



# Contents

IL-YANG newsletter  
2025 Winter vol.324

의약기술 100년 도전...  
신뢰, 도전, 창조였습니다.

[www.ilyang.co.kr](http://www.ilyang.co.kr)

앞으로도 일양약품은 생명에 대한  
책임을 다하는 기업으로서  
사회적 책임은 물론 이땅의 모든 질병을  
퇴치하는 그날까지 끊임없는 연구와 개발로  
21세기의 건강한 미래를 열어가는데  
최선의 노력을 다하겠습니다.

## 신년사

대표이사 사장 정유석

6

## FY 55기 Leaders club 시상

제55기 영업 집합 교육 진행  
FY 54기 Leaders Club 시상 진행

8



## 일양지점소개

서울병원1팀  
팀빌딩게임(알까기)



10

## 일양슈퍼루키

해외 사업부 무역팀  
엄희준 사원



16

## 일양가족 기쁨전하기

구매팀 신상호 과장 가족  
회계팀 김준희 과장 가족



20

Winter

Spring

Summer

Autumn

일양약품 계간 매거진  
일양가족  
2025년 겨울호

발행일 2025년 1월  
발행인 정도연  
편집인 홍보팀  
발행처 서울특별시 강남구 도곡로 194(도곡동)  
일양빌딩 02-570-3844

디자인 다룸팩토리 T.010-5416-1237  
인쇄 두원인쇄공사

## 전지적 일양기행

강원도 '강릉선교장'

26

## 콘테스트

2025 일양영상  
소원주 콘테스트

30

## 불황 트렌드

초 인플레이션과 금리의 급등, 불안정적인  
국제정세

34



## 일양퀴즈

이랑사랑능력퀴즈

38



## 노사문화유공 시상식

노사문화유공 은탑산업훈장 수상  
노동조합 위원장 김옥호

32



## 건강한호기심

일양제품소개  
현대인들의 건강관리의 노하우

36

## 일양뉴스

부패방지경영시스템 ISO37001 인증 유지,  
'하이네콜', 매출 100억 원 돌파  
다양한 문화공유 '일양 원데이 클래스'

40

# 신년사

**일양 임직원 여러분!**  
**새롭고 희망찬 ‘2025년 을사년(乙巳年)’ 한 해가 밝았습니다.**

현명함과 유연함, 끈기와 신비로운 힘을 겸비한 청목뱀처럼 일양약품 임직원들도 지혜롭고 날카로운 판단력, 인내력과 당당함으로 을사년 새해를 맞이하길 바라며, 아울러 임직원 여러분 가정에 늘 건강과 행복이 가득하길 기원합니다.

지난 한 해 일양약품은 불안한 국·내외 정세와 예상할 수 없는 경제전망에도 불구하고 도전하고 협력하여 앞으로 걸어왔습니다. 실적에서 다소 아쉬움이 있었지만, 어려운 환경 가운데 기업은 성장을 이어갔고 새로운 도약의 기반을 위한 여러분의 노력으로 지난 한 해를 보낼 수 있었습니다.

올 한 해도 ‘저성장 우려’는 여전히 끝날 기미가 보이지 않고 세계 경기둔화 장기화와 불투명함으로 예측할 수 없는 상황이 전망 되지만, ‘풍파는 언제나 전진하는 자의 벗이다’라는 말처럼 고난과 시련 속에서 “위기”라는 키워드를 “기회”라는 핵심 포인트로 증명하기 위해 더욱 혁신하고 변화해 가야 할 것입니다.

## 임직원 여러분!

기업목적의 처음과 마지막은 “이익창출”입니다.

기업의 생존 앞에 이익창출은 너무도 당연한 것이며, 이익의 결실 없이는 발전과 개혁, 도전의 시간 또한 요연해지기 때문입니다.

성장을 할 수 있는 체력바탕이 바로 “이익창출”입니다.

올해에는 이익창출을 위한 역량을 더욱 집중하고 우리의 실력을 온전히 발휘하여 시너지를 강화하며, 이를 통해 ‘미래 성장기반’을 더욱 공고히 하는 한 해가 되야 합니다.

이에 2025년 일양약품의 비전과 부여된 목표는 꼭 성취해야 한다는 마음가짐으로 생존하고 성장하기 위해 우리가 기억하고 유념해야 할 몇 가지를 전하고자 합니다.

“업무를 능동적”으로 주도하고 “사고의 폭은 전문적”으로 가져가 주시기 바랍니다.

부서를 떠나 우리의 일이 나의 일임을 인식하고 시야를 확장하고 보다 더 능동적으로 업무를 진행하여 조직과 자신의 발전을 이루어 가길 당부드립니다.

자긍심과 자신감의 근원은 스스로의 전문성과 그 업무의 지휘자로 설 때임을 잊지 말아 주십시오.

전반적인 경제의 불확실성으로 야기되는 “리스크와 변수를 관리”하여야 합니다.

예측하지 못한 리스크는 업무를 바라보는 시야가 남들보다 낮고 적었기 때문임을 인식하고 예상 가능한 시나리오를 늘 마련하고 반복적인 검증과 관리를 습관화하여 리스크를 막고 최소화할 수 있도록 대비해야 합니다.

그리고 “강도높은 체질개선과 부서별 업무혁신”으로 지속가능한 성장기반을 더욱 확고히 다져가야 합니다.

체질개선과 부서별 업무혁신은 기업의 신뢰도를 높이고 조직문화의 긍정적 변화를 체감할 수 있게 하는 척도가 되기도 합니다. 이에 서로 다른 역할과 책임감속에 체질개선을 위한 협동심을 갖추고 부서별 업무 혁신을 위한 개인의 역량파악과 지속적인 소통 강화로 사회적 책임과 경쟁력을 갖춘 기업문화와 지위를 확보해 가길 당부 드립니다.

## 일양 임직원 여러분!

새 출발의 여정 앞에 딱 하나의 단어를 여러분께 전달하고자 한다면 바로 “협력 또는 협동심”입니다.

임직원 여러분이 함께 손을 맞잡고 발걸음을 함께 하며 걸어가는 길을 그려봅니다. 그리고 최선과 최고를 위한 준비와 노력, 건실하고 성숙한 성장을 위한 도전도 함께 해쳐 나가길 기대합니다.

2025년 일양약품은 함께 힘을 합쳐 더욱 기대되는 한 해가 되길 소원하며, 희망 가득한 새해, 새 아침을 함께 맞이합시다.

다시 한번, 지난해 임직원 여러분의 노고에 감사드리며, 2025년 을사년 새해에도 건강하시고 소원 성취하시길 기원합니다.

감사합니다.

**대표이사 사장 정 유 석**



# 일양약품, 영업목표 달성 제55기 영업 집합 교육 진행

## 책임감과 체질개선으로 매출확대에 최선

지난 1월 7일 화성 푸르미르에서 “제 55기 영업부문 집합 교육”을 진행했다.

이날 훈시를 통해 “지난 회기, 영업목표 달성을 위해 노력한 영업부와 관련 부서의 노고를 치하”하고, “리스크와 변수가 많은 경제와 제약산업 경쟁 속에 더욱 도전적으로 변화시키고 더욱 견고한 영업력으로 이익창출과 매출확대를 꼭 이루어 가는 한 해가 되자”고 전했다.

또한, “차별화 된 영업력을 위한 체질개선과 노력으로 개개인의 실적과 매출확대에 최선을 다함과 동시에 경쟁력을 갖춘 기업문화와 지위를 확보해 갈 것”을 당부하였다.

이와 함께, “협력과 협동심으로 목표를 향한 전진을 함께하며, 최선과 최고를 위한 준비와 노력, 건실하고 성숙한 성장을 위한 도전으로 2025년 일양약품이 더욱 희망찬 기업으로 성장하길 바란다”고 전하며 훈시를 가능했다.

이날 집합 교육에서는 지난 해 우수 영업사원에 대한 시상식과 2025년 제약산업 전망과 사업 목표에 대한 다짐의 시간을 가졌다. 오후에는 각 사업부 별로 릴레이 토의와 제품 교육, 정도영업 업무 지침과 사업계획 공유 및 영업·마케팅 전략을 논의하는 시간으로 집합교육을 완료했다.

# 영업목표 달성! FY 54기 Leaders Club 시상 진행

## 일양약품은 54기 우수영업 담당자를 대상으로 리더스클럽 시상을 진행했다

리더스클럽은 지난 1년간 우수한 실적과 영업활동으로 일양약품을 이끌어가고, 타의 모범이 되는 담당자에게 포상을 수여하는 정책의 일환으로 올해로 7년 차이다.

지난 회기 영업목표달성을 위해 노력한 영업부의 성과와 관련부서의 노고를 되돌아보고, 이번 회기, 정도영업 업무 지침, 사업계획 및 영업/마케팅 전략을 논의하기 위하여 연초 영업기획관리팀에서 주관하여 시행하는 영업부문 집합교육을 통해 시상식을 진행했다.

리더스클럽 포상은 54기 업무지침에 따라 24년 1월 ~ 11월 평가 대상기간 동안 유통 별 누적점수 상위 10%에 해당하는 담당자에게 수여하는

방식으로 약국영업부문 9명 의약영업부문 8명, 종합병원유통부문 6명으로 총 23명이 수상하였다. 이번 54기 리더스클럽은 지속적인 경제불황과 치열한 업계 경쟁과 같은 어려운 환경에도 불구하고 영업 일선에서 우수한 성과를 이끌어내었기에 이번 포상은 더욱 의미가 깊다. 이번 10%에 해당되는 수상자에게 300만원 상당의 순금열쇠와 상패가 수여된다. 이를 주관하는 영업기획관리팀에 따르면 2024년 힘든 경제상황과 어려운 영업환경에서도 회사를 위해 뛰어주신 MR분들께 우선 감사드린다는 말씀과 함께 수상하신 분들께는 축하의 말씀을 전하며, 2025년에도 모든 MR분들이 Leaders Club에 도전하시기를 바란다고 전했다.

### 종합병원유통부문

### 의약영업부문



광주병원팀 김병서 차장, 전주병원팀 김도현 차장, 서울병원4팀 한원종 과장, 서울병원1팀 변기휘 과장, 인천병원팀 김태근 차장, 대구병원팀 손동연 대리, 부산병원팀 윤민서 대리, 천안병원팀 권성진 과장

### 약국영업부문



대구병원팀 김민광 과장, 서울병원3팀 목진섭 대리, 서울병원3팀 노용균 대리, 수원병원팀 최호상 과장, 창원병원팀 최명일 과장, 서울병원3팀 이호준 대리, 서울강서약국팀 김일진 대리, 제주약국팀 강대화 부장



서울중부약국팀 박동균 부장, 인천약국팀 김대웅 대리, 서울중부약국팀 진병학 사원, 서울중부약국팀 최석봉 차장, 수원약국팀 김기동 부장, 서울강남약국팀 원규화 부장, 수원약국팀 최종범 대리

# 협동심 항상 팀 빌딩 프로그램 : 알까기

## 서울병원1팀

“  
2025년 첫 시작,  
추운겨울을 잊을 만큼  
열정적이고 따뜻한  
서울병원1팀과 함께 하다...  
”

### 2025년 을사년을 맞이하여 서울병원1팀과 함께했다.

이번에 함께한 서울병원1팀은 강남, 서초, 송파, 용산, 분당이라는 관할지역적 특성상 국내 유수의 메이저병원을 담당하는 핵심 부서 중 하나이기도 하다. 업무에서도 열정적으로, 거래처 사람에도 성심성의껏 임하는 모습이 인상적이다. 계속된 업무에 웃음이 끊이지 않는 서울병원1팀에서 팀 활동게임을 진행하였다. 이번 게임은 바둑돌을 손가락으로 튕겨내서 상대편 말을 바둑판 밖으로 떨어뜨리는 보드 게임 알까기로 진행되었다. 알까기 게임을 통해 구성원들과의 친목과 경쟁, 열정을 느낄 수 있었다. 팀장, 팀원들이 한마음이 되어 응원하고 참여했던 알까기 게임의 모습을 통해 알아본다.



**좌측부터 뒷줄**  
변기휘 과장, 박준영 사원,  
이상일 과장, 정철인 과장,  
유영선 팀장, 구도현 계장

**좌측부터 앞줄**  
김진호 과장, 최규석 과장,  
박지석 계장, 박은석 사원,  
우명제 계장



실력이  
예사롭지  
않습니다!!

이번엔 실수 없습니다!  
조심하세요~!!

나라라라라라  
나라라라라라~라

헉!

### 서울병원1팀 활동 게임

알까기는 전통 보드 게임의 일종으로, 주로 바둑판과 바둑 돌을 활용해 즐기는 게임이다. 알까기의 기본 목표는 자신의 돌을 사용해 상대방의 돌을 바둑판 밖으로 튕겨내는 것이다. 간단하면서도 손의 섬세함과 전략을 요구하는 게임이라 남녀노소 누구나 쉽게 참여할 수 있다. 단순한 규칙으로 빠르게 익힐 수 있지만, 전략과 섬세한 컨트롤이 요구된다. 손끝의 감각을 조절하며 상대 돌을 밀어내는 재미가 크고, 상대의 움직임에 따라 전술을 변경할 수 있어 긴장감이 있는 게임이다.

서울병원1팀은 이번 알까기 경기를 토너먼트 방식으로 진행하며 우승 타이틀을 두고 경쟁했다. 서울병원1팀에게 대담하면서도 섬세하게 게임을 이어가던 중 작은 실수에도 웃음이 끊이지 않아 유쾌한 시간이 되었다. 각자 전략을 세우고 상대방의 전술을 파악하며 진지하게 임하는 모습은 흥미로웠고, 이러한 과정을 통해 팀원 간의 열정적인 응원과 배려가 돋보였다. 서울병원1팀만의 독특한 개성과 끈끈한 팀워크를 느낄 수 있는 소중한 시간이다.



이상일 과장

**WINNER**

### Q 일양약품 서울병원1팀에 대해 소개 부탁드립니다.

서울병원1팀은 강남, 서초, 송파, 용산, 분당외 지역을 주요 기반으로 관할 담당하며 각 지역에서 유통별 2024년 11월 현재 의약 담당자 6명, 중병 담당자 4명으로 총 11명의 직원이 목표달성을 위해 힘차게 업무를 해나가고 있습니다. 특히, 관할 지역 특성상 국내 유수의 메이저 병원과 지역을 담당하고 있는 까닭에 저희 서울병원1팀 구성원 각자는 일양약품의 에이스라는 자부심과 함께 더불어 그에 따른 막중한 책임감을 느끼며 영업을 진행하고 있습니다. 각 담당자는 서울의 한강 이남을 기반으로 유통별 담당지역을 두고 활동을 하며, 필요한 순간 순간 유통 구분없이 서로에게 조언과 도움을 아낌없이 나눠주는 화목한 가족 같은 팀으로 “日新又日新”을 목표로 영업활동에 임하고 있습니다.

日新又日新 : 날마다 계속하여 정도나 수준이 높아진다는 뜻

### Q 서울병원1팀의 하루 일과는 어떻게 되시나요?

담당자들은 모닝콜을 통해 각 병원의 하루를 시작하며, 각 소별 당일의 계획과 방향성을 공유합니다. 이 과정에서 개인적 건강 상태와 거래처별, 고객별 특이사항을 함께 점검합니다. 이후 오전 스케줄을 소화하며, 진료 시간 사이사이 발생하는 특이사항들도 활발히 공유합니다. 점심에는 마케팅 POA를 활용한 고객과의 식사를 통해 needs를 파악하고 서로의 필요충분조건을 충족시키려 노력하고 있습니다. 이후 더욱 활기찬 발걸음으로 오후 진료실, 연구실을 찾아 처방중대와 신규 스탬프보를 위한 영업활동을 이어갑니다. 오후 6시 이후 당일 계획에 대한 진행 상황과 특이사항에 대해서 보고하고 피드백을 받아 일상적인 하루의 일과를 마무리 합니다. 다만, 영업부의 특성상 지면상으로 담기엔 어려움이 있는 영업부만의 일과는 오후 6시 이후에도 계속됩니다^^

### Q 서울병원1팀만의 자랑, 자부심은 무엇일까요

첫번째로 서울병원1팀 팀원들의 존재입니다. 모두 부드러운 리더십을 지향하며 서로 형제같이 아끼고 도우며, 팀원들 간에도 서로에게 누가 되지 않도록 책임감 있게 활동하고 있습니다. 서울병원1팀의 일원이라는 것은 이들에게 큰 자부심입니다. 팀원들은 다양한 의견을 적극적으로 제시하고, 서로 디테일한 피드백을 주고받으며, 어려운 거래처나 고객이 발생할 때마다 앞장서서 원만하게 문제를 해결해 나갑니다. 고객의 불만이 처방신규 내지는 증대라는 충성도로 전환되어 돌아올 때는 팀원들이 함께 이루어낸 성과에 감탄하게 됩니다. 모두 각자의 역할로 바쁜 와중에도 필요할 때마다 함께 거래처를 방문하고 협력하는 것이 서울병원1팀의 강점입니다. 두번째로, 서울병원1팀은 신입 사원부터 베테랑 선배까지 활발한 의견 교류가 이루어지는 유연한 팀입니다. 자유로운 분위기 속에서 선배들의 경험과 피드백을 통해 많은 것을 배우고 새롭게 느끼는 점이 많습니다. 이러한 “의사소통의 유연함”이야말로 서울1팀의 큰 자랑이라 할 수 있습니다. 세번째, 귀 기울여 듣는 사람들입니다. 개인적인 고민과 영업적인 부분에서 두려움과 권태가 이따금 느껴지는 직원들을 세심하게 관찰하여 어떠한 부분에서 발전하고 나아가야하는 고민들을 재단하지 않고 먼저 들어주고 제시하는 부분이 큰 강점입니다.

**Q 서울병원1팀 업무에 있어 가장 중요한 자질이 무엇이며, 이를 위해 어떤 노력을 하고 계신가요?**

앞서 말씀 드린 것처럼 저희 서울병원1팀은 강남, 서초, 송파, 용산, 분당이라는 관할 지역 특성상 국내 유수의 메이저 병원, 지역을 담당하고 있습니다. ETC MR이라면 어느 회사 어느 누구라도 한번쯤은 그리고 언젠가는 담당하고 싶은 병원, 지역을 담당하고 있다는 것에 본인 스스로의 자부심과 자신감이 강하게 요구되어 집니다. 이러한 강한 프라이드와 동시에 수반되는 자질은 그에 따른 책임감 일 것입니다. 현실상 어려움은 있습니다. 그만큼 경쟁도 치열한 시장이고... 하지만 "이래서 안되고, 저래서 안되고, 어디는 이렇게 하는데" 라는 부정적 언사를 직원들로 하여금 금하게 하고 항상 "할 수 있다, 하면 된다"라는 적극적이고 긍정적인 마인드 컨트롤을 통해 강한 담당자로 거듭나고 있습니다. 더불어 특정 업무에 대해 끊임없이 발전하려는 태도와 성장 가능성을 추구하며, 영업 업무에서 가장 중요한 자질인 '발전하려는 자세'를 갖추고 있습니다. 영업 직군의 특성상 개별적으로 업무를 수행하지만, 각 담당자는 자신의 영업 지역과 고객에서 기회를 찾아내고 이를 자신의 것으로 만들기 위해 노력합니다. 또한, 다양한 시각으로 접근하기 위해 팀원 간 유연한 의사소통과 상담, 피드백을 매일 아침과 저녁에 공유하며, 자신에게 큰 도움이 될 수 있게 팀원 모두가 맘 흘리며 꾸준히 노력하고 있습니다.

**Q 성과를 높이기 위해 서울병원1팀만의 전략이 있으신가요?**

우리는 늘 "영업은 짝사랑이다"라는 말을 강조합니다. 마치 짝사랑하는 상대를 내 사람으로 만들기 위해 늘 설레여 하며, 때로는 밤을 세울 지언정 바라는 것 없이 무조건적인 마음을 베풀듯, 잠재력이 큰 고객을 짝사랑하며 그들을 우리의 파트너로 만들기 위해 노력하는 과정이 바로 영업이라는 마인드라 생각하고 있습니다. 회사의 거래처가 아닌 내 사랑을 찾기 위한 과정, 저희 서울병원1팀은 매일 진정한 사랑을 얻기 위해 매일 누군가를 사랑 하고 있습니다. 또한 영업은 결과물이기에, 구체적으로 각 담당자가 제시한 성장 방안과 결과 보고를 통해 수치를 확인하고, 좋은 성장 사례는 가감없이 공유하며, 미흡한 부분은 개선 방향을 제시하고 있습니다. 자체적 성공 사례를 직접 공유하는 방식은 각 팀원이 피부로 느끼며 이해할 수 있어 성과 달성에 큰 도움이 되고 있습니다.

**Q 서울병원1팀을 대표하는 마스코트 같은 팀원 분, 또는 개성이 넘치는 팀원분이 계신다면 소개 부탁드립니다.**

서울병원1팀 직원인 우명제 계장은 서울병원1팀의 마스코트로 활동하고 있습니다. 우명제 계장의 재치 있는 입담은 단합이나 회의 전, 후의 분위기를 자연스레 환기시켜주고 있으며, 흰칠한 키와 깔끔한 스타일, 유머 센스는 서울병원1팀을 화기애애하게 만들어 줍니다. 선후배의 중간에 위치해서 주요 가교 역할을 하는 우명제 계장은 2025년에는 한 가정을 이루고 더욱 성장하는 MR이 될 것입니다.

**Q 일양가족에게 소개해드릴 수 있는 자신만의 취미생활을 가지고 계신 직원분이 계실까요?**

서울병원1팀의 직원들은 테니스, 골프, 수영, 축구, 보드, 런닝 등 다양한 스포츠를 취미로 즐기며 자기 관리와 취미 생활을 병행하고 있습니다. 그중에서도 꾸준히 런닝과 마라톤을 즐기는 구도현 계장을 소개하고 싶습니다. 취미는 누군가의 추천과 생생한 이야기를 들었을 때 더욱 매력적으로 다가오는 법입니다. 구도현 계장은 런닝에 대한 열정적인 소개와 추천을 통해 여러 동료들이 가벼운 런닝을 시작할 수 있도록 이끌었습니다. 이를 계기로 함께 마라톤 대회에 참가하며 경험을 공유하는 등, 동료들이 자기 관리와 취미 생활에 쉽게 접근할 수 있도록 도와주는 감사한 직원입니다.

**Q 팀에서 일하면서 가장 기억에 남는 순간은 무엇인가요?**

지난 해 5월 계룡산 전진대회가 가장 큰 기억에 남습니다. 대회 전 팀별 구호를 만들면서 머리를 싸매고 어떻게 외쳐야 팀의 단합력을 보여줄 수 있을까 논의 한 끝에, 단순히 앞만 보며 산을 오를 것이 아니라 "일양약품"이라는 "어깨띠"(소속감과 자부심 증대 그리고 책임감)를 두르고 주위를 돌아보고 등산로를 깨끗이 치우며 마음가짐을 다잡는 게 어떠한 팀원들의 의견을 수렴하여 준비하는 과정에서 감동을 느



꼈고 코로나 이후 천천히 회복되는 단합대회에서 다시 확인하고 싶었던 팀의 단합력을 두 눈으로 똑똑히 보고 기억할 수 있던 그 시간은 서울병원1팀이어서 행복하고 자랑하고 싶은 순간이었습니다.

**Q 업무를 진행하면서 주로 부딪힐 수 있는 어려움은 어떤 것이며, 어떻게 풀어 나가는지 궁금합니다.**

영업사원의 존재이유와 지상과제는 누가 뭐래도 처방 성장을 기반으로 한 목표 달성일 것입니다. 목표를 달성하지 못하였을 때, 목표의 대한 방향성의 갈피를 잡지 못할 때 이런 어려움은 신입사원과 베테랑 사원에서 동일하게 나타날 수 있습니다. 업무는 개별적으로 하지만 해결하기 위한 고민은 같이 할 수 있는 과제라고 생각하여 업무적인 어려움에 빠진 직원들을 회복시키고 나아갈 수 있게 지속적인 피드백과 정보공유 시간에서 특이사항 확인을 통해 징후가 보일 시 개별적 식사를 통해 추후 목표 달성 과제 제안과 면담을 꾸준히 진행하고 있습니다.

**Q 2025년 을사년 서울병원1팀이 계획하는 목표와 나아가고자 하는 방향성은 무엇일까요?**

서울병원1팀은 상당수의 빅5 병원을 담당하며, 큰 지역과 병원을 맡고 있습니다. 이에 따라 과거에는 부담감으로 중도 하차한 담당자들도 있었지만, 현재의 구성원들은 이를 반면교사로 삼아 자부심을 갖고 실적을 통해 에이스로서의 위치를 확립하고자 노력하고 있습니다. "오늘 걷지 않으면 내일 뛰어야 한다"는 자세로 매일 영업전선에서 바쁘게 움직이고 있으며, 각자의 목표 달성을 통해 팀 전체의 성장을 이루려 합니다. 팀은 딱딱함보다는 부드러운 접근을 통해 미소를 잃지 않고 꾸준히 나아가며, 서로 긍정적인 영향을 주는 업무 환경을 만들기 위해 노력하고 있습니다. 목표 달성과 함께 팀의 웃음소리도 함께 얻을 수 있도록

계속해서 노력하며, 나아갈 것입니다. 많은 어려움이 닥칠 2025년임을 알고 있습니다. "위기를 기회로"라는 슬로건으로 2025년 일양약품 ETC의 선두에는 저희 서울병원1팀이 자리하겠습니다.

**Q 서울병원1팀에게 일양약품이란?**

내일은 내일의 해가 떠오른다 라는 말과 같이 누군가에게는 새로운 삶을, 누군가에게는 어제보다 발전할 나날 만날 기회를 주는 고마운 가족이라고 생각합니다. 각기 다른 환경속에서 다른 학창시절을 보내고 다양한 사유를 거쳐 이 곳 일양약품 서울병원1팀에 소속되었지만 같은 팀이 되고 같이 고민을 나누는 깊은 사이가 된 지금은 한 팀으로 만날 수 있게 우연을 내어준 일양약품 에게 정말 감사합니다.

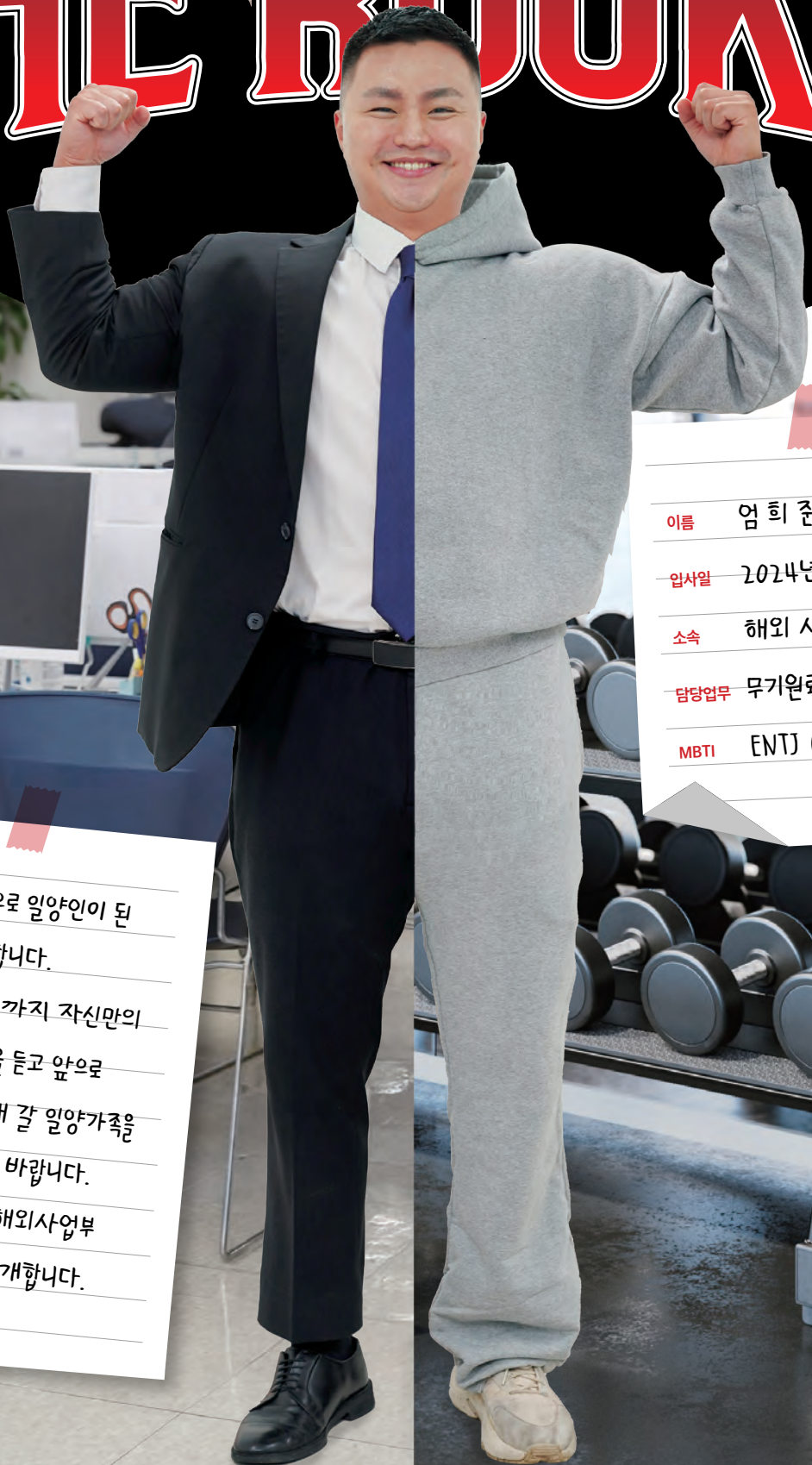
**Q 2025년을 맞이하여 각자 하고 싶은 한마디.**

- 유영선** \_ 2025년... 선봉에서는 서울병원1팀이 되겠습니다.
- 정철인** \_ 스스로 한계를 규정하지 않고, 더 이상 누가 되지 않고 우뚝 솟는 서울중병1소로 이끌겠습니다.
- 변기휘** \_ 나를 위해, 팀장님을 위해, 나아가 일양약품을 위해 ace로 누구에게나 인정받는 2025년 리더스클럽 멤버가 되겠습니다.
- 김진호** \_ 한마음 한 뜻으로 성장하려는 마음은 각 직원에게도 큰 동기 부여가 될 수 있고 더 나아가 일양약품 에게도 큰 기여가 된다는 것을 여실히 느끼고 있기에 2025년에는 더 잘하겠습니다.
- 박지석** \_ 2025년에는 "짝사랑"을 반드시 이뤄 낼 것입니다.
- 박준영** \_ 이런 마음을 이야기할 수 있게 자리를 내어준 일양약품 에게 언제나 감사하고 사랑합니다.
- 박은석** \_ 더 이상 신입이 아닌, 제 몫을 해내는 담당자가 될것입니다.
- 이상일, 최규석, 구도현, 우명제** \_ "열심히도 좋지만 잘하는 건 더 좋다!"



정규직 전환이 되어 이에 신고합니다

# THE ROOKIE



이름 엄희준  
 입사일 2024년 05월 13일  
 소속 해외 사업부 무역팀  
 담당업무 무기원료 수출  
 MBTI ENTJ (통솔자)

정규직 전환으로 일yang인이 된 사원을 소개합니다.  
 입사부터 포부까지 자신만의 생각과 계획을 듣고 앞으로 멋지게 성장해 갈 일yang가족들 함께 응원하길 바랍니다.  
 이번 호에서는 해외사업부 엄희준 사원을 소개합니다.



## 이 회사에서 입사지원 한 계기는 무엇인가요?

저는 미래지향적이고 지속 가능한 산업 분야에 평소 관심이 많았고, 이에 관련된 업무를 담당하고 싶어 지원하게 되었습니다. 특히 미래 산업의 중추적 역할을 맡고 있는 제약 산업에서, 해외 경험으로 다져진 언어 능력과 국제 경제에 대한 관심이 일yang약품 해외 사업부 무역팀에 지원하게 된 계기가 되었습니다.

## 현재 맡고 있는 업무에서 가장 큰 보람을 느낀 순간은?

당월 계획했던 매출 회수 목표를 달성했을 때 가장 큰 보람을 느끼고 있습니다. 현재 소속된 부서의 실적과 직결되는 과제일 뿐만 아니라, 제가 담당하는 업무로 인해 동료들에게 피해가 가지 않았으면 하는 마음이 가장 크기 때문입니다.



여러분 일yang약품에 오신것을 환영합니다



일yang약품이 제 인생의 큰 전환점입니다

## 해외사업부를 한 단어로 표현하면?

일yang입니다. 일yang이란 '하늘에서 출발하여 바다를 이룬다'는 뜻입니다. 저에게 있어 일yang이란 국내에서 출발하여 세계로 나아가는 의미와도 같았고, 그 시작을 해외 사업부가 담당하고 있다고 생각합니다. 선배님, 후배님 그리고 동료들이 힘써 만들어 주신 제품을 세계에 널리 알리고 보다 더 많은 사람들이 경험할 수 있게 하는 것이 해외 사업부의 임무라고 생각합니다.

## 총명한 해외사업부 생활에 필요한 업무 역량은?

저는 외국어 능력이 가장 중요한 업무 역량이라고 생각합니다. 변동하는 일정에 대처하는 위기 대응력, 유관 부서와 기관, 거래처와의 원활한 소통, 다양한 방법과 규제를 통해 필요한 정보를 확보하는 과정 모두 언어를 기반으로 이루어지기 때문입니다.

## 내가 생각하는 나의 강점은?

오감 중에 시각이 차지하는 비중은 무려 80%에 달할 정도로 절대적이라고 합니다. 저희 부모님은 세상에서 제가 가장 귀엽다고 항상 말씀하십니다. 따라서 저는 짱 귀엽습니다. 지금까지 뽀뽀함이 강점인 엄희준이었습니다. 감사합니다 :)





### 본인을 가장 잘 나타내는 세 가지 단어는 무엇인가요?

저를 가장 잘 나타내는 세 가지 단어는 '엄할 엄(嚴)', '빛날 희(熙)', '깊을 준(濬)'입니다. 빛나면서도 깊이 있는 사람이 되기 위해 제 자신을 항상 엄하게 다스리며 노력하고 있습니다. 빛나기 위해서는 꾸준한 노력과 성장이 필요하고, 깊이 있는 사람이 되기 위해서는 성찰과 인내가 요구되기 때문에 스스로에게 엄격함을 유지하며 더욱 나아가고자 합니다. 이를 통해 주변에 긍정적인 영향력을 미치는 사람이 되는 것이 제 목표입니다."

### 좌우명이나 인생 철학이 있나요?

여차피 나는 성공해! 항상 속으로 되새기는 말들 중 하나입니다. 불행한 일이 일어난다면 모두 저의 성장을 위한 일련의 과정일 뿐이고, 행복한 일이 생긴다면 역시 저의 말이 맞았다는 자신감을 복돋아줍니다. 여차피 일어나서 돌이킬 수 없는 일, 긍정적으로 생각한다면 깨달음이 있을 것이고, 그걸 바탕으로 다시는 그런 일이 일어나지 않도록 배우면 됩니다. + 다만 자만심은 항상 금물!

저만의 긍정적인 영향력으로 신뢰와 믿음은~!

일양약품 해외 사업부 무역팀의 에이스로 거듭나겠습니다!

### 직장 생활과 개인 생활의 균형을 어떻게 유지하나요?

저는 직장 생활을 개인 생활보다 우선시하고 있습니다. 직장인으로서 제 명함은 단순히 제 이름만을 나타내는 것이 아니라, 저의 가치를 보여주는 것이라 생각하기 때문입니다. 저는 제 가치를 현재에 안주하지 않고 계속 발전시키려 합니다. 다만, 개인의 성장을 막거나 방해하는 직장 생활은 결코 개인 생활보다 우선시하지 않습니다. Work-Life Harmony!

### 동료들이 본인을 어떻게 기억하기를 바라시나요?

의지가 있는 아이. 일을 잘하고 못하고는 사람마다 기준이 다르겠지만, 노력을 한 사람은 그래도 티가 난다고 생각합니다. 지금도, 앞으로도 저는 계속해서 발전하고 성장하기 위해 포기하지 않고 노력할 것입니다.



### 회사에서 이루고 싶은 단기 목표가 있을까요?

신규 업체와의 거래를 성사시켜 보고 싶습니다. 입사 후 정말 짧은 시간 동안 다양한 경험을 하게 되었는데, 아직까지 신규 업체 등록을 해보지 못했습니다. 기회가 된다면 현재 조율 중인 신규업체와의 거래를 성사시켜 조금 더 다양하고 새로운 국가에 수출을 해보고 싶습니다.

### 가장 마음에 드는 사진 한 장 공개!

해외 사업부 직원을 하게 된 계기의 첫 발걸음!  
+ 첫 해외여행!



### 갑자기 오늘 하루 연차가 생긴다면 가장 먼저 하고 싶은 일은 무엇인가요?

일단 헬스장부터 가고 이후를 생각할 것 같습니다. 취업하게 된다면 열심히 운동하겠다는 마음다짐이 무색하게도 현재 저는 계속 피곤하다는 이유로 운동을 안 하고 있습니다. 쉬는 날마저도 운동을 안 한다면 저는 진짜 게으른데 거짓말쟁이에 똥똥이... 하하...^^::

꾸준한 체력운동은 일상생활에 큰 도움을 줍니다! 모두 화이팅!!

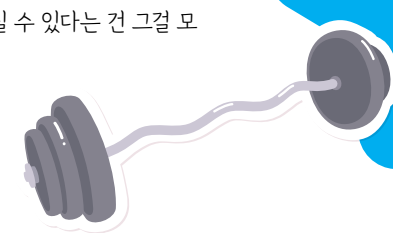
### 영동발달 논제! 시간여행을 할 수 있다면?

#### 과거로 가서 나에게 코칭하기 vs. 미래로 가서 나에게 코칭받기

과거로 가서 나에게 코칭 하겠습니다. 물론 기회의 경우의 수는 후자가 더 많을지 몰라도 젊어질 수 있다는 건 그걸 모두 뛰어넘을 만큼의 가치가 있다고 생각합니다.  
+ 가상화폐, 미국 증시, 로또번호 메모

### 해외사업부와 일양약품에 한마디

아직도 일양약품에서 합격 문자를 받았을 때 그 설렘을 잊지 않고 있습니다. 그 설렘이 열정에서 이제는 실력으로 변할 수 있도록 앞으로도 열심히 배우고 따르겠습니다. 감사합니다!



# 손으로 빚어낸 달콤한 행복의 조각 스모어 쿠키 원데이 클래스

홍보팀에서는 금번 일양가족 체험으로 스모어 쿠키 클래스를 진행했다.

겨울을 맞이하여 따뜻하고 달콤한 쿠키를 만들 수 있는 서울 동작구에 위치한 쿠키클래스를 찾았다. 말랑 쫄득한 반죽을 직접 손으로 빚으며 만들어가는 시간은 물론 각종 과자들로 나만의 쿠키를 꾸밀 수 있는 시간까지 지루하지 않는 시간으로 꾸러진 이번 원데이 클래스 체험. 일양가족 여러분도 한번 체험해 보았으면 한다.

구매팀  
신상호 과장 가족

회계팀  
김준희 과장 가족



## 누구나 쉽게 참여할 수 있는 쿠킹 클래스

지역마다 '쿠킹 클래스'는 많다. 금번 찾은 클래스는, 서울 동작구에 위치해 있다. 들어가는 순간 아기자기한 소품과 다채로운 보드게임으로 채워진 클래스 공간은 어린 아이들의 호기심을 자극하기 충분하였으며, 진행되는 클래스 또한 계량이 이미 마쳐져 있어, 쉽게 따라갈 수 있었다.

녹인 버터에 초코, 녹차, 시나몬 가루 중 원하는 맛을 선택해 섞는 것으로 시작된다. 여기에 설탕과 계란을 넣고 잘 섞어준 뒤, 체에 곱게 내린 밀가루를 넣고 다시 한 번 섞으면 반죽이 완성된다. 반죽을 원하는 모양으로 성형한 뒤 오븐에서 1차로 구워주면, 마시멜로와 각종 토핑을 얹어 꾸밀 준비가 끝난다.

### 소피아쿠킹

주소 : 서울 동작구 상도36길 5 3층  
체험시간 : 오후 2시/오후 4:30/ 오후 7시 (사전에 문의시 시간조정가능)  
※ 신청은 네이버 예약 혹은 클래스 플랫폼 '숨씨당'에서 가능

아빠  
나 처럼 해봐요!  
요렇게!



오븐에서 1차로 구워진 쿠키 위에 마시멜로를 올리고 녹인 후, 취향에 따라 초콜릿 조각, 견과류, 과일 등 다양한 토핑으로 장식하면 나만의 스모어 쿠키가 완성된다!

프로그램은 약 1시간 30분 동안 진행되었으며, 반죽을 오븐에 굽는 시간에는 각종 보드게임을 즐기며 지루할 틈 없이 시간을 보낼 수 있었다. 어린아이부터 어른까지 누구나 쉽게 따라 할 수 있어 가족 단위 참여자들에게 특히 인기가 많아 보였다. 완성된 쿠키는 하나같이 개성 넘치는 작품처럼 보였다. 각자의 취향에 맞게 꾸민 쿠키를 가족과 나누어 먹으며, 함께한 시간이 더없이 달콤하게 느껴졌다. 무엇보다 이 클래스의 가장 큰 매력은 결과물 뿐 아니라, 함께 웃고 즐기며 만들어가는 과정에 있었다.





### 구매팀 신상호 과장

**가족과 함께한 원데이 클래스를 다녀왔습니다. 가족과 함께한 오늘 하루 어떠셨나요?**

18개월 된 둘째 아이와 함께 참여한 원데이 클래스는 처음이라 더욱 뜻깊었습니다. 재밌고 기분 좋은 시간 감사드립니다.

**원데이 클래스에서 가장 기억에 남는 (인상 깊은) 순간은 언제였나요?**

특별히 한순간만 기억에 남는다고보다는, 함께 쿠키를 만드는 과정부터 완성된 쿠키를 보고 좋아했던 모든 순간이 인상 깊었습니다. 굳이 한 가지를 꼽자면, 쿠키를 다양한 초콜릿과 사탕으로 장식하며 웃었던 그 순간이 생각나네요.

**쿠키 만들기 중 가장 어려웠던 부분이 있었다면 무엇이었나요?**

아무래도 18개월 둘째가 가만히 앉아 있는 거? 그 과정을 함께 하는 게 가장 힘들었어요. 이유는 말 안 해도 아시겠죠? ^^

**오늘 만든 쿠키의 맛을 한 마디로 표현하신다면?**

베리굿! (6살 아들의 대답) 완성된 쿠키 개수가 20개도 넘었던 거 같아요. 정말 맛있었지만 우리 가족만 먹기엔 너무 많아 첫째 친구들, 어린이집 선생님, 학습지 선생님, 조카까지 다 나눠줬네요 함께 먹을 수 있어 정말 베리굿이었던 거 같아요.

**즐거운 하루를 같이 보낸 가족들에게 하고 싶은 말은?**

올 한 해는 더 건강하게 더 많은 추억 만들자 사랑해♥



**이번 원데이 클래스 프로그램에 대한 전반적인 만족도는 어느 정도였나요?**

굿굿! 정말 좋았어요. 아이들도 쉽게 클래스를 따라올 수 있게 미리 재료가 소분 되어 있어 편했고요. 내용도 어렵지 않아 재미있게 클래스를 진행할 수 있었습니다. 점식 식사도 둘째가 어려(가만히 있지 않아서) 많은 대화를 하지는 못하였지만 그래도 같은 자녀를 둔 직원의 애로사항? 등 대화를 할 수 있어 즐거웠습니다.

**2025년 을사년, 내년 꼭 이루고 싶은 계획이 있으실까요?**

2025년은 푸른 뱀의 해로 알고 있어요. 계획이기보다는 저 스스로 바라는 점은 뱀처럼 유연한 사고를 하고 싶어요. 나보다는 아내를 더 많이 이해할 수 있는 그런 생각을 많이 하고 싶습니다. 또 당연히 가족 모두가 지금처럼 건강하게 생활하였으면 좋겠고요.

아이들이 한 살씩 더 먹으니 글램핑도 가고 갯벌도 가고 계절에 따라 자연을 즐길 수 있는 활동들을 많이 하고 싶어요.



### 회계팀 김준희 과장

**가족과 함께한 원데이 클래스를 다녀왔습니다. 가족과 함께한 오늘 하루 어떠셨나요?**

매년 가을이면 가족들과 함께 단풍놀이를 겸해 과천에 있는 동물원을 방문하곤 했습니다. 하지만 올해는 둘째 아이가 아직 어려 단풍 구경도 제대로 하지 못하고, 동물원에도 가지 못해 아쉬움이 남았었는데, 가족들과 함께할 수 있는 좋은 프로그램에 참석해 새로운 추억을 만들 수 있어 정말 즐거운 하루를 보냈습니다.

**원데이 클래스에서 가장 기억에 남는 (인상 깊은) 순간은 언제였나요?**

첫 번째로 와이프와 첫째 아이가 열심히 쿠키 위에 모양을 꾸미는 것이 인상적이었습니다. 특히, 와이프가 저라고 만들어준 쿠키를 보면서 첫째와 많이 웃었습니다. 두 번째로 첫째 아이가 주도적으로 무엇인가를 하려고 노력하는 모습이 인상적이었습니다. 동물들에 대해 어떻게 만드는지 선생님께 질문하며 스스로 해하려고 노력하는 모습이 매우 인상적이었습니다.



**쿠키 만들기 중 가장 어려웠던 부분이 있었다면 무엇이었나요?**

반죽을 시작하기 전에 설탕을 정확한 그램 수로 계량하는 과정이 낯설어서 조금 어려웠습니다. 예전 문화센터에서 진행된 아빠와 함께하는 쿠키클래스에 몇 번 참여하였지만, 그곳에서는 이미 반죽이 준비되어 있어 단순히 디핑만 하면 되어서 어려움이 없었습니다. 그러나 이번 클래스에서는 계량과 반죽 과정도 포함되어 있어 어렵기도 했지만, 그만큼 새로운 경험을 할 수 있어 즐거웠습니다.

**오늘 만든 쿠키의 맛을 한 마디로 표현하신다면?**

예전 만화 요리왕 비룡에서 보면 맛있는 음식을 먹을 때마다 "美味!美味!"라는 대사가 나왔던 기억이 있습니다. 비록 다른 사람들이 먹었을 땐, 어떨지 몰라도 가족과 함께 처음부터 끝까지 만들어서 그런지 다른 쿠키와 비교할 수 없는 특별한 맛이 있었습니다.

**즐거운 하루를 같이 보낸 가족들에게 하고 싶은 말은?**

사랑하는 우리 와이프, 내 인생 최고의 선택은 2008년에 너와 사귀게 된 것이고, 그다음 최고의 선택은 2017년 너와 결혼을 한 것이라고 생각해. 항상 내 옆에 있어줘서 고맙고, 앞으로도 함께 즐겁게 살아가자~

이쁘고 사랑스러운 민솔이. 지금처럼 항상 밝고 건강하게 자랐으면 좋겠고, 엄마만 너무 좋아하지 말고 아빠도 좀 좋아해 주면 안 되겠니? ^^ 잘생기고 멋진 민균이. 누나처럼 튼튼하고 건강하게 자랐으면 하는 바람과 함께 더도 말고 덜도 말고 이대로만 자랐으면...

**이번 원데이 클래스 프로그램에 대한 전반적인 만족도는 어느 정도였나요?**

너무 잘 짜인 커리큘럼에 정말 "최고"였습니다. 최고라는 단어 말고는 딱히 생각나는 단어가 없네요^^ 그리고 처음부터 끝까지 두 가족을 챙기느라 정신이 없었던 임재정 사우님께도, 이렇게 좋은 프로그램에 참여를 하게 해주신 조진완 팀장님께도 감사의 말씀 올립니다.

**2025년 을사년, 내년 꼭 이루고 싶은 계획이 있으실까요?**

대부분의 사람들의 새해 다짐이지만 대부분이 이루지 못하는 다이어트입니다. 와이프는 항상 저에게 너는 살만 빼면 모든 건강 상태가 정상이 될 거라고 말을 하곤 합니다. 그리고 항상 제가 폼을 하면 살찐 마이클 같다고 놀리는데, 올해는 꼭 다이어트에 성공해서 앞에 붙은 "살찐"이라는 단어를 뺄 수 있도록 해보려고 합니다. ^^

300년 명품 고택 강릉선교장에서 누리는 겨울 낭만

# 강릉선교장




강릉은 강원도에서도 눈이 많이 오기로 소문났다. 눈 소식이 들릴 때마다 선교장이 떠오른다. 100칸이 넘는 한옥 저택과 기와 담장을 에워싼 솔숲의 설경이 눈부시게 아름답다. tvN 인기 드라마 '정년이'의 주 무대로 등장해 더 눈길을 끌었다. 잠깐 방문하기엔 너무 아쉬운 곳. 하룻밤 묵으며 아무도 밟지 않은 눈 위에 발자국을 찍어보는 건 어떨까.



큰 부자는 하늘이 내린다더니. 조선 후기 강릉 만석꾼 이내반을 두고 한 말 같다. 이내반이 우연히 만난 족제비 떼를 따라갔다가, 명당을 발견하고, 선교장을 지었더니 대대로 번창했다는 이야기가 전해온다. 선교장의 재력이 얼마나 대단했냐면, 강릉에서 한양까지 가는 동안 선교장 땅만 밟고 가도 갈 수 있는 말이 생길 정도였다고. 지금도 전국 전통 살림집 중 규모가 가장 크다.

선교장이 처음 지어졌을 당시에는 경포호수가 지금보다 세 배쯤 넓었던 다. 선교장 바로 앞까지 호숫물이 찰랑댔다나. 나룻배를 이어 다리를 만들어 건너다녔다고 하여 '선교장(船橋莊)'이란 이름이 붙었다. 뒷산에는 300~600살 된 금강송이 선교장을 포근하게 에워싸고 있다. 솔숲 오솔길에서 바라본 선교장 설경이 잘 그린 수묵화 같다.



**강릉 선교장**  
국가민속문화유산

관람 시간 연중무휴 09:00~18:00  
관람료 어른 5,000원/청소년 3,000원/어린이 2,000원  
문의 033-648-5303  
해설시간 09:00~16:00(12:00~13:00 휴식) 매 정시





선교장은 규모도 크거니와 300여 년간 원형을 잘 보존해 명품 고택으로 인정받고 있다. 선교장에 들어서면 언뜻가에 세워진 활래정이 맨 먼저 눈에 띈다. 조선 후기 이름난 서화가들이 활래정의 운치에 반해 문턱이 닳도록 드나들었다. 이들이 남긴 편액이 활래정 곳곳에 주렁주렁 걸렸다.

숫을대문에는 '신선이 거처하는 그윽한 집'이란 뜻의 '선교유거(仙嶠幽居)' 현판이 붙어 있다. 이 문을 통과하면, 안채, 열화당, 중사랑, 별당, 연지당, 행랑채 등이 열두 대문을 사이에 두고 궁궐처럼 연결돼 있다. 동별당, 외별당, 열화당 등 별당만 세 개다. 1815년에 지어진 열화당은 선교장 주인이 거처하는 큰 사랑채였다. 왼쪽 처마 아래의 서양식 차양 장식은 구한 말 러시아 공사가 선교장 주인의 극진한 대접에 보답하기 위해 선물한 것으로, 이국적인 정취를 풍긴다.

열화당 맞은편 행랑채는 손님들의 숙소였다. 23칸이나 되어 '줄행랑'이라는 별칭이 붙었다. 선교장을 드나드는 사람이 어찌나 많았는지 손님용 밥상만 300개가 넘었고, 떠나는 이들에게 옷을 한 벌씩 지어주느라, 침모용 건물이 따로 있었다. 행랑채에는 서화를 표구하는 장인이 상주하고, 환자를 돌보는 의원을 두었다고 한다.

흥년이 들면 이내번과 자손들이 이웃에게 곡식을 나누어 주고, 금강산과 관동팔경을 유람하는 시인 묵객들에게는 숙식을 제공하는 등 노블레스 오블리주를 실천한 덕에 선교장이 품격 있는 고택으로 자리매김한 것 같다. 족제비들이 집터를 점지해 준 것이 단순히 운이 좋아서가 아닌 듯싶다.

선교장에 하룻밤 묵는다면, 보름달 뜨는 날이 좋겠다. 달빛이 활래정을 비추는 풍경이 꽤 낭만 있다. 방 안에서 바람 소리와 나무가 흔들리는 소리가 들리고, 창호지 발린 문으로 아침햇살이 은은하게 퍼지는 감촉이 느껴진다. 이른 아침 알싸한 공기를 마시며 선교장 금강송 돌레길을 산책하면 머리가 상쾌하다.

선교장에서 다식 만들기, 배다리 만들기, 전통 놀이, 한복 체험 등의 다양한 전통문화 체험도 할 수 있다. 선교장의 옛 곡식 창고를 고쳐 지은 생활유물전시관과 선교장박물관에서는 10대에 걸쳐 전해 내려오는 서화, 고서, 전통 가구, 생활용품 등의 유물 300여 점을 전시한다.



**리몽**  
전통한식·향토음식

위치 강원 강릉시 운정길 63(선교장 내에 위치함)  
영업시간 11:00 ~ 19:00  
(브레이크 타임 15:00 ~ 17:00)  
매주 화요일은 휴무  
문의 033-648-5307



선교장 내 한식당 '리몽'에서 집안 대대로 내려오는 전통음식을 선보인다. 강릉 대표 향토 음식인 초당순두부를 먹고 싶다면 초당마을의 초당순두부 전문점을 추천한다. 초당순두부를 만든 사람이 허균·허난설헌의 아버지 초당 허엽인데, 초당마을의 지명이 허엽의 호를 따서 지은 것. 이곳 식당들이 매일 새벽 2~4시부터 콩을 갈고 가마솥에 삶아, 전통 방식대로 두부를 만든다. '토담순두부', '초당할머니순두부' 식당을 추천한다.

# 2025 일양영상 소원주 콘테스트

25년 새해가 밝았습니다. 금번 일양가족지는 일양가족분들 재치를 함께 공유하는 취지로 소원주 콘테스트를 개최합니다.

최근 즐거운 술자리나 일상에서 소원주를 제작하는 모습을 영상으로 담아 참여해 주세요.

참여하신 분들께는 소정의 상금과 함께 일양 가족들과의 즐거운 시간을 선물드릴 예정입니다.

- 대상** 영상 제작에 관심이 많으시고 다양한 아이디어를 뽐내고 싶은 일양가족 전직원
- 영상주제** '원비디' 또는 '원비디진액'을 활용한 소원주 영상 제작  
소원주 : 소주와 원비디진액을 섞은 술. 술잔만으로 하여금 소원이 이루어 지길 희망하는 마음으로 제조
- 공모기간** ~ 2월 말
- 제출방법** 영상 플랫폼(인스타, 유튜브, 네이버클립등) 에 업로드 후 링크 이메일 제출. (cjlim@ilyang.co.kr)
- 상금** 1등(1명) 100만 원 / 2등(3명) 50만 원 / 3등(5명) 20만 원
- 세부사항** - 숏츠, 유튜브, V-log 등 미디어 자유 - 분량(자유)
- 문의** [임채정 사원] 내선번호(3844) 이메일 : cjlim@ilyang.co.kr

**포인트** 틀을 깨는 창의적인 포인트 아이디어일수록 당선 확률 UP!

\*비공개 계정 업로드는 불가하며, 당선작은 2차 제작물로 활용할 수 있습니다.(게시물 유자 필수)



# 모든 피곤하지만 술이 땡길때! 소원주

주 비디

2025년  
소원이 이루어지길~!



## 2024 노사문화유공 시상식

# 일양약품, 김욱호 노조위원장 노사문화유공 은탑산업훈장 수상



김욱호 노조위원장이 고용노동부로부터 은탑산업훈장을 수상했다.

고용노동부가 피스앤파크 컨벤션에서 개최한 '2024 노사문화 유공 정부포상 시상식'에서 일양약품 김욱호 노조위원장은 1996년 위원장을 맡은 이래 28년 간 분규 없이 대화와 타협의 노사 관계가 뿌리내리도록 적극 기여한 업적을 인정받아 은탑산업훈장을 수여 받았다.

김욱호 위원장은 외환위기 때 임금동결과 반납 등 고통 분담을 통해 위기를 극복하고 노사가 다시 성장할 수 있는 발판을 마련하는데 기여하였으며, 노동관계 법률의 변화에 따른 제도개선 등 노사 간의 의견을 합리적으로 조율하고 상호 간의 신뢰를 형성하는데 크게 기여하였다. 또한, 회사와 협력하여 새로운 일자리 창출에 노조위원장으로서는 적극

적으로 앞장섰으며, 일과 가정의 균형적 지원과 현장 밀착형 노사협력 프로그램을 실시하는 등 모범적인 노사관계를 위해 일해왔다.

김욱호 노조위원장은 "언제나 노동자와 기업의 조화로우움을 생각하고, 시시각각 변화되는 노동환경에 노사 모두 존중받고 기쁨이 되는 기업 문화를 위해 노력한 결실을 인정받게 되어 기쁘다"고 전하고 "이 수상의 영광을 일양약품 임직원과 함께 나누겠다"고 밝혔다.

은탑산업훈장은 상생·협력의 노사 문화 구축을 위해 산업 현장에서 선도적 역할을 한 노동자에게 주는 상으로 정부포상 가운데 최고 수준의 훈격이다.

### 감사의 말씀

안녕하십니까, 일양약품 노조위원장 김욱호입니다.

먼저, 이렇게 큰 영광을 안겨주신 모든 분들께 진심으로 감사의 말씀을 드립니다. 이 상은 저 개인의 노력만으로 이루어진 것이 아니라, 일양약품 임직원 모두가 함께 만들어낸 결과라고 생각합니다.

저는 언제나 노동자와 기업이 서로 조화롭게 공존할 수 있는 길을 찾고자 노력해왔습니다. 노동자 한 분 한 분의 목소리를 대변하면서도, 기업이 지속 가능하게 성장할 수 있도록 경영진과 함께 협력하며, 변화하는 노동 환경에 유연하게 대응하는 노력을 멈추지 않았습니다.

특히, 새로운 일자리 창출, 일과 가정의 균형 지원, 현장 중심의 노사협력 프로그램 등 다양한 과제를 해결하는데 동료 여러분의 지지와 협력이 큰 힘이 되었습니다. 이런 성과가 모두가 함께 땀 흘려 이루어 낸 결과라는 점에서 저는 더욱 감사하고 기쁩니다.

앞으로도 노동자와 기업이 서로 존중받고, 기쁨과 성취를 함께 나누는 문화를 만들어 가는 데 최선을 다하겠습니다. 다시 한번, 이 영광을 저와 함께 해주신 모든 분들과 나누고 싶습니다.

감사합니다.

# 2025년 새롭게 변화하는 불황 트렌드



## 불황 속 양극화적인 소비

최근 극도로 비용을 줄이는 소비형태와 초고가의 제품과 서비스를 구입하는 소비 양극화 현상이 양립하고 있다.

코로나19 팬데믹과 글로벌 경제위기를 동시에 겪은 소비자들의 소비 형태는 필수물품의 소량구매 또는 중고제품 거래등으로 지출을 최소화하는 모습을 보이고 있다. 대표적인 예로 쿠팡의 소량배송 및 공동구매의 확대와 중고거래 앱 설치 건수 급증이 있다.

또 다른 한쪽에서는 초고가 제품과 서비스에 대한 수요가 늘어 럭셔리 트렌드가 급증하고 있다. 최근 백화점 명품 소비의 증가율이 전체 소비증가율과 유사하였다. 이러한 양극화는 중간 가격대에 위치한 상품업체들의 위기라는 뜻이기도 하다.

- ↑ 저가향 소비**
  - 최저가 업체(창고형 할인점, 재고상품, 중고시장)
  - 이커머스(쿠팡, 아마존, 알리익스프레스 등)
  - 소수 정예·고급서비스(스시 오마카세, 1대1 퍼스널 트레이닝)
  - 업계 1위 브랜드(아이폰, LG가전, 나이키)
  - 명품 브랜드(에르메스, 샤넬, 루이비통)
- ↓ 저가향 소비**
  - 대면서비스(식당, 여행업계)
  - 신제품, 업계 2위 이하 브랜드(쿠쿠, 아디다스, 안드로이드 폰)
  - 중저가 브랜드(유니클로, SPAO 등 SPA 브랜드 등)

최근 국내외 경제가 심상치 않다. 전 세계적인 초 인플레이션과 금리의 급등, 불안정적인 국제정세가 지속되고 있어 언제까지 이와 같은 어려운 상황이 지속될지 예측할 수 없는 상황이다. 이러한 상황이 반영된 듯 국내 소비자 심리지수 또한 하락하고 있어 국내 경제상황이 좋지 않다. 이러한 시기에 나타나는 다양한 이슈에 대해 알아보자.



## 불안한 시기를 탈피할 자기 계발

불황은 사람들로 하여금 불안감을 초래한다. 이러한 불안한 분위기는 경제와 정치, 사회, 교육 등 다양한 부분에 큰 영향력을 미친다. 이러한 불확실성의 시대에서 스스로에게 투자하는 자기 계발이 주요 트렌드로 부상하고 있다.

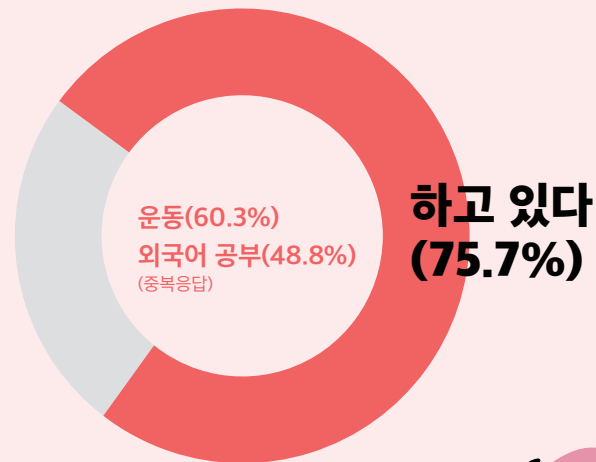
요가나 필라테스와 같은 자기 계발 운동이나 전시회, 공연 등을 통한 문화경험, 토익이나 프리토킹을 위한 영어 공부 등, 최근 젊은 세대들의 자기 계발이 눈에 띄게 증가하고 있는 추세이다.

## 직장인 10명 중 8명은 본업 외 자기계발을 한다고 밝혔다.

출처 : 인크루트

조사대상 : 직장인 805명(조사기간 : 23년 10월 25~30일(5일간))

Q. 본업 외에 자기계발을 하고 있나요?



출처 인크루트 직장인 자기 계발 설문조사(2023)



## 뉴디맨드 전략

최근 불황으로 인해 소비 심리가 위축되고 극도의 가성비를 추구하는 형태로 바뀌었지만, 동시에 새로운 경험을 선사하는 상품과 차별화된 상품에는 돈을 아끼지 않는 소비형태도 늘어나 양극화된 모습을 보이고 있다. 이러한 소비형태를 반영한 '뉴디맨드(New-Demand) 전략'이 주목받고 있다. 뉴디맨드 전략은 불황속에서 수요를 새롭게 창출하고 고객의 선택을 받기위해 차별화된 전략을 뜻하는 말이며, 또 고객이 그 동안 경험하지 못한 새로운 경험을 제공하여 차별화하는 전략을 뜻하기도 한다.

사실 뉴디맨드 전략은 최근에 만들어진 전략이 아닌, 예전부터도 지속해 왔던 전략이기도 하다. 예를 들어 기존 제품의 기능과 디자인을 리뉴얼하거나, 기존제품에서 새로운 콘셉트를 덧입힌 홍보전략 등을 그 예로 들 수 있다. 최근, 소비자의 경험을 중시하는 '팝업스토어'를 통해 많은 기업들이 소비자의 소비심리를 자극하고 있다. 이와 같은 내용을 사례를 통해 알아본다.

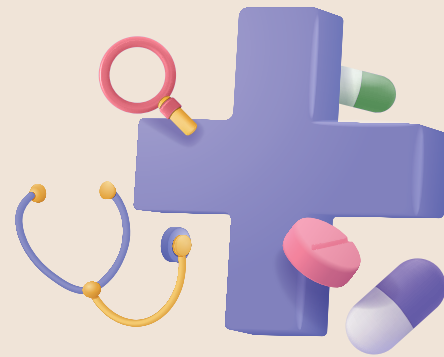


지난 5월, 성수동에서 열린 하이트진로의 '진로골드' 팝업스토어는 최근 뉴트로 열풍을 반영하여 옛 디자인을 착안하여 새롭게 리뉴얼 된 '진로이즈백 골드' 제품을 기반으로 한 팝업스토어다.

특히 레트로에 열광하는 MZ세대들의 심리를 이용한 다양한 볼거리와 체험부스를 만들어 MZ세대에게는 즐거움과 새로움을 선사하는데 그 초점을 두고있다. 그리고 MZ세대 뿐만 아니라 중, 장년 세대에게도 레트로 따라 과거에 애용하던 제품의 이미지와 추억들을 떠올리게 하는 체험부스를 만들어 다양한 연령층에게 소통하는 장을 만들어 다양한 연령층을 고려하여 구성되었다. 이러한 사례는 소비자의 경험을 바탕으로 한 뉴디맨드 전략의 대표적인 사례라고 볼 수 있다. 이를 계기로 소비자의 새로운 경험을 제공하여 소비로 이어지는 다양한 뉴디맨드 전략이 나타나길 기대한다. 이외에도 LG에서 오픈하였던 금성전자 금성오락실, 시몬스침대에서 오픈하였던 시몬스 그로서리 스토어 등이 있다. 이 팝업스토어 또한 이슈화 되어, 소비자들에게 새로운 경험과 브랜드에 대한 이미지 개선에 긍정적인 효과가 있었다는 평가를 받았다.



# 겨울철 관절 통증 예방, ‘콘드로이친·단백’으로 관리해요! 현대인들의 건강관리 노하우



겨울철이 되면 많은 사람들이 느끼는 통증 중 하나 “관절 통증” 날씨와 나이, 또는 심하지 않은 통증 등의 핑계로 때문 대수롭지 않게 여기기도 하지만, 의료기관은 다르다. 동절기로 인해 관절 주변의 혈액 순환은 저하되고 관절 액의 유동성이 떨어져 근육을 수축시키게 된다. 이로 인해, 경직된 관절은 통증이 심해지며, 통증 수용체가 더 쉽게 자극되어 관절 건강을 더욱 악화시킬 수 있다.

홍보팀은 겨울철, 관절 통증에 노출된 현대인들의 건강관리 노하우에 대해 소개하고자 한다.

## 관절을 따뜻하게 유지하기!

겨울철에는 관절의 온도 관리가 매우 중요하다. 환경에 따라 관절은 쉽게 경직될 수 있으며, 특히 추운 계절에는 통증이 악화될 수 있기 때문이다. 그러므로 관절 부위를 따뜻하게 유지하는 환경과 도구를 이용하면 관절의 유연성을 유지하고 통증을 줄이는 데 도움이 된다. 관절 보호를 위한 도구로 보온용품과 온열패드를 사용하면 좋으며, 무엇보다 외출 시 따뜻한 아우터 등으로 관절 부위가 직접 노출이 되지 않도록 하는 것이 중요하다.



## 관절 유연성을 위한 규칙적인 스트레칭!

운동은 계절을 떠나 건강 유지에 필수적이다. 특히 규칙적인 스트레칭은 과절과 근육을 부드럽게 유지하며, 관절염과 같은 만성 질환으로 인한 통증을 줄이는 데 매우 효과적이다. 그리고 겨울철은 안전을 고려하여 실내에서 할 수 있는 저강도 운동을 추천한다. 아침 기상 시, 전신 스트레칭은 굳은 관절을 풀어주는 좋은 예방책이다. 팔과 다리를 천천히 움직이며 각 관절을 부드럽게 풀어주면 좋다. 실내에서는 많이 공유되어 있는 요가 및 필라테스 동영상을 통해 저강도 동작을 따라하면 좋으며, 날씨가 좋을 때는 짧은 거리라도 산책을 통해 관절에 무리를 주지 않으면서 근육을 부드럽게 유지시키면 좋다.



## 충분한 수분 섭취와 체중관리는 필수!

겨울철 수분 섭취는 중요하다. 관절의 유동성과 유연성을 유지하려면 관절 내의 윤활유 역할을 하는 활액이 충분해야 하는데 이는 수분으로 충족시켜야 한다. 이와 함께, 겨울철에는 활동량이 줄어들고 그로 인해 체중이 증가할 수 있다. 체중 증가는 관절에 직접적 부담을 주는 요소로 관절에 가해지는 압력을 줄이기 위한 적절한 체중 관리에 필수적이다. 스트레칭과 함께 균형 잡힌 식단으로 겨울철 체중 유지에 힘써야 한다.



## 관절건강을 위한 적절한 영양 섭취!

겨울철에 영양소를 충분히 섭취하는 것이 관절 건강 유지에 매우 중요하다. 바쁜 일상으로 영양소를 챙겨 먹기 힘든 현대인들에게는 관절 및 연골 건강 기능성 원료 섭취로 관절 건강을 지켜야 한다. 특히, 인체와 조직적으로 유사한 분자구조를 가진 소연골 유래 원료는 관절 통증 개선이 확인된 원료로 일양약품이 출시한 ‘관절·연골에존 소연골 뮤코다당·단백 콘드로이친 1500 플러스 K’에 함유되어 있다. 일양약품 ‘관절·연골에존 소연골 뮤코다당·단백 콘드로이친 1500 플러스 K’를 추천한다.

프리미엄 관절 건강기능식품 ‘관절·연골에존 소연골 뮤코다당·단백 콘드로이친 1500 플러스 K’은 관절 및 연골 건강 기능성 원료인 ‘뮤코다당(콘드로이친황산)·단백이 식약처 기준 1일 섭취량 최대 함량인 1,500mg 함유되었으며, 인체와 조직적으로 유사한 분자구조를 가진 소연골 유래 원료를 사용하였다. 뮤코다당·단백은 연골조직의 성분으로 콘드로이친황산을 보충해주는데, 인체적용시험 결과로 무릎 관절통증 개선, 신체적기능(WOMAC) 개선, 계단내려가기(WOMAC) 개선, WOMAC 총점이 개선됨이 확인되었다. 특히, 효소가수분해 제조공정을 거쳐 저분자화한 원료를 사용하여 흡수율을 높였다.

또한 단순히 뮤코다당(콘드로이친황산)·단백만 함유한 단일 제품이 아니라 뼈구성 및 정상적인 혈액응고에 필요한 비타민 K, 골다공증에 도움을 주는 비타민 D 그리고 뼈형성과 에너지 이용 등에 필요한 망간이 보강되어 관절 건강에 필요한 다양한 성분을 균형있게 섭취할 수 있다. 이외에도 면역기능에 좋은 아연과 유해산소로부터 세포를 보호하는데 필요한 셀레늄까지 함유, 식약처 인정 11종 복합기능성 제품이다.

개별 PTP 포장으로 휴대가 간편하고 안정성을 극대화하였으며, 나이가 들어 관절이 불편하여 계단, 가파른 곳을 오르내리기 불편하신 분과 골다공증 위험이 높고 어깨 관절이 약한 폐경기·갱년기 여성, 컴퓨터 사용으로 약해진 손가락·손목 관절을 염려하는 학생 및 직장인 분들이 섭취하기 편한 건강기능식품이다.

연골은 사용량이 많아지면 마모와 늘어짐이 반복되면서 쉽게 파열될 수 있고 한번 손상되면 자연치유가 거의 불가능하기에 미리 관리해야 한다. ‘관절·연골에존 소연골 뮤코다당·단백 콘드로이친 1500 플러스 K’는 1일 2정 섭취로 관절-연골 뿐만 아니라 종합적인 건강관리에 도움이 될 제품이며, 2개월분의 고급 세트케이스 포장으로 지인들에게 선물로 전하기에도 적합한 제품이다.

한편 “관절·연골에존 소연골 뮤코다당·단백 콘드로이친 1500 플러스 K”은 일양약품 공식 온라인스토어인 일양헬스몰(<https://ilyangmall.co.kr/>)에서 구매가능하다.



# QUIZ TIME

## 이랑사랑능력퀴즈 내가 부서인원 모두에게 스타벅스 커피를 쏜다

이랑사랑능력퀴즈는 팀원 중 한 사람이 문제를 모두 맞춰서 가장 빨리 정답을 보내주시면 그 팀원이 속한 팀 모두에게 정답자의 이름으로 스타벅스 커피 쿠폰을 드리는 방식입니다. (단, 최대 10장[1만원권]까지 가능합니다.)

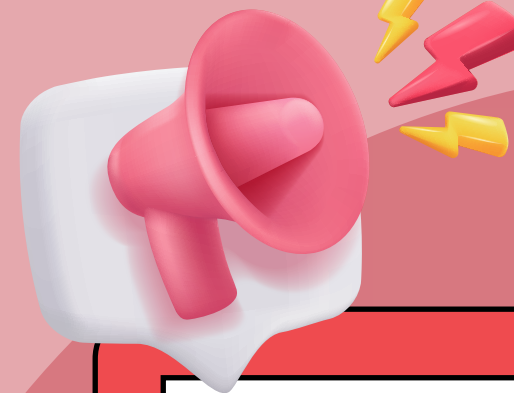
이랑사랑능력퀴즈 문제풀이를 통해 우리회사에 대한 지식도 쌓고 팀원들에게 한턱내는 선심도 베푸시기 바랍니다.

### 수원병원팀 최승한 과장



### 2024년 가을호 당첨자 소개

안녕하십니까! 이랑사랑 능력퀴즈 가을호 정답자로 선정된 수원병원팀 최승한입니다. 먼저 퀴즈 프로그램을 통해 팀원들과 행복한 소통 시간을 만들어주신 회사와 홍보팀에게 감사드립니다. 코로나19 팬데믹 이후 우리의 일상생활뿐만 아니라 직장 내 근무 환경에도 큰 변화를 가져왔습니다. 그로 인해 직원들과의 대면 활동이 줄어들면서 업무 관련 지식과 서로간 안부를 주고 받는 시간도 자연스럽게 줄어들었습니다. 자주 대면하지 못하는 팀원들과 이번 기회를 통해 소소하게 티타임을 가지면서 즐거운 시간을 보낼 수 있게되어 기쁩니다. 마지막으로 백신공장을 보유하고 있기에 언젠가 다시 대면할 팬데믹으로부터 인류를 지키는데 앞장설 일양약품에 직원이라는 자부심을 가지고 일하셨으면 좋겠습니다.



정답을 맞춰서 메일을 보내주세요.  
정답을 모두 맞추어 주신 선착순 1팀께  
커피 쿠폰을 선물로 드립니다.



1. 일양약품 국내 14호 신약인 놀택이 00주년을 맞이 하여 24년 7월 3일 ONLY ONE 심포지움을 개최하였다. 00안에 들어갈 숫자는?
2. 분석연구팀의 업무에 있어 가장 중요하게 생각하는 업무 자질은?  
(5개 답안 중 하나 이상 제시)
3. 편안한 0000이 이루어지는 것은 분석연구팀의 자랑이라 할 수 있습니다. 빈칸의 단어는?
4. '원데이 클래스'에서 진행된 농도원 목장의 6가지 프로그램은?
5. 3개의 팀으로 이루어진 해외사업부. 3팀의 각 명칭은?
6. '일양여행지'에 소개된 '백인제 가옥'의 초기 소유자는?
7. 24년 가을호 루키의 인생명언은?
8. 빈혈이 일어나는 원인은? (5개 답안 중 하나 이상 제시)
9. '비hem철엽산 프리미엄'은 하루 한 정으로 철분 1일 영양성분기준치 000%를 충족시킵니다. 몇 %일까요?
10. 제 8회 청년의날 함께한 일양약품 제품은?

# IL-YANG NEWS in Korea

부패방지경영시스템 ISO 37001 인증 유지 2년 | '하이네콜', 매출 100억 원 돌파 | 다양한 문화공유 '일양 원데이 클래스' 진행

## 일양약품 ISO 37001 부패방지경영시스템 2차 사후심사 적합 판정



일양약품은 지난 22년 12월 19일 부패방지 경영시스템 최초 인증을 받은 바 있으며, 24년 12월 6일 한국준법진흥원(KCI)으로부터 부패방지경영시스템 'ISO 37001' 사후심사 적합 판정을 받았다.

이 시스템은 국제표준화기구에서 기업의 부패 및 뇌물 수수 방지 등을 위해 제정한 국제 표준 인증이며, 인증을 획득한 기업은 매년 엄격한 사후 심사를 거쳐 '적합' 판정을 받아야만 인증을 유지할 수 있다.

인증 유지를 위해 주관부서에서는 정기적인 컴플라이언스 및 부패방지 교육을 실시하고 지속적으로 부서별 부패 리스크 식별 및 각 리스크별 관리 대책 마련, 부패방지 목표를 설정하는 등 부패방지 인식을 강화하기 위하여 다양한 노력을 기울이고 있다.

부패방지책임자인 법무실 송화준 부장은 "윤리경영 실천과 부패방지방침 준수를 위해 임직원 모두가 노력한 결과, 사후심사 적합 판정을 받게 되었다"면서 "앞으로도 부패방지경영시스템을 기반으로 회사의 신뢰도를 높일 수 있도록 최선을 다하겠다"고 전했다.



## '하이네콜', 매출 100억 원 돌파 **HINECHOL**

일양약품의 대표 전문의약품 '하이네콜'이 매출 100억 원을 돌파하며 시장에서 입지를 확고히 했다.

하이네콜은 배뇨장애 치료제로, 우수한 약효와 안전성을 바탕으로 꾸준히 성장해왔다. 이번 성과는 의료진과 환자의 신뢰 속에서 이룬 값진 결과로 평가된다. 일양약품은 이를 계기로 지속적인 연구개발을 통해 글로벌 시장 진출을 강화할 계획이다.

앞으로도 환자의 건강과 삶의 질 향상을 위해 최선을 다하겠다는 의지를 밝혔다.



## 다양한 문화공유 '일양 원데이 클래스' 진행

기업문화 활성화와 취미 및 힐링을 위한 '일양 원데이 클래스'를 임직원과 임직원 가족이 함께 참여하는 가운데 수년째 진행하고 있다.

일양약품은 '일양 원데이 클래스'를 통해 '목장 낙농체험', '서핑체험', '베어브릭 만들기', '약과 만들기', '터프팅 리그', '센터피스 꽃꽂이' 등 다채로운 문화체험을 진행했으며, 특히 어린 자녀와 함께 참여하는 클래스를 통해 가족만의 특별한 경험과 추억을 선사하고 있다. '일양 원데이 클래스'의 진행은 참가 신청을 통해 자녀의 나이와 성별 등을 분석해 계절에 맞는 프로그램을 제공하며, 팀 화합과 조직문화 활성화를 위해 팀별로 클래스를 요청받아 진행하기도 한다.

'일양 원데이 클래스'가 임직원들에게 인기를 얻는 이유로 바쁜 일상 속에서도 가족과 함께 새로운 체험을 하고 소중한 추억을 쌓을 수 있기 때문이며, 또한 가장으로서 가족에게 특별하고 의미있는 선물을 할 수 있는 기회로 큰 호응을 받고 있다. 원데이 클래스 체험 후에는 가족사진 촬영과 즐거운 식사를 겸한 티타임을 통해 뜻깊은 시간을 기념하며, 사내보인 '일양가족'에 게재해 추억을 간직할 수 있도록 하고 있다.

앞으로도 일양약품은 더욱 다양한 클래스를 발굴해 임직원과 가족들에게 체험과 휴식을 제공할 계획이며, 이를 통해 부서와 가족 간의 원활한 소통과 추억, 다양한 문화공유를 지속적으로 지원할 예정이다.





*Dreams of one person are just dreams,  
but dreams of several people become reality.*  
- Helen Adams Keller -

한 사람이 꾸는 꿈은 단지 꿈일 뿐이지만,  
여러 사람이 꾸는 꿈은 현실이 된다.

