

02



TOGETHER HARIM

February

2026

Vol

237



푸른 말 |

Blue Horse I

프란츠 마르크 Franz Marc

프란츠 마르크(Franz Marc, 1880~1916)는 표현주의적 경향으로
동물을 모티프로 한 작품을 주로 그린 독일 화가입니다.

말과 사슴 등 자연 속 동물을 통해 순수성과 정신성을 표현했으며,
강렬한 색채 상징으로 독자적인 화풍을 확립했습니다.

청기사파(Der Blaue Reiter)의 핵심 멤버로 활동하며 짧은 기간에 주요 작품을 남겼지만,
제1차 세계대전 중 36세로 전사해 요절한 화가로 기억됩니다.

Contents

02	기획포커스 표현주의	16	하림인 이야기 팀탐방 - SCM팀
04	트렌드 리포트 제로 푸드 2.0의 시대	18	직장생활 꿀팁.zip
06	대리점 탐방 준옹유통 (순천)	19	비즈니스 잉글리쉬
08	하림 뉴스 2026년 1월	20	축하드립니다
12	신제품 이야기	21	칭찬 릴레이
13	MZ 생각	22	눈으로 보는 하림
14	전국 닭 요리 순천 텃밭 - 토종닭 속불구이	23	특집! 하림 설 선물세트



Date of Issue
2026년 2월 1일

Publish
(주) 하림 전북특별자치도 익산시 망성면 망성로 14



제로 푸드 2.0의 시대

‘마시는 해방감’을 넘어 ‘씹는 즐거움’으로



“제로로 주세요” 식당에서 탄산음료를 주문하면서 자연스럽게 내뱉고, 직원 역시 자연스럽게 응대하게 된 일상적인 모습이다. 제로 음료(무설탕·무칼로리 음료)의 시작은 꽤 오래됐다. 1960년대 세계 최초 무설탕 콜라인 코카콜라 탭(Tab)이 등장했다. ‘제로’라는 말보다 ‘다이어트’의 개념이 중심이었지만, 이후로 저칼로리 음료가 대중 시장으로 확장되어 왔다. 소비자의 관심이 폭발적으로 커진 시점은 2020년 이후다. 건강 인식이 ‘관리’에서 ‘일상’으로 이동했고, 이제 ‘제로 칼로리 음료’는 특별한 유행이 아닌 식탁의 ‘기본값’으로 완전히 자리 잡았다. 그 트렌드는 바야흐로 우리를 ‘제로 푸드 2.0’의 시대로 진입시켰다. 더 이상 액체에만 국한되지 않고 ‘고체’, 즉 우리가 씹어 먹는 음식으로 제로의 영역이 확장됐다. 설탕을 덜어내고도 맛과 식감을 놓치지 않는 ‘씹는 제로’로의 진화가 시작됐다.



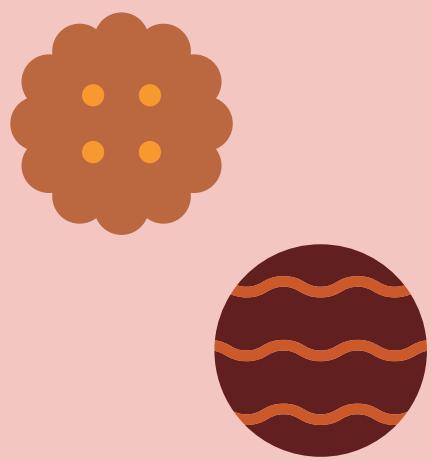
불과 얼마 전까지만 해도 ‘제로 쿠키’나 ‘저당 빵’은 건강을 위해 맛을 포기하고 먹는 음식이라는 인식이 강했다. 하지만 지금은 다르다. 식품 기술이 발달하면서 알룰로스와 같은 대체 당을 최적의 비율로 배합하고, 밀가루 대신 아몬드 가루 등을 활용해 소위 ‘속세의 맛’을 완벽하게 구현해냈다. 편의점 매대에 설탕 Og 젤리와 저당 아이스크림이 가장 잘 보이는 자리를 차지한 배경에는 ‘혈당 관리’에 눈뜬 소비자들이 있다. 식곤증이 ‘혈당 스파이크’ 때문임을 알게 된 대중들은 이제 굳이 당뇨 때문이 아니더라도 습관적으로 당류 함량을 확인하며 컨디션을 관리한다.



이런 간간함은 최근 유행하는 ‘두쫀쿠(두바이 쫀득 쿠키)’ 소비에서도 잘 드러난다. 피스타치오와 초콜릿이 범벅된 이 고칼로리 디저트조차, 소비자는 자신만의 방식으로 재해석해 즐긴다. 설탕 당어리 초콜릿 대신 제로 초콜릿을 사용하고, 고칼로리 면 대신 두유면과 알룰로스를 넣어 ‘죄책감 없는 버전’으로 다시 만들어내는 것이다. 아무리 핫한 유행이라도 건강을 해치지 않는 선에서 타협점을 찾아내는, 요즘 소비자의 지혜로운 면모가 돋보이는 대목이다.

이번 달의 주요 행사는 밸런타인데이와 설 명절 풍경도 이런 흐름을 그대로 반영하고 있다. 과거에는 무조건 달콤하고 화려한 초콜릿이 최고였다면, 올해는 카카오 함량을 높이고 당을 뺀 ‘무설탕 초콜릿’이 센스 있는 선물로 꼽힌다. 설 선물 역시 마찬가지다. 전통적인 한과나 약과 대신, 맛은 그대로 유지하되 당 함량을 낮춘 ‘저당 한과 세트’가 인기다. “건강하게 오래 보자”는 덕담을 말로만 하는 게 아니라, 성분표가 증명하는 실체 있는 선물로 전하는 셈이다.

지금의 ‘제로’ 열풍은 단순히 설탕이 없다는 ‘マイ너스(-)’의 개념을 넘어선다. 더 건강하고 지속 가능한 미식 라이프를 즐기겠다는 ‘플러스(+)’의 가치로 확장된 것이다. 우리는 이제 참지 않는다. 대신 기술이 만들어낸 대체재를 통해 똑똑하게 즐긴다. 앞으로의 식품 트렌드는 ‘무엇을 더 넣을까’가 아니라, 맛은 지키면서 ‘무엇을 더 기술적으로 덜어낼까’의 싸움이 될 것이다. 마시는 즐거움을 넘어 씹는 즐거움까지, 죄책감 없이 누리는 시대가 활짝 열렸다.



순천 준웅유통

‘깊고(浚) 크게(雄)’ 성장하는 상생의 파트너



배송 현장에서 쌓아온 10년의 노하우와 ‘책임 경영’을 바탕으로 전남 순천 지역 유통의 강자로 자리 잡은 준웅유통. 이창호(58) 대표를 중심으로, 이름처럼 깊고(浚) 크게(雄) 성장해 온 이곳은 하림의 든든한 파트너다. 한때 찾아온 건강의 위기를 딛고, 이제는 믿음직한 이들과 함께 제2의 도약을 준비하고 있는 그의 이야기를 만나본다.

Q1. 준웅유통에 대한 소개 부탁드립니다.

준웅유통은 사명에 담긴 '깊을 준(浚), 클 웅(雄)'이라는 뜻처럼, 깊이 있는 내실과 큰 성장을 동시에 지향하는 유통 기업입니다. 전남 순천을 거점으로 광양, 구례, 고흥 등 전남 동부권역의 유통을 책임지고 있습니다. 현재 차량 13대와 1,700평 규모의 사업장을 갖추고 있으며, 50명의 임직원이 함께 땀 흘리고 있습니다. 급식업체, 도매상, 지역 농협 등 약 500여 곳의 거래처와 신뢰를 쌓아온 결과, 2025년 기준 연 매출 220억 원을 달성했습니다. 단순히 규모만 키우는 것이 아니라, 전라남도의 친환경 특화 사업에 발맞춰 하림의 자연실록 및 동물복지 제품을 공급하며 지역 사회와 함께 성장하고 있습니다.



Q2. 유통 사업에 진출하게 된 계기와 하림과의 인연은 무엇인가요?

저는 1968년생 순천 토박이로, 젊은 시절 농협과 축협에서 10년 넘게 배송 업무를 하며 유통의 기본기를 현장에서 익혔습니다. 1997년 오리로 개인 사업을 시작했는데, 2003년경 지인의 권유가 결정적인 계기가 되었습니다. 당시 하림 제품만 고집하던 지인이 "오리만 하지 말고 닭도 같이 해보자"며 하림과의 거래를 추천했습니다. 실제로 겪어보니 하림은 품질과 브랜드 인지도가 타사 대비 월등히 좋았고, 확신을 가지고 2009년 법인으로 전환해 본격적인 사업을 펼치게 되었습니다.

Q3. 대표님의 사업 철학과 준웅유통만의 차별화된 운영 방식은 무엇인가요?

저의 경영 철학은 확고합니다. "가격만으로는 경쟁력이 없다, 승부는 책임감에서 난다"는 것입니다. 거래처에 결품이 생기지 않도록 재고를 완벽히 관리하고, 약속은 무슨 일이 있어도 지키는 것을 원칙으로 합니다. 특히 직원들에게 "우리가 실수한 부분은 우리가 100% 변상하고 책임진다"고 강조합니다. 대신 거래처의 과실은 명확히 구분합니다. 이러한 '무결점 운영'과 확실한 '책임 경영'이 있었기에, 거래처들이 저희를 믿고 오랜 기간 파트너십을 유지해 올 수 있었습니다.

Q4. 하림과 함께하며 느낀 점이나 바라는 점이 있다면요?

하림은 제품력이 워낙 뛰어나 영업 현장에서 큰 힘이 됩니다. 소비자들이 먼저 하림 브랜드를 신뢰하기 때문에 대리점 입장에서는 자신 있게 제품을 권할 수 있습니다. 바라는 점이 있다면, 앞으로도 변함없이 대리점과 본사가 상생하는 경영 구조가 지속되었으면 합니다. 서로의 성장을 돋는 건강한 파트너십이 계속되길 기대합니다.

Q5. 현재 가장 큰 고민과 향후 사업 계획이 있다면 무엇인가요?

4년 전, 제가 심근경색으로 쓰러지며 위기를 맞은 적이 있습니다. 그때 군 제대 후 대학을 다니던 큰아들이 학업을 중단하고 저를 돋기 위해 회사로 들어왔습니다. 현재 27세가 된 아들이 4년째 든든한 지원군으로 제 곁을 지키고 있어, 아들과 함께 회사의 내실을 더 단단히 다지는 것이 1차 목표입니다. 장기적으로는 1~2년 내에 하림 제품을 활용한 독자적인 치킨·오리 프랜차이즈 브랜드를 런칭할 계획입니다. 이를 통해 우리만의 확실한 유통 채널을 확보하고, 2026년에는 매출 230억 원 돌파를 목표로 하고 있습니다.

Q6. 끝으로 가족이나 직원들에게 전하고 싶은 말씀이 있으신가요?

회사의 성장은 직원들의 헌신 덕분입니다. 그래서 저는 순천 지역 타사 대비 최고의 복지를 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 특히 저를 포함해 전 직원이 100% 참여하는 '순천 하림 야구단'은 직원 단합은 물론, 지역 사회에 하림 브랜드를 알리는 홍보대사 역할까지 톡톡히 하고 있습니다. 거래처 관계자들까지 팀원으로 함께하며 그라운드 위에서 끈끈한 신뢰를 다지고 있죠. 또한 골프를 즐기는 직원들을 위한 대회 개최, 2년에 한 번씩 진행하는 전 직원 해외 워크숍(일본, 상해 등), 사내 카페테리아 운영 등 직원들이 즐겁게 일할 수 있는 환경을 만드는 데 힘쓰고 있습니다. 믿고 따라와 주는 직원들에게 회사가 성장하는 만큼 반드시 혜택을 돌려주겠다고 약속합니다. 앞으로도 서로 믿고 의지하며 더 큰 꿈을 향해 나아갔으면 합니다.



2026년 시무식 개최… 변화와 혁신으로 도약 다짐

창립 40주년, 혁신으로 다음 도약 준비



우리 회사는 지난달 2일 본사 에그씨어터에서 '2026년 시무식'을 진행 했다.

이날 행사에는 정호석 대표이사를 비롯한 임직원들이 참석해 새해 경영 방향을 공유하고, 지속 가능한 성장을 향한 의지를 다졌다.

이번 시무식은 신년예배를 시작으로 하림의 2025년을 돌아보는 시무식 영상 시청, 대표이사 신년사, 승진임원 인사, 사가 제창, 기념촬영 순으로 진행됐다.

정호석 대표이사는 신년사를 통해 올해 경영 환경의 불확실성을 언급하며, 안전과 5S를 기반으로 한 기본기 강화와 성과 지향적 조직 문화 정착을 강조했다. 또한 고객 니즈를 반영한 제품·유통 경쟁력 강화와 변화·혁신을 통한 미래 준비, 준법경영과 ESG 경영 내재화의 중요성을 함께 밝

혔다.

특히 올해로 창립 40주년을 맞은 하림은 One-ERP(SAP) 도입을 비롯한 시스템 혁신을 통해 전사적인 운영 효율을 높이고, CEO부터 임원, 직원까지 같은 방향을 바라보는 실행 중심의 조직 문화를 구축해 나갈 계획이다.

한편, 이날 시무식과 함께 열린 승진임원 인사에서는 김석민 이사보, 이종봉 이사보, 이용현 이사, 김종설 이사, 김기찬 상무 중 총 4명이 참석해 임원 배지를 전달받았다. 정호석 대표이사는 "기본에 충실하면서도 끊임없는 혁신을 통해 한 단계 더 도약하는 한 해가 될 수 있도록 모두가 힘을 모아주길 바란다"며 "2026년을 하림의 새로운 성장 기반을 다지는 해로 만들어가자"고 말했다.

사내기자 | 송다윤 대리

2 2026년 새해 첫 업무 '사랑의 헌혈'로 생명나눔 실천

15년째 이어온 헌혈 시무식 진행



우리 회사가 2026년 새해 첫 업무를 이웃 사랑과 생명 나눔을 실천하는 헌혈로 힘차게 시작했다.

지난달 2일, 익산 본사를 비롯한 각 사업장에서 임직원들이 참여한 가운데 '2026년 사랑의 헌혈 시무식'을 진행했다.

우리 회사의 '사랑의 헌혈 시무식'은 겨울철 헌혈 감소로 인한 혈액 수급 불균형 해소에 기여하고, 기업의 사회적 책임을 다하기 위해 지난 2012년부터 시작해 올해로 15년째 이어오고 있는 대표적인 새해맞이 사회공헌 프로그램이다.

이날 헌혈 캠페인은 대한적십자사 전북혈액원의 지원을 받아 본사와 정읍공장, 사육본부 등 3곳에서 동시에 진행됐다. 임직원들은 시무식을 마친 후 헌혈 버스에 올라 자발적으로 헌혈에 동참했으며, 십시일반 모은 헌혈증을 기부하며 따뜻한 마음을 나눴다.

우리 회사는 지난 2017년 대한적십자사 전북혈액원과 업무협약을 체결한 이래, 매년 분기별로 1회씩 정기적인 헌혈 캠페인을 전개하고 있다. 매 분기 약 60여명의 임직원이 꾸준히 참여하고 있으며, 기부된 헌혈증서는 긴급 수혈이 필요한 백혈병 환아 등 소아암 어린이들을 위해 기증되고 있다. 김은종 지속경영팀장은 "2026년 새해를 헌혈로 시작하게 되어 매우 뜻깊게 생각하며, 적극적으로 동참해 준 임직원들에게 감사드린다"며, "앞으로도 지역사회와 상생하고 기업의 사회적 책임을 다하는 ESG 경영을 지속적으로 실천해 나가겠다"고 밝혔다.

한편, 우리 회사는 이날 시무식을 통해 2026년 경영 목표를 공유하고, 혁신과 성장, 개선을 통해 지속 가능한 성장을 이루겠다는 의지를 표명했다.

사내기자 | 백의철 차장

3

HCR 투어, 누적 견학객 10만 명 돌파…식품산업 관광 '롤모델' 정착

축하 행사, 스톰워치 게임 및 사진 공모전 등 이벤트 진행



우리 회사가 운영하는 HCR(Harim Chicken Road) 투어가 누적 견학객 10만 명을 돌파하며 대한민국을 대표하는 식품산업 관광 명소로서의 입지를 확고히 했다. 우리 회사는 지난달 5일 기준으로 HCR 투어의 누적 방문객 수가 100,000명을 넘어섰다. 이는 2022년 엔데믹 이후 본격적으로 투어를 재개한 지 약 4년 만에 이룬 쾌거로, 소비자의 식탁에 오르는 닭고기의 생산 과정을 투명하게 공개해 쌓은 신뢰가 주효했다는 평가다. HCR 투어 방문객 수는 가파른 상승 곡선을 그리고 있다. 본격 가동 첫해인 2022년 8,062명을 시작으로 2023년 18,203명, 2024년 30,366명을 기록했으며, 2025년에는 43,294명이 다녀가며 매년 자체 기록을 경신해 왔다. 2025년까지의 누적 견학객 99,925명에 이어 2026년 새해 시작과 함께 지난달 5일자로 대망의 10만 명 고지를 밟게 되었다. 우리 회사는 이번 10만 명 돌파를 기념해 고객 감사의 의미를 담은 다채로운 이벤트를 마련했다.

우선 10만 명 달성 당일인 지난달 5일, 행운의 10만 번째 방문객이 포함된 일반인 가족 단체 관람객을 대상으로 '특별 축하 행사'를 진행했다. 해당 가족에게는 축하의 의미를 담은 미니 꽃다발과 치킨 상품권, 용가리 키링이 참가자 전원에게 증정되었으며, 기념사진 촬영을 통해 뜻깊은 추억을 선사했다. 또한 지난달 5일부터 10일까지 방문하는 견학 손님을 대상으로 '스토워치로 10.00초를 맞춰라!' 이벤트를 진행했다. 투어 종료 후 대형 스톰워치를 놀려 정확히 '10.00초'를 맞추는 게임으로, 기록에 따라



용가리 인형(대형/중형), 용가리 키링, 치킨 쿠폰 등 푸짐한 경품을 제공해 관람객들에게 즐거움을 더했다.

온라인과 오프라인을 연계한 참여형 행사도 이어졌다. 인스타그램에서는 지난달 10일까지 'HCR 투어 10만 퀴즈 이벤트'가 열었고, 1월 한 달간 다녀간 견학객을 대상으로 '사진 공모전'도 개최했다. 접수된 사진 중 추첨을 통해 선정된 100명에게는 하림 냉동세트를 선물로 증정하며, 향후 선정작들은 HCR 메모리얼 제작에 활용될 예정이다. 우리 회사는 이번 성과에 만족하지 않고 2026년 연간 방문객 5만 명 유치를 목표로 투어 프로그램을 대폭 업그레이드할 계획이다.

올해부터는 수도권 방문객 유입 활성화를 위해 홍보 부스와 팝업스토어 운영을 강화한다. 투어 콘텐츠 측면에서는 ▲투어 기프트 신규 제작 ▲시식 제품 차별화 ▲공간 리뉴얼 ▲쿠링클래스 리모델링 등을 통해 방문객 만족도를 높이는 '투어 업스케일링'을 추진한다. 아울러 초복 맞이 '찹쌀 50g을 맞춰라', '구구 이벤트' 등 시즌별 체험·참여형 이벤트를 확대해 365일 즐길 거리가 가득한 공간으로 꾸밀 예정이다. 정호석 대표이사는 "HCR 투어가 누적 방문객 10만 명을 돌파할 수 있었던 것은 하림의 품질과 위생에 대한 소비자들의 믿음 덕분"이라며 "앞으로도 오감만족 미식 여행이라는 콘셉트에 걸맞게 투어 프로그램을 지속적으로 발전시켜, 전 국민에게 사랑받는 식품산업 관광의 메카로 자리매김하겠다"고 밝혔다. 한편, HCR 투어는 우리 회사의 식품 철학과 스토리를 직접 보고, 맛보고, 즐기는 체험형 프로그램으로 공식 홈페이지를 통해 사전 예약 후 무료로 참여할 수 있다.

사내기자 | 백의철 차장

4

하림·유니아이 공동개발 'AI 스마트팜 플랫폼' 美 에디슨 어워즈 수상 후보 노미네이트

AI 기술로 양계산업 선두

NOMINEE / 2026

Chicken Monger Smart Plus

By: UNIAI Corporation

Chicken Monger Smart Plus solves inefficiency and disease risks in poultry farming by automating floor agitation, carcass removal, and farmer guidance with a breakthrough platform. By minimizing human contact, enabling sustainable chemical-reducing production, and connecting farms in a network, it drives healthier, more profitable agriculture.

Visit Website

View Video



우리 회사가 국내 애그테크 기업 유니아이와 공동 개발한 '농장 생산성 및 운영 지원 플랫폼'이 미국 최고 권위의 발명상인 '에디슨 어워즈(Edison Awards)' 수상 후보에 오르며 기술 경쟁력을 인정받았다.

에디슨 어워즈는 발명가 토마스 에디슨의 업적을 기리기 위해 1987년 제정된 상으로, 매년 산업별 혁신 기술을 선정해 시상한다. 비록 최종 수

상에는 이르지 못했으나, 엄격한 심사를 거쳐 후보로 선정됐다는 점에서 국내 스마트팜 기술의 글로벌 가능성은 입증했다는 평가다.

해당 플랫폼은 AI 기반 스마트 솔루션을 통해 닭의 생산성과 농장 운영 효율을 높이는 것이 핵심이다. 카메라 영상 분석으로 별도 저울 없이 닭의 체중을 측정하고 출하 중량을 예측하며, 계군 분포 활동성 모니터링과 사육 환경(온·습도, CO₂) 통합 관제를 제공한다.

또한 이상 징후를 조기에 감지해 질병 확산과 폐사율을 낮추는 등 '24시간 무인 관리자' 역할을 수행한다. 하림과 유니아이는 이를 통해 농가의 노동 부담을 줄이고, 동물복지 수준 향상에도 기여하고 있다고 설명했다. 프로젝트 책임자인 박진언 차장은 "이번 노미네이트를 통해 기술 방향성에 대한 확신을 얻었다"며 "현장 중심의 기술 고도화를 통해 2027년에 에디슨 어워즈 수상을 목표로 하겠다"고 밝혔다.

사내기자 | 강승현 사원

사육사업부, 고병원성 AI '철통 방역' 총력전

고병원성 AI 확산 방지 위한 철저한 차단방역 실천



우리 회사 사육사업부가 겨울철 고병원성 조류인플루엔자(HPAI) 차단을 위해 한층 강화된 방역 체계를 가동했다. 특히 현장 실천력을 높이기 위한 시각적·비대면 방역 강화 조치를 새롭게 도입하며 선제 대응에 나섰다.

하림은 바이러스 유입의 주요 경로로 꼽히는 농장 전실 관리 강화를 위해, 계열 농가 전실 출입문 전체에 '발판소독 경고 스티커'를 신규 부착했다. 작업자가 농장 진입 전 자연스럽게 방역 절차를 인식하고, 장화 교체와 발판 소독을 반드시 이행하도록 유도하기 위한 조치다.

또한 복잡한 방역 절차를 보다 쉽게 전달하기 위해 '농장 출입 방역 절차



가이드 영상'을 자체 제작해 유튜브로 처음 배포했다. 모바일로 간편하게 시청할 수 있는 영상 교육을 통해 농가와 현장 근로자들이 올바른 소독 방법과 방역복 착용 요령을 언제든지 학습할 수 있도록 했다.

이와 함께 농장 출입 모든 차량에 대해 2단계 정밀 소독을 의무화하는 등 기존 방역 기준도 철저히 유지하고 있다.

조현성 사육본부장은 "고병원성 AI 차단은 결코 타협할 수 없는 최우선 과제"라며 "현장에서 실제로 지켜지는 방역을 통해 소비자가 안심할 수 있는 안전한 닭고기 생산에 최선을 다하겠다"고 밝혔다.

사내기자 | 강승현 사원

사육사업부, 2026년 힘찬 출발!

신년 일출 맞이 및 가족 동반 등산 행사 개최



우리 사육사업부가 2026년 새해를 맞아 지난 1일과 10일, 두 차례에 걸쳐 모악산에서 '2026년 신년 맞이 등산 행사'를 실시하였다.

이번 행사는 2026년 경영 목표 달성을 위해 임직원들의 의지를 하나로 모으고, 직원 가족들에게 감사의 마음을 전하며 소속감을 고취하기 위해 마련됐다.

먼저 지난 1일에는 사육사업부 임직원들이 모악산 정상에 올라 새해 첫 일출을 맞이했다. 매서운 겨울바람 속에서도 정상에 선 임직원들은 떠오르는 새해 첫 해를 바라보며 2026년 사업 목표 달성을 위한 굳은 의지를 다지고, 서로의 건승을 기원하는 덕담을 나누며 희망찬 새해를 시작했다.

이어 10일에는 '가족 동반 등산 및 둘레길 걷기' 행사를 진행하였다. 이날 행사에는 사육사업부 임직원뿐만 아니라 가족들까지 대거 참여해 그의



미를 더했다.

참석자들은 모악산 등산로와 둘레길을 함께 걸으며 평소 나누지 못했던 대화를 나누고 격려하는 소통의 시간을 가졌다.

특히, 단순한 산행에 그치지 않고 등산로 주변의 쓰레기를 줍는 환경 정화 활동을 병행하여, 자연을 보호하고 지역 사회에 기여하는 하림의 ESG 경영 실천 의지를 몸소 보여주었다.

이강현 사육사업부장은 "이번 신년 산행은 임직원과 가족이 '원팀(One Team)'이 되어 2026년 목표를 향해 함께 나아가자는 의미를 담았다"며, "가족들의 든든한 응원에 힘입어 올 한 해 사육 품질과 생산성 향상에 모든 역량을 집중하겠다"고 밝혔다.

사내기자 | 강승현 사원

7 원가 개선 T/F 운영을 통한 경쟁력 강화 추진

유관 부서 협업을 통한 원가 구조 개선 및 실행력 제고



우리 회사는 원가 경쟁력 강화를 위한 중점 과제로 원가 개선 T/F를 구성하고, 전사 차원의 원가 구조 개선 활동을 본격적으로 추진하고 있다.

원가 개선 T/F는 생산, SCM, 마케팅 등 유관 부서가 함께 참여하는 협의

체로, 부서별 관점에서 분산되어 있던 원가 관리 요소를 통합적으로 검토하고 실질적인 개선 방안을 도출하는 데 목적이 있다.

특히 단순한 비용 절감이 아닌, 중장기적인 관점에서 지속 가능한 원가 경쟁력 확보를 목표로 운영될 예정이다.

T/F는 주 1회 이상 정기 회의를 통해 원가 개선 과제를 논의하며, 정기 회의는 매주 목요일 오후 1 시에 진행된다.

회의에서는 원가 구조 분석 결과를 공유하고, 과제별 추진 현황과 개선 효과를 점검함으로써 실행력을 강화해 나갈 계획이다.

지난 16일 진행된 1차 회의에서는 T/F의 운영 방향, 참여 구성, 중점 추진 과제 선정 등 전반적인 운영 방안에 대한 심도 있는 논의가 이뤄졌다.

참석자들은 부서 간 긴밀한 협업을 통해 협업 중심의 실효성 있는 과제를 발굴하고, 단계적으로 원가 개선 성과를 창출해 나가자는 데 의견을 모았다.

냉동마케팅 김동희 대리는 “원가 개선은 일회성 활동이 아닌 지속적인 관리와 실행이 중요한 과제”라며, “원가 개선 T/F 운영을 통해 과제별 성과를 체계적으로 관리하고, 전사적인 원가 경쟁력 강화를 안정적으로 추진해 나가겠다”고 밝혔다. 앞으로 원가 개선 T/F는 정기적인 논의를 바탕으로 개선 과제를 지속적으로 발굴하고, 실행 결과를 공유함으로써 실질적인 성과 창출과 조직 전반의 원가 관리 인식 제고에 기여할 것으로 기대된다.

사내기자 | 남다빈 사원

8 '오!늘단백 밀크초코 스트로베리바&치즈케이크바' 2종 출시

고단백 · 글루텐프리 단백질바 '오!늘단백 초코바' 꾸준한 인기에 힘입어 신제품 2종 출시



우리 회사가 닭고기 중심의 사업 영역을 넘어, 단백질 간식 시장에서도 존재감을 키우고 있다. 고단백 · 글루텐프리 단백질바 '오!늘단백 초코바'가 출시 10개월 만에 누적 판매량 300만 개를 돌파하며 꾸준한 호응을 얻자, 스트로베리·치즈케이크 맛 신제품 2종을 추가로 선보인다.

신제품 '오!늘단백 밀크초코 스트로베리바'는 입안 가득 퍼지는 딸기의 상큼한 맛이 특징이며, '밀크초코 치즈케이크바'는 뉴욕 치즈케이크를 고스란히 담은 듯 부드러우면서 고급스러운 풍미를 느낄 수 있다. 두 제품은 동물성인 우유 단백질, 식물성의 대두 단백질, ICBP(분리닭가슴살단백질) 3종의 복합 단백질이 최적의 비율로 설계되어 제품 한 개당 16g의 풍부한 단백질을 손쉽게 채울 수 있다. 식이섬유도 7,000mg 이상 들어 있어 소화와 포만감 유지에 도움을 준다. 반면 당류는 4g밖에 되지 않아 식단 관리 중 간식, 디저트로 즐기기 부담이 없고 밀가루를 전혀 사용하지 않은 글루텐 프리 제품이라 소화의 불편함이나 알러지 걱정 없이 먹을 수 있다.

하림 마케팅팀 담당자는 “‘오!늘단백 초코바’는 맛과 영양, 대중성을 함께 고려해 출시 이후 약 1년간 많은 소비자들이 일상 속에서 꾸준히 찾아준 제품”이라며 “이번 신제품은 디저트의 정석으로 여겨지는 스트로베리와 치즈케이크 맛을 더해 ‘오!늘단백’을 즐길 수 있는 선택지를 넓혔다”고 전했다.

신제품 '오!늘단백 밀크초코 스트로베리바&치즈케이크바'는 행사가 끝난 후에도 전국 CU 매장과 하림 공식 온라인 쇼핑몰 ('하림몰(www.harimmall.com)')에서 구매할 수 있다.

이달의 신제품

구워먹는 닭 소이갈릭

기름기 쏙 빠진 곁바속촉 치킨, GS더 프레시에서 판매



우리 회사의 신제품 '구워먹는 닭 소이갈릭'을 GS더프레시에서 선보인다.

지난 4월 출시된 '구워먹는 닭 오리지널'이 가성비 좋은 '훔치 칸'으로 꾸준한 호응을 얻자 단짠단짠의 정석을 보여주는 '소이 갈릭' 맛을 새롭게 출시했다.

'구워먹는 닭 소이갈릭'은 100% 국내산인 냉장 닭 한 마리를 먹기 좋게 손질한 뒤, 알싸한 국내산 마늘과 짭조름한 간장 소스를 입혔다.

익힌 마늘의 은은한 단맛과 깊은 간장의 풍미가 닭고기 본연의 감칠맛과 조화롭게 어우러진다.

조리법도 간편하다. 200°C로 예열한 에어프라이어로 22분에서 25분간 조리하면 배달 없이 기름기가 쏙 빠진 '곁바속촉' 치킨을 맛볼 수 있다. 튀김옷을 입히지 않아 연말·연시 모임으로 체중 및 식단 관리가 힘들었던 소비자가 즐기기에도 부담이 없다.

'구워먹는 닭 소이갈릭'은 전국 GS더프레시 냉장 코너에서 판매를 시작해, 공식 온라인 쇼핑몰 '하림몰(www.harimmall.com)'을 비롯한 다양한 유통 채널에서도 '구워먹는 닭' 시리즈를 만날 수 있게 된다.

신선PM팀 이무열 팀장은 "하림의 '구워먹는 닭' 시리즈는 신선한 닭을 기름에 튀기지 않아 건강하면서도 맛있는 요리를 원하는 요즘 소비자의 취향에 딱 맞는 제품"이라며 "앞으로도 '구워먹는 닭' 시리즈를 비롯해 소비자들이 집에서 간편하게 즐길 수 있는 닭고기 제품 라인업을 확장할 계획이다"라고 말했다.

'직화 매콤갈비맛 핫바' 출시

숯불향 가득한 갈비맛 핫바, 매콤하게 즐겨



우리 회사가 '직화 갈비맛 핫바'의 인기에 힘입어 약간의 매콤한 맛을 더한 '직화 매콤갈비맛 핫바'를 출시했다.

우리 회사는 지난해 3월, 고울가에 부담 없이 간식이나 가벼운 안주로 즐기기 좋은 '직화 갈비맛 핫바'를 선보였다.

국내산 닭고기와 돼지고기로 만들어 든든하고, 숯불향과 풍부한 육즙, 부드러운 식감 등이 소비자들의 꾸준한 호응을 얻으며 9개월간 약 420만 개나 팔렸다. 지금까지 판매된 핫바를 한 줄로 길게 늘어뜨리면 서울에서 부산까지 이을 수 있는 양이다.

신제품 '직화 매콤갈비맛 핫바' 또한 신선한 국내산 닭고기와 돼지고기로 만들어 믿고 먹을 수 있다. 단순히 불향만 입힌 게 아닌, 직화로 구워 고기 본연의 감칠맛은 높이고 진한 숯불향을 살렸다. 여기에 너무 맵지 않은 특제 양념을 더해 자극적이지 않으면서 맛있게 매운맛을 구현했다.

조리법도 간단하다. 포장지를 살짝 뜯은 뒤, 전자레인지에 30초만 데우면 언제 어디서나 손쉽게 직화 풍미 가득한 핫바를 맛볼 수 있다. 우리 회사 '직화 매콤갈비맛 핫바'는 '직화 갈비맛 핫바'와 함께 CU, GS25 등 전국 편의점에서 만나볼 수 있다.

냉장마케팅팀 관계자는 "앞서 출시한 '직화 갈비맛 핫바'에 보내주신 뜨거운 성원에 힘입어 '직화 매콤갈비맛 핫바'를 새롭게 출시했다"며 "앞으로도 남녀노소 누구나 가까운 유통 채널에서 가볍게 구매해 간편하게 즐길 수 있는 제품을 다채롭게 선보일 계획이다"라고 전했다.



4. 자신과의 싸움에서 패배하는 법

매년 1월이 되면 나만의 새로운 목표를 설정하곤 한다. 금연 성공, 다이어트 성공, 연애 성공 같은 것들 말이다. 많은 사람이 저마다 새해 목표를 세우고 일상 속 크고 작은 목표들을 설정하게 된다. 우리는 설정한 목표를 향해 전력 질주 할 준비를 한다. 신발 끈을 둉어매고 목표를 향해 달릴 준비를 마친 우리의 뇌리에 스쳐 가는 문구가 하나 있다. ‘자기 자신과의 싸움에서 지는 패배자가 되지는 말자.’

패배자가 되지 않겠다는 그 한마디가 신호탄이 되어, 그때부터 지독한 내전이 시작된다. 조금 더 자고 싶은 '나'를 깨우고, 달콤한 휴식을 원하는 '나'를 다그친다. 매 순간, 매 초가 투쟁이 된다. 게으름과 유혹이라는 적군을 물리치고 오직 목표라는 고지를 펼쳐하기 위해 스스로를 끊임없이 검열하고 채찍질한다. 이 전쟁에서 휴전이란 곧 나태를 의미하며, 나태는 곧 실패라는 공식이 우리들의 머릿속을 지배하게 된다.

그러나 어느 순간, 우리는 멈춰 서게 된다. 숨은 턱 끝까지 차오르고 다리는 후들거리는데, 목표했던 고지는 여전히 보이지 않을 때가 있다. 혹은 예상치 못한 폭풍우를 만나 길을 잊기도 한다. 결국 목표했던 바를 완수하지 못한 채 지친 몸과 마음을 이끌고 돌아온 자리에서, 우리는 스스로를 ‘패배자’라 부르며 마주하게 된다. 나 자신과의 싸움에서 끝내 버티지 못한, 어딘지 모르게 나약하고 초라해진 나 자신을 마주하게 되는 것이다.

그런데 여기서 잠시 멈춰 물어보자. 우리는 왜 이토록 자연스럽게 스스로를 '패배자'라 단정 짓는 것일까? 목표에 닿지 못하면 곧장 패배라는 결론으로 이어지는 이 사고의 흐름을, 우리는 왜 단 한 번의 의심도 없이 받아들이고 있을까?

우리 회사의 2026년 경영방침이 '끊임없는 혁신을 통한 지속 성장'이다. 여기서 특히 '지속 성장'이라는 키워드에 주목하고 싶다. 성장이란 반드시 단기적인 목표 달성을 의미하지 않는다. 우리는 목표를 이루기 위해 매일을 달리는 그 과정 자체에서 이미 지속적으로 성장하고 있는지도 모른다는 생각이 든다.

비록 이번에 설정한 최종 목적지에 도달하지 못했을지라도, 잠시 멈춰 뒤를 돌아보자. 그곳에는 어제보다 단단해진 내 자신과, 수많은 유혹 속에서 이겨낸 인내심, 그리고 목적지를 향해 치열하게 고민했던 흔적들이 남겨져 있다. 비록 눈앞의 목표를 완수하지 못했을지라도, 뒤를 돌아보면 이미 이전과는 비교할 수 없을 만큼 성장한 자신을 발견하게 된다. 우리가 스스로를 패배자라고 낙인찍는 그 순간에도, 사실 우리의 내면은 한 층 더 성장한 채로 있을 것이다. 이것이야말로 진정한 의미의 ‘지속 성장’이 아닐까.

우리는 메달을 따지 못한 마라토너를 향해 돌을 던지지 않는다. 비록 시상대 제일 높은 곳에 서지는 못했을지언정, 42.195km라는 고독한 거리를 묵묵히 버텨온 그의 치열한 과정을 우리 모두가 짐작할 수 있기 때문이다. 목표라는 결승점은 사실 종착지일 뿐, 그 사람의 본질은 달려온 길 위에 새겨진 발자국에 담겨져 있는지도 모른다. 그 발자국 하나하나가 이미 우리가 이뤄낸 성장의 증거라면, 우리는 자기 자신과의 싸움에서 정말로 패배한 것이 아닐지도 모른다. 단지 우리가 설정한 '숫자'나 '기간'이라는 틀에 잠시 달지 못했을 뿐이다.

그러니 결과 앞에 당당히 패배해 보자. 그리고 그 너머에 목표를 달성하기 위해 치열하게 노력했던 우리 자신을 돌아보자. 그 속에서 성장한 우리 자신을 질타하기보다는 따뜻하게 사랑해 주자. 비록 목표를 달성하지 못한 나 자신일지라도 어차피 우리들은 오늘도 어김없이 '지속 성장'하는 중일 데니까.

재정팀 일체영 사원

순천 '텃밭'

숯불이 빛어낸 고소한 “토종닭”의 재발견,

순천 여행객은 물론 현지인들의 발길이 끊이지 않는 곳이 있다. 바로 토종닭 숯불구이로 명성이 자자한 순천 ‘텃밭’이다. 입구에서부터 풍겨오는 그 익한 숯불 향과 활기 넘치는 분위기는 이곳이 오랫동안 사랑받아온 맛집임을 증명한다. 금직한 토종닭을 사용하면서도 놀랍도록 부드러운 육질과 정갈한 손맛이 느껴지는 밑반찬, 그리고 다양한 특수부위까지. 텃밭은 화려한 기교보다는 재료 본연의 맛과 숯불의 조화로 완성도 높은 닭구이 한 상을 선보인다.



<정보>

위치 : 전라남도 순천시 봉화2길 67
 전화번호 : 061)721-1488
 영업시간 : 매일 12:00 ~ 23:00
 주차 : 매장 앞 무료, 유료 전용 주차장
 편의시설 및 서비스 : 단체 이용 가능(룸 구비), 예약, 포장 가능

<주요 메뉴>

- | | |
|--------------|------------|
| • 토종닭 숯불구이 | • 닭똥집 한 접시 |
| • 토종닭 닭장 뚝배기 | • 닭목살 한 접시 |
| • 데지목살 소금구이 | • 닭발 한 접시 |

편견을 깨 부드러움, 토종닭 숯불구이

흔히 '토종닭'이라 하면 질긴 식감을 떠올리기 쉽지만, 톱발은 12호 닭을 사용해 쫄깃한 탄력과 부드러움이 공존하는 반전 매력을 선사한다. 은은하게 입혀진 숯불 향은 닭고기 본연의 고소하고 담백한 풍미를 극대화해 씹을수록 깊은 맛이 우러난다. 자극적인 양념 없이도 꽉 찬 육즙과 불맛만으로 승부하기에 미식가들의 입맛을 사로잡기에 충분하다. 처음 방문하더라도 직원이 부위별 설명과 함께 알맞은 굽기로 구워주므로, 전문가의 손길로 완성된 가장 맛있는 상태의 고기를 편안하게 즐기기만 하면 된다.

씹는 즐거움이 가득한 별미, 특수부위

메인 구이만으로 아쉽다면 닭목살과 닭발, 뚱집 등 특수부위가 훌륭한 변화주가 되어준다. 특히 닭목살은 닭가슴살보다 육즙이 풍부하고 일반 살코기보다 씹는 맛이 좋아, 구이가 조금 심심하게 느껴질 때 추가하면 색다른 미식의 즐거움을 선사한다. 뼈를 발라내 먹기 편한 닭발은 쫄득한 식감에 숯불 향이 더해져 술안주로 제격이며, 오독오독 씹히는 뚱집 또한 애주가들에게 사랑받는 별미다. 강렬한 양념 맛보다는 재료 본연의 식감과 담백함을 즐기는 이들에게 안성맞춤인 구성이다.

깊고 개운한 마무리의 정석, 닭장 뚝배기와 칡냉면

숯불구이와 함께 곁들이거나 뜨끈한 국물 요리가 생각난다면 '닭장 뚝배기'가 제격이다. 처음 보기엔 맑은 곰탕 같지만, 5분 정도 끓여내면 무와 파, 닭고기에서 우러나온 시원한 감칠맛이 진국이다. 취향에 따라 고추를 잘라 넣으면 칼칼함이 더해져, 술안주로 곁들이거나 추운 날씨에 언 몸을 녹이기에 더할 나위 없다. 입가심으로 시원한 마무리를 원한다면 칡냉면을 추천한다. 거뭇하고 쫄깃한 칡면발과 새콤한 동치미 국물을 기름진 입안을 단번에 씻어내며 정신이 맑아지는 개운함을 선사한다.



순천 스타일의 담백하고 고소한 닭구이의 진수를 보여주는 톱발. 대표 메뉴인 토종닭 숯불구이와 닭장 뚝배기는 물론, 닭목살, 닭발, 뚱집 등 별미 부위부터 고소한 돼지목살 소금구이까지 준비되어 있어 누구나 취향껏 미식의 즐거움을 누릴 수 있다. 포장이 가능해 어디서든 이 맛을 즐길 수 있는 것은 물론, 개방감 있는 야외 테라스 공간에서 여유롭고 운동 있는 식사도 가능하다. 맛과 분위기, 다양함까지 모두 갖춘 건강한 한 끼를 원한다면 이번 주말 순천 톱발으로 향해보자.



3줄로 정리한 '톱발'

- 12호 토종닭을 사용해 쫄깃하면서도 부드러운 식감이 일품인 숯불구이 전문점
- 상추 걸절이와 뚝배기 등 손맛 깊은 반찬과 특수부위가 어우러진 다채로운 맛
- 시원한 별미 '닭장'부터 칡냉면까지 닭 한 상을 코스처럼 즐기는 맛집

보이지 않는 곳에서 흐름을 만들고,
하루의 평온을 지켜내는 SCM팀을 만나다

SCM팀을 소개합니다



1. SCM팀, 한 줄로 말하면?

“우리 회사의 공급망을 책임지는 팀”

제품이 만들어지고, 제때 필요한 곳으로 전달되기까지. 그 모든 흐름의 중심에서 데이터를 보고 결정을 내리는 팀입니다.

2. MBTI로 알아보는 SCM팀 (팀원 소개)

비전 리더 & 전략적 조율사
김수연 차장(팀장)

INFP



“팀과 업무를 연결하며,
늘 의미 있는 방향으로 이끌어갑니다.”

SCM팀의 긍정 에너지
양병순 과장

ENFJ



“긍정적 사고는 항상 밝은 에너지를
주변에 퍼뜨린다고 생각합니다.”

든든한 백업 & 꼼꼼한 관리 장인
정용호 대리

ISFJ



“조용히 쟁기고,
확실히 지켜내는 사람이 저입니다.”

분위기 메이커 & 문제 해결 활동
소원섭 사원

ENFP



“재치와 아이디어로
팀에 활기를 더합니다.”

전략적 서포터 & 팀 분위기 조율사
백지웅 사원

INFJ



“조용히 관찰하고,
필요한 순간에 꼭 힘이 됩니다.”

신입 막내 & 실행 담당
이지원 인턴

ESTJ



“모르는 건 배우고,
애매하면 정리부터 합니다.”

3. SCM팀, 이렇게 일해요

- 채널별·카테고리별 판매 트렌드 분석 전문가
- 영업·생산·물류 이슈를 모아 가장 효율적인 생산·공급 계획을 설계하는 해결사
- 상품, 포장재, 생산 소모품까지 책임지는 하루 전화 통화량 최다 부서

“하루의 평온함은 수십 번의 전화 통화와 수백 줄의 데이터가 있었기에 가능했습니다.”

4. 가장 인상 깊었던 에피소드는?!

SCM팀에게는 하루하루가 곧 에피소드입니다.

영업에서 주문 증가로 인한 추가 공급 요청이 들어오면, 생산은 원재료·부재료·포장재 준비부터 가공, 포장까지 최소 3일이 소요되기 때문에 현실적인 제약에 부딪히는 경우가 많습니다.

그럴 때 SCM팀은 영업·생산·물류와 긴밀하게 협업해 영업 공급 일정과 물류 출고 시간을 함께 고려하고, 재고 현황, 생산 일정, 생산 가능 물량을 하나하나 계산합니다.

이후 단계적 출고(일자별·시간대별 출고) 등 다양한 대안을 제시하며 합의를 도출하고, 제품이 정상적으로 공급되어야 비로소 SCM팀의 하루도 마무리됩니다.



5. SCM팀 생존 가이드 TOP 2

① 유관부서의 업무 이해 후 소통
→ 정확한 소통이 곧 정확한 데이터의 시작

② 매일의 성실함과 끈기
→ 매일 관리하는 제품/상품/포장재에 대한 수불장 관리는 판매 트렌드 파악을 위한 기본



팀이 잘 되는 결정적 차이, 리더의 말

리더의 말이 팀의 분위기를 만듭니다

직장생활 꿀팁.zip

지시 전, 말의 톤 체크_✓

바쁠수록 말은 짧아지고_

톤은 의도보다 날카로워지기 쉽습니다.

“이거 왜 아직이야?”

“진행 상황 한 번만 공유해 줄 수 있을까요?”

톤만 바꿔도 압박이 아닌
요청이 됩니다



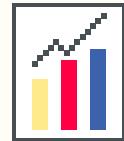
보고 받을 내용을 정확히 말하기_

지시가 명확하지 않으면 구성원은 무엇을, 어디까지, 어떤 수준으로 준비해야 하는지 알기 어렵습니다.
보고를 요청할 때 아래 세 가지만 먼저 짚어 주세요.

✓ 보고 범위 → 어디까지 알면 되는지

✓ 보고 수준 → 요약인지, 세부 내용까지인지

✓ 보고 목적 → 공유용인지, 결정용인지



이 기준이 명확하면
보고는 짧아지고,
수정은 줄어듭니다.



비교 말고, 방향 제시_✿✿✿

“누구는 잘하는데…”는
의도와 달리 상처로 남습니다.

대신 이렇게 말해보세요. ☺

“이번엔 이 방향으로 보완해보면 좋겠어요.”

“다음에는 이런 부분을 조금 더
신경 써주면 좋겠어요.”

사람이 아닌 업무를 기준으로 말할 때,
피드백은 부담이 아닌 성장의 기회가 됩니다.



결과만 보지 말고, 과정에 한마디_

상사는 결과를 보지만
구성원은 과정 속에서 일합니다.

“준비하면서 많이 애쓴 게 느껴졌어요. ☺”

“그 부분까지 신경 써준 점은 좋았습니다. ☺”

완벽한 칭찬이 아니어도
노력을 알아주는
말이면 충분합니다.



바쁠수록 인사 한마디

“수고했어요.”

“고생 많았습니다.”

짧지만 가장 오래 남는 말이 한마디가

‘오늘의 노력이 의미 있었다’는 신호가 됩니다.

오늘 하루,

지시 전에 한 번 피드백 전에 한 번 말의 온도, 체크해 보세요.

상사의 말 한마디가 누군가의 하루를 바꿀 수 있습니다.



초보자도 할 수 있다!

부서 간 협업 요청



<부서 간 협업 요청하기 기본 샘플>

Jane : (A) Hey David, do you have a minute?

I'd like to discuss a cross-department project.

David : Sure, Jane. What's it about?

Jane : Our team is preparing a new campaign, and (B) we'll need support from your design team for visuals and layout.

David : That sounds doable. (C) What kind of timeline are you looking at?

Jane : We're aiming to launch by the end of next month, so we'd need the first draft in two weeks.

David : Okay, that helps. (D) Could you share the detailed requirements with us?

Jane : Absolutely. I'll send a brief today. Also, (E) it would be great if we could set up a short meeting next week.

David : No problem, I'll check my team's schedule.

Jane : Thanks, David. (F) Your team's support will really help this project succeed.

David : Happy to collaborate. Let's make this a great project together.

제인 : 데이비드, 잠깐 시간 괜찮아요?

부서 간 프로젝트에 대해 이야기하고 싶어요.

데이비드 : 물론이죠, 무슨 일인가요?

제인 : 우리 팀이 새로운 캠페인을 준비 중인데, 디자인팀의 시각 자료와 레이아웃 지원이 필요해요.

데이비드 : 가능할 것 같네요. 일정은 어떻게 생각하세요?

제인 : 다음 달 말 룬칭을 목표로 해서, 2주 안에 1차 시안이 필요해요.

데이비드 : 알겠습니다. 자세한 요구사항을 공유해 주실 수 있나요?

제인 : 물론이죠. 오늘 브리프를 보내드릴게요.

다음 주에 짧은 미팅도 하면 좋겠어요.

데이비드 : 좋아요, 팀 일정 확인해 볼게요.

제인 : 감사합니다. 여러분 팀의 지원이 프로젝트 성공에 큰 도움이 될 거예요.

데이비드 : 함께 협업하게 되어 기뻐요.

멋진 프로젝트로 만들어봐요.

<부서 간 협업 요청하기 기본 패턴>



(A), (B) 협업 제안하기

- [인물], do you have a minute?, I'd like to [주제]

ex. Hey David, do you have a minute?

I'd like to discuss a cross-department project.

데이비드, 잠깐 시간 괜찮으세요?

부서 간 프로젝트에 대해 이야기 나누고 싶어요.

ex. Anna, do you have a minute?

I'd like to talk about a new campaign idea.

안나, 잠깐 시간 괜찮으세요?

새로운 캠페인 아이디어에 대해 이야기하고 싶어요.

(C) 일정 확인하기

- What (kind of) timeline [주제]?

ex. What kind of timeline are you looking at?

일정은 어떻게 생각하고 계신가요?

ex. What timeline do you have in mind for this project?

이 프로젝트의 일정은 어떻게 생각하고 계신가요?

(D), (E) 요청 및 미팅 제안하기

- Could you [요청 사항]?

ex. Could you send us the specifications by email?

사양서를 이메일로 보내주시겠어요?

ex. Could you share the detailed requirements with us?

상세 요구사항을 공유해 주시겠어요?

It would be great [요청 사항].

ex. It would be great if we could have a quick call this afternoon.

오늘 오후에 짧게 통화할 수 있으면 좋겠습니다.

(F) 협업의 중요성 강조하기

- Your support will really help [긍정적인 결과]

ex. Your support will help us meet the deadline.

당신의 지원은 우리가 마감일을 맞추는데 큰 도움이 될 것입니다.

이달의 하림인



정희천 사원
FC2팀

- 신규 거래처(피자나라치킨공주) 개설을 통한 절단육 판매 확대
- 부산물(어깨살, 목살)업체 신규 거래를 통한 P-MIX 및 부가가치 확대



강영석 과장
생산3팀

- 생산3팀 차석으로서 SAP 도입 시 MES 교육과 일일 마감 관리를 적극 주도함
- 포장방법 변경 계약과 RC 라인 CAPA 확대로 연간 비용 절감 및 개선금액 창출



이동원 차장
바이오1팀

- 적극적인 개선계획 수립 및 관리를 통한 연간 820백만원 이익 증대
- 노후사료제조시설 프로젝트를 성공적으로 진행 중



국지연 사원
생산1팀(의산)

- 현장 운영에 있어 신속한 인력 투입(일용직) 및 원활한 소통 창구 담당
- 현장 부착물 및 안전표찰을 사전 준비 제작하여 교체를 통해 각종 심사 대응 및 현장 5S 관리



이민숙 사원
생산2팀(의산)

- 작업환경 개선을 위해 현장 소통 강화와 공정별 불합리 요소 개선 주도
- 공정별 소통을 통한 포장지(폐기) 낭비 발생 방지(300장/일)



김종진 사원
생산2팀(정읍)

- 로дин비 원료 이송 슈트 가이드 연장 외 1건 (0.5MH/일 ▼)
- MES 프로그램 교육 이수 → 현장 예리 발굴 개선



김훈 사원
공무팀(정읍)

- 안전한 일터 및 근로환경 개선을 위한 잠재재해 발굴개선
- 원가절감 및 현장개선 자체 개선작업 주도적 활동



김우빈 사원
물류팀(가)

- CUT-OVER 기간 중 출고 지연 문제를 신속히 해결하여 수·배송 정상화에 기여
- 시스템 개선과 급지 조정을 통해 연간 43.2백만원의 물류비 절감 성과 창출



장동현 사원
CVS사업팀

- CU NPB 신제품 2종을 성공적으로 입점시켜 매출 기반 확대
- 수익성 중심의 조건 설계를 통해 영업이익률 확보 및 손익 개선 성과 달성



신성욱 사원
생산1팀(가)

- 고장 원인 분석 및 사전 수리를 통해 설비 고장을 감소와 라인 셋팅 시간 약 30% 절감 성과 달성
- 지속적인 소통과 적극적인 현장관리로 설비 가동율 향상 및 회사 발전 기여



김미희 사원
생산2팀(가)

- 냉장 포장반 관리 인원으로 설비종합효율 향상을 위해 생산 운영 및 공정 개선 활동 주도함
- 설비종합효율을 전년 대비 3.4%p 향상시켜 2025년 기준 64.1% 실적 달성을 기여



칭찬 챌린지



이건희 사원 공무팀(의산) → 주아영 사원 생산2팀(의산)



윤동준 차장 운송지원팀 → 전의현 사원 물류팀(의산)

주아영 사원은 로봇배차반의 차기 리더로서 책임감을 가지고 맡은 바 임무를 성실히 수행하고 있습니다. 어린 나이에도 불구하고 현장 작업자분들과 적극적으로 소통하며 고충을 해결해 나가는 모습이 인상적입니다. 또한 반 내부의 위계질서와 팀원들을 잘 통솔하여 생산량을 증대시키고, 출고 시간을 준수하기 위해 늘 솔선수범하는 모습이 타의 모범이 됩니다.

이윤식 반장 SCM팀 → 황성택 사원 SCM팀

저희 부서는 생산지원 부서로서 생산에 필요한 포장지부터 박스, 그 외 소모품까지 관리하고 있습니다. 반복되는 업무 속에서도 생산 직원분들이 자재를 요청할 때마다 항상 친절하고 적극적인 태도로 솔선수범하여 주변의 귀감이 되고 있습니다. 매사를 긍정적인 마인드로 대하는 태도가 매우 훌륭하다고 여겨집니다. 또한 항상 웃음을 잃지 않고 분위기를 한층 업그레이드시키는 재주가 있어 높이 평가하는 바입니다. 저는 이런 직원이 있다는 것 자체가 우리 동료들에게 모범이 되고 저에게는 가장 훌륭한 라이벌이라고 생각합니다. 그리고 한 가지 더 있다면 잘생겼습니다!

물류팀의 든든한 기둥, 전의현 사원을 칭찬합니다. 전의현 사원은 누구보다 투철한 책임감과 탁월한 업무 추진력을 갖춘 직원입니다. 매일 아침 남들보다 이른 시간에 출근하여 현장에 무엇이 필요한지 사전 체크하고 있습니다. 특히 현장직임에도 불구하고 전산 처리 능력까지 능숙하여 현장과 사무실을 잇는 '소통의 가교' 역할을 톡톡히 해내고 있습니다. 업무 협의 과정에서는 특유의 유연함으로 의견을 조율하는 '업무 밀당의 고수'이기도 합니다. 실수가 발생했을 때도 변명보다는 빠른 대처와 재발 방지 프로세스 마련에 집중하며, 항상 발전하려는 진정한 프로의 모습을 봅니다.



박진용 차장 설비구매팀 → 김지연 과장 총무팀

칭찬 릴레이



이윤성 과장 영업기획팀 → 김선균 대리 물류팀(의산)

안녕하세요. 설비구매팀 박진용 차장입니다. 업무를 진행하다 보면 다양한 분야의 사람들을 만나며 서로 도움을 주고받게 됩니다. 그 과정에서 항상 상대방을 배려하고 세심하게 챙겨주는 사람이 있습니다. 바로 총무팀 김지연 과장입니다! 누가 먼저 말하지 않아도 주변을 세심하게 살피며 필요한 부분을 챙기고 적극적으로 도움을 주며 책임감 있게 업무를 진행합니다. 사람의 진가는 문제가 발생했을 때 드러난다고 하는데 그럴 때마다 문제를 회피하지 않고 끝까지 해결해 나가는 모습이 늘 모범적입니다. 이러한 모습은 다른 사람들의 눈에도 똑같이 비치는지, 외부 사업장 직원은 물론 외부 고객들 사이에서도 “총무팀 김지연 과장이 정말 친절하다”는 칭찬의 목소리가 자주 들려옵니다. 밝은 에너지로 주변 사람들까지 환하게 만들고 회사의 ‘엄마 같은 존재’로 모두에게 사랑받는 김지연 과장을 진심으로 칭찬합니다!

이윤성 과장 영업기획팀 → 김선균 대리 물류팀(의산)

안녕하세요. 영업기획팀 이윤성 과장입니다. 저는 물류팀(의산) 김선균 대리를 칭찬합니다! 김선균 대리는 언제나 친절하고 긍정적인 태도로 업무에 임하며 영업 사원들의 다양한 요청에도 빠르고 정확하게 대응해 주는 든든한 지원군입니다. 특히 영업 사원들과의 원활한 소통을 바탕으로 업무 흐름을 매끄럽게 만들어 주어 현업에서 큰 도움을 받고 있습니다. 많은 영업 사원들이 한목소리로 칭찬과 감사를 전할 만큼 김선균 대리의 성실함과 책임감은 모두가 공감하는 부분입니다. 이처럼 우수한 김선균 대리의 긍정적인 에너지가 앞으로도 회사 곳곳에 널리 퍼지기를 진심으로 응원합니다!



이경호 사원 노사지원팀

노사지원팀의 비타민, 이경호 사원을 칭찬합니다! 매사에 긍정적인 에너지로 주변 분위기를 환하게 밝혀 주는 모습은 마치 상큼한 비타민처럼 팀에 활력을 더해 줍니다. 노사지원팀의 막내답게 밝고 친근한 매력으로 함께하는 사람들까지 자연스럽게 웃게 만드는 분입니다. 특히 부서 구분 없이 두 팔을 걷어붙이고 솔선수범하는 모습이 인상적입니다. 회사 출입을 담당하시는 직원분들과 미화 여사님들까지 세심하게 챙기는 따뜻한 마음 덕분에 경호 사원님 주변에는 늘 좋은 에너지가 가득한 것 같습니다. 함께 일하는 모두를 기분 좋게 만드는 소중한 존재, 덕분에 오늘도 회사는 한층 더 밝아집니다. 항상 감사합니다!

눈으로 보는 하림

2026년 1월의 주요행사 모읍입니다.
지난 추억들을 살펴보세요



0102_목표수여식 진행

지난달 2일 2026년 목표수여식을 갖고 올해 목표 달성을 위한 운영 방안 등을 발표했다.



0105_하림 노사 2026년 임금협약 체결식

우리 회사는 지난달 5일 2026년 노사 임금협약 체결식을 진행했다.



0106_정창훈 익산경찰서장 방문

지난달 6일 정창훈 익산경찰서장이 우리 회사를 방문했다.



0112_맥시칸 치킨 정삼모 대표 외 직원 방문

맥시칸치킨 정삼모 대표와 직원들이 지난달 12일 우리 회사를 방문해 현장의 우수성을 확인했다.



0113_수도권 대리점 및 매장방문

지난달 13일 우리 회사는 수도권 대리점과 매장을 방문해 현장을 응원하는 시간을 가졌다.



0114_농협은행 장길환 전북본부장 방문

농협은행 장길환 전북본부장이 지난달 14일 우리 회사에 방문했다.



0120_네이처델리 워크숍 진행

우리회사 네이처델리가 지난달 20일 워크숍을 진행했다.



0123_기공 1공장 PAC시상

지난달 23일 가공 1공장에서 CEO PAC실적 검토회를 진행했다.



0130_진안 대지 농장

지난달 30일 우리회사는 진안 대지 농장을 방문해 소통하는 시간을 가졌다.

HCR 건학객

HCR투어 신청은 하림푸드투어 홈페이지를 통해 가능합니다

HCR투어
신청 하러가기



1월에는 농협은행, 중국 양계산업 시찰단, 경북 영양사, 익산농촌활력센터, 익산교육지원청, 남성여고 회장단, 수도권 급식팀 영양사, 일반인 등 4,500여 명이 방문해 주셨습니다

이달의 Quiz

설날에 먹는 떡국에 담긴 의미로 맞는 것은?

- ① 액운을 막기 위해
- ② 밥보다 떡이 맛있기 때문에
- ③ 한 살 더 먹고 새 출발을 한다는 의미
- ④ 겨울을 이겨내기 위해



정답 제출 방법

답장을 보내주신 분들 가운데 추첨을 통해 '하림 선물세트'를 드립니다.

참여 시, 번호와 선택한 이유, 이름, 전화번호, 주소를 함께 보내주세요.

[메일주소]
E10202932@harim.com

236호 퀴즈 당첨자

조*지 충남 논산시 연무읍 안심로
임*주 전라북도 군산시 경암동
임*혁 충남 보령시 명천로
이*주 충남 보령시 한내로터리길



HARIM GIFT SET



주문가능일 1/29~2/9



하림 닭먹고 알먹고 세트

₩25,900

- 마파풀닭, 커리풀닭, 매콤마늘 닭볶음탕용 소스인팩, 깐매추리알
- 닭을 조리하고 매추리알을 넣어 먹어 맛있게 즐기는 컨셉!



하림 신선란 세트

₩13,900

- 신선란 10g*3ea 세트
- 단백질 필수품 계란을 선물로!

주문가능일 1/29~2/8



하림 베스트 세트

₩54,900

- IFF 한입쏙 안심, IFF 한입쏙 닭가슴살, 닭다리살 오리지널, 순살 닭갈비, 손수 만든 안심튀김, 훈제치킨 2봉
- 하림의 다양한 인기 품목을 한번에!



하림 별미 세트

₩55,900

- 직화닭발, 직화닭목살, 순살 닭갈비, 안동식 찐닭, IFF 큐브가슴살, 한판 시리즈 2종
- 입맛을 사로잡는 하림 별미세트

주문방법

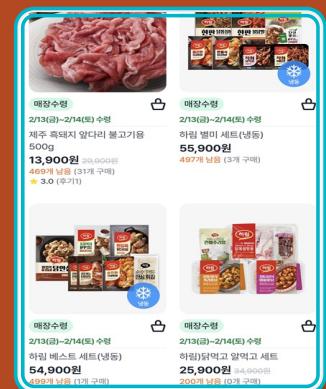
우리동네 GS 어플 → 마트사전예약 → 미리 만나는 명절 모음전 → 핵업 가능한 점포 선택 후 구매

■ 우리동네GS 어플 * APP스토어 다운로드



■ 마트사전예약

■ 미리 만나는 명절 모음전 * 2/13~14(점포 방문 후 수령)



■ 핵업 가능한 점포 선택 후 구매

* 2/13~14(나만의 냉장고 보관)


2026
설 선물세트
HARIM GIFT SET

신선 / 신선&가공 복합세트



푸짐한상 세트 ₩89,000

- 하림의 다양한 신선, 가공 품목들을 골라 담은 푸짐한상 세트
- 반찬, 간식 안주 다양하게 OK!



하림 별미 세트 ₩65,000

- 입맛을 사로잡는 하림 별미 세트
- 닭발, 목살 등 특별한 별미를 한 번에!



하림 베스트 세트 ₩59,000

- 하림에서 엄선한 신선 품목들만 모아 놓은 베스트 세트
- 다양한 인기 품목을 한 번에!

닭가슴살햄 챔세트_가공



닭가슴살햄 챔 오리지널 1호 세트 ₩49,000

- 3 % 미만 저지방으로 가볍게
- 고단백으로 더욱 건강하게
- 100% 닭가슴살만 사용한 진짜 닭가슴살 햄



닭가슴살햄 챔 복합 1호 세트 ₩49,000

- 3 % 미만 저지방으로 가볍게
- 고단백으로 더욱 건강하게
- 오리지널, 할라피뇨, 더블치즈 맛을 한 번에!



닭가슴살햄 챔 오리지널 2호 세트 ₩33,000

- 3 % 미만 저지방으로 가볍게
- 고단백으로 더욱 건강하게
- 100% 닭가슴살만 사용한 진짜 닭가슴살 햄

2026년 병오년의 시작,
 하림 선물세트와 함께하세요.

프리미엄 냉동/튀김세트_가공



하림 情(정) 세트 ₩70,000

- 하림의 대표 냉동 간식들을 골라 담은 정세트
- 에어프라이어 조리로 간편하게!



하림 福(복) 세트 ₩78,000

- 하림의 맛있는 밤 반찬들을 골라 담은 복세트
- 에어프라이어 조리로 간편하게!



하림 스타터 세트 ₩70,000

- 하림 입문자를 위한 스타터세트
- 삼계탕부터 다양한 냉동튀김 제품까지 한 번에!



용가리어린이세트 ₩65,000

- 아이에게 선물하기 좋은 용가리어린이세트
- 하림의 다양한 용가리 제품들만 한 번에!



외식 같은 프리미엄 HMR 세트_가공



하림 냄비요리 세트 ₩92,000

- 캠핑에서도 집에서도 간편하게! 냄비요리 6종 세트
- 반조리 가공으로 살린 재료의 생생한 맛과 식감
- 빠 있는 닭고기로 제대로 구현한 정통 스타일 요리



하림 든든한상 세트 ₩99,000

- 하림의 프리미엄 HMR 제품만 골라담은 든든한상 세트
- 냄비요리, 삼계탕, 왕갈비탕을 한 번에!



하림 삼계탕 세트 ₩52,000

- 24시간 이내 갓 짙은 국내산 닭
- 7가지 국내산 재료를 끓여낸 깊은 육수
- -35°C 급속 냉동 방식으로 갓 끓인 맛 그대로!



하림 왕갈비탕 세트 ₩79,000

- 압도적 크기의 왕갈비탕
- 두툼하고 푸짐한 갈비살
- -35°C 급속 냉동 방식으로 갓 끓인 맛 그대로!

주문 문의

본사: 전북특별자치도 익산시 망성면 망성로 14

FAX: 063-862-2830

선물세트 문의 & 소비자 상담실

가공 선물세트: 080-254-2000

신선 선물세트: 080-259-2000

프레시마켓 설 선물세트

설 선물세트 무료배송 12/29(월) ~ 2/11(수)



올인원세트

크림버터순살치킨 350g / 소이갈릭순살치킨 350g / 하라이드순살치킨 380g / 달콤양념순살치킨 350g / 소이갈릭치킨봉300g / 닭가슴살핫도그 450g / 소스잘먹은닭가슴살 업먹 오리지널, 로제 110g / 소스잘먹은닭다리살 마라100g

73,380원 → 47,740원

35% off



간식세트

치킨나겟 480g / 용기리치킨 450g / 스위트핫도그 1,000g / 용기리치킨볼소이갈릭 450g / 간장닭강정 250g / 모짜렐라치즈볼 140g

58,060원 → 37,750원

35% off



매콤한닭세트

직화무뼈닭발180g / 직화닭목살구이 200g / IFF한판불닭볶음탕 300g / IFF한판닭통집볶음300g / 안동식순살찜닭300g / 화끈한순살닭갈비 300g / 순진한순살닭갈비300g / 빼없는양념닭발250g / 를림양념닭발300g

58,100원 → 37,780원

35% off



요리한상세트

무한생제IFF닭볶음탕용 1,000g / 직화무뼈닭발180g / 직화닭목살구이 200g / 스위트핫도그 1,000g / 옥즙왕교자840g / 시카고피자오리지널 370g / 통살유린340g

68,720원 → 44,680원

35% off

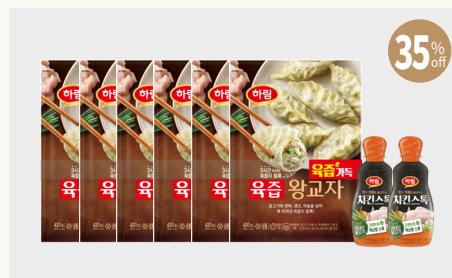


정성세트

왕갈비탕1,100g [2봉] / 하림삼계탕800g [3봉]

78,800원 → 55,210원

30% off



만두세트

옥즙왕교자420g [6봉] / 치킨스톡310g [2팩]

44,240원 → 28,760원

35% off



알뜰세트

직화무뼈닭발180g / 직화닭목살구이 200g / IFF한판닭불고기 300g / IFF한판닭통집볶음 300g / 화끈한순살닭갈비 300g / 순진한순살닭갈비 300g / 안동식순살찜닭 300g

43,400원 → 28,220원

35% off

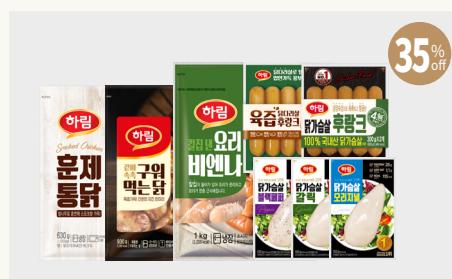


용가리세트

킹용기치킨 770g / 용가리치킨 450g / 용가리떡갈비 450g / 용가리치킨볼 달콤양념 450g

41,560원 → 27,020원

35% off



프레시냉장세트

훈제통닭630g / 구워먹는닭930g / 칼집낸요리비엔나1,000g / 닭다리살후랑크 300g*2 / 닭가슴살후랑크 600g / 닭가슴살블랙페퍼 100g / 닭가슴살갈릭 100g / 닭가슴살오리지널 100g

66,760원 → 43,420원

35% off

선물세트 안내사항

- 원하는 제품으로 자유롭게 세트 구성 가능
- 기타세트 구성 시 30,000원 이상 무료 배송
- 문의 : 063-860-2482

(주) 하림
전북특별자치도 익산시 망성면 망성로 14

063-860-2255 www.harim.com