<엘지 서브원 자료조사>

이비즈니스학부 200521477 김형민

경영학부 200521289 황근환

인문학부 200420818 김지현

조달청은 나라장터의 소모성 행정용품(MRO) 공급자를 대기업에서 중소기업으로 바꾸는 등 MRO 사업자 선정 방법을 대폭 개선해 시행한다고 16일 밝혔다.

소모성 행정용품은 현재 삼성계열 아이마켓코리아와 무림오피스웨이, LG계열 서브원과 알파 2개사가 공동 도급으로 계약을 체결해 문구류, 생활용품, 정보통신용품 등 2000여 품목을 공급하고 있으며 오는 10월 22일 계약이 종료된다.

조달청은 이날 MRO 입찰참가 자격을 중소 소모성 자재 납품업자로 제한하고 지역 업체도 입찰에 참여할 수 있도록 종전 연간 매출액 200억원 이상인 업체에서 10억원 이상 업체로 자격 요건을 대폭 완화하기로 했다.

공급 권역도 전국을 단일 권역으로 2개사로 제한한 것을 각 지방조달청이 관할하는 10개 권역(제주 제외)에 맞춰 권역별 시장 규모에 따라 2~3개사를 선정할 예정이다.

평가 기준은 중소기업자 간 경쟁에 따라 변별력이 적은 신용평가등급 배점은 하향 조정하고, 제조업체에 대한 부당 가격 인하 등 불공정거래를 막기 위해 공급업체와 납품업체 간 협력 및 가격관리방안 배점은 상향 조정했으며 공급권역 소재 업체에 대한 배점을 신설했다.

또 동일 물품에 대한 권역별 단가 차이 등을 없애기 위해 의무공급 품명에 대한 가격 모니터링을 실시할 예정이며 업체의 자발적 가격 인하를 유도하기 위해 다량납품 요구에 대한 할인율을 적용한다.

납품요구 후 며칠 이내에 공급, 효율적인 배송 방안, 품질확보 방안, 차량 보유 여부 등을 평가해 권역별로 2개사 이상을 선정해 경쟁을 유도해 서비스 질도 확보하기로 했다.

조달청은 이달 하순까지 MRO 공급자 입찰공고를 내고, 오는 9월 말까지 업체를 선정해 계약업체가 시스템 구축과 물류체계 확보 등 준비기간을 가질 수 있도록 할 계획이다.

[조한필 기자]

공공기관들의 소모성자재구매대행(MRO)을 대행하면서 '큰손'으로 부상한 조달청은 대기업들이 잇따라 경영을 포기하고 있는 최근의 상황변화가 부담스럽다. 조달청은 지난달 말 '중소기업제품구매촉진 및 판로지원에 관한 법률'이 개정됨에 따라 다음달까지 아이마켓코리아(IMK),서브원과 외주 계약을 해지하고 입찰을 통해 중소 MRO업체를 새로 선정해야 한다.

IMK와 서브원 모두 2006년부터 3년 단위로 계약을 연장하면서 조달청 MRO를 대행해왔다. 두 회

사 모두 공급가격이 싸고 서비스가 확실해 물품을 공급받는 각 기관들도 불만이 없었다. 대기업 일감 몰아주기라는 부정적 여론이 없었다면 추가 계약연장은 무리가 없었다는 게 조달청 실무자들의 얘기다.

지난해 IMK와 서브원 컨소시엄이 정부 부처와 지방자치단체 등에 제공한 물품액은 111억원이다. 액수는 크지 않지만 각종 사무기기 · 전산 소모품과 필기류 등 문구와 일반 생활용품까지 2200여 개 품목이 넘는다. 새로 선정한 MRO중소업체가 제공하는 가격과 서비스에 공공기관들이 불만을 나타낼 경우 조달청의 관리능력이 도마에 오를 수도 있다.

조달청 관계자는 "중소 MRO업체의 납품단가와 서비스 질에 대해서는 확실하게 보장할 수 없다"며 "공공부문 MRO에서 비용 낭비가 생기는 것은 우리도 원치 않기 때문에 고민이 많다"고 말했다.

조달청은 현재 연 매출액 200억원인 입찰 자격기준을 획기적으로 낮춰 웬만한 중소기업은 모두 참여할 수 있도록 할 예정이다. 참가자격은 중소 MRO업체로 제한된다. 조달청은 기획재정부와의 협의를 거쳐 구체적인 참가조건을 확정해 입찰공고를 내기로 했다.

조달청이 IMK 서브원 등 대기업 MRO 업체와 맺었던 납품계약을 기간이 만료되는 대로 해지하기로 했고, 공공기관도 조달청을 통한 MRO 조달이 의무화된다고 한다. 연 매출 200억원인 입찰 참가기준 등을 중소기업을 위해 확 낮춘다는 얘기도 흘러나오고 있다. 조달청의 이런 움직임은 대기업 MRO가 중소기업의 먹을거리를 빼앗는다는 정치권과 청와대의 비판을 정책으로 수용한 것이다.

문제는 대기업 MRO를 싹 몰아내면 국민의 혈세인 예산이 더 절감되고,더 투명하고 공정한 조달이 가능하다는 보장이 있느냐는 것이다. 기업의 원가절감 노력과 마찬가지로 똑같은 조건이라면 예산을 더 절감하는 쪽을 택해야 하는 곳이 바로 조달청이다. 아니 국민의 세금을 갖다 쓰는 조달청으로서는 더욱 엄정한 기준을 적용해야 할 것이다. 조달청이 대기업 MRO와 납품계약을 맺게 된 것도 결국 그 기준에 가장 부합했기 때문이었다. 정부가 2009년 경영혁신대상을 수여할 만큼 비용절감, 적기조달 등의 측면에서 획기적 시스템으로 평가했던 것이 바로 대기업들의 MRO였다는 점이 이를 말해준다. 그만큼 가격은 더 저렴해진 반면 품질은 좋아졌다.

그런 대기업 MRO 대신 중소기업과 계약을 했을 때 동일한 효과가 나올지 조달청 스스로도 장담을 못하는 눈치다. 당장 조달비용만 10~15% 비싸질 것이라는 얘기가 벌써부터 나오고 있다. 대기업과 MRO 계약을 서둘러 해지했던 공공기관들은 정부의 비용절감 요구와 납품단가가 더 높은 중소기업과 계약해야 하는 상충적 상황에 빠지고 말았다. 이런 식이면 결국 국민은 업자들을 위해 당연히 더 많은 세금을 내야 한다. 중소기업을 위해 조달 기준을 무작정 낮춘다는 것도 매우 위험한 발상이다. 그동안 국회의원들이 틈만 나면 조달청에 요구해왔던 것이 바로 조달 기준의 완화였다. 곳곳에서 청탁 압력이 많다는 얘기다. 결국 온갖 이권집단들이 날뛰게 될 것이고, 정작 건전한 중소기업들의 기회는 사라진다. 공정성이 아닌 비효율과 부패가 독버섯처럼 창궐할 것이다. 반MRO 캠페인에 도사린 역설이 이런 것이다.

● 어떻게 생각하십니까 - (1) 삼성·SK 잇단 철수…MRO 사업 어디로

● 대기업

왜 철수하나

원가절감 이득 크지만 '동반성장' 여론에 물러서

中企 사업기회 박탈?

경쟁 입찰로 편법 없애 中企제품 판로 역할도

'富의 대물림'?

IMK 오너일가 지분 '제로'…대주주 배당금 거의 없어

삼성,한화에 이어 SK그룹이 소모성 자재 구매대행(MRO) 사업에서 사실상 손을 떼기로 했다. 2000년 첫선을 보인 국내 MRO사업이 10년 만에 명맥이 끊길 처지에 놓인 셈이다. MRO는 해외에서 1920년대부터 보편화된 사업이다. GM MS 애플 등 대다수 해외 기업이 MRO를 통해 자재를 공급받는다. 유독 국내에서만 MRO사업이 문제되는 이유는 뭘까. 또 대기업이 MRO사업을 포기하면서 중소기업이 얻게 될 실익은 무엇일까.

◆중소기업 사업 기회 박탈해왔나?

국내에 MRO가 처음 등장한 것은 2000년.삼성(아이마켓코리아),SK(MRO코리아),포스코(엔투비),코오롱(코리아이플랫폼)이 MRO 계열사를 차렸다. LG도 2002년 서브원을 만들었다. **대기업이 MRO를 만든 것은 핵심 업무를 제외한 소모성 자재 구매 등 비핵심 업무를 외주로 돌리는 게 원가 절감 면에서 이득이라는 판단에서다. 당시 정부도 온라인 기반 MRO를 통해 구매 과정을 투명하게 만들자는 취지로 적극 지원했다.**

10년 전엔 MRO가 '선진 경영기법'이었다. 그러나 대 · 중소기업 동반성장 바람 속에서 대기업 MRO는 중소기업 영역을 침범한다는 비판의 중심에 서 있다. 대기업이 사소한 물품까지 MRO 계열사를 통해 구입하다 보니 MRO와 연을 맺지 못한 영세 업체는 살 길이 없다는 게 비판의 핵심이다.

이런 지적은 타당한 측면도 없지 않다. 아이마켓코리아(IMK) 매출 중 삼성 계열사 물량은 80%,서브원 매출 중 LG 계열사 물량은 70%에 달한다. 취급 품목도 부품 공구 볼펜 등 최대 100만여개에 이른다.

대기업 MRO들은 구매 효율성을 따져야 한다고 주장한다. 중소기업이 뚫기 힘든 대기업에 납품하는 등 판로 개척에 도움을 줬다는 주장도 내놓는다. 아이마켓코리아는 1만1000개,서브원은 1만개,MRO코리아는 2700개 중소기업에서 물품을 구매해 대기업에 공급한다.

◆부(富)의 대물림 통로인가?

임태희 대통령실장은 지난달 17일 "(대기업 MRO는) 합법을 가장한 지하경제"라고 했다. 주요 그룹들이 MRO 계열사에 일감을 몰아주는 식으로 부를 대물림하는 변칙 부당거래에 해당한다는 지적이다. 결론적으로 보자면 이런 견해는 과장된 측면이 없지 않다.

대기업 MRO 가운데 유일한 상장기업인 아이마켓코리아의 지분 58.7%는 삼성전자 · 삼성물산 등 9개 계열사가 나눠 갖고 있다. 나머지 41.3%는 소액주주 보유분과 우리사주다. 이건희 회장이나 이재용 사장 등 대주주 일가 지분은 하나도 없다. 부의 대물림이 있을 수 없는 구조다.

LG그룹 MRO 계열사인 서브원은 그룹 지주사인 ㈜LG가 지분 100%를 갖고 있다. 때문에 서브원이 배당을 하면 ㈜LG 지분이 많은 대주주 일가가 이득을 본다는 지적이 나온다. 이에 대해 LG 측은 "서브원의 배당금은 ㈜LG 수익으로 잡히는 것이며 ㈜LG 출자자산 중 서브원 비중은 1.5%에 불과하다"고 설명했다. SK와 포스코,코오롱은 MRO 계열사로부터 한 번도 배당을 받은 적이 없다.

◆사업 철수 과정에서 후유증은?

대기업의 MRO사업 철수로 관심은 중소기업이 누릴 효과에 쏠린다. MRO 취급 물량이 가장 많은 삼성이 사업을 포기한 가운데 LG와 웅진,포스코 등은 앞으로 MRO를 통해 계열사 물량만 취급하겠다는 입장이다.

MRO를 이용하지 않을 경우 구매비용이 크게 늘 것을 우려하는 기업도 적지 않다. B사 관계자는 "중소기업과 직접 거래하려면 100만개 물품을 구입하는 데 적어도 1000명 이상의 구매인력을 둬야 한다"고 말했다. 국내 대기업 계열 MRO가 없어진 자리를 외국계 기업이 잠식할 것이란 우려가 나오는 배경이다. 일각에선 중소기업이 대기업에 물품을 공급하기 위해선 어쩔 수 없이 중간 유통상이 등장하게 될 텐데,그에 따른 중간마진이 발생해 결국 중소기업에 득이 될 게 하나도 없다는 지적도 있다.

이태명/조재희/김동욱 기자 chihiro@hankyung.com

● 중소기업

유통기반 파괴가 문제

공공기관 · 정부부처까지 확대…공구분야로도 무차별 확장

소모품 생산업체 '착잡'

대형MRO서 수출창구 역할…원가 절감 사례도 적지 않아

중소 유통업체 셈법 '복잡'

中企영역 보호는 긍정적…IMK 등 해외매각 반대

대기업의 잇단 소모성 자재 구매대행(MRO) 사업 축소 · 매각 움직임을 보는 중소기업들의 속내

는 복잡하다. 우선 이들 MRO에 납품하던 소모품 생산 업체들은 착잡하다는 반응이다. 그동안 낮은 수수료 때문에 갈등을 벌여왔지만 사실 외형 확대와 수출시장 개척에 상당한 도움을 받은 사례도 적지 않았기 때문이다. 대기업 MRO에 반대해왔던 중소 유통업체들은 환영의 목소리를 내면서도 한편으로는 당황스러워하고 있다. 아이마켓코리아의 해외 매각 가능성과 중소기업중앙회, 중소기업진흥공단 MRO 진출 가능성 등이 거론되고 있기 때문이다. '중소유통업체들의 영역을 침범하기는 해외 기업이나 중소기업단체나 마찬가지'라는 게 이들의 생각이다.

◆"저가 수수료로 소모품 유통 기반 파괴"

중소기업들은 그동안 "대기업이 계열사 소모품 공동구매를 통해 효율을 높이겠다는 취지는 이해하지만 협력업체 등 외부까지 사업 영역을 확대하는 건 납득하기 힘들다"고 반발해왔다. 여기에 공공기관,정부부처 등에 납품하자 "국내 중소 유통업체를 모두 죽이겠다는 것"이라고 목소리를 높여왔다. 특히 몇몇 대기업들은 소모성 자재와는 관련성이 적은 공구 분야에까지 손을 뻗으면서 국내 공구 유통업체들의 공적이 되기도 했다. 중소기업중앙회 등 중소기업단체들은 "일부 MRO에 오너 집안이 상당 부분 출자한 점을 보면 '계열사 물량 몰아주기를 통한 부의 대물림'이라는 의혹을 지울 수 없다"는 비판을 제기했다.

◆"대형 MRO는 누가 하든 다 문제"

중소유통업체들은 대기업 MRO 사업영역 축소 움직임에 대해서는 "대기업이 사무용 소모품 유통사업을 한다는 것 자체가 문제"라며 "늦었지만 중소기업의 영역이 보호돼야 한다는 점에서 긍정적"이라고 평가하고 있다. 하지만 아이마켓코리아 매각과 중소기업진흥공단의 MRO 진출 추진에 대해서는 당황스럽다는 반응이다.

아이마켓코리아가 자칫 외국 업체에 넘어갈 경우 중소유통업체에는 최악의 상황이 될 수 있다. 산업용재 공구상협회 관계자는 "국내 대기업의 경우 협상의 여지라도 있지만 해외 업체들의 경우 통상문제로 번질 수 있다"며 "또 해외 저가 소모품을 가져다 쓰게 되면 국내 중소생산업체까지 타격을 받을 수 있다"고 강조했다.

중소유통업체들은 중소기업중앙회의 아이마켓코리아 인수 검토에 대해서도 부정적 입장을 보였다. "중소기업을 대표하는 단체가 중소유통업체들과 경쟁하는 게 말이 되느냐"는 논리다.

또 중소기업진흥공단 산하 중소기업유통센터가 최근 MRO 시스템을 갖추고 공공조달시장 참여 움직임을 보이는 데 대해서도 문구유통업조합 등은 "공공기관이 MRO를 만들어 중소유통업체들과 밥그릇 싸움을 하겠다는 것"이라며 반발하고 있다. 결국 대기업 MRO뿐만 아니라 대형 MRO의 운영주체는 어디든 문제가 될 수 있다는 얘기다.

◆생산업체 "MRO와 거래,득도 많았다"

소모품 생산(납품)업체 중에서는 대기업 MRO에 대해 긍정적 시각을 보내는 곳도 적지 않다. 확실한 납품처를 확보하다 보니 안정적으로 경영을 이어갈 수 있었고,MRO와의 거래를 통해 수출 성과를 낼 수 있었기 때문이다.
정밀장비부품을 아이마켓코리아에 납품하는 에스티에스의 박성수 과장은 "아이마켓코리아가 수출 창구가 되면서 지난해 매출이 전년 대비 30% 이상 신장됐다"고 말했다.

필름제조업체인 T사도 아이마켓코리아를 통해 수출을 성사시킨 사례다. T사 관계자는 "판매망을 확보하지 못해 고전하다가 2005년 MRO를 이용해 국내는 물론 일본으로 수출까지 하고 있다"고 말했다. MRO와의 기술협의와 공동개발 등을 통해 원가를 낮추거나 기술력을 높인 사례도 많다. 아이마켓코리아와 공동으로 에어로젤사출성형기 커버를 개발한 에어로젤어플리케이션이 대표적이다.

◆ MRO(소모성 자재 구매대행)

maintenance(유지),repair(보수),operation(운영)의 영문 약자다. 우리말로는 '소모성 자재 구매대행'이라고 한다. 기업이 제품 생산을 하는 데 필요한 원 · 부자재 이외의 소모성 자재를 아웃소싱을 통해 공급받는 사업을 말한다. MRO 품목은 기계부품,사무기기,공구 등을 비롯해 청소도구 볼펜 복사지 손장갑 등 수백만개에 달한다.
KB투자증권은 3일 삼성그룹의 소모성자재구매대행(MRO) 사업 철수 등 정부의 규제 강화가 지주사 LG에 부정적 영향을 줄 것이라고 분석했다.
이상원 연구원은 "삼성이 MRO 사업에서 철수한 가장 큰 이유는 최근 정부가 강조하는 동반성장 정책 때문"이라며 "다른 그룹들 역시 MRO사업 부문을 고민하고 있는 것으로 나타나고 있으나, 실질적으로 MRO 사업 비중이 의미 있는 그룹은 LG만 있을 뿐 한화 두산 CJ SK 등은 미미하다"고 전했다.
LG그룹이 MRO사업부분을 철수하면서 서브원을 매각할 가능성은 높지 않다는 판단이다.
이 연구원은 "서브원은 현재 MRO사업 이외에도 다른 중요한 사업부분을 담당하고 있으며, 사업구조 역시 다각화하고 있다"며 "그러나 LG 순자산(NAV)에서 더 이상 아이마켓코리아 수준의 높은 프리미엄을 적용하기는 어렵다"고 전했다.

<2011 국감> LG 서브원, MRO 업체 중 매출액 최고…2조2738억원

(아주경제 김면수 기자) 대기업 MRO(소모성자재 구매대행업) 업체 가운데 매출액이 가장 큰 곳은 LG계열사인 서브원인 것으로 분석됐다.

22일 공정거래위원회가 민주당 강성종 의원에 제출한 국정감사 자료에 따르면 현재 공정위가 파악하고 있는 국내 대기업 MRO 계열사는 웅진홀딩스와서브원 등 10곳이다. 이 가운데 2조2738억원의 매출액을 기록한 LG서브넷이 가장 높은 매출액을 기록한 것으로 나타났다.

이어 삼성계열사인 아이마켓코리아가 1조5449억원으로 뒤를 이었고, 웅진홀딩스(5370억원), 한화S&C(5200억원), 코오롱코이아이플렛폼(4640억원), 신세계 I&C(3190억원), 현대H&S(2400억원), 현대중공업 힘스(2400억원), SK MRO코리아(1020억원), 동양 미러스(300억원) 순으로 나타났다.

또한 이들 10개 업체가 벌어들인 매출액은 총 6조2748억원으로, 이 가운데 LG 서브원이 약 절반(27.6%)의 매출액을 차지한 것으로 분석됐다.

'속앓이' LG그룹, 서브원 쉽게 포기할 수 없는 내막?

▲ LG트윈타워

[스포츠서울닷컴 | 황준성 기자] 삼성이 소모성자재구매대행(MRO)사업에서 철수하기로 하자 시선이 LG로 쏠리고 있다. LG가 삼성의 라이벌 사일 뿐만 아니라 연간 매출 3조8,000억원을 자랑하는 국내 1위 MRO 기업인 서브원을 계열사로 두고 있어서다. 또 최근 정부가 '동반성장'을 강조하고, 여론도 대기업들의 MRO사업 철수를 압박하는 모양새다. 하지만 LG는 원론적인 답안만 되풀이하고 있다.

◆대기업 MRO사업에 따가운 눈초리

최근 들어 대기업 MRO사업에 이목이 집중되고 있다. 대기업 계열사 간의 물량몰아주기, 중소상생 저해, 변칙 증여·상속 문제 등이 맞물려 있기 때문. 특히 '동반성장, 공정사회'라는 기치를 내건 현 사회적 분위기 속에서는 대기업의 MRO사업은 정부와 여론의 질타 대상이 될 수밖에 없다.

사실 대기업은 MRO사업으로 계열사의 소모성 자재를 일괄 구입해 비용을 줄이고 효율을 높일 수 있다. 하지만 이 과정에서 시장지배력이 있는 대기업 MRO 업체들이 무분별한 사업 확장으로 중소 문구업체 등의 영역을 침범한다는 비판이 쏟아졌다. 또 납품가를 지나치게 낮추는, 일명 납품가 후려치기 등도 심심치 않게 이뤄져 중소기업을 위태롭게 하기도 했다.

사회적 분위기를 감안해 삼성은 계열사인 MRO업체 IMK의 지분을 전량 매각하고 MRO사업에서 손을 땠다. 대기업 MRO에 대해 쏟아지는 비판에 따른 것으로 보인다. 하지만 재계는 라이벌 사인 LG는 MRO사업을 철수하지 않을 것으로 관측한다. 국내 MRO사업 1위를 지키고 있을 뿐만 아니라 최근 서브원의 사업영역 확장이 심상치 않기 때문이다.

◆LG 알짜회사 서브원, 오너가 주머니?

서브원은 지난 2002년 GS리테일(구 LG유통)에서 분할·신설됐다. 기업들이 필요로 하는 사무용품 등 소모성 자재 공급하는 업체로 사업을 시작했다. 지주회사인 (주)LG가 100% 지분을 가지고 있으며 구본무 (주)LG 회장이 지난 2004년부터 공동 대표이사를 겸직하고 있다. 대기업 MRO회사 중 유일하게 총수가 대표이사를 맡고 있는 것이다.

또한서브원은 매출액의 75%이상을 그룹 계열사 거래에 의존한다. 설립 첫해인 2002년 매2,540억원의 매출액을 기록한 서브원은 구 회장과 그룹 차원의 지원 속에 지난 2009년 2조5,766억원의 매출액을 올릴 정도로 크게 성장했다. LG그룹 계열사중 최대 '알짜회사'로 꼽히고 있다.

성장가도에 따라 서브원은 지난해 무려 325억원을 현금 배당했다. 현금 배당 중 약 50%는 구 회장 등 특수관계인들한테 들어간 것으로 보인다. 구 회장 등이 서브원의 모회사 (주)LG의 지분 48.59%를 보유하고 있어서다. 수백억원의 현금이 구 회장 측의 주머니에 고스란히 들어간 셈이다.

◆서브원 MRO, 건설 사업 재진출의자금줄?

최근에는 MRO사업뿐만 아니라 건설, 레저 등 사업 영역을 확장하고 있다. 곤지암리조트사업권을 인수하는 등 급격히 몸집을 불리기 시작한 서브원은 지난 2007년 건설관리(CM)사업부를 신설하면서 건설업 투자를 시작했다.

또 지난해 6월 주택관리업을 사업목적에 포함시켰으며, 9월에는 일본의 유력 엔지니어링·건설사 중 하나인 도요엔지니어링과 합작해 LG도요엔지니어링을 설립했다. 출자 비율은 서브원 70%, 도요엔지니어링이 30%다.

특히 눈에 띄는 것은 서브원의 건설사업 부문이다. 지난 2004년 건설 사업부문(구 LG건설)이 GS그룹으로 딸려나간 후 LG는 사업영역 침범 금지로 건설 사업을 하지 않았다. 하지만 대기업간 '신사협정'으로 불리는 5년의 시간을 흘렀을 뿐만 아니라 이미 GS그룹도 GS글로벌로 LG상사의 영역에 진출해, 재계에서는 LG가 조만간 건설 사업을 본격적으로 재개할 것으로 보고 있다.

즉, 건설 사업 진출의 교두보 역할을 서브원이 할 것이라는 게 재계의 관측이다. 때문에 서브원이 자금줄인 MRO사업을 포기 할 수 없다고 보고 있는 것이다. 공시에 따르면 연간 매출 약 3조 8,000억원 중 MRO사업이 약 2조5,000억원인 65.3%를 차지하고 있다. 때문에 MRO사업을 포기하면 서브원으로서는 막대한 피해를 입을 수 있다.

재계 관계자는 "사실상 서브원은 MRO사업으로 돌아간다. MRO사업을 포기하는 순간 서브원은 성

장 동력을 잃게 되고 나아가 진행하는 다른 사업도 할 수 없게 된다. LG입장에서는 삼성처럼 MRO사업을 쉽게 포기할 수 없는 것"이라고 말했다.

이에 대해 LG측은 "MRO사업에 관해 여러 각도로 논의가 활발하게 진행 중이다. 사회적 합의가 도출되는 대로 LG도 그 방향에 맞추어 나갈 방침"이라고 밝혔다.

서브원 , LG그룹의 대표적 종합 서비스 기업 자리매김

서브원은 LG그룹의 서비스 전문기업으로 지난 2002년 LG유통에서 법인으로 분리돼 LG MRO로 사업을 시작한 후 2005년 서브원으로 사명을 변경하고 새로운 토털서비스 분야로 영역을 넓혀가고 있다. 지난 2005년 연매출 3000억원이던 서브원은 지난해에는 3조8억원의 매출을 기록하며 LG그룹을 대표하는 종합 서비스 기업으로 발돋움했다.

서브원은 '고객에게 최고의 신뢰와 감동서비스를 제공하는 서비스 전문기업'을 목표로 기업고객에게 경영효율의 가치를 제공하는 전략적 아웃소싱 서비스 사업과 개인고객에게 품격 높은 서비스를 제공하는 레저 서비스 사업으로 나눠진다.

기업 서비스 분야로는 구매혁신을 통해 기업의 경영효율 가치를 증대하는 소모성자재(MRO) 사업, 건물경영관리(FM), 건설사업관리(CM) 등 기업의 성공적인 비즈니스 파트너로서의 역할을 하고 있으며 레저 서비스로는 곤지암리조트와곤지암CC를 운영하고 있다.

서브원은 1999년 국내 최초로 MRO 비즈니스를 선보였으며 2001년에는 자체 물류 허브센터를 건립하는 등 체계적인 상품관리와 차별화 서비스로 MRO 업계 1위 기업으로 시장을 선도하고 있다.

서브원의 인재상은 LG그룹을 대표하는 서비스 전문기업인 만큼 '열정과 부단한 자기 혁신을 통해 고객 신뢰·고객 감동을 실현하는 자'이다.

LG의 핵심 가치인 'LG Way'에 기반해 꿈과 열정을 가지고 세계 최고에 도전하며 자율과 창의로 끊임없이 혁신을 주도할 수 있는 신념과 실력을 겸비한 인재에 기반을 두고 있다. 특히 대부분의 기업이 경기침체로 채용인원을 줄이는 가운데서도 서브원은 사업투자를 확대하고 신규 인력을 대폭 충원할 계획이다.

올해 신입 및 경력사원 채용 규모는 약 300명을 계획하고 있으며 수시채용으로 진행된다. 특히 올해는 대졸 신입사원 채용이 주가 될 예정이다. 신입사원의 경우에는 7주간의 인턴십을 거친 후 현업 평가에 따라 정규직 전환이 결정된다. 정규직 전환 비율은 80% 이상이다.

연봉은 대졸 신입사원 기준으로 약 3200만원이며 인센티브와 연말 성과급은 별도로 지급된다. 서

브원은 전 사원을 대상으로 연간 50만원의 어학 교육비와 70만원 상당의 복리후생비, 100만원의 의료비를 지원하며 주택 마련자금 대출 등 직원생활 안정을 위한 다양한 제도를 시행하고 있다. 또한 사내 헬스클럽 및 휴양시설 운영, 사내 동호회 활동 지원, 온라인 교육 등 여가생활 지원제도도 폭넓게 갖춰져 있다

◆LG서브원 급성장비밀은??

LG리조트사업도 추진, 구본무 회장 일가 엄청난 '시세차익' 논란 휩싸이기도

구 회장, 이례적으로 공동 대표이사 맡아…그룹차원의 전폭적 지원도 한 몫

창원 물류센터 건립과정에서, 공구상들 "돈 된다고 중소 상인 밥그릇까지…"

"재벌기업이 돈이 된다고 중소 상인들의 밥그릇까지 빼앗으려 한다".

전국 중소영세 산업용재·공구상 중소상인들이 LG서브원의 영업행태에 대해 격한 감정을 드러내고 있다.

LG그룹 계열사인 서브원은 창원시 대원동 8532㎡부지에 지하 1층, 지상 3층 규모의 물류센터를 건립하고 있다. 서브원의 창원물류센터에서는 산업용재·공구류 6000여종을 비롯해 4만여 종류의 MRO(기업 소모성 자재)를 취급하는 영업행위를 준비하는 것으로 알려졌다.

그동안 김해에서 물류창고 형태로 사업을 하던 서브원이 창원국가산업단지에 대형물류센터를 건립해 MRO에 대한 구매대행, 회원제 도매영업 등을 진행한다는 계획인 것이다.

이에 대해 중소영세 산업용재·공구상 상인들이 발끈하고 있다. 상인들은 "창원의 물류센터에서 구매대행, 회원제 도매영업 등을 진행한다면 지역 중소상인들의 폐업은 불 보듯 뻔 한 일"이라며 "대기업의 무분별한 영업행태로, 중소상인들이 몇 개월도 가지 못해 파산을 하게 되고, 연관업체 종사자들까지 거리로 내몰리게 될 것"이라고 분노하고 있다.

(사)한국산업용재공구상협회(이하 공구상협회) 관계자도 "대기업이 돈이 된다고 해서 서민들이 먹고사는 밥그릇까지 빼앗아 가려는 것은 도저히 묵과할 수 없다"며 "재벌인 LG가 단지 수백억원의 매출을 올리기 위해 영세상인들을 다 고사시키려 한다"고 분통을 터뜨렸다.

이어 "창원에서 서브원의 영업이 성공하게 되면 이런 영업이 전국적으로 확대될 것이다. 이로 인해 전국의 산업용재·공구를 취급하는 중소상인들의 생존권이 크게 위협받을 것"이라고 주장했다.

이에 대해 서브원측은 "창원의 물류센터는 소매가 아닌 회원제를 적용 도매로 공구를 판매할 방침으로, 공구상인들의 생존권을 위협하는 일은 없을 것"이라며 "창원 외에 물류센터를 건립할 계

획은 아직 없다"고 밝혔다.

이처럼 의견이 팽팽하게 맞서면서 중소기업청이 조정에 나서고 있으나, 양측간 입장이 첨예하게 대립하면서 협상은 지지부진한 상태다. 지난 1월 5일 1차 조정회의를 시작으로 14, 25일과 2월 10일 등 총 4차례 회의를 가졌지만 합의점을 찾지 못하고 있는 것이다. 공구상협회측은서브원의 영업행위를 3년간 유예해 달라는 입장이지만 서브원측이 이를 거부하고 있는 것으로 전해졌다.

중기청 관계자는 "양측간 입장이 평행선을 달리면서 조정이 쉽지 않다"며 "자율적으로 양측이 타협점을 찾을 수 있도록 노력하고 있는 상황"이라고 말했다.

공구상협회 관계자는 "서브원의 회원제 도매영업행위를 당분간 유예해달라는 것이 무리한 요구가 아니다"며 "하지만 서브원측이 이를 수용할 수 없다고 해 타협점을 찾지 못하고 있다"고 밝혔다.

한편, 서브원은 MRO 구매 아웃소싱, 부동산자산관리, 건설사업관리, 에너지서비스 사업 등 전략 아웃소싱 서비스사업과 곤지암리조트, 곤지암컨트리클럽 등 생활레저 서비스 사업을 영위하는 회사다.

서브원은구본무 회장과 LG상사 부사장 출신의 김태오 사장이 공동으로 대표이사를 맡고 있으며, 그룹의 지주사인 (주)LG가 100%의 지분을 가지고 있다.

특히구본무 회장과 LG그룹의 전폭적인 지원을 받아 급성장한 회사로 세간에 알려졌다.

실제로 지난 2004년 5000억원대이던 매출이 지난 2008년 2조4000억원으로 5년 사이 4배이상 증가할 정도로, LG그룹 계열사중 최대 '알짜회사'로 꼽히고 있는 것이다.

이에 대해 재계 관계자는 "구본무 회장이 서브원의 공동대표를 맡고 있는 것에서도 알 수 있듯, 회사의 급성장의 배경에는 그룹사의 적극적인 지원 때문"이라며 "구 회장이 대형 계열사도 아닌 자재 납품 회사의 공동 대표이사를 맡고 있는 것 자체가 이례적인 일"이라고 말했다.

이와 관련해, 숱한 의혹과 논란을 불러 일으켰던 LG곤지암리조트사업도 서브원이 맡아 진행했었다. LG곤지암리조트 사업을 추진했던 부지의 주인이 구본무 회장과 GS그룹 허창수 일가였다는 사실이 알려지면서 '특혜시비'에 휘말렸던 것이다.

곤지암리조트사업으로 구 회장과 허 회장 일가가 수천억원에서수백원대 이상의 이득을 봤을 것이란 소문이 무성하기도 했다.

여기에서브원은 LG그룹의 인테리어공사나 리모델링사업 등 건설과 관련해서도 일정부분 참여하고 있는 것으로 알려졌다. 때문에 일각에서는 구 회장이 '서브원'을 건설회사로 키우려는 것이 아니냐는 주장도 제기되고 있다.

그러나 LG가 GS그룹과 분사하면서 서로의 영역을 침범하지 않기로 한 바 있다. 따라서 GS건설과 마찰을 피한다는 차원에서 서브원의 본격적인 건설업 진출은 어려울 것이란 전망도 나온다

http://blog.naver.com/jyryu1963?Redirect=Log&logNo=110101031496

http://joojoo6868.blog.me/128835251

MRO란 Maintenance, Repair Operation의 약자로 생산에 직접 소요되는 원자재를 제외한 간접자재를 의미합니다.

SERVEONE MRO사업부는 인터넷을 기반으로 기업구매 고객이 필요로 하는 모든 기업운영 자원(사무용품, 공장용품, 지원서비스 포함)을 구매에서부터 관리까지 대행 해 주는 비즈니스를 수행하며, 구매고객사는 이를 통해 상품/업무/재고/IT Cost를 절감하고 구매의 투명성과 계획성을 확보할 수 있으며, 표준화된 상품 DB구축, 고객사의 업무개선, 공급협력사 관리대행, 지역 밀착형 물류센터와 CS(Customer Supporter)제 운영 등을 통해 SERVEONE은 고객만족 100%의 서비스를 보장합니다.

◆'대한민국 e비즈니스 대상 수상!

서브원이 '대한민국 e비즈니스 대상' 시상식에서 기업부문 대통령상을 수상했다. 서브원은 선진화된 상품관리 인프라 구축, 전국 물류네트워크 구축 등을 통해 업무 효율성을 확보하고, 통합구매 및 유통구조 개선을 통해 구매비용 절감에 크게 기여한 공로로 이 상을 받았다. 특히, 다양한 정보기술(IT) 시스템을 구매업무에 활용해 고객사에 비용절감 효과를 제공하고 업무관리 효율을 높여줬다는 점에서 높은 평가를 받을 수 있었다. 서브원은 자사 구매대행 서비스를 이용한고객사들이 사무용품 구매비용을 20% 가량 절감했다고 분석했다. 이 수상으로 고객사의 기업 체질을 강화해주는 MRO 사업분야에서 최고의 업체로 인정받을 수 있었다.

'e비즈니스 대상' 대통령상 수상받는서브원 - 뉴시스 (2007.10.11)

***서브원 , 업계 최초로 중국 진출 - 파이낸셜뉴스 (2010.03.30)**

서브원은 매출 규모에 있어서 구매 대행사 중 1위 업체이다. 지난 2001년 업계 최초로 자체 물류 허브센터를 건립했고 2005년에는 업계 최초로 중국 법인 설립, 2006년에는 연매출 1조원을 돌파

했다. 체계적인 상품관리와 차별화 서비스로 지난해 1조8000억원의 사상 최대 매출을 달성했고 올해는 지난해보다 10% 신장한 2조원의 매출을 계획하고 있다. 현재 조달청을 비롯, 두산그룹, 삼양그룹, 대상, 한국타이어 등 900여개 고객사와 관련 공급사 1만400개, 등록상품수 150만개에 달한다. 특히 서브원은 국내 최대 규모의 통합구매시스템과 선진화된 상품 및 공급사 인프라 관리, CS인력 고객사 상주 근무 등 차별화된 고객 밀착 서비스를 제공하고 있다.

업계 최초로 중국에 진출한 서브원은난징, 광저우, 톈진 등 중국 전역에 5개의 분공사와 허브물류센터를 운영하며 지난해 1700억원의 매출을 기록하는 등 글로벌 MRO 아웃소싱 서비스회사로 성장하고 있다.

◆서브원 사회공헌 헌장 선포

서브원이소외받는 계층을 적극 지원하는 사회공헌 활동에 나섰습니다. 서브원은 직원들이 참여한 가운데 서브원 사회공헌 헌장 선포식을 갖고 사회공헌 활동을 본격화하기로 결의했습니다. 서브원은 이번 선포식에서 사업특성에 맞고 전직원이 참여하며 사업장 중심으로 활동할 수 있는 봉사활동 기준에 따라 '사회복지' '농촌지원' '환경보호'를 3대 사회공헌 활동 테마로 특화시켜장애우, 농촌, 청소년, 환경보호 등 7개 세부 봉사 활동을 지속적으로 실시하기로 했습니다. 서브원은전사원이 참여할 수 있도록 봉사활동을 연간 학점으로 인정해 주는 봉사학점제 신설 및 전국 사업장 중심의 자발적인 참여를 위한 권역별 사회공헌 조직을 새롭게 결성했습니다. 서브원은 이렇게 체계적인 계획에 맞춰 사회공헌 활동을 실행할 준비를 마쳤습니다.

서브원 , 사회공헌 활동 앞장 - 파이낸셜타임즈 (2009.07.07)

열정을 갖고 부단한 자기 혁신을 통해 고객신뢰/고객 감동의 PRIDE를 가진자"

-LG 핵심 가치

고객을 위한 가치창조, 인간 존중의 경영, 정도 경영, 일등 LG

- SERVEONE Vision

고객에게 최고의 신뢰와 감동을 제공하는 서비스 전문기업

- 인재 경영 방침

창의/자율존중/성과주의/능력개발/발휘극대

◆사람인이 재구성한 인재상

고객사와협력사 사이에서 상호 윈윈을 만드는 사람

작게는 7~8%에서 많게는 15%까지 고객사(MRO 도입기업)의 구매원가를 절감해 드리고 있어요. 이처럼 비용절감 효과가 크다 보니 가끔 저희가 중간에서 협력사(부품 공급업체)를 짜내서 이익을 내는 것 아니냐고 오해하시는 분들이 있어요. 실제 저희 재무제표를 들여다보면 영업이익률이 기껏해야 2.5% 안팎입니다. 더군다나 협력사들은 영세한 곳이 많다 보니 한국신용보증기금을 통해 이들의 채권 리스크까지 저희가 지고 있어요. 마진이 그만큼 적은 셈이죠. 하지만 저희가 고객사와협력사 사이에서 신뢰관계를 구축하기 때문에 해당 기업들이 돈을 벌고 경쟁력도 올라가는 겁니다. 동시에 MRO산업도 발전하니까 상호 윈윈이죠.

기사입력 2011-09-22 10:43 | 기사수정 2011-09-22 11:33

서브원은 LG그룹의 서비스 전문기업으로 지난 2002년 LG유통에서 법인으로 분리돼 LG MRO로 사업을 시작한 후 2005년 서브원으로 사명을 변경하고 새로운 토털서비스 분야로 영역을 넓혀가고 있다. 지난 2005년 연매출 3000억원이던 서브원은 지난해에는 3조8억원의 매출을 기록하며 LG그룹을 대표하는 종합 서비스 기업으로 발돋움했다.

서브원은 '고객에게 최고의 신뢰와 감동서비스를 제공하는 서비스 전문기업'을 목표로 기업고객에게 경영효율의 가치를 제공하는 전략적 아웃소싱 서비스 사업과 개인고객에게 품격 높은 서비스를 제공하는 레저 서비스 사업으로 나눠진다.

기업 서비스 분야로는 구매혁신을 통해 기업의 경영효율 가치를 증대하는 소모성자재(MRO) 사업, 건물경영관리(FM), 건설사업관리(CM) 등 기업의 성공적인 비즈니스 파트너로서의 역할을 하고 있으며 레저 서비스로는 곤지암리조트와곤지암CC를 운영하고 있다.

서브원은 1999년 국내 최초로 MRO 비즈니스를 선보였으며 2001년에는 자체 물류 허브센터를 건립하는 등 체계적인 상품관리와 차별화 서비스로 MRO 업계 1위 기업으로 시장을 선도하고 있다.

서브원의 인재상은 LG그룹을 대표하는 서비스 전문기업인 만큼 '열정과 부단한 자기 혁신을 통해 고객 신뢰·고객 감동을 실현하는 자'이다.

글로벌 경기침체에 따른 장기 불황을 우려해 기업들이 비용절감을 목놓아 외치고 있다. 기업이 비용절감 시 가장 먼저 손을 대는 곳이 구매 부문이다. 허리띠를 졸라매는 절박한 심정으로 마른 수건도 다시 짜고 있다. 아낄 것은 아껴야 하지만 줄이지 말아야 할 것도 있다. 바로 제품 생산의 밑거름이 되는 원자재다. 여기에서 구매경쟁력이 나온다. 구매는 구매원가를 원점(제로 베이스)에서 시작해 시장 및 공급사를 분석한다. 공급사와 상생할 수 있는 교섭방안을 마련해 실행 가능한 원가절감을 제공한다. 그 중심에 서브원(대표 김태오)이 있다.

서브원은 ㈜LG가 100% 출자한 자회사로 기업의 소모성자재(MRO) 구매대행 기업으로 더 알려진 기업이다. 이 회사는 지난 2002년 LG유통(현 GS리테일)에서 법인으로 분리돼 LG MRO로 사업을 시작한 이후 국내 구매대행 업체로는 처음으로 매출 1조원을 돌파했다. 부동산 종합서비스 FM부문과 건설사업관리 및 시공을 하는 CM부문도 있지만 매출액의 70% 이상이 MRO부문에서 발생하고 있다.

현재서브원은 MRO사업에서 583개 고객사를 확보하고 있다. 이 가운데 매출의 약 70%는 LG계열사에서 얻고 있다. 지난해 매출은 2조1400억원으로 76%가 MRO사업에서 나왔다. 눈에 띄는 성장이다.

하지만 사업 초기 법인명이 LG MRO였던 시절에는 눈물도 많이 흘렸다. LG유통에서 30년 남짓 해온 전기·상하수도·엘리베이터 등 계열사 건물 시설의 유지·보수가 대부분이었다. 이로 인해 보이지 않는 설움을 감수해야 했다.사업의 혁신이 필요했다.

2004년 대표이사로 취임한 김태오 사장은 신뢰를 기반으로 한 MRO부문에 강한 드라이브를 걸었다. 그 밑바탕에는 신뢰를 깔았다. 단순히 고객이 필요한 물품을 대신 구매해주는 것이 아니라 고객사의 비용절감 경영에 신뢰로 다가갔다. 이로 인해 발주사의 믿음을 얻었고 사업은 성장을 거듭했다. 복사용지·프린터 등 사무용품에서 스크루와 볼트·너트 등 산업자재로 품목도 다양화됐다.

서브원은 '대행업은 비주류'라는 선입견을 바꿔놓았다.

2004년 5000억원이었던 매출이 지난해 2조원을 훌쩍 넘어섰다. 4년 만에 4배를 성장한 것이다. 등록상품 수도 150만개에 이르면서 MRO부문에서 초고속 성장세를 기록하고 있다. 이 같은 추세로 볼 때 서브원의 올해 매출액은 2조4000억원에 육박할 것으로 예상된다. 이 때문에 업계에서는 서브원을 LG그룹 내 최대 '알짜회사'로 꼽고 있다. 은근과 끈기로 5년간 쏟은 열정의 결과다.

서브원은 LG계열사 외에 중소기업을 대상으로 영업력을 확대하고 있다. 2007년부터 창원·대전·가산업단지에 입주한 중소기업을 대상으로 '구매혁신을 통한 기업경쟁력 강화' 세미나를 해마다 개최하고 있다. 또 신용보증기금과 손잡고 서브원과 거래하는 중소기업 고객의 구매자금 융통을 지원해 주면서 매출액의 일부는 기금으로 출현하고 있다. 이 결과 중소기업 경영자들의 상담요청이 줄을 잇고 있다.

이 회사 김명득 전무는 "언제 끝날지 모르는 글로벌 경기침체가 시작되면서 비용절감 바로미터인 MRO 구매대행의 중요성이 더욱 부각되고 있다"며 "구매대행을 맡기는 회사 쪽에서는 전문적인 구매 프로세스를 통해 비용절감이 가능하고 부서별·개인별로도 구매현황을 분석해 불필요한 주문 통제로 업무효율을 꾀할 수 있다"고 말했다.

서브원은 글로벌 구매역량 확대를 위해 중국 난징법인과광저우, 톈진지사 업무를 더욱 강화할 예정이다. LG전자·LG필립스LCD·LG화학 등이 중국 사업장을 확대하는 가운데 현지의 구매조달 물량을 지원하기 위해서다. 오는 6월까지는 중국 옌타이 지역에 지사를 하나 더 늘릴 계획이다.

서브원은 올해 그룹사 중심의 성장구조를 탈피하기 위해 중견·중소기업 고객사 확보에 총력을 기울이고 있다. 불황을 이겨내기 위해 구매합리화를 필요로 하는 기업들의 문의가 잇따르고 있기 때문이다. 지난 1월에만 모두 14개의 고객사를 신규로 확보했다. 특히 국내 3대 제분회사와 금호·한국타이어에 이어 넥센타이어도 최근 고객사로 들어왔다.

서브원은 국내 굴지의 타이어업계가 모두 고객사로 영입되면서 일본 타이어 생산업체에서도 MRO 주문이 들어 올 것으로 기대하고 있다. 서브원이구대매행 주류의 초우량 기업으로 성장이 예상되는 이유가 여기에 있다.

김동석기자 dskim@etnews.co.kr

<인터뷰>

"호황일 때도 망하는 기업이 있듯이 불황에도 더 잘나가는 기업이 있습니다."

서브원 김태오 사장(58)을 보면 열정이 절로 묻어난다. 직원들 사이에서는 '부지런하고 직접 챙기는 맏형'으로 통하지만 온화함 속에는 날카로운 카리스마가 숨어 있다.

그는 MRO 비즈니스는 아직 불황의 기운을 덜 타는 상대적 조건이 있다고 말한다. 올해 국내 MRO 시장 규모가 20조원 이상을 형성하고 있지만 지난해 MRO업계가 취급한 거래규모는 3조원을 밑돌고 있어 성장 가능성이 크다는 것이다.

LG그룹에서 재무와 기획으로 잔뼈가 굵은 김 사장은 2004년 서브원 대표이사에 오른 뒤 MRO 사업을 반열에 올려놓았다.

서브원은 2006년부터 전략상품군을 집중 육성하고 있다. 전략상품은 제품의 표준화가 손쉽고 공급선을 최대한 단축할 수 있기 때문이다. 이를 위해 별도의 조직을 구축했다. 기존의 MD 소싱을 최소화하는 고객 밀착형 지원시스템으로 대량구매를 유도하기 위해서다.

그는 "MRO 비즈니스는 볼륨게임"이라며 "MRO기업 쪽에서도 대량구매로 얻는 이익이 있어야 구매단가를 깎아 줄 수가 있다"고 말한다. 안정적인 공급이 가능하고 채권의 위험이 없으면서 물량을 많이 확보해 주면 공급자도 가격을 안 내릴 이유가 없다는 것이다.

서브원은 2010년 1분기 안에 중소유통벤더를 고객으로 하는 '산업재 B2B 복합센터'를오픈할 예정이다. 산업재 복합센터는 청계천·세운상가 등에서 취급하는 볼트·너트·체결류 등을 판매하는 도매사업이다. 이를 위해 창원지역에 8500㎡(2600여평) 규모의 물류센터 용지를 매입했으며 여기에 40평 규모의 전문 오프라인 매장을 꾸밀 계획이다.

김 사장은 "창원지역의 공장과 공구상들이 산업제품을 구입하기 위해 매번 서울로 올라왔다"며 "내년부터는 중소유통벤더들이 산업재 복합센터를 활용해 더욱 저렴한 가격과 구매환경을 제공받을 수 있어 신속한 제품조달이 가능하게 될 것"이라고 말했다.

김 사장은 또 정도 경영을 강조한다. 그는 업무 상벌에 관해 누구보다 후하면서도 엄격하다. 그는 올해 성과급 인센티브 규모를 8배나 늘리는 등 직원에 대한 포상금을 대폭 확대했다. 반면에 사내외에서 불미스러운 행위를 한 직원에게는 일벌백계의 처분을 내린다. 고객의 신뢰를 먹고사는 사업 특성상 직원들의 윤리의식이 회사 존폐를 결정한다고 판단하기 때문이다.

김 사장은 고객사를 수시 방문해 고객사 과장에게도 예의와 정성을 다한다. 현장에서 일을 찾는 그지만 거래처를 찾아 한없이 고개를 낮추는 직원들의 기를 살려주기 위한 깊은 배려다.

올해 개인적인 소망을 묻자 김 사장은 "LG 브랜드를 훼손하지 않으면서 곤지암리조트를 경영 정상궤도에 올려놓는 것"이라며 "더불어 그룹이 새로운 사업을 벌려 나가고자 할 때 반드시 필요한 기업으로 그 위치에 서 있는 것"이라고 말했다.

매출액 2조원의 CEO가 당연히 받을 수 있는 의전도 부담스럽다는 김 사장은 한 달 평균 20일을 수행직원 없이 고객사를 찾아 전국을 누비고 있다.

서브원 지향점
"고객에게 최고의 신뢰와 감동을 제공하는 서비스전문기업"
아웃소싱 서비스
공간 서비스
MRO Division
"고객이 신뢰하는 구매전문기업"
FM Division
"종합자산관리 서비스회사"
CM Division
"건설사업관리 전문회사"
리조트 Division
"고품격 Refresh를 제공하는 생활속의 리조트"
CC Division
"고품격 명문 골프장"

LG는 사랑입니다.

"서브원은 고객과 지역사회, 소외된 이웃과의 사랑을 실천하는 아름다운 약속을 지켜 나가겠습니다."

서브원은 LG의 경영이념인 인간 존중의 경영이념을 바탕으로 인간의 존엄성과 사회의 공익을 우선시하는 진정한 나눔 문화를 위해 노력해 나가고 있습니다. 서브원은 고객으로부터 영원한 사랑과 존경을 받는 기업이 되기 위하여 사회공헌을 경영활동에 우선시하는 나눔경영을 실천하고 있습니다.

서브원 사회공헌 미션 및 활동

서브원은 "참여적 실질적 사회봉사"라는 LG의 사회공헌 미션에 따라 "사회복지","농촌지원","환경보호"3대 사회공헌 테마를 선정하고, 사회와의 아름다운 약속을 지켜 나가고 있습니다.
서브원은 젊은 꿈을 키우는 사랑을 주제로 한 "청소년 지원활동"을 비롯해,지역사회와 연계 지원을 통한 공통 발전을 도모하는 "1사 1촌 운동와 지역 사회시설 자원봉사",소외된 이웃과 함께 하는 "장애우 봉사활동",환경보호를 중심으로 한 "그린에너지 지원 및 곤지암 환경 보호" 활동 등 사회전반에서 소외된 이웃과 함께 하는 다양한 사랑나눔 봉사활동을 진행하고 있습니다.

지역 특성을 고려한 "맞춤형 사회공헌"

서브원은 지역 특성을 고려한 맞춤형 사회공헌 활동으로 서울을 비롯한 전국 6대 도시의 복지단체와 제휴를 맺고 사랑 나눔을 실천하고 있습니다.
매월 둘째주 토요일을 "서브원 볼룬티어데이(Volunteer day)"로 지정하고, 전국 사업장의 서브원 임직원들이 해당 지역내 복지단체를 방문하여 지속적인 봉사활동을 진행하고 있습니다.

장애인 복지시설
(영등포 사랑나눔의집)

경기도 노인복지시설
(작은 안나의 집)

아동 복지시설
(대전 천양원)

노인 의료 복지시설
(구미 성심노인복지센터)

아동 복지시설
(창원 진우원)

노인 의료 복지시설
(광주 평강의 집)

임직원들이 자발적으로 참여하는 봉사활동

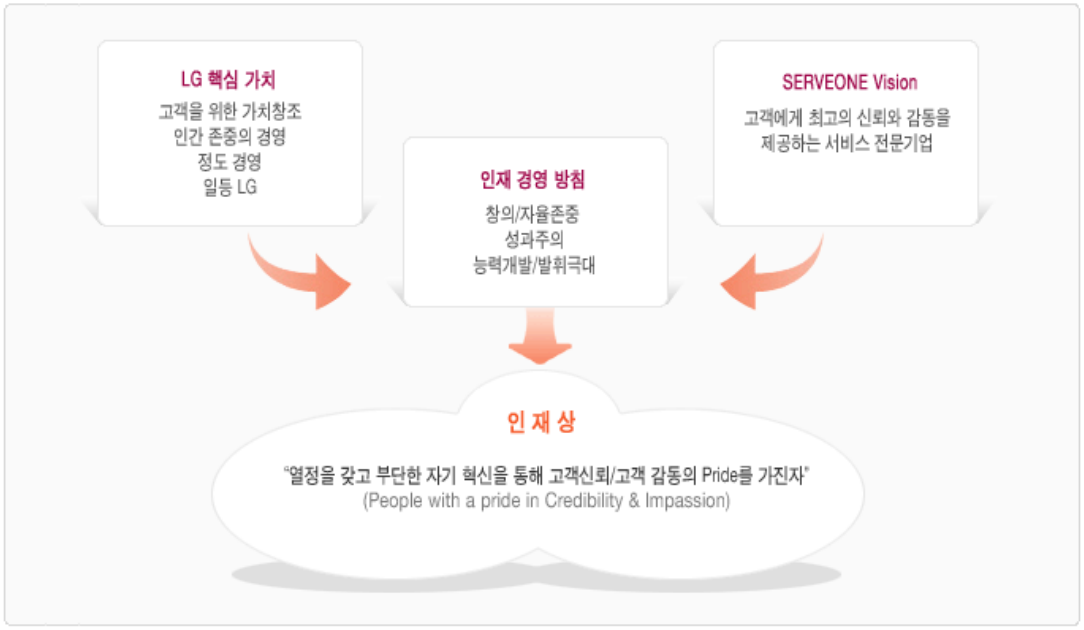
" 사회봉사 학점제 운영 "

사회공헌 내부 문화 조성 및 직원들의 동기 부여를 위해 봉사활동을 교육학점에 반영하는 선택 사회봉사 학점제를 시행하며 나눔활동을 경영활동에 최우선으로 반영하고 있습니다.

" 직원들의 자발적인 우수리기금과 매칭 그랜트 제도 운영 "

매칭 임직원 회금의 끝전을 실시일반으로 모은 우수리기금과 회사가 동일 금액을 지원

신 인재상


LG 핵심 가치
고객을 위한 가치창조
인간 존중의 경영
정도 경영
일등 LG
SERVEONE Vision
고객에게 최고의 신뢰와 감동을
제공하는 서비스 전문기업
인재 경영 방침
창의/자율존중
성과주의
능력개발/발휘극대
인 재 상
"열정을 갖고 부단한 자기 혁신을 통해 고객신뢰/고객 감동의 Pride를 가진자"
(People with a pride in Credibility & Impassion)

직무안내

㈜서브원
HR담당
인사/연수
총무/법무
경영지원
경영기획
경영진단
재경
IT지원
FM사업부
사업지원
기술지원
시설관리
기업부동산
통신서비스
ESCO사업개발
CM사업부
사업지원
공사지원
시공
엔지니어링
CM
MRO사업본부
사업지원
MD
CS
CRM
물류기획/운영
DB 관리
레져사업본부
곤지암리조트
사업지원
고객서비스
식음조리
스포츠운영
객실
마케팅
곤지암CC
사업지원
고객서비스
식음조리
경기진행
조경시공
수목원운영

서브원의 EVP

EVP (Employee Value Proposition)
* HOME > RECRUIT INFO > EVP
안정적 영업 기반
비약적 고성장
(연평균 35%)
강한 자기 권한 및 책임
다양한 성장 기회
(중국 진출, 곤지암리조트 인수 등 사업 다각화)
"연평균 35%에 이르는 비약적인 성장을
통해 임직원에게 다양한 성장 기회를 제공할 수
있으며 시설관리와 구매 분야에 있어 Consultant
수준의 전문가로 성장할 수 있는 서브원.
성장의 과실을 원하는 분은
서브원으로 오십시오"