환상의 경계를 허물어 관객에게 낯선 감각을 자극하는 작품들을 선보인다.

베트남 다낭에서의 꿈같은 휴식
영업본부 해외연수

상반기 어려운 시장의 상황 속에서도 최선의 노력을 다해 우수한 실적을 보인 국내 영업본부가 리프레쉬를 위해 베트남 다낭으로 해외연수를 다녀왔다. 좋은 사람들과 행복한 시간을 보내며 하반기를 준비할 새로운 힘을 얻고 돌아온 영업본부의 연수 소식을 전한다.

상반기 동안 우수한 영업실적을 보인 국내 영업본부가 베트남 다낭으로 해외연수를 다녀왔다. 3박 5일의 일정으로 실시된 이번 연수에는 50여 명의 인원이 참석하였다. 그간의 노고를 서로 격려하며 하반기에도 목표 달성을 위해서 열심히 노력하자는 마음을 모으는 뜻깊은 기회가 되었다. 6월 12일 인천공항을 떠난 비행기는 약 4시간 후 다낭공항에 도착하였다. 38~39도를 육박하는 무더운 날씨에 얼굴에 흐르는 땀을 닦으면서도 신도 직원들의 얼굴에는 웃음과 기대감이 가득했다. 호텔에 체크인을 한 후 가장 먼저 찾은 곳은 손짜반도에 위치한 영흥사로, 높이 67m의 대형 해수관음상이 있어 2024년 영업본부의 목표 달성과 각자의 소원도 빌고 사진 촬영을 찍으며 추억을 남겼다.

본격적인 연수가 시작되는 2일차부터 영업사원들의 리프레쉬를 위한 여행인 만큼 골프팀과 관광팀으로 나눠서 일정이 진행되었다. 골프팀은 해안선 옆에 위치한 호이아나 CC에서 시원한 바닷바람을 맞으며 18홀 골프를 즐겼다. 국내와는 다른 베트남만의 이국적인 경치와 화창한 날씨 속에서 즐거운 시간을 보냈다.

관광팀은 산 전체가 대리석으로 이루어진 마블마운틴 관광을 시작으로 호이안 구시가지, 전통거리 관광, 바구니배 체험을 하며 여유롭게 휴가를 즐길 수 있었다. 베트남 관광에서 빼놓을 수 없는 바나힐도 다녀왔다. 이곳은 프랑스가 베트남을 식민 지배하던 시절에 베트남의 더위를 피해 해발 1,487m의 산꼭대기에 건설한 프랑스 마을을 새롭게 리모델링한 대규모 테마파크로, 세계에서 2번째로 긴 케이블카를 타고 올라가면 베트남에서 느낄 수 없는 중세 프랑스를 마주할 수 있다. 신도 직원들도 동심 가득한 어린아이로 돌아가 동료들과 여러 놀이기구를 타며 즐거운 시간을 보냈다.

낮 시간에는 골프팀과 관광팀으로 나뉘어 시간을 보냈지만, 저녁에는 모두가 함께 모여 즐거운 식사시간을 가졌다. 다양한 소재의 이야깃거리, 맛있는 음식, 좋은 사람들과 함께 더할 나위 없이 멋진 야경을 보며 꿈같은 시간들을 보낼 수 있었다.

CB영업부 김찬동 총괄부장은 "당초 계획을 수립할 때만 하더라도 이렇게 많은 인원이 갈 수 있을 것이라고는 생각하지 못했는데, 직원들의 노력과 회사의 배려로 많은 인원들이 함께할 수 있어서 더욱 큰 기쁨과 의미가 있었다"며 "이번 여행은 하반기에도 좋은 결과를 만들 수 있도록 모두가 최선의 노력을 다하기로 다짐하는 시간이 되었다"고 소감을 전했다.

해외연수 소감

CB2영업국 엄태현 매니저

상반기 동안 같이 고생한 동료 및 선배들과 함께 베트남으로 해외연수를 다녀오면서 즐거운 추억을 많이 쌓고 돌아올 수 있었습니다. 여러 이국적인 관광지를 둘러보며 다양한 체험도 할 수 있었고, 저녁에는 함께 식사를 하며 즐거운 시간을 보낼 수 있었습니다. 상반기를 잘 마무리한 만큼, 하반기에도 분발하여 좋은 결과를 만들어 낼 수 있도록 다 함께 노력하겠습니다.

Solution사업부 김미솔 매니저

푹푹 찌는 더위 가운데서도 웃음이 가득했던 생각이 납니다. 저에게는 특별히 평소에 잘 뵙지 못하던 타 부서 분들과 알아갈 수 있는 시간이 되어 의미가 깊습니다. 멋진 자연 경관과 맛있는 음식, 그리고 좋은 사람들과 함께 하는 즐거운 시간이었습니다. 오래도록 기억될 좋은 추억 만들게 해주셔서 감사합니다.

너의 새로운 도전을 응원해!
초등학교 입학을 축하합니다!

신도인에서는 매년 초등학교에 입학하는 자녀를 둔 직원들에게 선물을 전달하고, 부모의 편지를 신도인에 담아오고 있다.
그들의 편지에서 뭉클한 마음으로 자녀의 새로운 도전을 응원하는 신도인 직원들의 마음이 느껴진다.

따뜻한 봄이 오는 소식과 함께 신도인들의 자녀가 초등학교에 입학을 하게 되었다. 작고 귀여웠던 나의 아기가 자라 어린이가 되고, 이제는 학생이 되어 새로운 세상에 도전하게 되었다는 것이 새삼 실감이 난다. 세상 무엇보다 소중한 자녀들의 입학식을 함께한 신도인 엄마, 아빠들이 자녀들의 앞날에 행복만 가득하길 기원하며 신도인에 편지를 보내왔다.

G/S부 구본혁 매니저

윤서가 벌써 8살이 되어서 초등학교에 입학하게 되었네. 우리 윤서가 초등학생이 된 걸 진심으로 축하해. 윤서는 존재만으로도 엄마, 아빠에게 너무 소중한 딸이야. 그래서 지금까지 별 탈 없이 건강하게 자라준 것만으로도 엄마, 아빠는 윤서에게 참 고맙단다. 항상 밝게 웃고, 함께 있는 가족, 친구들까지 행복하게 해주는 윤서야! 앞으로 윤서의 행복한 학교 생활을 기원할게!

Solution사업부 장성환 매니저

아침에도 자기 전에도 항상 보고 싶은 다정한 우리 아들~ 벌써 귀욤, 포텐 터지던 유아 시기가 지나고 학교에 입학할 시기가 되었구나. 다른 아이들이 장난감 만지는 것도 싫어서 동생도 없는 게 좋다던 네가, 이제 다른 동생들의 안전도 챙겨주고 부모님 쉬셔야 한다고 챙겨주는 모습이 무한 감격이구나. 앞으로의 하루하루는 조금 더 바쁠 수도 있고 하고 싶은 것보다 해야 할 것을 먼저 신경 써야 하겠지만, 그 또한 지금처럼 슬기롭게 잘 이겨낼 거라 믿는다. 옆에서, 뒤에서, 네가 필요로 한다면 앞에서 항상 너와 함께 있어줄게!

사업지원실 배승기 매니저

초등학교 입학을 진심으로 축하해. 새로운 환경의 출발선에서 많이 긴장되고 힘들겠지만 아빠, 엄마는 지금까지 우리 딸이 자라온 모습을 보면 잘해낼 거라 믿어. 항상 건강하고 지금처럼 예쁘고 행복했으면 좋겠다. 앞으로 펼쳐질 너의 밝은 미래를 응원할게!

해외영업부 공혜영 매니저

아장아장 걸어 다니던 시절이 엊그제 같은데 하은이가 벌써 초등학교 입학이라니 믿기지가 않네. 아직은 엄마 손잡고 유치원 문앞에서 손 흔들며 인사해야 할 것만 같은데, 이제는 학교 교문에서 헤어지고 스스로 가방을 싸며 학교 갈 준비를 하는 하은이의 모습을 보니 부쩍 큰 것 같아서 기특하고 대견해! 우리 하은이, 학생이 되어서도 지금처럼 행복하고 즐겁게 생활하자. 입학 축하하고 많이 많이 사랑해♡

CS사업부 박문영 매니저

시원이의 초등학교 입학을 너무나 축하해. 마냥 아기 같은 시원이가 가방을 듬직하게 메고 학교 가는 모습이 대견해서 아빠와 엄마는 흐뭇하고 입가에 저절로 미소가 지어졌단다. 입학을 통해 학업의 시작을 활기차게 시작한 시원이를 가족 모두는 응원하고 있고, 시원이가 아무지게 잘해낼 것이라고 믿어. 시원이가 우리집의 행복 바이러스인 것처럼 우리 가족 모두는 시원이 곁에서 사랑 듬뿍 줄게. 지금 모습 그대로 늘 웃음 가득하고, 마음이 따뜻한 시원이가 되길 바랄게. 우리 시원이 사랑해~^^

기회를 찾아 끊임없이 도전하는
경기지사 광명사무기

신도 Partners는 신도와 함께 국내 사무기기의 성장을 이끌어온 우수 파트너를 지사별로 선정해 파트너와 대표의 이야기를 듣는 칼럼이다. 이번 호에서는 경기도 성남, 분당 지역에서 활발히 활동하고 있는 경기지사의 광명사무기 이광해 대표와 인터뷰를 진행했다.

2세대에 걸친 신도와의 인연

신도와 이광해 대표의 인연은 아주 오래전부터 시작되었다. 이광해 대표의 아버지는 과거 '광명문구점'을 운영하다 복사기 사업에 대한 잠재적 가능성을 일찍이 파악하고, 1987년부터 사무기기 시장에 뛰어들었다. 당시 복사기 시장은 성장기에 접어들며 수요가 폭발적으로 증가하여 사업을 크게 확장시킬 수 있었다. 이광해 대표도 아버지의 사업을 이어가는 2세 경영인으로 광명사무기를 운영하며 새로운 시장을 찾고, 회사를 지속적으로 성장시켜오고 있다. 그는 복사기에 대한 이해와 영업 능력을 배우기 위해서 1996년 신도에 입사하게 된다. 동기들과 함께 영업교육을 받고, CS부서에서 프린터, 복합기에 대한 제품 서비스 교육을 통해 영업과 제품에 대한 이해도를 높일 수 있었다. 또한 직접 서비스센터에서도 업무를 경험하며 개인의 서비스 기술력도 향상시킬 수 있었다. 이후에는 경기지사에서 영업사원으로 일하며 파트너를 통한 간접 영업 방식에 대해 이해할 수 있었다. 이러한 다양한 경험은 광명사무기라는 파트너를 운영함에도 큰 도움이 되었다. 이 대표는 "당시 여러 조직에서 많은 사람들과 인연을 맺고 직접 교육과 실전 영업을 경험할 수 있었던 것이 후에 파트너를 경영함에 있어서 큰 도움이 되었다"며 "이 기회를 빌려 다시금 감사의 말씀을 드리고 싶다"고 전했다.

변화를 통해 기회를 찾다

광명사무기는 국내 대형 유통업체와의 계약을 통해 큰 매출을 이뤄내고 있지만, 해당 업체에 대한 업무 집중으로 인해 새로운 고객을 확보하기 위한 노력에 인력을 투입할 수가 없다는 어려움이 있었다. 이를 타계하기 위해 인력을 충원하고자 하였으나, 젊은 남자 직원 채용공고를 내더라도 지원자가 많지 않아 이 또한 뜻대로 되지 않았다. 신뢰가 많이 쌓인 고참 직원들의 업무 변화를 통해 안정적인 성장을 이루고자 고민 끝에, 자녀 출산 등으로 경력단절이 된 40~50대의 주부사원들을 '서비스 매니저'로 채용하기로 결정하였다. 이 대표는 "예전과 달리 복합기를 들고, 나르는 업무보다 소프트웨어적으로 처리할 수 있는 업무가 많기 때문에 주부사원들도 충분히 해낼 수 있을 거라고 생각했다"며 "현재 일하고 있는 서비스 매니저를 보면 성실함과 적극적인 태도로 고객들도 긍정적인 반응을 보이고 있다"고 설명했다. 당장의 눈에 띄는 성과는 없을 수 있지만 지속적인 투자를 계획하고 있으며, 이러한 신규 직원 채용을 통해 제품 및 영업 노하우가 숙달된 과장 이상급의 직원들은 관공서, 초·중·고등학교 등 새로운 고객을 주기적으로 만나며, 신규 영업의 기회를 만들기 위해서 노력하고 있다.

회의가 없는 자율적인 회사

이광해 대표는 신도의 정책 공유나 필수적인 논의사항이 있을 때를 제외하고는 회의를 하지 않는다. 대신 직원들 간의 당일 업무분장만 할 뿐이다. 매일 오전 회의를 통해서 개인 직원들의 업무를 파악하고, 지시사항을 내리는 보통 회사의 모습과는 많이 다르다. 이는 이광해 대표의 의지가 반영된 부분으로 직원들의 자율성을 강조하고 영업에 대한 부담을 줄이기 위한 목적이다. 이 대표는 "회의를 통해 업무에 대한 공유도 필요하지만, 그보다 사장 주관으로 회의를 개최하면서 직원들에게 무언의 목표 달성 압박을 주지 않기 위함"이라며 "영업 조직의 특성상 압박을 하게 되면 성과는 나오지만 일시적인 성과일 뿐이었다"고 말했다. 그는 "직원들이 고객과의 접점에서 서비스를 하다 보면 어려운 일들을 많이 경험하는데, 회사까지 영업 목표 달성이라는 부담감을 직원들에게 주고 싶지는 않았다"고 말하며 직원들에 대한 애정을 드러냈다. 회사의 목표 달성을 위한 부담은 이광해 대표 자신이 지겠다는 책임감과 리더십이 직원들에게 신뢰를 주고 적극적으로 업무에 임하게 되는 동기가 되는 것 같았다. 앞으로도 이광해 대표의 리더십과 직원들의 열정이 시너지를 내며 광명사무기가 성장하고 내실을 튼튼하게 다지는 2024년이 되길 기대해본다.

가헌신도재단 복지향상지원사업
‘디딤돌꿈나눔 사업’ 협약식

4월 22일 서울본사에서 디딤돌꿈나눔 사업 참여기관을 대상으로 지원 사업 소개와 협약식을 실시하였다.
서울 등 지역아동센터 30여 곳의 센터장, 생활지도사들이 참석하여 자리를 빛내 주었다.

가헌신도재단이 후원하고 우리모두복지재단이 지원하는 디딤돌꿈나눔 사업은 서울, 경기, 인천 지역 내 지역아동센터를 선정하여 센터에서 필요로 하는 도서와 학습교구를 지원해 학생들의 문화활동을 보장하기 위한 사업이다. 이 사업을 통해 학생들은 여러 분야의 도서를 접할 수 있어 지적 호기심을 해소하고 논리적인 사고를 함양하는 데에도 도움이 될 것으로 기대된다. 협약식에 앞서 가헌신도재단 최광신 사무국장은 “가헌신도재단은 1973년 설립하여 지금까지 장학사업과 복지시설 지원 등 다양한 사회공헌 활동을 수행해온 비영리재단 법인”이라고 소개하며 “이번 디딤돌꿈나눔 사업에 관심을 가져주신 지역아동센터 관계자분들께 감사의 말씀을 드린다. 이번 사업을 통해 많은 학생들이 다양한 문화 체험의 기회를 누릴 수 있었으면 좋겠다”고 인사말을 전했다.

협약식에서는 지역아동센터 대표로 누리미지역아동센터의 김정선 생활복지사와 최광신 사무국장이 협약서에 서명을 하였다. 이후 다 함께 단체사진 촬영을 끝으로 디딤돌꿈나눔 협약식 행사가 마무리되었다. 앞으로도 신도는 가헌신도재단을 통해 도움의 손길이 필요한 지역사회 취약계층에게 실질적인 도움을 줄 수 있는 방향을 찾아 계속적으로 지원을 이어 나갈 예정이다.

내 꿈을 위한 도전의 첫걸음
국군장병 취업박람회

일산 킨텍스에서 개최된 ‘2024년 국군장병 취업박람회’에 신도가 참가해
상담 부스를 마련하고 자신의 꿈을 펼칠 수 있는 기업을 찾는 군장병들을 만나고 왔다.

4월 29일부터 30일, 이틀 동안 개최된 국군장병 취업박람회는 국방부가 주관하는 일자리 사업이다. 장병들의 진로 목표 설정과 취업에 필요한 정보를 제공하고, 맞춤형 컨설팅도 받을 수 있는 행사로 많은 참가자들이 전국에서 모여들었다. 기업별 채용설명회, 채용관 현장면접, 유관기관 홍보관, 미래직업 특강, 현직자 그룹 멘토링 등의 프로그램과 어학시험관, 금융자격관, 1:1 컨설팅관, 직무 체험관, 정서 안정 체험관 등의 부대행사관이 함께 운영되어 군장병들이 많은 정보를 얻을 수 있었다.

신도도 채용설명회 부스를 마련하고 국군장병들에게 기업을 소개할 수 있는 기회를 가졌다. 전역을 앞두고 있는 장교 및 일반 사병들이 부스를 찾아와 상담을 통해 많은 이야기를 나눌 수 있었다. 직접 군장병들을 맞이해 상담을 이어간 인력개발실 김진평, 이윤태 매니저는 신도의 사업방향, 미래 비전, 급여, 복리 후생 등 기업의 전반적인 내용을 소개하였으며, 영업국의 노지상, 최정현 매니저는 영업직원의 역할과 자질, 근무형태 등에 대해 군장병들이 궁금할만한 내용들을 상세히 알려줄 수 있었다.

신도는 주기적으로 국내 및 해외 영업, 솔루션 영업, 서비스, IT 개발 및 보안 등 채용연계형 인턴을 모집해왔으며, 서류 전형, AI 역량검사, 면접, 건강검진의 과정을 거쳐 인턴 직원들을 채용해왔다. 이후 4개월의 인턴 과정을 거치게 되고 직무 역량과 조직 적합도, 성장 가능성 등의 평가를 받은 후 최종 면접을 통해 정규직 전환 여부가 결정된다. 채용연계형 인턴십 과정에 관한 내용은 신도 채용 사이트를 통해서 보다 자세히 확인할 수 있다.

함께하는 즐거움!
청도공장 체육대회

신도의 글로벌 생산기지인 중국 청도공장에서 봄맞이 춘계체육대회를 개최하였다. 총 6개 팀이 참가하여 줄다리기, 자유투 시합 등 여러 종목에서 승부를 겨루며 즐거운 단합의 시간을 가졌다.

신도의 글로벌 생산기지인 중국 청도공장에서 봄맞이 춘계체육대회를 개최하였다. 5월 13일부터 23일까지 점심식사 후 진행된 체육대회에는 기계제조부 제조1과 및 제조2과, 생산관리부, 품질검사부&생산기술부, 경영관리부, 부품제조부 총 6개팀이 참가하였다. 우승을 위한 치열한 경쟁보다 서로를 응원하며 웃고 즐기는 화합의 시간이 되었다. 이번 춘계체육대회의 종목은 남녀노소 모두가 즐겁게 참여할 수 있도록 구성하였다. 단체 줄넘기, 제기차기, 자유투 시합, 남녀 줄다리기, 릴레이 틱택토(tic–tac–toe) 등 작년보다 다채로워진 종목에 직원들도 더욱 즐거운 마음으로 참여하였다. 매 경기마다 모든 직원들이 광장에 나와 같은 팀을 응원하기도 하고, 다른 팀의 경기를 관람하며 활기찬 시간들을 보냈다. 특히 직원들의 열렬한 응원소리와 함성이 울려 퍼졌던 종목은 단체 줄다리기였는데, 팽팽한 긴장감 속에 우렁찬 구령 소리에 맞춰 양팀이 온 힘을 다하는 모습은 관람하는 직원들까지 손에 땀을 쥐게 되었다. 열흘 간의 열띤 체육대회는 안전하게 마무리될 수 있었고, 그 결과 생산관리부가 우승, 품질검사부&생산기술부가 준우승의 영광을 안았다.

정광오 동사장은 "올해 체육대회에서도 적극적으로 경기에 참여하고 한 목소리로 응원해 준 직원들에게 감사하다"며 "춘계체육대회가 다른 부서와 많이 교류하고 업무의 스트레스를 조금이나마 풀 수 있는 리프레시의 시간이 되었기를 바란다"고 전했다.

Sindoh
Unmistakable

신도리코 디지털 컬러 인쇄기

PRESS C14000 | C12000

Sindoh

Start New Sindoh

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