

Vol.328 July+August

세 오 가 조

세 상 을 아 름 답 게 하 는 사 람 들



세상을
아름답게
만드는
사람들



Vol.328
July¹ August 2010

꿈이 현실이 되는 곳

처음으로 다닌 직장,
따뜻한 사람들,
보람을 느끼게 하는 일들,
한 걸음 한 걸음 씩 꾸준히 나아가는 사람들의
땀방울이 모여
세아의 꿈은 현실이 됩니다.

Special Theme

Contents

02	프롤로그	행복해지는 법
04	행복 충전법	행복을 위해 가족이라는 윤활유를 채우자
06	행복한 일터	세아 ESAB의 '한길한가족'문화를 들어 보셨나요?
08	행복을 디자인하다	행복의 절친 '감씨 3형제'를 아시나요?
10	행복한 세아인	이런 사우가 있기에 세아는 행복합니다
세아	12 SeAH History	장년 기업으로 성장한 부산파이프의 새출발
	16 SeAH Inside	세아세아로지스, 인천물류센터 개소 차세대리더양성과정, 2010 STAKK IMP 개최
	20 Global SeAH Report	열정, 한국과 이탈리아의 접점
	22 SeAH Spotlight	세아 강남도시가스 이우익
세아인	26 Open your Team	세아특수강 충주공장 생산팀
	30 Best 인물열전	가장 높은 곳에서 일하는 사우 VS 가장 뜨거운 마음을 가진 사우
	32 SeAH Rounge	나는 이럴 때 행복하다고 느낀다
	36 행복한 나들이	세아홀딩스 전략팀 남상욱 수석 가족
	40 세아가 응원합니다	세상을 아름답게 하는 가족이 따로 있나요?
	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 328호 2010년 7+8월호

발행일 2010년 8월 10일 | **발행인** 이운형

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

기획편집 세아홀딩스 기획본부 02-3783-8163

디자인·제작 하나로에드컴 02-3443-8005 | **표지촬영** 다뷰스튜디오 02-766-8025



행복 해지는 방법

미국의 사상가이자 정치가였던 로버트 잉거솔은 이런 말을 했습니다.

“행복 추구가 나의 유일한 목표다.
행복해질 수 있는 장소는 바로 여기이다.
행복해질 수 있는 시간은 바로 지금이다.
행복해지는 방법은 남을 행복하게 하는 것이다.”

사람들은 행복을 저만치 멀리 두고 갈구하고 있지만
정작 행복이라는 것은 가장 가까운 데 있는 것 일지도 모릅니다.

지금 이 시간, 이 장소에 살아있다는 것,
그리고 행복하게 해줄 사람들이 있다는 것이 바로 행복입니다.

최근 우리 사회는 유독 '행복'이라는 키워드에 주목한다. 사회가 혼란스럽고 경제 상황이 여의치 않을수록 사람들은 이상향을 꿈꾸고 행복을 추구하기 때문이다. 기업에 몸담고 있는 직장인도 마찬가지가 아닐까? 경영 환경이 악화되고 성과에 대한 압박이 옥죄어 올수록 '기대감으로 출근하고 즐거움으로 퇴근할 수 있는' 행복한 일터에 갈증을 느낀다.

글 ●●● '행복한 직원이 성과도 좋다.'의 저자 조범상

행복 엔진에 가족의 윤활유를 채우자

직장과 가정 사이

대부분의 기업들이 어려운 경영 환경 속에서 고전을 면치 못하고 있는 것 같다. 직장인들도 과도한 업무 스트레스로 그 어느 때보다 지친 기색이다. 제조업체에 다니는 한 직장인도 “주변에서 직장 생활을 꾸념하는 친구들이 늘었다. 주 5일 근무제도가 시행되었지만 연일 이어지는 야근, 갈수록 심해지는 실적의 압박 때문에 직장 생활을 힘겨워 한다”고 귀띔한다. 물론 일하는 시간이 많다고 직장인들이 꼭 불행한 것은 아니다. 주변 여건이 우호적이고 일하는 것이 행복하다면 '월화수목금금금'도 즐거울 수 있는 것이 직장 생활이다.



직장인 행복에 영향을 줄 수 있는 요소들은 크게 '하고 있는 일 그 자체', '상사, 동료와의 관계 등 일터의 환경', '가족 등 사회적인 요소' 등을 꼽을 수 있다. 이 중에서도 '가족'이 직장인 행복에 미치는 영향은 그 어느 것 못지않게 중요하다.

과거에 비해 가족의 의미가 많이 퇴색되었다고는 하나, 여전히 가족 중심의 공동체 의식이 그 어느 민족보다 강하게 우리의 정서를 지배하고 있는 것이 사실이다. 이런 이유로 가족의 문제가 회사의 문제보다 우선시 되는 경우도 많다. '가정이 편안해야 회사 일도 잘 된다'라는 말에 수긍이 가는 이유도 여기에 있는 듯싶다. 직장에서 쌓인 스트레스를 해소하고 재충전하는 공간 역시 가족이다.

동료, 가족의 또 다른 이름

가족의 의미를 좀 더 확장하면 직장 동료 역시 또 하나의 가족으로 해석할 수 있다.

고대 그리스의 철학자 에피쿠로스는 인생의 행복을 가져다주는 많은 것들 중에 '프렌드십(Friendship)'을 으뜸으로 여겼다고 한다. '프렌드십'하면 직장 생활과는 무관한 것으로 생각하기 쉽다. 특히 최근 들어 심화되는 성과주의는 하루의 대부분을 함께 보내는 직장 동료를 단순히 '같은 사무실에서 근무하는 사람' 쯤으로 여기게 만들기도 한다. 그러나 조금만 생각을 달리 하면 인생의 가장 절친한 친구가 될 수 있는 존재가 바로 한 회사 안에 있는 직장 동료라는 점을 알 수 있다. 이를 증명하듯 미국 경제 전문지 <포춘>에서 매년 '일하기 좋은 기업'을 평가할 때 '동료와의 관계'를 중요한 요소 중 하나로 반영하고 있다. 하루의 절반 이상을 일터에서 보내는 직장인들에게 함께 일하는 동료와의 원만한 관계도 중요하다는 이야기일 터. 서로에게 친근하고 우호적인 분위기가 형성되어야만 팀워크도 높아지고, 기업의 성과도 향상될 수 있는 것은 자명한 일이다. 따라서 수평적인 관계에서 서로를 이해하고 존중하는 직장의 분위기야말로 직장인의 행복은 물론, 더 나아가 일하기 좋은 기업을 만드는 매우 중요한 요소라 하겠다. 최근 일부 기업에서 직위를 부르는 대신 상호 존중의 호칭을 사용하도록 하는 것도 이런 노력의 일환이 아닐까 싶다.

행복이라는 구름다리로 가는 길

직장인에게 있어 '행복'은 마치 자동차의 엔진과 같은 구실을 한다. 자동차가 높은 언덕을 올라갈 때, 엔진이 제대로 작동을 한다면 어렵지 않게 정상에 다다를 수 있지만, 엔진이 제 성능을 발휘하지 못한다면 언덕을 올라가는 내내 버거워하고 중도에 멈출 수도 있다. 엔진의 성능을 좌우하는 것이 윤활유일 터인데, 직장인의 행복에 있어 가족 그리고 직장의 동료가 그 역할을 담당한다. 좋은 윤활유가 엔진의 성능을 향상시키듯 직장인들은 가족, 동료들과 원만한 관계를 구축하여 자신의 행복 지수를 향상시키려는 노력을 기울일 필요가 있다.



1985년 한국알로이로드로 출발한 세아 ESAB은 20여 년이 넘는 독특한 기업문화를 가지고 있다. 직원 모두가 한 길을 가고 있는 가족이라는 공동체 의식에서 출발한 ‘한길한가족 문화’가 바로 그것이다. 노사 간의 원활한 의사소통으로 구성원이 서로 신뢰하고 믿음으로써 회사의 성장과 발전을 이끌어왔다.

글 ● 세아 ESAB 총무팀 심영환 팀장

세아 ESAB의 한길한가족 문화를 들어 보셨나요



한마음 그림 그리기 대회



작은 음악회



체육대회

기업문화의 초석을 다지다

세아 ESAB는 1987년 12월부터 모범사원을 선정해 해외연수의 우선권을 부여하고, 1988년부터는 전 사원의 호응 속에서 제안제도를 시행했다. 1990년부터는 한길한가족 전진대회 등 다채로운 프로그램으로 사원들의 참여도를 높인 ‘한길한가족’ 운동은 해를 거듭하여 기업문화로 더욱 자리를 잡기 시작했다.

1992년부터는 사원자녀에게 장학금을 지급하고 사원아파트를 임대하여 새 보금자리를 제공했다. 그리고 일터를 깨끗하고 명랑한 곳으로 조성하고자 ‘신바람 나는 직장 만들기 운동’을 전개하며 화단 가꾸기, 사원가족의 작품 전시회, 사진 전시회 등 가족 공동체로서의 일체감을 갖는 행사가 지금까지도 꾸준히 이어져 오고 있다.

10월에는 ‘문화의 달’ 행사를 기획하여 연극, 영화, 전시회 등 부산 지역의 문화행사를 소개하고, 직원들에게 입장권을 지원하는 한편, ‘전 사원 책 한 권 이상 읽는 달’을 선포, 우량도서를 배포하여 독후감을 공모하는 등 정서함양의 분위기 조성에 한길한가족 운동이 한몫을 담당했다.

이 운동은 사원들의 큰 호응을 얻어 ‘한가족 생산회의’로 발전했다. 1992년부터 시작된 한가족 생산회의는 5S 생활화, 설비보전 운동, 제안활동, 생산성 향상과 품질 개선, 공장 합리화 등 사원들의 손에 의해 추진되었고, 다양한 구성원이 참여함으로써 생산직 사원들의 고충을 효율적으로 해결하고 회사 경영진과 소통하는 통로로서의 역할을 더했다.

일의 효율과 가족들의 대소사는 물론, 취미까지 책임져

한편, 1993년에는 급증하는 시장 수요로 인한 용접재료 공급물량 부족을 극복하고 대 고객의 신뢰를 회복하고자 ‘한마음 100일 운동’을 전개했다. 이 기간 중 사무직 전 사원들은 오퍼레이터화 프로그램에 동참하여 포장공정에 투입, 생산량 증대에 기여했다. 이 운동을 통해 생산공정의 이해와 작업자 간 격차가 줄어들고 노사가 하나 되는 우호증진의 기회가 되었다.

1990년대에는 결혼식, 집들이와 같은 행사에도 사원가족들이 모여 축하해주고, 대표이사가 출장길에 사원들의 시골집에 들려 사원 부모님께 인사를 드리는 깜짝 이벤트도 종종 있었다.

2006~2007년에는 ‘수요문화행사’를 운영하며 영화와 팝 뮤직비디오, 오페라 공연을 사원들에게 보여주고, 월 조회 시간에는 초청강사의 ‘특강’을 구성해 사원들에게 유익한 시간을 선사했다.

또한 한길한가족 노사혁신 공동체 활동으로 한길한가족 전사 체육대회, 그룹별 조직력 강화 워크숍, 노사합동 사원부부 해외연수, 한길한가족 전사 워크숍 등을 전개하고, 족구, 당구, 탁구대회 등 단합을 도모하는 행사를 전사적으로 개최했다. 그 밖에도 사원자녀 초청 한마음 그림 그리기 대회(2010년 총13회 개최), 사원가족 부모님 초청, 어버이 날 부모님께 편지쓰기 행사를 통해 ‘가화만사성(家和萬事成)’처럼 가정과 효를 소중히 여겨, 보다 애사심을 증진시키고 회사의 신뢰를 높임으로써 생산력 증대 및 회사 발전에 기여하고 있다.

사회환원 활동과 교육 프로그램

사회환원 활동으로는 여사원 바자회, 고아원 방문, 양로원 방문, 작은 음악회 공연 개최 등 자발적인 참여행사를 통해 사회봉사의 의미를 실천하고 있다. 특히 창원 두대동에 위치한 풀잎마을에서 지난 7년간 세아 ESAB 사우들이 겨울마다 펼쳐온 작은 음악회 공연은 많은 에피소드와 화제를 낳았다.

세아 ESAB은 교육에도 지원을 아끼지 않고 있다. 사외교육, 개별 교육, 외국어 교육, 집체 교육, 다기능·고기능 교육 등을 주최하여 사원 육성에 힘쓰고 있다. 기업의 중심에 사람이 있고 사람이 곧 자산이라는 대표이사 철학 아래 2002년은 2년간 사내에서 부산정보대학 사내캠퍼스를 운영하는가 하면, 인재를 육성하는 교육에 관심을 갖고 대폭적인 지원을 함으로써 한길한가족 문화에 빛을 더했다.



동모원 생필품 전달



신입사원 부모님 초청행사

거기에 세아 ESAB만이 갖고 있는 구성원의 특수성, 예를 들어 예술적 감각과 통솔력이 뛰어난 감독 및 연출가가 있고, 그것을 믿고 지원해주는 스폰서 임원, 그것을 흔쾌히 따르고 또 하나의 문화로 이어가는 사원들이 있기에 3박자가 어우러져 현재 세아 ESAB의 독특한 기업문화가 그 맥을 면면히 이어와 비옥한 토양이 되었다. 세아 ESAB가 25년 동안 노사의 구분이 없는, 노조 없는 공동체로 자리매김 해오는 데에는 그 안에 깊숙이 베어있는 세아 ESAB다운 ‘한길한가족 문화’가 여러 가지 다른 형태로 융해되었기 때문이다.

‘가족문화 선구자’로서 세아 ESAB은 2010년 새로운 문화도약을 준비하고 있다. 사내 봉사동아리 ‘세아 드림’을 만들었고, 또 다른 각도의 다양한 사회활동 참여와 문화 체험을 통해 세아 ESAB만의 독특한 기업 문화를 승화시키는데 주력하고 있다.



행복해지고 싶다는 말을 입에 달고 살진 않는지? 행복해지는 방법은 의외로 아주 가까이에 있다. 우리 바로 옆에서 손을 뻗기만 하면 잡을 수 있는 거리에서 빙그레 웃고 있을 것이다. 생각을, 마음을 조금만 바꾸면 행복이 내 손안에 들어오는 건 시간문제다.

글 ● 행복 디자이너 최윤희

행복의 절친

감씨 삼형제

나에게는 전국에서, 아니 해외교포들에게서도 인생 상담 메일이 날아온다. 그들의 인생의 풍경을 바라보면서 느끼는 점이 있다. 사람 사는 것은 다 고만고만하구나, 모든 사람이 원하는 것은 딱 하나 바로 ‘행복’이구나! 얼마 전 30대 후반의 여성이 편지를 보냈다.

선생님, 저는 직장에서 만난 남자와 3년 전에 결혼을 했어요.

결혼이 이렇게 자유를 빼앗아 가는 것 인줄 몰랐어요. 신랑은 그저 무슨 일만 있으면 ‘자기야...’하고 저부터 찾아요. 별 것 아닌 일에도 어린애처럼 어리광이 심해요. 그리고 퇴근도 빨리하기를 원한답니다. 그런데 직장상사는 날마다 저에게 빨리 퇴근한다고 스트레스를 준답니다. 짜증스러운 현실을 어떻게 해야 하죠?

나는 그녀에게 대답해주었다.

짜증스럽다고요? 호강에 빠져서 요강에서 ‘캉캉 춤’을 추시는군요.

신랑이 항상 ‘자기야...’하고 신부를 찾으니깐 행복한 것 아닌가요? 신부를 본체만체하고 만약 제3의 여자를 찾으면 좋겠어요?

그리고 어리광을 부린다는 것은 그만큼 사랑이 ‘현재진행형’이라는 증거!

신랑이 ‘무관심 모드’로 까칠하게 어리광도 안 부리고 퇴근도 늦게 하라고 말한다면 얼마나 섭섭할까요?

그리고 직장상사가 늦게 퇴근하기를 바란다고요? 당신은 집에서 회사에서도 소중한 존재! 얼마나 자랑스러운가요? 당신의 현실을 스트레스로 받아들이지 말고 기쁨으로 받아들이세요. 똑같은 스트레스도 ‘약’이 되는 사람이 있고 ‘독’이 되는 사람이 있습니다.

우리는 항상 자신의 ‘현재’를 불평불만하면서 살기 쉽다. 인생에 태클을 거는 나쁜 녀석, 이른바 조폭 3총사가 있다. 바로 ‘불평, 불신, 불안’이 그것이다. 똑같은 상황에서도 징징거리면서 불평하는 사람이 있고 감사하면서 하하 웃는 사람이 있다.



안경을 낀 두 사람에게 물어본다.

—안경 왜 쓰셨나요?

불평이 생활화된 사람은 인상을 팍팍 쓰면서 짜증을 낸다.

—아니, 보면 몰루? 눈이 나쁘니까 썼죠!

말에 ‘철근+시멘트’를 박아서 강하게 뻗어낸다. 말하는 사람도 듣는 사람도 기분이 유쾌할 수 없다. 반대로 항상 즐겁게 사는 사람은 방긋 웃으면서 노래하듯이 말한다.

—더...잘 보려고요!

행복은 블록버스터급 초대형 이벤트가 아니다. 아주 작은 것, 아주 소박한 것도 내가 행복이라고 느끼면 행복인 것이다. 그래서 행복은 셀프다. 스스로 만들고 스스로 느껴야 한다. 어떤 유명 백화점에 가도 행복은 팔지 않는다. 완전 ‘비매품’이다. 그러나 내가 작은 일에 감사하고 살면 자연스럽게 공짜로 얻을 수 있는 대박 ‘사은품’이다.

내 친구 중에 아주 부자가 있다. 어느 날 나에게 전화를 했다.

“윤희야, 우리 가족이 4명인데 차가 3대밖에 없어서 불편해 죽겠어.”

아니, 차도 없는 나는 어찌라고? 어찌라고? 그리고 또 며칠 후 전

화로 하소연을 한다.

“에, 우리 운전기사 성질이 드러워서 바꿔버리고 싶은데 우리 집 비밀을 다 알고 있잖니? 그래서 꼭 참고 살려니 우울증에 걸렸어. 정신과에 갔더니 가루약을 주더라. 글썄 그 약을 먹었더니 살이 7kg이 더 쯤 거 있지? 그래서 요즘 더 우울해 죽겠어.”

나는 전철기사, 버스기사 성질이 더러운지 깨끗한지 알 수 없다. 알 필요도 없다. 즐겁게 타고 다니면서 집까지 걸을 수 있으니 얼마나 행복한가! 걸으면서 그냥 땅보고 걷지 않는다. 파란 하늘도 쳐다보고 뭉게구름하고 이야기도 해본다. 거리의 알록달록 간판도 구경하고 지나가는 사람들도 ‘관람’할 수 있으니 얼마나 감사한가! 그렇다. 나는 행복의 절친을 ‘감씨 3형제’라고 주장한다.

감사, 감동, 감탄!

조폭 3총사는 럭비공처럼 발로 쏘~ 차버리고 감씨 3형제와 친하게 지내자. 행복이 와르르~ 와르르~ 빛나는 별처럼 쏟아질 것이다.

이런 사우가 있기에 세아는 행복합니다

따뜻한 마음과 포근한 리더십의 소유자

세아 E&T 기계사업부 PM팀 허진 팀장

글 ● 세아 E&T 기계사업부 PM팀 정중훈 PL

세아 E&T 울산공장에는 모든 부서를 초월한 해결사가 있다. 바로 기계사업부 PM팀 허진 팀장이다. 해박한 업무지식을 비롯해 부서 간 이견이 있을 때의 조율능력, 그리고 후배 직원들에 대한 따뜻한 배려 덕분이다.

소속은 기계사업부 PM팀이지만, 그의 활동 영역은 울산공장 전반에 두루 미치고 있다. 최근 영업부분의 지원을 보면 알 수 있다. 세아 E&T가 준비하고 있는 아프리카 프로젝트 건으로 지금 이 시간에도 영업팀을 적극 지원하기 위해 아프리카 출장 중이다. 물론 소중한 여름휴가까지 미루면서 말이다. 회사에 대한 애착과 일에 대한 열정이 없이는 결코 할 수 없는 일이다. 허진 팀장은 플랜트 산업에서 영업의 역할이 가장 중요한 부분임을 인식하고 이처럼 적극적으로 영업 지원에 나서고 있다. 머지않아 반드시 좋은 결과가 있을 것이라 생각한다.

허진 팀장은 또 부자 아빠로 통한다. 가끔 “우리 집엔 여자들 밖에 없어서 내 마음을 이해해 주는 사람이 없다”며 고민인 듯 이야기하지만 얼굴은 웃고 있다. 행복한 고민이라는 것을 그도 알고 있기 때문이다. 주말에 가족들끼리 나들이라도 가노라면, 요즘 세상에 흔히 볼 수 없는 대 식구에, 게다가 딸이 많아 딸부자라며 주위의 부러움을 산다. 모처럼 쉬는 날이면 시간을 내어 예쁜 딸들의 학업까지 직접 지도하는 애정을 보이기도 한다.

회사일 뿐만 아니라 가정에서도 열정적인 허진 팀장과 같이 모든 일에 적극적이고 열정을 가진 사람들이 하나 둘 모여 갈 때, 우리 세아 E&T의 미래는 밝다고, 나는 감히 말하고 싶다.

허진 팀장

정중훈 PL



재치있고 열정 넘치는 인기남

세아로지스 국제물류팀 박진민 대리

글 ● 세아제강 수출2팀 양홍모 과장

그는 누구인가? ‘푸우’, ‘포비’, ‘날으는 돈까스’란 별명을 지닌 박진민 대리이다. 그는 수출 화물을 수하인에게 인도하기까지 집하, 입출고, 선적, 운송 등을 주선하는 업무를 한다. 다양한 인맥과 경험으로 탁월한 영업력을 발휘하여 세아그룹 수출물량의 대다수가 그의 손과 입을 거쳐 갈 정도다.

나는 그가 고객과 전화하면서 화를 내거나 소리 지르는 것을 본 적이 없다. 우천 시나 파도가 높을 때 선박의 입항은 지연되기 일쑤여서 힘들게 선복예약(SPACE-BOOKING)해 놓은 배선에 제 때 화물 준비가 되지 않는 일은 다반사이다. 자연재해가 그의 잘못은 아니지만 정중한 사과로, 때로는 애교의 웃음소리로 상황을 풀어간다. 고객의 요구에 최대한 부응하기 위해 그의 휴대폰은 쉴 새가 없다.

3월, 나는 박 대리와 협의하여 방콕행 배선을 확정 한 적이 있다. 그러나 며칠 뒤 다른 선명의 배선을 제시받았다. 나중에 알았지만, 증량된 타 회사 물량으로 인해 선적공간이 부족하여 세아제강의 제품을 싣지 못할 수도 있었다. 그는 며칠 동안 끙끙거리며 배선을 확인하고 예약을 지속적으로 요청하여, 결국 다른 선사로부터 승낙을 받았다. 그의 도움으로 L/C 만료일 안에 우리 제품의 선적 및 협상을 진행하였고 소중한 고객과의 약속을 지켰다. 묵묵히 최선을 다하는 그의 노력으로 세아제강의 신용이 올라갔다.

일만 잘하는 사람이라고 생각하면 큰 오산! 필살기는 음주가무이다. 온 몸이 땀범벅이 되도록 열정적인 춤사위로 분위기를 한순간에 흥분의 도가니로 만든다.

10년 뒤 세아의 한 축이 되겠다는 우리 박대리! 보고만 있어도 엔



도르핀을 생성하게 하는 그의 자신감과 열정적인 업무 태도는 모든 세아인의 귀감이 될 만하다.

박진민 대리

양홍모 과장



1990년에 접어들며 창립 30주년을 맞은 부산파이프는 새로운 도약을 꿈꾸는 원숙한 장년 기업으로서 대장정을 시작했다. 90년대 새로운 경영환경의 변화 속에서 재도약을 위한 기초를 다지는데 박차를 가한 부산파이프는 신시장 개척과 판매력 향상을 통한 시장경쟁에서의 우위 확보에 총력을 기울이며 새로운 21세기를 맞이했다.

장년기업으로 성장한 부산파이프의 새로운 출발

미국 내 네트워크 확장과 마케팅 현지화

1978년 부산파이프의 포항공장 준공으로 SRM 설비가 신설되고 국내 최초의 유정용 강관 개발이 이뤄지면서 같은 해 발족한 Pusan Pipe America(PPA)를 대미 수출의 선봉장으로 앞세운 부산파이프는 본격적인 신장을 이어나갔다. PPA는 패마칩 이는 석유 시추 붐을 타고 API 강관 제품의 수출이 급속히 증가해 성장 기반을 다졌다. 1983년 1월 미국 석유생산의 본거지인 동남부 지역의 텍사스주 휴스턴에 지점을 개설하여 에너지 시장에 직접 참여하는 한편, 중남미 시장 개척에도 적극적인 활동을 펼쳤다. 1985년에는 LA 근교에 970평의 사옥을 완공, 부산파이프의 LA사무소 역할을 흡수했다. 이후 신제품의 개발과 시장

의 변화에 따라 필라델피아에도 지점을 개설하여 수요 개발에 적극 나서기도 했다. 한편, 시장 변화에 능동적으로 대처하기 위하여 현지 도매상들을 인수하며 사업영역 또한 넓혀 나갔다. 마케팅 현지화를 통해 각종 생생한 시장 정보를 수집하고 새로운 판매 영역으로 진출하려는 목적이었다. 그 일환으로 미서부 지역의 NP&C사(1987.5)와 미국 LA의 State Pipe&Supply사(1990.1) 인수, 1991년 걸프 지역 Panther Supply를 인수하면서 OCTG 도매상으로서 현지 가공을 통한 본격적인 품목 다변화를 꾀했다.

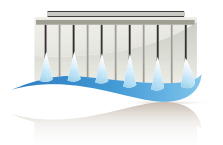
수출시장 다변화 추진

부산파이프는 내수와 수출을 양 날개로 상호 균형과 조화를 이룬 마케팅 전략을 통해 꾸준히 성장했다. 부산파이프의 수출 전략은 시장 다변화를 추구하는 스윙전략(Swing Policy)으로 집약된다. 미국에서 수출의 활로를 찾은 부산파이프는 중동 지역으로 수출시장을 다각화하고 다시 동남아와 호주시장으로 활로를 열어가는 다변화 전략을 추구했다. 이러한 전략은 다시 중남미 시장으로 확대됐으며, 유럽 여러 나라에도 부산파이프의 강관이 상륙하고 철의 장막 중국에까지 이르렀다. 좀처럼 빗장을 열지 못했던 대일수출도 문이 열려 1989년, 일본은 부산파이프의 주요 수출시장이 되었다. 부산파이프는 시장 다변화를 성공적으로 이끌어 특정 지역이나 국가의 여건 변화에 따라 수출 물량을 조정하여 수출 효과를 극대화 하는 스윙전략을 통해 수출 기반을 다졌다.

내수 확대를 위한 노력과 사회사업

1980년대 초반까지만 해도 부산파이프는 시장에서 독보적인 위치였다. 국내에서 대리점 체제로 전국망을 구축한 것은 부산파이프가 유일했다. 그러나 1980년대 중반을 지나며 내수시장은 점차 치열한 경쟁구도로 전개되어 부산파이프, 현대강관, 한국강관, 동부제강, 연합철강 등 5개사의 경쟁체제를 형성했다. 설비 증강 경쟁 또한 심화되어 공급이 수요를 초과함에 따라 경쟁은 더욱 과열됐고, 유통망이 취약한 경쟁사는 직판 조직을 만들어 시장 잠식을 시도하기도 했다. 이를 계기로 관납과 대리점 중심의 판매체제로 운영되던 부산파이프의 영업은 타 사와의 경쟁을 위해 실수요팀을 신설해 직판 체제를 갖추고, 수주관리부를 설치해 판매지원을 강화했다.

특히 3저 호황과 정부의 주택 200만호 건설이란 특수를 누린 이후 부산파이프는 경영환경 변화에 대응한 창조적 마케팅과 시장점유율 1위를 지키기 위한 다양한 마케팅 활동을 펼쳤다. 경쟁체제에 부응한 조직 개편, 판매지원체제 강화, 마케팅 전략 개발과정 운영, 고객서비스 강화의 해 선포, 고객 중심의 품질경영, 파이프대리점 대표자 간담회 등이 이 시기에 적극 추진되었다. 또한 기계공업 진출을 위한 교두보로서 기계사업부를 신





설해 플랜트 엔지니어링 및 강관제조 설비 제작 사업을 추진했다.

1990년으로 창립 30주년을 맞아 부산파이프는 용산사옥을 신축하여 본사를 이전해 원숙한 장년기업으로서 새로운 도약을 시작했다. 특히 1992년에는 창업주 해암 이종덕 회장이 기업경영으로 얻은 이익을 사회에 환원한다는 정신을 구체화하여 12월 재단법인 '해암학술장학재단'을 설립했다. 이후 해암학술장학재단은 장학금 지급사업, 학술연구비 지급사업, 교육기관 지원사업 등을 목적으로 하여 국내 대학생 및 대학원생(석·박사과정) 장학금 지급과 교수들의 연구비 지급, 교육기관의 도서 및 도서출판 지원 등 사업을 전개해오고 있다.

새롭게 탄생하는 세아그룹

1995년은 21세기를 앞두고 본격적인 그룹경영 체제가 출발하는 해였다. 1월 1일부로 이운형(李運珩) 사장을 그룹회장으로 추대하고, 이순형(李舜珩) 해덕강업 사장을 그룹 부회장에 선임하여 21개의 계열사를 포용하는 그룹체제로 정식 출범했다. 무한경쟁 시대에 능동적으로 대처하면서 그룹의 전략사업 단위를 집중 육성하여 21세기형 기업 경쟁력을 확보하고 주력사업인 철강분야의 합리적 투자로 경쟁 우위를 확보함과 동시에 비철강분야로의 사업 다각화에 역점을 두기 위함이다. 이를 위해 1995년을 그룹화 원년으로 선언한 부산파이프는 1996년 1월 1일, 그룹 명칭을 세아그룹으로 변경하고 새 CI(Corporate Identity)를 선포했다. 동시에 '경영이념'과 '비전', '인재상'을 새로 정립하는 한편, '세상을 아름답게'를 세아그룹이 지향하는 기업의 핵심가치로 설정했다.

IMF 외환위기 빛을 발한 내실경영

1997년 IMF 외환위기로 인해 국가 경제가 큰 시련에 봉착하면서 철강업계도 예외 없이 그 여파가 불어 닥쳤다. 이러한 위기 속에서 세아의 내실경영은 빛을 발했다. 무리한 차입경영과 무분별한 사업 확장을 지양함으로써 IMF 외환위기 시기에는 오히려 다른 기업들의 부러움을 살 만큼 탄탄한 재무구조로 위기에서 비껴났다. 대다수의 기업들이 구조조정이라는 명목으로 좋은 자산을 매각하거나 사업을 철수하고 인원을 감축했지만, 세아는 건축 경영과 사업 합리화 등으로 본연의 궤를 튼튼히 하며 그룹 전체의 부채 비율을 100% 이내의 건실한 재무구조로 갖추어 새로운 도약의 발판을 만들었다.

세아홀딩스의 탄생과 기아특수강 인수

세아그룹은 봉래동 신축 사옥으로 이전하면서 2001년 7월 경영자원 집중화와 효율성 극대화를 위해 세아제강을 제조 전문회사(세아제강)와 투자 전문회사(세아홀딩스)로 기업분할을 단행했다. 새롭게 탄생한 세아홀딩스는 공정거래법 상의 지주회사로, 산하에 철강&금속 부문, 자동차부품&융집재료 부문, 기타 부문 등 3개 분야에 11개의

자회사를 소유했다. 세아홀딩스는 자회사에 대한 사업전략 수립 및 경영지원 업무와 함께 미래 유망사업에 대한 새로운 투자기회를 발굴하는 등 세아그룹 사업구조 고도화의 견인차 역할을 맡았다.

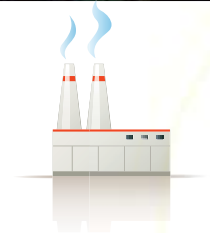
그 중 가장 획기적인 업적은 기아특수강(현 세아베스틸)의 인수이다. 선택과 집중 전략으로 2003년 기아특수강의 인수전(戰)에 참가하여 예비 협상자라는 불리한 여건 속에서도 인수에 성공했다. 당시 자동차의 주요 소재인 특수강의 공급원이었던 기아특수강은 1조 원이 넘는 투자에도 불구하고 은행의 관리기업이 되어 있었다. 매출은 적지만, 최신의 좋은 설비를 갖추고 있었기 때문에 강관사업으로 쌓아온 충분한 경험과 합리적인 투명한 경영을 바탕으로 사업구조를 개선한다면 높은 시장 경쟁력을 창출할 수 있다고 보았다. 기아특수강은 세아베스틸로 재탄생되어 5년 간 6,000억 원의 집중적인 투자와 합리화로 생산능력을 2.5배가량 키워 2008년에는 1조 8,000억 원의 매출을 올리는 세아그룹 핵심기업이 되기에 이르렀다. 결국 세아그룹은 기아특수강 인수를 통해 재계 40대 기업군으로 도약했다.

최고의 고객가치를 추구하는 세아그룹

세아그룹이 '창업 100년'의 반환점을 돌며 갖는 최대의 관심은 '지속 가능한 경영'이다. 세아그룹은 철강, 자동차 소재, IT 및 서비스 등 3개 사업 분야와 해외법인으로 사업군을 형성하고, 우량 실적 및 재무구조를 통한 그룹 성장을 꾀하고 있다. 2007년 말 세아그룹은 매출액 순위 41위, 자산 순위 47위의 대규모 기업집단에 올랐고, 2008년에는 철강업계의 어려운 경영환경이 지속된 가운데서도 5조 4,290억 원의 매출과 5,519억 원의 영업이익을 달성해 창사 이래 최대의 경영실적을 거뒀다.

이러한 성장의 반세기기를 관통하며 흐르는 세아의 기업문화는 '감사'와 '검히'의 정신으로 집약된다. 이는 창업주 해암에서부터 지금의 최고경영자에 이르기까지 세아의 덕목으로 자리 잡아 왔다. 철강이라는 보수적 색채에 건전성, 안정성, 투명성의 건실한 경영을 통해 확실한 발걸음을 내딛는 것, 이것이 세아가 지닌 내실문화이다. 신규 투자나 M&A도 '하기까지'보다 '하고 나서'를 더 중시한다. 경영목표의 지향점은 '최고의 품질로, 최상의 고객가치 추구'이며, '최대의 회사보다는 최량의 회사(Not big but strong)'를 추구한다.

이제 세아는 50년의 연륜만큼 책임 또한 무거워졌다. 그 요체는 반성과 다짐이다. 감사와 겸허한 마음으로 지난 날을 자성하며, 다시금 원칙에 충실한 '신뢰경영'으로 고객으로부터 사랑 받는 기업으로 약진하는 것이다. 그것이 2010년 창업 50주년을 맞는 세아의 다짐이다.



Inside #1

세아특수강,
기업공개(IPO) 추진

세아특수강이 기업공개(IPO)를 추진한다. 세아특수강은 7월 23일 하나대투증권과 기업공개(IPO)를 위한 대표 주관사 계약을 체결하고 유가증권시장 상장을 위한 본격적인 준비에 돌입했다.

세아특수강은 기업공개를 통한 유가증권시장 상장을 계획하고 있다. 상장 시기는 2011년 상반기를 목표로 하고 있으며, 예상 공모 규모는 약 700억 원이다. 공모를 통해 조달된 자금은 충주 제2 공장 건설 등에 투자해 생산량을 확대할 예정이다.

2011년 상반기 상장을 앞두고 있는 세아특수강은 1986년 설립 이후 냉간 압조용 선재(CHQ Wire)와 마봉강(CD Bar), 스테인레스 봉강(STS Bar) 등의 제품을 생산하며 지속적인 성장을 통해 선재업계를 선도하는 기업으로 자리 잡았다. 특히 2006~2008년 3년 연속 전국품질분임조 경진대회에서 입상한 바 있으며, 2004년 한국경영대상 가치경영부문 최우수상 수상, 2008년 국가품질경영대회 대통령 표창 및 3천만 불 수출의 탑 수상 등 다양한 수상 경력을 보유하고 있다.

기업공개에 주관하는 하나대투증권 주식수 자본시장본부장은 “세아특수강은 오랜 업력으로 안정적 수익구조를 확보하고 있으며, 성공적인 기업공개로 통해 확보된 자금으로 신규 투자를 마무리할 경우 비약적 성장이 예상된다”며 “세아특수강의 금융재무 파트너로서 업계 최고의 회사로 도약할 수 있도록 최적의 솔루션을 제공할 계획”이라고 밝혔다.

세아특수강 이승희 부회장은 “기업공개로 통해 한 단계 더 발전하는 세아특수강의 미래가 기대된다”며 “지속적인 연구개발과 기술혁신, 인간존중의 미덕과 화합을 통해 ‘신뢰와 성실로써 풍부한 가치를 창조하고, 사람을 소중히 여기며, 인류사회에 기여한다’는 경영 이념을 실천하여 국내 선재업계를 선도하는 깨끗한 회사가 되도록 노력하겠다”고 전했다.

한편, 세아특수강의 장장이 완료될 경우 세아그룹은 세아홀딩스, 세아제강, 세아베스탈과 더불어 4개의 상장사를 보유하게 된다.



Inside #2

세아로지스,
인천물류센터 개소

세아로지스가 8월 2일 인천물류센터를 개소하며 본격적인 보세창고업에 진출했다. 세아로지스는 6월부터 창고동 및 사무동의 리모델링 공사에 착수, 7월 말 공사를 완료하고 영업을 위한 시설 준비를 마쳤다.

세아로지스가 인천시 중구 신흥동 3가 53-3에 위치한 총 5,180평의 부지에 창고동 3,200평과 사무동 198평 규모의 인천물류센터를 개소했다. 이곳은 이전에 세아제강의 수출품 장치장으로 활용되었던 곳으로, 새롭게 단장을 마친 인천물류센터는 냉장 1,040평, 냉동 150평, 일반 2,010평, 야적장 680평의 시설에 최대 20,200M/T의 화물 수용능력을 갖추고 수출입 화물에 대한 통관, 검역을 통한 화물 보관, 반출입 업무를 수행하게 된다. 사업 초기인 2010년 말까지는 5명의 최소 인원으로 인천물류센터를 운영하게 되며, 향후 화물 유치 물동량이 증가하면 인원 및 장비도 점진적으로 증대하여 운영될 계획이다.

보세창고는 관세법 제183조에 의해 외국 물품을 장기(藏置)하기 위한 보세구역으로, 세아로지스는 보세창고업 개시와 관련하여 6월 1일 사업자등록을 마치고 7월 2일 보세창고 영업을 위한 특허보세구역 특허장(특허번호: 020-10036 인천세관)을 취득했다. 향후 인천물류센터는 해상운송과 연계하여 3PL에 중점을 두고 운영될 것이며, 화물자동차운송 및 통관 사업까지 병행하여 인천지역의 물류거점으로 거듭날 것이다.

세아로지스는 7월 30일 류재섭 대표이사를 비롯해 임직원 및 화주, 협력사 대표들이 참석한 가운데 안전지원제를 올렸으며, 8월 2일부터 본격적으로 영업을 개시했다. 이어 8월 20일에는 내외부 고객을 초청하여 인천물류센터 개장식을 개최한다. 안전지원제 행사에서 류재섭 대표이사는 격려사를 통해 수도권에 또 하나의 새로운 물류거점의 탄생을 축하하며, 지속적으로 물류 서비스 영역 및 물류 거점을 확대하겠다는 의지를 내보였다. 또한 첫 발을 내디딘 세아로지스가 물류센터의 안전한 운영과 서비스로 고객으로부터 신뢰를 받을 수 있도록 최선을 다할 것이라 밝혔다.



Inside #3

차세대 리더 양성과정, 2010 STAKK IMP 개최

2010년 차세대 리더 양성 교육과정인 STAKK IMP(Intensive Management Program)이 7월 5일 연세대학교 상남경영원에서 7월 5일부터 8월 6일까지 5주간에 걸친 교육에 들어갔다. 미래 경영환경의 불확실성과 글로벌 경쟁의 심화 속에서 통합적 비즈니스 마인드를 갖춘 차세대 리더 육성을 위한 2010 STAKK IMP 현장을 들여다보았다.

철강업계 차세대 리더들이 모인 STAKK IMP

2010 STAKK IMP는 연세 MBA 주요 핵심과목의 최신 이론 및 사례들을 체계적이고 집중적으로 교육하여 실무형 리더에게 필요한 통합적 비즈니스 역량을 강화시키고자 마련된 과정이다. 이 교육과정에는 세아그룹을 비롯하여 TCC동양, 아세아시멘트, 고려제강그룹, 한국주철관공업 등 철강업계 5개사에서 선발된 32명의 교육생이 참여했다. 2008년에는 SPEC(SeAH Pre-Executive Course) 과정이라는 명칭으로 시행됐으나, 2010년에는 본 교육에 참여하는 기업들의 영문 사명에서 한 자씩 빌려와 STAKK IMP로 명명했다.

입학식은 7월 5일 상남경영원 로즈우드룸에서 연세대학교 경영대학 박경민 주임교수의 사회로 진행됐다. 연세대학교 경영전문대학원 서길수 부원장의 환영사를 시작으로 내빈을 대표하여 세아홀딩스 김진규 대표의 축사가 이어졌다. 김진규 대표는 “급변하는 시대에서 인적 자원 개발과 핵심인재의 역할은 기업의 존폐까지 연결되는 부분”임을 강조하며, “이 과정을 단순히 지식을 습득하는 것으로 아니라 반드시 실천에서 활용해야 한다”고 당부했다.



통합능력과 창의력을 갖춘 리더 양성과정

올해 STAKK IMP 과정은 미래 경영환경의 불확실성과 글로벌 경쟁의 심화가 기업의 생존과 성장을 위협하고 있는 현 상황에 주목했다. 교육생들이 업무 수행에 당장 사용할 수 있는 미시적 기술이나 지식보다는 기업 경영의 전반에 대해 리더로서 갖춰야 할 식견과 안목을 넓히는 이론으로 사례를 결합한 방식으로 진행됐다. 또한 다양한 배경을 가진 철강업계 리더의 균형적인 육성과 한 가지 분야와 역량에 집중하지 않고 경영학 전반에 대한 이해를 돕는 과목으로 구성했다.

실무와 밀착된 실천교육 지향

이에 따라 과정 전체는 다양한 분야에서 경험과 역량이 뛰어난 교수진을 갖추고, 교수와 교육생이 수직적 관계가 아닌 학습 조력자로서 역할을 하는 수평적 학습 공동체로 운영됐다. 또한 모든 교육은 현장에서 실제로 사용할 수 있는 실천적 프로그램으로 구성되었고, 개인 수준의 학습을 공유하고 통합함으로써 개인학습에서 기대할 수 없는 새로운 가치를 창출하고자 팀 학습으로 진행됐다. 나아가 토론, 사례분석, 시

뮬레이션 등 참여하는 학습으로 진행되어 실용적인 면을 높였다.

이러한 기본 방향을 토대로 하여 2010 STAKK IMP 차세대 리더들에게 필요한 8개의 핵심과목을 선별하여 커리큘럼을 구성했다. 강의는 Management(전략, 리더십), Organization & HRM(인사, 조직), Finance, Accounting, Economic, Operation Research, Operation Management, Marketing으로 크게 구분되며 Special Lecture를 추가하여 25일 간 총 171시간의 강의로 진행됐다.

이번 2010 STAKK IMP는 2008년 운영했던 SPEC 과정에 비해 교육기간을 8주에서 5주로 압축하여 진행됐다. 학습의 강도에서 차이가 큰 만큼 교육생들의 학습 분위기도 열기를 더했다. STAKK IMP에 참여한 차세대 리더들 모두가 5주간의 교육을 통해 쌓은 통합적 비즈니스 역량을 현업에서 발휘할 수 있기를 기대해본다.





‘이탈리아’하면 떠오르는 이미지들이 있다. 축구, 스파게티, 피자, 음악 등은 이탈리아에 대한 막연한 기대와 버무려져 출장길에 오르는 나를 설레게 했다. 내가 만나본 이탈리아는 마치 한국 같았다. 열정적이고 정이 많은 그들의 마음과 문화가 잊을 수 없는 기억이 되어 이제는 ‘이탈리아’하면 열정이라는 말부터 떠오른다.

열정, 한국과 이탈리아의 접점

글 ● 한국번디 영업기획팀 최성 대리

이탈리아의 열정은 뜨겁다 못해 용광로와 같다. 로마에서 로마팀과 나폴리팀의 축구경기가 열려, 나폴리팀이 이기면 다음날 길거리에 나폴리 번호판을 단 불에 탄 차들이 어김없이 보인다. 이탈리아 사람은 ‘축구에 울고 웃는다’더니 정말 그랬다. 당연히 2002년 월드컵에서 한국에게 졌을 때는 나라 전체가 패닉 상태였다. 한국관광객들은 호텔 예약도 취소시켰고, 붉은 티를 입고 로마관광을 하던 팀들은 긴급대피를 해야 했다. 현지 국영방송 RAI에서는 한국의 인신매매, 개고기 문화, 시위하는 모습 등 연일 한국 때리기를 펼쳤다. 그렇지만 월드컵을 계기로 한국이 많이 알려지게 되었고, 지금은 자동차나 휴대폰, TV 등 한국 제품에 대한 이미지가 좋아서 우리나라에 대해서도 긍정적이고 호의적인 편이다.

내가 만난 이곳 바이어들은 이 말을 싫어하지만 이탈리아는 유럽 국가 중 가장 한국적인 나라이다. 한국인들이 가진 열정과 정을 이곳에서도 느꼈기 때문이다. 친근함이 느껴지는 나라 이탈리아, 그 중 우리에게 2006년 동계 올림픽으로 유명한 토리노(TORINO)에서 나의 유럽 출장은 시작되었다.

2009년 4월 나는 1년여 동안의 마케팅 활동 끝에 토리노에 위치한 이탈리아 자동차 메이커 FIAT사에 연료관을 공급하는 1차 벤더(Vendor, 지정공급업체) 다이텍(DYTECH)이라는 업체와 신규 코팅제품 HIGAL 튜브를 판매하는 최종 공급계약 체결을 위해 출장길에 올랐다. 15시간의 비행 끝에 홀로 토리노 공항에 도착했다. 알프스 산맥이 병풍처럼 에둘러 쳐진 토리노는 서늘했다.

토리노는 이태리 북부 피에몬테주의 공업도시이자 많은 관광자원을 가진 도시이다. 알프스만 넘으면 위쪽에는 프랑스와 스위스가 있고, 서쪽 직선거리로 50km에 프랑스 국경이 있다. 또한



나폴레옹 시절 그의 군대가 이룬 12개의 대승리 중 2개가 바로 이 토리노에서 가까운 지역에 있는 Marengo 전투와 Rivoli 전투다. 그래서인지 토리노는 지금도 군사도시로서 많은 전투기와 작전병력이 배치되어 있다.

토리노는 밀라노에서 멀리 떨어지지 않은 지역임에도 불구하고 우리나라에서는 관광지로써 알려진 곳은 아니다. 하지만 토리노 사람들은 프랑스 축구선수 앙리와 지단이 뛰었던 이태리 세리에A 명문 축구클럽 유벤투스(Juventus)의 연고지라는 것을 매우 자랑스러워한다. 그리고 이태리 자동차 업체의 자존심 FIAT자동차의 본사와 공장이 있다. FIAT의 ‘T’가 바로 토리노를 뜻한다. 나중에 알고 보니 FIAT의 Full Name은 Fabbrica Italiana Automobili Torino였다. 세계에서 명차라 불리는 많은 자동차 중에 FIAT가 생산하는 차종이 바로 그 유명한 페라리와 람보르기니, 란치아, 알파 로메오, 피아트 등이다.

다음날에 있을 가격 협상에 대한 준비를 위해 관광은 접어두고 저녁 내내 계산기를 두드리며 토리노에서의 첫날밤을 보냈다.

계약을 위해 만나야 하는 다이텍이라는 업체는 소형 튜브를 사다가 차량 연료관과 파워스티어링관으로 가공, 조립하여 완성차 업체에 공급하는 Tier-1(완성차 업체의 1차 벤더)으로서 주요 고객사가 유럽의 우수 자동차 메이커인 FIAT, AUDI, BMW, BENZ, VOLKSWAGEN 등이며, 매출의 50% 이상이 FIAT에 창출되는 FIAT의 공식 지정 메이저 벤더이다. FIAT가 진출한 해외 각국에 동반 진출하여 총 14개 해외 공장 운영을 통해 연 매출 8,000억 원을 기록하고 있었다. 그때까지 자동차 연료관에 쓰는 소형 튜브를 인근의 폴란드에서 수입했는데 가격협정이 심했나 보다. 알고 보니 그 공급

업체는 한국번디의 영원한 경쟁사인 TI였다. TI는 전 세계 자동차 브레이크관과 연료관 시장을 40% 이상을 장악하고 있는 빅 메이저 튜브 제조 업체이다. 다이텍은 TI로부터 가격협정에 많이 시달리고 있었고 2008년 이후 글로벌 경기가 악화되면서 TI 또한 재정위기에 봉착하여 생산 진행이 순조롭지 못했다. 이러한 시기적인 여파가 한국 번디에는 유럽 자동차 시장으로 진출하는 좋은 기회로 작용했다.

이튿날 나는 20여 개의 미팅 안건을 협의하기 위해 일찌감치 다이텍 본사로 이동했다. 가장 부담이 되었던 안건은 가격 협상이었다. 마지노선 안에서 최대한 이익을 남기는 쪽으로 밀어붙여야 한다는 생각은 상대편도 마찬가지였다. 하지만 협상 테이블에서 다이텍에는 구매담당자, 구매부장, 구매총괄본부장이 앉아 있었고 우리 쪽은 나 혼자였다. 수적 열세였지만, 한국번디 제품의 품질을 방패로, 경쟁력 있는 가격을 창으로 무장하여 두려울 것이 없었다. 결과는 예상을 훨씬 웃도는, 아이템 당 평균 영업이익률 34% 선에서 가격 협상을 마칠 수 있었다.

가격 협상 도중 구매담당자와 서로 책상을 치고 펜을 테이블 위에 던지며 협상을 포기하자는 액션을 취했던 것이 기억에 남는다. 조금 후에 서로의 입장을 이해하자며 구매담당자가 자신의 사무실에서 와인을 가져와 한 잔씩 나눠 마셨다. 그리고는 다시 마라톤 가격 협상을 이어갔던 시간은 ‘이런 것이 진정한 해외 비즈니스의 보람이 아닌가’라고 느꼈던 순간이다. 어떤 협상이든지 서로의 중첩점을 찾아가는 과정이 진정한 협상이다. 어느 한 쪽의 일방적인 이익만을 고수하면 그 협상은 평행선으로만 진행될 수밖에 없다는 것을 다시 한 번 느꼈다.

강남도시가스 고객센터에서 7년째 고객의 어려움과 불편함을 해결해 주는 이우익 과장. 어디선가 누군가에 무슨 일이 생기면 바람처럼 달려가서 해결해주는 슈퍼맨 같은 그를 만났다. 자칭 ‘된장’같은 구수한 편안함을 가진 사람이지만 고객에게 문제가 생기면 변신도 마다하지 않는 그는 강남도시가스의 슈퍼맨이다.

슈퍼맨이 된 사나이

강남도시가스 고객센터 과장

이우익

LEE WOO ICK

SUPERMAN RETURNS



1. 고객센터에서 어떤 일들을 하고 계신지요.

회사에서 위임 받은 업무를 수행하는 고객센터에 대한 운영관리와 고객 민원상담을 맡고 있습니다. 세부적으로는 고객센터 계약, 평가, 교육, 제도개선 등을 담당하고 있으며, 고객들의 다양한 요구사항이나 불만 등에 대하여 심층적인 상담과 문제해결을 하는 역할을 합니다.

2. 가장 의욕을 갖고 진행하시는 일은 무엇인가요.

고객의 가치를 중시하고 서비스의 질을 높일 수 있는 패러다임과 시스템 구축을 중요 과제로 선정하여 업무를 추진 중입니다. 요즘 휴대폰 통신회사를 자유롭게 바꿀 수 있는 것처럼, 향후 고객이 가스 회사를 자유롭게 선택하는 변화의 시기가 온다면 서비스 경쟁력에서 동종업계 최고가 되어야 모든 고객이 강남도시가스를 택하고 싶지 않을까요?

3. 고객센터 업무를 하며 기억에 남는 일이 있다면.

2008년 10월 어느 날 아침, 사장님께서 이메일로 전달된 어느 고객의 안타까운 사연을 접하시고 제게 내용 확인 및 해결을 지시하셨습니다.

서둘러 고객을 방문하자, 고객께서 하시는 말씀이 “이렇게 빨리 찾아 주셔서 감사하다”는 말을 먼저 하시더라고요. 참으로 힘이 되는 한 마디였습니다. 무엇보다 “고객의 소중함을 아는 회사라며, 사장님께 진심 어린 감사를 드린다는 말을 꼭 전해줄 것”을 당부하면서 저의 영원한 팬이 되고 싶다는 격려도 해주신 적이 있었습니다. 이 일을 계기로 고객은 제가 회사에서 근무를 할 수 있게 하는 주체라는 인식을 새롭게 하게 되었습니다.

4. 최근 가장 큰 이슈는 무엇입니까.

고객 서비스 점진 업무를 수행하는 고객센터의 수준 향상을 위한 특성화 교육프로그램 개발과 고객 중심의 업무 표준화 마련입니다. 이를 통해 고객의 불만 민원 제로화를 도모하고, 체계적이고 효율적인 고객센터 운영관리시스템을 구축하려고 합니다.

5. 고객센터의 가장 어려운 점과 가장 보람을 느끼는 점

과거 업무를 하면서 겪은 어려움들은 이미 지나간 한 부분에 지나지 않습니다. 2003년 4월부터 고객센터에서 일을 시작한 이래 7년의 시간 동안에는 많은 변화와 발전이 있었습니다. 우선 ‘지역관리소’라는 명칭이 ‘고객센터’로 변경되어 고객과 함께 한다는 친밀한 이미지를 전달하고 있습니다. 고객센터의 평가수준도 매년 향상되어 상향 평준화가 되고 있습니다. 고객의 불만 민원 발생 또한 매년 감소하고 있어 보람을 느낍니다.

6. 고객센터란 무엇이라 생각하십니까.

기업이 사회적 책임을 다함으로써 더불어 사는 사회를 만들고 신뢰받는 기업문화를 창출하기 위한 필수요소가 고객센터라 생각합니다. ‘고객이 자산’인 만큼 고객을 중시하고 최상의 서비스 품질을 제공하는 것이 가장 중요한 일이지요.

7. 앞으로의 바람이나 목표

강남도시가스의 비전 “고객의 안락한 생활과 환경친화적인 사회를 구현하기 위한 진취적이고 선도적인 에너지 기업”에 부합되는 서비스 인프라를 구축하고, 고객 모두에게 고품질의 서비스를 제공할 것입니다. 고객에게 사랑받는 회사가 되는데 중심축이 되고자 합니다.



Profile

이름 | 이우익

별명 | 영감 (어려서부터 새치가 많아서요.)

좋아하는 것 | 온라인 게임 (월드컵 기간에 축구게임 'PIPA2'를 엄청나게 했습니다.)

싫어하는 것 | 달리기 (회사 체육대회에서 망신 제대로 당했습니다. 저 때문에 우리 편이 꼴지 했거든요.)

인생의 모토 | 후회 없도록 지금에 충실하자

내 인생 혹은 나를 한 마디로 표현한다면? 된장 → 오래 될수록 깊은 맛이 나는 된장처럼 시간이 지날수록 저의 매력에 폭 빠지고 말걸요~ (그다지 잘생기지도 않았는데 말이죠.)

THE SEAH TIMES

13 AUGUST 2010

나의 행복, 나의 에너지



하나. 사랑스런 아내 사회 초년병으로 회사에 입사하여 신입사원 시절에 만난 그녀, 지금은 두 딸의 엄마가 된 그녀, 나를 만난 것이 행운이라는 말하는 그녀. 그녀가 있기에 지금 나는 행복합니다.

둘. 귀여운 내 딸들 첫딸 지혜는 무려 21시간 애간장을 녹인 끝에 태어났습니다. 지금은 든든한 저의 말동무가 되어 주는 큰 딸입니다. 천진난만하고 귀여운 막내딸 은영이는 애교가 넘치는 귀여운 녀석입니다. 자식사랑 하는 거 팔불출 맞죠? 아무튼 두 딸은 나의 후원자이자 피로를 잊게 해주는 청량제입니다.



셋. 강남도시가스 첫 직장이자 내가 선택한 회사 강남도시가스. 그래서 더 소중합니다. 나의 가치, 직업관을 확실히 알아가게끔 해준 회사. 이런 회사에서 일한다는 것 자체만으로도 나는 행복한 사람입니다.

넷. 야구장 어릴 적 프로야구 선수가 되는 꿈이 있었어요. 중학교 시절 잠시 야구선수 생활도 했지만, 신체적으로 성장이 느려 자의 반 타의 반으로 꿈을 접었습니다. 그래서인지 지금도 시간이 가면 간혹 야구장을 찾습니다. 승리라는 목표를 위해 땀과 열정을 쏟는 선수들의 모습과 관중의 일치된 응원소리를 듣고 있으면, 그라운드의 주인공이 된 듯한 착각마저 듭니다. 우승이라는 목표를 향해 열심히 경기하는 선수들처럼, 저도 최선을 다하겠습니다.

다섯. 소주 한 잔 지친 일상의 위로가 되어 주는 녀석이지요. 직장 선후배와 대표집에서 이런저런 이야기를 나누며 삼겹살을 뒤집고 소주 한 잔 기울이면 금세 피로가 사라집니다. 선배님들의 인생 조언이라든지 후배들에게 요즘 트렌드를 배울 수 있는 기회죠. 일상의 윤희유 같은 시간입니다.

세아
날개를 펴고 싶어

창공을 가르는 독수리는 먹이를 찾을 때까지 잠시도 내려앉지 않습니다.

세아의 길도 이와 같습니다.

멈출 줄 모르고 나아가는 날개와 먼 곳까지 내다보는 눈은

세계 곳곳에 세아의 이름을 알리고 있습니다.

세상을 아름답게 하기 위한 세아의 날개가 활짝 펼쳐져 있습니다.



철두철미한 계획과 꼼꼼한 중간 과정, 결과물의 완벽함이 모두 수반되는 중요한 분야가 바로 생산팀이 맡고 있는 일이다. 세아특수강 충주공장의 우수한 품질은 생산팀원들이 서로에 대해 가지는 단단한 신뢰가 있기에 가능하다.

완벽함을 추구하는 세아의 철인들

세아특수강 충주공장 생산팀

우수한 품질과 최고의 성과

충주시 용탄동 제1산업단지 약 17,000평의 부지에 설립된 세아특수강 충주공장은 CHQ Wire 전문 공장으로 현재 약 80명의 직원들이 근무하고 있다. 현재 이곳에서 생산하고 있는 CHQ Wire 제품은 세계적으로 우수한 품질을 자랑하며, 그 중심에는 최고의 제품 생산을 위한 부단한 노력으로 생산 효율의 극대화를 실현해온 생산팀이 자리하고 있다.



SeAH SPECIAL STEEL CHUNGJU PLANT PRODUCTION TEAM



충주공장 생산팀은 모든 제품의 생산에서 출하까지 전 과정을 관리하는 공장의 핵심부서이다. 특히 생산 효율을 극대화하기 위해 열처리 공정을 제외한 대부분의 생산 공정을 아웃소싱하여 협력사 중심의 효율적인 운영으로 경쟁력을 키워온 것이 가장 눈에 띈다. 각 생산공정을 관할하는 역할 뿐만 아니라 협력사와의 원활한 의사소통 창구로서의 역할 또한 생산팀이 담당하는 큰 몫이 되어왔다.

충주공장은 2005년 설립 이후 지속적인 설비 투자와 생산력 향상을 위한 혁신활동을 통해 지속적으로 생산량을 증대해왔다. 설립 초기 월 4,000t에 불과하던 생산량은 2010년 현재 9,000t을 넘어섰고, 품질 면에서도 최고의 제품을 생산한다. 이러한 충주공장의 비약적인 성장은 2008년 세아업적상 금상 수상, 2009년, 2010년 2년 연속 국가품질경영대회 진출이라는 성과를 이루었다.

끝을 모르는 도전과 성장

세아특수강의 중장기 계획 “새로운 도전! 매출액 1조 달성”은 2010년을 새로운 도약을 위한 원년으로 삼아 지속적인 투자를 통해 2015년 매출액 1조를 달성하자는 세아특수강의 의지이다. 이를 위해 2010~2015년까지 충주 제2공장 신설을 비롯한 총 1,000억에 달하는 대규모 투자를 계획하는가 하면, 현재 충주 제3산업단지에 약 13,000평의 부지를 확보하고 공장 설립을 준비 중이다. 충주 제2공장은 세아특수강의 신규사업을 위한 공장으로써 2011년 4월 준공을 목표로 하고 있으며 자동차, 조선, 풍력에너지용 부품 소재를 생산할 계획이다. 충주 제2공장이 준공되면 충주지역은 포항공장과 함께 세아특수강의 주력 생산기지로 발돋움하게 될 것이다.

충주공장의 직원들은 이미 2005년에 신설한 지금의 충주공장

의 안정적인 운영을 위해서는 얼마나 많은 노력과 땀이 필요한지를 체험했고 이를 성공적으로 수행했다. 이번 신설되는 공장은 기존 CHQ Wire 제품을 생산하는 공장이라 신규사업을 위한 신제품을 생산하기 때문에 더욱 많은 인내와 노력이 필요할 것이고, 특히 생산팀의 역할이 가장 중요하다. 충주공장 생산팀은 신제품 생산을 위한 새로운 패러다임을 구축하고 충주 제2공장을 성공적으로 운영하여 세아특수강의 미래를 위한 초석을 다지기 위해 굳은 의지를 다지고 있다.

INTERVIEW 세아특수강 충주공장 생산팀 윤한민 팀장

“세아특수강의 바퀴가 되어 끊임없이 전진할 것”

충주라는 외지에 첫 삽을 뜬 지 벌써 5년입니다. 한 가정에서 새 집으로 이사를 가서 낯선 주위 환경에 적응하기 위해서는 많은 어려움이 있습니다. 충주공장은 2005년 설립 이후 공장 안정화 및 고객만족을 위해 전 직원이 불철주야 노력한 결과, 많은 어려움을 극복하고 지금은 세아특수강의 중추적인 사업장으로 발전하고 있습니다. 이는 현장 소사장들 및 팀원들의 믿음과 정열이 있기에 가능했습니다.

우리 생산팀은 2008년 세아업적상 금상, 2009년 국가품질경영대회 금상과 더불어, 2010년까지 2회 연속 국가품질경영대회 진출이라는 쾌거를 이루었습니다. 하지만 우리 생산팀은 이러한 결과에 안주하지 않고 미래를 내다보고 있습니다. 제2의 도약이라고 해도 과언이 아닌 충주공장 확장공사와 제2공장 신축에 대한 직원들의 기대와 정열은 한여름의 용광로처럼 뜨겁게 이글거리고 있습니다.

세아특수강과 우리 충주공장의 지속적인 성장을 이끌어가기 위해 우리 생산팀은 팀원 하나 하나가 먼저 최고가 되고자 합니다. 1+1(현업+자기개발)을 통해 개인의 역량을 더욱 향상시키고, 세아특수강에 대한 무한한 신뢰를 보여주는 우리 소사장들과 함께 세아특수강이라는 수레를 받치는 수레바퀴가 되겠습니다. 우월한 기술력과 경쟁력을 바탕으로 국내 선재 업계 1위를 뛰어넘는 그날까지 멈추지 않을 것입니다.

반짝반짝 하늘을 수놓다 세아를 빛내는 세아의 별

세아특수강 충주공장 생산팀

선중렬

신선공정 소장.
CHQ Wire의 살아있는 역사.

이병두

제품(출하) 관리 소장.
언제나 밝은 웃음으로 보는
사람을 즐겁게 하는 충주공장의 스마일맨.

이근중

포장공정 소장.
재치 있는 입담으로 현장의
분위기를 띄워 주는 분위기 메이커.

박금령

생산데이터 관리업무 담당.
현장의 미소천사, 직무와
자기관리에는 베테랑.

노경우 공장장

탁월한 결단력과 통솔력을
지닌 충주공장의 사령관

강항성

산세 & 피막 공정 소장.
보기와는 달리 조정선수 출신의
만능 스포츠맨.

임중혁 대리

작업 지시 및 제품 출하에 따른 작업
일정 관리 담당. 매사 긍정적 사고를
가진 '필드의 마에스트로'.

김성배

설비관리 소장.
어떤 모임에서든지 즐겁고 신나는 노래를
들려주시는 생산팀 가수왕.

강병준 대리

공정관리 및 공장혁신TF 사무국 담당.
'YES'와 'NO'가 확실한 성격을 가진
생산의 길라잡이.

이장희

원재료 관리 소장.
항상 번뜩이는 아이디어로 문제를 해결하는
충주공장의 맥가이버.

윤한민 팀장

생산 · 혁신 업무 총괄 및 신규사업 추진.
특유의 카리스마와 자상한 인간미를 동시에
지닌 생산팀의 만형.

가장 높은 눈을 가진 사우 V S 가장 뜨거운 마음을 가진 사우

비상하는 세아의 날개를 든든하게 펼치게 해주는 사람들이 있다. 두려움은 주머니 속에 꼭꼭 접어 넣어버린 세아의 용자들! 아찔하게 높은 곳에 서도 침착함을 잃지 않는 김홍래 사우, 가장 뜨거운 곳에서 일하지만 그보다 더 뜨거운 열정을 가진 황강석 사주를 만난다.

높이 나는 새가 멀리 본다!

세아베스틸 제강설비팀 기증기반 김홍래

1. 가장 높은 눈을 가지셨다고 하는데

저는 주로 36m 높이에 있는 크레인에서 일합니다. 235대에 달하는 크레인의 기계 점검 및 정비를 담당하고 있다 보니 저의 시선은 대부분 높은 곳을 향해 있습니다. 지금 같은 여름이면 제강 공장 내부의 대기 온도가 40~45도를 오가는데다 가스나 분진이 공기 중으로 분출되어 업무환경이 더 힘듭니다. 그러나 크레인 한 대라도 고장이 나면 해당 생산 라인 전체가 멈추는 일이 발생할 수 있어 항상 세심한 주의를 기울이고 있습니다.

2. 가장 높은 곳에서 일하는 느낌은

입사했을 때와 20여 년이 지난 지금은 물론 차이가 있습니다. 처음엔 금방이라도 떨어질 것 같아 무섭고 겁이 났죠. 오금이 저렸다고 할까요? 지금은 아래를 내려다보는 여유 정도는 갖게 되었지만, 항상 긴장되고 조심스러운 마음은 마찬가지입니다.

3. 일터에서 개인적으로 좋아하는 곳

개인적으로 고철장 크레인에 오를 때를 좋아합니다. 그곳에서 바라보는 바다가 좋거든요. 한 쪽에는 세아베스틸을 비롯해공단 내 여러 회사들이 한 눈에 들어오고, 다른 한 쪽으로는 시원하게

펼쳐진 바다를 바라보면, 가슴이 탁 트이는 묘한 맛이 있습니다.

4. 힘이 들 때는

제강공장 크레인을 손볼 때가 가장 어렵습니다. 가동 중에 점검해야 하니깐요. 또한, 공정에서 뿜어져 나오는 열기와 분진, 가스 등이 높은 곳으로 올라와 호흡하기 힘들 때가 있습니다. 특히 레들(Ladle)에 용강이 담겨 나올 때 가장 심한데, 이때는 에어컨이 있는 전기실로 열른 피신하죠.

5. 이 일이 천직이라 느낄 때

뜨거운 용강이 가득 담긴 레들(Ladle)을 크레인이 가볍게 들어 옮기는 모습을 보면 뿌듯합니다. 제품을 완성시키기까지 공정마다 고장 없이 움직이는 크레인을 보고 있으면, 내 손이 마이더스의 손이 아닌가는 자찬에 빠지기도 합니다.

6. 항상 가지고 다니는 물건이 있다면

세상에서 가장 시원한 물, 수공구와 랜턴, 무전기 등 여러 가지 중에서 중요한 하나를 꼭 짚는다면 안전벨트죠. 추락하는 것은 날개가 있다고 했는데, 우리는 추락할 수도 있는, 날개 없는 '사람'이거든요.



쇠도 녹이는 뜨거운 마음의 소유자!

세아베스틸 제강팀 전기로1기 라인 B반 황강석 계장

1. 가장 뜨거운 마음을 가지셨다고 하는데

저는 고철을 녹여 쇳물을 만드는 전기로 공정에서 일합니다. 고(高)전력의 전기 아크(Arc)와 산소를 이용해 고철을 액상의 용강으로 만드는 첫 공정이 이루어지는 곳입니다. 작업 특성상 고열이 발생하는 환경에서 저 역시 고품질의 용강 생산을 위해 뜨거운 용강 못지않은 열정으로 작업에 임합니다.

2. 가장 뜨거운 곳에서 일하는 느낌은

전기로 공정은 위험하고, 고열에 노출되기 때문에 항상 긴장 속에서 생활하고 있습니다. 설비를 알수록, 주의를 기울일수록 그런 위험들은 잘 극복해 나갈 수 있습니다. 한 마디로 말하자면 '바짝 긴장'이죠.

3. 일터에서 개인적으로 좋아하는 곳

일명 용강에서의 '낙시질'. 바다낙시를 하면 맛 좋고 씨알 좋은 물고기들을 골라낼 테지요. 하지만 이곳에선 뽀글뽀글 끓고 있는 쇳물 속에서 영양가 없는 불순물을 낙시합니다. 낙시질을 잘 해서 다음 공정에 보다 깨끗한 쇳물을 연계했을 땐 월척을 낚는 쾌감을 느끼기도 합니다.

4. 힘이 들 때는

뜨거운 곳에서 고생하여 일귀 낸 성과물이지만, 결과적으로 최종 제품이 좋지 않은 평가를 받는 경우가 있습니다. 그럴 때는 내 스스로 작업에 대한 반성과 대책을 강구하며, 앞으로 좋은 결과를 위해 더욱 뜨거운 열정을 쏟아 부으려 노력합니다.

5. 이 일이 천직이라 느낄 때

Heat 작업 과정에서는 쉽고 빠르게 처리 가능한 상황이 있는 반면, 돌발 상황이 일어날 개연성이 항상 열려있어요. 시간과 땀, 빠른 판단으로 그러한 예상치 못한 상황을 잘 처리한 후 뿌듯해 하는 내 자신을 자각했을 때 천직이라는 생각이 듭니다.

6. 항상 가지고 다니는 물건이 있다면

항상 마음을 깨끗이 비우고 작업장에 들어서려고 노력합니다. 물론 쉽지는 않지만 작업장에서는 순간의 판단이 전혀 다른 결과를 만들게 되거든요. 이것저것 복잡한 생각들로 가득찬 마음은 집중력을 흐리게 합니다.



“나는 이럴 때 행복하다고 느낀다”

내 삶의 이유(李有)이자 축복은 바로 ‘가족’입니다

글 ● 세아 ESAB 서울사무소 이상민

2006년에 입사하여 세아 ESAB에 근무한지 어느덧 4년이라는 시간이 흘렀다. 그 4년의 시간 동안 내 인생 최대의 전환점이 된 결혼과 출산을 경험했다. 부모님의 보호아래 살아온 30년 인생을 정리하고 ‘이상민’이라는 울타리로 보호해야 하는 가정이 생긴 것이다. 이때부터 그동안 느끼지 못했던 막중한 책임감과 인생의 무게를 느끼기 시작했다. 그리고 ‘무엇이 내게 행복을 주는 것일까’에 대한 답을 찾게 되었다. 너무나 빠른 답이지만 그 동안 간과했던 것, 바로 내 가족이다. 특히 내 인생의 반려자 금미와 이제 태어난 지 50일이 막 넘은 서준이. 내게 남편과 아버지라는 이름을 갖게 해준 고마운 존재이다.

아들 서준이의 태명은 ‘유(有)’이다. 성과 함께하면 이유(李有). 태몽은 친척 중 한 분이 밭에서 큰 ‘무’를 뽑아 장모님께 주는 것이었다. 태명을 지을 때 이 꿈과 관련된 이름을 짓고 싶었다. 그래서 태몽에 나온 무를 무(無)로 생각하고 ‘무(無)에서 유(有)를 창조해라’라는 의미로 유(有)라고 지었다. 눈, 코, 입, 귀, 발가락, 손가락 등 어린 시절의 나를 보는 듯한, 아니 고맙게도 아빠, 엄마의 우성인자만 받았는지 훨씬 더 예쁜 아이를 보며 새삼스럽게도 이제는 착하게 살아야겠다는 생각도 하게 됐다.

아이가 노는 모습을 보고 있노라면 하루 동안 쌓인 피로와 스트레스는 어느새 다 잊고 마냥 즐겁고 행복하기만 하다. 나를 웃고 울게 만드는 요술 같은 아이, 우리 부부를 쏙 빼어 닮은 아이, 그리고 아내는 이 세상 무엇과도 바꿀 수 없는 나의 보물이자 존재의 이유이다. 가족이 웃고, 행복해 하는 모습을 보는 순간이 내게는 행복이자 삶의 활력이자 낙이다.

내 인생의 첫 직장이자 마지막 직장일 세아 ESAB. 이 안에서 내 꿈과 열정이 무럭무럭 자라듯이 내 인생의 축복 우리 서준이의 꿈, 우리 가족의 꿈도 무럭무럭 자라길 바란다.



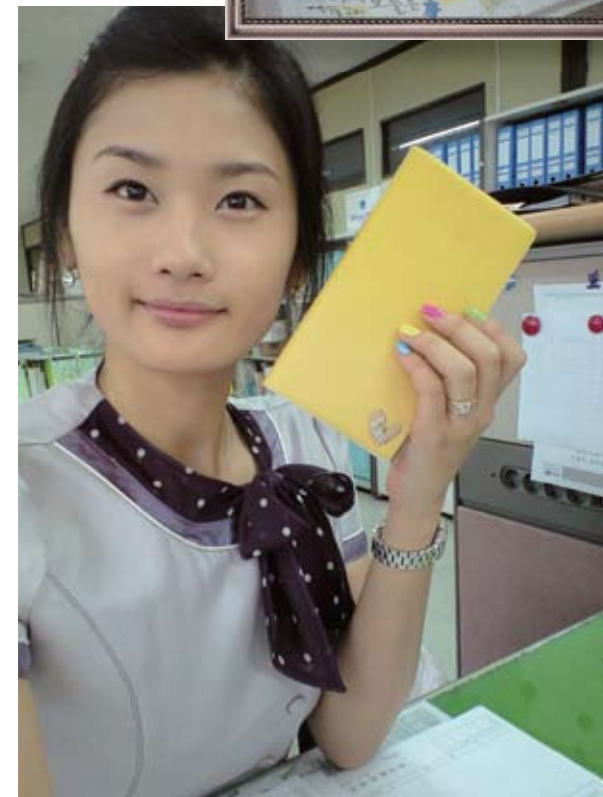
나의 하루를 정리하는 10분이 가장 행복합니다

글 ● 한국번디 광주공장 업무지원팀 장소라

고등학교 시절부터 꾸준히 유지해온 습관이 있다. 바로 다이어리에 하루를 정리하는 것이다. 그 날 있었던 일이나 특별한 일들을 정리하는 바로 그 시간이 하루 중 가장 행복하다. 그래서 나의 가방 한 편에는 언제나 소중한 다이어리가 항상 자리 잡고 있다.

약속이 있는 날이나 친구를 기다리는 짧은 시간에도 다이어리에 낙서를 하기도 하고 그 날의 느낌을 간단히 써보기도 한다. 그리고 가끔 다이어리를 통해 지난날의 추억들을 돌아 보면 잊고 있던 그 때의 느낌이 현실로 찾아와 바쁜 일상에 지쳐있던 나를 잠시나마 미소 짓게 만든다.

흔히 다이어리라고 하면 처음엔 새로운 기분으로 꾸준히 작성하리라고 다짐하지만, 어느 순간 잊어버리고 책상 한 쪽 구석에 자리 잡게 되는 것이 사실이다. 나도 그러한 시기를 거쳤다. 처음에는 ‘다이어리를 매일 꾸준히 써보자’라고 결심을 하지만 짧게는 몇 주일, 길게는 몇 달 지나지 않아 나의 관심 밖으로 밀려나곤 했기 때문이다. 그 때마다 다시 다짐을 하며 밀렸던 스케줄을 한 번에 정리하기도 했고, 그렇게 해오던 것이 벌써 8권이 되었다. 물론 여백도 많고, 일주일 또는 한 달이라는 시간을 통 채로 건너뛰는 일도 여러 번 있다. 하지만 그러한들 어찌랴? 그 시간의 공백 또한 그날의 나인 것을.



소라의 다이어리 쓰기 Tip

- 다이어리를 구매할 때는 얇고 가벼운 것을 추천한다. 언제든 가지고 다닐 수 있으니까.
- 검정색 펜으로 딱딱하게 정리를 하는 것보다는 색연필과 사인펜으로 그림도 그리며 알록달록하게 그 날의 Key Point를 적는 것이 나의 스타일!
- 아기자기한 다양한 스티커는 다이어리를 예쁘고 귀엽게 꾸며주는 필수 아이템. 그래서 문구점에 가게 되면 제일 먼저 스티커를 집어 든다.

늘 반복되는 일상 속에서도 자신들만의 즐거움을 찾는 사람들이 있다. 뭔가 거창한 화제나 특별한 재주가 있어서가 아니다. 세아라는 울타리 안에서 만난 인연으로 선후배이자 한 가족이기에 서로에게 마음을 쏟으며 소소한 행복을 찾는다. 이 주인공들이 모처럼 도란도란 이야기할 기회를 가졌다.

행복의 재발견

세아로지스 이정환 과장 & 김용식 사원

최초의 동호회를 만든다

이정환 과장(이하 이) 김용식 군을 비롯해 종종 자주 어울리는 삼총사가 있어요. 특히 용식 군은 사우들을 위해 이벤트를 자주 제안해 기특합니다.

김용식 사원(이하 김) 세아로지스는 사업장 별로 직원들이 분산되어 있다 보니, 제가 입사했을 무렵만 해도 포항 본사에는 직원들이 다 같이 어울리고 싶어도 번번한 운동경기조차 할 수 있는 인원이 되질 않았어요. 그러다가 조금씩 인원이 늘어나면서 이정환 과장님께서 동호회를 만들었지요. 세아로지스 최초의 동호회입니다. 동료들과 함께 할 수 있는 기회가 생겼는데, 이를 그냥 두고 볼 수 있나요? 열심히 운영하는 일에 팔을 걷어 부친 겁니다. 이름은 아우토반이고요, 풋살과 족구 동호회입니다.

이 제가 회사생활을 하면서 동호회 활동을 해본 적이 없었어요. 용식 군을 통해 처음으로 동호회 활동에 즐겁게 참여하고 있어요. 제가 7년 간 막내로 있었거든요. 본사 인원이 정말 적어서 족구도 못했는데, 후배도 생기고 점차 젊은 사람들이 늘어나면서 연령은 다소 차이가 있겠지만, 함께 어울리며 운동도 할 수 있어 정말 재미있습니다.

김 작년에는 여름 내내 족구를 했던 것 같아요. 나름 실력도 있답니다. 최근 세아 E&T에서 주최한 족구대회에서도 우승했거든요. 인원이 더 늘어나 축구팀도 만들 수 있었으면 하는 바람입니다.

환상의 짝꿍

김 과장님과 저는 입사시기에서부터 11년이라는 시간의 차가 존재합니다. 하지만 고민이 있을 때, 상담이 필요할 때 마음을 터놓고 솔직



하게 이야기할 수 있어서 마음이 가장 잘 통하는 선배님입니다.

이 이곳의 팀장님들은 대부분 40대 후반이고, 팀원들은 대부분 20~30대 초반입니다. 그 중간에서 제가 할 수 있는 것은 두 세대를 자연스럽게 연결하는 다리 역할입니다. 그러다 보니 용식 군처럼 젊은 직원들이 하는 일들을 관심 있게 지켜보며 응원해 주는 편이죠.

김 다른 업무도 마찬가지로이지만 운동을 할 때 역시 이 과장님과 저는 완벽한 호흡을 이루는 것 같아요. 과장님은 공격수, 저는 서포터로 항상 포지션이 정해져 있습니다. 제가 공을 올려주면 과장님이 타이밍 좋게 공격에 들어갑니다.

이 실제 성격상으로는 공통점이 적지만, 잠자는 시간 빼고 출근해서 밤늦게까지 같이 있는 시간이 많다 보니 서로에게 적응이 되었나 봅니다. 용식 군은 활동적이고 외향적이어서 일에 추진력이 돋보여 활발하게 일을 벌이는 타입인 반면, 저는 주로 사무리를 잘 할 수 있도록 도와줍니다.

김 이 과장님은 저에게 제일 큰 도움을 주고 계십니다. 바로 고민 상담이죠. 회사 생활하면서 적응하기 힘든 점이나 애로사항이 생기면 솔직하게 얘기를 할 수 있는 분이세요. 물론 저뿐만 아니라 다른 후배사원들도 많은 도움을 받지요.

이 저 역시 용식 군 덕분에 즐거운 일이 많아졌습니다. 일상이 지루해지거나 뭔가 활력소가 필요할 땐 용식 군이 가장 먼저 생각날 정도예요. 여행이나 이벤트를 잘 추진하거든요. 요즘엔 동료들과 함께 강원도에 다녀올 계획을 세우고 있어요. 용식 군의 고향이 강원도입니다. 지난해 동료들과 함께 영덕 옥계계곡에 다녀온 것도 용식 군이 추진했어요. 20인용 대형 천막부터 해서 아이스박스 2개를 콕콕 채워서 들고 왔을 땐 다들 감탄했습니다. 학생회장이나 취사병 출신인데 그 능력을 누가 의심하겠어요?

더욱 동료들과의
즐거운 회사 생활을 위해
마음을 쏟고, 더 나은 회사의
내일을 기대합니다.



업무지원파트 김용식 사원
2008년 6월 입사

멘토와 멘티

이 제가 입사를 했을 때 세아로지스의 연 매출은 100억 원 정도였지만, 지금은 900~1000억 원 가량 되는 회사로 성장했습니다. 그 과정을 직접 느끼면서 깨달은 것은 시간이 지날수록 지금보다 나아질 수 있을 거라는 생각과 회사가 발전할 것이란 기대감을 항상 마음에 품고 있어야 한다는 겁니다. 그래야 일도 열심히 하고 자신감을 가질 수 있다고 생각합니다. 항상 후배들에게도 장기적으로 지금보다 넓게 보며 일했으면 하는 마음에 눈앞의 상황보다 항상 더 멀리 볼 수 있어야 한다고 말합니다.

김 요새 취업준비생들은 대기업에만 관심을 쏟잖아요? “회사가 성장할 수 있는 미래를 봐야 한다, 우리가 회사를 대기업으로 키우면 되지 않는가?”하는 과장님의 말씀은 크게 마음에 와 닿습니다. 그래서 더욱 동료들과의 즐거운 회사 생활을 위해 마음을 쏟고, 더 나은 회사의 내일을 기대하고 있는지도 모릅니다.

시간이 지날수록 지금보다
나아질 수 있을 거라는
생각과 회사가 발전할 것이란
기대감을 항상 마음에 품고
있어야 한다는 겁니다.



재경기획파트 이정환 과장
1997년 10월 입사

추억을 만드는 낭만의 바다열차

세아홀딩스 전략팀 남상욱 수석의
바다열차 여행기



세아홀딩스 전략팀 남상욱 수석의 주말은 쏟아지는 잠과의 싸움이다.

아이들이 재롱을 피우며 응석을 부려도 “조금만 더 잘게”라고 말하는

잠꾸러기 아빠의 이미지를 이제는 그만 벗어 버리려고 이번 행복한 나들이를 신청했다.

아빠는 강릉에서 정동진을 거쳐 속초까지 가는 바다열차를 타고

아내와 아이들에게 짠 뉘새나는 진짜 바다를 보여주기로 했다.



동해바다로 여행을 떠나요

남상욱 수석과 아내 오주영 씨는 ‘별벌부부’다. 새벽별보고 출근하고 저녁별보고 퇴근하는 남 수석 덕분이 다. 주영 씨는 함께 살지만 주말부부와 다름없다고 투덜대기도 한다. 한국에서 보내는 마지막일지도 모르는 여름을 기억에 남게 해 주고 싶다고 했다.

군 생활을 강원도에서 한 남 수석에게 강원도는 젊은 시절의 아련한 추억이 서린 곳이다. 강릉은 여름이면 동해바다의 시원함과 절경을 즐기러 수많은 피서 인파가 몰리는 곳이다. 본격적인 피서철이 닥치지 않아 서인지 조금은 한가한 강릉기차역에는 뜨거운 여름 햇살이 내리쬐고 있었다.

멀리서 기차가 오는 소리와 함께 도착한 남 수석 일가는 4인조 댄스그룹처럼 외모부터 스타일까지 누가 봐도 한 팀이다. 서글서글한 눈매에 시원한 인상을 가진 남 수석, 큰 눈과 환한 미소를 가진 주영 씨, 엄마 아빠를 닮아 귀여운 얼굴과 명랑한 성격을 가진 경민이(9세)와 환희(4세)는 여름바다처럼 청량하다. 서울에서 강릉까지 4시간동안 차를 타고 왔는데도 피곤한 기색이 없다. 아기 참새를 꼭 닮은 경민이와 환희, 둘이서 재잘재잘 떠드는 품이 오늘 기차를 탄다고 기대에 부푼 모습이다.

사랑을 싣고 달리는 기차

두 꼬마는 엄마 아빠의 손을 잡고 기차에 올랐다. 동해안 해안선을 따라 달리는 바다열차는 전 좌석이 바다 쪽 창가를 바라보고 있다. 창문도 일반 열차보다 크다. 그래서 동해의 넘실거리는 파도와 드넓은 백사장 손에 잡힐 듯 한눈에 들어온다. 경민이와 환희는 기차여행이 처음이다. 게다가 ‘옆으로 가는(?)’ 기차



라니 놀라고 신기해서 차창에 찰싹 붙었다.
차창 밖으로 보이는 시원한 푸른 바다를 보며 환호성을 지르고 있을 때 차 내에 사연을 전해주는 DJ의 목소리가 흘러나왔다. 남 수석이 조금 전 열차 옆 칸으로 가서 신청한 엽서 사연이다. “8월 말에 인도네시아로 파견근무를 가게 됩니다. 그 전에 가족들에게 특별한 추억을 만들어 주고 싶어서 강릉으로 왔습니다. 좋은 추억 많이 만들고 가자. 주영아, 경민아, 환희야 사랑해. 아내가 좋아하는 노래 신청합니다. 크리스드 버그(Chris De Burgh)의 ‘Lady in red’. 로맨틱한 남편 분을 두셨네요.”
노래가 흘러나오고 주영 씨의 얼굴에 웃음이 넘쳐흘렀다. 연애할 때 생각이 나는지 한 동안 말을 잊지 못하고 생각에 잠겼다. 행복한 얼굴에 창 너머 바다가 비친다.
I’ve never seen you shine so bright, you were amazing
I never will forget the way you look tonight…
“경민아, 환희야. 이 노래 엄마가 제일 좋아하는 노래야. 아빠가 엄마



한테 프로포즈할 때 이 노래 들려줬었거든.” 주영 씨가 아이들을 불러 아빠와 처음 만났던 애기, 결혼하게 된 애기를 들려주었다. 경민이도 환희도 아직 어린데 엄마와 아빠 이야기라고 하니까 궁금한 지 두 눈이 반짝였다. 아이들은 바다열차를 통해 엄마 아빠의 추억을 들춰보는 재미에 푹 빠졌다.

가슴 따뜻해지는 정동진역과 추암역
기차는 정동진을 거쳐 추암역, 삼척역까지 내달린다. 한양의 광화문에서 정동쪽에 있는 나루터가 있는 부락이라는 뜻의 정동진역은 세계에서 바다와 가장 가까운 역으로도 유명하다. 바다열차는 이곳에서 15분가량 정차한다. 남 수석의 가족들은 정동진역에서 우르르 내렸다. “와, 정동진 이게 얼마만이야?” 남 수석은 결혼 전 친구들과 일출을 보러 온 이후 처음이라다. 뜨겁게 내리쬐는 햇빛에도 아랑곳하지 않고 눈이 시리도록 파랗고 투명한 바다를 구경하는 모습이



흔흔하다. 경민이는 엄마와 아빠의 커플 전문 사진사다. 포즈를 취하면 오히려 이렇게 하라 저렇게 하라 주문까지 하는 걸 보니 한두 번 해본 솜씨가 아니다.
추암역으로 가기 위해 다시 기차에 올랐다. 승객들을 위해 이벤트로 OX퀴즈가 열렸다. 적극적인 경민이네 가족도 당연히 참여했다. ‘북극곰은 겨울잠을 잘까요?’ O를 선택한 엄마에게 경민이가 가르쳐 준다. “엄마, 북극은 만날 겨울이잖아. 겨울잠 안자.” 장차 크면 과학자가 되고 싶다는 경민이. 아는 것도 많고 똑 부러진다. 결국 모든 열차 승객들을 이기고 경민이가 최종 생존자가 되었다. “환희야, 누나랑 같이 가자!” 상품을 받으러 가는데 경민이가 환희를 불렀다. 맛있는 것, 재밌는 게 생기면 꼭 동생을 데리고 다니는 착한 누나다. 어느 새 웃고 떠들다 보니 오늘의 목적지 추암역에 도착했다. 이제 기차에서 완전히 내리는 거라고 말해주자 “어? 벌써 내려요?”라고 묻는다. 1시간여의 기차 여행이 아쉬운 눈치다.

짧지만 재밌는 알찬아빠표 여행
“나 이거 텔레비전에서 봤어. 텔레비전에서 본 거랑 똑같아, 엄마.”
쫄대바위는 추암해수욕장 근처 해안에서 매우 가깝다. 경민이와 환희의 종종 걸음으로도 금방 오를 수 있는 길과 언덕을 지나면 깎아지른 절벽과 바위 사이에 쫄대바위가 서 있다. 바다에서 솟아오른 형상이 쫄대 같다고 해서 붙여진 이름이다.
쫄대바위와 주변에 솟아오른 약 10여 개의 기암괴석은 동해바다의 푸르름과 어우러져 절경을 연출한다. 모처럼의 휴가인 하루가 손살같이 지나가고 남 수석 가족의 등 너머 바다에 붉은 색이 비친다. 파란 바다도 점점 붉은 해를 삼킨다.
쫄대바위를 볼 수 있는 산책로를 내려오면 우리나라 사람이라면 누구나 보아왔을 애국가의 일출 장면으로 유명한 추암 해수욕장이 있다. 조그만 기차역 골다리를 나오면 바로 해수욕장이 펼쳐진다. 엄마 아빠와 하루 종일 놀다가는 게 마냥 좋은 듯 아이들은 바닷가에서 조개 줍기에 여념이 없다. 서로 조개껍데기를 더 많이 줍겠다고 난리법석이다.
“오늘 정말 재밌었어. 또 오고 싶어요!” 경민이와 환희의 얼굴에 웃음꽃이 피었다. 바쁜 업무와 일상에 아이들과 제대로 놀아주지 못했던 남 수석의 얼굴에도 웃음이 피어난다. 비록 짧은 하루였지만 남 수석 가족은 1박2일보다도 더 알찬 하루를 보냈으며 즐거워했다.

올해로 창립 50주년을 맞은 세아제강. 나는 1960년 출생이며, 남편은 근속 30년째가 되는 해다. 부산 출신이던 남편과 내가 포항에 터전을 잡고 살았으니 여러모로 세아제강과 인연이 깊다. 2005년 11월, 세아제강 부인회를 구성하여 봉사활동을 해온지도 5년 째. 이는 내가 세아제강의 한 식구라는 자부심이 있었기 때문이다.

세상을 아름답게 하는

가족이 따로 있나요?

글 ● 세아제강 부인회장 이상애 (세아제강 포항공장 유두윤 사우 부인)

남편의 회사 동료들과 만나는 자리에서 봉사단체를 만들면 어떻겠냐는 제안을 냈다. 좋은 생각이라는 이야기에 힘입어 회사 홈페이지에 글을 올렸다. 남편이 세아제강에 근무하는 것에 긍지와 자부심을 가지고 있지만, 포항의 주력 기업체인 세아제강에 봉사단체가 없는 것이 아쉽다는 내용이었다. 회사 차원에서 봉사단체를 만들면 열심히 활동할 마음이 있다는 뜻도 담았다.

다음 날, 당시 사장님이 직접 전화를 하셨다. 이왕 좋은 건의를 했으니 직접 나서달라고. 그래서 모집한 12명으로 부인회가 출발했다.

힘들어도 끝나면 입가에 미소가

20년 가까이 개인적으로 봉사활동을 해왔던 경험을 바탕으로 자원봉사센터에 상담을 의뢰했다. 처음 추천 받은 곳은 지체장애인들을 위한 '에티키퍼'였다. 할 줄 아는 게 없어 처음 3~4개월은 허드렛일만 했다. 빨래와 청소를 하고 계절이 지난 옷을 바꿔주었다. 그러던 어느 날 담당자의 하소연을 들었다. 사실 허드렛일은 다른 자원 봉사자들로도 충분히 할 수 있다는 것. 그러면서 정작 힘든 사정은 따로 있다

고 했다. 그동안 에티키퍼에서는 포스코의 지원 하에 식당에서 수거한 잔반으로 주 5일 식사를 해결하고 있었는데 주말에는 밥이 없다고 했다. 그래서 선생님들이 3인 1조가 되어 지체장애인들을 데리고 시내까지 왕래하며 식사를 해결하고 있었다고. 때문에 사고는 물론 실종까지 다반사였던단다. 월 1회 토요일 점심만이라도 해결할 수 없을까 하는 말에 가슴이 저러왔다. 하지만 지원을 받는 곳이 없다 보니 부인회원들의 노력 봉사로만 해결할 수 없었다. 어떻게 하면 좋을지 회사 측에 상담을 했고, 회사 식당 외식업체를 통해 음식만 만들어주면 부인회에서 배식을 하는 것은 어떤지 물었다. 싼 값에 더 질 좋은 음식을 제공할 수 있는 제안이었다. 그렇게 2006년 9월부터 시작된 주말 배식은 지금까지 이어지고 있다.

우리는 도립 포항의료원에서도 도울 일이 없는지 물었다. 건강검진센터에 어르신들의 문진표 작성과 안내를 돕는 일을 소개받았다. 이 일은 부인회 창단 후 이듬해 1월부터 지금까지 6년차에 접어들고 있는데, 봄과 가을에는 굉장히 분주하다. 초등학교 1학년부터 노인까지 단체 건강검진이 몰려 있기 때문이다. 아이들이 오는 날은 정신이 없다.



피 땀이라고 하면 무섭다고 울고불고, 넘어지는 일이 많기 때문이다. 그래서 온종일 아이들에게 매달려야 한다. 하지만 어르고 달래 가면서 무사히 검사를 마치고 돌아가는 아이들을 보고 있노라면 입가에 미소가 번진다.

다물단과의 공조, 더 큰 일도 거뜬

처음에는 부인회로만 활동을 하다가 다물단이 서서히 봉사활동에 몰입양면으로 지원하면서 지금은 함께 하는 일이 많아졌다. 다물단에서 활동하는 한 사우는 제안상으로 받은 상금 100만 원을 선뜻 부인회에 기부했다. 많은 인원과 힘이 필요한 일을 맡게 될 때, 다물단의 협조는 정말 큰 힘이 된다. 다물단이 시작한 협조가 점차 다른 직원들에게도 확산되는 듯해서 늘 기쁘다.

지난해부터는 세아제강 다물단과 부인회가 협력하여 새로운 사회공헌 활동에 나서기도 했다. 포항 남구청에서 관민 협동 프로젝트로 제시한 도로 화단 가꾸기가 바로 그것이다. 공공근로자들이 도로 화단을 가꾸고 있는 있지만, 지역주민이 참여하여 더욱 잘 가꾸어 나가도록 하려는 취지에서이다. 1km의 구간을 5부분으로 나누어 200m의 구간을 각 봉사단체에 분양했다. 부인회에서 가장 먼저 신청을 했지만, 실제로 보니 의외로 여자들 힘으로는 무리가 있었다. 다물단에 협력을 요청했고, 제안은 흔쾌히 받아들여져 지금은 다물단과 부인회의 이름을 단 꽃말 아래, 한 달에 1~2번 정도 나무를 다듬고 거름을 주고 있다.

글로벌 봉사활동을 추구하는 부인회

지금 부인회는 약 17명이 활동하고 있다. 회원들은 봉사시간이 평균 1,000시간이 넘을 정도이다. 포항은 봉사 마일리지 제도가 적용되어 혜택도 많이 준다. 자원봉사증을 가져가면 할인이 되는 가게도 많다. 좋은 일도 하고 혜택도 받으니 일석이조다.

세아제강 부인회는 나름 꾸준한 활동으로 수상이력도 적지 않다. 2006년 포항시 자원봉사축제 수기공모 대상, 2007년은 같은 행사에서 사진부분 대상 수상, 2008년 세아제강 창립기념일 봉사상을 수상했다. 그리고 2009년에는 포항의료원에서 표창장을 받았다.

앞으로 바람이 있다면 부인회 회원들이 더 많아져서 부인회 활동이 활성화되는 것이다. 회사 이름이 '세아'이지 않은가. 세상을 아름답게 하는 일에 세아제강 전 가족들이 작은 일에도 관심을 가지고 아름다운 마음을 가졌으면 좋겠다. 그리고 부인회가 그 시작이 된다면 더욱 좋을 것 같다.

창단 6년째에 접어드는 올해에는 작은 이벤트를 열어 수익금을 모아 포항 인근의 농어촌지역에 사는 동남아 이주여성들을 돕는 일을 고민하고 있다. 형편이 어려워 고향에 갈 엄두를 못 내는 그녀들을 위해 많고 적음을 떠나 한 사람이든 두 사람이든 고향으로 가는 티켓을 지원하고 싶다. 세아제강은 베트남이나 태국 등에 자회사도 있어서 인지 그들의 사정이 더 안타깝다. 그렇게 되면 포항, 나아가 한국이라는 국경을 넘어 세아제강의 이미지가 세계에 조금 더 친근해지지 않을까.



Group News

2010 국제 철강 및 비철금속 산업전 참가 실무회의 개최



9월 30일~10월 3일 일산 킨텍스(KINTEX)에서 열리는 2010 국제 철강 및 비철금속 산업전의 참가를 앞두고 실무자 준비 회의가 열렸다. 국내 최초로 개최되는 이번 대규모 전시회에 세아그룹사는 창립 50주년의 홍보와 해외 공동 마케팅 활동의 일환으로 6개사가 공동 참가를 결정하고 실무자 준비회의를 개최해왔다. 6월 9일 1차 실무자 회의에서는 전시부스를 구성해줄 대행업체에 대한 1차 선정과 전시 제품에 대한 논의가 이뤄졌고, 7월 16일 2차 회의에서는 전시 대행업체를 3곳으로 압축했다. 세아홀딩스 및 세아제강 임원들이 참석한 가운데 7월 30일 세아홀딩스 대회의실에서 전시 컨셉에 대한 최종 공개 프리젠테이션을 진행한 결과, 참신한 아이디어로 여러 항목에서 우수한 평가를 받은 ‘이키나인’사를 최종 업체로 선정했다.

세아제강

2010년 문제해결 역량개발과정 시행

세아제강은 본사 인력개발팀의 주관으로 사무직 SG3, SG4를 대상으로 한 ‘2010년도 문제해결 역량개발’ 교육을 시행했다. 경기도 용인에서 6월 10일부터 7월 14일까지, 총 5차에 걸쳐 진행된 교육은 새로운 시각으로 문제에 접근하는 방법을 익히고 문제의 올바른 정의부터 최적의 대안 제시에 이르기까지 전 과정을 학습하는 프로그램



램이었다. 단기 집중교육으로 진행되어 문제해결 프로세스의 100% 습득은 어려웠으나, 교육생들의 사고의 폭과 시야를 확대할 수 있는 계기가 되었다.

군산공장, 커뮤니케이션 스킬 향상 교육 시행



세아제강 군산공장은 6월 25~26일까지 군산 산업단지공단 강당에서 전문직 및 협력사 직원들을 대상으로 한 커뮤니케이션 스킬 향상 교육을 실시했다. 이번 전문직 사원 커뮤니케이션 스킬 향상 교육은 선후배 간의 갈등을 역지사지로 이해하고, 공동체 문화와 올바른 가치관 확립을 목적으로 했다. 이번 교육을 통해 직장 선후배, 협력직원 간에 서로를 이해하고 배려하는 분위기가 조성되어 화합과 상생의 공동체 문화를 형성하는데 기여할 것으로 본다.

포항공장, 소그룹 풋살대회 개최

포항공장이 스포츠를 통한 화합 조성을 위하여 Fun 이벤트의 일환

으로 실시한 소그룹 풋살대회가 7월 2일 본선대회를 맞이했다. 4월 12일부터 6월 30까지 펼쳐진 공장 별 예선리그는 월드컵 못지 않은 열기와 치열한 순위 다툼으로 총 9개 본선 진출 팀이 결정됐다. 본선 경기는 조 추첨을 통해 토너먼트 방식으로 진행됐으며, 폭염의 날씨 속에서도 매 경기마다 각 팀 선수는 경기장에서, 팀원들은 기를 불어넣는 응원으로 구성원 모두가 하나 되는 화합의 장이 됐다. 경기 결과는 설비보전팀(시나브로, 세계화)과 R/B공장(미래로, 전봇대)이 결승전에서 맞붙어 3:2로 설비보전팀(시나브로, 세계화)이 우승을 차지했다.

세아베스틸

2010년 상반기 무재해 부서 포상



7월 21일 세아베스틸 경영설명회에서 2010년 하반기 무재해 부서와 안전맨, 2010년 6월 제안맨에 대한 포상이 실시됐다. 무재해 부서로는 2차 가공팀(8배수), 연주팀, 형단조팀(5배수), 주조팀(3배수), 소형압연팀, 대형정정팀, 일반단조팀(2배수), 단조팀(1배수)으로 총 8개 팀이 선정됐다. 협력업체 부문에서는 신성종합개발, 금화기공, 세림, 하람정공, 연성엔지니어링, 변영기공이 무재해 3배수를 달성하고, 성원기업, 태영산업이 각각 2배수와 1배수를 달성하여 선정됐다. 한편, 안전맨과 제안맨에 대한 시상도 함께 이루어졌다. 안전맨은 안전사고 예방을 위한 위험요소 개선에 솔선수범

하여 안전문화 정착에 모범이 된 사원을 선정하는 것으로써, 엄정한 심사를 거쳐 제강팀 전재욱 기사, 연주팀 서성률 기사, 소형압연팀 이종창 기감이 선정됐다. 1년 동안 제안서를 제출하여 정해진 마일리지를 쌓고 품질, 설비, 작업방법 개선 제안으로 회사 발전에 기여한 사원인 ‘제안맨’에는 주조팀 이양우 기감이 선정됐다.

홍보관 전시물 제작 및 업데이트 실시



세아베스틸은 대형단조사업 개시와 관련하여 7월 8일 이를 홍보하는 홍보관 전시물 제작 및 업데이트를 실시했다. 홍보관에 새롭게 선보이는 주요 전시물은 대형단조 13,000t 프레스와 회사의 변화된 모습을 새롭게 담은 항공사진이다. 이를 추진한 기획팀은 “홍보관을 통해 사원들에게는 회사에 대한 자긍심을 심어주고, 회사를 방문하는 손님들에게는 회사를 한눈에 보여주는 공간으로 활용하여 대내외 회사 홍보효과를 높일 수 있을 것”이라고 전했다.

2010년 인턴사원 채용

세아베스틸은 7월 5일 대졸 신입사원 채용과 동일한 조건으로 인턴사원을 채용했다. 이번 채용한 인턴사원은 단조기술팀 2명, 시험연구그룹 1명, 제품연구그룹 1명, 대형정정팀 1명으로 총 5명이다. 이번 인턴사원 채용은 신입사원 채용 시 지원자의 자질과 인성을 세심하게 파악하고 8주 동안 적성과 능력을 평가하여 적합한 인재를 확보하고자 시행됐다. 인턴기간 종료 후에는 현업팀장의 평가를 통해 시용사원의 전환 여부를 결정하게 된다. 인사노무팀은 “현재의 채용방법과 인턴제도를 병행하여 운영한 후 문제점을 개선하여 차후에 인턴제도로 채용방법을 변경할 계획”이라고 밝혔다.

‘아빠와 함께 현장체험 여행’ 개최



세아베스틸은 6월 26일 아빠와 함께 하는 현장체험 1차 여행을 개최했다. 이날 행사는 직원과 자녀 총 42명이 임실에서 체험 중심의 프로그램에 참여하는 형식으로 진행됐다. 스위스 아펜첼 지방에서 나는 아펜첼 치즈 만들기 체험, 사격 체험 등 아빠와 함께 하는 프로그램에 참가한 아이들은 “색다른 체험과 경험을 해봐서 좋았다”며 “아빠와 함께 한 현장 체험이어서 더욱 행복했다”고 소감을 전했다. 한편, 2차 여행은 7월 24일 무주에서 레프팅 및 옥수수 따기 체험으로 진행됐다.

홀로어르신 사랑나눔 결연식 개최



세아베스틸 다물단은 6월 23일 군산 워싱턴 레스토랑에서 주공4차에 거주하는 홀로 지내는 어르신들을 위한 봉사 결연식을 가졌다. 이 날 결연식은 가족처럼 어르신들을 돌보는 봉사활동의 시작을 알리는 자리로, 봉사자와 어르신들 모두가 서로의 따뜻한 마음을

을 나눌 것을 약속했다. 다물단 김동식 단장은 “앞으로 어르신들의 어려움을 돕고 안부와 건강을 챙기는 새로운 가족이 되어 어르신들의 건강한 생활을 위해 노력하겠다”고 밝혔다.

한국번디

광주공장, 설비보전전문가 양성 교육 실시



한국번디 광주공장은 한국 폴리텍V대학과 산학협동 연계로 추진하는 ‘설비보전 전문가 양성’ 교육을 시작했다. 매주 토요일 오전 3시간씩 2010년 11월까지 5개월 동안 진행될 예정이며, 본 교육을 통하여 자주보전체계를 구축하고, 창조적 Maintenance Skill을 향상시켜 생산설비를 최적의 상태로 유지, 보수, 관리하며, 설비보전기사 및 기능사 자격증의 취득을 목표로 하고 있다. 사내강사 3명과 외부강사 1명을 통해 실시되는 교육은 광주공장 기능직 사원의 50%가 참여하는 등 직원들의 높은 지지를 받고 있다.

세아에샵

등산경영 실시



세아에샵은 STEP 2012 혁신활동의 일환인 기본의 생활화 7대 실천과제 중 건강관리를 실천하고자 유덕상 대표가 직접 주말 산행을 이끌고 있다. 2010년 1월 3일 신년산행을 시작으로 해서 매주 팀장들과 등산을 추진해온 이 활동은 전문직 팀장 이상 사무직 직원들까지 함께 야간산행으로 이어지고 있다. 매주 평일 창원 근교의 대암산 정상에서 야경을 감상하거나, 재미있는 에피소드와 사무직 직원들의 예로사항에 관한 대화를 나누는 것은 물론, 타 부서 사람들과 함께 산행을 하며 상호 커뮤니케이션 활성화의 기회도 되고 있다. 특히, 판매부문 심재현 이사와 함께 대암산의 힘든 코스인 무한 오르막길 B코스를 체험하며 체력증진에 한 몫하고 있다. 2010년 7월까지 총 14차례 등산이 실시됐다.

세아이엔티

터보사업부, 공장환경 개선

세아이엔티 터보사업부는 7월 한 달 간 공장환경 개선의 일환으로 조경공사를 실시했다. 이번 공장환경 개선은 공장 내 산책로 주변에 벚꽃나무 등을 심고, 콘크리트 타일을 걷어낸 자리에 정원을 만들어 친환경 녹색공간을 조성함과 동시에 직원들의 휴식공간으로 활용하고자 하는 목적으로 추진됐다. 기계제조업의 특성상 다소

Vol.328
2010 07 08



정직되기 쉬운 공장 분위기를 개선하기 위해 수목식재와 전정작업을 통하여 푸른 공장으로 일신을 도모했다. 이에 따라 사원들이 보다 쾌적한 환경을 누리며 작업에 임하여 능률 향상에도 기여할 것으로 기대하고 있다.

강남도시가스

2010년 상반기 비상훈련 실시



강남도시가스는 6월 23일 오후 7시 30분부터 약 2시간여 동안 양천구 신월동 소재의 양양중학교 운동장에서 본사 및 고객센터, 협력업체 임직원 100여명이 참석한 가운데 2010년 상반기 가스사고대비 야간 비상훈련을 실시했다. 이번 훈련은 도로상의 노후밸브 보수공사 중 가스가 누출되어 그라인더 불꽃에 의해 폭발사고로 이어지면서 인근지역 850여 세대에 가스 공급이 중단되고, 인명사고와 함께 밸브(200A)가 파손되는 등의 피해가 발생했다는 가상 시나리오로 진행됐다.

임진호 대표는 현장 강평을 지속적이고 체계적인 반복훈련을 통해 긴급사고 발생 시 초기 대응능력을 강화하여 고객불편을 최소화할 수 있도록 긴급 복구대응 체계를 확고히 다져줄 것을 당부했다.

상반기 고객센터 통합교육 실시

강남도시가스는 6월 15일 본사 강당에서 2010년 상반기 고객센터 통합교육을 실시했다. 이날 교육에서는 서비스, 요금관리, 안전관리, 모니터 요원의 역할과 임무 등의 교육이 실시됐다. 교육 후 고객센터 통합교육의 미비

NEWS

Vol.328
2010 07 | 08



점 개선을 위해 실시한 설문조사 결과, 전반적으로 교육내용에 만족하는 결과를 보였으나, 사례 중심의 교육, 질의응답 시간부족, 보일러 관련 교육 강화등의 건의가 도출되어 하반기 교육계획 수립에 반영될 예정이다. 한편, 강남도시가스는 고객센터 통합교육을 통해 고객 접점에서 현장업무를 수행하고 있는 고객센터 직원들의 자질과 업무능력이 크게 향상되고 있다고 판단하고, 앞으로도 고객센터 직원들을 위한 다양한 교육 프로그램 실시로 고객민원을 최소화하고 고객 서비스 개선에 지속적으로 힘을 기울여 나갈 계획이다.

배관탐사이론 및 실습평가 실시



강남도시가스는 6월 21일, 22일 양일간에 걸쳐 공급관리팀과 공급지원팀 직원을 대상으로 배관탐사에 대한 이론 및 실습평가를 실시했다. 이 평가는 배관 안전 점검원의 관로 순찰 시 필요한 배관탐사 능력을 향상시키고 전문성을 부여하기 위해 실시한 것으로, 업무지식의 숙지상태를 평가하는 이론평가와 현장실습교육장에서의 실습평가를 병행했다.

평가항목은 배관탐사 장비의 사용법과 가압별 조작 숙련도, 장비사용 중

문제발생 시 문제해결능력, 심도 및 이격거리 측정의 정확도 등으로 구성됐다. 2009년 평가 문제점으로 지적됐던 지하 저장물 간섭발생 시의 대처 능력에 대해서는 보다 중점적으로 평가가 이루어졌다. 그 결과, 2009년에 비해 장비의 기본원리에 대한 이해도가 크게 향상됐으며, 문제발생 시 대처능력 또한 대부분의 직원들이 상위 수준을 유지하고 있는 것으로 나타났다.

PT. SeAH Precision Metal Indonesia

SeAH Precision Metal Indonesia가 일본의 대표적인 전자제품 제조업체인 파나소닉 사의 부품 군별 심사를 통해 올해의 우수 협력업체로 선정됐다. 인도네시아 가전시장에 냉장고 부품 공급을 위하여 2008년 8월 설립한 SeAH Precision Metal Indonesia는 현재 Skin Condenser 및 WOT Condenser 제품을 현지에 진출해 있는 일본 가전업체에 공급하고 있다. 이번 우수 협력업체 선정은 기술력과 품질관리 역량에 집중하여 단시일 내에 확고한 입지를 다진 성과로, 지속적인 품질 관리와 수요 시장 개발을 위한 노력의 결과라 할 수 있다.



세아홀딩스

●입사**남상욱 전략팀(전입)

세아제강

●입사**송이보담 본사 인력개발팀 ●결혼**천지성 포항 품질경영팀 ●출산**이명래 군산 생산2팀 | 김상기 군산 설비팀 | 장인섭 광주영업팀 ●조의**김중련 포항 생산2팀(부친) | 전현우 창원 생산팀(장인) | 두건욱 군산 생산2팀(장모)

세아베스틸

●조의**송산성 제강팀(부친) | 나주환 형단조팀(모친) | 김인환 대형압연팀(장인) | 유영열 시험연구그룹(장인) | 나주환 형단조팀(장인) | 최광웅 연주팀(장모)

세아특수강

●결혼**이준호 포항공장 생산팀 ●출산**김형락 포항 생산팀 | 박한기 포항 생산팀 | 권영훈 포항 생산팀 ●조의**김세경 포항 품질보증실(부친) | 정연학 포장 생산팀(모친)

한국번디

●입사**이강호 평택 연구1팀 | 김선용 평택 연구2팀 | 정성주 평택 영업1팀 | 남윤성 평택 QM팀 ●결혼**박준우 평택 경영기획팀 ●출산**이승이 광주 QM/환경관리팀 | 정종정 광주 QM/환경관리팀 | 김정흥 평택 생산팀 ●조의**장권일 광주 생산팀(부친) | 이창용 평택 영업본부장(장인)

세아에셋

●입사**최창현 국내영업팀 | 신동언 공무팀 | 이경철 공무팀 ●출산**이동원 국내 영업팀 | 김건태 제품개발팀 ●조의**강봉규 품질경영팀(조모) | 김철수 품질경영팀(모친)

세아이앤티

●입사**이상용 기계 영업임원 | 오영진 기술 ENG1팀 | 박선희 경영지원팀 | 구보근 터보 연구개발팀 ●출산**오영진 기술 ENG1팀 | 오광진 터보 연구개발팀 ●조의**김정렬 터보 생산팀(장모)

강남도시가스

●출산**조창민 공급지원팀 | 백경철 신사업TFT | 노민식 공급관리팀 | 정연관 업무지원팀

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 엽서에 해주세요.

원본



문제



*지난호 퀴즈 정답



*지난 퀴즈 당첨자

허미애 포항시 북구 득량동
장소라 광주시 광산구 안창동
이송이 광주시 광산구 신창동
성희경 경남 고성군 마암면
노영중 세아베스틸 변전실
최재연 세아베스틸 에너지관리팀
강동철 천안시 두정동
정희철 대구시 수성구 사월동
서말임 부산시 진구 가야2동
이양운 시흥시 신천동

*〈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 세아에샵 총무팀 | 김중훈 세아메탈 재경팀 |
이상기 세아이엔티 업무지원팀 | 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 바라며, 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

‘위축된 마음의 털을 뽑아라’를 읽고 느낀 바가 많습니다. 무모하던 무한이던 새로
운 것에 대한 도전에 대한 자극을 받기도 했습니다. 한편, 남편이 평생 몸담은 회
사에 관한 이러 저런 소식들을 알 수 있어서 반가운 마음으로 사보를 읽었습니다.

허미애 포항시 북구 득량동

기발한 포즈를 취한 세아 E&T 터부사업부 연구개발팀의 모습과 소개를 보는 게 재
미있었습니다. 사보를 읽을 때마다 항상 즐거움을 주는 칼럼입니다. 어느 곳에 어
떤 사람들이 있는지 알 수 있어 항상 이 칼럼에 관심을 갖게 되는 것 같습니다.

장소라 한국번디 광주공장 업무지원팀

행복한 나들이 코너를 보면서 그동안 회사 일 때문에 바빠서 많이 신경 써주지 못
했던 저의 가족들이 생각나 너무 미안했습니다. 제대로 관심을 쏟지 못한 것을 스
스로 반성하는 계기가 되었습니다.

강동철 천안시 두정동



세아제강의 두 번째 도약이 시작됩니다

50년 성공의 역사에 머물지 않겠습니다
50년 후의 또 다른 성공을 위해 다시 뛰겠습니다
대한민국 철강의 새로운 역사를 써온 세아제강의 50년,
그 저력으로 세계 철강의 새로운 미래를 열어갑니다

Steel Innovator

SeAH 세아제강



행복한 미소를
만들기 위해 노력을
아끼지 않는다!



강남도시가스 고객봉사실 이우익 과장

고객에 의한, 고객을 위한, 고객의 서비스를 하기 위해
어떠한 어려움도 두려워하지 않는 그는
세상을 아름답게 만드는 슈퍼맨이다.