



2017 미래 동반 성장 상생 간담회 개최 성마기업(주)

성마기업(주)는 지난 1월 19일 경기도 안산시 소재 중소기업 연수원에서 60여 협력사 대표들과 함께 '2017 미래 동반 성장 상생 간담회'를 개최했다



민평기 대표는 인사말을 통해 “성마기업이 짧은 연혁에도 급성장 비결은 협력업체의 적극적인 지원과 임직원의 노력으로 가능했다”고 밝혔다

성마기업(주)(대표 민평기)는 지난 1월 19일 경기도 안산시 중소기업 연수원 봉사관에서 자재 및 장비, 덕트·보온 등 공사 관련 60여개 협력사 대표와 '미래 동반성장 상생을 위한 간담회'를 개최하고 상생협력 방안에 대해 논의했다.



정연웅 경기대 교수는 강의를 통해 “상생의 출발점은 같은 곳을 바라보고 목표를 위해 함께 뛰는 것”이라고 설명했다

이날 간담회에서 민평기 대표는 인사말을 통해 “성마기업은 지난해 650억원대의 기성실적을 기록했고 올해 매출 목표액은 730억원(1일 2억원)으로 설정하였다. 이처럼 짧은 연혁에도 불구하고 성장한 것은 협력업체의 적극적인 지원과 성마기업 임직원의 노력으로 가능했다”면서 “성마기업은 앞으로도 기술력과 신뢰를 바탕으로 양질의 공사를 수주하여 더 많은 물량과 더 좋은 결제방법으로 보답해드리겠다”고 덧붙였다.

성마기업 & 협력사 구성원을 위한 긍정적 자기혁명(AI) 강의

이날 간담회에 앞서 성마기업은 경기대학교 정연웅 교수을 초청하여 '저성장·초경쟁시대를 극복해 가는 성마기업&협력사 구성원을 위한 긍정적 자기혁명(AI)'에 대한 강의를 들었다.

정연웅 교수는 강의를 통해 「△성마기업과 같이 하는 행복한 동행(긍정의 심리학) △생각의 크기 만큼 성공과 행복의 크기도 자란다 △좋은 품질 좋은 서비스를 위한 ‘우리는 하나의 공동체’ 의식 (협력업체의 좋은 품질 제공은 성마기업의 성장 근원) △내 안에 잠들고 있는 거인(잠재력)을 깨워서 함께 가라 △어려운 시기에 협력사 대표와 함께 상생&협업 구현은 지속가능한 성장의 원천 △생각을 바꾸면 태도(말과 행동)가 바뀌고, 태도를 바꾸면 습관이 바뀌고, 습관을 바꾸면 성품이 바뀌고, 성품을 바꾸면 운명이 바뀐다 △상생의 출발점은 같은 곳을 바라보고 목표를 위해 함께 뛰는 것 △능력의 차이는 20%, 태도의 차이는 200% △우리는 성마기업과 행복한 동행을 하는 한가족 △능력이 없는 것이 아니라 열정이 없고, 방법이 없는 것이 아니라 디테일이 없다 △나는 나의 역할과 직무에 몰입을, 혼신을 다한다 △나는 나의 성과와 행복을 창조한다 △협력업체와 나는, 상사와 나는 소통·협업한다 △치열하고 집요하게 꼼꼼하게 도전하자 △일기일회(一期一會), 평생을 통해 다시 오지 않는 기회이니 정성을 다해 대하라 △멀리 가려면 함께 가라」 등의 내용으로 강연을 하여 참석자들로부터 큰 호응을 얻었다.

협력업체 자재 납품 관련 설문조사 실시

노영철 부사장은 성마기업이 현장 및 협력업체를 대상으로 ‘2017 협력업체 자재 납품 관련 설문조사’를 실시한 결과 현장에서는 △협력업체의 납품 관련 성실도 : 95점 △송장 수령 시 품질 확인 : 90% △ 송장에 즉시 서명 : 90% △부적합 납품 업체 : 자주 있음 △청구수량의 전량 납품도 : 90% △ERP에 의한 자재 청구 : 99%로 나타났다 밝혔다.



노영철 부사장은 “더 나은 현장 운영을 위해 자재 납품 관련 설문조사를 실시하고 있다”고 밝혔다



장윤현 전무는 “성마기업은 어떻게 하면 협력업체에 도움이 될 수 있을까 많은 고민을 하고 있다”고 말했다

또한 협력업체들의 자재 납품 관련 설문조사에서는 △자재 발주 빈도 : 월 1회 △자재 명칭 정확도 : 90% △최소 납품 수량 적정도 : 90% △발주서 외 선납품 요구 : 빈번 △현장 구두 발주 빈도 : 빈번 △송장 인수증 서명 : 납품 시마다 △ERP 자재 발주시 문제점 : 없음 △반품처리 문제점 : 훼손품 문제 △반품처리 시기 : 즉시 △납품 시 품질 수량 확인 : 즉시 검수 △자재구매 팀 및 현장 직원의 친절도 : 각각 90%로 응답했다고 설명했다.

협력업체 건의사항

이어서 진행된 협력업체 간담회에서 노영철 부사장은 인사말을 통해 “성마기업이 성장하기까지 적극 협력해 주신 협력사 여러분께 감사드리며, 그 보답으로 현금 결제를 하기 위해 노력하



협력업체 간담회가 끝난 후 기념촬영

고 있다”고 밝히며 “성마기업의 문은 언제든지 열려있다. 품질 좋은 자재 생산업체가 있으면 추천 바란다”고 덧붙였다.

장윤현 전무도 “성마기업은 물류비 및 자료 청구 횟수 감소 등 어떻게 하면 협력업체에 도움이 될 수 있을까 많은 고민을 하고 있다”고 설명했다.

이날 간담회에 참석한 협력업체의 주요 건의내용은 다음과 같다.

- ▶ 현장 덕트 시공의 경우 샵 드로잉과 최종 시공이 맞지 않아서 변경요인이 많음
- ▶ 물류비 절감에 대한 보완대책 마련
- ▶ 교육에 심혈을 기울이는 성마기업에서 많은 변화를 체감하고 있음
- ▶ 단가 상향 조정 필요
- ▶ 성마기업과 거래에 대한 자부심 크다
- ▶ 설문조사에서 우수 납품업체 1순위가 되기 위해 노력하겠음
- ▶ 좀더 나은 방향으로, 좋은 관계로 갈 수 있도록 적극 협력하겠음
- ▶ 소통의 자리 마련해 줘서 감사
- ▶ 질 좋은 제품 생산에 최선을 다하겠음

성마기업은 전직원을 대상으로 지난 1월 19일부터 20일까지 이틀간 중소기업 연수원에서 ‘2017 직무교육’을 실시했다



2017년도 직무능력 향상 교육 실시

한편, 직원들의 직무능력 향상을 위해 매년 전직원 워크숍을 실시하고 있는 성마기업은 지난 1월 19일부터 20일까지 이틀간 중소기업 연수원에서 ‘2017 직무교육’을 실시했다.

직무 교육 내용은 다음과 같다.

- ▶ 2017년 경영방향
- ▶ 기업환경 변화와 대응전략
- ▶ 직장인 교양과 예절/규칙/성희롱 방지
- ▶ 상호 커뮤니케이션
- ▶ 안전관리/하차사례 발표
- ▶ 기업가 정신
- ▶ 4차 산업혁명시대의 관리자와 현장소장의 리더십
- ▶ 기술영업팀 · 공무팀 운영방법 / ERP 교육
- ▶ 건강관리, 대사증후군(뇌졸중, 당뇨 등)
- ▶ 퇴직연금 교육