

Vol.326 March+April

세아가족

세상을 아름답게 하는 사람들



꽃이
바
진화하는
사람들



Vol.326
March | April 2010

세아를 움직이는 가치

급변하는 환경을 접하면서
대부분의 사람들은 이렇게 말합니다.
‘힘들다’, ‘어렵다’, ‘안 된다’

하지만 이런 환경도
누군가에게는 더 높이 성장하는
기회로 작용합니다.

이렇듯 어려운 환경도 굴하지 않고
기회로 삼는 사람들에게는
남들과 다른 가치가 있습니다.

실패를 두려워하지 않고 도전정신과
지치지 않는 열정, 할 수 있다는 자신감으로
언제나 내일을 준비하는 것

그것이 바로
세아와 세아인이 추구하는 가치입니다.

Contents

Special Theme

02	프롤로그	THE STRUGGLE FOR EXISTENCE
04	생존경쟁력을 말하다	야생에서 배우는 기업생존의 법칙
06	경쟁력 강화를 위한 혁신사례	생존경쟁을 향한 끊임없는 분투의 현장
08	혈액형별 경쟁력 높이기	숨어 있는 자신을 발견하라
10	자신감 Up! 경쟁력도 Up!	지금 나에게 변화가 필요해

세아

12	SeAH History	성장의 도약대가 된 포항공장 건설
16	SeAH Inside	해외시장 선점하는 한국번디 베트남의 열혈전차, SSV 제2기 챌린지 리더 8차 워크숍
20	Global SeAH Report	현재의 밑알이 내일의 희망이 되기를
22	SeAH Spotlight	세아 E&T 터보사업부 생산팀 서춘택 팀장

세아인

26	Open your Team	세아제강 생산기술팀
30	Best 인물열전	알콩달콩 우리가족, 아빠 힘내세요!
32	SeAH Rounge	마음을 움직이는 봄꽃을 만나 보세요 일상을 벗어나 꽃과 함께한 즐거움
36	행복한 나들이	세아제강 창원공장 생산팀 서승교 부장
40	세아가 응원합니다	소외 이웃의 마음을 사랑으로 도배해요
42	세아뉴스	
47	사우동정	

SeAH

비전 기술력과 신뢰를 바탕으로 21세기 세계시장의 주역이 되는 기업

경영이념 세아인은 신뢰와 성실을 바탕으로 풍부한 가치를 창조합니다. 사람을 소중히 여깁니다. 인류사회에 기여합니다.

〈세아가족〉통권 326호 2010년 3+4월호

발행일 2010년 4월 20일 | 발행인 이운형

발행처 세아그룹 (서울 중구 봉래동 1가 10번지) | 홈페이지 www.seah.co.kr

기획편집 세아홀딩스 기획팀 02-3783-8163

디자인·제작 하나로어드컴 02-3443-8005 | 표지촬영 다부스튜디오 02-766-8025

THE STRUGGLE FOR **EXISTENCE** 생존경쟁

지피지기 백전불태(知彼知己 百戰不殆)

아시다시피 상대를 알고 나를 알면
백 번 싸워도 위태롭지 않다는 말입니다.

그런데, 즉 상대방을 아는 것보다 더 중요한 것은
바로 자신을 먼저 알고 강하게 만드는 것입니다.
장점을 살리고 단점을 보완하는 것이지요.

스스로의 나태와 게으름을 벗어 던지고
잠재력을 끌어올려 자신을 업그레이드 하세요.
상대방을 알기도 전에 이미 승자가 되어 있을 겁니다.



야생에서 배우는 기업생존의 법칙

글 ●●생존경영연구소 서광원 소장

빙하가 녹아 슬픈 북극곰

얼마 전 '북극의 눈물'이라는 다큐멘터리가 방영되어 세간의 화제가 된 적이 있다. 제목처럼 북극은 눈물을 흘리고 있었다. 말로만 듣던 북극의 빙하가 얼마나 빨리 녹고 있는지 생생한 화면으로 보는 건 말 그대로 충격이었다. 이 때문에 불과 몇 년 전까지 만년 설 위에서 살던 에스키모들은 이제 땅 위에서 살고 있었다.

하지만 에스키모보다 더 아픈 눈물을 흘리고 있는 녀석들이 있다. 북극의 빙하에서 수만 년을 살아오고 있는 북극곰이다. 그 동안 북극은 아무런 경쟁자도 없는 천국이였다. 가도 가도 눈밖에 없는 세상이지만 바다표범이 있는 한 그럭저럭 먹고 사는데 불편함이 없었다.

그러나 빙하가 녹고 떠다니는 얼음 조각 위에서 휴식을 취하던 바다표범들도 어디론가 사라지면서 발등에 불이 떨어졌다. 바다표범이 없다면 북극곰도 없다. 새로운 개척지를 찾아 떠나야 하지만 이건 쉬운 일이 아니다.

아마 북극곰들은 이런 날이 올 줄은 꿈에도 생각하지 못했을 것이다. 온 세상을 가득 채운 빙하가 이렇게 빨리 녹을 줄 상상도 못했을 테니 말이다.

진화의 역사가 말해주듯이 세상은 어느 순간 변한다. 이 '어느 순간'을 빨리 알아채면 살 수 있는 가능성이 높아지지만, 그렇지 않으면 사라지는 게 자연의 섭리이고 생태계의 진리다.

스피드만 키운 치타의 실수

이런 현상은 북극곰에게만 닥친 현실이 아니다. 아프리카 초원에 사는 치타도 비슷한 상황에 처해있다. 알다시피 치타는 지상에서 가장 빠른 속도를 자랑한다. 평균속도만 해도 시속 110km. 잘 뛰는 녀석들은 시속 140km를 넘나든다. 고속도로를 쏜살같이 달리는 차와 비슷한 빠른 속도다.

물론 이 속도는 거저 얻어진 게 아니다. 작고 빨라서 사자나 표범이 잡기 힘든, 그래서 경쟁을 줄일 수 있는 가젤영양이라는 '틈새시장'을 치타는 수백만 년 전부터 개척해왔다. 빨리 달리는 데 필요한 산소를 최대한 흡입하기 위해 온 몸을 완전히 혁신했다. 가슴과 쿡구멍을 넓혔고, 폐를 키워 분당 60회 정도이던 호흡은 150회 정도로 늘렸다. 또 산소가 녹아든 혈액을 근육에 공급하기 위해 간과 동맥, 그리고 심장까지 확대했다. 달리는데 필요한 다리와 등뼈 또한 유연

하고 길게 늘었고, 바람의 저항을 줄이기 위해 턱과 이빨까지 대폭 다운사이징을 했을 정도다. 그래서 유전적 사촌인 사자와 표범이 갖고 있는 커다란 송곳니도 없다. 덕분에 치타는 1초에 7미터씩 세 번을 뛸 수 있을 정도로 빠른 스피드를 갖게 됐다. 눈 깜짝할 사이에 바람처럼 사라지는 가젤을 쉽게 잡을 수 있는 '바람의 파이터'가 된 것이다.

하지만 치타는 오직 가젤과 스피드에만 집중하면서 눈물을 흘리는 날들이 점점 많아지고 있다. 원하던 스피드는 얻었지만 40~50kg밖에 안 되는 왜소한 몸집 때문에 애써 잡은 사냥감을 사자나 표범, 하이에나들에게 번번이 빼앗기기 때문이다. 스피드에 올인한 나머지 달리는 것을 제외하고는 아무 것도 할 수 없기 때문이다. 애써 마련한 '밥상'을 넘겨주면서 몇 번이고 뒤를 돌아보며 떠나는 치타의 슬픈 표정은 언제 봐도 안타깝기 그지없다.

더 심각한 문제는 가젤 하나에만 전문화된 까닭에 가젤의 숫자가 조금이라도 줄면 심각한 타격을 입을 수밖에 없다는 것이다. 특히 개발로 인한 야생 공간 감소로 경쟁자만 먹이 경쟁이 치열해지자 치타는 이제 멸종을 걱정해야 할 위기에 처했다. 세상이 바뀌고 있는데도 빨리 달리는 것 외에는 아무런 준비도 해놓지 않은 대가를 톡톡히 치르고 있는 것이다.

지금 필요한 건 무엇?

이런 일이 북극곰과 치타에게만 일어날까? 안타깝게도 최근 들어 이런 증후군이 우리 주변에서 빈번하게 일어나기 시작하고 있다. 우리를 둘러싸고 있는 환경이 급격하게, 그리고 근본적으로 바뀌고 있음에도 오로지 지금까지 해왔던 것만을 믿고 있는 탓이다. '블랙스완'으로 유명한 나심 탈레브는 특히 눈앞의 이익에 지나치게 '전문화'하는 풍조가 '멸종'을 가속화시키고 있다고 경고한다. 리먼 브러더스처럼 '순식간에' 사라져 버릴 수 있기 때문이다.

선택과 집중은 예나 지금이나 가장 강력한 생존방식의 하나다. 하지만 변화는 세상을 대상으로 선택과 집중을 해야지 기존의 선택과 집중을 붙들고 매달리는 건 전문화가 아니라 매몰화다. 매몰화는 우물을 파는 게 아니라 생각 없이 구덩이를 파는 것을 말한다. 이걸 파면 팔수록 매몰될 위험이 커진다. 달릴수록 호흡이 필요하듯이 위기일수록 세상을 넓게 보되 제대로 된 한 분야에 집중하는 것, 이것이 바로 전문화이다. 요즘처럼 변화의 거대한 물결이 밀려올 때는 더 그렇다. 회한의 눈물을 흘리고 싶지 않다면 말이다.





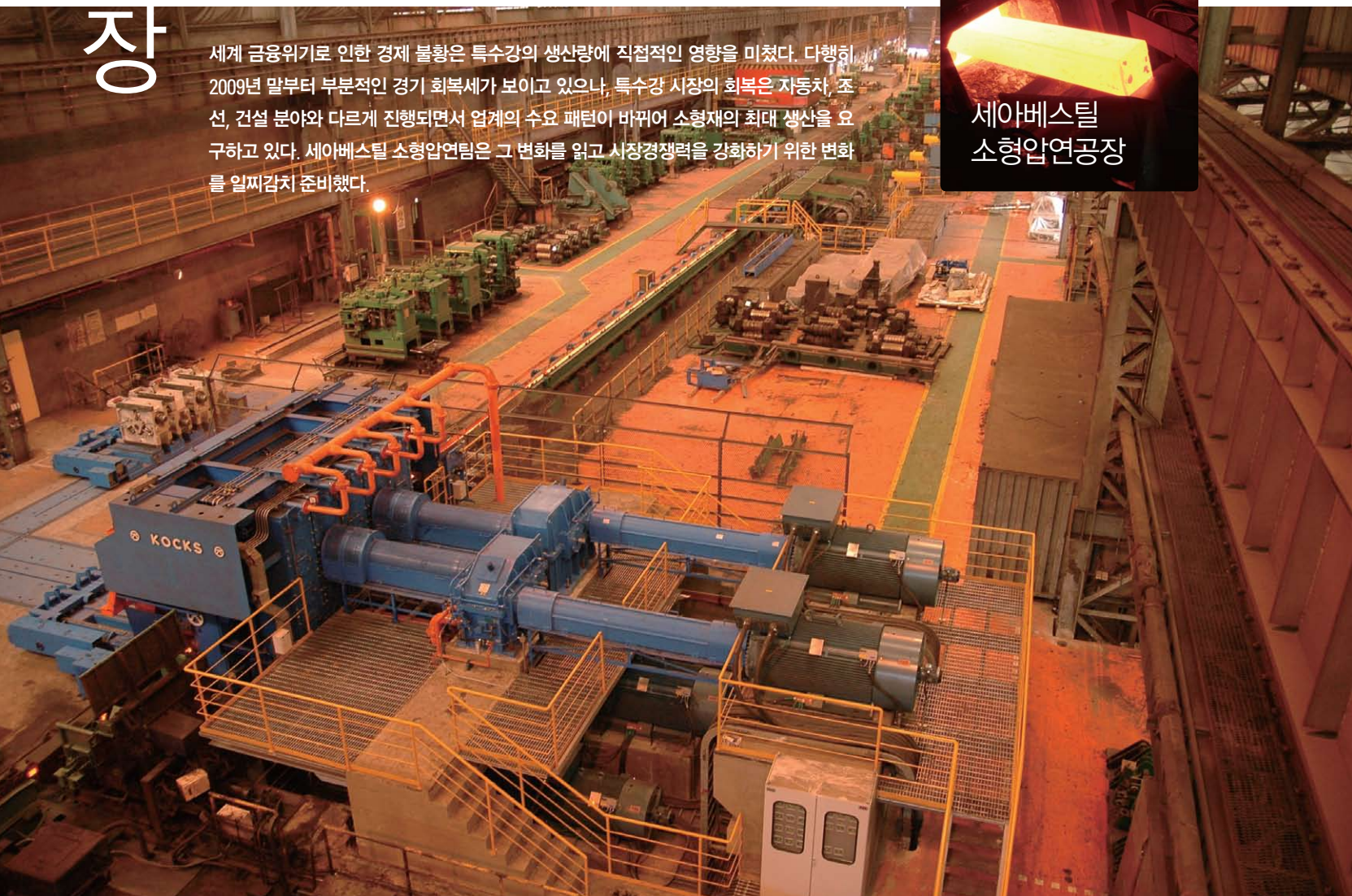
시장에서 경쟁 우위를 차지하기 위해서는 경쟁사보다 수요자가 요구하는 제품을 우수한 품질과 저렴한 가격으로 적시에 공급하는 것이 최우선이다. 때문에 수요자의 요구에 대응할 수 있는 기반을 갖추는 것은 무엇보다 중요하다. 세아베스틸 소형압연공장은 지난해 개선활동을 통해 최대의 생산성을 기반으로 최고의 품질을 자랑하는 공급 여건을 갖추고, 원가절감을 통해 수입 저가품을 견제하여 내수시장 점유율을 확대할 수 있는 기반을 확보했다.

생존경쟁을 향한 끊임없는 분투의 현장

글 ● 세아베스틸 소형압연팀 이종호 과장

세계 금융위기로 인한 경제 불황은 특수강의 생산량에 직접적인 영향을 미쳤다. 다행히 2009년 말부터 부분적인 경기 회복세가 보이고 있으나, 특수강 시장의 회복은 자동차, 조선, 건설 분야와 다르게 진행되면서 업계의 수요 패턴이 바뀌어 소형재의 최대 생산을 요구하고 있다. 세아베스틸 소형압연팀은 그 변화를 읽고 시장경쟁력을 강화하기 위한 변화를 일찌감치 준비했다.

가열로와 압연라인



설비 및 조업기술 개선, 최대 생산체제 구축

소형압연팀에서는 설비 및 조업기술의 개선에 집중하여 생산능력을 높이는데 전력을 다해 왔다. 그 결과, 2009년 전년대비 노동 생산성 57.2%(3.39 T/MH → 5.33 T/MH) 향상, 소형압연 생산능력 연 96만t 체제(전년 79만t)를 구축하게 됐다.

특히 후처리 설비에 있어서는 당초 절단속도의 한계로 중간소재절단기(Crop Shear S12) 투자를 계획하고 있었으나, 적극적인 문제 해결의 노력으로 투자집행 없이 투자효과 이상의 성과를 달성했다. 나아가 중간소재절단기 속도의 추가적 개선과 모든 규격의 밸런스 문제 개선으로 설비 생산성 및 시간 가동률을 높여 소형압연 96만t 생산체제의 실현을 앞당겼다. 생산성 향상을 가져올 수 있는 가장 쉬운 방법은 신규 설비 투자이다. 그러나 이번 소형압연공장의 개선활동은 설비의 잠재능력을 최대한 끌어올릴 수 있도록 조건을 변경하여 생산성을 높였다는 점에 큰 의미가 있다.

소형압연공정에서는 가열로의 사이클 타임을 단축하여 추출 생산성을 개선하고, 압연기 및 크랩 시어(Crop Shear) 능력을 정밀 분석하여 압연생산 속도를 향상시켜 시간당 설비 생산성이 전년대비 14.6% 증가한 167.1t에 이르렀다. 아울러 압연, 가열로, 후처리 등 소형압연 각 공정의 밸런스 최적화를 위한 대기시간 및 돌발고장 감소 개선활동으로 공장 전체의 시간 가동률이 7.5% 가량 향상됐다.

한편, 소형압연의 생산 소재인 빌렛(Billet)의 기본 품질과 공급을 담당하는 빌렛정정공정에서는 빌렛 그라인딩(Grinding) M/C를 개선하고, MPI(표면 결함 검출기)의 자화(磁化)시간을 26.8초에서 11.5초까지 단축하여 전년대비 19.7% 향상된 시간당 생산성 90.3t을 달성하였다. 시간 터널구간 구동장치도 잦은 설비 트러블을 제거하는 개선작업으로 가동률을 기존 80.1%에서 83.6%로 끌어올렸다. 이러한 개선활동에 힘입어 소형압연공장은 월 소재공급능력을 전년대비 29.3% 늘어난 5만3천으로 향상시키면서 공급부족을 해소하여 원활한 생산라인을 구축하게 되었다.

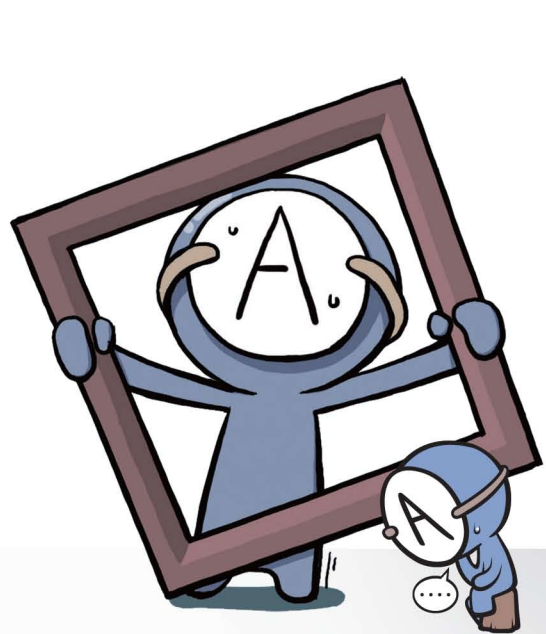
품질 향상과 원가 절감의 결실도 올라

생산성 증대에 집중하다 보면 품질 저하를 우려하는 목소리가 높아지기 마련. 소형압연팀은 그런 우려를 불식시키고 오히려 품질을 향상시키는 성과를 거뒀다. 전사적인 품질관리 노력의 영향도 있었겠지만, 소형압연공장의 모든 구성원이 설비 및 조업방법을

개선하면서도 품질관리 노력에 게을리 하지 않았음을 증명한 것이다. 설비팀 입장에서도 최대 생산성을 확보하기 위해 기존의 설비를 어떻게 개선하고 보완해야 하는지가 중요한 과제였다. 이 모든 개선작업을 위해 팀장부터 현장의 모든 구성원들이 하나가 되어 현재의 문제점을 파악하고 전후 공정에서 손실되는 시간을 최대한 줄이기 위해 끊임없이 고민하였던 것이 좋은 결과를 가져왔다. 물론 그 과정에서 시행착오를 겪기도 하였으나 그러한 경험을 거울삼아 더욱 개선작업에 매달려 최적의 설비능력을 보유하게 된 것이다. 앞으로도 연 100만t 이상의 생산능력을 확보하고, 세계 최고의 품질과 원가경쟁력을 갖춘 공장으로 거듭나기 위해 끊임없이 보완해 나갈 예정이다.

빌렛과 단체사진





숨어 있는 자신을 발견하라

글 ●● '혈액형에 관한 간단한 고찰' 저자 박동선

우리나라 사람들만큼 혈액형에 민감한 사람들도 없다. 하지만 혈액형에 대해 알려진 대부분의 상식들은 단점들 뿐. 이제 단점보다 혈액형별로 끌어낼 수 있는 장점들을 찾아 자신감을 되찾아보자.

혈액형으로 보는 네 가지 인간

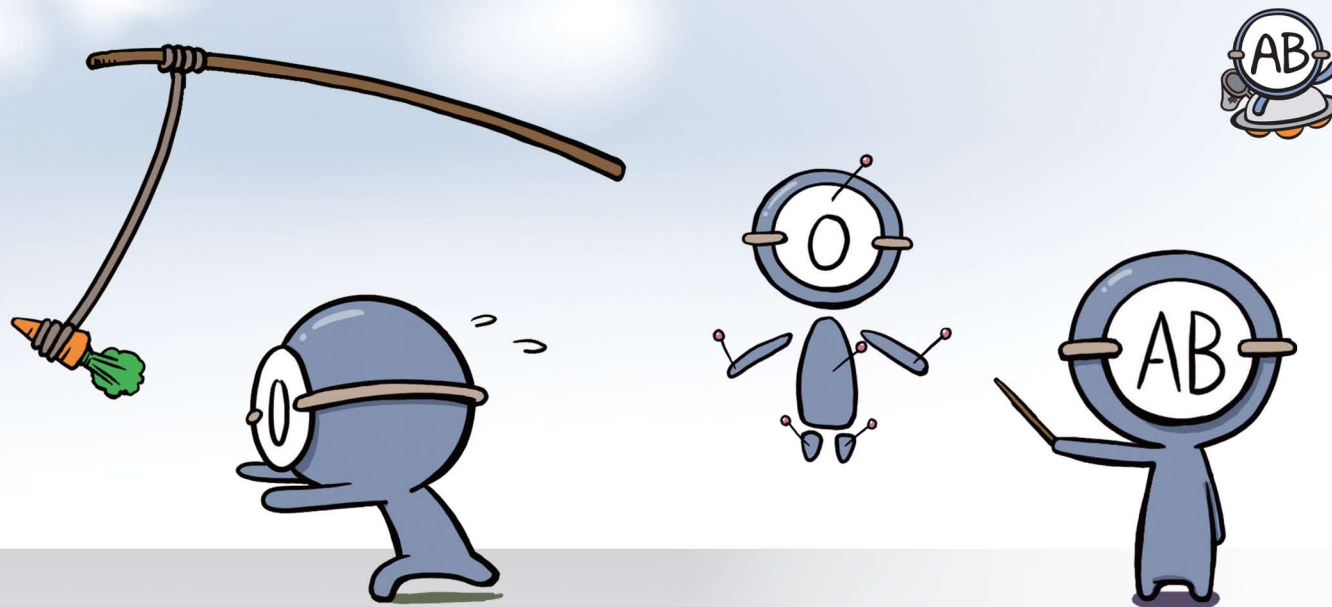
혈액형에 유독 관심이 많은 우리나라 사람들. 대개 단점으로 이야기되는 혈액형별 성격론을 긍정적으로 풀어볼 수는 없을까?

A형은 계획적이며 갑작스런 변화에 약해 임기응변보다는 꾸준한 연습을 통해 '준비된 선수'가 되었을 때 자기 실력을 발휘하는 스타일이다. 그러므로 새로운 지식을 짧은 시간 안에 대량으로 받아들이기 보다는 지속적으로 습득하여 스스로 체계화하는 것이 효과적이다. 다른 혈액형에 비해 이타적이고, 주위 환경에 민감한 편이어서 다른 사람들의 상태를 잘 알아채기도 한다. 또 신중하고 사려가 깊어 지나치게 신중하게 생각하고 말을 아낄 경우 다른 사람들로 부터 '속을 잘 모르겠다', '행동이 굼뜨다'라는 말을 들을 수 있다.

소극적이라고 오해하기 쉬운데 활기찬 A형들은 상대방을 기쁘게 하는 법을 잘 알고 있어서 주위 사람들로부터 인기가 많다.

B형은 특정한 틀에 얽매이는 것을 싫어하며 자신의 '흥미'에 초점이 맞춰져 있다. 자기가 원하는 것과 원치 않는 것에 대해 정확히 알고 있고 그에 대한 표현이 분명하다. 자신들이 재미를 느끼는 것에 대해서는 창의력을 발휘하고 노력을 아끼지 않지만 흥미를 느끼지 못하는 것들에게는 그렇지 못하는 경우가 많다. 우선순위를 정해 놓고 '하고 싶은 일'과 '해야만 하는 일'을 구분해 놓는 것이 좋다. 사고가 자유로워서 기발한 아이디어를 제시하기도 한다. 단 규칙에 대해서도 자유로운 경향이 있으므로 격 없이 편한 인간관계를 맺기도 하는 반면, 예의 없는 사람으로 오해를 사기도 한다.

O형은 벼락치기가 가장 잘 통하는 혈액형. 목적 지향적인 성격 때문인데, 시험이라는 확실한 목표 앞에서는 정신과 육체의 능력을 최대한 끌어내어 대단한 집중력을 발휘한다. O형이 혈액형 가운데 본능 억제력이 가장 떨어진다고 하지만 뚜렷한 목적이 생겼을 때 가장 강한 집중력을 보이는 것도 바로 O형이다. 평소에는 의욕이 없고 우유부단한 성격인 사람이 어느 날 180도 변해서 식욕을 전파하고 목표를 향해 매진하고 있다면 그 사람은 아마도 O형일 것이다. 적 아니면 아군이라는 식의 O형의 이분법적 사고가 낮가림과 경계로 나타나지만 일단 동료로 인정하면 잘 챙겨주는 스타일이다.



AB형은 쉽사리 흥분하거나 집착하지 않아 긴장하는 일이 좀처럼 없고, 평상심을 잘 유지한다. 줄음이 많지만, 핵심을 잘 파악하기 때문에 평균적으로 성적은 무난하다. AB형은 실제로 인구 중 혈액형 비율이 대단히 낮고 '신비로운 존재'로 여겨져, '싸이코' 혹은 '천재'라는 말을 듣기도 하는데, AB형의 분석력은 '천재'라고 인정하고 싶을 만큼 부러운 능력이다.

혈액형에 숨은 110% 잠재력 끌어내기

이러한 혈액형별 특징을 봤을 때 각 혈액형이 가장 잘 어울리는 역할은 어떤 것일까?

먼저 **A형**은 새로운 아이디어에는 다소 약한 편이지만 그 대신 계획을 현실적인 세부사항으로 만든다거나 기존의 계획을 개선하는 데에는 뛰어난 능력을 보인다. 이웃나라 일본은 아시아 국가 중에 전체 인구 중 A형의 비율이 대단히 높은 편이다. 그러다 보니 다른 기술들을 차용하여 보다 나은 방향으로 개선하여 시장에 내놓는 일에 능하다.

B형은 독창적인 발상을 요하는 분야에 가장 잘 어울린다. 매사를 명확하게 구분하기 보다는 고정관념을 타파하는 쪽이어서 이러한 기질은 창조적인 아이디어로 연결되는 경우가 많다. 단 세부적인 계획 수립에 대해서는 다소 약한 경향이 있으니 그러한 부분을 보완하여 차근차근 계획을 수립해 나가는 연습을 해야 한다.

O형은 현실성과 목적지향성이 강한 것이 가장 큰 특징이므로 중요한 일을 추진할 때 전적으로 믿고 맡겨두면 기대 이상의 결과를 만들어 내기도 한다. 권력에 대한 욕망도 큰 편이지만 약자에 대해 보호하려고 하는 마음도 크기 때문에 좋은 우두머리가 될 수도 있다. 단 목적지향성인 것이 자신의 전문분야에만 해박하고 다른 분야에는 무관심해지는 결과를 가져 올 수 있으니 이점은 주의해야 한다.

열띤 토론이 오가는 회의장에서 침묵을 지키고 있던 사람이 조용히 일어나 정확하고 냉철한 분석으로 다른 사람들을 꼼짝 못하게 만들어 버리는 것이 바로 **AB형**이다. 대단히 논리적이고 이성적인 판단력으로 어느 한쪽에도 치우치지 않고 대상을 분석해 낼 수 있는 것이 AB형 특유의 지적능력이다. 하지만 자칫하면 항상 제3자의 위치에서 행동 없이 비판만 하는 사람으로 비취질 수 있다는 점을 조심해야 한다.

하얀 도화지에 꽃병을 바로 그려내기란 대단히 어렵다. 가로, 세로의 중심선을 긋고 대략적인 스케치로 꽃병의 구도나 위치, 비례를 잡아가게 된다. 혈액형별 성격론이라는 것도 딱 그 정도의 역할만 하는 것이 가장 바람직하다. 혈액형별 성격론은 절대적이지 않기 때문이다. 자신의 무한한 가능성을 혈액형이라는 좁은 틀 속에 가둬놓고 스스로를 알아가는 노력을 게을리 하지 말자. 결국 자기 자신을 알아가는 일은 자기 자신의 몫일 테니까.

지금 나에게 변화가 필요해

경쟁력을 강화시키는 우리들의 기분 좋은 변화

“지금 나의(버럭 병)에 변화가 필요하다”

글 ●● 한국번디 영업2팀 이해진

1. 당장 나에게 필요한 변화

가장 바쁜 마감 때면 언제나 극도로 예민해진다. 그러다 보니 일을 처리하는 과정에서 예상 범위를 벗어나는 상황이 벌어지면 순식간에 머리에 서 뜨거운 스팀이 치솟는 기분이다. 앞뒤 따질 생각이고 뭐고 버럭 화부터 내는 일이 반복되고 있다.

2. 변화가 필요하다고 느끼게 된 계기

누군가 잘못된 점을 하나하나 지적하며 가르쳐 주었으면 좋겠으나, 매일 매일이 치열한 전쟁일 수 있는 현실에서는 뭐든지 혼자 터득해 나가야 한다. 그러다가 '나에게는 콩인 것이 남에게는 팔일 수 있다'는 생각을 하게 되었다. 결혼이 계기였다. 다른 누군가와 함께 새로운 생활을 시작해 나가면서 내 생각만이 옳은 게 아니라는 것을 알게 되었다. 스스로를 돌아보며 '콩이든 팔이든 모두 밥을 하는데 필요한 재료들일 뿐 무엇이 다르겠나'하는 생각을 하게 되었다.

3. 롤 모델이 있다면

세상의 모든 어머니. 귀가하면 항상 나를 먼저 살피 주었던 어머니가 있엇듯, 모든 세상 어머니들은 애들 키우라, 남편 내조하라 참 많은 것들을 희생하며 살아왔다. 자신의 역할과 임무를 잘 알고 누구보다도 충실하며 참고 인내하는 사람이 바로 어머니이기 때문에 그러한 모습을 직업정신이나 책임감에 비유하자면 이보다 더 훌륭한 롤 모델은 없다고 생각한다.



4. 영감을 주는 것

2010년 토리노 동계올림픽에 출전했던 선수들을 보면서 프로의 모습이란 어떤 것인가 확인할 수 있었다. 힘들고 고된 상황을 겪을 때마다 얼마나 그만두고 싶었을까, 왜 계속 해야만 하는지 수없이 반문했을 텐데도 자신과의 싸움을 이겨내고 멋지고 값진 결과를 얻어낸 선수들의 이야기를 접할 때마다 긴장을 늦출 수 없다.

5. 현재 상황

동료가 가끔 와서 묻는다. “요즘 실력 발휘를 못하네?” 웃어 넘겨버리지만 ‘그 동안 내가 주변 사람들에게 이런 모습으로 비춰지고 있었구나’ 많이 반성하게 되었다. 한 번에 바뀔 순 없겠지만 스스로 변화해 보려고 노력하고 있다.

6. 최대 목적

나를 아직도 갓 입사했던 24살의 ‘혜진이’로 보는 선배와 동료들로부터 “제법 철이 들었네?”라는 말도 듣고, 마주치는 모든 이들의 우울한 기분까지 좋게 만들어 줄 수 있는 사람이 되고 싶다. 발전된 나의 모습과 이로 인한 내 주변의 평화, 두 가지를 가능하게 만드는 것이다.



“지금 나의 (공간)에 변화가 필요하다”

글 ●● 세아 ESAB 국내영업팀 서울사무소 진재규

1. 당장 나에게 필요한 변화

지금 나의 방과 책상이다. 조금 창피하지만 시급하게 대대적인 변화가 필요한 부분이다. 방은 너무 더럽고 정리가 되어있지 않아 이제 한계다. 책상은 뭔가 굉장한 일을 위해 열심히 분투하여 얻은 전리품인양 너무나 번잡하다.

2. 변화가 필요하다고 느끼게 된 계기

몇 주 전 어머니가 말했다. “제발 장가 좀 가라! 더 이상 네 방 청소하지 싫다.” 그때는 그냥 웃고 넘겼는데 지난주 어머니가 심각하게 다시 말했다. “그냥 엄마랑 살자. 너 장가갔다가는 너무 지저분해서 한 달 안에 네가 쫓겨나던지 아님 마누라가 도망가겠다.” 완전 충격이었다. 그리고 2주 전에는 근무지인 서울사무소의 소장님이 인상을 쓰면서 사무실의 내 책상을 정리하는 모습을 보게 되었다. 주체할 수 없을 정도로 얼굴이 화끈거렸다.

3. 롤 모델이 있다면

인생의 롤 모델은 아니지만 당장 변화가 시급한 부분에 있어 방송인 노홍철이 떠오른다. ‘무한도전’에서 보여준 그의 깔끔함은 도가 지나치고 생각한다. 물론 나에게서는 불가능한 일이다. 다만 노홍철의 1/10 정도만 깔끔해질 수 있다면 내 인생이 달라질 것만 같다.



4. 영감을 주는 것

‘나를 변화시키는 좋은 습관’이라는 유명한 책이 있다. 내용은 누구나 잘 알고 있는 메시지를 던져주고, 또 분명 그게 당연하다고 생각하지만, 실제로 그 중 단 몇 개 실천하기도 쉽지 않다. 그래서 책의 내용보다는 책의 제목을 가슴에 새기고 있다. 나와 나를 사랑해주는 사람들조차 안타깝게 여겼던 나쁜 습관을 버리고 변해야겠다 다짐하며 가장 먼저 ‘나만의 공간을 정리하자’고 결심했다.

5. 현재 상황은

매일 첫 번째 과제를 실천한 지 한 달 정도 되었다. 예를 들어 퇴근 후 뱀 허물 벗듯 벗어버리던 불쌍한 옷들을 있어야 할 곳에 놓아두고 있다. 회사에서는 소장님의 조언으로 책꽂이를 새로 구입하여 번잡한 서류들을 정리했다. 또 메모용 이면지 대신 노트를 사용하여 책상에 나뒹굴던 것들을

없애버렸다. 하지만 아직까지 자타가 만족하지는 않는다. 한방에 고치기 힘든 이유는 아무래도 ‘지방간’ 때문이 아닐까 싶다. 요즘 들어 계속 피곤한 게 지인들도 그것을 염려한다. 어쨌든 계속 노력하다 보면 무엇이 문제였는지 알게 되겠지.

6. 최대 목적

변화의 최대 목적은 생존이다. 주변 정리를 잘하는 습관을 길러 미래의 아내에게 사랑 받으며 생존할 것이고, 회사에서도 정리정돈 잘해서 업무능률을 높여 생존할 것이다.

성장의 도약대가 된

포항공장 건설

1969년 서울공장 준공 이후, 부산파이프는 1973년까지 서울공장에 생산설비를 순차적으로 설치하며 강관업계의 선두주자로서 위치를 굳혔으나 갈증이 여전히 남아 있었다. 1973년 제1차 석유파동 이후 불어 닥친 석유개발 붐에 주목, API 규격 강관 및 각종 고품질 강관의 수요 증대를 예상하여 이에 대응할 새로운 생산체제로의 전환을 갈망한 것이다.

포항공장의 건설 구상과 실천

포항에 국가전략산업의 일환으로 설립한 포스코(당시 포항제철)가 준공되어 열연코일의 국내 생산이 본격화되고, 1972년 포항철강공업단지 부지 매입 제안을 받으면서 부산파이프는 포항시 장흥동에 6만3천 평 규모의 분양계약을 체결했다. 이곳에 1차로 연산 24만t의 API 강관 등 고품질 강관을 생산하겠다는 목표 아래 포항공장 건설계획을 추진했다. 1975년 본격적인 공사에 착수, 3년에 걸쳐 진행된 건설 현장에 창업주 이종덕 회장이 상주하다시피 하며 열정을 쏟아 부었다. 새벽부터 현장을 지휘 감독하며 부지 정지공사부터 설계, 기계배치, 건설공사에 이르기까지 공정 하나하나에 그의 땀이 배어있지 않은 곳이 없었다.

건설에 가장 큰 애로사항은 늪지대에 공장을 지어야 한다는 점이었다. 육중한 구조물을 올리기 위해 튼튼한 지반은 필수지만 여건이 좋지 않았다. 다리가 폭폭 빠지는 늪지대에 파일을 박고 지반을 다져 건물을 올리느라 시간과 비용이 늘어나 전체 진행에 어려움이 따랐다. 한편 이러한 여건에서도 공장을 가장 효율적으로 지어야 하는 명제는 변함이 없었다. 품질은 같으면서 투자는 최소화하는 노력이 각 공정에 집중됨으로써 부산파이프는 포항공장 건설을 통해 상당한 노하우와 경쟁력을 축적할 수 있었다.



국내 최초 SRM 설비 도입

1975년 7월 착공한 포항공장은 창립 18주년이 되는 1978년 10월 19일 준공까지 3년 4개월의 시간이 소요됐다. 완공된 포항공장에는 폭 67.5m, 길이 460m의 제1공장을 비롯하여 폭 22.5m, 길이 165m의 도금공장과 사원아파트 2동, 사택 3동, 독신자 사원을 위

한 기숙사, 식당 및 체육 오락시설 등 각종 후생복지시설들이 두루 갖춰졌다. 제1공장의 기본 설비는 선진 각국으로부터 도입되었지만, 슬리터(Slitter)와 조관기 등 설비의 30%는 자체 기술진에 의해 제작됐다.

포항공장의 가장 큰 특징은 고품질 강관을 생산할 수 있는 독일 최

신설비인 SRM(Stretch Reducing Mill, 소형열간압연)을 국내 최초로 도입한 것. SRM 방식은 생산성이 높고, 후육 고강도(厚肉 高强度) 강관 제조에 탁월한 성능을 지니고 있어 균일화된 재질의 API 고급강관 생산이 가능했다. 이로써 고품질 강관을 생산하여 외국시장에서의 수출 경쟁력을 높이는 것은 물론, 연 3만t 이상에

POHANG

SEA HISTORY

POHANG FACTORY CONSTRUCTION



달하는 국내 고급강관의 수요에 저렴한 가격으로 강관을 공급할 수 있게 되어 연 3천만 달러의 수입대체 효과를 기대할 수 있었다. 1978년 10월 19일 열린 포항공장 준공식은 상공부 장관과 국내외 거래처 대표, 부산파이프 임직원 및 귀빈들이 참석한 가운데 성대히 거행됐다. 상공부 장관은 치사를 통해 “포항공장의 최신설비 중 상당부분이 자체기술로 제작됐다는 것은 수출 증대와 기계설비의 국산화라는 시대적 요구에 부합한 것”이라며 높이 평가했다. 12월 8일에는 포스코 3기 준공식 참석 차 포항을 찾은 박정희 대통령이 부산파이프 포항공장을 방문해 제조 공정과 제품들을 살펴면서 근로자들을 격려했다.

API 등 각종 표시허가 획득

부산파이프는 창사 직후부터 선진 각국의 조관기술의 과감한 도입이나 기술제휴, 또는 자문을 통해 제품 개발 및 품질 개선에 부단히 경주하며 강관 제조기술의 발전에 선도적 역할을 해왔다. 일례로 일본 Beatty 사와의 기술제휴로 가설재용(Scaffolding) 강관을 생산하고, SRM 설비를 가동하여 API 등 고급강관 생산에 박차를 가한 일 등은 국내 조관기술의 일대 진전을 가져온 계기가 됐다. 특히 SRM의 상업가동을 본격화한 시점은 제2차 석유파동으로 석유개발 붐이 일었던 것과 때를 같이하여 수출시장을 넓히고자 했던 부산파이프에 또 한 차례의 훈풍으로 작용했다. 적기에 시장이 열리면서 생산이 이루어졌기 때문이다.

아울러 신시장인 API 고급강관 개발을 위해 일본의 기술을 습득하고자 가와사키제철 지바공장에 조반장급 현장사원을 3차에 걸쳐 파견하여 연수를 실시, 현지에서 체득한 경험과 기술을 전파하여 기술 공유는 물론 작업 분위기 개선에 적지 않은 효과를 거두었다. 또한 미국처럼 지상에서 석유를 개발하는데 필수적인 Casing & Tubing 제품 생산을 위하여 미국의 유명회사들과 기술협력을 펼쳐 1979년 3월 21일, 국내 업체로는 처음으로 Line Pipe(API 5L), Casing & Tubing(API 5CT)에 대한 미국석유협회 인증인 API(American Petroleum Institute) 모노그램을 획득했다. 이어 여러 국가 및 협회로부터 각각 규격표시 인증을 획득해 나가면서 부산파이프의 제품은 세계적인 품질을 인정받게 됐다.

INTERVIEW

세아와의 40년,
기회 많았던 행운아죠!

해덕스틸 조재철 고문

세아제강의 부산파이프 시절, 성장 계기를 마련한 포항공장. 그 포항공장을 건설할 당시 현장 소장을 역임했던 조재철 고문을 만났다.

포항공장 준공의 역사적 순간

강관 수요가 크게 늘어 서울공장 건설로 사세를 대대적으로 확장하던 부산철관공업(세아제강의 전신)이 준공과 함께 진행한 공개채용을 통해 인연을 맺었습니다. 이후 약 40년 동안 부산철관공업을 거쳐 부산파이프, 세아제강으로 발전하는 과정을 지켜봤죠. 가장 많은 혜택을 받았던 사람이라 생각합니다. 다양한 일들을 두루 경험해 볼 수 있었으니까요.

1973년 포스코가 열연코일의 생산을 시작하고 포항철강공업단지를 조성할 무렵, 경제개발계획으로 수요가 더욱 늘어날 것을 대비해 세아제강은 사세 확장과 더불어 물류비용 절감 효과도 기대할 수 있는 포항의 공단 내에 공장 건설을 결정했어요. 입사 5년차였을 때죠. 기획실에서 포항공장 건설을 추진하는 담당자로 있다가 1975년 1월 포항공장 건설 현장의 담당소장으로 발령을 받아 포항공장이 준공식을 마칠 때까지 현장을 관할했습니다. 그때의 역할은 충실한 실행요원이었죠. 고급강관 생산과 함께 국내시장은 물론 미국 등 해외시장 확보를 염두에 둔 공장건설이 향후 회사의 성장을 크게 앞당길 것이라 생각하여 회사의 결정을 열심히 실행했던 거죠.

최신식 SRM 선택, 시장에 적중

포항공장 가동 전까지 전 세계적으로 석유 시추용 강관은 일본에서 생산하는 무계목강관(Seamless, 심리스 방식)을 주로 사용했습니다. 일본이 유정용 강관 시장을 꽉 잡고 있었죠. 그런데 포항공장에서 무계목강관 못지않은 강도와 품질을 갖춘 제품을 생산하여 부산파이프가 유정용 강관시장에 발을 들여놓은 거예요. 우리 제품은 품질뿐만 아니라 가격 면에서도 경쟁력이 있어 시장에서 큰 호응을 얻었습니다. 이는 건설과정에서 포항공장의 핵심설비를 SRM 방식으로 할 것인가, 심리스 방식으로 할 것인가를 놓고 심사숙고한 결과 SRM 방식을 선택한 것이 적중한 겁니다. 석유화학공장 등에 많이 사용되는 심리스 방식은 미래시장의 선점이란 면에서 무척 욕심이 나는 설비였지만, 설비투자비가 너무 큰 데다 아직 시장이 성숙되지 않은 단점이 있었습니다. 이에 비해 SRM 방식은 생산성이 높고, 재무구조를 건설하게 유지하는 데 적격이라는 평가를 받았지요. SRM 방식은 중구경 ERW(Electric Resistance Welding, 전기저항용접) 강관 전체를 1000℃까지 가열하여 압연 및 인발 공정을 거침으로써 요구 사양에 맞게 구경과 두께를 조정하고 빠른 속도로 생산할 수 있다는 장점이 있었습니다. 특히 ERW 방식만으로는 생산이 곤란한 후육 고강도 강관의 제조에 탁월한 성능을 지녀 균일한 재질의 고급 API 강관을 만들 수 있었지요. 1978년 5월 포항공장에 설치된 이 SRM은 국내 강관업계에서는 처음으로 도입된 유일한 설비였습니다.

원료 수급 어려움 딛고 수출 신장

하지만, 포항공장이 완공되고 1979년 본격적인 가동을 시작하기도 전 커다란 시련에 봉착했지요. 최신식 설비를 들여왔으면 뭐 합니까. 생산에 필요한 원료 수급이 되질 않는데요. 당시 포스코에서도 조달할 수가 없었어요. 공교롭게도 공장 완공 직후에 저는 본사의 자재부장을 맡게 되었죠. 포항공장에 원료를 조달하는데, 워낙 수급상황이 나쁘다 보니 일본 제철소 현장을 다니며 사정하고 부탁해서 조금씩 가져와서 썼죠. 그 일본 제철소 쪽에서 알게 모르게 협조를 많이 해주 덕분에 제품 수출을 많이 할 수 있었어요. 수출 신장도가 눈에 띄게 높아지자 81년 수출의 날에는 금탑산업훈장을 수상하는 영예도 안았습니다. 회사에 갓 들어온 신입사원이었다 해도 어떤 일이든 다 해볼 수 있는 여건과 또 하고자 하면 적극 밀어주던 선배들이 있어 세아는 제게 많은 기회를 준 회사였습니다. 야단을 맞다가도 생각한 바를 말씀드리면 항상 경청해 주셨던 창업주 회장님께 배운 점도 많습니다. 어려운 상황과 힘든 고비를 맞으면서 고생한 적도 있었지만 인정 깊은 세아가 족들과 함께 회사가 성장해 가는 순간을 함께 하며 회사에 대한 애착과 자부심도 커졌지요. 건설하고 모범적인 역사를 다저은 세아인 만큼 앞으로 더 큰 발전과 성장을 기대해 봅니다.

Inside #1

해외시장 선점하는 한국번디

한국번디, 한경마케팅대상 글로벌시장개척 부문 수상

한국경제가 주최하는 제12회 한경마케팅대상에서 한국번디가 글로벌시장개척 부문 대상 수상업체로 선정됐다. 이에 3월 19일, 조선회관에서 열린 시상식에서 한국번디 전규동 대표가 상패를 수여받았다.



한경마케팅대상은 날로 치열해지는 시장경쟁 속에서 모범적이고 우수한 마케팅 혁신사례를 발굴하여 포상함으로써 우리나라 기업 및 기관의 마케팅 역량 강화를 유도하고, 이를 통해 국제 경쟁력 제고와 국내 산업발전을 목적으로 한국경제신문이 매년 실시하고 있는 시상식이다.

특히 올해 한경마케팅대상을 수상한 기업들은 1930년대 대공황 이후 사상 최악의 경기침체 위기에서도 소비시장을 잡기 위해 적극적인 마케팅 활동을 펼치며 신시장을 창출하는 성과를 보여 호황기에 대비하는 선제적인 전략을 적극 활용했다는 평가를 받았다. 또한 신제품 상품전략과 마케팅 전략, 고객만족에 중점을 두고 소비침체라는 위기에서 돌파구를 마련함으로써 사업 환경의 변화에 신속히 대응해야 생존할 수 있다는 것을 증명했다.

올해 처음 마케팅대상을 수상하게 된 한국번디는 해당 영역에서 급성장해 미래 주도적인 기업으로 부상할 잠재력이 크다는 점을 높이 인정받았다. 꾸준히 소구경 금속배관 시장의 글로벌 시장을 개척하며 단순 판매 중심의 영업에서 벗어나 미래 성장의 돌파구를 마련하는 비전주도형 마케팅 활동을 했기 때문이다.

한국번디의 마케팅은 T&D(Transfer & Develop)로 압축된다. 회사의 기술적 노하우를 글로벌 네트워크에 연계시켜 성과 창출로 이어지도록 하는 독창적인 방법이다. T&D 마케팅은 통합적 마케팅, 경쟁사와 '엔지니어링 컴페티터' 체결, 관계 마케팅 전략 등의 내용을 골자로 한다. 해외 판매거점을 토대로 한국번디는 고객과의 관계를 극대화, 체계화, 조직화함으로써 통합 마케팅을 실현했다.

2000년대 초부터 국내 시장의 한계를 인식하고 글로벌화를 적극 추진해 온 한국번디는 2003년 영국의 세계적인 자동차부품제조 회사 TI와 메가 딜을 통해 중국의 포산, 장사, 추저우 지역과 뉴질랜드에 거점을 확보했다. 이어 2005년 중국 쑤저우, 2006년 태국, 2008년 멕시코와 인도네시아, 2009년 중국 칭다오에 진출, 현재 총 5개국 9개 생산 및 판매거점을 확보하고 있다.



Inside #2

베트남의 열혈전차, SSV

SeAH Steel Vina, 구조관 공장 건설 착공

세아제강의 베트남 현지법인인 SeAH Steel Vina(이하 SSV)가 3월 15일, 구조관 전용 공장건설에 착수했다. 아울러 4월 5일에는 베트남 최초로 API 모노그램 인증도 획득함으로써 명실상부한 베트남 최고의 강관제조사로 거듭났다.



1995년 5월 베트남 동나이성에 세아제강의 단독 투자로 설립된 SSV는 연 7만t 규모의 1공장 가동을 시작한 이후 2009년 3월 베트남 최초로 8인치 API 강관공장을 준공하면서 베트남 내수시장은 물론 동남아를 비롯한 해외 수출시장에서 확고한 자리매김을 해왔다.

그러나 기존 제품군으로는 시장점유율 확대에 한계가 있었다. 지난해부터 생산에 돌입한 8인치 API 강관이 주요 수출시장이었던 미주 등 해외시장의 경기침체로 수요가 축소된 상태이다. 베트남 내수시장 역시 아직은 미성숙 단계여서 안정적인 내수시장의 확보를 위해서는 구조관 공장 건설이 절실했다.

특히 베트남 강관 시장의 수요에 있어 구조관이 전체의 과반수를 차지하고 있다는 점을 감안한 SSV는 최저 투자비용으로 안정적인 내수 판매처를 확보하고자 했다. 또 투자 리스크를 분산하여 베트남 내수시장 점유율 1위 달성을 위한 교두보 마련에 초점을 맞추어 구조관 공장 건설을 추진하게 됐다.

새롭게 들어서는 구조관 공장은 현 SSV의 부지 내에 들어서게 되며 1인치와 2인치 조관기, Slitter, 면취기 등의 설비가 도입된다. 이 구조관 공장에서는 연 12,000t에 달하는 외경 ½~2인치, 두께 0.6~2.5t, 재질 SPHT 1, 2의 강관을 생산하게 될 예정이다. 아울러 구조관 라인 신설에 따른 운용인원 증가에 대비하여 본관 신축도 겸하게 된다. 신축되는 본관은 약 257평 규모에 2층 구조물이다.

착공에 들어간 구조관 공장은 6월 말경 설비 설계 및 제작을 마치고 2개월간 설비 설치와 시운전을 진행하여 8월 준공을 목표로 하고 있다. SSV 박상용 공장장은 “구조관 공장이 완공되면 SSV는 명실상부한 베트남 최고의 강관회사로 거듭날 것이라 확신하며, 이 기회를 토대로 베트남 시장은 물론 적극적인 해외 마케팅을 펼쳐 최고의 강관회사로 성장시키겠다”는 포부를 밝혔다. 아울러 “제품의 차별화 전략 및 그동안 쌓아온 경영 노하우를 통해 베트남은 물론 동남아 최고의 강관회사로 발돋움할 것”이라 밝혔다.

베트남에는 남부 호치민시 동나이성의 SSV 말고도 북부 하이퐁시에 1994년 세아제강과 베트남 현지와의 합작사인 Vietnam Steel Pipe가 있다. 이 회사는 베트남 및 동남아 시장의 강관 수요에 대응하기 위해 베트남 최초로 설립된 강관 제조사이다.

강해지는 중국 맛을 준비해야

세아베스틸 제강설비팀 이승현 과장

1975년 45만 위엔의 자본금으로 시작하여 현재 중국에서 최대 민영 철강그룹으로 성장한 사강집단(沙钢集团, Shagang Group)을 방문한 것은 23일 아침이었다. 중국 개방시대의 등소평 정책인 '과학은 근본이다'에 따라 발전한 사강집단은 과학창신, 인재창신 등 각종 창신정책으로 발전해온 기업이다.

현재 사강집단의 자산은 1,300억 위안, 종업원 3만5천여 명에 달하는 메이저 철강회사로, 선급 인증도 9개를 유지할 정도로 선진 수준의 품질을 인정받으며 해외수출 1위를 고수하고 있다는 설명에 놀라움을 감추지 못했다. 임금수준도 높아 중국 내에서 취업하고 싶은 회사로 손꼽히고 있으며, 특히 현장에는 대학졸업생도 많이 근무하고 있어 여러 면에서 개선과 응용을 겸비하고 있었다. 단가는 타 회사에 비해 5~10% 높지만 품질이 세계적인 수준이어서 해외수출 시, 중국 당국의 품질검사를 면제 받을 정도라니 그 수준을 짐작할 수 있었다.

더 이상 저급한 철강제품만을 만드는 중국이 아니었다. 국내에도 많은 강관업체들이 있지만 강관대학이나 큰 규모의 전문 연

구소를 가진 곳은 없다. 반면, 중국은 그런 업체도 존재하고 있어 발전 가능성이 무궁무진하다는 설명에 그동안 중국을 알본 알팍한 생각을 지워버렸다.

향후 20~30년 내에 규모의 경제면에서 세계 경제를 아우를 중국을 볼 수 있었고, 1차 산업은 물론 음식문화와 상하이 경제의 발전, 그리고 엑스포를 준비하면서 점점 앞으로 달려 나가고 있는 중국의 모습을 보면서 중국의 발전이 과연 어디까지 이어질지 기대됐다.

많은 글로벌 기업들이 중국에 상사와 공장을 진출시켰지만, 그 중에서도 이번에 방문했던 세아특수강, 한국번디, 세아메탈 등 우리 세아 계열사들의 고군분투가 눈에 띄었다. 글로벌 세아의 실현을 위해 노력하고 고생하는 주재원들에게 고마움을 느꼈다. 중국의 도전을 피해 갈 수 없는 상황에서 이제 우리에게 기술 개발과 혁신이 절실히 필요하다. 반면 넓고 잠재력이 무한한 시장이 가까이 있다는 장점을 살려 시장 지배력 강화와 우수한 품질 확보에 더욱 경진하여 우리 세아도 진일보하기를 기대한다. 처음으로 가 본 중국이었고 3박 4일의 짧은 여정이었지만 중국의 일면을 보기에는 충분했고, 중국을 맞이할 준비를 해야겠다는 생각이 들었다.

자랑스러운 중국 주재원들의 값진 성과

세아특수강 생산팀 이직상 과장

중국 상해에서 약 2시간 거리에 위치한 세아특수강의 투자법인 포스세아선재(POS-SeAH Steel Wire)를 다시 방문하게 된 감회는 정말 새로웠다. 새로운 문화와 언어 장벽을 뛰어 넘어 일하고 있는 전주병 총경리를 비롯한 그곳의 주재원들이 자랑스럽게 느껴졌다. 미소를 머금고 있는 주재원과 현지인들의 모습에서 세아특수강에 입사한 후 지금까지 가장 큰 자부심을 다시 느낄 수 있었던 좋은 기회였다.

2년 전, 신규 설비기술을 배우러 포항에 왔었던 현지인 직원이나를 알아보고는 대화는 되지 않았어도 눈웃음으로 반갑게 맞이해 준 순간은 아직까지도 뇌리에서 지워지지 않는다. 모두가 세아인이라는 자부심으로 열심히 땀 흘리는 모습이 자랑스러울 뿐이다. 초기 중국 투자에 대한 불확실성은 이제 거의 해소된 것 같아 무척 다행스러웠다. 중국 내 자동차의 생산량과 소비는 정말 예측을 불허할 정도로 급속도로 성장하고 있어 오히려 적기에 투자를 잘한 것이라 판단이 든다. 공장 가동 1년 만에 흑자로 전환된 이유에는 물론 중국 자동차 시장이 좋았다는 변수도 작용했겠지만, 세아 고유의 문화와 거기에 세아특수강만의 기업문화가 잘 안착되어 보다 빨리 안정이 되지 않았나 생각하니 전율이 느껴졌다.

세아메탈 원주공장에서 렉바(Rack Bar) 열전가공라인만 갖춘 상태를 보다가 열후라인까지 자동화로 가동되는 세아기차배건(SeAH Automotive)의 생산현장을 보는 순간 감동이 밀려왔다. 렉바의 국산화를 추진하면서 힘들었던 지난 10년간의 고된 작업이 파노라마처럼 뇌리를 스쳐갔다. 그때 세아메탈 원주공장장으로 만나 뵈었던 윤석봉 총경리가 중국 타지에서 반갑고 따듯이 맞이해 주니 그 순간은 아마 영원히 가슴에서 떠나지 않을 것 같다.

중국에 진출해 있는 포스세아선재와 세아기차배건 두 회사가 JIT 시스템을 바탕으로 제품생산을 관리하며 상호 win-win하는 모습이 인상적이었다. 무엇보다 특정기업의 의존을 탈피하고자 만도의 중국공장뿐만 아니라 다국적 기업인 TRW 등 타 업체로 수주를 확대해 가는 세아기차배건의 선전에 다시 한 번 박수를 보내고 싶다. 현지인 직원들과 주재원들의 끊임없는 노력이 만들어 낸 성과라 더욱 값지게 느껴졌다.

Inside #3

제2기 챌린지 리더 8차 워크숍

세아의 인재들, 글로벌 마인드 키운다

3월 21~24일 3박 4일간, 제2기 챌린지 리더들의 8차 워크숍으로 글로벌 비즈니스 현장 체험이 진행됐다. 중국 상하이, 난통, 쑤저우, 장가항 등에 위치한 세아의 해외법인들과 중국의 대표적인 철강기업의 현장을 방문하여 중국 철강산업의 현주소를 살펴보고 치열한 글로벌 경쟁 상황에서 세아가 나아갈 방향에 대해 고찰해 본 시간이었다.

이승현 과장



이직상 과장



영화에서 경찰관이 피의자를 체포할 때 ‘미란다 원칙(피의자의 권리)’을 읊어주는 장면을 본 적이 있을 것이다. 나의 출장준칙(Business Trip's Rule)에 명시된 수출담당자로서의 권리 내용과도 아주 유사하다. “당신은 출장 전 미팅업체의 정보와 안전을 파악하여 사전에 준비해야 할 의무가 있으며, 미팅 시 당신의 말은 대표성을 지니므로 그 결정은 세아제강의 구속력을 가진다. 고객과의 소중한 인연을 쌓을 권리가 있으며, 적절한 출장보고서를 제출할 수 없을 때에는 당신이 원하는 조건에서 확실한 수주물량을 제시할 수 있다. 또한 당신의 경험을 동료들과 어느 때나 공유할 권리가 있다.”

나의 출장준칙에 가장 잘 들어맞았던 때는 2008년 호주 출장이었다. 고유가 시대를 맞이해 호주에서는 대체에너지로 Coal Seam Gas(CSG, 석탄층 메탄가스) 개발 진행이 한창이었다. 여기에 들어가는 OCTG 제품의 판매기반을 구축하고, 하반기에 추진될 프로젝트의 물량 선점을 위해 관련 EPC업체들에 세아의 브랜드를 노출하면서 동반자적 관계를 형성하는 것이 호주 출장의 목적이었다. 하지만 비행기 왕복시간을 빼고 주어진 시간은 단 4일. 현지 수요업체 9곳의 담당자를 만나는 미팅일정을 소화하고 원하는 목적을 이루어야 하는 결전의 시간은 무척이나 빠듯했다.

EPC Company 공략

호주에서 2008년 하반기 Mortlake Power Station Project를 진행한다는 정보를 입수했다. 호주 남부의 Victoria주 Mortlake 서쪽 12KM 떨어진 지점부터 Port Campell까지 80km 구간에 라인파이프를 설치하는 이 프로젝트에는 API 5L Gr. X70 20" 총 11,000t 물량을 공급하게 되는 것이었다.

4월 15일, 엔지니어링 전문업체인 GPA Engineering 사의 담당자를 미리 만나 입찰 초기단계부터 강하게 공략할 심산이었다. 미팅 자리에 나와 앉아 있는 Mechanical Engineer 2명은 별 기대가 없는 게 확실해 보였다. 그런데 프레젠테이션이 진행될수록 태도가 조금씩 바뀌더니 소개가 끝났을 땐 수석 Engineer을 불러 우리의 설비나 생산규모에 대해 이것저것 물으며 관심을 쏟아냈다. 그 가운데 세아제강이 단일공장으로 1백만t이 넘는 생산규모를 갖추고 24인치 구경까지 HFW(ERW: 전

기저항용접) 방식으로 강관을 생산한다는 사실에 그들의 눈은 더할 나위 없이 반짝였다. 호주에는 24인치 강관을 생산하는 업체가 없다. 다음 날은 Brisbane에서 프로젝트 오너이자 Procurement를 담당하는 Origin Energy 사의 담당자를 만났다. 어느 정도 세아제강을 알고 있었던 데다가 세아의 기술력과 우수한 품질 위에 지금까지 선배들이 일구어 온 호주 납품 실적 등이 더해져 긍정의 힘을 발휘했다. 13년 전 시드니에서의 개인적인 추억과 호주에 대한 애착도 우호적인 분위기에 힘을 실었다.

GPA Engineering 사와 Origin Energy 사를 동시에 공략한 것은 주효했다. 본격적인 수주 경쟁이 시작되어 호주 현지업체와 일본업체, 그리고 세아제강의 3파전으로 치닫는 양상에서 세아제강이 최종 공급처로 결정될 수 있었다. 이는 이후 Madagascar Ambatovy, Vietnam Chimsao, Myanmar MOGE, Malaysia Petronas 등 여러 프로젝트 수주 및 계약이행에 든든한 토대가 됐다.

CSG에서 희망을 보다

호주 Coal Seam Gas 분야에서는 채굴용도로 대부분 무계목강관(Seamless Pipe)이 쓰인다. 그리고 그 무계목강관 시장은 이미 일본계 상사인 마루베니-이토츠가 독보적 위치를 차지하고 있었다. 이 시장에 비집고 뛰어들기 위해선 우선 세아제강 제품의 경쟁력을 알려 기반을 갖추는 일이 먼저였다. 일일이 Santos, Queensland Gas Company, Arrow Energy, Blue Energy, Sunshine Energy 등 관련 EPC Company를 만나 일본의 무계목강관 제품 대비 세아제강 OCTG 제품의 가격 경쟁력과 납기 단축의 장점을 내세우며 동시에 다른 옵션도 부여 받을 수 있음을 강조했다. 하지만 바로 관심을 보이거나 우리 제품의 우수성을 선뜻 인정해 주지는 않았다.

그래도 성과를 본 것이 있다면 기술자와의 미팅을 통해 CSG 채굴의 깊이가 1km 미만으로 얕아 세아제강의 ERW 제품을 사용해도 품질이나 작업에 문제될 것이 없다는 기술적 의견을 받은 것이다. 아울러 Commercial Part 담당자 미팅에서 2~3년의 연간 단가로 진행되는 입찰에 세아제강의 참여는 물론 Trial 물량의 구매 의사도 전해 왔다. 2년이 지난 지금 그 결실은 맺지 못하고 있지만, 호주시장에 세아제강 OCTG 제품을 수출하겠다는 담당자로서의 희망은 여전히 현재진행형이며 올해는 반드시 이루고 말리라는 굳은 의지를 다지고 있다.

*EPC Company : 플랜트의 설계 및 자금조달, 구매, 시공까지 모든 과정 총괄하는 회사



현재의 밀알이 내일의 희망이 되기를

글 ●● 세아제강 수출2팀 양홍모

해외출장에서의 소중한 결실들은 담당자만의 성과가 아니다. 훌륭한 품질과 철저한 납기관리를 위해 세아제강의 곳곳에서 분투하고 있는 동료들, 국내외 영업 일선에서 분주히 뛰고 있는 선배들, 그리고 50년 간 땀 흘려 세아의 역사를 일궈 온 분들 덕택이다. 과거 선배들의 밀알이 나의 희망이 되었듯, 나도 미래의 희망을 위한 밀알이 되기를 기원하며 출장준칙(Business Trip's Rule)을 읊조려 본다.



세아 E&T 터보사업부에서 압축기를 비롯해 산업기계 설비들과 20년을 함께 하며 터보압축기의 장인이라 불리게 된 서춘택 팀장. 해박한 전문지식과 오랜 경험을 바탕으로 생산팀을 총괄하며 세아 E&T의 국내 최초 터보식 공기압축기 개발, 국내 최대 용량인 2500HP급 터보압축기 수출, LFG 터보가스압축기 및 MVR 스팀압축기 개발 등 공기압축기 분야 발전에 크게 기여해 온 그는 자타가 공인하는 세아 E&T 터보사업부의 핵심요원이다.

세아 E&T 터보사업부 생산팀 팀장



서춘택
007을 능가하는
터보사업부의 핵심요원

1. 압축기 전문가라 명성이 자자한 이유

뛰어난 능력을 가진 분들이 많은데도 그렇게 말씀해 주는 것은 터보사업부의 압축기 사업 초창기부터 지금까지 그 발전과정을 죽 함께 해왔다는 부분을 높이 평가해 주어서 그런 게 아닐까 합니다. 직장에 다니는 이상 일을 즐길 줄 알아야 한다는 신념으로 지금까지 즐겁게 일하고자 노력해왔고, 어려움이 닥치면 직급과 직책에 관계없이 선후배 동료들에게 물어보며 주어진 일에 최선을 다해 왔습니다. '세상에 일을 즐기다니?'라고 반문할지도 모르겠으나, 할 일이 없을 때 그게 얼마나 괴로운지를 심각하게 상상해 본다면 쉽게 이해할 수 있을 겁니다. 또 "잘 몰라 물어보는 것은 순간적인 부끄러움이 되겠지만, 모른다는 것을 알면서도 배우지 않는 것은 영원한 부끄러움이 될 것이다"라는 말을 진리로 믿고 있습니다.

2. 큰 자부심과 보람을 느꼈던 순간

압축기 분야에 몸담은 지가 벌써 만 20년이 됩니다. 회사와 함께 성장해 온 만큼 개인적으로도 딸과 아들 역시 성인이 되어 어느덧 자신들의 미래를 심각하게 고민하는 모습을 보게 되어 개인적으로는 큰 보람입니다. 세아 E&T가 수입에 의존하던 터보압축기 분야에 뛰어든 무렵부터 지금까지 무엇보다 부품의 100% 국산화를 실현하는 데에 일조했다는 것이 가장 큰 자부심입니다. 이제는 중국 등 신흥국가에서 터보압축기의 신기술을 배우고자 찾아오는 사람들을 접하며 남다른 감회와 격세지감을 느낍니다.

3. 노력한 만큼 결실을 거두는 비결

경험만큼 좋은 스승은 없다고 하는데 경험을 헛되지 않게 하려면 늘 메모하고 정리하는 습관이 중요합니다. 당장 귀찮고 어렵지만 습관적으로 메모하고, 중요사항은 스크랩하고, 실패의 원인을 기록하여 그것들을 유용하게 활용하다 보면 자신도 모르는 사이에 노하우가 쌓이고 그 분야의 최고가 되어간다고 봅니다. 또 어렵고 번거로운 일은 피하기보다 언젠가 내가 해야 할 일이라면 적극적으로 대응하라고 조언하고 싶습니다. 내가 하기 어렵고 귀찮은 일은 다른 사람도 하기 싫은 것이고, 그렇게 미루다 보면 더욱 어려운 문제로 발전합니다. 구체적인 검토와 적극적인 사고로 접근하면 아무리 어려운 문제라도 해결의 실마리를 찾을 수 있고, 그 과정이 힘든 만큼 성취감과 보람도 큼니다.

4. 가장 힘들었을 때

IMF 무렵, 철강기계 수주가 많았던 당시 철강사업부로 발령이 나 갑작스럽게 외주와 품질보증 업무를 맡게 됐을 때죠. 전문 분야도 아닌데 과연 잘 할 수 있을까 두려움이 컸습니다. 모르는 것은 선후배를 가리지 않고 물어보고 도움을 받으면서 업무에 적응해가던 때에 IMF가 닥쳐 도움을 주었던 선후배들을 떠나보내야 하는 아픔을 겪었습니다. 그때 진행하던 프로젝트 공사업무를 떠맡아 6개월 동안 10여 명의 전문직 직원들과 함께 해외 파견되어 현장 설비건설을 완료하고 돌아왔을 때, 몸무게가 10Kg 이상 줄었던 악몽 같은 고생의 기억도 있습니다. 그런 시기를 무사히 견디고 압축기 사업 파트로 복귀했을 때는 어떤 일도 두려움 없이 견뎌낼 수 있는 자신감이 생겼습니다.

5. 일에서 가장 중요한 것

일에서 가장 중요한 것은 '함께 하는 것', 즉 '조직의 융화'라고 생각합니다. 내가 해야 할 일을 하지 않았을 때 누군가가 내 일을 대신하고, 그로 인한 불만이 불신으로 이어질 경우 조직이 와해되는 엄청난 결과를 초래할 수 있습니다. 또 일이란 혼자 할 수 있는 일이 있는 반면, 함께 해야 하는 일이 있습니다. 혼자 할 수 있는 일도 함께 하면 두 배 이상의 효과를 거둘 수 있으며, 능력 밖의 어려운 일도 해결할 수 있습니다. 그것은 상대를 존중하고, 솔선수범하면 가능한 것입니다. 일은 사람이 만들고, 사람이 처리해야 하는 것이고, 사람끼리 마음이 맞추어 하는 것이기 때문입니다.

6. 앞으로의 바람이나 목표하는 바

터보압축기의 해외 조립공장이 하루빨리 세워져 세계적인 압축기 전문기업의 면모를 갖추게 되기를 바랍니다. 나아가 세아 E&T가 매출규모를 확대하여 세아그룹의 명실상부한 주력 계열사가 되는 거죠. 개인적으로는 지금까지 부족했던 부분들을 노력하여 사랑받는 아빠이자 남편, 존경 받는 선배가 되고 싶습니다. 그래서 명예롭게 퇴직하여 좋아하는 낚시를 실컷 즐기고 싶습니다.



서준택 Profile

- 이름 : 서준택
- 별명 : 1. 초시(初試) ⇒ 고등학교 때 친구들이 지어준 별명, 그래도 벼슬이라 괜찮아유~
2. 갈비 ⇒ 결혼 전까지만 해도 큰 키에 마른 체격이라 생긴 별명, 지금과는 영~
- 좋아하는 것 : 낚시 ⇒ 민물 토종붕어 낚시시를 즐깁니다.
- 싫어하는 것 : 애완견 외에 나에게 아부하는 사람.
- 인생의 모토 : 긍정적으로 생각하고, 매사 감사하며 살자.
- 내 인생을 한 마디로 표현한다면? : 바람개비 인생 ⇒ 세상이 바라는 대로 시대가 원하는 대로 생활하다 보니 바람개비 인생이 아닌가요?

죽기 살기로 일만 하지 말자.

막무가내의 후회가 따를 뿐이다. 최근 죽음을 앞둔 환자들을 돌보는 호스피스들이 전하는 이야기이다. 인생의 마지막에 이른 사람들은 한결같이 '일에 치이면 후회가 뒤따를 뿐, 다시 태어나면 즐기면서 일하리라'라는 말에 공감하여 책상 위에 메시지를 적어 놓고 매일 새기고 있다.

01

즐겁게 일하는 법 다섯 가지 미션



한 가지 이상의 취미나 운동을 하도록 한다.

날씨에 관계없이 시간만 나면 물가로 달려간다. 꼬박 밤을 새고 거지수준이 되어 돌아올 정도로 낚시광이다. 붓순이, 붓애(붕어의 애칭들)를 구경도 못하고 돌아올 때가 다반사지만, 낚싯대를 드리우면 마음이 편안해지고 한 주의 피로가 날아간다.

02

솔직하게 말하고 감사하며 생활한다.

솔직하면 마음이 편하고, 감사하면 복이 온다. 자신이 없거나 콤플렉스에 매달리게 되면 본의 아니게 감추게 되는 일이 발생하게 된다. 이를 극복하는 길은 자신감을 갖는 것. 마음이 편해야 자신감도 나오는 법이다.

03

어려움을 함께 나눌 동료들 만들자.

나에게도 힘든 상황이 올 때를 대비해야 한다. 힘들고 고민이 많은데도 모든 상황을 꼭 눌러 참으면 있다면 결정적인 말로 돌변해 입 밖으로 나온다. 나이가 들수록 터놓고 이야기할 상대도 줄어들니 평소 직장이나 지역사회 모임을 통해 마음 나눌 친구를 만드는 것도 좋다.

04

직장과 일상을 구분하는 연습을 하자.

항상 긴장하고 살 수는 없지 않은가. 신입사원 때는 상사의 말 한마디에도 밤잠을 설칠 때가 있었다. 혹여 내성적인 성격으로 남에게 싫은 소리 듣거나 마음에 담아두는 일로 스트레스를 받기 시작하면 일상으로 업무로 이어지기 마련이다.

05



항상 새로운 봄을 만나기 위하여

봄이 가면 여름이 오고, 여름이 가면 가을이 오고, 가을이 가면 겨울이 옵니다. 그리고 또 다시 봄이 찾아오지요.

그런데 이렇게 돌아온 봄은
지난 해 봄과는 완전히 다른 봄입니다.
매번 그렇게 달랐지만
그냥 그렇게 돌아온다고 생각했을 뿐입니다.

과연 무엇이 달라졌을까요?
가장 많이 달라진 것은 바로 '나'입니다.
해를 거듭하면서 나이도 늘지만
경험도 늘고, 지식도 늘고, 기술도 늙습니다.

새롭게 바뀌어가는 봄, 여름, 가을, 겨울
언제나 같은 자리에 머무르지 않고
보다 나아진 모습으로 발전을 거듭하며
항상 새로운 봄을 만나는 세아의 사람들이 있습니다.

Spring



신선함을 먹고 사는 세아제강의

아이디어뱅크 세아제강 생산기술팀

세아제강의 생산전반 개선에 온 힘을 쏟아 온 생산기술팀은 요즘 사람들이 열광하는 스마트폰과 많이 닮아 있다. 휴대전화의 틀을 깨고 다양한 아이디어가 접목되면서 손안의 작은 PC로 진화한 것처럼 포항공장 생산현장에서 각종 아이디어들을 적용해 최고의 품질과 생산성을 도모하고 있기 때문이다. 세아그룹의 발전을 위해 고정관념을 깨는 중추적 역할을 수행하겠다는 의욕으로 충만한 생산기술팀을 만나 본다.



최고의 강관 품질을 위한 기술 지원

생산기술팀의 핵심 역할은 최고 품질의 강관을 생산하는 강관 제조기술 지원에 있다. 생산 전반에 걸친 불합리한 요소, 만성적인 품질적 난제, 안전 저해요인 등을 찾아내 창의적이고 혁신적인 아이디어를 적용시켜 개선함으로써 최고 품질의 강관생산을 유지할 수 있도록 돕는다. 여기에는 조관기술의 표준을 정립하고 재평가를 통해 설비 및 생산기술이 최대 효과를 발휘할 수 있도록 하는 일도 포함된다. 이를 위해 생산기술팀은 기존에 축적되어 온 생산관련 기술들을 집대성하여 데이터화하고, 포항공장 생산설비에 새롭게 개발된 신기술 도입 가능성을 검토하여 실정에 맞도록 변경 및 적용함으로써 세아제강이 생산하는 강관 품질이 최고 수준에 이르도록 구슬땀을 흘리고 있다. 특히 강관사업의 역사를 일궈온 세아제강이 창립 50주년을 맞는 2010년, 생산기술팀은 'Powerful Plant, Energetic Team'이라는 슬로건을 내세웠다. 이를 통해 보다 역동적이고 창조적인 기술 개발과 신기술 연구에 의욕을 보이는 세아제강 생산기술팀은 세계적인 추세인 녹색경영에 동참하고자 녹색기술의 적용 가능성을 적극 연구하며 새로운 발전 방향을 모색 중이다.



세아제강의 동료들은 우리들의 고객

팀이 만들어진 지 5년 됐습니다. 세아그룹의 50년 역사에 비하면 보잘 것 없는 세월이지만, 그동안 팀원들의 의지를 뚫뚫 뭉쳐왔던 덕분에 보람된 성과도 많이 났죠. 특히 강관 표면 품질을 개선한 것이라든지, 외면 물기를 쉽게 제거할 수 있도록 한 아이디어들은 현장에서 매우 좋은 반응을 얻었습니다. 강관 표면이 거칠거나 겨울에 물기가 얼면 코팅이 잘 안 되기 때문입니다. 이러한 성과들은 우리의 고객이 세아제강 내부의 동료들이라는 생각에서 비롯됩니다. 어떻게 하면 그들의 불편을 덜어줄까, 생산성을 향상시킬 수 있을지를 항상 고민하죠. 불만제로를 위한 확실한 A/S는 물론입니다. 이처럼 내부고객을 만족시키기 위해서는 공장가동이 일부 멈추는 주말 근무가 많기 때문에 팀 분위기 색인이 필

팀의 단합과 진취성이 고정관념을 깨는 비결

실패를 두려워하지 않는 진취성과 단합은 생산기술팀에 가장 어울리는 표현이자 최고의 성과를 내는 비결이다. 더군다나 팀원들의 평균 나이는 32.5세. 비교적 젊은 엔지니어들은 평소 팀 회의 시에도 각자의 견해를 자유롭게 주고받으며 아이디어를 도출하고, 신기술에 대한 유연한 사고와 새로운 툴(Tool)로 현상에 접근해 합리적이고 유동적인 추진력을 발휘한다. 나아가 현장을 리드하고 포항공장의 혁신을 이끄는 선봉장 역할 수행에 있어 생산기술팀의 단합은 더욱 크게 돋보인다. 팀원뿐만 아니라 그들의 가족까지 모두 하나라는 신념으로 주기적인 가족동반모임 등을 통해 교류하면서 직장 내 즐거움과 어려움을 함께 나누는 생산기술팀만의 문화가 팀원들의 편안한 직장생활의 밑거름이자 팀 화합의 초석이 되어 왔다. 이러한 문화를 바탕으로 생산기술팀은 최근 만성적인 품질의 난제가 되어 온 용접 내외면 비드와 마무리(Coating, Marking) 품질 개선으로 경쟁사 대비 절대적 강관 품질의 경쟁 우위 확보에 기여, 2009 세아업적상 기술개발부문 은상을 수상하는 쾌거를 거두었다. 자체 개발설계 제작을 통한 요소기술의 실용화와 작업표준 사규화 등 품질표준 재정립으로 독자적인 기술 데이터 구축에도 노력을 기울여 세아제강의 제조기술 선진화를 이끌고 있다.

INTERVIEW

배상수 세아제강 생산기술팀 팀장

수적이지요. 그래서 풋살축구와 영화관람, 팀원집 방문, 팀 내 기술상 수여 등으로 팀원들을 달랏니다. 다행히 팀원들이 젊고 사고가 유연해 서인지 힘든 내색을 않고 따라주니 고마울 따름입니다. 이처럼 의욕 넘치는 생산기술팀을 더욱 발전시켜 세아제강 강관의 품질 경쟁력을 최고로 유지시킬 인재들로 채워나갈 계획입니다. 생산기술팀을 이루고 있는 엔지니어들의 능력 하나하나가 모여 세아제강을 이끄는 힘이 되기 때문이죠. 따라서 젊고 패기 있는 인재 양성소로서의 역할은 물론, 지금껏 쌓아온 50년간 조관기술의 노하우를 집대성하여 다음 세대로 연결하는 교두보적 역할까지 수행할 생산기술팀이 되도록 최선을 다할 것입니다.

분해하고 닦고 조이고 칠하며 편리를 쫓는 싱크탱크

세아제강 생산기술팀

김철규 대리

팀의 분위기 메이커로
일도 운동도 즐길 줄 아는 만능 재주꾼.
팀 내 기계분야 최고 선임으로 강관 제
조기술의 핵심인 롤 성형 업무를 담당
하고 있다. 풋살경기 때마다 팀 특점의
80%를 올리는 뛰어난 축구실력을 가지
고 있다.

배상수 팀장

강한 승부욕과 넘치는 카리스마로 제
품개발팀을 휘몰아치는 폭풍같은 멋
진 남자. 때로는 각종 이벤트로 팀원
들의 사기를 북돋우는 센스도 갖췄다.

이윤기

순수한 영혼의 소유자, 아름다운 청년
등으로 불린다. 기계 개선업무를
담당하고 있으며, 얼마 전 겪은
실연의 아픔을 딛고 새로운
만남을 준비하고 있다.

박광진

학창시절 게임 동아리에서 직접 게임을
제작할 정도로 프로그래밍 실력이 출중하다.
전기전자분야 개선 업무를 담당하고 있으며,
얼마 전 예쁜 딸을 얻어 매일 딸 얼굴
보는 재미에 푹 빠져서 살고 있다.
아내를 여왕처럼 떠받드는
애처가이기도 하다.

류현철 대리

팀에서 유일하게 정통 표준어를 구사하는 존재.
큰 덩치와 대조적인 온화하고 친절함 웃음이
매력이다. 기계 개선, 장치 엔지니어링 해석
업무를 맡고 있으며 특히 SAW(진동용접)
제조기술의 절대 강자이다.
한화의 에이스 류현진과 외모,
이름까지 흡사해 일각에서
형제가 아니냐는
의혹도 받고 있다.

신재협

박취순을 닮은 동네 아저씨
같은 외모에 서글서글한 성격으로
주변의 사랑을 듬뿍 받고 있는 주인공.
기계 개선 업무를 담당하고 있으며,
엄청난 주량을 바탕으로 팀의
회식문화를 선도한다. 고교시절
싸름을 하면서 강호동을 이겼다는
후문이 있다.

이시욱 대리

이홍렬을 닮은 푸근한 외모로
후배들을 보듬어 주는 부드러운 남자.
팀 내 전기전자분야 최고 선임으로
요즘 용접관련 연구에 푹 빠져서
살고 있다. 카시육으로 불릴 만큼
자동차에도 해박한 지식을 자랑한다.

알콩달콩 우리가족, 아빠 힘내세요!

다자녀 아빠들의 열전

“가지 많은 나무에 바람 잘 날 없다”는 옛말처럼, 웃을 일도 많고 힘든 일도 많은 것 같은 다자녀 가족. 그래도 지나고 나면 힘든 일보다는 행복한 일이 더 많으며 요즘 가정답지 않게 여섯 식구라는 대가족으로 알콩달콩 살아가는 아빠들을 소개한다.



네 남매 키우려면 튼튼해야죠!

세아 ESAB 일본사무소 민경주 소장



일본 유학 중이던 2002년 1월, 세아에샵의 일본 현지채용으로 입사하여, 현재 SeAH Japan 오사카사무소에서 세아에샵 용접재료를 일본 전역에 공급하는 일을 담당하고 있습니다.

저는 딸 둘과 아들 둘을 키우고 있습니다. 첫째인 딸(9세)은 동생들을 잘 보살피는 의젓한 아이입니다. 눈치가 빨라 제 일을 척척 알아서 하는 암체지요. 둘째인 아들(7살)은 귀엽지만 말쑥꾸러기이고, 셋째도 아들(5살)인데 형과 달리 밖에서 노는 것을 싫어합니다. 아직 오줌을 못 가리는 어리광쟁이 주제에 짓궂기가 형과 맞먹습니다. 막내 딸(3살)은 이제 말을 더듬더듬 시작한 귀염둥이지만 언니, 오빠들이 하는 건 뭐든 모두 흉내 내서 걱정입니다.

자녀가 많아서 재미있는 일이 많습니다. 물론 걱정과 갈등도 적지 않지만, 아이들로 인해 항상 웃을 수 있고 그러면서 힘들었던 일들은 사라지지요.

요즘은 위 아이가 아래 동생에게 공부를 도와주도록 하고 있어요. 제가 첫째에게 한자를 가르치면, 첫째는 둘째에게 구구단을 가르치고, 둘째는 셋째에게 히라가나를 가르치고, 셋째는 막내에게 화장실 가는 법을 가르칩니다.

주변 반응도 재밌어요. 주차장에 차를 세우고, 첫째부터 차례차례 한 명씩 내려서 나오면 대부분의 사람들은 입을 가리며 웃지요. 비슷 비슷한 얼굴들이 사이즈대로 튀어나오니 그럴 만도 합니다.

하지만, 집사람은 혼자서 4명을 키워야 하니 아무래도 힘들지요. 장인, 장모님이 도와주시는 것도 한계가 있고, 저는 출장이 많다 보니 거의 아내 혼자서 육아를 전담하죠. 그래서 나름대로 최대한 가사를 도우며 집안일을 분담하려고 노력 중입니다.

차를 탈 때도 8인승이 아니면 힘들어요. 식당에서도 4인용 테이블 2개는 족히 필요하고, 학교와 유치원에서 하는 행사는 별도로 스케줄을 관리해야 할 정도죠. 아이를 안아도 기본 두 명, 때로는 세 명을 한꺼번에 안아야 하니 기력이 장사인 아빠가 됩니다. 때문에 요즘은 체력 증강에도 힘쓰고 있습니다.

이상적인 가정을 꿈꾸는 사람들에게 가족계획은 분명히 필요하지만, 고민할 문제는 아닌 것 같습니다. 어떠한 가정을 꾸릴 것인지 부부가 함께 고민하다 보면 자연스럽게 답이 나오죠. 많은 세아의 아버지(퇴실 분 포함) 여러분!! 저 같은 아빠도 있으니 힘내십시오.

힘들지만 또 다른 행복이 옵니다

세아특수강 생산팀 김정태



1988년 3월 세아특수강에 입사하여 22년째 생산팀에서 산세공정을 담당하고 있습니다. 오랫동안 땀과 열정을 쏟아온 일인 만큼 몇 년 남지 않은 정년까지 끝까지 잘 마무리하고 싶습니다.

저는 1남 3녀를 두고 있습니다. 책임감이 유난히 강했던 첫째 딸아이(34세)는 결혼을 하여 이제 아들을 둔 엄마가 되었습니다. 연년생인 둘째(33세), 그리고 셋째(31세)는 모두 딸입니다. 막내(28세)는 저를 꼭 빼 닮은 아들입니다.

제 아내와 저는 둘 다 6남매로 자랐습니다. 많은 형제들과 즐겁게 놀던 수많은 추억들을 가질 수 있게 된 것을 큰 재산으로 생각합니다. 그런 마음의 풍요로움을 제 아이들에게도 전해주고 싶어 네 아이들과 열심히 부대끼며 살아왔습니다.

하지만 그런 마음의 풍요로움을 위해 포기해야 하는 것도 많았습니다. 가정형편이 넉넉지 않아 아이들 빚을 모두 학원이나 원하는 교육 한번 제대로 시켜본 적이 없습니다. 그러다 보니 큰 아이가 자신이 배운 것을 동생들에게 가르쳐 주는 게 자연스럽게 되었지요. 동생들은 큰 아이 덕에 부족한 부분을 보충하고, 큰 아이 역시 동생들의 공부를 챙기다 보니 자기 실력도 향상되더라고요. 변변한 집 한 칸 없던 시절, 아이들이 많아서 형편에 맞는 집구하기

가 어려웠던 때는 가장 힘들었습니다. 아내와 같이 집을 구하러 이곳저곳 다니며 고생을 참 많이 했습니다. 이렇게 힘든 환경에서도 자식들 뒷바라지를 잘 해준 집사람, 그리고 바르게 잘 키운 자식들에게 고마움을 느낍니다.

한편, 자녀가 많다보니 다른 가족들과는 다른 것들이 많습니다. 아이들이 어렸을 때나 지금이나 변함없는 건 평소 식구들과 외식이나 외출 한번 하려고 해도 준비시간이 다른 집의 2배, 이동수단도 2배, 경제적 부담도 2배라는 사실입니다. 때문에 이제는 기다릴 줄 알고 준비를 척척 하는 데 익숙해졌습니다.

물론 아이들이 많으면 집안에 조용한 날이 없습니다. 하지만 아이들로 인해 느낄 수 있는 행복이나 즐거움은 어떤 것에도 비할 수 없을 만큼 큼니다. 아들, 딸 상관 말고 일단 낳아 키워보시라. 그러면 새로운 세상이 열릴 것입니다.

마음을 움직이는 봄꽃을 만나 보세요

글 ■ (사)한국플로리스트협회 이경옥 명예이사장

촉촉이 비 내리는 봄날. 안개꽃에 둘러싸인 빨간 장미를 받아본 적이 있는가? 어릴 적, 내 생일이었던 듯하다. 고운 장미를 수줍게 건네주던 친구가 있었다. 이성에게 주는 꽃의 의미를 알기에 많이 떨렸다. 그래서인지 지금도 비오는 날이면 가끔 어디선가 잘 살고 있을 그 친구가 꽃향기와 함께 떠오른 한다.

꽃말보다 중요한 의미를 담자

꽃은 누군가에게 내 마음을 전하는 메신저 기능을 갖고 있다. 그래서 사람들은 종종 꽃말에 대해 묻는다. “노랑 장미는 이별이라면서요? 사실인가요? 흰 장미가 이별인가?”

꽃말은 대부분 신화나 전설 혹은 색상에서 비롯되는데, 완전히 상반되는 두 가지 의미를 갖고 있을 때도 있다. 가령 순수함을 뜻하는 흰색의 장미는 아름다운 사랑의 결실인 결혼식장 장식의 대표적인 꽃이지만 사랑하는 사람과의 이별을 고할 때도 간혹 사용된다.

물론 꽃말이라는 것은 사람들이 정해 놓은 무언의 약속이지만, 이럴 때는 꽃말에 너무 집착하기보다 꽃을 주고 받는 의미를 재설정해보는 것도 나름 재미있다.

자기네 회사에서 필요한 꽃을 주문하던 한 고객이 어느 날 상담을 요청한 적이 있다. 아주 맘에 드는 여자 분을 만났는데 그와 꼭 결혼을 하고 싶다며 도와달라는 것이었다. 처음에는 피식 웃음이 나왔지만 진지한 고객의 요청에 따라 같이 고민하기로 했다. 한 달 만에 프리포즈하는 것으로 프로젝트를 짰다. 첫 주는 세 송이의 장미에 메시지 카드를 넣고, 거기에 세 송이의 장미가 'I LOVE YOU'를 뜻한다는 설명을 덧붙였다. 이를 시작으로 하여 22송이 장미는 ‘둘만의 사랑’이라는 등의 내용을 담아 꽃을 전달했다. 마지막 주에는 ‘완벽한 사랑’이라는 의미를 담은 백 송이의 장미바구니를 반지와 함께 들고 가서 프리포즈를 했다. 프로젝트는 완벽하게 성공했고 몇 달 후 둘의 결혼식 하객으로 초대되기도 했다. 그 후 회사일 외에는 밸런타인데이에만 꽃을 사가던 그 고객의 행복한 얼굴을 지금도 기억한다.

주기만 하기엔 너무나 아까운 꽃

한편, 우리나라는 꽃 장식이나 정원을 가꾸는 것이 대부분 부유층의 산물이지만, 유럽이나 일본 등 소위 선진국에서는 꽃이 일상생활 속에 밀접한 관계를 맺고 있다.

1년에 한 번은 업무 차 네덜란드에 가는데, 가끔 일반 가정을 방문하게 된다. 대부분의 집들이 자신만의 정원을 가꾸고 식탁 위에 꽃 장식을 해 놓은 것을 보면서 경이로웠다. 정원이나 꽃 장식 대부분이 전문가 수준처럼 아름답고 개성있었기 때문이다.

오래 전부터 주5일 근무가 익숙해진 이들에게 남는 여가시간에 가족들과 함께 정원을 가꾸는 것은 일상적이다. 아파트가 주된 주거공간인 우리나라에서는 엄두도 못 낼 일이지만. 사람들의 관계가 점점 무정해지고 날카로워지는 요즘, 자연을 이용한 심적 안정과 관계개선이 더욱 필요하지 않을까 생각된다. 또 며칠 전 퀴퀴한 냄새가 나는 아들 방에 꽃아둔 프리지아 향기가 어둡던 아들의 얼굴까지 밝게 만들어주듯 선물용으로만 쓰던 꽃을 나를 위해, 혹은 가족을 위해 준비해보는 것도 좋을 듯하다. 책상 한 구석에 작은 화분 하나로도 베란다에 만든 손바닥만한 정원으로도 충분히 행복한 봄날을 맞을 수 있으리라.

ADVICE * 꽃에 대한 오해

깨끗한 꽃이 전부는 아니다 * 꽃을 살 때, 흔히 매끄럽고 깨끗한 꽃을 선호하는 경향이 있는데, 실은 겉잎이라는 다소 거친 잎이 있어야 더 좋은 꽃이다. 깨끗하게 다듬어진 배추보다 푸른 잎이 덮여있는 배추가 더 싱싱한 것과 같다. 대부분의 꽃은 겉잎을 제거하면 더욱 빨리 피기에 생명력이 약하다.

물 뿌리면 안 되는 꽃들 * 꽃에 따라 물을 뿌려서는 절대로 안 되는 꽃들이 있다. 예를 들면 카네이션 종류들은 물과는 상극이어서 물을 뿌리면 얼마 못가서 꽃이 까맣게 변한다. 수술과 암술이 돌출된 꽃들은 물을 뿌려 꽃가루가 손상되면 스스로 가루반이 역할이 끝났다고 여겨 시들어 버린다.

온도 낮을 땐 물 뿌리기 조심 * 겨울처럼 온도가 낮을 때 물 뿌리기는 조심해야 한다. 아열대가 원산지인 식물들에게 찬물을 뿌려주면 하얀색의 반점이 생긴다.

사과와 꽃은 상극이다 * 퇴원이나 출산 축하를 위해 병원으로, 혹은 호텔에 묵는 손님들을 위해 과일과 꽃을 함께 꾸며주길 원하는 고객들이 있는데, 사실 과일과 꽃은 잘 어울리지 않는다. 과일 특히 잘 익은 사과에서는 에틸렌이라는 가스가 나와 꽃을 시들게 한다. 겨울에도 꽃을 싱싱하게 보려면 자주 환기를 시켜주고 시든 꽃이나 오래된 과일들과 같이 두지 않기를 권한다.



일상을 벗어나 꽃과 함께한 즐거움



내 안의 채송화를 찾아서

세아특수강 구매팀 채송화



4월 첫째 주말. 봄 햇살이 환히 비추는 봄기운이 가득한 날에 집에만 있기에는 날씨가 매우 좋아 인터넷 넷을 뒤져 무작정 여행을 떠나기로 했습니다. 평소 인물사진보다 배경사진 찍는 것을 좋아해 사진기를 들고 올해 4년째 열애 중인 남자친구와 포천 허브아일랜드를 찾았습니다. 봄 날씨에 동화된 사람들이 저마다 봄 소풍을 나와서 주차장은 차들로 가득했습니다.

야외정원부터 식물관, 박물관을 구경하며 여러 꽃들의 향긋한 냄새와 기운을 받아 내내 기분이 날아갈 듯 좋았습니다. 구경하던 중 옆에 있던 초등학교생으로 보이는 여자아이가 아빠에게 묻는 걸 보았습니다. “아빠 이 꽃의 꽃말은 뭐야? 이게 제일 예쁜데 한 송이만 가져가면 안 돼?”

아이의 말에 저도 문득 제 이름인 채송화의 꽃말이 궁금해졌습니다. 지금까지 살아오면서 채송화를 이름에 담고 있지만 사진 말고 실제로 본적이 없습니다. 마침 근처에 있던 식물원 직원에게 물어보아도 모르더군요. 남자친구의 핸드폰을 빌려 검색을 해보니 채송화는 우리나라 꽃이 아니라 아르헨티나 및 브라질 남부 쪽이 원산지이고, 꽃말은 수련, 가련, 천진난만 등의 뜻을 지니고 있더군요. 옆에서 남자친구가 킁킁대며 웃었습니다. 저랑 별로 안 어울린 다나요? 저는 순간 짜증이 나서 “혼자 꽃구경 실컷 하세요”라고 말하고 테라스에 혼자 앉아 따사로운 햇볕을 쬐며 일광욕을 하고 있었습니다. 뒤늦게 남자친구가 다가와서 로즈마리차 한 잔을 스욱 내밀며 웃더군요. 향긋한 향과 기분을 풀어주려는 남자친구의 마음에 금세 마음이 풀렸지요.

사실 그렇게 화낼 일도 아니었습니다. 꽃이란 게 사람의 마음과 합해져서 이렇게 사람의 마음을 변화시키기도 하는 모양입니다. 꽃과 같은 이름을 달고 사는 만큼 나도 누군가를 기분 좋게 해줄 수 있는 사람이 되면 좋겠습니다. 결국 채송화는 못 봤지만, 자연이 선물한 맑은 공기와 따사로운 햇빛, 알록달록한 봄꽃들, 게다가 향 좋은 로즈마리 한 잔까지 삶의 여유를 느낄 수 있었던 하루였습니다. 봄을 만끽하며 봄꽃구경 한번 해보시는 건 어떠세요?

아침저녁으로 쌀쌀하다가도 따사로운 봄의 햇살을 받고 어느덧 만개한 꽃들에 마음이 들뜨는 요즘이다. 높은 빌딩으로 둘러싸인 바쁜 일상 속에서 사람들을 기다리며 한번쯤 돌아봐주길 기다린다. 그저 무심히 지나치는 길거리, 혹은 자그마한 카페의 벽에서조차 쉽게 마주친다. 어디에 피어도 꽃은 꽃이겠지만, 존재하는 곳에 따라 그 의미도 달라진다.



수목원에서 찾은 봄

세아제강 포항 기술연구소 백승문 대리 부인 김연희



개나리꽃이 활짝 핀 화창한 일요일 아침. 계절이 바뀌어 봄이 찾아왔다는 건 출퇴근하는 길가에 노랗게 핀 개나리꽃을 보고서야 느낄 수 있었습니다. 이런 날은 도시락을 싸서 가볍게 봄나들이를 가고 싶은 기분이 강하게 듭니다. 김밥전문점에서 사서 가자는 남편에게 자신 있다며 큰소리를 치고는 서툰 솜씨지만 결혼 후 처음으로 직접 김밥을 만들고 과일까지 준비해 도시락을 챙겼습니다.

7번 국도를 달려 따뜻한 봄바람, 산의 맑은 공기, 여러 종류의 식물과 야생화들이 어우러져 만들어내는 봄의 향기를 느끼기 위해 경상북도의 수목원을 향했습니다.

제일 먼저 수목원 입구에 피어있는 색색의 튤립이 눈길을 끌었습니다. 저는 튤립을 좋아합니다. 잘 가꾸어놓은 화단으로 들어가 마치 공주가 된 듯 꽃밭을 거닐었습니다. 연못 위를 가로지르는 다리 위에서 물속의 작은 올챙이 무리들을 내려다보고는 문득 4살배기 우리 반 아이들이 생각났습니다. 수업준비를 핑계로 남편에게 올챙이를 잡아 달라고 부탁하고는 남편의 모습을 지켜보면서 아이들을 생각했습니다. 물통 가득히 열심히 헤엄치는 올챙이를 보며 이걸 보고 좋아할 아이들 생각에 잠시 뿌듯함도 느껴보았습니다.

나뭇가지에 뾰드득뾰드득 돌아난 연둣빛 새싹과 바람을 타고 날아다니는 민들레 홀씨에 눈길을 빼앗기며 우리 부부는 손을 잡고 도란도란 이야기를 나누며 한참을 산책했습니다. 맞벌이하느라 출퇴근길 차 안에서 이런저런 이야기를 주고받으며 서로의 마음을 이해하는 게 다였는데, 계절이 주는 여유로움 속에서 또 하나의 행복을 찾는 느낌이 들었습니다.

탁 트인 연못가로 화사하게 핀 벚꽃들 아래에 자리를 펴고 도시락을 먹으니 문득 결혼 전 연애할 때 왔었던 기억도 납니다. 그리고 보니 올해가 남편과 함께 맞이한 세 번째 봄이네요. 내년 네 번째 봄에는 셋이서 봄나들이를 올 수 있었으면 하는 생각을 하며 미래의 모습을 미리 그려봅니다.



세아제강 창원공장 생산팀

서승고

부장 가족의 경주나들이

천년고도 경주를 휘젓던 현수네 하루일기

글 ● 하나로에드컴 김정덕 사진 ● 송인혁

꽃은 없어도 즐거운 봄나들이

찾아간 곳은 경주. 경주는 봄이 되면 진해군항제를 비웃을 만큼 아름다운 벚꽃들이 동화 같은 길을 만들어낸다. 그런데 한창이어야 할 벚꽃들이 드문드문 보일 뿐이다. 일찍 핀 개나리들만이 서승고 부장 일가를 반긴다. 그래도 경주에 어디 벚꽃뿐이라. 신라의 유물들이 살아 숨 쉬는 천년고도 경주엔 볼거리 천지다.

보문단지에서 만난 서승고 부장의 가족들은 오랜만에 즐기는 나들이에 굳이 벚꽃으로 도배된 길이 아니라도 신이 난 표정들이다. 지도 하나를 두고 오늘 둘러볼 코스를 정해본다.

“석굴암이랑 천마총은 뭐예요? 불국사도 구경하고, 석빙고도 가 봐요.”

들뜬 현수는 이런 나들이가 잦지 않다는 것에 대한 보상이라도 받으려는 듯 하루 동안 얼마나 많은 것을 보려는지 욕심을 부린다.

“현수를 낳았을 때만 해도 여기저기 많이 다녔어요. 그런데 현호까지 낳고 보니까 애 둘을 데리고 야외로 나온다는 것이 그리 만만한 일은 아니더라고요.”

사계절이 뚜렷한 곳이 바로 우리나라라지만,

그것도 옛말이 된 듯 봄과 가을이 여름과 겨울에 쫓겨 너무나 짧아져버린 게 사실이다.

4월임에도 봄이 실감나지 않을 만큼 우중충한 하늘과

쌀쌀한 기온으로 도배되던 날씨가 화창함과 따사로움으로 뒤바뀌던 일요일.

세아제강 창원공장의 서승고 부장이 이때다 싶어

부인 박혜선 씨와 현수(딸), 현호(아들)를 데리고 봄나들이를 나섰다.

아이들을 키우는 대부분의 가정주부들이 그렇듯 부인 혜선 씨도 집안일에만 신경 쓰느라 아이들에게 많은 경험을 시켜주지 못한 것이 미안한 모양이다. 괜히 아이들 얼굴을 한 번 스스 내려다본다.

“애들을 데리고 나온 지 너무 오래됐고, 특히나 회사에서 그것도 이 지역에 있는 사원들의 신청을 받아 이벤트를 진행한다고 더할 나위 없이 좋은 기회라 생각했죠. 역사적인 도시로 여행을 온 만큼 아이들에게 좋은 경험이 되었으면 좋겠어요.”

며칠 있으면 열세 번째 결혼기념일을 맞는다는 서 부장 내외. 그런 만큼 아이들에게는 물론, 두 부부에게도 이번 경주행은 나름 의미 있는 나들이란다.

경주를 둘러보는 데에는 자전거만큼 좋은 방법이 없지만, 서 부장을 제외하곤 전부 자전거를 탈 줄 모른다. 그렇다고 걸어 다닐 수는 없는 일. 아쉽지만 승용차로 이동하는 코스를 택했다. 드디어 대략적인 동선을 잡은 서 부장이 시동을 건다. 뒷자리에서 아이들의 환호성이 이어진다.





신라의흔적들을 찾아서

아이들이 가장 가고 싶어 한 곳은 바로 신라밀레니엄파크. 작년 말 인기리에 중영된 드라마 ‘선덕여왕’의 촬영지였던 곳이기도 하다. 워낙 이름난 관광지라 늘 사람들로 붐비는 경주지만, 주말인데도 웬일로 사람들이 그리 많지 않다. 아마 봄 같지 않은 날씨가 이어지면서 나들이 계획을 못 잡은 이들이 많았던 듯하다. 서 부장 일가는 그런 한적함을 마음껏 즐긴다.

입구를 들어서자마자, 호기심 많은 현수가 폴짝폴짝 뛰며 앞장선다. 그러다 “이건 뭐예요? 저긴 뭐예요?”하며 묻는데, 서 부장 내외는 대답하기에 바쁘다.

공원처럼 조성된 곳이지만 신라를 느낄 수 있는 체험학습 현장들이 곳곳에 마련되어 있다. 그 중에서도 신라 귀족들의 의복을 입어보는 체험이 눈길을 끈다. 서 부장의 가족들도 의복을 입어본다.

“이게 옛날 사람들이 입던 거예요? 옛날 사람들은 키가 엄청 크고 팔도 길었나 봐요?”

당시 귀족들이 옷을 길게 늘어뜨려 입었다는 것을 알 리 없는 현수. 체험학습장 도우미의 설명을 듣고 나서야 이해가 간다는 듯 고개를 끄덕인다.

도우미가 해선 씨에게 어울리는 금관을 씌워주자 현수와 현호도 서로 써보겠다고 결구 한 번씩 돌려 써본다. 역시나 옷이 날개라는 말이 그냥 생긴 게 아닌 모양이다. 옷을 입고 바깥으로 나가자 긴 옷이 밟히지 않게 하기 위해 자연스레 행동이 조심스러워지고 귀족이 된 듯한 분위기도 물론 풍긴다.



한쪽에 화랑공연장에서 공연을 한다는 방송을 보 내온다. 방송이 흘러나오는 곳으로 가보니 신라시대를 대표하던 화랑들의 멋진 기마요기가 펼쳐진다. 각종 무술 시범도 이어졌다.

“우와, 멋지다.”

아이들의 탄성이 절로 나온다.

“드라마에서 본 선덕여왕 알지? 그때 당시에는 학식이 있고 외모가 단정한 젊은 청년들을 모아 몸과 마음을 수련시켰는데, 그 사람들을 화랑이라고 불렀어. 나라가 위기에 처했을 때는 목숨을 바쳐 싸우기도 했단다.”

두 부부는 아이들에게 조금이라도 지식에 도움이 될 수 있는 역사적인 내용들을 이야기해주려 하지만, 아이들의 관심은 온통 공연장에서 펼쳐지는 진귀한 묘기들에 폭 빠져 있다.

“하긴 백문이 불여일견이라 하니, 아이들이 직접 보면서 뭔가 느끼는 게 있겠죠. 하하.”

현수야, 소원을 말해봐

공연장을 빠져 나오자마자 또 저만치 먼저 달려가는 현수. 현호도 이에 뒤질세라 누나를 뒤쫓는다. 뭐가 그렇게 또 궁금한지 문 닫힌 전통 가옥들 사이를 휘젓고 다니며 나무창살 속을 이리저리 들여다본다. 그러다 어느 한 곳에서 뭔가 재미있는 것을 발견한 듯 가족들을 불러댄다. 현수가 부르는 곳으로 달려가 보니 다름 아닌 전통 화장실. 물론 사용을 하지 않는 곳이지만, 기껏 찾아낸 곳이 화장실이라니. 가족들이 한바탕 웃는다. 서 부장 내외의 어린 시절, 그것도 시골에서나 봤을 법한 화장실이 아이들에게는 신기했던 모양이다.

전통 가옥들을 이리저리 둘러보다 길가에 만들어져 있는 희한한 구조물 하나가 아이들의 발걸음을 멈춘다. 요즘엔 시골에서도 보기 힘들어진 성황당이다.



“왜 나무에다가 천을 칭칭 둘러 댄어요? 여긴 무슨 돌무더기도 있네?”

“옛날에는 사람들이 이 주변으로 모여서 소원을 빌거나 제사를 지내기도 했단다. 지금으로 말하자면 기도원 같은 곳이지. 돌맹이 하나를 얹으면서 소원을 비는 거야. 현수, 현호도 소원 한 번 빌어봐.”

해선 씨의 권유에 현수가 동생 현호의 손을 끌고 간다. 잠시 조용히 무언가를 생각하더니 이내 돌맹이 하나를 얹는다.

“무슨 소원 빌었어?” “비밀.”

씨익 한 번 웃고는 또 저 멀리 혼자 도망치듯 뛰어간다.

“장래희망이 만화가래요. 그런데 소위 밥 먹고 살기 힘든 직업이잖아요. 뭔가 현실적으로 힘들지 않고 무난한 직업을 선택했으면 좋겠는데…”

조금은 걱정스럽다는 해선 씨의 마음을 아는지 모르는지 계속 가족들의 목적지를 미리 정해서 따라 오라는 현수와 뒤를 마냥 쫓아가는 현호.

“혹시 알아? 우리 딸이 최고로 유명한 만화가가가 될지? 아직은 이것저것 하고 싶은 게 많아야 될 나이잖아. 뭔가 목표를 갖고 있다는 게 중요하잖아. 저렇게 건강하게 뛰어다니는 것만 해도 행복한 거지 뭐.”

남은 코스 역시 열심히 리드할 현수의 씩씩한 뒷모습에 그나마 값진 일요일을 선물한 듯 서승교 부장이 흐뭇하다.

소외 이웃의 마음을 사랑으로 도배해요

벽지도배 봉사활동



글 ● 세아 ESAB 기초연구팀 정재욱

이웃들과 함께 사랑을 나누는 것은 겨울의 전유물이 아니다. 주변에는 아직도 따뜻한 손길을 기다리는 이웃들이 있고, 그런 이들에게 봄이 왔음을 알려주는 사람들도 있다. 벽지도배 봉사활동을 통해 소외된 이웃들의 마음까지 사랑으로 도배하던 정재욱 사우의 주말을 소개한다.

봄이라고 하기에는 조금 쌀쌀한 3월. 전날 찾아온 갑작스런 황사에 '오늘 봉사활동을 할 수 있을까'하는 생각으로 이른 아침잠에서 깨어 창밖을 주시했다. 다행히 화창한 햇살이 걱정 말라는 듯 환히 비추고 있어 작업하기 편한 복장으로 집을 나섰다. 오늘은 매월 한 번씩 부산시내의 소외계층 집들을 방문해 벽지도배를 해주는 '번개봉사단'의 활동이 있는 날이다.

번개봉사단은 원래 교회 청년회를 중심으로 시작된 작은 봉사활동 동호회 중 하나였지만, 인터넷으로 뜻을 같이 하는 20~30대들이 동참하면서 활동도 다양해졌다. 명절, 크리스마스, 연말 등에는 송편을 선물하거나 산타클로스가 되어 고아원을 방문하기도 하고, 여름에는 농촌 봉사활동에도 참여한다. 그런 번개봉사단이 요즘 주로 하고 있는 활동은 벽지도배다.

구슬땀 흘리며 가슴이 벅찬 이유

11명으로 꾸린 우리 번개봉사단은 부산진경찰서에서 골목길을 굽이굽이 지나 어느 작은 집에 도착했다. 마침 댁에 계셨던 연로한 할머니께서 반갑게 맞이하신다. 비도 안 오고 별로 덥지 않아서 도배하기에는 안성맞춤이다.

대부분 방문한 집들의 첫인상은 색상이 누렇게 바랜 오래된 벽지에, 구석에는 항상 곰팡이 자국이 가득하다. 다 같이 집안 가재도구를 이동하고, 폴칠조, 재단조, 도배조로 나누어 일사분란하게 움직인다. 그저 봉사활동이라 하기에는 벽면 크기에 맞추어 도배지를 자르고, 풀을 풀어서 벽지에 바르고, 벽면에 다듬는 솜씨와 속도가 보통이 아니다. 벌써 44번째 남의 집에 도배를 해주고 있기 때문이다. 도배를 신속, 정확하게 하지 못하면 일과 전에 마무리할 수 없는 곤란한 상황이 벌어질 수 있어 몇 번의 경험을 통해 신

중과 집중을 반복한 결과 자연스레 웬만한 전문가 못지않은 실력을 갖추게 됐다.

이번 활동이 4번째인 나의 서투른 솜씨에 애꿎은 도배지만 자꾸 찢겨나가니 난감하기 그지없다. "넌 힘쓰는 일이나 좀 해라"는 말에 방안의 물건 옮기는 작업에 매달렸다. 그런 우리를 지켜보시던 할머니께서 "젊은이들 너무 고마워. 현대 줄 게 이것 밖에 없네. 배고플 텐데 좀 먹고 해"하며 건네준 할머니의 누룽지는 정말 꿀맛이었다.

이 깨끗해진 방에서 계실 할머니를 생각하며 구슬땀을 흘리고 있는 내 가슴이 벅차다. 도배에다 장판까지 새롭게 꾸미고 나니 생각보다 쾌적한 방이 되었다. 작업이 마친 방을 들여다 본 할머니의 눈에 눈물이 글썽였다. 그리고 고맙다는 말만 반복했다.

도배지에 사랑을 덧바르며

도배봉사활동을 하며 '지금 내가 하는 일이 집을 깨끗이 도배하는 일이지만, 사람들에게 살아가는 의욕과 힘을 주는 일이기도 하다'는 생각을 한다. 우리가 흔히 말하는 '소외된 이웃', 그들은 사회 낙

오자도 아니고, 문제가 있는 사람들도 아니다. 봉사단장의 대상 가정을 선정하기 위해 구청, 동사무소 등을 뛰어다니며 알아본 기초생활 수급자 가정의 대부분은 60~70년대 누구보다도 열심히 가족을 위해 한 평생을 사셨던 우리의 아버지와 같은 연로한 분들이었다. 그저 한 평생을 열심히 사셨던, 그리고 요즘 같은 시대를 살아가기에는 너무나도 순수한 그 분들이 조금 더 편하고 깨끗한 환경에서 지낼 수 있도록 하기 위해 나는 이런 봉사활동에 참여하고 있는 것이다.

물론 하루 종일 도배를 했어도 집 밖의 모습은 여전히 변함없다. 그래도 할머니를 생각하는 마음으로 벽에 덧바른 사랑의 기운과 새로 갈아 끼운 전등으로 인해 방안은 조금이나마 밝아진 것 같다. 봉사하는 사람들도, 우리의 소외된 이웃들도 환하고 밝아졌으면 하는 바람이다. 오늘도 한 건(?)하고 돌아오는 길에 언제나처럼 나는 되뇌어본다. '단순히 봉사라고 생각 말고 앞으로 내가 살 집이다, 내가 할 일이다.' 그런 마음으로 보람찬 하루를 마감한다.

Group News

2기 챌린지 리더 교육과정 종료식 개최



4월 6일, 세아홀딩스 대회의실에서 1년에 걸친 '제2기 챌린지 리더 오프라인 교육과정' 종료식과 함께 마지막 수행과제인 개인별 문제해결 프로젝트 프레젠테이션이 진행됐다. 2기 챌린지 리더 17명의 문제해결

프로젝트 수행평가 결과, 로(爐) 변압기 파라미터의 개선으로 생산성 향상을 도모한 세아베스틸 제강설비팀 이승현 과장이 1위, 이어 세아에샵 설비관리팀 백중은 과장, 세아제강 포항 생산2팀 박문선 과장이 각각 2, 3위를 차지했다.

2009년 상반기 채용설명회 개최



3월 23~30일 5일 간, 세아그룹 공채를 위한 채용설명회가 개최됐다. 이번 설명회는 수시 채용보다 공채를 통해 우수한 인력 확보 및 운영을 도모하고자 상반기에는 처음으로 실시된 것이다. 2010년 상반기 세아그룹 공채는 4월 2일 서류접수를 마감하고, 4월 17일 인·적성검사를 실시하여 4월 26~30일 면접을 진행했다.

세아제강

판매수출상사 담당자 워크숍 시행



25명이 참석한 이번 워크숍은 생산현장 견학, 통관, 신제품, 물류 교육, 친목도모를 위한 풋살축구 등으로 진행되었으며, 수출상사 담당자에게 세아제강 판재류 제품을 홍보하면서 일체감을 형성하는 좋은 기회가 됐다.

군산 판재사업 본부에서는 3월 11~12일 이틀에 걸쳐 판재부문 수출상사 담당자 워크숍을 시행했다. 수출상사 담당자

포항해변마라톤 대회 참가

포항공장과 창원공장의 마라톤동호회원들이 주축이 된 약 60여 명의 세아제강 임직원들이 3월 27일 열린 '제10회 포항해변마라톤'에 참가했다. 이번 대회는 해변마라톤의 특성을 살려 종합운동장을 출발, 형산강변과 송도해안도로, 북부해안도로를 도는 코스로 진행되었으며, 참가자들이 포항의 아름다운 해안 경치를 느끼는 계기가 됐다. 마라톤에 참가한 임직원들은 한 명의 낙오자도 없이 성공적으로 완주하며 단합의 시간을 만끽했다.

세아베스틸

2010년 혁신소그룹 발표대회 개최

세아베스틸은 2월 10일, 본관 교육장에서 '2010년 혁신소그룹 발표대회'를 개최하였다. 130명의 직원들이 참관한 가운데 예선대회를 거쳐 올라온 총 8개 소그룹이 뜨겁게 경합을 벌인 결과, 대상은 '신규 냉각대 개선으로 생산성 향상'을 발표한 압연설비팀 '싸이클' 소그룹이 차지했다. 혁신소그룹 발표대회는 현장의 문제를 도출하여

연구 개선한 사례를 발표함으로써 소그룹 간 우수사례를 공유하며 혁신을 도모하는 한마당 잔치로 자리 잡아가고 있다. 이 대회를 추진한 혁신추진팀은 "혁신활동을 더욱 촉진하는 계기로 삼아 일시적 성과보다는 장기적인 추진목표를 가지고 성과를 거둘 수 있도록 최선을 다할 방침"이라 밝혔다.

전문 기술인력 양성 교육 실시



3월 5일, 기술연구소 시험연구그룹 주관의 전문 기술인력 양성 교육 오리엔테이션이 단조사업본부 3층 세미나실에서 열렸다. 이 교육은 특수강 전문지식과 관련된 업무능력을 배양하여 회사에 대한 적응력과 업무 적합성을 높이고, 지속적인 기술개발을 위한 전문 인력 양성에 목적을 두었다. 교육 대상은 기술연구소, 특)생산본부, 설비본부, 품질보증본부 등 사무기술직의 대리급 이하 사원이며, 연차에 따라 업무 종료 후 2시간 동안 수강했다.

2010년 기장 연수회 실시



3월 12~13일, 양일에 걸쳐 변산 대명 리조트에서 기장연수회가 개최됐다. 임원, 팀장, 기장 등 총 96명이 참석한 이번 연수회는 신뢰문화 조성을 목적으로 첫날은 '신뢰 회복'이라는 주제의 특강, 둘째 날에는 내변산 산행이 진행됐다. 연수회에 참가한 직원들은 "그동안 잊고 지냈던 신뢰에 대해 다시 한 번 돌아보는 계기가 됐다"며, "진실과 성실을 기초로 쌓은 신뢰를 바탕으로 앞으로 성숙된 모습으로 변화할 것"이라 밝혔다.

제강팀 워크아웃 실시



세아베스틸 제강팀은 고청정강 생산을 위해 3월 3~4일과 10~11일 총 2차에 걸쳐 변산 대명리조트에서 워크아웃을 실시했다. 총 60명이 참석한 이번 워크아웃은 정련 라인을 중심으로 편성하여 그동안 조업 중 풀기 어려웠던 사항들을 심도 있게 토론하면서 안정적인 고청정강 생산에 한걸음 더 가까이 다가갔다. 제강팀원들은 스스로 문제점을 찾고 해결해 나가는 이번 과정을 통해 성공적인 고청정강 생산에 대한 밝은 미래를 기약했다.

품질경영 신입사원교육 실시

3월 10~12일, 변산 대명리조트에서 사무기술직 신입사원 25명의 품질경영 기본과정 교육이 실시됐다. 이번 교육은 품질경영 실천을 위한 기본 마인드와 도구를 이해하며, 세아베스틸의 일원으로 자강심을 배양하고 자신의 역할을 완수할 수 있는 적극적인 자세를 확립하는데 목적을 두었다.

조선대 금속재료공학과, 세아베스틸 방문

4월 1일, 조선대학교 금속재료공학과 교수 및 학생 약 60여 명이 세아베스틸을 방문했다. 특수강 및 대형단조 실무현장을 견학하며 생산현장을 지켜본 후, 단조사무동의 세미나실에서 세아베스틸 홍보 비디오, 회사 현황, 연구소 운영 등을 접하며 실무는 물론 해당 산업을 이해하는 시간을 가졌다.



세아특수강

‘사랑의 교복 장학금’ 기부



세아특수강은 사회복지법인 굿네이버스를 통해 2월 10일, 구로구 지역 5개 초등학교에 서울사무소 직원들이 모금한

‘사랑의 교복 장학금’ 150만원을 전달했다. ‘사랑의 교복 장학금’은 중학교 진학을 앞둔 자녀가 있는 저소득층 가정의 경제적 부담을 덜어주고, 형편이 어려워도 깨끗이 생활하는 어린 학생들에게 더 볼어 살아가는 사회의 희망을 심어주는 행사이다.

교복 장학금을 전달받은 학부모와 학생들은 “주위의 어려운 이웃들을 생각하는 세아특수강 직원들의 마음에 무척이나 감사하다”는 마음을 전했고, 특히 학생들은 “새 교복을 입어 설렌다”며 “꼭 훌륭한 사람이 되어 사회 발전에 기여하고 어려운 이웃에게 사랑을 베풀며 살아가겠다”고 밝혔다.

2010년 중장기 경영계획 워크숍 시행



세아특수강은 3월 26일, 충주 컨벤션리조트에서 2010년 중장기 경영계획 워크숍을 열었다. 과장급 이상 임직원이 참석

한 이번 워크숍에서 2010년 매출액 5천억 달성을 위한 수정 경영계획과 특히 ‘새로운 도전! 매출액 1조 달성!’이라는 슬로건 아래 새로운 10년을 준비하는 중장기 경영계획을 수립했다. 이승희 부회장은 강평을 통해 “매출액 1조를 달성하기 위해서는 기존의 사업을 더욱 적극적으로 수행함과 동시에 신규사업과 M&A 등을 통한 미

래 성장 동력 확보가 중요한 과제”임을 강조하며, “적극적인 마인드로 목표달성을 위해 매진해 줄 것”을 당부했다.

한국번디

평택, 창립 31주년 기념 춘계 체육대회 시행



평택공장은 4월 9일, 이충 레포츠센터 실내체육관에서 ‘제31회 창립기념식 및 춘계체육대회’를 실시했다. 이날은 또 창립기

념일을 맞아 다수의 장기근속사원 및 모범사원에게 표창을 수여, 원이즘 장려상과 제안상을 시상하며 임직원 모두가 한자리에 모여 창립 31주년을 한마음으로 축하했다. 체육대회는 크게 2개의 팀으로 나누어 탁구, 배드민턴, 배구, 농구, 족구경기를 진행, 연례적 행사의 틀을 벗어나 구성원간의 화합과 친목을 도모하도록 했다.

광주, 사무기술직 마라톤대회 참가



광주공장에서는 사무기술직원들이 광양 매화마을 둔지에서 개최한 ‘2010년 심진강 꽃길 마라톤대회’에 참가했다. 사무기

술직원들뿐만 아니라 가족들도 동참하여 즐거운 주말을 보내며 단합의 자리를 가지는 한편, 각 코스별 한 명의 낙오자도 없이 완주하여 2010년 새해 목표를 향한 강한 의지를 되새기는 계기가 됐다.

세아에샵

2010년 학습조직화 지원사업 출범식 개최



로 선정되어 3월 4일, 학습조 발대식을 개최했다. 한국산업인력공단 경남지사 대표와 50여 명의 학습조원을 비롯한 임직원들이 참석한 가운데 2010년도 8개 학습조 주제선정의 배경 및 조원 소개와 함께 전반적인 학습조 운영방안 등을 공지했다. 유덕상 대표는 격려사를 통해 “학습조원들의 적극적인 활동으로 개인의 역량강화와 나아가 회사의 경쟁력 강화에 기여할 수 있도록 노력해 줄 것”을 당부했다.

판매부문 워크숍 실시



장, 전략사업팀장, 해외영업팀장 외 5개 지역사무소장 등 10여 명이 8시간의 등반에 참여, 고된 등반과정에서 오는 자신과의 싸움을 이겨내고 정상에서 느낀 희열의 감격으로 2010년 판매목표 달성을 이어가자고 결의하였다.

‘잔반 줄이기’ 및 ‘화단 가꾸기’ 실시

세아에샵은 ‘STEP2012 경영혁신활동’ 기반의 생활화 7대 과제’의

세아에샵은 노동부와 한국산업인력공단에서 공동주최하는 ‘2009 중소기업 학습조직화 지원사업’에 3년 계속기업으

일환으로 ‘잔반 줄이기’ 캠페인 및 ‘화단 가꾸기’ 활동을 시작하였다. 3월 8일부터 실시한 ‘잔반 줄이기’는 매주 월요일 혁신사무국 사원과 사내 여사원 모임인 다사랑회 회원들이 주축이 되어 음식물 쓰레기 줄이기를 통한 환경오염 개선과 녹색환경 활동 제고에 힘쓰고 있다. 아울러 4월 6일 실시한 ‘화단 가꾸기’는 사무직 전 사원이 참여하여 사내 화단에 베고니아, 제라늄, 데이지, 황금마작, 초설 등의 꽃을 심었다.

세아메탈

창립 16주년 기념식 개최



세아메탈은 전 임직원이 참석한 가운데 3월 19일, 강당에서 ‘창립 16주년 기념식’을 거행했다. 고윤준 대표는 “무한 경쟁에

서 세아메탈이 성장할 수 있었던 것은 전 임직원의 끝없는 도전의식과 투철한 사명감이 있었기에 가능했으며, 이를 토대로 미래 경쟁시장에서 주도적인 역할을 하기 위해 내부적으로 건실한 회사를 만들고, 창조적인 정신으로 항상 새로운 것을 추진할 것”을 강조했다. 또한 작년 한 해 동안 회사를 위해 노력한 사원들에게 제안 및 아이디어 상을 시상했다.

세아이엔티

터보사업부, 중국대리점 초청 교육

터보사업부에서는 3월 11~24일, 중국 飛和(shanghai feihe industrial group Co.,Ltd.) 사의 엔지니어 4명을 초청하여 터보압축기 시운전 교육을 실시했다. 스크류 압축기 전문 제조업체인 飛和 사는



NEWS

Vol.326
2010 03 | 04

세아이엔티 터보 압축기를 중국 시장에 판매하고 있는 대리점 중에 한 회사로 그동안 9대의 터보압축기를 飛和엔지니어를 통해 중국에 공급했다. 방문기간 중 시운전 교육뿐만 아니라 사내 행사에도 동참해 한중 문화교류의 장을 이루었으며, 飛和사와의 훌륭한 파트너십을 구축하여 향후 적극적인 중국 영업활동을 펼칠 계획이다.

기계·기술사업부, 친선 축구대회 개최



3월 27일, 경주 황성공원에서 기계·기술사업부 임직원들이 친목과 화합을 도모하는 축구대회를 개최했다. 취미클럽인 축구동호회(기계), 풋살동호회(기술)에서 갈고 닦은 실력들을 맘껏 보여 주었으며, 잠시 업무를 떠나 직원들 간 단합을 도모하며 사기를 진작했다.

경주 벚꽃 마라톤 대회 참가

세아이엔티 기계 및 기술사업부 직원들은 4월 3일, 경주보문단지에서 열린 '제19회 경주벚꽃마라톤 대회'에 참가했다. 바쁜 회사 생활에서 벗어나 만개한 벚꽃이 장관을 이룬 보문호수 주변을 따라 힘찬 레이스를 함께 펼쳤던 세아이엔티 참가자 전원은 레이스를 완주하여 그동안 쌓아온 체력을 맘껏 발휘했다.

강남도시가스

사원 직무수행능력평가 실시



강남도시가스는 2월 26일, 대리 이하 사원 63명을 대상으로 2010년 사원승격고시 및 직무수행능력평가를 실시했다. 사원승격고시 및 직무수행능력평가는 업무에 반드시 필요한 도시가스사업법, 도시가스 공급규정, 안전관리규정과 사규 등 4개 과목으로 평가했다. 이번 평가결과는 직급별 승진심사 자료와 연봉산정 시 기초자료로 활용될 예정이다. 이를 통해 직원들에게는 직무지식 수준의 향상을 위해 동기를 부여한 계기가 됐다.

양천 CNG충전소 압축기 증설 및 운영



강남도시가스는 4개월간의 공사를 거쳐 양천 CNG(Compressed Natural Gas)충전소에 압축기 증설을 완료하고 3월 26일에 가동식을 가졌다. 2005년 7월에 건립된 양천 CNG충전소는 천연가스 차량에 CNG 공급을 개시한 이후 충전차량의 급속한 증가로 2007년 1월 1차로 설비를 증설했다. 이후 계속되는 이용차량 증가로 추가적인 압축기 증설을 추진하게 됐으며, 이번 증설로 양천 CNG충전소는 압축기 5기 및 디스펜서 4기의 설비를 확보, 시간당 충전 가능 대수를 27대에서 34대로, 일일 충전 가능 대수는 540대에서 최대 680대까지 확대됐다. 이에 차량 대기시간 단축을 통한 고객만족도 개선을 비롯해 설비 보전시간 확보로 충전소의 공급 안정성까지 높게 됐다.

세아제강

●입사 **강하연 본사 수출1팀 전지은 | 포항 기술연구소 | 이현승 포항 기술연구소 | 권민성 포항 생산기술팀 | 박민하 포항 생산기술팀 | 김경수 포항 생산1팀 | 최일규 광주 영업팀 ●결혼 **최민석 본사 경영기획팀 | 강상일 본사 재경팀 | 윤성탁 포항 물류팀 | 표준혁 포항 물류팀 ●출산 **박광진 포항 생산기술팀 | 김용현 군산 생산1팀
●조의 **이진우 본사 구매팀(모친) | 김차진 포항 생산1팀(장인) | 김중문 포항 생산1팀(부친) | 김익동 포항 생산1팀(부친) | 윤영훈 포항 생산1팀(부친) | 류청 포항 생산2팀(장인) | 조병을 포항 물류팀(장인) | 임아림 군산 업무지원팀(조부)

세아베스틸

●결혼 **양현아 안전보건팀 | 김형철 연주팀 | 두정수 일반단조팀 | 김경한 연주팀
●조의 **한복수 가공설비팀(부친) | 김윤식 제강팀(부친) | 김인중 시험연구그룹(부친) | 김길주 단품질보증팀(부친) | 이한신 소형정정팀(부친) | 김용배 소형정정팀(부친) | 김현식 연주팀(모친) | 이윤기 에너지관리팀(장인) | 이한용 소형정정팀(장모) | 한정훈 소형정정팀(장모) | 김진남 연주팀(장모) | 구풍서 연주팀(장모)

세아특수강

●입사 **권효영 경영기획팀 회계파트 | 오제량 경영기획팀 ●결혼 **신민철 포항 생산팀 | 서성택 선재판매팀 | 이재우 경영기획팀 회계파트 ●출생 **박성화 포항 생산팀 | 안용진 포항 생산팀 | 방찬희 포항 생산팀 | 오희수 충주 품질보증팀 ●조의 **이태원 공장혁신팀(장인) | 김효섭 포항 생산팀(장인) | 원대희 포항 생산팀(장모)

세아에상

●출산 **박희용 해외영업팀 | 이상엽 생산팀 ●조의 **박진우 설비관리팀

세아메탈

●입사 **최우석 원주 생산기술팀 | 원석영 원주 생산기술팀

세아이엔티

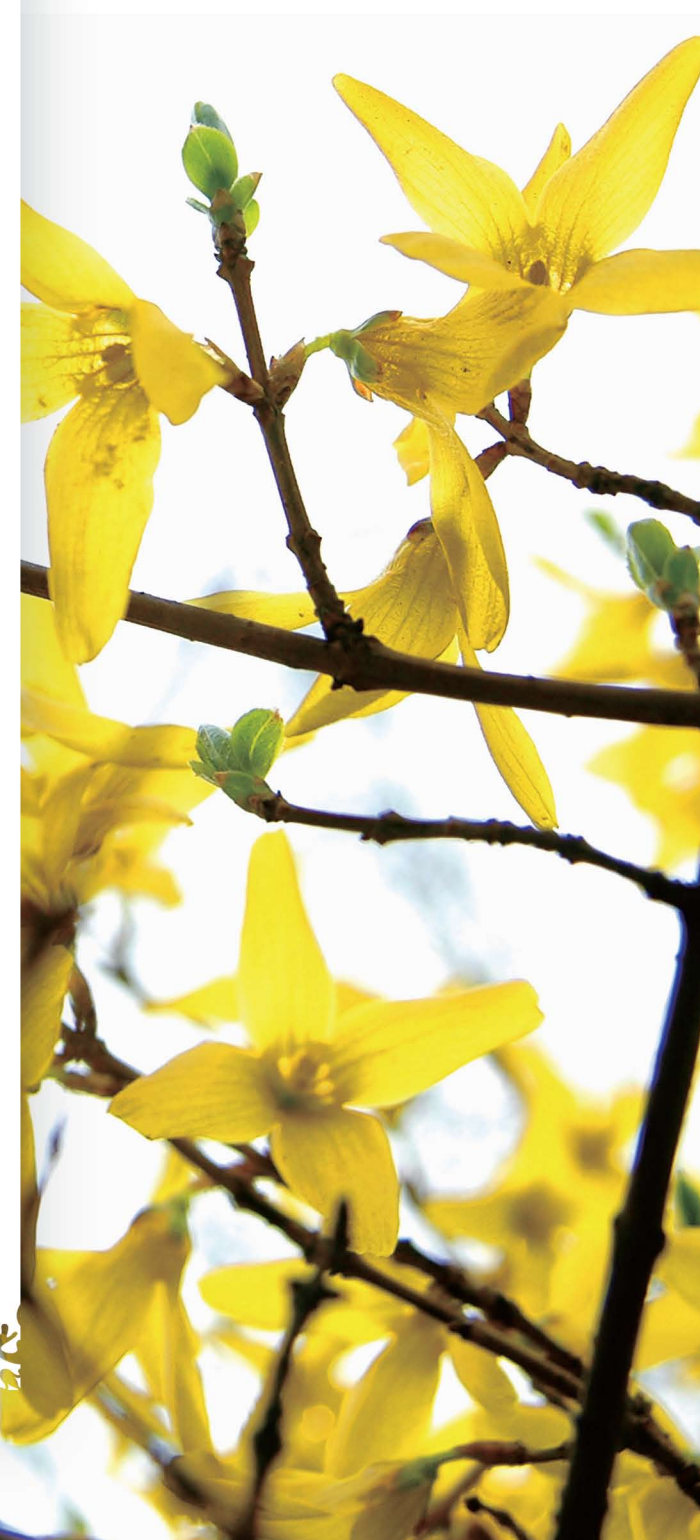
●입사 **장재영 PM팀 | 나승현 ENG2팀 | 이정환 ENG2팀 | 김유리 경영지원팀 | 최재일 연구개발팀 | 백종규 연구개발팀 ●결혼 **이우빈 설계기술팀 | 김영남 영업팀 | 황동연 연구개발팀 ●출산 **심수영 기술팀 | 박종식 설계기술팀 | 오광진 연구개발팀 ●조의 **정외교 ENG1팀(부친)

강남도시가스

●출산 **한충신 공급관리팀

사우동정

기쁨과 슬픔을 함께 나눌 줄 아는
세아인들의 크고 작은 소식들을 알려드립니다.



Quiz | 다른 그림 찾기

두 장의 다른 사진에서 다른 곳 다섯 군데를 찾아 주세요.
정답표시는 업서에 해주세요.

원본



문제



*지난호 퀴즈 정답



*지난 퀴즈 당첨자

김원경 충남 당진군 신평면
유해정 경남 김해시 지내동
주지성 부산 사하구 다대동
김수곤 경북 포항 남구 장흥동
강하연 서울 도봉구 창4동
전희연 경남 창원 성주동
박나리 경남 창원 성주동
서상태 경북 포항 북구 두호동
이선범 경기 평택 현덕면
남상욱 세아제강 수출1팀

*〈세아가족〉사보기자

박승균 세아제강 인력개발팀(본사) | 최영훈 세아제강
업무지원팀(포항) | 고재영 세아제강 업무지원팀(창원)
| 임아림 세아제강 업무지원팀(군산) | 선민석 세아제강
업무지원팀(강관2공장) | 이정화 세아베스틸 기획팀 |
이동진 세아특수강 경영기획팀(서울) | 이태원 세아특
수강 공장혁신팀(본사) | 박수연 한국번디 전략기획팀
| 손은숙 세아에스 총무팀 | 김중훈 세아메탈 재경팀 |
김주희 세아이엔티 경영지원팀 | 이근기 강남도시가스
업무지원팀 | 권기범 세아로지스 재경기획팀 | 김승렬
드림라인 경영기획팀

*사보참여 안내

〈세아가족〉사보에서는 다양하고 많은 세아인들의 이
야기를 전하고자 합니다. 주변에 특별한 행사나 사연
이 있는 사우들이 있다면 적극 추천 바람, 직접 참여
를 원하시는 분들도 망설이지 말고 신청해 주시기 바
랍니다. 앞으로 〈세아가족〉은 세아인들과 함께 만들어
가는 세아인들을 위한 매체로 거듭나겠습니다.

문의 : cmk@seah.co.kr / 02-3783-8163

SeAH Reader's

〈SeAH Rounge〉 흥미롭게 읽었습니다. 아이폰이나 아이패드에 관심이 많았는데,
실제로 사용해 본 세아 식구들의 글로 장단점을 파악할 수 있었고, 개인적인 용도
는 물론 회사생활에서도 여러 용도로 활용할 수 있어서 좋았습니다.

유해정 김해시 지내동

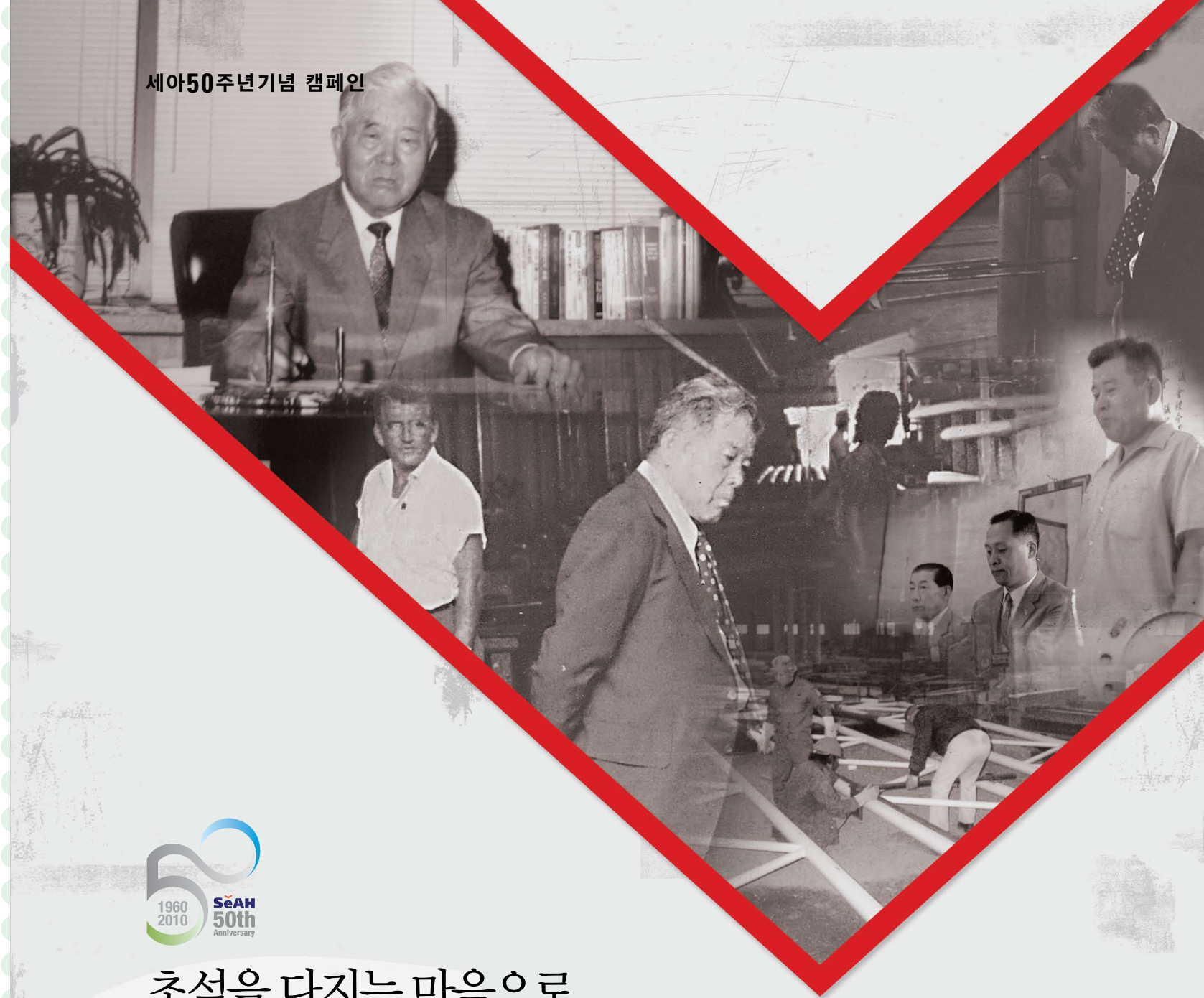
〈Special Theme 새로움을 말하다〉의 상당히 교훈적인 내용을 접할 수 있어서 좋
았습니다. 바쁜 일상에서 세아가족 사보를 보면서 잠시나마 여유를 느낍니다. 세
아특수강과 거래를 하고 있는 작은 협력업체에 몸담고 있는 직원으로서 사보를 통
해 세아의 나날이 발전하는 모습을 느낄 수 있어 애착이 큼니다.

주지성 부산 사하구 다대동

표지에서 소개된 〈미지의 세계를 찾아 떠나는 항해사, 공용봉 부장〉의 글을 읽으
며, 기회가 있는 많은 나라들을 상대하는 수출팀의 매력적인 활약상을 잘 엿볼 수
있었습니다.

강하연 서울 도봉구 창4동

세아50주년기념 캠페인



초석을 다지는 마음으로

사상누각(沙上樓閣)이라는 말이 있습니다. 모래 위에 지어진 누각이 비바람에 온전할 리 없지요.

백년을 내다보고 짓는 누각이라면 땅을 다지고 자갈을 깔며 주춧돌을 세워야 합니다. 기업도 기초가 튼튼해야 오래 지속될 수 있습니다.

가장 중요한 기초는 바로 재무구조입니다. 여기저기서 끌어온 자금으로 출발한 기업이 튼튼하게 성장할 리 없습니다.

IMF 시기와 최근의 금융위기 같은 주변 환경들이 수많은 기업들을 흔들 때에도 세아가 꿋꿋이 자리를 지킬 수 있었던 것은 바로
튼실한 재무구조 덕분이지요.

근검절약이 몸에 뱌던 故 해암 이종덕 명예회장. 먼 미래를 보고 주춧돌을 놓은 그의 노력이 있었기에

세아는 지난 50년 간 꾸준히 성장하여 백년기업으로의 도약을 꿈꿀 수 있는 것입니다.

혹시 아무것도 적지 않은 새 종이가 주인 없는 볼펜이 사무실을 뒹굴고 있지는 않은지 빈 사무실에 컴퓨터가 켜져 있거나

화장실에 물이 새고 있지는 않나요?

세아의 초석을 더욱 굳건히 하는 것도 초석에 망치질을 가해 기반을 흔드는 것도 세아 가족들의 선택에 달려 있다는 것을 명심하세요.

생존경쟁의 현장에서
미션을 즐기다!



세아 E&T 터보사업부 생산팀 서춘택 팀장
공기압축기 분야에서 세아 E&T의 위상을
드높인 그는 주어진 미션을
즐길줄 아는 진정한 승부사.