

“리스크 관리 · 균형과 견제로 통합에 더욱 힘쓰겠다”



(주)성도GL(대표이사 김상래)이 지난 2월 28일 윤영목 전무이사(CFO)를 재정 및 오퍼레이션 부문 총괄 부사장으로 승진, 발령하는 등 일부 조직을 개편하는 한편, 3월 25 일에는 본사 사옥을 충무로 2가 조양빌딩 10층으로 이전하는 등 2006년을 맞아 새 출발을 다짐하고 있다. 이에 본지는 윤영목 신임 부사장을 만나 향후 계획에 대해 들어봤다.

◎ 사옥을 이전하는 등 재도약을 위한 변화의 시기에 재정 및 오퍼레이션 부문 총괄 부사장으로 선임되었습니다. 부사장의 업무영역에 대해 대략적인 설명 바랍니다. 혹시라도 기존업무와 확연하게 바뀐 부분이 있습니까?

부사장이 되기 전부터 주요 업무로 재무상황에 대한 리스크 관리, 해외파트와의 전략커뮤니케이션, 사장 보좌의 업무를 해왔습니다. 그러면서 오퍼레이션 부문에 간접적으로 관여하고 있었습니다.

이러한 고객지원, 무역 및 Logistics 부문을 직접 관장하게 되었다는 것이 부사장 선임 후 바뀐 가장 대표적인 부분이라고 할 수 있습니다. 또한 오퍼레이션 부문은 모두 고객과 직접적인 관련이 있는 분야이고, 회사의 경쟁력을 확보하기 위한 주요 부문들입니다.

아시다시피 당사는 FUJI 본사를 비롯한 FUJI 자회사 및 타 해외 공급처들로부터 장비, 재료 및 관련 S/W를 수입, 공급하여 제판 관련 토털 솔루션을 고객에 제공하고 있습

“



기업의 가장 큰 사명은 영원히 살아남는 것입니다. 또 기업이 영원히 살아남기 위해서는 리스크를 최소화하고 수익성과 성장성은 최적화해야 합니다. 이러한 가운데 발생하는 각종 문제점을 조정할 수 있는 균형점을 찾는 것이 중요합니다. 재정전문가 출신 경영자의 가장 큰 장점은 통합적 사고를 할 수 있는 위치에 있다는 것이라고 말하고 싶습니다.

”

니다. 이는 거래 당사자들과의 지속적인 협의와 상품 및 서비스를 고객에게 전달하는 전 공정을 관리해야만 합니다. 만약 공정상에 결함이 생긴다면 이는 회사의 신뢰에 악 영향을 주거나 회사가 과도한 비용을 부담하게 합니다. 그러므로 정밀한 관리와 상황 변화에 따른 신속한 결정을 요구하는 업무이기도 합니다.

◎ 시티은행에서 근무하는 등 금융/재경 분야 전문가로 알고 있습니다. IMF 이후 각 기업의 재경관리가 어느 분야보다도 중요하게 부각되고 있는데, 재정전문가 출신 경영인의 장점은 무엇이라고 생각하십니까?

기업의 가장 큰 사명은 영원히 살아남는 것입니다. 또 기업이 영원히 살아남기 위해서는 리스크를 최소화하고 수익성과 성장성은 최적화해야 합니다. 이러한 가운데 발생하는 각종 문제점을 조정할 수 있는 균형점을 찾는 것이 중요합니다. 재정전문가 출신 경영자의 가장 큰 장점은 통합적 사고를 할 수 있는 위치에 있다는 것이라고 말하고 싶습니다. 회사의 모든 활동은 돈과 연관이 있고, 돈은 회사의 철

액과 같지요. 회사는 영원히 건강한 상태에서 살아 움직여야 하는 사명이 있고, 그러기 위해서는 혈액(즉 돈)이 무리 없이 흐르며 구석구석 건강함을 유지하게 해야만 합니다. 즉 회사의 모든 활동은 돈의 활동과 연관이 있을 수밖에 없으므로 재경 업무는 회사의 모든 활동을 볼 수 있는 위치에 있지요. 그러므로 신경을 써서 보면 일견 상호 모순적인 활동인 것처럼 보이는 것도 매트릭스처럼 서로 얽혀 있다는 것을 알 수 있습니다. 즉 다양한 사고를 하게 되지요. 또한 재경관련 임원은 CEO의 비전과 전략을 누구보다도 잘 이해하며 때로는 지원을, 때로는 다른 의견을 낼 수 있어야 한다고 생각합니다. 물론 회사의 중요한 사항에 대한 최종적인 결정은 CEO가 하지만, 과정에서 회사의 장기적 가치 증진을 위한 다양한 의견을 내지 못한다면 역할을 제대로 한다고 볼 수 없기에 더욱 통합적인 사고를 해야 한다고 생각합니다.

재경담당 임원을 지금까지는 Chief Finance Officer의 약자인 CFO라고 하였는데, 최근에는 이를 Chief Strategy Officer의 약자인 CSO로 바꿔야 한다고 합니다. 즉 이것은



재무관련 업무도 중요하지만 전략적 업무에 좀 더 많은 시간과 노력을 경주하여야 한다는 뜻으로 이해합니다.

전략적 이슈는 통합적인 사고 없이는 결정 될 수 없으므로 CFO가 나름대로 최적의 위치에 있다고 볼 수 있습니다.

◎ 회사의 리스크 관리는 어떻게 이뤄진다고 할 수 있습니까?

회사의 리스크 관리는 크게 구조적인 부분과 인력에 대한 부분으로 구분할 수 있습니다. 구조적인 부분은 회사 내 각 부서의 정보 흐름이나 업무 영역과 관련한 주요 부분들이 구조적인 리스크 관리 매트릭스로 조정돼야 한다는 것입니다. 두 번째는 인력에 대한 부분입니다. 이는 모든 사안에 발생할 수 있는 리스크를 적시에 관리할 수 있는 인재를 양성해야 한다는 뜻입니다. 이러한 구조적인 부분과 인력에 대한 부분이 잘 조화를 이뤘을 때 리스크 관리가 잘 이뤄진다고 할 수 있습니다.

◎ 성도GL/솔루원은 강점은 무엇입니까?

외형적인 부분은 이미 많이 알고 계시리라 믿기에 부연하지 않겠습니다. 단지 두 가지만 말씀 드리고 싶습니다.

첫째, 끊임없는 변화를 추구하는 기업이라고 생각합니다. 상황 변화에 맞추기 위하여 후행적으로 변화를 추구하는 것이 아니라 기업은 변화 없이는 영원히 생명을 유지 할 수 없다는 역사적 사실 인식 하에 사전적, 능동적으로 변화를 추구하고 있습니다. 변화는 자기로부터 이루어져야 하므로 임직원들의 학습 문화 정착에 다양한 활동과 지원을 아끼지 않고 있습니다.

둘째, 작지만 강한 기업을 추구 합니다. 차근차근 오늘보다 하나라도 나은 내일을 끊임없이 모색하고 있는 기업이라고 말씀 드리고 싶습니다. 투명하고 열린 경영을 모토로 작은 것부터 신경 쓰며 모든 이해 당사자(임직원, 가족, 고객, 관련기관 및 사업 파트너 등)에게 득이 되는 경영을 추구합니다. 물론 아직 충분치는 않지만 기업의 사회적 책임에도 신경 쓰고 있습니다. 요즘은 '삼더(더 똑똑하게, 더 빠르게, 더 즐겁게)' 를 키워드로 내외적인 신뢰를 강화하는데 중점을 두고 있습니다.

◎ 경영자로서의 덕목, 특히 부사장으로서는 주안점을 두어야 한다고 생각하는 핵심 포인트나 향후 계획·목표를 밝힌다면?

경영자가 갖추어야 할 덕목은 무척이나 다양합니다. 어느 것 하나 중요하지 않은 부분이 없지요. 저는 그 중에서도 아직은 부족하지만 오퍼레이션의 측면에서 '균형과 견제를 통한 통합' 과 '일관성' 을 중시하고 있습니다. 또한 회사가 올바른 방향으로 전략적인 결정을 내리기까지 치열하고 풍부한 토론을 전개해야하는 것도 경영자의 몫이라고 생각합니다.

일단 결론이 내려지면 흔들림 없이 전진해야겠지만, 그 지향점이 회사에 가장 보탬이 될 수 있는지를 확인하는 과정으로서의 의견 교환이 중요하다는 측면에서 이해할 수 있을 것입니다.

◎ 계속되는 원자재 가격의 인상과 고유가 기조에 따라 소모품 가격의 인상이 이뤄지고 있습니다. 성도GL은 가격인상 계획이 없습니까? 가격정책은?

솔직히 고민의 과정에 있고 아직 정해진 것은 없습니다. 그러나 저희 회사는 원칙적으로 가격은 시장과 고객이 정한다는 생각을 가지고 있습니다. 즉 가격(Price)은 원가(cost)보다는 커야 하고 가치(Value)보다는 작아야 한다는 V>P>C 원리에 전적으로 공감하고 있습니다. 다만 시장과

“



프리프레스 업계에서는 CTP가, 프레스 업계에서는 디지털 인쇄기가 필수가 되지 않을까 싶습니다. 문제는 프레스와 프리프레스 영역 구분이 아니라 양 영역의 사업 주체들이 독자적이고 수익을 내기에 적합한 비즈니스 모델을 어떻게 개발하고 적용시키느냐가 향후 발전을 위한 키워드가 아닐까 생각합니다.

”

고객은 가치의 측정보다는 단순히 가격만 중시하려고 하는 경향이 있고, 공급측은 원가만 중시하려는 경향이 있는 것도 사실입니다. 원가에 영향을 미치는 요소들에 대한 국제적 상황은 설명 드리지 않아도 잘 알고 계시리라 생각합니다. 그러한 상황 하에서 당사도 원가 절감을 위하여 모든 노력을 하고 있고 시장도 제공되는 상품과 서비스에 대한 가치 재측정이 현재 진행되고 있다고 생각합니다. 그러므로 조만 간에 균형점이 찾아지리라고 믿습니다.

◎ IPEX2006 전시회를 통해 프리프레스 업계의 발전 동향을 평가한다면?

사실, 드루파2004에서 발표됐던 신기술이나 신제품에서 크게 변화하지는 않았던 것으로 판단됩니다. 그러나 '전통적으로 유지되어 왔던 프레스와 프리프레스 영역의 통합이 더 빠르게 진행되지 않을까' 하는 느낌과 '환경적 요소들이 점점 중요해 지고 있다'는 경향은 확인할 수 있었습니다. 또한 프리프레스 업계에서는 CTP가, 프레스 업계에서는 디지털 인쇄기가 필수가 되지 않을까 싶습니다. 문제는 프레스와 프리프레스 영역 구분이 아니라 양 영역의 사업 주체들이 독자적이고 수익을 내기에 적합한 비즈니스 모델을 어떻게 개발하고 적용시키느냐가 향후 발전을 위한 키워드가 아닐까 생각합니다.

◎ 이번 기회를 통해 밝히고 싶거나 특히 강조하고 싶은 것이 있습니까?

저희 회사 고객들에게 감사를 드리고 싶습니다. 고객의 도움이 있었기에 저희 회사가 있고, 저희 회사가 있기에 부족한 제가 이렇게 인터뷰를 하고 있지 않습니까? 저희 회사는 아직 미완이며, 영원히 미완의 상태로 있을 것 입니다. 업계의 모든 분들이 애정 어린 눈길로 지켜보아 주신다면 제 나이에 따라 알맞은 모습을 보여드릴 수 있도록 하겠습니다.

◎ 취미는 무엇이며 여가시간은 주로 어떻게 보내십니까?

원래 좀 내성적인 성격입니다. 그래서 동적인 취미활동보다는 정적으로 시간을 많이 보내는 것 같습니다. 또한 휴일에는 집에서 가족들과 함께 보내는 시간이 많으며 집안일도 자주 도와주는 편입니다. 물론 저도 남들처럼 무언가 멋진 취미생활을 하고 싶다는 생각을 늘 해왔습니다만, 타고난 천성인지 여가 시간이 주어지면 빈둥거리면서 보내는 것이 제 현실입니다. 이제는 그런 현실을 받아들여 빈둥거리는 것을 장점이자 취미로 삼고 있습니다. 가끔씩은 아무 것도 하지 않는 것이 좋을 때도 있지 않겠습니까? 그렇다고 운동을 아예 하지 않는다는 것은 아닙니다.

조갑준 차장 kjcho@print.or.kr