

2016

ECONET WAY

꿈을 함께 하는 행복한 일터 A community where all can share purpose, dream & happiness together



美國에서의 研究会는 世界에 存在가 알려진 確固한 研究機關으로 成長하고 TEXAS의 原料會는 TEXAS와 MEXICO 외에 몇곳에 原料栽培地를 持有하고 製菓, 健康食品, 化粧品 등 加工 製造會는 韓國을 筆頭로 美國과 餘他 몇個地域(中國等)에 設置하고 教育事業은 善九大學을 育成하고 研究 獎學財團을 設立 運轉하여 러시아 中國等地의 技術을 積極的으로 導入 한다.

ECONET started off with passion
under the corporate mission of
"Bringing the Best of Nature to Humankind,"
and has grown into
a global vertical network
encompassing both the East and West,
based on the plan
of the late chairman Yunho Lee.
In his diary, which he wrote for more than
20 years to reflect after each day
and plan for the future,
he designed ECONET to be like this.

'자연의 혜택을 인류에게
전하자는 열정으로부터 출발하여
농장에서 가정까지 동서양을 망라한
글로벌 수직계열화 기업 네트워크로
성장한 에코넷은
고 청강 이연호 회장의 구상에서 비롯하였다.
이십 수년 동안 오늘을 반성하고
내일을 계획하기 위해
작성한 일기에서
그는 에코넷을 이렇게 설계했다.

"I want the research institute in the USA to become a respectable research organization known to the world. The law material production business in Texas should obtain more farms outside of Texas and Mexico. Manufacturing and processing business such as pharmaceuticals, health functional food and cosmetics will be located in Korea, the USA, and other areas such as China. College and Research foundation will be built and run, and we will also need to adopt a technology from China and Russia. My vision is to build an internationally competitive, world-class business which is not limited to Korea, operating globally in research and education area."(Diary of Late Chairman Yunho Lee, May 29th, 1996 (Wed))

"미국의 연구회사는 세계에 존재가 알려진 확고한 연구기관으로 성장하고, 텍사스의 원료회사는 텍사스, 멕시코 외에 몇 군데에 원료재배지를 보유하고, 제약, 건강식품, 화장품 등 가공제조회사는 한국을 필두로 미국과 여타 몇 개 지역(중국 등)에도 설치한다. 교육사업은 전문대학을 육성하고 연구장학재단을 설립, 운영하여 러시아, 중국 등지의 기술도 적극적으로 도입한다. 그리하여 한국인의 회사인 것을 탈피해서 완전히 국제적 경쟁력이 있고 세계수준에서 두각을 나타내는 기업을 모태로 연구사업, 교육사업을 펼쳐나간다." (고 청강 이연호 회장의 일기, 1996년 5월 29일(수))

* The handwriting on the cover is the late chairman Yunho Lee's own.

* 표지 글씨는 고 이연호 회장의 친필이다.

Aloe



Succeeded in test cultivation of aloe for the first time in Korea

Established Banwol Farm (Asia's largest aloe farm cultivating 200,000 aloe plants)

Established Namyang Aloe Agriculture (dba Univera)

Succeeded in developing aloe products for the first time in Korea (Alo-X gel, Arbomin tablets, and Arbomin powder)

Opened the first distributor office (Chuncheon, Korea)

Became a member of IASC

Established Aloecorp

Founded Korea Health Food Association (o/a Korea Health Supplements Association) by the late Yunho Lee inaugurated as its first president

1976

1981

1984

1985

1988

국내 최초로 알로에 시험재배 성공

반월농장 설립 (동양 최대규모로 알로에 20만주 재배)

남양알로에농산 (유니베라 전신) 설립

국내 최초 알로에 제품화 성공 (알로엑스 겔, 아보민 정, 아보민 분말)

제1호 대리점(춘천대리점) 개소

국제알로에기준심의협회 (IASC) 가입

알로corp (Aloecorp) 설립

한국건강식품협회 (현 한국건강기능식품협회) 창립, 이연호 회장 초대회장 취임



We became a leading company in the world aloe market

Korea's aloe industry started off with ECONET. The late former chairman 'Chungkang' Yunho Lee, who succeeded in test cultivation of aloe for the first time in Korea in 1976, created aloe farm at Banwol and started to supply fresh aloes in large quantities. In 1985, he succeeded in commercializing aloe for the first time in Korea and in developing Alo-X gel, Arbomin tablets and Arbomin powder made of aloe, thereby he improved in earnest the health functional food market in Korea. In 1988, he bought an aloe farm in Texas, United States to start supplying aloe materials. This was followed by the creation of the world's largest aloe farm in Mexico. ECONET was responsible for the foundation of Korea Health Food Association (o/a Korea Health Supplements Association) and supported the International Aloe Science Council (IASC). ECONET also aided aloe research both materially and spiritually, such as establishing the Aloe Research Foundation, holding the International Phytotherapy Congress, and launching the Creation of Aloe Pharmaceuticals (CAP). ECONET standardized quality of aloe and differentiated products of aloe based on research on compounds and effects of aloe. By doing this, ECONET has always become a pioneer in fields related to aloe.



Aloecorp Purchased Lake Farm 333ha in Gonzalez, Mexico

1989

알로콥, 멕시코 곤잘레스 1백2십만 평 매입, 세계 최대 알로에 단일농장 건설



Namyang Aloe constructed Korea's first Korea Good Manufacturing Practice (KGMP)-certified factory (Jincheon Factory)

1990

남양알로에, 국내 최초 KGMP 공장 (진천공장) 준공

Held the International Phytotherapy Congress

1991

천연약물학 국제학술대회

Launched CAP (Creation of Aloe Pharmaceuticals)

1993

알로에신약개발 (CAP: Creation of Aloe Pharmaceuticals) 프로젝트 출범



Extracted new materials from aloe vera and applied patents for NY931, NY932, and NY 933

1994

알로에베라에서 NY931, NY932, NY933 신물질 추출. 특허 출원



한국 최초의 알로에 기업으로서 세계 알로에 시장의 선도기업이 되었다.

한국 알로에 산업은 에코넷과 함께 시작됐다. 1976년 한국 최초로 알로에의 시험재배에 성공한 고 청강 이연호 회장은 반월에 농장을 조성하고 알로에 생초를 대중적으로 보급하기 시작했다. 1985년 알로엑스 겔, 아보민 정, 분말 등 한국 최초로 알로에 제품화에 성공하면서 본격적으로 건강기능식품 시장을 열었다. 1988년 미국 텍사스의 알로에 농장을 매입하여 원료를 공급했다. 이어서 멕시코에 세계 최대 알로에 농장을 조성했다. 에코넷은 한국건강식품협회 창립을 주도하고 국제알로에기준심의협회를 후원했다. 알로에연구재단을 설립하고 천연약물학국제학술대회를 개최하고 알로에신약개발 프로젝트를 출범시키는 등 알로에 연구에도 물심양면 지원을 아끼지 않았다. 에코넷은 알로에의 성분과 효능에 대한 연구를 통해 제품을 차별화하고 품질을 표준화했다. 이로써 알로에 관한 한 에코넷은 세계에서 줄곧 선구자가 되었다.

Natural Products

Established UPI (dba Unigen) as a company specializing in the bioengineering of natural plants

Opened the Chungkang College of Cultural Industries

1996

천연물생명공학전문회사 UPI(dba Unigen) 설립
청강문화산업대학교 개교



Late former chairman Yunho Lee received a posthumous award of the Moranjang Order of Civil Merit

IASC established the Yunho Lee Award

1997

고 이연호 회장, 국민훈장 모란장 추서
IASC, 이연호 과학공적상 제정



Established the Oasis Wellness Network (dba Univera) in the USA

Established Unigen Russia (dba Univera-Rus)

1999

미국 Oasis Wellness Network (dba Univera) 설립
러시아 법인(dba Univera-Rus) 설립



We expanded into a natural product market.

Based on the research and manufacturing competitiveness gathered from researching and manufacturing of aloe, ECONET expanded its product development and research to general natural products and established Unigen in 1996 as a company specializing in natural plants. Unigen built an extensive library with more than 12,000 plants collected from all over the world and developed PhytoLogix process as a platform to discover novel compounds by screening compounds and effects of plants. ECONET constructed farms in Russia and China in the 2000s as well as United States and Mexico in the 1980s to effectively deliver the world's natural plants. Farms were established at optimal places to consolidate highest quality and safest ingredients. ECONET did not stop researching and developing to produce and supply the best products. ECONET's efforts to fine botanical compounds achieved a successful development of new materials, such as Univestin™.



Declared ECONET's vision
 Active Aloe selected as a World Class Product of Korea by the Korean Ministry of Trade, Industry and Energy (selected for 13 consecutive years until 2015)
 Late former chairman Yunho Lee elevated to the IASC Hall of Fame
 Unigen developed Univestin™, a specially formulated, patented natural food-based composition

Established Aloecorp in Hainan, China
 Chairman and CEO Bill Lee elected as chairman of IASC

Established Ubicom, a farm in Kraskino, Russia
 Established the Namyang Aloe Biopharmaceuticals Academic Award
 Chairman and CEO Bill Lee elevated to the IASC Hall of Fame

Established a farm, Aloecorp China
 Chairman and CEO Bill Lee selected as an Asian Young Leader by the World Economic Forum (WEF)
 Completed the construction of Unigen Bioscience Research Center (Korea)

2000

알로콧
 중국 해남도 법인 설립
 이병훈 총괄사장,
 IASC 회장 선출



2001

러시아 크라스키노 농장 개설,
 영농법인 유비콤 설립
 남양알로에 생명약학학술상 제정
 이병훈 총괄사장,
 IASC 명예의 전당 헌정



2002

알로콧 차이나 농장 개설
 이병훈 총괄사장,
 WEF(세계경제포럼)
 아시아 차세대 지도자
 (Asian Young Leader) 선정
 유니젠 생명과학연구소(한국) 완공

2003

에코넷 비전 선포
 액티브 알로에,
 산업자원부 세계일류상품선정
 (2015년까지 13회 연속 선정)
 고 이연호 회장,
 IASC 명예의 전당 헌정
 유니젠,
 천연물 신소재 유니베스틴
 (Univestin™) 개발



세계 천연물
 시장에
 진출하다

알로에 연구와 제조과정에서 획득한 연구와 제조 능력을 바탕으로 에코넷은 제품 개발과 연구를 천연물 일반으로 확대하며 1996년 천연물생명공학 전문회사 유니젠을 설립했다. 전 세계에서 수집한 식물정보 데이터 베이스로 라이브러리를 구축하고, 천연물의 성분과 효능을 분석하여 소재를 개발하는 파이토로직스 플랫폼 기술을 개발했다. 에코넷은 세계 천연물을 효과적으로 조달하기 위해 2000년대 들어 미국과 멕시코에 이어 중국과 러시아에 천연물 농장을 조성했다. 가장 안전하고 우수한 품질의 원료를 확보하기 위해 최적의 장소에 농장을 개설하고 최고의 제품을 생산 공급하기 위해 연구개발을 멈추지 않았다. 에코넷의 천연물 소재 개발은, 에컨대 신소재 유니베스틴으로 열매를 맺었다.

ECONET



Constructed the ECONET Center in Korea
Established Univera Canada

Univera USA established
Univera Serve First

The US headquarters moved
from Broomfield, Colorado
to Lacey, Washington

2004

미국 법인 본사,
콜로라도 브룸필드에서
워싱턴 레이시로 이전



2005

에코넷 센터 준공
유니베라 캐나다 법인 설립



2006

유니베라 미국,
Univera Serve First 설립



**We were composing
the ECONET network
to be integrated
vertically around
the world
for a global market**

ECONET built a network spanning both the East and West to “bring the best of nature to humankind.” (The construction of the ECONET Center in 2005 symbolizes it.) ECONET is a corporate network that extends “from farms to family,” that is, from the global plantations (Aloecorp, Univera-Rus) to research and development (Unigen), processing and manufacturing (Naturetech), and distribution and sales (Univera). Within the network, ECONET directly researches and develops materials using directly cultivated natural plants as ingredients, and the materials are then processed to produce products with confirmed effects, safety, and quality to deliver to consumers. The ECONET network, which is a vertically structured global system that has been expanded from Korea (1976) to the United States (1988), Mexico (1989), Russia (1999), China (2000), and Canada (2005), not only creates greater economic added value by generating the synergy effects of its natural plants value chain, but also strives to become a virtuous cycle of ecologically stable corporate network unaffected by fluctuations in external economic, social, and environmental situations. The ECONET Network, an innovative business model that no other company in the world can easily imitate in a short period, is the foundation for the sustainability in our business success and purpose.

Univera Korea awarded the Administrator of Food and Drug Administration of Korea Award and the Grand Prix of the Korea Health Industry Awards

Chairman and CEO Bill Lee elected as the chairman of the Korea Health Supplements Association (~2009)

2007

유니베라,
대한민국 보건산업대상
식품의약품안전청장상 수상

이병훈 총괄사장,
한국건강기능식품협회 회장 취임
(~2009)



Univera Korea acquired the CCMS (Consumer Complaints Management System) Certificate (for the first time in Korea health supplements business)

2008

유니베라, CCMS 인증 획득
(건강기능식품업계 최초)



Univera Korea became a member of the United Nations (UN) Global Compact

Univera USA took over Matol of Canada

2009

유니베라 한국,
UN 글로벌 콤팩트 가입

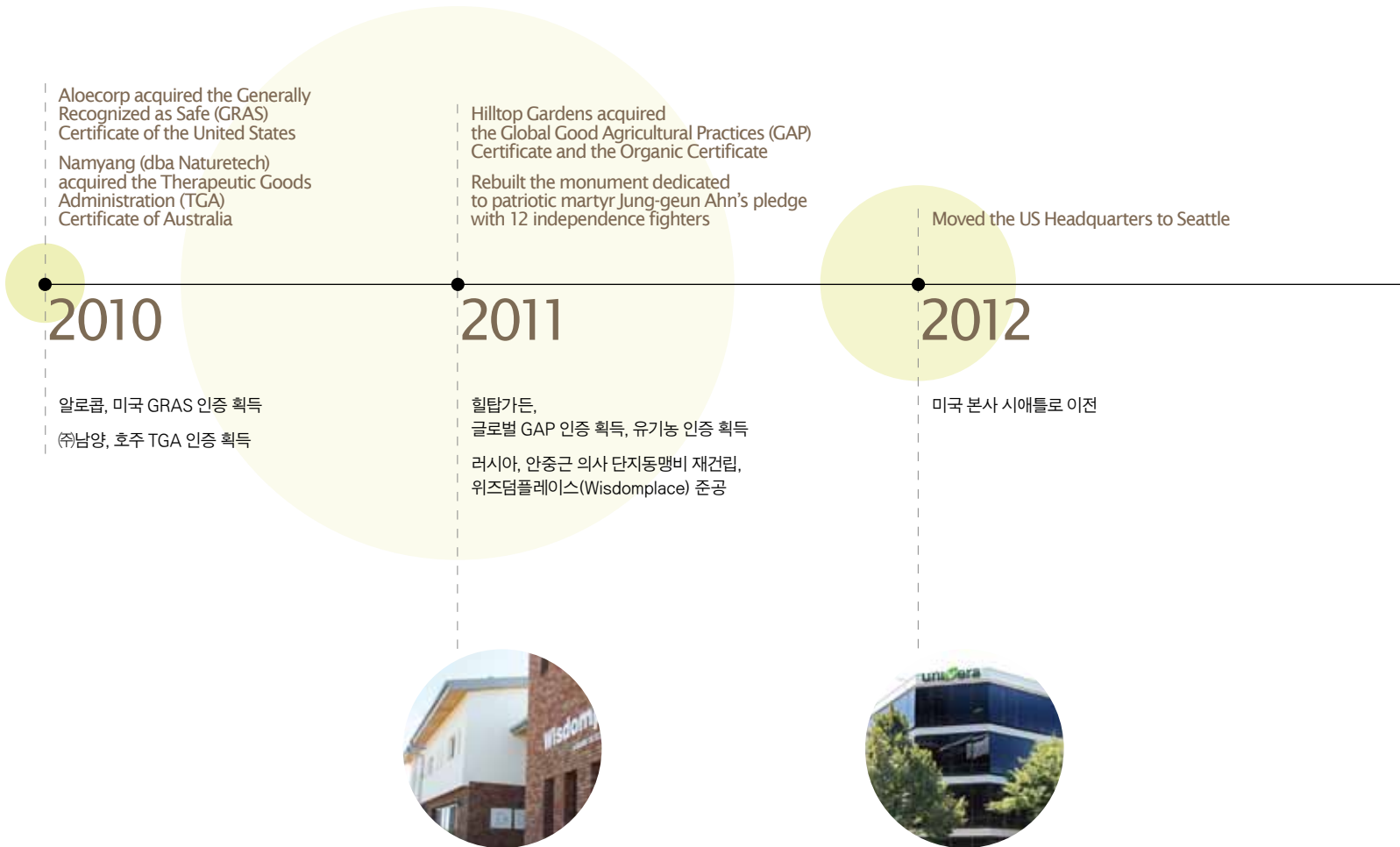
유니베라 미국,
캐나다 마톨 인수



**글로벌 기업
네트워크인 에코넷을
구축하다**

‘자연의 혜택을 인류에게’ 전하기 위하여 에코넷은 동·서양을 아우르는 에코넷 네트워크를 구축했다(이러한 상징이 2005년 에코넷 센터 건립이다). 원료재배(농장, 알로콜, 유니베라-루스)-연구개발(연구소, 유니젠)-제품생산(제조공장, 네이처텍)-유통판매(유니베라)로 ‘농장에서 가정까지’ 이어진 기업 네트워크인 에코넷은 에코넷 네트워크 안에서 직접 재배한 천연물을 원료로 직접 연구하고 개발한 소재로 가공하고 효능과 안전과 품질을 확인한 제품을 생산하여 소비자에게 전한다. 한국(1976년), 미국(1988년), 멕시코(1989년), 러시아(1999년), 중국(2000년), 캐나다(2005년)로 확대된 글로벌 수직계열화 체계인 에코넷 네트워크는 천연물 밸류 체인의 시너지 효과로 경제적으로 더 높은 부가 가치를 창출할 뿐만 아니라, 동시에 경제적 사회적 환경적 외부 변화에 흔들리지 않는, 생태적으로 안정적인 선순환 기업 네트워크를 지향한다. 전 세계적으로 에코넷만이 이룩한 독특한 경영모델인 에코넷 네트워크는 세계 어느 기업도 선불리 단기간 내에 따라 할 수 없는 혁신적인 경영 모델로서 에코넷의 지속가능한 성장을 뒷받침하는 토대이다.

Wellness



We are going to be a global leader in the wellness products market and the wellness industry.

ECONET, a leader in the world aloe market and a pioneer in the world natural products market, is continuing to acquire all kinds of certificates from every country in order to improve the quality of its products, firmly win the hearts of consumers, and expand its market. To clearly pursue humankind's healthy and happy life of wellness—the state of having a happy quality of life in addition to enjoying not only physical health, but also mental and social health, which integrates the health of the body, mind, and soul - ECONET declared ECONET credo in 2013 and promised to practice ethical management in 2015. It expanded its advancement into the global market, such as establishing an office in Malaysia, and did not stop socially contributing together with its customers through Univera Serve First and Vitamin Angels. In 2011, ECONET rebuilt the monument dedicated to patriotic martyr Jung-geun Ahn's pledge with 12 independence fighters on cutting their fingers nearby its Kraskino Farm in Russia and constructed Wisdomplace. As ECONET Family of three companies in Korea acquired Best Family Friendly Management Certification in 2014, ECONET spare no strenuous efforts to create "a community where all can share purpose, dream, and happiness together."



Declared the ECONET Credo
 Opened Univera office in Malaysia
 Naturetech awarded the Korean Prime Ministerial Award and the Gold Medal at 2013 National Productivity Champion Contest; acquired the HACCP Certificate
 Chairman and CEO Bill Lee received the Award of Merit from the Korea Food Supplements Association

Hilltop Gardens recognized as the first commercial aloe vera farm in the US, by the State of Texas
 Malaysia office started engaging in business
 Naturetech acquired the HALAL Certification (IFANCA)
 ECONET Family of three companies in Korea acquired Best Family Friendly Management Certification (Naturetech in 2011 and 2014, Unigen Korea in 2013, and Univera in 2014)

Promised to practice ethical management

2013

에코넷 현장 선포
 말레이시아 법인 설립
 네이처텍, 국가생산성대상 국무총리표창 수상, HACCP 인증 획득
 이병훈 총괄사장, 한국건강기능식품협회 공로패 수상



2014

힐탑가든, 미국 최초 알로에 상업적 재배 농장 '텍사스 사적지 인증' 획득
 네이처텍, 할랄(IFANCA) 인증 획득
 에코넷 가족회사 가족친화우수기업인증 획득 (네이처텍 2011, 2014, 유니젠 2013, 유니베라 2014)



2015

윤리경영 실천약속 선언



웰니스 산업의 글로벌 리더로 나아가다.

세계 알로에 산업의 선구자, 천연물 산업의 개척자 에코넷은 제품의 품질을 향상시키고 소비자의 신뢰를 공고히 하고 시장을 확대하기 위해 각 나라에서 각종 인증을 획득하는 작업을 지속했다. 인류의 건강하고 행복한 삶 - 신체적 건강뿐만 아니라 정신적, 사회적 건강이 통합된 건강, 몸과 마음과 영혼이 건강한 상태에 더하여 삶의 질이 행복한 상태, 웰니스 - 에 대한 지향을 분명히 하기 위해 2013년 에코넷 현장을 선포하고 2015년 에코넷 윤리경영 실천을 약속했다. 말레이시아 법인을 설립하는 등 세계 시장 진출을 확대했고 서브 퍼스트(Univera Serve First), 비타민 엔젤(Vitamin Angels) 등 고객과 함께 하는 사회공헌활동도 멈추지 않았다. 2011년에는 러시아 크라스노 농장 인근에 안중근 의사 단지동맹비를 재건립하고 위즈덤플레이스를 준공했다. 2014년 에코넷 한국 3사가 모두 가족친화우수기업인증을 획득하는 등 '꿈을 함께하는 일터'를 만들기 위한 노력을 멈추지 않았다.

3 Cover Story

40 Years of History

4 Aloe

6 Natural Products

8 ECONET

10 Wellness

14 Father and Son

The Beginning of the Korean Aloe Industry
아버지와 아들 한국 알로에 산업의 시작

18 Aloe

A Conductor of Health Functions
알로에 건강기능의 지휘자

22 "Bring the Best of Nature to Humankind"

The Birth of the ECONET Mission
"자연의 혜택을 인류에게" 에코넷 미션의 탄생

26 World Best Aloe Farm

ECONET's Foundation
세계 최대의 알로에 농장 에코넷의 뿌리

30 ECONET's Science

A Guidepost to Truth
에코넷의 과학 진실로 안내하는 길잡이

34 Story of ECONETian the Star Bearer

Connecting People with People
별을 전하는 사람들의 이야기 사람과 사람의 연결



ECONETian

- 40 Waiting with Patience and Understanding
서두르지 않고 기다리기, 이해하기
- 42 Much more than Fantastic Products and a Great Paycheck
제품과 수입, 그 이상인 유니베라
- 44 ECONET Network's Power
에코넷 네트워크의 저력!
- 45 The History of my Career in Aloecorp
알로콧에서 보낸 내 삶의 역사
- 46 Three Memorable Events during my Employment
에코넷에서 겪었던 3가지 사건
- 48 ECONET 40th Anniversary: Memorable Moments
에코넷 40주년: 기억에 남는 순간
- 50 Keeping the Spirit of the First Time when I wore a Suit
처음 양복을 입었을 때 그 정신 그대로
- 52 Memories of Aloecorp
잊을 수 없는 기억
- 54 在海南南洋芦荟公司从事农业工作相关
Working for Aloecorp China
알로콧 중국 농장에 근무하면서
- 56 Моя жизнь в «ЮБИКОМ» My Life at UBICOM
UBICOM에서 나의 삶
- 58 ECONETian the Star Bearer
세상에 별을 전하는 사람들
- 61 The Winner of the Employee of the Quarter
- 62 优秀员工 2015
- 63 Employees of Quarter, 2015
- 64 The History and Achievements of CAP
CAP의 역사와 성과
- 72 "Making the Healthier World with Aloe"
Record of Attendance at the Hilltop Gardens
Texas Historical Marker Dedication Ceremony
"알로에로 세상을 건강하게" 힐탑가든 사적지 헌정 기념식 참관기

10 Years of Promise

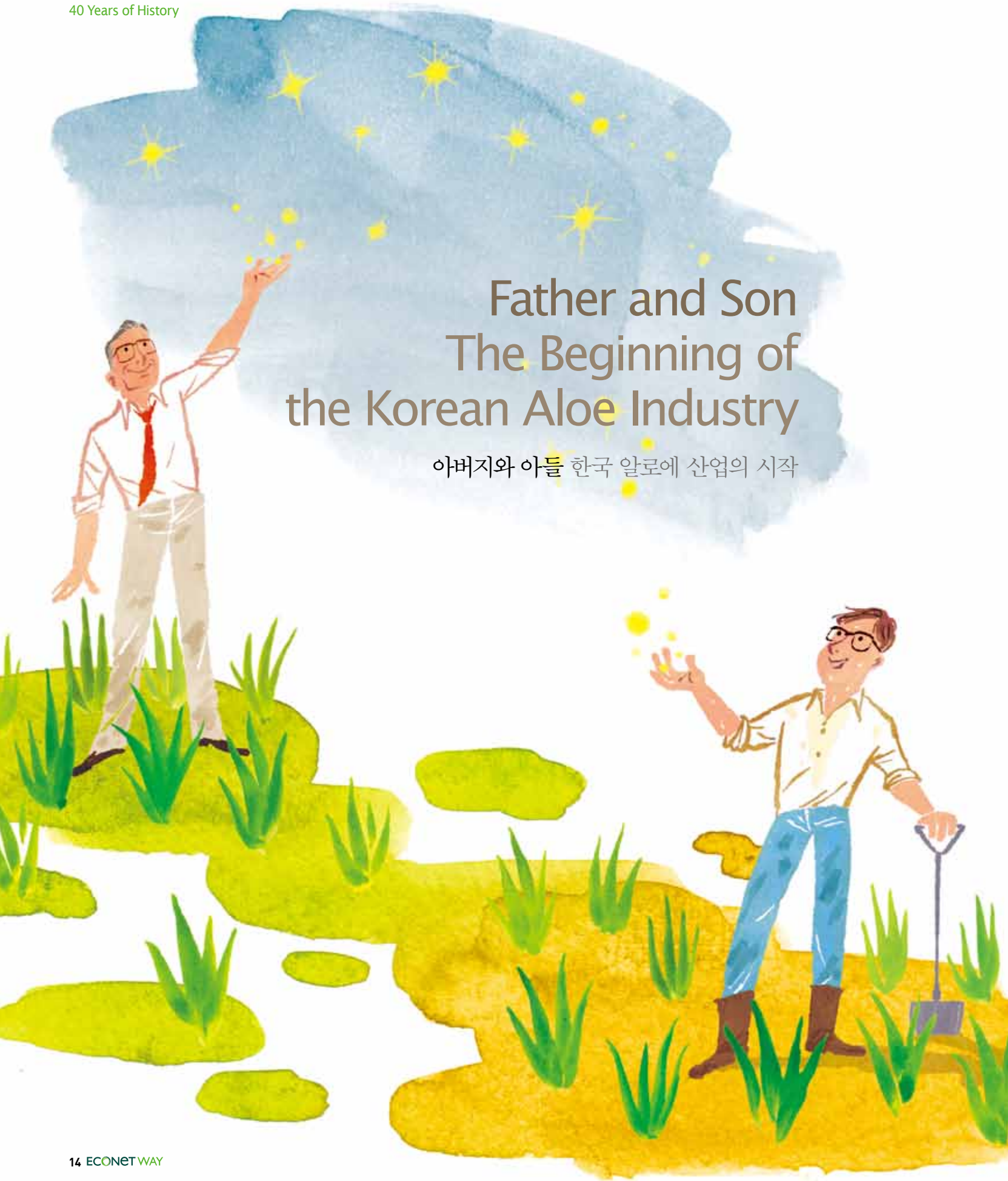
- 78 ECONET Family of Companies
에코넷 가족회사
- 80 ECONET's Shared Dreams
에코넷의 꿈을 함께 한 사람들
- 84 Aloecorp
알로콧
- 86 Univera-Rus
유니베라-루스
- 88 Unigen
유니젠
- 90 Naturetech
네이처텍
- 92 Univera Korea
유니베라
- 94 Univera Global
유니베라 글로벌

ECONET Spirit

- 96 ECONET CODE OF BUSINESS CONDUCT AND ETHICS
Summary of Commitment
에코넷 윤리경영 실천약속
- 98 ECONET News
에코넷 뉴스
- 100 Our Credo
에코넷 헌장

Father and Son The Beginning of the Korean Aloe Industry

아버지와 아들 한국 알로에 산업의 시작



“I have run businesses all my life. In fact, I am still running a company to this day despite all the numerous failures and successes as my purpose is to do something good in this world using commodities that my company produces as a means. However, I fell ill with a dire liver disease about ten years ago so that I came close to giving up all my purpose and the means. In the meantime I discovered, by chance, that aloe has helped me recover my health, and I wanted to share this miracle with others. Aloe business shows that the means to raise money can be the purpose to do something good for the world. That is, it is a business with a virtuous cycle wherein the means and the purpose of a business are the same. Our work is to carefully cultivate good aloe and make products out of it based on research so that bring many people like me who battled or are battling with diseases the benefit, that is health and hope. I have found my life’s purpose in aloe to which I continue to devote all my efforts. I would, therefore, like to share with you the great meaning and rewarding feeling of this business, which is run solely for humankind, and my conviction in its success. Let us all do our very best!” (by late Yunho Lee at a general staff meeting in 1984)

Our late chairman Yunho Lee shut down the business he had been initially running and ventured into and devoted his life to the aloe business after discovering its incredible benefits in the early 1970s. As he said, it was like “the love felt between a young man and woman who have fallen in love.” He

“저는 한평생 사업을 한 사람입니다. 수많은 실패와 성공을 거듭 하면서도 이제까지 계속 기업을 이끌어 온 것은 기업이 만들어내는 재화를 수단으로, 무엇인가 이 세상에 좋은 일을 할 수 있을 것이라는 목적이 있어서였습니다. 하지만 십여 년 전 몹쓸 간병에 걸려 수단과 목적, 모두를 포기해야 할 상황에 부딪혔습니다. 그러다 우연히 알로에를 통해 건강을 회복하게 되고, 그 기적을 사람들과 함께 하고 싶었습니다. 알로에사업은 사업의 궁극적인 목적인 세상을 위해 좋은 일을 하는 것이, 바로 재화를 마련할 수 있는 수단도 될 수 있다는 것을 보여줍니다. 즉 사업의 수단과 목적이 일치하는 선순환의 사업인 것입니다. 좋은 알로에를 구슬땀으로 키워 연구를 통해 제품화하고, 그 제품으로 저같이 병마에 시달리는 많은 사람들에게 건강과 희망이라는 혜택을 가져다 줄 수 있는 것이 바로 우리가 하는 사업입니다. 저는 여생을 바쳐 해야 할 일을 알로에를 통해 찾았고, 이 사업의 성공에 대한 확신과, 인류를 위한 이 사업의 큰 의미와 보람을 여러분과 함께 나누고 싶습니다. 최선을 다합니다.” (고 이연호 회장, 1984년, 전 직원 미팅에서)

고 청강 이연호 회장이 1970년대 초반, 알로에를 만난 이후 하던



was, in fact, mesmerized by “a fervent desire” of having to jump into the aloe business. He found an opportunity from a fluke and devoted his passion and courage to it, which made the business all the more meaningful and fulfilling. In 1976, he succeeded in test cultivation of aloe for the first time in Korea and built the Banwol Farm in 1981. In 1984, he established Namyang Aloe Agriculture (dba Univera). Feeling dissatisfied with being limited to the Korean market, he expanded his business to the world. In 1988, he acquired Hilltop Gardens (aloe farm) in Texas, United States. His son, Bill Lee (current chairman and CEO) joined hands with him then. The farms in Texas and Mexico settled well and became a stable source of aloe ingredients all thanks to the young Bill, who overcame cold weather damages and floods with wisdom and considerable efforts made from scratch. Furthermore, the father’s vision did not remain focused on aloe alone. As repeatedly mentioned in his diary, the vertical corporate network of plantation, research and development, manufacturing, and distribution, that is ECONET, is derived from his rough sketches.

Bill eventually became the control tower of ECONET in 1996, following the footsteps of his father at a time when the company, which had rapidly grown, began to face difficulties. As chairman and CEO, Bill decided to restructure the company and move the headquarters from Seoul to Jincheon. ECONETians were there to support him in every step of the way during all these changes. In the summer they saved on air conditioning, and in the winter on heating. The rapid growth at the end of 1990s was all thanks to the company’s making another attempt with redoubled energies. Having completed the ECONET network, Bill, who continues to travel around the world for humankind’s health and beauty, now says, “The essence of our business is ‘bringing the best of nature to humankind’ and providing jobs to many so that they may continue to hope and dream. This ultimately realizes both social and business values of a company for humankind.” (At a general staff meeting held on April 1, 2014)

Using a fluke as an opportunity; using that opportunity to bring about success; neither giving up nor getting discouraged by ordeals and failures; finding greater meaning and fulfillment in the process; and not limiting all the passion and devotion to themselves but sharing them with those around them to bask in the enjoyment of fulfilled dreams and prosperity are the main purpose of Yunho and Bill Lee. That is why we, ECONETians, call the founding father and son, “people who have planted stars on earth” and “people who deliver stars to the world,” “the Purpose Pursuer” and “the Star Bearer.” It is indeed true that passion is contagious. This passion then gives birth to legends, and Yunho Lee’s legend as a pioneer in the aloe business has been handed down and continuing to this day.

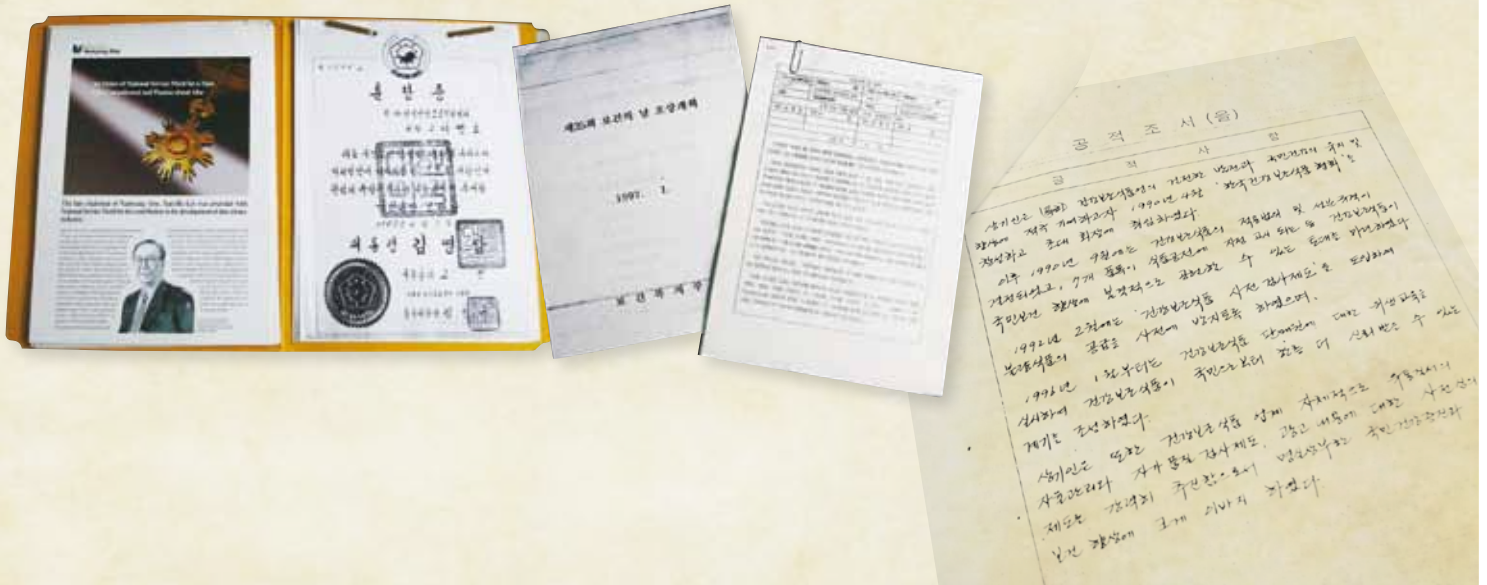
사업을 접고 과감하게 알로에사업에 온몸을 던졌다. 그의 말 그대로 ‘사랑에 눈뜬 청년 남녀의 연애감정’과 같았다. 하지 않으면 안 되는 ‘주체할 수 없는 충동에 사로잡힌 것이다. ‘우연한 행운’에서 기회를 포착하고, 여기에 용기와 열정을 더해 의미와 보람을 누아왔다. 1976년 알로에 시험재배에 성공하고 1981년 반월농장을 만들고 1984년 남양알로에농산을 설립했다. 그의 몸은 한국에 머물지 않았다. 시야를 전 세계로 넓혔다. 1988년 미국 텍사스 힐탑가든(알로에 농장)을 사들였다. 그의 아들, 이병훈(총괄사장)이 힘을 합쳤다. 텍사스 농장, 멕시코 농장이 제자리잡고 알로에 원료를 안정적으로 공급할 수 있게 된 것은 현지 맨마닥에서 지혜와 노력으로 냉해와 홍수를 돌파했던 젊은 이병훈이 없었다면 불가능했을 것이다. 또 이연호의 눈은 단지 알로에에 머물지 않았다. 그의 일기에 반복해서 적혀 있듯이 재배, 연구, 제조, 유통의 수직적 기업 네트워크, 에코넷은 그의 밑그림에서 비롯되었다.

아버지의 업을 이어 1996년 아들 이병훈이 에코넷의 사령탑이 되었다. 승승장구하던 기업이 어려움에 처했을 때였다. 이병훈 총괄사장은 기업 구조를 정비하고 본사를 서울에서 진천으로 옮겼다. 에코넷 사람들이 함께 했다. 여름에는 냉방을 겨울에는 난방을 아끼며 힘을 다쳤다. 1990년대말 비약적 성장은 이러한 권토중래의 결과였다. 이제 에코넷 네트워크를 완성하고 인류의 건강과 아름다움을 위해 전 세계를 누비는 아들, 이병훈은 이렇게 말한다. “우리 업의 본질은 ‘자연의 혜택을 인류에게 전하여 나누는 것이며 많은 사람에게 일자리를 제공하여 꿈과 희망을 주는 것입니다. 이것은 바로 사회적 가치와 사업적 가치, 모두를 충족하는 것입니다.” (2014년 4월 1일, 전 직원 미팅에서)

우연한 행운을 기회로 만들고, 이를 성공으로 이끈 것, 시련과 실패가 있더라도 좌절하거나 포기하지 않은 것, 더하여 의미와 보람을 찾은 것, 그리고 그 모든 열정과 헌신을 자신에 한정하지 않고 주위 사람들에게 전하여 꿈과 풍요를 함께 나누는 것. 그래서 오늘 우리 에코네시안은 그들 부자를 일러 ‘땅 위에 별을 심은 사람’, ‘세상에 별을 전하는 사람’이라고 부른다. 그렇다. 열정은 전염된다. 그리고 그 열정은 신화를 낳고, 알로에의 선구자라는 그 신화는 계승되어 오늘도 계속된다.

The Moranjang Order of Civil Merit of Republic of Korea

대한민국 국민훈장 모란장



ECONET's former chairman, the late Yunho Lee, received a posthumous award the Moranjang Order of Civil Merit of Republic of Korea, on the 25th World Health Day on April 7, 1997. This was to acknowledge his contributions to social development by "improving people's health" with leading the Korean aloe industry.

According to the "Official Contribution Report" of the Korea Health Food Association (currently Korea Health Supplements Association; the first president was the late chairman Yunho Lee, and the president when the award was endowed was Seung-woo Nam, the CEO of Pulmuone), Lee "contributed to improving people's health with aloe and established the Korea Health Food Association to register Korean Food Standards Codex, introduce a system of advance inspection, and conduct training on hygiene for food sellers, thereby contributing to public health."

The details mentioned in the report include advancing into overseas farms, establishing Aloe Research Foundation, and supporting the International Aloe Science Council, International Phytotherapy Congress, and the Creation of Aloe Pharmaceuticals. In addition, the report explains that the late chairman Yunho Lee "concentrated on gradually standardize 25 items, including the scope of applying health supplements, and components, and, thus, prepared the foundation for health functional foods to fully contribute to improving people's health."

1997년 4월 7일 제25회 보건의 날에 고 이연호 회장은 대한민국 국민훈장 모란장을 수상했다. 한국 알로에 산업을 선도하며 '국민보건향상을 통하여' 사회발전에 이바지한 공로를 인정받은 것이다.

한국건강식품협회(현 한국건강기능식품협회, 초대 회장은 고 이연호 회장, 당시 회장은 남승우 풀무원 사장)가 작성한 <공적조서>를 보면, 이연호 회장은 "알로에를 통한 국민건강증진에 기여하였고, 한국건강식품협회를 창설하여 식품공전 등재, 사전검사제도, 판매원 위생 교육 실시 등, 국민보건 향상에 이바지했다."

공적조서의 상세내역에는 해외농장 개척, 알로에연구재단(Aloe Research Foundation) 설립, 국제알로에기초심의회(International Aloe Science Council), 천연약물학국제학술대회, 알로에신약개발프로젝트(Creation of Aloe Pharmaceutical) 후원 등이 포함되어 있다. 또한 공적조서는 고 이연호 회장이 "건강보조식품의 적용 범위 및 성분규격의 공전화를 비롯, 점진적으로 25개 품목군의 기준·규격을 표준화시키는 데 주력하여 건강보조식품이 국민보건향상에 본격적으로 공헌할 수 있는 토대를 마련했다"고 설명했다.

Aloe

A Conductor of Health Functions

알로에 건강기능의 지휘자

Aloe is a traditional plant that has long been used for drugs, food, and cosmetics. Records on aloe can be found in Egyptian papyrus records, as well as the Bible, and Donguibogam, a classical book on traditional Korean medicine. In the modern times, it was in the 1930s when aloe was started to be used for clinical treatment. After aloe was proven to provide healing effects on skin burns due to exposure to radiation, much research has been conducted on its various effects, such as treating wounds, burns, and frostbites, as well as promoting cell growth. In addition, it was also found to have antibiotic, anti-inflammatory, anticancer, antioxidant, and anti-allergy effects, thus helping in recovering immunity and decreasing the blood sugar level. Afterward, its commercial mass plantation and processing followed, and products and ingredients of cosmetics with effects, as well as health functional food, containing aloe, were developed.

Aloe was introduced and started to be popularly used in Korea in the 1970s. It was when aloe, which is a tropical plant, started to be globalized and began overcoming the limitations of regional climates. ECONET, which succeeded in a test cultivation of aloe in 1976, had a great impact on the popular and scientific use of the plant.

The late chairman Yunho Lee led the establishment of Korea Health Food Association (currently Korea Health Supplements Association) and the scientific use of aloe, which was hitherto only used traditionally by ordinary people as a drug plant, such as raw aloe and juice. In addition, he established the Aloe Research Foundation (ARF) in 1989, mainly with professors of Medical School in Texas. Thus, he supported the research on the

알로에는 오랜 옛날부터 약용, 식용, 화장품으로 이용되었던 전통식물이다. 이집트 파피루스 문서나 성경, 동의보감에도 기록이 남아 있다. 알로에가 근대적 임상치료에 활용되기 시작한 것은 1930년대부터이다. 방사선 피폭으로 생긴 피부 화상에 알로에 치료 효과가 입증된 후 알로에의 상처 치유, 세포 성장 촉진, 화상과 동상 치유, 항균 작용, 항염증 작용, 항암 효과, 항알레르기 효과, 면역 저하 회복 효과, 항산화 작용, 혈당 강하 작용 등 알로에의 다양한 효능에 대해 많은 연구가 이루어졌다. 이를 계기로 상업적 대량 재배와 가공이 이루어졌고, 건강기능식품, 기능성 화장품의 원료나 제품이 개발되었다.

알로에가 한국에 소개되어 대중화되기 시작한 것은 1970년대이다. 아열대식물인 알로에가 지역적 기후적 한계를 넘어 세계화하는 계기였다. 1976년 알로에 시험 재배에 성공한 에코넷은 알로에의 대중화와 과학화에 지대한 영향을 미쳤다.

1988년 고 청강 이연호 회장은 한국건강식품협회(현 한국건강기능식품협회) 창립을 주도하면서 민간에서 단순히 전통적인 방식으로 이용되던 약용식물의 과학화에 앞장섰다. 주로 생초와 생즙으로 이용되던 알로에도 그 중 하나였다. 그는 또 1989년 미국 텍사스 의대 교수진을 중심으로 국제알로에재단(ARF, Aloe Research Foundation)을 설립하여 알로에를 통한 신약개발 연구와 각종 천연물 연구를 후원했다. 또한 1993년 한국 유수의 대학 교수들을 비롯한 각계의 전문가들을



development of new drugs using aloe and on all kinds of natural products. Furthermore, he created a research project by gathering experts in various fields, including professors of distinguished Korean universities, to start the Creation of Aloe Pharmaceuticals in 1993. Later, about 100 professors and researchers of 14 universities participated in the project for about 20 years to research to develop new drugs using aloe as an ingredient, by extracting and making the effective components of aloe as a pure material as well as to scientifically prove its effects that were hitherto only empirically known. Based on such research, it was then possible to produce various products using the effective compounds of aloe.

ECONET's contribution to the popular use of aloe did not stop here. The late chairman Yunho Lee, who was appointed as the vice-chairman of the International Aloe Science Council (IASC) in 1988, actively supported the management of the council, thereby contributing to the development of the aloe industry. ECONET contributed to settling an IASC system for certifying the quality of aloe, with an official standardization of aloe and its quality, based on the achievements made by ARF. IASC, therefore, established the Yunho Lee Award in 1997, thereby contributing to invigorate the research of aloe. Chairman and CEO Bill Lee, the first Asian to have been elected as chairman of IASC in 2000, actively led the growth of the council and is its living proof. As a result, IASC dedicated to Bill Lee the honor of being the first to be elevated to its Hall of Fame, in commemoration of the 20th anniversary of the establishment of IASC in 2001.

The commercialization of aloe, with its various effects, was confirmed with the selection of ECONET's Active Aloe as a World Class Product of Korea by Ministry of Trade, Industry and Energy of Korea, in 2003. To this day (2015), ECONET's Active Aloe has been selected as World Class Product for 13 consecutive years. The fact that ECONET supplies more than 40% of the world aloe market, confirms that ECONET plays a leading role in the global aloe market. Furthermore, whether it was coincidental or not, ECONET took over Hilltop Gardens in 1988, recognized as the first commercial aloe vera farm in the USA by State of Texas in 2014.

모아 연구팀을 만들고, 알로에 신약 개발(CAP, Creation of Aloe Pharmaceuticals) 프로젝트를 시작했다. 그 후 20여 년간 14개 대학 1백여 명의 교수와 연구진이 이 프로젝트에 참여하여 알로에를 소재로 한 신약개발 연구를 진행하면서 경험적으로만 알려진 알로에의 효능과 효과를 과학적으로 증명하기 위해 알로에의 유효성분을 순수물질로 추출해내고 효능을 밝혀냈다. 이러한 연구를 바탕으로 알로에의 유효성분에 따른 다양한 제품화가 가능해졌다.

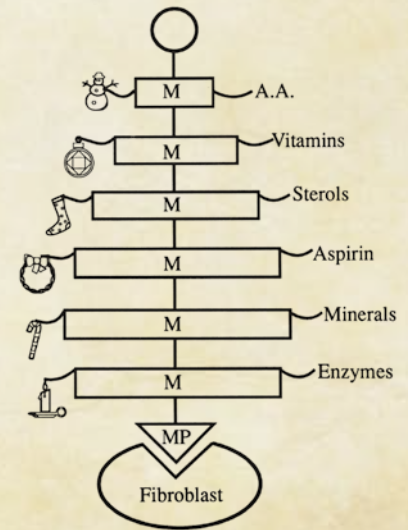
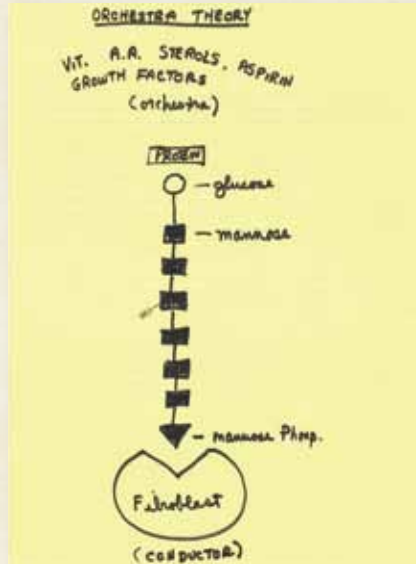
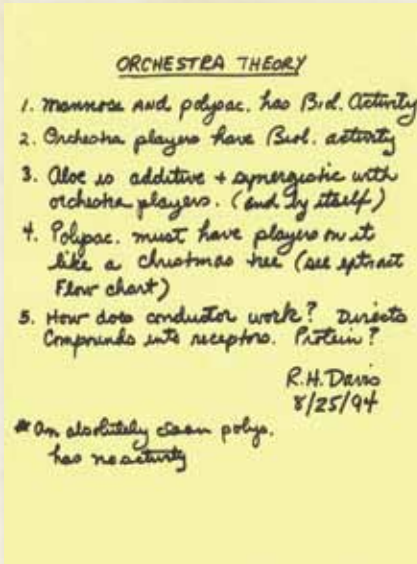
알로에의 보편화에 대한 에코넷의 기여는 여기에 그치지 않는다. 1988년 국제알로에기준심의협회(IASC, International Aloe Science Council)에 가입한 후 부회장에 취임한 고 이연호 회장은 IASC의 운영을 적극적으로 지원함으로써 알로에 산업의 발전을 도모하였다. 에코넷은 ARF의 성과를 바탕으로 알로에의 품질표준화와 공인규격화를 향한 IASC의 품질인증제도를 정착시키는 데 기여했다. IASC는 1997년 이연호 과학공적상을 제정하여 알로에 연구를 활성화하는 데 기여했다. 2000년 동양인 최초로 IASC 회장에 선출된 이병훈 총괄사장은 IASC 성장의 주역이자 산 증인이었다. IASC는 2001년 설립 20주년을 맞아 '명예의 전당' 첫 헌정자의 영광을 이병훈 총괄사장에게 돌렸다.

알로에의 다양한 효능과 제품화는 2003년 한국 산업자원부(현 산업통상자원부)가 에코넷의 액티브 알로에를 세계일류상품으로 선정함으로써 확인되었다. 알로에의 일류상품 선정은 지금(2015년)까지 13회 연속되었다. 에코넷이 알로에에 관한 한 세계 시장에서 선도적 역할을 담당하고 있음은 원료 시장에서 차지하는 비중이 40%가 넘는다는 사실에서도 확인된다. 아울러 필연인지 우연인지, 1988년 에코넷은 미국 최초의 알로에 상업적 재배 농장인 힐탑가든을 인수하였고, 2014년에는 텍사스 주정부로부터 '텍사스 사적지 인증'을 획득하는 영광을 안았다.



The Conductor - Orchestra Concept of Aloe Vera

오케스트라 - 지휘자 이론



Dr. Robert H. Davis, a world authoritative researcher of aloe, met Chairman and CEO Bill Lee, a leader in the aloe industry and a firm supporter of aloe research, at a café in Philadelphia, in the USA on August 25, 1994. During the meeting, Dr. Davis drew figures and explained the benefits of aloe.

He explained how various effects of aloe, such as its anti-inflammatory, anti-pain, immunity enhancing, wound healing, and anti-AIDS effects, are directly derived from aloe components such as sterol and gibberellins. He also explained how "polysaccharide," a key compound of aloe, harmoniously integrates as a "biological carrier," the physiological function of secondary metabolites of various types that have synthesized inside the body, or of matter inserted into the body from the outside, such as aspirin and steroid, to help aloe have effects.

These explanations were a sketch of the "Conductor-Orchestra Concept of Aloe Vera," which explained the aloe compounds' biological function and their function as biological carriers using one integrated concept in *Aloe Vera: A Scientific Approach*, published in 1997. It explained how aloe polysaccharides act as a conductor of an orchestra composed of various musical instruments so that bring various chemical compounds into harmony and make them produce synergistic effects and have the greatest effects.

"The Conductor-Orchestra Concept of Aloe Vera" later had an impact on the "Christmas Tree Theory," which explained how aloe products' basic, nutritious and high function, which are necessary for perfect health, are akin to a Christmas tree's roots, stems, leaves and ornaments.

1994년 8월25일, 필라델피아의 한 카페에서 알로에 연구의 세계적인 권위자, 로버트 데이비스(Robert H. Davis) 박사와 알로에 연구의 든든한 후원자이자 알로에 산업의 선도자인 이병훈 총괄사장이 만났다. 데이비스 박사는 그림을 그려가며 알로에의 효능에 대해 설명했다.

항염, 항통증, 면역증진, 창상치유, 항에이즈 등 알로에의 다양한 효능이란 스테롤(sterol), 지베렐린(gibberellins)과 같은 알로에의 성분에서 직접 나오기도 하지만, 한편으로 알로에의 핵심성분 중의 하나인 '다당체'가 '생물학적 담체(biological carrier)'로서 아스피린, 스테로이드와 같이 외부에서 유입된 물질이나 생체 내에서 합성된 다양한 종류의 2차 대사산물의 생리 작용을 조화롭게 통합하여 효과적으로 작용할 수 있도록 도와줌으로써 나타난다고 설명했다.

1997년 발간한 『알로에 베라에 대한 과학적 접근 (Aloe vera: A Scientific Approach)』에서 알로에 성분들의 생리학적 작용과 생물학적 담체로서의 작용을 하나의 통합된 개념으로 설명한 '오케스트라-지휘자 이론'의 맹아였다. 알로에 다당체가 다양한 악기로 구성된 오케스트라의 지휘자처럼 작용하여 다양한 화합물들의 전체적인 조화와 상승작용(synergy)으로 최대 유효성을 나타낸다는 것이었다.

'오케스트라 지휘자 이론'은 이후 완벽한 건강을 위해 필요한 알로에의 기초기능, 영양기능, 고도기능 제품을 크리스마스 트리의 뿌리와 줄기, 잎, 장식에 대비하여 설명하는 '크리스마스 트리 이론'에 영향을 주었다.



“Bring the Best of Nature to Humankind” The Birth of the ECONET Mission

“자연의 혜택을 인류에게” 에코넷 미션의 탄생

In a small office 312 of Jeil Building in Seongsu-dong on a late summer night in 1986, only a little more than 10 people worked there. However, the Namyang Aloe Agriculture (dba Univera) as a newly born company that had just succeeded in commercializing aloe for the first time in Korea in the previous year. The staff then spent busy days answering inquiries on the opening of distributors, production, orders, and shipment. Instead of feeling tired, they gathered and engaged in heated debates, filled with dreams about the future blueprint of the company.

“As debates continued throughout the night on the benefits of aloe, the means and purpose of the business, the virtuous cycle, how to do good for the world and humankind, and what would be the best, the vision that our chairman showed us became our creed. The deeper the creed was held unto, the greater our dream for the future became. Then, one day, someone declared, ‘Yes, what we want to do is to bring the best of nature to humankind!’ After that, we fell in deep silence. The silence was filled with the solemn hope and joy of relief for having finally confirmed our future after three months of heated discussions. That summer, we came to draw our company’s vision, encompassing the ideals and our philosophy, which we will pursue in the following 100 years.”

“The mission of ‘Bringing the Best of Nature to Humankind’ embodies the youthful dream and hope of Namyang Aloe Agriculture as a young company. Perhaps, humankind is still plagued with many problems, be-

1986년 여름 늦은 밤, 성수동 제일빌딩 312호 작은 사무실. 비록 십여 명에 불과한 사람들이었지만, 지난해 국내 최초로 알로에 제품화 성공한 신생 회사답게 남양알로에농산(현 유니베라)의 사람들은 패기와 열정으로 가득 차 있었다. 제품 생산에 주문 접수에 배송에 대리점 개설 문의에 바쁜 하루를 보내고도 피곤을 잊은 채 모여 앉아 토론에 열중했다. 회사의 미래에 대한 청사진으로 마냥 가슴이 부풀었다.

“알로에, 혜택, 사업의 수단과 목적, 선순환, 세상을 위한 좋은 일, 인류, 최선……. 밤마다 토론이 계속되면서 우리는 회장님이 그려주신 비전이 우리 모두의 신념이 되어감을 알 수 있었고, 신념이 깊어질수록 점점 더 창대한 미래를 꿈꾸게 되었다. 그러던 어느 날, 누군가 “그래, 우리가 하고자 하는 일은 바로 자연의 신비를 인류에게 전하는 일이야!”라는 선언적인 말을 던지는 순간, 우리는 깊은 침묵에 싸였고, 그 침묵은 지난 석 달 동안 벌여왔던 격론이 마침내 결론에 도달했음을 확인하는 안도의 기쁨과 우리의 미래가 드디어 확실히 규정되었다는 숫구쳐 오르는 희망의 숙연함으로 승화했다. 나중에 정부기관에서 ‘신비’는 애매하다는 유권해석으로 ‘혜택’으로 바꾸기는 했으나, 그 해 여름 우리는 백 년을 두고 추구할 이상과 철학을 담은 비전을 그릴 수 있었다.”

“자연의 혜택을 인류에게!”라는 표어에는 젊은 회사, 남양알로에농산



cause it is not living in harmony with nature, as well as there is still the existence of the reckless self-indulgence of human civilizations. We believed that the various health problems faced by modern people were not an exception to this rule. That is why we firmly resolved to find and bring the best of nature to humankind by properly understanding nature symbolized by aloe, and working hard to find the answers to the problems within nature. Even today, the thought was such a challenging idea.”

“Even the decision to use the word ‘humankind’ shows the challenging spirit of the young Namyang. After long debates, we had concluded that it is only justifiable to share the best of nature with not only Koreans and Asians, but also with everyone in the world, as we had decided to create a beautiful world with healthy people and societies, based on the harmonious coexistence of nature and human beings. It was quite a grand dream for a newly born company with less than KRW 1 billion in annual revenue.” (Chairman and CEO Bill Lee, Univera Way Vol. 2, June 5, 2004)

The foundation spirit of “Bringing the Best of Nature to Humankind” born this way, became the corporate motto that supported the corporate ideology of “global company, researching company and loving company” in 1991. Then, it became clear the mission of ECONET with the declaration of the credo of ECONET in 2013. To retain the spirit of “Bringing the Best of Nature to Humankind,” which the earlier staff of ECONET filled with dreams and passion, had resolved to fulfill after countless nights, as led by the late chairman Yunho Lee, ECONETians held numerous horizontal and vertical bilateral debates by team, department, and company for about 3 months in 2013, to confirm mission, vision and core values of the company and establish ECONET’s mission system and credo. After that, the mission system of Korea was put to debate in the USA as well. On undergoing this process, the ECONET mission system has been translated into languages of all the countries that the ECONET network has advanced—English, Spanish, Chinese, and Russian—enabling it to become a precious creed that all ECONETians firmly believe in.

의 자못 치기 어린 꿈과 소망이 담겨 있다. 인류가 여전히 많은 문제에 직면한 까닭은 어쩌면 자연과 어우러지지 못하는 인간 문명의 무절제한 방종 때문이며, 현대의 많은 건강 문제도 여기서 결코 예외가 아니라는 생각이었다. 그래서 우리는 알로에로 상징되는 자연을 바로 이해하고, 자연 안에서 문제의 해답을 찾는 부단한 노력을 통해 인류에게 전할 수 있는 혜택을 찾자고 굳게 결의했다. 지금 보아도 참 도전적인 발상이었다.”

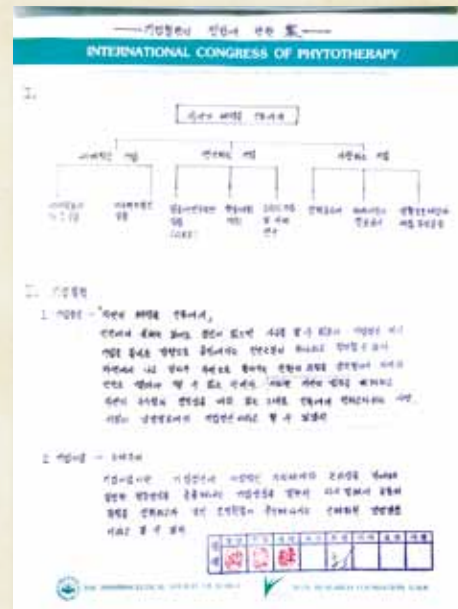
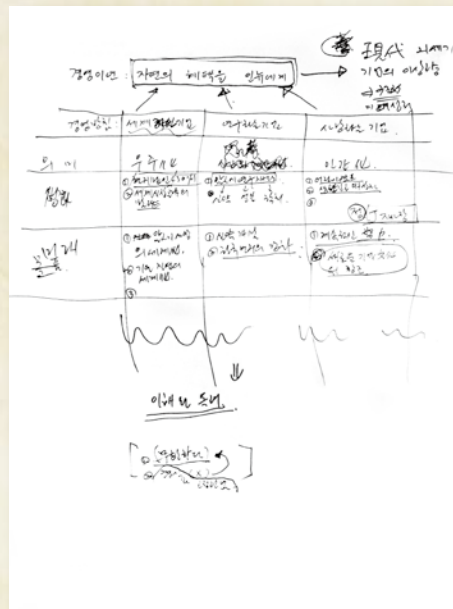
“인류라는 단어를 정할 때도 젊은 남양의 도전의식은 살아 있었다. 자연과 인간이 조화로운, 그래서 사람과 사회가 건강하고 아름다운 세상을 만들어가기로 했으니, 그 혜택은 한국인과 아시아인만이 아니라 전 세계의 사람들 모두, 즉 인류에게 전하는 것이 타당하다는 것이 논의의 결론이었다. 연 매출이 고작 10억 미만인 신생회사의 다부진 꿈이었다.” (이병훈 총괄사장, 2004. 6. 5. 『유니베라웨이』 Vol. 2에서)

이렇게 탄생한 창업정신 ‘자연의 혜택을 인류에게’는 1991년 세계적인 기업, 연구하는 기업, 사랑하는 기업이라는 기업이념을 세우면서 기업정신으로 정리되었다가 2013년 에코넷 현장 선포를 계기로 에코넷 미션으로 분명하게 정립되었다. 고 이연호 회장이 기초하고 꿈과 열정이 가득했던 에코넷 초기 직원들이 밤을 새며 토론하며 마음을 모아 다짐했던 ‘자연의 혜택을 인류에게’ 정신을 오롯이 지켜나가기 위해 2013년 에코네시안들은 3개월여 동안 팀별로 부서별로 기업별로 수 차례 수평적인 토론과 상하 쌍방향 토론을 거쳐 미션과 비전, 핵심가치를 새로 정립하여 에코넷 미션체계를 다듬고 에코넷 현장을 만들었다. 또한 한국에서 만든 초안을 미국에서도 토론을 통해 언어와 문화에 맞게 번역하였다. 이렇게 탄생한 에코넷 현장은 현재 에코넷 네트워크가 진출한 모든 나라의 언어, 즉 국어, 영어, 스페인어, 중국어, 러시아어로 번역되어 모든 에코네시안이 가슴에 새긴 귀중한 신조가 되었다.



Report on the Establishment of a Corporate Philosophy and Aloe Food etc.

『기업철학 정립에 관한 건, 알로에 식품 외 보고자료』



In the file titled "Report on the Establishment of a Corporate Philosophy and Aloe Food etc." produced in 1991, one can find a handwritten draft and document on the "Proposal for establishing a corporate philosophy." It is a document that proves how the corporate mission of "Bringing the Best of Nature to Humankind," which is ingrained in the hearts of all ECONETians, was born. In the document, the corporate philosophy is divided into the corporate spirit and ideology. Here, "Bringing the Best of Nature to Humankind" is confirmed as the corporate spirit and "a global company, researching company and loving company" as the corporate ideology. Furthermore, it details the plans for realizing the corporate ideology, such as supplying 30% of the global aloe raw material market, establishing a company in the USA, establishing Aloe Research Foundation, holding academic conferences, becoming a member of the International Aloe Science Council (IASC), engaging in own research, providing scholarships, holding summer children's camps, and providing products for free to those subject to livelihood protection, and the various policies that ECONETians followed thereafter. As the document includes handwritten documents, it also vividly shows the concerns of the early ECONETians.

1991년에 생산된 『기업철학 정립에 관한 건, 알로에 식품 외 보고자료』라는 문서철에는 「기업철학 정립에 관한 안」 문서와 수기(手記)로 작성된 초고가 들어 있다. 에코넷 사람이라면 누구나 가슴 깊이 새기고 있는 미션 '자연의 혜택을 인류에게'가 어떻게 탄생했는지를 증명하는 문서이다. 이 문서에는 기업철학을 기업정신과 기업이념으로 구분하고 '자연의 혜택을 인류에게'라는 기업정신과 함께 '세계적인 기업, 연구하는 기업, 사랑하는 기업'을 기업이념으로 정리했다. 아울러 기업이념은 세부 실천계획으로서 세계원료의 30% 공급, 미국 현지법인 설립 / 알로에 연구재단 설립, 학술대회 개최, IASC 가입 및 자체 연구 / 장학금 수여, 하계 어린이 캠프 실시, 생활보호대상자 제품 무상공급 등 이후 에코넷이 시행한 여러 정책을 고스란히 제시하고 있다. 더욱이 이 문서는 수기로 작성된 문서가 함께 붙어 있어 초기 에코넷 사람들의 고민을 생생하게 느낄 수 있다.

World Best Aloe Farm ECONET's Foundation

세계 최대의 알로에 농장 에코넷의 뿌리





It wouldn't be an exaggeration to say that ECONET farms' history is ECONET's history. This means that farms are ECONET's foundation, and its core competency. ECONET started off in 1976 at a small greenhouse farm in Hyoseong-dong, Incheon, Korea. Banwol Farm in 1981 was the beginning of the "Korean aloe industry." The acquisition of the Hilltop Gardens farm in the United States in 1988, was the start of ECONET's advancement into the global market.

ECONET farms' history is a history of challenge-taking and pioneering. It is also a history of failures and overcoming. ECONET advanced into Texas, Mexico, Russia, and China in search of the optimal regions for aloe and other medicinal plant. It also researched the best farming methods for cultivating the best quality crops. Despite cold weather, droughts, and floods, ECONET continued to farm with the heart of a diligent farmer who bears up under an adversity.

So were things with the Hilltop Gardens. To smoothly supply the best quality aloe, ECONET went to Texas, the region where the aloe industry originates from, to establish Aloecorp. However, because of unexpected cold weather, it incurred massive damages. Although the entire staffs lit bonfires for four days and nights and covered the fields with plastic bags, they could not possibly protect the one million plants of aloe from dying. The Panuco farm in Mexico, established in 2007, was hit twice by massive floods. After the flood of 2007, it even took three months for water to leak out. It was such a large flood that the entire city of Panuco was sunk in water. Later, even though a

에코넷의 역사는 에코넷 농장의 역사라고 해도 과언이 아니다. 그만큼 농장이 에코넷의 뿌리라는 뜻이며 농업이 에코넷의 가장 중요한 핵심역량이라는 뜻이다. 1976년, 인천 효성동의 작은 비닐하우스에서 에코넷은 출발했다. 1981년 반월농장이 '한국 알로에 산업'의 시작이었다. 1988년 미국 텍사스 힐탑가든 농장은 세계 시장으로 나아가는 에코넷의 출발이었다.

에코넷 농장의 역사는 도전과 개척의 역사였다. 또한 실패와 극복의 역사였다. 에코넷은 알로에를 비롯한 원료작물의 최적 재배지를 찾아 텍사스, 멕시코, 러시아, 중국을 개척했고 최고 품질의 작물을 재배하기 위해 적합한 농법을 연구하였다. 이 과정에서 냉해와 가뭄, 홍수를 겪으면서도 역경에 굴하지 않는 농부의 마음으로 결코 농사를 포기하지 않았다.

힐탑가든 농장이 그랬다. 에코넷은 최고 품질의 알로에를 원활하게 공급하기 위해 알로에 산업의 발상지인 텍사스를 찾아 알로콧을 세웠다. 그런데 예기치 못한 냉해로 큰 피해를 입었다. 전 직원이 4일 밤낮 화투불을 때고 비닐로 덮었지만 100만 주 알로에를 살리지 못했다. 2007년 조성한 멕시코 파누코 농장은 두 번이나 큰 홍수를 맞았다. 2007년 홍수는 물이 빠지는 데만 석 달이나 걸렸다. 파누코 시 일대가 모두 물에 잠기는 큰 홍수였다. 이후 3m 높이의 독을 쌓고 인

3-meter high bank was built and an artificial lake was created in preparation of another flood, the farm was hit once again by a large flood in 2010. More than 500mm in daily precipitation continued, and water flowing spilled over the bank. The first Farm in Hainan, China - built to target the Asian market - was also flooded and severely damaged in 2009.

However, the hardships only made the ECONETians stronger. In 1989, they turned a barren piece of land called the devil's farm in Gonzalez, Mexico, into an angel's farm where aloe was able to grow well. Aloecorp Mexico gained insight into selecting the right land for aloe plantation based on their experiences with land, irrigation, and flood control. Experiences and knowledge on how to best cultivate aloe that the Aloecorp farmers have accumulated each year, made them into the best aloe farmers. In 2010, Aloecorp purchased Rayon farm. It harvests an average of more than 600g of aloe leaves and up to more than 1kg of aloe leaves on a total of 679ha of land. It has thus grown into the world's largest and best aloe farms, supplying more than 40% of the world aloe market. Aloecorp China explored the entire region of Hainan for about 2 years and constructed the new Dongfang Farm in 2010, thereby expanding its farm area to 280ha. The Kraskino Farm in Russia, constructed in 2001 starting from 1999, accumulated experience in extensive farming with rice and bean, grew *Scutellaria baicalensis* and milk-thistle to predict the supply and demand of crops, as well as price uncertainty, in order to seek new markets.

From the very start of farming, ECONET has worked hard to develop the best farming methods in harmony with nature. It improved its farming methods to cultivate crops of better and safer quality, thus tapping on the maximum effects of climate and soil, as well as the minimum environmental damages. It thus created a Standard Operating Procedure (SOP) and introduced Good Agricultural Practices (GAP). It designed new farming tools and machines and introduced eco-friendly farming methods, on top of being certified as an organic farm. It carefully managed its soil so that it maintained, preserved, and handed down healthy and fertile soil, as well as strictly managed its farms under a systemic cultivation program, including crop rotation. ECONET's farms, farmers, and farming methods are its most powerful competencies that no other company can possibly mimic.

공호수를 만들어 대비했는데도 2010년 다시 큰 홍수를 당했다. 하루에 5백mm가 넘는 비가 계속 내려 역류한 물이 제방을 넘쳤다. 아시아 시장을 겨냥한 중국 하이난의 제1농장도 2009년 홍수로 거의 돌이키기 힘든 피해를 입었다.

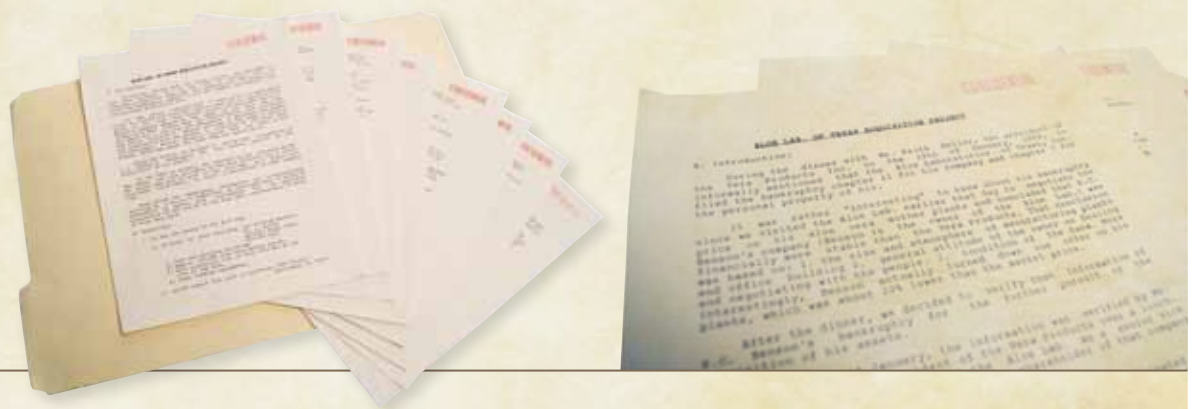
그러나 역경은 에코넷 사람들을 더욱 단단하게 만들었다. 1989년 멕시코 곤잘레스에서 악마의 농장이라 불리던 불모의 땅을 알로에가 자라는 천사의 농장으로 바꾸었다. 토양과 관개와 치수의 경험을 통해 알로콥 멕시코는 땅을 고르는 안목이 넓어졌다. 해가 갈수록 쌓이는 재배 경험과 지식으로 알로콥 농부들은 알로에에 관한 한 최고의 농사꾼이 되었다. 알로콥은 2010년 레이온 농장을 새로 구입하여 2016년 현재 총규모 679ha에 평균 600g 이상, 최고 1kg이 넘는 잎을 수확하고 세계 알로에 원료시장의 40% 이상을 점유한 세계 최고, 최대의 알로에 농장으로 성장했다. 알로콥 차이나는 2년 남짓 하이난 전 지역을 탐사해 2010년 새로 동방농장을 건설하면서 농장 전체 면적을 280ha로 넓혔다. 1999년부터 시작하여 2001년 조성한 러시아 크라스키노 농장은 쌀과 콩 농사로 조방농업의 경험을 축적했고 황금과 엉겅퀴 농사를 통해 재배 작물의 공급과 수요, 가격의 불확실성을 예측하며 새 시장을 모색하고 있다.

에코넷은 처음 농사를 짓기 시작하면서부터 줄곧 자연과 조화로운 최선의 농법을 모색했다. 기후와 토양의 효과는 극대화하고 환경적 재해는 최소화하며 작물의 품질과 안전을 높이기 위해 농법을 개선했다. SOP(Standard Operating Procedure)를 만들고 GAP(Good Agricultural Practice)을 도입했다. 새로운 농구와 기계를 고안하고 친환경농법을 도입했고 유기농 인증을 받았다. 건강하고 비옥한 토지를 유지·보전·전수하기 위해 토양을 관리하고 윤작을 비롯한 체계적인 경작 프로그램으로 농장을 엄격하게 관리했다. 에코넷의 농장, 농부, 농법. 어떤 기업도 도저히 흉내 낼 수 없는 에코넷 고유의 가장 강력한 강점이다.



“Aloe Lab. of Texas Acquisition Project”

“알로에 랩 인수 프로젝트” 보고서



Aloecorp, which is the matrix of our business in the United States, was born with the acquisition of an aloe company located in Texas. The document “Aloe Lab. of Texas Acquisition Project,” which Chairman and CEO Bill Lee - who was then a graduate student - wrote, is a precious document that vividly shows the acquisition process in 1988.

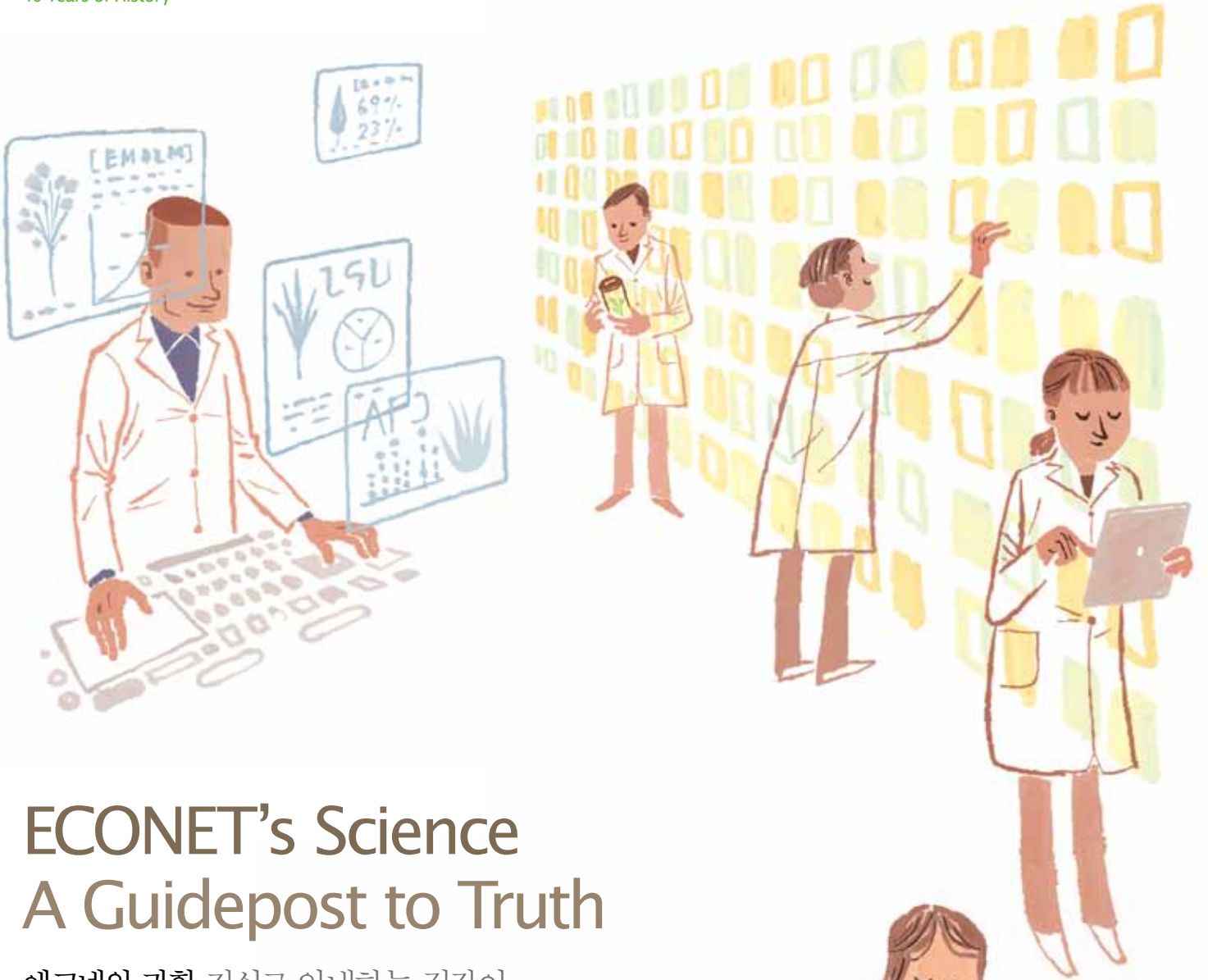
The young Lee escorted the late chairman Yunho Lee to Texas to buy raw aloe. It was when Namyang Aloe (uba Univera) was importing aloe extract from Vera Product. However, the imported extract was often below the listed amount. The quality of raw material is critical for health functional food, so it was unacceptable to import “a diluted phony aloe.” Eventually, Namyang Aloe decided to directly purchase and extract juice from raw aloe on its own. The Lee family had, therefore, precisely flown to Texas. That is how they came into contact with Aloe Lab. Although the initial purpose was to purchase raw aloe, they ended up acquiring an aloe farm.

The report, which details the daily events from January 19 to February 18, 1988, vividly depicts that impending situation then. The president of Vera Product criticized Aloe Lab. to the Lee family in order not to lose a client, but he actually ended up providing information about the farm. The president told them not to transact with Aloe Lab., because it was a bankrupt company, which actually led the Lee family to think about acquiring it. Furthermore, Bill Lee had coincidentally read an article about mergers and acquisitions on the airplane on his way to Texas. As corporate restructuring was frequent then because of the economic recession, the article explaining that one could acquire a company with just a dollar, or even 10 or 20 cents, was very interesting to the young Bill. That is why he was able to readily think about M&A as soon as he heard from Vera Product that Aloe Lab. was bankrupt. That is how he came to acquire the farm, under the condition of remitting 1/10 of the lab’s debts amounting to over USD 4 million, that is, USD 425,000. This is the story of how Hill-top Gardens, the first commercial aloe farm in the United States, became Namyang Aloe’s farm.

미국사업의 모태인 알로콧은 텍사스에 있던 한 알로에 회사를 인수하면서 탄생했다. 당시 대학원생이던 이병훈 총괄사장이 작성한 “ALOE LAB. OF TEXAS ACQUISITION PROJECT” 문서는 1988년 인수과정을 생생하게 전하는 귀중한 문서이다.

젊은 이병훈이 고 이연호 회장을 모시고 텍사스를 찾은 이유는 알로에 생초를 사기 위해서였다. 남양알로에(현 유니베라)는 베라 프로덕트사에서 원료 농축액을 수입했다. 그런데 수입한 농축액이 함량 미달인 경우가 많았다. 건강기능식품은 원료의 품질이 관건인데, ‘물 섞인 가짜’라니 절대 있을 수 없는 일이었다. 결국 남양알로에는 알로에 생초를 직접 구입해서 원액을 추출하기로 하고 생초 구입을 위해 이 회장이 직접 텍사스로 날아갔다. 그렇게 접촉한 회사가 알로에 랩이었다. 당초 목적은 알로에 생초 구입이었는데 결과는 알로에 농장 구입이 되었다.

1988년 1월19일부터 2월18일까지 일별로 상세히 정리된 보고서는 당시 긴박한 상황을 생생히 전한다. 베라 프로덕트 사장이 거래처를 빼앗기지 않으려고 알로에 랩에 대해 험담을 한다는 게 결과적으로 정보를 내준 꼴이었다. 부도 난 회사인데 왜 거래하려느냐는 말에 그러면 살 수도 있겠네, 하는 발심이 생겼다. 더욱이 이병훈은 텍사스로 가는 비행기 안에서 우연히 M&A에 관한 기사를 읽은 터였다. 경기침체로 기업구조조정이 빈번하던 때인지라 1달러, 심지어 10센트, 20센트에 기업이 인수된다는 기사는 문외한인 이병훈에게도 대단히 흥미로웠다. 그런 차에 베라 프로덕트로부터 알로에 랩이 부도났다는 말을 들으니 퍼뜩 M&A를 생각할 수 있었다. 그리하여 감히 인수에 도전했고, 결국 4백만 달러가 넘는 부채를 그 10분의 1인 42만5천 달러로 탕감하는 조건으로 알로에 랩을 인수했다. 이로써 미국 역사상 최초의 알로에 상업적 재배지, 힐탑가든이 남양알로에의 농장이 되었다.



ECONET's Science A Guidepost to Truth

에코넷의 과학 진실로 안내하는 길잡이



Science is a guidepost that leads ECONET to truth. ECONET's research and development (R&D) is its most important competency for its growth. The history of ECONET's R&D may be divided into two periods. The first is the scientific research of aloe and product development using aloe. The second is the expanded application of the R&D, which is thus carried out to other natural products.

The scientific research and commercialization of aloe was, on the one hand, the development of aloe refining technology. On the other hand, it proved the effects of aloe compounds using modern science to standardize its quality and produce differentiated products with various effects based on improvements to the compound extracting technology and aloe quality. The development of the technology to refine aloe began with making liquid aloe into powder, which formed the basis for the launching of Alo-X Gold of Namyang Aloe (dba Univera). The technology developed into Aloecorp's Time, Temperature, and Sanitation (TTS) process, which is based on Aloe Research Foundation (ARF)'s achievements in 1991, followed by the development of MAP Process, Qmatrix, and MAX-P technology.

The Creation of Aloe Pharmaceuticals (CAP) largely contributed to the verification of aloe compounds, as well as their effects and product development. CAP project began with the support of Namyang Aloe in 1993, entailed extracting the effective compounds of aloe into pure material and verifying their effects. It researched aloe compounds that can be functionally and commercially used among the several hundred aloe compounds, using internationally acknowledged and scientific verification methods,

과학은 에코넷을 진실로 안내하는 길잡이이다. 에코넷의 연구·개발은 에코넷 성장의 가장 중요한 핵심역량이다. 에코넷 연구·개발의 역사는 크게 두 시기·과정으로 구분할 수 있다. 첫 번째 과정은 알로에 과학화·제품화 시기이고, 두 번째 과정은 이러한 연구·개발을 천연물 일반에 확대 적용·응용한 시기이다.

알로에 과학화·제품화는 한편으로 알로에 정제기술의 발전과정이고 다른 한편으로는 알로에 성분과 효능을 현대과학으로 검증하여 품질 표준화를 이루고, 이러한 성분 추출과 품질 향상을 기반으로 기능적으로 다양하고 차별화된 제품을 생산하는 과정이었다. 알로에 정제기술의 발전은 남양알로에(현 유니베라)의 알로엑스골드의 출시의 기반이 된 액상 알로에의 분말화를 시작으로 1991년 ARF의 성과를 바탕으로 한 알로콕의 TTS(Time, Temperature, Sanitation) 공법을 거쳐 MAP 공법, Qmatrix 공법, MAX-P Technology로 발전했다.

알로에의 성분과 효능 검증과 제품 개발은 CAP 프로젝트의 성과가 컸다. 1993년 남양알로에(현 유니베라)의 후원으로 시작한 CAP 프로젝트는 알로에의 유효성분을 순수물질로 추출하고 효능을 검증했다. 알로에가 갖고 있는 수백 종의 성분 중 기능적·상업적으로 이용할 수 있는 성분을 국제적으로 인정된 과학적인 검증방법을 통해 연구하여 남양931, 알로맥, 알로신, 라망알로화이트닝, 아레지오 등 여러 제품을 개발했다. 이후 CAP 연구를 통해 에코넷은 알로에 성분의 저분자물질



to develop various products, including Namyang 931, Alomeg, Alosin, Rament Active Aloewhite, and Allezio. Afterwards, ECONET researched and commercialized not only the low molecular material but also the high molecular material of aloe compounds, based on CAP research. As such, it was able to develop products with the basic, nutritious, and high functions of aloe.

Such commercialization was possible thanks to Naturetech's product manufacturing capability. After acquiring Korea's first Good Manufacturing Practices (GMP) certificate for health functional food production in 1990, Naturetech acquired HACCP, TGA, ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, HALAL, and ISO 22716 certificates, which proved its technological excellence and quality, both in Korea and the world.

From 1990 to 1995, ECONET developed the technology to separate, extract, and refine effective aloe compounds, together with the CAP research team and ARF. Aloe is a plant that has more than 200 effective compounds, which are very difficult to separate, extract, and refine than any other natural products, because its high and low molecular compounds are entangled in a complicated structure. It only became possible to refine the effective compounds of aloe, to an extent, by 1994. Thus, ECONET gained confidence that it could easily analyze any other plant's compounds. In 1996, ECONET decided to research other natural products based on the research knowledge that it had accumulated so far and established UPI (dba Unigen).

Unigen's extensive plant library contains more than 12,000 plant and over 175,000 fractions, and it is equipped with a unique PhytoLogix process and a High Throughput Screening (HTS) system that screen them to find effective botanical compounds of natural products, as well as research and develop new natural materials. Unigen's PhytoLogix process is a platform technology that applies a plant information database library, which is built with plant fractions of plants collected globally, into discovering materials as well as verifying compounds and their effects. Unigen has dramatically reduced the time it takes to screen botanical compounds that aid the body naturally, and then develop new products. Thus, it was able to complete the development of Univestin in 2003 and Nivitol in 2009.

뿐만 아니라 고분자물질 모두를 제품화하여 알로에의 기초기능, 영양기능, 고도기능 제품을 제품화하였다.

이러한 제품화가 가능할 수 있었던 바탕에는 네이처텍의 제품 제조능력을 빼놓을 수 없다. 1990년 한국 최초로 건강기능식품생산에서 GMP(Good Manufacturing Practices, 건강기능식품 우수제조관리기준) 인증을 획득한 네이처텍은 이후 HACCP, TGA, ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, HALAL, ISO 22716 인증을 획득하는 등 품질과 기술의 우수성을 대내외적으로 인정받았다.

1990년부터 1995년까지 에코넷은 알로에연구재단(ARF)과 CAP 연구팀 등과 함께 알로에의 유용성분을 분리·추출·정제하는 기술을 발전시켜왔다. 2백여 개가 넘는 다양한 유용성분을 갖고 있는 알로에는 고분자 구조와 저분자 구조가 복잡하게 얽혀 있어서 다른 어느 천연물보다도 분리·추출·정제하는 데 많은 어려움이 따르는 식물이다. 1994년에 이르러 알로에 유용성분의 정제가 어느 정도 가능해지자, 에코넷은 웬만한 식물의 성분은 쉽게 분석해 낼 수 있다는 자신감을 갖게 되었다. 1996년 에코넷은 그 동안의 연구 노하우를 바탕으로 천연물 연구를 시도하기로 결정하고 UPI(현 유니젠)을 설립했다.

현재 유니젠은 12,000종 이상의 식물과 175,000개 이상의 분획물을 보유한 방대한 식물라이브러리를 구축하고 특유의 파이토로지스(PhytoLogix) 플랫폼 기술과 HTS(High Throughput Screening) 검색 시스템을 갖추고 천연물의 유효성분을 탐색하여 천연물 신소재를 연구·개발하고 있다. 유니젠의 파이토로지스 플랫폼 기술은 전세계에서 수집한 식물의 분획물로 구축한 식물정보 데이터 베이스 라이브러리로 소재 발굴 및 성분과 효능 검증에 적용하는 플랫폼 기술이다. 유니젠은 파이토로지스를 이용하여 천연물의 분리정제 및 제품개발시간을 획기적으로 단축하여 2003년에는 유니베스틴(Univestin)을, 2009년에는 니비톨(Nivitol)을 개발 완료했다.



Establishment of Namyang Aloe Central Research Center

남양알로에 중앙연구소 설립



ECONET's history is in fact its R&D history. Each year, ECONET has invested 10% of its profits into R&D. As everyone already knows, Namyang Aloe was the first company to scientifically analyze aloe compounds and their effects, turn aloe gel into powder, as well as develop and commercialize aloe products with each effective aloe compounds. The birth of Namyang Aloe Central Research Center, which later divided into Univera's Wellness R&D Center and Naturetech's Central Research Center, is thus very meaningful.

"The Plan to Establish Namyang Aloe Central Research Center" drew up in 1997, depicts in detail the process of establishing Namyang Aloe's first subsidiary research center. The plan refers to the document "Establishment and Registration of Corporate R&D Institutes" of the Korea Industrial Technology Association. The plan shows in detail the need, purpose, management plan, investment plan, and establishment procedures of the R&D center. Furthermore, it includes a pencil-written draft of the center's organization chart. Also, it lists all kinds of necessary equipments for the center according to use and function.

에코넷의 역사는 한편으로 오롯한 연구개발의 역사이다. 해마다 에코넷은 이익의 10%를 연구개발에 투자했다. 주지하다시피 알로에의 성분과 효능을 과학적으로 분석하고 알로에를 분말화하여 제품화하고 알로에 성분별 기능성 제품을 개발한 최초의 회사가 남양알로에(현 유니베라)였다. 유니베라 웰니스 연구소, 네이처텍 중앙연구소로 분화한 남양알로에 연구소의 탄생은 그런 점에서 매우 뜻 깊은 출발이었다.

1997년 생산된 『남양알로에 중앙연구소 설립안』은 남양알로에 최초의 기업부설 연구소 설립 과정을 소상히 담고 있다. 한국산업기술진흥협회의 『기업부설연구소 연구개발전담부서 신고·안내관리』를 참고한 설립안은 기업부설 연구소의 필요성과 목적, 운영계획, 투자계획, 설립절차 등을 조목조목 밝히고 있다. 아울러 연필로 작성한 것으로 보아 초안으로 보이는 연구소 조직도를 포함하여 연구소에 필요한 각종 기기들도 용도별 성능별로 정리되어 있다.



Story of ECONETian the Star Bearer Connecting People with People

별을 전하는 사람들의 이야기 사람과 사람의 연결



ECONET uses door-to-door selling method to deliver health functional food in Korea. Due to the particularity of its products, which require extensive explanation with regard to their need and quality, this face-to-face communication method was adopted by effectiveness. This is also why it adopted the traditional multilevel marketing (MLM) strategy in the United States. In addition, this was the best method that would enable and encourage people marginalized from economic activities, particularly women, to engage in such activities. Also, ECONET does not simply sell products. Rather, its purpose is to have both producers and consumers share health and wealth, as well as ultimately enjoy a healthy and happy life with products that bring the best of nature. In the end, ECONET's distribution method is about meeting between people and connecting with each other. This is clearer when we listen to stories of people who have delivered health and beauty to this day, together with ECONET.

"If I wanted that time freedom to do what I love to do and be with my children, I needed to do something different. I realized that everything I really wanted and stood for was with this company."

Associate Teresa Molina from Univera USA (2009 Oct. ECONETWAY Vol. 28)

"The fact that I can help to further the vision of Bill Lee and his father means that I am in a great place. We care about health, we care about helping people be successful, and the more we grow as a company, the more people are going to benefit."

Associate Ann Magee from Univera USA (2014 Yunho Lee Award Recipient)

"The most rewarding things in running the distributor for Univera are that I, my family, and people I meet at work in the distributor are all becoming healthier and that I am doing my bit in making the world a better place for everyone, while doing my work."

Distributor Sun Rim Lee from Univera Korea (2013 Yunho Lee Award Recipient)

에코넷이 한국에서 건강기능식품을 전하기 위해 택한 방식은 방문판매이다. 제품의 특성상 제품의 필요와 품질에 대한 설명이 필요했고, 이를 효과적으로 전하는 방식은 대인접촉이 가장 확실한 방법이였기 때문이다. 이는 미국에서 전통적인 MLM(Multi-level marketing) 전략을 취한 이유이기도 하다. 또한 한국에서 경제활동에서 소외되었던 사람들, 특히 여성의 경제활동을 장려하고 부가적인 경제활동을 가능하게 할 수 있는 방법이 방문판매였다. 특히 에코넷은 단순히 제품만을 파는 것이 아니라 자연의 혜택을 담은 제품을 통해 생산자와 소비자가 건강과 풍요를 나누고, 궁극적으로 건강하고 행복한 삶을 누리기를 소망하기 때문이었다. 결국 에코넷의 유통방식은 사람과 사람이 만나는 것, 사람과 사람을 잇는 것이다. 지금까지 에코넷과 함께 하면서 건강과 아름다움을 전한 사람들의 이야기를 들어 보면 이 점이 더욱 분명해진다.

"제가 하고 싶은 일을 하고 아이들과 함께 있을 수 있는 시간의 자유를 누리기 위해서는 다른 일이 필요했습니다. 제가 원하는 모든 것, 제가 대변하고 싶은 가치가 유니베라에 있는 것을 깨닫게 된 것입니다."

유니베라 미국 어소시에이트, 테레사 몰리나 (2009. 10. ECONETWAY Vol. 28)

"에코넷의 설립자인 고 이연호 회장과 이병훈 총괄사장의 뜻을 더욱 크게 펼치는 데 기여할 수 있다는 사실은 내가 정말 좋은 자리에 있음을 뜻합니다. 우리의 관심은 건강입니다. 우리는 사람들이 성공하도록 정성을 다합니다. 회사가 성장할수록 더 많은 사람들이 혜택을 얻습니다."

유니베라 미국 어소시에이트, 앤 매기 (2014년 이연호상 수상자)

"유니베라 대리점을 운영하면서 가장 보람 있었던 점은 나와 내 가족, 그리고 대리점에서 만나는 사람들이 모두 건강해진다는 것입니다. 또한 세상을 건강하게 만들고 있다는 점입니다."

유니베라 일산마두영업국 국장 이순림 (2013년 이연호상 수상자)



"Since working with Univera, I have learned so many things about health and beauty. I am happy to share my knowledge with my fellow Ups. Univera has turned me from a stay-mom into a dreaming planner who is of benefit to others. It has given me job, and means to have thing that I want in my life, and also enabled me to marry my children off without difficulty. More than anything else, I can hold my head high with pride that I am a woman with career, and that I am bringing the best of nature to humankind, and with the loving heart of a servant leader."

Univera Planner Gyungyeon Park from Univera Korea (2013 Beat Univera Planner)

"It is our mission and vision to help as many people we possibly can design their life to their liking while doing our part to assist Mr. Lee in bringing the best of nature to humankind."

Associate Renate Lundberg from Univera USA (2011 Jan. ECONETWAY Vol. 33)

"I could find enlightenment of life not from church or temple, but from Univera Distributor. While running the Univera Distributor, I could earn my children, money, and people, out of which the most important thing was the wisdom of life taught by senior UPs."

Distributor Minhoe Kim from Univera Korea (2012 Apr. ECONETWAY Vol. 38)

"I instilled in the UPs that they were not mere petty sellers but businesspeople "working to foster people to become a Head of Distributor" instead of dwelling on sales alone. Door-to-door sales are after all a network marketing business that the business can fail from a simple mistake. So, I took good care of people to run the distributor."

Distributor Hong-pil Lyon Kim from Univera Korea (2012 Jul. ECONETWAY Vol. 39)

"I am currently enjoying working with about 60 UPs. I would now like to share the love, interest, and consideration, which I got while working for Univera, with them instead of my petty skills. This seems to be precisely the servant leadership that Chairman and CEO Bill Lee and former chairman Yunho Lee practiced and are still practicing."

Distributor Seoksin Park from Univera Korea (2013 Jan. ECONETWAY Vol. 41)

"Univera had everything that I was looking for, iconic visionary leadership with Bill Lee, global resources, brilliant science, life altering products and proven business system that can help anyone design their lives around Total Wellness."

Associate Harris Williams from Univera USA (2011 Oct. ECONETWAY Vol. 36)

"유니베라에 들어와서 아름다운 리더로서 역량도 향상되고, 지식을 동료와 나눌 수 있어 행복합니다. 유니베라는 가정만을 생각하던 평범한 아줌마였던 저를 꿈꾸는 플래너로 바꾸었습니다. 직장과 원하는 것을 누릴 수 있는 생활의 풍족함도 주었습니다. 아이들도 결혼시킬 수 있었습니다. 그리고, 무엇보다도 세일즈 우먼이라는 명예, 자연의 혜택을 인류에게 전한다는 자부심, 봉사자로서 사랑하는 마음을 주었습니다."

유니베라 남동영업국 본부마스터 박경련 (2013년 최우수UP)

"이제 우리들이 가진 미션과 비전은, 다른 많은 이들도 원하는 삶을 만들어 나갈 수 있도록 돕는 한편, 자연의 혜택을 인류에게 전한다는 총괄사장님의 비전을 실현하는 데 일조하는 것이다."

유니베라 미국 어소시에이트 르네 린드버그 (2011. 1. ECONETWAY Vol. 33)

"나의 삶에서 도(道)를 일깨워준 곳은 교회도, 사찰도 아닌 유니베라 대리점이였다. 또한 유니베라 대리점을 운영하면서 얻은 것은 자녀, 돈, 사람 등 많은 것들이 있지만, 그 중에 제일은 인생 선배인 유포들이 일러준 직접적인 삶의 지혜였다."

유니베라 신제천영업국 국장 김민희 (2012. 4. ECONETWAY Vol. 38)

"나는 사업가지 장사꾼이 아니기에 매출보다는 사람을 키위 '승진을 통해 사장이 되는 것'이라는 비전을 UP들에게 심어주었다. 방문판매는 인간관계사업이라 작은 실수로 쉽게 무너질 수 있기 때문에 항상 사람들을 아끼며 대리점을 경영하였다."

유니베라 천안희망영업국 국장 김홍필 (2012. 7. ECONETWAY Vol. 39)

"자랑은 아니지만 유포님 한 분 한 분을 다 보고 기억하고 있다는 점을 인식시킨 것이 유포들의 마음을 잃지 않는 초석이 되었던 것 같습니다. 현재 60여 명의 유포들과 즐겁게 일하고 있습니다. 잔재주보다 제가 유니베라에서 일할 때 받았던 사랑과 관심, 배려를 유포들에게 진심을 다해 나눠드리고 있습니다. 이것이 바로 고 청강 이연호 회장님과 이병훈 총괄사장님께서 실천하셨던 또 실천하고 계시는 서번트 리더십인 것 같습니다."

유니베라 춘천대리점 박석신 (2013. 1. ECONETWAY Vol. 41)

"유니베라에는 제가 찾던 모든 것이 있었습니다. 아이콘적인 이병훈 총괄사장, 스티븐 체네스키가 보여주는 리더십, 글로벌 자원, 눈부신 과학, 인생을 바꾸는 제품, 어느 누구라도 총체적인 웰니스(Total Wellness)를 중심으로 그들의 삶을 설계할 수 있도록 도와줄 수 있는 확실한 비즈니스 시스템을 포함해서 말이죠."

유니베라 미국 어소시에이트 해리스 윌리엄스 (2011 10. ECONETWAY Vol. 36)

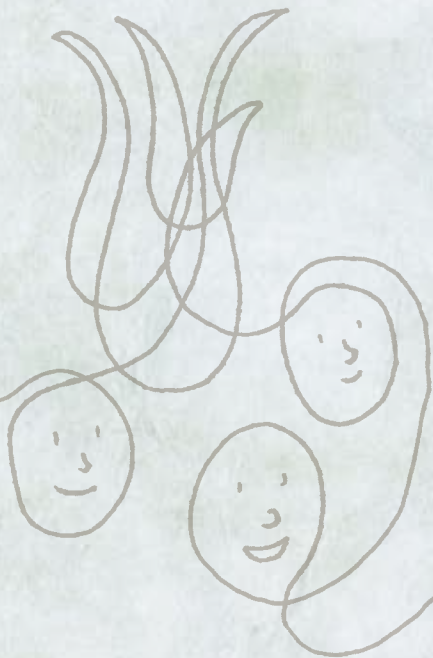
The First Distributor of Namyang Aloe (dba Univera)

남양알로에(현 유니베라) 대리점의 시작



At the early stage, sales condition of Namyang Aloe(dba Univera) was very poor. Namyang Aloe which had crisscrossed the entire country to sell products could leap forward through opening distributors. In August 1985, Jeongju Distributor (Head, Kim, Chunae) of Namyang Aloe, Jeollabukdo was opened. The distributors including Jeongju were brave companions who chose Namyang Aloe's products in uncertain health food market. Heads of these distributors gathered in Pocheon on October 12, 1985 to have the 1st National Distributors Meeting. And, Namyang Aloe could secure the stable market with distributors. Afterwards, in April 1986, Chuncheon Distributor (Head, Kim, Soo-heun) was opened, and it was the first distributor only handling Namyang Aloe products, though the former distributors also sold the other company products. It was meaningful in that it took less than 1 year for Namyang Aloe to have a distributor only dealing with Namyang Aloe products. Distributors were opened successively and there were 3 ceremonies to appoint Heads or Branch Heads of distributors in May, August, and November in 1986. Those were the contributors to make today's Univera in Korea and ECONET.

남양알로에농산(현 유니베라)의 초기 영업 현실은 열악하기 짝이 없었다. 봉고차에 제품을 싣고 전국을 돌아다니며 화장품이나 건강식품을 파는 점포를 빌어 제품을 전시하고 알로에를 소개한 방송 프로그램을 비디오로 보여주며 제품을 팔았다. 보부상처럼 전국을 누비던 영업이 한 단계 도약할 수 있었던 계기는 대리점 개설이었다. 1985년 8월 남양알로에농산 전라북도 정주지사(지사장 김춘애)가 개설하였다. 전망이 불확실한 건강식품 시장에서 선뜻 남양알로에농산의 제품을 선택한 용기 있는 동반자들이었다. 이렇게 생긴 대리점 지사장들이 모여 1985년 10월 12일 제1회 전국지사장회의가 포천에서 열렸다. 대리점 개설로 안정적인 판로가 열리기 시작했다. 이후 1986년 4월 춘천지사(지사장 김수훈)가 개설하였다. 이 전의 지사들이 겸업이었다면 춘천지사는 오로지 남양알로에농산 제품만을 파는 첫 번째 대리점이었다. 대리점이 개설하기 시작한 지 1년이 되지 않아 오로지 남양알로에농산 제품만으로 사업을 영위하는 의미 있는 대리점이 생긴 것이다. 그 후 대리점 개설이 잇따라 1986년 한 해에만 5월, 8월, 11월 세 차례에 걸쳐 지사장 및 대리점장 임명식이 있었다. 오늘의 방문판매전문기업 유니베라, 나아가 에코넷을 만든 공로자들이다.



ECONETians, who Share Dreams together

에코네시안, 꿈을 함께하는 사람들

We ECONETians work with pride and passion, believing in the value of our work and tenaciously realizing our purpose, while respecting, paying attention to, and trusting each other as colleagues. The achievements borne out of passion and trust lead to sharing. We contribute to the health of people and world with passion, trust and sharing.

일의 가치에 대한 자긍심, 목적을 향한 집념으로 가득한 에코네시안은
열정적으로 일하며 동료들 향한 관심과 존중으로 서로 신뢰한다.
열정과 신뢰로 이룬 성과는 나눔으로 이어진다.
에코네시안은 열정과 신뢰와 나눔을 통해 건강한 사람, 건강한 세상을 만든다.

Waiting with Patience and Understanding

서두르지 않고 기다리기, 이해하기

By **Kyuengim Bae** 2015 Best Univera Planner | Univera Korea
글 | 2015 최우수유통배경임 | 유니베라 치유의 알로에 대리점 본부마스터



I am Kyuengim Bae, the headquarters master UP of Healing Aloe Distributor for Univera. I joined the company in 2003, and it has already been 13 years since I started working here. I was recently selected as the Best Univera Planner (UP) in 2015, and I feel greatly honored. It's a really grand award compared to what I have done.

I first went to a Healing Aloe distributor at the invitation of my cousin-in-law. Back then, I just thought that it would be nice that I could get samples, study about health, and purchase goods. I thus went to a distributor for three years without expecting much, but in the process, I learned that there are many products that are necessary for comprehensive health and life care. I thus came to be convinced that Univera products can help keep me and my family healthy, which led me to try selling them as it would be an activity that would be beneficial not only for me but for other people. Furthermore, I thought that I could enjoy better prices if I would become a team leader. So I decided to work hard. Eventually, I was promoted to a team leader and have worked for another 10 years to become the headquarters master UP.

There is something that I am particularly proud of about having received the award. My son accompanied me when I received the award, and we met our chairman and CEO Bill Lee. At that time my son had no idea what kind of company I was working for, and was greatly surprised when Bill explained the company's size and capacity. He was so proud of my having been selected as the Best UP of such a great company. I was also very happy for gaining recognition and respect from my son.

Like water takes the shape of its container, I believe, people's destiny changes depending on whom they meets. My attitude completely changed after I joined Univera. Before, I was rather stubborn, and acted adamantly with quick judgment, but all of these changed. I came to understand other

저는 배경임입니다. 유니베라 치유의 알로에 대리점 본부마스터입니다. 2003년에 입사했으니 13년이 되었네요. 이번에 최우수UP로 선정되었습니다. 큰 상을 바라며 활동한 것은 아니었는데 최우수UP로 상을 받으니 더할 나위 없는 영광입니다. 너무나 큰 상을 받았어요.

처음 치유의 알로에 대리점에는 사촌 형님의 초대로 나왔습니다. 샘플도 받고 건강 공부도 하고 제품도 구매하니 좋구나, 뭐 그런 생각이었지요. 그렇게 가벼운 마음으로 3년간 대리점을 다니다 보니 생활과 건강을 종합적으로 관리하는 데 필요한 제품이 참 많더라고요. 저와 가족의 건강을 지키는 데 유니베라 제품이 도움이 된다고 확실하게 되니까 판매도 해봐야겠다는 생각이 들었어요. 남들에게 도움이 되는 활동이면서 저한테도 도움이 되는 활동이잖아요. 또 팀장이 되면 가격으로도 유리하니까 열심히 해봐야겠다고 마음먹었지요. 그렇게 팀장으로 승진하고 10년간 열심히 하다 보니 본부마스터까지 되었네요.

이번에 상 받아서 뿌듯한 게 있어요. 상 받을 때 아들과 동행했거든요. 함께 총괄사장님을 만났어요. 아들이 제가 어떤 회사에서 일하는지 잘 모르다가 총괄사장님을 만나서 회사의 규모나 역량을 알게 되었는데 깜짝 놀라더라고요. 그런 회사에서 최우수UP가 되었다고 하니 아들이 얼마나 자랑스러워 하던지. 엄청 좋더라고요. 자식에게 인정받고 존경 받을 수 있어서 행복했어요.

물은 어떤 그릇에 담느냐에 따라 모양이 달라지지만 사람은 어떤 사람을 만나느냐에 따라 운명이 결정되는 것 같아요. 유니베라를 만나고 제 태도가 달라졌어요. 예전의 저는 좀 고집스럽고 단칼에 판단해서 단호하게 행동하는 스타일이었거든요. 그걸 바꿨어요. 다른 사람을 더 이



people better. I learned that I need to understand my counterpart's position and wait patiently when faced with problems in order for relationships to deepen and further develop.

When I went to a Univera distributor, I either trusted or distrusted senior UPs depending on how they explained things to me and treated me. This experience led me to shy away from the behavior of instilling distrust in my customers. What I value as a basic principle is to be patient with others. My first principle is not to press others in a relationship. I wait for my customers to open their hearts and try the products. I held onto this principle for 10 years before I become a headquarters master UP. Some people just negatively criticize the products even before they learn about them or try them. They may think that I am just trying to sell as many products as possible. That is why I approach my customers in the most natural way. I approach them with respect and let them make their decisions. Until then, I just provide them with information about our products and company and wait until they become convinced with our products.

Thus, from meeting with a lot of people, I learned to be flexible in personal relations. Before, I did not try to understand other people first, but since I started working for Univera, I have felt like that I have really grown up into a mature adult. I have come to understand other people first and make me to be understood by them after that.

With Univera's vision, everyone would never be lonely. We get to meet a lot of colleagues with joy and happiness just like a family at work. Being part of the Univera community makes me feel very stable. Thanks to the training that I received and the sales expertise that I have accumulated so far, my future has become a predictable, stable life. I have come to live a dignified life full of passion just like when I was in my youth.

해하게 되었어요. 어떤 문제에 부딪혔을 때, 상대방의 입장도 이해해야 하고 또 기다리기도 해야 더 깊은 관계로 나아갈 수 있더라고요.

제가 유니베라 대리점에 왔을 때 선배 유포 분들이 어떻게 설명하고 어떻게 저를 대하느냐에 따라 믿음도 가고 불신도 생기더라고요. 그런 경험을 토대로 고객에게 불신을 주겠다 싶은 행동은 하지 않아요. 제가 제일 기본으로 삼는 것은 조금해하지 않는 것이예요. 사람과 관계에서 급하게 다가가지 않는 것이 최우선 원칙이죠. 고객이 제품을 체험하며 먼저 마음의 문을 열도록 기다립니다. 10년 동안 그것을 원칙으로 삼았습니다. 예컨대 제품에 대해 잘 알기 전에 무작정 부정적으로 말하는 경우가 있잖아요. 제가 판매만 하려고 한다고 생각하실 수도 있지요. 그래도 자연스럽게 다가가요. 인간적으로 친근하게 다가가고 최후 선택은 고객의 몫이기에 그분들이 선택하고 싶을 때 선택하시도록 여러 정보를 알려드리며 기다려요.

그렇게 많은 사람들을 만나면서 대인관계가 많이 유연해졌습니다. 이전에는 다른 사람을 먼저 이해하려고 잘 안 했거든요. 그런데 유니베라와 함께 하면서 진짜 어른이 된 것 같아요. 다른 사람을 이해하고 나도 이해 받기를 원할 수 있게 바뀌었어요.

유니베라 비전은 결코 외롭지 않다는 것이예요. 회사에 오면 많은 식구와 함께 웃어주는 동료들이 있잖아요. 유니베라라는 커뮤니티 안에 있는 게 굉장히 안정감을 줘요. 지금까지 받은 교육이나 쌓아온 영업 노하우로 제 미래가 예측 가능한 안정적인 생활로 변했는데요. 늘 열정을 가지고 청춘처럼 당당하게 살 수 있게 되었다는 것이 유니베라가 제게 준 의미입니다.



Much more than Fantastic Products and a Great Paycheck

제품과 수입, 그 이상인 유니베라

By **Angelyn Toth** 2015 Yunho Lee Award Winner | Univera Global
글 | 유니베라 글로벌 2015년 이연호상 수상자 안젤린 토스



The first time I saw the Yunho Lee Award being presented was at Convention 2006 and I was so impressed and wondered what would it have taken to win such an award? I learned it wasn't a sales achievement type award but an award of character and service. At the time I had no idea how I would achieve such a prestigious recognition and decided it was reserved for a special type of person, a person I didn't see myself as at the time.

10 years have passed, and last year when it was presented to me, I was totally shocked. I was ready to spring up and applaud for several other people in the room who I had felt went over the top for the company that year.

I have reflected since on winning the Yunho Lee Award and

제가 이연호상이 수여되는 광경을 처음 본 것은 2006년 컨벤션에서였습니다. 매우 인상 깊었고 그때는 어떻게 해야 저런 상을 받을 수 있을까가 궁금했습니다. 그런데 이연호상은 매출목표를 달성했을 때 주는 그런 상이 아니라 그 사람의 품성과 봉사에 대해 수여하는 상이라는 것을 알게 됐습니다. 당시엔 제가 이런 명망 높은 상을 받으리라고는 상상조차 하지 못했고 저로서는 꿈도 꾸지 못할 특별한 사람이나 받는 상이라고 생각했습니다.

10년이 흘렀고 작년에 이연호상을 받았을 때 저는 정말 깜짝 놀랐습니다. 작년에 회사를 위해 정말 열심히 헌신한 몇 분이 함께 계셨기에, 그분들에게 진심으로 축하의 박수를 보내려고 준비하고 있었거든요.

이연호상을 받은 이후 돌아켜보면 이런 상을 받아 진심으로 영광이며 그저 감사



do feel deeply honored and grateful for such recognition. And yes, I do acknowledge from the huge feedback I received, that I did indeed earn it. For me it was that I had to do what I had to do. It was not easy for many of the years in Canada. But my belief and conviction was so strong, the doing was, in some ways, effortless.

Univera for me has been so much more than fantastic products and a great paycheck, it has stretched me in ways I had never imagined possible at the onset of this proposition from my friend Renee, back in 2005. She asked me to be part of a global movement to bring leaders from around the world together and change the way we do business and education. At the time, all I could see was she wanted me to flog products for her Network Marketing scheme and I wanted nothing to do with it. Bless her for being persistent with me and hanging in there until I understood clearly what she was proposing. It was at the big events where I saw the service and purpose side of this company that my mind and heart opened. I started to witness a much bigger picture that was having an impact on the world, not only with adults but with children. Now Univera had my attention.

Today a big part of our attention is devoted to raising the awareness of Serve First and I thank our President, Dr. Ralph Bietz especially for the work he has done to expand this movement in the past few years. It brings balance and purpose to the work that we do and ultimately creating more philanthropic leaders.

I am so grateful to have such a wonderful Philanthropic Owner, Mr. Bill Lee, to guide this vision and legacy from his father Yunho Lee. I have always enjoyed getting to know Yunho Lee through the many stories told by Bill.

I am proud to be a leader and now a recipient of the 2015 Yunho Lee Award and I take it very seriously as a duty to continue the work of service and caring needed to bring this vision fully into reality.

Univera deserves to be a world leader and I will do everything in my own personal power to align with the powers that be and the awesome teams of people assigned to such a vision and mission.

할 따름입니다. 그리고 엄청난 성원과 응원을 받고 보니 제가 진짜 그 상을 받았구나, 하고 실감하였습니다. 기실 마땅히 해야 할 일을 한 것뿐인데 말이지요. 캐나다에서 보냈던 세월의 대부분은 쉽지 않았습니다. 하지만 제 믿음과 신념은 확고했으므로 어떤 면에서 일이 힘들지 않았습니다.

제게 유니베라는 환상적인 제품이나 넉넉한 수입 그 이상이었습니다. 지난 2005년 동료 르네에게서 처음 사업을 제안 받았을 당시에는 가능하리라고 미처 상상하지 못했던 다양한 방식으로 제 능력을 펼칠 수 있었습니다. 르네는 저에게 세계적인 변화에 동참하여 세계 각지에서 리더를 불러모아 우리의 비즈니스와 교육방식을 바꾸자고 요청했습니다. 당시 저는 그녀가 네트워크 마케팅에 끌어들여 물건을 팔려는 것으로만 보였고 그런 일에 관여하고 싶지가 않았습니다. 그러나 다행스럽게도 그녀는 포기하지 않고 저를 설득했고 마침내 저는 그녀의 진의를 분명히 이해하게 되었습니다. 여러 대규모 이벤트를 통해 유니베라의 봉사과 사명의 진면목을 확인한 저는 결국 마음의 문을 활짝 열게 되었습니다. 곧이어 저는 유니베라가 남녀노소는 물론 전세계에 영향을 미치는 더 큰 그림을 목격하게 되었습니다. 유니베라가 제 모든 주의를 앗아가 버렸습니다.

현재 우리가 가장 주력하는 분야는 서브 퍼스트 캠페인의 인지도 향상인데, 이와 관련하여 지난 몇 년 동안 이 캠페인을 확장하기 위해 쏟은 랄프 비츠 사장의 노고에 특히 감사를 드립니다. 서브 퍼스트 캠페인은 우리가 하는 사업에 조화와 목적을 부여하며 궁극적으로는 좀 더 많은 사람들이 사회적 공헌 활동에 참여하도록 도울 것입니다.

이토록 훌륭한 지도자인 이병훈 총괄사장이 그의 아버지께서 남기신 비전과 전통을 이끌어주셔서 얼마나 감사한지 모릅니다. 저는 이병훈 사장의 이런 저런 이야기를 통해 이연호 회장님에 대해 알게 되는 것이 늘 즐겁습니다.

이제 제가 리더가 되고 2015년 이연호상의 수상자가 된 것이 자랑스럽습니다. 저는 진정으로 이 비전을 온전한 현실로 만드는 데 필요한 헌신과 봉사에 매진하는 일을 저의 의무로 생각합니다.

유니베라는 세계적 리더 위치에 오를 자격이 충분합니다. 저는 유니베라의 비전과 미션을 달성하기 위해 끊임없이 노력하는 훌륭한 동료들과 어깨를 나란히 할 수 있도록, 진정한 유니베라의 일원이 될 수 있도록 미약한 힘이나마 최선을 다하겠습니다.

ECONET Network's Power

에코넷 네트워크의 저력!

By **Yunseon Choi** Manager of the Product Planning Team | Univera Korea
 (Selected among stories submitted to the Story-telling Contest held in Korea in October 2008)
 글 | 최윤선 유니베라 제품기획팀 과장
 (2008년 10월 열린 스토리 백일장에 제출된 글에서 가려 뽑음)



In March 2007, Korea Food and Drug Administration (KFDA) instructed us to supplement documents for the brightening effect examination of our new cosmetics brand, "L'initié," shortly before its launch. They asked us to supplement documents on the standards of "Aloesin" as a brightening compound of "PhytoWhite." This was because we used more of the main compound for it than for our previous product, "Lament Aloe Whitening," and therefore, we have more standards to prove. However, the launching date was too close for us to examine and prove the test results at Unigen Korea, Naturetech, or a Korean testing agency.

However, even if short of time, we decided to provide and submit precise evidences. We decided that it would actually save us time to make all the necessary preparations from the beginning instead of lacking something and being asked to supplement again.

However, while preparing all the evidences completely, we came to meet time limit and material constraints. In the end, we had to ask for help to Unigen USA, the supplier of the ingredients. However, we could not help but be surprised - Unigen USA had already prepared all the results of the numerous complex tests that they had carried out and that the KFDA were asking for, as though they had been waiting for us to make a request. While upgrading Aloesin into a pure material, they had conducted numerous tests and had enough evidences to prove its effect. If we had asked a Korean or foreign ingredients company, they would have asked us for more time to conduct the tests again, but surprisingly and thankfully, Unigen USA had all the results of the tests already prepared, which made us some sort of regret not having asked them earlier.

On top of that, thanks to the collaboration of Naturetech, we were able to eventually submit all the necessary documents on time. Finally, our products passed the examination of KFDA and were certified as cosmetics with brightening effects. This was a case that made us truly realize how powerful the ECONET network is.



2007년 3월, 새로운 화장품 브랜드 '라니시에'의 미백기능성화장품 출시가 얼마 안 남았을 때 식품의약품안전청(식약청)으로부터 기능성심사서류의 보완 지시가 있었다. '파이토헬 화이트'의 미백기능성분인 '알로에신의' 규격에 대한 보완 통보였다. 기존 '라망 알로화이트'에 사용할 때보다 주성분의 함량이 높아지면서 입증해야 할 규격이 많아졌기 때문이었다. 그런데 국내 시험기관이나 네이처텍, 혹은 유니젠 한국에서 실험하고 결과를 입증하기에는 출시 일정이 너무 가까웠다.

그러나 시간이 촉박하더라도 정확한 근거를 입증하여 제출하기로 결정했다. 만반의 준비를 하여 보완 요구에 대응하는 것이 흑이라도 또 다른 미비 사항이 발생하여 재보완 통보를 받는 것보다 시간을 아끼는 방법이라고 판단하였다.

근거를 완벽하게 마련하려다 보니 자료와 시간의 한계에 부딪치고 말았다. 결국 원료 공급사인 유니젠 미국에 협력을 요청하는 수밖에 달리 도리가 없었다. 그런데 놀라지 않을 수 없었다. 식약청에서 요구한 복잡하고 많은 시험 결과를 이미 유니젠 미국이 마치 기다렸다는 듯이 준비해 놓고 있었다. 알로에신을 순수물질로 업그레이드하면서 많은 실험을 하였고 그에 따른 근거가 이미 충분한 상태였다. 국내 원료업체나 외국 원료업체라면 실험을 다시 하던가 시간을 달라는 등 요청이 많았을 텐데, 놀랍기도 하고 고맙기도 하고, 왜 진작 유니젠 미국에 요청하지 않았던가 후회 아닌 후회를 하기도 했다.

여기에 더하여 네이처텍의 협조로 무사히 자료를 제출할 수 있었다. 마침내 식약청의 심사를 통과하여 미백기능성화장품 인증을 받을 수 있었다. 에코넷 네트워크의 든든한 힘을 분명하게 체험한 사건이었다.

La historia de mi carrera en Aloecorp The History of my Career in Aloecorp

알로콥에서 보낸 내 삶의 역사

By Alfonso Ruiz, Assistant Manager, Aloecorp Mexico
글 | 알폰소 루이스, 알로콥 멕시코 부농장장



Era el Mes de Noviembre de 1995 Yo acababa de terminar mi relación laborar con mi anterior empresa y comencé a buscar trabajo en la zona y mi primera opción fue Aloecorp para ese tiempo la presión empezaba a aumentar porque tenía una familia y dos bocas pequeñas que alimentar pero afortunadamente fui aceptado en el departamento de campo, ya cuando comienzo a trabajar tengo la oportunidad de participar en el departamento de producción en el área de almacén ya después de un tiempo regreso al departamento de campo y mi experiencia empieza a notarse y se ve reflejado cuando obtengo el premio en varias ocasiones como "Empleado del Trimestre" nominado por mi Gerente de Departamento otro gran reconocimiento a lo largo de mi tiempo laborando en Aloecorp es el ser reconocido y promovido como "Asistente de Gerente" de dos campos como son hasta ahora Green Farm y RayonFarm dando buenos resultados hasta el día de hoy.

It was November 1995. I had just finished my labor relationship with my previous company and started looking for a work in the area. My first choice was Aloecorp at that time. The pressure began to increase because I had a family and two small mouths to feed. But, fortunately I was accepted into the farm department. When I started working, I have the opportunity to participate in the production department in the warehouse area. After a while I returned to the farm department and my experience begins to notice and see reflected, when I get the awards various times as "Employee of the Quarter" nominated by my department manager. Another great recognition throughout my time working in Aloecorp is to be recognized and promoted as "Assistant Manager" of two fields of Rayon Farm and Green Farm, giving good results until today.

1995년 11월이었을 겁니다. 이 전 직장에서 실직하고 이 지역에서 일자리를 찾고 있었습니다. 저는 바로 알로콥을 선택했습니다. 먹여 살릴 아이가 둘이나 있는 가족이었기 때문에 당장 직업을 얻어야 할 압박이 컸습니다. 다행스럽게도 농장에 자리가 있었습니다. 제가 일을 시작했을 때 창고 지역에 있는 생산부서에 참여할 기회가 있었습니다. 그러다가 다시 농장으로 돌아왔습니다. 이때부터 제 경력이 빛나기 시작했습니다. 부서장이 지명하는 '분기 우수사원'에 여러 번 뽑혀 상을 받았습니다. 알로콥에서 일하는 동안 제가 가장 크게 인정받은 사건은 레이온 농장과 그린 농장의 '부농장장'으로 임명된 것입니다. 지금까지 좋은 결과로 보상받았습니다.

Three Memorable Events during my Employment

에코넷에서 겪었던 3가지 사건

By Qi Jia Ph.D. CSO, Unigen
글 | 치 지아 박사 | 유니젠 CSO



I started my career in ECONET on May 1st, 1995 as a senior chemist at Aloecorp USA. This is the 20th year to serve this great company full of passion, purpose, joy, and excitement to bring the best of nature to mankind.

“To bring the best of nature to mankind” is the mission of ECONET. I heard this sentence from Mr. Bill Lee back to the day I was interviewed by Mr. Lee in the spring of 1995. At that time, the mission of the ECONET is to grow the best Aloe, produce the best ingredients from Aloe, and provide the best aloe based products to customers in Korea. As the company grows, the search of the best of nature expanded significantly from a single plant - Aloe to more than 12,000 plants and marines collected globally, and provide the best ingredients and products from nature to customers worldwide. Today, the best joint care ingredient - Univestin, the best even skin tone ingredient - Nivitol, the best acne & PIH ingredient - Bakutrol etc. are formulated in global brands by well-known companies like Estee Lauder, GNC, NBTY, Primus.....

As stated by German philosopher Arthur Schopenhauer: “All truth passed through three stages. First, it is ridiculed. Second, it is violently opposed. Third, it is accepted as being self-evident.” We passed exactly same stages to introduce a novel, natural even skin tone composition - Nivitol to well-established global companies and to let the companies believe that Nivitol is the best of the world.

In 2006, Nivitol was first introduced to an international company in USA. The sample was taken and sent to its oversea skin research lab. Few weeks later, we was summoned to the company. A senior executive of the company met us and threw a pile of papers to us and stated that “From the beginning, I was thinking your compound is too good to be true. Here it is. Our results showed it is a crap”. Then he walked away. It took hard works of 4-5 months at Unigen to repeat the experiments this company carried on and solved the mistakes they made in dissolving Nivitol and redefined its efficacy and safety margin before we went back to the exact company and made them reconsider the compound.

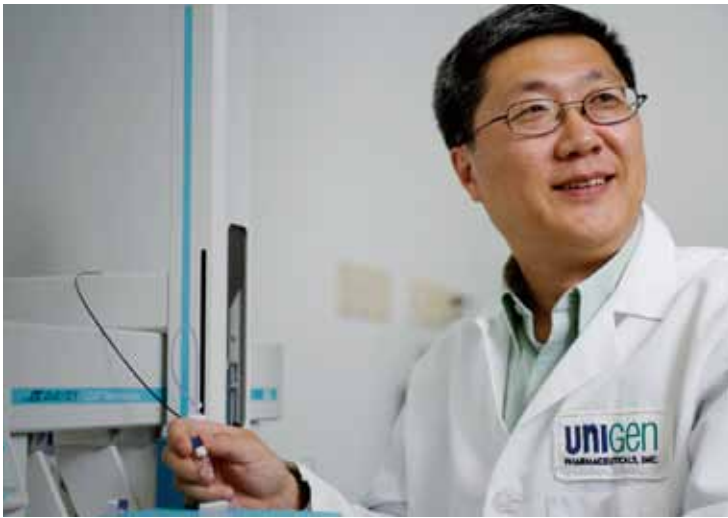
After about one year of testing Nivitol in multiple companies, its superior

1995년 5월 1일, 저는 알로콥 미국의 수석연구원으로서 에코넷에서 첫 걸음을 시작했습니다. 자연의 혜택을 인류에게 전하기 위해 열정과 소명 의식, 기쁨과 기대로 가득찬 이 위대한 회사에서 일한 지 올해로 20년이 됩니다.

‘자연의 혜택을 인류에게’는 에코넷의 미션입니다. 저는 이 문구를 1995년 봄에 이병훈 총괄사장께서 저를 면접하시던 날 처음 들었습니다. 당시 에코넷의 미션은 최상의 알로에를 길러 최상의 성분을 생산하여 최상의 알로에 제품을 한국의 소비자에게 공급하는 것이었습니다. 회사가 성장함에 따라 최상의 자연을 찾는 탐색은 알로에라는 단일 식물에서 세계 전역에서 수집한 12,000종 이상의 식물과 해양생물로 크게 확대되었고 자연이 주는 최상의 성분과 제품을 세계 전역의 소비자에게 공급하게 되었습니다. 오늘날 최고의 관리 성분인 유니베스틴(Univestin), 피부색을 고르게 하는 최고의 성분인 니비톨(Nivitol), 여드름과 PIH(Postinflammatory hyperpigmentation, 염증 후 과색소 침착)에 가장 좋은 바쿠트롤(Bakutrol) 등이 에스티로더, GNC, NBTY, 프리머스 등 유명 회사의 글로벌 브랜드로 제조되고 있습니다.

독일 철학자 쇼펜하우어는 “모든 진실은 3단계를 거친다. 처음엔 비웃음을 사고, 다음엔 격렬한 반대에 부딪힌다. 셋째 단계가 되어서야 자명한 것으로 받아들여진다.”는 말을 남겼습니다. 우리가 피부색을 고르게 하는 자연 성분의 신제품 니비톨을 확고부동한 글로벌 기업들에 소개하고 그들이 니비톨이 세계 최고의 성분임을 믿기까지 바로 쇼펜하우어의 말과 똑같은 단계를 거쳤습니다.

2006년 니비톨을 미국의 한 국제적인 업체에 처음 소개하자 그들은 샘플을 받아 해외의 피부 연구소에 보냈습니다. 몇 주 후 이 업체는 우리를 소환했고 자리에 나온 중역 한 사람이 서류 봉치를 던지며 말했습니다. “애초에 맥들의 화합물이 사실이기에는 너무 훌륭하다고 생각했는데 이것 보시오. 결과가 말해주듯이 이것은 쓰레기요.” 그리고는 바로



in vitro functions were well acknowledged by all potential clients. We moved into a much more difficult development and commercialization stage. One Europe based company recognized the potential of Nivitol and requested exclusivity to carry on human clinical evaluation while Unigen to complete human safety studies. A verbal agreement was reached with its US ingredient evaluation group. Regan and I bought airline tickets to EU to sign the agreement. A few days before the trip, we received a phone call from the head quarter of the company. It backed up from the agreement and canceled the meeting. The company told us that it never involved new ingredient development in early stage and never paid exclusivity fee to any ingredient. So the deal was rejected.

A year later we completed safety studies but failed internal skin whitening human clinical trial of Nivitol. A decision was made internally to hold the promotion of the ingredient in order to reposition it from skin whitener to anti-wrinkle agent based on the observation in the clinical trial.

Fortunately, the scientists and executives at Estee Lauder had confidence on Nivitol and invested 7 human clinical trials in order to define its formulation, efficacious concentration, and synergistic effect with their own even skin tone actives. The best performance of Nivitol Estee Lauder observed made it overcome many other hurdles including as the most expensive ingredient in Estee Lauder's history. After more than 6 years from the day of isolation in Lacey lab, in March 2010, Nivitol was commercialized in Clinique Even Better Clinical and announced by VP Product Development Ms. Debbie D'Aquino at Clinique as "This is not only a breakthrough for Clinique, it's a breakthrough for the industry". This even skin tone product won more than 70 global awards, became the #1 bestselling product in Clinique brand and remained as the #1 global even skin tone product as of today.

The journey of bring the best of nature to mankind is more like a challenge mountain climbing. Many of Unigen's discoveries are in the stages of be ridiculed, or be violently opposed, with a few like Univestin and Nivitol accepted as being self-evident. We are happily endure the pains in the journey because we know that is the only path to success.

자리를 떠났습니다. 유니젠은 이 업체가 실시했던 실험을 반복하느라 4~5개월을 고생했고 그들이 니비톨을 용해하면서 저지른 실수를 발견했습니다. 니비톨의 효능과 안정성 한계치를 재정의한 우리는 바로 그 회사를 재방문했고 그들이 니비톨을 다시 고려하도록 만들었습니다.

1년여에 걸쳐 여러 업체의 니비톨 테스트가 끝난 뒤에는 모든 잠재 고객들이 시험관 실험에서 니비톨의 우수성을 인정했습니다. 그 후 더욱 어렵다는 개발 및 상업화 단계로 나아갔고 니비톨의 잠재력을 간파한 유럽의 모 소재 기업이 유니젠이 인간에 대한 안정성 연구를 담당하되 인간에 대한 독점적 임상 평가권은 자기들에게 달라고 요청했습니다. 그 기업의 미국 성분 평가 그룹과 구두 합의가 이뤄졌고 리건(Regan)과 저는 계약에 서명하기 위해 유럽행 비행기표를 끊었습니다. 출장 며칠 전 그 기업의 본사로부터 전화가 왔는데 그들은 합의를 철회하고 모임을 취소했습니다. 초기 단계에 있는 새로운 성분 개발에 참여한 적이 없으며 특정 성분에 대해 독점적 비용을 지불한 적도 없다는 것이었습니다. 결국, 거래는 성사되지 못했습니다.

1년 후 안전 연구는 완료되었으나 니비톨이 인간의 내피를 희게 하는 효과가 있는지에 관한 임상 실험은 실패했습니다. 피부 미백제에서 주름 방지 물질로 포지셔닝 변경을 위해 니비톨의 판촉을 잠시 중단하는 내부 결정이 내려졌습니다. 임상 실험에서 이뤄진 관찰에 근거한 것이었습니다. 다행히도 니비톨에 대해 확신이 있었던 에스티로더의 과학자와 경영진은 인간 대상 임상 실험에 7차레나 투자했습니다. 니비톨의 구성과 피부색을 고르게 하는 자사의 액티브에 얼마나 효과적으로 어울릴지, 시너지 효과는 있을지 등을 분명히 하기 위해서였죠. 니비톨로 가능한 최고의 성능을 목격한 에스티로더 덕분에 니비톨은 에스티로더 역사상 가장 비싼 성분임에도 불구하고 수많은 난관을 극복할 수 있었습니다. 레이시 연구소에서 처음 추출되고 6년 이상의 세월이 흐른 뒤인 2010년 3월에 니비톨은 크리닉 이븐 베테르 클리니컬 제품(Clinique Even Better Clinical Product)으로 상업화되었고 크리닉 생산 개발 부사장 데이비키노는 이를 두고 "크리닉의 혁신일 뿐 아니라 업계의 혁신"이라 공표했습니다. 크리닉 이븐 베테르 클리니컬은 70개 이상의 세계적인 상을 받았고 크리닉 브랜드 중에서 가장 많이 팔린 상품이 되었으며 현재까지 세계 최고의 기능성 피부색 개선 제품으로 남아 있습니다.

자연의 혜택을 인간에게 선물하는 이 여정은 오히려 힘든 등산과 비슷합니다. 유니젠의 수많은 발견들이 아직 비웃음을 받거나 격렬한 반대에 부딪히고 있지만, 유니베스틴이나 니비톨처럼 자명한 것으로 받아들여지는 단계에 있기도 합니다. 이 여정의 어려움을 즐거운 마음으로 감내할 수 있는 이유는 이것이 성공으로 가는 유일한 길임을 알기 때문입니다.

ECONET 40th Anniversary: Memorable Moments

에코넷 40주년: 기억에 남는 순간

By R. L. R. Bietz PhD-MBA, President, Univera USA | President of the Board, Univera Serve First
글 | 랄프 L. R. 비츠 | 유니베라 미국 사장, 유니베라 서브 퍼스트 의장



Univera Serve First

Leading Univera Serve First® as President of its Board of Directors has been and will continue to be a wonderful journey for me. My experiences, from traveling in the field to foreign lands such as the Dominican Republic and the foothill villages of the Nicaraguan mountains to carrying out official day-to-day duties, have been infinitely rewarding. The children are so wonderful, and interacting with them has been a profound experience.

In return, we must ask “Who is helping whom?”, as we get so much back from the children in their smiles and heart-warming caring gratitude. The example of these children and communities and the importance of families in their lives makes me realize and understand what we might miss in our western culture and this instantaneous digital world. While our caring and giving in our interactions with them is important and fulfilling, we need their reminder of the value in carefully carving out family time and time with our friends and community - those natural God given ties and environments that we are granted.

I'm also proud to be part of the mission to strategically engage our Associates in their avid desire to support Univera Serve First and their local communities. They put their purpose, energy, and passion behind local events benefiting local charities helping children and their families. Being able to support them, and increasing the overall impact of Univera Serve First has been wonderful.

유니베라 서브 퍼스트

유니베라 서브 퍼스트 의장으로서 이 일을 선도하는 것은 지금까지 그랬듯이 앞으로도 아주 멋지고 신나는 여정일 것입니다. 도미니카 공화국이나 니카라과 산골 마을과 같은 외지로 나가는 출장이든 매일 맞닥뜨리는 의무적인 일과든 저는 이런 경험에서 말로 다할 수 없는 보상을 받습니다. 어린이들은 경이로운 존재이며 어린이와 교류는 항상 심오한 체험이었습니다.

어린이들의 미소와 마음이 따뜻해지는 진심 어린 감사로부터 얻는 것이 너무도 많아서 “도대체 누가 누구를 돕는 것인가?”라는 질문을 하지 않을 수 없습니다. 어린이들과 그들이 속한 공동체, 그리고 그들의 삶에서 중요한 가족을 목격하며 저는 서구 문화와 즉각적인 디지털 세계에 살고 있는 우리가 놓치고 있는 것이 무엇인지 깨닫고 이해할 수 있었습니다. 우리가 이 아이들을 돌보고 교류하는 것도 대단히 중요하고 가슴 충만한 일이지만, 오히려 친구들과 공동체와 함께 하는 시간, 가족과 함께 하는 시간을 조심스럽게 다듬어 만들어야 한다는 점을 이들이 우리에게 상기시켜 주었습니다. 우리가 너무나 당연하게만 여겼던 신이 주신 자연스러운 끈끈함과 환경의 중요성에 대해 그들이 우리를 일깨워주었다는 것이지요.

저는 이러한 임무를 수행하게 된 것이 무척 자랑스럽습니다. 우리의 어소시에이트들이 유니베라 서브 퍼스트와 지역공동체를 지원하는 활동에 열정을 다해 참여하도록 계획합니다. 그들은 어린이들과 그 가족을 돕는 현지 자선단체들에 도움이 되는 현지 사업에 열과 성을 다합니다. 이들을 지원하면서 유니베라 서브 퍼스트의 전반적인 영향력을 늘려가는 일은 대단히 놀랍습니다.

끝으로 우리 에코넷 가족회사의 지원으로 유니베라 서브 퍼스트 조직이 성장하여 121만7,000인분 이상의 비타민과 음식을 전세계에 제공하게 되어 참으로 가슴이 뿌듯합니다. 이는 앞으로도 계속되기를 바라는 제 인생의 위대한 여정입니다.



Finally, to watch the Univera Serve First organization flourish to serving over 1,217,000 servings of vitamins and food worldwide, supported by all our ECONET families has been truly heartwarming. It is a great journey in my life and one I look forward to continuing!

Global Expansion

I feel privileged to be a part of the Univera Inc. global expansion and the excitement it's raised throughout the ECONET family. I love building and growing businesses globally! And to have such quality products, a wonderful founder's story and legacy, and the meaningful philanthropic mission of Univera Serve First to share with the world are something for which I am truly grateful.

After years of preparation, the dream of a global presence is being manifested across several continents as Univera increases its reach. This global expansion provides great hope for our future dreams, and reinforces the Univera mission of, "Bringing the Best of Nature to Humankind™".

I am proud to have been active in a "new beginning" for our Canada market with the grand opening of our Vancouver, Canada Heart-of-Univera-Business Office (HUB). The strong leaders in Canada were instrumental in making this a reality by partnering with us and by leveraging this resource to continue to penetrate the market. We continually work to support them and expand our reach by registering new formulas with the Canadian government and by supporting their activities at the HUB and throughout the country.

Malaysia has a favorable outlook ahead. As our first market in southern Asia, the foundation they have been building since June 2014 is vital to establishing our footprint in this region. With a growing line-up of products and expertise developing for the local business aspects of commissions, customer care, and shipping services, our Malaysia team is poised to be a powerful force as we move into Singapore and beyond.

세계 속으로

유니베라 글로벌의 세계적 확장에 동참하고 그로 인해 에코넷 가족 회사 안에서만 얻을 수 있는 모험에 참여하게 된 것은 대단한 영광입니다. 저는 세계적인 사업을 만들고 키워나가는 일을 사랑합니다. 뛰어난 품질의 상품, 훌륭한 설립자의 이야기와 유산, 유니베라 서브 퍼스트가 세계와 함께 하고자 하는 인류애적으로 대단히 의미 있는 미션을 저의 진정으로 감사하게 여깁니다.

세계적인 기업이 되는 꿈은 유니베라의 영역 확장과 더불어 수년 간의 준비 끝에 여러 대륙에서 현실이 되어가고 있습니다. 이러한 세계적인 확장은 장차 우리의 꿈을 실현하는 데 대단히 희망적입니다. '자연의 혜택을 인류에게'라는 유니베라의 미션에도 힘을 보탬니다.

캐나다 밴쿠버 하트 오브 유니베라 (Heart-of-Univera-Business, HUB) 사무실 개소와 함께 캐나다 시장의 '새로운 시작'에 기여한 것도 또한 자랑스럽게 생각합니다. 캐나다의 유능한 현장 지도자들은 이 꿈이 실현되기까지 많은 도움을 주었습니다. 그들은 우리와 협력하여 우리의 자원을 지렛대 삼아 캐나다 시장 진출을 계속하고 있습니다. 우리는 이들에 대한 지원에 설 틈이 없습니다. 캐나다 정부에 새로운 제조법을 등록했습니다. 또한 HUB에서는 물론, 캐나다 전역에서 활동하는 지도자들을 지원함으로써 판매망을 확대하고 있습니다.

말레이시아의 전망도 밝습니다. 2014년 6월부터 우리의 시장을 확대하기 위해 남아시아 첫 시장인 이 지역에 필요한 기반을 다져왔습니다. 제품 라인업을 확대하고 수당 체계, 고객관리, 운송 서비스 관련 부문에 전문성을 강화함으로써 우리 말레이시아팀은 싱가포르를 물론이고 그 너머로까지 진출할 만반의 태세를 갖추었습니다.

Keeping the Spirit of the First Time when I wore a Suit

처음 양복을 입었을 때 그 정신 그대로

By **Young-whan Kim**, Vice Chairman, Univera Korea
(Summary from a interview taken as the Archive Project in April 2011)

글 | 김영환 유니베라 부회장
(2011년 4월, 기록물 관리 사업에 따른 동영상 촬영 인터뷰에서 발췌 요약)



I first met the late former chairman Yunho Lee in the summer of 1995. I had worked for 20 years at AmorePacific and retired from the company as a sales executive. I was working another job when I had a chance to meet him as the university alumni. Lee was a very kind and benevolent person. He attentively and respectfully listened to me even though I was younger than him.

One day, in early June of 1996, I got a call from him at my office then. He said he would like to visit me, so I told him I would visit him instead. However, he insisted on being the one to visit first. So, I told him I would meet him at Lotte Hotel in Sogong-dong, which was close to my office. We talked for about three hours. As I had worked in door-to-door sales for long, we talked much about that. Back then, the annual revenue of Namyang Aloe (dba Univera) amounted to about KRW 20 billion. He proposed that I join his company and make the best use of my experiences, as this was a great opportunity for me to become a hero by increasing the annual revenue by KRW 5 or 10 billion.

Before this meeting, I had observed a Creation of Aloe Pharmaceuticals (CAP) presentation in April 1996. I was moved by the great efforts it made in research despite its rather small corporate size. I told him that during the meeting, and he expressed his will to further support to these research projects. I also agreed with him that for the company's competitiveness, it would be good to continue to support CAP project.

On July 1, in that year, I thus came to join the company. However, I remember a particular incident. It must have been around mid-June when he called me and asked me to join him for lunch at Hilton Hotel. After lunch, he took me to the second floor. I was clueless as to what his intention was, but I followed him to a tailor's store. He told the tailor to tailor a new suit for me as I would be wearing it to the inauguration ceremony on July 1. The moment I put on that suit, it meant that I was mentally and physically wearing the clothes of Namyang Aloe. To this day, I have worked with the spirit of a beginner's mind, just like the moment when I first wore the suit.

In 1996, Namyang Aloe was in a very difficult situation. It had about 160 to 170 distributors and 3,000 to 4,000 lifestyle health designers (currently Univera Planner: UP). Because revenue was dropping, the head of the distributors or the designers did not have any vision. Thus, I visited distributors across the nation and met with the heads, but most of them lacked the passion. They were weighing the pros and cons to find the right time to quit.

1995년 여름 고 이연호 회장님을 처음 보았습니다. 20년 동안 아모레퍼시픽에서 근무하다 영업이사를 끝으로 퇴직한 후 다른 일을 하던 중이었는데 대학 동문 선후배라는 인연으로 만나게 되었습니다. 회장님은 참 인자하고 온화하신 분이더군요. 후배의 말을 경청하고 존중하셨습니다.

하루는 1996년 6월 초에 근무하던 사무실로 전화가 왔습니다. 오겠다고 하시길래 제가 찾아 뵙겠다고 했더니 굳이 오시겠다는 거예요. 그래서 사무실 근처 소공동 롯데호텔에서 뵙자고 말씀 드렸지요. 한 3시간 이야기를 나누었습니다. 제가 워낙 방문판매분야에 근무했었기 때문에 그 분야에 대해 이야기를 나누었습니다. 당시 남양알로에(현 유니베라) 매출이 200억 정도였는데 앞으로 50억에서 100억 정도를 더 올리면 영웅이 될 수 있다, 그런 계기가 될 수 있으니 해 보는 게 어떠냐, 기업 경험을 살려 기업에서 꽃을 피우는 게 좋지 않겠느냐고 제안하셨습니다.

제가 그 전에, 그러니까 1996년 4월 CAP 프로젝트 발표회를 참관했는데, 기업 규모에 비해서 연구 노력이 출중한 회사라는 감동을 받았지요. 그런 말씀을 드렸더니 앞으로 더 발전시키겠다는 의지를 표명 하셨습니다. 저도 회사의 경쟁력을 위해서는 CAP 프로젝트를 지속하여 발전시키는 게 좋겠다고 말씀 드렸습니다.

그런 계기로 7월 1일 입사하게 되었는데, 그 전에 특별히 기억나는 일이 있습니다. 6월 중순인가 점심 식사를 함께 하자고 힐튼 호텔로 부르셨습니다. 점심을 마치고 2층으로 올라가자고 하시더군요. 영문도 모르고 따라갔더니 양복점으로 안내하셨습니다. 양복점 대표에게 이 사람 양복을 하나 잘 만들어 달라, 7월 1일 취임식에 그 양복을 입고 오게, 라고 주문하셨습니다. 그 양복을 입는 순간부터 육체적 정신적으로 남양알로에 옷을 입게 된 셈입니다. 오늘에 이르기까지 그 때 양복을 처음 입었을 때 그 정신을 항상 갖고 있습니다.

1996년 남양알로에는 참 어려웠습니다. 대리점 수는 160-70개 정도, 생활건강설계사(현 유니베라 플래너)는 3-4천 명 수준이었습니다.



The price order had fallen apart, and the distributors were filled with distrust.

As the new vice president to oversee the company's sales, I poured my heart and soul into organizing a door-to-door sales system. I launched a team to improve the system, and the team worked to grasp the situation. They compared and analyzed our system against that of other companies in order to find the best solutions for our problems. As a result, we were able to create and implemented a new system called NTS (Namyang aloe Team-power System). We started by introducing the system as a model in the Namdong Distributor in Busan. Then, step-by-step, we expanded it nationwide.

A smooth cooperation between the company and distributors is very important for effective door-to-door sales. Even if the company only produces the products, the recruitment, training, advertisement, and management of the sellers must be carried out together by the company and distributors based on mutual respect, understanding and cooperation. Only then can the results be successful. In particular, the company must provide support with a marketing that fits the local characteristics of each distributor to enable consumers to get the best prices and services.

As a result of the arduous efforts we have made, although our annual revenue dropped to KRW 16.7 billion in 1997 from KRW 20 billion in 1996, it recovered to KRW 20 billion in 1998. Eventually, it grew by 32% and reached KRW 27 billion in 1999. It grew again by 57% and reached KRW 41.4 billion in 2000. Later, when I became CEO and president in 2006, it reached KRW 108 billion. I still recall the trip to the Great Wall in China for enjoying the pleasures and strengthening the unity with all my staff at the end of 2006. I emphasized that even if Namyang Aloe is a small company, it is strong enough to overcome well the Korean financial crisis with great growth potential together with its distributors, designers, and consumers. To this day, I am still proud of having put the company on a track toward growth.

Now, I hope that Univera will become a clear leader in the markets for natural products and wellness products, on inheriting the corporate philosophy and spirit of "bringing the best of nature to humankind" handed down by late chairman Yunho Lee. Consumers already believe that Univera is a kind and honest company with such philosophy. It is my hope that such recognition and stories would spread throughout the world to help us become a proud company loved by the people worldwide.

매출이 하락하는 바람에 대리점 사장님들이나 설계사님들이 비전을 갖지 못했습니다. 전국의 대리점을 방문하여 사장님들을 만났는데 대부분 열의도 없고 그만 둘 시기를 저울질하는 형편이었습니다. 가격질서도 무너지고 대리점 사이에 불신도 팽배했습니다.

입사 후 영업을 총괄하는 상무로서 방문판매제도를 정비하는 데 전력투구했습니다. 제도개선팀을 만들어 현실을 파악하고 타회사의 제도를 비교 분석하는 등 해결방안을 찾았습니다. 마침내 NTS라는 신제도를 만들어 시행했습니다. 부산의 남동영업국을 모델대리점으로 삼아 부산을 중심으로 NTS제도를 도입하고 차차 전국으로 확대했습니다.

방문판매는 본사와 대리점의 협력이 대단히 중요합니다. 제품의 생산은 본사가 한다고 하더라도 판매원의 모집과 교육, 광고, 운영 등은 본사와 대리점이 서로 존중하고 이해하고 협력해야 최선의 결과가 나옵니다. 특히 대리점의 지역특성에 맞는 마케팅을 본사가 제대로 뒷받침할 수 있다면 소비자는 가격이나 서비스에서 최상의 편의를 제공받을 수 있습니다.

1996년 200억 매출이 1997년 167억으로 꺾였다가 1998년 200억으로 회복하고 1999년 32% 성장하여 270억, 2000년 다시 57% 성장하여 414억이 되었습니다. 그 후 대표이사 사장이던 2006년에는 1080억이 되었지요. 2006년 말 전 직원을 데리고 중국 만리장성으로 단합대회를 갔던 게 기억납니다. IMF 금융위기를 견디며 대리점과 설계사, 소비자에게 작지만 강한 회사 남양알로에가 발전가능성이 있는 회사임을 역설하여 성장의 계기를 만들었다는 보람과 자부심을 갖고 있습니다.

이제 이연호 회장이 남기신 창업철학, '자연의 혜택을 인류에게' 정신을 이어받아 유니베라가 천연물 시장, 웰니스 시장에서 우뚝 서기를 소망합니다. 소비자들은 유니베라가 철학이 있는 회사, 착하고 정직한 회사라고 믿고 있습니다. 이러한 인식, 이야기가 전 세계로 전파되어 전 세계인에게 사랑 받는 자랑스러운 회사로 성장하기를 기대합니다.

Memories of Aloecorp

잊을 수 없는 기억

By **Norma Garza** Customer Service Manager, Aloecorp
글 | 노마 가자 | 알로콧 고객센터원장



I have 26 years of memories, it is so hard to pick just 3. I decided that I would write about the things that have impacted not only my life at this company but also my personal life.

The Words

I was working for Vera Products, Inc. when the Rio Grande Valley was hit with an unusual freeze. All of the aloe vera plants were damaged and the owner decided to sell the company to Mr. Lee. I was offered a position in the accounting department under HY Sung. I remember one of the first things said to me by both Mr. Lee and Mr. Sung, at different occasions, that if I ever needed anything, all I had to do was ask. Being a single parent of a 1 year old was very impactful. I knew that I had extended my family by a whole company. It shaped my life and the lives of my family.

The People

I have met a lot of people in these 26 years, people who have made a great impact in my life and my career but also in this company. I have worked with people who have the same passion for what this company is doing and that is to provide a great product that is beneficial to humankind. Charito Hammons, who hired me at Vera Products and moved with me to Aloecorp, once told me to learn as much as I could, to gain as much experience as possible. I never thought I learned enough and I am still learning now, trying to create a new report or how to improve customer service. She moved on with her life, volunteering for the Peace Corp and now she has

26년 근속자인 제가 알로콧에 근무하면서 직장인으로서 또 생활인으로서 제 인생에 영향을 미쳤던 일들을 기억해 보겠습니다.

따뜻한 한마디

제가 베라 프로덕트에 근무하던 시절, 리오 그란데 밸리에 전례 없는 한파가 닥쳤습니다. 당시 소유주는 알로에 베라가 모두 손상을 입자 회사를 이병훈 사장님에게 넘기기로 했습니다. 저는 성한용 사장님이 담당하신 회계부서에 배치되었는데 이병훈 사장님과 성한용 사장님이 처음 하신 말씀이 기억납니다. “필요한 것이 있으면 언제든 말하라.”는 것이었습니다. 혼자서 한 살배기 아이를 키우던 매우 힘든 상황에서 회사가 제 가족이 되었다고 느꼈습니다. 저는 물론이고 우리 가족의 삶에 큰 영향을 미친 말씀이었습니다.

사람들

26년 동안 저뿐만 아니라 회사에도 큰 영향을 미친 분들을 많이 만났습니다. 인류에 도움이 되는 훌륭한 제품을 만들자는 회사의 목표에 걸맞게 열정을 지닌 분들과 함께 일했습니다. 베라 프로덕트에서 저를 고용하고 함께 알로콧으로 이직한 채리토 해먼스(Charito Hammons) 씨는 가능한 한 많이 배우고 많은 경험을 쌓으라고 말씀하셨습니다. 저는 아직도 배움이 모자라고 지금도 배우고 있습니다. 새로운 보고서를 작성하려 노력하거나 고객 서비스 개선 방안을 고민합니다. 채리토씨는 퇴직하신 후 평화지원단에서 자원봉사자로 일하셨고 지금은 고국 필리핀으로 돌아가셨습니다만, 지금도 전화하실 때마다 저와 제 아들들의 안부는 물론이고 회사의 상황을 물으시며 이병훈 사장님과 성한



retired to her home country, the Philippines. Every time she calls me she asks me how I and my sons are doing but also asks me how the company is doing and to say hello to Mr. Lee and Mr. Sung. This company has made a great impression on a lot of people, not just myself.

The Places

I have moved 6 times in 26 years. Mr. Lee asked me once, which was my favorite place and I said it was Washington. I love the trees. Moving so much can be very hard in business and in personal life but it was like having a fresh start in a new office and meeting new people. Throughout the years, with all the changes and moves, I can say that I have never been bored.

Family

My children, especially my oldest son, Marc, have been a part of this company. He would come to work with me after hours and on weekends. He was always a good little boy but he was still a little boy. There was the time he used Mr. Lee's sofa as a trampoline as Mr. Lee signed paychecks. Or when someone asked who wore "Power Ranger sneakers" because they left their foot prints all over the huge conference table. I was mortified as everyone chuckled. I think this is my fondest memories of working for this company. They helped me raise my son. It takes a village to raise a child and Aloecorp was part of our village.

용 사장님께도 인사를 전해 달라고 하십니다. 알로콧은 저뿐만 아니라 많은 사람에게 큰 영향을 미쳤습니다.

근무지

26년 동안 6차례 이사했습니다. 한번은 이병훈 사장님께서 그 동안 가장 좋았던 곳이 어디냐고 물으셨고 저는 숲이 마음에 들었던 워싱턴이라고 대답했습니다. 이사를 자주 다니는 것은 업무적으로든 사적으로든 만만치 않은 일이고 새 사무실에서 새로운 사람들을 상대하는 것은 재출발하는 것과 같았습니다. 26년간 겪은 온갖 변화와 이동 덕분에 지루할 틈이 없었습니다.

가족

제 아이들, 특히 큰아들 마크는 알로콧과 떼려야 뗄 수 없습니다. 마크는 방과 후나 주말에 저를 찾아와 함께 지내곤 했습니다. 아무리 착하더라도 아이는 아이였죠. 한 번은 이병훈 사장님이 직원들에게 줄 급료에 서명하고 있을 때 그의 소파를 트램펄린 삼아 펼쩍펼쩍 뛰었습니다. 또 한 번은 누군가 찾아와서 '파워레인저 운동화'를 신은 사람이 누구냐고 물었던 적이 있는데 아이들이 커다란 회의용 테이블에 발자국을 남겨 놓았기 때문입니다. 사람들이 깔깔거릴 때 저는 쥐구멍이라도 들어가고 싶었지만, 돌이켜 보면 알로콧에서 일하면서 이때만큼 좋았던 때는 없었던 듯합니다. 회사가 제 아이를 함께 키운 셈입니다. 아이 하나를 키우려면 온 마을이 나서야 하는 법인데, 알로콧이 우리 마을의 일부였던 것이죠.

在海南南洋芦荟公司从事农业工作相关 Working for Aloecorp China

알로콥 중국 농장에 근무하면서

赖海丰 | 中稅農場

Lai HaiFeng | ZhongShui Farm, Aloecorp China

최해봉 | 알로콥 중국 중세농장 농장관리자

本人赖海丰2004年11月22日进入南洋芦荟公司, 至今已有11年了。主要从事的是农场相关的工作。我很想将期间发生的很多记忆深刻的事项以及我将来的工作热情与ECONET大家庭分享。

首先是2010年工厂及第一农场被水淹的事情。

2010年9月30日夜间至10月8日, 在工厂与第一农场所在的万宁市礼记镇茄新村地区连续下了9天9夜的暴雨。国庆节同期, 罕见的连续强降雨, 时间最长, 雨量最高。10月2日至10月7日, 第一农场135亩, 15万株芦荟被水淹没, 叶片开始发黑、腐烂, 甚至严重的整株腐烂。

入司11年以来, 虽然有很多值得庆祝的事情, 但记忆最深刻的反而是这些让人可惜、遗憾的事情。还有我曾负责公司内绿化工作, 虽然现在厂区内郁郁葱葱。但始终具有要是能学到更多, 更积极主动, 也许能管理的更好的遗憾。现在的绿化工作已经交接给了其他员工, 但是我希望把我的经验教训传给继任者, 让他继续做好绿化工作。

大概20天前, 我来到了新农场——中稅农场, 开始负责芦荟种植前期准备工作。首先进行了橡胶树的砍伐、去除树头及翻地工作, 且已种下约5万株芦荟。因为地里原先种有橡胶树, 翻地开垦时需要处理很多的小树根, 而且12月应该是旱季但是连续降雨不断, 导致工期只进展了10% (原计划完成30~40%)。目前, 工期有很大的延滞。尤其是天气, 完全超出了我们的预想, 可以说是目前最大的风险。但是, 我并不担心。因为我司在国内从事芦荟种植已有10多年, 如果加上ECONET的历史, 则是40年的经验。因此, 我有信息, 通过努力、全力以赴一定能够克服所有困难。

农场开发照片4张



My name is Lai HaiFeng. I joined Aloecorp China on November 22, 2004, and it has been 11 years since I worked here. My main job is related to farming. Many things happened while I was carrying out my work. I would like to share what I remember, as well as my passion for the future, together with ECONETians.

First, I would like to share the memory about floods at our factory and Farm No. 1 in 2010. From the evening of September 30 until October 8, 2010, torrential rains continuously poured for 9 days and nights at Jiaxin, Liji Town, Wanning, where Farm No. 1 and our factory are located. Torrential rains continued to pour for the longest time, and the harshest occurred from October 2 to 7, that is, during the holiday of the National Day of the People's Republic of China. Farm No. 1 of 9 ha and all its 150,000 aloe plants were inundated with water. The leaves turned black and started to rot. Some aloes entirely rotted.

While working for 11 years, there were many great events, but there were also lamentable and regrettable ones. I am very proud for having superintended landscaping of a factory to transform it full of greenery. On the contrary I feel sorry for being unable to make it better without a greater passion. I wished I had studied harder to transform it better. I hope now that the staff currently responsible for the landscape of a factory would continue taking good care of the factory based on the knowledge that I have handed down.

In January, I was dispatched to the newly purchased ZhongShui Farm. I am overseeing the preparations for the cultivation of aloe here. We logged the existing gum trees, removed their roots, and plowed the land. We had to remove even all the small tree roots after plowing. After that, we planted about 50,000 plants of aloe. However we were unable to follow our original plan, because it unexpectedly rained in December which is originally the dry season. We have just finished about 10% of the process (the plan was to have completed 30-40%), and we still have a long way to go. As a natural environment can change into an unexpected direction, it is currently the greatest risk.

However, I am not worried. Our company has cultivated aloe since about 10 years ago in China. Also, given ECONET's history, we have the knowledge accumulated for 40 years. In addition, as I have experienced cultivating aloe by myself, I am confident that we will make great achievements by working hard despite of any difficult situation that we may face.

저의 이름은赖海丰(Lai haiFeng)입니다. 2004년 11월 22일에 입사하여 만 11년이 되었습니다. 주 업무는 농장관련 업무입니다. 그 동안 많은 일들이 있었지만 기억에 남는 일과 앞날에 대한 열정을 에코넷 가족들과 나누고 싶습니다.

우선 2010년 공장과 1농장이 침수되었던 사건이 기억납니다. 2010년 9월 30일 저녁부터 10월8일까지 공장과 1농장이 위치한 만녕시 예기진 가신촌에 9박9일 동안 연속해서 폭우가 내렸었습니다. 국경절 기간 중인 10월 2일부터 7일까지 가장 긴 시간 동안 연속해서 폭우가 내리고 강우량도 가장 많아서 1농장 135무(9ha) 15만주 알로에가 전부 물에 잠겼습니다. 잎이 흑색으로 변하고 부패하기 시작했는데, 알로에 전체가 부패하는 심각한 현상도 있었습니다.

약 11년 근무하면서 좋았던 일들도 많았지만 이쉽고 안타까울 때도 있습니다. 특히, 공장 조경업무를 총괄하면서 부족해 보였던 공장을 푸르름이 넘실거리는 현재 모습으로 변화시켰다는 자부심도 있지만, 다른 한편으로 더 많은 학습을 통해 더 좋은 모습으로 가꿀 수도 있었을 텐데, 열정이 부족하여 그렇게 하지 못했다는 아쉬움도 있습니다. 지금 조경을 담당하는 직원에게 저의 노하우를 전하여 공장의 아름다운 모습이 계속 되면 하는 바람도 가져봅니다.

지난 1월부터 저는 근무지를 새로 구입한 중세농장(中稅農場 ZhongShui)으로 옮겼습니다. 여기서 알로에 재배를 위한 준비작업을 총괄하고 있습니다. 기존의 고무나무를 벌목·절단하고 뿌리도 제거한 후 발갈이 작업을 진행했습니다. 고무나무가 자라던 땅이었기 때문에 발갈이 후 남아 있는 작은 나무뿌리도 모두 제거해야 했습니다. 이어서 알로에를 약 50,000여 주 심었습니다. 그런데 건기인 12월에 예상하지 못했던 비가 내려서 계획한 공정에 차질이 생겼습니다. 이제 겨우 공정의 약 10%가 진행된 상황(계획은 30~40%까지 완료)이라 갈 길이 멀게 느껴집니다. 자연환경이란 우리가 예상하지 못했던 방향으로 변할 수 있기 때문에 현 상황에서 가장 염려되는 위험요인입니다.

하지만 걱정하지 않습니다. 우리 회사는 중국에서 약 10여 년 전부터 알로에를 재배했고, 에코넷의 역사까지 생각한다면 40년의 노하우가 축적되어 있습니다. 저 또한 알로에를 재배한 경험이 있으므로 비록 어려운 상황에서도 최선을 다해 성과를 낼 수 있다고 자신합니다.



Моя жизнь в «ЮБИКОМ» My Life at UBICOM

UBICOM에서 나의 삶



Марченко Татьяна Анатольевна
Marchenko Tatyana Anatolyevna | Farm Director, Univera-Rus
마르첸코 따찌야나 아나톨리에브나 | 유니베라-루스 농장장

20 августа 2000 года была создана сельскохозяйственная организация «Бон-Сам и Ко» , вид деятельности растениеводство.

2001 года была переименована в «Юниджен Биомас Комплекс».

1. В организации проводились соревнования на лучшего механизатора, инициатором этих соревнований был Вольвач Велерий Никитич – ведущий агроном Хасанского района Администрации п.Славянка ., разыгрывались призы первое место было занято механизатором ООО СП «ЮБИКОМ» Радзион В. – выигрыш был м.грузовик.

2. В организации выращивали: сою, пшеницу.

Такие Овощи как помидоры, морковь, капусту, баклажан, которые в последствии сбора урожая обеспечивали население, детские сады, дет.интернаты.

3. Проводились и проводятся массово культурные мероприятия, это такие как весенне-полевые работы –

посев, осенне-полевые работы – уборка ., новый год, 8 марта, 23 февраля. Все эти праздники отличаются между собой. Самый важный это окончание уборки урожая, в нем участвуют все сотрудники нашей организации которые были задействованы в работе., Проводятся эти праздники на территории организации.

4. Одно еще не мало важное событие было- это открытие памятника.

В 2011 году был открыт памятник посвященный борьбе Корейским партизанам на территории Хасанского района Приморского края с фашистско японским акупационным режимом.

Памятник находился в пограничной зоне и все кто хотел его посетить не могли, поэтому по распоряжению наших Ю.корейских руководителей памятник был перенесен за черту поселка Краскино , где любой желающий мог и может его посетить.

UBICOM, which I am working for, was established in 2001, but that farming started actually a year earlier in 2000. I joined the company in the summer of 2009, and it has already been 6 and half years since I worked here.

After a state-owned farm, which most people worked for and which played the most important role in the local economy, shut down in the 1990s, many people inevitably faced difficulties. Fortunately, UBICOM was established by investment from Korea, and many people were thus able to have jobs again.

Although there were many regrettable and lamentable days because the newly established farm faced many difficulties until it was able to finally settle down, there were also many fulfilling days.

The day a tractor driver of UBICOM won the Most Outstanding Award at an agricultural machine drivers' contest hosted by Khasan county; when we not only sold potatoes, cabbages, tomatoes, eggplants, and other vegetables we cultivated in the local market, but also donated them to kindergartens and orphanages; farming festivals held after sowing and harvesting; and the New Year's festival - all these made the rather difficult job of farming become enjoyable. In-house events that encouraged us to not only engage in the economic activity of farming, but also to consider the welfare of people living difficult lives in the local community, as well as to culturally unify, instilled in us pride and trust in the company.

The construction of a memorial for a Korean patriotic martyr Joonggeun Ahn four years ago, provided me with the precious opportunity to learn about a history I did not know, while living in the region I was born in. Although we faced difficulties because it rained hard that day, Wisdomplace, which we built at the same time, became a really beautiful building that looked great with the surrounding natural environment.

Working from morning to evening with the entire staff during the busy farming seasons, inevitably made us bond like a family. Moreover, the company feels like a fence that protects my family.

From 2016, we will also raise cows to produce and supply fresh milk, which was not available in the local community because of its distance from the city and the low population. We will work hard to take care of our farm, making it more beautiful and better than any other farm. I firmly believe that the happy cows will pay us back with much profit.

Starting new tasks will inevitably bring about many unexpected difficulties, but I am confident that we will be able to solve all the problems by working hard, just as we have done until now.

내가 일하고 있는 UBICOM은 2001년에 설립되었지만, 실제 영농은 1년 전인 2000년에 시작되었다. 나는 2009년 여름에 입사했으니 벌써 6년 반이 흘렀다.

과거 지역 경제의 가장 중요한 역할을 담당하고 대다수 사람들이 일하던 국영농장이 90년대에 문을 닫은 뒤 많은 사람들은 매우 어려운 처지에 처할 수밖에 없었다. 다행히 한국의 투자로 UBICOM 농장이 설립되어, 많은 사람들이 일자리를 다시 갖게 되었다.

새로 설립된 농장이 자리잡기까지는 많은 어려움을 겪을 수밖에 없어 안타깝고 아쉬운 날도 많았지만 보람된 시간들도 많았다.

하산군에서 주최한 최우수 농기계기사 경연대회에서 UBICOM의 트랙터기사가 최우수상을 받았던 일, 감자, 양배추, 토마토, 가지 등 채소를 재배하여 지역시장에 판매할 뿐 아니라 유치원과 고아원에 기증했던 일, 파종과 수확 후의 영농잔치, 신년맞이 잔치 등은 쉽지 않은 영농작업의 어려움을 잊게 해 주었다. 농사라는 경제활동 외에 지역의 어려운 사람들에 대한 배려와 직원들이 문화적으로 하나가 될 수 있도록 하는 사내 행사들은 회사에 대한 자부심과 신뢰를 갖게 해주었다.

4년 전 한국인 애국자 - 안중근 의사 - 의 기념탑 준공은 이 곳에서 태어나 살면서도 알지 못했던 역사를 알게 한 소중한 기회가 되기도 했다. 당시 비가 너무 많이 와서 힘들기는 했지만, 함께 준공된 위즈덤플레이스(Wisdomplace)는 그 동안 보지 못했던 정말 아름다운 건물로 주변 자연 환경과 너무 잘 어울렸다.

농사가 바쁜 철에 모든 직원들이 아침부터 어두워질 때까지 밭에서 일하며 지내다 보면 한 가족처럼 가까워질 수밖에 없고 회사는 가족을 지켜주는 울타리처럼 느껴진다.

2016년부터는 젓소를 키우며 우유도 직접 만들어 그 동안 도시에서 멀고 인구가 적어 공급되지 않던 신선한 우유를 우리 지역에 공급할 수 있게 된다. 다른 어느 목장보다도 아름답고 멋있는 목장으로 가꾸어 행복한 젓소들이 우리에게 많은 이익을 가져다 주도록 만들 것이다.

새로운 일을 시작하다 보면 항상 생각지도 못했던 어려움이 생기겠지만, 지금까지 어려움을 극복해 왔듯이 모든 문제들은 노력하면서 해결해 나갈 것이다.





ECONETian the Star Bearer

세상에 별을 전하는 사람들

All of ECONETians the Star Bearers did their best to accomplish the ECONET mission last year like every other year. There were also many ECONETians who displayed exemplary efforts to practice the core values of ECONET. By commending and remembering those colleagues, ECONET would like to highlight the significance of ECONET mission, vision, and core values.

여느 해와 마찬가지로 지난 한 해도 에코넷 사람들은 에코넷의 미션을 실현하기 위해 최선을 다했다. 모두 세상에 별을 전하는 사람들이다. 그 중에서도 에코넷 핵심가치를 실천하는 데 모범을 보인 사람들이 있다. 에코넷은 이러한 우수사원들을 칭찬하고 기억함으로써 에코넷의 미션과 비전, 핵심가치의 의미를 분명히 하고자 한다.



송인근 | 유니베라 제품기획팀 대리



유니베라
열정

송인근 대리는 치밀하게 계획하고 끝까지 책임져 목표를 달성하는 '열정'적인 자세를 가지고 있는 에코네시안입니다. 주어진 상황이나 과제에 대해 스스로 이해할 수 있을 때까지 적극적으로 탐색하고 질문하는 모습을 일상적으로 볼 수 있으며, 업무 내용을 매뉴얼화하고 새로운 지식을 받아들일려는 자기성장노력도 꾸준합니다. 특히 과거부터 지금까지 실천해 온 일들과 미래에 대한 계획표를 노트북에 저장해두고 스스로 동기를 부여하면서 계속해서 실력을 키우는 모습은 주변 동료들이 자칫 나태해질 수 있을 때 좋은 자극이 되기도 합니다. 업무의 전문성을 쌓아가고 자신의 역량을 최대한 발휘하려는 그의 자세는 2015년 '남양931 플러스' 담당 PM으로서 제품 기획부터 출시하는 과정에서 잘 나타났습니다. 연구소, 사업, 커뮤니케이션, 교육 등 여러 부서들과 열린 자세로 소통하고, 담당 PM으로 책임감을 가지고 정해진 시기까지 맡은 업무를 마치려는 노력이 '남양931 플러스'의 성공에 기여했다고 생각합니다. 입사 초기 '남양931'을 과거 재직했던 회사의 히트제품인 '우루사에 버금가는 히트제품으로 만들겠다는 포부를 밝혔던 송인근 대리는 이제 아빠의 마음으로 어린이를 위해 좋은 제품을 꼭 만들겠다는 새로운 목표를 세웠습니다. 높은 목표의식으로 꾸준히 실력을 연마해서 그가 만들어낼 제품을 기대합니다.



네이처텍
열정

윤상기 | 네이처텍 생산팀 주임



회사에 대한 애정과 주인의식이 누구보다 높고 매사에 솔선수범합니다.

주말, 휴가 기간을 마다하지 않고 다른 직원들이 잠자는 새벽 5시에 윤상기 주임은 회사에 출근하여 제일 먼저 불을 밝힙니다. 평소에 혁신적이고 도전적인 생각을 바탕으로 제안제도를 주도할 뿐만 아니라 스스로도 제안을 많이 하여 현장 개선에 도움을 주고 있습니다. 실수를 막기 위한 제품 정보 공유를 위해 밴드를 만들어 주부 사원도 볼 수 있도록 하였습니다. 동호회, 네이처텍 야구회(2015년 청주 북부 야구연합회 준우승)를 운영하여 직원들 사이에 신뢰를 구축하는 한편, 지역사회에 회사를 널리 알려 인지도를 높이는 긍정적인 효과를 거두었습니다.

이러한 태도와 활동이 진정 에코넷이 추구하는 열정과 신뢰를 가진 진정한 에코네시안의 자세입니다.



네이처텍
열정

김두환 | 네이처텍 영업 2팀 대리



매달, 매주, 매일을 계획하고 실천하는 영업사원, 그가 바로 김두환 대리입니다.

철저하고 꼼꼼하게 세운 계획으로 고객사들이 요청하는 데이터를 먼저 정리해 제공하고 항상 바쁜 업무에도 꾸준히 고객사를 만나 그들의 고민에 귀 기울이고 만족할 만한 해결책을 제시합니다.

이는 결국 네이처텍이라는 회사의 신뢰를 높이고, 나아가 OEM영업의 매출 성장이라는 좋은 결과로 이어졌습니다. OEM영업의 특성상 다양한 거래처를 상대하다 보니 예기치 못한 상황에 맞닥뜨릴 때가 많습니다. 하지만 그의 특유의 열정적인 자세, 적극적인 태도와 철저한 준비는 어려운 고비를 쉽게 헤쳐나가는 힘이 됩니다. 또한 대외 업무뿐 아니라 사무실에서 발생하는 굿은일, 남들이 하기 싫어하는 일을 누가 시키기도 전에 먼저 해결하는 솔선수범하는 직원입니다.

남들은 쉽게 보는 그의 사소한 노력이 절대 쉽지 않다는 걸 알기에 네이처텍 OEM영업팀 팀원들은 항상 그의 행동 하나하나에 고마움을 느낍니다. 후배지만 든든한 버팀목 같은 김두환 대리! 그가 있기에 네이처텍 OEM영업팀의 장래는 밝고 2016년 매출 성장 목표가 전혀 두렵지 않습니다.



유니베라
건강

김경복 | 유니베라 인사기획팀 대리



김경복 대리는 '건강'이라는 가치를 꾸준히 실천하는 에코네시안입니다.

작년에 '허리둘레 5% 줄이기' 프로젝트의 담당자로서 웰니스 연구소와 함께 임직원에게 열정적으로 운동을 전파한 것도 훌륭하고 퇴근 후 저녁에 '운동(발레)'을 수개월째 이어가는 것도 건강의 훌륭한 모범입니다.

자기개발을 위해 출근 전 아침시간에 1년 이상 '영어학원'을 다니며 꾸준히 영어 실력을 향상시킨 것도 칭찬할 만한 하지만, 별도로 운동할 시간을 내어 건강을 적극적으로 관리하여 항상 활기찬 생활태도를 유지한 것은 자칫 소홀하기 쉬운 '건강'이 왜 중요한지를 동료들에게 직접 보여준 것이라고 생각합니다. 게다가 개인의 건강에서 그치지 않고 동료들과 함께 하는 일터를 건강하게 만드는 활동에도 적극적입니다.

2014년 1년간 영보드 위원으로 활동하면서 영보드가 구성원을 위해 좋은 프로그램을 만들고 운영하는 자율적인 조직으로 자리잡을 수 있도록 영보드 멤버로서 때론 인사팀원으로서 균형 있게 가교역할을 했습니다. 2015년에는 새로운 영보드 위원으로 활동하는 후배들에게 적절한 조언과 도움을 주었습니다.

자기개발에 애쓰면서 회사 생활을 건강하고 균형 있게 유지하려는 김대리의 태도에 함께 일하는 구성원으로서 매우 고맙게 생각합니다.



강지영 | 유니베라 부경팀 사원

강지영 사원은 함께 일하는 동료들 향한 관심과 배려로 '믿음'을 주는 에코네시안입니다. 밝은 얼굴과 목소리로 동료들을 대하고 동료의 불편한 점을 해결하기 위해 일과 생활 모든 면에서 관심을 가지고 동료들을 살핍니다. 팀원의 의견을 경청하여 요구조건을 챙기고 팀원이 업무에 어려움을 느낄 때 도움이 되려고 노력합니다. 외근이 잦은 팀 동료들을 위해 매일 아침 팀 전체의 중요사항을 전파하고 매출현황 및 제품관련 정보를 제공하는 등 업무 보조에도 적극적이라 팀 내 신망이 매우 두텁습니다. 대리점에서 걸려 오는 전화 응대나 행사 진행 때도 변함없는 모습으로 대리점 사장들의 신뢰와 호감도 매우 높은 편입니다. 사무실의 전반적인 운영 담당자로서 '아무진 살림꾼, 안방마님'인 강지영 사원이 있어 언제나 든든합니다.



정가영 | 유니베라 소재개발팀 대리



정가영 대리는 존중하고 배려하는 모습으로 신뢰를 다져나가는 에코네시안입니다. 정직하고 성실한 성품이 바탕이 된 타인에 대한 배려는 팀워크나 타부서와 협업에서 믿음과 소통으로 성과를 높이는 원동력이 되고 있습니다. 함께 일할 때 정가영 대리는 항상 먼저 다가서는 모습으로 다른 사람의 의견을 주의 깊게 귀 기울여 듣는 사람입니다. 정가영 대리가 보이는 세심한 배려와 격려하는 함께 일하는 동료들을 편안하고 즐겁게 만듭니다. 회사 내 타부서나 외부 기관과 공동으로 작업할 때 어려움이 발생하면 먼저 나서서 곳은일을 해결합니다. 전에 없던 새로운 내용의 프로젝트일지라도 함께 일하는 파트너가 정가영 대리라면 어려운 과정도 잘 헤쳐나간다는 믿음이 있습니다.



김성희 | 네이처텍 영업 2팀 대리

유니베라는 고객과 만남을 통해 성장하므로 고객의 '신뢰'가 가장 중요하다고 생각합니다. 고객의 신뢰가 사업의 성패를 좌우하는데, 신뢰를 얻는다는 것은 매우 힘들며 한 번 잃은 신뢰는 다시 회복하기 더욱 어렵습니다. 고객의 신뢰를 잃어 표류하던 네이처텍의 해외 OEM 사업에 과감히 참여한 김성희 대리는 특유의 친절함과 적극적인 자세로 잃었던 신뢰를 다시 찾고 그 신뢰를 바탕으로 쇠퇴한 해외 OEM 사업을 해마다 50% 이상 신장하도록 만들었습니다. 더욱이 수출의 불모지였던 화장품 OEM 시장에도 진출하여 다양한 품목의 제품을 수출하는 성과도 달성하였습니다. 2015년에는 고객사의 사장이 국내를 처음 방문하여 장기적인 전략적 파트너로서 네이처텍과 함께 하겠다는 약속을 받기에 이르렀습니다. 네이처텍의 해외 OEM 사업에서 김성희 대리는 가장 믿음직하고 열정적입니다. 그녀가 없이는 네이처텍 해외 OEM 사업을 이야기할 수 없습니다. 세계에 에코넷의 핵심가치인 '신뢰'를 전하며 시장을 넓혀가는 대리가 자랑스럽습니다.

The Winner of the Employee of the Quarter

1st Quarter
of
2015

Jose Guzman
Shipping/Receiving Assistant
Aloecorp



“Joe goes above and beyond to make sure that Aloecorp orders get shipped on time. Joe is a great team player and he is the first person to volunteer to stay late when the truck drivers do not arrive on time. He works so hard, with a great attitude, and does not stop to take a break until the job is done.”

2nd Quarter
of
2015

Aleeta Davis
Univera Global



“Aleeta is a constant source of encouragement and inspiration to her fellow employees. She always has a cheerful smile and is willing to assist in any way she can. Aleeta frequently sends out emails with brief messages intended to keep employees motivated. Employees can count on her assistance in resolving issues promptly and professionally.”



Maria Mendoza
Facility Maintenance Assistant
Aloecorp

3rd Quarter
of
2015

“Maria works hard at any job she is given and she is always happy to pitch in wherever needed. In the 3rd quarter she volunteered to come in to work at 4 am to package several 100 kilos powder to be shipped the same day. She is part of a team that helps keep our customers satisfied with their product and delivery. She is a great asset and she has years of experience and expertise that we appreciate and are grateful to have.”



Candice Johnson
Senior Graphic Designer
Univera Global

4th Quarter
of
2015

“Candice is truly a servant leader in the ECONET family of companies, with a willingness to help with anything that is needed. Her passion for her job and her exemplary work ethic make her highly trusted to complete projects on time and exceeding expectations. She encourages other employees in their health & wellness goals and shares the things she loves with those around her. She contributes her talents generously to a range of projects with a positive attitude, professionalism, and integrity.”



梁怡君 人事部主管
량이진 알로콜 중국 인사팀 팀장



梁怡君同志于2012年6月18日入司，主要负责人事工作。由于公司所处地理位置比较偏远、交通不便的原因，在员工特别是一线员工的招聘及录用上一直面临很大困难。

但该同志对上述困难不是消极等待，而是积极面对，到当地的中等专业学校发放公司资料、参加人才招聘会、到大的超市、市场张贴公司招聘信息等，在一定程度上缓解了公司用人难的问题。

梁怡君同志于2014年7月1日，由于突出的工作表现，提升为人事部主管。之后因负责出口的员工离职，目前她还兼任销售代表工作。（兼任工作包括：合同的签字盖章、样品的邮寄、国内货物的发货、出口货物的报关、报检、送检、抽样以及各相关部门的接待等）

梁怡君同志在处理繁忙的人事工作时也不忘总结如何降低成本。通过更换货代公司进一步降低了出口韩国的运费。虽然节约的运费金额不高，但她同时兼顾两份工作还做到了改善效率节减成本，因此推荐她为本年上半年度优秀员工。



符之跃 东方农场主管
푸주위에 알로콜 중국 동방농장 주관

符之跃为东方农场主管。该员工在叶片收割及除草等工作中能够积极主动，具有很强的责任心。

对农场长分配的任务能够协同班长努力完成。对此，推荐他为优秀员工。

符之跃主要负责工人的田间工作分配、监督等。根据农场长的指示，他能分配好工作，做好管理及监督在要求时间内完成。

符之跃为了提高工作效率及农场员工的积极性，积极参加到工人的具体劳动工作中去，有效地掌握工作的进展情况，及时向农场长报告。而且，该员工现在兼任着出纳工作。



辜克锋 生产部经理
꾸거평 알로콜 중국 생산팀 팀장

辜克锋同志于2007年11月13日入司，现担任生产部经理。该员工爱岗敬业，在节约成本方面也有突出表现。

工厂生产一直受诸多因素的制约，如：叶片单片重量、质量、临时工数量、生产一线员工工作熟练度等等。辜克锋同志为了确保生产计划的顺利实施，总是亲力亲为，到生产一线中去，查看生产中出现的或可能出现的问题。并且在出现问题时做到及时汇报及时处理，保证了生产效率及产量。另外，由于一线人员流动性大，引发事故的可能性也较大。为了避免此类事件的发生，辜克锋同志都会在没有生产的时间安排员工培训。

2015年第一季度为止，公司处理芦荟垃圾的费用是40元/小时，每月费用都在7千圆左右。在辜克锋经理的建议下，改为“承包制”，可节约每月2000元，一年共24000元。

在管理人员有限的情况下，他总是坚守在生产一线，哪里需要人，他就出现在哪里，哪里有问题，他就在那里解决，无论工作时间还是休息时间。这种工作态度是每一位员工都应该学习的。

Employees of Quarter, 2015



Jose Luis Vargas
Envios

Se caracteriza por su agilidad en sus labores y siempre está haciendo mejoras en cuando a logística de almacen recomendando mejoras en cambios de ubicación para mejorar la logistica de embarques asi como realizar labores extras para cubrir vacaciones de sus compañeros.

Aldo Gonzalez
QA

Respuesta al cliente rápido y eficiente ha mejorado significativamente la satisfacción del cliente en temas ordinarios y complejos. Recibido numerosas menciones de agradecimiento por el buen servicio de los clientes.



Juan Simon
MAINTENANCE

Juan simón acondicionó el área nueva para el comedor del personal. El acondicionamiento consistió en colocación de vitropiso, construcción de barra y contrabarra de área de cocina así como instalación de fregadero y tubería hidráulica. Del vitropiso fueron aproximadamente 150m².



Julian Lara
Envios

Persona Responsable se le han asignado nuevas tareas como el control del Almacen de residuos Peligrosos y mostrando alta responsabilidad en el manejo de los insumos apoyando a todas las areas.



Antonio Fernandez (Fileteo)
PRODUCTION

Es muy trabajador, entra antes de su hora y empieza a trabajar aunque todavia no sea su hora de entrada, no esta platicando, no tarda en sus salidas, y sale lo menos posible, no pierde el tiempo.



Miguel Antimo
QA

Soporte documenta en Estándares Internacionales para cumplimiento de nuestros productos de Aloe vera y su eficiente ha mejorado significativamente la satisfacción del cliente cumpliendo con los estándares requeridos. Se han recibido numerosas menciones de agradecimiento por el buen servicio de los clientes.



Alfredo Mata
QA

Colaborador de 25 años de laborar en Aloecorp de Mexico con una experiencia en la manufactura de nuestros productos 1:1, apoya como Intructor interno entrenando a nuestros inspectores de QA para la elaboracion de los productos en el area de proceso.



Ramon Arias
FARM

Logra cumplir las metas del rancho Libre de maleza, cumple con las instrucciones que se le dan y vigila que la disciplina entre los trabajadores se mantenga, como supervisor del rancho Lake Farm. Su experiencia de más de 20 años ayuda a resolver problemas de Campo, especialmente de mecánica de equipos de riego.



Edgar Loredo
PRODUCTION

Es un empleado muy responsable, siempre da opciones de como trabajar para realizar un mejor proceso, realiza su trabajo con la mayor eficiencia y rapidez, es rapido para aprender, tiene conocimiento de todas las areas.



Roberto Olmos
PRODUCTION

Es un empleados muy trabajador, pone mucho empeño y atención en cualquier trabajo, es activo, no necesita supervisión, el busca que hacer, es muy responsable, entra a su hora, no sale demasiado de su área, busca siempre terminar el trabajo que tenga que realizar.



Abel Guzman
MAINTENANCE

Manufactura de una banda en acero inoxidable para el detector de metales en el área de polvos. Consiste en fabricación de chasis en acero inoxidable 304; montaje de equipos para detección de metales y colocación de banda mattop. También su colocación en sitio.





The History and Achievements of CAP

CAP의 역사와 성과

CAP; a role model for industry-academia research cooperation

Univera is a company established under the mission of “Bringing the Best of Nature to Humankind,” along with humanitarian beliefs. When it was established, Univera drew up its goal of developing new drugs with aloe that can heal diseases as aloe is a natural herbal medicine used for thousands of years only as a folk medicine, based on the belief that it is a gift from God. It has now been 40 years since Univera has started working hard, and pouring our hearts and souls into realizing this goal.

It is true that, at first, many experts expressed their concern that, despite the admirable goal and will of the company, it would face great difficulties to realize the goal and will. However, as the saying goes, “where there is a will, there is a way,” a research team for the Creation of Aloe Pharmaceuticals (CAP) was established to identify the components of aloe and prove the effectiveness of them scientifically based on a strong corporate will in 1993. It has already been 23 years since we started systematically researching on aloe in an organized manner. We have presented many successful research results closer to our initial goal in the meantime. Based on the research results, Univera has developed products to become a firm growth engine.

Today, it is a task of very great significance to highlight the background to the establishment of the CAP project, the progress of its research goals, and the research achievements of CAP with for the former and current chairmen of the CAP Committees. This will greatly help Univera to draw up a vision for the future in this rapidly changing era.

Background to the establishment of CAP and its success factors

The fundamental background of the establishment of the CAP project was the entrepreneurial philosophy and vision of the founder and late Chairman Yunho Lee of Univera. CAP researchers were deeply moved by the founder's belief that “Soil is the most trustworthy, and natural plants growing on unpolluted soil and from nature are gifts from God and are the most reliable. I

CAP; 산학협력연구의 모델

유니베라는 인류애적인 신념에 따라 ‘자연의 혜택을 인류에게’라는 미션을 바탕으로 창업한 기업이다. 창업 당시 유니베라는, 알로에는 신의 선물이라는 믿음으로 수천 년 동안 민간약 수준으로만 사용되어 왔던 천연물 생약인 알로에에서 질병을 치료할 수 있는 신약을 개발한다는 목표를 수립했다. 그 목표를 실현하기 위해 혼신의 노력을 경주한 지 어느덧 40주년을 맞았다.

초창기에 많은 전문가들은 기업가적 의지와 목표는 숭고하지만 그 뜻을 실현하려다 보면 엄청난 난관에 부딪힐 것이라고 우려했던 것도 사실이다. 그러나, 뜻이 있으면 길이 있다는 격언대로 강한 기업가적 의지를 바탕으로 알로에의 효능과 실체를 과학적으로 밝히기 위해 CAP(Creation of Aloe Pharmaceuticals) 연구팀이 구성되었고, 조직적이고 지속적인 연구를 실천한 지도 올해로 벌써 23주년이 되었다. 그 동안 목표에 접근하는 많은 성공적인 연구 결과를 발표했고, 그 연구 성과가 제품화되어 유니베라의 강력한 성장 동력이 되었다.

이러한 시점에 전·현직 CAP 운영위원장들과 함께 CAP 연구의 탄생 배경과 연구 목표의 진화, 연구 성과를 조명해 보는 것은 대단히 뜻 깊은 일이다. 이는 급변하는 시대에 유니베라의 미래 비전을 수립하는 데도 큰 도움이 될 것으로 믿는다.

CAP의 탄생 배경과 성공요인

CAP 프로젝트 탄생의 근본 배경은 창업자인 고 이연호 회장의 기업가로서의 철학과 비전이다. “땅은 가장 정직하고, 오염되지 않은 흙과 자연에서 나오는 천연물은 신의 선물이며 가장 믿을 만하다. 이러한 신의 선물을 기반으로 한 사업에 평생을 바치고 싶다.”는 창업자의 신념에



would, therefore, like to devote my entire life to a business based on such a gift from God.”

Furthermore, we came to deeply trust and respect him after we found his transcendent will, grand plan, and faithful fulfillment when we personally witnessed the vast aloe farms spanning over a multi-thousand square acres and the factory producing materials in the United States and Mexico. Moved by the efforts made by the late Lee, we all turned in favor of the great research and development plan of developing new drugs using aloe, which seemed reckless at first.

The crucial reason why this motivation kept go on and led to the establishment of CAP was probably the symposium held in Taos, New Mexico, the United States, hosted by the Aloe Research Foundation (ARF) in June 1992. As scholars from the U.S. universities discovered the scientific basis for the effects of aloe that was hitherto used only as a folk medicine for long, Korean scholars who participated in the symposium were highly inspired. Afterward, Korea’s best scholars in the relevant field reviewed the research tasks for seven months and held a symposium on aloe with the U. S. scholars in San Antonio, Texas, the United States, in January 1993. Here, Korean scholars came to realize the need to prove the effectiveness of aloe scientifically and efficiently, and they also gained the confidence after heated debates with the U.S. scholars. This is how CAP came to be established as a research team specializing in aloe, led by Univera.

A planning task force for organizing research team and launching the project was established on November 11, 1992, and finally, CAP was established on June 8, 1993. Thereafter, CAP I carried out research for 10 years until 2002. The project members are consisted of about 80 researchers including 22 professors specializing in the relevant fields from 15 Korean universities. CAP was organized into the Compounds Separating and Analyzing Department, Effects Searching Department, and Quality Control Analysis Department. The achievements made under the joint research and collabor-

CAP 연구자들은 신선한 감동을 받았다. 더구나 미국과 멕시코의 수백 만 평의 광활한 알로에 농장과 원료생산공장을 직접 목격하면서 이연호 회장의 남다른 의지와 계획, 성실한 실천을 확인하고는 깊은 신뢰와 존경심이 갖게 되었다. 이러한 감동적인 현장 체험으로 처음에는 무모하게 들리던 알로에를 이용한 신약개발이라는 엄청난 연구개발계획에 연구 참여자들은 단단히 의기투합하게 되었다.

이러한 동기 부여가 CAP 결성으로 실현된 계기는 1992년 6월에 알로에연구재단(ARF, Aloe Research Foundation) 주최로 열린 뉴멕시코 타오스 심포지움일 것이다. 오랜 기간 동안 민간약으로만 사용되던 알로에의 효능에 대한 미국 대학 석학들의 연구 결과에서 과학적인 근거를 발견하면서 한국 참여학자들의 의욕은 크게 고취되었다. 이후 7개월 간 한국 최고의 관련학자들과 연구과제에 대해 검토한 후 1993년 1월에 다시 미국 텍사스 샌 안토니오에서 한미공동으로 알로에 심포지움을 열었다. 여기서 미국측 학자들과 열띤 토론 끝에 알로에 효능연구에 대한 효율적이고 과학적인 연구 수행의 필요를 깨닫는 동시에 자신감을 갖게 되었다. 이것이 유니베라의 주도로 알로에 전문연구단, CAP이 결성되게 된 계기이다.

1992년 11월 11일 프로젝트 및 연구원 구성을 위한 기획단을 구성하고 마침내 1993년 6월 8일 CAP을 결성하고 2002년까지 10년간 1기 연구과제를 수행했다. 참여 연구원의 개요를 보면 국내 15개 대학 22명의 관련 전문 분야 교수들을 포함해 연구원 80여 명이 참여했다. '성분분리 분석부', '효능검색부', '품질관리분석부'로 연구조직을 구성하고 연구조직에 따른 공동연구와 협업체계에 의한 공동 업적관리를 철저히 지킴으로써 연구 성과를 최적화하는 전략을 초기부터 실행했다. 이러한 구성과 전략이 짧은 연구 기간임에도 많은 연구성과를 내는 원동력이었다.



ative systems were strictly managed from the start to implement strategies that would optimize research achievements. Such organization and strategy worked as the driving force that led to many research achievements being made even for just a short period.

The industry-academia cooperative research of CAP could last long, thanks, first, to Univera's will and support for scientific research and development for the development of new products; second, to the capability and devotion of the experts inside the company, which contributed to the speedy commercialization of the research achievements made into products and to smooth industry-academia cooperation; third, to the high level of sense of duty and passion for the given research tasks among the researchers, as well as the deep trust among those carrying out joint research; and fourth, to the ample knowledge and experiences in both the academia and the industries, devoted efforts, and self sacrificing spirit of the research committee members. They played important roles in making cooperation and integration among the researchers.

Major achievements of CAP

SEUNG KI LEE,

Chairman of CAP I Research Steering Committee, 1993-2002

CAP I lasted for 10 years from 1993 to 2002. Although aloe was used for long, it lacked the scientific basis and evidence with regard to its effects. Therefore the Committee's goal was to prove the effectiveness of aloe components and confirm them through modern science to develop new drugs.

As a result, more than a total of 120 fractions and materials were separated. Among them, the refined matrix materials of 20 single refined compounds, 7 new component materials, and 5 unknown component materials were successfully analyzed and confirmed.

Based on these achievements, Univera launched Namyang 931 (compo-

CAP 산학협력연구가 장수할 수 있었던 요인은 첫째, 신제품을 개발하는 과학적 연구개발에 대한 유니베라의 의지와 지원을 들 수 있다. 둘째, 원활한 산학 협력과 신속한 연구성과의 제품화를 위한 회사 내 전문가 능력과 헌신이다. 셋째는 연구자들의 연구 과제에 대한 높은 사명감과 열정, 그리고 공동연구자들 간의 깊은 신뢰이다. 넷째는 연구운영 위원들의 산학을 아우르는 경험과 높은 식견, 헌신적인 노력과 희생정신으로, 이는 연구원들 간의 협력과 통합을 이루는 데 매우 중요하게 작용했다.

CAP의 주요 성과

CAP 1기, 1993~2002. 이승기 운영위원장

CAP 1기는 1993년부터 2002년까지 10년간 지속되었다. 알로에는 경험적으로 오래 사용되어 왔으나 효능에 대한 실체와 과학적 근거가 빈약했기 때문에 알로에 효능을 물질 단위에서 현대 과학적으로 입증하여 실체를 밝힘으로써 알로에를 기반으로 한 신약개발에 활용하자는 목표로 CAP은 시작되었다.

그 결과 총 120종 이상의 분획과 물질을 분리하였으며 이중 단일 정제된 성분 20 개의 정제된 기지 성분 물질, 7개의 신규성분 물질, 그리고 미지의 성분 물질 5개를 분석 확인하는 개가를 올렸다.

이를 기반으로 1995년 남양931(NY931 성분)과 알로맥(NY932 성분)을 출시했으며, 1996년에는 알로신(NYK-1 성분)을 출시했고, 1997년에는 아레지오(NY945 성분)를 출시했다. 또한 알로에 성분으로 최초의 미백 화장품 라망을 출시하면서 대한민국 최고의 과학기술력이 담긴 신제품에 수여하는 '장영실상'을 수상하는 개가를 올리기도 했다.

CAP 1기 연구운영위원회의 가장 주요한 성과는 CAP 산학협력연구



nent NY931) and Aloemeg (component NY932) in 1995. Soon afterward, Alosin (component NYK-1) was launched in 1996, followed by Allezio (component NY945) in 1997. In addition, Univera launched the first skin-brightening cosmetic product made of aloe components, Lament, which was awarded the “IR 52 Jang Youngsil Award,” an award presented to new products to which Korea’s best science and technology have been applied.

The main achievements made by the Research Planning and Advisory Committee of CAP I are that it played the role of a midwife in giving birth to the CAP industry-academia cooperation project team. CAP is commemorating its 23rd anniversary this year and is clearly known as a research team with the longest history, which is a rare case in Korea. The Research Management Committee of CAP I was very meaningful in that it built the foundation for the development of the CAP project team into an exemplary industry-academia research team by collecting the opinions of all team members.

YOUNG IN PARK,

Chairman of CAP II-IV Research Steering Committees, 2002-2013

Unlike CAP I, CAP II lasted for three years, and it divided the research units to select and evaluate the tasks, thereby the management of the tasks improved more meticulously. In addition, this was the period when our research was not confined to aloe and expanded into other natural products and we were searching and discovering the effectiveness of them.

CAP II project team continuously enhanced scientific study of aloe based on the achievements made by CAP I proceeded like a speed method. During this period, we found the scientific basis for proving the immunity-controlling effect of modified aloe polysaccharides (MAP, the ingredient of “ActivAloe”, later launched “Alo-x Gold” product).

From CAP III, we started in earnest to investigate the effectiveness of other natural products as well as aloe, and separate components from

단을 태동시키는 산파 역할을 했다는 것이다. CAP은 올해로 창설 23주년을 맞는, 명실공히 최장수하는 산학협력개발연구단으로 우리나라에서는 다른 예를 찾기 어렵다고 정평이 나 있다. CAP 1기 연구운영위원회는 연구그룹 전체의 총의를 모아 CAP 연구 그룹을 모범적인 산학협력연구 단체로 발전시키는 기초를 세웠다는 데 중요한 의미를 찾을 수 있다.

CAP 2-4기, 2002-2013, 박영인 운영위원장

CAP 2기는 1기와 달리 3년의 기간으로 연구단위를 나누어 과제를 선정하고 평가하는 방식을 도입함으로써 과제관리가 더욱 충실하게 되도록 개선하였다. 또한 이 시기는 알로에에 국한하지 않고 천연물을 대상으로 새로운 기능을 탐색, 발굴하는 전기를 마련한 시기이다.

CAP 2기는 속도전처럼 진행되었던 CAP 1기의 연구결과들을 바탕으로 알로에의 과학화를 위해 지속적으로 심화연구를 수행한 기간이다. 알로에 다당체의 핵심기능인 면역조절기능에 관하여 중간크기 다당체 (MAP, modified aloe polysaccharide, ‘ActivAloe’ 원료, ‘알로엑스골드’ 제품 출시)의 효능에 대한 과학적 근거가 이 기간 중에 마련되었다.

CAP 3기부터는 알로에를 넘어 새로운 천연물 소재에서 신규 기능을 탐색하고 물질을 분리하는 노력이 본격적으로 개시되었다. 이를 위하여 과거의 알로에 연구기획자문위원회의 명칭을 기획추진위원회로 개칭하고 유니베라가 전략적 차원에서 구축한 기능성 영역군에서는 제시되고 있으나 제품영역에서는 빠져 있는 천연물 제품군에 대해 연구과제를 도출하고자 노력했다. 이는 유니베라의 중장기 제품개발 로드맵과 에코넷 파이프라인을 기본으로 과제를 도출하려는 노력이 이 시기에 본격적으로 시도되었다는 뜻이다. 이를 바탕으로 당대사조절, 두뇌



them. For this, we changed the name of the former Research Planning and Advisory Committee to the Research Planning Committee. Furthermore, we made efforts to deduct research tasks for the product series made of natural products presented in the functional domain series built as a strategy of Univera but omitted from the product domains. This means that this was when efforts were made to draw up tasks based on ECONET's pipeline and Univera's mid- to long-term product development roadmap. During this period, tasks were selected and research was conducted from the viewpoint of women's health, glucose metabolism control, brain health, liver and gut health, and new anti-allergies. Moreover, we held the International Symposium on Application of Natural Products (ISANP) as part of our efforts made to grasp the global trends of natural products leading the relevant research. In the process, we made the achievements of applying for 7 patents and presenting 2 papers.

During the three years of CAP IV, we strategically selected and supported research tasks that can be applied to improve existing or new products as tasks of highest priority, in continuation of CAP III. We thus conducted research focusing mainly on glucose metabolism control, brain health, large intestine health, and women's health. Thanks to the projects carried out joint industry-academia research from CAP I to III, the company had internally consolidated ample research planning capability. The industry-academia cooperation thereupon switched into conducting research tasks according to the company's product development goals, and the leading group of CAP was renamed into the Research Steering Committee from Research Planning Committee. Thanks to such efforts, we registered 2 patents and published 6 papers. Our major achievements made during this period are the improvement of the method of quality control of aloe, as well as the launch of Arbomin Plus using research results of turmeric's protecting effects of the intestinal track; Level G using QDMC, a component derived from aloe that controls glucose metabolism; and Alo-X Gold MAX-P developed



건강, 간/장건강, 새로운 항알러지 관련 및 여성건강의 관점에서 과제를 선정하고 연구를 진행했다. 뿐만 아니라 천연물에 대한 세계적인 동향을 파악하고 주도적으로 연구를 수행하기 위한 노력의 일환으로 국제 천연물-응용심포지움(ISANP)을 개최하기도 했다. 이러한 과정을 통하여 7건의 특허출원과 2편의 논문을 발표하는 성과를 거두었다.

CAP 4기 3년간의 연구에서는 제3기의 연장선상에서 신제품 또는 기존 제품의 개선 적용이 가능한 과제들을 우선적으로 선정·지원하는 전략을 추구하여 당대사조절, 두뇌건강, 대장건강, 여성건강에 중점을 두어 연구를 수행하였다. 1기에서 3기까지 CAP 산학 공동연구 지원사업을 추진한 결과 회사 내부적으로도 상당한 연구기획능력을 확보하게 되었다. 이에 회사의 제품개발 목표설정에 따라 제시한 연구과제의 방향을 토대로 산학협력 방식이 전환되어 4기부터는 CAP 연구 추진체의 명칭을 CAP 운영위원회로 개칭하여 연구기획을 담당했다. 이러한 노력의 결과 2건의 특허등록과 6건의 논문을 게재하는 업적을 거두었다.



based on the immunity-enhancing effect of aloe polysaccharides.

Already 20 years had passed since the launch of CAP project in 1993. The symposium as a major event of CAP IV was held in commemoration of the 20th anniversary of CAP in April 2013. It was a very meaningful event held to look back on the past 20 years of scientific research on aloe and to usher in a new era in aloe science for its application in wellness products in the following 20 years. CAP IV's research concluded by proposing "wellness" as the new goal and role of health supplements that we must pursue in the so-called health care domain as life will not just entail treating diseases, but should also be continuously enjoyed in a healthy state in the future.

CHONG-KIL LEE,

Chairman of CAP V Research Steering Committee, 2013-present

The research tasks of CAP V are still ongoing since 2013. CAP V is trying to focus all the more on enhancing the value of aloe with innovative research, starting with the launch of Alo-X Gold MAX-P. Accordingly, the research team drew up and is carrying out research on the anti-cancer effects, the anti-allergy effects and immune-enhancing effects, of high molecular aloe components; specializing in the effect of aloe on immunity; and using the research results for the commercialization of products. The anti-cancer and anti-allergy effects of MAX-P aloe have been confirmed in animal models that have consumed it, and an in-depth operandi research on this is ongoing. The results of this research will be presented at the spring symposium of the Korean Society of Pharmacognosy to be held in 2016, in commemoration of the 40th anniversary of ECONET.

CAP and Univera product structure

The functional health food industry, which started off categorized as "other nutritional foods" under the Korean Food Sanitation Act, came to be legally called health supplements in 1989, thanks to the efforts made by the Korea

이 기간 동안에 알로에의 품질관리법의 개선, 강화 성분의 장관 보호 연구 결과를 이용한 아보민플러스, 알로에 유래 당대사조절 물질 QDMC를 적용한 레벨지, 그리고 알로에 다당체의 면역증강효과를 바탕으로 출시된 알로엑스골드 맥스피(MAX-P) 출시가 대표적 업적으로 꼽힌다.

1993년 개시된 이래 성공적인 산학협력의 모델로서 자리잡은 CAP 연구가 어느덧 20년이란 세월이 흘러 CAP 4기의 주요행사로 CAP 연구 20주년을 기념하는 심포지엄을 2013년 4월 개최했다. 알로에 과학화의 과거 20년을 돌아 보고 미래를 향하여 알로에 과학의 새로운 지평을 열며 향후 20년을 위한 웰니스와의 접목을 위해 커다란 첫 발을 내딛는 의미 깊은 행사였다. 이제 미래에는 인간으로서의 삶이 질병의 치료라는 측면을 넘어 건강한 삶이 지속적으로 영위되어야 한다는, 소위 헬스케어의 영역에서 건강기능식품의 중요성을 함께 추구해야 하는 새로운 목표와 역할을 '웰니스'라는 명제로 선도적으로 제시하며 제4기의 연구를 마감하였다.

CAP 5기, 2013~현재, 이종길 운영위원장

2013년부터 현재까지 CAP 5기 연구과제가 진행 중이다. CAP 5기는 알로엑스골드 맥스피 출시를 계기로 향후 알로에 혁신 연구를 통한 가치 증대에 더욱 집중하고자 하였다. 알로에 고분자의 면역 기능을 중심으로 면역증감 및 항알러지 기능을 비롯하여 항암효과까지를 연구하여 면역기능을 전문화하고 이를 제품으로 연결하려는 연구계획을 수립하여 진행 중이다. 지금까지 맥스피 알로에를 섭취한 동물모델에서 항암, 항알러지 등의 효능이 확인되었고 관련 심화 기전 연구가 진행 중이다. 이러한 연구결과는 에코넷 창립 40주년을 기념하는 2016년, 한국생약



Health Food Association (currently, Korea Health Supplements Association), which was launched in 1988. Health supplements thus came to be defined for the first time, and physiological and nutritional academic definitions were embodied in the definition to differentiate them from medical and pharmaceutical products as well as the general foods industry. Back then, health supplements consisted mainly of single materials, such as squalene, enzyme, and aloe products. The main products of Univera are Alo-X, Arbomin tablets, Arbomin Enzyme tablets, and Aloe Skincare.

Alo-X Gold, which was first released in 1991, had improved the existing Alo-X, making it easier to pour. It also used powder ingredients obtained by drying liquid aloe to double its aloe content. This was the first of such product in the business that had improved its manufacturing engineering and increased its amount. At the same time, oligosaccharide was added for the first time in the industry for the product to enhance intestinal health. On the other hand, Aloctin A products, wherein aloe and vitamins C, E, and A (beta-carotene) were combined, had compounds other than aloe added to improve the specific effect of aloe. This product later became NY931.

Back then, the product structure made it difficult to distinguish and explain products by their effects as aloe was manufactured into various products only as a single material with different forms. As such, the research of the CAP team that was launched in 1993 has made it possible to prove the effects of aloe, which were hitherto known only empirically and in the literature, by connecting it to its matters and compounds. Furthermore, the research entailed verifying the effects of aloe using scientific methodologies for the first time in the health supplements industry, which, at that time, did not have any legally set methodology for proving the effects of the supplements, and manufacturing products based on the research results.

CAP thus researched on aloe compounds that can functionally and commercially be used, among aloe's several hundred compounds, using internationally acknowledged methodologies for scientifically verifying their

학회 춘계심포지움을 통해 발표될 예정이다.

CAP과 유니베라 제품 구조

‘기타영양 등 식품’이라는 식품위생법 상의 분류로 시작되었던 건강기능식품산업은 1988년 결성된 한국건강식품협회(현 한국건강기능식품협회)의 노력을 통해 1989년 건강보조식품으로 법적으로 명명되었다. 처음으로 건강보조식품의 정의를 갖게 되었으며 생리학적, 영양학적이 라는 학문적 배경을 정의에 담아 의약품·일반식품산업과 차별화하게 되었다. 그 당시 건강보조식품은 스퀴알렌 제품, 효소 제품, 알로에 제품 등, 모두 단일 소재를 중심으로 한 제품이었다. 유니베라의 제품은 알로엑스, 아보민정, 아보민효소정, 알로에 스킨케어가 주력이었다.

1991년 새로 발매한 알로엑스골드는 기존 알로엑스를 개선하여 따르기 쉽게 하였을 뿐만 아니라 액상 알로에를 건조한 분말원료를 사용하여 함량을 2배로 증가시킨 것이었다. 이는 제조공법을 개선하고 함량을 증가시킨 업계 최초의 제품이었으며 동시에 산업계 최초로 올리고당을 추가하여 장 건강까지 도모한 제품이었다. 한편으로 알로에와 비타민 C, E, A(베타카로틴)를 결합한 알록틴A 제품은 알로에 이외의 성분을 추가하여 알로에의 특정기능을 향상시킨 제품이다. 이 제품은 후에 NY931의 전신이 된다.

그 당시의 제품구조는 알로에 단일 소재를 형태만 다른 여러 제품으로 제조하여 제품을 기능적으로 구별하여 설명하기 어려웠다. 이러한 상황에서 1993년 시작된 CAP팀의 연구는 경험적·문헌적으로만 알아왔던 알로에의 효능을 물질·성분과 연관하여 증명하는 것을 가능케 했다. 더욱이 아직 법으로 정한 기능검증방법이 없던 당시 건강기능식품 산업계 최초로 과학적 검증방법으로 검증하고 이를 제품화하는 연



effects, and succeeded in developing health supplements, such as Namyang 931, Aloemeg, Alosin, and Allezio, as well as cosmetic products, such as Lament Aloe Whitening. It thus completed the foundation for Univera's product structure. That is, it was the industry's first case of having connected research with a portfolio of products by effect.

CAP I launched products mainly using low-molecular matters among aloe compounds such as NY931, NYK-1, Aloewhite, NY932, and NY945. On the other hand, CAP IV selected ECONET's white collection and Univera's product development roadmap as functional domains to be reviewed, and expanded the research domain from aloe to natural plants. As a result, it developed and launched Level G and Alo-X Gold MAX-P. This was the result of having developed products mainly using the high-molecular matters of aloe.

Meanwhile, CAP V is working hard to discover the differentiated immune-enhancing effect of aloe based on the high-molecular matters derived from it, and develop products based on the research results. The aloe products being developed are expected to lead the global aloe market based on scientific evidences, as well as Univera's growth and development.

CAP research's long-accumulated experiences and expertise how are great assets and contributions that are reinforcing the power of Univera's products. The research team shall continue developing and succeeding to build a virtuous cycle system that scientifically delivers "the best of nature to humankind."

Great leaders of CAP (Creation of Aloe Pharmaceuticals)

SEUNG KI LEE, Chairman of CAP I Research Steering Committee | Emeritus Prof., Seoul National University

YOUNG IN PARK, Chairman of CAP II-IV Research Steering Committee | Prof. and Dean, College of Pharmacy, Korea University

CHONG-KIL LEE, Chairman of CAP V Research Steering Committee | Prof., College of Pharmacy, Chungbuk National University

TAE HYUNG JO, Founding Member of CAP, Leader of Commercialization of CAP Results | CEO, Unigen Korea

구였다.

알로에가 갖고 있는 수백 종의 성분 중 기능적·상업적으로 이용할 수 있는 성분을 국제적으로 인정된 과학적인 검증방법을 통해 연구하여 남양931, 알로맥, 알로신, 알레지오와 같은 건강기능식품과 라망알로화이트닝 등 화장품 제품 개발을 통하여 제품구조의 기초를 완성할 수 있었다. 즉 산업계 최초로 제품을 기능별로 포트폴리오화한 제품화와 연구를 연결한 케이스이다.

CAP 1기는 NY931, NYK-1, Aloewhite, NY932, NY945 등 알로에 성분 중 저분자물질을 중심으로 제품화했다. CAP 4기는 유니베라 제품개발 로드맵 및 에코넷 화이트 라인을 검토 대상 기능성 영역으로 선정, 알로에와 천연식물을 중심으로 연구영역을 확대하였다. 그 결과 레벨지아 알로엑스골드맥스피를 개발·출시하였는데, 이는 알로에의 고분자 물질을 중심으로 제품화한 결과이다.

CAP 5기는 알로에 유래 고분자 물질을 중심으로 한 차별적 면역 기능을 밝혀 내고 이를 기반으로 한 제품개발에 박차를 가하고 있다. 이는 과학적 근거를 기반으로 전세계 시장을 선도해 나가는 알로에 제품으로서 유니베라의 성장과 발전을 주도하게 될 것으로 기대하고 있다.

CAP연구의 오랜 경험과 노하우는 이를 활용한 유니베라의 제품력을 강화시키는 커다란 자산이며 공적이다. 계속적으로 발전하고 계속하여 과학적으로 '자연의 혜택을 인류에게' 전달하는 선순환 시스템을 구축하여야 할 것이다.

CAP의 주역들

이승기 | CAP 1기 운영위원장, 서울대 약대 명예교수

박영인 | CAP 2-4기 운영위원장, 고려대 약대 학장

이종길 | 현 CAP 5기 운영위원장, 충북대 약대 교수 (전학장)

조태형 | CAP 창립멤버, CAP 성과 제품화의 주역, 유니젠 대표이사

“Making the Healthier World with Aloe” Record of Attendance at the Hilltop Gardens Texas Historical Marker Dedication Ceremony



“알로에로 세상을 건강하게”
힐탑가든 사적지 헌정 기념식 참관기

By Jae-yeon Lee, Assistant Manager, Jeong-in Park, Staff, Univera Korea
글 | 유니베라 커뮤니케이션팀 이재연 대리, 시장개척2팀 박정인 사원



(Hilltop Gardens as the birthplace of ECONET visions is the first of ECONET farms which have grown into global farms producing aloe and natural plants. Hilltop Gardens is the first commercial aloe vera farm and the site of the beginning of the modern aloe industry in the United States. Hilltop Gardens obtained the State Historical Marker recognized by the State of Texas in 2014. As a historical space commemorating aloe, Hilltop Gardens has newly established a natural medicinal herbs and plants farm, as well as lodging facilities, and has thus evolved into a healing space where one can enjoy and experience nature. Assistant Manager Jae-yeon Lee and Staff Jeong-in Park as the representatives of Univera Korea attended the dedication ceremony of the Historical Marker on February 24, 2016. Their story is as follows.)

(힐탑가든은 세계적인 알로에, 천연물 농장으로 성장한 에코넷 농장의 효시이다. 미국에서 최초로 알로에를 상업적으로 재배한 역사를 지닌 힐탑가든은 미국 근대 알로에 산업의 발상지로서 2014년 텍사스 주 정부로부터 역사유적지(Historical Marker)로 공식 인증을 받았다. 알로에를 기념하는 역사적 공간인 힐탑가든은 현재 천연 약초와 식물 농장과 숙박시설을 개설하여 자연을 체험하고 즐기는 치유의 공간으로 진화했다. 2016년 2월 24일 사적지 헌판을 세우는 헌정 기념식이 열렸는데, 유니베라 한국을 대표하여 이재연 대리와 박정인 사원이 참관했다. 그 소식을 전한다.)





On February 24, 2016, the Hilltop Gardens Texas Historical Marker Dedication Ceremony was held in the Hilltop Gardens in Texas, United States. To commemorate the ceremony to officially unveil the Historical Marker, about 100 people attended at the ceremony, including Chairman and CEO Bill Lee and Vice President Joseph Kim from ECONET, in addition to representatives of State Rep. Oscar Longoria's office and members of the Hidalgo County Historical Commission. In particular, Patti White and Terri Schmidt, the granddaughters of Lee Ewald and her husband, Sherman Ewald, were attendees.

Hilltop Gardens was founded in 1939 by Lee Ewald who commercially cultivated aloe for the first time in the United States. This fact was recognized by the Hidalgo County Historical Commission as a Historical Marker. The evaluation of Historical Markers is held only once annually, and more than 1,000 candidates fiercely compete for the designation. Vice President Kim explained that it took over three years to prepare for Hilltop Gardens' awarding of a state historical marker.

The ceremony was held at the entrance of Lee Lane, the main road leading to Hilltop Gardens, and started with a performance by the Lyford High School Band. Then, Kim, who led its recognition as a

2016년 2월 24일, 미국 텍사스 주, 힐탑가든 농장에서 힐탑가든 사적지 헌정 기념식이 열렸다. 2014년 텍사스 주 정부가 힐탑가든을 미국 역사유적지(HISTORICAL MARKER)로 선정한 것을 기념하기 위해 에코넷 이병훈 총괄사장, 김수겸 상무를 비롯하여 오스카 롱고리아(Oscar Longoria) 주 대표 및 히달고 카운티(Hidalgo County) 역사위원들을 비롯하여 100여 명의 관계자가 참석했다. 특히 힐탑가든을 처음 세운 이월드(Lee Ewald) 여사의 손녀 패티 화이트(Patti White)와 테리 슈미트(Terri Schmidt)가 참석하여 기쁨을 함께 했다.

미국에서 히스토리칼 마커(Historical Marker)란 한국의 사적지와 유사한 지정으로 역사적으로 의미가 깊은 곳을 인증하는 제도다. 힐탑가든은 1939년 이월드 여사가 알로에를 최초로 상업적으로 재배한 곳으로서 이 점을 인증 받아 사적지로 지정되었다. 히스토리칼 마커 심사는 연1회 열리는 데, 보통 1,000개 이상의 후보지가 경합을 벌일 정도로 치열하고 힐탑가든이 히스토리칼 마커로 선정되기까지는 준비기간만 3년 이상이 걸렸다고 김수겸 상무는 전했다.

힐탑가든으로 들어가는 메인로드인 리레인(Lee Lane)의 입구에서 진행



Historical Marker, gave his congratulatory remarks. In particular, he expressed his gratitude to White and Schmidt, for attending at the ceremony. White could not help but be emotionally moved and said, "Hilltop Gardens is a memorable place for me. It holds the values of my grandmother and mother. If they were still alive and could see this ceremony at Hilltop Gardens, it would bring them tears of joy." Then, the Texas State Council delivered the marker, and a ceremony of unveiling it was held.

Chairman and CEO Bill Lee was on-hand hear to congratulate the dedication of the Historical Marker and said, "That connects different events for 77 years, different culture, different nationality, different generations and different people for different purpose. I think it is a vision. A vision that Mrs. Lee Ewald had, a vision that my father had, a vision that so many people share together, and the vision is to bring the best of nature to humankind... So I think that vision connects all over us to very today and is that vision carrying us into the future for another 77 years."

White and Schmidt expressed their gratitude to ECONET with flowing tears. They recalled how their grandmother and mother developed

된 기념식은 라이포드 고교(Lyford High School) 밴드의 연주로 시작되었다. 이어서 사적지 선정을 주도한 힐탑가든의 김수겸 상무가 축하와 환영의 인사를 전했다. 특히 김상무는 힐탑가든을 처음 개발한 이월드 여사의 유일한 자손인 패티 화이트와 테리 슈미트가 함께 한 것에 대해 고마움을 전했다. 패티는 "힐탑가든은 돌아가신 할머니와 어머니가 추구했던 가치가 담겨있는 특별한 곳으로 절대 잊을 수 없는 곳이다. 살아계셔서 이 자리에 참석하셨다면 발전된 힐탑가든을 보며 기뻐 눈물을 흘리셨을 것이다"라며 감격에 겨워 소감을 밝혔다. 이어 텍사스 주 의회의 인증서 전달과 인증서로 제작한 헌판 제막식이 있었다.

이 자리에서 이병훈 총괄사장은 "힐탑가든이 생긴 이래로 77년 동안 다양한 문화와 민족, 세대의 사람들이 비록 서로 다른 목적을 가졌음에도 하나로 연결되었다. 이 모든 사람들이 연결될 수 있었던 것은 특별한 '비전'이 있었기 때문이다. 리 이월드 여사가 가졌던 비전, 이연호 선대회장님이 품었던 비전, 오늘날 많은 사람들이 공유하고 있는 비전, 그것은 바로 '자연의 혜택을 인류에게' 전한다는 비전이다... 이러한 비전은 오늘날까지 우리 모두를 이어주었고, 앞으로 새로운 77년을 헤쳐나갈 때도 우리를 계속 이끌



and sold aloe products under the brand of Phyllis Ann Lee Sales. They recalled how their gardens were filled with the fragrant scent of nature when they were young and told us how they were moved by the fact that the deeds accomplished by their grandmother and mother are being remembered and led to Hilltop Gardens being selected as a Historical Marker, 40 years after they left the gardens. Most of all, they expressed their gratitude that the values pursued by their grandmother and mother are still being pursued and have been further developed.

Attending at the dedication ceremony as Univera representatives and looking at photos taken over decades that they brought, led for us to confirm how aloe was planted in here and was made into products to heal people, just like now. This made us realize that only when such righteous values and philosophy "are upheld" does a brand become a brand that does not change even after many decades. Hilltop Gardens must have indeed been selected as a Historical Marker as it upheld such will and values as well as shared the benefits of nature with many people. It is, therefore, clearly an encouraging and motivating role model for us, who are working hard to realize such a vision by preparing the next 100 years and beyond.

어 줄 것이다."라는 메시지로 사적지 헌정을 축하했다.

제막식 후 만난 패티와 테리는 눈물을 흘리며 에코넛에 감사의 인사를 전했다. 그들은 할머니와 어머니가 함께 필리스 앤 리 세일즈(Phyllis Ann Lee Sales)라는 브랜드로 알로에 제품을 개발하여 판매했던 때를 떠올렸다. 당시 어린 시절 자연의 향이 그득했던 힐탑가든의 곳곳을 떠올리며, 40년 만에 다시 찾은 이곳이 사적지로 선정되고 할머니와 어머니가 기억되고 있음을 보며 감동했다고 전했다. 그리고 무엇보다 당시의 이루고자 했던 할머니와 어머니의 가치가 계승되고 나아가 더욱 발전하고 있음에 감사했다.

유니베라 대표로 헌정식을 참관한 우리는 그들이 갖고 온 수십 년의 사진들을 보며 처음 이곳에 알로에가 심겨지고, 또 제품으로 만들어져 사람들의 상처를 낮게 했던 그때의 모습이 지금의 모습과 다르지 않음을 확인 하면서 수십 년이 지나도 변하지 않는 브랜드가 된다는 것은 바로 이런 올곧은 가치와 철학을 '지켜냈을 때' 비로소 가능한 것이 아닐까 하는 생각을 하게 되었다. 그런 의지와 가치를 지키고 더 많은 사람들과 나눔을 통해 사적지로 선정된 힐탑가든. 앞으로 100년, 아니 그 너머를 바라보며 비전을 실현하기 위해 헌신하는 우리에게 모범이자 격려요 자극임이 분명하다.



ECONET, a Global Corporate Network

글로벌 기업 네트워크, 에코넷

ECONET is a globally integrated, ecological and economical network structured for the betterment of human society. Creating greater economic added value by generating the synergy effects of the value chain of farm to family companies, ECONET is a stable virtuous cycle unaffected by the economical, social and environment fluctuation. The ECONET Network, an innovative business model that no other company in the world can easily imitate in a short period, is the foundation for the sustainability in our business success and purpose.

에코넷은 천연물 밸류 체인의 시너지 효과로 경제적으로 더 높은 부가가치를 창출할 뿐만 아니라, 동시에 경제적 사회적 환경적 외부 변화에 흔들리지 않는, 생태적으로 안정적인 선순환 기업 네트워크이다. 전 세계적으로 에코넷만이 이룩한 독특한 경영모델인 에코넷 네트워크는 세계 어느 기업도 선불리 단기간 내에 따라 할 수 없는 혁신적인 경영 모델로서 에코넷의 지속가능한 경영을 뒷받침하는 토대이다.

The Elderly as our Parents, All Children as our Own

모든 어른을 부모같이, 모든 아이를 자식같이

에코넷홀딩스 ECONET Holdings

서울 성동구 아차산로 78 에코넷센터 우:133-120
ECONET Center,
78 Ahasan-ro, Seongdong-gu, Seoul 133-120, Korea
Tel: +82-2-460-8865, Fax: +82-2-467-9988
www.econetholdings.com

네이처텍 Naturetech

충북 진천군 초평면 용정길 29-8 우:365-850
29-8 Yongjeong-gil, Chopyeong-myeon,
Jincheon-gun, Chungbuk, 365-853, Korea
Tel: +82-43-532-5144, Fax: +82-43-532-5328
www.naturetech.co.kr

유니베라 한국 Univera Korea

서울 성동구 아차산로 78 에코넷센터 우:133-120
ECONET Center,
78 Ahasan-ro, Seongdong-gu, Seoul 133-120, Korea
Tel: +82-2-460-3100, Fax: +82-2-463-9162
www.univera.com

유니젠 한국 Unigen Korea

충남 천안시 동남구 병천면 매봉로 450-86 우:330-863
450-86 Maebong-ro, Byeongcheon-myeon,
Cheonan-si, Chungnam 330-863, Korea
Tel: +82-41-529-1510, Fax: +82-41-529-1599
www.unigen.net

이음 EUM F&B, Wellness Italian Restaurant

서울 성동구 아차산로 78 에코넷센터 우:133-120
ECONET Center,
78 Ahasan-ro, Seongdong-gu, Seoul 133-120, Korea
Tel: +82-2-460-8875
www.eumfmb.com

유니베라 말레이시아 Univera Malaysia

No 15, Jalan Puteri 7/13A, Bandar Puteri,
47100 Puchong, Selangor D.E., Malaysia
Tel: +60-3-8069-9000, Fax: +60-3-8069-9033
www.newunivera.com/en-my

유니베라-루스 Univera-Rus

692715, Россия, Приморский край, Хасанский район,
с. Камышовое, ул. Новоселов, д.17.
17 Novoselov St. Kamyshovoe village, Khasan district,
Primorsky territory 692715, Russia
Tel: +7-42331-30-977

알로콧 중국 Aloecorp China

만녕사무실 / Wanning Office / 万宁办公室
海南省萬寧市禮紀鎮茄新村 南洋蘆薈基地 郵編: 571529
Hainan Aloecorp, Jiaxin Village,
Liji Town, Wanning, Hainan 571529, China
Tel: +86-898-6258-5078 FAX: +86-898-6258-5018
www.aloecorp.com.cn

에코넷 USA ECONET USA

3005 1st Ave. Seattle, Washington 98121, USA
Tel: +1-360-486-8300
www.econetholdings.com

유니젠 미국 Unigen Inc.

3005 1st Ave. Seattle, Washington 98121, USA
Tel: +1-360-486-8200
www.unigen.net

유니베라 미국 Univera USA

3005 1st Ave. Seattle, Washington 98121, USA
Tel: +1-360-486-7500
www.newunivera.com

알로콧 미국 Aloecorp USA (Headquarters)

3005 1st Ave. Seattle, Washington 98121, USA
Tel: +1-360-486-7400
www.aloecorp.com

유니베라 캐나다 Univera Canada

479 West 16th Avenue, Vancouver,
BC V5Y 1Z2, Canada
www.newunivera.com

힐탑가든 Hilltop Gardens

100 Lee Lane, Lyford, TX 78569, USA
Tel: +1-956-262-2176, Fax: +1-956-262-2487
www.hilltopgarden.com

알로콧 멕시코 (생산) Aloecorp Mexico (Farm & Operations)

Aloecorp de Mexico
Carretera Tampico-Mante km 89, Gonzalez, Tamaulipas 89700, Mexico
Tel: +52-836-273-2146, Fax: +52-836-273-2146





ECONET's 에코넷의 꿈을 함께 한 사람들 Shared Dreams

Since the smartphone revolution, we have lived in a constant stream of photographs. But within the flood of photos, I believe everyone treasures at least one or two that are worth remembering forever. For me, that special photograph shows a fine spring day of 1976. A middle-aged gentleman is kneeling on the earth, planting an aloe plant.

When I look at the photo that captured our late founder Yunho Lee's pioneering acts for the company, I don't just see a man caring for a farm. Looking at that picture, I am watching a silent film with my father's sincerest wishes and prayers playing on a loop. Perhaps witnessing his contemplative and careful nature my entire life as his son drove me to look so deep into this faded memento. One gaze, I hear his prayers to share aloe, the plant that saved his jeopardized health as a hardworking businessman. Another look, I hear his pledge to devote his life to "bringing the best of nature to humankind."

Our founder's wishes have anchored ECONET's unflinching mission. Perhaps all of our steps in the past 40 years to bring the best of nature to humankind can be traced back to the earnest foundational spirit pictured in that photograph. I, for one, have been able to find perspective in that photo in the face of loss and hardship.

On April 5, 1988, exactly twelve years after that photo was taken and Yunho Lee planted his first aloe, we established Aloecorp in the United States and bought the Hilltop Gardens farm in southern Texas, which was then the main aloe-producing region. Coincidental or not, the 12th anniversary marked the beginning of our global scale farming. To realize our mission of bringing the best of nature to humankind, we had to secure raw aloe resources. Although it was a rather daring venture for a company with annual revenue less than one million dollars, the start of our global-scale farming provided us with the vital bricks to build up strategic competitiveness.

Farming with Mother Nature as our partner instilled in us the vital trait of perseverance. But Mother Nature was not always kind and benevolent. Once, we suffered from a drought that dried up our farmland, followed by a hurricane that wiped out the entire plantation, every wilted blade of grass and all. Other times, we watched our arduously grown fields of aloe get destroyed by pillaging hailstorms.

I believe we were able to withstand the harsh severity of nature because we had a core mission and shared dreams worth protecting. I still recall the rather legendary example in 1989 in which Hilltop Gardens' staff members burned up discarded tires for four days and

스마트폰이 생긴 이후 우리는 사진의 홍수 속에 살고 있습니다. 하지만 그 수많은 사진들 중에서 항상 가슴 속에 품고 살고 싶은 아주 특별하고 소중한 사진들 몇 장이 누구에게나 있을 것입니다. 저에게는 1976년 어느 봄날, 한 중년 신사가 땅 위에 쭈그려 앉아 알로에를 돌보는 사진 한 장이 그렇습니다.

우리 회사 창업자 이연호 회장의 창업 초창기의 활동을 담은 그 사진을 볼 때마다 저는 농장을 가꾸는 모습보다는 간절한 소망을 담은 그분의 기도가 들리는 무성영화를 보는 듯한 느낌을 받습니다. 무슨 일을 하시든지 그의 미를 곱씹어 가며 진지하게 사셨던 그분의 심성을 자식으로서 오랫동안 가까이서 보았기 때문에 빛 바랜 사진 한 장에 담겨 있는 그분의 진심을 더욱 공감할 수 있는지도 모릅니다. 과연 많은 사업가의 삶의 무게로 망가져버린 건강을 되찾아 준 알로에를 어루만지며 그 고마운 식물로부터 받은 혜택을 좀 더 많은 사람들과 나누고 싶은 소망의 기도를 듣습니다. 덤으로 허락 받은 삶을 '자연의 혜택을 인류에게' 전하는 데 헌신하겠노라는 결심의 기도를 듣습니다.

창업자의 숙원의 기도는 오늘날 우리 에코넷의 변할 수 없는 미션이 되었습니다. 어쩌면 지난 40년 동안 자연의 혜택을 인류에 전하는 한 길을 걸어 온 우리 기업의 든든한 버팀목은 바로 그 사진에 담겨 있는 간절한 창업의 정신이 아니었나 생각합니다. 저 역시 때로 삶의 무게에 흐트러졌다가도 그 사진을 보며 옷매무시를 바로 잡을 수 있었습니다.

그 후 10여 년이 지난 1988년, 우연인지 필연인지 창업자가 처음 알로에를 심은 4월 5일에 미국현지법인 알로코를 설립하고 알로에의 주산지 남부 텍사스의 힐탑가든 농장을 인수하게 됩니다. 해외영농의 시작이었습니다. 자연의 혜택을 인류에게 전하겠다는 우리의 미션을 펼쳐 나가기 위해서는 알로에 원료 자원을 직접 확보해야 했습니다. 연 매출이 10억도 채 되지 않던 기업으로서 당차고 치기 넘친 시도였습니다.

대규모 해외영농의 시작은 우리 기업에게 중요한 전략적 경쟁력을 쌓아갈 수 있는 계기를 마련해 주었습니다. 대자연을 동업자 삼고 긴 호흡으로 농사일에 정진하면서 기업으로서 갖추어야 할 근기도 익힐 수 있었습니다. 하지만 대자원은 항상 너그럽고 친절하지마는 않았습니. 풀 한 포기 자랄 수 없게 대지를 불태운 가뭄 뒤에 알로에 밭을 송두리째 쓸어 버리는 태풍과 홍수를 겪어야 했습니다. 때때로 쏟아지는 우박에 애지중지 키워 놓은 수십만 포기 알로에가 눈 앞에서 터져 버리기도 했습니다.

하지만 이런저런 자연의 시새움을 견디며 포기하지 않을 수 있었던 것은

nights to shield the aloe from the cold weather. Ultimately, we could not save the aloe fields. But from that ordeal we learned that every one of us regardless of race, sex, or age, could share one dream and come together as a member of our company.

It is this belief that makes me cherish the picture of ECONETians, faces blackened with the smoke of burnt tires at dawn. Whenever my conviction in the importance of sharing dreams with others over relying on corporate jargon to justify the value and success of a company is shaken, I take out that photo again and remember its teaching.

Our company, which has devoted itself to that kind of mission and mindset, is now commemorating the 40th anniversary of its founding. The single, small one acre farm in Hyoseong-dong, Incheon, Korea where we first grew aloe has now multiplied into farms of about

지켜야 할 뚜렷한 미션이 있었고 또 그런 '꿈을 함께 하는 사람들이 있었기 때 문이라고 믿습니다. 이제 우리 회사 안팎에서 꽤나 유명한 이야기가 되어버린, 1989년 텍사스 힐탑가든을 냉해로부터 지켜내기 위해 나흘 밤낮을 도와 페타이어를 태우던 일이 기억 납니다. 비록 혹독한 추위로부터 알로에 받을 지키지는 못했지만 기업을 통해 모인 인종도, 성별도, 나이도 모두 다른 사람들 일지라도 하나의 꿈을 위해 함께 할 수 있다는 소중한 교훈을 얻었습니다. 그래서 밤새 페타이어를 태우느라 숯검정으로 그을린 그 새벽녘 에코넷 사람들의 모습을 담은 사진 또한 제 가슴 속에 항상 지니고 있습니다. 그래서 기업의 가치와 성과를 결정 짓는다고 회자되는 여러 가지 경영학 용어들보다 꿈을 함께 하는 사람들이 더 중요하다는 믿음이 혹여 흔들릴 때면 그 사진을 다시 꺼 내 보곤 합니다.



10,000 acres in areas all over the world. We now supply close to half of the world's raw aloe market and are the world's best aloe company both on paper and in reality. We spared no expense or care in research and development in order to introduce world-class products that have been acclaimed by the natural products market. We have produced materials with a mix of care and technology, and have become a company with products loved by its clients and thought to be incredibly efficient. This is an incredible point of achievement.

However, the achievements we have made so far are not the end, but rather the cornerstones by which we will realize ECONET's future dreams. Although we have worked tirelessly for the last 40 years, which is no short period by any measure, our founding dream to bring the best of nature to humankind on Earth is ongoing. At times we may have stumbled a few steps backward then reproved ourselves for our shortcomings, but I believe the obstacles we faced were inevitable for pioneers in a field no one had ever ventured before. That is why despite our frustrations and failures, we continue this journey with just as much gusto as ever. Therefore, now is the time for us to listen to the teachings of our past experiences, consider our future, and completely realize our dreams.

"I plan to live each day visioning the corporate history we will get to rewrite in 25 years when we realize our dreams."

Recalling the pledge we made in commemoration of our 25th anniversary, I imagine the undertakings we need to complete in the next 10 years. Then, I envision taking a photo on that day 10 years from now with the people who have shared and fulfilled ECONET's dreams, and handing that photo down to those who will continue our legacy until our 100th anniversary.

From Hilltop Gardens
ECONET Chairman & CEO Bill Lee



힐탑가든에서
에코넷 총괄사장



이런 미션과 생각으로 걸어 온 우리 회사가 이제 40주년을 맞습니다. 처음 알로에를 심었던 인천 효성동 천 평 남짓했던 농장은 이제 지구촌 곳곳에 천 만 평을 훌쩍 넘는 농장들로 자라나 세계 원료 시장의 절반 가까이를 공급하며 명실공히 세계 최고의 알로에 회사가 되었습니다. 연구개발도 결코 게을리 하지 않아 세계적인 소재들을 선보이며 천연물 소재 시장에서 좋은 평판을 얻었습니다. "그 회사, 제품 하나는 정말 잘 만든다"라는 평가를 항상 받을 정도로 제품에 기술과 정성을 담아 여러 나라의 고객들로부터 사랑 받는 회사가 되었습니다. 자랑스러운 일입니다.

하지만 이제까지의 성과들은 완성된 마침표가 아니라 앞으로 에코넷의 꿈을 일구어 가는 데 긴하게 쓰일 초석들입니다. 40년이라는 결코 짧지 않은 시간을 노력해 왔지만 아직 창업의 소망이었던 자연의 혜택을 이 세상 모든 사람들에게 전하겠다는 꿈은 계속 진행형입니다. 때로 한두 걸음 뒷걸음 칠 때는 우리의 나태함과 아둔함을 심히 자책하기도 했지만, 아무도 가보지 않은 길을 처음 가면서 겪을 수밖에 없는 굴곡이 아니었나 여깁니다. 그래서 이따금은 더디어 갑갑했고 넘어지고 쓰러져 아파하기도 했지만 우리의 우보(牛步)는 쉽이 없었습니다. 이제 우리가 걸어온 지난 여정의 가르침에 귀를 기울이며 앞으로의 길을 가늠하여 우리의 꿈을 완성하는 시도를 해야 할 때입니다.

"다시 25년이 지나 그 꿈을 이루었을 때 우리가 다시 쓰게 될 기업의 역사를 생각하는 마음으로 오늘을 살고자 합니다."

창립 25주년을 맞으며 다짐했던 글귀를 오늘 다시 마음 속에 새기며 우리에게 주어진 10년의 과업을 그려봅니다. 그리고 진정 에코넷의 꿈이 완성되는 10년 후 그 날, 꿈을 함께한 사람들과 사진 한 장을 찍어 100년 기업으로서의 꿈을 이어갈 사람들에게 전해줄 수 있기를 소망합니다.

Aloecorp: 10 Years Vision; the Northern Tropic



KS Yoon, CEO, Aloecorp
알로콕 윤경수 사장

The Northern Tropic is the northern circle of latitude of the Earth which lies at 23°26' 14" north of the Equator. The sun appears directly overhead at the line in the summer-time at the Northern Hemisphere. The length of the Tropic is 22,859 miles. Aloe Vera was originally cultivated in the Southern half of the Arabian Peninsula and then expanded to Morocco, Egypt, Sudan and Madeira Islands of North Africa which are on the Northern Tropic line. The inner leaf of Aloe vera is widely used in skin moisturizers, sunburn lotions, alternative medicines as well as healing, or soothing properties.

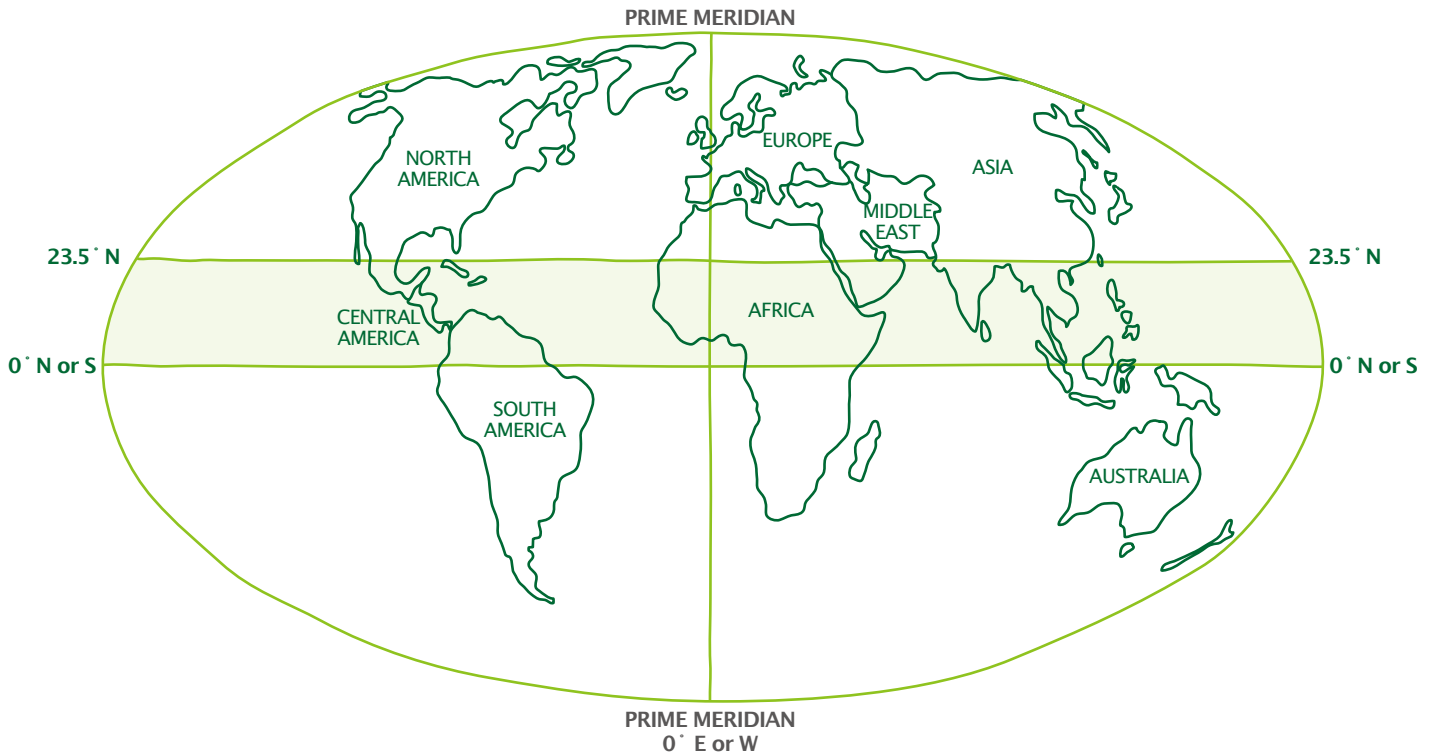
Aloecorp was founded at Hilltop Gardens in South Texas in 1988 and operates farms and processing facilities in Gonzalez, Tamaulipas, Mexico and Hainan, China. Over 300 customers and distributors are in 55 countries. We have developed and provided the best quality aloe vera raw materials which have the brand names of **ACTIVAloe**®, AloPol® and **Qmatrix**®.

We produce all products using a patented production method called MAP; which enhances

the bioavailability of Aloe vera by three times.

The sales volume has been increased 70% globally since 2008. The revenue of USA and China in 2015 was a historical high. Especially the sales of our Shanghai office has been increased 20 times since its opening of 2010.

It is a 10 year vision to connect the line of the Northern Tropic around the Earth along with the line between Gonzalez and Hainan of the current locations as the ancient civilization expanded its culture, technology of farming and raising animals through the same latitude line because of climate and environment. We plan to expand our farms and facilities to Northern India, Southern Arabia and North Africa to create new markets in the countries near the South Atlantic and Indian Oceans. Our R&D team has already developed the AloIQ process technology for new market growth. Aloecorp Global is going to embrace the 22,859 miles of the Northern Tropic of the Globe by expanding Aloe vera farms and facilities in the next 10 years.





북회귀선을 감싸라

북회귀선은 적도에서 북쪽으로 23°26'14" 위에 그은 선이다. 태양은 북회귀선 위에서 여름에 뜨겁게 열을 뿜어낸다. 북회귀선의 길이는 36,788Km이다. 본래 알로에 베라는 북회귀선이 지나가는 아라비아 반도의 남단에서 서식하기 시작하여, 북아프리카의 모로코, 이집트, 수단, 마테이라 제도 등의 지역에서 자라고 대부터 약용식물로 이용되어 왔다.

알로콧은 1988년 미국의 텍사스 남단에 위치한 힐탑가든에서 시작해, 현재는 멕시코의 타마울리파스 곤잘레스와 중국 하이난에 농장과 공장을 운영하고 있다. 우리는 55개국 300여 기업과 판매 대리점에 세계 최고의 품질을 자랑하는 **ACTIValoe**®, AloPol®, **Qmatrix**® 제품을 판매한다. 우리의 모든 제품은 MAP 특허기술로 생산해 세계 최고의 효능을 자랑한다. 지난 2008년 이래로 알로콧의 세계 각국으로의 매출은 70% 성장했으며, 2015년에는 미국과 중국 시장에서 역대 최다의 판매실적을 기록했다. 특히 알로콧 차이나는 지난 2010년 상해 판매사무실을 개소한 이래 중국과 동남아시아 시장에서 20배의 매출성장이라는 놀라운 실적을 거두었다.

알로콧의 향후 10년 비전은 현재 우리가 있는 곤잘레스와 하이난을 이은 선을 연장해 북회귀선을 따라 지구를 감싸는 것이다. 고대 인류 문명의 문화, 농사 및 목축기술이 동일한 위도선을 따라 번져나갔듯이, 우리는 생산기반을 인도의 북부, 아프리카의 북단, 아라비아반도의 남단으로 확장해 갈 것이다. 우리의 생산팀은 새로운 시장진출을 위하여 이미 새로운 생산기법인 AloQ를 개발해 놓았다. 우리의 새로운 생산거점들은 새롭게 도약하는 신시장인 인도양과 남대서양의 주변국가들을 공략해 나갈 것이다. 10년 후 알로콧 글로벌(Aloecorp Global)은 우리의 알로에로 북회귀선을 따라 36,788Km의 지구를 껴안을 것이다.



Univera-Rus: Take a new Leap with 15 years Experiences



Minseok Jang, President, Univera-Rus
유니베라-루스 장민석 법인장

ECONET is commemorating its 40th anniversary, while Univera-Rus is commemorating its 15th anniversary in 2016. Among Korean companies that started farming in the Maritime Province of Siberia, Russia, 15 years ago, with grand dreams, only 2 remain. Among them is Univera-Rus, which is the oldest Korean farming company in Russia. As much as that, farming is tough.

The experience Univera-Rus has accumulated over the last 15 years while pioneering into a new business and remaining strong despite difficulties—caused by differences in history, systems, culture, and emotions—are precious assets that promise a bright future in the next 10 years. In addition, the achievements and efforts made by ECONET over last 40 years will directly contribute to health and beauty of Russian.

In 2016, we will start in earnest our dairy business to realize a virtuous cycle of nature, plants, and animals in farming and to contribute to health and beauty of inhabitant in the area close to the border. With using Wisdomplace, we will expand our business to the new domain of providing places to relax and opportunity to recharge in clean and natural environment for people.

The last 15 years, which seems like a long journey, is therefore not a wasted time. The things we observed, experienced, and realized during the unexpectedly long journey will provide the foundation upon which we are to march another 10 years.

ECONET's success history in the southern region will also be realized in the northern region as we actively pioneer in the next 10 years with ECONETian's concern and unfailing support.





경험을 통해
새롭게
도약한다

2016년 에코넷은 40년, 러시아 유니베라-루스(Univera-Rus)는 15년이 된다. 15년 전 러시아 연해주에서 영농의 꿈을 펼쳤던 한국 기업들 중 현재 두 회사만이 남아 있다. 그 중 유니베라-루스가 가장 오래되었다. 그만큼 러시아 상황, 또 영농이라는 분야가 만만치 않다는 뜻이다.

역사, 제도, 문화, 정서가 다른 지역에서 사업을 개척하고 이런저런 상황 변화에도 좌절하거나 포기하지 않고, 최초의 목적을 견지하고 실현하기 위해 쌓아 온 15년의 경험은 청소년기를 벗어나 청년으로 발돋움하는 인생처럼 앞으로 10년을 기약하는 소중한 자산이다. 아울러 지난 40년간 에코넷이 쌓아온 노력의 성과물들은 많은 러시아 사람들의 건강과 아름다움에 직접적으로 기여하며 인정받게 될 것이다.

2016년 유니베라-루스는 기존의 북방식물 재배 사업에 더하여 도시에서 멀리 떨어진 국경지역 주민들의 건강에 기여하고 자연과 식물과 동물의 순환을 영농에서 실현하기 위한 낙농사업을 본격적으로 시작한다. 또한 위즈덤플레이스(Wisdomplace)를 중심으로 사람에게 청정 자연 속에서 휴식과 재충전할 수 있는 기회를 제공하는 새로운 사업영역을 확대함으로써 러시아 사업의 수준을 양적으로나 질적으로도 높일 것이다.

먼 길을 돌아 온 듯한 지난 15년을 단순히 시간의 손실로 치부할 수 없다. 예상보다 길었던 여정에서 보고 겪고 깨달은 많은 것들이 새로운 10년을 더욱 알차게 열어갈 수 있게 하는 밑거름이 될 것이다. 남방지역에서 이룩한 에코넷 성공의 역사가 북방지역에서도 구현되도록 최선을 다하겠다.



Unigen: The Future is Bright



Regan Miles, President and CEO, Unigen
유니젠 리건 마일즈 사장

For the past several months the Unigen USA team has been working together to develop our vision and strategy for the future. It was clear as we went through this process that the future for Unigen is bright and full of great promise.

The key reason Unigen is positioned for great success is the talent and dedication of our team members. Unigen’s people are leaders in the industry and break new ground each and every day. Our team is the catalyst that will drive great growth.

Unigen USA and Korea have worked together to build a solid science foundation to drive growth and new products. Unigen USA alone has 149 granted patents in over 30 countries. This intellectual property is being used to generate new growth and open up new countries. Unigen has recently signed distributorship agreements in six new countries and more will be added in 2016 and beyond. In 2015 we saw the largest growth of Uninvestin in a foreign market. This trend will continue over the next ten years as our great products become increasingly available worldwide.

The research and development group developed and launched two new products in 2015. These products for joint health and liver health will drive growth in the next few years. In addition we have multiple other key

ingredients at various stages of development. Unigen has focused in on market demand and key partner demand to make sure the products we are working on will have sales success moving forward.

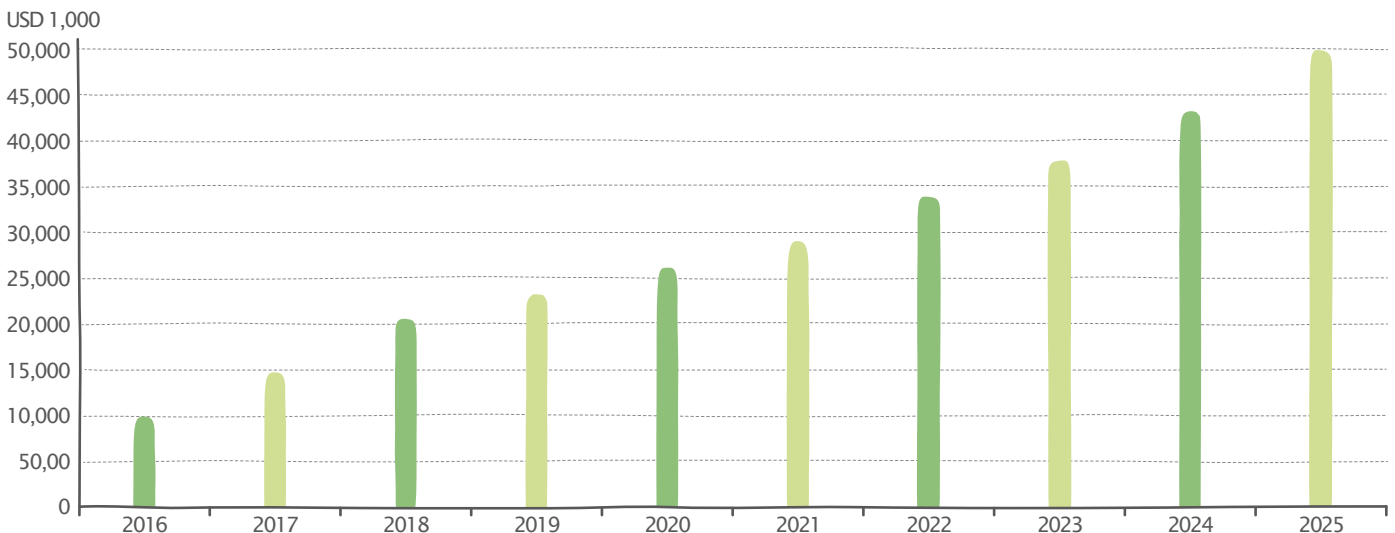
In 2005 we made cosmetics a key focus of research and development at Unigen USA. As a result Unigen identified and developed a new breakthrough ingredient for skin whitening. It was a first for Unigen in that we successfully patented a new molecule. This resulted in the launch of the most successful skin whitening product in the world with over 140 worldwide awards. Over the past six months we have been able to solidify the next ten years evolution of this category. Our new and improved products have commitments for worldwide launches in 2017 and 2020.

Unigen is on the threshold of entering new product categories in 2016 and beyond. We are now in discussions with multiple Fortune 500 companies discussing promising partnerships in the areas of natural preservatives and anti-browning. This will lead to our first entry in food products and break open a new market for growth.

The future is BRIGHT for Unigen and it is with great courage and optimism that we move forward as a team with the ECONET.

Long Range Sales Revenue Plan

Year	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Sales Revenue	10,000	14,800	20,200	23,000	26,000	29,000	34,000	38,000	43,000	50,000





우리의 밝은 미래 지난 몇 개월 동안 유니젠 미국의 전 직원은 향후 비전과 전략을 구체화하기 위해 힘써 노력했다. 그 과정에서 유니젠의 미래는 밝고 원대한 가능성으로 가득하다는 것을 분명히 확인했다.

유니젠이 성공을 거둘 수밖에 없는 핵심적인 이유는 우리 임직원들이 재능과 헌신으로 똘똘 뭉쳐 있다는 사실이다. 우리 유니젠 사람들은 업계를 선도하는 리더로서 하루라도 혁신 없이 보내는 날이 없다. 이것이 바로 위대한 성장의 촉매라 할 것이다.

유니젠 미국과 유니젠 한국은 힘을 합쳐 과학적 기초를 탄탄히 쌓아 성장을 이끌고 새로운 제품을 개발해 왔다. 유니젠 미국만 하더라도 30개국 이상에서 149개의 특허를 취득했다. 이 지적 재산권은 새로운 성장을 촉진하고 새로운 나라의 시장을 개척하는 데 이용되고 있다. 최근 유니젠은 새로 6개 나라에서 판매 대리권 계약을 체결했고 2016년부터는 더 많은 계약을 체결할 것이다. 2015년, 국외 시장에서 유니베스틴의 판매가 가장 크게 늘어났다. 우리의 훌륭한 제품이 세계 시장으로 뻗어나감에 따라 이러한 성장세는 향후 10년 이상 계속될 것이다.

연구개발팀은 2015년에 새로 2개 제품을 개발하여 출시했다. 관절 건강과 간 건강에 도움이 되는 이 제품들은 향후 몇 년 동안 성장 동력이 될 것이다. 이 외에도 다양한 개발 단계에 있는 수많은 핵심 소재들이 있다. 유니젠은 직접 시장은 물론 핵심 협력사의 수요에도 대응해 왔다. 덕분에 우리가 개발한 제품들이 지속적으로 성공할 수 있었다.

2005년에 우리는 화장품에 연구개발의 핵심역량을 집중했다. 그 결과 유니젠은 새로운 피부 미백 성분으로 돌과귀를 찾았다. 새로운 분자 성분의 특허 획득은 유니젠으로서는 처음 있는 일이었다. 그 결과 세계에서 가장 성공적인 피부 미백 제품을 출시했고 세계 각지에서 140개가 넘는 상도 받았다. 지난 6개월 동안 우리는 피부 미백 분야에서 앞으로 우리가 10년에 걸쳐 이룩할 혁신 계획을 수립하였다. 2017년과 2020년에 걸쳐 우리는 새로 개선된 제품들을 전 세계에 출시할 것이다.

2016년부터 유니젠은 새로운 분야에 진출할 것이다. 현재 우리는 천연보존제와 갈변방지제 분야에서 포천(Fortune) 500대 기업 몇몇과 협력 관계를 구축하기 위해 대화를 긍정적으로 진행하고 있다. 이는 식품 시장에 처음으로 진출하는 것으로 성장을 위한 새로운 시장이 열리게 되는 것이다.

유니젠의 미래는 밝다. 에코넷과 함께 담대한 용기와 낙관으로 전진하자.



Naturetech: The Best ODM in Korea



Kieok Ahn, Executive Vice President, Naturetech
네이처텍 안기억 부사장

For the last 40 years, Naturetech set up the foundation for the health functional food industry in Korea and has also led the advanced production technology for health functional food. As a result, It has consolidated superior technological capability for the manufacturing of natural products and liquid products in Korea. In terms of quality, it has acquired international certificates, such as Good Manufacturing Practices (GMP), HACCP, HALAL, and various ISO certificates so that it has been recognized for outstanding quality competitiveness of our products by clients and customers. It is proud of supplying quality products to ECONET family of companies to contribute to ECONET's growth and development.

Aside from these successful growth, Naturetech has been transformed into a company specialized as ODM of health functional food and cosmetics based on the technological capability and know-how that it has accumulated over the last 40 years. In fact, Naturetech has supplied OEM and ODM products to Korean and global major leading companies for the last 10 years. And that way

the excellence of its technological capability and quality have been recognized.

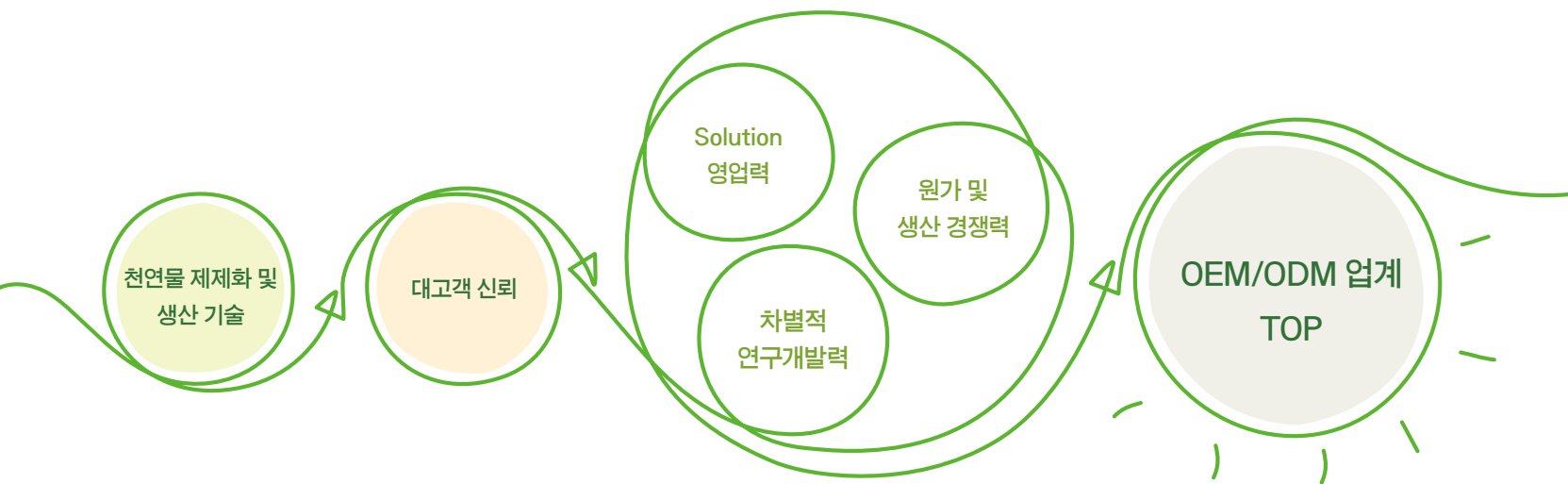
Based on such achievements, Naturetech plans to become the best ODM in Korea in the next 10 years. For this, it intends to consolidate the following key success factors.

First, "The consolidation of differentiated research and development capability." It plans to develop differentiated materials and enhance its formula competitiveness to acquire clients consistently.

Second, "The consolidation of production competitiveness." With this, it aims to continue to produce high-quality products with cutting-edge facilities to enhance customer satisfaction.

Third, "Providing solution services." It plans to offer consulting services to lead its clients and build firm mutual trust.

Thanks to the experience it has accumulated over the last 40 years, as well as its clear strategies and vision for the next 10 years, Naturetech will become the unrivaled ODM of health functional food and cosmetics in Korea.





최고의 ODM 전문회사를 향하여 지난 40년 동안 네이처텍은 불모지나 다름 없던 국내 건강기능식품 산업의 터전을 마련하고 고도화된 건강기능식품의 생산기술을 주도해왔다. 그 결과 국내에서 천연물과 액상제품의 제조에서 독보적인 기술력을 확보했다. 그리고 품질 측면에서도 GMP, HACCP, HALAL 및 다양한 ISO 등 대외인증을 획득함으로써

우수한 품질력을 인정 받았다. 이러한 기술력과 품질력을 바탕으로 에코넷 관계사에 좋은 품질의 제품을 공급하여 에코넷의 성장 발전에 일조하였음을 자량으로 생각한다.

네이처텍은 여기에 안주하지 않고, 지난 40년간 축적된 기술력과 노하우를 바탕으로 건강기능식품 및 화장품 ODM전문회사로 탈바꿈을 하고 있다. 실제로 지난 10여 년간 국내외 대기업들에 OEM/ODM 제품을 공급하면서 기술력과 품질의 우수성을 인정 받았다.

이를 바탕으로 네이처텍은 10년 이내에 국내 최고의 ODM전문회사가 될 계획이다. 이를 위해서 다음과 같은 핵심 성공요소를 확보할 예정이다.

첫째, '차별적인 연구개발력 확보'다. 타사와 차별적 소재를 개발·확보하고 처방경쟁력을 높여 안정적인 고객을 확보할 예정이다.

둘째, '생산경쟁력 확보'다. 최신설비로 고품질의 제품을 생산하여 고객만족도를 높여 나갈 것이다.

셋째, '솔루션(Solution) 서비스 영업'이다. 컨설팅 영업을 통해서 고객에게 솔루션을 서비스함으로써 확고한 상호신뢰를 쌓을 것이다.

이제 네이처텍은 과거 40년의 경험과 미래 10년의 전략이 어우러져 국내 건강기능식품 및 화장품 ODM의 절대강자로 우뚝 설 것이다.



Univera Korea: Promising to Become a Company with over 100 Years of History



Ho Young Sim, Executive Vice President,
Univera Korea
유니베라 심호영 부사장

It has been 40 years since we first succeeded in testing aloe cultivation in Hyoseong-dong, Incheon, Korea, in 1976. During that time, we undeniably faced many difficulties; however, we did not allow them to cause our fall, rather, we continued to march forward despite the challenges. As a result, we have grown into the world's best and largest aloe company. With this status, we are now taking things one step further to become the world's best wellness company.

Now, promising to become a company with over 100 years of history, we are marching forward for 50 years of growth and success. First, our door-to-door sales business will grow twofold. For this, in two or three years, we will prepare the basis for guaranteeing such growth. The organization's expansion will be a great force to support our growth.

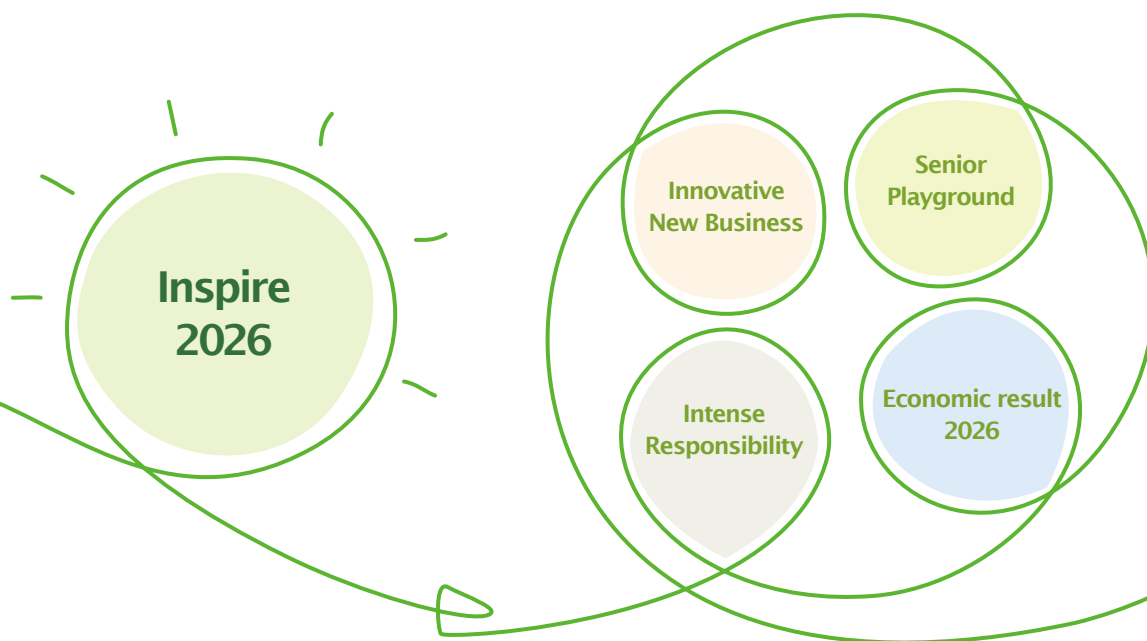
Second, we will release three top-notch products. We have already witnessed many times how a single top-notch product can be a great driving force for growth. These great products are a necessary condition for continued growth. In particular, our top-notch products will create powerful synergistic effects

with our platform based on organizational expansion.

Third, we will vitalize online to off-line (O2O) business. Online businesses based on IT development are infinitely racing and growing. We will open new online business domains and markets merged with door-to-door sales, as well as independent online businesses.

Last but not least, we will advance into the global market including China. China is no longer just the world's factory as it is completely transforming into the world's consumption market. Not only that, its health and beauty industry is continuously growing on a global scale. Thanks to such changes, we will foster our product exports based on our brands.

Univera will reinforce its door-to-door business in the upcoming 10 years. It will also diversify its business portfolio. Such activities will help us further expand our mission given that they are activities that bring "the best of nature" to more people. In this way, we will equally complete "a community where all can share purpose, dream, and happiness together."





100년
기업들
기약하며

1976년 한국 인천시 효성동에서 처음 알로에 시험재배에 성공하여 뛰어 온 지 어
른 40년, 어려움도 참 많았으나 우리는 항상 쓰러지지 않고 일어섰다. 그 결과 세
계 최고의 알로에 기업으로 자리 잡았고, 이제 세계 최고의 웰니스 기업으로 발
돋움하고 있다.

이제 100년 기업을 기약하며, 50년을 향해 달려간다. 우선, 방문판매 사업부문은 두 배 성장할 것이
다. 이를 위해 향후 2~3년 뒤에는 이를 담보할 수 있는 기반을 마련할 것이다. 조직확대가 그 힘이 될
것이다.

둘째, 초일류 제품 3가지를 선보일 것이다. 초일류 제품이 얼마나 큰 성장의 견인력이 될 수 있는지
는 쉽게 목격할 수 있다. 제품이 지속적인 성장을 위한 필요조건이다. 특히 우리가 선보일 초일류 제품
들은 조직확대에 기초한 플랫폼과 함께 강력한 시너지를 낼 것이다.

셋째, O2O(Online to Offline) 비즈니스를 활성화할 것이다. IT기술 발달에 따른 온라인 비즈니스
는 끝을 알 수 없을 정도로 무한질주하고 있다. 방문판매와 결합된 온라인 비즈니스는 물론 독자적인
온라인 비즈니스 영역을 개척하여 새로운 시장을 열 것이다.

마지막으로 중국을 비롯한 세계시장에 진출할 것이다. 중국은 더 이상 세계의 공장이 아니다. 세계
의 소비시장으로 완전히 탈바꿈하고 있다. 뿐만 아니라 건강과 미용산업은 세계적으로 지속 성장하
고 있다. 이러한 변화에 부응하여 브랜드 기반의 제품수출도 가속화할 것이다.

앞으로 10년, 유니베라는 방문판매 비즈니스를 더욱 강화할 것이다. 동시에 비즈니스 포트폴리오를
다각화할 것이다. 이는 우리의 미션을 더욱 확장시키는 일이다. '자연의 혜택을 더 많은 사람들에게 전
하는 일이기 때문이다. 이를 통해 '꿈을 함께 하는 행복한 일터'도 완성될 것이다.



Univera Global: Live Young, Live Univera, Live Success, Live Purpose



HY Sung, President and CEO, Univera Global
유니베라 글로벌 성한용 사장

Univera Global was established in the US in 1999 with the purpose of achieving our great vision “to bring the best of nature to humankind worldwide” and further expanded into Canada in 2004. And most recently, Univera was launched in Malaysia in 2014.

During the past 18 years Univera Global has learned and acquired competitive experience and knowledge in the area of relationship marketing and has been positioned as an anti-aging based wellness company in the US and Canada and as an aloe-based wellness company in Malaysia. We have been proud to deliver the health and beauty in these markets.

From the new year of 2016, our challenge will be to begin another 10 years’ international sustainable growth. Univera Global has a vision to grow aggressively in the American and Asian markets as a socially responsible

and strong direct sales company. Univera America, based in the US and Canada, will expand into Mexico this year and thereafter further expansion will be made into Latin America. Univera Asia, based in Malaysia, will expand into Singapore this year and thereafter further expansion will be made into neighboring countries such as Indonesia, Thailand, Vietnam and others over the next 10 years. We will also expand into Hong Kong and Taiwan. From all these Asian countries, Univera Asia will eventually go into the Chinese market. Lastly, we will further expand into the Japanese market during the next decade.

Once our expansion in America and Asia has been completed over the next ten years, our efforts and passion to achieve the dream to bring the best of nature to humankind will be continued in Europe and Africa.



UNIVERA GLOBAL 2016-2025

	Univera America (USA & CANADA)	Univera Asia (MALAYSIA)
Brand	ANTI-AGING WELLNESS COMPANY	ALOE WELLNESS COMPANY
Strategy	SIMPLIFICATION (Pathway)	LOCALIZATION (Product, Training, Compensation)
Model	Business Building + Customer Direct	Business Building + Retailing
Internat'l Expansion	FIELD DEMAND DRIVEN US Hispanic Market → Mexico Canada Chinese Market → Asia	FIELD DEMAND DRIVEN I : Singapore, Indonesia, Thailand, Vietnam II : HongKong, Taiwan I+II → China III : Japan



유니베라와
함께 젊게,
풍요롭게,
의미 있게

유니베라 글로벌은 전 세계 곳곳에 '자연의 혜택을 인류에게' 전하는 원대한 꿈을 이루기 위해 1999년 미국에서 시작한 이래 2009년 캐나다에 진출하였으며, 2014년에는 말레이시아에 진출하였다.

지난 18년간 세계 시장에 적합한 직접판매사업 경험과 경영 노하우를 바탕으로 유니베라 아메리카는 항노화제품을 중심으로, 아울러 유니베라 아시아는 알로에를 중심으로 건강하고 아름다운 삶을 만드는 웰니스 회사로 자리매김을 해왔다.

2016년, 새로운 도전의 아침이 밝았다. 유니베라 글로벌은 향후 10년 미주 시장과 아시아 시장을 중심으로 지속가능한 성장과 함께 착한 기업 그리고 강한 기업으로 거듭나는 비전을 갖고 있다. 미주 시장의 경우 미국과 캐나다를 중심으로 금년 멕시코에 진출하며 계속해서 라틴아메리카국가들로 확장할 계획이다. 아시아 시장에서는 말레이시아를 거점으로 금년에 싱가포르에 진출할 것이며, 지속적으로 인도네시아, 태국 그리고 베트남 시장으로 진출할 예정이다. 아울러 홍콩과 대만에도 거점을 마련하여 말레이시아 거점국가들과 함께 궁극적으로 중국시장을 공략하게 될 것이다. 일본시장을 마지막으로 유니베라 아시아의 진출은 마무리될 것으로 예상된다.

또 다른 10년의 유니베라의 아름다운 꿈은 유럽과 아프리카대륙에서 펼쳐질 것이다.



에코넷 윤리경영 실천약속



‘자연의 혜택을 인류에게’ 전하여 인류의 건강과 아름다움에 기여하고
 ‘꿈을 함께하는 행복한 일터’를 만들기 위해 투명하고 정직한 경영을 꾸준히 실천해 온 에코넷은
 고객의 신뢰를 얻기 위해서는 윤리경영이 필요하다고 인식하고 이를 가장 기본적인 경영 전략으로 시행해 왔다.
 특히 2015년 에코넷은 윤리경영이 단순한 선언에 그치지 않으려면 임직원들이
 윤리경영의 진정한 의미와 필요를 공감하는 것이 우선해야 한다고 판단하고
 임직원들의 의견을 수렴하여 ‘윤리경영 실천약속’을 제정했다.
 아울러 에코넷은 협력업체에게도 에코넷이 정직한 경영, 투명한 경영, 책임 있는 경영을
 실천하고 있음을 알리면서 함께 ‘공정거래협약’을 체결했다.
 2016년에는 유니베라 대리점도 “상호 신뢰와 존중으로 협력하여
 공평한 기회와 혜택을 나누고 누리는 데 책임을 다함으로써 상생을 통한
 동반성장을 위해 힘써 노력하겠다”는 뜻으로 에코넷과 함께 윤리경영을 선언했다.

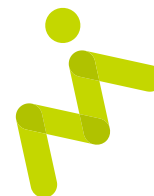
우리는 아래와 같이 윤리경영을 실천할 것을 약속합니다.



- 하나. 우리는 자신의 직무를 성실히 수행하고 그에 반하는 행동을 하지 않는다.
- 하나. 우리는 구성원 간에 서로 존중하고, 혈연·학연·지연·성별 등의 이유로 차별하지 않는다.
- 하나. 우리는 부당한 업무지시나 청탁을 하지 않는다.
- 하나. 우리는 구성원 간에 금전거래 및 미풍양속을 저해하는 행위를 하거나 강요하지 않는다.
- 하나. 우리는 회사 공용물을 정당한 사유 없이 사적으로 이용하지 않는다.
- 하나. 우리는 회사 비용을 목적 이외의 용도로 부당하게 사용하지 않는다.
- 하나. 우리는 허위 문서나 정보를 생산·유포하지 않고, 업무상 취득한 정보를 무단으로 유출하지 않는다.
- 하나. 우리는 이해관계자로부터 금품·향응·접대를 주지도 받지도 않는다.
- 하나. 우리는 특정한 업체와 부당하게 거래하지 않는다.
- 하나. 우리는 윤리경영을 위반하는 내용을 알게 된 경우, 에코넷 윤리경영위원회에 신고한다.

ECONET CODE OF BUSINESS CONDUCT AND ETHICS

Summary of Commitment



The ECONET Code of Business Conduct and Ethics (the “Code”) covers a wide range of business practices and procedures for ECONET, Inc. and its subsidiaries. The summary outlined below indicates our commitment to the basic principles that guide our actions as employees and the Board of Directors. We always refer to the full code for compliance purposes.

- 1. Compliance with Laws, Rules, and Regulations**
We will obey the law, both in letter and in spirit, as the foundation on which this Company’s ethical standards are built.
- 2. Conflict of Interest**
We will avoid any “conflict of interest” or even the appearance of conflict in which our personal interest conflicts with the interest of the Company as a whole.
- 3. Corporate Opportunities**
We will not take advantage for ourselves of personal opportunities through the use of corporate property, information, or position without the consent of the Board of Directors.
- 4. Competition and Fair Dealing**
We will support the Company to seek to outperform competitors fairly and honestly and seek competitive advantages through superior performances.
- 5. Discrimination and Harassment**
We understand the diversity of the Company’s employees is a tremendous asset and we are firmly committed to providing equal opportunity in all aspects of employment.
- 6. Health and Safety**
We will strive to provide each employee with a safe and healthy work environment and accept our responsibility for maintaining a safe and healthy workplace for all employees.
- 7. Record-Keeping**
We will commitment to honest and accurate recording and reporting of information for the purpose of making responsible business decisions.
- 8. Protection and Proper Use of Company Assets; Confidentiality**
We will endeavor to protect the Company’s assets and ensure their efficient use.
- 9. Payments to Government Personnel**
We will abide by the provisions of the U.S. Foreign Corrupt Practices Act and other U.S. regulations.
- 10. Waivers of the Code of Business Conduct and Ethics**
We understand that a waiver of this Code may only be made by the Board of Directors.
- 11. Reporting any Illegal or Unethical Behavior**
We will report any observed illegal or unethical behavior and any perceived violations of laws, rules, regulations, or this Code to a supervisor, manager or the Company’s General Counsel.
- 12. Compliance Procedures**
We will ensure prompt and consistent action against violations of this Code.



01 January

- 0105 Publication of *Wellness for Active Senior* under the supervision of CAP (Creation of Aloe Pharmaceuticals)
『Wellness for Active Senior 알로에 면역혁명』 도서 발행 (CAP 프로젝트 교수팀 감수) **유니베라 Univera Korea**
- 0106 Seminar for Distributor Presidents (6~7)
전국 대리점사장 세미나 (6일~7일) **유니베라 Univera Korea**
- 0128 Change of a corporate name: Unigen Co., Ltd. in Russia ⇨ Univera-Rus Co., Ltd.
러시아 법인명 변경: '유니젠'에서 '유니베라 - 루스'로 **유니베라-루스 Univera-Rus**

02 February

- 0203 Univera Wellness Party for the Best UPs (3~7)
우수 유포 유니베라 웰니스 파티 - 베트남 (3일~7일) **유니베라 Univera Korea**
- 0210 "Do Wellness" Campaign
"Do Wellness" 대국민 홍보 **유니베라 Univera Korea**
- 0225 Tree Dedication Ceremony for 2014 Yunho Lee Award Recipient (25~27)
2014년 유니베라 이연호상 수상자 힐탑가든에서 기념행사 (25일~27일) **유니베라 미국 힐탑가든 Univera USA Hilltop Gardens**

03 March

- 0302 Univera-Rus office relocated from Vladivostok to Kraskino
'유니베라 - 루스' 사무실 이전. '유비콤'과 통합 운영.(블라디보스토크에서 크라스키노 농장으로) **유니베라-루스 Univera-Rus**
- 0303 Regan Miles was named President and CEO of Unigen
리건 마일즈 유니젠 사장 취임 **유니젠 Unigen**

04 April

- 0403 Month of ECONET Spirit - Event to Celebrate ECONET's 39th Anniversary
Promised to Practice Ethical Management
에코넷 정신의 달 - 창립 39주년 기념행사
윤리경영 실천약속 선언 **에코넷 한국 ECONET Korea**
- 0403 Founder's Day Community Service Project
창립기념주간 행사 및 자원봉사 활동 **에코넷 미국 ECONET USA**
- 0410 Diamond Club (10~15)
유니베라 글로벌, 다이아몬드 클럽 행사 (10일~15일) **유니베라 글로벌 Univera Global**
- 0415 Tae Hyung Jo was named CEO of Unigen Korea (Unigen Korea/USA Separation)
유니젠 대표이사 조태형 사장 취임 **유니젠 한국 Unigen Korea**

05 May

- 0501 Univera Serve First Event- Nicaragua trip with Vitamin Angels (1~7)
유니베라 '서브 퍼스트' 니카라과 공화국 활동 (1일~7일) **유니베라 글로벌 Univera Global**

07 July

- 0710 Event to Celebrate 13th Anniversary of the Founding
알로콥 중국 창립 13주년 행사 개최 **알로콥 중국 Aloecorp China**
- 0723 Annual Convention 2015-Tacoma, WA (23~25)
유니베라 미국 컨벤션 행사 (23일~25일) **유니베라 글로벌 Univera Global**

09

September

0900 Release 'NY 931 Plus'
'남양 931 플러스' 출시 유니베라 Univera Korea

10

October

1013 "Do Wellness" Campaign
"Do Wellness" 대국민 홍보 유니베라 Univera Korea

1019 Naturetech held an event for all staffs
네이처텍 한마음 행사 (OEM 매출 100억 달성 축하) 네이처텍 Naturetech

1021 2015 ECONET Science & Marketing Summit (21~23)
에코넷 과학 마케팅 전략회의 (21일~23일) 에코넷 ECONET

1022 협력업체 공정거래협약 체결 네이처텍 Naturetech

1030 Award "The Best Company Chosen by Women"
'제18회 여성소비자가 뽑은 좋은기업대상' 수상 유니베라 Univera Korea

11

November

1100 Release the anti-aging cosmetic brand 'A202 Beauty salon treatment' (Collaboration with PHILIPS)
프리미엄 안티에이징 화장품 리니시에 A202 에스테틱 프로그램 출시 (필립스 콜라보레이션) 유니베라 Univera Korea

12

December

1202 Publication of *Wellness for Active Senior*
『Wellness for Active Senior 한국인의 간 디톡스』 도서 발행 유니베라 Univera Korea

1218 CCM (Consumer Centered Management) Certification for the 5 consecutive years
CCM(소비자 중심경영) 5회 연속 인증 유니베라 Univera Korea

1200 ECONET's Aloe selected as the World Class Product for the 13 consecutive years
유니베라 알로에 세계일류상품 13년 연속 선정 유니베라 Univera Korea

01

January

0113 Seminar for Distributor Presidents(13~14)
전국 대리점사장 세미나, 윤리경영 선언 (13일~14일) 유니베라 Univera Korea

0128 Univera Wellness Party for the Best UPs (January 28~ February 1)
우수 유포 유니베라 웰니스 파티 - 방콕 및 후아힌 (28일~2월 1일) 유니베라 Univera Korea

02

February

0223 2015 Yunho Lee Award Recipient trip to Hilltop Gardens (23~25)
2015년 유니베라 이연호상 수상자 힐탑가든에서 기념행사 (23일~25일) 유니베라 글로벌 Univera Global

0224 'ECONET 2016' Open Recruitment and Training (24~27)
'ECONET 공채 2016' 공채 선발 및 입문 교육 (24일~27일) 에코넷 한국 ECONET Korea

04

April

0405 Celebrate ECONET's 40th Anniversary
에코넷 정신의 달 - 창립 40주년 기념행사 에코넷 ECONET

Our Credo

We passionately pursue
and discover the benefits
that nature offers,
and share these precious gifts
with the world,
promoting health and wellness
that enriches our lives.
As a successful leader
in the wellness industry,
with trust, cooperation and diligence,
we contribute to a healthier world
that will endure.

에코넷 헌장

정직하고 깨끗한 자연에서
인류에게 이로운 선물을 찾은 우리는
'자연의 혜택을 인류에게' 전하자는 열정으로
건강하고 아름다운 세상을 만든다는 자부심으로
치열하게 최선을 추구합니다.
자연에서 발견한 소중한 가치를 나누는 것이
우리의 사명이고
사람을 건강하고 풍요롭게 하는 것이
우리의 보람입니다.
그리하여 우리는
'꿈을 함께하는 행복한 일터'에서
정직하고 성실하게 존중과 신뢰로 협력하여
건실한 성공 기업으로서
건강하고 지속가능한 세상을 만드는 데
기여하겠습니다.



Nuestro Credo

Apasionadamente buscar y descubrir los beneficios que la naturaleza ofrece y compartir estos preciosos dones con el mundo, promoviendo la salud y el bienestar para enriquecer nuestras vidas.

Como líderes exitosos en la industria del bienestar, con confianza, cooperación y diligencia, contribuimos a un mundo más saludable que perdurara.

Кредо ЭКОНЕТ

Мы ищем и находим полезные человечеству дары природы.

Мы стремимся обеспечивать людей благами природы,

С гордостью создаем здоровое и красивое общество,

И всегда стремимся стать лучшими в своем деле.

Наша миссия

— разделить с людьми, найденные нами сокровища природы.

Мы с достоинством делаем человека здоровым и богатым.

Следовательно,

Мы работаем честно и с большим трудолюбием, уважаем и доверяем друг другу

«в счастливом обществе, в котором у нас общая мечта».

Будучи благонадежной и успешной компанией,

мы будем всегда вносить свой вклад в создание мира, в котором здоровое общество живет в гармонии с природой.

ECONET 宪章

寻找正直、

清洁的大自然赠与人类的礼物的我们充满着“带给人类大自然最珍贵的”的热情

以创造健康美丽的世界而自豪
致力于追求最优。

分享从大自然发掘的珍贵的价值是我们的使命
使人们健康、富裕是我们的责任所在。

因此, 我们

作为“一个让所有人都能实现梦想, 幸福快乐的社团”

共同本着正直、诚实、尊重、信任
基于健康充实的成功企业

向打造健康、持续的世界前进。



발행인 이병훈

Publisher **Bill Lee**

발행처 남양

Published by **Namyang company**

편집기획 (주)남양 에코넷홀딩스

Editing and planning by **ECONET Holdings, Namyang Company**

편집 김민선

Editor **Minsun Kim**

디자인 디자인모루

Design by **Design MORU**

인쇄 정광인쇄(주)

Printed by **Jeonggwang Printing**

ECONETWAY