

VOL

214

Together Harim

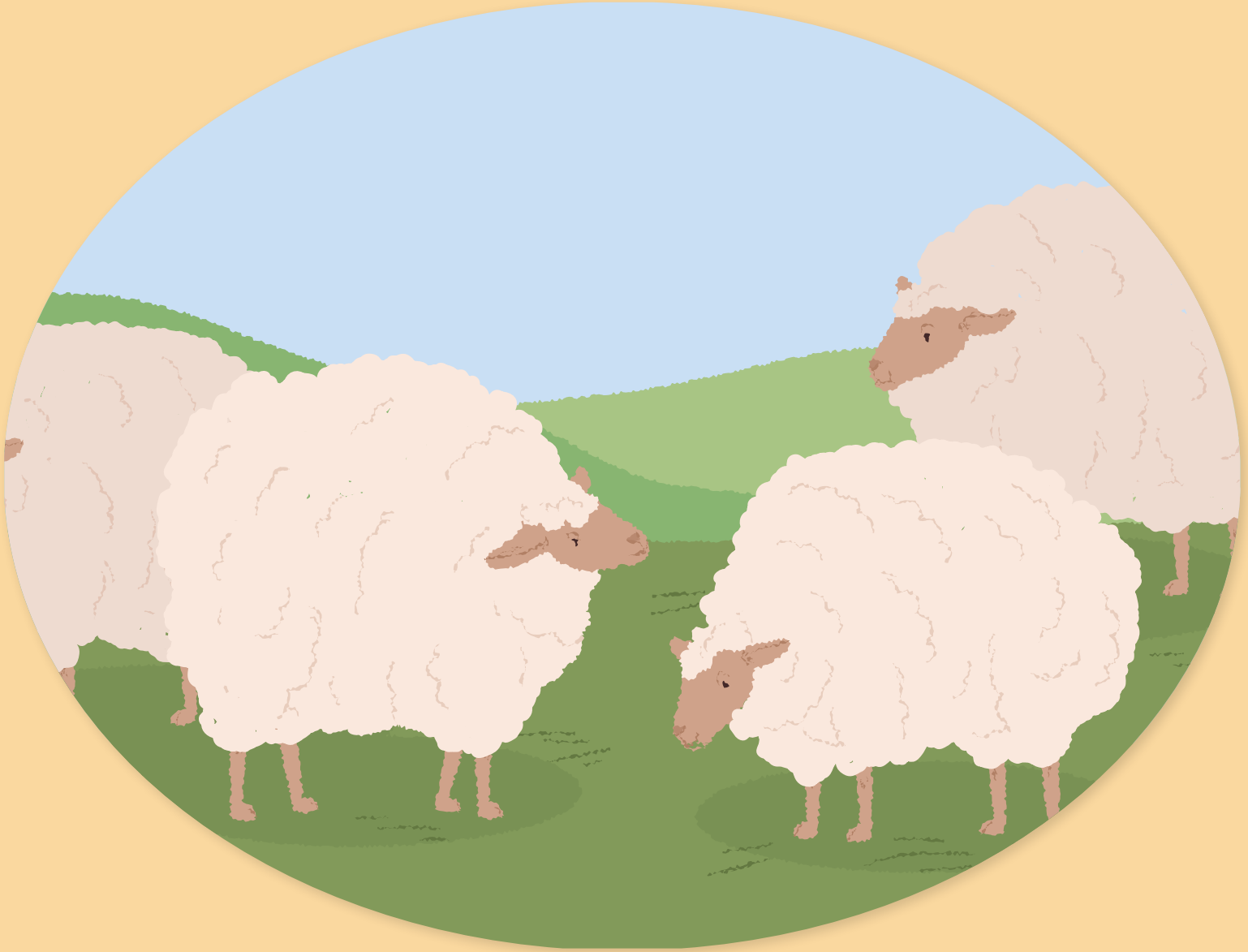
함께해요 하림



2024
03

양털 깎기

자금력 있는 투자자들이 서민들의 이득을 빼앗는 상황을 양털깎기에 비유한 용어



‘양털깎기’란 중국의 경제학자 송홍빙이 쓴 <화폐전쟁 Currency War>(2008)에서 처음 소개되며 알려졌습니다.

양털은 보통 풍성하게 자랄 때까지 기다렸다가 단번에 깎아내는데, 금융세력이 마치 양털을 깎는 것처럼 일시에 큰 이득을 누리는 상황을 빗대는 말입니다.

- 02 기획포커스
동물이 들어간 시사용어 소개
목차
- 04 기획기사
오감이 눈뜨는 계절, 봄
- 07 리더's 칼럼
마케팅실
박정현 실장
- 08 대리점 탐방
(주)삼호물류
- 10 전국 닭 요리
춘천1번지닭갈비
- 12 우리 팀을 소개합니다
유통사업부 (신선)
- 14 하림인의 말말말
닭이 먼저인가, 달걀이 먼저인가
- 15 이달의 신제품
제품 이야기
- 16 하림 뉴스
2024년 2월
하림 주요 소식
- 22 소개합니다!
신입사원 소개
- 23 눈으로 보는 하림
하림과 함께한 사람들



Date of Issue
2024년 3월 1일

Publish
(주) 하림 전북특별자치도 익산시 망성면 망성로 14

www.harim.com

오감이 눈뜨는 계절, 봄

코 끝에 봄

코 끝에 밀려오는 매섭고도 시린 공기는 겨울이 곁에 있음을 느끼게 한다. 계절이 변하면서 자연스레 다가 온 산뜻한 봄 냄새와 봄바람은 절로 미소를 짓게 만든다. 겨울의 기운이 사라져가면서 여기저기 햇볕이 비치고, 맹추위에 겨우내 움츠렸던 몸과 마음도 기지개를 켜다. 찾아 온 봄에 들뜬 건 우리 뿐 만이 아니다. 만물이 소생하는 봄, 겨울 잠을 자던 동물들이 따스함에 눈을 비비고 초목도 기다렸다는 듯 싹을 틔운다. 앙상하기만 했던 나뭇가지엔 어느새 푸르름이 손을 흔들고 온화한 날씨에 앞다퉈 너도나도 봉우리를 내민다. 짧게 빛나는 계절이라 더 아름다운 봄은 발길 닿는 곳곳에 향기가 피어난다. 특별한 이유 없이도 마음이 몽글몽글해지는 계절인데, 삭막했던 풍경이 수채화처럼 물들어 가면 봄꽃 보는 재미가 더해진다.

매년 봄꽃을 볼 수 있는 시기가 빨라지고 있는데, 올해 봄꽃은 예년보다 더 빠르게 찾아온다. 봄을 알리는 개나리, 진달래는 오는 12일 제주에서 꽃망울을 터뜨릴 예정이다. 봄의 전령사인 벚꽃 역시 봄 향기가 너울거리는 오는 20일 제주를 시작으로 전주, 서울, 울산, 부산 등 각지에서 개화를 시작할 계획이다. 느즈막히 봄나들이를 계획했다면 조금 이른 채비를 해야겠다. 봄의 향기는 코와 눈을 넘어 귀에도 어른 거린다. 나무 위에 사뿐히 앉은 새들의 노랫소리에 다시 한 번 고개를 들어보게 된다. 이러한 봄의 아름다움을 음악으로 녹인 곡들도 많다. 비발디의 대명사로 불리는 사계, 그 중에서도 가장 유명한 건 신록을 연상케 하는 봄이다. 아침을 즐겁게 노래하는 새들과 부드럽게 속삭이며 흐르는 시냇물, 꽃이 만발한 목장에서 따뜻한 봄볕을 받으며 즐기고 있는 목동들, 해맑은 봄 하늘 아래에서 양치기의 피리소리에 맞춰 즐겁게 춤추는 아름다운 물의 요정까지 봄이 아름다운 선율로 연주된다. 3악장으로 이루어진 봄을 들으며 아늑함과 따스함을 귀로 다시 한 번 느껴봐도 좋겠다.



새로운 시작

“마흔아홉살? 40대는 자고 일어나면 회복하고 자고나면 회복하고 그래야지”

지나가다 들려오는 대화에 웃음이 새어 나온다. 긴 인생의 길을 걸어가는 우리의 나이에도 봄이 있을까? 물론이다. 봄은 자연의 주기이기도 하다. 자연의 사계절을 누구도 비꿀 수도, 막을 수도 없듯이 우리 일생의 사계절도 자연스레 흘러간다. 새 생명이 눈부시게 피어나 꿈과 열정을 가지고 자라나는 내 인생의 젊은 날, 대체로 청춘기를 인생의 봄으로 여기곤 한다. 하지만 일생과 인생의 봄은 다르게 가꿔나갈 수 있다. 내 일생의 봄은 지나갔을지라도 내 인생의 봄은 언제나 다시 찾아올 수 있는 아름다운 날이다. 내게 새로운 시작, 새로운 변화가 필요한 시점이라면 나의 봄을 다시 불러 삶의 활력을 불어 넣어 볼 수 있다. 내 일생의 계절이 꽃이 진 겨울이라 해도 조바심 낼 필요는 없다. 자연의 사계절을 막을 수 없는 것처럼 내 인생의 봄도 풍요롭게 끊임 없이 누리보자.

3월이면 펼쳐질 새로운 모험을 앞두고 긴장과 설렘 속에 몇날 며칠을 보냈을 꿈나무들이 있다. 최근 교육부와 한국교육개발원(KEDI)의 발표에 따르면 2024년 3월, 34만 명의 아이들이 초등학교 1학년이라는 타이틀을 얻게 된다. 입학할 앞두고 책가방, 실내용, 학용품 등 엄마 손을 잡고 하나하나 준비물을 고르는 손짓에 설렘이 묻어난다. 동시에 새로운 교실과 선생님, 친구들과 함께하는 첫 날을 맞이할 아이들의 얼굴엔 긴장과 불안도 그려진다. 오랜만에 초등학교 시절을 떠올려 본다. 일렬로 줄 서있 듯 나열된 책상과 의자, 천방지축 어디를 향해 달려 나가도 좋을 운동장과 그곳에 우뚝 서있는 동상들, 연필만 굴려도 재밌는 놀이가 되는 웃음소리 넘치는 친구들. 꿈처럼 지나간 그 시간 속의 작은 시작들이 다부지게 모여 오늘의 하루를 빚었을 것이다. 새로운 오르막에 올라선 아이들의 시작에 깊은 응원을 보내본다.

입맛을 깨우는 계절

곳곳이 저마다 봄을 맞이하는 준비로 분주하다. 가벼워진 옷차림을 위해 겨울옷을 정리하는 손길이 바빠지는데, 산뜻한 봄을 입으로 느끼기 위해 냉장고를 채우는 손길 역시 바빠진다. 식탁에서도 자연스레 봄향기가 풍겨 온다. 봄은 계절 변화와 기온 상승 등으로 식욕이 줄기도 하는 만큼 그윽하고 향긋한 봄나물들로 입맛을 자꾸만 두드려본다. 냉이와 된장을 넣고 끓인 된장찌개부터 달래를 넣은 비빔밥, 보양식으로도 좋은 도다리숙국, 특유의 식감과 향이 좋은 미나리는 생으로 무쳐 먹어도 두툽한 삼겹살과 같이 구워 먹어도 일품이다. 맛과 향이 특히 싱그러운 음식들로 봄철 입맛을 깨워보자.

봄은 외부 활동하기에도 좋은 만큼 행복한 봄나들이 도시락을 위한 레시피에 눈길이 가는 시기이다. 평소보다 특별한 모양의 김밥부터 아이들이 좋아하는 캐릭터 모양의 주먹밥, 한 손에 쥐고 먹기 좋은 샌드위치, 각종 튀김류까지 눈과 입을 동시에 사로잡는다. 펼쳐진 돛자리 위에 앉아 따사로운 햇살을 받으며 먹는 도시락은 집밥 보다 더 맛있게 느껴질 때도 있다. 그렇기에 일명 요알못(요리에 대해 잘 모르는 사람) 부모들의 고민이 깊어지는 계절이기도 한데 그럴 땐 피크닉에 어울리는 손쉬운 볶음밥, 소시지 등으로 구성을 갖춰보는 것도 좋다. 피크닉을 더 즐겁게 즐길 수 있는 하림 제품들과 함께 더 유쾌한 봄을 보내기를 바란다.

사내기자 | 김유리 대리



피크닉에 어울리는 하림 제품소개



원물식감 삼선볶음밥

닭가슴살, 돼지고기, 새우 등 원물 식감 그대로 느낄 수 있는 볶음밥!
200℃ 고온에서 밥알을 알알이 달걀 코팅해 볶아내
불맛과 달걀의 고소함까지 잡았다.
전자레인지, 프라이팬으로 간단하게 완성할 수 있다.
볶음밥 그대로 담아도 좋지만 달걀이불을 살짝 덮어
오믈렛 형식으로 도시락을 꾸며도 좋다.



하림이닭 닭가슴살 소시지 (오리지널/청양고추/훈제)

냉장 숙성으로 촉촉하고 탱글한 닭가슴살 소시지
하림만의 비법을 더해 보드득 재미있는 식감,
특 터지는 육즙이 일품이다.
한 팩당 24g의 풍부한 단백질이 들어 있고, 담백한 맛의 매력이
가득한 소시지다. 케첩, 머스타드 등 소스만 찍어 먹어도 맛있고
샐러드 토피ng이나 소시지 김밥을 만드는 것도 추천한다.



에어프라이어 순살치킨/양념치킨

피크닉에 빠질 수 없는 치킨!
기름 없이 튀겨도 겉바속촉인 에어프라이어 순살치킨과
얇은 튀김옷으로 바삭바삭 맛있는 양념치킨.
두 제품 모두 부드러운 닭다리살을 이용해 만들었다.
에어프라이어 순살치킨은 바삭한 라이스볼이 들어 있는 게 특징이고,
양념치킨은 매콤달콤한 양념소스가 별첨으로 들어 있어
취향껏 즐길 수 있다.



“ 직원이 성장해야 회사가 발전한다 ”

저희 집은 연말이 되면 온 가족이 모여서 보물지도를 그립니다. 새해에 개인별로 하고 싶은 항목을 9개씩 선정하고 이와 관련된 이미지와 함께 1장으로 작성을 합니다. 작성한 보물지도는 현관문에 부착해 놓고 매일 하루를 시작하기 위해 문을 나설 때마다 바라보며 마음을 다집니다. 그리고 다시 연말이 되면 올해 새웠던 9가지 계획의 달성여부를 함께 이야기하며 새해의 보물지도도 다시 그립니다.

회사에서는 동료 직원들과 함께 새해에 업무적으로 달성하고 싶은 일과 개인적 성장을 위해 하고 싶은 일들을 적어서 서로 공유하는 자리를 마련합니다. 업무적인 이야기를 할 때에는 말이 없던 동료들도 이 시간만큼은 조롱조롱한 눈망울과 에너지 넘치는 목소리로 자신이 하고 싶은 목표에 대한 이야기를 술술 쏟아냅니다. 이 시간만큼은 달변가가 따로 없습니다.

보물지도와 조직내 개인의 목표를 다짐하는 활동은 회사에서 운영하고 있는 사업계획 시스템을 가정과 조직에 접목한 사례입니다. 다만 차이가 있다면 사업계획이 회사의 목표를 달성하기 위해 KPI와 과제를 설정하고 팔로우업 하는 시스템이라면 이 보물지도는 철저히 개인의 성장을 위한 시스템입니다.

인터넷 서점인 교보문고의 24년 1월 경제경영 분야의 베스트셀러를 TOP 10을 살펴보면 10권 중 8권이 돈을 벌어 부자가 되는 방법과 관련된 서적입니다. 그만큼 새해를 맞이한 사람들의 주된 관심사 중 하나가 바로 부자가 되는 것임을 간접적으로 알 수 있습니다. 많은 사람들이 회사에서 일을 하는 근로소득자임에도 불구하고 직장 생활을 잘하는 방법보다 개인들이 부자가 되는 것에 관심이 높습니다. 이러한 사실은 직장생활의 모순일 수도 있고, 어찌 보면 당연한 현상일 수도 있습니다.

회사는 효율적으로 운영되기 위해 많은 프로세스와 시스템을 운영합니다. 대부분의 시스템들이 회사의 발전과 성장을 위한 시스템이며 개인의 성장을 위한 부분은 그리 많지 않음을 우리는 아쉬워합니다. 하지만 이러한 시스템속에서 개인들이 배울 수 있는 점은 없을까요? 회사에서 강조되고 있는 HBH도 일일 관리를 통한 일하는 습관을 강조하고 있습니다. 이는 자기개발 분야에서 이야기하는 루틴이라는 용어와 일맥상통합니다. 책을 읽고, 운동을 하고, 차를 마시는 루틴을 만들기 위해 너도나도 노력을 합니다. 즉, 회사에서 운영하고 있는 시스템 중 개인의 성장을 위해 접목시킬 수 있는 것들이 많다는 이야기입니다.

조직의 리더들은 조직 구성원들의 니즈를 이해해야 합니다. 개인의 성장에 대한 니즈를 이해해야 합니다. 회사에서 운영하고 있는 시스템 속에서 개인이 배우고 얻을 수 있는 부분을 터치해 주며 방향성을 이끌어 줘야 합니다. 이러한 활동들을 통해 개인은 성장하고 이를 통해 회사는 발전해 나갈 것이라는 사실은 확실합니다.

우리나라는 3번의 시작이 있다고 합니다. 새해(양력 1월 1일), 구정 설(음력 1월 1일), 그리고 새학기가 시작되는 3월입니다. 이제 그 세 번째 시작을 위한 3월이 되었습니다. 새해에 새웠던 나의 계획을 다시 한번 점검하고, 조직 구성원의 성장을 위한 계획을 수립하는 시작의 달로 3월을 보내면 좋겠습니다.

마케팅실장 박정현



삼호물류



경기도 이천시에는 마음을 파는 마음상인 삼호물류의 윤태빈(61) 대표가 있다. 중간도매상으로 시작한 그는 대리점을 인수, 확장하기까지 부단한 노력을 했다.



윤태빈 대표

‘삼호물류의 시작’

그의 대리점 사업의 시작은 “친구의 제안에 고민 끝에 시작” 하였다고 말했다. 그는 20대 중반에 연고가 없는 울산에서 연구직으로 종사하다 외로움을 느끼고 친형이 있는 서울로 상경하였다. 이후 치킨 프랜차이즈의 영업담당으로 잠시 일을 하였으나 새로운 도전을 늘 꿈꿔왔다. 이때 이천에 있는 친구의 제안으로 2년간 모은 전 재산 700만 원으로 물류차량을 구매하고 삼호 대리점이라는 유통 업체의 중간 도매상 일을 시작하게 되었다. 그는 꾸준한 노력으로 5년 후 1996년 대리점을 인수하게 되었고, 삼호물류로 명칭을 변경하여 운영하였다. 현재는 100여 곳의 거래처와 거래하며 연 매출 90억을 달성한 사업가로 성장하였다.

‘마음을 파는 마음상인’

윤대표만의 특별한 사업 철학이 있느냐 대한 물음에 그는 “물건을 파는 게 아니라 마음을 먼저 파는 것이라며 좋은 물건과 진심을 전하는 마음이 거래처를 움직인다”라고 답했다. 그는 마음을 파는 방법은 정직을 기준으로 시작되며 거래의 시작에서 끝나는 게 아니라 지속적인 관리에서 빛을 발한다고 하였다. 기존 거래처 케어를 통한 진심이 퍼져 신규 거래처 확보에도 많은 영향을 받는다고 말하며 본인만의 영업 비밀이라고 웃으며 말했다. 윤대표는 평소에도 거래처 관계자를 사업장으로 적극 초대하고 상품에 대해 공유하며 거래처에 맞는 최적의 제안을 하는 등의 상호 발전을 도모하고 있다. 또한, 필요에 따라 거래처에 상주직원을 파견하여 발주와 재고관리뿐만 아니라 매대 관리까지 전반적인 관리를 돕고 있다. 사업변창으로 인한 4번의 사업장 이전이 그 증거라 할 수 있다. 큰 어려움 없이 성공해 보이는 윤대표이지만 매일매일이 전쟁터 같고 힘들다고 했다. 물론 그의 노력으로 이겨낼 수 있는 만큼의 위기와 어려움이었지만 이런 반복되는 일상에 매너리즘에 빠져 회사 매각을 여러 번 생각했다고 한다. 실제로 매각 직전까지 간적도 있지만 다시 마음을 다잡고 열심히하고 있으며 현재 이천, 여주시에서 활발하게 활동하고 있다.



‘하림과의 인연’

하림과 삼호물류는 2011년 첫 거래를 시작하며 인연이 되었다. 좋은 물건에 대한 그의 열망은 하림으로 향했고 그때마침 하림은 신규 대리점을 원했다. 그리고 윤대표는 닭고기 제품 분야에서 하림의 인지도와 선호도가 매우 높았다고 말했다. 많은 거래처에서 원했기에 경쟁력 향상을 위해서는 선택이 아닌 필수가 되었다. 하림 제품의 지속적인 매출액 상승이 그의 선택을 증명해 주었다. 더불어 하림에 바라는 점이 있냐는 질문에는 “대리점도 신제품 평가나 시장성 투표를 해볼 수 있는 기회가 있으면 좋겠다”라고 말했다. 고객의 니즈를 가까이서 관찰하기 때문에 도움이 되는 방향을 함께 찾을 수 있을 것이라고 말했다. 그리고 “지금껏 그랬듯 앞으로도 하림과 동반성장하는 상생의 관계를 이어가고 싶다”며 웃으며 덧붙였다.

‘마지막 목표’

윤대표는 현재 향후 계획이 있냐는 질문에 그의 큰 아들에게 2세 경영을 계획하고 있다고 말하였다. “새로운 계획보단 기본에 충실하고 싶다”고 말했다. 그것은 그의 경쟁력이고 경영철학이며 이어받을 2세 경영인에게 꼭 전해주고 싶은 메시지라고 덧붙였다. 이러한 경영철학을 바탕으로 2세 경영인에게 ‘모든 답은 현장에 있다. 현장을 알아야 한다. 발로 뛰어라’라며 현장과 영업부터 교육을 시행하고 있다고 전했다. 지식처럼 키운 사업장이기에 애정도 큰 그는 28년간 대리점 사업을 하면서 적게는 10년, 많게는 25년 이상 함께해 준 직원들에게 거듭 감사를 표했다. 그에 대한 보답으로 좋은 근무환경을 만들어 줄 수 있도록 회사를 더욱 잘 이끌겠다는 포부도 전하며 거래처 양성을 통한 연간 매출액 100억 달성을 목표로 열심히 달려나가겠다고 말했다. 인터뷰를 마치며 윤대표는 글로나마 전하고 싶은 이야기가 하나 있다고 했다. 가족에게 모자라지 않은 삶을 주고 싶어 사업적으로 성공을 이뤘지만 자녀에게 어린 시절 아버지의 부재를 남겼다는 점이 항상 마음에 걸려 미안함을 이렇게나마 꼭 전하고 싶다고 하였다.



📍 춘천1번지닭갈비
일산 고양시 일산서구 주화로 42



닭고기와 채소
그리고 담백한 양념의 향연이 펼쳐진다

춘천1번지닭갈비

닭갈비는 한국의 대표적인 볶음 요리로 토막낸 닭고기를 포를 뜨듯이 도톰하게 펴서 고추장, 간장, 마늘, 생강 등으로 만든 양념에 재웠다가 고구마, 당근, 양배추, 양파, 파, 떡 등의 재료와 함께 철판에 볶아 먹거나 숯불에 구워 먹는 요리이다.

닭갈비는 닭다리살의 특유의 담백하고 아늑아늑한 맛과 감칠맛 넘치는 양념의 콜라보와 철판이 빛어내는 특유의 맛으로 고객들을 유혹한다.

보통 닭갈비 하면 춘천을 떠올릴 테지만 이번 맛집은 일산에 위치해 있다. 일산에 가면 꼭 먹어야 하는 닭갈비 전문점을 소개한다. '춘천 1번지닭갈비'는 일산 고양시에 위치해있으며 주변 직장인들과 학생들로 항상 북적이는 찐맛집이다.

국내산 닭만을 사용하는 이곳의 대표 메뉴는 닭갈비와 닭곱창이며, 가격은 둘 다 동일하게 14,000원이다. 취향에 따라 치즈, 우동, 떡 사리를 추가해 먹을 수도 있다. 닭갈비를 더욱 맛있게 즐길 수 있는 팁이 있다면 사리는 미리 주문해야 한다는 거다. 미리 주문한 사리는 가장 맛있게 먹을 수 있을 때 직원이 추가해준다.

닭갈비를 주문하면 미역국, 상추, 깻잎, 양파, 마늘, 쌈장의 기본 찬들이 차려지고 곧바로 철판 위에 고기와 각종 채소들이 철판 위로 푸짐하게 올려진다.

맛있는 음식을 먹기 위해서는 기다리는 시간이 필요한 법이다. 지글지글 소리를 들으며 기다리다 보면 직원이 고기 양배추, 떡, 대파 등이 먹음직스럽게 볶아준다.

다 익은 닭갈비를 한입 먹으면 일단 매콤, 짭짤한 맛이 입맛을 자극한다. 양념이 자극적이지 않고 담백해서 계속해서 손이 가는 맛이다. 양념이 잘 스며든 고기와 각종 채소들을 먹으면 입 안 가득 갖은 재료들이 어우러지며 풍성한 식감과 맛이 펼쳐진다. 재료가 신선해서인지 닭 비린내도 전혀 나지 않고 육질도 부드럽다.

이 집의 특별한 점은 닭갈비에 닭곱창을 추가할 수 있다는 점이다. 생소한 메뉴이지만 쫄깃한 식감과 곱창의 고소한 맛을 좋아한다면 한 번쯤 시켜보는 것도 추천한다.

2차전은 당연히 코리안 디저트 볶음밥. 원래 맛있는 볶음밥을 닭갈비에 볶았으니 맛없을 리가 없다. 닭고기를 살짝 남겨놓고 볶음밥과 함께 먹으면 입 안 가득 퍼지는 풍미가 좋다.

춘천 1번지닭갈비는 연중무휴이고, 영업시간은 평일 11시부터 22시까지이다. 점심, 저녁 피크 시간에는 항상 북적여서 조금만 늦게 가면 웨이팅을 해야 한다. 그게 싫다면 방문 전 전화로 예약하기를 권한다.

사내기자 | 송다윤 사원



Value Proposition 기반으로



고객가치를 지속 향상하는 유통사업부(신)

유통사업부장실(신)



윤영해 부장(사업부장)
유통사업부(신)업무 총괄

유통영업1팀



이상엽 차장(팀장)
유통영업1팀 업무 총괄



홍지민 과장(팀원)
매입 영업담당



송무인 대리(팀원)
매입/매장 영업담당



김계환 사원(팀원)
매장 영업담당

유통영업2팀



윤영해 부장(팀장)



김치연 대리(팀원)
매입/매장 영업담당



고원준 사원(팀원)
매입/매장 영업담당



우제우 사원(팀원)
매입/매장 영업담당

유통영업지원팀



송부섭 차장(팀장)
유통영업지원팀 업무 총괄



김석영 과장(팀원)
전표관리 및 매입



신미선 과장(팀원)
마감작업 및 예산/행정업무



조수희 사원(팀원)
대량점포 수주업무



유동석 사원(팀원)
대량점포 수주업무



권찬숙 사원(팀원)
대량점포 수주업무

①

**우리 회사의 '브랜드'를 책임지고 있는 조직입니다.
팀의 업무와 역할은 무엇인가요?**



운영해 사업부장

유통사업부는 우리 회사에서 출시되는 제품들이 고객 최일선인 대형 유통점에 입점될 수 있도록 제품 생산부터 판매까지 전 과정을 컨설팅하고 있는 사업부입니다. 입점된 상품이 자리매김할 수 있도록 관리하며 '하림'이라는 브랜드를 책임지고 소비자에게 알릴 수 있도록 노력하고 있습니다.



송부섭 차장

유통의 중요한 연결고리 역할로서 다양한 수발주(주문하고 주문을 받는 것) 업무를 생산/물류/영업/바이오와 소통하며 실시간으로 진행하고 있습니다. 또한 영업 활동에서 파생되는 월 약 3천장에 가까운 매입/매출 마감 업무를 하며 현장영업을 보살피는 역할을 하고 있습니다.

②

유통영업1팀, 유통영업2팀, 유통영업지원팀을 나는 기준이 무엇인가요?



이상엽 차장

유통영업 1,2팀은 영업부서로서 대형 유통점 전국 매입부 및 각 유통사별 점포를 관리합니다. 유통영업지원팀은 유통사업부의 현장과 영업활동을 보좌하면서 내외부적 업무소통과 대량의 매입/매출 마감업무 및 다양하게 발생하는 발주량에 대한 수발주 업무를 진행하고 있습니다. 유통영업 1,2팀은 현재 하림이 거래하고 있는 약 25곳의 대형 유통점의 특성(계열)에 따라 나뉘고 있습니다.

③

하림이 유통하고 있는 거래처 및 제품에 대해 소개해주세요.



운영해 사업부장

하림의 대형 유통점은 창고형 채널(코스트코, 트레이더스, 롯데 맥스), 할인점 채널(이마트, 롯데마트,홈플러스 등), 백화점·SSM채널(백화점 : 현대백화점, 롯데백화점 등 / SSM : GS 슈퍼, 롯데슈퍼 등)으로 크게 세 가지로 나뉩니다. 가장 큰 매출과 이익을 담당하는 창고형 채널은 계육 부분에서 하림 독점 거래를 진행하고 있으며 영업이익 및 MS(Market Share : 시장점유율) 또한 꾸준히 증가하고 있습니다.



이상엽 차장

하림 유통 제품은 신선육 프리미엄 제품군(동물복지, 자연실록 등)을 바탕으로 시장을 선도하고 있으며 약 61%라는 높은 구성비를 차지하고 있습니다. 이를 위해 사육, 생산, 마케팅, 영업 등의 유관 부서와의 프리미엄 TF를 만들어 하림만의 차별화된 가치와 브랜드 우수성을 알리는데 노력하고 있습니다. 이 외에도 양념육, 소스인팩 절단육, HMR, 밀키트류 등 시장 트렌드에 앞선 제품들을 소비자에게 선보이고 있습니다.

④

유통 영업사원은 어떤 역량이 필요하나요?



운영해 사업부장

자부심과 열정을 통해 스스로 일을 개척해 나아가는 도전정신이 매우 중요하다고 생각합니다. 급변하는 시장 트렌드 및 판매 데이터를 분석해서 상품 론칭을 위한 프로모션을 기획하기 위해 끊임없는 도전정신을 가지고 업무에 임해야 합니다.



송부섭 차장

유통 영업사원은 업무 수행을 위해 많은 유관 부서들, 바이오, 소비자 등 다양한 사람들과의 소통이 필요합니다. 그렇기 때문에 각 단계별로 논리적이고 설득력 있는 제안 및 영업 활동을 할 수 있는 커뮤니케이션 능력을 갖춰야 한다고 생각합니다.

⑤

유통영업 직무의 가장 큰 매력은 무엇인가요?



이상엽 차장

직접 신규 거래처를 개척하고 개발한 신제품을 대형 유통 채널에 판매할 수 있다는 점입니다. 시간, 노력, 돈을 투자하여 공들여 기획한 상품이 대형 유통점에 진열되고 이에 대한 좋은 반응이 나올 때의 그 만족도와 성취감은 특히 유통 영업직의 매력적인 한 요소라고 생각합니다.



송부섭 차장

사실 '유통영업직'이라고 하면 단순 수주와 매출만 확보하는 영업 활동만 생각하곤 합니다. 하지만 수주가 접수되는 시점부터 제품이 진열되고 판매되기까지 전 과정을 컨트롤할 수 있어야 합니다. 소비자들의 반응을 체크하며 차별화된 프로모션 행사 기획까지 전반적인 업무를 스스로 진행할 수 있다는 것이 정말 매력적입니다.

⑥

본인만의 리프레시 방법은 무엇인가요?



운영해 사업부장

어려운 상황이 닥쳐도 서로 소통하며 긍정의 마인드를 가지고 업무를 잘 수행해 주고 계시는 팀원들이 있기에 여기까지 올 수 있었습니다. 앞으로도 각자의 자리에서 멋지게 자리를 빛내주시어 함께 성장할 수 있는 사업부가 되었으면 좋겠습니다.



이상엽 차장

항상 자부심을 지니고 도전합시다! 현재 이 멤버라면 다 볼 수 있다고 저는 생각하고 있습니다. 개개인의 뛰어난 역량을 바탕으로 올해도 날개를 펼치고 훨훨 나는 한 해가 되었으면 좋겠습니다. 파이팅!



송부섭 차장

안 보이는 곳에서도 묵묵하게 그리고 책임감으로 현장 유통을 도와주고 계시는 우리 팀원들에게 정말 감사하다고 전하고 싶습니다. 하루에도 수없이 많은 발주와 매출업무를 관리하고 마감하는데 현장에서 치질 없이 일을 수행해 주고 계시는 '숨은 영웅'들이 있기에 좋은 성과를 얻을 수 있는 거래생각됩니다. 감사합니다!

닭이 먼저인가 달걀이 먼저인가?!

닭

박찬호 대리-회계팀

닭! 닭이 먼저다.

그 이유는 첫째, 달걀은 표준한국대사전에 의하면 ‘닭의 알’을 빠르게 발음하다 보니 생긴 단어라고 합니다.

둘째, 달걀은 ‘닭’이라는 어미의 보살핌 속에서 비로소 닭이 될 수 있습니다. 고로 혹여 달걀이 먼저 있었다라도 부화할 수는 없게 되는 거죠

이처럼 닭에서 자연적으로 달걀이 나올 수 있지만, 반대로 달걀은 닭이 되기 위한 필수 외부 요인(온도, 습도, 전란 등)이 갖춰져야 하기 때문에 스스로 부화할 수 없어 닭이 먼저라고 생각합니다.

서미경 대리-고객만족팀

닭! 달걀은 달걀을 만들 수 없다.

닭이 먼저라고 생각합니다. 닭은 달걀을 만들 수 있지만 달걀은 달걀을 만들 수 없습니다. 또한 달걀은 스스로 부화할 수 없으며, 일정 기간 닭이 품어주지 않는다면 닭이 될 수 없을 것입니다. 우리가 아는 단어 ‘모방’과 ‘창의’의 의미를 생각해 보면 무에서 유가 아닌 유에서 유가 만들어지는 것을 알 수 있습니다.

달걀

조희나 과장-수급조정팀

달걀! 알이 먼저다.

닭이 먼저나 달걀이 먼저나는 간단하면서도 어려운 주제인 것 같습니다. 저보다는 어린아이의 순수한 의견은 어떨까 해서 저희 집 귀염둥이 7살 아들에게 물어봤더니 ‘알’이 먼저라고 대답해 주었어요! 알은 병아리를 거쳐 닭이 될 수 있지만 닭은 알이 될 수 없다고 하는 아들의 의견에 저는 ‘알’이 먼저라고 생각하기로 했습니다.

장윤경 과장-사육지원팀

달걀! 정답은 ‘노답’이다.

창조의 의미로 본다면 ‘닭’이 우선이겠지만, 하림인으로서 생각해 본다면 ‘달걀’과 같은 부화의 강인한 정신처럼 ‘달걀’이 먼저라고 생각합니다.

임수진 사원-식품안전1팀

달걀! ‘달걀->병아리->닭’

이 질문을 받고, 제일 먼저 병아리가 생각났어요!

달걀에서 병아리로 진화하고 닭이 될 순 있지만, 닭에서 병아리로 퇴화하는 경우는 없죠.

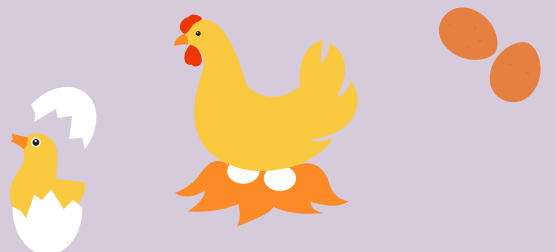
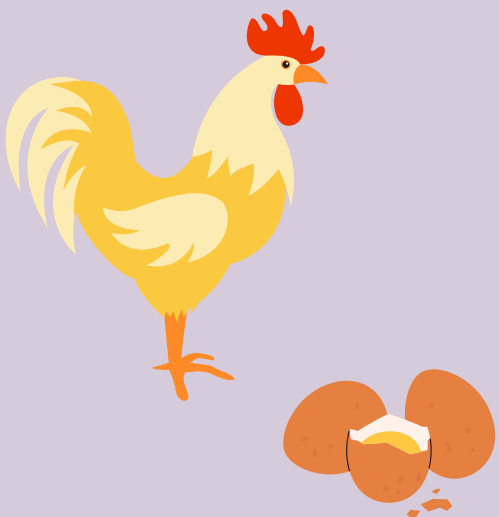
모두가 보편적으로 생각하는 ‘달걀->병아리->닭’의 순서를 근거 삼아, 알이 먼저다! 라고 주장합니다.

이세희 인턴-디지털혁신팀

달걀! 알에서 닭이 태어난다.

달걀이 먼저라고 생각합니다.

닭이 존재하기 전 닭의 조상이 낳은 알이 존재했을 것이고, 그 알에서 우리가 말하는 닭이 태어났을 것이라고 생각합니다.





단계별로 즐기는 매콤한 맛



핵불닭치면, 불닭치면으로 즐기는 치킨볶음면



우리 회사가 최근 푸짐한 닭다리살과 매콤한 면요리를 즐길 수 있는 ‘핵불닭치면’과 ‘불닭치면’을 출시했다.

2종의 치킨볶음면은 100% 국내산 닭다리살과 특제 불닭소스, 사리면으로 구성된 밀키트다.

특히 특제 불닭소스의 매운 정도를 달리해 취향에 맞게 선택할 수 있어 소비자들 사이에서 큰 호응을 얻고 있다.

핵불닭치면은 맵기 3단계로 매운맛 고수라면 누구나 도전하고 싶은 화끈한 매운맛을 자랑한다.

불닭치면은 맵기 1단계로 매운맛 입문자를 위해 자극적이지 않고 달달하면서 매콤하다. 면은 닭 육수로 반죽해 맛이 담백하고 고소하다.

냉장 보관 제품으로 해동할 필요 없이 조리가 가능하다.

전국 GS더프레시 매장에서 판매 중이며 앞으로 온라인몰 등 소비자의 구매 편의를 위해 채널을 확대할 예정이다.

한편 하림은 매콤한 크림토마토 소스를 활용한 맵기 2단계의 ‘로제불닭치면’을 내달 출시할 계획이다.



News01 하림, 전북형 바이오산업 트라이앵글 구축에 힘써

지난달 26일 전북특별자치도청에서 업무협약 체결



우리 회사가 전북형 바이오산업 육성을 위해 힘을 보태기로 했다. 지난달 26일 우리 회사는 전북특별자치도청에서 전북특별자치도 바이오산업 육성을 위한 업무협약을 체결했다. 이날 협약에는 우리 회사를 비롯해 전북자치도와 익산시, 전북대, 원광대, 한국식품연구원, 한국생명공학연구원 전북분원, 전북바이오융합산업진흥원 등 8개 단체가 참여했다. 협약은 협력사업 추진 지원과 바이오 특화단지 지정을 위한 상호지원, 바이오 분야 동향·관련 정책 정보 교환 등이 주요 내용으로 포함됐다.

이를 바탕으로 바이오 특화단지 유치와 인재 양성, 관련 사업 발굴, 지원 사업 추진 등 전반적 과정이 탄력을 받을 것으로 기대되고 있다. 정호석 대표이사는 “전북특별자치도가 전주시와 익산시, 정읍시 등 3개 시·군을 연계한 전북형 바이오산업 트라이앵글을 만들에 따라 전북 대표 기업인 우리 회사도 연대를 강화하기로 했다”며 “공동 R&D 지원 등 관련 산업 육성을 위해 지속적인 협력을 이어나가겠다”고 말했다.

사내기자 | 김유리 대리

1 하림, 전북형 바이오산업 트라이앵글 구축에 힘써
2 설 연휴 대비 고병원성 SI 방역에 총력

News02 설 연휴 대비 고병원성 SI 방역에 총력

김제 축산사업장서 현장 점검, 방역 시연 등 진행



우리 회사와 전북특별자치도가 설 연휴를 대비해 고병원성 SI 방역에 총력을 기울였다.

지난달 7일 우리 회사는 전북도청 동물방역과와 김제에 위치한 축산사업장을 방문해 현장 점검 및 방역 활동 시연, 방역 강화를 위한 협력 방안 모색 등을 진행했다.

이날 현장에서는 우리 회사의 방역활동을 소개·시연하고, 전북도는 방역 추진 현장 노하우를 전달해 방역 수준 향상, 신속·효율적인 방역대응체계를 구축하도록 했다. 우리 회사는 고병원성 SI 발생 예방을 위해 농식품부와 전북특별자치도의 방역 지침에 적극 협조하며, 지속적인 선제적 대응과 능동적 예찰을 진행해왔다.

SI 방역 지도를 자체적으로 개발해 농장의 SI 발생 위험도를 감소시켰

다. SI 발생 위험지역을 사전에 확인하고 농가의 입추일과 사육밀도 등을 조정해 위험요소를 차단했다.

또 40여 명의 자체 점검관을 구성해 사육 중인 300여 농가에 대한 일일 유선 방역 점검, 주 1회 방역 활동 점검 및 현장점검 등을 통해 방역 이행 실태를 확인하고 있다. 더불어 모바일을 통한 산란율, 폐사율을 일일 관리해 이상 유무를 모니터링하고 신속한 신고가 이루어질 수 있도록 하고 있다. 향후 고병원성 SI 확산 방지를 위한 방역 고도화 방안 등 새로운 관리모델도 고려하고 있다.

정호석 대표이사는 “우리 회사는 고병원성 SI 확산 방지를 위해 지금까지 체계적인 방역 정책을 시행해나갈 예정이다”며 “앞으로도 전북특별자치도와의 상호 협력 관계를 유지하며 효율적인 방역대응 체계를 구축해 나가겠다”고 말했다.

전북특별자치도 이성호 동물방역과장은 “고병원성 SI 확산 차단을 위해서는 농장과 축산사업장의 빈틈없는 방역 이행이 핵심이다”며 “설 연휴 기간에도 SI 상황실을 운영, 대대적인 소독 활동 등을 전개해 농가의 경각심을 제고시켜 나갈 예정이다”고 밝혔다.

사내기자 | 김유리 대리

3
4
5
6
7
8
9
10
11
12

News03 폐자원 재활용으로 온실가스 14만 톤 감축 탄소중립 실천하며 ESG경영 강화



우리 회사가 신재생에너지시설 구축을 통해 ESG 경영에 박차를 가하고 있다.

최근 우리 회사와 이보엠텍 임직원이 한 자리에 모여 폐목재를 활용한 증기 100만 톤 생산을 기념하는 자리를 가졌다.

우리 회사는 지난 2014년 120억 원을 투입해 국내 식품업계 최초로 신재생 에너지 시설인 ‘친환경 바이오매스 기포유동층 보일러’ 시설을 구축했다. 기존 화석연료 중 하나인 벙커시유 대신 폐목재를 재활용한 바이오매스 고품연료를 사용해 폐기물도 줄이고 질소산화물, 황산화물 등 대기오염물질도 대폭 낮췄다.

가동 이후 지난해 연말까지 약 100만 톤의 증기를 생산하고 온실가스 약 14만 톤을 감축해냈다. 이로써 대체되는 국내 목재자원은 약 21만 톤이며, 이는 나무 100만 그루에 해당하는 엄청난 양이다. 물론 지금까지 얻은

300억 원 이상의 경제적인 효과는 덤이다. 한 마디로 목재자원 보호, 탄소중립, 온실가스 감축, ESG 경영 실천이라는 1석 4조의 효과가 있는 셈이다. 정호석 대표이사는 “앞으로도 환경 분야 파일럿 시설 운영을 통해 R&D 투자를 계속하여 온실가스 저감을 위한 친환경 활동에 앞장서겠다”며 “신재생에너지시설의 성공적인 정착 이후에 이를 다른 기업에게도 공유하며 사회적기업의 책임을 잊지 않겠다”고 밝혔다.

한편 우리 회사는 수자원 보호 역시 최선을 다하고 있다. 2025년까지 공장의 모든 슬러지(도계 폐수 침전물)를 완전히 처리하는 ‘제로 웨이스트를 목표로 하고 있다. 슬러지를 이용한 바이오가스 생산시설을 도입하고 환경부가 야심차게 추진하는 ‘유기성 폐자원을 활용한 바이오가스 생산 및 이용 촉진법’에 적극 동참할 방침이다.

사내기자 | 송다운 사원

News04 농가 야간 작업환경 개선 사업 펼쳐 야광스티커, 충돌방지봉 등 설치



우리 회사 사육 사업은 최근 농장 야간 작업환경 개선 사업을 실시했다. 입추 및 출하작업이 야간에 진행될 경우 시야 확보가 어려워 농장 구조물과의 충돌, 차량 도로 이탈 등 사고 발생 가능성이 높다.

사육 사업은 농가 전체에 야광스티커를 배부해 사료빈, 농장 전실, 전봇대 등 야간에 잘 보이지 않는 구조물에 부착했다.

또 사고발생 우려가 있는 농장의 위험지역에는 충돌방지봉을 설치했다. 이강현 사육사업부장은 “사소한 행동 하나하나가 사고를 예방할 수 있

다”며 “하림 농가와 차량 기사 모두 안전하게 작업할 수 있는 환경을 만들도록 더 노력하겠다”고 말했다.

한편 우리 회사 사육 사업은 농가와 함께하는 5S관리를 도입해 작업 환경의 표준화 및 청결을 통한 생산성 향상, 안전성 강화, 품질 향상을 이루고자 노력하고 있다.

사내기자 | 강승헌 사원

1

2

3 폐자원 재활용으로 온실가스 14만 톤 감축

4 농가 야간 작업환경 개선 사업 펼쳐

5

6

7

8

9

10

11

12

News05 설 선물세트 판매 우수자 시상식 열려 역대 최대매출 달성에 따른 임직원 노고 격려



우리 회사가 지난달 23일 본사 대회의실에서 24년 설 선물세트 판매 우수자 시상식을 개최했다. 이번 시상식은 역대 최대 실적인 13억 달성에 따른 임직원 노고 격려 차원에서 진행됐다. 사내판매 최우수상(1등)은 특판사업부장실 권호성 이사가 차지했다. 챔세트 사내판매 최우수상은 기획인사팀 윤민 차장, 사내판매 우수상(2등)은 기획관리부장실 이용현 이사, 챔세트 이마트 판매 최우수상은 경북영

업팀 최유라 사원이 수상했다. 사내판매 최우수상(1등)을 수상한 특판사업부장실 권호성 이사는 “우리 회사의 우수한 선물세트를 평소 거래처 경영진에게 소개하며 좋은 이미지를 전달한 게 이런 성과로 이어진 것 같다”며 “앞으로도 맛과 품질, 합리적 가격을 가진 우리 회사 제품을 널리 알리도록 하겠다”고 소감을 전했다.

사내기자 | 김동휘 대리

News06 가공 사업 영업사원 인센티브 시상식 진행 23년 4/4분기 13명 우수사원 선발



우리 회사 가공 사업은 지난달 7일 23년 4/4분기 영업사원 인센티브 시상식을 진행했다. 이번 시상식은 정호석 대표이사 및 박준호 가공 사업대표 등이 참석한 가운데 영업사원 13명에 대한 우수사원 인센티브가 수여됐다. 선발된 우수사원들은 상장과 상금을 수상하고 각자의 소감을 발표했다. 1등 우수사원으로 선발된 급식팀 김현인 대리는 “좋은 기운을 통해 앞으로

로 더욱더 성장할 수 있도록 노력하는 영업사원이 되겠다”고 포부를 밝혔다. 박준호 가공 사업대표는 “4/4분기 열심히 뛰어진 모든 영업사원들에게 감사함을 전한다”며 “근소한 차이로 명단에 오르지 못한 영웁사원들도 다음 시상식에서 만나길 바란다”고 말했다.

사내기자 | 남다빈 사원

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 설 선물세트 판매 우수자 시상식 열려
- 6 가공 사업 영업사원 인센티브 시상식 진행
- 7
- 8
- 9
- 10
- 11
- 12

News07 초등학교 입학 축하합니다 임직원 자녀 50여 명에 선물 전달



우리 회사가 초등학교 입학 자녀를 둔 임직원 50여 명에게 입학 선물을 전달했다.
지난 20일 열린 전달식에서 임직원 자녀의 입학 축하하며 학용품 선물상자와 인형 꽃다발 등을 선물했다.
선물상자는 초등학생에게 필요한 노트와 색연필, 필통 등 20여 가지 문구 세트와 임직원과 자녀에게 보내는 대표이사 축하메시지로 구성했다.
응원 선물을 받은 SCM물류팀(익산) 정창욱 사원은 “가정의 작은 부분까지 세심하게 챙겨주는 회사의 큰 배려에 감사하다”며 “선물을 받고 좋아할 아이의 모습을 생각하니 행복하다”고 전했다.
정호석 대표이사는 “초등학교에 입학하는 자녀와 임직원 여러분의 힘찬 첫

걸음을 진심으로 응원한다”며 “학교라는 곳에 첫 발을 내딛는 자녀가 건강하고 활기차게 학교 생활을 할 수 있도록 든든한 지원군이 되어주길 바란다”고 덧붙였다.
이어 “가정생활의 행복도는 임직원의 업무 집중도와 비례한다”며 “앞으로도 임직원이 최고의 성과를 창출할 수 있는 근무환경을 조성할 수 있도록 다양한 활동을 이어갈 것”이라고 말했다.
한편, 하림 우리 회사는 임직원의 행복한 일상생활과 건강한 삶의 질 확보를 위해 ▲자녀 학자금 지원 ▲콘도 운영 ▲경조사 지원 ▲의료 지원 등 다양한 임직원 복지제도를 운영 중이다.

사내기자 | 송다운 사원

News08 ‘선물왔셀’ 이벤트로 명절 맞이해요 2,200여 명 직원 대상 이벤트 진행



우리 회사는 지난달 7일 설 명절을 맞이해 ‘선물왔셀’ 설날 이벤트를 진행했다. 이번 이벤트는 도계공장, 육가공1공장, 하림 2공장 등 3곳에서 2,200여 명의 직원을 대상으로 이뤄졌다.
약과를 이용한 뽑기이벤트를 마련해 당첨 시 약과 하단의 당첨스티커로 당첨자는 특별 설 선물(유과 선물세트, 롤케이크 등)을 추가로 받았다.
생산 2팀 박혜경 사원은 “설 맞이 이벤트에 참여하니 기분 전환도 되고 너무 좋다”며 “근무를 하며 힘들었던 것들이 이런 이벤트로 에너지가 충전되는 것 같다”고 말했다.



임직원들은 환호성과 아쉬운 탄식을 내뿜기도 하며 깜짝 이벤트를 즐겼다. 식품안전분석팀 백소희 인턴은 “살면서 이런 거 당첨된 게 처음이다”며 “모든 직원들이 참여할 수 있는 이벤트가 열린다는 게 의미있는 것 같다”며 기쁨을 전했다.
정호석 대표이사는 “명절을 맞이하는 임직원들이 기분 마음으로 시작할 수 있도록 이벤트를 준비했다”며 “모두 청룡의 힘과 용기로 2024년 한 해도 행복과 건강, 안전, 사랑이 가득한 한 해가 되기를 바란다”고 말했다.

사내기자 | 김유리 대리

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7 초등학교 입학 축하합니다
- 8 '선물왔셀' 이벤트로 명절 맞이해요
- 9
- 10
- 11
- 12

News09

‘GS25 상품트렌드 전시회 2024’ 참가
GS삼계탕, 닭가슴살 등 전시, 홍보



우리 회사가 지난달 20일 양재 aT센터에서 진행된 ‘GS25 상품트렌드 전시회 2024’에 참가했다. 이 전시회는 1만 7천 여 가맹점과 국내외 협력업체 관계자들이 한 자리에 모이는 편의점 업계 최대 규모 행사로 최신 소비 트렌드와 차별화 상품 전략, 디지털 솔루션, 새로운 콘텐츠 등이 전시됐다. 우리 회사는 GS삼계탕, 닭가슴살류 등의 제품을 전시해 많은 참석자들의 관심을 얻었다. 이날 행사에 참여한 CVS사업팀 장동현 사원은 “GS25 상품 트렌드 전

시회를 통해 하림 제품이 나아갈 방향과 편의점 사업의 트렌드에 대해 파악할 수 있는 시간이었다”고 전했다. 우리 회사는 다채로운 제품을 확장해 나가며 GS25의 든든한 브랜드 파트너로 자리매김 하고 있다. 이번 전시회를 통해 확인된 다양한 상품들과 유통트렌드를 접목해 앞으로의 영업 방향에 적용해 나갈 예정이다.

사내기자 | 남다빈 사원

News10

하미즈, 나눔 행사 기부금 전달
2백만 원 기부로 ‘나누는 기쁨’ 실천



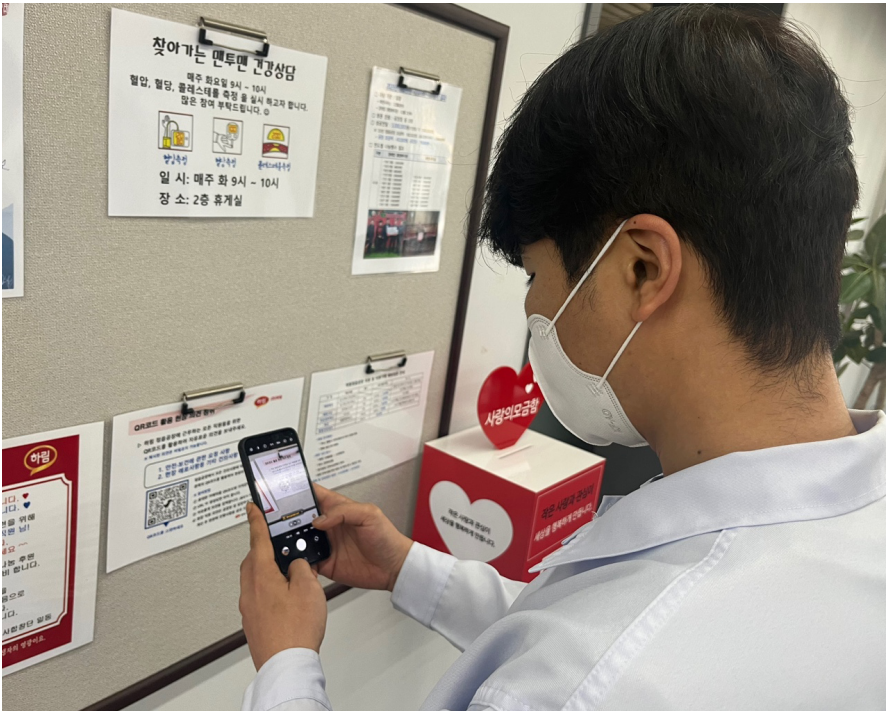
우리 회사 직원들의 모임인 ‘하미즈’가 따뜻한 마음을 나눴다. 지난달 26일 하미즈는 후원금 전달식을 갖고 기부금 2백만 원을 전달했다. 하미즈는 지난해 11월 연말을 맞아 ‘따뜻한 아침나눔 행사’를 진행했다. 이 행사는 도움이 필요한 이웃에게 기부금을 전달하기 위해 마련된 것으로 떡, 약밥, 견과류 등으로 구성된 아침 꾸러미를 임직원들에게 판매했다. 하미즈의 나눔 행사를 통해 모인 수익금은 우리 회사 윤리경영 사무국을 통해 소외된 이웃에게 전달하게 됐다. 하미즈 회장을 맡고 있는 식품안전분석팀 노미 주임연구원은 “하미즈 직원들과 우리 회사 임직원들이 모은 따뜻한 마음이 필요한 곳에 쓰일 수 있어 기쁘게 생각한다”며 “앞으로도 지속적인 행사를 진행해 나누는 기쁨을 이어나가겠다”고 전했다.

사내기자 | 김유리 대리

1
2
3
4
5
6
7
8
9 'GS25 상품트렌드 전시회 2024' 참가
10 하미즈, 나눔 행사 기부금 전달
11
12

News11

정음공장, QR코드 활용해 의견 청취 안전사고 예방 및 애로사항 해소



우리 회사 정음공장은 QR코드를 활용해 현장 의견을 청취하고 있다. QR코드 활용 의견 청취는 안전·보건에 관한 의견을 손쉽게 청취해 안전사고를 예방하기 위함이다. 현장의 위험요인 등을 제안 받아 신속히 개선하고 애로사항 등 건의사항도 익명으로 접수 받아 해결하고 있다. 제안된 내용의 결과는 개선 후 현장에 진행사항을 공유하고 있다. 차대진 공장장은 “어려움을 발빠르게 해소하기 위해 QR코드를 이용해 현장의 소리를 듣고 있다”며 “앞으로도 직원들의 의견에 귀 기울일 수 있도록 노력하겠다”고 말했다.

사내기자 | 김해진 대리

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

News12

잔반 ZERO 만들고 선물 받아요 음식물 쓰레기 줄이고 환경 오염 방지



우리 회사 정음공장은 최근 ‘잔반 ZERO 이벤트’를 진행했다. 잔반 ZERO 이벤트는 구내식당에서 발생하는 음식물 쓰레기를 줄이고 환경오염 방지를 위해 마련됐다. 잔반을 남기지 않고 먹은 임직원들은 행운권을 뽑아 롤케이크, 즉석삼계탕 세트 등 다양한 선물을 받았다. 이날 식수 인원 75% 가량이 잔반 ZERO에 성공했으며, 잔반량은 평소 대비 80% 감량됐다. 양민지 점장은 “앞으로 정기적인 이벤트로 임직원들의 인식 개선을 유도하고 올바른 급식문화를 정착하기 위해 노력하겠다”고 전했다.

사내기자 | 김해진 대리

- 11 정음공장, QR코드 활용해 의견 청취
- 12 잔반 ZERO 만들고 선물 받아요

신입사원들을 소개합니다!



김단비 인턴
신선마케팅팀

항상 더 나은 방향으로 향하는 하림의 마케터가 될 수 있도록 열심히 노력하겠습니다.



손태원 인턴
신선마케팅팀

신선함이 꾸준한 하림, 초심을 잃지 않으며 저도 함께 꾸준하겠습니다!



박예란 인턴
FS하림

미래 식품산업을 선도하는 하림을 위해, 제 자리에서 열심히 노력하겠습니다.



박한솔 인턴
네이처멜리사업부장실

당당한 하림인으로 성장 할 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 많은 가르침 부탁드립니다!! 감사합니다!!^^



조성현 인턴
내자팀

내자팀원으로서 회사 이익 개선에 힘을 보탬 수 있게 되어 영광입니다. 항상 책임감을 가지고 모든 부서 사람들과 소통하며 열심히 하겠습니다.



남궁철 인턴
공무팀

열린 마음으로 새로운 모든 것에 빠르게 적응하고 실무에 적응하며 자기개발을 꾸준히 하며, 회사에 이바지 하도록 하겠습니다.



강선우 인턴
공무팀

열심히 배워서 함께 일하고 싶은 사람이 되겠습니다. 부족한 점이 많지만 하림에 필요한 인재가 되도록 노력하겠습니다.



임채영 인턴
재정팀

먼 미래의 저를 상상하는 것보다는 현재에 집중하는 것이 중요하다고 생각합니다. 현재 내가 할 수 있는 것과 배워야 하는 것이 무엇인지에 집중하겠습니다. 그리고 그것을 100% 해낼 수 있도록 최선을 다하겠습니다. 감사합니다.



눈으로 보는 하림

2024년 2월의
주요행사 모음입니다.
지난 추억들을 살펴보세요



지난달 2일 고영완 익산경찰서장이
우리 회사를 방문했다.



우리 회사 준법지원인 신봉진
부장이 최근 농림축산식품부장관
표창을 수상했다.



지난달 27일 우리 회사가 익산시,
(주)엔바이콘 등과 성공적인
치킨로드 조성을 위해 손을
맞잡았다.



우리 회사는 지난달 28일 신임 팀장
간담회를 열고 승격을 축하하는
자리를 가졌다.



2024년 하림 PRIME 대리점
워크샵이 태국에서 지난 1일부터
4박 5일 일정으로 진행됐다.

하림과 함께한 사람들

0214
서울, 울산, 대구, 경북 영양사



0215
마켓컬리



0222
기자인



0220
호식이두마리



가족과 함께



HCR 견학객

HCR투어 신청은
하림푸드투어
홈페이지를 통해
가능합니다



2월에는 전남농업기술원, 낭산초등학교, 영등파랑유치원,
대덕구발달장애인주간활동센터, 쉼티어린이집, 각 지역 영양사,
일반인 등 총 1,700여 명 방문해 주셨습니다.

이달의 Quiz

퀴즈 풀고 선물세트 받자!

흔히 닭다리로 알고 있는 이 부위는
북을 치는 채를 닭았다고 해서
OO라고 불리고 있습니다.
OO은 무엇일까요?



지난호 정답

1. ①창립기념일 / 2. 하림TV / 3. O, O

제 213호 당첨자

최*오 전주시 덕진구
박*홍 익산시 궁동로
한*숙 서울시 영등포구
류*주 익산시 배산로

정답 제출 방법

정답을 보내주시는 가운데 추첨을 통해
'선물세트'를 보내 드립니다.
보내실 때는 정답과 함께 이름, 전화번호,
주소를 같이 적어 보내주세요.

[메일주소]

E10202771@harim.com

닭다리살 육즙 후랑크

전국 GS25, CU, 세븐일레븐 편의점에서

만나보세요



탱글한 닭다리살로
입안 가득 풍부한 육즙
한입 베어 물면
촉촉한 육즙이 가득한 소시지

닭다리살로 만들어 탱글!

100% 국내산 닭다리살



(주) 하림

전북특별자치도 익산시 망성면 망성로 14 | 063-860-2422 | www.harim.com