

FOR BETTER TOMORROW

내일을 향해 글로벌 리더를 향한 도전
Challenge toward a Global Leader

Vol. 52

상호 신뢰로 행복을 꽃피우다

Mutual Trust, Key to Blossom Happiness

신뢰와 존중으로 행복한 와이지-원을 만들어갑시다
Let's Make a Happy YG-1 with Trust and Respect



YG



목차의 콘텐츠를 클릭하면 해당 페이지로 이동되며,
해당 페이지의 좌측 상단 아이콘을 클릭하면 목차로 이동됩니다.

Click to move to pages, and icon
on the top left back to the index.

FOR BETTER TOMORROW

Vol .52

발행일 2022년 10월 4일

발행처 (주)와이지-원

홈페이지 www.yg1.kr

주소 인천광역시 연수구 송도과학로16번길 13-40(송도동)

사내보 '내일을 향해'는 한국정기간행물 윤리위원회 도서잡지 윤리강령
및 실천요강을 준수하며, 수록된 글과 사진을 (주)와이지-원의 허락없이
사용할 수 없습니다.

※ 본 사보에 사용된 사진은 코로나19 방역수칙을 준수하여 촬영되었습니다.

YG-1 webzine is photographed in compliance with COVID-19 quarantine rules.



EXHIBITION **07**

09 PRODUCT



17 GLOBAL LOGISTICS CENTER



21 PRODUCTION SECTION AND QUALITY CONTROL SECTION AT GWANGJU PLANT



28 YG-1 POLAND



38
HEAT-RESISTANT SUPER ALLOYS (HRSA)

INSIGHT

COLUMN

송호근 회장
Chairman Hokeun Song

04

YG BRIEFING

YG-1 소식 / 전시회 / 신제품
News / Exhibition / Product

06

BEST CHOICE

나의 성공 파트너, YG-1을 말하다:
현대중공업 브라질법인
My Partner for Success, YG-1:
Hyundai Heavy Industries Brazil

10

BALANCE

THEME ESSAY

최강 팀워크를 만드는 힘, 사회 지능(SQ)
[사회 지능 셀프 테스트]
Social Intelligence, Power to Make the Strongest Team
[Self-Test: Social Intelligence Quotient]

12

말이 아닌 행동으로 신뢰를 쌓아라
Build Trust with Your Action not Words

DYNAMIC YG

고객 중심의 물류 서비스로 다시 한번 혁신하다,
인천공항 물류센터(GLC)
Global Logistics Center,
Re-innovation with Customer-oriented Logistics Service

16

YG LOUNGE

자랑스러운 YG-1 드릴, 우리가 만듭니다
We are the Makers of Proud YG-1 Drills

20

COME TOGETHER

인천공장 공장물류포장과 박용수 조장 대우 가족
Field Leader Yongsu Park's Family
Factory Logistics and Packaging Department
at Incheon Plant

24

YG ON-AIR

디지털 환경 변화에 대응하는
폴란드법인의 영업전략
YG-1 Poland's Business Strategy to Respond to the
Changes in the Digital Environment

28

OUTSIGHT

HEALING TIME

도시인들의 이중 생활을 실현해주는 '장박'
Long-term Stay, a Means for City People
to Experience Another Lifestyle

32

SMILE FOR U

걸림돌을 디딤돌로 삼는 긍정의 힘
The Power of Optimism to Turn Obstacles
into Opportunities

36

TECHNOLOGY IN YG-1

소재로 알아보는 내열합금의 종류
Machining Heat-Resistant Super Alloys
(HRSA) - Material

38

BOOK N BOOK

추천도서
Recommended Books

40

SMART DICTIONARY

'좋아요'가 만든 새로운 시장, 라이크 커머스
"Likes", a Booster to Create
New Market of Like Commerce

41

YG PEOPLE

회사동정 / 함께 나누는 이야기
Movement / YG-1's Story

42

팬데믹과 기후 변화 등 복합적인 위기가 확산하면서 여러분들도 힘든 시간을 보내고 있으리라 생각합니다. 대내외적으로 여러 어려운 환경 속에서도 함께 고민하고, 노력해 주신 모든 글로벌 와이지-원 가족 여러분께 응원과 격려의 박수를 전합니다. 여러분 모두가 한마음으로 맡은 바 책임을 다해 주셨기에 경영 전반에 걸쳐 선방할 수 있었고, 어떤 어려움이 찾아와도 이겨낼 수 있는 자생력을 갖출 수 있었다고 생각합니다. 또한, 와이지-원과 오랜 여정을 함께하며 변함없는 신뢰와 애정을 보내주신 고객 여러분께도 진심으로 감사드립니다.

I think that you are undergoing difficult times caused by the Multiple Crisis issues such as the pandemic and climate change. I'd like to give you a round of applause to encourage and support all members of the global YG-1 family who have thought over and made efforts together to respond to the difficult internal and external situations. I believe that your unanimous effort to carry out your responsibility to the fullest has been the secret behind our success in the overall management of the difficult situation and has built the capability to survive against any difficulties. I also want to extend my sincere gratitude to our customers who have walked the long journey with YG-1 for their unwavering trust and affection.



회장 송 호 근
Chairman Hokeun Song

신뢰와 존중으로 행복한 와이지-원을 만들어갑시다

Let's Make a Happy YG-1 with Trust and Respect

전 세계 대부분 국가가 코로나19 관련 방역 규제를 풀고 있습니다. 이러한 상황 속에서 그동안 비대면 마케팅에 의존했던 많은 기업들도 온·오프라인 연계 전략으로 전환하며 전열을 재정비하는 모습입니다. 와이지-원에서도 SNS 채널과 화상 회의를 통한 비대면 미팅을 유지하면서 그동안 위축됐던 대면 영업활동 재개를 준비하고 있습니다. 이제는 온라인과 오프라인 채널 간 장점을 살리고 단점을 보완하면서 고객과의 접점을 확대해 나가야 할 때입니다. 특히, 빠르게 변화하는 글로벌 시장과 고객의 변화에 유연하게 대처하기 위해 우리가 지닌 가장 큰 강점인 스피드를 바탕으로 본사와 해외법인 간 보다 긴밀한 협업 채널을 마련해 고객과 더 밀접하고 의미 있는 관계를 구축해야 할 것입니다.

Today, most countries in the world are lifting COVID-19 restrictions. Against this backdrop, many companies which had to rely on non-contact marketing are reorganizing their strategies to connect with both their on and off-line marketing measures. YG-1 is also preparing the resumption of face-to-face sales activities that have decreased, while maintaining non-contact meetings through SNS channels and video conferences. Now is the time to take advantage of the strengths between on and off-line channels while making up for their weak points to increase contact with customers. In particular, we have to utilize our greatest advantage of speed to smoothly respond to the changes of the global market and customers in a bid to prepare closer cooperation channels between the headquarters and overseas branches to build more meaningful and intimate relationships with customers.

지난 9월에 개최된 IMTS(시카고, 미국), AMB(슈투트가르트, 독일) 국제 전시회에서는 팬데믹 이전보다 더 많은 고객들을 만날 수 있었습니다. 이를 시작으로 고객과 직접 얼굴을 마주하며 소통하는 기회를 많이 만들어야 할 것입니다. 고객과 가까이에서 그들의 요구사항에 신속하게 대응하고, 모든 접점에서 고객 경험을 극대화할 수 있도록 함께 노력해야 합니다. 이를 위해 본사와 각 해외법인, 대리점 등 모든 조직이 합심하여 고객의 니즈를 면밀하게 파악하고 그에 부합하는 솔루션을 제시할 수 있도록 이끌어가는 것이 중요합니다. 이제는 와이자-원이 단순한 판매를 넘어 고객 행복을 추구하는 상생 파트너로 인정받고 신뢰받을 수 있도록 더욱 역동적으로 움직여 주시기를 당부드립니다.

IMTS (Chicago, U.S.) and AMB (Stuttgart, Germany) in September were precious opportunities to meet more customers than during the pandemic. Based on the successes in the events, we should create more opportunities to communicate with customers face-to-face. We have to work together to be close with customers to respond rapidly to their needs and provide them with maximum experience in every contact we have with them. To this end, it is important for all organizations, including the headquarters, all overseas branches and agents to make a concerted effort to carefully figure out customers' needs and provide corresponding solutions. I ask you to work more dynamically for YG-1 to grow from a simple sales company to a trusted win-win partner which pursues the happiness of customers.

디지털 시대로 빠르게 변화하면서 신뢰의 중요성도 한층 높아졌습니다. 신뢰라는 것이 결코 짧은 시간 내에 쉽게 만들어지는 것이 아님을 우리는 잘 알고 있습니다. 신뢰를 소홀히 하는 순간 위기에 직면할 수 있기 때문에 장기적인 안목에서 더욱 탄탄한 신뢰를 쌓는 데 힘써야 할 것입니다. 이를 위해 생산부터 품질, 기술지원 등 모든 업무의 초점을 고객 중심으로 바꾸고, 그들에게 필요한 것이 무엇이고, 어떤 방법이 가장 효율적인지 더 깊이 고민하는 자세가 필요합니다.

The rapid transformation to the digital age has increased the importance of trust. We are so aware of the fact that trust can't be built overnight. We need to do our best to build stronger trust in a long-term perspective because negligence on trust will inevitably bring us a crisis. That is why all of our work from production to quality control to technology support should be carried out with an emphasis on customers and we have to be equipped with an attitude to pore over everything to find out what they need and what the most efficient measures for them are.

와이자-원 가족 여러분!

과거는 바꿀 수 없지만, 미래는 바꿀 수 있다는 말이 있습니다. 삶의 파도를 현재를 어떻게 받아들이고 헤쳐 나가는데 따라 결과는 완전히 달라진다는 의미입니다. 요즘같이 급변하는 시대에서 현재에 만족하는 것은 멈추는 게 아니라 후퇴하는 것이라고 할 수 있습니다. 현실에 안주하지 말고 여러분 내부에 숨겨진 무한한 잠재력을 이끌어 스스로의 가치를 높여 주십시오. 지금까지 해 온 것처럼 앞으로도 세계 최고를 향해 끝없이 도전하며 전 세계에 와이자-원의 저력을 보여줍니다. 저 또한 회사 가치를 극대화하고, 여러분 개개인이 더욱 역량 있는 글로벌 인재로 거듭날 수 있도록 더 열심히 뛰겠습니다.

Members of the YG-1 family!

There is a saying that goes you can't change your past but you can change your future, which means that how you embrace and pull through the waves of your life today will create different results. Being complacent in this time of rapid changes is not a stop but a retreat. Don't settle for the present and develop your potential within you to raise your value. As we have done so far, let's constantly challenge to become the world's best and show the potential of YG-1 to the world. I will also work harder to maximize YG-1's value and help you become global talents with greater potential.

10월 14일은 와이자-원이 창립한 지 41주년을 맞이하는 뜻깊은 날입니다. 이 자리를 빌려 한결같이 와이자-원에 헌신해 주신 임직원분들과 큰 힘을 보태주신 고객사 그리고 협력사 여러분께 깊은 감사의 말씀을 전합니다. 앞으로도 어려울수록 도전을 멈추지 않았던 창업기의 초심을 잃지 않고 고객에게 신뢰 받는 기업으로 성장해 나갈 것을 약속드립니다. 감사합니다.

October 14 is the meaningful 41st anniversary of YG-1. I'd like to take this opportunity to extend my sincere thanks to YG-1 employees for your unwavering devotion, along with customers and partners for their great support. I promise that we will keep our original intention at the beginning of this company to ceaselessly challenge whenever we face difficulties and grow to be a company that is trusted by customers. Thank you.

Best of Selection, Product Lines 2종 브로슈어 개정

Publication of the New Edition of
 Best of Selection & Product Lines Brochures



YG-1이 2022-23년 Best of Selection과 Product Lines 영문 브로슈어를 개정, 발행했다. Best of Selection은 Milling, Holemaking, Threading, Turning 등 카테고리별 하이엔드 제품 위주로 구성했으며, Product Lines는 YG-1의 대표 제품을 엄선해 다양한 제품 라인을 만나볼 수 있는 것이 특징이다. YG-1은 해외 전시회가 속속 재개되고 있는 만큼 카탈로그 재정비와 함께 디지털 마케팅 자료를 업데이트하면서 적극적인 마케팅을 이어갈 방침이다.

YG-1 published the new edition of 2022-23 Best of Selection & Product Lines English brochures. The Best of Selection provides information about high-end products in categories such as Milling, Holemaking, Threading, and Turning while the Product Lines describes deliberately selected representative YG-1 products of various lines. In accordance with overseas exhibitions held one after another, YG-1 is planning to reform its catalogues and digital marketing to carry out proactive marketing activities.

인덱서블 인서트 2022/2023 인치 카탈로그 개정

Publication of Indexable Insert Inch Catalogue 2022/2023



YG-1이 인덱서블 인서트 인치 카탈로그를 업데이트했다. 이번 카탈로그에는 새로 출시하거나 확장된 제품 정보 및 절삭조건, 기술자료 등을 업데이트하여 Turning 379개, Parting & Grooving 23개, Milling 46개, Drilling 12개 등 총 460개 품목이 추가로 수록됐다. 현재 판매 중인 모든 제품 라인업을 포함하고 있어 고객들에게 보다 광범위한 선택의 폭을 제공할 것으로 기대하고 있다. 한편, 인덱서블 인서트 메트릭 카탈로그(YE-IT22)는 2021년 개정되었으며, 신규 396개 품목이 추가되었다.

YG-1 updated its indexable insert inch catalogue. A total of 460 items including 379 products for Turning, 23 for Parting & Grooving, 46 for Milling, and 12 for Drilling were added to the catalogue which is designed to provide updated information about newly released or upgraded products, cutting conditions and technical data. Since it covers all product lineups currently on sale, it is expected to provide more options to customers. Indexable Insert Metric Catalogue was released in 2021 and included 396 items in total.

IMTS, AMB 전시회에서 북미, 유럽시장 맞춤형 전략으로 시장 공략

IMTS and AMB, Opportunities to Carry out Targeted Strategies to Penetrate the Market



IMTS [12-17 September / Chicago, U.S.]



AMB [13-17 September / Stuttgart, GERMANY]

YG-1이 미국 최대 규모의 절삭공구 전시회인 IMTS와 글로벌 절삭공구업체들이 치열한 경쟁을 펼치고 있는 독일의 AMB에 참가해 글로벌 기업으로서 위상을 제고했다. 오랜만에 오프라인에서 열리는 대규모 전시회인 만큼, YG-1은 철저히 준비해 독자적인 기술과 강점을 알리는데 중점을 뒀다. YG-1 부스를 찾은 바이어와 고객들도 적극적으로 교류하며, 신제품과 다양한 첨단 툴링 솔루션에 큰 관심을 보였다. 9월 12일부터 17일까지 미국 시카고에서 개최된 IMTS는 4년 만에 열리면서 전시 기간 내내 많은 현지 딜러와 참관객들로 붐비 문전성시를 이뤘다. YG-1은 미국의 제조업 활성화 추세에 따라 항공, 의료, 자동차 등 주요 산업별 확장된 제품을 중심으로 부스를 구성해 신규 바이어 발굴과 기존 고객과의 유대 관계를 강화하는 데 초점을 맞췄다. 특히 현장에서 실시간 피드백을 주고받으며 시장 변화와 고객 니즈 파악에 주력했다.

한편 독일 슈투트가르트에서 9월 13일부터 17일까지 개최된 AMB에는 굵직한 국내의 기업들이 대거 참가하여 스마트 팩토리와 관련한 첨단 기술과 혁신적인 솔루션을 선보였다. YG-1 부스에는 전시회 첫 날부터 독일 현지 및 유럽 고객들의 방문이 줄을 이어 높은 관심과 기대를 실감할 수 있었다. YG-1 해외 영업본부 관계자는 두 전시회에서 예정된 상담 외에 디스트리뷰터와 엔드 유저, 신규 고객들의 미팅이 쇄도했다고 전하며, 앞으로 해외 전시회에 지속적으로 참가해 엔드 유저를 대상으로 한 대면 영업을 확대하고 신규 고객과 시장 개척에 적극적으로 나설 것이라고 밝혔다.

YG-1's participation in IMTS, the largest cutting tool show in U.S. and AMB in Germany where global cutting tool companies compete fiercely strengthened its position as a global company. Since the two major events were held after a long time, YG-1 which had thoroughly prepared for the events promoted its unique technologies and advantages intensively. Buyers and customers who interacted actively at the YG-1 booth paid great attention to YG-1's new products and various state-of-the-art tooling solutions.

Since IMTS, which was held in Chicago, U.S. from September 12 to 17, was long-awaited for the last four years, it was crowded with many local dealers and visitors throughout the event. Following the trend to activate the American manufacturing industry, the YG-1 booth consisted of extended products for major industries including the aerospace, medical and automotive industries and focused on developing new buyers and strengthening the relationships with existing customers. The event was a good opportunity to exchange feedback with customers and recognize changes in the market and customer needs.

Major external and internal companies participated in AMB, which was held in Stuttgart, Germany from September 13 to 17, to display high technologies and innovative solutions related to smart factories. German and European customers who filled the booth from the first day reflected their great attention and expectation on YG-1. One person at YG-1's Overseas Business Division said that apart from scheduled consultations, the booth received a flood of requests by distributors, end users and new customers for meetings and added that YG-1 will continuously take part in overseas exhibitions to expand its face-to-face sales activities to attract end users and aggressively develop new customers and markets.

대면 마케팅 강화로 글로벌 시장 공략 재시동

Enhancement of Face-to-face Marketing to Challenge the Global Market

그동안 멈췄던 대면(오프라인) 전시회가 다시 하나둘씩 재개되면서 YG-1도 공격적인 해외 마케팅에 나섰다. YG-1은 지난 2분기에 세계 4대 공작기계 전시회인 IMTS와 AMB를 비롯해 터키, 중국, 태국 등에서 개최된 전시회에 참가하며 글로벌 기업으로서 입지를 단단히 다졌다. YG-1은 오랜만에 대면 방식의 미팅이 가능해진 만큼 YG-1의 독자적인 기술을 담은 신제품과 다양한 라인업으로 현지 딜러와 참관객들을 만났다. 아울러 각 해외법인도 수요 변화와 잠재 고객의 니즈와 관심을 파악하며 신규 판매 채널 및 바이어 발굴에 주력했다. 이탈리아 MECSP(6월 9~11일)와 터키 MAKTEK(9월 26일~10월 1일)에서는 4차 산업혁명에 선제적으로 대응하고 있는 유럽 시장 확대를 위해 첨단 제조업 분야의 최신 동향 및 기술 변화를 살펴보고 잠재 고객을 대상으로 브랜드 인지도를 높이는 데 주력했다. 또한, 중국 ITES(8월 15~18일)와 태국 Modern Manufacturing Forum(7월 12일)에서는 혁신적인 기술을 보여주는 하이엔드 제품 중심으로 구성해 현지 판매망 경쟁력 제고와 신규 고객 발굴에 나섰다. 특히 중국에서 개최된 ITES 부스에는 기간 내내 많은 인파가 몰려 X5070, Alu-power, TitaNox-power 엔드밀과 스페셜 탭 제품에 대한 상담과 문의가 이어졌다. YG-1은 앞으로도 고객과 실시간 피드백을 주고받을 수 있는 국내외 전시회에 활발하게 참가하며 글로벌 절삭공구시장에서 영향력을 더욱 넓혀갈 계획이다.

With major countries lifting COVID-19 restrictions to hold global exhibitions, YG-1 is also carrying out aggressive overseas marketing activities. In the second quarter of this year, it took part in diverse exhibitions held in Turkey, China and Thailand; including IMTS and AMB, two of the biggest global machine tool events to reinforce its position as a global company. Since such events were long-awaited opportunities to meet customers face-to-face, such events served as a good opportunity for YG-1 to meet local dealers and visitors to provide them with information about its new products with its unique technologies and various product lineups. Those events were also good opportunities for overseas branches to recognize changes in demand and potential customers' needs and interests while focusing on development of new sales channels and buyers. At MECSP (June 9-11) in Italy and MAKTEK (September 26-October 1) in Turkey, it put emphasis on understanding recent trends and technology changes in the state-of-the-art manufacturing industry to expand its market in Europe that is preemptively responding to the fourth Industrial Revolution and endeavoring to increase its brand recognition among potential customers. YG-1's high-end products with innovative technology were also displayed at ITES (August 15-18) in China and the Modern Manufacturing Forum (July 12) in Thailand to increase YG-1's local sales



MECSPE [9-11 June / Bologna Fiere, ITALY]



MMF [12 July / Bangkok, THAILAND]









ITES [15-18 August / Shenzhen, CHINA]



MAKTEK [26 Sep. - 1 Oct. / Istanbul, TURKEY]

UPCOMING EXHIBITIONS IN 4Q, 2022

전시회명 Exhibition	일정 Date	개최국가 및 도시 Venue
	4-6 Oct.	Katowice, POLAND
	17-20 Oct.	Anaheim, CA, USA
	18-21 Oct.	Ilsan, KOREA
	8-13 Nov.	Tokyo, JAPAN
	9-12 Nov.	Shenzhen, CHINA
	16-19 Nov.	Bangkok, THAILAND

* The schedule could be changed with out notice.

network competitiveness and develop new customers. YG-1's booth at ITES in China in particular drew many visitors, which led to continuous consultations and inquiries about X5070, Alu-power and TitaNox-power end mills and Special Tap products. YG-1 is going to actively participate in exhibitions both in and outside of the country in a bid to exchange real time feedback with customers and expand its influence in the global cutting tool market.

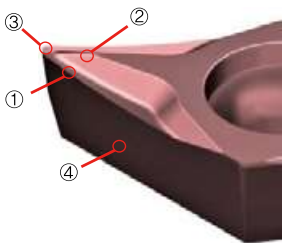
신규 포지티브 터닝 SF 칩브레이커 출시 초정밀 정삭 가공에 최적화된 신규 포지티브 인서트

Launch of A New Positive Turning Chip Breaker SF
 New Positive Insert for Super Finishing Application

YG-1은 소경 사이즈 부품 가공을 위한 신규 포지티브 터닝 SF 칩브레이커를 출시했다.
 신규 칩브레이커의 특징은 4가지로 구분할 수 있으며, 재종 및 적용 가능한 가공 부품은 아래와 같다.
 A new positive SF turning chip breaker is now available for machining small components.
 Please find the below features and grade chart of the SF chip breaker. And relevant components.



| Feature of Chip breaker

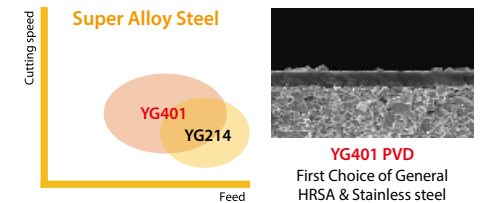


- ① 높은 포지티브 경사각으로 가공 부하를 감소시키고, 버 발생과 구성 인선 최소화
- ② Swiss 터닝 머신에서 소형 부품에 대한 초정밀 정삭 가공에 최적화되었으며, 낮은 이송과 적은 절삭 깊이에서 칩브레이킹이 우수함
- ③ 인서트 코너 반경은 0.1mm에서 0.8mm까지 가능
- ④ 외주면 정밀 연삭급 인서트로 가공 시 표면조도가 우수함

- ① A high positive rake angle reduces cutting force and minimizes burr and built-up edge
- ② Optimized super finishing for small components in Swiss turning machine and excellent chip breaking at low feed rate & small depth of cut
- ③ Insert corner radius range available from 0.1mm to 0.8mm
- ④ Excellent surface finish with High precision tolerance Insert for periphery grinding

| Grade Chart

SF 칩브레이커의 YG401 재종은 PVD 코팅으로 내열합금강, 스테인레스강, 연강, 탄소강 등의 소재에 적용할 수 있다. (YG401 재종은 뛰어난 내마모성으로 고속 가공 시 성능 우수)



YG401 grade of SF chip breaker with PVD coating is the first choice for HRSA, Stainless steel, Soft steel and Carbon Steel. Especially, YG401 grade has High wear resistance and High performance in High speed cutting.

| Applicable Component

SF 신규 칩브레이커는 스테인레스강, 내열합금, 연강, 탄소강, 등 재료 가공에 적합하며 밸브, 유압 부품 및 의료 산업에 적용 가능하다.

SF chip breaker is suitable for Stainless steel, HRSA, Soft steel and Carbon Steel. It is also recommended for small part machining such as valve, hydraulic applications, and the medical industry.

나의 성공 파트너, YG-1을 말하다

My Partner for Success, YG-1



세계 경제가 회복세를 보이면서 국가마다 인프라 신설 및 재투자를 위한 전략과 정책 마련이 빠르게 추진되고 있다. 동시에 경제위기, 기후변화, 테러리즘, 에너지자원 부족과 같은 범세계적 문제에 대응하기 위한 국가 간 협력과 교류도 활발하게 추진 중이다. 세계 제조업을 이끄는 주요 국가들도 파트너와의 협력 범위를 확대하며 생산성을 향상하고 새로운 부가가치 창출에 집중하고 있다. 모든 시스템과 사물이 복잡하게 연결되는 세상에서 서로 이해하고 신뢰하는 협업의 중요성이 그만큼 커진 것이다. 위기를 더욱 현명하게 극복하고, 급변하는 사회를 선도하기 위해서 '혼자'의 힘보다 서로 협력하는 '함께'의 힘이 필요하다는 것은 자명한 사실이다.

With the rebounding global economy, each country has been carrying out strategies and policies to build new infrastructures and rapidly reinvest. In accordance with such changes, the cooperation and exchanges between countries to respond to international issues such as an economic crisis, climate change, terrorism and the shortage of energy resources are active. Against this backdrop, major countries that lead the global manufacturing industry are quickening their move to expand the range of cooperation with partners to improve productivity and focus on creating new added values since they are keenly aware of the growing importance of cooperation with mutual understanding and trust in this world of intricate interconnections between systems. It is clear that the power of "together" to cooperate rather than that of "alone" is a necessity to wisely get over a crisis and lead this rapidly changing society.



Hyundai Heavy Industries Brazil
(Brazil / End User) / www.hhib.com.br



현대중공업은 대한민국의 고(故)정주영 회장이 설립한 회사로 1972년 회사 창립 이후 해양 플랜트, 엔진기계 등 연관 산업 분야로 사업을 확장하여 세계적인 중공업 회사로 성장, 발전했다. 현대중공업 브라질법인인 굴착기, 휠로더, 백호로더, 지게차 등 다양한 건설장비와 산업차량을 전문으로 생산하는 현대중공업 계열사 중 하나이다. 2012년 설립한 브라질 리우데자이루 생산공장은 현대중공업의 중남미 시장 확대와 함께 가동률이 설립 초기와 비교해 7배 이상 증가했으며, 현지 맞춤형 생산전략을 통해 브라질 중대형 굴착기 시장을 이끌어가고 있다.

Hyundai Heavy Industries (HHI), which was established in 1972 by the late founder Juyung Chung, has expanded its business to related areas such as offshore plants, and engine & machinery to become a global heavy industry company. The construction equipment division of Hyundai Heavy Industries, specializes in manufacturing various construction equipment and industrial vehicles including excavators, wheel loaders, backhoe loaders and skid loaders. The production plant in Rio de Janeiro, Brazil, was established in 2012 and has expanded Hyundai Heavy Industries' share in the Latin American market while increasing its rate of operation by seven times compared to the initial stage. Now it is leading the medium-large excavator market in Brazil with its localization production strategies.

Mr. Mario Henrique Novaes Severino,
Application Engineer, Manufacturing Process Team



최상의 고객 경험을 실현해준 YG-1의 체계적인 기술 솔루션

YG-1's Total Tooling Solution, Ultimate Realization of Customer Experience

YG-1의 강점은 우수한 품질의 제품과 경쟁력 있는 가격이라고 생각합니다. 또한 공구 수명과 절삭 조건을 고려한 최적의 솔루션을 제공하여 차별적인 경쟁 우위를 확보할 수 있도록 지원해 줍니다. 우리는 YG-1에서 제안하는 솔루션을 통해 공정 시간을 단축했고, 결과적으로 품질 관리와 비용 절감 효과를 얻었습니다. 그동안 우리의 목표와 비전을 함께하며 다양한 노력으로 지원해준 YG-1에 감사 드리며, 앞으로 더 많은 제조공정에서 YG-1 제품을 활용할 수 있도록 도구 형상 범위를 더욱 확장해 주면 좋겠습니다.

I think that quality products and competitive prices are strong advantages of YG-1. On top of that, it supports us with optimal solutions with long tool life and good machining conditions for us to secure differentiated competitive advantages. With the solutions YG-1 has suggested, we could achieve shorter machining time, quality management and cost reduction. I'd like to express my thanks to YG-1 for supporting us with various efforts based on our shared goals and visions. I'd appreciate it if it expands the range of tool shapes in order for us to utilize YG-1 products in many more manufacturing processes.

현재 가장 많이 사용하고 있는 제품은 황삭 및 정삭 가공에 최적화된 C와 T 타입의 YG 3020 재중 인덱서블 인서트입니다. 또한, 독일 테크센터와 함께 역방향 가공을 위한 스페셜 제품을 개발하여 사용하기도 합니다. YG-1의 인덱서블 인서트와 스페셜 제품은 가공 시 비용을 절감해 줄 뿐만 아니라 성능과 작업 편의성을 모두 갖추고 있어 매우 만족하고 있습니다. 그 밖에 ONMU 및 SEKT 시리즈의 밀링 인서트와 터닝 인서트, Combo Tap, X-Power, HSS Drill 그리고 SSK의 마이크로미터 측정기도 좋은 제품이라고 생각합니다.

The products which are used the most now are YG 3020 C and T type indexable inserts, which are optimized for roughing and finishing. We also use special products that we developed with the tech center in Germany for reverse facing machining. We are satisfied with the YG-1 indexable inserts and special products because they not only reduce machining cost but also provide high performance and work convenience. We also think the Milling and Turning Inserts in the ONMU and SEKT series, Combo Taps, X-Power, HSS Drills, and SSK Micrometer Measuring devices are excellent products.

더불어 항상 양질의 기술지원 서비스를 제공해 주는 YG-1 엔지니어들의 전문성과 책임감을 높이 평가하고 싶습니다. 그들은 해박한 전문지식을 바탕으로 우리의 니즈가 무엇인지 파악하여 끊임없이 프로세스를 개선하기 위해 노력하는 사람들입니다. 언제나 우리의 의견을 경청하면서 유연하고 신속하게 대응해주는 그들의 지원으로 YG-1을 더욱 신뢰할 수 있었습니다. 우리가 브라질을 거점으로 중남미 시장 점유율을 확대하기 위해 최선을 다하고 있는 만큼, YG-1도 우리의 목표와 비전을 공유하고 함께 노력해 주시기를 당부 드립니다. 앞으로도 서로 신뢰하고 존중하는 파트너로서 동반 성장했으면 합니다.

We highly value YG-1 engineers who provide high quality technology service with their expertise and sense of responsibility. They utilize their seasoned expertise to find our needs to continuously improve processes. Their sincere attitude to listen to what we need and respond flexibly and rapidly has made us have greater trust in YG-1. As we are making the best effort in Brazil to expand our market share in the Latin American market, I ask YG-1 to share our goals and visions to work together. I hope we will be able to grow together as trustworthy and respectful partners.

최강 팀워크를 만드는 힘, 사회 지능(SQ)

Social Intelligence, Power to Make the Strongest Team

사회 지능 셀프 테스트

Self-Test: Social Intelligence Quotient



사람과 사람 사이의 모든 행동은 서로의 교감, 사회적 상호작용에서 비롯된다. 실타래처럼 얽혀있는 타인과의 관계를 조화롭게 이끌어가는 능력, 그것이 바로 SQ(Social Intelligence Quotient), 사회적 지능지수다. SQ라는 개념을 처음 고안한 다니엘 골먼 박사는 생물학에서 상호작용을 많이 하는 생물군일수록 외부 환경 변화에 빠르게 적응하듯이 거의 모든 분야에서 협업이 필수가 된 현대사회에서 사회적 지능이 성공을 가능하는 척도가 된다고 주장한다. 과연 당신의 SQ 능력은 어느 정도인지 체크해보자.

People act based on their social interactions and communion with others. SQ (Social Intelligence Quotient) is the ability to understand and manage complex social change harmoniously. Dr. Daniel Goleman who first created the concept of SQ suggests that like the rule in biology that a group of creatures which has the greatest number of exchanges between its members adapts to the changes in its external environment the fastest, social intelligence can be a barometer for a person to succeed in today's society in which cooperation is a must in every area. Let's check your social intelligence quotient!

방법 Method

각 문항을 읽고 점수를 매긴 뒤 합산하세요. Check the sentences below and add up all of the points you get.

매우 그렇다(5점) Totally accurate (5 points) 그렇다(4점) Accurate (4 points) 보통이다(3점) Neutral (3 points)
 그렇지 못하다(2점) Inaccurate (2 points) 매우 그렇지 못하다(1점) Totally inaccurate (1 point)

사람을 사귀는 데 있어 상대방을 분석하고 판단하기보다 순간적인 느낌으로 사귀를 결정하는 편이다.

I tend to decide to make a relationship with a person based on what I feel when I first meet him/her rather than through analysis or judgement.

다른 사람의 말을 잘 들어주는 편이고, 상대의 일을 내 일처럼 함께 고민하고 아파해 주기도 한다.

I am good at listening to what others say and often pore over their worries with empathy as if they are mine.

처음 보는 사람에게 마음을 열고 다가가 편안하게 말을 건넬 수 있다.

I can easily approach and talk to a new person with an open mind.

자신과 직접적인 관계가 없는 주변 사람들과도 안부 등을 물으며 가깝게 지낸다.

I exchange greetings and keep good relationships with people who don't have direct interests.

또래 사이에서 인기가 많고, 나이와 상관없이 친구가 될 수 있다.

I am popular among my peers and good at making friends with people who are older or younger than me.

지인들에게 정기적으로 이메일, 문자 메시지 등을 보낸다.

I regularly send e-mails, text messages, etc. to acquaintances.

혼자 일하는 것보다 여러 사람과 함께 일하는 것이 더 즐겁다.

I enjoy working with people rather than working alone.

한 달에 2회 이상 새로운 인맥과 식사를 함께하는 등 자유로운 모임을 한다.

I have free meetings with new people including having a meal together at least twice a month.

자신을 자랑하기보다 상대가 으쓱해질 수 있도록 장점을 부각해 칭찬한다.

I praise others' strong points to make them proud rather than boasting about myself.

다른 사람들이 나를 좋아할 만한 확실한 무기(전문성, 친화력, 유머 등)가 있다.

I have my special skills to make others like me such as expertise, sociability and humor.

나의 몸과 마음을 사랑하고 정성 들여 가꾸려고 노력한다.

I make an elaborate effort to love and take care of my body and mind.

부하직원이 잘못했을 때 공개적으로 지적하기보다 개인적으로 불러 개선 방향을 알려주는 편이다.

I tend to meet my subordinate to let him/her know about ways to improve rather than pointing out his/her error in public when he/she makes a mistake.

다른 사람들의 감정이나 마음을 잘 읽는 편이다.

I am good at understanding others' emotion and what they have in mind.

자연이나 동물 등과 교감하는 능력이 있다.

I am capable of communicating with nature or animals.

일을 하는 데 있어 매사에 긍정적이다.

I am optimistic about whatever I do.

표정이 밝고 인사를 잘하며 친절하다는 이야기를 많이 듣는다.

People often tell me I am bright and kind and good at greeting.

책임감이 강하고 다른 사람이나 조직을 위해 헌신하는 편이다.

I devote myself to others or groups with a strong sense of responsibility.

나의 지인들이 서로 도움을 주고받을 수 있도록 중간에서 중개자 역할을 자주 한다.

I often play a medium role for my acquaintances by introducing them to each other to exchange help.

친구나 동료들 사이에서 '만나면 왠지 기분 좋은 사람'이라는 말을 듣는다.

My friends and colleagues tell me I am a pleasant person to meet.

음식이나 지식, 정보 등 내가 가진 것을 남에게 나누어 주는 것이 즐겁다.

I enjoy sharing what I have such as food, knowledge or information with others.

사람을 만날 때 늘 진심으로 정성을 다한다.

I do my best with great sincerity whenever I meet people.

가입하고 왕성하게 활동하는 모임이나 단체가 3개 이상 있다.

I have more than three groups or gatherings in which I join and participate actively.

자원봉사모임이나 후원회 등 비영리사회단체에 소속되어 활동하고 있다.

I take part as a member of a non-profit organization such as a volunteer group or a supporters association.

사람들로부터 인상이 좋다는 이야기를 자주 듣는다.

People frequently tell me I make a favorable impression on them.

내 주변에는 항상 사람들이 많다.

There are always many people around me.

주변에서 일어나는 상황을 재빨리 파악하는 편이며 눈치가 빠르다는 이야기를 자주 듣는다.

People often tell me that I am quick to figure out what is going on.

사사로운 유혹에 잘 넘어가지 않으며, 윤리적이고 도덕적인 방침에 따라 행동한다.

I don't succumb to temptation easily and act in line with ethical and moral rules.

지적 호기심이 강하고 새로운 것을 배우거나 도전하는 것을 좋아한다.

I have great intellectual curiosity and enjoy learning and challenging new things.

결과 Score interpretations

111점 이상 Higher than 111 points

인간관계의 고수로 이 시대가 원하는 최고의 인재상이라고 할 수 있다. 뛰어난 화술과 공감 능력을 갖추고 있어서 어떤 상황에서 누구를 만나든 큰 갈등 없이 소통할 수 있는 사람이다. 상대방을 먼저 배려하며, 다른 사람들과의 만남을 보람 있고 유익한 관계로 만들어가려고 노력한다. 어떤 사람은 당신의 진절절한 행동과 말에 대해 진심을 왜곡하여 이중적인 사람으로 판단할지도 모르지만, 대부분의 사람들이 당신을 좋아하고 가까이 두고 싶어 한다.

You are a master in human relationships and an ideal and best talent in this era. Your excellent conversational skills and capability to empathize let you communicate without serious conflicts anytime with whomever you meet. You are considerate and think meeting with others is an opportunity to build a worthwhile and mutually beneficial relationship. Some may misunderstand your kind behavior and words and think you are two-faced. However, most people like you and want to be closer you.

51~79점 51-79 points

주변 사람들로부터 '괜찮은 사람'이라는 평가받지만, 주변 상황보다는 자신의 감정을 더 중요하게 생각하는 성향이 있어서 낯선 사람들과 있을 때 불편함을 느낄 때가 많다. 주변 사람들에게 높은 신뢰감을 쌓고 있지 못하기 때문에 언제든지 부족한 사람으로 낙인찍힐 수도 있다. 다양한 환경에서 다양한 사람을 만나며, 이전에 해보지 못한 새로운 경험 기회를 마련하고, 대화를 할 때도 상대방의 이야기에 좀 더 관심을 갖고 공감하도록 노력해야 한다.

People around you think of you as a "nice person". However, you feel uncomfortable with strangers because you put emphasis on your feelings rather than circumstances. Since you haven't built enough trust with people around you, your relationships with them are not stable. It is recommended to meet various people in diverse environments and experience new things. When you meet a person, pay more attention to and emphasize with what he/she says.

도움: 유철수성공개발원

Reference: Chulsu Yoo's Success Development Institute

80~110점 80-110 points

모든 관계에서 선을 넘지 않고 안전거리를 유지하기 때문에 '좋은 사람'으로 인식되어 있다. 하지만 한 단계 도약하기 위해서 자신의 표정과 말투, 태도 등을 끊임없이 보면서 강/약점을 분석하고 개선해 나갈 필요가 있다. 회사 정책을 맡고 있는 상사와 부하직원 사이의 가교 역할을 자처해 보는 것도 좋다. 다양한 활동을 통해 양측 모두에게 당신이 꼭 필요한 사람이라는 인식을 심어 주면 대성공이다. 노력 여하에 따라 더욱 매력적인 사람으로 기억될 수 있다.

Since you keep a safe distance and don't cross the line in relationships, you are recognized as a "good person". It is necessary to analyze your expression, way of speaking and attitude to find out your strong/weak points to take a leap forward. It is good to try to play a bridge role between your supervisor, who is shouldering heavy responsibility in the company, and subordinates. It will be a great success if your various activities make people think you are an indispensable talent. Depending on your effort, you can be remembered as an attractive person.

50점 이하 Lower than 50 points

당신은 사회성이 매우 낮은 사람으로 타인과의 교감이거나 관계에서 심리적인 어려움과 스트레스에 시달리고 있을 가능성이 크다. 또 눈치가 없다는 이야기도 자주 듣는 편이다. 스스로에게 '내 생각이 과연 옳은가?'라는 질문을 자주 던지고, 가까운 사람들에게 당신의 생활방식에 대한 솔직한 피드백을 요청해보자. 노력으로 되지 않는다면 전문가의 도움을 받아보는 것도 좋다. 부족한 점을 보완하고 긍정적인 방향으로 개선하는데 많은 시간과 열정을 투자해야 한다.

Since you are bad at socializing, there is a great possibility that you are getting a lot of psychologic difficulties and stress in relationships and communications with others. People often say you are tactless. Ask the question "Am I right?" to yourself frequently while requesting frank feedback about your life style to people who are close to you. If such efforts are of no avail, it is good to get professional help. Invest a lot of your time and energy to improve what you lack and go in a positive direction.



요즘은 맛집, 택시, 배달, 호텔 등 어디서든 점수를 매긴다. 구매하기 전에 포털이나 소셜 미디어에서 별점과 구매 후기를 먼저 훑어보는 것도 일상화된 지 오래다. 최근 별점을 악용하는 사례가 있어 신뢰도에 대해 비판도 있지만, 여전히 대다수의 소비자들은 다른 사람들의 상품평을 확인한 후 구매를 결정하며, 그들의 리뷰를 광고보다 더 신뢰한다고 답변했다. 좋은 평가를 받는 게 전부이지만, 소비자들이 공유하고 참여하고 소통하며 검증한 결과이기에 신뢰의 중요한 원천으로 작용하는 것이다.

일반적으로 신뢰를 이야기할 때 신뢰를 ‘쌓는다’라고 말한다. 그만큼 신뢰라는 게 한순간에 완성되는 게 아니어서 오랫동안 한결같이 마음을 담고 정성을 쏟아야 얻어진다. 또, 하나의 블록이 쓰러지면 전체가 무너져 버리는 도미노처럼 신뢰를 잃는 것도 한순간이다. 100년 이상 존속하는 기업들은 성공비결에 대해 원칙과 의리를 지키면서 신뢰를 유지했기에 가능했다고 입을 모은다. 기업들이 신뢰라는 가치를 마음에 품고 고객과의 탄탄한 믿음을 구축해나가는 이유도 지속 성장을 위한 기본이 ‘신뢰’에 있기 때문이다.

We are living in an era in which everything, including restaurants, taxis, delivery service and hotels is rated. It has been a long time since checking ratings and reviews on portals or social media before buying a thing or going to a shop has become more and more common in our life. Even though there is some criticism about the credibility of such systems due to misused cases, most consumers still check others' reviews on the products before purchasing. They say that they trust such reviews rather than advertisements. Good reviews don't always guarantee a good purchase. Nevertheless, people recognize them as a critical source of trust because they are what consumers have made by sharing, participating, communicating and verifying together.

When it comes to trust, the verb used for collocation is “build”. It means that trust can't be created overnight. It requires consistent caring and sincerity for a long time. Like a domino game where a falling domino creates cumulative destruction of a whole row, trust can disappear in a moment. Companies that have been successful for longer than 100 years unanimously cite their attitude to keep principles, loyalty and trust as the secret behind their success. They keep the value of trust in their deep mind and make efforts to build strong trust with their customers since they are so aware of the fact that “trust” is the foundation for their sustainable growth.

말로든 하늘의 별도 따다 줄 수 있다

You can even Pick Stars from the Sky in Words

누구나 한 번쯤 말을 뱉었다가 “아차!” 하는 순간을 경험해 봤을 것이다. 하지만 한 번 뱀은 말은 주워담을 수 없는 법. 그렇게 빗나간 말은 타인의 오해를 사기도 하고, 마음을 병들게 할 수 있다. 우리가 겪는 인간관계 문제 중 상당수가 말로부터 출발한다고 한다. 더구나 요즘에는 소셜 미디어의 강력한 전파력 덕분에 공인들뿐만 아니라 일반인들도 그로 인해 구설에 오르는 경우가 점점 많아지고 있다. 사람이니까 그럴 수 있고, 의도치 않은 말실수라면 최대한 빨리 사과하고 만회할 수 있지만, 반복되는 말실수와 습관적인 거짓말은 믿었던 사람들 돌리게 하는 결정적 이유가 된다. 말은 마음의 소리고, 행동은 마음의 자취라는 말이 있다. 그래서 언행일치가 중요한 것이다. 자신이 뱀은 말을 반드시 지키는 것이 바로 신뢰의 시작이다. 살면서 하게 되는 수많은 약속도 마찬가지다. 약속을 공수표처럼 남발하거나 호언장담하는 버릇을 버려야 한다. 지키지 못할 약속은 하지 말고, 약속했으면 반드시 지키는 것이 맞다. 우리가 습관적으로 내뱀는 “언제 밥 한번 하자”는 상투적인 말도 좀 더 신중해져야 한다. 어떻게 보면 식구처럼 친해지자는 따뜻한 제안으로 들리기도 하지만, 예외상 했더라도 약속은 약속이고 행동으로 옮겨지지 않는다면 당신의 신뢰도를 갉아먹는다는 것을 명심하자. 행동이 뒷받침되지 않을 거면 차라리 침묵이 낫다.

Everyone may have experienced the moment of “Oops, I shouldn't have said that!” at least once. Once spoken, words cannot be retrieved. Such wrongly spoken words can cause misunderstanding and hurt others' feelings. Many of our problems in relationships begin with what we say. Thanks to social media, which has strong power to spread information, more and more people, not only celebrities but also common people, fall prey to gossip thesedays. Anybody can make a mistake and a quick apology can make up for a verbal slip. However, repeated verbal mistakes and lies act as a deconclusive reason for a person who has trusted you to turn his/her back on you. There is a saying that goes “Words are the voice of the mind; behavior is the reflection of the mind”. That is why the correspondence of your words with your actions is important. Keeping your word is the starting point of trust. You make many promises in your life. Don't make empty promises and stop speaking with bravado. A promise made must be kept. Be more careful using the conventional saying of “Let's eat together some day” which we habitually use. Even though it sounds like a heartwarming suggestion to become familiar with others like family members, keep in mind that such an expression can nibble at your credibility if you don't fulfill such trivial promises. Silence is better if you don't back your words up with action.

신뢰를 얻고 싶다면 행동으로 증명하라

If You Want to Get Trust, Prove Yourself with Action

영어권 속담 중에 “행동이 말보다 더 큰 소리를 낸다.”는 말이 있다. 말보다 행동이 더 강력한 힘을 발휘한다는 뜻이다. 마음을 표현할 때도 한 번 내뱀은 말보다 행동으로 직접 보여주는 게 더 효과적일 때가 많다. 예를 들어 음식 칭찬을 할 때 그냥 맛있다고 말하는 것과 음식을 남김없이 싹싹 비우는 것 중에서 어떤 것이 상대방의 기분을 더 좋게 만들지 생각해보자. 물론 그릇에 담긴 음식을 다 먹고 나서 음식이 정말 맛있었다고 말하면 최고의 칭찬이 될 수 있다. 원칙적으로 행동이 먼저여야 하는 이유는 점화 효과 때문이다. 말 그대로 앞에서 보고, 듣고, 느끼는 것이 나중에 하는 생각과 행동을 점화시킨다는 의미로 행동을 먼저 하면 무의식적으로 그 뒤에 따르는 말도 신뢰하게 되는 것이다. 발화된 언어가 가슴에 새겨지는 것이라면 행동은 눈으로 확인할 수 있는 행위라고 할 수 있다. 신뢰를 얻는 일은 단순히 그 사람이 말을 얼마나 잘 포장해서 전달하느냐가 아니라 하고 싶은 말에 책임과 무게를 담아 행동으로 명확히 보여졌을 때 가능하다. 개인적인 다짐 역시 행동할 때 비로소 의미가 생긴다. 행동은 그 자체로 하나의 증거이며 말을 능가하는 증명이기 때문이다. 백 마디 말보다 한 번의 실천이 중요하다는 말처럼, 거창한 말보다 이해와 배려를 담은 행동이 선행될 때 그것이 신뢰의 씨앗이 되어줄 것이다.

There is an English saying that goes “Action speaks louder than words”. It means that action has stronger power than words. Action is more effective than words in expressing your mind. For example, which is better praise to a chef, a verbal compliment or clearing all of the plates? Of course, doing both can be the best compliment. In principle, the reason why action should go first is the priming effect. As the expression goes, “what you see, listen to and feel ignites your thinking and action later.” If you act first, the words you speak afterwards can unconsciously induce trust. Your action verifies your words. Building trust is possible not by delivering fancy words but by acting them with responsibility and sincerity. Personal determination is also meaningful when it is practiced. Action itself is more clearer proof of your intention than words. Like the saying getting just one thing done is far more important than all that talk, your actions with deep understanding and caring rather than grandious words will serve as a seed of trust.

고객 중심의 물류 서비스로 다시 한번 혁신하다

Re-innovation with Customer-oriented Logistics Service



인천공항 물류센터

Global Logistics Center



당일 배송, 새벽 배송을 넘어 온라인 주문을 하면 30분 만에 물건을 받아보는 ‘바로 배송’ 시대를 맞았다. 온라인 쇼핑이 성장하고 시장 환경이 변하면서 그만큼 배송이 경쟁력이 되고, 물류가 갖춰야 할 기능 역시 변화했다. 많은 유통 관련 기업들도 물류 서비스를 고객 경험의 만족도를 높이기 위한 전략으로 활용하기 시작했다. 단순한 제품 배송의 기능을 넘어 최종 소비자에게 더 큰 편의와 새로운 가치를 전달하는 기능까지 포함하는 것이다. 제조업에서도 비용 절감에 초점을 맞춰왔던 과거와 달리 고객에게 핵심 경쟁력을 제공하는 전략적인 도구로서 ‘물류’를 재평가하기 시작했다. 코로나 팬데믹으로 전 세계가 유례없는 물류 대란을 겪으면서 고객들이 강력한 공급망을 가진 기업을 신뢰하게 된 것도 사실이다. 이제는 효율성을 최우선으로 여기던 전략에서 벗어나 위기대응능력이 뛰어난 안정적인 공급망에 집중해야 할 때다. YG-1이 인천공항 자유무역지역 내에 인천공항 물류센터(이하 GLC)를 설립한 것도 고객 중심의 공급망으로 재편하기 위한 선제 대응이라고 볼 수 있다. YG-1은 고객 가치 극대화를 위해 GLC를 고도화된 물류 서비스를 제공하는 글로벌 물류 허브로 육성하겠다고 밝힌 바 있다.

Going beyond the times of “same day-shipping and early morning delivery, now we are living in an era of “direct delivery” which allows you to receive a product within 30 minutes after you order it online. With the growing online shopping and market changes, delivery has become a competitive edge and the function of logistics has also changed with such circumstances. Many distribution companies are utilizing logistics services as a strategy to increase the satisfaction level of customer experience. Going beyond its basic function of product delivery, logistics is covering the role of delivering greater convenience and new values to customers. Since such a trend is not an exception for the manufacturing industry, the industry is reappraising “delivery” as a strategic device to provide key competitiveness to customers unlike the past when it focused on cost reduction. The unprecedented global logistics crisis caused by COVID-19 has made customers trust companies with stronger supply chains. Now is the time to throw away previous strategies that prioritized efficiency and focus on a stable supply chain with excellent capability to respond to crises. That is why YG-1 preemptively established its Global Logistics Center (GLC hereafter) at the free economic zone of Incheon International Airport to reorganize its delivery service to a customer-oriented one. YG-1 announced that it would foster GLC as its global logistics hub to provide advanced delivery services to maximize customer values.

모두가 GLC 물류 혁신의 주인공

All Members are the Protagonists of the Logistics Innovation at GLC

불확실성이 커지고 급변하면서 탄력적인 물류 네트워크 구축의 중요성이 더욱 강조되고 있다. 이제 물류는 어떻게 물량 증가에 대응하는 것이 아니라 얼마나 신속하고 유연하게 대응하느냐가 관건이다. GLC가 몇 년 전부터 물류 서비스 역량 강화에 힘을 쏟고 있는 것도 최근 환경 변화에 따라 글로벌 경쟁우위를 확보해 나가기 위한 전략으로 해석된다. 물류의 기능이 최종 소비자에게 더 큰 편의와 새로운 가치를 전달하는 마케팅 역할까지 포함해야 한다는 목소리도 높다. 전 세계 생산공장이 증가하고 제품이 세분화, 다양화되고 있는 점도 물류 효율화에 속도를 내는 이유다. GLC 내부에서도 실무 인원들이 자발적으로 현

장 상황에 맞는 프로세스를 구축하고 고객 주문부터 출하에 이르는 모든 과정에서 작업 효율성을 높일 수 있는 방안을 찾는 데 주력하고 있다. 1년 전 2층에 상주했던 사무 공간을 인천공장으로 이전하고, 현장 인원 중심으로 조직을 바꾼 후, 업무 효율성도 상당 부분 개선됐다고 한다. 이들의 물류 개선은 입출고를 원활하게 하는 이동 동선을 찾고, 효과적인 재고 관리를 위해 공간을 재배치하는 것부터 시작했다. 현장 인원들의 끊임없는 고민과 아이디어로 입출고 패턴에 따른 최적의 작업 환경을 구축하면서 개개인의 업무 능력 향상은 물론 한층 업그레이드된 물류 서비스를 제공할 수 있게 되었다. 시작이 반이라는 말이 있듯, 구성원들의 다양한 아이디어가 GLC 혁신의 원동력으로 작동한 것이다.

The importance of the establishment of a flexible logistics network is getting greater alongside increasing uncertainties. Now the key in logistics is not how to respond to increasing volume but how to rapidly and smoothly respond to it. That is the reason why GLC has focused on enhancing its logistics service capacity as a strategy to secure its global competitive advantage in accordance with the recent environmental changes. Some insist that the function of logistics should include the role of marketing, which delivers greater convenience and new values to end customers. Expanding global manufacturing plants and the segmentation and diversification of products are other reasons for accelerating logistics efficiency. Workers at GLC voluntarily establish processes tailored for field situations and try to figure out measures to increase work efficiency in all processes from customer order to shipment. The moving of their work place from the second floor to the Incheon plant one year ago and the reorganization of its workers to focus on the field have improved the team's work efficiency greatly. Their logistics improvement starts from figuring out the most efficient moving line to make the receiving and forwarding of products go smoothly and the spatial rearrangement for efficient stock management. The constant efforts by the workers in the field to provide ideas to establish an optimal work environment for the receiving and forwarding pattern has upgraded not only workers' individual work efficiency but also the logistics service. As the saying well begun is half done goes, various ideas provided by the members of the team has served as a driving force for the innovation of GLC.

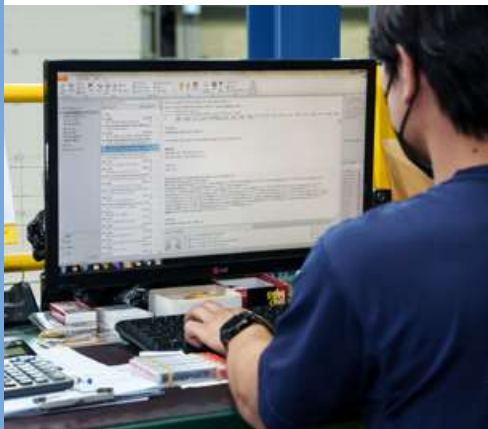


실시간 재고 관리로 신뢰도 강화

Real Time Stock Management, a Secret behind Enhanced Trust at GLC

고객이 원하는 상품을 제시간에 도착하게 하기 위해서 조직 내에서의 협업은 필수적이다. 많은 기업들이 공급망 관리(SCM)에 힘을 쏟는 이유도 공급망 최적화가 판매 계획부터 조달, 생산, 물류 및 고객 납품에 이르는 전 과정을 하나의 프로세스로 통합하여 회사의 이익과 고객 만족을 동시에 창출할 수 있기 때문이다. YG-1도 본사와 전 세계 모든 생산공장이 고객 수요 예측부터 생산관리, 납기 및 재고 관리, 제품 인도까지 실시간 정보를 공유할 수 있도록 물류환경 개선에 박차를 가하고 있다. GLC에서도 고객 주문부터 출하까지 리드타임 최소화뿐만 아니라 제품 출고와 동시에 재고 현황을 업데이트하고 공유하면서 신뢰도를 높여가고 있다. 또한, 아침에 제품이 센터에 도착하면 즉시 분류하고 재포장해 재고로 보관하지 않고 바로 출고하는 방식으로 재고를 최소화하고 있다고 한다. 생산공장에서 출고되어 고객에게 최종 전달되기까지 최대 2일을 넘지 않는다는 원칙을 지키는 것도 YG-1의 정확하고 신속한 물류 서비스를 가능하게 하는 요인이다. 물류와 손영일 대리는 “앞으로 GLC가 YG-1 물류 전진기지로서 전 세계 표준이 될 수 있도록 인력 중심보다는 시스템 기반의 첨단 물류센터로 발전시켜 가겠습니다.”라고 말하며 물류센터 확장과 자동화 시스템 도입 등을 검토하고 있다고 밝혔다. 고객에게 선진화된 물류 서비스를 제공하여 경쟁력 있는 가격, 우수한 품질과 함께 물류에서도 차별화된 경쟁력을 선보이겠다는 계획이다.

Cooperation in an organization is a must to deliver a product on time to a customer. Many companies put emphasis on supply chain management (SCM) because the optimization of the supply chain can integrate all processes from sales planning to procurement, production, and delivery into one to create the profit of a company and customer satisfaction simultaneously. YG-1 is also accelerating its effort to improve its logistics environment for the headquarters and all production plants across the world to share real time information from customer demand forecast to production management, delivery and stock management, and product delivery. GLC also endeavors to minimize the lead time from customer order to shipment while upgrading and sharing the current condition of inventory as soon as the release of a product to increase trust. Furthermore, a product is immediately sorted, repackaged and released as soon as it arrives at the center in a bid to minimize the volume of inventory. The principle to deliver a product to a customer within two days from its release from the production plant is another factor to make YG-1's accurate and rapid delivery service possible. Assistant Manager Youngil Son at the Logistics Team said that "I will do my best to make GLC a global state-of-the-art logistics bridgehead that can be a global standard, which is based not on manpower but on the system" and added that he is checking on the expansion of the logistics center and introducing an automation system. The team plans to provide advanced logistics services to present differentiated competitiveness in delivery to customers along with competitive prices and excellent quality.



YG-1 생산품목의 70% 이상이 이곳 GLC를 통해 해외로 나가다 보니 일과도 빠듯하게 진행된다. 이밖에 긴급 물량이 발생하거나 납기 일정이 변경되는 경우도 있기 때문에 해외영업본부와 수시로 연락을 주고받으면서 능동적으로 대처해나가고 있다. GLC 구성원들도 이러한 여러 가지 변수에 즉각 대응하는 것이 고객 만족으로 연결된다는 점을 인식하고 전 직원이 너나 할 것 없이 합심해 납기 준수에 최선을 다하게 된다고 한다. 구성원 대부분이 오래 근무한 만큼 서로에 대한 이해도 큰 편이다. 육체적으로 힘들지만, 서로의 입장을 누구보다 잘 알기에 서로 공감하고 배려하는 마음도 더욱 클 수밖에 없다. 현장 책임자인 김기종 직장도 사람이 경쟁력이라는 생각으로 현장에서 애로사항은 없는지 수시로 체크하고, 안전사고 예방에도 각별히 신경 쓰고 있다. 또한 편하고 즐거운 마음으로 일해야 일의 능률도 오르고 성취감도 크기에 격의 없는 소통으로 구성원들을 챙긴다고 한다. 한중희 조장은 “김기종 직장님의 헌신적으로 일하는 모습에 많은 걸 배우게 됩니다. 현장에서 리더 역할도 잘하시지만, 따뜻하고 인간적인 매력이 더 크신 분”이라면서 애정 어린 마음을 전했다. 이에 김기종 직장도 “오늘날 GLC가 안정적으로 운영될 수 있었던 것은 맡은 업무에 대해 책임감을 가지고 일해준 17명의 구성원 모두의 노고와 희생이 있었기 때문”이라며 앞으로 더 발전하고 나아가기 위해 힘을 모아달라고 당부했다.

Since more than 70% of YG-1 products are exported from GLC, the team is always busy. When some products have to be delivered quickly or a delivery schedule is changed, the team communicates with the Overseas Business Division frequently to proactively respond to such issues. Since all members of GLC are so aware of the fact that rapid responses to various variables are directly related to customer satisfaction, they work together to do their best to keep delivery dates. They also have deep understanding about one another because most of them have worked together for a long time. Even though their work is physically challenging, their deep understanding and caring about each other helps them work together pleasantly. Team Leader Kijong Kim who is responsible for the field, frequently checks difficulties in the field and pays keen attention to the prevention of safety-related accidents because he thinks workers are the competitiveness of the team. He communicates with members intimately since he knows that a pleasant and restful mindset can create greater work efficiency and a sense of accomplishment. Field Leader Jonghee Han expressed her feeling about him saying “I have learned a lot from Team Leader Kijong Kim, a dedicated worker. He is a good leader in the field and a warmhearted man with multiple personal charms.” Team Leader Kijong Kim added that “the stable management of GLC today is possible thanks to the hard work and dedication of 17 members who are equipped with a great sense of responsibility” and asked them to put their power together to go forward for more development.

서로에게 힘을 주는 팀워크

Excellent Teamwork to Support Each Other





자랑스러운 YG-1 드릴, 우리가 만듭니다

We are the Makers of Proud YG-1 Drills

광주공장 생산과, 품질관리과

Production Section and
Quality Control Section at Gwangju Plant

광주공장은 드릴 전문 생산공장으로 S.S.Drill, T.S.Drill, Center Drill, NC Drill 등 다양한 품목의 드릴이 만들어지는 곳이다. 1996년 설립되어 오늘에 이르기까지 YG-1 드릴의 변화와 역사가 고스란히 담겨 있는 곳이기도 하다. 그동안 지속적인 자동화 생산장비 투자로 생산성과 작업 효율성도 큰 폭으로 향상되었다. 또한, 생산 품질부터 고객 니즈를 반영한 사후 품질까지 ‘우리가 만드는 드릴이 YG-1의 브랜드 가치를 결정한다’는 각오로 글로벌 마켓 리더의 위치를 강화해 나가고 있다. 그 중심에서 직원들에게 품질 마인드를 고취하고, 생산 현장의 품질 관리를 주도하고 있는 부서가 바로 생산과와 품질관리과다.

고객의 납기를 최우선으로 하는 생산과와 무결점 제품 생산을 목표로 하는 품질관리과 업무가 다른 것 같아도 고객에게 최상의 품질을 갖춘 제품을 신속하게 제공하여 고객 만족을 극대화한다는 목표를 함께하면서 끈끈한 공조 체계를 구축하고 있는 부서들이다. 원부자재 투입부터 생산, 판매까지 모든 공정에서 발생할 수 있는 품질 관련 이슈에 공동 대응하며 고객에게 신뢰받는 드릴을 생산하기 위해 노력하고 있다. 코로나 팬데믹에서 조금씩 벗어나면서 생산량이 대폭 증가한 만큼 그 어느 때보다 ‘납기와 품질’에 대한 중요성도 높아졌다. ‘다름’에 대한 이해와 존중으로 협업을 확대해 가고 있는 광주공장 생산과, 품질관리과의 협업 노하우가 무엇인지 들어봤다.

Gwangju Plant which specializes in drill production produces various drills including S. S. Drills, T. S. Drills, Center Drills and NC Drills. The factory has been a witness to the changes and history of YG-1 drills since its foundation in 1996. Continuous investment in automation production facilities at the plant has increased its productivity and work efficiency greatly. In addition, it has been strengthening its position as a global market leader with a strong determination that “the drills we make determine the brand value of YG-1”. At the center of such movements are the Production Section and Quality Control Section, divisions that encourage workers to be equipped with a mindset to improve quality and lead quality management in the production field.

Even though the production section, whose priority is delivery to customers, and the Quality Control Section that has a goal to produce defect-free products do different works, have established a strong cooperation system under the shared goal of maximizing customer satisfaction. They respond to all quality related issues that can happen in all processes from subsidiary material input, production to sales while making efforts to produce drills in which customers have great trust. Since production is skyrocketing with the diminishing COVID-19 pandemic, “delivery and quality” have increasing importance. Let’s listen to what people at the Production Section and Quality Control Section at Gwangju Plant that have been expanding cooperation with understanding about “differentness” and respect say about their cooperation know-how.



협업 과정에서 가장 중요하게 여기는 것이 무엇인지 궁금합니다.

What do you think is the most important in your cooperation?

정지승 사원 (생산과): 상대 부서에 대한 존중이 중요한 것 같습니다. '납기와 품질' 그리고 '속도와 정확성'이라는 상충관계를 풀어가기 위해 신뢰를 바탕으로 두 가지를 적절히 수용하는 것이 공동 목표인 고객 만족을 실현하는 초석이라고 생각합니다.

Jiseung Jeong(Production Sec.): I think it is mutual respect. I believe that striking a balance between contradictory factors such as "delivery and quality" and "speed and accuracy" based on mutual trust is the foundation to realize our shared goal of customer satisfaction.

김재웅 차장 (생산과): 아무래도 생산과는 납기가 우선이고, 품질관리과는 품질이 우선일 수밖에 없죠. 그래서 더욱 소통과 협업이 절실한 것 같습니다. 서로가 각 부서의 역할을 충분히 이해하고 소통으로 풀어나갈 때 작업 효율도 향상되고, 불량률도 줄어들 거라 생각합니다.

Jaewoong Kim(Production Sec.): It is inevitable for the Production Section to put emphasis on delivery while the Quality Control Section prioritizes quality. That is why communication and cooperation are essential. I think that when the two sections understand each other's role and communicate to resolve issues, we will be able to improve work efficiency and reduce defect rates.

안형민 과장 (품질관리과): 맞습니다. 어느 한 부서만 잘한다고 되는 일이 아니죠. 납기와 품질을 모두 만족시키기 위해 두 부서가 종합적인 목표를 수립해 달성해 나가는 균형 있는 노력이 필요할 것 같습니다. 서로 활발하게 소통하고 공유할 때 문제 발생 시에도 빠르게 대처하고 개선할 수 있을 것입니다.

Hyungmin An(Quality Control Sec.): That is right. The effort of one section is not enough. Balanced efforts by both sections to set comprehensive goals and accomplish them are a necessity to accomplish delivery and quality together. I believe that we will be able to respond to issues quickly and improve them if we communicate and share actively.

강동구 사원 (생산과): 협업에서 가장 중요한 건 서로의 눈높이를 맞춰나가는 거라고 생각합니다. 다른 부서의 업무 내용이나 일하는 방식에 대해 관심을 가지려는 노력과 마음가짐이 필요하겠죠.

Donggu Kang(Production Sec.): The most important aspect in cooperation is trying to understand each other's viewpoint. That is why an effort and mindset to pay attention to the other sections work is necessary.

유정은 대리 (생산과): 저도 같은 생각이예요. 타 부서의 업무 내용과 프로세스를 정확히 이해할 때 협업 범위도 명확해지고 협업 성과도 높아질 것입니다. 또한 품질 문제는 다른 부서들과 서로 상충하는 경우가 많기 때문에 커뮤니케이션 능력 또한 중요하다고 생각합니다.

Joungeun Yu(Production Sec.): I agree with that. When we have correct understanding about the content and process of the other section, we can have a clearer cooperation range and increased performance. Since various sections have conflicting interests about quality issues, communication capability is critical in resolving them.

김대연 사원 (품질관리과): 문제 해결을 위한 협력이 아니라 협력을 통해 문제점을 인식하고 개선, 보완해가는 자발적인 협업이 중요한 것 같습니다. 뚜렷한 목표를 공유하면서 꾸준히 이야기를 나누다 보면 문제의 핵심이 보이고 효과적인 해결책도 찾을 수 있으니까요.

Daeyeon Kim(Quality Control Sec.): Voluntary cooperation to recognize, improve and make up for problems is important rather than an involuntary one to solve one issue. When we share clear goals and continuously communicate, we will be able to get to the very core of an issue and find out efficient solutions.



안형민 과장(품질관리과)

Hyungmin An
(Quality Control Sec.)



김대연 사원(품질관리과)

Daeyeon Kim
(Quality Control Sec.)



김재웅 차장(생산과)

Jaewoong Kim
(Production Sec.)



정지승 사원(생산과)

Jiseung Jeong
(Production Sec.)

유정은 대리(생산과)

Joungyun Yu
(Production Sec.)

강동구 사원(생산과)

Donggu Kang
(Production Sec.)



개개인의 강점을 연결할 때 더 큰 시너지를 창출할 수 있을 텐데요, 상대 부서의 강점은 뭐라고 생각하세요?

Greater synergy effects can be created when each one's fortes are connected with those of the others. In this regard, what, do you think, are the strong points of the other section?

김재웅 차장 (생산과): 안형민 과장은 설비기술과와 생산기술과를 거쳐서 기본적인 설비 원리부터 불량 원인 및 해결 방법까지 누구보다도 해박한 지식과 실력을 갖췄다고 생각합니다. 김대연 사원도 입사한 지 얼마 되지 않았지만 성실한 태도로 불량 데이터 관리를 잘하고 있어서 앞으로가 기대되는 직원입니다.

Jaewoong Kim(Production Sec.): I think it is Manager Hyungmin An who worked at the Equipment Technology Section and Production Technology Section. He is equipped with unrivaled knowledge and ability in solving matters from the basic equipment principles to the causes and solutions. I also have a great expectations for the future of Daeyeon Kim who joined YG-1 lately because of his sincerity and diligence in carrying out defect data management.

강동구 사원 (생산과): 품질관리과 업무뿐만 아니라 생산과 업무 내용까지 섭렵하고 품질 문제에 대한 정확한 해석과 그에 맞는 해결책을 제시하는 안형민 과장님은 광주공장에서 만인의 귀감이 되는 분이죠. 저 또한 언제나 출선수범하며 더 나은 품질을 추구하며 끊임없이 탐구하시는 과장님을 보면서 많이 배우고 있습니다.

Donggu Kang(Production Sec.): Manager Hyungmin An who has a deep understanding not only about the work of the Quality Control Section but also of the Production Section and provides accurate analysis and related solutions to quality issues, is an exemplary model to all people at the Gwangju Plant. I am also learning a lot from him because he leads by example in pursuing better quality and continuously trains himself.

김대연 사원 (품질관리과): 생산과는 넓은 시야를 가지고 여러 상황에 대해 대처가 가능한 만능 부서라는 생각이 듭니다. 원자재 입고부터 완제품 출고에 이르기까지 광주공장 구성원 모두가 원활하게 협업할 수 있도록 분위기를 조성해 주는 윤활유 같은 부서라고 할까요?

Daeyeon Kim(Quality Control Sec.): I think the Production Section acts like an all-round player who is capable of responding to multiple situations with broad perspectives. Is it OK to call it lubricant that helps members at the Gwangju Plant work together smoothly from the incoming of raw materials to the release of finished products?

정지승 사원 (생산과): 품질관리과의 최대 강점은 전문성이라고 생각합니다. 다년간의 경험과 지식으로 자타공인 품질 베테랑으로 인정받는 안형민 과장님과 논리적인 분석으로 효율적인 해결책을 찾아가는 김대연 사원이 드릴 품질을 보다 확고히 다지는 밑거름이 되어주고 있습니다.

Jiseung Jeong(Production Sec.): I believe that the strongest point of the Quality Control Section is its expertise. Manager Hyungmin An who is acknowledged as a veteran in quality with his accumulated experiences and knowledge and Daeyeon Kim who finds efficient solutions with his logical analysis serve as a foundation for better quality drills.

안형민 과장 (품질관리과): 저는 방대한 업무 영역을 담당하면서도 명확한 역할 분담으로 높은 성과를 이끌어내고 있는 생산과의 팀워크가 강점이 아닐까 합니다. 특히 김재웅 차장과 강동구 사원은 품질 업무를 진행했던 경험이 있어서 같은 공감대를 느낄 수 있고, 유정은 대리, 정지승 사원도 업무에 대한 폭넓은 지식을 갖추고 책임감 있게 일해 주고 있어 협업 시 많은 도움을 받고 있습니다.

Hyungmin An(Quality Control Sec.): The teamwork of the Production Section is its strongest advantage. I believe the high performance of the section has been possible despite its wide work area thanks to its strong team work and clear role allocation. In particular, I could empathize with Deputy General Manager Jaewoong Kim and section member Donggu Kang due to their experience in the quality area. Assistant Manager Joungyun Yu and section member Jiseung Jeong, who are equipped with a wide range of knowledge and have a great sense of responsibility help me a lot when we work together.

유정은 대리 (생산과): 불량을 감소 위해 공정 단계에서 불량 원인을 발견하고 품질 리스크를 최소화하는 것이 중요한 과정인데요. 하지만, 생산 중 품질 검사는 본의 아니게 시간적인 로스를 발생시켜 생산성을 저하하는 요인이 되기도 하죠. 품질관리과에서도 이로 인한 문제를 개선하기 위해 불량 발생 시 즉시 조치하면서 최대한 생산이 지연되지 않도록 노력하고 있다는 걸 알고 있습니다. 또한, 자주 검사를 강화해 각 공정에서 자발적으로 불량을 줄이기 위해 노력하고 있고, 이를 통해 현장에서 품질 관리에 대한 이해와 책임감도 높아졌다고 생각합니다.

Joungyun Yu(Production Sec.): It is an important process to find out defects and minimize quality risks in order to reduce defect rates. However, quality inspection during production unintentionally serves as a factor to cause time loss and lower productivity. I am well aware of the effort by the Quality Control Section to respond to such defect issues as quickly as it can to improve them and minimize production delay. Furthermore, it has strengthened the inspection process to induce a voluntary attitude to reduce defect rates. I think that such an effort has increased understanding and responsibility on quality control in the field.



효과적인 협업을 위해 어떤 노력이 필요할까요?

What do think is needed for efficient cooperation?

김대연 사원 (품질관리과): 두 부서가 성취를 이루는 과정과 방식이 다를 수 있겠지만 같은 목표에 대한 믿음으로 업무적으로 신뢰를 쌓아간다면 반드시 좋은 결과를 얻을 수 있다고 확신합니다.

Daeyeon Kim(Quality Control Sec.): I believe that even though the processes and ways to achieve the two sections can be different, we can create great results when build up mutual trust in what we do.

유정은 대리 (생산과): 광주공장의 목표와 비전을 실현하기 위해 두 부서의 역할과 책임에 대해 많은 대화를 나누고 있습니다. 생산과에서는 신속한 생산 및 출고를, 품질관리과에서는 생산에서 제공하는 작업 순서나 긴급 오더 건에 대한 정보를 수렴하여 납기에 대응하고 있습니다.

Joungeun Yu(Production Sec.): In order to realize the goals and vision of the Gwangju Plant, the two sections are communicating a lot about their roles and responsibilities. While the Production Section collects information about rapid production and release of products, the Quality Control Section does the same about work flow and urgent orders in a bid to respond to delivery dates.

정지승 사원 (생산과): 시간적 여유가 없을 때 갑작스러운 타 부서의 업무 요청이 부담스럽기 마련인데요. 그러다 보면 여러 부서가 함께 하는 일이나 다른 부서가 요청하는 일에 적극적이지 않을 수도 있습니다. 이 같은 사례를 미연에 방지하고자 서로의 업무 일정과 진행 상황을 빠르게 공유하며 효과적인 협업을 이뤄질 수 있도록 노력하고 있습니다.

Jiseung Jeong(Production Sec.): When we are pressed for time, unexpected requests from other sections can cause tough situations. Since such requests can make us reluctant to them or works that we do with other sections, we make intentional efforts to share work schedules and progress updates rapidly to prevent such a situation in advance and create efficient cooperation.



강동구 사원 (생산과): 간단하게는 전산 업무부터 품질 개선에 대해 크고 작은 논의가 이뤄지고 있습니다. 생산 흐름 상 전 공정이 전산에 등록돼야 후 공정이 진행될 수 있는데, 생산 일정이 지연되지 않도록 모든 공정에서 정해진 절차와 규정을 준수하고자 노력하고 있습니다. 또한, 원활한 의사소통으로 최선의 방법을 찾기 위해 노력하고 있습니다. 품질 문제에 대해 자문을 구하기도 하고, 현장 인원의 강점이 충분히 발휘될 수 있도록 조율하기도 하고요.

Donggu Kang(Production Sec.): There are large and small discussions going on about issues from computer work to quality improvement. Due to the production flow, all processes need to be registered before the next process. In order to prevent production delay, we are making our best effort to comply with all procedures and regulations of each process. We often seek advice for quality issues and coordinate to fully utilize all field workers' advantages.

안형민 과장 (품질관리과): 두 부서의 목표는 다르지만, 결국 광주공장의 이익 증대라는 최종 목표를 달성하기 위해 서로 존중하고 소통하며 함께 성장해 나가고 있습니다. 또한, 품질 문제에 있어서 네 일과 내 일이 없기 때문에 모든 부서가 협력하여 문제점을 찾고 개선안을 도출하기 위해 노력하고 있습니다.

Hyungmin An(Quality Control Sec.): Even though the two sections have different goals, we are growing together with mutual respect and communication to achieve the ultimate goal of profit maximization for the Gwangju Plant. Since we don't apportion responsibilities when it comes to quality issues, all sections make efforts to cooperate to find out problems and seek solutions.

김재웅 차장 (생산과): 드릴 제품이 세계 일등 제품으로 인정받기 위해서 생산과 품질 두 부서의 완벽한 하모니가 중요하다고 생각합니다. 단지 함께 일하는 것에 머물지 않고 일상 업무 속에서 협업을 생활화하여 사소한 부문에서도 긍정적인 변화가 일어날 수 있도록 노력하고 있습니다.

Jaewoong Kim(Production Sec.): I think that perfect harmony between the production and quality control sections is important to make our drills recognized as the world's best products. We are making an effort not only in working together but also in making cooperation a way in daily work and create positive changes even in small areas.



인천공장 공장물류포장과 박용수 조장 대우 가족

Field Leader Yongsu Park's Family
Factory Logistics and Packaging Department
at Incheon Plant



가족을 이어주는 가장 강력한 힘, 어머니의 사랑

Mother's Love, the Strongest Power
Connecting a Family

‘이 세상에 태어나 경험하는 가장 멋진 일은 가족의 사랑을 배우는 것’이란 말이 있다. 가족은 그 존재만으로도 지친 삶을 버티게 해주는 힘이 있지만, 조건 없이 사랑을 주고받으며 행복을 채워가기도 한다. 아낌없이 사랑이 받고 다시 그 사랑을 베푸는 일. 이보다 멋진 일이 또 있을까? 서로를 바라보는 눈빛에서부터 따스한 사랑이 묻어나는 다정한 사람들. 도란도란 나누는 이야기에 웃음꽃이 절로 피어났던 인천공장 공장물류포장과 박용수 조장 대우 가족의 따뜻하고 유쾌한 나들이를 함께 했다.

There is a saying that goes “The most excellent experience in the world is learning the love of a family”. The existence of a family itself provides us with a power to go through a weary life. Unconditional love between its members is a foundation for happiness. Can you imagine a more fabulous thing than receiving generous love and giving it? The kind members of this family saw one another with full of love and warmth. Laughter flowed amidst the family when they had a friendly talk. Let’s meet the family of Field Leader Yongsu Park of the Factory Logistics and Packaging Department at Incheon Plant that enjoyed a warm and pleasant picnic.

기분 좋은 에너지를 전해주는 가족

A Family Full of Pleasant Energy

어렵게 촬영날짜를 잡았는데, 역대급 태풍이 북상 중이라는 반갑지 않은 예보가 들렸다. 슬픈 예감은 틀린 적이 없고, 약속 시간이 다가오면서 장대비가 쏟아지기 시작했다. 갑자기 내린 비에 걱정과 불안이 앞섰지만, 우산 사이로 해맑은 미소를 비추며 걸어오는 박용수 조장 대우 가족을 마주하니 마음이 한결 가벼워졌다. 행복한 가족들은 서로 닮는다더니 어머니와 누나, 박용수 조장 대우 모두 특유의 밝은 에너지가 매력적인 가족이다. 질문과 답변 사이에서 한 치의 망설임 없이 솔직했고, 오고 가는 대화 속에서 웃음이 끊이지 않는다. 오늘 분위기 메이커는 어머니 주영미 여사다. 시원시원한 외모만큼이나 거침없는 입담으로 아들에게 “너한테 맞춰주는 여자보다 널 휘어잡고 이끌어줄 여자를 만나라”고 돌직구를 날리기도 하고, 내향적인 성격 탓에 하루 종일 방에 콕 박혀 있는 아들이 답답하다며 대놓고 흥을 보기도 했다. 물론 박용수 조장 대우도 어머니의 말에 공감하는 부분이 많다. 카리스마 있고 화끈한 성격의 어머니와는 반대로 아들이 조용하고 침착한 성격이다 보니 아들에게 칭찬보다는 걱정스러운 말을 많이 하게 된다고 한다. 4살 터울의 누나 박은지 씨도 동생을 살뜰히 챙긴다. “동생이 초등학교 때 아버지가 돌아가셨는데, 어긋나지 않고 반듯하게 잘 커 줘서 고맙죠. 마냥 어리게만 보였는데 어엿한 직장인으로 성장해 이렇게 사보에도 출연한다고 하니 기쁩니다.” 누나의 진심을 들은 박용수 조장 대우 역시 어렸을 때부터 항상 힘이 돼준 누나에게 고마움을 전했다.



It was not easy to set a date to shoot for this article and there was an unwelcome forecast of the greatest typhoon of all time moving northward. As the saying sad forecasting is never wrong goes, torrential rains started when the appointment time was drawing near. However, the bright smiles under the umbrellas carried by the family of Field Leader Yongsu Park got rid of the worries and anxiety about the sudden rain. The family of Field Leader Yongsu Park, his mother, older sister and him, are a prime example of a happy family with bright energy whose attractive members resemble each other. They didn't hesitate to answer questions with honesty and laughed a lot between conversations. His mother Youngmi Joo was the one who lightened up the atmosphere of the day. As much as her vigorous appearance, she provided straightforward advice to her son saying “meet a girl who can have you under control and lead you, not one suits your temperament” and teased him with his frustrating introverted personality that makes him prefer staying in his room all day. He somewhat agreed with what she said. Since he has a calm and placid personality unlike his mother who is charismatic and hot-tempered, she tends to express more worries than compliments. His sister Eunji Park who is four years older than him takes good care of him. “I appreciate my brother who lost his father when he was an elementary student for growing up well. Since I have always thought of him as my younger brother, I am happy to realize that he has grown up to be a decent worker and be a protagonist in this article.” Listening to how she felt about him, the field leader also expressed his thanks to his sister who has provided constant support to him since he was very young.



어머니에게 물려받은 긍정 유전자

Positive Genes Inherited from Mother

요즘 성인남녀 10명 중 6명이 부모에게서 독립하지 않고 함께 사는 '캥거루족'이라고 한다. 어머니와 동거 중인 서른세 살 박용수 조장 대우도 같이 사니까 주거비부터 시작해서 각종 생활비까지 돈이 절약돼서 좋다고 생글생글 웃음을 짓는다. 그것도 모자라 "평생 결혼 안 하고 엄마랑 살 거야"라는 끊임없는 애교에 어머니도 결국 웃음을 터뜨리고 말았다. 건장한 체격 뒤에 숨겨진 박 조장 대우의 진짜 매력은 항상 긍정적이고 모든 주변 상황들을 밝게 본다는 점이다. 매사에 낙천적이고 적극적인 그의 성격은 회사에서 더욱 빛을 발한다. 박 조장 대우는 현재 맡은 일이 적성에 맞아 즐겁게 일하고 있고, 사보도 한 번도 안 빠지고 본다면 남다른 애사심을 드러냈다. 부모로부터 물려받은 긍정 유전자가 그를 성실하고 근면한 사람, 일에서 더 큰 즐거움을 찾으려고 노력하는 인재로 성장시킨 것이다. "힘들어도 힘든 티는 안 내고 살았어요. 이미 벌어진 일에 연연하기보다 눈앞의 현실과 다가올 미래를 걱정하는 게 낫다고 생각했죠." 주영미 여사는 본인이 지금 이 나이에도 일할 수 있다는 것 자체가 행복이라고 말하며 아들에게도 욕심내지 않고 물 흐르듯 살면서 지금 할 수 있는 일에 최선을 다하는 사람이 되라고 조언한다. 아들이 스스로 행복해지는 길을 현명하게 찾고, 즐겁게 그리고 건강하게 사는 것, 어머니의 바람은 소박했다.

Today, 6 out of 10 adults are the so-called kangaroo tribe who don't become independent and live with their parents. Field Leader Yongsu Park who is 33 years old also lives with his mother smiling saying he could save money not only for housing but also for living expenses. On top of that, he said that "I won't get married and live with you forever!" His continuous jokes made his mother burst out laughing. The true charm of the leader hidden behind his muscular physique is his perspective to see all surroundings positively. His optimistic and enthusiastic personality stands out in his workplace. He works happily because his work is suitable for him. He expressed his superordinary loyalty to YG-1 saying he hadn't missed a single issue of the company newsletter. The positive genes he inherited from his parents have been the factor for him to grow to be a diligent and sincere talent who tries to find more pleasure in his work. "I haven't expressed any sign of difficulties. I always think that it is better to think about the present and coming future rather than sticking to what already happened" he commented. His mother added that the fact that she is still working at her age itself makes her happy and advised her son not to be greedy and lead a smooth life as a person who does his best in what he can do now. Her simple wish for her son is to find his way to become happy wisely and lead a pleasant and healthy life.



서로를 지켜주는 우산 같은 존재

Protecting One Another like an Umbrella

가족이 살다 보면 부딪힐 때도 있지만, 모든 감정의 밑바탕이 사랑이라는 걸 알기에 사랑과 증오가 시루떡처럼 켜켜이 쌓여갈 수밖에 없다. 특히 다 큰 자식과 함께 산다는 건 눈에 보이지 않는 선을 지켜야 유지되고 지속된다. 차들이 안전거리를 유지하듯 가족 간에도 적정거리가 필요한 셈이다. 박용수 조장 대우와 어머니도 가

정의 평화를 위해 각자의 사생활은 절대 침범하지 않기로 잠정 합의했다. 서로의 영역을 존중하면서 혼자 해결할 수 있는 문제는 알아서 헤쳐 나가고, 그러다 혼자서 해결하기 힘든 상황이 생기면 그때 가족이 모여 힘을 발휘하는 것이다. 결혼한 누나도 근처에 살아서 자주 왕래하며 지낸다고 한다. 주영미 여사는 “한집에 살아도 생활 패턴이 달라서 아들 얼굴 보기도 힘들어요. 저한테는 아직도 어린 막내아들인데, YG-1에서 당당히 제 몫을 하고 있다고 하니 대견하고 든든하네요.”라면서 내심 흡족한 미소를 띠었다. 박용수 조장 대우도 제가 반듯한 사회 구성원으로 살아갈 수 있도록 키워주신 어머니께 존경과 감사의 인사를 전했다. “돌이켜보면 어머니는 제가 원하는 걸 다 들어주셨던 것 같아요. 어릴 때는 그게 당연한 희생이라고 생각했는데, 앞으로 돈 많이 벌어서 효도하겠습니다!” 이날 박용수 조장 대우 가족은 그동안 속스러워 표현하지 못했던 속마음을 풀어놓으며, 서로가 쏟아지는 빗줄기를 막아주는 우산 같은 존재라는 걸 다시 한번 느낄 수 있었다.



Even though love is the foundation of a family, there can be accumulated feelings of love and resentment because some conflicts between its members are inevitable in reality. That is why unseen lines should be kept to live with adult children. Like the safety distance between cars, it is necessary to keep proper distance between family members. The field leader and his mother also reached a tentative agreement not to invade each other's individual privacy. They respect others' boundaries and try to solve their own problems by themselves. When they come across a difficult situation that they can't deal with alone, they come together to help each other to solve it as a family. His sister who got married lives nearby and comes and goes frequently. His mother said with a satisfied smile, "Even though we live in a house together, it is not easy to meet my son due to our different life patterns. My son is the youngest child of mine. I am so proud to know that he is pulling his own weight in YG-1". Field Leader Yongsu Park also delivered his respect and thanks to his mother who has raised him to be a decent member of the society. "Looking back, my mother has granted me with what I have wanted. Even though I took her devotion for granted when I was young, now I am going to earn a lot of money to serve my mother with devotion!" The family of the field leader exchanged what they have been too shy to express and recognized each other as supporters that protect one another like an umbrella.

디지털 환경 변화에 대응하는 영업전략: 폴란드법인

YG-1 Poland's Business Strategy to Respond to the Changes in the Digital Environment

폴란드법인 마케팅 담당 Katarzyna Małewska
Mr. Katarzyna Małewska, Marketing Manager, YG-1 Poland

유럽, CIS, 중국을 잇는 전략적 요충지로서 EU 회원국 중에서 가장 탄력 있는 나라지만, 폴란드 역시 계속되는 국제 정세 불안으로 인한 악재를 피하지 못하고 있다. 코로나 팬데믹 상황 속에서도 안정적인 성장을 기록해 왔으나 지난해부터 공급망 붕괴, 원부자재 부족, 인플레이션 증가 등이 압박 요인으로 작용해 시장 불확실성도 커지고 있다. 타 산업과 마찬가지로 절삭공구시장도 대외적인 변수로 인해 시장이 혼란스럽기는 마찬가지다. 2014년부터 디지털 폴란드 프로그램을 시행하며 지속적으로 디지털 경쟁력을 강화해온 폴란드는 2021년부터 2027년까지 받게 될 EU 회복자금을 재생에너지산업과 각종 인프라 산업, 디지털 전환 등에 활용하겠다고 밝힌 바 있다. 또한 기존에 보편적으로 적용돼 왔던 교통 분야를 넘어 빅데이터와 인공지능을 기반으로 스마트시티 전환도 가속화할 방침이다. 정부의 지속적인 관심과 노력 덕분에 폴란드는 유럽 내에서도 저렴하고 빠른 인터넷 서비스가 제공되고 있고, 젊은 층을 중심으로 소셜 미디어 사용이 활발한 편이다. 코로나19라는 특수한 상황이 계속되고 모든 일상이 비대면으로 전환되면서 YG-1 폴란드법인도 일찌감치 디지털 마케팅으로 눈을 돌렸다. 온라인 플랫폼을 활용해 고객과 실시간 소통하며 마케팅 영역을 확대하고 나선 것이다. 이번 호에서는 여러 가지로 불안한 시장 상황 속에서도 SNS 채널을 통해 고객 소통을 강화하고 신규 시장 개척에 나서고 있는 YG-1 폴란드법인을 소개한다.

Even though Poland is the most resilient EU country and a strategic point that connects Europe, CIS and China, it is not immune to the difficulties caused by continuous international instability. Despite its stable growth amid COVID-19, many negative pressure factors such as the disrupted supply chain, shortage of raw materials and increasing inflation have raised uncertainties in the market since last year. Like other industries, the cutting tool market is also undergoing chaos because of external variables. Poland, which has carried out the Digital Poland Program to strengthen its digital competitiveness since 2014, announced that it would use the European recovery fund for 2021-2027 for the renewable energy industry, various Infrastructure industries and digital transformation. It is also planning to use big data and artificial intelligence not only in the transportation area where such technologies have been commonly used but also in accelerating its effort to transform its cities into smart ones. Thanks to the constant attention and effort by the government, Poland is now enjoying the cheapest and fastest internet service in Europe and young people in the country are actively using social media. Due to the prolonged unusual situation of COVID-19 crisis and the non-contact lifestyle, YG-1 Poland paid keen attention to online marketing early on. It began to utilize social media channels to strengthen communication with customers and develop new markets despite the unstable situations in the market. Let's meet YG-1 Poland which began to utilize SNS channels to strengthen communication with customers and develop new markets despite the unstable situations in the market.



01

폴란드 절삭공구시장의 현황은 어떤가요?

How is the current situation in the cutting tool market in Poland?

폴란드 정부는 서서히 경기 회복기로 접어들 수 있을 것이라는 긍정적인 전망과 함께 다가오는 몇 개월 안에 또 다른 팬데믹에 직면할 수 있다는 신호를 동시에 보내고 있습니다. 중요한 것은 정보화 기술혁신이 이끄는 4차 산업혁명으로 인한 변화가 더 빨라지고 있고, 최근 경기 침체와 제조업 불황 속에서도 절삭공구시장에서 더욱 생산적이고 효율적인 가공기술, 첨단 신소재 사용 증가에 따른 최적의 절삭공구 개발 등과 관련한 경쟁이 심화되고 있다는 것입니다. 항공우주산업이 지속적인 성장세를 보이고 있는 반면 자동차산업은 대량 생산 축소와 함께 부품 공급난으로 생산 차질이 확산되고 있습니다. 각국의 환경 규제가 강화되면서 자동차 산업이 내연기관차에서 전기자동차로 옮겨가고 있다는 것도 시장 분위기를 위축시키는 요인입니다. 하지만, 이러한 분위기 속에서도 난삭재 및 신소재 개발로 절삭공구시장이 매년 지속적으로 성장할 거라는 예측이 지배적입니다. 글로벌 경쟁우위를 확보하기 위해 고효율 가공을 위한 첨단공구 제품군 확장과 함께 고객의 잠재된 니즈를 충족시켜 줄 수 있는 다양한 서비스 플랫폼을 구축하는 것이 시급하다고 생각합니다.

The Polish government is providing a positive perspective that it will enter a period of recovery soon and a signal that there will be another pandemic simultaneously. What we have to pay attention to is that the fourth industrial revolution carried out by the innovation of information technology is accelerating changes and the competition related to the development of optimal cutting tools for more productive and efficient processing technology and the increased use of state-of-the-art materials is getting harsher amid the recent economic downturn and manufacturing recession. Unlike the aerospace industry that has shown constant growth, the automotive industry has experienced a massive reduction of production and spreading production delay due to the shortage of component supply. Another negative factor to the market atmosphere is accelerating transformation of technology from internal combustion engines to electric motors caused by the tightened environmental regulations by each country. However, it is predicted by many that the development of difficult to cut and new materials will make the cutting tool market grow continuously every year. I think that it is urgent to expand our high-tech product portfolio for high efficiency machining and establish various service platforms to satisfy customers' hidden needs in a bid to secure our global competitive advantages.

02

포스트 코로나 시대를 대비한 YG-1 폴란드법인의 전략은 무엇인가요?

What are the strategies of YG-1 Poland to prepare the post COVID-19 era?

코로나 팬데믹은 예측할 수 없는 상황에 대비하고 새로운 환경변화에 대응하기 위해 많은 걸 변화해야 한다는 것을 명확하게 보여주었습니다. 포스트 코로나 시대가 언제 올지 알 수 없지만, YG-1 폴란드법인은 2020년 초부터 코로나19 이후를 대비해 다각적으로 노력해왔고 서서히 결실을 맺는 중입니다. 그동안 마케팅 채널을 오프라인에서 온라인으로 옮기는 데 주력했고, 어떤 점을 개선할 수 있는지 끊임없이 고민하며 이상적인 디지털 업무환경을 만들기 위해 노력했습니다. 먼저 직원과 파트너, 고객 간 소통과 협업을 강화하기 위해 클라우드 기반의 협업 플랫폼 팀즈(Teams), 줌(Zoom), 스타리프(Starleaf) 등을 안정적으로 구축하였고, 고객 지원을 확대하기 위해 CRM 솔루션과 제품 시연을 위한 소프트웨어, 세일즈 플랫폼 등 사내에서 사용하는 업무 툴도 개발하고 개선했습니다. 이를 통해 자동차와 항공우주, 방위, 의료산업을 타겟으로 한 신규 프로젝트를 시작할 수 있었고, 업그레이드된 CAD/CAM을 활용하여 고객에게 보다 향상된 품질과 기술을 선보일 수 있었습니다. 시장 변화에 발 빠르게 대응하면서 새로운 기회를 창출하기 위해 노력한 결과 최근에는 대규모 프로젝트 관련한 문의와 상담 요청도 증가하고 있습니다.

The COVID-19 pandemic has taught us that many changes are needed to prepare for unpredictable situations and respond to a new environment. No one can be sure when the post COVID-19 era will come. However, YG-1 Poland has carried out multilateral efforts to be ready for the era since the beginning of 2020 and the endeavor is paying off now. We focused on changing our marketing channels from offline to online and constantly pouring over what we can improve in order to create an ideal digital work environment. At first, we established stable cloud-based cooperation platforms such as Teams, Zoom, and Starleaf to strengthen cooperation between employees, partners and customers while developing and improving internal business tools including the CRM solution to expand customer support and the software for product demonstrations and sales platforms. By doing so, we could begin new projects targeting the automotive, aerospace, defense and medical industries and provide more improved quality and technology to customers with upgraded CAD/CAM support. Our effort to respond to the market changes rapidly and create new opportunities results in increasing invitations for bigger projects and consultation requests.

현재 추진 중인 디지털 마케팅과 성공 전략에 대해 소개해 주세요.

Please introduce your current online marketing and success strategy.

모바일, 클라우드, 사물 인터넷, 인공지능 등 디지털 기술의 놀라운 혁신이 계속되는 가운데 기업의 비즈니스 환경도 빠르게 변화하고 있습니다. 현시대는 온라인에서 존재감을 갖는 것이 중요합니다. 가상공간 안에서 많은 사람들과 소통하며 새로운 비즈니스가 만들어지기도 하죠. 또한 시공간을 뛰어넘는 편의성으로 언제든지 고객이 필요한 정보를 제공할 수도 있습니다. 우리는 웹사이트나 페이스북 등 다양한 온라인 채널을 통해 공구 판매회사가 아닌 기술 솔루션을 제공하는 기업으로 브랜드 이미지를 전환해 가고 있습니다. 온라인 채널은 마치 퍼즐과 같아서 브랜드 이미지를 개선하고 새로운 아이덴티티를 구축하는 데 효과적으로 작용합니다.

우리가 추진한 온라인 마케팅 중 하나는 콘텐츠 마케팅입니다.

매주 화요일에 해시태그 #techniczneworki(#techTuesdays)와 함께 제품 홍보 기사와 현장의 가공 테스트 영상을 포스팅하여 브랜드 인지도를 높이고 고객 접점을 확대할 수 있었습니다. 또 다른 전략은 소셜 미디어 마케팅입니다. 매주 목요일, 다양한 SNS 채널에 해시태그 #filmoweczwartki(#videoThursdays)와 함께 절삭공구와 가공기술에 대한 유용한 정보를 꾸준히 업로드하는 것입니다. 이렇게 쌓인 데이터는 브랜드나 제품에 대한 긍정적인 이미지를 전달하고 새로운 고객을 유입하는데도 영향을 미쳤습니다. 우리가 소셜 미디어 마케팅을 도입한 이후 방문 유입량은 지난해에 비해 약 700% 증가했으며 팔로워 수도 전년 대비 150% 정도 증가했습니다. 이것이 바로 YG-1 폴란드법이 최악의 글로벌 경기 침체 속에서도 매출 상승을 견인하고 신규 고객을 유치할 수 있었던 이유라고 생각합니다.

With the constant astonishing innovation of digital technology such as mobile, cloud, IoT and AI, the business environment of companies is also changing frantically. Online presence is now a key element for any business. Some communications between people in cyberspace often result in new businesses. We can conveniently provide required information to customers online without any time or spatial limits. We utilize various online channels including websites or Facebook to change our image from a tool company to a technology solution provider. Since online channels are like a puzzle, they are effective in improving brand awareness and establishing a new identity.

One of our online marketing strategies is content marketing. By posting product promotion articles and videos of tool testing at our customers' sites every Tuesday with #techniczneworki-#techTuesdays, we could improve our brand image and increase contact with customers. Another strategy is social media marketing. With #filmoweczwartki-#videoThursdays, we consistently upload useful information about cutting tools and machining technology on various social network channels every Thursday. Such accumulated data deliver positive images of our brand and products and contribute to attracting new customers. Since the introduction of our social media marketing, the number of sessions has increased by about 700% while the number of followers has jumped about 150% compared to the previous year. I believe that that is the main contributor for YG-1 Poland to generate sales increases and attract new customers despite the worst global economic recession.



www.yg-1.pl

Click here and join our 'YG-1 Poland' social media channels

<https://www.youtube.com/user/YG1POLAND>

<https://www.facebook.com/user/YG1Poland>

<https://pl.linkedin.com/company/yg-1-poland>

#filmoweczwartki(#videoThursdays)



YG-1 Poland Website



#techniczneworki(#techTuesdays)



앞으로 YG-1 폴란드법인의 계획과 목표를 말씀해 주세요.

What are the goals and plans of YG-1 Poland?

YG-1 폴란드법인의 목표는 처음 시작했을 때처럼 폴란드 시장에서 최고의 절삭공구기업이 되는 것입니다. 현재 상황이 좋지 않지만, YG-1 폴란드법인 임직원 모두 지금의 위기가 기회라는 생각으로 심기 일전하여 새로운 도약을 준비하고 있습니다. 우리는 현재 다각적인 고객 분석을 통해 신규 고객이 많이 유입될 수 있는 새로운 사업을 발굴하고, 성장 잠재력을 극대화시키는 데 집중하고 있습니다. 좀 더 정확히 말하면 기존 고객의 매출 추이에 연연하지 않고 공급업체 변경에 개방적인 잠재고객을 유치하는 데 목표를 두는 것입니다. 인덱서블 인서트 포트폴리오가 다양해진 것도 우리의 경쟁력을 더욱 높여주었습니다. 현지 디스트리뷰터 네트워크와 금형산업을 확장하면서 향후 2년 이내에 자동차, 항공우주, 방위, 의료산업에서 각각 2~3곳의 주요 엔드 유저를 유치할 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 또한, 완전하고 성공적인 디지털 전환을 위해 계속 진화해 나갈 것입니다. 지능화, 자동화된 스마트 팩토리가 생산 효율을 증대하고 고객 맞춤형 생산을 가능하게 하는 것처럼 마케팅, 영업, 서비스 등 다각적인 부문에서 고객을 관리해 궁극적으로 매출을 증대시킬 수 있는 차별화된 영업 전략이 필요하기 때문입니다. 특히 새로운 시장에서 새로운 고객을 창출하기 위해서는 표준 고객 서비스를 넘어 고객에게 최고의 가치를 전달할 수 있는 역량이 뒷받침돼야 한다고 생각합니다. 이러한 시스템을 개발한다면 기존 고객은 물론 잠재 고객까지 보다 유연하게 관리할 수 있게 되어 더 많은 영업 기회를 창출할 수 있을 것으로 기대합니다. 많은 비용이 투자되는 일이지만 꼭 필요한 과제라고 생각하며, 그동안의 경험과 노하우를 담아 YG-1 폴란드법인에 최적화된 맞춤 솔루션을 만들어 나갈 계획입니다.

Since the beginning of our company, the goal of YG-1 Poland has been to become the best cutting tool company in the market in Poland. Even though the current situation is not favorable, all employees of YG-1 Poland take this crisis as an opportunity to take a new leap forward. We are focusing on multilateral customer analysis to develop new business projects to attract more new customers and maximize our growth potential. More specifically, rather than clinging to the development of the sales of previous customers, we pursue the goal to attract potential customers which are open to change their suppliers. The more diversified indexable insert portfolio has increased our competitive edge. While expanding our current distributor network and die & mold industry, we will do our best to gain 2-3 big end users in the automotive, aerospace, defense and medical industries within 2 years.

In addition, we will continue to evolve for perfect and successful digital transformation because differentiated strategies are required to manage customers in diversified sectors such as marketing, sales and service to ultimately boost sales as an intellectualized and automated smart factory increase production efficiency and make customer tailored production possible. I think that the potential to deliver the best value which exceeds standard customer service to customers is necessary to create new customers in a new market. We expect that we will be able to manage not only existing customers but also potential ones smoothly and create more sales opportunities when we continue our current effort. Even though some progress can require large investment, it is a necessity. We are planning to create optimal and tailored solutions for YG-1 with our accumulated experiences and know-how.



도시인들의 이중생활을 실현해 주는 '장박'

Long-term Stay, a Means for City People to Experience Another Lifestyle

한 달 살기 열풍이 다시 살아나고 있다. 코로나 팬데믹으로 인해 사람이 붐비지 않은 시골이 안전한 장소로 여겨졌고, 모든 것을 집에서 해결할 수 있게 되자 번잡한 도시를 벗어나고 싶은 사람들이 많아진 것이다. 한 달 이상 체류하는 이른바 '장박(장기 숙박)' 시장이 주목받으면서 각 지자체에서도 숙박 기간별 프로그램을 다양하게 내놓고 있다. 실제로 문화체육관광부와 한국관광공사가 발표한 '2021 국내 관광 트렌드'에 따르면 '한 달 살기' 키워드 검색량은 지난해보다 260%가량 늘었다고 한다.

거기에 비대면 원격수업과 재택근무로 시간적 여유가 늘어나면서 장기 여행 수요도 덩달아 증가했다. 여행지에서 일과 학업을 병행하는 워케이션(work-vacation, 일과 휴식의 합성어)과 스터디케이션(study-vacation, 공부와 휴식의 합성어) 문화가 하나의 여행 형태로 확산되고 있다는 점도 이러한 흐름을 가속화하는 요인이다. 이제 사람들은 우르르 몰려가서 기념사진 찍고 오는 틀에 박힌 여행 대신 한 달, 아니 단 며칠만이라도 모든 걸 내려놓고 온전히 쉴 수 있는 시골의 느린 삶을 꿈꾼다. 그리고 누구나 한 번쯤은 가슴 한편에 품었을 오랜 로망을 실현해 가는 중이다.



일, 여행, 생활의 경계가 사라진다

코로나19로 억눌렸던 보복 소비 심리가 반영되고 현재의 행복이 중요한 삶의 기준이 되면서 여행의 의미가 멀리 떠나는 것이 아니라 일상 속에서 함께하는 놀이로 변화해 가고 있다. '일상 속 휴식', '재미있는 낯선 경험', '새로운 가치의 발견' 등이 여행의 범주로 들어오면서 여행 트렌드도 과거의 단체 패키지여행에서 자유여행으로, 여러 곳을 둘러보는 방식에서 한 곳에서 장기간 머물며 여유 있게 즐기는 방향으로 바뀌고 있다. 호텔, 펜션 등 숙박 플랫폼들도 장박 트렌드에 맞춰 일주일 살기, 보름 살기, 한 달 살기 등 기간별 상품을 내놓으며 고객 유치에 나섰다. 최근에는 해외여행 대신 국내여행 수요가 늘면서 특급 호텔이 내놓은 장기 투숙 프로모션도 뜨거운 반응을 얻고 있다. 소가족이나 개인 단위로 장기간 호텔에 머물며 특별한 연휴를 즐기기도 하고, 숨 막히는 빌딩 숲에서 벗어나 내가 원하는 곳에서 일과 휴식을 병행하기도 한다. 남들 다 아는 명소 대신 일상을 벗어나 낯선 곳으로 떠나는 여행도 인기다. 밀도 높은 도시를 떠나 농어촌, 도서, 산간 지역에서 여유롭게 소소한 일상을 만끽하는 시골 한 달 살기를 떠나는 것이다. 단순히 시골 여행에 그치지 않고 현지인의 삶을 체험할 수 있는 프로그램도 관심을 끈다. 타지에서 먹고, 즐기고, 체험하면서 현지 라이프 스타일을 경험하려는 젊은 층의 니즈가 반영된 것이다. 각 지자체에서 원격 근무가 가능한 워케이션 인프라를 구축하거나 한달살이 지원 프로그램을 운영하고 있으니 참고해 보자.



장박 트렌드는 한 곳에 텐트를 설치하고 장기간 이용하는 '장박 캠핑'에서 시작했다. 캠핑장 사이트를 빌려 자가 텐트를 설치하고 짧게는 한 달, 길게는 몇 개월씩 한곳에 오랫동안 머물며 원하는 시간에 캠핑을 즐기는 것이다. 하루나 이틀 묵기 위해 바리바리 장비를 싸 들고 가야 하는 번거로움 없이 수개월 동안 장비를 펼쳐 놓고 자유롭게 몸만 드나드는 '베이스캠프' 개념이다. 보통 캠핑 비수기인 동계 시즌에 캠핑장에 월 단위로 이용 금액을 내고 퇴근 후나 주말에 들르는 방식인데, 합리적인 가격으로 나만의 겨울 별장을 가질 수 있다는 게 가장 큰 장점이다. 하지만, 아무리 캠핑의 꽃이 겨울이라고 해도 선뜻 떠날 수가 없는 것도 사실. 장박이라는 게 기존 캠핑과는 또 다르고, 추운 날씨를 이기기 위해 전문적인 장비들이 필요하기 때문에 초보 캠퍼들에게는 쉽지 않은 일이다. 난방용품 사용 시 지켜야 할 안전 규칙도 신경 써야 하고, 장기간 텐트를 쳐 놓기 때문에 도난과 파손으로부터 안전하게 보호하기 위한 장치도 필요하다. 물론 추위와 안전을 고려해 철저히 준비하고 떠난다면 무엇보다 대체할 수 없는 '차갑고 따뜻한 매력'을 제대로 느낄 수 있을 것이다. 어디서부터 준비해야 할지 망설여진다면 초보 캠퍼들이 참고할 온라인 커뮤니티가 많이 있으니 도움을 받아보자. 다만 코로나19 영향으로 캠핑이 대중화되면서 해외 유명브랜드 캠핑용품의 경우 품귀 현상이 계속되고 있고, 캠핑명소의 경우 일찌감치 예약이 마감된다고 하니 빠르게 움직여야 한다.

러스틱 라이프, 시골 이야기가 끌리는 이유

많은 사람들이 오래 머물고 싶어 하는 곳은 단연 '제주'다. 요즘 한 달 살기에 대한 관심이 높아지면서 여행지도 동해, 통영, 강진, 부안 등 더욱 깊숙한 시골로 향하고 있다. 일명 촌캉스(농촌과 바캉스의 합성어)가 유행하면서 일부 시골 관광지는 오히려 코로나 팬데믹 이전보다 더욱 붐빈다고 한다. 도시를 떠나 시골에서 여유로움을 즐기고자 하는 여행 트렌드는 '러스틱 라이프(rustic life)'에서 비롯됐다. 러스틱 라이프는 단어의 의미 그대로 '날 것의 자연과 시골 고유의 매력을 즐기면서도 도시 생활의 여유와 편안함을 부여하는 시골향(向) 라이프 스타일'이라 정의된다. 도시인들이 원하는 건 복잡한 도심 속에서는 느껴볼 수 없는 고요하고 운치 있는 시골 감성이다. 아침에 비닐하우스에서 갓 딴 채소로 만든 샌드위치에 향긋한 커피 한잔을 여유 있게 즐기고, 오션뷰 뺨치는 논밭뷰를 맘껏 감상하며, 밤에는 화롯불을 피워 '불멍'을 즐기는 것, 그런 경험에 가치를 두면서 행복을 찾는 것이다.

'촌스러움'을 추구하는 시골 여행은 단지 여유로움에 그치지 않는다. 지역 주민이 아니고서야 절대 갈 수 없는 장소, 만날 수 없는 사람, 알 수 없는 이야기를 접하면서 유명 관광지에서 느낄 수 없었던 정신적인 충만감을 얻는다. 낯선 여행지에서 이방인이 된 나 자신을 돌아보고 지금까지와는 다른 눈으로 새로운 미래를 계획하기도 한다. 세컨 하우스로 활용할 수 있는 주택이나 연세를 내고 빌릴 수 있는 시골 빈



집 등을 찾는 수요도 많아지고 있다. 현지에서 유명하다는 브루어리나 동네 책방, 카페를 방문하기 위해 여행을 떠나는 사람도 적지 않다. 지역 막걸리가 뜨면서 울산의 '복순도가'는 관광객을 불러 모으는 지역 대표 상품이 됐고 부산 광안리의 '갈매기 브루어리', 인천 신포동의 '인천 맥주' 등은 MZ세대들에게 여느 유명 관광지 못지않은 인기를 누리고 있다. 정부에서 도심 재생 사업을 지원하면서 지역 곳곳의 콘텐츠를 앞세운 로컬 문화 공간도 그만큼 많아졌다.

여행을 특별한 경험이 아닌 일상의 연장으로 생각하는 사람들도 꾸준히 늘고 있다. 경험과 가치 소비에 중점을 두는 요즘 MZ세대의 특성도 시골 여행을 확산하는 주요 배경이다. 인터넷 커뮤니티에 매일 가입자가 수십 명씩 늘어나고 있고, 그곳에서 한 달 살기 지역, 숙소, 생활 정보, 후기 등을 공유하며 꿀팁을 나눈다. 유명한 곳, 잘 알려진 곳을 거부하고 지역 사람을 만나 지역 문화에 젖어 들고 싶어 하는 사람들이 그만큼 많아졌다는 증거다. "언제 다시 온다고 이번에 꼭 보고 말겠어!"라면서 여행의 대부분을 유명 관광지에서 보낸 기성세대들에게는 낯선 풍경이겠지만, 젊은 세대들은 트렌드를 좇기보다는 마음에 이끌리는 대로 움직인다. 더 여유로울 때, 더 한적하게, 천천히 오랫동안 여행을 즐기는 것이 진짜 여행이라는 게 이들의 생각이다. 또한, 예전에는 여행지와 볼거리를 먼저 찾았다면, 이제는 목적지가 숙소인 경우가 많다. 관광을 위한 여행보다 '살아보는' 여행을 지향하기 때문이다.



오래 머물기 좋은 숙소, 어디서 찾을까?

오랫동안 머무는 만큼 가장 중요한 건 숙소다. 내가 꿈꾸던 삶이 무엇인지, 무엇에 행복을 느끼는지 개인의 취향과 가치관에 맞는 지역과 숙소를 만나야 여행의 즐거움도 배가 되기 때문이다. 특히 장기 여행 시 숙소는 잠만 자고 휴식을 취하는 공간이 아니라 각자의 취향을 반영하는 라이프 스타일과 연결된 곳이기 때문에 더욱 중요할 수밖에 없다. 숙박 앱을 통해 구할 수도 있지만, 유튜브에서 '한 달 살기'를 검색하면 다양한 지역에서 한 달 살기를 하는 젊은 층의 브이로그 영상이 있으니 참고하면 좋다. 그래도 결정 장애에 부딪힌다면, 장기 숙박 상품을 모아둔 전용 플랫폼의 도움을 받아 선택의 폭을 좁힐 수 있다. 각자 자신의 상황에 맞는 위치와 시설, 예산에 맞춘 숙소를 발견할 수 있을 것이다.

MR.MENTION 미스터멘션

국내 최초 장기 숙박 플랫폼으로 7일 이상 장기 숙박하는 사람들에게 원하는 숙소를 연결해준다. 직접 방문해서 확인한 숙소만 등록하고, 숙소를 예약했다가 일어날 수 있는 '이중 계약', '당일 입실 거부' 등의 피해를 방지하기 위해 최대 100만 원까지 숙소 비용을 보장하는 안전거래제도가 있다. 개 개인의 짐을 극대화할 수 있도록 많은 부가 서비스를 제공하고 있다는 점이 특징이다.

호텔에살 호텔에살

일주일(6박)부터 최대 6개월(175박)까지 원하는 가격대에서 원하는 기간만큼 장기 투숙이 가능하도록 최적화된 서비스를 제공한다. 저렴한 3성급부터 5성급 프리미엄 호텔까지 까다로운 검증과정을 통과한 호텔만 입점할 수 있고, 고객 리뷰를 통해 정기적인 품질 관리를 진행해 신뢰도가 높은 편이다. 예약하기 전에 미리 호텔을 방문해 객실과 편의 시설을 둘러볼 수 있는 투어 프로그램을 운영 중이다.

airbnb 에어비앤비

'여행은 살아보는 거야'라는 콘셉트로 새로운 여행을 제안했던 만큼 세계 곳곳에 장기 숙박에 특화된 숙소를 폭넓게 보유하고 있다. 현지인의 집에 머무는 숙박 공유 플랫폼이기 때문에 숙박업체와 같은 서비스를 기대하기는 어렵지만, 저렴한 숙소를 구할 수 있다. 숙소 선택에 실패하지 않으려면 '슈퍼 호스트'가 제공하는 숙소 위주로 보고, 해당 숙소의 후기와 별점을 참고하는 게 좋다.



걸림돌을 디딤돌로 삼는 긍정의 힘

The Power of Optimism to
Turn Obstacles into Opportunities

살다 보면 길을 걷다가 작은 돌부리에 걸려 넘어지기도 하고, 개울이나 계곡에 띄엄띄엄 돌을 놓아 만든 징검다리 덕분에 건을 건널 수도 있습니다. 길을 걷다 돌이 나타나면 약자는 그것을 걸림돌이라고 말하고, 강자는 그것을 디딤돌이라고 말한다고 하죠. 생각하는 사람에 따라 내 앞길을 가로막는 걸림돌이 될 수도 있고 꼭 필요한 디딤돌이 될 수도 있습니다. 이것이 바로 믿는 대로 된다는 긍정의 힘이 아닐까 합니다. 내 앞에 놓여있는 작은 돌부리를 불평하지 말고 나를 성장시키는 디딤돌로 보는 것이 중요합니다.

바버라 프레드릭슨 박사는 저서 '긍정의 발견'에서 긍정과 부정의 3:1 황금비율에 관해 밝힌 바 있습니다. 평범한 사람들은 긍정과 부정의 비율이 1:1 또는 2:1에 그치지만, 성공한 사람들은 그 비율이 3:1 이상을 이룬다는 사실입니다. 인생이 바라는 대로 흘러가길 바란다면, 부정보다 긍정으로 채우려는 노력이 필요합니다. 시련을 극복하고, 문제를 해결하는 힘이 '긍정'에 있기 때문입니다. 타인을 긍정적인 시작으로 보는 것부터 시작해보면 어떨까요? 긍정적인 마음으로 주위를 둘러볼 때 칭찬할 일이 보이기 마련이고, 진심 어린 칭찬이 상대방에게 인생의 디딤돌이 되어줄 수도 있으니까요.

01

To. 본사 해외영업본부 유럽팀 유기호 계장

유럽팀 쾌남 유기호 계장을 칭찬합니다. 작년 초 해외 영업부 인서트PM팀으로 오면서 근무지와 업무방식이 약간 달라졌는데, 제가 잘 적응하고 업무에 매진할 수 있도록 많은 도움을 준 유기호 계장 덕분에 빠른 시간 안에 적응할 수 있었습니다. 유기호 계장은 밝고 호탕한 성격으로 분위기를 이끌기도 하고, 특유의 사교성으로 다소 불편할 수 있는 분위기에서도 상대방을 배려하고 주변을 챙길 줄 아는 사람입니다. 또한, 업무 능력도 뛰어나 배울 점도 많다고 생각합니다. 모든 일을 긍정적으로 받아들여 저뿐만 아니라 주변에 긍정적인 에너지를 주는 사람이죠. 함께 일하는 것만으로도 좋은 자극을 주는 것 같습니다. 지금처럼 함께 근무하며 성장할 수 있는 사람이 되었으면 좋겠습니다.

From. 본사 해외영업본부 인서트PM팀
조준호 대리

02

To. 광주공장 생산기술과 전재완 과장

그동안 많은 분께 도움을 받았지만, 그중에서도 광주공장 생산기술 업무를 담당하고 있는 전재완 과장을 칭찬합니다. 고객이 원하는 제품, 특히 복잡한 형상의 제품을 제작할 수 있는지 여부는 항상 어려운 문제입니다. 가공 장비의 스펙뿐만 아니라 Wheel 및 부가적인 공구까지 검토해야 할 영역이 굉장히 광범위하고 세세한 검토가 필요하기 때문입니다. 일하다 보면 분명히 어렵고 힘든 순간이 있었을 텐데 항상 '할 수 있다'는 긍정적인 마음가짐을 가지고 업무에 임하는 모습을 볼 때 함께 일하는 저도 긍정적인 에너지를 받는 느낌입니다. 항상 도움을 드리기보다는 받는 입장이라 미처 고맙다는 말도 못 했는데, 이 자리를 빌려 감사하다고 말하고 싶고, 앞으로도 잘 부탁드립니다. 마음을 전하고 싶습니다.

From. 중앙기술연구소 Holemaking팀
정승호 대리

03

To. 서운공장 생산본부 경영지원과 마성민 계장

본사에 총무팀이 있다면 각 단위공장에는 경영지원과가 있습니다. 유관 부서이다 보니 각 단위공장 경영지원과 직원분들과 대화하고 협조할 부분도 많은 편입니다. 저는 신축 공장으로서 협업 이슈가 가장 많이 발생하는 서운공장 경영지원과의 마성민 계장을 칭찬하고 싶습니다. 제가 예전에 서운공장 신축 관련 실무를 진행해봤기 때문에 공장 신축공사 시 시설관리 업무가 만만치 않다는 걸 누구보다 잘 알고 있는데요. 마성민 계장은 끊임없이 발생하는 시설관리 및 유지보수 업무를 묵묵히 진행하면서도 항상 웃는 얼굴과 긍정적인 마인드를 잃지 않는 '긍정성과 성실함의 표본'이라고 할 수 있습니다. 항상 그 한결같은 '초심'을 가지고, 일신우일신(日新又日新)을 통해 더욱 성장하는 인재가 되기를 기대합니다.

From. 본사 경영지원본부 인사총무팀
김장훈 과장

소재로 알아보는 내열합금의 종류

Machining Heat-Resistant Super Alloys (HRSA) – Material



2차 세계대전 당시 영국과 독일 간 제트엔진 개발 경쟁 속에서 탄생한 내열합금은 섭씨 700도 이상의 고온과 고응력 환경을 견딜 수 있어 오늘날 다양한 산업 분야에 폭넓게 응용되고 있다. 특히 항공 제트엔진과 발전용 가스터빈의 핵심소재로 자리 잡으며 더 높은 온도에서 견딜 수 있는 내열합금에 대한 수요가 계속 증가하는 추세다. 최근에는 에너지 절약, 저탄소화에 따라 항공기 몸체의 경량화와 연료 효율 향상을 위한 새로운 경량소재들이 속속 등장하고 있어 각각의 소재 특성에 맞는 공구 개발과 가공 전략의 필요성이 더욱 커지고 있다. YG-1에서도 지속적으로 성장하고 있는 항공우주 부품산업과 발전/에너지산업 경쟁력 강화를 위해 내열강 소재 가공을 위한 기술 개발에 탄력을 더하고 있다. 이번 호에서는 차세대 전략소재로 주목받고 있는 내열합금 소재의 종류와 특징에 대해 알아본다.

Heat-Resistant Super Alloys (HRSA) were developed during the World War II by the competition between Britain and Germany to develop jet engines. Since they can endure high temperatures of up to 700 and high stress, they are widely used in various industrial sectors today. The need for the super alloys that can resist higher temperatures is skyrocketing because they are key materials to make jet engines for aircrafts and gas turbines for power generation. Since new light-weight materials to make lighter aircrafts and increase fuel efficiency are coming out one after another with the trend of energy saving and low carbonization, the demand to develop tools and processing strategies for the characteristics of such materials are increasing accordingly. YG-1 is also spurring its effort to develop technologies to machine Heat-Resistant Super Alloys (HRSA) in order to strengthen its competitiveness in the aerospace and power generation/energy industries that have been demonstrating continuous growth. Let's learn about the characteristics and kinds of Heat-Resistant Super Alloys, next-generation strategic materials.

○ 내열합금은 섭씨 1,400도에 달하는 항공기 제트엔진이나 로켓엔진의 가장 뜨거운 부분에 사용되는 고온 재료용 소재이다. 항공 엔진의 핫 엔드 구성요소에서 대체할 수 없는 핵심 재료로서 항공 엔진의 40~60%가 이 소재를 활용해 제작되고 있다. 고온에서 화학적 안정성, 강도, 인성 및 내구성을 증가시키기 위해 니켈, 코발트 및 철을 기반으로 하는 세 그룹으로 나뉜다.

다른 항공부품 소재보다 고온에서 강성, 강도, 인성 및 치수 안정성을 유지해 주기 때문에 뛰어난 내열성이 요구되는 고압 터빈 블레이드, 디스크, 연소실, 애프터 버너(제트엔진의 추력 강화 장치) 및 역추력 장치(제트엔진 배기가스 흐름의 방향을 바꿔 제동력을 얻는 장치)와 같은 엔진 부품에 적용된다. 고온 강도(내열성)와 고온 내식성(내산화성)이 우수한 장점을 지니고 있어 항공우주 및 에너지 분야에서 널리 사용되고 있다.

Heat-Resistant Super Alloys (HRSA) is a group of important materials used in the hottest parts of jet and rocket engines where temperatures can reach as high as 1,400°C. It has become an irreplaceable key material for hot-end components in aviation engines. As a percentage usage accounts for 40% to 60% of the total material usage per engine. HRSA materials are divided into three subgroups based on nickel, cobalt, and iron with additional specific alloying elements added to increase chemical stability, strength, toughness, and durability at high temperatures.

These metals have excellent heat resistance and maintain strength, toughness, and dimensional stability at extreme temperatures significantly higher than those aerospace structural materials must withstand. HRSA is used for critical engine parts such as high-pressure turbine blades, discs, combustion chambers, afterburners, and reverse thrusters. HRSA is also widely used in the medical and energy fields due to its excellent corrosion resistance, high strength and overall performance.

내열합금은 크게 세 그룹으로 분류된다.

Heat-Resistant Super Alloys can be classified into three groups.

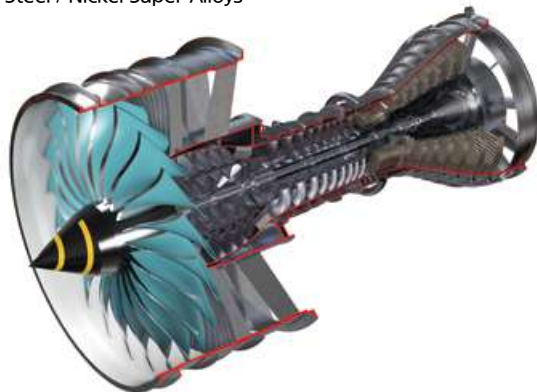
01 Ni-Based Super Alloy

가장 많이 사용되는 내열합금으로 우수한 내식성과 폭넓은 온도 영역에서 뛰어난 강도를 보이는 것이 특징이다. 주로 항공기 제트엔진 부품과 석유 및 가스산업의 핵심부품에 사용된다. 재료의 경도 범위가 HRC 5~44로 광범위하지만, 일반적으로 HRC 32~42에서 주로 쓰인다. Inconel 718, Inconel 625, Waspaloy 등이 많이 사용된다.

Ni-Based Super Alloy is the most widely used HRSA subgroup. Its main feature is its outstanding strength over a wide temperature range combined with good corrosion resistance. It is primarily used in aircraft jet engine parts and in the oil and gas industry. The hardness of the material ranges from 5 to 44HRC, but the hardness of the most commonly used materials is 32 to 42HRC. Some popular materials are Inconel 718, Inconel 625, and Waspaloy.

ENGINE

Inconel / Titanium / Stainless Steel / Steel / Nickel Super Alloys



Dream Drill Super Alloy



TitaNox-Power HPC

02 Iron-Based Super Alloy

니켈 기반의 내열합금과 기능은 비슷하지만, 비교적 가격이 저렴하여 많이 사용되고 있다. 오스테나이트계 스테인레스강에서 개발된 재료로서 매우 낮은 열팽창 계수를 가지면서도 열 강도가 낮기 때문에 Shaft, Casing, Ring 등 높은 내열성을 필요로 하지 않는 부품 가공에 주로 사용된다. 주로 많이 사용되는 재료는 A-286으로 경도는 약 HRC 25이다.

Iron-Based Super Alloy can be an alternative to Ni-Based Super Alloy because of its economic advantages. They offer similar benefits, but Iron-Based Super Alloy comes at a lower price. This alloy is a material developed from austenitic stainless steel and has a very low thermal expansion effect. Because it has the lowest elevated thermal strength among HRSA, it is mainly used for components requiring heat resistance to creep, oxidation, corrosion and wear within the lower thermal expansion. (Shaft, Casing, Ring, etc.) The most commonly used material in this group is A-286, which has a hardness of about 25HRC.

03 Cobalt-Based Super Alloy

극한의 조건에서도 높은 내마모성과 화학적 안정성을 갖추고 있어 산성 환경의 밸브 및 피팅, 인공 고관절과 같은 의료용 임플란트에 주로 사용된다. 다만, 내열합금 중에서도 가장 가공이 까다로워 절삭 날에 매우 높은 마모가 발생하는 편이다. 가장 많이 사용되는 재료는 HRC 32~36 경도를 가진 Stellite 6&21이다.

Cobalt-Based Super Alloy has excellent wear resistance and chemical stability under difficult conditions. Therefore, it is mainly used in valves and fittings in acidic environments and medical implants such as artificial hip joints. It is the most difficult to machine HRSA subgroup, producing very high wear on the cutting edge. The most popular materials are Stellite 6&21 with a hardness of 32~36HRC.

Information provided by Global Industry Project Manager for Aerospace

Mr. Yair Bruhis: Industry Project Managers, expertise in aerospace, power generation and medical

Mr. Kevin McCall: Industry Project Manager North America - Aerospace, Power Generation and Medical

Dr. Abdelatif Atarsia: Industry project Manager - Aerospace & Composite Assembly

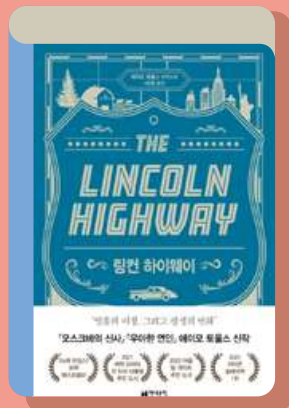
Mr. Andrew: Industry Project Manager - Aerospace & CFRP Tools

링컨 하이웨이

열혈의 여정, 그리고 평생의 변화

에이모 토울스 저 | 서창렬 저 | 현대문학

이 소설은 1954년 형제가 어머니를 찾기 위해 네브래스카에서 캘리포니아로 차를 몰고 가는 과정에서 생긴 열혈 간의 에피소드를 담았다. 800페이지가 넘는 방대한 책이지만, 다양한 인물들의 관점에서 이야기가 펼쳐져 지루하지 않고 챕터를 넘어갈 때마다 새로운 이야기들을 읽는 듯한 기분이 든다. 우리의 인생이 바라는 대로 흘러가지 않으며, 예측할 수 있는 것이 아니라는 메시지를 주는 작품으로 작가 특유의 스토리텔링과 상상력이 힘있게 펼쳐진다. 작가의 전작 <모스크바의 신사>를 인상 깊게 읽었다면 기대할 만하다. 지난해 미국에서 출간돼 누적 판매 100만 부를 돌파했으며 언론 등에서 “오래도록 읽힐 고전”이라고 호평을 받은 바 있다.



월든·시민 불복종

법정스님, 톨스토이, 간디, 마틴 루터 킹이 사랑한 인생 고전

헨리 데이비드 소로 저 | 이종인 역 | 현대지성

헨리 데이비드 소로의 대표 에세이 2편을 함께 만나볼 수 있는 이 책은 그가 1845년 7월 4일부터 2년 2개월 동안 도끼 한 자루로 직접 지은 숲속 오두막에서 혼자 살면서 경험한 이야기를 담고 있다. 저자의 책이 난해한 문체와 사상적 배경 때문에 어렵다고 알려졌지만, 66장의 풍경 사진과 섬세하면서도 가독성 높은 번역, 친절한 해설이 포함되어 있어 천천히 이해하며 읽을 수 있다. 1800년대를 산 저자의 사상이 현대사회에도 적용되는 것이 놀랍고, 곧은 신념과 용기를 보여주며 진정한 자아로 살다 간 저자의 삶을 통해 시간이 흘러도 변치 않는 가치가 무엇인지 한 번쯤 곰씹어보게 한다.

말의 시나리오

라인 지향에서 내부 지향 시나리오로 바꾸는 법

김윤나 지음 | 카시오페아

베스트셀러 <말그릇>의 저자 김윤나 작가의 책이다. 저자는 영화 시나리오처럼 우리의 말에도 시나리오가 있다고 말하며, 다른 사람들의 기준이나 의견만 바라보는 타인 지향 시나리오를 버리고 강조한다. 하고 싶은 말을 제때 하지 못해서 후회하고, 거절하지 못해서 계속 끌려다니거나, 남의 눈치를 보느라 자기의 확실한 의사를 표현하지 못한다면 자신을 위해 말의 시나리오가 바꾸어야 한다는 것이다. 또, 대화가 불편하고 관계가 어렵다면 ‘어떻게 기술적으로 잘 말할 것인가’보다 ‘내 안에 무엇을 채워서 다르게 말할 것인가’에 집중하라고 조언한다. 남의 속을 들여다보기 전에 자신의 속을 들여다보는 연습을 해볼 수 있는 책이다.



감성과 지성으로 일한다는 것

노멀 시대 비즈니스 전략

야마구치 슈, 미즈노 마나부 저 | 마인더브

경영 컨설턴트 야마구치 슈와 크리에이티브 디렉터 미즈노 마나부의 대담을 엮은 책이다. 비즈니스와 크리에이티브에서 가장 핫한 두 사람이 감성과 지성을 연결하여 새로운 가치를 창출하기 위해서 어떻게 생각하고, 어떻게 일해야 하는가에 대해 알려준다. 또한, 영화 007에 등장한 ‘애스턴 마틴’, 타이어 회사가 만든 ‘미슐랭 가이드’, 제인 버킨의 이름을 딴 ‘에르메스 버킨백’, 차별화된 브랜드 가치를 만들어낸 ‘파타고니아’와 ‘애플’ 등의 다양한 사례를 통해 설득력 있는 근거를 제시하여 흥미롭게 읽을 수 있다. 뉴노멀 시대에 주목받는 가치가 무엇인지, 그에 걸맞은 비즈니스 스킬이 무엇인지 배울 수 있다.

‘좋아요’가 만든 새로운 시장, 라이크 커머스

"Likes", a Booster to Create New Market of Like Commerce



비대면 비접촉을 추구하는 언택트 경제가 급부상하면서 SNS에서 팔로우한 인플루언서나 크리에이터를 통해 직접 물건을 사는 라이크 커머스가 새로운 커머스 트렌드로 떠올랐다. 라이크 커머스는 인스타그램이나 페이스북 등 SNS에서 흔하게 볼 수 있는 ‘좋아요’(Like)를 통해 판매와 구매가 이뤄지는 새로운 유통 구조라고 볼 수 있다. 기존의 판매방식이 생산자 중심이었다면, 라이크 커머스는 믿을 수 있는 지인 추천에 기반한 소비자 중심이라는 점에서 차이가 있다. 따라서 좋은 평가나 후기를 남기는 소비자가 얼마나 많은지에 따라 성공 여부가 결정된다. SNS에 올라온 인플루언서들의 리뷰를 보면서 취향과 상황에 따라 원하는 제품을 자연스럽게 발견해 구매로 이어지기도 하고, 실구매자의 생생한 리뷰를 통해 구매를 결정하기도 한다.

현재는 캐릭터나 가상 인플루언서로 영역을 확장하며 나날이 진화해 나가는 중이다. 라이크 커머스의 핵심은 많은 이들의 주목을 이끌어 낼 수 있는 유명 인사들, 즉 인플루언서가 팔로워를 얼마나 확보하고 있는지 여부다. 일반인이지만 수많은 팔로워에게 일상을 공유하는 인플루언서들이 광고모델보다 더 친근하고 직접적인 방법으로 제품이나 브랜드를 홍보할 수 있기 때문에 기업에서도 브랜드 인지도 상승과 매출 향상을 위해 인플루언서 마케팅을 적극 활용하고 있다. 최근 광고나 가격 비교를 통한 구매에서 지인의 실제 사용 경험담이나 추천을 통한 구매로 트렌드가 바뀌면서 라이크 커머스 자체를 서비스하는 기업도 등장하고 있다. SNS에서 공구 사이트로 인기를 모으고 있는 대표적인 인플루언서 커머스 플랫폼을 소개한다.

이거어때



국내 최초로 라이크 커머스 서비스를 시작한 ‘이거어때’는 모바일 앱에 가입한 회원의 휴대전화 주소록을 기반으로 실제 지인의 구매 여부와 후기, 관심 등을 상품 정보로 제공한다. 자신의 SNS에 연결된 친구들과 상품을 공유하고 추천하기 때문에 신뢰도를 기반으로 구매를 결정할 수 있다는 장점이 있다. 판매자에게는 인센티브를, 구매자에게는 적립금을 제공해 서로 윈윈할 수 있도록 지원한다.

핫트



핫한 트렌드라는 의미를 지닌 핫트는 제조와 소비를 연결하는 대표적인 C2M(Customer to Manufacturer) 플랫폼이다. 입점 제품뿐만 아니라 셀러 역할을 하는 인플루언서도 까다로운 자체 심사를 거치기 때문에 ‘믿고 살 수 있다’는 입소문을 타며 빠르게 성장하고 있다. 1만 3천여 명의 인플루언서들이 소비자들과 실사용 콘텐츠에 대해 활발히 소통하고 있어 검증된 제품을 합리적인 가격으로 구매할 수 있다.

와디즈



와디즈는 같은 취향을 가진 소비자들끼리 모여서 물건을 미리 선주문하는 H2H(Human to Human) 비즈니스 모델의 플랫폼이다. 기본적으로 사전 판매를 통해 소비자들의 반응이 좋을 경우 크라우드 펀딩 방식을 사용하는데, 소비자들로부터 긍정적인 결과를 얻으면 제대로 출시하거나 판매하게 된다. 제품 혹은 서비스 개발 단계에서 다양한 소비자들의 ‘좋아요’를 직접 수집하여 비즈니스 모델을 만들기도 한다.

HIGH QUALITY PRODUCTS and ON TIME DELIVERY for WORLD-WIDE CUSTOMERS

Since 1982, YG-1 has been committed to quality, innovation and the unique customer experience. Our performance and experience have granted YG-1 the global impression of one of the leading manufacturers of high quality cutting tool solutions. This global footprint expands over 75 countries, with international logistic centers, pledging to our customers to give the best service available today - and tomorrow.

EUROPE

 BELGIUM	 FINLAND	 ITALY	 PORTUGAL	 SLOVENIA	 THE NETHERLANDS
 CROATIA	 FRANCE	 LITHUANIA	 ROMANIA	 SPAIN	 Türkiye
 CZECH REPUBLIC	 GERMANY	 NORWAY	 RUSSIA	 SWEDEN	 UNITED KINGDOM
 DENMARK	 HUNGARY	 POLAND	 SERBIA	 SWITZERLAND	 AUSTRIA
 GREECE	 ALBANIA	 BOSNIA AND HERZEGOVINA	 UKRAINE	 UZBEKISTAN	
 BULGARIA	 ESTONIA				

ASIA PACIFIC

 AUSTRALIA	 INDONESIA	 MALAYSIA	 SOUTH KOREA	 VIETNAM
 CHINA	 ISRAEL	 PAKISTAN	 TAIWAN	
 HONG KONG	 JAPAN	 PHILIPPINES	 THAILAND	
 INDIA	 SAUDI ARABIA	 SINGAPORE	 UNITED ARAB EMIRATES	

AMERICAS

 BRAZIL	 CANADA	 COLOMBIA	 MEXICO	 UNITED STATES
--	--	--	--	---

AFRICA

 EGYPT	 SOUTH AFRICA
---	--



함께 나누는 이야기

YG-1 사보 <내일을 향해>는 여러분과 함께 만들어가는 그룹 웹진입니다. 독자 여러분의 많은 관심과 참여 부탁드립니다. 앞으로도 유익하고 정확한 소식을 담은 <내일을 향해>가 되도록 노력하겠습니다.

YG-1's quarterly magazine <For Better Tomorrow> is a group webzine created with you. We will appreciate your great attention and participation. We will continue to make a better <For Better Tomorrow> to provide useful and accurate information to you.

문의 Inquiry

본사 해외영업본부 박유진 Yujin Park, Overseas Business Div. HQ

TEL: +82-32-500-5379 E-mail: yujin.park@yg1.kr 

YG YG-1 CO., LTD.

HEAD OFFICE

13-40, Songdogwahak-ro 16beon-gil, Yeonsu-gu, Incheon 21984, South Korea
Phone: +82-32-526-0909 E-mail: yg1@yg1.kr <https://www.yg1.kr>