

세 아 가 조국

세 상 을 아 름 답 게 하 는 사 람 들

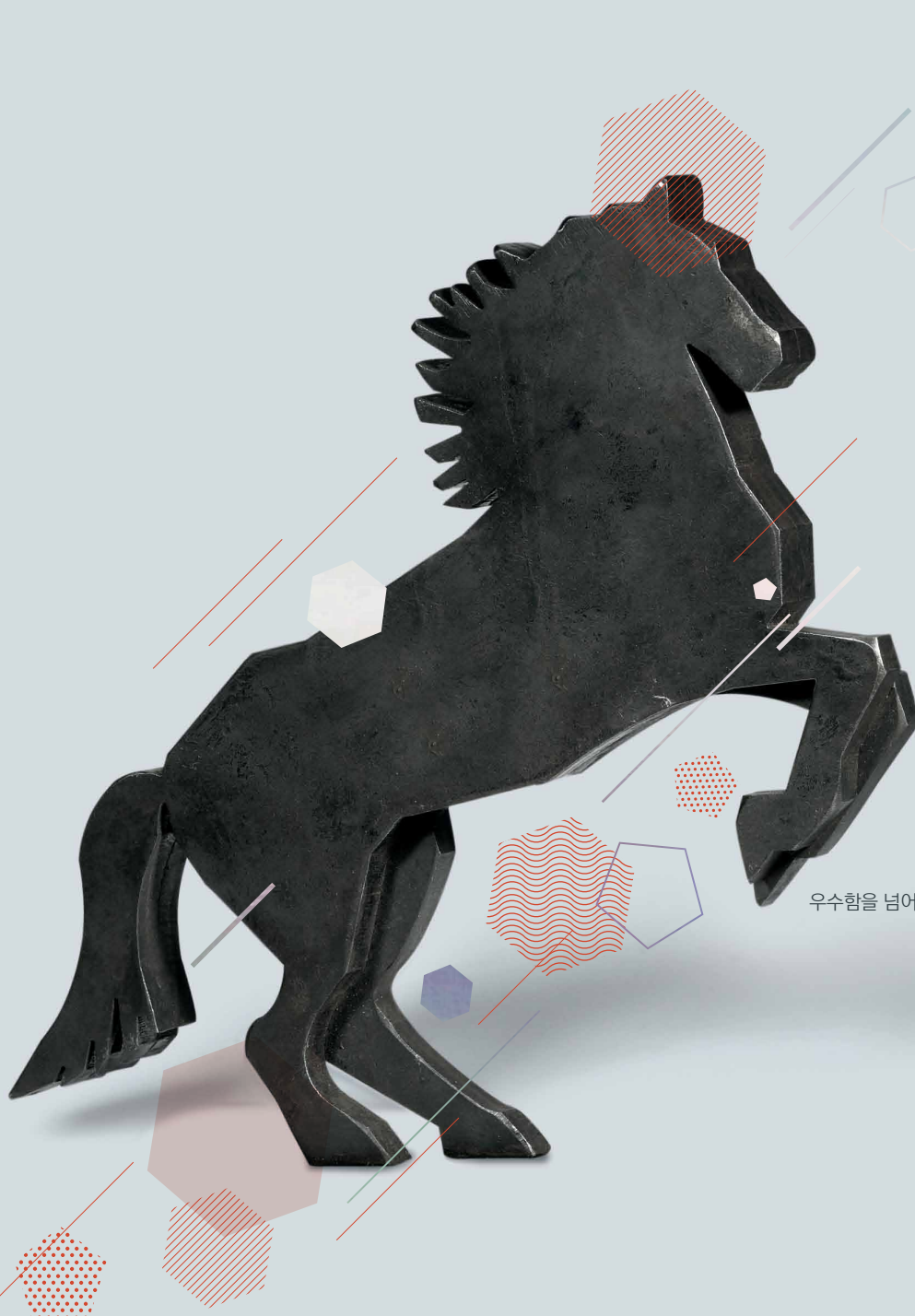
Special Theme

왼손에는 애사심, 오른손에는 실천력
글로벌 경쟁시대 국경 없는 벤치마킹
당신의 경쟁력, 자신 있습니까?

Special Issue

특수강관 사업에 새 엔진 달았다
〈세아제강, 아녹스텍 지분 전량 인수〉

January + February 2014



우수함을 넘어 절대우위의 **경쟁력**

CONTENTS

January + February 2014 Vol.349



Cover Story

2014년은 60년마다 돌아오는 청마(靑馬)의 해. 그래서 새로이 모습을 바꾼 2014년 사보의 첫 표지는 거침없이 내달리는 청마의 모습으로 문을 열었습니다. '세아'가 개발, 생산하는 강관의 주원료인 '철'을 소재로 하여 작품 활동을 이어가는 이근세 작가의 작품 세계를 통해, 세상을 아름답게 변화시켜 가는 세아의 모습을 그려나가고자 합니다. 수많은 담금질과 망치질로 버려지는 무쇠처럼 더욱 단단한 경쟁력을 갖추길, 그리하여 더 멀리 더 힘차게 100년 세아의 여정을 향해 달려가는 진취적인 세아가족이 되길 기대해 봅니다.



내일을 키우는 SeAH

- 04 Special Column
이순형 회장 신년사 <왼손에는 애사심, 오른손에는 실천력>
- 08 Theme Essay
말보다 행동, 계획보다 실천 <고양이 목에 방울달기>
- 10 Theme Column
글로벌 경쟁시대 국경 없는 벤치마킹
- 14 Theme Research
당신의 경쟁력, 자신 있습니까?



세상을 움직이는 SeAH

- 세아는 지금
- 16 세아! 지난 50여 년의 성장을 뛰어넘어라 <2014 그룹 신년회의>
- 20 세아의 성장사, 우리가 바통 잇는다 <2013년도 하반기 대졸 신입사원 입문교육>
- 22 격동적인 산업무대에 감동의 열기를 더하다 <Let's go 오페라>
- 24 리더의 조건을 말하다 <세아특수강 유율봉 대표 특강>
- 26 특수강관 사업에 새 엔진 달았다 <세아제강, 이녹스텍 지분 전량 인수>
- 28 백 투 더 세아
최초이거나, 최고이거나 <한국번디 특허 기네스>
- 30 글로벌 세아
You've Got Mail <포스세아선재에서 온 편지>
- 34 현장견문록
신기술 선점을 향해 전진합니다 <세아 ESAB 용접기술연구소 제품개발팀>
- 36 부서탐방기
정상에서 더 높은 정상으로, 벽을 허물고 별이 되다 <세아베스틸 제강팀>



마음이 통하는 SeAH

- 40 취미 삼매경
시원한 스매싱, 즐거운 인생! <세아 ESAB 창원공장 테니스회>
- 42 특별한 하루
나만의 책, 나만의 경쟁력 <북아트 체험>
- 46 리얼 리뷰
영화 <월터의 상상은 현실이 된다>
도서 <습관은 배신하지 않는다>
- 48 SeAH News | People News
- 50 Epilogue

이순형 회장 신년사

—
왼손에는 애사심,
오른손에는 실천력

세아가족 여러분! 2014년 갑오년(甲午年) 새해가 밝았습니다.
새해를 맞이하는 각오와 마음가짐은 저마다 다르겠지만, 지난
해에 대한 아쉬움은 뒤로 하시고, 새 희망과 설렘을 가슴에 가득
품어 새롭게 시작된 한 해를 힘차게 출발하시기 바랍니다.

“추종불허의 경쟁력을 갖는 그 날까지 우리의 능력을 끌어올립시다.
주인의식을 가지고 일하는 사람은 회사에 보물 같은 존재인 것은 물론,
그 자신에게도 행운이 찾아가기 마련입니다.
나부터 실천하는 사람이 되시기 바랍니다.”

힘든 시간을 함께 헤쳐 나간 세아가족 여러분, 고맙습니다

새해를 맞이하며 세아 가족들에게 한 말씀 부탁드립니다

지난해 세아는 통합사옥에 입주하고 생산 설비를 확충하는 등 기대와 포부를 품고 새 해 첫걸음을 희망차게 시작했지만, 어느 때보다도 큰 시련을 겪은 한 해이기도 했습니다. 그러나 우리는 물러서지 않고 서로를 버팀목 삼아 힘든 시간을 함께 견디고 시련을 딛고 일어섰습니다. 위기 속에 빛을 발한 우리 세아인들의 저력을 저는 진심으로 높게 평가합니다.

위기가 도처에 산재해 있는 시기라고 하지만, 그만큼의 기회 또한 우리 앞에 놓여 있습니다. 그리고 세상에는 기회를 ‘보는’ 사람과 기회를 ‘잡는’ 사람이 존재합니다. 2014년에는 세아가족 모두 기회를 보는 데서 그치지 마시고, 화살처럼 지나가는 기회를 움켜잡아서 값진 과실을 누리시기 바랍니다.

올해 철강 산업군을 어떻게 바라보고 계신지, 어떠한 경영 방침으로 회사를 운영하실 계획이신지 궁금합니다

많은 경제전문가들이 장기간 지속돼 온 세계경제의 저성장 추이가 올해도 이어질 것으로 전망하고 있습니다. 지난해보다 성장 둔화가 다소 완화될 것이라는 예측도 있으나, 이는 선진국을 중심으로 한 미세한 회복세일 뿐입니다. 국내 경제는 부정적인 요인이 많아 또 다시 힘든 한 해가 될 것으로 보입니다.

특히 철강산업 분야의 전망은 더욱 비관적입니다. 과잉생산 설비와 위축된 시장, 국가 간 보호무역주의로 인해 국내외를 막론하고 판매 경쟁이 더욱 치열해질 것이 자명합니다. 생존 자체가 쉽지 않은 상황에서 성장하려면 뼈를 깎는 것 이상의 노력과 인식의 전환이 필요합니다. 여러분 한 명 한 명이 회사의 목표를 여러분 개인의 목표로 삼고, 이를 이루기 위해 각자 무엇을 할 것인지 계획하고 실천하는 자세가 그 어느 때보다도 절실히 필요한 시점입니다.

‘나부터 잘하자’는 자세가 필요합니다

올해 세아가족들에게 특별히 전하고 싶은 메시지가 있으신가요?

저는 경쟁력의 근본이 무엇보다도 ‘애사심’에서 비롯된다고 믿습니다. 애사심은 구성원 모두가 같은 비전과 목표를 가지고, 한 마음 한 뜻으로 임할 때 우리 나옵니다. 여러분이 각자 회사에 대해 진심으로 애정을 품고, 각자 맡은 업무를 자존심을 걸고 해 나간다면 세아가 이루지 못할 일은 없다고 확신합니다. 또한 애사심은 주인의식의 발로이기도 합니다. 주인의식은 이 땅의 모든 회사들이 추구하는 이상(理想)이기도 하지만, 우리 세아인 모두가 ‘우리는 한 배에 탄 공동운명체’라는 사실을 인식하는 것에서부터 출발해야 합니다. 서로를 거친 풍랑을 함께 헤쳐 나가는 동반자로 분명히 인식하고, 우리는 하나의 생명체라는 생각으로 들숨과 날숨을 같이 하며 노를 저어야 합니다. 또한 회사가 나에게 무엇을 해 주기를 바라기 전에, 나 자신부터 주인의식을 가지고 회사의 성장과 발전을 위해 할 수 있는 일들을 실천해 나가야 합니다. 그러한 인재는 회사에 보물과 같은 존재인 것은 물론, 그 자신에게도 행운이 찾아가기 마련입니다. 특히 어려운 때일수록 서로 진심에서 우러나오는 칭찬과 힘이 되는 덕담을 적극적으로 주고받으시기 바랍니다. 어렵고 힘든 일일수록 위아래 구별 없이 서로 술선수범한다면, 주인의식은 자연스럽게 우리 마음 속에 자리잡게 될 것입니다.

둘째, 경쟁력의 골격은 변화를 선도하는 ‘실천력’으로 이루어집니다. 생각과 계획만으로는 부족합니다. 머릿속 구상을 ‘실천’할 때

비로소 변화가 일어납니다. 전화기를 발명한 알렉산더 그레이엄 벨은 “성공과 실패의 유일한 차이점은 실행력”이라고 말한 바 있습니다. 목표 지점을 정확하게 바라보면서 일상에서 작고 사소한 것부터 실천해 나가는 세아인이라면 분명히 올 한 해가 저물어가는 12월 즈음에는 저만치 앞서나가 있을 것입니다. 치열한 생존 경쟁의 시대에서 우리는 한시도 긴장의 끈을 늦추어서는 안 됩니다. 어제보다 나은 오늘, 오늘보다 나은 내일이 되도록 끊임없이 변화를 모색해야 합니다. 또한 이를 행동에 옮길 때, 우리의 경쟁력은 한 단계, 한 단계 쌓여갈 것입니다.

무엇보다도 최고의 경지에 오르는 자신을 꿈꾸시기 바랍니다. 지금은 최고의 경쟁력을 갖춘 자만이 살아남는 시대입니다. 최고를 기대한다면 우리의 마음 속에서 최선을 이끌어내려는 힘이 발산되기 마련입니다. 사람의 체력에는 한계가 있어서 다른 사람보다 10배 이상 세질 수 없지만 우리의 뇌는 100배, 1,000배의 결실을 맺을 수 있는 잠재력이 있습니다. 우리의 경쟁력을 추종불허의 최고 수준으로 끌어올리고, 이를 확고히 유지해야 합니다. 경쟁력은 특출한 한두 가지 강점만으로 갖춰지지 않는 것입니다. 품질 개선부터 생산성 향상, 기업의 대외 이미지에 이르기까지, 경영 전반에 걸쳐 끊임없이 최고를 추구할 때 비로소 회사 전체의 경쟁력이 빛을 발하게 됩니다.

올해도 세아의 성장을 견인할 세아인들에게 당부의 말씀 부탁드립니다

이번 소치 동계 올림픽에서 한국에 금메달을 안긴 이상화 선수의 경쟁자는 바로 그 자신이라고 합니다. 자신이 세운 세계 신기록을 스스로 경신하는 그를 보면 감탄을 금할 수가 없습니다. 저는 세아인에게 묻고 싶습니다. 여러분은 경쟁자는 누구입니까? 2013년의 여러분 자신을 바로 2014년의 경쟁자로 생각하시기 바랍니다. 치열해지는 시장 환경보다 더욱 넓어서가 어려운 난관은, 어쩌면 현재에 안주하려는 과거의 나 자신이 아닌지 돌아보십시오. 이상화 선수는 슬럼프를 ‘내

면의 껍병’으로 여기고, 지칠 때면 오히려 야간 훈련을 병행하면서 달리기를 멈추지 않았다고 합니다. 세계 최고의 경지에 다다른 그도 그렇게 혼신의 노력을 다한다는 사실을 기억하면서, 우리들도 어려움이 닥칠수록 끝까지 밀어붙이는 근성과 과감한 실천력을 길러야 할 것입니다.

여러분이 다다르고 싶은 지점을 바라보시고, 그것을 이룬 당신이 어떤 모습일지 생각해 보십시오. 그리고 마침내 그러한 모습을 이뤄낼 수 있게끔, 그에 걸맞은 사고와 행동을 해 나가시기 바랍니다.

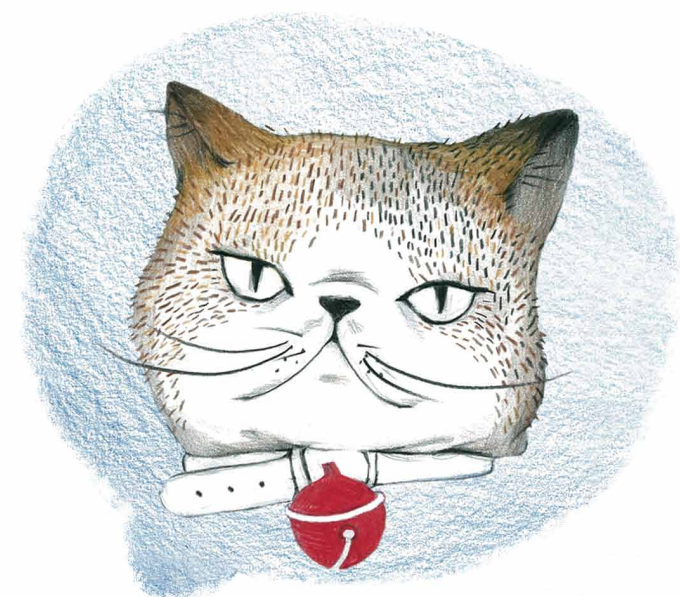
친애하는 임직원 여러분! 100년 세아를 향한 우리의 길은 멀고 험한 여정이 될 것입니다. 시도 때도 없이 찾아올 위기를 기회로 슬기롭게 대처하며 곳곳에 미래를 열어갑시다. 애사심과 실천력을 기반으로, 경쟁력을 확고히 구축하여 난국을 이겨냅시다. 우리는 할 수 있습니다. 우리는 정직 · 열정 · 실력의 DNA를 지닌 ‘세아인’이기 때문입니다.

끝으로, 금년은 말띠해, 그 중에서도 푸른 말, 청마의 해라고 하지 않습니까? 자고로 말은 생동감과 순발력을 상징하고 또 웅비의 표상이라고 하는데 청마라고 하면 거기에 더해서 진취성과 강인함이 더 느껴집니다. 이런 생동감 넘치는 청마의 기상으로 우리 세아인 모두가 열정과 도전정신을 살려 지난해의 부진을 떨쳐버리고 어려운 시장환경 속에서도 재도약을 이루는 웅비의 해로 2014년을 만들어 나갑시다.

새해, 새로운 각오로 무장하고 도전하는 세아인 모두의 건승과 행복을 두 손 모아 기원합니다.

회장 이 순 형

이순형



말보다 행동, 계획보다 실천

고양이 목에 방울 달기

이솝우화에 등장하는 쥐들은 훌륭한 문제해결 방안을 갖고도 ‘실천’ 앞에서는 우물쭈물 망설였다. 진정한 경쟁력은 ‘제안’이 아니라 ‘실천’에 있음을 일깨워주는 대목이다. 쥐들은 그 후 고양이 목에 방울달기’에 과연 성공했을까? 만약 성공했다면 이를 가능케 한 것은 무엇일지, 그 뒷이야기를 그려본다.

Illustrator 서선정



‘고양이 목에 방울을 달자’는 의견에 모두 그야말로 묘안이라며 반겼지만 정작 그 일을 맡겠다는 쥐는 없었습니다. 회의장에는 엄숙한 침묵만 감돌고 있었죠. 그러던 가운데 젊은 쥐 한 마리가 한 걸음 앞으로 나섰습니다.

“제가 고양이에게 방울을 달고 오겠습니다.”

촌장 쥐를 비롯하여 모든 마을 쥐들의 시선이 젊은 쥐에게 몰렸습니다.

“괜찮겠는가? 매우 위험한 일일세.” 촌장 쥐가 걱정스러운 목소리로 물었습니다.

“다시 한 번 생각해보렴, 고양이는 몹시 포악하단다.” 가족과 친구들도 젊은 쥐를 만류했습니다.

하지만 젊은 쥐는 결코 뜻을 굽히지 않았습니다. 성급히 내린 결정이 아니었으니까요.

고양이의 횡포는 날이 갈수록 심해지고 있었고, 마을 쥐들은 마음 놓고 외출할 수도 없었습니다.

아이들은 들판을 마음껏 뛰놀지도, 안심하고 학교를 다닐 수도 없었습니다.

먹이를 구하기도 어려워져 수척해진 마을 쥐들의 모습도 젊은 쥐가 마음을 굳힌 이유 중 하나였죠.

“우리 마을을 지키는 일인걸요. 걱정마세요. 꼭 성공할 거예요.”

그 때였어요. 뒤쪽에서 또 한 명의 청년 쥐가 앞으로 나섰어요.

“저도 함께 갈게요. 혼자보다는 둘이 하는 편이 더 쉬울 테니까요.”

“저도 같이 할게요.”, “맞아요. 여럿이 작전을 세우면 훨씬 유리할 거예요.”

많은 마을 쥐들이 앞다투어 나섰어요.

“자네들이 있어서 참으로 고맙고 든든하네.”

마을 쥐들은 큰 함성으로 이들을 응원했어요.

애사심과 실천력이 없다면 아무리 좋은 계획과 출중한 능력이 있어도 무용지물에 불과합니다.

반면 능력은 다소 부족해도 회사에 충성하려 애쓰는 직원은 최대의 가치를 창출해낼 수 있습니다.

전투력이 우수한 군대는 대원들간의 절대적인 충성심이 있어야만 가능한 것과 마찬가지로.

애사심은 기본적인 의무이자 그 어떤 능력보다 앞선 능력이라는 것. 또한 애사심을 바탕으로

공동체를 위해 최선을 다하는 이들의 실천력이야말로 기업의 성장과 발전을 위한 가장 큰 원동력이라는 것을 잊지 말아야 합니다.



1990년부터 가속화되기 시작한 글로벌화는 세계시장을 하나의 거대한 단일시장으로 바꾸어 놓았고 오늘날 글로벌 무한 경쟁에 뛰 어든 기업들에게 지속적 성장과 발전을 위해 어떠한 전략적 움직임을 가져야 하는지에 대한 문제를 끊임없이 제기한다. 전후 짧은 근대화의 역사 속에 시간압축적 경제성장을 이루어 온 한국기업들에게 있어 이 문제는 더 크게 느껴진다. 이에 세계시장에서 팔목 할만한 수익을 창출하거나 유의미한 성과를 거둔 글로벌 기업들을 벤치마킹함으로써 어떠한 요인들이 이를 가능케 하였는지 살펴보고자 한다. 이러한 작업이 본격적인 글로벌 그룹으로 도약해 나갈 세아의 2014년에 하나의 지침이 되어줄 것이라 기대하면서.

업종의 경계를 뛰어넘어 기회를 창출한 나이키

고객 및 경쟁사를 재정의하여 성공한 기업이 있다. 나이키는 여가활동으로 운동 대신 닌텐 도 게임을 즐기는 사람들이 늘어날수록 자사의 성장률이 둔화된다는 사실을 깨닫는다. 그리 고 산업의 경계와 상관없이 경쟁자가 될 수 있다는 새로운 전략적 사고를 하게 된다. 이에 따 라 고객의 정의도 단순히 스포츠용품만을 이용하는 사람이 아니라 여가를 활용하는 모든 사람 으로 확장하게 되었다.

2007년, 나이키는 강력한 타 업종 경쟁자인 스마트폰을 만나게 된다. 그러나 스마트폰의 등 장은 고객과 고객의 욕구를 재정의한 나이키에게 위협이 아니라 기회가 되었다. 잠재적 경 쟁자를 성공의 수단으로 만든 것이다. 나이키는 조깅을 하는 소비자들이 항상 음악을 듣는 다는 점에 착안하여 '나이키+아이팟 키트'를 출시하여 대성공을 거둔다. 더 나아가 운동화 밑창에 센서를 달아 얼마나 달렸는지 기록할 수 있게 하고 SNS를 통해 사람들과 공유하게 하여 친구들과 온라인 게임을 하듯 경쟁하는 시스템을 구축하였다. 2012년에는 손목에 차는 '나이키 플러스 퓨어밴드'를 출시하였다. 나이키의 혁신을 대변하는 퓨어밴드는 하루 동안 의 활동량을 운동거리 및 시간, 칼로리 소모량 등으로 측정하여 팔찌의 LED 화면에 표시해 준다. 아이폰과 동기화하면 운동량을 그래프로 볼 수 있고, 페이스북과 트위터로 다른 이용 자와 운동량을 비교할 수도 있다. 이러한 노력들을 바탕으로 나이키는 미국 경영 월간지 패 스트 컴퍼니(Fast Company)가 선정한 '2013년 50대 글로벌 혁신 기업(The World's 50 Most Innovative Companies 2013)'에 1위로 선정되었다.

변화에 적응하는 자가 강한 자, 후지

진화론의 제창자인 찰스 다윈은 "살아남는 종이 가장 강한 것도 아니며, 가장 현명한 것도 아니다. 변화에 적응할 수 있는 종이 살아남는 것이다"라고 말했다. 점점 더 불확실해지는 글로벌 경영 환경 속에서 기업들은 영원한 기업의 존속과 안정을 보장해 줄 수 있는 산업, 제품, 전략, 조직은 존재하지 않는다는 것을 인정해가고 있다. 불확실성을 당연한 것으로 받 아들이고 변화에 맞춰 적응해 나갈 때 기업은 불확실성 속에서 살아남고 더 강해질 수 있 는 것이다.

Benchmarking

본업중심형 M&A로 시장장악력을 강화한 노블그룹

시장이 축소되거나 정체되는 글로벌 위기상황 속에서 핵심사업에서의 시장장악력 확대는 중요한 과제이다. 신규 수요가 감소하고 타사 경쟁강도가 높아지므로 시장장악력이 성장성과 수익성을 좌우하기 때문이다. 특히 경쟁사가 업계 재편을 주도하기 전에 신속하게 M&A를 추진할 필요가 있다. 홍콩의 글로벌 종합상사인 노블그룹은 원자재 가격 급등으로 수급 불안이 가중되며 사업 운영이 어려워졌다. 이에 안정적인 원자재 확보를 위해 에너지 생산 시설을 적극적으로 M&A하여 '사서 되파는' 형태에서 '만들어서 파는' 형태로 사업모델을 차별화하였다. 2008년 이후 에탄올, 석탄 생산시설 등 29억 달러 규모의 M&A를 추진하여 수직 계열화를 달성하고 강력한 시장지배력과 원가경쟁력을 확보하였다. 특히 2008년에는 호주의 석탄생산업체인 글로스터와 미들마운트를 인수함으로써 50% 미만이던 에너지 사업 부문을 64%까지 확대하였다.

고품질 저비용의 기본 원칙에 충실, 패스트 리테일링

불황으로 인해 상대적으로 비싼 의류를 판매하는 패션업체들의 실적은 부진한 반면, 낮은 가격에 최신 패션의 옷을 판매하는 SPA 업체의 실적은 늘고 있다. 특히 유니클로 브랜드로 잘 알려진 패스트 리테일링은 고품질과 저가격이라는 두 가지 요소를 만족시키며 고객의 소비심리를 자극하고 있다. 상품기획과 디자인은 뉴욕과 도쿄의 디자인 센터에서 담당하고, 제품은 운영비와 인건비가 낮은 중국에서 생산하면서도 40년 이상 일본 현장에서 활동한 숙련공이 중국 공장의 품질관리를 담당함으로써 균일한 품질수준을 유지하고 있는 것. 또한, 최신 트렌드 위주의 ZARA, H&M 등과는 달리 베이직 아이템을 주력상품으로 하여, 유행 변화에 들쭉날쭉 하지 않는 꾸준한 매출을 유지하고 있다. 섬유업체 도레이와 함께 개발한 '히트텍'은 2008년 출시 당시, 2800만 장 이상을 판매하는 위업을 달성하기도 했다. 롯데쇼핑과 합작 투자하여 설립한 FRL코리아 한국법인인 2012 사업연도 기준으로 매출 6,940억 원을 기록했다. 한국상록 8년 만에 34배로 성장한 샘. 합작사인 롯데쇼핑도 투자 원금을 뺀고도 100억 원이 넘는 수익을 챙겼다.

기술의 발전, 업종의 경계가 사라진 경쟁, 파악하기 힘든 고객의 니즈 등 변화무쌍한 글로벌 경쟁상황 속에서 경쟁력을 갖춘 기업은 규모의 경제를 확보할 수 있는 반면 경쟁력이 없는 기업은 도태될 것이다. 2014년 세아가 글로벌 경쟁우위의 승기를 거머쥐기 위해서는 세계 시장에 대한 실효성 높은 전략과 실천력이 중요하다. 고객의 진정한 니즈를 한발 앞서 파악하고 이를 충족시켜 나갈 때, 모두의 힘이 하나된 목표를 향할 때, 2014년 세아는 더 강한 글로벌 기업으로 도약할 것이다.

1980년대 디지털 카메라의 등장은 필름업체들에게는 예상하지 못한 변수였다. 급격한 변화 앞에서 무너진 코닥과는 달리, 후지에게 디지털화는 사업 다각화를 통해 성장할 수 있는 기회가 되었다. 후지는 그 동안 회사의 주력 부문이었던 필름 부문을 중심으로 대규모 구조조정을 단행하고, 평판 디스플레이, 화장품, 제약 등으로 사업 확장을 시도했다. 이를 위해 우선 현재 기업이 갖고 있는 자산을 꼼꼼하게 검토하였다. '우리는 무엇을 갖고 있는가?', '우리는 무엇을 잘할 수 있는가?' 이러한 질문에 창의를 더해 기업이 갖고 있는 자산을 응용하여 나아갈 수 있는 길을 모색하였다.

후지는 필름을 연구하며 터득한 20만 개의 화학물질 데이터와 기술을 적용하여 의료기기 및 의약품, 화장품부터 광학렌즈와 액정패널(LCD)용 필름까지 진출하였다. 가장 놀라운 변신은 필름과 화장품에 쓰이는 기술이 유사하다는 점에 착안하여 화장품 산업에 진출하였다는 것이다. 피부의 탄력을 강화시키는 콜라겐은 필름의 주성분이며 항산화 기술 역시 필름과 화장품 산업 모두에 적용된다. 피부 노화와 마찬가지로 필름의 빛바램 현상 역시 자외선으로 인한 산화 현상 때문이다. 후지는 사진을 장기간 보관할 수 있도록 산화를 억제하는 항산화 기술을 발전시켜 왔다. 그리고 이 기술을 화장품에 활용하였다. 이러한 방식으로 후지의 화장품 브랜드인 '아스타리프트'가 탄생하였고 '80년 간의 기술력을 갖고 있는 후지필름이 만든 화장품'이라는 컨셉으로 계속 성장하고 있다. 후지는 '필름'이라는 핵심사업이 아닌 '기술'이라는 핵심역량에 집중하면서 글로벌 경쟁 환경에 유연하게 대처하였으며, 이러한 노력으로 세계 3대 필름회사 중 코닥과 아그파는 쓰러졌지만 후지만은 변신을 통해 살아남을 수 있었다.

신흥시장에 눈높이를 맞춘 유니레버

영국계 소비재 기업 유니레버는 현지형 혁신을 통한 제품 개발과 토착형 유통채널 구축으로 신흥시장을 선점하였다. 세계시장 매출은 2위지만 신흥시장에서의 위상은 경쟁사인 P&G를 능가하고 있다. 2011년 유니레버의 신흥시장 비중은 56%였으며, 2020년까지 70%로 늘리겠다는 계획을 발표한 바 있다. 세계시장 1위인 P&G의 신흥시장 매출 비중이 35% 수준에 불과한 것에 비하면 압도적이다. 유니레버는 세제, 린스 등의 제품 영역에서 경쟁사인 P&G보다 한발 앞서 현지시장에 적합한 신상품을 개발하였다. 동남아 신흥시장에서는 진입초기에 포장을 소형화하고, 제품을 값싼 비닐 용기에 담아 가격을 낮춤으로써 구매를 유도하였다. 문맹률이 높은 인도에서는 효과가 높은 구전 마케팅을 구사하기 위해 5만여 명의 방문판매원(삭티우먼)을 활용하였다. P&G가 신흥시장에 진출하며 본사 주도의 영업전략을 고수한 반면, 유니레버는 시장 맞춤형 전략을 신속하게 수립하고 추진할 수 있도록 각 지역법인에게 권한을 위임하였다.

당신의 경쟁력, 자신 있습니까?

조사기간 : 2014년 2월 4일~ 12일(9일간)
응답자수 : 총 72명

누군가는 위대한 능력을 타고나고, 누군가는 각고의 노력을 통해 갈고 닦은 실력을 지녔습니다. 때로는 강인한 체력이 경쟁력이 되기도 하고 척척박사처럼 박학다식한 지식이, 유쾌하면서도 편안한 인상과 달변이 그 사람을 돋보이게 하기도 하죠. 저마다의 경쟁력을 세상을 향해 어떻게 꺼내느냐에 따라 인생이 달라지고 미래가 달라집니다. 실패와 두려움과 망설임과 절망 앞에서도 당당히 맞설 수 있게 하는 힘, 세상을 향해 꺼내든 무기! 당신만의, 그리고 세아만의 특화된 경쟁력은 무엇입니까?



남들과는 다른 당신만의 경쟁력이 있습니까?

87.5%
YES

- 2위 NO _ 2.8%
- 3위 잘 모르겠다 _ 9.7%



당신이 가진 경쟁력은 무엇입니까?

31%
매너, 성품 등 인간적인 매력

- 2위 호감, 설득을 이끌어내는 대화의 기술 _ 18%
- 3위 폭넓은 지식과 발 빠른 정보력 _ 15%
- 4위 취미, 전문기술 등에 있어 탁월한 능력 _ 14%
- 5위 출중한 외모 및 독특한 개성 _ 4%
- 6위 기타 _ 4%



당신이 지닌 경쟁력을 업무 또는 회사활동에 잘 활용하고 있습니까?

52.8%
그렇다

- 2위 매우 그렇다 _ 22.2%
- 3위 보통이다 _ 22.2%
- 4위 아니다 _ 1.4%
- 5위 매우 아니다 _ 1.4%



회사의 성장, 발전을 위해 중요하다고 생각하는 경쟁력은?

47%
맡은 일에 최선을 다하는
책임감과 주인정신

- 2위 생각한 바를 행동으로 옮기는 실천력 _ 24%
- 3위 어떤 일이든 거뜰히 해결하는 다양한 영역의
업무스킬 _ 18%
- 4위 대인관계 및 인맥관리 능력 _ 7%
- 5위 독창적인 발상과 아이디어 _ 4%



자신이 좀더 경쟁력이 있었으면 하고 생각할 때는 언제입니까?

42%
맡은 업무를 좀더
잘 수행하고 싶을 때

- 2위 자신만의 경쟁력을 갖고 성공한 사람을 볼 때 _ 35%
- 3위 경기불황 등으로 심리적으로 불안할 때 _ 10%
- 4위 능력 있는 주변 동료나 후배를 볼 때 _ 8%
- 5위 실수를 만회하고 싶을 때 _ 4%
- 6위 기타 _ 1%



자신만의 경쟁력을 높이기 위해 무엇을 하고 있습니까?

25%
맡은 일을 열심히 수행

- 2위 학원 강습(외국어, 화술 등) 또는 업무 관련 커리큘럼 _ 21%
- 3위 자격증 준비 _ 19%
- 4위 독서/여행 등의 취미 활동이나 동호회 _ 12.5%
- 5위 마인드 컨트롤 _ 12.5%
- 6위 운동 _ 7%
- 7위 기타 _ 3%



세아가 글로벌 1위 그룹으로 도약하기 위해 필요한 경쟁력은
무엇이라고 생각합니까?

26%
글로벌 인재육성

- 2위 R&D 지원 및 투자를 통한 제품 경쟁력 강화 _ 25%
- 3위 유망 신사업 발굴 및 신형시장 개발 _ 22%
- 4위 글로벌 시장에 대한 철저한 분석 _ 13%
- 5위 기타 _ 6%
- 6위 M&A를 통한 시장장악력 강화 _ 4%
- 7위 생산비용 절감을 통한 가격경쟁력 확보 _ 4%



2014 그룹 신년회의

세아! 지난 50여 년의 성장을 뛰어넘어라

초경쟁 시대의 한복판에서 세아는 무엇을 준비하고 실행해야 하는가? 이날 그룹 신년회의에 모인 경영진들은 여느 해보다도 치열해진 경쟁 상황에 철저히 대비하고, 변화하는 고객의 요구에 따라 민첩한 대응력을 갖춰야 한다는 데 의견을 같이했다.





신임 임원 임명식·전략 발표 개최

세아의 과거와 현재를 돌아보고, 나아갈 방향을 구상하는 2014 그룹 신년회의가 지난 1월 6일 세아타워 오디오리움에서 개최됐다. 먼저 2014년 신임 임원에 대한 임명식이 열렸다. 세아제강 조영빈 이사, 세아베스틸 박준두 이사, 세아엔지니어링 민태준 이사, 한국번디 이진건 대표이사가 이순형 회장에게 임명장을 수여받았다. 박준두 신임 이사는 “표현을 잘 하지 않는 아내가 자랑스럽다는 말을 했다. 자랑스러움을 떠나 최선을 다하겠다.”며 각오를 다졌다. 또한 한국번디 신임 대표이사 이진건 사장은 “짧은 시간 안에 위기를 기회로 만들고, 나아가 한국번디의 자존심을 회복하기 위해 노력하겠다.”고 말했다. 이어 세아홀딩스 김진규 대표가 연단에 서서 작년 한 해의 실적을 돌아보고, 2014년 각 사의 경영 계획과 경영 전략을 발표했다. 김진규 대표는 “기필코 달성한다는 강한 의지를 다지고 경영 활동에 임해줄 것”을 당부했다.

세아업적상·30년 근속기념상·세아경영상 시상 이어져

이어 회사 발전에 기여한 임직원을 포상하는 세아업적상 시상식이 진행됐다. 총 5개사, 8팀의 후보들 중 4개팀이 최종 수상의 영예를 안았다. 먼저 세아제강(수상자 대표 은성수 PL)이 외경 자동 측정 장치를 개발하여 고객 만족도를 끌어올린 공을 인정받아 기술개발 부문 은상을 췌었다. 이어 세아특수강(수상자 대표 이종택 팀장)은 봉강공정 검사설비 개발로 제조원가 절감에 기여한 공로를 인정받아 기술개발 부문 은상을 수상했으며, 세아에셋(수상자 대표 이진오 팀장)은 권취공정 1인 2설비 생산 체계를 구축하여 생산 부문 은상을 받았다. 세아업적상 금상은 제강 정련 슬래그를 재활용해 원가 절감과 환경 개선을 이루어낸 세아베스틸(수상자 대표 박준석 팀장)이 차지했다.

2013년 세아경영상 경쟁력 부문은 세아특수강이 수상했다. 세아특수강은 원가 경쟁력 확보를 통한 시장점유율 증대 및 원가절감 활동, 신사업 조기 정상화, 해외시장 거점 마련을 통해 창사 이래 최대 경영 실적을 실현했으며, 중장기 성장기반을 구축한 성과를 인정받아 수상의 영예를 안았다. 유을봉 대표는 “강한 자가 살아남는 것이 아니라 살아남는 자가 강한 것이라는 말처럼, 자만하지 않고 열심히 하라는 격려의 상이라고 생각한다. ‘2015년 매출 1조 원’을 꼭 달성하겠다.”고 말했다. 이어 30년 근속 임원에 대한 포상이



있었다. 세아엔지니어링 김주현 대표, SSA 이준 전무, 세아제강 배창렬 상무, 세아L&S 임용진 상무, 세아베스틸 이철호 이사가 금 20돈으로 제작된 행운의 열쇠와 함께 기념패를 받았다.

더 빨리, 더 크게, 더 불리하게 변하는 시장의 한복판에서

‘100년을 향한 여정’을 주제로 세아의 전략 방향을 모색하는 전략 리뷰의 시간도 마련됐다. 세아홀딩스 전략기획본부 이태성 상무는 최근 10년간 회장단의 신년사 내용을 돌아보면서, 이를 통해 통찰력을 길어 올리는 의미 있는 시간을 가졌다. 한 예로, 그는 “2003년 신년사를 보면 2010년에 중국은 3억 톤의 철강대국이 될 것이라고 전망했는데, 실제 2010년 중국은 예상보다 2배 높은 6억 톤의 철강대국이 됐다.”고 짚어내면서, “이처럼 거시 환경은 우리의 예상보다 더 빨리, 더 크게, 더 불리하게 변한다는 사실을 직시해야 한다.”고 강조했다.

이어 세아홀딩스 미래전략파트 장진수 수석은 안정적으로 발전을 이어온 세아의 발자취와 성공 요인을 짚어본 후, ‘초경쟁 시대’가 도래했다고 강조했다. 그는 “통합 솔루션에 대한 고객의 요구가 커지고 있으며, 이에 따라 공급업체에 대한 요구 수준도 높아지고 있다. 수요 변동성에 대한 민첩한 대응이 경쟁력이 될 것”이라고 분석했다.

또한 통제할 수 없는 외부 환경 속에서 해외 선진기업들이 어떻게 대처해 왔는지 살펴보고, 우리의 전략 방향을 도출하는 시간도 가졌다. 세아홀딩스 미래전략파트 김철홍 파트장은 해외 동종업체인 테나리스(Tenaris), 팀켄(TIMKEN) 그리고 다나허(Danaher)의 성공 요인을 분석했으며, 이를 통해 세아가 나아갈 핵심 키워드로 ‘글로벌, 모듈, 스피드’를 꼽았다.

이어 이순형 회장의 강평이 이어졌다. 이 회장은 “과거의 위기가 소나기였다면 오늘의 위기는 폭우를 동반한 장마에 가깝다.”고 말하면서 위기에 대비할 것을 주문했다. 또한 그는 “경영자가 실적 부진을 불황 탓으로 돌리는 것은 스스로를 이류, 삼류라고 말하는 것이며, 사고방식을 근본적으로 바꿔야 한다.”고 역설했다. 또한 그는 ‘백지이불여일행(百知而不如一行, 백 가지 아는 것은 한 가지 실행하는 것만 못하다)’을 예로 들며 실천력의 중요성을 거듭 강조했다. 더 큰 세아를 만들겠노라고 다짐한 세아의 모든 경영진들은 이제 각자의 자리로 돌아가 목표를 달성하기 위해 신발끈을 조이고 달려나가고 있을 것이다. 한국을 넘어 아시아를 지향하고, 마침내 세계 최고가 되겠다는 세아인들의 거침없는 질주가 새로이 시작됐다.





2013년도 하반기
대졸 신입사원 입문교육

세아의 성장사, 우리가 바통 잇는다



펼떡거리는 물고기처럼 열정이 살아 숨쉬는 23명의 대학 졸업자들이 이제 세아의 품 안으로 들어왔다. 교육 기간 동안 특히 학습 태도가 좋았다는 이번 신입사원들. 이들은 어떤 마음가짐을 품고 세아인으로서 첫 출발선에 올라섰을까?

“선배들의 피와 땀이 어려 있는 세아, 이제 저희가 이어 나가겠습니다”

‘2013년도 하반기 대졸 신입사원 입문교육’이 지난 1월 6일부터 12일간 세아타워와 일산에 위치한 우리 인재원에서 개최됐다. 지난 1월 6일 입소식에 참가하기 위해 세아타워 컨퍼런스룸에 모인 신입사원들은 설렘과 긴장감이 교차하는 분위기 속에서 서로 밝게 인사를 나눴다. 전국 13개 대학에서 진행된 채용 설명회에 2,100여명이 참석하는 등 대학생들의 뜨거운 관심 속에 진행된 이번 2013년도 하반기 대졸 신입사원 공채 전형에서는 157:1의 치열한 경쟁률을 뚫고 22명이 입사했으며, 작년 하반기 수시 전형으로 1명이 입사했다. 이날 입소식에는 세아베스틸, 세아특수강, 세아에샵에서 선발된 총 23명의 신입사원을 환영하기 위해 이순형 회장을 비롯하여 세아홀딩스와 해당 3사의 대표이사들이 참석했다.

끈끈한 동료의식과 강한 의욕을 지니길

먼저 이순형 회장은 “베이스캠프에서 만난 사람들과 함께 배우고 느낀 것들이 인생 등정 전체의 성패를 결정한다. 남다른 의욕과 활동력



으로 활기찬 미래를 만들어 가기를 바란다.”고 전하면서 끈끈한 동료의식과 강한 의욕을 지닐 것을 주문했다. 이어 진행된 세아 배지 수여식에서 이순형 회장은 신입사원 대표인 세아베스틸 강석진 신입사원의 옷깃에 직접 배지를 달아주며 축하의 인사를 전했다. 더불어 신입사원 전원은 서로의 옷깃에 배지를 달아주며 세아의 일원과 동기가 된 것을 축하했다. 신입사원 간에 서로를 소개하는 시간도 가졌다. “세아 배지를 달 수 있어서 영광이다.”라는 감격과 기쁨의 목소리부터 “앞으로 세아의 30년 매출을 만들어봅시다!”라는 호기로운 포부까지, 이날 입소식에서는 신입사원들의 열정과 꿈을 생생하게 느낄 수 있었다. 이어 세아홀딩스 인사기획파트 심한구 파트장이 세아그룹과 각 계열사를 소개를 하며 신입사원들이 세아그룹에 대해 이해도를 높일 수 있도록 했다.

‘신규 교육 과정 풍성’ 선배 자원과의 대화 시간도 가져

특히 올해는 교육 효과를 극대화하기 위해 양질의 신규 교육 과정을 대폭 개설한 점이 특징이다. 먼저 ‘세아의 DNA를 찾아서’라는 핵심 가치 과정이 신규로 개설됐다. 세아홀딩스 미래전략파트 김철홍 파트장은 ‘세아의 핵심 가치’를 주제로 한 강의를 통해 신입사원들에게 세아인으로서 가져야 할 마인드를 심어주었다. 한편, 그 동안 인터넷 수업으로만 수강할 수 있었던 ‘철강 기초 이해는 세아베스틸 이운재 연구원의 지도 아래 신규 교육 과정으로 운영하여, 신입사원들이 철강업에 대해 보다 빠르게 이해할 수 있도록 했다. 그런가하면 세아& 자원개발파트 도기현 파트장은 ‘10년차 선배의 이야기’라는 주제로 회사 선배이자 인생 멘토로서 자신의 경험담을 전하여 큰 호응을 받았다. 또한 5일차 저녁에는 2~3년차 직원들과의 ‘선배와의 대화’ 시간을 가졌다. 선배 직원들은 회사의 문화와 생활에 대한 신입사원들의 질문에 성실하게 답을 해주며 지난 시간 터득한 지혜와 신입사원을 향한 조언을 전했다. 특히 올해는 ‘직장 내 성희롱 예방



교육도 진행했으며, 매일 일과 후에는 그날 배우고 느낀 것들을 적어 학습 일지를 작성했다. 어느 때보다 마음이 뜨거운 시기에 적어 내려간 12일의 기록은 훗날 이들이 초심을 잃을 때 다시 한 번 마음을 다잡아줄 것이다. 신입사원들은 2014년의 달력을 함께 만들어 보면서 힘찬 출발을 다짐하기도 했다. 마지막 수료식은 세아홀딩스 김진규 대표가 참석하여 ‘신입사원 10계명’ 보고를 받은 후, 교육 수료에 대한 축하와 격려의 말을 전했다. “이번 신입사원들은 마지막 날까지 학습 태도가 특히 좋았고, 사내·외 강사들의 칭찬도 자자하다.” 신입사원 입문교육을 진행한 세아홀딩스 인재개발파트 신주영 담당은 이렇게 말했다. 이렇게 든든한 세아의 새로운 씨앗들이 건강하게 자리 잡도록 관심 있게 지켜보고 자양분을 주어야 하는 것은 이제 우리 세아인 모두의 몫일 것이다.

세아베스틸 제품연구센터 강석진 사원

세아의 일원이 되신 소감 한마디 부탁드립니다

작년 여름에 인턴으로 일하면서 세아그룹이 경쟁력 있고 무한한 발전 가능성이 있다고 생각했습니다. 제가 가장 오고 싶었던 회사인 만큼, 이렇게 입사하게 되어 정말 기쁩니다. 오늘 회장님께서 말씀하신 대로 강한 실천력을 가지고 최선을 다해 업무에 임하겠습니다.

앞으로 세아인으로서 포부와 각오가 있다면?

세아에서 없어서는 안 되는, 꼭 필요한 인재가 되고 싶습니다. 많이 부족하지만 열심히 노력해서 어디에서든 적응하는 능력을 갖추고 융화되는 신입사원이 되겠습니다.

선배님들께 드리고 싶은 말씀은 무엇인가요?

선배님들께 궁금한 것들을 많이 여쭙볼 텐데, 허심탄화하게 말씀해주시기를 바랍니다. 조언 주시는 대로 받아들여서 그만큼 더욱 노력하고, 선배님들을 열심히 따라가겠습니다.

<Let's go 오페라>



격동적인 산업 무대에 감성의 열기를 더하다

지난 1월 15일, 세아베스틸 군산공장에서는 R&D Center 3층 세미나실로 임직원들이 삼삼오오 모여들기 시작했다. 이들의 표정에는 설렘과 약간의 호기심도 엿보였고, 뜨거운 산업현장에 있는 주인공들답게 들어서는 발걸음마다 역동적인 힘과 패기가 넘쳤다. 세아베스틸 뿐 아니라 세아제강, 세아L&S 등 군산에 근무하는 세아인들이 모이면서, 간이석을 포함하여 200석이 넘는 좌석은 금세 빼곡히 찼다. 바쁜 일정 중에도 이렇게 많은 이들이 자리에 모인 이유는 무엇일까?



세아베스틸 군산공장에서
Let's go 오페라 강연 중인
박익숙 회장



군산을 처음 찾은 원정강연

“안녕하세요. 박익숙입니다.” 암전된 객석 사이로 커다란 박수 소리와 함께 환호성이 퍼졌다. 바로 이날, 군산에서는 최초로 <Let's go 오페라> 강의가 열렸던 것. <Let's go 오페라>는 ‘오페라를 사랑하는 철강 기업, 세아’를 대표하는 행사로 지난해 7월을 시작으로 서울 세아타워 오디토리움에서 <라 트라비아타>, <카르멘>, <라보엠> 등의 오페라 명작들을 알기 쉽게 풀어내며 반년만에 세아타워 근무자 사이에서 인기 강연으로 자리잡았다. 장소 및 환경의 제약으로 서울에서만 진행되어 왔으나, 군산까지 입소문이 퍼지며 ‘원정강연’에 대한 요청이 지속되었고 세아베스틸 특유의 신속성과 불도저 같은 추진력에 의해 곧바로 현실이 되었다.

다양한 재미요소로 몰입도 높여

“지난해 12월에 군산을 방문해서 오랜만에 생산라인 현장을 견학하게 되었는데요, 섭씨 1600도 넘는 시뻘겋게 달아오른 쇠물을 보며 격동적인 산업 무대에 있는 진짜 사나이들을 느낄 수 있었습니다. 사실 오늘

이 자리에 초대되어 오면서도 뜨거운 산업 현장의 ‘하드웨어’와 오페라라는 어찌 보면 부딪스럽고 어울리지 않을 것 같은 ‘소프트웨어’가 과연 온전히 융합될 수 있을까? 고민이 많았습니다. 강연이 끝나면 그 결과를 알 수 있겠지요? 멀리네요.” 하지만 박익숙 회장의 이러한 고민은 괜한 기우였음이 이내 밝혀졌다. 객석에서는 줄곧 웃음이 흘러나왔고, 자칫 지루하기 쉬운 오페라 용어해설에는 돌발퀴즈와 참고영상 등을 활용하여 강연에 대한 몰입을 가능케 했다. 특히 이날의 백미는 <라 트라비아타>에 등장하는 대표곡들을 대중에 친숙한 영상물들과 접목하여 보여준 부분. 1막 ‘축배의 노래(Brindisi)’는 초등학교생들의 감동적인 표정연기와 패러디 공연 영상으로 재미요소를 배가했고, 영화 ‘귀여운 여인(Pretty Woman, 1990)’ 속 오페라 관람장면에서 라 트라비아타 2막 1장의 대표곡 ‘나를 사랑해주세요, 알프레도(Amami, Alfredo)’가 삽입된 부분을 보여주며 그 감동을 이어갔다.

오페라, 생소함에서 즐거움으로

객석의 군산 임직원들은 한 장면도 놓치지 않고 진지하게 집중하는 모습을 보였다. 강연에 참석한 세아베스틸 공정연구센터 조기연 연구원은 “사실 오페라라는 장르가 너무 생소해서 지루하진 않을까 걱정이 되었다. 그런데 워낙 쉽고 재미있게 강연해 주셔서 진심으로 즐길 수 있는 시간이었다.”라고 소감을 밝혔고, 세아베스틸 CS파트 장영배 사원은 “오페라를 오늘 처음 접했는데 박익숙 회장님께서 스토리와 함께 설명을 쉽게 해주셔서 오페라가 그렇게 어려운 예술장르가 아니라는 생각을 갖게 되었다. 다음에도 이렇게 현장 사우들이 함께 할 수 있는 자리가 많이 주어진다면 좋겠다.”는 바람을 전하기도 했다.

화합과 열정의 2부 행사로 이어져

강연회가 끝나고, 특별한 2부 행사 <2014 세아가족 화합의 밤>이 진행되었다. 군산 세아베스틸의 자랑인 사내밴드 ‘더 스미스’가 특별 공연을 선보였으며 하룻동안 굶은 땀방울을 흘린 현장 직원들은 흥겨운 음악과 시원한 맥주, 맛있는 음식을 즐기며 쌓인 피로와 출출함을 한 방에 날려보냈다고 소감을 전했다. 특히 군산에서 함께 근무하는 그룹사 사우들과 교류할 수 있었기에 더욱 의미있는 시간이었다. 군산에 Let's go 오페라 마니아층이 이미 형성되었다는 소문도 종종 들려오고 있다고 한다. 세아인들 모두가 오페라를 진심으로 아끼고 향유하는 그 날이 멀지 않아 보인다.



리더의 조건을 말하다

세아특수강 유을봉 대표 특강

지난 12월 26일 오전 9시, 세아타워 31층 컨퍼런스룸에서 세아특수강 서울사무소 직원 30여 명을 대상으로 유을봉 대표이사의 특강이 개최되었다. 유을봉 대표는 이 자리에서 2013년 경영실적 및 2014년 경영계획 등을 직접 설명하였고, 더불어 특강을 통하여 직원들과 리더의 자격과 기본 소임에 대해 되짚어 보는 뜻 깊은 소통의 시간을 가졌다. 이날 특강을 시작으로 유을봉 대표는 포항 공장과 충주공장을 순회하면서 미래의 세아특수강을 이끌어 나갈 과장 이하 사원들을 대상으로 경영설명회와 '리더의 조건' 특강을 실시하였다.



열정과 추진력을 지닐 것

과연 '리더의 조건'은 무엇일까? 유을봉 대표는 리더의 조건으로 '열정'과 '추진력'을 강조하며, "탈무드에 '나라가 망하는 것 보다 더 슬픈 일은 열정이 없는 것'이라는 표현이 있습니다. 열정이 없는 삶은 생명이 없는 삶이나 다름 없지요. '열정'을 지닌 리더가 이끄는 조직은 자연스럽게 이를 보고 배워 열정의 가치를 내재하게 됩니다. 또한, 세밀한 관찰과 철저한 분석을 통해 빠르게 판단하고 도전하는 추진력도 중요한 리더의 자세입니다."라고 말했다.

때로는 악역도 자처해야

특히 유을봉 대표는 좋은 리더인가 아닌가를 평가하는 주요한 기준으로 성과를 꼽았다. 성과란 경영지표상의 결과만이 아니라 고객 및 조직 내 신뢰도, 능력, 인재발굴을 포함한 교육 등 보다 포괄적인 개념의 결과를 의미한다. 리더는 성과를 위해 직원들에게 쓴 소리를 할 수 있어야 하고, 직원들의 성과관리보다 일대일 관계를 더 중요시하는 '착한 상사의 부작용'을 경계해야 한다고 말했다. 진정한 리더라면 마냥 지켜만 보고 격려하는 것이 아니라 때로는 악역을 자처할 용기를 가져야 한다는 의미이다.

헌신과 솔선수범이 절대 조건

유을봉 대표는 회사가 지향하는 가치의 중요성을 인지하고, 여기에 자신의 가치와 철학을 부합시키는 것 역시 리더의 중요한 요건이라고 힘주어 말했다. 또한, 조직 구성원들이 자발적으로 참여할 수 있도록 유도하는 것이야말로 진정한 리더십이며, 여기에는 리더의 헌신과 희생, 솔선수범이 절대적으로 필요함을 강조했다. 40분 가량 진행된 이번 특강에 참석한 세아특수강 직원들은 연신 고개를

끄덕이며 경청하였고, 질의응답을 통해 리더십에 대한 솔직한 의견들을 나누었다.

유을봉 대표는 마지막으로 회사에 대한 애사심을 강조했다. "회사에 대한 로열티가 높은 직원들의 공통적인 특징은 '주인의식'이 강하다는 것입니다. 마치 스스로가 회사의 주인인 것처럼, 자신의 역할을 조직에 통째로 쏟아 붓는 여러분이 되시길 바랍니다."



세아특수강 생산팀(포항) 허민 파트장

"리더십에 대한 많은 외부강의와 책들을 접해 봤으나 실제 30년 이상의 직장생활을 겪으면서 몸소 느꼈던 생생한 체험담을 들을 수 있어서 가슴에 직접적으로 와 닿았습니다."



세아특수강 선재판매팀 배재상 과장

"우연히 발생한 커다란 성과보다, 비록 작더라도 면밀한 계획에 따른 지속적인 성과야말로 가치 있는 것이며, 리더는 이를 중점적으로 고려해야 한다'고 하신 말씀이 기억에 남습니다.이 시간을 통해 경영방침에 기반한 계획을 바탕으로 지속적인 성과를 추구하는 미래의 리더가 되어야겠다는 결심을 하게 되었습니다."



세아특수강 경영기획팀 김경우 사원

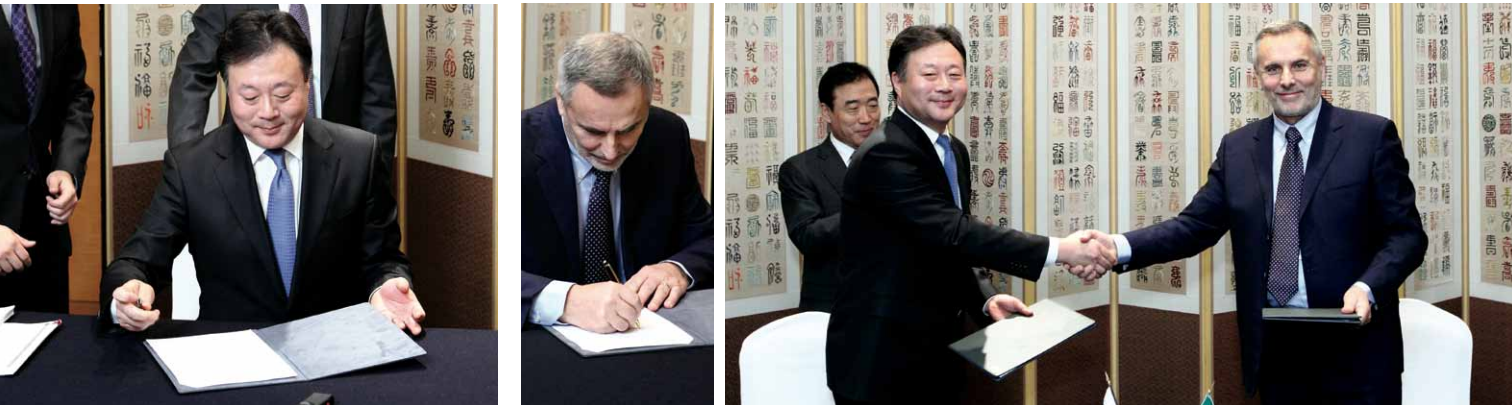
"유을봉 대표님의 특강을 통해 올바른 리더십의 중요성을 배우게 되었습니다. 또한, 현재에 만족하지 않고 역량을 키워서, 강의하신 말씀대로 나중에 회사를 그만둔다고 했을 때 제발 그만두지 말아달라고 바지 가랑이 붙잡고 애원할 수 있을 정도의 유능한 인재가 될 수 있도록 노력해야겠다는 다짐을 하게 되었습니다."

세아제강, 이녹스텍 지분 전량 인수

특수강관 사업에 새 엔진 달았다



지난 2월 10일 세아제강은 이탈리아 특수강관 선두업체 ‘이녹스텍(Inox Tech S.p.A)’의 지분을 전량매수하고 인수 계약 체결식을 진행했다. 이제 세아그룹의 일원이 된 이녹스텍은 세아제강의 성장에 촉매제 역할을 해줄 것으로 기대된다.



‘특수강 시장 수요 선점·유럽 시장 진출·포트폴리오 다변화’ 세 마리 토끼 잡는다

세아제강은 지난 2월 10일 서울 홍은동 그랜드힐튼 서울에서 이탈리아 특수강 강관 선두업체 ‘이녹스텍(Inox Tech S.p.A)’의 인수 계약 체결식을 개최했다. 이날 체결식은 세아그룹 이순형 회장, 세아제강 이휘령 사장, 세아제강 이주성 상무, 세아홀딩스 이태성 상무 등 세아그룹의 주요 인사를 비롯하여, 이녹스텍의 모기업 론다(Ronda) 그룹 지오반니 론다(Giovanni Ronda) 회장, 이녹스텍 CEO 마티아 아그노레토(Mattia Agnoletto), 인수자문사 삼일 PwC 안경태

회장 등 양사 및 자문사의 관계자들이 참석한 가운데 열렸다. 계약 체결에 앞서 세아그룹과 론다 그룹의 회장이 차례로 축사를 전했다. 먼저 론다 그룹 지오반니 회장은 “이녹스텍은 보다 높은 목표를 향해 나아가고 있으며, 이를 위해 세아처럼 안정적인 재무적, 기술적, 조직적인 능력을 가진 글로벌 기업의 손에 (이녹스텍을) 맡기로 결정했다. 무엇보다도 세아가 가족 기반의 창업사라는 점이 설득적이었다.”고 밝혔다. 이어 세아그룹 이순형 회장이 연단에서 축사를 전했다. 이 회장은 “스테인리스 강관 선두기업인 이녹스텍은 세아제강의 미래를 만들어가는 데 큰 변화의 계기가 될 것”이라고 운을 떼면서 “세아가 보유한 능력과 가치를 이녹스텍의 역량과 잘

조화시키면 글로벌 시장에서 강력한 경쟁력을 확보하게 될 것으로 확신한다.”고 전했다. 또한 “앞으로 세아제강과 이녹스텍은 한 가족으로서 손을 잡고 공동의 목표를 향해 힘차게 전진할 것”을 공표했다. 이어 본격적으로 주식 매매계약 체결식이 진행됐다. 체결식이 끝난 후 양사의 관계자들은 자리에서 일어나 축배를 나누며 이녹스텍이 세아그룹의 일원이 된 것을 축하했다.

이녹스텍 인수는 시너지 강화 위한 밑거름

세아제강이 이녹스텍을 인수한 배경에는 에너지 산업을 중심으로 한 특수강관 수요가 급성장하는 시장 현황과 신흥 자원부국의 자원 개발이 확대되는 추세에 대응하기 위한 측면이 크다. 세아제강은 이번 인수를 통해 현재 일부 메이저업체가 독점해 온 고난이도의 접합 기술이 적용된 신소재 특수강관 시장 진입에 박차를 가할 수 있게 됐다. 또한 범용제품부터 고부가가치 제품까지 제품군이 다양해져 시장경쟁력이 한층 강화될 것으로 예상된다. 이녹스텍의 이탈리아, 중국 공장을 통해 글로벌 생산 거점을 확보하고, 신규투자 및 연구 개발 기지로 활용하게 된 것도 중요한 의미를 가진다.



이녹스텍 인수 비하인드 스토리 바늘 구멍을 뚫고 이녹스텍을 인수하기까지

세아홀딩스 미래전략파트 김기용 수석

이녹스텍과 같은 세계적인 기업이 M&A 시장에 매물로 나오는 것은 매우 이례적인 일이다. 특히 철강산업의 본고장인 유럽의 철강기업을 대상으로 세아제강에서 인수확정까지 갈 것이라고는 누구도 쉽게 예상하지 못했다. 그렇다면 어떻게 이녹스텍이 세아제강의 품에 안기게 됐을까? 이녹스텍은 전세계 오일 및 가스회사, EPC 업체로부터 벤더등록이 돼있어 불경기에도 좋은 성과를 낼 수 있는 기업이다. 그러나 이녹스텍의 모회사인 론다(Ronda) 그룹은 자금난을 겪고 있었고, 이녹스텍에 대한 투자와 및 전문 경영관리 능력에 한계를 느끼고 있었다. 마침 매각자문사의 한국 에이전트가 세아홀딩스의 지인에게 혹시 매수 가능성이 있는지 넌지시 물어봤던 것이 계기가 되어 세아제강의 인수 절차가 본격화됐다.

이녹스텍 본사가 있는 이탈리아 북부지역은 유럽에서 독일 다음으로 제조업이 발달한 곳으로, 특히 B2B 중심의 강소기업들이 발달해 있다. 또한 이탈리아 특유의 장인정신을 바탕으로 고부가가치를 창출하는 기업이 많다. 실사팀은 현지 실사를 통해 이녹스텍 직원들의 높은 애사심과 낮은 이직률, 무파업 기록을 확인했으며, 이탈리아 기업에 대해 가지고 있던 고정관념을 바꿀 수 있었다. 또한 순박하고 열정적인 이녹스텍 직원들이 세아제강과 잘 어우러질 수 있겠다는 가능성을 확인했다. 이녹스텍이 자체적으로 고성공과를 이어가겠지만, 이녹스텍의 인수 배경에는 세아제강과의 높은 시너지 효과를 기대하는 측면이 크다. 이녹스텍이 가진 수주시장에서의 높은 대응력과 시장정보, 기술력 등은 전남 순천공장의 경쟁력을 한층 높여줄 것이다.

최초이거나, 최고이거나 한국번디 특허 기네스

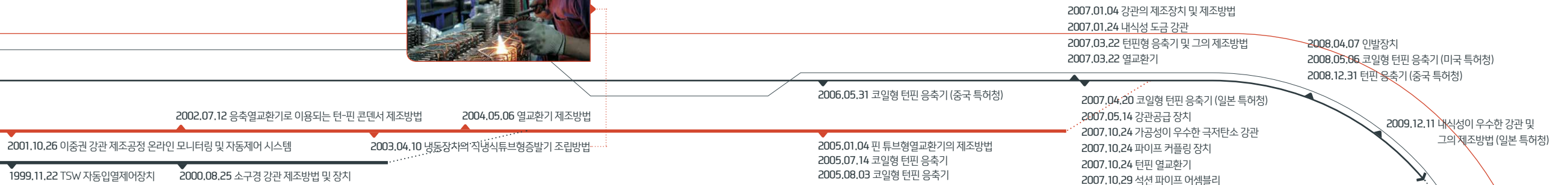


2011 ~ 2014년

2006 ~ 2010년

2001 ~ 2005년

1990 ~ 2000년



1995년 한국번디가 소형 스틸튜브의 국산화에 성공하자 자동차메이커들은 수입제품에 의존하던 신차설계의 어려움을 극복하게 되었다. 1999년에는 자동차의 핵심이라고 할 수 있는 연료 및 브레이크 튜브 등에 사용되는 ‘이중권 강관 자동입열제어장치’ 개발에 성공, 특허 등록하였다. 한국번디는 이 개발로 용접 결함에 따른 불량률을 획기적으로 감소시키면서 품질 향상은 물론 생산성 증대에 크게 기여하였다.

또 2003년에는 자체 기술력으로 ‘Turn Fin 응축기’를 개발하여 친환경 제품생산에도 큰 성과를 올렸다. 강화된 환경 규제와 세계적인 친환경 추세, 고객의 요구에 지속적으로 대응할 수 있는 새로운 길을 연 것. 우여곡절 끝에 탄생한 응축기는 이미 상용화되어 있는 일본 제품보다 생산성에서 30% 향상된 설비로 개발되었고 수익성 부문에서도 효과 노릇을 하여 차별화된 기술 및 제품 개발이 유일한 성장 대안임을 일깨워 주었다.

부식환경에 강한 ‘고내식성 코팅 번디강관’에 이어 한국번디는 2007년 세계 최초로 ‘갈바륨(Galvalume) 3가크롬 도금(NSG) 제품 개발’에 성공하였다. 신제품 NSG는 기존의 동 튜브를 대체하여 고객에게 30% 이상의 원가절감 효과를,

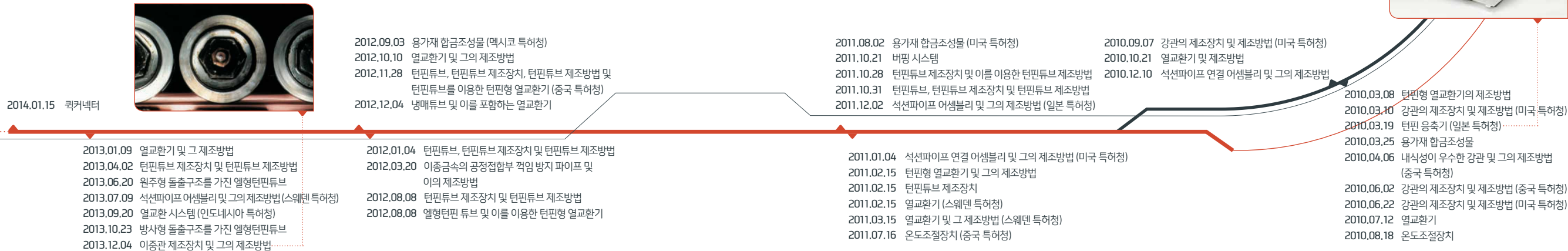
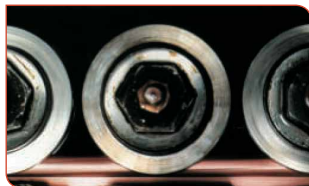
‘기술혁신으로 튜브산업을 선도하는 세계적 기업’을 비전으로 내세우고 있는 한국번디에게 ‘차별화된 품질’이 양보할 수 없는 경쟁력의 조건인 것은 당연지사. 한국번디는 보다 뛰어난 스틸튜브를 개발하기 위해 공정개선, 소재 및 신제품 개발 등 끊임없는 노력을 경주해 왔으며, 이는 화려한 기록 퍼레이드로 이어졌다. 품질과 기술을 성장동력으로 탄탄히 내실을 키운 기업, 한국번디가 지닌 최초이거나 최고인 특허기록들.

회사에는 고수익성으로 신규 시장 매출 증대를 가져다 주었다.

한국번디는 빠르게 변하는 기술동향에 효과적으로 대응하기 위해 2009년 5월 기술연구소를 발족하였다. 같은 해, 기술연구소는 가전제품의 효율을 획기적으로 끌어올리는 고효율 콘덴서를 개발, 국내 가전회사에 먼저 적용하여 북미나 유럽의 소비전력구제 강화에 대처할 수 있는 길을 열었다. 기술연구소가 가전분야에서 독자적으로 개발한 시스템 수준은 유명 가전회사들의 벤치마킹 대상이 될 정도로 크게 성장하였다. 한국번디는 연구 개발의 성과가 곧 회사의 포트폴리오이자 매출 증대로 이어진다는 사명감을 가지고 연구개발에 지속적으로 박차를 가하고 있다. 2013년을 기준으로 한국번디는 44건의 특허와, 13건의 상표등록, 19건의 국제특허, 10건의 실용신안 지적재산권을 보유하고 있다.

(2013.12.30 등록 기준)

1. 국내 특허: 44건(심사 중 7건), 실용신안: 10건, 디자인: 9건, 상표: 13건
2. 해외 특허: 19건(심사 중 28건), 디자인: 5건 (심사 중 4건)





You've Got Mail

포스세아선재에서 온 편지

포스세아선재는 세계 1위의 중국 자동차 시장에 적극 대응하기 위한 현지 공급체제로 출발하였다. 세아 특수강의 첫 해외법인 설립이었던 만큼 기대도 컸지만 위험요소도 적지 않은 하나의 도전이었다. 설립 이후 6년, 높은 실적과 매출 성장률을 보이며 세아특수강의 글로벌 경영체제 강화에 기여하고 있는 포스세아선재에서 한 통의 편지를 보내왔다.

봄의 문턱에 선 중국 난통에서

안녕하세요? 세아가족 여러분! 저는 세아특수강의 첫 번째 해외 사업장인 중국 포스세아선재 난통공장 에서 근무하는 안성만 과장입니다. 난통 지역은 꽃들이 연방 꽃망울을 터뜨릴 듯한 봄의 문턱에 와 있습니다. 포스세아선재는 강소성, 난통시 개발구에 있으며, 2008년 10월 가동을 시작하여 올해로 6년째에 접어들었습니다. 포스세아선재는 세아특수강의 글로벌 추진 전략과 중국자동차 시장의 급속한 성장 전망, 현대·기아차 중국 시장 확대에 대한 전망, 세계 완성차 및 부품사의 중국 사업 가속화 등으로 세계적인 철강기업인 포스코와 합작하여 중국에 진출하게 되었습니다. 포스세아선재가 중국 진출한 지 만 5년 동안 지속적인 성장을 이룩할 수 있었던 것은 외부적으로는 중국자동차 내수 시장의 성장과 난통개발구 정부의 적극적인 지지, 내부적으로는 본사인 세아특수강 경영진의 빠른 의사결정, 본사 임직원의 지원 및 지속적인 관심, 그리고 회사 설립 및 가동 초기 해병대 상륙부대와 같은 개척자 정신으로 근무한 주재원들과 현지 직원들의 노력 등이 함께 어우러진 결과라고 생각합니다.

쾌속 성장 ... 2013년 매출 800억 원 달성

포스세아선재는 설립 초기 중국 현지에 진출한 한국 수요가를 기반으로 판매를 시작하여, 글로벌 자동차 부품업체, 중국 로컬 부품업체 등을 대상으로 지속적으로 수요를 확대하였습니다. 이러한 노력의 결과로 정상 가동된 지 9개월 만에 영업이익이 흑자로 돌아섰으며, 2년이 되는 시점에는 누적 경상이익이 흑자로 돌아서는 등 빠른 시일 내에 경영 정상화를 이루어냈습니다. 회사는 이후 지속적으로 성장을 거듭하여 2013년에는 매출액 800억, 영업이익 40억의 건실한 회사로 성장하게 되었습니다. 설립 초기 모두가 단합하여 수많은 난관들을 극복해나갔다고 하는데, 그것이 벌써 5년이 훨씬 지난 일이라고 하니, 시간이 유수처럼 흐르는 듯 합니다.

현재 포스세아선재에는 박도훈 총경리를 비롯한 7명의 주재원이 근무하고 있는데, 주재원들은 공장장, 영업, 설비, 경영기획, 구매 업무를 담당하고 있습니다. 특히 구매 부문 주재원은 합작사인 포스코에서 파견되어 근무하고 있습니다. 현지 직원들은 143명(외주 포함)으로 사무기술직 29명과 기능직 114명이



근무하고 있습니다. 그리고 포스세아선재의 이웃으로 세아기차배건이라는 회사가 있는데, 두 회사는 담 없 이 하나의 울타리 안에 있습니다. 세아기차배건은 포 스세아선재에서 공급하는 CD-BAR를 이용하여 자 동차 조향장치에 사용되는 Rack Bar를 생산하고 있 으며, 박도훈 총경리께서 겸직하시고, 주재원 2명 을 포함한 총 127명(외주 포함)이 근무하고 있습니다. 포스세아선재와 세아기차배건은 소재와 가공이라는 협업 관계로 중국 자동차부품산업 시장 개척의 동반 자로 함께 성장해 나갈 것입니다.

아직 본사 직원들에 비해서는 조금 부족하지만, 포스 세아선재 직원들은 지속적인 업무역량 향상을 통해 안정적인 공장 가동을 위해 최선을 다하고 있으며, 모두들 활기찬 분위기에서 눈부신 판매 성장과 중국 자동차 산업의 성장에 기여한다는 점에 큰 보람을 느끼며 근무하고 있습니다. 제가 4년 전 처음 중국시장 개척을 위해 난퉁에 왔을 때는 언어 소통, 그리고 새 로운 문화와 환경 등에 대한 막연한 두려움이 많았었

는데, 지금은 음식, 언어, 생활습관 등 중국인의 삶 을 이해해 가면서 제2의 고향처럼 편안하게 생활하 고 있습니다. 중국 난퉁에 처음 와서 받은 느낌은 한 도시 내에 시대적으로 다양함이 공존하고 있다는 점 이었습니다. 잘 포장된 아스팔트 도로 위 한편에서는 고급 외제 승용차가, 다른 한편에서는 삼륜 오토바이 와 낡은 자전거가 함께 달리는 조금은 낯선 풍경들이 이제는 조금씩 익숙해지고 있습니다.

중국 특유의 '만만디'를 이해하기까지

중국에서 비즈니스를 하면서 들었던 조언 중에 '조 급해하면 절대 안 된다'는 말이 있습니다. 중국인보 다 더 만만디(慢慢地, 천천히)가 되라는 말이 절실 하게 느껴질 때가 많았습니다. 그리고 보니 첫 거래 가 얼마나 힘들었는지 지금도 생생합니다. 중국에 서는 관시(關係, 관계)가 정말 중요합니다. 관시가 없으면 담당자를 잘 만나기도 힘들 뿐 아니라, 샘

플 공급조차도 못하는 일이 빈번했지요. 이럴 때는 조금해하지 않고 주기적으로 관시를 갖기 위해 자 주 방문하고 연락하면서 기다리는 수밖에 없었습 니다. 기다리다 보면 기회가 오기 마련이고, 기회가 왔을 때 그 기회를 최대한 살려서 첫 거래 성사 를 시키는 것이 무엇보다도 중요하다고 생각합니 다. 한번은 구매 경리에게 고마움의 표시로 한국 화 장품을 선물했던 적이 있습니다. 중국에서는 구입 하기도 힘들고 많이 알려져 있는 제품이었던 까닭 에, 지금도 좋은 관시를 유지하며 지내고 있습니다.

세아의 이름을 중국에 널리 새겨 나가겠습니다

2014년은 포스세아선재에 특별한 한 해가 될 것 같습니다. 그동안 정확한 수요 예측과 경영진들의 빠른 의사결정으로 신규 수요량을 차질 없이 공급해 오며 놀라운 성장을 해온 포스세아선재는 이제 중국 자동차 산업의 지속적인 성장에 대응하기 위해 천진 에 제2공장을 건설하고 있습니다. 뿐만 아니라, 매출 액 1,000억이라는 상징적인 목표와 고급 소재 시장 진출이라는 목표를 향해 나아갈 계획입니다. 향후 포스 세아선재는 중국에 제 3, 제 4의 생산거점을 계속적 으로 확대해 나가면서 세계 1위의 거대한 자동차 시 장에 선재업계 글로벌 리더로서 세아의 이름을 새겨 나갈 것입니다. 국내외 시장에서 굳건한 1등을 위해 불철주야 노력하시고, 글로벌 세아를 위해 수고를 아 끼시지 않는 세아가족 임직원 여러분들께 건강과 건 승을 기원 드립니다.

난퉁 현지에서 전하는 생생 토크

병원에서 급히 아기 이름을 지은 사연

2011년 12월 7일 상해에서 셋째 아이를 출산했는데요. 중국의 출산 환경은 한국과는 조금 달랐습니다. 분만 실에 남편은 출입금지일 뿐만 아니라, 간호사나 의사 의 도움 없이 임신부 혼자 출산해야 합니다. 이를 후 퇴원 수속을 밟는데, 아기 이름이 필요하다고 하더군요. 중국 병원에서는 출산 후 퇴원 시 출생의학증명서 를 발급해주는데, 이 출생의학증명서가 없으면 출생 신고를 할 수도, 호적에 이름을 올릴 수도 없습니다. 저는 그 자리에서 급하게 아기의 이름을 지어주었습 니다. 혹시 중국에서 출산 계획이 있으신 분들은 미리 작명을 해두는 것이 좋을 듯합니다.

축의금은 붉은 색 봉투에 넣어주세요

중국 현재인 직원의 결혼식에 가면 축의금을 어떻게 줄까 고민이 됩니다. 중국인들은 복을 기원하면서 붉 은색 봉투(홍바오)에 축의금을 담아서 축하의 마음을 전합니다. 한국에서처럼 흰색 봉투는 사용하지 않으니, 중국의 결혼식에 참석하실 기회가 있으시면 반드시 홍바오를 준비해 가시는 것이 좋습니다.

담배를 권하는 것은 친근함의 표현이에요

중국 남자들은 담배와 차를 무척 좋아하지요. 이 두 가 지는 대화에 꼭 필요한 요소입니다. 거래처에 방문했 을 때 상대방이 먼저 담배를 권유합니다. 담배를 권하 는 것은 대화를 시작하기 위한 수단이며, 먼 거리를 왔 으니 좀 쉬면서 얘기를 하자는 뜻입니다. 인사 차원에 서 담배를 권하기도 합니다. 담배를 피우지 않는 저도 중요한 고객과의 대화에서는 상대방이 권하는 담배를 거절하지 않습니다.

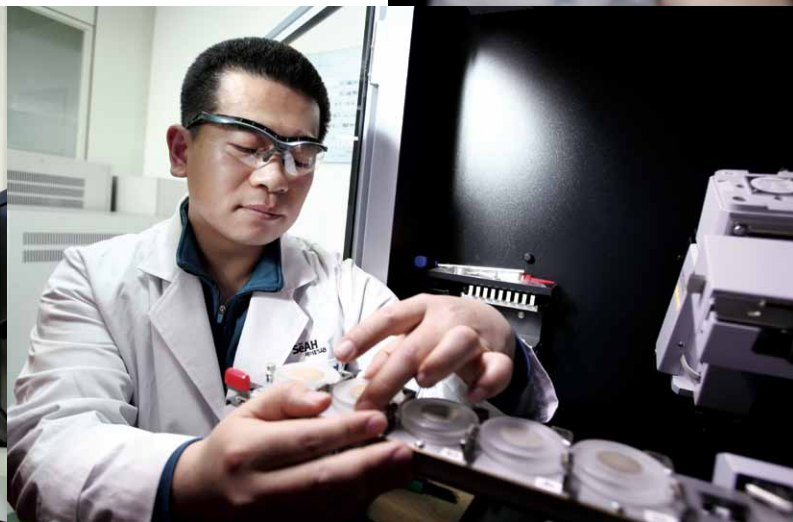
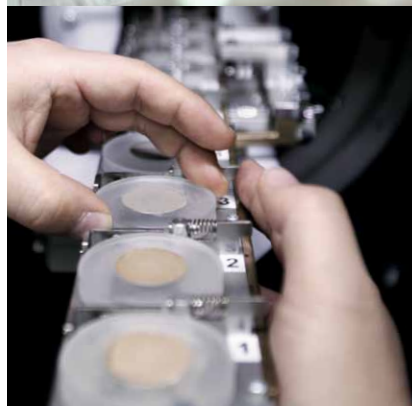




세아 ESAB 용접기술연구소
제품개발팀

— 신기술 선점을 향해 전진합니다

틀을 깨는 제품, 세상에 없던 제품을 개발하기 위해
지금 이 순간에도 치열하게 도전하는 세아인들이 있다.
새로운 트렌드에 발맞춰 차세대 먹거리를 발굴하는
아들이 있기에 세아의 앞날은 밝다.



뭉치지 않고서는 답이 없다

‘지금까지 없던, 전혀 새로운 제품을 개발하라!’ 이것이 용접기술연구소 제품개발팀에 주어진 특명이다. 업계 트렌드가 신제품 개발로 이동하면서, 누가 먼저 신기술을 만들어서 마켓으로 들어갈 것인가가 최대 화두가 됐다. 제품개발팀의 성과에 대한 회사의 기대치가 어느 때보다도 높아지고 있는 것. “항상 개발 리드타임에 쫓기기 때문에 압박이 있어요. 그래도 스트레스를 받지 않으려고 노력합니다.” 업무 밀도를 높여가면서도 제품개발팀 사람들은 유머러스하고 긍정적인 분위기를 잃지 않는다. 수시로 하심 탄화하게 소통하고, 직급 대신 이름을 자주 부르며 유쾌한 업무 환경을 만들어간다. 이렇게 돈독한 관계는 경쟁력 상승으로 이어졌다. 현재 세아에셋 용접기술연구소는 에셋(ESAB)의 여러 연구소 중에서도 기술 수준이 뛰어나다. “처음엔 합작사와 기술 제휴를 해서 기술을 제공받는 입장이었는데 지금은 저희가 다른 연구소에 기술을 제공하는 역할을 하고 있어요.”

비장의 무기

특허 출원으로 차별화 통로 열다

세아에셋 용접기술연구소는 최근 국내 최초로 새로운 방식의 ‘심리스(Seamless) 플렉스 코드 와이어’를 개발하는 쾌거를 거뒀다. 심(Seam, 갈라진 틈)을 없애 흡습을 방지하도록 한 것이다. “상용화된 기술은 생산성이 낮아 비용이 많이 드는데, 새로운 개념의 제조 방식과 제품 설계를 적용해서 제조원가를 완전히 낮췄어요. 생산기술팀이 아이디어를 내고 제품개발팀이 제품 설계를 담당했죠.” 이 제품을 통해 세아에셋은 시장에서 타사와 차별화될 수 있는 ‘비장의 무기’를 손에 쥐게 됐다. “아직 시작 단계이지만 팀과 회사의 기대를 한 몸에 받고 있습니다.



ESAB 그룹에서도 관심 있게 지켜보고 있어요.” 해당 제조 기술을 통해 생산한 제품은 현재 고객사에서 평가 중이며, 특허 출원을 마치고 등록을 기다리고 있다.

나만의 기술이 아니라

우리 모두의 기술이 되도록 합니다

“기술은 한정되어 있기 때문에 머리를 맞대야 살 수 있다.” 길웅 팀장은 이 같은 철학을 바탕으로 개방을 통한 협력을 강조한다. 제품개발팀 사람들은 프로젝트를 하면서 혼자 고민에 휩싸이거나, 혼자만의 고급 정보를 갖고 있는 일이 없다. 일이 잘 풀리면 잘 풀리는 대로, 쉽게 풀리지 않으면 안 풀리는 대로 고민부터 성과, 나만의 기술까지 모든 것을 팀 차원에서 공유한다. “각자 알고 있는 기술과 고급 정보를 완전히 오픈시켰어요. 나만의 기술이 아닌 우리의 기술이 되게 하는 겁니다. 반대로 일을 하다가 막히면 다 같이 모여서 왜 개발이 안 되는지 자유롭게 이야기해요.” 이러한 개방과 공유, 소통의 문화는 다 같이 성장하는 윈윈 효과를 낳았다. 동료의 업무를 더 깊이 이해하고, 서로 간에 긍정적인 자극을 주고받게 된 것은 물론이다. 또한 한정된 업무 자원으로 최대한의 성

과를 거두기 위해 프로젝트를 공동 작업 형태로 진행해 업무 추진에 가속도를 붙였다. 이론과 지식이 탄탄한 팀이 되기 위한 노력도 진행 중이다.

무엇보다도 길웅 팀장은 ‘현장중심적인 연구소’를 지향한다고 강조했다. “연구소 사람들이 책에서 얻은 지식에 집중하는 경향이 있는데, 편향되지 않는 자세를 갖는 것이 중요합니다. 현업에서 쌓은 경험과 책에서 얻은 지식을 잘 융합한다면, 어디에서든지 단연 최고가 될 겁니다.” 올해 제품개발팀의 최대 목표는 심리스(Seamless)를 성공적으로 적용하는 것, 그리고 신기술을 확보하는 것이다. “지금의 개념과는 완전히 다른 획기적인 상품, 틀을 바꾸는 제품을 찾아내야 해요. 이를 위해 고객과 만나고 내부적으로 머리를 맞대고 있습니다.”
끝으로 길웅 팀장은 세아가족들과 팀원들에게 메시지를 전했다. “차별화된 시장주도형 제품, 획기적인 신기술을 만들기 위해 더욱 노력하겠습니다. 그리고 우리팀 식구들이 고생을 많이 하고 있는데, 평소에 수고하다는 말을 잘 못 해 뵈었습니다. 이 기회를 통해 수고 많다고 전하고 싶습니다.”

정상에서
더 높은 정상으로

벽을 허물고 별이 되다

세아베스틸 제강팀

사무실과 현장은 운명을 같이 하는 사이지만, 자칫 잘못하면 마음의 벽이 쌓여 곤란을 겪기도 한다. 세아베스틸 제강팀은 사무실과 현장이 허심탄회하게 대화를 나누고, 이를 통해 똑같은 방향을 바라보도록 하는 게 무엇보다 중요하다고 힘주어 강조했다.

Q&A 1. 우리팀이 승승장구하는 비결은 000에 있다. 2. 팀원들이 소개하는 이 사람

차승주(45, 정련반 계장)

1. 강한 조직력
2. 말보다는 행동으로 실천하는 분입니다.

강승철(36, 정련 총괄)

1. 스스로 목표를 설정하고 추진하는 능력
2. 포괄적인 시야를 가지고 있으며 조직에서 중간 위치로서 소통의 장을 마련합니다.

윤진규(31, 용해)

1. 추진력
2. 맡은 바 업무를 끝까지 물고 늘어지는 근성이 강합니다.

이동렬(33, 용해 총괄)

1. 열정과 창의력
2. 현상에 대해 꼼꼼히 분석하며 성과를 도출하는 데 뛰어납니다.

박준석(43, 팀 총괄)

1. 공감대 형성을 통한 화합
2. 박 팀장님은 소통을 근간으로 하는 강한 리더십을 가진 분입니다.

편승철(44, 래들반 기장)

1. 몰입
2. 하나의 문제를 해결하기 위해 끊임없이 생각하고 노력합니다.

이태수(30, 정련)

1. 강한 조직력
2. 업무처리 능력이 신속한 것이 이태수 사원의 강점입니다.

정재영(28, 용해)

1. 소통을 통한 제강팀만의 조직문화
2. 추진력이 탁월합니다.

서로 믿고 같은 방향으로 나아가다

나부터 마음을 열고 다가가 탄탄한 성과를 이끌어내는 사람들. 세아베스틸 제강팀 사람들은 한 마디로 이렇게 정의할 수 있다. 박준석 팀장은 “조직력이 없었으면 이만큼 성장할 수 없었을 것”이라며 세아베스틸 제강팀의 장점으로 강인한 조직력을 꼽았다. 세아베스틸 제강팀은 이 같은 조직력을 바탕으로 2004년, 2008년, 2010년에 이어 2013년에도 세아업적상 수상의 영예를 꿰찼다. 이번 수상은 현장 사원의 아이디어로부터 시작되어 만들어낸 결과여서 의미가 더욱 크다. ‘제강공정에서 발생하는 슬래그(폐기물)를 재활용해서 원가를 절감하자’는 다소 생소한 아이디어가 제시됐고, 이를 적용하기 위해 현장 직원들이 3개월간 끈질기게 노력하여 원가 절감은 물론 품질도 향상시키는 1석 2조의 효과를 거뒀다. 서로 믿고 같은 목표를 향해 나아간 조직력의 결정체이다.

사무실이든 현장이든 목적지는 같잖아요

내가 조금 더 수고롭더라도 치밀하게 개선 방안을 찾아내고, 엄격한 관리 기준을 바탕으로 일하는 마인드. 이것이 제강팀 사람들이 내는 성과의 근원이다. 또한 팀원 한 명 한 명이 그러한 마음을 품기까지는 현장과 소통의 장을 마련하기 위해 뒷선에서부터 시간을 내고 진심으로 다가간 노력이 있었다. 특히 박 팀장은 매주 한 번씩 현장과 사무실 식구들이 3~4명씩 조를 이루도록 하여 조찬이나 회식 자리를 가져왔다. 200명에 가까운 현장 식구들을 3~4명이 모인 소규모 자리로 전원을 만나기까지 1년에 가까운 시간이 필요했다. “현장에서는 1년에 한 번만 가면 되는데, 팀장님은 이 자리에 매주 참석하세요. 아무나 할 수 있는 일이 아니죠.” 박준석 팀장의 진심이 현장에 가닿은 것일까. 현장 식구들의 마음 속 벽이 속속 허물어졌다. “예전과 달리 (사무실 측의 말에) 귀담아 들어보려는 마음이 생겼어요. 소통하게 된 거죠. 우리의 마지막 목적지는 같잖아요.” 차승주 계장은 이렇게 말한다. “예전엔 사무실에서 오면 눈치 보고 피하기도 했어요. 그런데 요즘엔 대화를 했으면 좋겠다는 말을 해요. 능동적으로 바뀐 거죠.” 편승철 기장이 이렇게 덧붙였다.

‘완벽을 향하여’ 더 치밀하게 더 엄격하게

사무실과 현장의 스킨십이 잦아지고 마음과 귀를 여는 기류가 생기면서, 제강팀에는 ‘관심과 집중’의 문화가 정착됐다. “모든 공정에서 관리가 치밀해졌어요. 습관적으로 하는 일이 아니라 이왕 하는 일 회사에 이익이 나도록 일하는 분위기가 생겼죠.” 제강팀은 시중의 고철에서 이물질, 불순물을 제거하여 불량품을 줄였고, 산소 사용을 줄임으로써 산화물 발생으로 인한 로스를 줄였으며, 슬래그 제거 작업은 더욱 치밀하게, 절단 길이는 최소화해 로스를 줄였다. 또한 90%의 양품률이 나오는 설비에서 100% 가까이 양품이 나올 수 있도록 관리 기준을 높였고, 탈가스 공정 진공도 기준 수치를 4mm바에서 0.8mm 바로 줄이는 등 기준 수치를 무려 1/4 수준으로 낮춰 관리했다. 또한 베어링강 최고 제강사 출신 전문가로부터 공정 간 조업 보안에 대한 컨설팅을 받고, 고청정강 프로세스를 도입해 품질 수준을 높였다.

현장 식구 중심의 워크아웃

제강팀의 성장 모멘텀을 논할 때 ‘워크아웃’도 빼놓을 수 없다. 이 팀은 2006년부터 워크아웃을 시행하고 있다. 목표를 하향 전달하는 기존 워크숍과 달리, 워크아웃은 하나의 주제 아래 현장 사람들이 주도적으로 모여 아이디어를 내고 토의를 벌여 현장에 접목하는 진일보된 개념이다. “워크아웃을 통해 현장에서 나온 아이디어가 채택되고, 이를 업무에 접목하면서 현장 참여도를 높였어요. 팀 전체적으로 생각이 긍정적으로 바뀌고, 주인의식이 생겼죠.” 다만 현장에서 처음부터 이러한 워크아웃이라는 개념을 쉽게 받아들인 건 아니었다. “처음에는 워크아웃에 대해 수동적인 사람이 많았어요. 발표도 부담됐죠. 그런데 한 해 한 해 목표했던 것 이상의 성과가 나오다 보니까, 더해보자는 욕심이 생겼어요.” 편승철 기장은 이렇게 현장의 달라진 모습을 전했다.



이미 최고 수준에 이르렀음에도 결코 안주하지 않고 더 높은 정상을 향해 달려 나가는 세아베스틸 제강팀. 이 팀은 목표 수율을 다시 한 번 올려 잡았다. 2014년 목표 수율은 94.2%다. “목표는 항상 턱걸이 할 수 있는 수준으로 잡습니다.” 박준석 팀장은 힘주어 말한다. 박준석 팀장에게 세아인을 향한 메시지를 부탁하자 책임감과 의지가 가득 담긴 눈빛으로 이렇게 말했다. “이번에 세아업적상을 받으면서 신년 회의에 참석했는데, 세아베스틸이 경영 실적에서 차지하는 비중이 워낙 크더군요. 우리 제강팀이 잘 하면 세아베스틸이 잘 되고, 세아베스틸이 잘 되면 우리 그룹이 잘 되겠다는 생각을 하고 돌아왔습니다. 회장님도 위기의식에 대해 말씀하셔서 책임감이 큼니다. 우리가 목표한 것을 반드시 달성하고 성과를 내는 조직을 만들겠습니다.”

세아베스틸 제강팀 박준석 팀장의 스킨십 경영

이번에 받은 세아업적상 수상 내용에 대한 소개 부탁드립니다.

차승주 계장님이 2013년 워크아웃에서 낸 아이디어가 주효했어요. 굵어낸 슬래그를 버리지 말고 재활용해 보자는 아이디어였는데, 현장에 접목해보니 슬래그를 만드는 데 들어가는 비용이 절반으로 떨어지고 슬래그 폐기 비용도 줄어서 원가 절감 효과를 봤습니다.

벌써 이 팀에서 세아업적상을 네 번째 수상하셨죠.

주변 반응은 어떤가요?

다른 팀에서 축하를 건네시면서, 올해 또 받았다고, 내년에는 무엇으로 받을 거냐고 물으셨어요. “항상 준비는 돼 있다”고 말씀 드렸죠. 그게 뭐냐고요? 그건 비밀입니다(웃음).

어떻게 하면 소통이 잘 되는 팀을 만들 수 있을까요?

일단 마음이 통해야 뭐든 할 수 있어요. 사무실과 현장 간에 벽이 그대로 쌓여있는 상태에서는 어떤 일도 제대로 할 수 없죠. 통하고 싶다면 자주 부딪히는 것밖에 없어요. 좋은 일든 나쁜 일든 부딪혀야죠.

그런 자리를 통해 구체적으로 어떤 효과를 보셨나요?

마음을 터놓고 허심탄화하게 이야기하다 보면 현장의 고충이나 문제점을 알게 돼요. 거기서 우리 팀이 해야 할 일에 대한 아이디어도 나오고요. 사무실 입장에서 보면 현장이 생명이예요. 사무실과 현장이 같은 생각을 가지고 행동할 수 있도록 만드는 게 정말 필요할 것 같습니다.





세아 ESAB 창원공장 테니스회

시원한 스매싱, 즐거운 인생!

가로 13.40m, 세로 6.10m 안의 푸른 공간에서 스트레스는 날리고 행복은 충전하는 활기 넘치는 사람들. 올해 세아그룹배 테니스 대회가 열리게 될 창원에서 세아에삽 테니스회 사람들을 만났다.

💬 동호회 소개와 자랑을 부탁드립니다

이종필(회장) ... 저희 테니스회는 1989년에 생겼고, 현재 공장동 옥상에 마련한 코트장에서 연습하고 있습니다. 정회원은 26명, 특별회원이 5명 있지요. 강서브를 자랑하는 김경준, 강력한 발리의 소유자 강외훈, 요즘 최고의 기량을 선보이는 박철완, 차세대 에이스이자 젊은 피 김지건, 강철 체력 김윤곤, 살림을 도맡아 하는 꽃중년 박종성 등이 함께 운동하고 있습니다.

💬 활동은 어떻게 하고 계신가요?

박종성(총무) ... 보통 두 달에 한 번씩 동호회 월례대회를 합니다. 매년 4~5월경 열리는 그룹배 대회에 참가해서 친목도 다집니다.

이종필 ... 우리 회사는 3교대 근무라서 다 같이 모이기는 어려워요. 평소에는 각자 자기 지역에 테니스 클럽 소속인으로 활동하고 있습니다.

💬 테니스만의 매력은 무엇인가요?

박철완 ... 무엇보다도 테니스는 코트 매너가 엄격한 운동이에요. 과격하게 말을 내뱉는대거나 꾸지람을 하는 사람이 전혀 없죠.

이종필 ... 축구, 농구 같은 운동은 옆에서 말도 많이 하는데, 테니스는 말을 아끼고 공 하나에 집중해요. 집중력이 상당히 높아지는 운동이죠.

김지건 ... 실력 차이가 나더라도 배움을 주려고 하고, 악수로 시작해서 악수로 끝나는 운동이에요.

💬 동호회 활동은 여러분에게 어떤 의미인가요?

이종필 ... 삶의 활력소랄까? 운동을 하면서 맘을 쑥 흘리고, 또 게임을 하다 보면 서로 웃게 돼요. 그러면서 스트레스를 날려버리죠.

박종성 ... 저에게 테니스는 '보약'입니다. 저는 아내에게 보약을 해주지 말라고 해요. 운동하는 자체가 보약이니까요.

💬 동아리 활동에 관한 즐거운 추억이 있으면 알려주세요

이종필 ... 2007년 세아그룹배 대회에서 세아그룹의 모든 테니스 동호인들을 만났어요. '그룹에 이런 동호회들이 다 있구나' 싶어서 좋았죠. 늦은 시간까지 '형님, 동생'하면서 어울렸던 게 정말 즐거웠어요. 1995년도에 굉장한 시합을 했던 적도 있어요. 전국 동호인배에서 다수의 수상 경력이 있는 이종석씨가 이운형 회장님과 시합을 했죠.

이운형 회장님이 테니스를 정말 좋아하셨어요. 국제 랭킹에서 순위권에 있는 선수를 초빙해서 호주오픈이나 윈블던처럼 '세아제강배 국제 여자 챌린저 테니스 대회'를 개최한 적도 있어요.

💬 처음 배워보는 세아인에게 조언을 부탁드립니다

박종성 ... 배워보면 시합에도 나가고 싶을 만큼 흥미 있는 운동입니다. 테니스의 매력에 빠져보세요.

이종필 ... 요즘 현대인들이 운동량이 많이 부족한 것 같습니다. 스크린 골프나 헬스 같은 실내 운동도 좋지만, 햇빛을 보면서 밖에서 활기차게 운동했으면 합니다.

💬 올해 동호회의 목표는 무엇인가요?

이종필 ... 창원에서 개최하는 세아그룹배 대회에서 세아에삽이 우승하기를 간절히 바라고 있어요. 선수들을 단련시키고 모임을 활성화하려고 합니다. 차세대 에이스를 많이 육성해서 세아그룹배 대회에서 1~2등 안에 들 수 있는 세아에삽 테니스회가 되기를 바랍니다. 끝으로 꼭 동호회인이 아니더라도 세아그룹배 대회에 많은 세아가족 여러분들이 적극적으로 참가했으면 좋겠습니다.

북아트 체험

나만의 책, 나만의 경쟁력

세아 M&S 회계팀 최종천 대리 & 한국번디 경영관리팀 김해원 사원

각양각색의 책과 부자재들이 도란도란 숨을 쉬는 북아트 공방. 아날로그적이면서도 아기자기한 감성이 물씬 감도는 이곳에 세아 M&S 회계팀 최종천 대리와 한국번디 경영관리팀 김해원 사원이 찾았다. 낯설고 생소한 북아트의 세계에 들어선 두 사람의 이야기를 소개한다.



취향대로, 스타일대로 차별화 된 나만의 책 만들기

북아트라고 하면 어쩐지 예술적인 능력과 감수성을 요구할 것 같지만, 처음 접해본 이들도 “금방 만들 수 있어서 좋았다.”고 말할 만큼 생각보다 쉬운 작업이다. 사는 것만큼이야 쉽고 빠르지 않지만, 한번 신경 써서 만들어 두면 두고두고 내 취향과 필요에 꼭 맞는 ‘내 책’이 된다. 오늘 이들이 만들어볼 책은 한 해 동안 나만의 경쟁력을 담아 낼 2014년 신년 다이어리. 겉표지는 고급스럽고 부드러운 소가죽으로 결정! 다양한 색상 중에서 최종천 대리는 짙은 남청색, 김해원 사원은 밝은 계열의 파란색을 골랐다. 강사의 안내에 따라 가죽을 자르고, 도안에 따라 송곳으로 구멍을 뚫는다. 가죽과 속지가 서로 엮이도록 실로 꿰매 연결시키는 과정이 난코스라면 난코스. 하지만 두 사람 모두 강사에게 “두 분 금방 이해하시는데요?”라는 칭찬을 들을 만큼 숨겨둔 솜씨를 뽐냈다. 이제 가죽 책등에 다이아몬드 모양의 스티치를 넣고 스웨이드 끈을 엮은 후, 고정용 악세사리로 장식하면 이내 나만의 북아트, 완성이다.



‘다이이몬드 바인딩 북’ 이렇게 만들어요!

다이어리 속지 접기 ▶ 송곳으로 타공하기 ▶
소가죽에 도안 올리고 재단하기 ▶ 소가죽 책
등 타공하기 ▶ 속지와 가죽을 다이아몬드 바
인딩으로 엮기 ▶ 북커버를 열고 닫을 끈을 연
결하기 위해 아일렛 펀치로 가죽 타공 후 아일
렛심 고정하기 ▶ 접착제로 스웨이드 끈 고정
하기 ▶ 주물 장식 묶고 마무리하기

북아트 지도 및 장소협조

북아트 공방 북드림어 (www.bookdreamer.kr)

즐거운 추억으로 엮어낸 새로운 다짐 한 권

Q 오늘 북아트를 해보셨는데, 어떠셨나요?

최종천 ... 북아트가 겉표지를 장식하는 것인 줄만 알았는데, 아예 책 자체를 만들 수 있네요. 도안도 있고, 꿰매는 과정도 그렇게 어렵지 않고 재미있었습니다. 순서만 기억하면 초보자도 금방 할 수 있을 것 같아요. 하지만 성격이 급한 분들은 실을 꿰매는 작업이 힘들 수도 있습니다(웃음). 집중력이 필요한 것 같아요.

김해원 ... 저는 십자수를 하는 느낌이었어요. 학교 수업 시간에 했던 퀼트보다 쉽고 예쁘게 만들어지는 것 같아요. 저는 성격이 급한 편인데 결과물도 빨리 나와서 좋았어요.

Q ‘나만의 경쟁력’을 주제로 북아트를 해봤는데, 평소
에 나만의 경쟁력을 쌓기 위해 어떤 노력을 하고
계신가요?

최종천 ... 회계 일을 하려면 공장, 영업 등에서 다양한 부분을 알아야 하기 때문에 좀 더 깊이 있게 업무를 알아가기 위해 노력하고 있어요. 그리고 회사 프로그램으로 영어도 공부하고 있습니다. 해외 바이어들의 전화를 영업팀에 연결해줘야 하고, 영업팀이 없을 때는 대응도 해야 하니까요.

김해원 ... 저는 올해부터 사장님 비서 업무를 하게 됐어요. 아직 서툰 점이 있지만 계속 공부하고 있어요. 그리고 살갑고 적극적으로 다가가는 사람, 어디서나 인정받는 사람이 되고 싶어요. 영어 공부도 더 해야 할 것 같습니다.

Q 일을 하면서 가장 보람을 느낄 때는 언제인가요?

김해원 ... 제 자신의 업무 역량이 높아질 때 뿌듯하고 성취감이 느껴져요. 성장하고 있다는 데서 오는 즐거움이죠. 특히 윗분들이 제가 열심히 하는 것을 알아봐주시고 칭찬해주실 때 더욱 보람을 느껴요.

최종천 ... 회계 직종에서는 숫자만 보기 때문에, 영업팀에서 이익이 올라가면 그걸 보면서 같이 행복을 느껴요. ‘이렇게 이익이 나는구나, 잘 하고 있구나.’ 하는 생각이 들어서 기쁘죠.

Q 북아트도 취미로 하시는 분들이 계시죠. 두 분의 평
소 취미는 무엇인가요?

김해원 ... 저는 요새 주말마다 배드민턴에 빠져 지내요. 알면 알수록 어렵고, 재미있어요. 기술도 정말 많고요. 2030 또래 친구들이 모이다 보니까 재미있고, 4명이 함께 어울려서 복식 경기를 하는 것도 즐거워요.

최종천 ... 저는 팀 상사분과 회사에서 헬스를 해요. 출근 전 한 번, 점심시간에 한 번 합니다. 운동을 하다 보니까 스트레스도 풀리고 피로감도 줄고, 건강해지는 것 같아요.

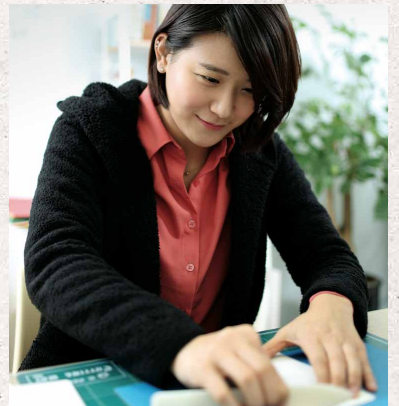
Q 세아타워에서 함께 일하시는데, 두 분이 서로 잘 아
시는지요?

김해원 ... 둘 다 같은 층에서 근무하고, 바로 코너를 돌아가면 있는데도 서로 잘 모르고 지내요. 같은 타워 안에 있는 타 업체와 다를 게 없는 것 같아서 그 부분이 좀 아쉬워요.

최종천 ... 통합사옥에 입주한 지 얼마 되지 않다 보니까 아직은 좀 어색한 것 같아요.

Q 올해는 서로 한 걸음씩 다가가 보면 어떨까 싶습니다.
올해 각자 목표는 무엇인가요?

최종천 ... 저는 대리 3년차인데, 타 부서에 갈 수도 있다는 생각을 하고 있어요. 타 부서에 가도 흠 잡히지 않을 만큼 준비할 계획입니다. 개인적으로는 체중 감량을 목표로 1월부터 헬스를 시작했어요. 솔로 탈출도 하고 싶습니다.



마음이 먼저 움직인다

즐거움은 나누고 감동은 더하는 공감리뷰



월터의 상상은 현실이 된다

The Secret Life of Walter Mitty, 2013

감독 벤 스틸러 출연 벤 스틸러, 크리스틴 위그, 손 펜

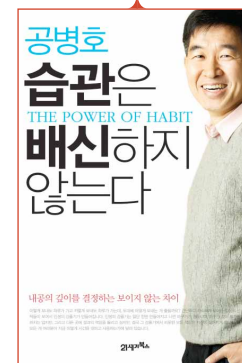


세아 L&S
판매기획팀(철강)
이지훈 대리가
추천합니다

구정 연휴를 맞아, 벤 스틸러가 연출과 주연을 맡은 영화〈월터의 상상은 현실이 된다〉를 보기 위해 극장을 찾았다. 개인적으로 좋아하는 배우인자라 자못 기대가 됐다. 해본 것도 없고, 기본 곳도 없는 아주 평범한 남자, 16년 차 포토에디터인 월터 미티(벤 스틸러 분)의 유일한 취미는 상상(일명 멍 때리기)이다. 시도 때도 없는 그의 '멍 때리기'는 직장 동료에게 그저 놀림거리 대상일 뿐이다. 상상 속에서 그는 달콤한 로맨티스트나 스파이더맨 보다 웅감한 영웅이 되기도 하고, 직장상사와의 격렬한 전투를 벌이는 등 멋진 주인공이 되지만 그 모두가 결국 상상 속 대리만족에 불과하기에 그의 삶은 어딘가 늘 공허하기만 하다. 그러던 어느 날, 그의 직장인 '라이프'지의 폐간을 앞두고 전설의 사진작가 손 오코넬(손 펜 분)이 사진을 보내온다. 그 중 사라진 25번째 사진의 미스터리를 풀기 위해 여행길에 나서며 그의 상상은 현실이 된다. 헬리콥터에서 북극해로 뛰어 내리고 상어와 사투를

벌이기도 하고, 아일랜드에서의 스케이트보드 질주, 화산 폭발, 설원의 에베레스트 등반 등 상상과는 비교도 안 될 수많은 어드벤처를 겪으면서 그는 생애 최고의 특별한 순간을 맞이하게 된다. 비록 모험을 주된 이야기로 담고 있지만 이 영화의 메시지는 단순히 '상상하는 것 모두 현실이 된다'가 아니라 그 '상상을 위해 적극적으로 도전했을 때 현실이 된다'는 것이다. 우리는 꿈을 접어 두고 현실에 순응하고 살고 있지 않은가. 상상을 현실로 바꾸기 위해 의식과 마음자세부터 바뀌야 하지 않은가. 영화를 본 후 '꿈과 인생'에 대해 다시 한번 되새겨 보게 되었다. 그리고 마지막으로 '라이프'지의 모토이며 영화의 명대사를 세아인 모두와 공유하고 싶다. "세상을 보고 무수한 장애물을 넘어 벽을 허물고 더 가까이 다가가 서로를 알아가고 느끼는 것. 그것이 바로 우리가 살아가는 인생의 목적이다."

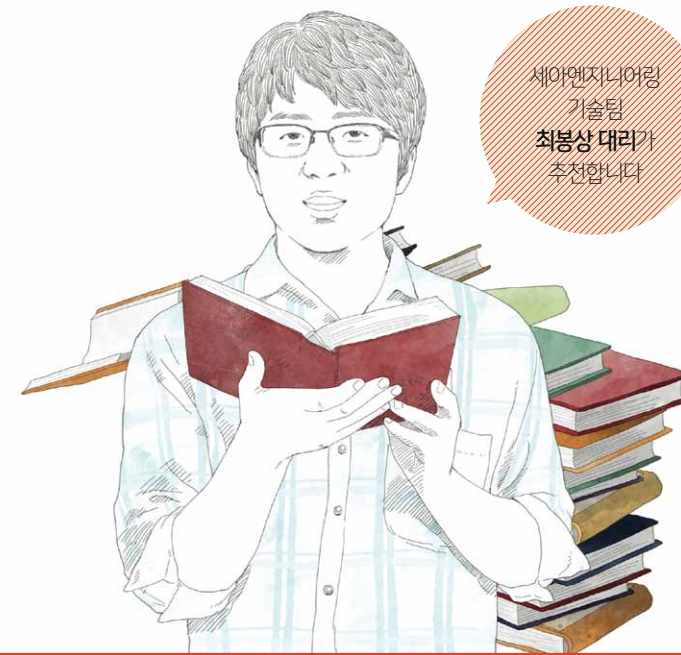
계획에 그치지 않고 실천에 옮길 때에야 비로소 '변화, 발전된 자신'을 만나게 된다는 것은 어지간히 철없는 사람이 아니고서야 누구나 아는 자명한 사실. '2014년'이 서서히 익숙해져 가고 있다. 새해를 맞이하며 새겼던 각오와 다짐들을 제대로 이루어가고 있는지 한번쯤 돌아볼 시기이다. 신년계획들을 행동에 옮기기 위해서는 마음이 다시 동(動)해야 한다. 조금은 느슨해진 마음을 다시 일으켜 세우고 새로운 에너지를 불어넣어줄 좋은 책과 영화를 2명의 세아인이 소개한다.



습관은 배신하지 않는다

내공의 깊이를 결정하는 보이지 않는 차이

공병호 지음 | 21세기 북스 | 2011년 10월 20일 출간



세아엔지니어링
기술팀
최봉상 대리가
추천합니다

삶에 대해 돌아보는 시간을 가질 때마다 참 많이 도전 받고 고민하게 되는 것이 습관에 대한 생각이다. 배신이 난무하는 시대에 〈습관은 배신하지 않는다〉라는 책을 펴보게 되었다. 작은 습관이 우리의 삶을 어떻게 바꾸고 때로는 어떻게 좌지우지하기도 하는지를 생각해보면 습관은 인생 그 자체라 해도 과언이 아닌 것 같다. 좋은 습관 하나가 성공적인 삶의 토대가 되기도 하고, 반대로 나쁜 습관 하나가 삶 전체를 망가뜨리기도 한다. 열 가지 좋은 습관을 가지고도 한 가지 나쁜 습관 때문에 실패하기도 하고, 열 가지 나쁜 습관을 가지고도 한 가지 좋은 습관 덕에 성공한 삶을 살기도 한다. 어찌 보면 습관은 인생에서 가장 무서운 존재가 될 수밖에 없지만 좋은 습관 하나를 갖는 일이 누구에게나 쉽지만은 않다. 삶은 실험실에서처럼 일정한 조건 하에 일정한 성과가 반드시 나오는 성질의 것이 아니므로 인정하고 싶지 않은 불운이나 요행이 분명 존재하며, 운명의 거친 파도가 나의 삶에 언제든 영향을 미

칠지 모른다. 삶에 항상 정답이 있는 것이 아니기에 언제 올 지 모르는 위기와 기회에 대한 꾸준한 준비가 필요하며 그것이 곧 습관이라고 생각한다. 책에서는 공병호씨 자신이 지키는 습관에 대해 설명하고 있다, 읽어보면서 대단하다는 생각이 저절로 들고, 역시 성공한 사람은 다르다고 고개가 절로 끄덕여진다. 이 책을 읽으면서 내가 무엇이 부족하고 무엇을 위해 노력해야 하는지에 대한 반성과 더불어 새로운 일에 대한 도전도 생각해 보게 되었다. 무엇보다 침체되어 있던 마음에 긍정적인 에너지가 생겼다. "인간은 반복적으로 행하는 것에 따라 판명되는 존재다. 따라서 탁월함은 단일 행동이 아니라 바로 습관에서 나온다."는 아리스토텔레스의 옛말처럼, 어제의 습관이 오늘의 나를 만들었듯이 오늘의 습관이 10년 후 새로운 나를 만들 것이라 믿는다.

그룹뉴스



세아그룹 <제 10회 웹어워드 코리아> 최우수상 수상

세아그룹이 인터컨티넨탈 서울 코엑스에서 개최한 '제 10회 웹어워드 코리아'에서 일반기업 부문 최우수상을 수상하는 쾌거를 이루었다. 웹어워드 코리아는 인터넷 전문가들이 선정한 국내 최고의 인터넷 서비스 분야의 발전상을 결산하는 큰 축제로, 한국인터넷전문가협회가 주최하고 미래창조과학부가 후원하는 시상식이다. 세아그룹 홈페이지는 전문가 2,000여 명으로 구성된 평단의 객관적이고 공정한 온라인 평가심사 결과에 따라 우수한 웹사이트 중 하나로 선정됐다.

세아제강



2014년 배식 봉사활동 개시

세아제강이 2014년 첫 배식 봉사활동을 1월 2일 광흥창역에 위치한 마포노인종합복지관에서 실시했다. 이날 배식 봉사활동에 참여한 본사 직원 17명은 이웃들에게 따뜻한 마음을 베풀며 훈훈한 분위기를 연출했다. 2013년부터 꾸준한 배식 봉사활동을 펼쳐온 세아제강 본사 직원들은 지하철역에서 마주치는 지역주민들에게 '좋은 일 하러 또 왔다'는 인사를 종종 듣는다고 한다. 한편, 올해부터 개편되어 현재 진행 중에 있는 배식 봉사활동은 연 27회로, 활발한 활동을 벌일 예정이다.

세아베스틸



2014 KEPIC 재료업체 인증 갱신심사

세아베스틸 단조사업부문이 취득하여 유지 중인 KEPIC(전력산업기술기준) 원자력 재료업체 인증이 2월 17일에 만료되어 1월 21일부터 23일까지 갱신심사를 실시했다. 이번 심사는 세아베스틸이 KEPIC 원자력 재료업체로서 2011년 2월 최초 인증 취득 이후 3년 동안 품질시스템 프로그램을 올바르게 적용하고 있는지 평가한다. 본 평가를 토대로 향후 3년간 자격 유지가 확실시된다면 단조사업부문은 앞선 2013년 8월 ASME(미국 기계기술자 협회) 인증 갱신을 포함하여 국내외 원자력 재료업체 인증을 계속하여 보유하게 된다.

세아특수강



포항공장 혁신 소그룹 자랑대회 개최

세아특수강 포항공장에서 12월 31일 혁신 소그룹 자랑대회를 개최했다. 이번 행사는 한 해동안 이루어졌던 현장 혁신활동에 대한 우수사례 발표와 공유를 통해 임직원들이 서로의 발전을 도모하고 격려하기 위해 마련됐다. 이날 행사에 참석한 이명기 상무는 직원들의 개선활동에 대한 노고를 치하하고 "서로 소통하면서 즐겁고 재미있는 혁신활동으로 계속하여 발전하기를 기대한다."며 아낌없는 지원을 약속했다.

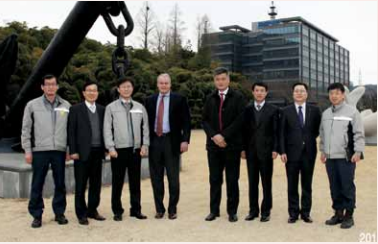
한국번디



2014년 경영전략 회의 실시

한국번디가 1월 28일 오산에 위치한 롯데인재개발원에서 경영전략 회의를 개최했다. 평택공장, 광주공장, 서울사무소 등 전사업장 소속 임직원이 모인 가운데 실시한 이번 회의에서는 지난 한 해동안 이루어졌던 경영 성과에 대한 평가와 반성이 이루어졌으며, 2014년 새로운 해를 맞아 반드시 추진해야 할 경영계획을 세우는 자리가 마련됐다. 한편, 본 프로그램 종료 후 이진건 대표이사를 중심으로 전 임직원이 저녁 식사를 하며 친목을 다지기도 했다.

세아 ESAB



ESAB Global CEO Clay Kiefaber 내한

세아 ESAB에 ESAB Global 소속 CEO인 Clay Kiefaber가 내한하여 창원 본사와 고객사를 방문했다. 2월 5일부터 8일까지 한국에 머무른 Clay Kiefaber CEO는 유덕상 세아 ESAB 대표이사와 판매부문 임원, 팀장 등과 함께 창원 본사를 두루 살펴보고 대우조선해양, 현대중공업 등 국내 주요 고객사들과 교류하는 한편 주요 고객들과의 유기적인 관계 구축과 판매 증진에 대해 논의했다.

세아홀딩스



조의

김진규 대표이사 (장모)
심한구 인사기획파트 (부친)
황성윤 인사기획파트 (외조모)

세아제강



입사

신국호 본사 인사운영팀
남상아 포항 품질경영팀
손용태 포항 설비기술팀
김주엽 군산판매 생산2팀
이현구 창원 업무지원팀

결혼

이충원 본사 인사운영팀
손경익 포항 생산2팀
권순규 포항 설비기술팀
이진성 부산 판매영업팀

출산

정요성 본사 신수요개발팀
노동환 본사 실수요팀
이진열 포항 생산1팀
최영훈 포항 업무지원팀
하정우 포항 품질경영팀
박용식 포항 설비보전팀

조의

전세남 포항 생산1팀 (장모)
정연규 포항 생산1팀 (부친)
김구환 포항 업무지원팀 (부친)
박병창 포항 생산3팀 (모친)
김상동 포항 자재창고 (장모)
최일규 광주영업팀 (부친)

세아베스틸



입사

이건호 회계팀
현수빈 재무팀

윤소원 수출팀
임세현 인재개발팀
안진혁 제강팀
홍영권 제강팀
김동주 주조팀
이현우 주조팀
임채훈 주단기술팀
소인호 업무지원팀
심준혁 안전환경팀
윤정진 안전환경팀
강석진 제품연구센터
박지형 압연파트
윤민호 QA파트

결혼

한대성 수출팀
윤호철 제강팀
이종유 공정연구센터
권문혁 압연설비팀
김진범 서울영업팀

조의

최광집 연주팀 (장인)
백두환 연주팀 (장모)
황현희 연주팀 (부친)
김정배 주조팀 (모친)
문옥식 주조팀 (모친)
정인정 주조팀 (부친)
신정호 주조팀 (부친)
김흥술 수입검사팀 (장모)
이인학 2차가공팀 (장모)
김영택 소형압연팀 (모친)
안성철 대형압연팀 (모친)
김현문 제강설비팀 (장모)

세아특수강



입사

장민석 포항 생산팀
정도형 포항 생산팀
김창명 충주 품질보증팀
안연주 충주 생산팀
김양일 서울 경영기획팀

신지섭 서울 경영기획팀
임동명 서울 경영기획팀
이동건 서울 수주관리팀
류충한 서울 선재판매팀
윤태호 서울 봉강판매1팀
김영환 포항 생산팀
김성일 포항 생산팀
최익제 충주 품질보증팀
김민철 포항 생산팀
유하늘 충주 설비팀

출산

문성진 포항 생산팀
김경우 서울 경영기획팀

조의

공상훈 포항 생산팀 (조모)
이상운 포항 생산팀 (모친)

한국번디



결혼

주성완 광주 연구1팀
임종현 광주 생산팀
기세진 광주 영업2팀

출산

김중서 평택 연구2팀
차범호 평택 생산팀
김병찬 광주 외주관리팀
정광훈 해외법인 멕시코세아

조의

이민규 평택 품질팀 (조모)

세아 ESAB



입사

정재현 생산팀

출산

김영준 제품개발팀
최기택 생산팀

조의

김경준 생산팀 (조모)
김지건 설비관리팀 (조모)

세아엔지니어링



입사

이창훈 대전 생산팀

출산

조민 대전 앤틀영업팀
이준호 대전 앤틀생산팀
김동섭 포항 기술영업1팀

조의

이희연 대전 생산팀 (조모)
양성모 대전 기술팀 (장인)

세아 M&S



출산

강경태 배소파트

세아 L&S



입사

최지나 업무지원팀
강철민 부산영업팀
김광남 부산영업팀
최우진 강관영업팀
김태훈 당진공장

결혼

남동일 TPL팀

출산

최재환 군산 운영2팀

조의

이도연 국제물류팀 (조부)

Reader's Letters 세아가족 여러분이 지난 호 <세아가족>에 보내주신 소중한 의견입니다.

유재범

찾아가는 열린 채용 서비스, <세아 그룹공채 채용설명회> 소식 잘 보았습니다. 창의적 인재를 찾기 위한 그룹 차원의 능동적 채용 방식은 기존의 경직된 방식의 패러다임에 긍정적 변화를 주기에 부족함이 없어 보이네요. 많은 구직자들에게 좋은 호응을 얻을 것 같습니다.

소은희

세아홀딩스 법무파트 오승민 변호사님의 시크릿 노트를 읽어 보며 많은 공감을 했습니다. 꼭 시험 준비만이 아닌 평소 생활에서도 필요한 일깨움을 얻은 듯 하여 큰 도움이 됐습니다. 2014년에는 조금이라도 발전된 자신이 될 수 있도록 노력하겠습니다.

김아록

유난스럽지 않고 조용히 이어지는 세아인의 사랑나눔 활동은 우리 독자들에게 많은 정감을 주고 있습니다. 인간이 인간에게 베푸는 정은 정말 아름답다고 생각합니다. 앞으로도 세상을 아름답게 만드는 세아의 사랑나눔이 이어지길 기대합니다.

김정운

훈훈한 정이 넘쳐나고 가족 같은 느낌의 사보를 읽을 때면 사보 속 소식들이 마치 내 일인 듯한 친근한 느낌을 갖게 됩니다. 또한 세계로 뚝뚝 뻗어 나가는 세아의 한 사람으로서 소속감을 갖고 있는 자신도 자랑스럽고 뿌듯하게 여겨집니다. 항상 읽을 거리를 제공해 주셔서 감사합니다.

임영순

기아특수강에서 어렵게 성장하여 현재 세아베스틸이 되기까지 내 남편이 함께 했다는 사실에 큰 자부심을 느낍니다. 힘들었던 과거와 앞으로 더 큰 경쟁이 예상되는 특수강 업계에 종사하고 있는 배우자를 둔 현실을 생각하며 앞으로도 "정도경영"으로 더욱 발전할 수 있는 세아와 세아베스틸이 되기를 기원합니다.

Quiz 세아가족 01+02호를 재미있게 보셨나요? 그렇다면 다음 퀴즈에 한 번 도전해 보세요. 정답을 적어 엽서에 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

문제 01

지난 2월 10일 세아제강과 M&A를 체결한 특수강 강관업체 이녹스텍은 어느 나라에 있는 회사일까요?

- ① 중국 ② 이탈리아 ③ 대만 ④ 호주

문제 02

현재 한국번디가 가진 국내특허 등록 건수는 총 몇 건일까요?

- ① 40건 ② 42건 ③ 44건 ④ 46건

문제 03

2013년도 하반기 대졸신입사원 입문 교육 과정에 해당하지 않는 것은 무엇일까요?

- ① '세아의 DNA를 찾아서' ② 10년차 선배의 이야기
③ 직장 내 성희롱 예방 교육 ④ 신입사원 12계명

지난 호 퀴즈 정답자

유재범	서울특별시 관악구 행운 1길	임영순	전북 군산시 의료원로
이상명	광주광역시 서구 쌍촌동	전기영	전라북도 군산시 소룡동
김정운	강원도 원주시 문막읍 원문로	김아록	서울특별시 중구 남학동
소은희	부산광역시 금정구 부곡동	박현주	서울특별시 은평구 연서로

사우 여러분의 의견을 기다립니다

<세아가족>은 세아인의 적극적인 참여로 만들어가는 우리 모두의 사보입니다. <세아가족>에 소개할 만한 세아인, 프로 못지 않은 동호회, 어디에 내놓아도 자랑스러운 부서, 감명 깊게 본 영화나 책 등을 추천해 주세요. 한 사람 한 사람의 적극적인 참여가 모두 함께 소통하는 <세아가족>을 만드는 초석이 됩니다.

문의 chris.ahn@seah.co.kr / 02-6970-0093

철 든 마음으로
세상을 따뜻하게 만듭니다



철에 사랑을 더하면 도시는 얼마나 멋있어질까요?
철에 사랑을 더하면 생활은 얼마나 행복해질까요?
세상을 아름답게 만드는 철강기업 세아.
철에 대한 사랑으로 꼭 찬 사람들이 세상을 더욱 아름답게 만들어 갑니다.



잠자는 가능성을 깨워 실력을 틱우세요

아직 발휘되지 않은 당신의 실력은 어두운 땅 속에 웅크린 씨앗처럼
무한한 에너지를 품은 채 잠들어 있을 뿐이에요.
겨울이라고 웅크리고만 있나요?
위풍당당 어깨를 펴고 기지개를 켜보세요.
잠든 잠재력과 가능성을 깨우세요. 당신 속에 실력을 틱워보세요.

