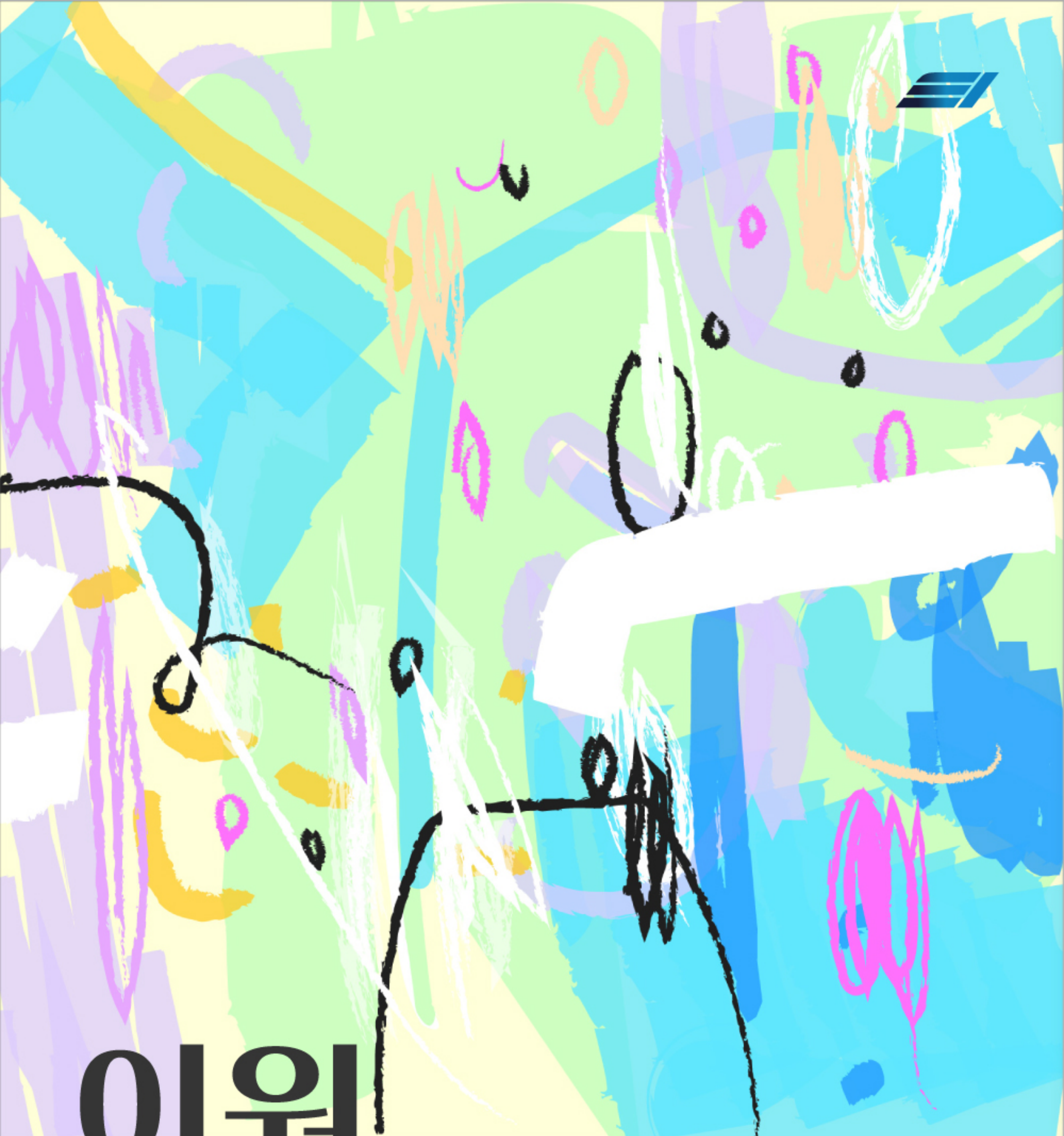




이원

2026. Summer

스케치북

: 우리들의 소식지

목차

1. 이원 뉴스
2. FOCUS_E1
3. 여름 특집호
4. Healthy Summer
5. 함께해요 이원 퀴즈

04

SKT API Ecosystem 구축 프로젝트
 KT 비즈나루 IPC 고도화 인터페이스 개발
 연합정밀 웹재구축 프로젝트
 금융결제원 우리은행 CLS 시스템 구축 IBM MQ 납품
 Agentic AI와 IT 운영의 진화 : Dynatrace Perform 2026 인사이트 세미나 개최
 상반기 체육대회 워크샵



Dynatrace Perform 2026 인사이트 세미나 개최

상반기 체육대회 워크샵

05

금융결제원 우리은행 CLS시스템 구축
 현대오토에버 학술정보(RIS)기능개선
 현대오토에버 강건설계신뢰성 개발 기능개선
 서울 시민 마라톤 대회



서울 시민 마라톤 대회

미래에셋증권 EAI 고도화 프로젝트
 (주)한진 Google Apigee 솔루션 납품
 한화시스템 방산부문 H101구축 프로젝트
 한화투자증권 Rainbow Adapter 추가 납품

06

시장의 변화를 기회로 바꾸는 사람들, 영업본부를 만나다

급변하는 비즈니스 현장의 최전선에서 늘 새로운 기회를 찾아 도전하며, 회사의 든든한 성장을 이끌어가는 영업본부 주역들의 이야기를 전합니다.



본부장
이
경
진



Q 영업본부를 이끌어 가시려면 본부장님의 리더십 스타일도 남다르실 것 같습니다. 평소 두 영업 대표에게 가장 강조하시는 '영업의 기본기'는 무엇인가요?

이경진 제가 가장 강조하는 것은 딱 세 가지입니다. 첫째는 '고객에 대한 이해'입니다. 고객에 대한 이해가 없으면 고객의 고민 및 이슈를 해결할 수 없으니까요. 둘째는 '꾸준함'입니다. 다양한 고객사와 지속적인 관계를 유지하기 위해 꾸준한 의사소통 및 피드백(해결책)이 결국 고객의 신뢰를 만든다고 생각합니다. 셋째는 'FACT'입니다. 고객사의 상황에 따른 영업 전략을 수립할 때 고객사에 대한 정확한 Fact 기반의 내용이 있어야 정확한 영업 전략을 수립할 수 있기 때문입니다. 이 세 가지가 몸에 배면, 시장 상황이 바뀌어도 흔들리지 않는 영업력이 생긴다고 믿습니다.

Q 안녕하세요. 먼저 자기소개 부탁드립니다.

이경진 안녕하세요~ 영업본부를 맡고 있는 이경진 본부장입니다.

2004년에 EAI 팀으로 입사해서, 현재까지 22년째 영업 현장에 몸담고 있습니다.

그동안 여러 고객사와 벤더사를 통한 업무를 두루 거치면서 조직과 함께 성장해 온 것 같습니다.

지금은 팀원 2명으로 구성된 영업본부를 이끌고 있고, 우리 본부의 목표는 단순히 매출을 만드는 것을 넘어 고객에게 신뢰받는 파트너가 되는 것으로 생각하며 본부를 이끌고 있습니다.

Q 영업 최전선에서 고군분투하는 팀원들을 보며 리더로서 안타깝거나, 혹은 반대로 '이제 정말 베테랑이 되었구나' 하고 뿌듯함을 느끼는 순간은 언제인가요?

이경진 안타까운 순간은 역시 팀원이 오랜 시간 공들인 일이 막판에 틀어질 때입니다. 그 과정에서 쏟은 노력을 옆에서 지켜본 만큼, 결과가 아쉬울 때는 저도 마음이 무겁습니다.

반대로 뿌듯한 순간은, 예전에는 제게 하나하나 물어보던 팀원이 어느 순간부터 스스로 상황을 판단하고 대안을 준비해서 오히려 저에게 보고하러 올 때입니다. 서로 커뮤니케이션을 통하여 해결책을 찾아가는 상황을 보면서 '이제 진짜 혼자서도 잘 해낼 수 있겠구나...' 생각이 듭니다.



Q 안녕하세요. 먼저 각자 자기소개 부탁드립니다.

이건주 안녕하세요. 영업본부 이건주 영업 대표입니다. 고객과의 신뢰를 가장 중요하게 생각하며, 회사와 고객이 함께 성장할 수 있는 비즈니스를 만드는 것을 목표로 영업 활동을 하고 있습니다. 앞으로도 고객의 입장에서 고민하고 해결책을 제안하는 영업이 되도록 노력하겠습니다.

김진경 안녕하세요. 영업본부에서 고객사와의 비즈니스를 담당하고 있는 김진경입니다. 고객의 요구사항을 파악하고 최적의 솔루션을 제안하는 일을 하고 있으며, 고객과 회사 모두가 만족할 수 있는 결과를 만드는 것을 가장 중요한 목표로 생각하고 있습니다.

Q "이 맛에 영업한다!" 최근에 가장 보람있거나 기억에 남는 계약(또는 고객) 에피소드가 있다면 들려주세요.

이건주 미래에셋증권 EAI 고도화 프로젝트.

영업본부 인사 발령 후 계속 추진 중인 프로젝트였는데, 고객과 공수 및 금액으로 오랜 기간 협의 후 계약에 합의하

Q 영업본부의 성장이 곧 회사의 성장으로 이어질 텐데요. 우리 영업본부가 앞으로 궁극적으로 지향하는 방향이나 목표는 무엇인가요?

이경진 우리 영업본부가 지향하는 방향은 '숫자만 쫓는 조직'이 아니라 '고객이 먼저 찾는 조직'이 되는 것입니다. 이를 위해 S-CRM이라는 영업 관리 툴을 도입하였으며 이를 통하여 데이터 기반 영업 프로세스 고도화/신규 고객 확대를 중점적으로 추진하고 있습니다.

단기적으로는 2026년 매출 목표를 달성하는 것이 목표지만, 장기적으로는 영업본부가 회사 성장의 엔진 역할을 하면서도 팀원 개개인이 전문성을 쌓아 성장할 수 있는 조직을 만들고 싶습니다.



기로 하였으나 계약 시점에 지연되는 이슈가 발생하였습니다. 이로 인하여 본부장님께도 많이 혼이 났지만 역시 사람은 혼나면 절박해지는것 같습니다.

저도 혼나기 싫어 본부장님께서 지정해 준 날짜로 계약을 추진했는데, 그게 또 계약 체결이 되었습니다.

역시 질책과 비난은 사람을 성장시킨다는 것을 느꼈습니다. 4년 만에 계약이 되어 너무 기쁩니다. 비록 규모는 크진 않지만요.

김진경 최근 가장 기억에 남는 것은 오랜 기간 준비했던 프로젝트가 계약으로 이어졌던 경험입니다. 여러 차례 제안과 미팅을 반복하며 고객의 요구사항을 함께 정리하고, 기술팀 및 파트너사와 끊임없이 협업했던 프로젝트였습니다. 쉽지 않은 과정이었지만 고객이 "이원정보기술과 함께해서 다행이었다"라고 말씀해 주셨을 때, 영업은 단순히 제품을 판매하는 일이 아니라 신뢰를 쌓는 일이라는 것을 다시 한번 느꼈습니다.

Q 본부장님의 든든한 오른팔이자 동료 영업 대표의 좋은 파트너이십니다. 본인이 생각하는 우리 영업본부 내에서 나의 '결정적 역할'은 무엇인가요?

이건주 제 역할을 한마디로 표현하면 '영업본부의 비공식 팀장'입니다. 😊

실제 직책은 아니지만, 절 팀장으로 생각하는 김진경 영업 대표와 함께 고민하고 움직이다 보니 어느 순간 그런 역할을 맡게 된 것 같습니다. ^^

본부장님의 생각을 현장에 잘 연결하고, 동료와는 서로 부족한 부분을 채우며 함께 성과를 만들어 가는 것이 제가 생각하는 저의 결정적 역할입니다.

앞으로도 직책보다 중요한 '믿고 의지할 수 있는 사람'으로 남고 싶습니다.

김진경 저는 고객과 회사, 그리고 기술팀을 연결하는 '가교' 역할이라고 생각합니다. 고객의 요구사항을 정확하게 이해하고 내부와 긴밀하게 소통하여 최적의 방향을 찾는 것이 제 역할입니다. 혼자 잘하는 것보다 함께 좋은 결과를 만드는 것이 더 중요하다고 생각하기 때문에, 언제나 협업할 수 있는 영업 대표가 되고자 노력하고 있습니다.

Q 최근 시장 트렌드나 고객들의 니즈 변화를 가장 빠르게 체감하고 계실 것 같습니다. 요즘 영업 현장에서 느끼는 가장 큰 변화는 무엇인가요?

이건주 최근에는 AI와 클라우드가 거의 모든 고객의 주요 관심사가 되고 있습니다. 하지만 고객들은 단순히 최신 기술을 도입하는 것보다 실제 업무에 어떤 효과를 가져오는지, 비용 대비 어떤 가치를 얻을 수 있는지를 더 중요하게 생각합니다.

그래서 이제 영업은 제품을 소개하는 것이 아니라 고객의 비즈니스 문제를 함께 해결하는 컨설팅형 영업으로 변화하고 있다고 느끼고 있습니다.

김진경 예전에는 제품이나 가격 중심으로 검토하는 경우가 많았다면, 최근에는 AI와 자동화, 운영 효율성, 비용 최적화 까지 함께 고려하는 고객이 많아졌습니다. 고객들은 단순한 솔루션보다 "우리 비즈니스에 어떤 가치를 만들어 줄 수 있는가"를 중요하게 생각하고 있기 때문에, 영업도 기술과 산업에 대한 이해를 함께 갖춰야 한다고 느끼고 있습니다.



Q 앞으로 우리 회사에서 꼭 달성하고 싶은 나만의 개인적인 목표나 포부가 있다면 무엇인가요?

이건주 단기적으로는 회사의 핵심 고객을 지속적으로 확대하고, 단발성 계약이 아닌 장기적인 파트너십을 만드는 것이 목표입니다.

장기적으로는 앞으로 입사할 영업 대표들에게도 경험과 노하우를 공유하며 함께 성장할 수 있는 영업 문화를 만드는 데 기여하고 싶습니다. 개인의 성과뿐 아니라 회사 전체의 성장에 도움이 되는 사람이 되는 것이 제 목표입니다.

김진경 담당하고 있는 벤더 포트폴리오에서 제가 처음부터 끝까지 리드한 대형 신규 계약을 만들어내고 싶습니다. 지금은 갱신·확장 위주로 많이 움직이는데, 신규 고객을 발굴해서 첫 도입부터 정착까지 온전히 제 손으로 성사시키는 경험을 쌓고 싶어요. 나아가 벤더 파트너십 측면에서도 이원정보기술이 단순 리셀러가 아니라 '이 회사와 일하면 다르다'라는 평가를 받는 데 기여하고 싶습니다.



익숙한 일상을 벗어나 발견한 뜻밖의 취향

대형 서점의 매대에서는 결코 마주할 수 없는
유일무이한 세계관. 저마다의 확실한 서사로
아날로그적 영감을 채워주는 서울의 독보적
인 서점들을 소개합니다.

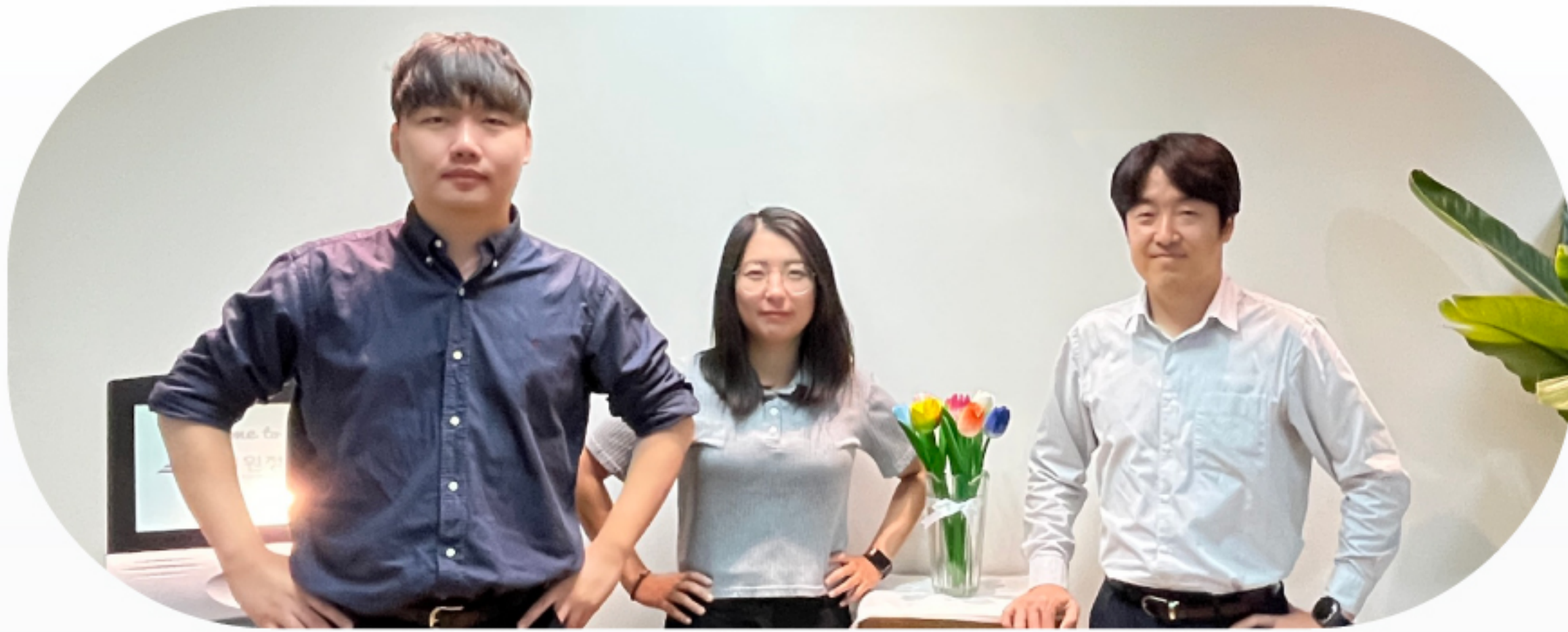
인스크립트 (Inscript)

장밋빛 커튼 너머, 활자가 살아 숨 쉬는 3층의 작은 소극장

이곳의 문을 여는 순간, 방문객은 단순한 독자에서
무대 위 주인공으로 신분이 바뀝니다. 바닥을 채운
붉은 카펫과 목직의 가구들, 공간을 유연하게 가르는
벨벳 커튼이 마치 연극 직전의 팽팽한 긴장감을 선물
하기 때문입니다. 마음에 드는 책을 고르면 붉은 봉투
에 깊은 여운을 남기는 대사 책갈피를 함께 담아 주며,
한편에 마련된 '이달의 작업자' 코너에서는 예술가
들의 치열한 창작 고민을 엿볼 수 있습니다.

콘텐츠 & 스페이스 : 실제 무대 위를 누비는 연극배우
부부가 큐레이터로 나섰습니다. 셰익스피어의 클래
식한 비극부터 동시대의 드라마·영화 시나리오, 연출
이론서까지 '대사'가 중심이 되는 텍스트들로 촘촘히
서가를 채웠습니다. 정기적으로 열리는 낭독회와 독립
영화 상영, 연극 무대로의 변신을 통해 활자로 갇혀
있던 글자들에 생생한 목소리를 입히는 문화 허브입
니다.

- ☑ 주소 : 서울 종로구 율곡로 225, 3층 (이화동)
- ☑ 인스타그램 : @inscriptbooks



Q 영업이라는 직무 특성상 스트레스 관리가 중요할
텐데요, 일과 삶의 균형을 잡는 나만의 '오프(Off)
스위치'나 취미 생활이 있다면 소개해 주세요.

이경진 저는 시간이 날 때마다 배드민턴 또는 러닝을 하면
서 땀을 흘립니다. 몸을 움직이는 동안에는 자연스럽게
업무 생각이 끊기더라고요. 그 시간이 다음 한 주를 시작하
는 힘이 되는 것 같습니다.

이건주 영업은 사람을 만나는 일이지만, 쉬는 날에도 결국
사람을 만나는 걸 좋아하는 것 같습니다.

친구들과 만나 맛있는 음식에 술 한잔하면서 일 얘기도
하고 사는 얘기도 나누다 보면 스트레스가 많이 풀립니다.
너무 거창한 취미보다는 소소하게 사람들과 시간을 보내는
것이 저만의 Off 스위치입니다.

김진경 바다 관련 활동을 좋아합니다. 물때 맞춰서 갯벌에
나가 해루질을 하거나 스노클링, 프리다이빙하는데, 물속
에 들어가 있으면 일 생각이 아예 안 나거든요. 온전히
지금, 이 순간에만 집중하게 돼서, 저한테는 그게 가장
확실한 리셋 버튼입니다. 여행 계획 짜는 것도 좋아하고요.

Q 마지막으로, 나에게 영업본부는 어떤 의미인가요?
'나에게 영업본부는 []다'라고 한 단어나 문장으로 정의해
주신다면요?

이경진 '나에게 영업본부는 [두 번째 가족]이다'라고 말씀
드리고 싶습니다.

기쁜 일도 힘든 일도 가장 가까워서 함께 겪는 팀원들이고,
팀원 서로서로가 도와주며 성장해 나가는 가족과 같은
모습이기 때문입니다.

이건주 '나에게 영업본부는 [퀘스트]다.'

매일 새로운 미션이 생기고, 예상치 못한 변수도 많지만
결국 하나씩 해결해 나가는 과정이 재미있습니다. 쉽지
않지만, 그만큼 성취감도 큰 곳이라고 생각합니다.

김진경 '나에게 영업본부는 [가능성을 현실로 만드는 곳]
입니다.'

고객의 고민을 해결하고 새로운 기회를 만들어 가는 과정이
쉽지는 않지만, 함께 고민하고 협력하여 결과를 만들어
내는 순간이 가장 큰 보람입니다. 앞으로도 고객과 회사가
함께 성장할 수 있도록 끊임없이 도전하는 영업인이 되고
싶습니다.

'나에게 영업본부는
[두 번째 가족]이다.'

- 이경진 본부장 -

'나에게 영업본부는
[퀘스트]다.'

- 이건주 영업대표 -

'나에게 영업본부는
[가능성을 현실로 만드는 곳]
입니다.'

- 김진경 영업대표 -





블루캐비닛 (Blue Cabinet)

건축의 선과 디자인의 면이 교차하는
삼각지의 입체적 아지트

전통 기와와 현대적인 백벽돌이 묘하게 맞물린 단층 건물, 그리고 선명한 푸른색 이정표가 시선을 사로잡는 곳입니다. 오랜 시간 공간 전문 잡지를 발행해 온 크리에이티브 팀의 감각이 내부 인테리어에 그대로 이식되었습니다. 가구와 조명의 배치, 구석진 곳에 숨겨진 오브제 하나까지 정밀하게 계산되어 있어 공간 자체가 하나의 거대한 디자인 참고서 역할을 합니다.

콘텐츠 & 스페이스 : 국내외 건축가들의 밀도 높은 포트폴리오 북과 도시의 역사를 다룬 인문 서적들이 주축을 이룹니다. 자체 제작한 감각적인 생활 기물(타일 코스터, 머그)을 함께 선보이며, 단순히 책을 파는 것을 넘어 그동안 쌓아온 디자인 영상·지면 아카이브를 대중과 공유합니다. 아티스트 팝업, 세미나, 사운드 이벤트 등 경계 없는 실험을 지속하는 디자인 쇼룸입니다.

- ☑ 주소 : 서울 용산구 한강대로62다길 23-1, 1층 (한강로1가)
- ☑ 인스타그램 : @bluecabinet.bookstore



당인리책발전소 (Danginri Book Plant)

책과 커피 향 사이로 나만의 속도를 되찾는
골목길 아지트

회색빛 도심 골목길을 걷다 마주하는 붉은 벽돌 건물, 그 문을 여는 순간 일상의 소음은 뒤로 밀려나고 기분 좋은 책 냄새와 커피 향이 오감을 깨웁니다. 베스트 셀러 순위 대신 책방지기들이 손글씨로 꼭꼭 눌러쓴 추천 평(북카드)을 구경하다 보면, 잊고 지냈던 독서의 재미와 나만의 취향을 다시 발견하게 됩니다. 넓은 창으로 스며드는 따뜻한 햇살을 받으며 오롯이 나에게 집중할 수 있는 편안한 위로를 선물하는 공간입니다.



콘텐츠 & 스페이스 : 아나운서 출신 방송인 김소영·오상진 부부가 운영하는 곳으로, '책을 통해 일상에 신선한 에너지를 발전(發電)한다'는 슬로건을 담고 있습니다. 에세이, 인문, 소설 등 가볍게 읽기 좋은 책부터 깊이 있는 도서까지 누구나 편안하게 다가갈 수 있는 친절한 서가로 꾸며져 있습니다. 정성스럽게 내린 커피와 디저트를 곁들일 수 있는 카페 공간이 어우러져 있으며, 때로는 북토크와 독서 모임이 열려 책을 사랑하는 이들의 온기를 나누는 다정한 문화 사랑방 역할을 합니다.

- ☑ 주소 : 서울 마포구 독막로8길 15 (합정동)
- ☑ 인스타그램 : @danginbookplant



번역가의 서재 (Work Room)

언어의 다리를 건너 도착한 문학, 다정한 이웃의 숨겨진 서재

망원동 골목길, 단골들의 정성 어린 관리를 받는 '비밀 정원' 같은 포근함이 감도는 공간입니다. 올해로 8년의 세월을 켜켜이 쌓아 올린 이곳은, 타인의 가장 깊은 서재를 조심스레 들여다보는 듯한 내밀한 경험을 선사합니다. 동네 꼬마 손님들을 위해 눈높이를 낮춰 정성껏 꾸려둔 그림책 코너에서는 이 작은 책방이 가진 다정한 철학이 고스란히 묻어납니다.



콘텐츠 & 스페이스 : 현업 번역가가 매일 밤 정독하며 고른 전 세계의 숨은 문학 작품과 외서들이 주인공입니다. 대형 유통망에서 발견되지 못했던 이국적인 서사들을 한국의 독자들에게 완벽한 문장으로 매개해 줍니다. 주말마다 열리는 영시 필사와 외국어 원서 강독회, 격주 독서 모임을 통해 문장 하나를 직조하듯 깊이 있게 탐독하는 애서가들의 연대 장소입니다.

- ☑ 주소 : 서울 마포구 독막로8길 15 (합정동)
- ☑ 인스타그램 : @tlbseoul

Healthy Summer

달콤한 위로, 시원한 휴식 여름을 녹이는 특별한 건강 간식



폭죽 찢는 무더위와 높은 습도에 절로 기운이 빠지는 계절, 여름입니다. 나른한 오후가 되면 습관처럼 얼음 가득한 가공 음료나 달콤한 아이스크림으로 더위를 달래보지만, 순간의 시원함 뒤에는 급격한 피로감이 찾아오곤 합니다. 이번 여름에는 자극적인 당분 대신, 시원함과 영양을 모두 잡은 '특별한 건강 간식'으로 지친 일상을 깨워보는 것은 어떨까요? 맛과 비주얼은 물론, 만드는 재미까지 더해 줄 이색 여름 간식 레시피를 소개합니다.



그릭요거트 바

차갑게 즐기는 영양 한 그릇

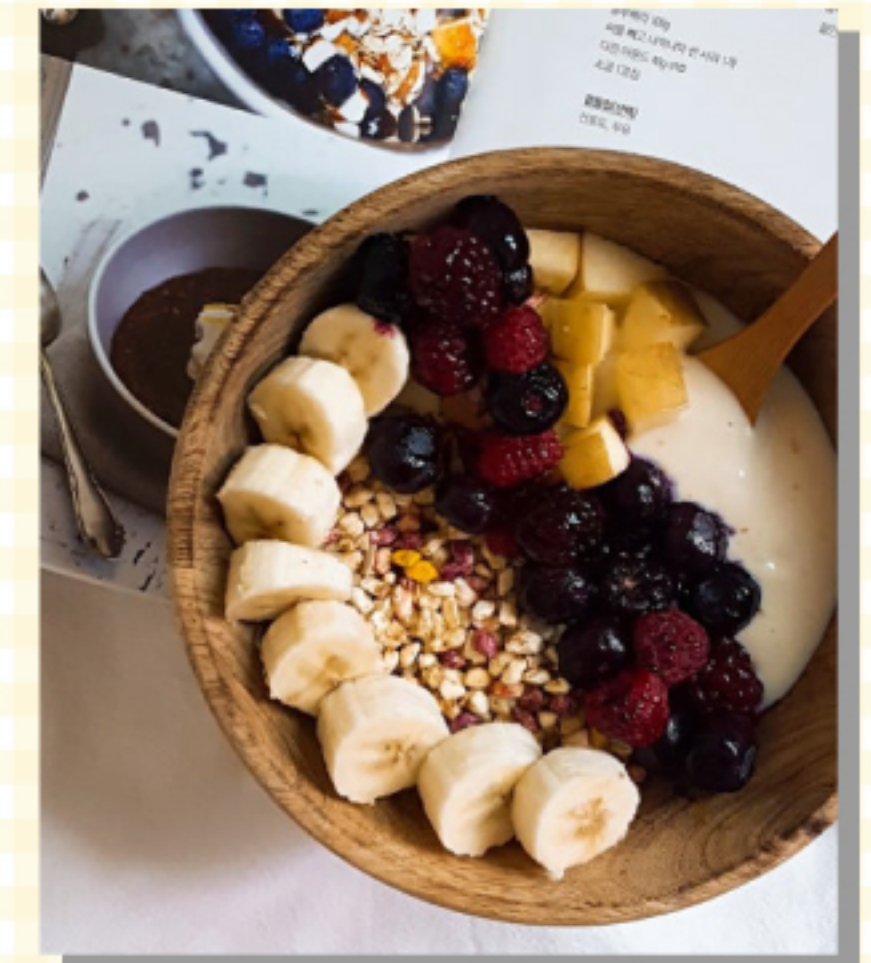
아이스크림 대신 요거트를 과일과 함께 납작하게 판 형태로 동결시켜 먹는 디저트. 넓은 트레이에 단백질이 풍부한 무당 그릭요거트를 얇게 펴 바른 뒤, 제철 과일(블루베리, 복숭아 등)과 견과류, 그래놀라를 올리고 냉동실에 2~3시간 동안 얼려 손으로 적당한 크기로 부숴 먹는 간식입니다. 인공 첨가물과 설탕 범벅인 일반 아이스크림과 달리, 풍부한 단백질과 유산균을 섭취할 수 있습니다. 씹는 식감이 뛰어나 입이 심심한 오후 바삭한 과자 대신 즐기기에 제격입니다.

콩국물 그래놀라 볼

고소함과 시원함의 조화



여름철 대표 별미인 콩국수를 디저트 형태로 재해석한 이색 영양 간식. 시원하게 보관한 무설탕 진한 콩국물(또는 두유)에 고소한 그래놀라와 견과류, 바나나나 블루베리 등을 곁들여 시리얼처럼 말아 먹는 간식입니다. 취향에 따라 계피 가루나 꿀을 살짝 첨가해도 좋습니다. 단백질이 풍부해 나른한 오후 시간에 먹으면 든든한 포만감을 줍니다. 에어컨 바람에 속이 약간 찬 느낌이 들 때, 과하게 차갑지 않으면서도 고소하고 부드럽게 에너지를 충전할 수 있습니다.



토마토 바질 그라니타



더위를 씻어내는 붉은빛의 은은한 청량함

이탈리아 시칠리아 지방에서 즐겨 먹는 정통 디저트. 잘 익은 방울토마토와 신선한 바질, 약간의 꿀과 레몬즙을 함께 갈아 냉동실에 넣은 후, 1시간마다 포크로 긁어내며 결을 살려 얼리는 셔벳(Sherbet) 형태의 간식입니다.

입안을 씻어주는 산뜻함이 특징이며, 식사 후 깔끔한 디저트나 나른한 오후 입맛을 돋우는 청량한 간식으로 즐기기에 좋습니다.

인공 첨가물이나 유제품 없이 과일과 식물성 재료 본연의 맛으로 만들어 부담 없고 속이 깔끔합니다.



라이스페이퍼 라이트 칩

겉바속촉 웰니스 주전부리

기름에 튀긴 시중의 고칼로리 감자칩을 대체하는 건강한 바삭 간식.

라이스페이퍼를 물에 적신 후 김이나 깻잎을 살짝 붙인 뒤, 전자레인지에 30초~1분 정도 돌려 바삭하게 부풀려 만드는 간식입니다. 여기에 약간의 카레가루나 파슬리를 뿌려 풍미를 더합니다.

기름을 쓰지 않고 에어프라이어나 전자레인지로 조리해 칼로리가 매우 낮습니다. 여름철 시원한 맥주나 음료와 함께 곁들일 부담 없는 야식이나 주전부리로 제격입니다.

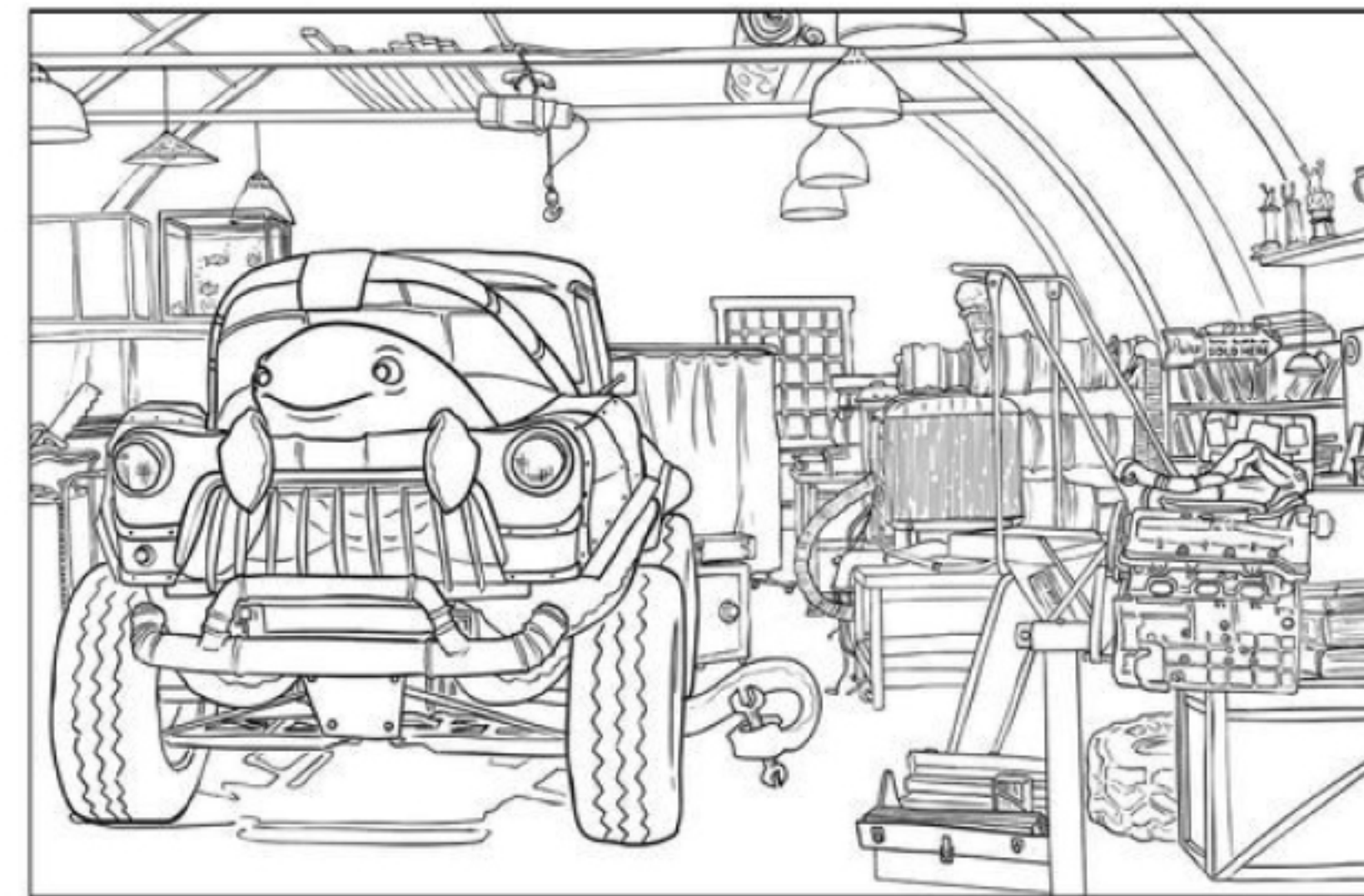
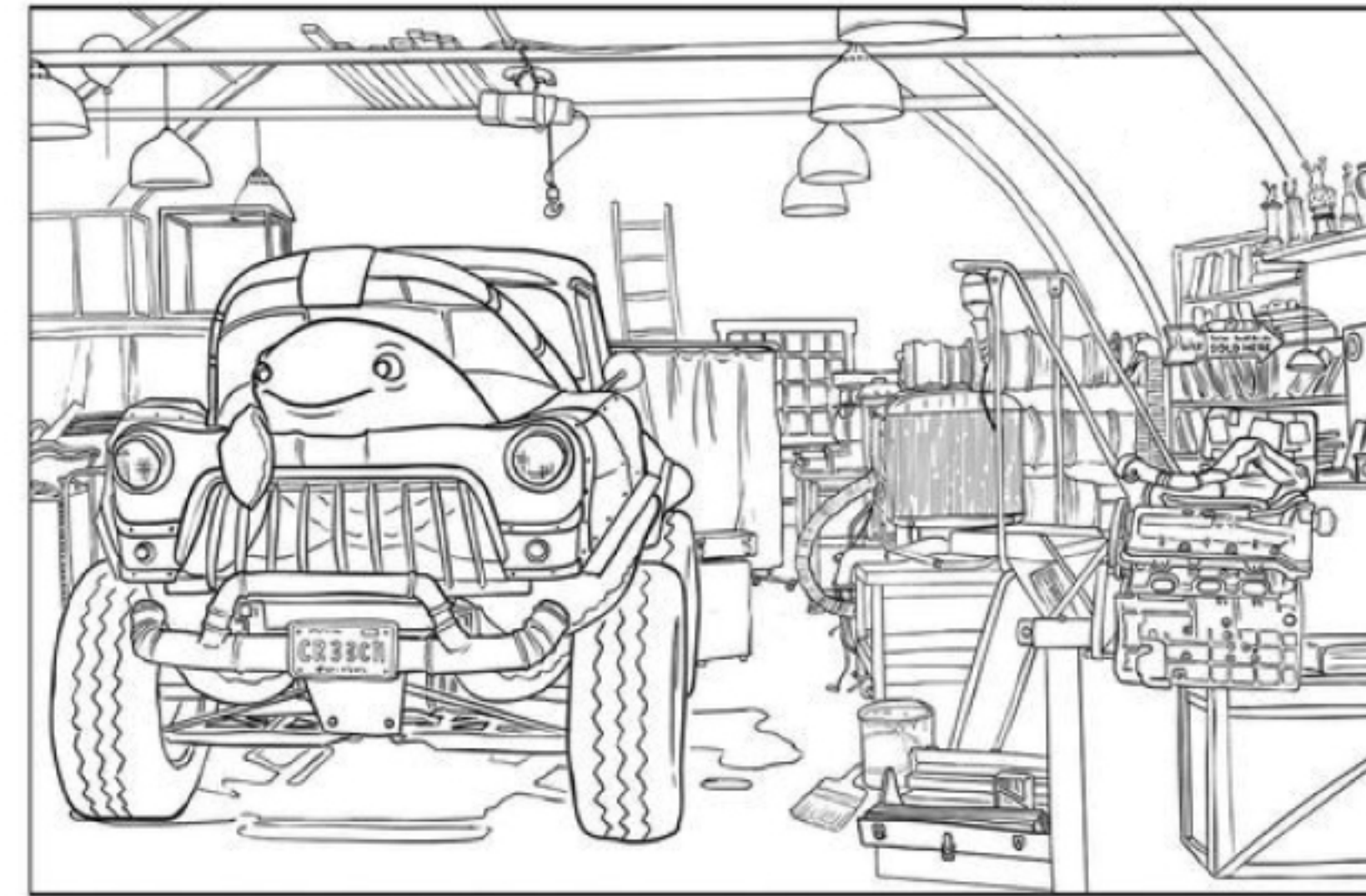


함께해요 이원퀴즈

이원 퀴즈 Vol.13

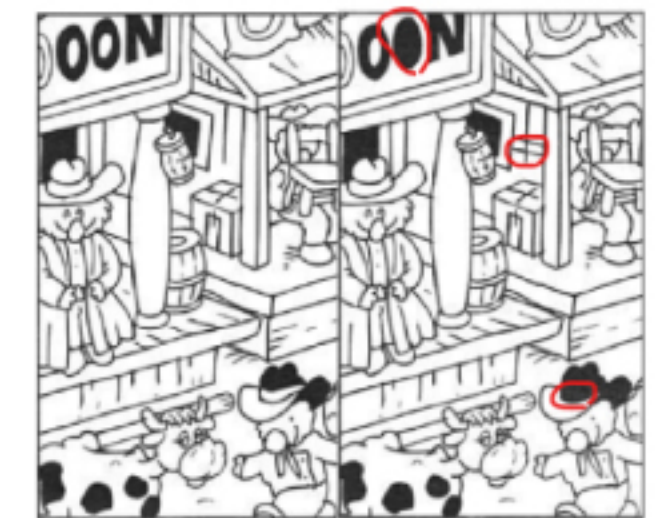
사우분들을 위한 즐거운 쉽표! 집중력이 필요한 '다른 그림 찾기'부터 사보의 핵심 소식을 담은 '내용 퀴즈', 그리고 똑똑해지는 '상식 퀴즈' 등 알차게 준비했습니다. 자, 이제부터 이원의 퀴즈 코너를 함께 즐겨보실까요?

① 아래 그림 중 다른 곳을 모두 찾아주세요.



◆ 정답 제출 예시

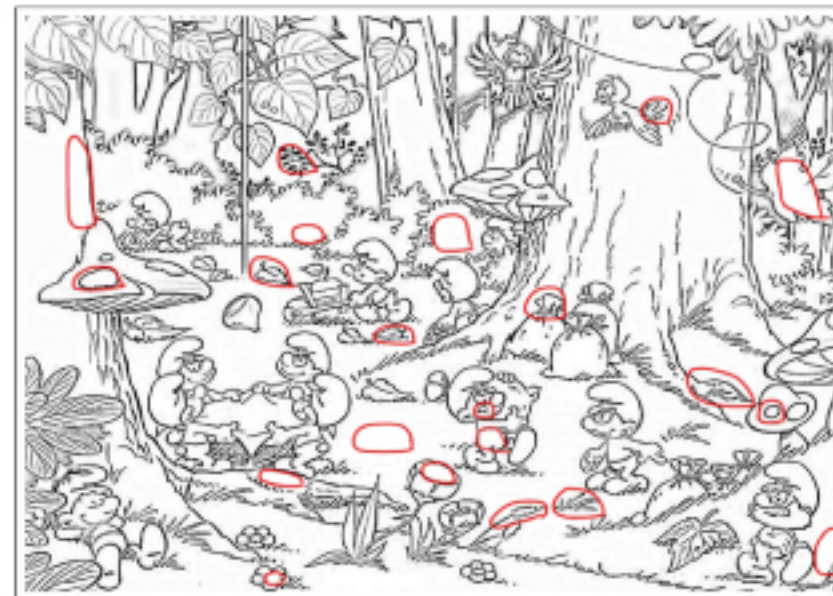
해당 이미지 캡처 후, 찾은 내용을 표기해 보내주세요!



- ② 영업본부장님이 인터뷰에서 강조하신 영업의 기본기 3가지는 '고객에 대한 이해', '꾸준함' 그리고 [이것]입니다. 정확한 영업 전략 수립의 바탕이 되는 [이것]은 무엇일까요?
- ③ 인터뷰 중 '나에게 영업본부는 [퀘스트]다'라고 정의해 주신 분은 누구일까요?
- ④ 베스트셀러 순위 대신 책방지기들의 정성 어린 손글씨 북카드로 가득 채워져 나만의 책 취향을 발견할 수 있는 이 서점은 어디일까요?
- ⑤ 우리나라 5대 국경일은 3·1절, 광복절, 개천절, 한글날 그리고 [이것]입니다. 대한민국 최초의 헌법 제정을 기념하는 이 날은 무엇일까요?

[2026년도 봄 사보 정답]

1.



2. Arcus
3. Intelligence
4. 한은영 프로, 김미경 프로

[참여 방법]

1. 이원 퀴즈 답변을 메일에 작성.
2. 메일 제목 '2026년 여름 사보 퀴즈 정답 제출'로 작성 후, 사보 담당자에게 메일 보내면 참여 완료.

(사보 담당자 : 디자인&마케팅 본부 원근호 본부장)

[참여 기간]

26년 08월 21일 금요일까지 참여해 주신 분들에 한하여 추첨을 통해 다섯 분께 3만원 상당의 선물을 드립니다.