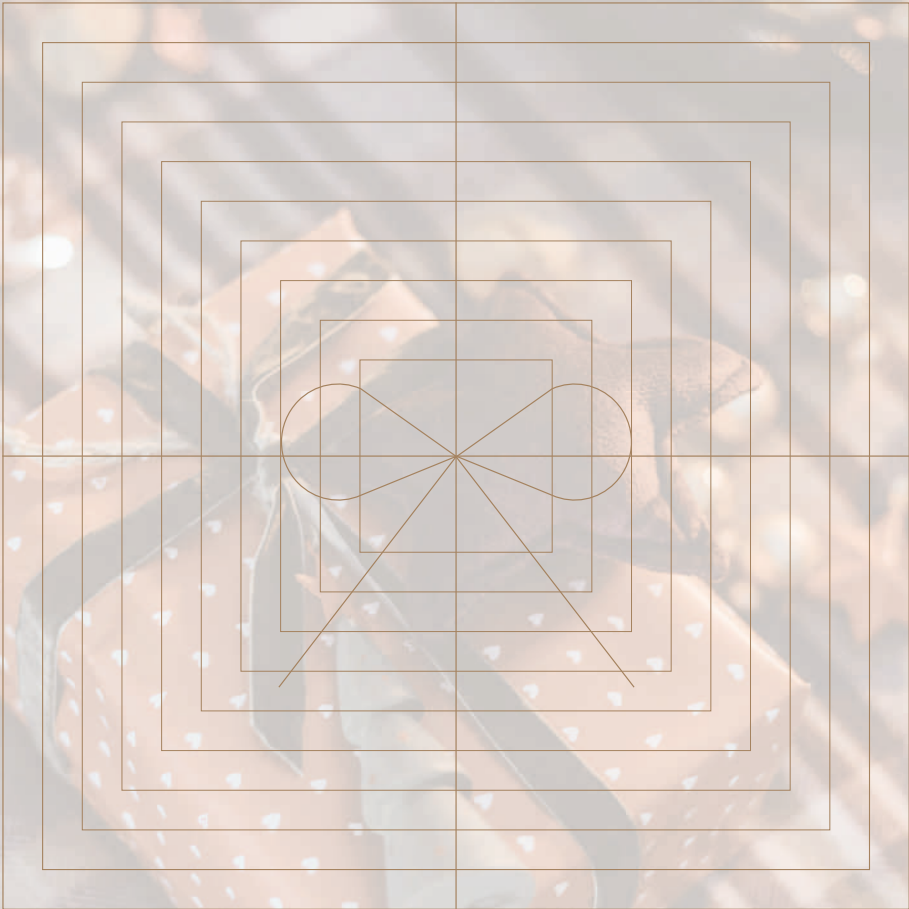


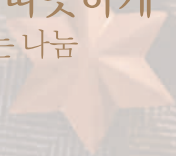


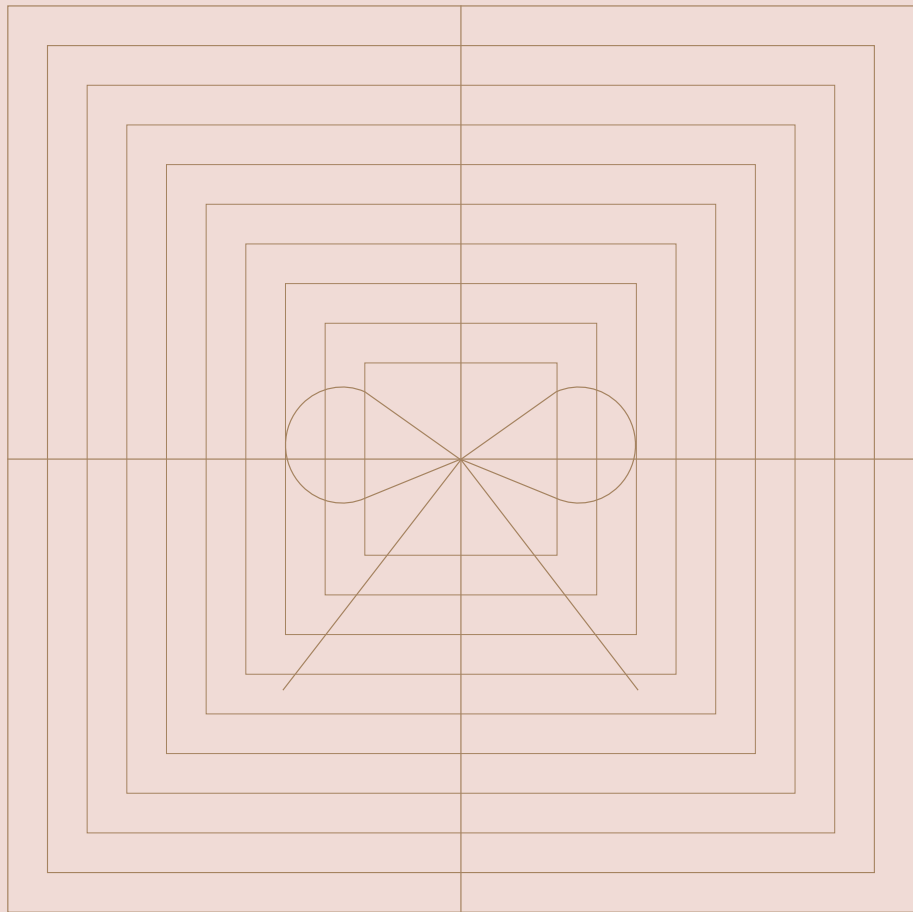
세상을 따뜻하게
하는 나눔

WARM



세상을 따뜻하게
하는 나눔





이곳에서 올랐던
숨겨진 이야기





14



26



38



50

06

세아

"얼마나 많이 주느냐가 아니라, 얼마나 사랑을 담느냐가 중요하다."
- 마더 테레사

08

세상

진정성 있는 따뜻한 CSR이 기업의 아름다운 성장을 가능하게 한다

14

세아인

세상을 따뜻하게 하는 스포츠 후원 그 따뜻한 연대와 성장의 이야기
- 세아스포츠사업단

20

스페셜 뉴스

2025년 세아그룹 올해의 News

26

뉴스룸

성장하는 글로벌 항공 시장을 향한 세아의 비상
- 세아항공방산소재, 알루미늄 신공장 투자

28

나눔 세아

작은 변화가 큰 기적으로 이어지도록 태원이의 내일에 희망을 건네주세요

32

함께의 가치

스크랩 등급의 한계를 넘어 특수강의 미래를 다시 설계하다
- 세아베스틸 세아업적상 금상 수상팀

38

부캐의 발견

실과 비늘로 일상의 결을 바꾸는 시간
- 세아네트웍스 박수정 매니저

42

맛의 추억은 철을 타고

끈끈하게 착 붙는 행운의 맛
- 옛

46

세계 속 세아

불확실성의 한복판에서 기회를 만드는 사람들
- SeAH Steel America(SSA)

50

자연이 고마워서

겨울에 피어나는, 덕유산이라는 눈꽃 세상

56

세아뉴스 & 사우동정

그룹 내 주요 행사 및 사우동정 소식

58

책 읽는 세아

책제목: 예민한 아이 육아법은 따로 있다
- 세아특수강 기술개발팀 임종혁 팀장

세아웹진



<세아가족>은 세아인의 적극적인 참여로 만들어가는 우리 모두의 사보입니다. <세아가족>에 소개할 만한 세아인, 어디에 내놓아도 자랑스러운 부서, 화목한 세아 가족을 추천해 주세요. 또한 상담이 필요한 고민거리나 공유하고 싶은 채널이 있다면 언제든지 시연을 보내주세요. 한 사람 한 사람의 적극적인 참여가 모두 함께 소통하는 <세아가족>을 만드는 초석이 됩니다.

문의 세아홀딩스 커뮤니케이션실 황수진 대리 suj.in.hwang@seah.co.kr / 02-6970-0094

세상을 아름답게 하는 한 문장

Mother Teresa



“얼마나 많이 주느냐가 아니라, 얼마나 사랑을 담느냐가 중요하다.”

마더 테레사

20세기 인류 역사에서 가장 헌신적인 사랑을 실천한 인물로 꼽히는 마더 테레사.

인도 콜카타의 빈민가에서 평생을 보낸 그는
‘누군가를 돕는다’는 행위의 본질이 물질의 크기에 있지 않음을 거듭 강조하곤 했다.

그에게 나눔은 거창한 희생이 아니라, 눈길을 주고 손을 잡고 마음을 여는 가장 인간적인 행위였다.

마더 테레사가 남긴 “얼마나 많이 주느냐가 아니라, 얼마나 사랑을 담느냐가 중요하다”는 말은
우리가 종종 망각하는 나눔의 본질을 다시 떠올리게 한다.

현대 사회는 효율을 말하고, 수치를 말하고, 얼마나 많이 기부했는가,
얼마나 큰 도움이 되었는가를 묻는다.

그러나 나눔의 가치는 양으로 환산되는 것이 아니라, 그 안에 담긴 진심의 깊이로 완성된다.

오늘을 살아가는 우리는 ‘더 많은 것을 주는 사람’이기보다,
‘더 따뜻한 마음으로 걷네는 사람’이 되기를 선택해야 한다.

사랑이 담긴 나눔은 그 자체로 또 다른 나눔을 낳고,
그렇게 번져나간 따뜻함은 공동체를 지탱하는 힘이 된다.

이러한 진심의 파동이 사라지지 않고 우리 모두의 자리에서 조용히,
그리고 끊임없이 퍼져나가길 바란다.

**진정성 있는 따뜻한 CSR이
기업의 아름다운 성장을 가능하게 한다**
-지속가능한 성장의 동의어, 사회적 책임

글. 유명훈 KoreaCSR 대표
존경과 행복 출판사 발행인 / 존경과 행복의 학교 교장

무한 경쟁의 시대에 기업이 도산하고 사라지는 가장 큰 원인이 무엇이라고 생각하는가? 윤리적, 사회적, 환경적 리스크 관리 실패와 이해관계자와의 신뢰 구축 실패가 가장 큰 비중을 차지한다고 한다. 이는 사회적 책임을 다하지 못한 기업들은 더 이상 살아남기 힘들다는 사실을 보여준다. 반면 100년, 200년 이상 지속하는 기업은 분명한 특징이 있다. 품질과 고객 만족 등 기업 본연의 활동에 대한 고집과 철학이 자리 잡고 있으며, 임직원은 자부심을 갖고 일한다. 또한 협력회사와 지역사회를 비롯한 이해관계자와의 상생을 고려하고 사회적 요구와 변화에 깊은 관심을 가진다. 즉, 기업의 사회적 책임(이하 CSR)이 조직과 비즈니스의 DNA가 된 기업들이다.

기업의 사회적 책임

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY





지속가능한 기업의 특징

우리는 투명성의 시대에 살고 있으며, 사회적 책임과 지속가능성을 고려하지 않는 기업은 부도덕한 기업으로 인식되고 결국 지속할 수 없게 된다. 어찌 보면 기업은 사회로부터 비즈니스 라이선스를 취득한 기업시민이다. 개인이 사회 구성원으로서 책임과 의무를 다하듯 기업 역시 이를 명확히 인식해야 지속 가능한 발전을 위한 사회적 신뢰를 구축할 수 있다.

영국에 본사를 둔 화장품 기업 '더 바디샵(The Body Shop)'은 몇 년 전 'Enrich, Not Exploit: It's in Our Hands'라는 새로운 기업 이념을 발표했다. 이는 "어떠한 희생이나 피해 없이 모두가 풍요롭게 살아갈 수 있는 세상을 우리 손으로 만들어갈 수 있다"는 뜻을 담고 있다. 더 바디샵은 이 방향성에 맞춰 제품(Products), 사람(People), 지구(Planet)에 관한 사회적 책임과 구체적인 개선 약속을 제시했다.

이를 바탕으로 오늘날 우리가 반드시 관심을 기울이고 해결해야 할 문제들에 대한 해법을 CSR 활동에 적극 반영함으로써, 고객의 신뢰를 높이는 것은 물론 미래 성장 가능성까지 갖춘 지속 가능한 사업 구조를 구축하고 있다.

기업의 성공을 정의하는 기준은 시대에 따라 달라진다. 과거에는 매출 규모, 시장 점유율, 기술력 등 수치적 성과가 기업의 우수성을 판단하는 핵심 기준이었다. 그러나 오늘날의 사회는 기업에게 "무엇을 위해, 누구와 함께 성장하고 있는가?", "이 기업의 존재는 우리 사회에 어떤 의미를 만들어내고 있는가?"라는 질문을 던진다. 이는 단순한 도덕적 요구가 아니다. 사회 구조는 빠르게 변하고 있고, 기업의 역할 역시 더 넓은 영역으로 확장되고 있다. 기후위기, 고령화, 지역 소멸, 돌봄 공백, 청년 세대의 고용 불안 등 사회적 과제들이 기업의 지속가능성을 위협하면서 CSR은 선택이 아닌 기업 경영의 필수 요소가 됐다.



RESPONSIBILITY



RESOURCES



ENVIRONMENTAL



GOAL



LONG TERM

CSR, 변화하는 시대와 함께 진화하다

CSR은 새로운 개념이 아니다. 기업은 오랫동안 사회에 환원하고, 공동체를 위해 기여하는 활동을 전개해왔다. 최근 CSR이 다시 주목받는 이유는 그 방식이 근본적으로 변화하고 있기 때문이다.

첫째, CSR은 '선행'이 아니라 '전략'으로 자리 잡았다. 기업의 사회공헌 활동은 더 이상 연말 행사나 기부에 머물러서는 안 된다. 기업의 비즈니스, 브랜드 철학, 이해관계자 모두와 연결되는 장기 전략으로 발전하고 있다. 사회문제를 해결하는 과정에서 기업의 혁신이 촉진되고, 기업의 가치와 신뢰도가 강화되며, 결과적으로 지속가능한 경쟁력이 형성된다.

둘째, CSR은 일방적 지원이 아니라 '관계 구축'으로 확장됐다. 기업이 사회문제의 '단독 해결자'로 나서는 것이 아니라, 지역사회·고객·협력사·정부·시민단체와 함께 '공동 해결자'가 되는 모델이다. 다양한 주체와의 협업을 통해 사회적 가치가 창출되면서 CSR은 자연스럽게 하나의 생태계 전략으로 발전하고 있다.

셋째, CSR은 데이터 기반으로 고도화되고 있다. 실질적인 사회성과와 임팩트를 측정하고 투명하게 공개하며, 활동의 효과를 정량적·객관적으로 증명하려는 흐름이 강화되고 있다. 이제 CSR에서 스토리보다 중요한 것은 '증거'다.

CSR은 새로운 개념이 아니다.

기업은 오랫동안 사회에 환원하고,
공동체를 위해 기여하는 활동을 전개해왔다.

따뜻함과 전략이 만나면 임팩트가 일어난다

최근 기업 사회공헌 활동의 가장 두드러지는 변화는 '지역사회 문제 해결'에 집중하고 있다는 점이다. 불과 몇 년 전까지만 해도 전국 단위의 대표 사회공헌 사업을 기획해 브랜드하거나, 임직원 봉사 프로그램 등을 통해 지역의 소외계층을 지원하는 등 사회복지 중심의 기부형 사회공헌이 주류였다. 그러나 최근에는 지역 고유의 특성과 한계를 고려한 문제 발굴과 지역 자원 결합을 통해 실질적 솔루션을 제시하는 방향으로 전환되고 있다.

즉, 기존의 기업 사회공헌이 도움이 필요한 이들에게 '물고기를 제공하는 방식'이었다면, 이제는 '물고기를 스스로 잡을 수 있도록 방법(솔루션)을 제시하거나, 더 나아가 해당 지역이 스스로 해결할 수 있는 인프라 구축을 돕는 방식'으로 진화하고 있다.

최근 CSR 흐름을 보여주는 국내의 사례들 역시, 기업의 '비즈니스 철학과 전략'이 '지역사회 문제 해결 노력'과 결합할 때 어떠한 사회적 가치가 창출될 수 있는지를 잘 보여주고 있다.

스타벅스 코리아
지역과 함께 만드는 순환경제

STARBUCKS®



커피박을 업사이클링해 친환경 제품을 만들고, 지역사회 일자리와 시민 참여 프로그램으로 연결한 모델은 '폐기물을 지역의 자산으로 바꾸는 CSR'의 가능성을 보여준다. 이는 기업, 시민, 지역이 함께 성장하는 상생 생태계를 만든 대표적 사례다.

프로그램으로 연결한 모델은 '폐기물을 지역의 자산으로 바꾸는 CSR'의 가능성을 보여준다. 이는 기업, 시민, 지역이 함께 성장하는 상생 생태계를 만든 대표적 사례다.

삼성웰스토리
핵심 역량을 활용한 사회적 가치 확장

welstory



식음료 및 급식 서비스 분야에서 국내 1위를 차지하고 있는 삼성웰스토리는 기업의 핵심

역량인 '급식 및 영양 분야의 전문성'을 활용해 저소득층 아동들의 건강한 성장을 지원하고 있다. 특히, 지역아동센터에 질 좋은 식사를 제공할 수 있도록 급식비와 환경 개선을 돕고, 전문 조리사와 영양사가 직접 방문해 올바른 식습관과 식품 위생 교육을 전하는 프로그램을 운영하고 있다. 사회적 책임을 전문성과 연결한 이 활동은 기부를 넘어 실질적인 변화와 가치를 만들어내는 CSR 모델로 평가받고 있다.

파타고니아
철학이 곧 브랜드의 힘

patagonia®



'지구를 위한 사업'이라는 기업 철학을 실천하며 제품 수선 프로그램, 재활용 플랫폼 구축, 지역 환경단체 지원을 지속해온 파타고니아

는 CSR이 브랜드 정체성 자체가 될 수 있음을 증명한다. 사회적 책임을 기업 문화에 깊게 심을 때, 고객은 그 기업을 단순히 '선택'하는 것이 아니라 '지지'하게 된다.

유니레버(도브)
진정한 아름다움 캠페인

Dove



영국 유니레버의 브랜드인 도브는 '지속 가능한 생활(Sustainable Living)'이라는 철학

아래, 모든 여성의 자연스러운 아름다움을 존중하는 '진정한 아름다움 캠페인'을 전개하고 있다. 전문 모델 대신 일반 여성을 광고에 등장시키고, 아름다움에 대한 사회적 정의를 확장하는 교육 콘텐츠와 다큐멘터리를 제작하며 여성의 자존감을 높이는 데 집중해왔다. 도브는 이 활동을 통해 가치와 철학을 공유하는 브랜드로 자리매김하며 세계적인 성공을 거뒀다.

이러한 사례들의 공통점은 분명하다. '진정성'과 '전략'이 만나는 지점에서 CSR은 가장 강력한 시너지를 만들어낸다는 사실이다. 단순 기부나 일회성 봉사활동은 사회문제를 근본적으로 해소하는 데 한계가 있다. 이제는 더 이상 보여주기식 사회공헌이 통하지 않는 시대다. 사회공헌을 통해 기업의 어두운 면을 감추고 이미지를 세탁할 수 있다는 생각 또한 버려야 한다.

팔목할 만한 성과를 보여주고 있는 기업 사회공헌 활동들을 살펴보면, 무엇보다 현지 지역의 특성을 정확히 이해하기 위한 면밀한 분석에 많은 노력을 기울이고 있음을 알 수 있다. 이러한 과정이 뒷받침되어야만 실효성 있고 지속가능한 문제해결 프로그램을 도출할 수 있으며, 타당성이 높은 솔루션은 지역의 다양한 자원과의 협업을 이끌어낼 수 있다. 이처럼 지역사회 문제해결에 집중하는 사회공헌 활동은 기업과 브랜드, 그리고 현지 주민 간의 지속적 접점을 창출하고 제품, 서비스, 사업모델, 인프라 등 다양한 비즈니스 경험을 상시 제공할 수 있는 기반이 된다. 뿐만 아니라, 지역정부 및 주민들과의 신뢰관계를 구축함으로써 새로운 비즈니스 기회를 확대할 수 있고, 다음 세대와의 유대관계를 강화해 충성도 높은 잠재고객을 확보하는 중요한 기회를 제공한다.

지역사회와의 상생을 통해 존경 받는 브랜드 이미지를 구축하고, 동시에 지속가능한 사업 경쟁력까지 강화할 수 있다면 CSR은 더 이상 '할 것인가 말 것인가'의 문제가 아니라, '어떻게 더 잘할 것인가'를 고민해야 하는 과제가 된다.

사례들의 공통점은 분명하다.
'진정성'과 '전략'이 만나는 지점에서
CSR은 가장 강력한 시너지를 만들어낸다는 사실이다.

CSR은 일시적 유행이 아니라 기업의 '존재 방식'이다

많은 이들이 필자에게 "CSR이 기업에 어떤 이익을 가져다주는가"라고 묻지만, 이제는 질문이 "CSR 없이 기업이 지속가능할 수 있는가?"로 바뀌어야 한다. 오늘의 소비자는 제품보다 '가치'를 구매하고, 오늘의 직원은 연봉뿐 아니라 '의미'를 중요하게 바라본다. 오늘의 지역사회는 기업의 '영향력'을 주의 깊게 살피며, 오늘의 투자자들은 재무성과 못지않게 '비재무적 가치'를 평가한다. CSR은 기업이 사회와 관계를 맺는 방식이며, 기업이 존재하는 이유를 설명하는 언어인 것이다.

사회문제 해결을 향해 내딛는 작은 행동은 시간이 흐르면 기업의 가장 큰 명성이 되고, 위기 상황에서는 가장 든든한 신뢰 자본이 된다.

CSR은 유행이 아니다. CSR은 기업이 오래 사랑받기 위해 반드시 갖추어야 할, 가장 오래된 동시에 가장 현대적인 전략이다. CSR은 비용이 아니라 미래를 위한 투자이며, 기업이 사회와 함께 성장하는 가장 아름다운 방식이다.☺



세상을 따뜻하게 하는 스포츠 후원 그 따뜻한 연대와 성장의 이야기

세아스포츠사업단

세상을 따뜻하게 만드는 힘은 언제나 마음에서 시작된다. 다른 사람을 지지하는 마음, 낮은 이의 꿈을 응원하는 마음, 그리고 보이지 않는 곳에서 누군가의 길을 지켜주는 마음들. 세아가 스포츠 후원사업을 통해 전하는 따뜻함도 바로 그런 종류의 것이다.

세아는 지역 사회와 구성원, 그리고 미래 세대를 향한 다양한 나눔 활동을 실천해 왔다. 그중에서도 스포츠 후원 사업은 세아가 사회적 책임을 실천하는 또 하나의 방법이며, 더 많은 사람들에게 긍정적인 영향을 전하기 위한 새로운 도전이다. 그리고 누군가에게 꼭 필요한 순간, 곁에서 힘이 되어 주는 아름다운 걸음이다.

탁구라는 종목의 생태계를 지키고, 유소년의 미래를 밝히며, 임직원과 지역 사회에 '함께하는 기쁨'을 나누는 조직으로 자리 잡고 있는 세아스포츠사업단을 만나본다.

탁구는 전 세계적으로는 큰 사랑을 받는 종목이지만 한국에서는 비인기 종목으로 분류된다. 한때 대한민국을 세계 정상에 올려놓았던 효자 종목. 하지만 최근에는 상대적으로 대중의 관심이나 기업 후원이 줄어들며 선수 육성 기반도 부족한 상황이었다. 세아스포츠사업단은 이러한 현실 속에서 '세상을 아름답게'라는 세아의 미션을 스포츠로 구현하는 조직으로 탄생했다. 세아가 탁구를 선택한 이유는 분명하다. 많은 사람이 외면할 때, 누군가는 이 길을 지켜야 한다는 생각 때문이다. 그것이 세아가 사회와 관계 맺는 방식이다.

"야구나 축구처럼 화려한 조명을 받는 종목이 아니다 보니, 선수와 팀이 활약할 기반이 부족한 것이 한국 탁구의 현실이었습니다. 특히 유명 선수가 소수여서 기업 후원과 대중 노출도 제한적이었죠." 이러한 현실에서 '사라질 수도 있는 길을 다시 지키고, 잇고, 넓히는 역할'을 맡기 위해 세아스포츠사업단이 만들어졌으며, 창단 배경을 밝히는 이영주 팀장이다.

세아스포츠사업단은 이영주 팀장, 조용순 부단장, 정상현 과장으로 구성된 작은 조직이다. 각자 여러 역할을 겸임하며 스포츠단 운영 전반을 책임지고 있다. 조용순 부단장은 세아탁구단·세아아카데미 총감독으로서 선수 영입과 육성 전략, 기술 지도에 집중하고 있으며, 이영주 팀장은 행정·운영·예산 전반을 총괄하며 지속가능한 운영 기반을 만들고 있다. 정상현 과장은 훈련과 경기 지원부터 현장 운영까지 폭넓게 맡아 선수단의 안정적 성장에 기여하고 있다.



세아스포츠사업단
선수의 내일을 위해 존재하는

세아스포츠사업단은 세아탁구단 운영부터 세아아카데미를 통한 유소년 선수 육성, 생활체육 기반 확대까지 폭넓은 업무를 수행하는 조직이다.

이 중 해체 위기에 놓인 실업팀을 인수해 창단한 세아탁구단은 선수들의 커리어가 끊기지 않도록 새로운 길을 열어주었다. 혼자 힘으로 이겨내기 힘든 순간, 세아는 팀이 일어설 수 있도록 받쳐주는 역할을 선택한 것이다. 현재 세아탁구단은 오직 '선수'와 '탁구'에 집중하는 구단으로, 선수들이 필요로 하는 실질적인 지원을 통해 최상의 실력을 발휘할 수 있는 토대를 제공하고 있다.

세아의 후원은 성인 실업팀에 국한되지 않는다. 유소년을 위한 세아아카데미는 국가대표급 선수 육성 시스템의 중요한 한 축이 되고 있다. 더불어 탁구를 꿈꾸는 아이들에게 지리적·환경적 한계를 넘어설 수 있는 사다리가 되어주고 있다.

조용순 부단장은 제주도에서 올라온 한 선수 이야기를 꺼냈다. "아버지는 제주도에 남아 일하시고, 어머니와 두 남매만 수도권으로 올라와 생활하고 있어요. 세아아카데미가 없었다면 탁구를 계속할 수 있었는지 모르겠다고 하시더라고요." 세아아카데미는 한 소년이 꿈을 포기하지 않고 키워갈 수 있도록 기회를 만들어주었다.

지방의 유망주가 수도권의 훈련 환경과 대회 시스템 안으로 들어오기란 쉽지 않은 현실이다. 세아아카데미는 이러한 장벽을 허무는 역할을 하고 있다. 실제로 광주, 전남, 강원 등 전국의 유망주들이 세아아카데미의 문을 두드리고 있다. 이는 세아가 청소년 체육 생태계를 지탱하는 데 얼마나 실질적인 기여를 하고 있는지를 보여준다. 꿈을 향한 문 하나가 생겼다는 사실만으로도 누군가의 미래는 완전히 달라질 수 있다.



세아탁구단과 세아아카데미의 가장 큰 특징은 선수와 운영진 사이의 경계가 낮다는 점이다. 이영주 팀장과 정상현 과장은 탁구 레슨을 받기 시작하면서 선수들과의 거리가 크게 좁혀졌다고 말한다.

정상현 과장은 “구단 직원이 아니라 ‘같이 운동하는 친구’가 되는 느낌”이라며 “초기에는 ‘선수님’이라 부르던 사이가 지금은 ‘ 쌤 ’으로 바뀔 정도로 선수들과 한층 가까워졌다”고 말했다. 이영주 팀장은 “국내 최고 감독·코치진과 함께 시간을 보내는 경험은 저에게는 최고의 복지였다”며 “그 과정에서 선수단과 더 깊이 교감할 수 있었다”고 웃으며 덧붙였다.

세아스포츠사업단이 만들어가는 또 하나의 변화는 임직원 참여 기반의 스포츠 문화다. 선수와 코치진이 직접 참여하는 사내 탁구 행사, 동호회 연계 프로그램은 세아인들에게 탁구의 매력을 알리고 소통의 장을 넓혔다. 라켓을 처음 잡아본 임직원이 자녀와 다시 찾아오고, 동호회 가입을 고민할 정도로 반응은 뜨겁다.

정상현 과장은 “짧은 행사였는데도 끝나고 나면 ‘다음에도 또 하고 싶다’는 피드백이 정말 많았습니다.”라고 말한다. 이처럼 임직원과 선수들은 서로의 땀과 웃음을 함께 나누는 관계로 점점 더 가까워지고 있다. 탁구는 단순한 스포츠를 넘어, 동료와 연결되는 시간이자 회사와 소통하는 창구가 됐다.

“선수들과 근산공장을 방문한 적이 있었어요. 뜨거운 열기 속에서 일하는 직원들의 모습을 보고 깨달았죠. 후원금은 그냥 주어진 돈이 아니라, 누군가의 땀과 노동이 모여 만들어진 결과라는 걸요. 선수들도 ‘더 열심히 해야겠다’고 말하더군요.” 그날 이후 임직원에 대한 고마움이 더 커졌다고 말하는 조용순 부단장이다. 이 경험을 계기로 세아탁구단은 ‘잘하는 것’ 이상의 의미를 품게 됐다. “지원과 응원에 보답하고, 더 많은 이들에게 희망을 전하겠다”는 마음이 팀의 중심에 자리 잡은 것이다.

‘유소년 육성’과 ‘저변 확대’, 세아가 만들어가는 새로운 선수환

세아스포츠사업단은 짧은 기간에도 선수단의 안정적 재도약, 유소년에게 열린 기회의 장, 임직원과 함께하는 생활체육 문화, 탁구 저변 확대라는 의미 있는 성과를 이뤄냈다. 이들의 가장 큰 목표는 단순한 실업팀 운영에 그치지 않는다. 생활체육 유소년 선수 엘리트 선수(실업팀)-국가대표로 이어지는 ‘지속 가능한 육성 구조’를 만드는 것이 핵심이다.

조용순 부단장은 “세아아카데미 꿈나무들이 세아탁구단 선수로 성장하고, 더 나아가 올림픽 메달리스트가 되는 선수환을 만들고 싶다”고 말했다. 이영주 팀장은 “탁구는 국제 스포츠 연맹 가입국이 가장 많은 종목 중 하나로, 국내의 진로 기회가 매우 넓다”며 “세아아카데미와 세아탁구단을 통해 더 많은 유망주가 안정적으로 성장할 수 있도록 돕고 싶다”고 강조했다.

정상현 과장은 “임직원들이 이제는 세아탁구단 선수단은 물론 코치진 이름도 알고, 경기 일정까지 챙겨 보세요. 우리 회사의 팀이라는 유대감이 생긴 거죠.”라며 세아스포츠사업단의 목표는 선수들의 경기력 향상만을 목표로 하지 않는다고 말한다.

세아스포츠사업단은 선수들에게는 꿈을 지켜주는 울타리가 되고, 누군가에게는 새로운 도전의 출발점이 되며, 회사 전체에는 따뜻한 연결을 만드는 동력이 되고 있다. 사회에는 따뜻함을 나누는 창구가 되는 것, 이것이 세아스포츠사업단이 지향하는 궁극의 목표다.

철강처럼 단단하고, 스포츠처럼 열정적으로 내딛는 세아의 발걸음. 세아탁구단과 세아아카데미는 세아가 스포츠를 통해 만들어가는 ‘따뜻한 세상’의 중요한 축으로 오늘도 제 역할을 이어가고 있다. ♡



세아그룹
올해의 뉴스

2025 SeAH NEWS



글로벌 해상풍력 시장을 향한 세아윈드의 힘찬 출발

세아제강지주 자회사 세아윈드가 영국 모노파일 공장 가동에 돌입하며 글로벌 해상풍력 시장 공략을 본격화했다. 세계 최대 규모 해상풍력단지 프로젝트 참여를 시작으로, 유럽 해상풍력 공급망의 핵심 생산 거점으로 자리매김하고 있다.

세아윈드는 8월 영국 모노파일 공장 가동을 시작하며 세계 최대 해상풍력단지인 '혼시3(Hornsea 3)' 프로젝트에 공급할 모노파일 생산에 착수했다. 해당 공장은 해상풍력 하부구조물 전문 생산기지로, 대형 프로젝트 대응을 위한 설비와 제조 역량을 갖췄다.

본격 가동에 앞서 지난 2월 13일에는 찰스 3세 국왕이 세아윈드를 방문했다. 이번 방문은 영국 해상풍력단지 티스사이드(Teeside) 지역 공식 일정의 일환으로 진행됐으며, 국왕은 이주성 사장의 안내로 모노파일 생산라인과 제조 시설을 시찰했다. 첨단 설비와 숙련된 작업 과정을 확인하고, 친환경 에너지 인프라 구축에 기여하는 세아윈드의 기술력과 역할에 대한 설명을 들었다.

한편 세아윈드는 길이 100m 이상, 중량 2,000톤을 상회하는 대형 모노파일 생산 역량을 바탕으로, 덴마크 오스테드와 스웨덴 바텐폴로부터 대형 모노파일 공급 계약을 체결해 공장 가동 초기 안정적 생산 물량을 확보했다. 앞으로 세아윈드는 영국 정부의 해상풍력 확대 정책에 발맞춰 현지 친환경 에너지 전환 노력에 기여해 나갈 계획이다.



2



철강업계 투명·윤리경영의 글로벌 기준 제시

세아홀딩스는 윤리경영과 투명한 정보 공개를 기업 경영의 핵심 가치로 삼고, 글로벌 기준에 부합하는 경영 체계를 꾸준히 강화해 왔다. 이러한 노력이 국제 평가와 제도권 성과로 이어지며 의미 있는 결실을 맺고 있다.

세아홀딩스는 글로벌 윤리경영 평가 기관 '에티스피어(Ethisphere)'가 선정하는 '2025년 세계에서 가장 윤리적인 기업'에 이름을 올렸다. 올해는 전 세계 19개국, 44개 산업에서 136개 기업이 선정됐으며, 세아홀딩스는 국내 기업 최초로 2년 연속 수상의 영예를 안았다.

이와 함께 세아홀딩스는 금융감독원으로부터 '2025년도 XBRL 재무공시 우수법인'으로도 선정됐다. 이는 국제 표준(XBRL) 데이터 기반 재무공시를 성실히 수행해 투자자 정보 접근성을 높이고 자본시장 국제화에 기여한 성과를 인정받은 것이다. 세아홀딩스는 확대 적용된 XBRL 주석공시 제도에도 적극 대응하며 이해관계자와의 투명한 소통을 강화하고 있다.

안전·생산성·지속가능성을 강화하는 스마트 제조혁신

세아는 스마트 제조혁신을 통해 안전하고 효율적인 생산 환경을 구축하고 있다.

세아베스틸은 소형정정 공정 단면 도색 작업에 자동화 설비를 도입해 기존 수작업으로 인한 근골격계 부담과 페인트 비산 문제를 개선했다. XYZ 3축 직교 시스템 기반 자동화 설비와 유해 화학물질이 없는 수성 페인트, 집진 설비를 적용해 작업자의 건강과 환경 안전을 동시에 높였다. 또한 창녕공장 소형압연공정에는 'ACM 컷팅힐 모니터링 시스템'을 도입해 설비 관리 효율성과 작업 안전성을 높이고 품질 불량을 예방하고 있다.

세아제강은 DX·AI 기술을 공정 전반에 확대 적용해 스마트팩토리를 구현하고 있다. 'AI 기반 물성 예측 시스템', 'AI 이상 탐지 모델', 'JCO 용접 공정의 MES 연동' 등 디지털 전환 기반 기술 적용을 통해 품질 관리 수준과 공정 효율성을 높이고 있다.

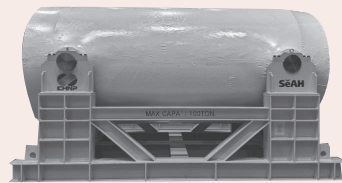
세아씨엠은 AI·머신러닝 기반 가격 예측 모델을 도입해 원자재 가격 변동을 약 80% 신뢰도로 예측하며 수익성 개선에 기여하고 있다.

이처럼 세아는 '사람 중심, 기술 중심'의 스마트 제조 기반을 다지며 미래 제조기업으로 도약하고 있다.



3

국가 경쟁력을 뒷받침하는 핵심 소재 확보 성과



4

세아는 올해 '소재 주권 확보'를 목표로 기술 개발과 공급 확대에 집중하며 의미 있는 성과를 거뒀다. 첨단 산업과 에너지 분야를 아우르는 핵심 소재 기술을 확보하며, 글로벌 경쟁 환경 속에서 기술 자립 기반을 한층 강화했다.

세아창원특수강은 국내 최초로 우주·항공 산업에 공급되는 1,650도 이상에서도 금속의 성질이 유지되는 특수합금 소재 기술을 확보했으며, 900도급 특수합금 소재 상용화에 성공했다. 이를 통해 고부가가치 첨단 산업 분야에서 기술 경쟁력을 입증했다.

또한 세아베스틸은 국내 최초로 미국 원자력규제위원회(NRC) 인증을 획득한 '사용후핵연료 운반·저장 겸용 용기'를 기반으로, 한국수력원자력에 'KN-18 사용후핵연료 운반용기' 초도 물량을 성공적으로 납품했다. 해당 제품은 경수로형 원자로에서 발생한 사용후핵연료 18다발을 운반할 수 있으며, 설계 개선을 통해 기존 모델보다 안전성과 완성도를 한층 높였다.

세아제강은 극저온 시장을 겨냥해 고망간강관을 개발해 삼성물산의 카타르 LNG 북부 가스전 사업에 STS 강관을 공급하고 있으며, 나사 없는 전산관 개발을 통해 제품 포트폴리오 다각화도 추진하고 있다.

핵심 소재의 기술 자립 및 공급 역량을 강화해 나가는 세아의 행보는 글로벌 산업 환경 변화 속에서 안정적인 성장 기반을 마련하는 동시에 국가 산업 경쟁력을 제고하는 데도 기여할 것으로 기대된다.

불확실성 속에서도 이어진 미래 산업 R&D 성과

세아는 불안정한 경영 환경 속에서도 미래 가치를 창출하기 위한 R&D 투자를 적극적으로 확대했다.

세아베스틸은 기존 오일·가스향 특수강 대비 청정도를 한층 높인 특수강 선재 소재를 개발했다. 다량의 수소를 포함한 석유와 장시간 접촉해도 일관된 성능을 유지할 수 있도록 수소 유기크랙 저항성을 강화한 점이 특징이다.

세아항공방산소재는 연간 770톤 규모의 고강도 알루미늄 소재를 생산하는 신공장을 경남 창녕군에 구축하고 있다. 최신식 압출기와 금형 방식 특수 열처리 설비를 갖춘 이 공장에서는 항공기 동체와 날개에 적용되는 핵심 알루미늄 소재가 생산될 예정이다.

세아는 글로벌 시장 공략을 위한 공급망 구축에도 속도를 내고 있다.

세아창원특수강의 특수합금 생산법인 세아슈퍼알로이테크놀로지(SST)는 2026년 완공을 목표로 미국 텍사스에 특수합금 전용 공장을 건설 중으로, 북미 우주항공·방산 시장 공략을 위한 핵심 거점 역할이 기대된다. 또한 사우디 아람코와 합작한 SeAH Gulf Special Steel Industries(SGSI)는 2026년 상반기 상업생산을 목표로 사우디 킹 살만 에너지파크 내에 스테인리스 무게목 강관공장을 조성하고 있다.

이처럼 미래 산업을 향한 선제적 R&D와 글로벌 투자는 글로벌 산업 지형 변화 속에서 세아의 위상을 한 단계 끌어올리는 원동력이 될 전망이다.



5

실행 중심으로 고도화한 지속가능경영과 환경·에너지 전환 성과



세아는 지속가능경영을 현실적인 실행 전략으로 구체화하며 업계 표준을 새롭게 쓰고 있다.

세아베스틸지주는 2월 세아창원특수강이 생산하는 특수강 전 제품에 대해 국제표준 ISO 14067(제품 탄소발자국 산정) 검증을 획득했다. 이는 원자재 조달부터 출하·운송·재활용까지 전 수명주기 탄소 배출량을 체계적으로 관리할 수 있는 기반을 마련한 것이다.

세아베스틸은 한화큐셀과 20년 장기 직접전력구매계약(PPA)을 체결해 올 하반기부터 태양광 재생에너지를 공급받고 있으며, 세아제강도 한화신한테라와트와 PPA를 체결해 RE100 이행 속도를 내고 있다.

세아제강 군산공장은 미국 UL '폐기물 매립 제로(ZWTL)' 인증 골드 등급을 취득했다. 2023년 기준 열회수 소각을 제외한 폐기물 재활용률 99%를 달성한 성과로, 강관사 최초 골드 등급 획득이다.

최근에는 세아베스틸이 미국 ZWTL 인증 관련 플래티넘 등급을 취득했다. 플래티넘은 폐기물 재활용률 100%를 달성한 사업장에 주어지는 등급으로, 세아베스틸의 꾸준하고 적극적인 지속가능경영 실천이 빛나는 성과다.

이같은 실행 중심의 지속가능경영은 세아의 장기적 성장 기반을 강화하는 동시에, 산업 전반의 지속가능한 전환을 이끄는 핵심 동력이 될 것으로 기대된다.

레드닷 디자인 어워드 본상 2회로 입증한 브랜드 경쟁력

세아가 브랜드 커뮤니케이션 영역에서도 글로벌 경쟁력을 다시 한번 입증했다. 브랜드 철학을 일관되게 담은 콘텐츠 전략이 세계적인 디자인 어워드에서 연이어 성과로 이어지고 있다.

세아의 2025 브랜드 필름 'I'm STEEL here'가 세계적 권위의 '레드닷 디자인 어워드' 브랜드&커뮤니케이션 디자인 부문 본상을 수상했다.

세아그룹은 매년 브랜드 철학을 담은 필름을 선보이며 브랜드 가치를 꾸준히 제고해 왔으며, 이번 수상은 2023년에 이은 두 번째 본상 수상이다. 국내 철강업계가 레드닷 본상을 두 차례 수상한 사례는 세아가 최초다.

해당 필름은 '철'로 만든 인형 '캡틴 세아'와의 만남을 통해 우주를 향한 꿈을 키워가는 주인공의 성장 서사를 담았다. 철이 미래 산업에서도 지속가능한 핵심 소재임을 은유적으로 표현한 점과 함께 배경 음악, 영상미, 스토리텔링 측면에서도 높은 평가를 받았다.



활발한 장학사업을 통한 인재 양성

세아해암학술장학재단은 2025년에도 인재 양성과 학업 기회 확대를 위해 다양한 장학사업을 전개했다. 국내 4년제 대학 재학생을 대상으로 제33기 '세아해암 장학생'을 선발해 생활비 장학금과 학업 지원을 제공했으며, 창업과 도전정신을 갖춘 인재를 발굴하기 위한 '커리어챌린지 장학사업' 제4기 공모도 함께 진행했다. 이러한 활동은 경제적 지원과 가능성 지원을 균형 있게 실천했다는 점에서 의미가 크다.

세아해암학술장학재단은 1992년 창립 이래 장학금과 학술연구 지원을 통해 사회 공익과 인재 양성에 집중해 왔으며, 이번 2025년 사업 역시 그 연장선상에서 많은 학생들에게 든든한 후원 기반을 마련했다.

이처럼 사람에 대한 투자를 통해 사회적 가치를 확장해가는 세아의 행보는 기업과 사회가 함께 성장하는 선순환을 만들어가고 있다.

문화로 이어온 가치, 진정성 있는 후원

故 이운형 회장의 뜻을 기려 설립된 세아이운형문화재단은 올해도 문화예술 후원을 꾸준히 이어갔다.

지난 3월 예술의전당 콘서트홀에서 열린 '2025 세아이운형문화재단 음악회'에서는 오페라 '루살카' 공연을 통해 관객들에게 깊은 감동을 전했다. 재단은 2015년부터 대중이 오페라를 보다 친숙하게 접할 수 있도록 양질의 공연을 지속해 왔으며, 올해 10번째 공연에서도 큰 호응을 얻었다.

또한 재단은 서울시향과 2027년까지 3년간 후원 약정을 체결해 미국 순회공연 지원과 클래식·오페라 공동 기획 공연 등 다양한 협력 활동을 전개하고 있다. 이를 통해 한국 클래식 음악의 세계적 영향력을 확대하고 공연 예술의 저변을 넓혀가고 있다.



세상을 아름답게하는 사회적 책임 실천

세아는 환경 보호와 사회적 약자 지원을 아우르는 다양한 나눔 활동을 통해 기업의 사회적 책임을 꾸준히 실천하고 있다. 일회성 기부를 넘어, 임직원이 직접 참여하는 지속 가능한 나눔 활동을 이어가며 사회적 가치 창출에 힘을 보태고 있다. 국내에서는 매년 약 80만 톤의 폐의류·폐섬유류가 발생하지만 재활용률은 40% 미만에 머물고 있다. 이에 세아는 사업장에서 수거한 폐근무복을 업사이클링하는 캠페인을 진행했다. 6개 계열사에서 수거된 1,000여 점의 폐근무복은 세척과 재생 과정을 거쳐 폴리에스터 섬유로 재탄생했고, 이후 제조 공정을 거쳐 아동용 맨투맨 300점으로 완성됐다. 임직원들은 지역 아동센터를 직접 방문해 '일일 산타'로 변신하고, 업사이클링한 아동용 맨투맨을 아이들에게 직접 전달하며 캠페인의 뜻을 더했다.

전 계열사 임직원이 참여한 '한 끼 식사 선물' 디지털 기부 캠페인도 성공적으로 마무리됐다. 임직원이 선택한 기부 금액만큼 동일 금액의 모바일 식사 쿠폰이 결식우려아동에게 1:1로 매칭돼 전달됐으며, 약 300명이 참여해 900만 원



이상을 모금하고 400장 이상의 식사 쿠폰을 지원했다. 이와 함께 영남지역 산불 이재민 지원을 위해 세아제강, 세아창원특수강, 세아특수강, 세아항공방산소재 등이 총 3억 원의 성금을 기부해 피해 복구와 긴급 구호에 힘을 보탤다. 2015년부터 시작된 '나눔세아 캠페인'도 지속됐다. 올해는 추락사고로 뇌 손상을 입은 유찬이와 선천적 희귀질환인 골덴하르츠후군과 뇌병변장애로 인해 또래보다 발달이 느린 태원이의 치료비 지원을 위해 임직원들이 한마음으로 후원을 이어가고 있다.



성장하는 글로벌 항공 시장을 향한 세아의 비상

세아항공방산소재, 알루미늄 신공장 투자



세계 항공산업이 다시 한 번 큰 도약의 시기를 맞이하고 있다. 팬데믹 이후 급격히 회복된 여객 수요는 지속적인 성장세가 전망되며, 고효율·친환경 연료를 중심으로 한 차세대 항공기 개발이 가속화되고 있다. 이처럼 항공기 소재 시장이 구조적 성장 국면에 진입한 가운데, 세아 역시 변화의 흐름을 타고 새로운 성장의 날개를 펼치고 있다. 항공·방산 소재 전문 계열사인 세아항공방산소재가 고강도 알루미늄 신공장 건설에 나서며, 글로벌 항공 소재 시장 공략에 속도를 높이고 있는 것이다.

이번 투자는
단기 실적 개선을 넘어,
세아그룹의 미래 산업
포트폴리오 전환 전략의
일환이다.



세아베스틸지주가 구조적 성장세에 진입한 글로벌 항공기 소재 시장의 선제적 수요 대응과 미래 성장동력 확보를 위해 신규 투자를 단행한다.

세아항공방산소재는 경남 창원군에 연간 770톤 규모의 고강도 알루미늄 소재를 생산하는 신공장을 신설한다.

이번 투자는 총 588억 원 규모로, 2027년 상반기 준공 후 하반기부터 상업 생산에 돌입할 예정이다. 세아항공방산소재는 이 공장에서 생산되는 항공용 알루미늄 소재를 보잉(Boeing), 엠브라에르(EMBRAER), 이스라엘 항공우주산업(IAI) 등 세계 유수의 항공기 제작사에 공급할 계획이다.

중장기적으로는 2034년까지 총 1,000억 원을 투자해 생산 설비를 단계적으로 확충할 방침이다. 이는 단순한 설비 증설이 아닌, 세아그룹이 미래 성장의 중심축을 항공·방산 소재 산업으로 본격 전환하겠다는 전략적 선언이다.

신공장에는 최신식 압출기와 열처리기를 비롯한 첨단 생산라인이 구축된다. 이곳에서는 항공기 동체와 날개 등에 사용되는 핵심 알루미늄 소재가 생산될 예정이다.

특히 고온에서 소재를 급속 냉각시키는 ‘급랭 방식 특수 열처리 설비’가 국내 최초로 도입돼, 고강도·고내식성·고인성을 갖춘 항공용 알루미늄 생산이 가능해진다. 이를 통해 세아항공방산소재는 국내를 넘어 글로벌 시장에서도 기술 경쟁력을 한층 강화할 전망이다.

이번 투자는 단기 실적 개선을 넘어, 세아그룹의 미래 산업 포트폴리오 전환 전략의 일환이다. 철강 시장의 구조적 침체 속에서도 세아항공방산소재는 항공·방산 소재 중심으로 사업을 재편하며 눈에 띄는 성과를 거두고 있다. 실제로 올해 3분기까지 누적 매출은 989억 원, 영업이익은 203억 원으로 창사 이래 최대 3분기 실적을 경신했다. 영업이익률은 20.6%에 달하며, 고부가가치 산업으로의 성공적인 체질 전환을 입증했다.

글로벌 항공기 소재 시장 전망도 밝다. 한국우주항공산업협회 <세계항공우주 소재시장 보고서 (2023)>에 따르면, 세계 항공기 소재 시장은 지난 2022년 44조 원에서 2032년 약 102조 원 규모로 성장할 전망이다. 이는 약 132% 성장에 해당하며, 구조적 성장세가 이미 본격화되고 있음을 보여준다.

세아베스틸지주 관계자는 “세아항공방산소재의 알루미늄 신공장 설립은 시장 데이터로 성장성이 확인된 글로벌 항공 소재 분야에서 고부가가치 알루미늄 소재 시장을 선점하기 위한 결정”이라며, “축적된 고강도 알루미늄 소재 기술을 기반으로 글로벌 항공기 제작사들의 핵심 공급망 파트너로 자리매김해 대한민국을 대표하는 항공·방산 소재 전문 기업으로 도약해 나갈 계획”이라고 밝혔다. ☘



작은 변화가 큰 기적으로 이어지도록 태원이의 내일에 희망을 건네주세요

태원(가명)이의 하루는 또래 아이들처럼 어린이집에서 친구들과 어울려 노는 시간보다 병원에서 치료로 보내는 시간이 더 많습니다. 선천적 질환으로 태어난 작은 몸은 늘 치료와 재활을 견뎌야 하고, 가족은 그 시간을 함께 버티며 희망을 찾아가고 있습니다. 정지된 듯 보이는 발달의 속도 속에서도 한 발자국씩 나아가고 있는 태원이. 그 조심스러운 변화가 멈추지 않도록, 세아가족의 따뜻한 마음으로 태원이의 내일을 밝혀주세요.

밝고 활발한 태원이가 이겨내야 하는 질병

태원(만 4세)은 낮가림이 없고 밝고 활발한 아이입니다. 밥보다 빵을 좋아해 식사 때면 “빵! 빵!” 하며 엄마를 조르는 애교 많은 아들이죠. 블록과 퍼즐, 스티커를 좋아하고 요즘엔 색칠공부에 푹 빠져 있지만 색칠보다는 신나게 낙서하는 시간이 더 많습니다.

그러나 태원이는 선천적 희귀질환인 골덴하르츠후군과 뇌병변장애로 인해 또래보다 발달이 느립니다. 한쪽 귀에는 고막이 없어 청력이 약하고, 안면 기형과 사시 때문에 음식 섭취와 보행도 쉽지 않습니다. 걸음이 불안정해 넘어지거나 부딪히는 일이 잦고, 언어적 소통이 원활하지 않다 보니 종종 행동으로 의사를 표현하기도 합니다.

최근 진행한 자폐 스펙트럼 검사와 유전자 검사에서는 별다른 이상이 없다는 진단을 받았고, 집중력도 조금씩 좋아지고 있습니다. 다만 초등학교 입학 전에는 지능 검사와 ADHD 검사가 추가로 필요한 상황입니다. 여러 지원 프로그램 덕분에 치료를 이어가고 있지만, 태원에게는 앞으로도 많은 시간과 노력이 필요합니다.

엄마의 하루도, 태원이의 하루도 모두 '치료'로 채워진 시간

물리치료, 감각통합치료, 인지치료, 언어치료, 작업치료, 놀이 및 심리치료, 수중 물리치료, 특수체육치료 등 일주일에 열 번이 넘는 치료를 받아야 하는 태원입니다.

태원이의 하루는 치료로 시작해 치료로 끝납니다. 오전에는 종합사회복지관에서 치료를 받고, 오후에는 미추홀 병원 낮병동에서 재활 치료를 받습니다. 화요일과 목요일에는 어린이집에 등원하지만, 그 외 대부분의 시간은 병원에서 보내고 있죠.

엄마의 하루 역시 태원이의 일정에 맞춰 흘러갑니다. 집으로 돌아와 아이들을 씻기고 저녁을 준비하다 보면 어느새 온몸이 지쳐 하루가 끝나 버립니다.





둘째 아이도 함께 돌봐야 하지만, 한창 걷기 시작한 아이를 병원까지 데리고 다니기 어려워 이른 시기에 어린이집에 보내야 했습니다.

게다가 어머니 역시 비만과 당뇨, 시력 저하와 녹내장 초기 진단 등으로 꾸준한 치료가 필요한 상황입니다. 눈 수술 이후 한쪽 시야가 흐려지거나 혈관이 터지는 증상이 반복되고 있음에도, 아이들을 챙기기 위해 위험한 순간을 감내하며 일상을 이어가고 있습니다.

치료를 포기할 수 없는 이유, 태원이의 '뚜렷한 변화'

지난 2024 나눔세아 캠페인에서 모금된 금액에 대한 기업 매칭 그랜트를 통해, 올해 8월 태원이의 발달 재활치료를 지원했습니다. 그 결과, 음식물을 씹고 삼키는 능력이 좋아지고 혼자 걸을 수 있는 시간이 늘어나는 등 작은 변화들이 나타나고 있다고 합니다.

태원이는 천천히, 그러나 분명히 발전하고 있습니다. 몇 달 전까지만 해도 두 글자 말하기가 어려웠던 태원이는 최근 “엄마”, “아빠”, “안녕” 같은 단어를 또렷하게 말하기 시작했습니다. “싫어”라고 감정을 표현하거나, 단어 몇 개를 따라 말하려고 하는 모습만으로도 엄마에게는 하루를 버틸 수 있는 큰 힘이 됩니다. 하지만 또래 아이들과 어울리는 일은 여전히 쉽지 않습니다. 교회에서 친구들과 함께 놀고 싶어도 소통이 원활하지 않아 혼자 걸도는 모습을 볼 때면 어머니의 마음은 무너져 내립니다. “그럴 때마다 선생님이나 어른들이 태원이를 도와줘야 하는 상황이 제일 슬퍼요.” 어머니가 느끼는 안타까움은 이루 말할 수 없습니다.

태원이의 치료를 위해 매달 필요한 금액은 가족에게 큰 부담입니다. 아이 둘을 키우며 병원 치료를 이어가야 하기에, 어머니 혼자서는 감당하기 벅찬 상황입니다. 생계비를 줄이고 의류와 식비를 아끼며 버티고 있지만, 치료비만큼은 아무리 절약해도 줄일 수 없는 필수 지출이기에 늘 불안함을 안고 생활하고 있습니다.

그럼에도 어머니의 바람은 그저 소박합니다. “태원이가 또래 아이들처럼 건강하게 자랐으면 해요. 언젠가는 보호자 없이도 스스로 생활하며 사람들과 잘 어울릴 수 있기를 바라요.”

태원이가 치료를 통해 말을 더 잘하게 되고, 스스로 걸을 수 있으며, 무엇보다 친구들과 잘 어울릴 수 있는 아이로 성장하길 바라는 마음. 그리고 가족 모두가 건강을 회복해 함께 웃고 떠들며, 연말에 따뜻한 음식을 함께 먹을 수 있는 아주 평범한 순간들이 어머니가 꿈꾸는 가장 큰 소원입니다. “결국은 아이가 스스로 살아갈 수 있도록 떠나보내는 것, 그것이 부모의 역할이니까요.”

태원이에게 따뜻한 손을 건네주세요

매일의 치료 속에서도 한 걸음씩 나아가고 있는 태원이는 분명히 앞으로 더 큰 변화를 만들어낼 것입니다. 세아의 작은 관심과 응원은 태원이의 재활 여정에 또 하나의 희망이 되어줄 수 있습니다. 태원이가 언젠가 스스로 서고, 걷고, 웃는 날이 올 수 있도록 세아가족의 마음을 모아주세요.☺



<나눔 세아> 태원이 후원 방법

• 기부금 영수증의 경우, 12월 내 후원을 진행하시면 '25년 영수증으로, 1월에 진행하시면 '26년 영수증으로 발급됩니다.

• 기부금 영수증 관련 문의는

홀트아동복지회 나눔기획팀 (02-331-7142) 또는 witholt@holt.or.kr 로 부탁드립니다.

• 후원금 영수증 발급 외 전반적인 캠페인 관련하여 궁금하신 사항이 있으면, 세아홀딩스 커뮤니케이션실로 문의해주시기 바랍니다.

QR 코드 후원

1. QR 코드를 찍어 나눔세아 사이트 접속
2. '후원자 정보' 및 '후원 금액' 입력
3. 결제 수단 선택

나눔세아 사이트 바로가기



지정 계좌 후원

국민은행
479037-01-017335
(사)홀트아동복지회

스크랩 등급의 한계를 넘어 특수강의 미래를 다시 설계하다

세아베스틸
세아업적상 금상 수상팀

철강산업은 지금 큰 전환점에 서 있다. 탄소중립 규제가 본격화되며 전기로 생산이 빠르게 확대되고 있고, 이에 따라 고급 스크랩을 둘러싼 글로벌 경쟁이 그 어느 때보다 치열해졌다. 특히 특수강 제조사에게 고급 스크랩은 '품질을 지키는 최소 조건'과도 같은 존재다. 그러나 대형 고로사들이 대량으로 시장을 선점하는 상황에서, 기존 방식만으로는 생존 자체가 위태로운 국면에 놓였다.

세아베스틸은 이 난제를 돌파하기 위해 과감한 선택을 했다. "고급(생철) 스크랩이 없다면, 저급(노폐·경량) 스크랩으로도 좋은 특수강을 만들 수 있는 방법을 찾자" 이 목표 아래 구매·품질·연구·생산 등 전 부문의 전문가들이 참여한 '스크랩 최적화 TF팀'이 꾸려졌다. 서로 다른 영역의 지식과 경험을 하나로 모아 기술적 한계를 넘어선 이들의 도전은, 결국 세아업적상 금상 수상이라는 값진 성과로 이어졌다.



절박함이 부서 간 경계를 허물고 모두를 하나로 묶었다.
구매부터 품질, 연구, 생산까지 전 과정이 긴밀히 연결된 과제였기 때문이다.

탄소중립 시대, 특수강의 생존을 건 도전

TF팀 결성의 배경에는 급변하는 산업 환경이 있었다. 탄소 배출량을 대폭 줄여야 하는 전 세계적 흐름 속에서 고로사들은 전기로 설비 투자 계획을 잇따라 발표했다. 전기로 공정은 탄소 배출을 줄일 수 있는 장점이 있지만, 고품질 제품을 생산하기 위해서는 생철류 고급 스크랩 사용 비중을 일정 수준 이상 확보해야 한다는 전제가 따른다. 그 결과 고급 스크랩의 수요는 폭발적으로 늘어났고, 이는 특수강 제조사에게 직접적인 위협으로 작용했다.

이 상황을 설명하며 이재만 부장은 “특수강은 스크랩의 질에 매우 민감하다”며 “상당 수준 이상의 고급 스크랩이 투입돼야 원하는 성분과 품질을 만들 수 있는데, 이를 시장에서 구하지 못한다면 더 이상 선택의 문제가 아니라 생존의 문제”라고 말했다.

이 같은 절박함이 부서 간 경계를 허물고 모두를 하나로 묶었다. 구매부터 품질, 연구, 생산까지 전 과정이 긴밀히 연결된 과제였기 때문이다.

불순물, 역제의 대상에서 활용의 해법으로

경량 스크랩을 사용하면서도 고급 스크랩과 동등하거나 그 이상의 품질을 구현하는 것. 2023년 6월 출범한 업적상 수상팀의 목표는 명확했다.

경량 스크랩이 상대적으로 저렴한 이유는 장기간 사용 과정에서 구리(Cu), 크롬(Cr) 등 불순물이 다량 포함되기 때문이다. 이러한 불순물은 특수강 품질에 직접적인 영향을 미치는데, 특히 구리는 철강 표면에 미세한 크랙을 유발하는 이른바 ‘카파 취성’을 일으킨다.

업적상 수상팀은 이 문제를 해결하기 위해 먼저 카파 취성이

나타나는 온도 구간에 주목했다. 창녕공장과 군산공장의 소형 압연 설비 운전 조건과 온도 특성을 면밀히 분석함으로써, 카파 취성이 두드러지게 나타나는 온도대를 특정했다. 이를 바탕으로 일부 공정에서 온도를 상향·제어하는 방식으로 해결책을 마련했다.

윤성진 부장은 “온도를 적절히 제어하면 구리 함량이 다소 높더라도 표면 크랙을 억제할 수 있다”는 가설을 세우고, 다양한 온도 조건에서 테스트를 반복했다”면서 “그 결과 카파 취성에 의한 침상 크랙을 줄일 수 있는 최적의 온도 조건을 찾아냈고, 이를 양산 공정에 적용하는데 성공했다”고 설명했다.

또 다른 불순물인 크롬에 대해서는 현실적으로 불가능한 ‘제거’ 방식 대신 ‘제어와 활용’이라는 새로운 접근 방식을 택했다. 크롬 함량이 규격(0.20%)을 초과할 경우 국제 규격상 일반 제품으로 사용하기 어려워, 그동안 대부분 폐기하거나





우리가 만든 변화가
회사의 미래를 바꿀 수 있습니다.
앞으로도 우리가 가진 기술과
역량을 더욱 발전시켜
특수강 시장에서 세아의
경쟁력을 지켜 나가겠습니다.



활용처를 찾기 힘들었다. 그러나 업적상 수상팀은 발상을 전환해 고경화 특성이 요구되는 산업 분야, 특히 볼트 소재 시장을 면밀히 조사했다. 그 결과 일부 고객이 오히려 강도와 경화능(경도)을 높이기 위해 크롬 함량이 높은 소재를 선호한다는 사실을 확인했다.

박성준 주임연구원은 “우리에게는 문제였던 요소가 고객에게는 해결책이 될 수 있다는 점에 주목했다”며 “고객과의 협업을 통해 크롬 함량을 높인 신강종 SM45CRBK를 개발했다”고 말했다.

이 성과를 통해 기존에는 ‘처치 곤란’이던 크롬 오버 스크랩을 새로운 부가가치 창출 원료로 전환할 수 있었다.

효율적인 투입방식을 개발하다

업적상 수상팀은 경량 스크랩의 또 다른 한계에도 주목했다. 경량 스크랩은 부피 대비 금속 성분이 적고 형상이 불규칙해 전기로 투입 효율이 떨어진다는 점이다. 이에 업적상 수상팀은 경량 스크랩을 압축해 부피를 줄이는 동시에, 카본을 효율적으로 투입할 수 있는 방법을 모색했다.

전기로 공정에서는 전기 에너지와 화학 에너지를 동시에 활용해 스크랩을 용해하기 때문에, 스크랩과 함께 카본 소스 투입이 필수적이다.

“저희는 ‘카본을 어떻게 더 효율적으로 넣을 수 있을까’를 고민했고, 자동차 부품의 폐소모품 가운데 러버의 형태이면서 카본을 함유한 재활용 소재들을 발굴해 새로운 압축 스크랩 공법을 개발했습니다” 이기원 과장의 설명이다.

이형록 부장은 새로운 압축 스크랩 공법에 대해 “‘전빵 속 팔’ 처럼 경량 스크랩 속에 카본을 첨가하는 방식”이라고 설명하면서 여러 문제를 한 번에 해결할 수 있었다고 덧붙였다.

그 결과 전기로 투입 효율이 개선됐고, 작업 편의성과 안전성도 함께 높아졌다. 기존에 없던 방식으로 효율을 개선한 이 기술은 업적상 수상팀의 창의성과 실행력을 고스란히 보여 준다.

부서의 경계를 넘어선 진짜 ‘원팀’의 힘

경량 스크랩 사용 비중을 늘리면서도 기존과 동등하거나 일부는 더 우수한 품질의 제품을 생산할 수 있게 됐고, 이를

통해 연간 약 58억 원 수준의 재료비 절감 효과를 달성했다. 강승철 부장은 “이번 성과는 단순한 비용 절감을 넘어, 고급 스크랩 수급 환경이 악화되더라도 공장을 안정적으로 운영할 수 있는 구조를 만들었다는 점에서 의미가 크다”고 말했다.

업적상 수상팀은 경량 스크랩 사용성을 대폭 높이며 원가 절감, 품질 안정성 유지, 신규 시장 발굴이라는 세 가지 성과를 동시에 달성했다. 이는 단순한 기술 개발이 아니라 회사의 향후 생존 전략을 뒷받침하는 기반 기술을 완성했다는 점에서 더욱 의미가 크다. 스크랩 자원 경쟁이 더욱 치열해질 것으로 예상되는 미래 환경을 고려하면, 이번 성과는 세아베스틸의 기술적 자립과 원가 경쟁력 확보에 기여하는 중요한 이정표로 기록될 것이다.

이 같은 성과는 어느 한 부서의 노력만으로는 결코 달성할 수 없었을 것이다.

업적상 수상팀은 기술 개발과 함께 현장의 수용성을 높이는 데도 주력했다. 초기에는 경량 스크랩 투입으로 작업 강도가 높아지며 현장의 부담과 거부감이 컸지만, 작업자를 고려한 실질적인 개선책을 병행하며 분위기를 점차 바꿔 나갔다. 데이터에 기반한 설명과 현장에 대한 공감이 쌓이면서, 저급 스크랩 활용에 대한 기술적 자신감도 함께 자리 잡았다.

강다형 과장은 “단순히 ‘해야 한다’고 설득하기보다, 러버 혼합 압축 스크랩처럼 현장을 실제로 도울 수 있는 방법을 먼저 고민했다”며 “그 과정에서 문제 해결의 열쇠는 책상이 아니라 현장에 있다는 사실을 다시 느꼈다”고 말했다.

이호상 부장 역시 “낮은 등급의 스크랩 사용을 늘리는 일은 누구에게나 두려운 선택이었습니다. 품질 문제가 발생하면 생산이 중단되고 고객 신뢰도 흔들릴 수 있으니까요. 하지만 데이터를 공유하고 실험을 반복하면서 ‘할 수 있다’는 확신이 조금씩 쌓였습니다.”라고 말했다.

지속 가능한 제조를 향한 다음 도전

이들의 업적은 단순한 비용 절감 프로젝트를 넘어, 세아의 미래 제조 경쟁력을 스스로 만들어낸 혁신의 기록이다.

그 여정을 되돌아보며 김주한 부장은 이렇게 말했다. “생존의 문제였기에 시작했지만, 그 결과 새로운 성장의 길을 만들

었습니다. 우리가 만든 변화가 회사의 미래를 바꿀 수 있습니다. 앞으로도 우리가 가진 기술과 역량을 더욱 발전시켜 특수강 시장에서 세아의 경쟁력을 지켜 나가겠습니다.”

업적상 수상팀은 이번 성과에 만족하지 않고 기존 프로세스의 고도화와 AI 기반 디지털 혁신을 두 축으로 삼아 ‘지속가능한 스크랩 확보’를 위한 활동을 전개해 나갈 방침이다. 데이터 분석을 기반으로 한 투입 최적화 모델을 더욱 정교화하고, 공정 내 불순 성분 제어 및 표면 품질 리스크 예방 프로세스를 지속적으로 발전시키는 한편, AI 기반 영상 자동화 검사 시스템 도입을 통해 선제적 품질 관리 체계도 구축할 계획이다.

손준영 부장은 “다양한 스크랩을 안정적으로 사용할 수 있도록 기술을 고도화하고, 공정 조건을 정밀하게 다듬어 나갈 것”이라며 향후 계획을 전했다.

이에 대해 강승철 부장은 “아직 갈 길은 멀지만 이번 경험으로 자신감을 얻었다”면서 “더 어려운 문제도 함께하면 해결할 수 있을 것”이라며 의지를 내비쳤다.

각자의 자리에서 묵묵히 땀 흘리는 세아인들, 그리고 한마음으로 뭉칠 때 발휘되는 시너지는 위기를 기회로 만드는 힘이다. 이를 증명할 세아베스틸 세아업적상 금상 수상팀의 다음 여정을 기대해 본다. ♡





실과 바늘로 일상의 걸을 바꾸는 시간

세아네트웍스 박수정 매니저



하루 대부분을 사람과 조직을 상대하는 인사 업무를 하다 보면 머릿속이 복잡해지는 순간이 많다. 예상치 못한 상황에 대처해야 할 때도, 한꺼번에 여러 정보가 밀려올 때도 있다. 세아네트웍스 박수정 매니저에게 뜨개질은 그런 일상의 과부하를 잠시 내려놓게 해주는 조용한 피난처 같은 존재다. 출퇴근길 지하철에서, 주말 오후 카페나 집에서 그는 손끝으로 고요한 리듬을 가진 또 다른 세계를 짓는다. 일과 삶의 속도를 맞춰 가며 자신만의 균형점을 찾아가는 박수정 매니저의 이야기를 들어봤다.

한 코 또 한 코, 집중이 만들어주는 고요한 사생활

박수정 매니저가 뜨개질을 처음 접한 건 친구가 들고 있던 작은 지갑 때문이었다. 어느 날 친구가 실로 짠 붕어빵 모양의 지갑을 보여주었고, 그 모습이 웬지 모르게 마음을 끌었다. 어디에서 구한 것이냐고 묻자 친구는 자신이 직접 만든 것이라고 하며 다른 작품들도 보여주었다. 그 순간부터 뜨개질에 대한 호기심이 싹트기 시작했다.

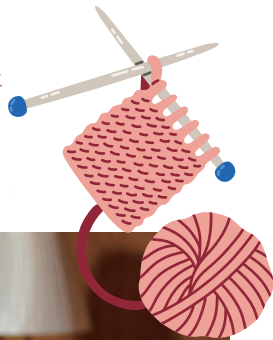
“친한 친구들이 하나둘 뜨개질로 만든 카드지갑 같은 소품을 자랑하더라고요. 그걸 보면서 ‘나도 해보고 싶다’는 마음이 들었어요. 친구들이 학원까지 갈 필요 없다며 유튜브 영상만 봐도 충분하다고 해서, 그냥 무작정 시작했죠. 어떤 실을 사야 하는지, 어떤 바늘을 써야 하는지, 무엇보다 만들어야 하는지도 모른 채로요.”

영상을 보며 한 코씩 따라 하다 보니 어느새 실과 바늘의 움직임이 손에 익기 시작했다. 뜨개질의 규칙은 단순하지만, 그 단순함을 정확하게 반복하기 위해서는 온전히 집중

해야 한다. 코를 하나만 놓쳐도 모양이 흐트러지고, 실수가 반복되면 전체 균형이 무너진다. 그래서일까. 뜨개질을 하는 동안은 머릿속을 복잡하게 만드는 생각들이 자연스럽게 멀어진다. “인사 업무는 아무리 계획을 세워도 계획대로 흘러가지 않을 때가 많아요. 사람을 상대하는 일이다 보니 정답도 없고요. 예상치 못한 방향에서 문제가 생기기도 하죠. 저는 그런 스트레스를 뜨개질로 푸는 것 같아요. 작품에 몰두하다 보면 생각이 사라져요. 평소 다뤄야 할 정보가 많아 머리가 아플 때도 있는데, 뜨개질을 하면 많은 것이 정리되는 기분이에요. 말 그대로 ‘쉼’이 되는 거죠.”

업무 특성상 수시로 변화를 맞이해야 하는 날이면 머릿속이 무겁고 복잡해지기 마련이다. 그럴 때 실을 잡고 바늘을 움직이기 시작하면 자연스럽게 호흡이 느려지고 생각이 차분히 가라앉는다. “생각이 너무 많아질 때 오히려 아무것도 생각하지 않게 해주는 시간이 필요했어요. 뜨개질이 제게 그 역할을 해요.”

뜨개질을 하면 많은 것이 정리되는 기분이에요.
말 그대로 ‘쉼’이 되는 거죠.



손끝에서 태어나는 완성의 기쁨과 관계의 온도

출근길 지하철에서도 그는 조용히 뜨개질을 이어간다. 짧은 시간 몇 코밖에 뜨지 못하더라도 괜찮다. 중요한 건 손끝에 집중하는 그 순간이 주는 ‘비워짐’의 감각이다. 회사에서는 예민하게 반응해야 하는 경우가 많지만, 실과 바늘 앞에서는 오히려 무덤덤하고 느긋한 본래의 자신으로 돌아갈 수 있다. 그 차이가 그의 일상을 균형 있게 만들어준다.

“처음에는 네이클로버 같은 작은 소품으로 시작했어요. 그러다 점점 북소리, 에어팟 케이스, 지갑, 최근에는 인형 옷까지 만들게 됐죠. 특히 인형 옷은 귀여운뿐 아니라 섬세한 계산이 필요해 더 깊게 몰입하게 돼요. 사이즈가 조금만 달라도 핏이 맞지 않기 때문에 풀고 다시 뜨는 작업을 여러 번 반복해야 하거든요.” 가장 기억에 남는 작품은 산리오 캐릭터 모자다. 양쪽 귀의 대칭이 완벽해야 모양이 제대로 나오기 때문에 시간이 배로 들지만, 그래서 더 보람 있는 작업이었다. 조금이라도 비대칭이면 처음부터 다시 뜨기를 반복했고, 약 두 시간이 지나서야 만족스러운 형태가 완성되었다. 그 과정에서 느낀 성취감은 꽤 컸다.

“완성한 작품들은 대부분 주변 사람들에게 선물했어요. 친구들이 ‘정말 팔아도 되겠다’고 말해주면 괜스레 뿌듯하더라고요. 지하철이나 카페에서 뜨개질을 하다가 관심을 보이는 분께 간단히 방법을 알려드린 적도 있어요. 취미를 통해 자연스럽게 타인과 연결되는 순간들이 참 따뜻해요.”

그 작은 순간들이 모이고 쌓여 더 큰 기쁨이 되었다. 그리고 언젠가는 어머니께 카드지갑을 선물하고 싶다는 목표도 생겼다. 어머니가 “나 카드지갑 필요한데”라고 하신 말이 마음에 오래 남았기 때문이다.

“아직은 사람용 모자나 가방 같은 큰 작품을 도전하기엔 조금 더 준비가 필요하지만, 꾸준히 하다 보면 언젠가는 가능하겠죠. 뜨개질로 만들어지는 건 단순한 편물이 아니라 관계의 온도, 그리고 스스로에 대한 작은 확신인 것 같아요. 그 시간을 쌓아가는 일이 제 삶에도 긍정적인 변화를 가져다주고 있어요.”

취미가 가져온 일과 삶의 느슨한 용기

뜨개질을 시작한 뒤 박수정 매니저의 일상에는 미묘하지만 확실한 변화가 생겼다. 무엇이든 빨리 끝내고 다음 단계로 넘어 가야 한다는 압박에서 조금씩 자유로워진 것이다. 뜨개질은 실수하면 풀면 되고, 다시 시작하면 된다. 이 단순한 원리가 삶의



태도까지 바뀌었다. “시간을 들이면 결국 해결된다”는 여유가 생긴 것이다.

“퇴근 후 하고 싶은 일이 생기니 일에 임하는 태도도 더 긍정적으로 변했어요. 오늘의 업무를 잘 마치면 바늘을 잡을 수 있다는 생각 때문이죠. 취미가 업무 효율을 높이는 뜻밖의 지렛대가 된 셈이에요.”

그는 누구에게나 뜨개질을 추천하고 싶다고 말한다. 실과 바늘만 있으면 시작할 수 있고, 독학으로도 충분히 배울 수 있기 때문이다. 무엇보다 손에 남는 완성품이 주는 만족감이 크다.

“취미는 삶에 작은 듯하지만 결코 작지 않은 활력을 불어넣어 준다고 생각해요. 어떤 취미든 불건전하지만 않다면 시도해볼 가치가 있다고 봐요.”

박수정 매니저에게 뜨개질은 단순한 시간 보내기가 아니다. 스스로의 속도를 조절하고 복잡한 생각을 정리하며 하루를 조금 더 여유 있게 바라보게 해주는 삶의 부캐이자 쉼의 기술이다. 그래서일까. 그는 최근 들어 차갑고도 따뜻한, 모순된 열정을 느낀다고 말한다. 실과 바늘로 만들어가는 이 작은 세계가 앞으로 그의 일상을 단단하게 떠받쳐 줄 것이라 믿고 있다. ☺

끈끈하게 착 붙는 행운의 맛

- 엿

이맘때면 제과점이나 슈퍼마켓, 편의점, 대형마트 입구를 채우는 먹거리가 있다.

은근한 윤기가 흐르면서도 포슬포슬한 사탕덩어리.

과거시험 시절부터 지금까지 수험생 선물로 사랑받아온 전통 간식 '엿'이다.

달콤한 위로이자 끈끈한 인연, 합격과 성공을 기원하는 상징으로

우리 곁에 머물러 온 엿의 이야기를 풀어본다.



과학적으로 내는 천연의 단맛

엿의 역사는 고려시대로 거슬러 올라간다. 고려 문신 이규보의 <동국여지승람>에 엿에 대한 기록이 전해지며, <영조실록>에는 '이번 과거시험장은 암숙하지 못해 떡과 엿, 담배를 거리낌 없이 팔았다'는 내용이 실려 있다. 김홍도의 풍속화 <씨름> 속 구경꾼들 앞을 어슬렁거리는 엿장수의 모습 역시 엿과 우리 민족의 오랜 인연을 보여준다.

엿은 손이 많이 가는 음식이다. 보리를 물에 불려 싹을 틔운 뒤 말려 가루로 빻으면 엿기름이 된다. 이 엿기름을 따뜻한 물에 우려내면 효소가 전분을 당으로 분해해 은근한 단맛이 우러난다. 여기에 찐 쌀이나 찹보리를 넣고 고루 섞은 뒤, 하루밤 정도 삭히면 걸쭉한 단물만 남는다. 이 단물을 솥에 붓고 몇 시간 동안 졸이면 점점 끈적해지고 색이 진해진다. 불의 세기와 가열 시간에 따라 끈적임 흐르는 조청이 되거나, 수분기 없이 단단한 엿이 된다.



김홍도의 풍속화 <씨름> 속 구경꾼들 앞을 어슬렁거리는 엿장수의 모습 역시 엿과 우리 민족의 오랜 인연을 보여준다.



삭힌 보리에서 단맛을 얻는 전통 제법은 과학과 지혜의 산물이다. 곡물의 전분이 엿기름 속 효소에 의해 당으로 분해되면서 생기는 천연의 단맛, 바로 자연이 빚은 달콤함이다.

엿 제조 과정에서 또 하나 주목할 점은 장인의 기술이다. 불세기와 온도 조절로 점도를 만들어 내는 기술은 세대를 거쳐 전수되는 손끝의 기술이다.



한편, 조선 후기에는 설탕의 도입으로 엿 제조법이 달라졌다. 전분 대신 설탕을 녹여 굳히는 방식이 퍼지며, 엿은 사탕과 경계를 넘나드는 대중 간식으로 변모했다. 장날마다 엿장수의 힘찬 외침이 울려 퍼졌고, 아이들은 엿판 앞에서 군침을 삼켰다. 그 시절 엿은 서민들에게 달콤하고 흥겨운 위로였다.

장터의 음악, 철의 리듬

“옛이요, 옛! 달콤한 옛 나왔어요!”

장터의 풍경을 떠올리면 가장 먼저 들려오는 소리가 바로 목청 좋은 옛장수의 외침이다. 1970~1980년대까지만 해도 볼 수 있었던 ‘옛 타기’ 시연은 작은 공연이었다. 커다란 옛 덩어리를 번쩍 들어 올려 공중에서 길게 늘렸다 접는 과정은 마치 마술 같았다. 옛장수는 단순한 상인이 아니라 길거리의 예능인이었다.

옛 하면 빼놓을 수 없는 도구가 있다. 바로 ‘옛가위’다. 옛장수는 긴 바늘 모양으로 옛을 말아 가위와 정으로 한입 크기의 조각을 낸다. 옛장수에게 옛가위는 절삭 도구이자 악기였다. 능숙한 옛장수는 옛가위의 둔탁한 날과 험령한 조임쇠를 이용해 ‘잘까잘까’ 흥겨운 리듬을 만들어냈다. 그 금속의 진동은 장터의 배경음악이자, 사람들을 불러 모으는 신호였다.

한편, 조선시대의 옛가위는 대장장이 손끝에서 만들어졌다. 단단한 옛을 자르려면 강한 철이 필요했기 때문이다. 불과 쇠, 그리고 장인의 손끝이 빛은 옛가위는 전통 기술의 상징이었다. 오늘날에도 대장간에서 수공으로 제작되는 옛가위는 여전히 ‘잘까잘까’하는 특유의 소리를 만들어 내며 전통의 맥을 잇는다.



옛의 진화, 힙한 전통 간식으로

최근에는 전통시장뿐 아니라 백화점과 온라인몰에서 수제 옛, 견과 옛이 인기를 얻고 있다. 설탕 대신 쌀조청이나 꿀을 사용해 건강식으로 재조명받는가 하면 ‘무설탕 옛’, ‘비건 옛’, ‘저당 옛’ 등 프리미엄 라인도 등장해 젊은 세대의 호응을 얻고 있다.

지역마다 특색 있는 옛도 눈길을 끈다. 인삼옛, 흑미옛, 오미자옛, 보리옛 등 지역 농산물을 활용한 제품이 관광 상품으로 발전했고, 전통 장인들은 현대적 포장 디자인과 브랜드 스토리텔링을 더해 ‘전통 간식의 리브랜딩’을 시도하고 있다. 옛은 이제 지역 문화를 전하는 콘텐츠로 확장하고 있다.

현대 디저트와의 협업을 통해, 옛은 또 한번 새로운 변신을 시도하고 있다. 옛 라테, 옛맛 젤리, 옛초콜릿 등은 옛의 힙한 진화를 보여준다.

요즘은 옛을 ‘만드는 과정’ 자체가 체험이 되는 시대다. 전국 각지의 옛공방에서는 방문객이 직접 옛기름을 우려내고, 반죽을 늘리고, 옛가위로 자르는 체험 프로그램을 운영하고 있다. 이렇듯 옛은 ‘구경하는 전통’에서 ‘향유하는 전통’으로 변화하며 맥을 이어가고 있다.



달콤쌉싸름한 인생의 맛처럼,
옛은 그렇게 끈끈하게 우리 곁에 붙어 있다.

어린 시절 시장에서 부모님을 졸라 옛을 사 먹던 세대에게 옛은 ‘추억의 단맛’이고, 새롭게 접하는 젊은 세대에게는 ‘느리게 즐기는 단맛’이다. 빠르고 자극적인 세상 속에서 천천히 녹아드는 옛의 달콤함은 또 하나의 ‘느림의 미학’이다.

입에 붙는 맛, 마음을 담은 맛

옛은 ‘합격의 상징’이다. 끈적한 옛처럼 잘 붙으라는 의미를 담아 수험생에게 옛을 선물하는 풍습은 조선시대 과거시험부터 내려온 것으로 알려져 있다. 오늘날에도 수능철이 되면 제과점이나 슈퍼마켓, 편의점, 대형마트마다 ‘합격 옛’이 등장한다. ‘딱붙어 옛’, ‘힘내 옛’, ‘합격이당 옛’ 같은 문구는

장난스러우면서도 진심이 담긴 한국식 격려다. 옛은 또한 ‘끈끈한 관계’의 상징이기도 하다. 혼례나 돌잔치, 명절에 옛을 나누던 풍습은 길상(吉祥)의 의미와 함께 가족과 이웃 간의 유대감을 돈독히 하려는 뜻을 담고 있다. 특히 혼례를 앞둔 신랑이 신부집에 옛을 보내는 ‘옛보내기’ 풍습은 좋은 인연을 바라는 마음의 표현이었다. 옛은 곧 ‘함께 붙어 사는’ 삶의 은유였다. 손끝의 온기, 철의 강도, 그리고 마음의 온도가 어우러져야 완성되는 맛. 옛은 오늘도 누군가의 마음을 달래고, 누군가의 인연을 이어준다. 달콤쌉싸름한 인생의 맛처럼, 옛은 그렇게 끈끈하게 우리 곁에 붙어 있다.☺

SeAH STEEL AMERICA

불확실성의 한복판에서 기회를 만드는 사람들 SeAH Steel America(SSA)

미국 캘리포니아주 남부의 오렌지카운티. 끝없이 펼쳐진 고속도로와 잘 정비된 산업단지, 그리고 전통적인 오일·가스 산업과 신재생에너지 시장이 공존하는 이곳은 오랫동안 글로벌 철강기업들에게 '기회의 땅'이자 '가혹한 시험대'였다.

SeAH Steel America(SSA)는 바로 이 지역에서 47년간 세아의 이름을 지켜왔다. 강관 산업이 보호무역주의, 고관세, 수요 변동이라는 파고에 흔들릴 때도 SSA는 시장의 변화와 새로운 에너지 트렌드를 가장 먼저 감지해 대응해 왔다.

미국의 50% 수입 철강 관세라는 유례없는 충격이 닥친 2025년. 그 혼란의 한가운데서도 오히려 계획 대비 모든 성과 지표를 초과 달성하며 강한 회복력을 증명하고 있는 SSA의 소식을 들어본다.

3개 사업장으로 구축한 북미 철강 영업 네트워크

SeAH Steel America(이하 SSA)는 현재 미국과 캐나다 전역에 구축한 3개 거점(Irvine·Houston·Calgary)을 중심으로 북미는 물론 중남미 시장까지 아우르며 세아의 제품을 공급하고 있다.

캘리포니아주 오렌지카운티 Irvine에 위치한 본사는 미국 서부를 비롯해 일부 중남부와 동부 지역을 대상으로 탄소강관을 판매하고 있다. 또한 북미 전역을 대상으로 스테인리스 강관, 구조관, COATED 제품을 공급하며, 북미 시장을 총괄하는 '컨트롤 타워' 역할을 수행하고 있다.

텍사스주 Houston는 세계 에너지 산업의 중심지이자 OCTG(유정용 강관)의 최대 시장이다. 이곳의 Houston Office는 세아제강, SeAH Steel Vina, SeAH Steel USA 등 글로벌 생산법인의 OCTG 제품을 공급하고, 오일·가스 분야 고객을 중심으로 탄소강관 판매를 담당한다. SSA 전체 매출에서 가장 큰 비중을 차지하는 핵심 사업 거점이다.

Calgary Office는 캐나다 전역을 대상으로 다양한 강관 제품을 공급하고 있으며, 에너지 개발이 활발한 현지 시장에서 SSA는 점차 높은 신뢰도를 확보해 가고 있다.

이처럼 각 거점은 지역별 특화 기능을 수행하면서도 유기적으로 연결돼 북미 시장 전반을 조망하고, 지역별 시장 변동성에 민첩하게 대응할 수 있는 기반이 되고 있다. SSA는 이를 바탕으로 북미 시장에서의 영업 전략을 지속적으로 강화해 나가고 있다.

거대한 기회와 거친 파고가 공존하는 시장

북미 시장은 세계에서 가장 큰 철강 시장이자 동시에 가장 예측하기 어려운 시장이다. 미국은 세계 최대의 철강 수입국이지만, 자국 철강 제조업의 지속적인 축소로 인해 수요 대부분을 해외에 의존하고 있다. 그러나 트럼프 2기 행정부 출범 이후 시장 분위기는 급격히 폐쇄적으로 전환됐다. 2025년 기준으로 모든 수입 철강에 50%의 관세가 일괄 적용되면서 기존의 쿼터제는 폐지되었고, 수입량 제한은 사라진 대신 관세 부담이 크게 증가했다. 향후 관세가 추가로 인상될 가능성이 제기되는 동시에 과거와 같이 쿼터제 도입의 목소리도 나오며 시장의 불확실성이 높아지고 있는 상황이다.



단체 사진



SSA Houston Office



연례회의

SSA가 지속적으로 시장 발굴을 이어가고 있는 중남미 시장은 성장 잠재력이 크지만 중국 및 제3국 저가 물량과의 경쟁, 긴 리드타임, 운임 확보의 어려움 등으로 한국산 제품이 가격 경쟁력을 확보하기 쉽지 않은 시장이기도 하다. 그럼에도 SSA는 제3국 대비 경쟁력을 갖춘 SeAH Steel Vina 제품을 앞세워 중남미 지역에서의 영업력을 꾸준히 강화하고 있다.

관세 인상 충격 속에서 달성한 '계약 물량 100% 인도'
2025년 초, 미국의 관세 인상은 예고 없이 찾아왔다. 이미 대부분의 물량이 고객사와 계약돼 납품을 앞두고 있던 상황에서 25%였던 관세가 갑자기 50%로 상향되자, 고객사들은 가격 인상 수용 여부를 놓고 강하게 반발했다. 일부는 계약 취소까지 검토하는 상황이었다.

그러나 SSA는 '빠른 대응보다 정직한 대응이 강하다'는 원칙을 선택했다. 고객사와 모든 정보를 투명하게 공유하고 직접 찾아가 상황을 설명하며 필요 시 관세 부담을 일부 공유하는 방안까지 협의했다. 그 결과, 단 한 건의 계약 취소 없이 모든 물량을 계획대로 인도하는 데 성공했다.

이승섭 차장은 "수요가들과의 신뢰가 얼마나 중요한지 다시 한 번 확인한 경험이었다"며 "관세를 대신 부담하는 '단기적 해결책'이 아니라, 고객 신뢰를 기반으로 한 협의가 결과적으로 위기를 극복하게 했다"고 회고했다.

47년간 쌓아온 브랜드 신뢰와 사람의 힘으로

SSA는 1978년 설립 이후 47년 동안 미국 시장에서 세아의 기술력과 품질을 알리는 역할을 해왔다. 그 결과, 세아는 미국 전체 수입 강관 시장에서 높은 점유율을 확보하고 있다. 특히 SSA는 북미 주요 에너지 기업들의 AML(Approved Manufacturer List)에 등록돼 있으며, 대형 유통업체들은 세아의 고품질 제품에 강한 신뢰를 갖고 있다. 이는 단순한 판매력을 넘어, 세아 브랜드 자체가 미국 시장에서 하나의 '신뢰 자산'으로 자리 잡았음을 의미한다.

이승섭 차장은 "SSA의 영업은 제품보다 신뢰가 우선"이라고 강조한다. SSA의 영업사원들은 각자 담당 고객과 오랜 기간 쌓아온 관계와 신뢰를 바탕으로 시장을 운영해 왔다.

올해처럼 예측 불가능한 관세 환경 속에서도 고객사들이 마지막까지 SSA의 손을 놓지 않았던 이유가 바로 이 관계 자산이다. 어려울수록 솔직한 정보 공유를 원칙으로 삼는 문화, 단기적 이익보다 장기적 관계를 중시하는 태도, 주어진 시장에서 매일 성과를 다시 만들어내는 실행력. 이 모든 것이 SSA를 만든 핵심 경쟁력이다.

현재 SSA의 최우선 과제는 '생존'이다. 그러나 생존이라는 단어는 단순히 버티는 것을 의미하지 않는다. 불확실성 속에서도 새로운 기회를 찾고, 변화에 흔들리지 않는 구조를 만드는 일이다.

SSA는 특수제품 비중을 확대해 관세 영향력을 줄이는 방향으로 증장기 전략을 설정하고 있다. 이는 향후 변화하는 통상환경 속에서도 비교적 안정적인 경쟁력을 확보하기 위한 조치다.

SSA는 새로운 성장 시장 진입을 위한 전략도 펼치고 있다. 천연가스 가격이 상승함에 따라 중단되었던 LNG 프로젝트들이 다시 움직이기 시작했고, 2026년 이후에는 관련 사업이 본격적으로 확대될 것으로 전망된다. 여기에 AI 산업의 급속한 성장으로 데이터센터 수요가 폭발적으로 증가하고 있으며, 신재생에너지 분야에서는 특히 지열발전 중심의 강관 수요가 꾸준히 확대될 것으로 예상된다. SSA는 이러한 시장 변화를 면밀히 모니터링하며 각종 프로젝트 수주 경쟁에 적극적으로 참여하고 있다.

SSA 직원들이 가장 자주 공유한다는 말이 있다. "Success Is Not Entitlement. You Have to Earn It Every Day." 성공은 주어지는 것이 아니라, 매일 스스로 만들어내는 것이다. 이는 SSA가 북미 시장에서 살아남고, 앞으로도 성장할 수 있는 이유를 가장 명확하게 설명하는 문장이다.

47년 전 미국 시장에 첫발을 디딘 SSA는 지금도 하루하루 새로운 시장을 배우고, 고객을 설득하고, 예측할 수 없는 파도 속에서 길을 만들어 가고 있다.

SSA가 정직과 기술, 끈기라는 세아의 DNA를 품고 북미 시장에서 만들어갈 다음 장은 아직 쓰여지지 않았다. 그러나 한 가지는 분명하다. 그 이야기는 '생존'이 아니라 '성장'의 서사로 남으리라는 사실이다. ♡

Success is not entitlement. You have to earn it everyday.

성공은 주어지는 것이 아니다. 매일 스스로 만들어내는 것이다.



SSA 본사

겨울에 피어나는, 덕유산이라는 눈꽃 세상

겨울의 문턱을 지나면 산은 흰 눈에 덮인 채 조용히 숨을 고른다.
얼마 전까지 단풍객으로 북적이던 덕유산도 이제는 적막할 만큼 사람의 발길이 드물다.
눈꽃이 만개한 향적봉, 얼음 아래 숨 쉬는 구천동계곡.
이 겨울 덕유산 능선을 따라 걸으며 우리는 자연이 들려주는 가장 순수한 언어,
‘고요함’을 배운다.



© 한국관광공사 포토코리아 - 두잇컴퍼니 이현업

시야를 가득 채운
새하얀 눈과 질푸른 하늘,
그 선명한 대비는
어떤 화려한 색의 조합보다
찬란하고 고결하다.

설국(雪國)으로의 초대

경남 함양군과 거창군, 전북 무주군과 장수군에 걸쳐 있는 덕유산은 남쪽의 부드러움과 북쪽의 웅장함을 함께 품은 산이다. 사계절이 모두 아름답지만, 겨울 풍경이 유독 매력적이다. 구천동탐방지원센터를 들머리로 덕유산 산행을 시작했다. 이곳에서 향적봉까지 이어지는 탐방로는 편도 8.5km 거리로, 약 3시간 남짓 산행을 해야 한다. 단단히 결심을 하고 들어선 탐방로는 다행히 경사가 완만하고 곳곳에 쉼터가 있어 큰 무리 없이 오를 수 있었다.

차가운 공기를 가르며 걸음을 옮기다 보니, 숨이 가빠질 무렵 눈부신 세상이 펼쳐졌다. 겨울 나무들이 눈꽃터널을 이룬 좁다란 계단길. 또 다른 차원으로 이어질 것만 같은 아득한

풍경 속에 숨소리만 귓전을 울린다. 시야를 가득 채운 새하얀 눈과 질푸른 하늘, 그 선명한 대비는 어떤 화려한 색의 조합보다 찬란하고 고결하다.

옛 사람들이 왜 덕유산의 겨울 풍경에 찬사를 보냈는지 실감하며, 곱게 반짝이는 능선을 걸었다. 눈의 궁전에 놓인 계단을 오르는 듯한 꿈결 같은 시간이다.

그렇게 한참 호사로운 산행을 이어가자 세월이 느껴지는 고풍스런 일주문이 나타났다. 신라 신문왕 때 백련이 암자를 짓고 수도하던 중 흰 연꽃이 솟아 창건했다는 전설이 전해지는 백련사다. 산그림자가 드리운 경내를 거닐며 절을 감싸듯 둘러선 봉우리들을 바라본다. 속세의 먼지가 걷히고 마음이 정화되는 듯하다.

정상에서 느끼는 감동과 위로

백련사에서 향적봉까지는 약 2.5km. 비교적 짧은 코스지만 경사가 급해 눈길에서는 더욱욱 주의를 기울이며 천천히 올라야 한다.



© 한국관광공사 포토코리아 - 유영복



세상의 소음이 멎고
바람소리, 훑날리는 눈 소리,
그리고 숨소리만 들리는
그곳에서 우리는
다시 걸을 힘을 얻는다.

그래도 고지가머지않았다는 생각에 마음이 한결 가벼워진다. 발밑에서 눈이 바스락 소리를 내며 부서진다. 소복이 눈을 덮은 바위들을 지나 나무들이 키를 낮추기 시작하자, 하늘이 열리며 정상이 조금씩 모습을 드러낸다. 향적봉 정상석 앞에 서자, 사방으로 펼쳐진 산맥이 한눈에 들어왔다. 동쪽으로는 지리산, 서쪽으로는 소백산까지 시야가

닿는다. 눈 덮인 산맥들이 파도처럼 이어지고, 하늘과 산의 경계가 흐려진다. 향적봉 대피소 앞에는 '당신의 마음에도 눈이 내리길'이라는 안내문이 세워져 있다. 그 문장처럼 마음 한켠이 포근해진다. 나 자신도 몰랐던 깊은 곳의 상처가 천천히 아물어 가는 기분이다.



© 한국관광공사 포토코리아 - 원치은



얼음 밑을 흐르는 자연의 선율

산 아래로 내려오면 또 다른 겨울의 얼굴이 기다린다. 덕유산의 대표 계곡, 구천동계곡이다. 이름처럼 아홉 번의 굽이마다 이야기가 흐른다. 계곡 초입에는 '구천동 33경' 중 일부가 이어진다. 수심대, 일사대, 수심교를 지나며 눈 덮인 바위 사이로 잔잔한 물소리가 들려온다. 겨울의 계곡은 얼어붙었지만, 그 속에는 여전히 생명의 숨결이 흐른다. 얼음 틈새로 졸졸 흐르는 물줄기가 고요한 산중에 선율을 더한다. 계곡을 따라 걷다 보면 길가의 역세에는 얼음송이가 매달려 반짝이고, 그 사이로 한 마리 새가 바람을 가르며 날아오른다. 나무 사이로 김이 오르는 산장 카페에 들러, 따뜻한 유자차 한 잔과 갓 구운 군밤 한 봉지로 추위를 녹인다. 이런 고요한 시간이 나에게 얼마나 필요했는지 비로소 깨닫는다.

고요한 자연의 위로

해질 무렵 덕유산 어귀에서는 또 다른 풍경이 펼쳐진다. 무리조트 스키장의 불빛이 설원 위에 반짝이고, 스키어들은 경쾌한 음악 속에서 짜릿한 질주를 즐긴다. 이곳은 초보자용부터 중급자용까지 다양한 슬로프가 있어 가족 단위 여행객이 많이 찾는다. 꼭 스키를 타지 않더라도 설천봉 곤돌라 전망대에서 일몰을 바라보는 것만으로도 충분하다. 붉은 노을과 하얀 설원이 맞닿은 풍경이 몽클하게 다가온다. 따뜻한 캔커피를 손에 쥐고 풍경을 감상하는 동안 얼어있던 몸에 온기가 번진다. 멀고 험한 여정을 무사히 마쳤다는 안도감, 그리고 덕유산 설경의 여운이 함께 스며든다. 겨울산은 차갑지만 동시에 아늑하고 따뜻한 품을 지닌다. 세상의 소음이 멎고 바람소리, 훑날리는 눈 소리, 그리고 숨소리만 들리는 그곳에서 우리는 다시 걸을 힘을 얻는다. 말없이 전하는 자연의 위로가 오래도록 마음에 남는다.☺

SeAH NEWS

세아제강

세아제강 군산공장 사랑의 연탄나눔 행사



세아제강 군산공장은 12월 1일 취약계층 겨울나기를 위해 성금 1,000만 원을 군산시에 기탁했다. 이에 앞서 11월 23 일에는 군산 옥구읍과 조촌동 일대 10가 구를 찾아 사랑의 연탄을 전달하며 따뜻한 온기를 전했다.

세아M&S

2025 세아M&S 전사 One-Team Workshop



세아M&S는 10월 22일부터 23일까지 전북 남원에서 전사 One-Team 워크숍을 진행했다. 이번 워크숍은 서울과 여수 전 임직원이 함께한 통합 행사로, 특히 부서 간·세대 간·지역 간의 거리감을 줄이고 서로에 대한 이해와 배려를 바탕으로 한 협력 중심의 조직문화를 강화하는 데 중점을 두고 구성됐다.

세아베스틸

'HOHO', '수복강녕' 건강증진 프로그램



세아베스틸이 군산시 보건소와 함께 진행한 'HOHO' 및 새내 수복강녕 프로그램이 성공적으로 마무리됐다. 'HOHO 프로그램'은 근골격계 질환 예방 요가와 심혈관계 질환 특별 교육 등을 중심으로 운영됐다. '수복강녕' 프로그램은 20주간 인바디, 체중 등 개인별 목표 관리를 통해 임직원의 건강 증진을 도모했다. 참가자 펀드에 회사 지원이 더해진 총상금 108만 원은 강력한 동기부여로 작용했으며 최종 목표를 달성한 참가자에게는 포상금이 지급될 예정이다.

'안전한 일터' 조성을 위한 파트너사 안전 캠페인 전개



세아베스틸은 현장 안전문화 조성을 위해 '안전 캠페인'을 전개하고 있다. 세아베스틸 동반성장실과 파트너사 대표자들은 작업장에 정기 방문해 안전 그라운드 규칙 준수 여부를 점검하고 맞춤형 코칭을 제공하며 현장 안전 관리를 강화하고 있다. 특히, 파트너사 간 '상호 교차 안전점검(Cross-Check)'을 실시해 새로운 시각으로 잠재 위험을 발굴하고, 이를 통해 안전관리 수준을 높이고 있다.

세아씨엠

김장봉사활동 실시



세아씨엠 봉사단은 11월 19일 군산종합사회복지관에서 독거노인과 다문화 가정을 지원하기 위한 김장 봉사활동을 진행했다. 봉사단은 복지관 자원봉사단과 함께 절인 배추 운반, 양념 준비, 김치 버무리기, 포장 등 전 과정에 참여했다. 세아씨엠은 앞으로도 지역사회와 함께하는 사회공헌 활동을 지속해 나갈 계획이다.

세아창원특수강

세아창원특수강 미디어데이 개최



10월 20일 세아창원특수강 창원공장은 동아일보, 매일경제신문, 머니투데이 등 16개 주요 미디어사 기자를 초청해 공장 견학을 겸한 미디어데이 행사를 개최했다. 이번 행사는 세아창원특수강의 기술력과 항공우주 산업 경쟁력을 널리 알리는 계기가 됐다.

세아특수강

세아특수강 총주공장 '사랑나눔 바자회' 개최



11월 25일 세아특수강 총주공장은 '사랑나눔 바자회'를 성황리에 개최했다. 임직원들은 깨끗하게 사용한 중고물품은 물론 새제품까지 기증해, 단순한 기금 모금을 넘어 낭비되던 자원을 재활용하는 친환경적 취지를 더했다. 임직원들의 따뜻한 마음으로 모인 수익금 58만원은 지역 내 이동복지시설에 기부해 연말을 맞아 훈훈한 온기를 더했다.

세아항공방산소재

MAMF 현장에서 나눔 실천



세아항공방산소재 임직원들은 10월 26일 창원에서 열린 MAMF(Migrants Arirang Multicultural Festival)에 참여해 다문화 사회와의 상생을 위한 나눔 활동을 펼쳤다. 임직원들은 세계 각국 참가자들이 함께하는 문화 다양성 퍼레이드와 축제 운영을 지원하며, 지역 사회의 화합과 문화 교류에 기여했다.

사우동정

세아베스틸

입사

김은중 압연설비팀
정진섭 단조설비팀
권호진 제강설비팀
김동우 연주팀
이지학 1제강팀
조성태 소형압연팀
고휘영 2제강팀
김영찬 소형정정팀
김지훈 소형정정팀
장종윤 소형정정팀
김민곤 소형정정팀
한준희 1제강팀
강의찬 1제강팀
박기현 소형정정팀
유정민 소형정정팀
김원우 소형정정팀
고동혁 2제강팀
진영훈 1제강팀
윤혁준 소형압연팀
이재우 1제강팀
홍태표 소형압연팀
황준서 소형정정팀
김준영 1제강팀
이지훈 2제강팀

결혼

장윤식 대형압연팀
이재욱 대형압연팀
이민우 소형정정팀
오세준 제강설비팀
이건준 제강설비팀
이종석 제강설비팀
류근용 공정연구그룹
장윤재 품질경영팀
정재민 생산운영팀

출산

김태경 1제강팀
한민섭 1제강팀
김형근 글로벌사업본부
김한별 글로벌사업2팀

조의

이길준 2제강팀 (부)
이천우 대형압연팀 (부)
윤익현 품질보증팀 (부)
송정만 소형압연팀 (모)
이승현 생산운영팀 (정부)
배대창 소형압연팀 (빙모)
김은봉 소형정정팀 (빙모)
정기모 압연설비팀 (빙모)

세아씨엠

입사

김민재 3CCL
신민호 3CCL

결혼

김민호 3CCL

출산

최재인 1CCL

세아제강지주

입사

김연수 재경팀
윤세훈 법무팀

세아창원특수강

결혼

김대원 구매1팀
김준재 강관생산기술팀
서성환 안전팀
이수 대형압연팀
이재훈 특수제강팀
임종섭 타이타늄연구그룹
제영민 3제강팀
조승현 생산관리팀
최학철 QC팀
하광성 산체팀

출산

배기수 2제강팀
정재욱 QC팀
김중수 강관단조설비팀
오경석 자재관리팀
오민택 특수제강팀

조의

조성태 압연설비팀 (모)
서계문 제강설비팀 (빙모)
양윤규 3제강팀 (빙부)

세아특수강

입사

도경인 선재생산팀(포항)
김승준 안전환경팀(포항)

결혼

윤찬중 설비팀(원주)
배건호 품질보증팀(충주)
정병찬 선재생산팀(포항)
김예인 선재생산팀(포항)

출산

변홍규 인사팀
김형진 인사팀
이상준 선재영업팀
김영범 선재영업팀
오철민 부산영업소
조재관 영업개발팀(원주)

조의

변중설 생산팀(원주) (빙부)
고동일 생산팀(원주) (모)

세아&S

입사

이기섭 당진공장
김지현 부산강관영업팀
박다솔 당진공장

결혼

오대연 판매기획팀

출산

김세연 부산판재영업팀

조의

김성욱 부산판재영업팀 (부)
박영재 당진공장 (모)

세아M&S

입사

김민수 경영지원팀

결혼

정소민 구매팀
신예빈 지원팀

조의

한기수 공장장 (모)

VNTG

입사

김용재 R&D실
박세윤 R&D실

결혼

이현진 SP팀

출산

이우진 CEO 직속
김지수 제조ERP1팀

조의

심윤희 제조ERP1팀 (부)

세아베스틸지주

결혼

박나현 IR팀

세아제강

입사

강연재 포항공장 소경2공장
김정욱 포항공장 소경2공장

박우현 포항공장 소경2공장
서나라 포항공장 소경2공장
신성욱 포항공장 소경2공장
이동민 포항공장 기계정비반
이승찬 포항공장 물류팀
이영탁 포항공장 소경1공장
이재용 포항공장 기계정비반
이정욱 포항공장 기계정비반
이진형 포항공장 소경2공장
장진혁 포항공장 중경1공장
장창민 포항공장 소경1공장
전석진 포항공장 중경1공장
정민우 포항공장 기계정비반
최석현 포항공장 소경2공장
한익준 포항공장 소경2공장
서수정 순천공장 업무지원팀
탁영서 포항공장 물류팀

결혼

조원빈 본사 구조관리파트
박지민 포항공장 중경공장
홍승원 본사 영업2팀
신우의 포항공장 SMART기술팀
양승민 포항공장 전기정비반
윤희재 군산공장 안전환경팀

출산

정영훈 포항공장 품질경영팀
김호경 본사 영업1팀
이재용 포항공장 기계정비반
김민혁 포항공장 물류팀

조의

두동규 포항공장 QM파트 (부)
임재홍 군산공장 생산팀 (부)
최환철 포항공장 물류팀 (모)
안규모 포항공장 중경공장 (모)
정철화 포항공장 물류팀 (빙부)
한성호 군산공장 생산팀 (빙부)
안병대 포항공장 중경생산팀 (빙모)

세아항공방산소재

입사

남정애 품질기술팀

결혼

이지은 사업1팀

출산

유종민 사업2팀
조재욱 가공반

조의

김용우 입출반 (부)

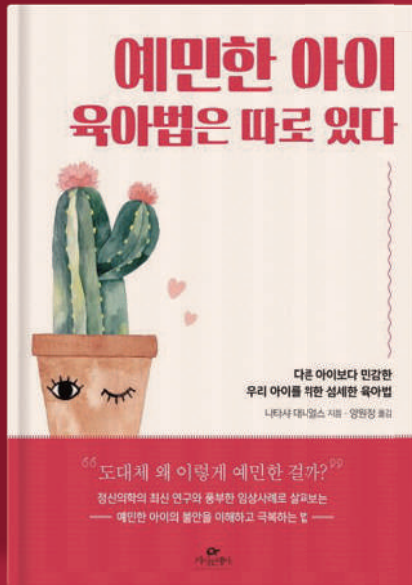
SeAH

지난 호 Best 텍스트 힙 Reader 책 리뷰

세아특수강 기술개발팀 임종혁 팀장

예민한 아이 육아법은 따로 있다

저자: 나타샤 대니얼스

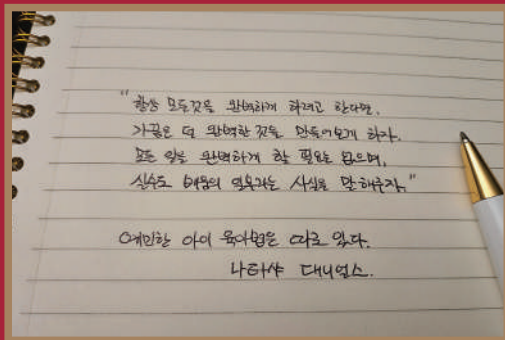


[추천 메시지]

요즘 육아 책을 종종 펼쳐보게 됩니다. 육아를 주제로 한 책이지만, 읽다 보면 일과 조직 안에서의 관계에도 자연스럽게 적용해볼 만한 지점들이 눈에 들어옵니다.

이 책에서 특히 인상 깊었던 부분은 '완벽함'보다 '실행과 회복'의 중요성을 강조하는 메시지였습니다. 완벽하지 않더라도 먼저 시도해보고, 그 과정에서의 실수를 통해 하나라도 배우며, 같은 문제를 반복하지 않기 위해 기억하고 노력하는 태도가 중요하다는 점이 마음에 남았습니다.

예민한 아이를 키우는 분들께서는 물론, 관계 속에서 감정의 곁을 이해하고 조율하는 데 고민이 있는 분들께도 한번쯤 추천하고 싶은 책입니다. 아이를 바라보는 시선을 통해 스스로의 태도와 관계를 돌아보게 해준다는 점에서 의미 있게 읽었습니다.



〈세아가족〉 사보 기자

- 세아제강지주 기업문화팀 이해연
- 세아제강 인사팀 안미경
- 세아베스틸지주 지원팀 김서혜
- 세아베스틸 경영기획팀 이정화
- 세아창원특수강 경영기획팀 박수빈
- 세아특수강 인사팀 변훈규
- 세아씨엘 업무지원팀 고은비
- 세아 M&S 인사팀 김윤정
- 세아항공방산소재 인사총무팀 한구일
- 세아 L&S 인사팀 김예슬
- 세아네트웍스 조직문화팀 박수정
- 브이엔티지 EX실 김기현

