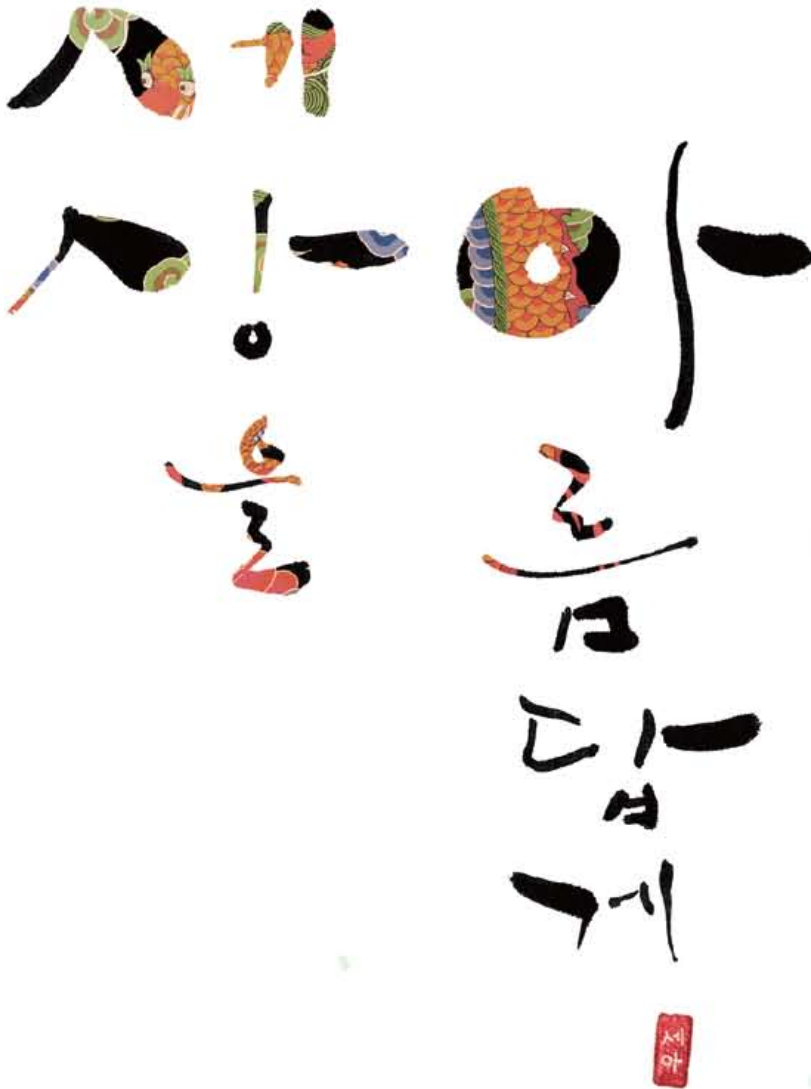


Vol.337 January+ February

세 아 가 조

세 상 을 아 름 답 게 하 는 사 람 들



더 좋은 것, 새로운 것을 찾기 위해 연구하고
또 몰입하는 사람, 고된 여정 끝에는 꼭 길을
발견할 수 있다는 사람, 한국번디 기술연구소의
박재정 팀장은 소원을 현실로 만드는 힘을 가졌다.





黑龍의 기운

올해는 60년 만에 찾아온 흑룡의 해라고 합니다.
용은 12간지 동물 중에서 가장 신비롭고 귀한 동물이지요.
뿔은 사슴, 머리는 낙타,
눈은 토끼, 발바닥은 호랑이,
발톱은 매, 비늘은 물고기,
실존하는 동물들의 장점을 모아 탄생한 용.

그 당당하고 위엄 있는 모습은
풍요로움과 권력, 그리고 희망의 상징으로 여겨져
귀한 물건에는 용을 새겨 넣었습니다.
용이 비와 구름을 만나 승천하듯이
세아가족의 꿈 역시 비상하는 한 해가 될 것입니다.

Vol. 337
JANUARY¹ FEBRUARY 2012

Contents



Focus on

- 02 **신년사**
수비와 공격의 전략으로
거침없이 나아갈 것
- 04 **Hot & Issue**
한국번디, 자동차용 오일쿨러 업체
(주)한국쿨러 인수
세아이엔티, 터보 블로워 업체
(주)엔틀 인수
- 06 **SeAH Special Report**
2012 그룹 경영회의
2011 하반기 공채 신입사원 연수
- 16 **SeAH Super Star**
한국번디 연구1팀 박재정 팀장
- 20 **Open your Team**
세아제강 STS영업팀

Imagine SeAH

- 24 **프로로그**
깊은 뿌리를 가져라
- 26 **뿌리 깊은 나무**
이순신 장군의 기록과 지혜
- 28 **테마 인터뷰**
세아베스틸 윤기수 부사장
- 30 **직장인 생활백서**
내 인생의 버킷리스트를 말한다!
- 32 **심리학 카페**
역지로 웃어도 효과가 있다?

Harmony of SeAH

- 34 **어느 멋진 순간**
세아특수강 다크호스 네 사람
- 38 **지구촌 별별사람**
비즈니스 매너 - 아랍에미리트 편
- 40 **I ♥ SeAH**
세아와 함께하는 생활 속 나눔 캠페인
- 42 **세아뉴스**
- 47 **사우동정**



QR코드를 스캔하면 <세아가족>
웹진을 보실 수 있습니다.

세아가족
세아그룹 가족들을 위한 사보

〈세아가족〉 통권 337호 2012년 01+02월호
발행일 2012년 2월 10일 발행인 이운형 발행처 세아홀딩스기획·편집 세아홀딩스 02-3783-8163
디자인·제작 하나로애드컴 02-3443-8005 표지촬영 다뷰스튜디오 02-766-8025
※외부 필자의 글은 〈세아가족〉의 편집방향과는 다를 수 있습니다.



수비와 공격의 전략으로 거침없이 나아갈 것

세아가족 여러분, 2012년 새해가 밝았습니다. 지난 한 해 동안 열심히 자기의 직분을 다해주신 세아가족 여러분 모두에게 감사와 격려의 인사를 전하며, 새해에도 우리 모두 함께 더욱 더 힘찬 모습으로 한 해를 가꾸어 나가길 기대합니다.

지난해는 글로벌 경기 한파가 발목을 잡으며 말 그대로 다사다난했던 한 해를 보냈습니다. 2008년 하반기부터 불어 닥친 세계 금융위기가 각국 정부의 적극적인 경기부양책으로 2010년 어렵게 회복세로 돌아서는가 했지만, 다시 유럽 국가들의 재정위기와 신흥국가들의 긴축정책이 서로 맞물리면서 세계경제는 지금 장기적인 저성장 기조로 빠져들고 있습니다. 그 영향으로 지난해 국내 경제성장률은 기대보다 훨씬 밀도는 수준으로 발표되었습니다. 특히 건설 경기의 침체가 확산되어 이와 관련이 높은 대부분의 국내 철강업체들은 좋은 경영성적을 거두지 못했습니다. 세아의 철강 부문 계열사들도 그 영향을 벗어날 수 없어 많은 어려움을 겪었으나, 전사적인 시장 다변화의 노력으로 경영목표 달성에는 큰 차질이 없어 다행스러운 일이었습니다.

이렇게 되기에는 국내시장의 한계를 극복하고자 해외시장 개척에 매진하며 수출시장을 확대하는 한편, 해외 사업장을 확장하여 새로운 기회를 여는데 힘쓴 세아가족 여러분들의 열정과 노력이 좋은 성과를 안겨주었다고 자부합니다.

이제 새해를 맞아 앞으로의 1년을 전망하면서 우리의 마음을 다져보고자 합니다.

대부분의 경제학자들은 지난해에 이어 올해도 선진국의 재정위기 등 여러 가지 세계경제 문제들로 인해 저성장 기조가 지속될 것으로 전망합니다. 특히, 세계경제가 침체될 것을 미리 예견하여 그 명성이 높아진 바 있는 미국 뉴욕대학교의 누리엘 루비니 교수는 근본적인 대책이 없는 세계경제의 문제들이 쌓여 향후 2년 내에 세계가 총체적인 경제위기로 치닫게 될 것이라고 경고했습니다. 여기에 우리나라는 북한 문제로 인한 국가 리스크까지 더해져 국제 사회의 긍정적 평가를 기대하기가 매우 어려운 상태입니다. 이처럼 경영환경의 불확실성이 더욱 커짐에 따라 2012년은 우리 세아에게 위기가 일상화되는 한 해가 될 것으로 예상합니다.

이러한 때일수록 우리의 자세를 명확하게 가져갈 필요가 있습니다. 위기와 불황이 반복되는 저성장 시대에 우리가 생존하는 방법은 제조업을 기반으로 하는 회사로서, 우리의 핵심 역량을 더욱 공고히 구축하는 길뿐입니다. 따라서 세아는 2012년 수비와 공격 두 전략을 통해 올해 우리의 경영목표 달성을 강력히 추진해 나갈 것입니다.

이를 위해서는 먼저, 외부의 어떤 영향에도 흔들리지 않도록 내부 역량을 강화해야 합니다. 불필요한 부분을 축소하는 대신 핵심 역량 강화에 더욱 주력하여 체질을 굳건히 하는 것입니다. 누구보다도 먼저 새로운 기술을 개발하고, 누구에게도 뒤지지 않을 질 좋은 제품을, 누구보다도 싸게 만들어 우리의 고객들을 만족시켜야 합니다. 이를 위해서는 우리 스스로 경쟁사를 뛰어넘는 높은 기준을 만들어 도전하고 더욱 노력해야 하며, 경영 자원도 여기에 더욱 집중해야 합니다.

이와 동시에, 밖으로는 공격적인 경영을 통해서 시장점유율을 확대해야 합니다. 상황이 어렵다고 하지만 과감한 투자를 통해 지속적으로 시장점유율을 높이는 일 또한 세아의 경쟁력과 직결될 것입니다.

여기에 더하여, 더욱 사랑 받고 존경 받는 세아와 세아인이 되도록 모두가 노력해야 합니다. 기업의 사회적 책임에 대해 말씀을 드리는 것입니다. 기업의 사회적 책임은 더 이상 좋은 경영성과를 내는 것에만 국한되지 않습니다. 환경, 고용, 문화 등 우리 사회를 성숙하게 만드는 다양한 가치 창출에 기여하는 일도 기업의 중요한 역할로 대두되었습니다. 진정한 경쟁력을 갖춘 세아의 미래 모습은 기술과 실적을 바탕으로 하되, 사회 발전의 일익을 담당하고, 사회로부터 사랑 받고 존경 받는 기업, 세아의 임직원과 협력사 직원들이 자부심을 갖고 흔쾌히 흘리는 땀에서 찾을 수 있을 것입니다. 이를 위해 사회공헌활동에 더욱 힘쓰고, 지역사회를 함께 보듬어야 합니다. 세아가족 모두가 기업의 사회적 책임에 더 큰 관심을 갖고 사회와 함께 더불어 발전하는 바람직한 세아의 모습을 만드는 한 해가 되도록 합시다.

신년 벽두의 태양이 누구에게나 유난히 반가운 것은 희망과 포부가 가득하기 때문일 것입니다. 우리 세아가족 여러분들께도 희망 가득하고 건강한 한 해가 되시길 기원합니다.

2012년 1월 2일
회장 이운형

한국번디 자동차용 오일쿨러 업체 (주)한국쿨러 인수

1월 4일 한국번디가 100% 지분 인수를 통해 한국
쿨러를 인수했다. 한국쿨러는 자동차용 각종 오일
쿨러와 가정용 가스보일러, 기름보일러의 버너와
연관을 전문으로 생산하는 기업이다.

2001년에 설립된 한국쿨러는 평택 서탄면과 화성 정남면 2곳에 제조공장을 가지고 있으며, 2011년 매출 102억 원을 실현했다. 현재 한국쿨러가 주력으로 생산하는 자동차 미션용 오일쿨러는 SUS이중판 형태의 신기술에 기반한 것으로 관련 특허를 바탕으로 완성 자동차 회사로부터 SQ인증을 취득했다. 오랫동안 시장을 독점해온 동 또는 알루미늄 소재의 경쟁 제품에 비해서 가격 경쟁력과 내구성이 높고, 경량화를 실현하여 기술의 우수성을 인정받고 있다. 한국쿨러가 생산하는 자동차용 오일쿨러 제품은 두원공조를 통해 국내 자동차 회사에 공급되고 있다. 최근에는 전기 자동차용 열교환기 등 차세대 자동차 시장을 대비한 제품 개발과 국내외 신규 수요처 발굴에 주력하고 있다.

한국번디는 이번 한국쿨러 인수로 신기술 개발 및 연구 분야에서 시너지를 구축하여 기존 자동차 브레이크와 연료용 튜브 생산에서 한 발 더 나아가 핵심 부품의 생산기반을 확보하게 됐다. 나아가 제품 포트폴리오를 다양화하고 전기차 시대에 부응한 신기술, 신제품 개발이 가능해짐으로써 매년 성장하고 있는 자동차 부품 시장에서 지속적인 성장과 리더로서의 확고한 자리매김을 기대할 수 있게 됐다.



앤티의 터보 블로워 사업은 세아이앤티 터보사업부에서 생산하는 터보 압축기와 유사한 업종으로, 세계 최초로 첨단 에어 포일 베어링(Air Foil Bearing)을 자체 개발하여 적용하고 있다. 임펠러를 고속으로 회전시켜 기체를 압축한다는 측면에서 터보 압축기와 기본 원리가 매우 유사하다. 그러나 터보 압축기는 임펠러의 고속 회전을 위해 증속 기어를 사용하는데 반해, 터보 블로워는 인터버 제어로 모터의 축을 수 초 이내에 수만 RPM까지 전달하는 기술이 사용된다. 또한 종전의 오일 주입식 베어링이 아닌 항공기 추진체 시스템을 응용한 에어 포일 베어링(Air Foil Bearing)이 고속 회전축을 지지하기 때문에 압축 효율이 높고 흡입된 공기나 기체가 오일에 오염되지 않아 청정한 압축 공기를 공급할 수 있다. 이 두 시스템을 반영한다면 세아이앤티는 터보 냉동기, 히트 펌프 등 신규 분야의 진출도 기대할 수 있다.

터보 블로워의 국내 시장규모는 크지 않지만 지속적으로 수요가 증가되고 있다. 중국을 비롯한 해외시장의 수요를 감안할 때 연간 2조 원의 시장이 전망된다. 이번 앤티 인수로 세아이앤티는 터보 압축기의 공력 설계(임펠러 디자인)의 업그레이드를 통한 제품 효율 극대화로 경쟁력을 높이고, 공장 및 설비 등 터보사업부 인프라 활용으로 원가 경쟁력을 확보하는 등 터보사업 분야의 시너지를 넓혀 나갈 수 있게 됐다.



세아이앤티 터보 블로워 업체 (주)앤티 인수

세아이앤티가 터보 블로워(Turbo Blower) 전문
제조업체인 앤티를 인수했다. 앤티의 터보 블로워
제품은 석유화학 분야의 분체 이송 기계 외에 다양
한 용도의 기계장치에 적용되는 첨단 제품이다. 세
아이앤티는 2011년 6월 앤티의 인수 검토에 착수
하여 2012년 2월 최종 인수를 확정 지었다.

2012 그룹 경영회의

저성장 시대의 돌파구, 공격적인 경영에서 찾는다

2012년 그룹 경영회의가 1월 9일 서울 밀레니엄힐튼호텔에서 개최됐다. 이날 회의에서는 지난해 경기 침체 속에서도 계획했던 목표를 무난히 달성할 수 있었던 긍정적인 요인들을 되짚어보고, 본격적으로 저성장 시대에 접어드는 올해 경영의 주안점으로 수비와 공격의 조화가 강조됐다.

불황 속에서 빛을 발한 노력의 결실

2011년 세아는 전체 매출액과 영업이익이 전년 대비 각각 28%, 29% 성장률을 기록했다. 유럽의 재정위기와 전 세계로 파급된 경기침체가 국내 철강업체에도 어두운 그림자를 드리워 전반적으로 수익성 저하가 예고됐던 데 반해, 세아는 시장 지배력과 핵심 역량 강화를 위한 각 사의 노력과 맘이 가시화된 결실을 거두었다. 이운형 회장은 해외 사업들의 팔목할만한 신장, 세아베스틸의 우수한 경영성과, 세아제강의 UAE 강관공장 준공, 세아특수강의 기업 공개, 세아엠앤에스의 추가 지분 확보 등을 긍정적인 요인으로 꼽으며 여러 성과들이 모여서 좋은 결실로 나타났다고 전했다.



세아의 발전을 견인하는 성과들

한편, 올해 그룹 경영회의에서는 지난해까지 시상해오던 세아 경영대상을 새롭게 개편한 ‘세아경영상’ 시상식이 진행됐다. 그 첫 번째 수상은 인재육성 부문 세아베스틸, 미래성장 부문 세아로지스가 선정되어 대표이사에게 트로피가 전달됐다. 한 해 동안 개척과 도전 정신으로 회사 발전에 기여한 성과를 기리는 세아업적상에는 세아에샵의 해양 플랜트용 FCW 제품 개발이 금상에 선정되는 한편, 기술개발, 생산, 영업 부문의 총 4건의 성과가 은상을 수상했다. 또한, 지난해 아랍에미리트 사막 한가운데 완공한 SeAH Steel UAE의 강관공장은 세아 도전정신의 상징으로 평가되면서 특별상을 받았다.

2012년 경영방침은 수비와 공격의 조화

2012년 세아의 경영 화두로는 수비와 공격의 조화가 강조됐다. 성장 동력이 될 신사업 분야나 기존 사업에서 경쟁력을 확대할 수 있는 부문에 과감하고 신속한 투자를 추진하되, 수익성을 보장하며 성장할 수 있도록 체질 강화에도 지속적인 노력을 기울인다는 방침이다. 이운형 회장은 “잘 할 수 있는 분야에 역량을 더욱 집중하면서, 국내외 시장 지배력을 공고히 하여 점유율을 늘리는 공격적인 경영이 필요하다”며, “앞으로의 저성장 시대, 시장이 커지지 않는 여건에서 사업 성장을 실현하는 방법은 시장점유율을 늘리는 것”이라며 2012년에는 시장점유율 확대에 주력해 줄 것을 당부했다.



계획된 투자와 합리화로 성과 기대

올해 어려운 환경에서도 세아는 투자와 합리화 계획을 토대로 약 17%의 매출 성장을 목표로 하고 있다. 주요 이슈로는 세아제강의 M&A 추진과 생산능력 확대로 시장에서의 위상 강화를 꼽았다. 세아베스틸은 적절한 시점에 공급능력을 확대해 수요 증가에 부응해왔던 것처럼 시장점유율 확대를 위한 투자를 올해도 이어갈 것이다. 시장의 공급과잉 국면에 접어든 세아특수강은 원가 경쟁력을 바탕으로 한 국내의 시장점유율 확대가 관건인 한편, 한국번디는 해외법인들의 효과적인 관리와 한국번디 전체의 경쟁력 향상, 더 빠른 성장을 위한 시스템 구축이 주요 이슈로 떠올랐다. 세아엠앤에스는 시설 확장을 통한 경쟁력 증진을 기대하고 있으며, 세아이엔티는 새롭게 인수한 터보 블로워 업체, 엔틀을 통해 터보사업 분야가 더욱 활기를 찾을 것으로 기대하고 있다.

변화에 대한 능동적인 자세가 필요한 때

올해 국내외 경제는 수시로 악재들이 불거져 나와 한치 앞을 예측하기가 어려운 불안한 상황의 연속이 될 것으로 전망되고 있다. 사실상 유럽의 재정위기와 세계 금융시장의 불안 고조, 주요 국가들의 지도자 교체와 그에 따른 정책 변화, 북한의 돌변사태 등 올 한 해 다양한 변수들이 기다리고 있다. 여기에 더해 여러 가지 사회 갈등구조를 완화시킬 해소방안으로 더 많은 기업의 책임이 요구되는 시점에서 이운형 회장은 세아가 친사회적 기업이라는 좋은 평판을 얻을 수 있도록 경영자들과 임직원들 모두의 다양한 노력과 실천을 당부했다. 또한, 경영환경의 변화와 기업의 책임 증가를 반드시 극복해 나가야 하는 하나의 과제로 담담하게 받아들여 능동적으로 헤쳐나가야 한다고 전했다.



인재육성에 세아베스틸, 미래성장에 세아로지스 수상

15년간 매년 경영성과가 우수한 회사의 CEO에게 수여해오던 세아경영대상이 2011년부터 평가방법을 대폭 변경하고 '세아경영상'으로 새롭게 개편됐다. 2011년 한 해 동안의 성과를 토대로 한 그 첫 번째 수상의 영광은 인재육성 부문에 세아베스틸, 미래성장 부문에 세아로지스에게 돌아갔다. 두 회사의 CEO에게는 특별히 제작된 '세아경영상' 트로피가 전달되고 이운형 회장이 직접 기념 순금 배지를 달아주었다.

CEO 개인에게 포상하던 기존의 세아경영대상은 회사 규모의 차이로 인한 정량적 분석의 한계와 회사별 특성 반영에 있어 아쉬운 점이 있었다. 세아경영상은 이를 개선하여 회사 규모와 관계없이 세아가 추구하는 방향에 맞게 1년 동안 활동한 성과를 부문별로 평가하여 귀감이 되는 회사를 선정하게 된다. 시상 부문은 경쟁력, 미래성장, 경영혁신, 인재육성 등 크게 4개 분야로 평가기준에 따라 해당 대상이 있는 경우에만 시상한다. 여기에 특별한 사안에 따라서 각 사에 맞는 제도나 시스템을 갖추고 지속적이고 조직적인 활동이나 성과를 낸 부문이 있을 경우 추가될 수 있다. 새로운 방식을 도입하여 심사한 첫 세아경영상은 인재육성 부문에 세아베스틸, 미래성장 부문에 세아로지스가 차지했다.

인재육성 부문: 세아베스틸

세아베스틸은 '미래 성장동력의 주역은 사람이다'는 대표이사의 방침 아래 '중장기 교육 프로그램 로드맵'을 통해 전문성과 인성을 갖춘 인력 양성에 주력하고 있다. 직무와 계층에 따른 교육 프로그램과 제도는 세아베스틸만의 특성을 반영하여 차별화한 것이 특징이다. 세아베스틸은 이러한 인적자원 확보를 위한 체계적인 시스템 운영으로 인재육성 부문 수상에 이르렀다.



전문성과 인성을 갖춘 인력 양성에 주력

사무기술직의 직무 전문성 강화를 위해서 대학교와 연계한 특수강 전문 과정을 개설, 맞춤형 인재를 양성하는 사내 석·박사 과정을 도입해 현재 6명(박사 2, 석사 4)이 이 과정에 참여하고 있다. 또한, 전문 기술인력 양성과정을 개설하고 대리급 이하 사원에게 연간 70학점 이수를 의무화하여 사무기술직의 자질과 기술 수준을 향상시키는 전기를 마련했다. 한편, 기능직 사원을 위한 UT(초음파 탐상), 지게차 등 자격증 획득 지원 프로그램도 운영하고 있다. 이

프로그램을 통해 2011년에 UT 8명, 지게차 42명이 전문 자격을 취득했다. 설비분야와 관련해서는 기계/전기 보전 전문 강좌를 개설하여 참여 의무화를 추진한 결과, 지난 한 해 동안 173명이 이 과정을 이수했다. 이처럼 회사가 지정하는 자격증을 취득할 경우, 인센티브를 지급하는 제도를 도입해 직원들의 자기계발과 전문성 강화를 적극 유도하고 있다.

한편, 세아베스틸은 직급과 계층에 따른 인성교육에도 힘쓰고 있다. 사무기술직은 역량강화 Master Plan에 따라 체계적인 역량 개발과 직급별로 필요한 리더십 역량을 키우는 프로그램을 운영하고 있다. 기능직은 중장기 Plan에 맞게 매년 테마를 선정하여 특강과 집합 교육을 실시하고, 현장 관리자에 대한 리더십 강화 프로그램 운영으로 올바른 조직문화 형성, 직원 의식 강화, 애사심 등 동기부여에 힘쓰고 있다.

미래성장 부문: 세아로지스

세아로지스는 배선, 통관, 하역, 보관 등 사업 다각화를 통해 물류 경쟁력은 물론, 일괄 서비스 체제를 구축하면서 종합 물류기업으로 도약하기 위한 발판을 놓았다. 나아가 전국적인 물류 거점 및 인프라 확대와 외부 화물 유치 확대를 위한 전담 조직 신설 등 제2 성장동력 마련을 위한 활발한 행보로 미래성장 부문 수상 회사로 선정됐다.



사업 다각화와 인프라 확충으로 물류 경쟁력 확보

세아로지스는 육송, 해송, 철송, 출하 등 기존의 운송업무 외에 보세창고업, 통관, 하역 등 비운송 부문으로 사업영역을 확대하여 물류의 일괄 서비스 체제를 구축하고 경쟁력을 확보하게 되었다. 특히, 신규 사업의 조기 안정을 위해서 전담 조직을 신설하고, 통관, 하역, 관세 등 업무에 20여 명의 물류 전문 인력으로 보강했다. 이를 통해 초기 사업연도 120억 원의 신규 매출을 달성하고, 전년도 2% 미만이었던 비운송 부문의 매출 비중을 10%까지 확대했다. 나아가 물류비 상승 억제 및 방어, 통관비나 관세 조기 환급 등의 노력으로 계열사 물류비 절감에도 기여한 바가 크다. 이에 힘입어 세아로지스는 2011년 역대 최대 매출을 창출했다.

한편, 전국에 걸친 물류 거점과 인프라 확장으로 대외 경쟁력 확충에 주력한 점도 눈에 띈다. 사업 다각화와 관련해서는 인천(수출입통관팀), 군산 및 포항(하역팀)에 새로운 거점이 마련됐다. 외부 화물 유치를 위해 광양과 옥천에 영업소가 개설되고, 당진물류기지와 의왕철송창고를 확보함으로써 물류 확대를 위한 기반을 다졌다. 여기에 SCM(Supply Chain Management)기획팀, TPL(Third Party Logistics)팀 등 전담 조직의 신설과 전국 거점들을 통한 활발한 영업활동으로 향후 외부 화물 유치 확대를 기대할 수 있게 됐다.



2011년 세아를 빛낸 개척과 도전의 성과들

한 해 동안 기술개발, 생산, 영업 분야에서 개척과 도전의 정신을 발휘한 성과들을 기리는 2011 세아업적상에 기술개발 부문에서 가장 높은 평가를 받은 세아에스 해양 플랜트용 FCW 제품 개발의 금상 수상을 비롯하여, 생산, 영업, 기술개발 분야에서 총 4건의 성과가 은상을 수상했다. 또한 지난해 그룹사의 가장 큰 이슈 중에 하나로 주목 받았던 SeAH Steel UAE 강관공장의 성공적인 준공은 특별상에 올랐다.

세아에스 제품개발팀 길웅 팀장 외 2명

해양 플랜트용 고부가가치 Flux Cored Wire(FCW) 개발

해양 플랜트 건설이 활발해지면서 관련 용접제품의 급격한 수요 증가가 예상되는 가운데, Drilling Pipe와 Duplex Stainless의 용접이나, CTOD(Crack Tip Opening Displacement) 성능이 요구되는 곳에 쓰이는 5종의 고효율, 고품질 FCW 제품 Line-Up을 구축했다. 세계 최초로 까다로운 해양 플랜트 공사의 조건을 만족하는 FCW 개발에 성공한 세아에스는 해양 플랜트용 용접재료 개발에 기술적 선두의 지위를 확보하게 됐다. 이로써 고부가가치 해양 플랜트 시장을 선점할 수 있는 계기를 마련하여 향후 중장기 성장의 발판이 되어줄 것으로 기대하고 있다.

SeAH Steel UAE 김석일 법인장

UAE 현지법인의 성공적 출범과 중동 및 북아프리카 판매생산기지 조기 완공

2010년 4월 8일 공장건설 계약을 체결하고 2011년 12월까지 UAE RUWISE TAKREER Project에 35,700t을 납품해야 하는 상황에서, 약 10여 개월 만에 공장 건설에서부터 설비 설치, 시운전, 상업생산에 이르기까지 초기에 공장 완공을 성공적으로 수행하여 중동시장에서의 생산 및 판매기지를 확보하게 됐다. 특히 UAE나 KOTRA에서 성공적인 투자 사례로 분류하여 한국의 대표 우수기업으로의 평가는 물론, 그룹의 발전에 초석을 마련하는 계기가 됐다.



특별상

세아베스틸 제품연구그룹 이용희 팀장 외 5명

풍력 기어용 소재 제조기술 개발

신재생 에너지 분야, 특히 풍력발전에 대한 철강재 수요가 계속 증가되면서, 시장 수요에 대응하고 부가가치가 높은 Wind Mill Gear 용 소재인 18CrNiMo7-6 개발에 성공했다. 18CrNiMo7-6 강종은 범용재와는 다르게 최고 수준의 품질과 고급 기술이 필요하므로 시장진입 장벽이 높다. 이번 강종 개발로 세아베스틸은 신규 수요 창출은 물론 수익성이 높은 산업용, 광산용, 조선용 기어 소재 등으로 지속적인 개발을 이어갈 발판을 놓았다.

세아특수강 물류팀 신재운 파트장 외 2명

산세공정 가스실링시스템 구축으로 설비효율 극대화

충주공장은 추가 투자가 필요한 상황에서 산세공정 개선으로 14만t 생산목표를 실현했다. 산세공정에 조(염산조, 칼슘조)를 증설해 Cycle Time을 단축시켜 산세처리 양을 늘렸지만 산세 피막 부적합이 발생해 품질 및 가동률이 저하됐다. 이를 개선하기 위해 새롭게 가스실링시스템을 고안하여 도입함으로써 생산량 증대는 물론, 불가동률 감소, 품질 향상, 수선비 절감 등 효과를 거두었다.

가스실링시스템은 CHQ 업계 최초로 도입한 것으로 현재 특허 등록을 진행 중이다.

한국번디연구1팀 박재정 팀장

은납봉 재료 개발

Steel 소재로 교체된 냉매용 튜브 용접봉의 용접 성질을 향상시키기 위해서 기존 용접봉 Ag 30% 대신 원가 경쟁력을 확보할 수 있는 BAg-KB 용접봉을 개발했다. 이번 은납봉 재료 개발을 통해 한국번디는 냉장가전 시장에 Cycle Total Ass'y Solution을 공급하게 됨으로써 신규 매출의 기회를 확보하는 한편, 고객사도 원가 절감의 효과를 높일 수 있게 됐다.

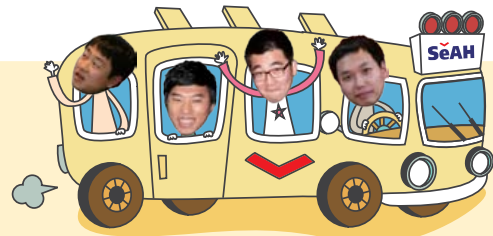
세아제강 STS영업팀 전우현 대리 외 1명

신시장 개척을 통한 판매증대 기여

공격적 마케팅을 통한 시장 다변화, 실수요 위주의 거래처 확보, 생산품목 확대로 고객만족 강화, 고수익 업체 발굴을 통한 수익성 확보 등 신시장 개척에 힘써 스테인리스 강관 매출 증대에 기여했다. 특히 스테인리스 강관사업 부문의 수익성 확보로 영업이익이 개선되어 전체 경영목표 달성에 크게 공헌했다. 향후 Oil Sand, Tanker, Gas·LNG 선박에 사용되는 제품 등록과 수주 확보로 주요 메이저 회사에 공급을 지속해 나가는 계기를 마련했다.

2011 하반기 신입사원 기본과정

열정 충만한 세아의 신입사원입니다!



2011년 하반기 공채 신입사원 58명이 경기도 양평의 kobaco 연수원에서 진행된 신입사원 기본과정 교육에 참가했다. 1월 10일부터 9박10일간 진행된 이번 교육과정은 신입사원들에게 세아가족의 일원이 되었다는 자부심을 심어주고 진정한 사회인으로서 거듭나는 시간이 되었던 한편, 협동심과 단결력을 알아 가는 기회가 됐다.





입소식

신입사원 기본과정 입소식은 이운형 회장의 환영사로 시작됐다. 58명의 신입사원들과 마주한 이운형 회장은 “20년, 30년 후 세아를 이끌어줄 주인공들을 꼭 한 번 만나고 싶었다”며 세아인으로 새로운 출발을 하는 신입사원들을 격려했다.

직장 예절과 비즈니스 매너

대학생에서 사회인으로 첫 걸음을 떼는 시간. 기본 비즈니스 매너와 상사에게 지켜야 할 직장 예절을 배우고 실습을 했다. 자신을 소개하는 것도, 동료들과 서로 마주하는 것도 아직은 어색하지만, 기본 자세를 가다듬으며 의젓해지기 위해 최선을 다하는 모습이다.



2 DAY

아이디어 표현, 그리고 커뮤니케이션

신입사원들이 직접 UCC 영상물을 기획·제작하는 첫 번째 시간. 7일 동안 세아를 주제로 한 영상을 담은 작업을 통해 점차 세아를 알아가고 친숙해졌다. 한편, ‘인간관계와 커뮤니케이션’ 과정에서는 자신과 상대를 이해하는 시간을 가졌다. 성격 유형별 커뮤니케이션 법을 배우고, 상사나 동료들의 입장에서 생각해봄으로써 갈등을 줄이고 발전적인 인간관계를 형성하는 연습을 해보았다.



3 DAY

창의력과 기획력 개발과 활용

상상과 연상을 통해 표출되는 자신의 생각을 컴퓨터 프로그램으로 체계화하는 마인드 맵핑 기법을 배우는 과정이 이어졌다. 기본적으로 알아야 하는 기획력과 문제 해결력에 대한 개념을 익히는 것은 물론, 앞으로 회사업무를 수행할 때에 창의적인 생각을 효율적으로 정리하고 활용할 수 있는 방법을 배웠다.



4 DAY

팀워크와 문제해결

팀원들 간의 창의력을 최대한으로 발휘하여 미션을 완수해보는 과정이다. 최종 미션은 각 팀의 미션으로 주어진 구조물을 연결하여 현수막을 펼치는 것이다. 풍선, 옷걸이, 나무막대, 청소도구 등 각종 일상 도구를 최대한 활용하여 창의적인 구조물을 제작해보았다. 얼마나 창의적인 아이디어를 만들고, 문제를 해결하며, 팀워크를 얼마나 잘 발휘하느냐가 관건이었다.



9 DAY

기업경영의 이해

직장생활에 필수적인 회계지식과 기업경영 프로세스를 배움으로써 업무 전반의 시스템을 인식하게 됐다. 기초적인 회계지식을 기반으로 한 기업경영 시뮬레이션을 직접 경험해보고, 유기적으로 연결된 경영 프로세스에 대한 이해를 통해 기업 경영활동의 이익창출 마인드를 부여했다.

10 DAY

수료식

수료식에는 세아홀딩스 이순형 회장이 참석하여 신입사원들을 격려했다. 신입사원들이 직접 기획하고 제작한 우수 UCC 작품을 감상하며 9박10일 간의 교육여정을 공유했다. 이순형 회장은 “젊음의 에너지와 가득한 자신감이 느껴져 세아의 앞날에 대한 기대감이 커진다”며, “지금의 충만한 에너지와 자신감을 회사의 발전을 위한 열정으로 발산해주길 바란다”고 전했다.



8 DAY

세아 50년 역사와 윤리경영

세아의 역사를 배우며 세아를 이해하고, 세아인으로서 지켜야 할 윤리경영 지침을 배움으로써 자긍심과 소속감을 높이며 진정한 세아가족의 일원으로 태어나는 과정이 진행됐다.



5 DAY

패러다임의 전환

이전의 나약한 자신에서 벗어나 개성을 한껏 뽐내며 새로운 동기를 부여하는 시간. 모든 신입사원이 자신 속의 불안함, 걱정, 의기소침 등을 떨쳐버리고, 세아인으로서 새 출발선에 섰다. 새롭게 마음을 다잡고 자신감을 충전하여 각자의 마음 속 패러다임을 전환하는 시간을 가졌다.

6 DAY

팀워크와 도전정신

38km 야간 행군을 통해 육체적으로 극한의 상황을 겪으며 자신감을 회복하고, 서로를 격려하는 과정을 통해서 동료애와 소속감을 배웠다. 또한 최종 목적지인 하조대 해수욕장까지 단 한 사람의 낙오자도 없이 완주하여 성취감도 얻었다. 신입사원들은 극심한 추위 속에서 강한 정신력과 동기애를 발휘하여 어떤 어려움도 극복할 수 있다는 자신감을 높였다.



7 DAY

글로벌 커뮤니케이션

세계로 뻗어나가는 글로벌 그룹 세아의 정책에 발맞추어 글로벌 커뮤니케이션 과정이 있었다. 오직 영어로만 진행된 이 과정은 세아가 진출해 있는 해외 지역(미국, 중국, 일본, 태국, 베트남, UAE, 뉴질랜드 등)의 문화에 대한 이해와 글로벌 비즈니스 마인드를 심어주는 데 목적을 두었다.





After

한국번디 기술연구소 연구1팀 팀장

알라딘, 소원을 말해봐

신비와 모험의 세계로 가는 길을 찾다

박재정

누구나 어린 시절의 추억이 있기 마련이다. 흩어져버린 동심은 이제 없지만 그 시절의 모험심과 호기심은 남았다. 더 좋은 것, 새로운 것을 찾기 위해 연구하고 또 몰입하는 사람, 고된 여정 끝에는 꼭 길을 발견할 수 있다는 사람, 한국번디 기술연구소의 박재정 팀장은 소원을 현실로 만드는 힘을 가졌다.

끊임없이, 그리고 직접하고야 마는

한국번디 기술연구소는 연구 1, 2, 3팀으로 나뉘어 각각 가전, 신소재 개발, 자동차 부문의 새로운 문을 열기 위해 노력 중이다. 그 중 연구1팀을 이끌어갈 책임을 짊어진 박재정 팀장을 만났다. 연구1팀은 한국번디에서 생산하는 소형 스틸튜브를 이용해 가전제품용 냉매 사이클을 개발하는 일을 담당하고 있다. 최근 이 분야의 연구 동향은 소비전력 개선을 위해 친환경 제품을 생산하고 원가를 절감하는 것이다. 이 밖에도 기술연구소는 고객사와의 충분한 의견 교환과 필요에 의해 연구 방향을 설정한다.

박재정 팀장은 부산대학교와 산학협력을 통해 개발한 BAg-KB 용접봉으로 2011년 세아업적상 은상을 수상했다. 연구팀이라고 해서 사무실이나 연구소 책상에만 앉아있다고 생각하면 큰 오산이다. 직접 몸으로 부딪히고 실험을 하면서 가장 뛰어난 제품을 만들기 위해 불태운 열정이 결국 좋은 제품을 만들 수 있는 토양을 제공했다. 수많은 시행착오와 연구를 거친 만큼 완성도가 높은 BAg-KB 용접봉은 냉장고 냉매 순환용 파이프를 용접하기 위해 개발해낸 것이다. 기존 국내 제품들의 은 함유량이 30%이던 것을 22%로 줄임으로써 원가를 절감함은 물론, 동일한 수준의 용접성을 확보하여 국내를 비롯해 미국, 중국, 일본, 멕시코, 태국 등 해외 5개국에서 특허를 취득하고 현재 인도네시아와 태국, 중국에 수출하고 있다.

천천히 가도 도달할 수 있다

연구개발의 길은 외로운 자신과의 싸움과도 같다. “개발 진행도 물론 오랜 시간이 걸리지만 아이템 선정이 가장 중요하고 어렵습니다. 아무리 좋은 제품을 선정해 연구한다고 해도 고객사의 니즈에 부합하지 않으면 소용이 없기 때문이죠. 제품의 우수성, 시장의 흐름, 고객의 요구, 이 삼박자가 어우러졌을 때 비로소 성공할 수 있습니다.” 그 역시 연구를 하는 동안에 처음 선정했던 것이 맞는지 고민할 때가 있다. 그러나 의심을 한다고 해서 연구결과가 달라지거나 새로운 비책이 나오지는 않는다. 꾸준히 노력하고 인내하며 파고드는 집요함만이 난관을 헤치고 앞으로 나아갈 수 있



Before



게 해준다. 연구라는 분야의 일이 힘든 것도 이러한 이유에서다. 하지만 이 또한 '연구'의 매력이라고 그는 말한다.

박재정 팀장은 우리가 흔히 말하는 IMF 세대다. 금융위기 속에서 졸업을 하자 캠퍼스 안 구인공고가 가득하던 게시판이 텅 비어 있었다고 했다. 졸업 후 갈 곳이 없었지만 부정적인 생각보다는 '꾸준히 노력하면 될 것'이라는 생각뿐이었다고 한다.

“저는 동화 속 주인공인 알라딘처럼 자유분방하고 모험을 즐기는 성격은 아닙니다. 그렇지만 한 가지는 알고 있죠. 될 것이라고 생각하면 정말로 현실로 이루어진다는 것을 말입니다. 안 되면 어떻게 하지? 이 방향이 아니면 어떻게 하나? 라는 의문이 들 때에도 걱정을 떨치고 연구하고 또 고민했습니다. 아무리 험난한 여정 속에도 찾으면 길은 있습니다. 그 길을 빨리 찾느냐 조금 돌아서 찾느냐의 차이일 뿐입니다. 아직 찾지 못했다면 목적지를 떠올리며 길을 찾으세요.”

쉽 없이 빠른 속도로 트렌드가 바뀌는 가전시장 속에서도 핵심이 되는 고객의 요구사항과 필요를 읽어내는 것, 그리고 강력하게 추진하는 힘이 있다면 그 결과는 헛되지 않을 것이라는 박재정 팀장의 다짐에서 굳은 의지를 느낄 수 있었다.

이름 | 박재정
별명 | 잠탱이

아무래도 술을 많이 마시면 거부할 수 없는 졸음 때문에 골아 떨어져 생긴 별명인 것 같습니다.

좋아하는 것 | 화초

가꾸며 보살핀 만큼 언제나 싱그러움과 화사로움으로 보답하는 생물입니다.

싫어하는 것 | 술

열정이 부족해선지 노력해도 주량이 늘지 않네요.

인생의 모토나 좌우명 | “목표 없는 삶은 인생의 낙오자다.”

목표가 없을 때 사람이 나태하며 무기력해집니다. 항상 무언가를 향해 도전해야만 자신에게 발전이 있고 생활의 활력이 있기 때문입니다.



램프의 요정 지니에게 세 가지 소원을 빈다면?

영화 <알라딘>에서는 우여곡절 끝에 램프를 손에 쥐게 된 알라딘에게 지니가 말합니다.

“난 무슨 소원이든 들어줄 수 있어! 하지만 세 가지는 들어줄 수 없지.

그 첫 번째는 죽은 사람 살리기, 두 번째는 내가 사랑하는 사람이 나를 사랑하게 만드는 것, 그리고 세 번째는 다른 사람을 죽이는 것!”

물론 현실에서 이런 일이 일어날 리는 없겠죠. 말도 안 되는 황당한 질문이지만, 정말로 길을 가다 램프를 주워 지니가 나타난다면 어떤 소원을 빌지 물었습니다.

박재정 팀장님의 세 가지 소원을 무엇인가요?

1. 그림 같은 공전과 수많은 하인들 : 저 역시 알라딘이라면 커다란 공전과 하인들을 달라고 하겠죠?
2. 돈과 명예 : 돈과 명예로 가족들과 동료들에게 힘과 애정을 더욱 나누어 주고 싶어요.
3. 우주 비행선(타임머신) : 어디든지 내가 원하는 곳으로 빨리 갈 수 있는 운송수단이기 때문이죠.



강철보다 단단한 마음 리얼 스틸

세 아 제 강 S T S 영 업 팀



‘스테인리스 강관 판매 국내시장 점유율 1위’라는 이름 아래에는 많은 수고와 인내가 스며들어 있지만 세아제강 STS영업팀은 1위라는 단어보다 오로지 행동으로 보여주기를 원한다. 최고라는 이름에 만족하지 않고 더 큰 시장을 무대로 날개를 펼칠 그들의 도전은 이제 또 다시 시작이다.

국내외 시장을 아우르는 정보력과 결실

세아제강 STS영업팀(Stainless Pipe 영업팀)은 세아제강의 국내외 스테인리스 강관 판매를 총괄한다. 여타의 영업팀과 달리 STS영업팀은 내수와 수출 업무가 모두 한 울타리 안에서 이루어진다는 특성이 있다. 기존에는 내수와 수출이 서로 분리되어 있었다. 국내외 업무가 별도로 진행될 경우 정보의 공유가 잘 이루어지지 않아 급변하는 시장 환경에 유연성 있게 대처하기에 어려움이 있었다. 이러한 상황에서 STS영업팀이 따로 등지를 틀게 된 것은 갈수록 커지는 국내외 STS 수요와 시장의 발전성을 염두에 둔 조치였다.

STS영업팀은 2011년부터 내수와 수출을 통합하여 운영하면서 실수요 위주의 공격적인 마케팅과 미주지역 중심의 시장에서 탈피했다. 시장 다변화를 꾀하는 등 세계적 경기침체 속에서도 매출이 눈에 띄게 상승했으며 수익을 증대시켜 경영 목표 달성에 지대한 공헌을 했다.

이것이 바로 지난 한 해 STS영업팀의 주목해야 할 성과이다. 아무리 시장 상황에 영향을 많이 받는 부문의 사업이라고 해도 꾸준한 인내심과 노력이 있다면 국제적 경제 상황과는 무관하게 성장할 수도 있다는 하나의 선례를 남겼기 때문이다.

영업팀에서 만들어낸 긍정적 나비효과

세아업적상이 만들어진 이래 세아제강의 영업 부문 은상 수상은 처음이다. 사실 영업이라는 것은 그 특성상 생산 부문보다 평가나 측정에 있어 애매한 경우가 많다. 실제로 시장 상황에 좌우되기 쉽지만 반대로 많은 노력을 쏟는다고 해도 시장의 상승세 덕분이라고 생각하기 쉽기 때문이다. 그러나 지난 한 해 STS영업팀의 행보는 시장의 하락세와 반등하는 양상을 보였다. 계속되는 세계적 불황 속에서도 국내외 영업이익이 STS 연간 판매 최대 신기록을 경신했기 때문이다. 판매량 상승은 영업팀뿐 아니라 내부적으로

도 생산량을 극대화하는 데 큰 힘이 되었다. 이는 STS 시장을 속속들이 알고 있는 김정욱 팀장과 팀원들의 오랜 경험과 정보력, 그리고 고객사와의 신뢰와 만족도를 더욱 돈독히 했기에 가능한 일이었다.

STS영업팀의 올해 목표는 해외 플랜트 시장에 벤더 등록(사전 승인)을 빠른 시일 내에 완료함으로써 후속, 대규모 강관 시장을 장악하고 세아제강의 이름을 널리 알리는 것이다.

0

“열정이 있다면 못할 것이 없다”

세아제강 STS영업팀 김정욱 팀장

영업은 통제에 의해서 이루어지는 업무가 아닙니다. 고도의 집중력과 순발력, 그리고 인내심이 필요하지요. 뿐만 아니라 꾸준한 정보 수집을 통한 시장에 대한 이해와 신뢰, 끈기를 수반한 인맥이 필요합니다. 연습은 없고 오직 실천뿐이라 해도 과언이 아니죠. 그러므로 실패가 생긴다 해도 뼈아픈 경험으로 알고 빨리 털고 일어날 수 있도록 해주는 것, 그리고 이러한 일들을 가능하게 할 개인역량을 키울 수 있도록 돕는 것이 리더로서의 역할이라 보고 탄탄한 지지와 믿음으로 팀원들을 격려하고 있습니다.

우리 STS영업팀은 작년부터 중국시장에 진출했습니다. 그 결실은 올해 하반기부터 수면 위로 떠오를 것입니다. 현재로서는 해외와 견주어 볼 때 국내시장이 차지하는 비중이 더 크지만, 저와 팀원들은 국내시장 점유율 1위를 유지함은 물론이고, 앞으로 무한한 가능성을 가진 해외시장을 개척하는 초석을 다질 것입니다.



외모만큼이나 능력도 잘 나가는 세아제강 STS영업팀

美男美女 이시네요

류양석 차장

스테인리스 강관 국내 유통과 실수요 판매 총괄. 팀 분위기 띄우기의 명수이자 폭발적인 카리스마로 업무를 처리하는 카멜레온 같은 변신의 귀재!

김정욱 팀장

스테인리스 강관의 내수·수출 판매 총괄. 팀원들의 능력을 존중하며 책임과 목표의식을 깨우치게 해주는 미래형 리더

전우현 대리

스테인리스 강관 미주지역 및 중동·유럽 수출 담당. 뛰어난 능력은 물론 팀원들 간의 조화까지 살피는 따뜻한 마음씀씀이를 가진 남자

장순율

스테인리스 강관의 국내 유통·실수요 판매 담당. 색다른 영업 스타일로 '파이프에 감동이 흐르는' 영업을 하는 영업팀의 차세대 기대주

안동진

스테인리스 강관의 일본 수출 및 선적 관리 담당. 해병대 경험을 바탕으로 집중력과 끈기를 살려 STS 수출 확대에 이바지하겠다는 당찬 각오의 소유자

정정현

스테인리스 강관의 국내 유통·실수요 판매 담당. 뛰어난 능력과 수려한 외모, 놀라운 마술 솜씨로 고객의 마음을 사로잡는 차세대 STS영업팀의 다크호스

이슬잎

스테인리스 강관 내수판매관리 담당. 태권도 유단자로, 송판을 격파하듯 담당 업무를 빠르고 철저하게 처리한다.

유재천

스테인리스 강관의 일본, 동남아 및 유럽 수출 담당. 사내 '식신'으로 통하는 '헝그리 정신'으로 STS 수주 갈망에 대한 열정과 유머를 겸비한 분위기 메이커

1	김정욱 팀장	249 표
2	류양석 차장	89 표
3	전우현 대리	54 표
4	유재천	34 표
5	정정현	33 표
6	장순율	23 표
7	안동진	17 표
8	이슬잎	8 표

깊은 뿌리를 가져라

뿌리가 깊은 나무는 바람에 흔들리지 않고
샘이 깊은 물은 가뭄에도 그치지 않는다.
이는 <용비어천가>에 나오는 한 구절입니다.

사람도, 기업도 마찬가지입니다.
준비를 단단히 하면
깊이 뿌리를 내린 나무와 같아서
세찬 비바람에도 흔들리지 않습니다.

뿌리의 모습은 겉으로 드러나지 않아
지금 당장은 보이지 않겠지만
세월이 흐른 뒤에는
그 어떤 방법이나 요령보다도
튼튼한 힘이 되어 줄 것입니다.



상대방의 마음에 쓰는 것이다 보고서는 종이가 아니라

이순신 장군의 기록과 지혜



이순신 장군, 그도 보고서를 썼다

올해는 임진왜란 420주기이다. ‘임진왜란’하면 누구나 이순신 장군을 떠올린다. 이순신 장군은 탁월한 무인이었지만 완벽한 보고서를 썼던 보고서의 달인이기도 했다. 이순신의 보고서 모음집인 <임진장초>가 그것을 증명해준다. 선조와 광해군, 상급 기관에 보낸 보고서인 장계가 78편이 남아있다. 전술과 전략에 뛰어났으며 높은 자리에서 수많은 사람을 호령했던 장군인 그 역시 지금의 우리와 같이 보고서를 작성해야 했다.

보고서의 대표적 형태인 장계에는 <삼가 사변(事變)에 대비하는 일을 아뢰입니다>처럼 임진란 발발 소식을 듣고 자신의 대처 계획을 보고한 내용, <삼가 적을 쳐서 무찌른 일을 아뢰입니다>와 <삼가 적을 쳐서 사로잡은 일을 아뢰입니다>처럼 전투 결과를 보고한 내용, <삼가 나누어 받자을 일을 아뢰입니다>와 <삼가 상고하을 일을 아뢰입니다>처럼 전쟁에 필요한 화약을 요청하거나, 피난민들의 생계를 위해 나라 땅에 농사를 짓게 하자고 요청하는 보고서 등이 있다.

보고서는 힘이다

이순신 장군의 완벽주의와 혼신을 다하는 열정이 깃든 보고서는 그의 생명과도 같았다. 이순신의 이러한 보고 정신은 젊었을 때부

터 형성된 것으로 보인다. 그가 몇 차례의 시련을 겪을 때마다 그를 구해 준 것이 바로 그가 쓴 보고서나 다른 사람의 보고서였기 때문이다.

1580년 발포만호로 부임했을 때, 전라좌수사 이용이 이순신을 고의로 벌주기 위해 관할 지역의 군사를 점검하고 이순신 부대의 결원이 많다고 장계를 썼다. 그 때 이순신은 타 부대의 결원 결과에 대한 보고서를 미리 입수해 놓았기에 위기를 면했고, 좌수사 이용은 의도적으로 왜곡한 장계를 회수했다.

1587년 녹둔도 둔전관시에 여진족이 침입했다. 상관이던 이일은 이순신에게 패전 책임을 씌워 죽이려고 했다. 이순신은 자신이 이미 여진족의 침입을 경계하여 이일에게 병력 증원을 수차례 요청했다는 증거 공문을 갖고 있으며, 자신은 오히려 적을 물리쳤다고 논박했다.

위기에 처했을 때 자신을 구명하고자 작성한 보고서는 아니지만 자세히 기록하여 보고서를 올린 것이 결국 그 자신의 목숨을 구한 셈이다. 불필요한 업무나 형식이라고 치부해 보고하기를 소홀히 했다면 ‘불멸의 이순신’이라 불리는 우리의 영웅은 역사 속에서 사라져 버렸을지도 모르는 일이다.

시대가 지나도 변하지 않는 것

사회생활에서 필수적인 보고서는 어떻게 써야 할까? 이순신의 보고서를 읽어보면 의외로 아주 간단하다. 육하원칙에 따라 사실을 정확히 기록하고, 증명할 관련 데이터와 다양한 문제점을 지적하면서 자신이 생각하는 대안을 제시했다. 보고서의 화룡점정이라고 할 수 있는 보고서의 제목은 이순신의 각종 보고서 제목처럼 핵심을 관통하는 매력적인 한 줄이어야 한다. 상대방의 마음에, 상대의 심장에 콕 박히는 한 줄, 보자마자 상상이 되는 한 줄이 그것이다.

육하원칙에 의한 간단명료한 보고서는 이순신 시대나 지금이나 변하지 않는 보고서의 원칙인 것이다. 하지만 보고서에 이순신처럼 목숨을 걸고 쓰는 혼이 담기지 않으면 결국 읽는 이의 마음을 흔들 수 없다. 글은 끊임없는 수정의 과정이다. 수정의 과정을 즐겨라. 최선의 단어를 선택하기 위해 수정하고, 읽는 이의 수준에 맞게 수정하라. 이순신의 보고서는 왕에게 보내지는 것이 대부분이었기 때문에 왕과 문신관료들의 수준에 맞추어 각종 고전에 나오는 표현들을 활용했다. 읽는 이의 눈에서 바라보고 그 눈높이에 맞춘 것이다. 또한, 단순한 사실 전달 차원이 아니라 읽는 이로 하여금 글 쓰는 이의 상황을 똑같이 상상을 할 수 있도록 해 주었다. 컴퓨터로 글을 쓰는 시대이지만, 글이 완성되면 프린트해서 종이 문서로 검토하는 것은 글의 질을 현격하게 높일 수 있는 방법 중의 하나다.

완전한 보고서는 없다. 이순신도 자신의 보고서를 끊임없이 수정했었다. 수정하라! 상대의 마음을 움직일 수 있을 때까지.



보고서 잘 쓰는 법

1. 핵심을 관통하는 제목을 쓰라

제목만 보아도 어떤 내용인지 알 수 있도록 간결하고 명료하게 작성한다. 자세한 내용은 육하원칙에 의해 기술해 나간다.

2. 정확하고 세밀하게 하라

보고서가 발송된 시간, 자신이 받은 시간, 보고서 발송 시점과 입수 시점 사이의 상황 변화를 기록하는가 하면 자신의 생각과 행동은 읽는 사람이 명확하게 이해할 수 있도록 구분해서 기록했다.

2. 상상하게 하라

전투결과와 보고서에는 합리적이고 사실적인 배치 상황이나 적선의 형태는 물론, 심지어 적장들의 얼굴빛이나 인근 피난민들의 구경 모습까지도 기록했다. 이를 읽다보면 마치 전투현장에서 구경하는 듯한 느낌을 줄 정도다.

우리가 이순신 장군에 대해 흔히 하기 쉬운 착각은 장군이 전쟁과 병법에만 능했으리라는 것이다. 나라와 백성을 지키기 위해 무과로 방향을 바꾸었지만 문신 양반가의 아들인 그는 이미 문사철(文史哲)에 능했다. 적이 눈앞에 있는 일촉즉발의 상황에서도 명료하고 매력적인 보고서를 작성해 올린 이순신 장군에게 상대방의 마음에 쓰는 보고서 작성법을 배워본다.

글. 박종평 <그는 어떻게 이순신이 되었나>저자

세아베스틸 윤기수 부사장 준비가 되었다면 위기도 기회다

전문가들은 이번 임진년이 어느 때보다도 가장 경기가 어렵고 위기가 많은 한 해가 될 것이라 전망한다.
위기를 기회로 바꾸는 법, 그 단순하고 명확한 진리에 대하여 세아베스틸 윤기수 부사장을 만나 이야기를 나눠 보았다.

Q. 올해 부사장직으로 승진하셨다고 들었습니다. 책임도 크게 느끼실 것 같은데요?

일선에서 영업본부를 지휘하다가 이제 특수강 생산과 사업 전반의 총괄 업무를 보게 됐으니 책임도 크고 어깨가 무겁습니다. 게다가 올해는 세계적 불황이 더 심해질 것이라고 합니다. 난세에 영웅이 나듯 위기에 기회는 있다고 생각합니다. 그러나 사람도, 경영방식도 구태의연해서는 안 됩니다. 사람은 같은 강물에 두 번 발을 담글 수 없다고 하죠. 강물은 흐르고 사람은 변하기 때문입니다. 이처럼 매 순간을 소중히 여기면서 더 큰 성과를

내기 위해 노력하고 있습니다.

Q. 처음 회사에 입사하셨을 때 기억이 나시지요?

벌써 32년이 흘렀습니다. 81년에 26명이 입사했는데 그 중 저를 포함한 6명이 동해시로 가게 되었습니다. 지방으로 내려갈 걱정에 그만 둔 사람도 더러 있었습니다만, '우리 한 번 가서 해보자'는 마음으로 무작정 내려갔어요. 생산 업무에 투입됐는데, 그 때 배우고 느꼈던 것들이 지금의 자리까지 오게 해준 밑거름이라 생각합니다.

Q. '지금 알고 있던 것을 그 때도 알았더라면...'이라는 말처럼 그 때의 자신에게 해주고 싶은 말이 있으신가요?

당시의 문화나 사회의 분위기는 쌍방향 소통이라는 인식이 부족했어요. 윗사람의 말은 되도록 수용해야 했습니다. 경험도 적고 젊었던 때라 혼자 몰래 울기도 하고 답답함도 느꼈죠. 지금 와 돌이켜보면 '조금 더 대화를 시도해볼 수도 있었을 텐데...'라는 생각도 듭니다. 현재는 그 경험을 살려 사원들과 허물없이 대화도 나누고 커피도 마십니다.

Q. 자유로운 소통의 창을 마련하신 것이네요?

네. 처음에는 다들 어려워해서 떨기도 하고 긴장도 하는 것 같았어요. 그렇지만 지금은 자유롭게 이야기를 나누기도 하고 농담도 합니다. 저 역시 젊은 사람들의 의견과 생각을 들어보고 다양한 측면의 사고를 할 수 있어서 늘 즐겁게 생각하고 있습니다.

Q. 만년필을 갖고 계신데, 메모하는 습관 때문인가요?

저는 메모를 자주 하는 편입니다. 수첩과 펜을 들고 다니며 기억할 만한 말이나 좋은 문구는 꼭 적어두었다가 직원들에게 들려주기도 하고 스스로 마음을 다잡기도 하죠. 그렇지만 이 만년필은 메모하는 데에 쓰기보다는 중요한 결재나 사인을 할 때에만 씁니다. 입사한 지 얼마 지나지 않아 회사의 한 임원께서 초록색 잉크로 결재하시는 모습을 봤어요. 젊은 시절, 그 모습이 정말 멋있어 보였어요. 언젠가 만년필을 쓰리라 생각하고 있던 차에 몇 년 전에 마련하게 됐습니다.

Q. 그런 롤 모델이 있어야 한다는 건가요? 존경하는 인물 같은.

위기는 어떤 순간이든 튀어나올 기회만을 노리고 있습니다. 그런 위기에 어떻게 대처하느냐가 진정한 리더를 가려내는 것이겠죠. 그런 면에서 이순신 장군의 리더십은 큰 교훈을 줍니다. 모함을 당해 옥고를 치르느라 하면, 전함이나 군사의 수적인 열세에서도 승리를 이끌어 냈으니까요. 사적인 욕심을 채우기 위해서였다면 결코 그렇게 하지 못했으리라 봅니다. 국가를 위한 마음, 그리고 전체를 위한 희생이 있었기에 가능한 결과였겠지요.

Q. 부사장님께서는 인생의 위기라고 할 만한 순간이 있으셨나요?

우리 아버지들의 세대에는 전쟁과 분단의 아픔을 겪었지만 우리 세대에는 국가적 위기나 고난은 없었습니다. 그러나 인생은 늘 위기의 연속입니다. 도처에 도사리고 있는 위기의 요소들이 항상 우리가 나약해지는 순간, 잠시 방심하는 순간을 노리며 도사리고 있죠. 저는 늘 위기란 것은 어느 순간이든 올 수 있다는 생각으로 한 순간도 긴장감을 놓지 않는 것이 바로 위기를 극복하는 방법이라 생각합니다. 그것이 바로 위기 대처 능력이자 자신의 역량이 되기도 하겠죠.

Q. 올해 보건복지부 조사결과에는 성인 6명 가운데 1명꼴로 스트레스로 인한 정신질환을 경험했다고 합니다. 스트레스야말로 자신도 모르게 스며드는 일상의 위기가 아닐까요?

요즘 젊은이들은 그런 의미에서 곧잘 꺾인다고 할까 그런 게 있죠. 위기나 어려움을 모르고 자라 힘들게 입사한 회사를 금세 퇴사하거나 자살을 시도하는 경우도 많다고 들었습니다.

Q. 그 이유가 무엇이라고 생각하시나요?

첫째로는 자신의 책임이 가장 크지요. 스스로가 생각한 업무와의 괴리가 크거나 반대로 역량이 부족할 때에는 스트레스를 많이 받게 됩니다. 그것을 극복하는 방법을 찾아야 합니다. 가치관을 확실히 세우고 늘 긍정적인 생각을 할 것을 권합니다. 또 상사나 선배님들에게 도움을 요청하는 것도 좋겠지요. 둘째는 상사나 동료와의 갈등을 들 수 있습니다. 이런 부분은 서로의 대화를 통해 해결할 수 있습니다. 그래서 더욱 많은 대화를 통해 많은 피드백을 받고자 노력하고 있습니다.

Q. 올해 준비하고 계신 것이 있다면 어떤 것이 있으신지요?

올해는 매우 어려운 해라고 합니다. 그러나 정초 때면 늘 반복되어 나오는 말이지요. 그와 같은 조건에서도 성장하고 후퇴하는 회사는 늘 존재했습니다. 앞서 말씀드린 바와 같이 소통을 화두로 삼아 활기찬 조직을 만들고 싶습니다. 모든 일을 제가 처리할 수는 없습니다만, 천 명이 일을 해도 천오백 명의 역량을 낼 수 있는 토양을 만들고, 몸이 아파도 출근하고 싶은 즐거운 회사를 만드는 것, 현장의 불만사항을 줄여 좋은 기업문화를 만들어 나가는 것을 목표로 삼고 있습니다.

죽기 전에 꼭 하고 싶은 것들

내 인생의 버킷리스트를 말한다!

1. 아름다운 세상 만들기

세상을 살다보면서 받은 도움들을 잊지 않고 나 역시 작은 도움 이나마 세상에 돌려주겠다.

2. 볼 트래핑의 달인 되기

축구! 어린 시절 머릿속을 가득 채운 단어. 볼 트래핑의 달인이 되겠다는 결심은 변함없다.

3. 길거리 게릴라 연주 해보기

내가 생각하는 가장 매력적인 모습은 음악에 흠뻑 빠져 노래하고 연주하는 것이다. 꼭 색소폰을 배우고 싶다.

4. 청중 앞에서 강연 해보기

내가 꿈꾸는 80대는 생의 마지막 순간까지 나의 에너지와 경험을 나누는 것이다.

5. 사랑하는 사람과 유럽여행

꼭 가고 싶은 나라 영국. 영원히 기억될 추억을 만들고 싶다.

6. 감독의 새로운 시각이 돋보이는 영화 2천편 보기

미처 경험하지 못한 세상을 영화를 통해 만날 수 있다는 것이 좋다.

7. 가능한 세상의 많은 땅 위에 서기

사람들의 각자 세상의 크기는 경험에 따라 다르다. 여행으로 많은 것을 보고 느끼고 싶다.

살아온 날보다 살아갈 날이 더 많다는 20대. 그런데 내 인생이 끝난다? 그렇다면 꼭 하고 싶은 일은 무엇인가? 이런 질문이 피부로 와 닿지 않았다. 그러나 그만큼 절박하게 생각해보니 '언젠가'라고 생각했던 꿈들이 어쩌면 내가 마음만 먹으면 하나씩 해 나갈 수 있다는 생각이 들었다. 꿈은 삶의 한 구석에 놓아두는 것이 아니라 현실로 만들어 나가라고 있는 것이다. 10년 후에는 모두 다 이룬 내가 되기를 빌어본다.

20대
세아홀딩스 인재개발파트
황성운

버킷리스트(bucket list)란 죽기 전에 꼭 해보고 싶은 일과 보고 싶은 것들을 적은 목록을 가리킵니다. 사람들은 죽음을 앞에 두고서야 비로소 삶의 중요한 부분들을 떠올리곤 하죠. 어쩌면 바쁘게 살아가는 우리에게 버킷리스트를 써 본다는 것은 중요한 것이 무엇인지를 다시금 생각해보게 하는 기회가 될 지도 모릅니다. 세아 가족들의 버킷리스트, 지금 살짝 엿볼까요?

1. 아버지와 단둘이 여행하기

연로하시고 움직이길 싫어하시지만 “같이 여행 가요, 아버지” 하고 말해봐야겠다.

2. 작은 아들 농처럼 신나게 웃어보기

개그 프로그램을 보는 아들의 웃음소리가 듣기 좋다. 걱정, 계산 없이 신나게 웃고 싶다.

3. 소녀시대 콘서트 가보기

중고생들 사이에 서 있는 나를 상상해본다. 수많은 시선 속에 입장할 수 있을지 의문이지만.

4. 학창시절로 되돌아가기

신나게 어울려 놀다 배가 고프면 자취방에서 라면 끓여먹던 그 시절!

5. 가족을 위해 요리하기

내 요리는 라면 끓이기가 전부였다. 요리를 배워서 가족들을 위한 행복한 밥상을 차려야지.

6. 메이저 리그 관람하기

VIP석에서 즐기는 시원한 맥주와 메이저 리그 결승전!

7. 고향에 내 손으로 집짓기

조용한 고향에 아이들과 언젠가 생길 손자 손녀들이 와서 놀 수 있는 작은 집을 짓고 싶다.

40대
세아홀딩스 정도경영파트
여운상 수석

모건 프리먼과 잭 니콜슨 주연의 <버킷리스트>라는 영화를 본 적이 있다. 우연히 같은 병실을 쓰게 된 두 남자는 얼마 남지 않은 시간 동안 '하고 싶던 일'을 해보기로 한다. 영화 속 과감한 도전과는 다르겠지만 40대가 된 나도 '하고 싶은 일'이 있다. 남들이 보기엔 거창하고 대단하지 않을 수도 있다. 그렇지만 버킷리스트를 만드는 동안 '이토록 소중한 사람과 시간들을 매일 반복되는 일상이라고 해서 놓치고 있었구나'하는 생각이 들었다. '죽기 전'이 아니라 '지금 해야 할' 일인 것 같다.

심리학에게 물어봐

억지로 웃어도 효과가 있다?

사회생활을 하다보면 웃을 일도 있고, 화나는 일도 생기기 마련이다. 화가 나고 스트레스를 받으면 우리의 얼굴은 찡그리거나 딱딱한 표정을 짓는다. 이런 부정적인 표정이 동료들뿐 아니라 나에게도 불행을 가져온다는 사실. 입 꼬리를 올려보자. 입 꼬리가 올라간 만큼 행운이 찾아온다는 실험 결과를 보면 더욱 웃고 싶을 것이다.

글. 사람과 사람들 심리연구소 김정주 소장

A,B 두 집단으로 나누어 동일한 만화책을 읽게 한다. 독서 중 A그룹은 펜을 이빨로 문 상태이며, B그룹은 펜을 입술로 문 상태이다. 책 읽기를 마친 후, A그룹은 B그룹보다 책을 훨씬 더 재미있었던 것으로 보고됐다. 이것은 독일의 심리학자 프리츠 스트랙(Frits Strack)이 실시한 실험이다. 참가자들은 미처 눈치 채지 못했지만, A그룹은 펜을 이빨로 무느라 얼굴 근육을 웃을 때와 동일한 근육상태로 만들었고, B그룹은 입술로 물기 위해서 불만이 있을 때의 뽀로통한 근육 상태로 만들었던 것이다. 우리의 뇌는 표정에 근거해서 판단을 내리기 때문에 본인은 인식하지 못했음에도 불구하고 표정이 웃고 있으니 즐거운 상황이라고 인지해버린 것이다. 그래서 웃는 얼굴로 책을 읽은 사람들은 그 책이 재미있었다고 생각했다. 이로써 억지로라도 웃으면 행복해진다는 말은 사실이라는 것이 증명되었으며, 이것을 '안면 피드백 이론(Facial Feedback Theory)'이라고 한다.



행복한 표정은 뺨과 입 꼬리가 올라가고 입 벌림이 나타난다. 혐오 표정의 경우에는 눈썹이 내려가고, 코를 찡그려서 주름이 생기며 윗입술이 올라가고 턱 끝도 올라간다. 이런저런 이유로 짓는 가짜 미소를 팬아메리카 미소(Pan-American smile)라고 한다. 항공기 여승무원들의 억지미소를 빗대어 붙인 이름이다. 우리 식으로는 미스코리아 미소이다. 그와는 반대로 진짜 미소가 있는데 이것을 뒤센 미소(Duchenne smile)라고 한다. 프랑스의 심리학자 기욤 뒤센(Guillaume Duchenne)이 처음 설명했기 때문에 그의 이름을 따서 붙인 이름이다. 입꼬리가 올라가고 눈에서는 빛이 나고 눈가에 주름이 잡히는 미소인데, 이 진짜 미소의 경우 전염력이 매우 강해서 뒤센 미소를 본 상대방은 반사적으로 미소를 짓게 된다고 한다. 해맑게 웃는 아기를 보면 절로 미소를 짓게 되는 것이 바로 이런 이유다. 가짜 미소조차 자신을 행복하게 하며, 진짜 미소는 물론 자신을 바라보는 모든 이를 행복하게 하는 특효약이다.

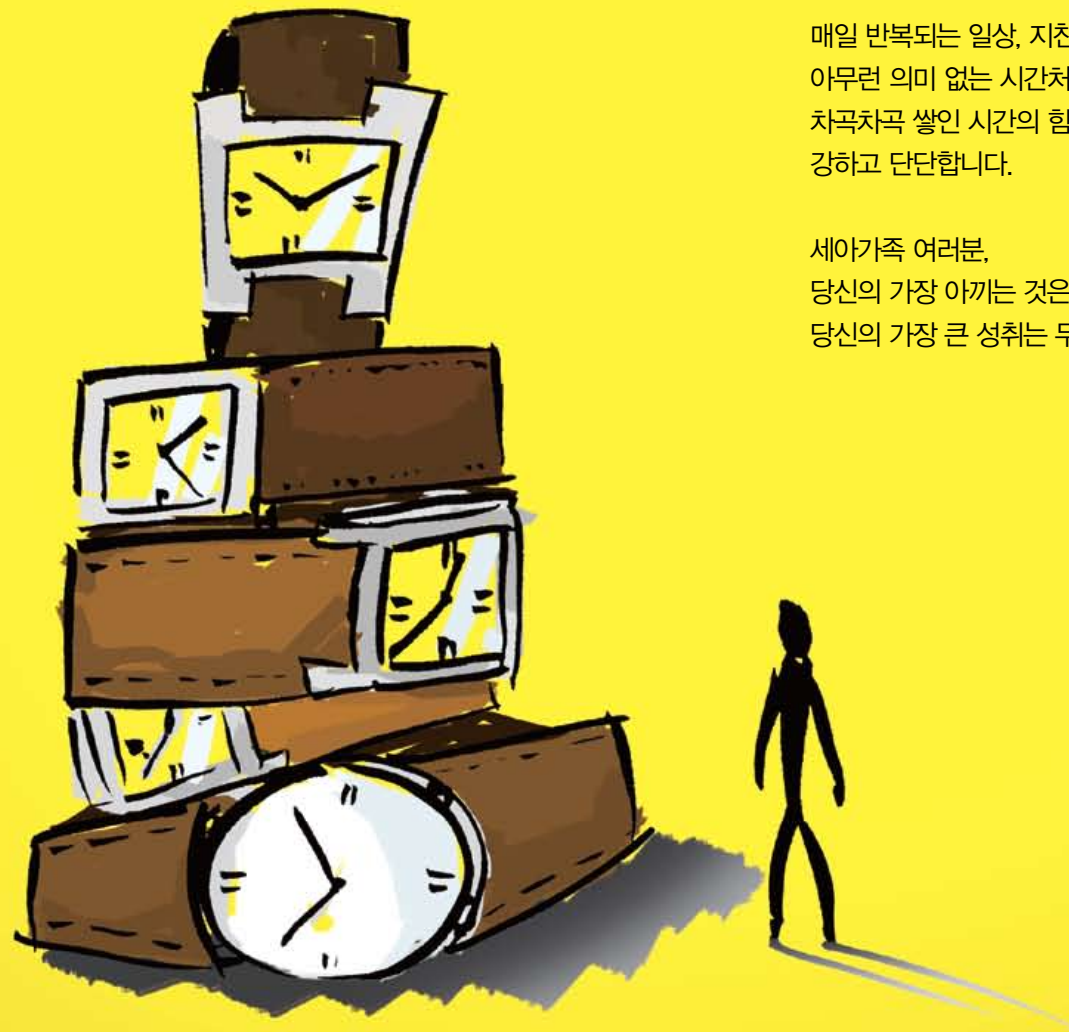
제임스 본드의 가장 큰 성취

영화 <굿윌헌팅>, <본 아이덴티티>로 익숙한 영화배우 맷 데이먼은 한 인터뷰에서 “당신이 가장 아끼는 것은 무엇입니까?”라는 질문에 “내가 가진 기억”이라고 답했습니다.

우리의 기억 속에 영원한 제임스 본드로 남아있는 영화배우 로저 무어는 “당신의 가장 큰 성취는 무엇입니까?”라는 질문에 “팔십대가 된 것”이라고 답했습니다.

매일 반복되는 일상, 지친 하루하루가 아무런 의미 없는 시간처럼 여겨지나요? 차곡차곡 쌓인 시간의 힘은 강하고 단단합니다.

세아가족 여러분,
당신의 가장 아끼는 것은 무엇입니까?
당신의 가장 큰 성취는 무엇입니까?



세아특수강 다크호스 네 사람

정성껏 손으로 빚어낸 새해의 소원

‘빚는다’는 단어는 어딘지 모르게 부드러운 어감을 가졌다. 흙으로 곱게 이겨 어떤 형태를 만들어 낸다는 것은 손으로 할 수 있는 행위 중에 가장 느긋하고 진중한 것이 아닐까? 여기 세아특수강의 네 사람은 섬세한 손길과 진중한 마음을 차곡차곡 담은 도자기를 빚으며 새해 소원과 지난 시간을 더듬어 보는 시간을 함께 했다.



꿈과 사랑을 담은 도자기 빚기

도자기를 빚기 위해 모인 네 명의 세아특수강 사우는 다른 삶, 다른 생각을 갖고 있지만 한 가지 생각은 일치했다. 새해의 소망들을 도자기와 함께 곱게 빚어 소박하게 눌러 담기로.

도자기 머그컵을 만드는 방법은 생각보다 복잡하거나 어렵지 않다. 도예공방에서 미리 준비해 둔 평평하게 다듬어진 흙판을 잘라서 작은 네모를 만든다. 각자 앞에 놓인 손물레에 판을 올린 후 조각칼로 물레를 돌리며 도자기의 아랫판이 되는 원형을 잘라낸다. 작업실 구석에 놓인 커다란 물레를 보고 배재상 과장이 영화 <사랑과 영혼>을 떠올렸다. “영화의 한 장면처럼 저 물레를 쓰면 안 되나요? 재미있을 것 같은데요.” 호기심 가득한 질문에 도예 선생님은 빙그레 웃으며 말한다. “저런 물레를 사용하면 시간이 훨씬 오래 걸려요. 초보자는 다루기가 어렵고 도자기 모양이 흐트러지기 쉽거든요.”

흙을 가마에서 굽게 되면 실제 완성된 형태보다 10~15% 줄어든다고 한다. 빚을 때의 흙은 수분을 머금고 있지만 가마에 들어갔다 나오면서 수분이 모두 사라지기 때문이다. 조금 전에 만든 원형의 판 위에 원통을 만들어 붙였다. 아귀가 딱 맞는 원통이 되도록 물을 묻혀서 이어진 부분을 메우면 된다. 이 때 꼼꼼하게 메우지 않으면 굽는 도중에 떨어질 수 있기 때문에 빈틈없이 다듬는다. 처음에는 도자기 만들기가 어려울 것 같다고 난색을 표하더니, 이제 오제량 사우는 의자에 엉덩이를 붙일 생각조차 없는 것 같다. 배재상 과장은 눈에서 레이저라도 뿜어낼 듯이 심혈을 기울여 글씨를 새긴다. 누구 할 것 없이 잠시나마 도자기를 빚는 사기장이라도 된 듯 형형한 눈빛들이 자못 진지하다.

“와, 이거 아이들이 해도 집중력이나 창의력에 엄청나게 도움이 되겠네요? 그리고 보니 여기 텔레비전에서 본 것 같아요.” 김호중 대리는 도자기를 다 만들기도 전에 다음번에 아이들과 함께 올 생각부터 한다. 오늘 체험을 하게 된 빗다도예공방은 SBS <우리 아이가 달라졌어요>에도 소개되어 아이들의 정서와 두뇌에 좋은 영향을 미치는 사례를 보여준 바 있다.



유부남 두 명, 미혼남 두 명이 모이면 당연히 결혼 얘기가 빠질 수 없다. 오제량 사우가 “결혼은 빨리 하는 게 좋겠죠?”하니까 그때까지 토끼 같은 아이들 자랑 일색이던 두 선배의 의견이 확연히 나뉜다. “응. 빨리 하는 게 좋지. 그래야 빨리 안정되고 아이들도 얼른 키울 수 있다가까?” “아니, 아니. 하려면 되도록 늦게 해” 농담인 듯 진담인 듯 아리송하게 만드는 선배들의 말에 미혼인 두 사우도 웃어버리고 만다.

새해에는 어떤 일들이 벌어질까?

손잡이를 달고 무늬를 꾸민다. 같은 곳에서 같은 생각을 하며 일을 하는 그들이지만 머그컵의 무늬는 생김새만큼이나 제각각이다. 완전히 마르기 전에 조각칼로 양각과 음각으로 이름을 새기거나 흙으로 만든 물감으로 색칠까지 공들여 하고 나니 어느덧 마무리 단계다.

도자기를 직접 만들어 보는 시간보다 더욱 오래 걸리는 것은 말리고 굽는 과정이다. 다 만들어진 도자기를 그늘에서 일주일 정도 말린 후 섭씨 700도 정도에서 초벌구이를 한다. 여기에 유약을 발라서 섭씨 1500도까지 온도를 올리며 다시 9시간 정도 굽는다. 유약은 도자기의 표면을 매끄럽고 윤이 나게 해준다.

드디어 도자기가 완성됐다. 얼마나 더 기다려야 구워진 도자기를 받을 수 있는지 설명을 듣고 나서 네 사람은 약속이나 한 듯이 허리에 손을 얹었다. 두 손 잔뜩 흠투성이가 된 채로 각자의 작품들을 보고 뿌듯한 눈을 하고 고개를 끄덕인다.

“부드러운 흙이 불에 들어가면 딱딱한 도자기가 된다는 게 신기하네요.”

“창작의 고통이 심하다니까. 그래서 예술가들은 뭔가 재능이 있어야 하나 봐.”

세아특수강 네 사람의 야심찬 임진년 새해 소망을 여기 도자기에 꼭꼭 눌러 담았다. 손재주는 상관없었다. 시간도 중요치 않았다. ‘빠른’보다 ‘바른’의 중요함을 가장 잘 알고 있기 때문이다. 아직 불에 굽지 않아 완전한 모습은 아니지만 제법 그럴싸하게 색과 모양을 갖추었다. 도자기들은 아직 초벌과 재벌 굽기를 남기고 있다. 네 도자기의 모양이 네 사람의 새해와 닮았다. 틀을 갖추었지만 아직은 그 완성된 모습을 볼 수 없어서다. 열심히 만든 후에 오랫동안 기다려야 볼 수 있다는 것이 바로 도자기 굽기의 매력 아닐까? 2주간의 기다림 후에 담박하게 구워진 도자기가 네 사람의 손에 전해질 때쯤이면 그들 역시 오늘 빌었던 소원의 첫 걸음을 내디뎠을 것이다.



빛다도예공방

실생활에 쓰일 수 있는 작품들을 쉽고 재미있게 만들어 볼 수 있다. 흙을 다루는 법을 익히면서 마음이 정화되고, 작품이 가마에 구워져 나왔을 때에는 성취감마저 맛 볼 수 있다. 일일체험부터 전문가반까지 다양한 프로그램이 준비되어 있으며 주문제작도 가능하다.
 위치: 서울시 구로구 구로동 797-46번지(구로본점) 홈페이지: www.bitda.net 문의: 070-7530-3829

세계 평화? 그리고
경기 회복?!
런던올림픽의 성공적인
개최를 빕니다.

류상우
(경영기획팀 회계파트)

올해는
뭐 하고 놀지?
여행을 가볼까?

김호중 대리
(봉강판매2팀)

작년에 이루지
못했던 꿈,
바로 다이어트에 돌입!
살을 꼭 뺄 거예요.

배재상 과장
(봉강판매2팀)

가까이 있는 사람들과
여자친구에게도
좋은 사람이 되고 싶어요.
그리고 몸짱도요.

오제량
(봉강판매1팀)





아랍에미리트 편

종교가 다르면 습관도 다르다?!

글로벌 기업으로 도약하고 있는 세아그룹. 세아 가족들이 날개를 펼치고 있는 세계 여러 나라의 특징과 풍속을 통해 알고 있지만, 쉽게 지나치기 쉬운, 또는 모르고 실수하게 되는 조그마한 팁을 준비했다. 그 첫 번째 나라는 요즘 전 세계적으로 가장 핫한 나라로 부상하고 있는 아랍에미리트. 황금빛 사막, 반짝이는 고층빌딩, 낙타와 석유 외에도 우리가 알아야할 것들이 있다. 다름을 인정하고 존중하는 작은 배려가 대한민국과 세아의 얼굴이 된다.



아랍에미리트(이하 UAE) 공식 종교는 이슬람이며 전체 인구 490만여 명의 약 20%를 차지하는 자국민의 절대 다수가 무슬림이다. 따라서 종교적인 부분과 관련된 결례를 범하지 않도록 조심해야 한다. 종교 비하적 발언은 금물! 또한 금요일은 종교적인 이유로 우리나라의 일요일과 같은 공휴일로 여기므로 회사 방문을 요청하는 것은 가급적 피하는 것이 좋다.

종교와 관련하여 또 조심할 것 한 가지. 무슬림 여성들에게 성적인 불쾌감을 주는 행동을 조심해야 한다. 불필요한 신체 접촉이나 별 의미 없이 한 행동일 지라도 오해를 살만한 것이라면 무조건 조심한다. 여전히 UAE 무슬림 가족이 손님을 초대할 때 남녀를 구분하여 접대하는 경우가 많은데, 이는 남녀 차별이 아니라 제3자(남자) 앞에서 머리 등을 가려야 하는 종교적, 전통적 의미이므로 불쾌하게 느낄 필요가 없다.

또한 UAE는 우리나라와 달리 7개의 토후국으로 구성된 연방제 국가이다. 각 토후국별로 수장(Ruler)이 있는데 국민선거에 의해 선출되는 것이 아니라 Sheikh라 불리는 수장에 의해 통치되기 때문에 Sheikdom이라고 불리기도 한다. 그런 이유로 수장인 Sheikh들을 비난하거나 깎아 내리는 발언은 가급적 피해야 한다. 자국민 외 외국인들의 경우에도 국적별 정치 상황이 다를 수 있으므로 특정 국가 정치에 대한 주제는 건드리지 않는 것이 좋다.



UNITED ARAB EMIRATES



라마단

아랍어로 '더운 달'을 뜻하는 이슬람의 대표적인 종교행사 라마단(Ramadan, 금식월: 천사 가브리엘이 무함마드에게 <코란>을 가르친 신성한 달로 여겨, 이슬람교도는 이 기간 일출에서 일몰까지 의무적으로 금식하고, 날마다 5번의 기도를 드린다) 기간에는 대부분의 기업들이 점심시간 없이 오전 9시부터 2시까지 단축근무를 한다. 업체 방문 역시 가급적이면 라마단을 피하는 것이 좋고, 불가피한 경우라면 약속을 오후 9시 이후로 잡는 것이 낫다. 참고로 라마단 기간은 비즈니스에 방해가 된다고 생각하기 쉬운데, 오히려 좋은 기회로 활용할 수도 있다. 많은 기업들이 고급 호텔에 이프타르(Iftar, 금식 이 끝났음을 알리는 식사)용 대형 텐트를 설치하고 관계된 사람들을 초대해 식사를 대접하기도 한다.

[자료제공 : KOTRA 대한무역투자진흥공사]

FOOD

종교가 다양하다 보니 식사를 할 때 상대방의 종교에 따라 식단 선택을 조심해서 한다. UAE의 경우 이슬람 국가이지만 호텔의 식당에서는 술과 돼지고기 판매를 허용하고 있다. 그러나 일행 중 무슬림이 있으면 권하지 않더라도 술과 돼지고기를 먹는 것은 불쾌함을 줄 수 있다. 특히 무슬림들은 왼손을 화장실에서 사용하기 때문에 음식이나 물건을 왼손으로 건네주는 것은 매우 큰 실례다.

PRESENT

흔히 저지르는 실수는 돼지고기가 아니라 해서 선물을 했는데 돼지고기 기름이 함유된 식품을 선물하는 경우다. 돼지고기, 돼지고기 기름, 알코올 성분, 육류의 경우 할랄(허용 식품)과 하랄(비허용)식품으로 나뉜다. 애매한 음식은 애초에 준비하지 말자.

GREETING

인사는 보통 악수를 교환하는 것이 대표적이다. 다만 친분이 쌓이면 가벼운 포옹과 뺨에 가볍게 입을 맞추는 경우도 있지만 상대방의 국적이나 문화적 배경을 모르는 때에는 악수가 가장 무난하다.

CLOTHES

UAE 자국민의 경우 일반적으로 전통 의상을 즐겨 입는다. 일상생활은 물론 회사 업무, 외부 행사, 거래업체 상담 시에도 입는데, 주의할 것은 파키스탄, 인도 등의 국적을 가진 사람들도 전통의상을 즐기기 때문에 의상만으로 상대방을 판단해서는 안 된다.



세아와 함께하는 생활 속 나눔 캠페인
커피를 줄이면
사랑이 켜진다?

세아홀딩스와 세아제강 본사에서는 지난해 연말 무렵인 12월 26일부터 1월 20일까지 총 4주에 걸쳐 ‘세아와 함께하는 생활 속 나눔 캠페인’을 실시했다. 말 그대로 소소한 생활 속에서 나눔의 기회를 찾고 직접 실천하도록 유도한 이번 캠페인은 100% 자율성을 띤 모금행사였다. 이번 캠페인으로 세아 가족들의 자발적인 기부참여를 유도하고 기부문화의 인식을 환기하는 계기가 됐다.

글. 세아홀딩스 홍보파트 안현호

일상 속 지출을 줄여 뜻깊은 기부를

‘세아와 함께하는 생활 속 나눔 캠페인’의 취지는 우리가 평소 일상적으로 지출하는 비용을 줄여 현실적이고 자유로운 기부를 장려한 것이다. 습관적으로 마시는 커피 한 잔, 심심해서 먹는 간식, 또는 담배 등에 지출되는 소비액을 하루만이라도 줄여 그 금액을 사 무실 곳곳에 비치한 모금함에 적립했다. 팀 또는 파트별로 정한 일명 ‘도시락 Day’에는

도시락이나 간단한 김밥으로 팀원들과 함께 점심식사를 하고 비용을 기부하기도 했다. 평소 바쁜 업무 때문에 부족했던 팀원 간의 소통도 이를 통해 더욱 돈독해졌다.

또한 업무 중에 커피 한 잔을 마시거나 기타 비품을 챙기기 위해 자주 드나드는 탕비실 에도 모금함을 설치해 일정 금액을 모금함에 적립하여 생활 속의 기부를 의식적으로 실천했다.

생활 속에서 나눔을 실천하고자 한 이번 캠페인은 세아 가족들의 자발적인 열정에 계획적인 기부실천을 위한 ‘개인 나눔카드’의 역할이 보태져 시너지를 이루어낸 것으로 보인다. 이번 행사를 위해 지급된 ‘개인 나눔카드’는 개인 기부를 체계적으로 실행하기 위한 도구로 활용됐다.

개인 나눔카드에 표기된 ‘나의 나눔 계획 및 목표’ 항목에 각자의 하루 평균 소비금액, 하루 목표 소비금액, 하루 목표 나눔금액, 그리고 목표 달성여부를 적어 캠페인 기간 동안 개인의 기부 상황을 확인할 수 있었기 때문에 지속적인 관리를 할 수 있도록 하는 한편, 불필요한 낭비도 줄일 수 있었다. 나아가 사우들의 각 가정에서도 자연스럽게 가족들과 함께 생활 속의 나눔을 실천하는가 하면, 이렇게 모은 성금으로 절약과 기부를 동시에 할 수 있다는 인식의 전환이 사내에 확산됐다. 이는 성취감과 함께 업무에 활력을 불어 넣는 역할까지 했다.



기부에 대한 인식을 바꾼다

기업 기부문화에 큰 반향을 불러온 “세아와 함께하는 생활 속 나눔 캠페인”은 여러 매체에 의해 조명됐다. 그 중 대표적으로는 <SBS 생활경제> 프로그램의 ‘달라진 新 기부문화’ 코너에 식사를 하고 있는 모습, 모금함에 동전을 넣는 모습, 직장에서 나눔카드를 작성하여 직원들 스스로 나눔 활동을 하고 있는 모습 등이 소개가 됐으며 개별 인터뷰도 노출됐다. 또한 TV조선 9시 뉴스에 방영되는 등 세아가족들에게 자부심을 갖게 해주었다.

이번 캠페인 기간 동안 세아 가족들의 자발적인 기부와 나눔으로 채워진 총 금액은 1,172,120원으로, 세아홀딩스와 세아제강에서 각각 512,430원과 659,690원을 모금하여 사회복지공동모금회에 기부했다. ‘생활 속의 나눔’은 사내에서 작게는 개인의 의지와 참여로 소박하게 시작되어 모두가 함께하는 큰 뜻으로 유종의 미를 거두었으며, 세아그룹은 앞으로도 지속적이며 다양한 방법으로 사회의 기부에 대한 인식을 바꾸고 어려운 이웃을 돕는 데 앞장 설 것이다.



한편, 세아그룹은 지난해 11월 ‘2011년 하반기 그룹 채용설명회’에 기부 매칭 캠페인을 처음으로 접목하여 참여 대학생들에게 호응을 얻은 바 있으며, 2011년 연말 불우이웃돕기 성금으로 6억 원을 기탁하는 등 그룹 차원의 기부활동을 꾸준히 추진해왔다. 올해에는 이러한 공로를 인정받아 사랑의 열매로부터 ‘희망2012나눔캠페인’ 1호 기업으로 선정되기도 했다.

SeAH NEWS

2012
JANUARY + FEBRUARY
VOL. 337

» Group News

세아그룹, 불우이웃돕기 성금 3억 원 기탁

세아그룹은 12월 29일 불우이웃을 위한 성금으로 1억 원을 사회복지공동모금회에 기탁했다. 총 8개 계열사가 참여한 이번 성금 기탁에는 세아베스틸이 3억 원, 세아제강 1억2천만 원, 세아특수강 5천만 원, 한국번디와 세아에셋, 강남도시가스, 해덕기업이 각각 3천만 원, 세아로지스가 1천만 원을 기부했다. 사회적 기업으로서 책임과 의무를 다한다는 경영방침 아래 세아그룹의 각 사는 전국 사업장을 중심으로 지역사회와 이웃을 위한 봉사활동과 사회공헌 활동에도 지속적으로 참여하고 있다.

» 세아제강

해외법인 중장기 전략회의 개최



세아제강 해외법인 중장기 전략회의가 2월 3일 베트남 현지법인 SeAH Steel Vina에서 개최됐다. 이휘령 사장을 비롯해 해외 법인장 및 사무소장 13명이 참석한 가운데, 각 해외법인 및 해외사무소의 투자 방향과 현지 수요현황을 논의하고, 세아제강의 국내외 중장기 경영목표와 전략을 공유했다. 이휘령 사장은 회의를 통해 기업의 환경 변화에 대한 신속한 대응을 강조하며 현재 세아제강이 추진하고 있는 SAWL 방식의 투자 방향을 언급하는 한편, 국내외 거점들의 생산과 판매에 있어 특화와 전문화를 통한 경쟁력 제고에 힘써줄 것을 당부했다.

대리점 신년회 개최



세아제강은 1월 6일 2011년 한 해의 노력을 격려하고 새해 인사를 나누는 대리점 신년회를 개최했다. 서울에서 열린 신년회에서는 전국 대리점 사장단이 참석한 가운데 2012년 새해를 맞이하는 새로운 각오를 다지고 서로의 화합을 도모하는 한편, 2011년 우수 대리점 시상과 신규 대리점 인증식도 함께 진행됐다.

포항공장, 떡국 나누기 나눔활동 개최



포항공장은 1월 19일 창포사회복지관에서 사랑의 떡국 나누기 행사를 개최했다. 지역사회 독거노인을 위한 이번 행사는 포항공장 임직원들을 비롯해 사원 부인회가 함께 참여했다. 이날 포항공장 임직원들은 총 60세대의 독거노인들에게 떡국과 라면 등을 제공하며 이웃에게 작은 정성을 전하는 의미 있는 시간을 가졌다.

포항공장, 정년 퇴직자 환송연 개최



12월 31일 포항웨딩개슬 연회장에서 포항공장 정년 퇴직자 17명을 위한 환송연이 개최됐다. 임직원 20여 명과 퇴직자 가족들이 함께 자리한 가운데 약 3시간 가량 진행된 환송연에서 포항공장 임직원들은 오랜 시간 현장에서 땀 흘리며 회사의 발전을 위해 기여하다 명예롭게 퇴장하는 정년 퇴직자들에 대해 감사의 마음을 전했다.

군산공장, 무료급식 등 봉사활동 참여



군산 판매사업본부는 1월 18일과 27일 두 번에 걸쳐 무료급식과 독거노인 가정을 방문하는 봉사활동에 참여했다. 군산역 앞 경로식당에서 이루어진 무료급식은 2군 근무자들이 맡아 출근 전 급식 배분, 설거지 등을 도왔다. 독거노인 가정방문은 퇴근 후 1군 근무자들이 참여해 겨울철 난방에 사용할 뿔감 정리와 청소를 담당했다. 한편, 1월 17일에는 사랑의 헌혈 행사에 참여하며 지속적으로 나눔 문화를 조성해 나가고 있다.

» 세아베스틸

2011년 혁신활동 TOP 진단



세아베스틸은 2011년 개선활동이 우수했던 상위 9개 팀에 대한 혁신활동 TOP 진단을 실시했다. 이번 진단은 각 팀별 모델설비활동과 개별 개선사례를 소개하는 방식으로 진행됐다. 이승휘 부회장은 모델설비의 규모, 일정 등을 체크하며 팀원들의 적극적인 참여와 단합을 강조하는 한편, 개선활동에 매진했던 소그룹 구성원들의 노력을 격려했다.

자주/공정 검사원 교육 실시



세아베스틸은 1월 13일부터 27일까지 특수강 부문 자주검사원에 대한 역량강화 교육을 실시했다. 4회에 걸쳐 실시된 역량강화 교육은 각 공정 과정에서 검사를 담당하고 있는 자주검사원에 대한 품질 마인드를 제고하고, 검사능력을 향상시켜 다양하게 변화하고 있는 고객의 요구를 반영한 품질 개선과 경쟁력 확보 차원에서 추진됐다. 이번 교육을 마친 자주검사원들은 지속적인 교육에 대한 기대감을 내비쳤다.

2012년 혁신 소그룹 발표대회 예선 개최



세아베스틸은 12월 12~28일 2012년 혁신 소그룹 발표대회 예선을 개최했다. 제강&연주, 특수강, 단조, 설비, 지원 등의 부문으로 나누어 총 28개 소그룹, 8개 팀이 참가하여 지난 1년 동안 개선한 활동사례를 바탕으로 치열한 경쟁을 펼쳤다. 세아베스틸은 사내 발표대회를 계속 활성화하여 혁신활동에 대한 참여와 관심을 지속적으로 이끌어낼 방침이다.

» 세아특수강

불우이웃돕기 쌀 기부



세아특수강은 설을 맞이하여 사업장들이 소재한 지역을 중심으로 소외 계층을 위한 쌀 기부행사를 가졌다. 포항공장은 직원 모금과 회사의 지원을 통해 햅쌀 160포를 구매해 경북 시각장애인협회 포항지부에 전달했다. 충주공장은 충주지역의 경제적 소외계층을 위해 임직원들의 모금으로 쌀 100포를 목해 용탄동 주민센터에 기부했다. 세아특수강은 2009년부터 지역 사회공헌 활동의 일환으로 매년 쌀 기부 행사를 추진하면서 지역의 쌀 소비로 농가는 물론, 소외된 이웃을 돕는 일에 동참해왔다.

» 한국번디

광주공장, 건강증진활동 우수 사업장 인증



광주공장은 근로자 건강증진활동 우수 사업장으로 선정되어 12월 6일 한국산업안전보건공단으로부터 인증패를 받았다. 현장평가 결과, 광주공장은 건강증진활동을 경영의 일환으로 인식하여 노사가 건강한 생활을 통한 일의 능력을 높이고자 자율적인 건강관리, 금연프로그램, 생활습관 개선 등 체계적인 건강증진 활동을 수행한 것으로 인정받아 인증에 이르게 됐다. 한편, 2011년 광주지역의 건강증진활동 인증 사업장으로는 한국번디, 로케트전기, 한전KPS 영광사업처가 선정됐다.

광주공장, 독거노인 김장김치 전달



광주공장은 12월 17일 독거노인을 위한 김장김치 나누기 행사를 추진했다. 방학을 맞은 사원 가족들의 적극적인 참여에 힘입어 300포기의 김장을 독거노인 25세대에 전달했다. 한국번디 광주공장은 매년 김장김치 나누기 활동을 추진하며 지역사회 기여에 힘쓰고 있다.

» 세아에샵

간부사원 신년 산행

1월 7일 새해를 맞아 세아에샵의 간부사원들이 창원 인근의 장유에 위치한 용지봉(해발 728m)으로 신년 산행을 다녀왔다. 전문직 팀장 및 사무직 팀장을 주축으로 총 25명의 임직원이 산행에 참여한 가운데, 용지봉 정상에서 준비한 현수막에 '새해를 임하는 각오'를 써 내려가며 새로운 한 해에 대한 다짐을 새겼다.



2011년 정년 퇴임식 개최



12월 30일 세아에샵은 약 150여 명의 임직원이 참석한 가운데 정년 퇴임식을 겸한 중무식을 개최했다. 유덕상 대표는 기념사를 통해 2011년 창립 이후 처음으로 2000억 원대의 매출 달성이라는 금자탑을 쌓아 올렸으며 임직원들의 노고를 치하하는 한편, 2011년 정년을 맞이한 5명의 직원의 명예로운 퇴임을 축하했다.

2011년 하반기 분임조 개선활동 발표대회 개최



세아에샵은 12월 6일 2011년 하반기 분임조 개선활동 발표대회를 개최했다. 약 70명이 참석한 이번 대회에서는 총 12개 분임조에서 12건의 개선 테마를 가지고 치열한 경쟁을 벌였다. '성형공정 작업방법 개선을 통한 설비종합효율 향상법'을 발표한 전처리B팀과 '신 성형을 수평 전개로 성형 모관 표준화 정착'을 발표한 전처리 C팀이 공동 최우수상을 수상했다.

» 세아메탈

2011년 혁신 소그룹 발표대회 개최

12월 5일 세아메탈에서는 2011년 혁신 소그룹 발표대회를 개최했다. 전 임직원들이 참석한 가운데 개최된 이번 대회에서는 2011년 선정했던 활동 테마에 대한 진행사항을 발표한 결과, 태양, 엔도르핀, 함안 등 3개 조가 우수상을, 개미, 등대 등 2개 조가 장려상을 수상했다. 이번 대회에 참여했던 모든 직원들은 생산성 향상과 원가 절감, 품질 향상을 위해 더욱 경주하겠다는 각오를 다지며 참여 소감을 전했다.

독거노인 겨울 내의 지원



12월 28일 세아메탈은 불우이웃을 돕기 위한 자발적인 성금 모금을 통해 320만 원 상당의 겨울 내의를 마련하여 창원시 웅남동 주민센터에 전달했다. 세아메탈 임직원들이 기증한 내의는 창원시 내에 거주하는 독거노인들에게 전달됐다.

» 세아이엔티

김주현 신임 대표이사 취임



세아이엔티에서는 1월 2일 울산공장, 1월 3일 대전공장에서 각각 전 임직원이 참석한 가운데 시무식을 겸하여 신임 대표이사가 직원들을 만나는 자리가 마련됐다. 김주현 대표는 신년사 및 취임 인사를 통해 2011년 한 해 동안 임직원의 노고를 격려하고 다가오는 2012년에는 매출 1,000억 원의 경영목표를 달성하여 세아이엔티 성장의 중요한 기틀을 마련하는 한 해로 만들자고 당부했다.

» 세아로지스

33주년 창립기념일 개최



세아로지스는 2월 1일 본사 강당에서 33주년 창립기념식을 가졌다. 류재섭 대표는 기념사를 통해 2012년 경영방침을 ‘지속 성장 경영’으로 정하고 “새해에는 수비와 공격 두 전략을 통해 올해 세아로지스의 경영목표 달성을 강력히 추진해 나갈 것”을 당부했다. 아울러, 장기근속자상, 세아로지스 업적상, 모범사원 표창과 감사패를 전달하는 시상식을 진행했다.

삼화보세장치장 인수



세아로지스가 삼화보세장치장을 인수하고 1월 1일부터 본격적인 보세장치사업을 개시했다. 삼화보세장치장은 세아가 태동한 첫 시발지 자리인 부산시 감만동에 위치하고 있으며, 장치장 규모는 창고 1,450평, 야적장 2,680평, 사무실 50평으로 수용능력이 창고 내 6,000M/T, 야적 8,000M/T이다. 세아로지스는 부두와 인접성이 뛰어나고 동서 고가도로에 접근성이 우수한 삼화보세장치장의 지리적 이점을 최대한 살려, 운송 및 통관 기능, 보관과 포장 부문의 역량을 잘 접목시켜 부산 최고의 복합 물류거점으로 발돋움해 나간다는 계획이다.

» 강남도시가스

취약계층 방문 이웃사랑 실천



강남도시가스는 1월 18일 설을 맞이하여 공급 권역 내 독거노인 및 소년소녀가장 등 사회적 취약계층 30세대를 방문하여 생필품을 전달했다. 그동안 명절을 앞두고 지속적으로 지원해왔던 세대들과 더불어 새롭게 고객센터 감침원 및 안전 점검원의 추천을 받아 대상을 선정했다. 임원, 팀장, 순찰 직원들로 구성된 방문팀은 해당 권역 별로 쌀과 라면 등의 생필품을 전달했다. 또한 따뜻하고 안전한 명절을 맞이할 수 있도록 가스시설, 보일러, 가스계량기 등에 대한 특별 안전 점검을 실시했다.

JUMP D-Zero운동 결의대회 개최



강남도시가스는 1월 20일 제10차 2N운동 목표달성 보고 및 제11차 JUMP D-Zero운동 추진 결의대회를 개최했다. 강남도시가스 전 임직원과 고객센터장들이 참석한 가운데, 지난 10년간의 무사고(3,660일)와 무재해 7배수 달성을 기념하고, 새로운 제11차 무사고·무재해 운동의 목표 달성을 결의했다. 기존 새마음, 새안전을 의미하는 ‘2N 운동’을 앞세워 사고와 재해는 물론 근본적인 위험요인까지 제거하자는 ‘JUMP D-Zero운동’으로 더욱 발전시킴으로써, 무사고·무재해에 대한 새로운 마음가짐과 각오를 다졌다.

사우동정

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

세아홀딩스

- 입사** 옥지원 인재개발파트 | 신주영 인재개발파트 | 황성윤 인재개발파트 | 김태현 사업개발1파트
- 결혼** 김윤성 사업개발2파트 ●출산** 박성준 사업개발1파트

세아제강

- 입사** 서동근 본사 회계팀 | 김재문 본사 회계팀 | 황인웅 본사 자재팀 | 안동진 본사 STS영업팀 | 박의기 본사 수출1팀 | 정지현 본사 수출1팀 | 김영진 본사 수출2팀 | 강동균 포항 기술연구소 | 김대웅 포항 기술연구소 | 이인협 포항 생산기술팀 | 최혜원 포항 생산1팀 | 민경주 포항 안전환경팀 | 양형갑 포항 안전환경팀 | 김민우 포항 설비보전팀 | 이승준 창원 생산팀 | 정민욱 창원 품질경영팀 | 이경근 강관2 업무지원팀 | 박동욱 부산 STS 영업팀
- 결혼** 예준희 본사 회계팀 | 박준민 본사 대리점팀 | 변지훈 본사 판매기획팀 | 권민성 포항 기술연구소 | 정병철 군산 생산2팀 | 김희원 광주영업팀
- 출산** 김용훈 본사 대리점팀 | 주상형 포항 물류팀 | 강영호 포항 생산1팀 | 이승갑 창원 품질경영팀
- 조의** 도영원 본사 실수요팀(조부) | 김병성 포항 생산1팀(장인) | 김영욱 포항 설비보전팀(부친) | 박성준 포항 업무지원팀(부친) | 노재연 포항 안전환경팀(장인) | 은성수 포항 기술연구소(장인) | 전재택 포항 설비보전팀(모친) | 최병원 포항 생산1팀(모친)

세아베스틸

- 결혼** 마하민 소형정장팀 | 이윤주 특생산물리팀 | 이순건 제강팀 | 민영부 부산영업팀
- 조의** 송광표 자동차부품팀(부친) | 허권영 제강팀(부친) | 박범수 품질보증팀(부친) | 박경욱 단조설비팀(모친) | 조기창 대형압연팀(모친) | 권환명 일반단조팀(모친) | 조현구 소형압연팀(모친) | 한성문 소형정장팀(모친) | 안성철 대형압연팀(장인) | 정덕규 품질보증팀(장인) | 최낙형 주조팀(장인) | 하현준 일반단조팀(장모)

세아특수강

- 입사** 이혜미 선재판매팀 | 신수진 경영기획팀 | 한동우 | 나휘연 | 이웅락 | 백승민 | 김광수
- 결혼** 신동국 포항 생산팀 ●출산** 안성만 포스세아선재 영업팀
- 조의** 강대원 포항 생산팀(숙부) | 신영선 포항 생산팀(모친) | 조상묵 포항 생산팀(부친) | 조대묵 포항 생산팀(부친)

한국번디

- 입사** 이웅작 연구1팀 | 박현철 연구3팀 | 정진용 경영관리팀 | 김기윤 해외사업지원팀 | 윤시원 광주 생산팀

- 출산** 오경대 평택 생산팀 | 이태성 평택 생산팀 | 오남석 평택 생산팀 | 최재오 광주 생산팀 | 이호영 광주 영업2팀
- 결혼** 권용일 평택 영업기획팀 | 박종욱 광주 생산팀 | 최대국 광주 생산팀
- 조의** 이정일 연구3팀(장인) | 장성민 평택 생산팀(조부) | 이혜진 평택 영업2팀(시부) | 오기상 평택 품질경영팀(배우자) | 김덕주 평택 생산팀(백부) | 이치행 광주 생산팀(장인) | 손영민 광주 품질경영팀(부친)

세아에셋

- 입사** 김도영 품질경영실 | 손영기 종합운영팀 | 홍주형 생산팀 | 홍준기 생산팀
- 결혼** 장유일 재경팀
- 조의** 박철완 생산팀(장인) | 손은숙 경영지원실(부친)

세아메탈

- 입사** 남용우 원주 생산설비팀 | 임지섭 원주 생산설비팀 | 강성규 원주 생산설비팀 | 박은상 원주 품질경영팀 | 신상호 원주 경영지원팀

세아이엔티

- 입사** 류재완 플랜트부 영업팀
- 조의** 정두환 터보 품질반(장모) | 김효준 플랜트 영업팀(조모) | 김정태 플랜트 사업부 이사(장모)

세아엠앤에스

- 입사** 박창원 여수 관리팀
- 출산** 김서현 여수 공무팀 | 여성진 여수 배소파트

강남도시가스

- 입사** 박정빈 요금팀 ●출산** 이상원 공급지원팀

세아로지스

- 입사** 남동일 SCM기획팀 | 곽병윤 TPL팀
- 결혼** 박진민 국제물류팀 | 백혜진 인천물류센터

해덕스틸

- 입사** 신창열 서울영업팀 | 차동민 부산영업팀 | 이동천 광주영업팀

세대스틸

- 입사** 강태원 서울영업팀

Quiz

다른 그림 찾기

두 장의 다른 사진에서 다른 곳 다섯 군데를 찾아주세요. 정답표시는 엽서에 해주세요.

원본



문제



SeAH Reader's

전체적으로 몇 번씩 읽었지만 그 중 <Open Your Team> 세아에샵 품질경영실 내용을 관심 있게 보았습니다. '세아'하면 남자들이 많을 것 같아서 좀 딱딱할 거라 생각했는데 품질경영실을 보니까 너무 정겹고 따뜻한 분위기입니다. 동료 이전에 가족 같이, 친구 같이 허물 없이 지내며, 일에 대한 열정과 분위기가 엿보여 뜨거운 에너지를 느꼈습니다.

박주영 서울 광진구 구의동

봉사활동 하는 모습이 참 아름답습니다. 강남도시가스의 사랑의 김장김치 나눔행사는 한겨울 한파를 녹여주는 훈훈하고 가슴 따뜻한 정다운 내용이었습니다. 김치를 받은 이웃들도 세아가족들의 정성을 생각하면서 맛있게 먹을 것 같네요.

송재하 대구 수성구 만촌1동

사격체험 나들이를 읽으며 직접 그 현장에 갔다 온 느낌이 들었습니다. 사실적인 표현이 너무 와닿았고, 쉽게 체험해볼 수 없는 소재이기에 읽는 이까지도 흥분되고 매료되었습니다. 또, 분위기 메이커 박 대리라는 분 정말 유쾌해 보였습니다. 사보를 읽으며 업무에만 매달리는 것이 아니라 사외에서 동료들과 함께 잊지 못할 추억을 쌓는 모습이 정말 보기 좋습니다. 일은 결국 사람이 하는 것이기에 동료들과 추억을 쌓는 세아인의 모습에 박수를 보내고 싶습니다.

신현미 경기 안산시 단원구

*사보참여 안내

<세아가족> 사보에서는 다양하고 많은 세아인들의 이야기를 전하고자 합니다. 주변에 특별한 행사나 사연이 있는 사무들이 있다면 적극 추천 바라며, 직접 참여를 원하시는 분들도 망설이지 말고 신청해주시기 바랍니다. 앞으로 <세아가족>은 세아인들과 함께 만들어 가는 세아인들을 위한 매체로 거듭나겠습니다.

문의 : cmk@seah.co.kr / 02-3783-8163

*지난호 퀴즈 정답



*지난 퀴즈 당첨자

박주영 서울 광진구 구의동
이정순 포항 남구 대도동
정주식 경북 경산시 중방동
송재하 대구 수성구 만촌1동
배지윤 경남 김해시 장유면
신현미 경기 안산시 단원구
신은서 포항 남구 대잠동
이상식 서울 강남구 일원동
강경배 서울 송파구 가락동
전영조 전북 군산시 소룡동

*<세아가족> 사보기자

박승균 세아제강 인력개발팀(본사)
최영훈 세아제강 업무지원팀(포항)
이인호 세아제강 업무지원팀(창원)
임아림 세아제강 업무지원팀(군산)
선민석 세아제강 업무지원팀(강관2공장)
이정화 세아베스틸 기획팀
김동기 세아특수강 기획인사파트(서울)
이태원 세아특수강 혁신파트(본사)
박수연 한국번디 경영관리팀
손은숙 세아에샵 경영지원실
김종훈 세아메탈 경영기획팀
이상기 세아이앤티 플랜트사업지원팀
김만구 세아엠앤에스 서울사무소
이근기 강남도시가스 경영관리팀
이지훈 세아로지스 업무지원팀
권용재 해덕스틸 경영지원팀
김승렬 드림라인 기획팀



“
당신을 위한 상상력주식회사
”



당신의 생활은 새로워지고

우리의 혁신은 계속될 것이다

당신이 상상하던 세계 최고의 강관을,
당신이 상상하던 미래의 자동차를,
당신이 상상하던 건물과 다리를,
당신이 상상하던 내일의 IT산업과 새로운 에너지 개발을
지금, 이 땅에서 누군가는 만들어야 한다.
그것이 종합 인프라기업 세아의 존재가치이자 미래다.

SeAH 세아

세아홀딩스 · 세아제강 · 세아베스틸 · 세아특수강 · 한국번디 · 세아 ESAB
세아메탈 · 세아 M&S · 세아네트웍스 · 강남도시가스 · 세아로지스

꿈과 모험의 세계로
신비의 여행을 떠난다!

한국번디 기술연구소 연구1팀 박재정 팀장
알라딘의 담대한 꿈, 커다란 용기를 가진 그의 인생은
언제나 모험과 즐거움으로 가득 차 있다!