

## 한솔제지 6시그마 운동 전개

한솔제지는 지난 2년 간의 PI(Process Innovation, 경영혁신)활동을 통해 추구했던 PI목표를 조기에 달성하고 지속적인 경영혁신을 통해 제지업계 최고의 가치 창출 기업으로 도약하고자 2월부터 6시그마 운동에 돌입했다고 밝혔다.

6시그마는 운동은 고객관점에서 핵심품질의 불량원인들을 통계적으로 분석해 찾아내고 개선방안을 도출, 현장 업무에 적용하는 제반 활동을 말한다. 여기서 말하는 6시그마의 품질수준은 제품 1백만개 당 불량률 3.4개 이내를 말하는 것으로 현재 대부분 우량회사들의 품질수준은 4시그마 수준이다.

한솔제지는 지난 1월10일부터 회계 및 금융 컨설팅 전문기업 딜로이트와 함께 6시그마 프로젝트를 준비, 2월 15일부터 본격적으로 돌입했다. 1차 웨이브(wave, 과제당 활동주기)는 7월까지 5개월 간 지속되며 8월부터는 2차 웨이브를 추진할 계획이다.

한솔제지는 “6시그마 프로젝트가 향후 경영에 직접적으로 기여하는 재무효과 외에 품질, 브랜드, 서비스 수준의 향상은 물론, 문제해결 전문가를 양성하는데도 큰 효과를 줄 것으로 기대한다”고 밝혔다.

## 한솔제지 우수제지인상 5명 수상



한솔제지 김명수 과장(본사 상품개발팀)외 4명이 지난 2월18일 신라호텔 영빈관에서 개최된 한국제지공업연합회(회장 조동길) 2005년도 정기총회에서 '제20회 우수제지인상'을 수상했다.

우수제지인상은 대상인원 범위 내에서 회원사 대표가 추천한 대상자를 심사, 제지업계 발전에 공이 큰 제지인들을 선정, 수여하는 상으로 올해에는 24개사 46명이 수상했다. 한솔제지에서는 김명수 과장(본사 상품개발팀), 김우현 과장(장항 생산1팀), 최기상 과장(대전 생산팀), 석

현식 대리(청주 경영지원팀), 이희태 과장(천안 생산팀) 등 5명이 수상했다. 수상자에게는 상패와 함께 부상(금반지 3돈)이 수여됐다.

## 한솔제지 2005년 1차 직무자율도서 행사

한솔제지의 직무자율도서 행사에 대한 직원들의 호응이 더해가고 있다.

2005년 1차 행사가 진행되고 있는 직무자율도서 행사는 한솔제지가 전 직원을 대상으로 1년에 4회씩 매년 실시하는 교육제도로 직무자율도서 참가자는 기술도서에서 일반도서까지 원하는 도서를 선택할 수 있으며 45일간 학습 후 레포트 제출하면 된다. 한솔제지는 이 제도를 통해 직원들을 해당 주제 전문가로서의 역량과 이론을 겸비한 인재로 육성하고 전문 지식을 고객서비스에도 접목시킨다는 방침이다.

한솔제지 관계자는 “직무자율도서 행사는 책보다는 인터넷을 즐겨 사용하는 현대 직장인들에게 바른 한글사용, 전문화된 지식 등을 제공하는 기회가 되며 더 나아가서는 점점 힘들어지는 도서, 출판업계에게도 도움을 줄 수 있는 제도이기도 하다”며 “종이를 생산하는 한솔제지는 항상 종이와 밀접한 관계에 있는 출판·인쇄산업에 도움이 될 만한 제도를 항상 고민하며 개발하고 있다”고 밝혔다.

## 무림제지·신무림제지 e-SALES 시스템 오픈



무림제지와 신무림제지는 최근 인터넷 상에서 제품의 재고확인 및 주문이 가능한 e-SALES 시스템을 개장했다.

기존의 온라인 발주 시스템은 제품 발주 프로그램을 직접 컴퓨터에 다운로드받아 사용해야 했고 제품 주문 시 재고조회 페이지와 주문 페이지가 달라 고객들의 업무가 가중됐었다. 그러나 현재의 웹기능은 제품을 재고 조회하는 즉시 그 자리에서 주문 및 결제가 가능한 노스톱 시스템을 구현, 고객들의 편의를 도모했다.

또한 전자보증기반 전자결제시스템을 도입해 고객사의

구매한도가 증액되고 다양한 결제방식도 지원한다. e-SALES 시스템을 이용하기 위해서는 기존의 온라인 발주 시스템 사용 고객의 경우 e-SALES 시스템 홈페이지(moorim.papermarketplace.co.kr)에 접속해 기존의 아이디와 패스워드로 회원가입을 하고 신규 고객은 회원가입 후 아이디와 패스워드를 부여받으면 된다.

## 무림제지·신무림제지 우수협력업체 감사패



무림제지와 신무림제지는 지난 2월15일 본사 6층 갤러리룸에서 김인중 사장과 박인섭 구매담당 상무, 구매팀 임직원과 협력업체 임직원이 참석한 가운데 2004년도 우수협력업체 감사패 증정식을 개최했다.

이날 시상식에서 중질탄산칼슘을 제조하는 부원료 업체인 (주)오미아코리아(대표 정충시)는 균일한 품질제조와 활발한 기술협력으로, (주)팜텍(대표 정익진)은 중간유통단계에서의 탁월한 고객만족 서비스를 제공한 공로로 감사패를 수상했다. 특히 (주)오미아코리아는 1999년도 우수협력업체(시상식은 2000년에 개최) 선정에 이어 올해도 재선정됐다. 이날 시상식에서 김인중 사장은 “신무림제지와 협력업체간 상생하는 동반자적 관계구축이 세계 인쇄용지 10대사를 꿈꾸는 신무림제지의 목표 ‘글로벌 톱10’에 다가서는 초석이 되리라 믿는다며 향후 활발한 교류와 관계 증진을 기대한다”고 밝혔다.

## 신호제지 워크아웃 졸업 새 경영진 구성

지난해말 워크아웃(기업경영개선작업)을 졸업한 신호제지가 전문경영인을 영입하며 경영정상화에 박차를 가하고 있다.

신호제지는 2월3일 이사회를 갖고 대표이사에 전 현대자동차 해외영업본부부장였던 김종곤씨, 국내 고지업체 대표이자 유통전문가인 엄정욱씨를 부회장으로 선임했다.

특히 지난해말 신호제지를 인수한 아람FSI 이충식 대표는 비상임 이사로서 이사회 의장 역할을 수행할 것으로 전해지고 있다. 이에 앞서 신 추 신호제지 대표이사는 지난 1월26일 일신상의 이유로 사표를 제출했다고 신호제지 관계자는 전했다. 업계에서는 이번 경영진 교체를 계기로 신호제지를 인수한 아람FSI가 본격적인 회사 정상화작업에 착수할 것으로 내다보고 있다.

## 동해펄프 매각 유보 구조조정 돌입

지난해 두 차례나 매각이 무산됐던 동해펄프가 올해에는 매각 추진을 중단하고 채권단 주도하에 경영정상화에 매진키로 했다.

산업은행 등 채권단은 지난 2월15일, 국내외 펄프업계 동향과 원매자와의 가격조건 등을 고려할 때 현재는 신호제지를 매각하기 어렵다고 결론 내리고 당분간 매각보다는 경영정상화에 전력을 다하기로 했다고 밝혔다. 지난해부터 지속된 원화가치 강세 등으로 매출실적이 좋지 않고 지난해에도 적자를 낸 상황에서 밀어붙이기식으로 매각작업이 지속되면 채권단이나 회사측 모두에게 이익이 되지 않는다는 판단 때문이다.

이에 따라 채권단은 조만간 동해펄프로부터 인력구조조정, 원가절감방안 등이 담긴 자구계획서를 받는 동시에 동해펄프가 법정관리에서 벗어날 수 있도록 지원한다는 방침이다. 또한 오는 3월말까지 법정관리에서 벗어나지 못할 경우에는 상장이 폐지되는 만큼, 회사측이 좀더 강도 높은 자구계획을 통해 상장이 유지될 수 있도록 한다는 계획이다. 상장이 폐지되더라도 회사 영업에 중대한 악영향을 미치지 않지만 기업 신뢰성 측면과 향후 매각일정 등을 고려할 때 모두 득이 될 게 없기 때문이다.

## 대한펄프 2004년 당기순익 30억원 흑자

대한펄프는 지난 2월17일, 지난해 당기순이익이 30억 4390만원을 달성함으로써 전년대비 흑자 전환했다고 밝혔다.

경상이익은 41억9848만원 흑자전환했으며 영업이익도 253억5224만원을 기록, 전년대비 16.6%가 증가했다. 반면 매출액은 전년대비 4.8% 감소한 3936억3942만원에 그쳤다. 이에 대해 대한펄프는 “구조조정에 따라 원가가 절감됨으로써 이익은 증가했으나 판매장려금의 매출할인처리로 매출은 감소하는 결과가 나왔다”고 설명했다.

〈조갑준 차장〉