더 나은 삶에 대한 믿음 HDC

HDC 기업가치체계 핸드북

HDC

HDC
기업가치체계
핸드북

HDC

프롤로그

우리는 어떻게 일해야 할까요?

주어진 일에 최선을 다하는 것도 중요하지만,
명확한 목표를 가지고 함께 나아갈 때
원하는 꿈을 이룰 수 있습니다.

한 걸음 앞서 트렌드를 이끌고 변화를 주도하는 HDC,
고객은 물론 지역사회와 세상에 기여하는 HDC,
스스로를 자랑스러워할 수 있는 HDC로 거듭나기 위해
새로운 목표를 설정하고 다 함께 그 목표를 향해 나아가야 할 때입니다.

〈HDC 기업가치체계 핸드북〉은
그 목표를 '나의 것'으로 만들어 나가는 데 있어
의미 있는 나침반의 역할을 해 줄 것입니다.

'우리는 무엇을 위해 일하고 또 어떤 방식으로 일해야 하는가',
'고객과 세상을 보다 행복하고 풍요롭게 만들기 위해
HDC는 어떤 노력을 기울여야 하는가'에 대한 해답과 더불어
'신뢰 받는 기업'으로 성장·발전해 나가는 데 필요한
다양한 실천 과제들이 명료하게 정리되어 있습니다.

책장이 아닌 현장에서, 문구가 아닌 실천을 통해
〈HDC 기업가치체계 핸드북〉이 그 의미와 가치를 더해 나가기를 기대합니다.

현대산업개발 회장
정몽규

미션

우리는 풍요로운 삶과
신뢰할 수 있는 세상을 만든다

핵심가치

정도경영
원칙에 따라 바르게 생각하고 행동한다

실행
구체적으로 계획하고, 철저하게 실행한다

혁신
끊임없이 변화를 주도한다

독창성
우리만의 것으로 세상을 이끌어 간다

고객중심
고객은 우리가 존재하는 이유다

통찰
더 큰 관점에서 균형과 조화를 추구한다

열정
열정이 모든 것에 우선한다

우리는 풍요로운 삶과
신뢰할 수 있는 세상을 만든다

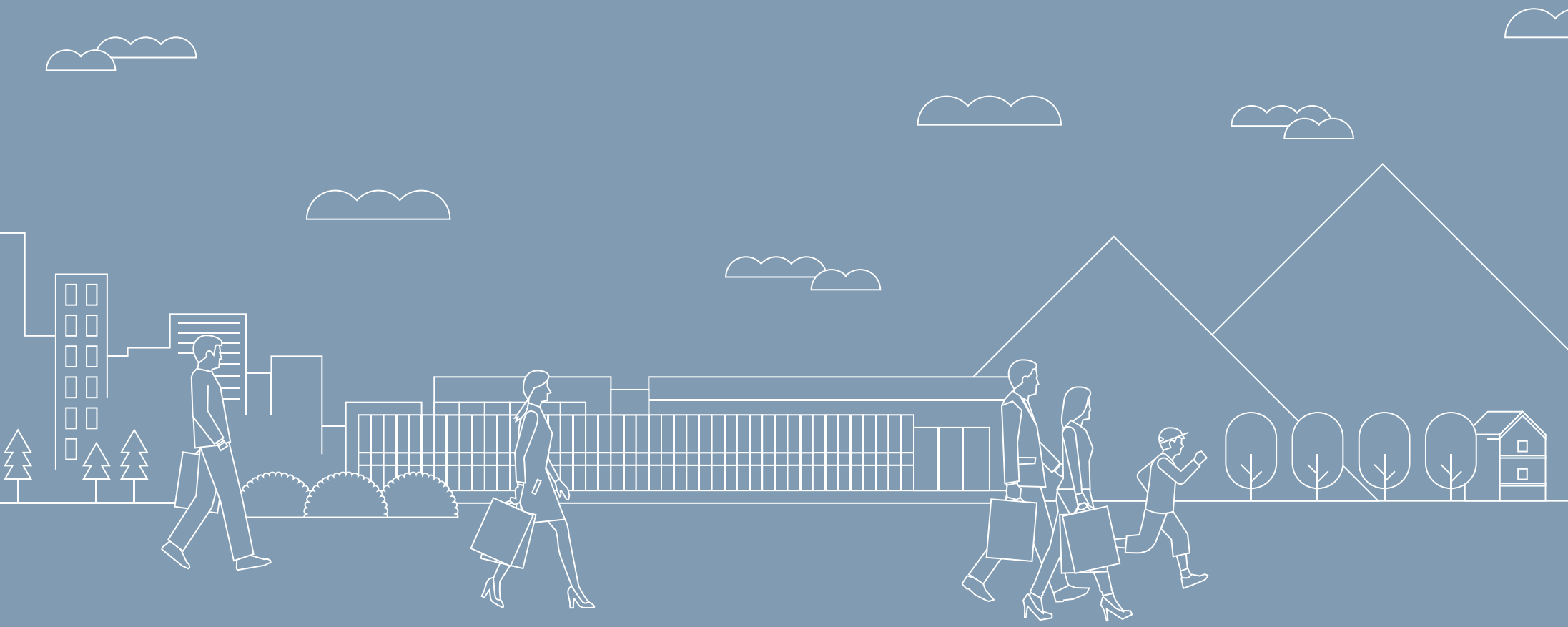
우리는 풍요로운 삶을
만들어나가는 사람들입니다

어떻게 하면 불필요한 시간과 노력을 덜어주어 고객이 편리하고 여유로워질까
어떻게 하면 고객이 새로운 차원의 감동과 만족을 느낄 수 있을까
어떻게 하면 고객이 문화를 즐기며 품격 있고 행복한 일상을 향유할 수 있을까
HDC의 모든 고민은 '풍요로운 삶'을 향해 있습니다.

새로운 가치가 쌓일수록 고객들의 가치도 증대되며, 이는 곧 HDC의 가치로도 환원됩니다

안락한 주거 공간에서 가족의 사랑과 일상의 행복을 마주할 때,
편안하게 하나의 공간에서 다양한 브랜드를 만끽하며 쇼핑을 즐길 때,
우리 주변이 환경과 효율을 함께 생각하는 신소재로 대체될 때,
세심한 배려와 진심어린 서비스로 내 삶이 특별하다고 느껴질 때,

고객이 HDC의 이름으로 더 큰 만족과 행복을 느끼는 그 순간
HDC그룹의 브랜드 가치도 한 단계 더 높아집니다.



우리는
‘신뢰할 수 있는 세상’을
만들어갑니다

HDC는 고객과 먼 길을 함께 걸어가는 동행이 되고자 합니다.
눈앞의 이익과 성과에 집착하지 않고
가슴에 오랫동안 남는 만족과 감동을 선사할 때
고객 또한 HDC를 진정한 삶의 동행으로 생각할 것입니다.
한 명의 고객, 한 세대의 인연에 그치지 않고
세대를 이어가는 아름다운 동행,
바로 HDC가 생각하는 고객과의 관계입니다.

우리는 원칙을 지키면서도 그 누구보다 열정적으로 실천하는 행동가입니다.
국토를 개발하는 큰 그림부터 고객의 삶, 가장 섬세한 디테일에 이르기까지
HDC는 쉼 없이 변화를 이끌어나가고 있습니다.
우리만의 상상력으로 전에 없던 비즈니스를 만들어내고
독창적인 방식을 제안해 왔습니다.
항상 고객의 목소리에 귀 기울이고 소통하며
고객 곁에서 함께 해결책을 찾아왔습니다

HDC가 풍요로운 삶과 신뢰할 수 있는 세상을 만들어가는 방법을 소개합니다

목 차

정도경영 01
원칙에 따라 바르게 생각하고 행동한다

p20 우리가 지켜야 할 약속을 명확하게 이해하고 준수한다
p22 과정은 투명하고, 결과는 명확하게
p24 모든 일에 정직하고 진실하라

실행 02
구체적으로 계획하고, 철저하게 실행한다

p28 성공을 목표로 빈틈없이 계획한다
p30 결정한 일은 굳은 의지로 이루어낸다
p32 결과를 통해 배우고 끊임없이 도전한다

혁신 03
끊임없이 변화를주도한다

p36 세상의 변화에 깨어 있어라 : 시야를 넓혀라
p38 기존의 방식에 의문을 던져라
p40 한발 앞서 준비하고 유연하게 변화하라

독창성 04
우리만의 것으로 세상을 이끌어 간다

p44 남들과 다른 방식으로 경쟁한다
p46 가능성을 한정 짓지 않고, 세상의 기대를 뛰어 넘는다
p48 통념으로 평가하지 않는다 : 창조적 파괴를 칭찬하자

고객 중심 05
고객은 우리가 존재하는 이유다

p52 우리의 가치는 고객의 행복으로부터 나온다
p54 고객의 눈으로 보고, 고객의 마음으로 느낀다
p56 어느 누구도 고객과 무관할 수 없다

통찰 06
더 큰 관점에서 균형과 조화를 추구한다

p60 다양성을 존중하고 배려의 마음가짐으로 소통한다
p62 그룹의 역량을 모아 함께 계획하고 실행한다
p64 사회적 책임을 실천하며 지역사회와 함께 성장한다

열정 07
열정이 모든 것에 우선한다

p68

p4 프롤로그
p6 HDC 가치체계

01

"비록 산 정상(頂上)에는 서지 못해도,
바른 길을 택해 산에 오른다면
그 자체는 올바른 산행(山行)이다."

정세영 명예회장

정도경영

원칙에 따라 바르게 생각하고 행동한다

HDC인이라면 누구나 정도를 걸어야 합니다. 정도를 지키는 것은 법률, 내규 등 명문화 된 기준은 물론, 시장과 고객의 상식과 바람을 충족하는 포괄적이고도 일반적인 원칙의 준수를 뜻합니다. 원칙과 상식을 지킬 때, 자부심을 갖고 당당하게 일할 수 있으며 시장과 고객도 HDC를 더욱 신뢰하게 될 것입니다.

행동 방식

우리가 지켜야 할 약속을 명확하게 이해하고 준수한다.
과정은 투명하고, 결과는 명확하게.
모든 일에 정직하고 진실하라.

우리가 지켜야 할 약속을 명확하게 이해하고 이를 준수해야 합니다

'약속'은 기업 활동은 물론, 사회생활 전반에서 관계를 이어주고
신뢰를 보장하는 가장 기본적인 계약입니다.
명문화된 법부터 사회적 규약, 상식과 도덕을 포괄하는 개념인
약속을 제대로 준수할 때 고객의 신뢰를 얻을 수 있고
정상적인 기업 활동을 유지해 나갈 수 있습니다.

약속을 제대로 지키기 위해서는
먼저 약속의 내용과 원칙을 제대로 이해해야 합니다.
HDC의 내부 방침과 윤리경영 원칙부터
업무 관련 법 조항, 각종 규제에 이르기까지
약속을 준수하며 당당하게 일해야 합니다.

한 번 약속을 정하면 내가 처한 상황과 여건이 달라졌다고 해서
임의로 약속을 파기하거나 변경해서는 안 됩니다.
HDC인 개개인의 행동 양식부터 사업 전반의 중요한 결정과
실행에 있어서도 반드시 약속된 내용과 절차에 따라
업무가 진행되어야 합니다.
신뢰를 전제로 일하지 않는다면
성공해도 떳떳하게 그 성공을 만끽할 수 없음을 기억해야 합니다.

모든 일은 투명하게 진행하고, 결과는 명확하게 나누어야 합니다

성공으로 가는 여러 갈래 길 앞에서 우리는 늘 갈등하고 고민합니다.
그렇다면 HDC인은 어떤 길을 선택해야 할까요?
지난 40년 동안 HDC는 단순히 빠른 길보다 조금 느리더라도
바른 길을 걸어가기 위해 노력해 왔습니다. 눈앞의 이익보다
시장과 고객에게 당당한 길을 택한 결과 지금의 신뢰와 성과를
얻게 되었습니다. HDC인이라면 모두 '투명하게 일하고 당당하게
평가 받아 온' HDC의 방식을 존중하며 일해야 합니다.

실제 우리는 중요한 프로젝트를 진행함에 있어 이해 당사자가 참여해
진행 여부를 심사하는 '엄격한 투자심사 제도'를 운영하고 있습니다.
소수의 생각과 결정에 좌우되지 않고 전 과정과 정보를 투명하게
공개, 공유함으로써 부정의 요소를 차단하는 것은 물론,
프로젝트에 대한 서로 다른 생각을 나누며
잘못된 결정을 방지할 수 있는 업무 시스템이 구축되어 있는 것입니다.

업무의 과정만큼 결과를 평가하는 방식도 정확하고 투명해야 합니다.
공정하고 정확한 시스템이 작동했는가? 원칙과 기준에 따라 결정했는가?
노력의 결과에 따라 공정한 치하와 반성이 이루어졌는가?를 점검해
당당하게 일하고 떳떳하게 박수 받는 기업문화를 정착시켜 나가야 합니다.

모든 일에 정직하고 진실하게 임해야 합니다

기준과 원칙이 명확해도 이를 준수하지 않으면 의미가 없습니다.
바쁜 일과 중에도, 급박하게 진행되는 프로젝트의 순간순간에도
반드시 스스로를 점검하고 살펴보는 '쉼표'를 찍으며
HDC인의 자세와 기준을 되새겨 보는 시간을 갖길 바랍니다.

업무에 있어 완벽하기란 쉽지 않습니다.
중요한 것은 잘못을 행한 이후의 대처에 있습니다.
큰 사고나 문제들도 되짚어보면 초기 대응에 실패한 경우가 많습니다.
임시방편으로 상황을 모면하거나 거짓으로 잘못을 덮어 문제를 키우지 말고,
문제가 발생하거나 잘못된 결정, 행동을 했다면
정직하게 인정하고 빠른 시간 안에 상황을 정리해
보고 체계에 따라 문제를 공유하고 대응해야 합니다.

한편, 나의 잘못보다 동료들의 잘못을 지적하고 수정하기가 더 어렵습니다.
하지만 그릇된 배려는 결국 상대에게도 또 HDC에도
도움이 되지 않습니다. 관련 제도와 시스템을 적극 활용해 잘못을 지적하고
함께 개선 방안을 도출할 수 있는 기회를 제공하는 것이
진정한 동료애이고 애사심이라는 것을 기억해야 합니다.

02

"인간에게 신념은 중요한 것이다.
그러나 침묵으로 가슴 속에 품고만 있다면 아무 소용도 없다.
대가를 치르더라도 신념을 발표하고, 실천하는 용기가 필요하다.
이때 비로소 신념은 생명을 가지게 되는 것이다."

아르투로 토스카니니, 지휘자

실행

구체적으로 계획하고, 철저하게 실행한다

성공적인 과업 완수를 위해서는 치밀하고 꼼꼼한 계획과 철저한 실행이 필수입니다. HDC인끼리는 물론, 고객·사회와 맺은 약속은 반드시 약속한 시기와 방식에 맞게 정확하게 지킴으로써 신뢰를 강화하고 시장 경쟁에서 한 걸음 앞서가는 리딩 브랜드의 위치를 점하도록 해야 합니다.

행동 방식

성공을 목표로 빈틈없이 계획한다.
결정한 일은 굳은 의지로 이루어낸다.
결과를 통해 배우고 끊임없이 도전한다.

목표를 달성하기 위해 빈틈없이 계획하고 신중하게 결정해야 합니다

완벽하게 안전한 비즈니스란 없습니다.
결국 리스크를 피할 수 없다면 철저하게 대비하고
선제적으로 관리하는 것이 우리의 역할입니다.

프로젝트의 준비 단계부터 예상되는 모든 리스크를 검토하고 대비할 때
돌발적인 변수나 경험하지 못한 상황에 부딪혀도
유연하게 대응할 수 있습니다.

또한 고객과 시장이 원하는 시점에,
필요한 제품과 서비스를 제공할 수 있도록
다각도로 상황을 분석하는 신중함이 필요합니다.

개인보다는 팀과 조직의 경험과 시스템을 바탕으로
불안 요소와 리스크를 정량화, 객관화해 대비한다면
프로젝트를 진행하며 발생하는 리스크에
차분하고 이성적으로 대처할 수 있을 것 입니다.

결정한 일에 대해서는 굳은 의지로 이뤄내야 합니다

합리적이고 신중하게 결정한 사항은
시장과 기업 환경의 변수가 발생하기 전에 신속하게 실행해야 합니다.
실행에 있어 기억할 단어는 '내'가 아닌 '우리'입니다.
개인이 아닌 HDC의 이름으로 함께하고 있다는 믿음과 확신을 가질 때,
변화의 속도를 앞질러 보다 빠르고 과감하게 실행할 수 있습니다.

또한 할 수 있다는 굳은 신념이 있다면 불가능도 가능으로 바꿀 수 있습니다.
주변의 우려를 딛고 PS 공장 임대 운영을 시작한 현대EP는
지속적인 성과 창출을 통해 공장을 인수할 수 있었고
이는 PS/EPS 신사업 동력을 확보하는 계기가 되어
오늘의 성장을 가능하게 해주었습니다.

신중하되 두려워하지 않는 굳은 의지를 갖고
목표를 향해 신속하게 나아갈 때
성공은 HDC의 또 다른 이름이 될 것입니다.

실패 혹은 성공의 결과에서 배울 점을 찾고, 끊임없이 도전해야 합니다

비즈니스에서는 의미 없는 실패란 없습니다.
실패에서도 배울 것이 있습니다.

성패에 일희일비 하지 않고 “왜 그렇게 되었는지”
“왜 그렇게 할 수 밖에 없었는지”
안팎의 여건과 환경을 냉철하게 분석해야 합니다.
성패를 가른 판단과 정보, 대응 방식을 복기해
HDC인 모두에게 투명하고 객관적으로 공개할 때
진정한 우리만의 성공 공식을 확립할 수 있을 것입니다.

문제는 성공과 실패의 공식이 끊임없이 변화한다는 데 있습니다.
시대와 상황에 따라, 고객의 성향과 시장 환경에 따라
변수는 무한대로 늘어날 수밖에 없습니다.
눈과 귀를 늘 고객에게 열어두고
한 걸음 앞서 변수를 헤아리는 지혜를 통해
필승 공식을 정립해 나가야 할 때입니다.

실패를 숨기지 않고 성공의 노하우를 공유하며 함께 도전해 나간다면
과거의 성패를 뛰어넘는 더 큰 성공을 이루어낼 수 있을 것입니다.

03

"살아남는 것은 가장 강한 종이나
가장 똑똑한 종들이 아니라,
변화에 가장 잘 적응한 종들이다."

찰스 다윈, 생물학자

혁신

끊임없이 변화를 주도한다

혁신은 낡은 구조와 관습, 고정관념에 대한 적극적인 도전입니다.
성공적인 혁신을 위해서는 변화를 두려워하지 않는 도전정신이 필요합니다.
기존의 방식에 의문을 제기하며 유연하게 변화의 바람에 몸을 맡길 때,
종합 부동산 인프라 그룹을 향한 HDC의 항해도 더욱 속도를 낼 수 있을 것입니다.

행동 방식

세상의 변화에 깨어 있어라: 시야를 넓혀라.
기존의 방식에 의문을 던져라.
한발 앞서 준비하고 유연하게 변화하라.

혁신을 위해서는 보다 넓은 시야를 갖고 세상의 변화에 깨어있어야 합니다

혁신을 위해서는 보다 넓은 시야를 갖고
세상의 변화에 깨어있어야 합니다

더 나은 제품과 서비스를 만들어내기 위해 산업과 학문 간에
다양한 연계가 이루어지고 있습니다.
기업이 필요로 하는 인재상 또한 '내 일'에 갇히지 않고,
새로운 변화를 주시하며 자신의 역할을 넓혀나가는
멀티플레이어가 주목받는 시대가 되었습니다.

변화는 준비된 자에게는 새로운 기회입니다.
변수가 아닌 일상으로 변화를 받아들이고
고객의 니즈와 트렌드를 한 걸음 앞서 파악하고 대비할 때,
새로운 시장의 주인이 될 수 있습니다.

HDC인 모두 한 발 앞서 변화의 바람을 읽고
혁신을 이끄는 체인지 리더로 거듭나야 할 때입니다.

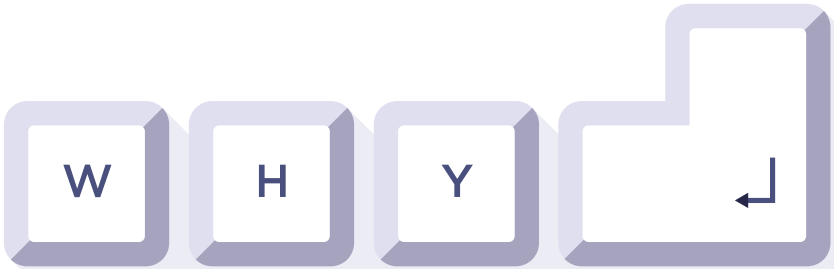
기존의 방식에 지속적으로 의문을 던져야 합니다

변화의 속도가 점점 더 빨라지고 있습니다.
어제의 성공이 내일의 생존을 담보하지 못하는 지금,
HDC인 모두 밀려오는 변화의 물결을 주시하면서
우리가 나아가야 할 새로운 방향을 함께 모색해야 합니다.

한강이라는 경계를 넘어 강남까지 서울을 확장시킨 압구정 현대아파트,
고정관념을 극복한 곡선 설계로 부산의 풍경을 바꾼 해운대 아이파크,
3M의 Glass Bubble을 플라스틱 내부에 넣는 공정을 통해
새로운 소재를 개발한 현대EP,
수주사업의 한계에서 벗어나 민간제안사업 분야를 개척해 나간
서울춘천고속도로까지.

HDC는 기존의 방식과 사고의 틀을 극복하고 끊임없이
"왜"라는 질문을 던진 결과
새로운 사업 기회와 성장 동력을 발굴할 수 있었습니다.

도전을 즐기며 혁신을 두려워하지 않는 HDC인들에는
닥쳐올 위기 또한 새로운 기회의 다른 이름일 뿐입니다.

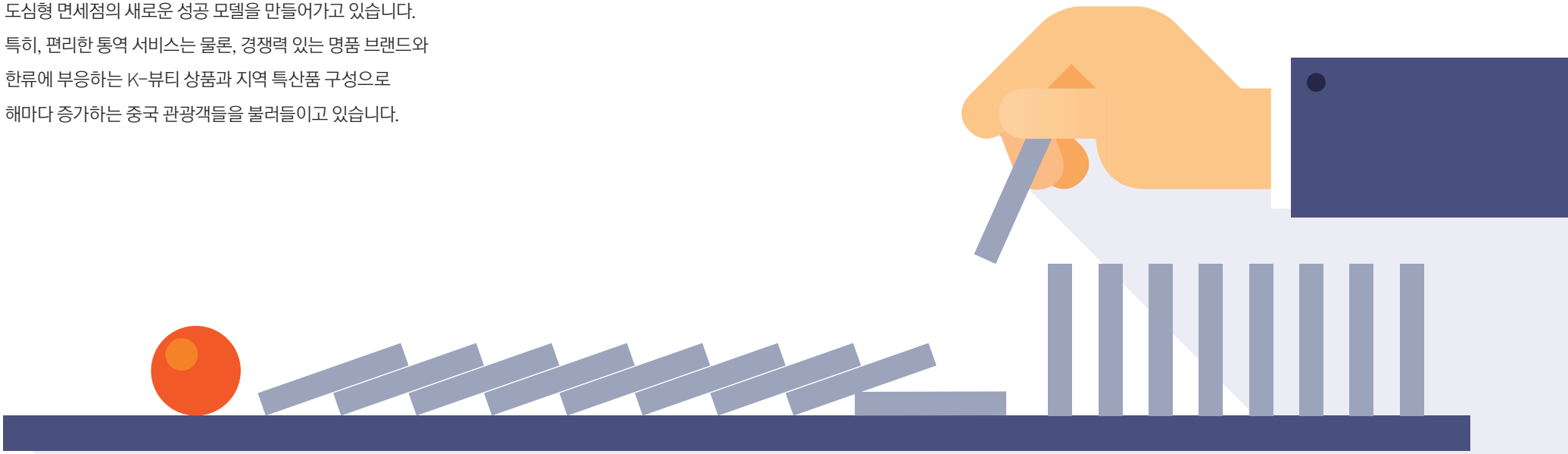


외부와 내부의 변화에 한 발 앞서 준비하고 유연하게 대응해야 합니다

시장의 흐름을 주시하되 우리에게 맞는,
우리만이 할 수 있는 방식을 통해 주체적으로 변화를 이끌어 나가야 합니다.
HDC인 모두 변화의 이유와 목표를 명확하게 인지하고 공유할 때,
사회와 고객이 원하는 새로운 모습으로, 독창적 경쟁력과 기술력을 갖춘
HDC로 거듭날 수 있을 것입니다.

변화와 혁신에 있어 기억해야 할 점이 있습니다.
변화는 과정일 뿐 변화 그 자체가 목표가 되어서는 안 된다는 것입니다.
변화에 급급한 나머지 주체적인 생각과 관점 없이
유명 기업들의 사례를 흉내 내거나 리딩 브랜드의 뒤를 따르는 방식으로는
성공적이고 근본적인 변화를 이루어 낼 수 없습니다.

HDC신라면세점은 탁월한 접근성과 편리한 주차 공간 확보로
도심형 면세점의 새로운 성공 모델을 만들어가고 있습니다.
특히, 편리한 통역 서비스는 물론, 경쟁력 있는 명품 브랜드와
한류에 부응하는 K-뷰티 상품과 지역 특산품 구성으로
해마다 증가하는 중국 관광객들을 불러들이고 있습니다.



04

"독창성이란 과거 아무도 말하지 않았던 것을 의미하는 게 아니다.
'나다움' 그 자체를 정확하게 표현하는 것이다."

제임스 스티븐슨, 소설가

독창성

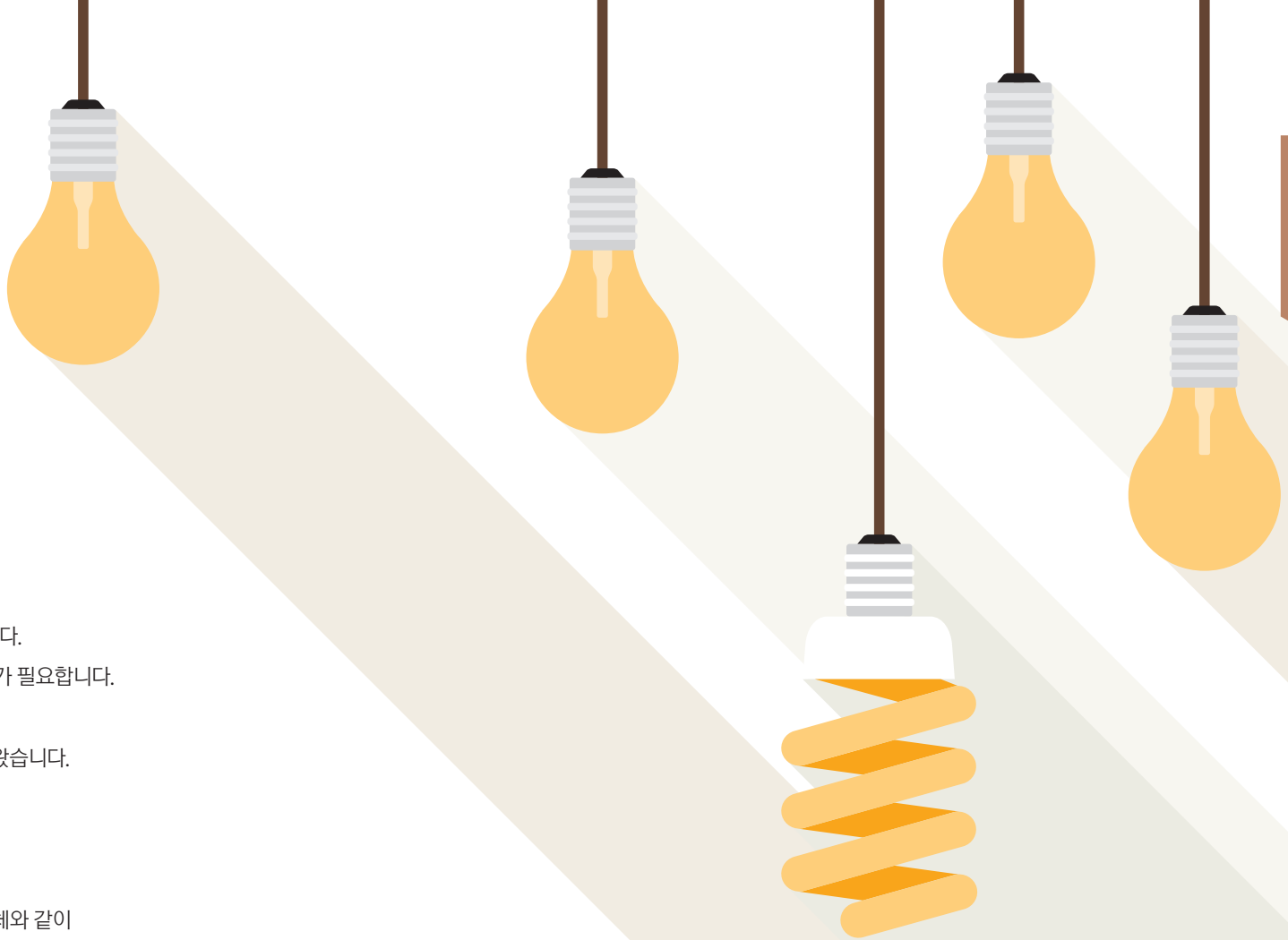
우리만의 것으로 세상을 이끌어 간다

남들과 같은 제품, 차별성 없는 서비스로는 고객을 감동시킬 수 없습니다.
HDC만이 제공할 수 있는 특별하고 새로운 만족을 선사하기 위해
우리만의 정체성과 경쟁력을 더욱 강화해 나가야 합니다.

행동 방식

남들과 다른 방식으로 경쟁한다.
가능성을 한정 짓지 않고, 세상의 기대를 뛰어넘는다.
통념으로 평가하지 않는다: 창조적 파괴를 칭찬하자.

남들과 다른 방식으로 경쟁해야 합니다



경쟁이 치열한 시장 상황에서
이미 정해진 룰과 방식으로 대응해서는 앞서 나갈 수 없습니다.
다른 눈높이와 관점에서 시장을 파악하고 분석하는 차별화가 필요합니다.

HDC는 항상 독창적인 관점으로 Only One 시장을 만들어왔습니다.
건설사들이 정부의 도시계획 안에서 대안을 찾을 때,
HDC는 한 차원 높은 계획으로 도시의 가치를 개발하고
새로운 가능성을 제시했습니다.
주거공간, 공원과 하천, 학교와 도서관, 문화공간들이 유기체와 같이
연결되어 있으면 고객이 더 편리하고 쾌적한 삶을 누릴 수 있지 않을까?
직접 대지를 확보해 기획, 시공하고 운영까지 한다면
우리의 이익이 더 커지지 않을까?

남들과 다른 관점과 경쟁 방식이야말로
세상을 풍요롭게 하고
고객의 삶을 보다 편리하게 만드는
HDC의 경쟁력이라고 할 수 있습니다.

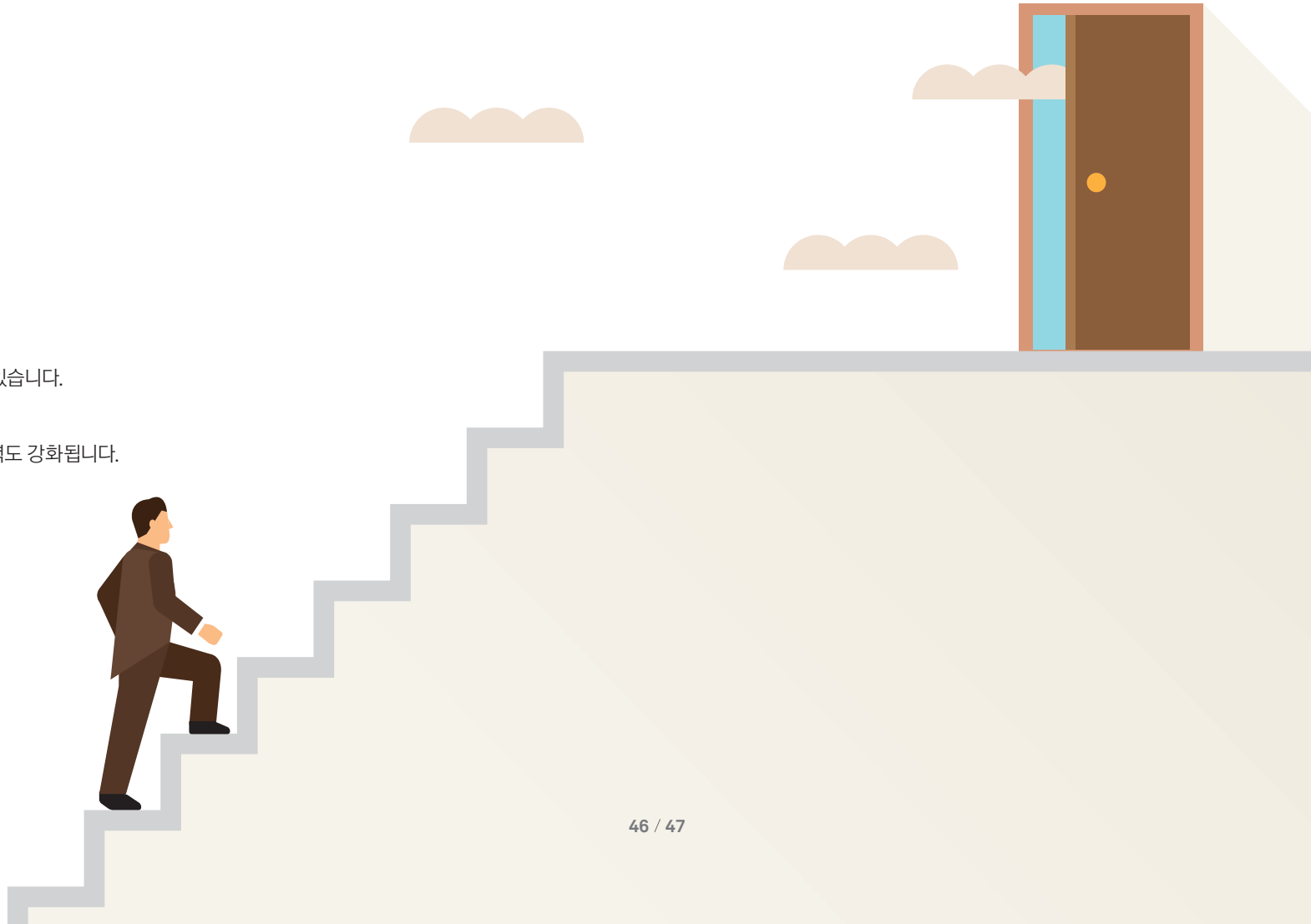
스스로 만든 한계에 갇히지 말고 과감하게 세상의 기대를 뛰어넘어야 합니다

오늘의 성과에 만족하지 않고
세상의 기대를 뛰어넘는 기업을 목표로 나아갈 때,
고객도 HDC를 기꺼이 삶의 동행으로
인정할 것입니다.

"여기까지만 하면 될 것 같은데?"
"이 이상 어떻게 더 해?"
생각의 한계가 곧 행동의 한계입니다.
틀을 벗어나 더 크고 과감하게 생각하고
목표의 기준을 높여나갈 때, 우리의 가능성도 커지고
해낼 수 있다는 자신감 또한 강력해 집니다.

생각의 한계를 극복했다면 능력의 한계도 극복할 수 있습니다.
개개인이 각자의 분야에서 최고의 전문가를 목표로
끊임없이 노력하고 공부할 때, 우리의 전문성과 경쟁력도 강화됩니다.

자신의 분야를 뛰어넘어 다양한 영역을 탐구할 때,
우리가 고객에게 제공할 수 있는 서비스 또한
무한히 커져갈 것입니다.



통념으로 서로의 의견을 평가하지 않고, 창조적 파괴에 칭찬을 아끼지 않아야 합니다

칭찬의 힘은 아무리 강조해도 지나치지 않습니다.
하지만 기존의 관념과 상식을 넘어서는 독창적인 제안이나 결과를
칭찬하고 응원하기란 쉽지 않습니다.

HDC는 쉬운 길을 따르는 대신
창조적인 파괴를 통해 우리만의 스타일을 정립해 왔습니다.
“달나라에 호텔 못 지으란 법이 어딨어?” “만족하지 마라.” 등
우리의 상상과 비전, 진심을 담은 브랜드 홍보 전략으로
고객에게 다가섰고 결과적으로
“HDC는 다르다. HDC가 하면 특별하다.”는
인식을 정착시킬 수 있었습니다.

독창적인 관점과 방식을 가진 HDC인들은
당당히 자신의 목소리를 낼 수 있어야하며,
자신의 생각과 완전히 다른 해법에도 마음을 열고 귀를 기울여야 합니다.

차원이 다른 감동과 새로운 즐거움으로 고객의 마음을 사로잡는
독창성의 힘을 믿고, 다양한 생각들이 제 목소리를 낼 수 있도록
열린 문화, 열린 HDC를 만들어 나가야 할 때입니다.

05

"비즈니스의 참 목적은
고객을 발견하고
그것을 유지시키는 것이다"

시어도어 레빗, 교수

고객 중심

고객은 우리가 존재하는 이유다

HDC의 기업가치체계, 사업과 활동은 모두 고객을 위해 존재합니다.
고객이 없다면 우리가 일하는 이유도, 의미도 사라집니다.

사업의 시작부터 끝까지 고객 감동을 목표로 뛸 때,
보다 높은 책임감과 열정, 보람을 갖고 임할 수 있을 것입니다.

고객의 마음 속으로 가는 길을 찾고자 고객과 함께 생각하고 움직일 때
세대를 넘어 고객의 사랑과 신뢰를 받을 수 있다는 사실을 명심해야 합니다.

행동 방식

우리의 가치는 고객의 행복으로부터 나온다.
고객의 눈으로 보고, 고객의 마음으로 느낀다.
어느 누구도 고객과 무관할 수 없다.

우리의 가치는
고객의 행복에서 나옵니다

HDC의 사업이 늘 고객의 행복과 일치하지는 않습니다.
때로는 우리의 관점을 지키는 가운데 현명한 해답을 찾아야 할 때도 있습니다.
하지만 우리가 추구하는 가치가 항상 고객의 행복에 바탕하고 있다는 사실은
변하지 않습니다.

단순히 매출과 이익만을 생각한다면 우리가 마다할 일은 없습니다.
하지만 우리는 작은 이익에 집착하지 않고 다양하고 입체적인 생활환경을
구현해 고객들이 더욱 행복할 수 있는 '규모 있는 프로젝트'에 집중해 왔습니다.

현대아이파크몰은 옥상에 사계절 24시간 즐길 수 있는 풋살장을 만들어
전에 없던 도심형 레저 스포츠 문화를 창출하고
쇼핑과 문화가 접목된 도심형 엔터테인먼트 서비스를 통해
새로운 부가가치와 고객 행복을 만들어 나가고 있습니다.

고객의 행복을 중요하게 여기는 기업만이
세상의 한계를 뛰어 넘어 고객과 함께 성장할 수 있습니다.

고객이 원하는 것을
고객보다 앞서 파악하기 위해
고객의 눈으로 보고,
고객의 마음으로
느낄 수 있어야 합니다

고객 만족을 실현하기 위해서는
고객의 취향과 기준에 '동기화'해야 합니다.

내부의 시각으로 스스로를 평가하고 만족하는 대신
고객의 입장에서 사업과 제품, 서비스를 평가할 때
개선점을 명확하게 파악하고 보다 발전된 결과를 이끌어 낼 수 있습니다.

고객에게 더 큰 만족과 행복을 제공하기 위해서는
고객의 기대를 뛰어넘거나, 고객이 인지하지 못한 부분까지
배려하는 상품과 서비스를 제공할 수 있어야 합니다.

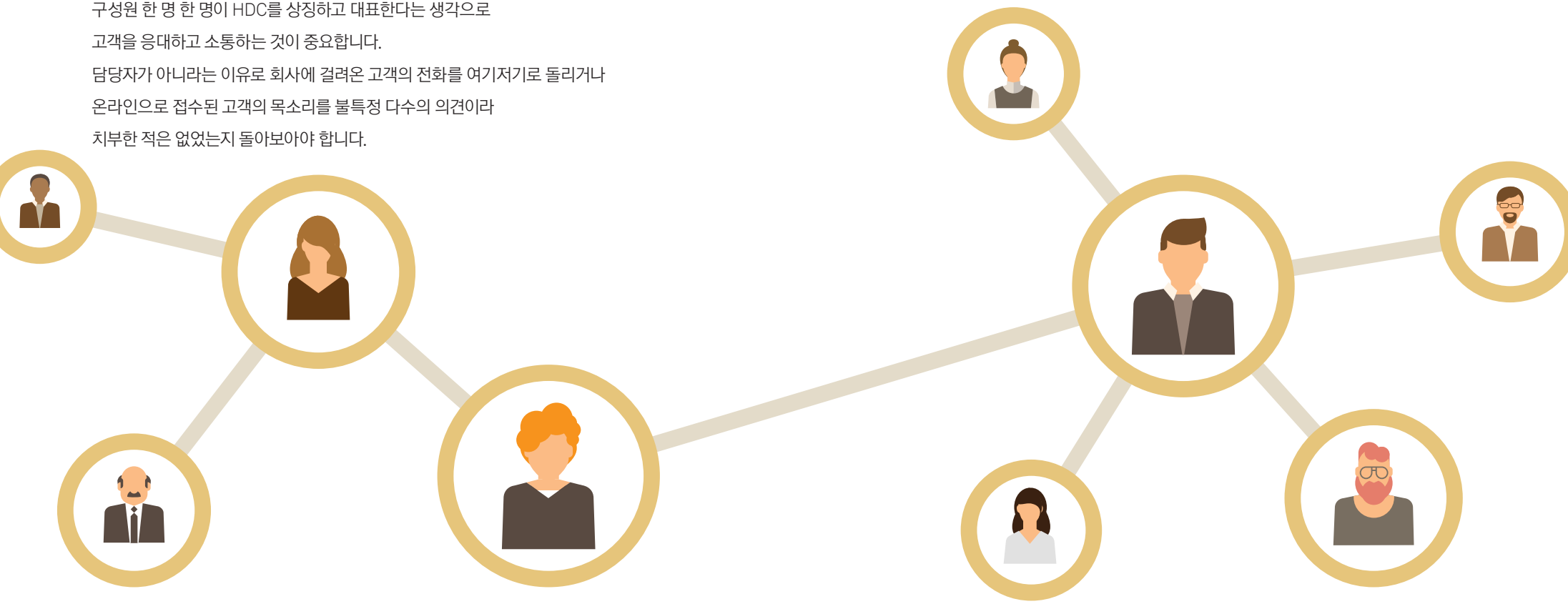
노력과 열정만으로 고객이 만족할 수는 없습니다.
최선 대신 최고의 결과만이 고객의 믿음을 얻고
오랫동안 고객과 함께 할 수 있는 길임을 기억해야 합니다.

HDC인 누구도
고객과 무관할 수 없습니다

고객 중심주의, 고객 만족은 결코 CS부서만의 목표가 되어서는 안 됩니다.
우리가 만드는 모든 제품과 서비스가 고객의 삶, 고객의 일상에 직접적인 영향을 미치는 만큼
HDC인이라면 모두 고객과 떼려야 땔 수 없는 관계를 형성하고 있기 때문입니다.

구성원 한 명 한 명이 HDC를 상징하고 대표한다는 생각으로
고객을 응대하고 소통하는 것이 중요합니다.
담당자가 아니라는 이유로 회사에 걸려온 고객의 전화를 여기저기로 돌리거나
온라인으로 접수된 고객의 목소리를 불특정 다수의 의견이라
치부한 적은 없었는지 돌아보아야 합니다.

HDC를 찾은 고객을 만난 당신이
우리의 대표이고 브랜드 그 자체입니다.
고객의 의견을 듣는 기회를 소중히 여기고
진심으로 경청하고 소통할 때,
고객 또한 우리를 동행이자 파트너로 생각할 것입니다.



06

"경영의 즐거움 중 빼놓을 수 없는 것은
약한 자들이 합해 강자를 이기고,
평범한 사람들이 합해 비범한 결과를 만들어내는 것이다.
그것을 가능케 하는 것이 바로 협력이다."

앤드류 카네기, 기업가

통찰

더 큰 관점에서 균형과 조화를 추구한다

HDC는 시너지의 또 다른 이름입니다. 개개인으로는 불가능한 일도
HDC라는 이름으로 함께하면 가능을 넘어 완벽해지기 때문입니다.
한 사람의 HDC인이 만들어내는 가치도 중요하지만,
HDC라는 큰 테두리 안에서 만들어내는 가치는 더 넓고 깊습니다.

'나'만이 아닌 '우리 모두'를 생각해야 합니다. 언제나 협력하고
소통하는 자세를 가집시다. 우리가 가지고 있는 역량을 극대화하고
이를 통해 새로운 성장을 위한 동력을 만들어 나가야 합니다.
함께할 때 우리는 더 강해 질 수 있고, 한 걸음 더 앞서나갈 수 있습니다.

행동 방식

다양성을 존중하고 배려의 마음가짐으로 소통한다.
그룹의 역량을 모아 함께 계획하고 실행한다.
사회적 책임을 실천하며 지역사회와 함께 성장한다.

각자의 다양성을 존중하고, 배려의 마음으로 소통해야 합니다

HDC인은 모두 한 사람의 '인격체'이자 각 분야의 탁월한 '전문가'입니다.

많은 것들이 기계화되고 자동화되었지만,
우리가 하는 일은 언제나 '사람이 하는 일'임을 잊지 말아야 합니다.
HDC 전체에 신뢰라는 가치가 뿌리내릴 때
혁신 또한 비로소 시작될 수 있습니다.
따끔한 질책보다 따스한 격려의 말로 서로의
역할과 가능성을 존중하는 문화를 정착시켜나가야 합니다.

HDC인들은 대체 불가능한 '전문가'지만
그룹 내 모든 업무에 정통하기란 쉽지 않습니다.
HDC의 발전과 성장을 위해 멘토가 멘티를 이끌어주고,
부서 간 협력을 통해 신성장 동력을 개척하며,
계열사 간 더 나은 기술 개발을 위해 머리를 맞대고,
소통해 나가야 합니다.

업무의 전문성을 넘어,
나와 다른 의견과 제안도 경청하는 '소통과 배려의 전문가'로 거듭날 때,
HDC는 창의적인 다양성이 넘치는 일할 맛 나는 회사가 될 수 있습니다.

그룹의 역량을 모아 함께 계획하고 실행해야 합니다

이미 계열사 간 기술과 콘텐츠의 융합은 시작되었습니다.

현대EP의 소재와 현대산업개발의 기술력 결합으로 탄생한
층간차음제가 새로운 비즈니스 기회를 창출하고 있습니다.
호텔아이파크와 HDC신라면세점은 고객카드 서비스 공동 개발로
고객 관리의 효율성과 만족도를 높여나가고 있습니다.

우리의 생각과 가능성을 자신이 속한 분야에만 묶어두어서는 안 됩니다.
보다 크고 강한 그룹의 관점으로 균형과 조화를 추구할 때입니다.
건설, 부동산·인프라 개발, 첨단 신소재,
유통과 IT, 자산관리, 호텔, 문화와 스포츠까지
HDC그룹이 보유한 다양하고 경쟁력 있는 콘텐츠를 융합해
우리만의 영역, 새로운 시장을 열어가야 합니다.

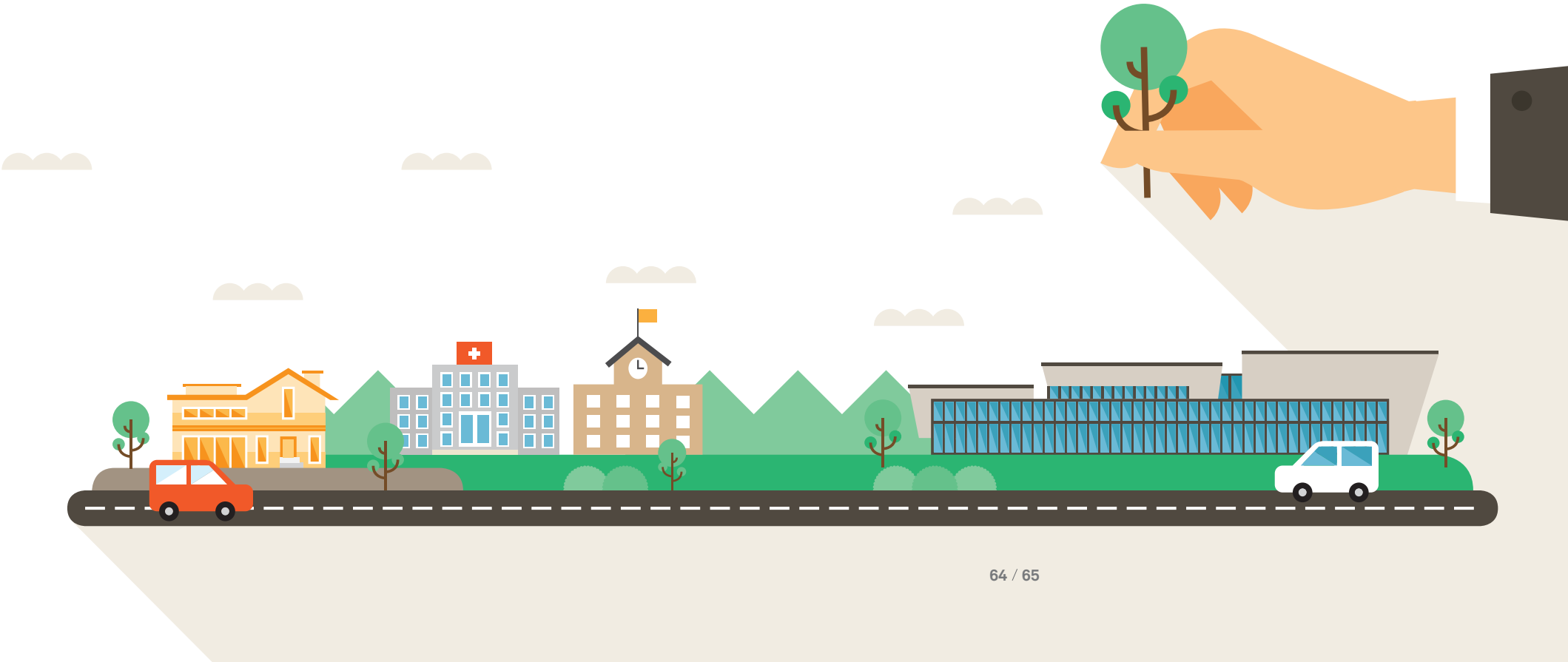
'나', '우리 팀', '우리 회사'라는 좁고 작은 영역에서 벗어나
함께 소통하고 협력할 때, 고객의 기대와 상상을 뛰어넘어
새로운 영역을 개척해 나갈 수 있을 것입니다.

사회적 책임을 실천하여 지역사회와 함께 성장해야 합니다

지역사회와 함께 성장할 때 사랑과 존경받는 HDC가 될 수 있습니다.
경제적 책임을 넘어 법적, 윤리적, 사회적 책임을 다하는 '기업시민'의 역할은
HDC가 지켜나가야 할 중요한 가치입니다. 기업은 이익 추구를 넘어
사회적 가치를 만드는데 기여해야 한다는 것을 잊어서는 안 됩니다.

HDC는 다양한 사회적 가치 창출을 위해 노력하고 있습니다.
수원 시민들의 문화 생활을 위해 수원시립아이파크미술관을 선사했습니다.
또한 포니정재단은은 장학 사업을 통해
교육의 기회를 제공하고, 사회에 공헌한 인물들을 포상하는 등
혁신의 원동력을 쉼 없이 창출하고 있습니다.
특별한 사회 공헌이나 기부 활동뿐만이 아닙니다. 기업시민으로서의 역할을
다할 때 상품과 서비스에 대한 고객의 신뢰 또한 굳건해집니다.

기업시민 활동은 기업의 '지속가능성'을 확보하는 중요한 토대임을
우리 모두 잊지 말아야 합니다.



07

"시간을 들여 등불의 기름을 채우지 않는다면
결코 불을 댕길 수 없다."

로버트 브라우닝, 시인

열정

열정이 모든 것에 우선한다

수많은 어려움 속에서도 HDC의 성장과 발전을 이끌어 온 동력은
다름 아닌 열정입니다. 우리 마음 속의 열정을 깨워
경쟁력 있는 HDC를 만들어 나가는 추진동력으로 삼아야 합니다.

정도경영, 실행, 혁신, 독창성, 고객중심, 통찰.
이 여섯 가지 핵심가치가 진정한 HDC의 경쟁력,
HDC의 또 다른 이름이 될 수 있도록 우리 모두
가슴 속에 품고 있는 열정의 에너지를 깨워야합니다.

HDC를 오늘까지 이끌어 온 힘은 바로 열정입니다.
시장 환경이나 업무 여건을 탓하는 대신
온 힘을 다해 열정적으로 부딪히고 어려움을 극복하며
기업사에서 찾기힘든 40년 성공의 역사를 쌓아왔고,
오늘도 새로운 도전에 나서고 있습니다.

HDC에게 열정은 모든 것에 우선합니다.

HDC는 믿습니다
더 나은 삶이 가능하다고
어제보다 더 평등하고, 어제보다 더 윤택하며,
어제보다 더 평화롭고, 어제보다 더 쾌적한 삶
더 나은 삶에 대한 단단한 믿음이
HDC를 앞으로 나아가게 합니다

인류뿐 아니라 모든 생명에게 더 나은 삶,
우리나라뿐 아니라 지구에게도 더 나은 삶
그 믿음을 원동력으로 HDC는 묵묵히
그러나 흔들임 없이 오늘도 나아갑니다
모두의 더 나은 삶에 기여하는 것,
그것이 HDC의 철학입니다

더 나은 삶에 대한 믿음 HDC

발행일 2016년 11월 29일
발행처 HDC
전화 02-2008-9114
제작 iPublics 02-3446-7279