세아가족

세 상 을 아 름 답 게 하 는 사 람 들

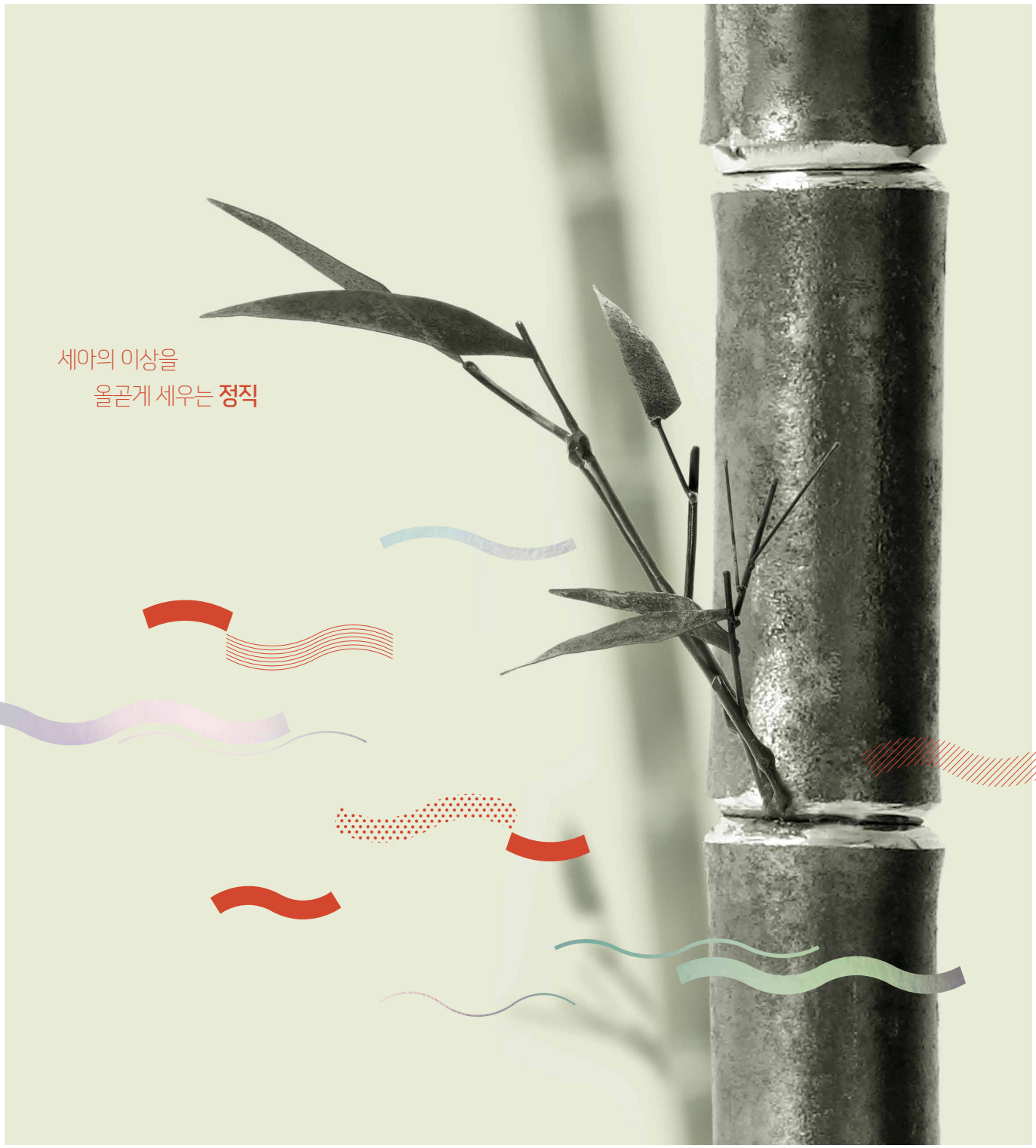
Special Theme

· 돌아가더라도 정도를 밟는다
〈세아인의 '정직' 실천 매뉴얼〉
· 멀리 보는 가치, 정직의 타산지석

Special Issue

· 세아 FS 신사명 및
비전 선포식 현장 스케치
· 스웨덴 볼보, 한국 부품업체에 러브콜
〈볼보 상담회〉

May + June 2014



CONTENTS

May + June 2014 Vol.351

Cover Story

사군자의 하나인 대나무는 곧은 지조와 절개를 상징합니다. 불의나 부정과 타협하지 않는 군자의 행실을 일컬어 '대쪽 같은 사람'이라고도 비유하기도 하지요. '정직'을 테마로 한 이번 〈세아가족〉의 표지는 세아인들의 올곧은 기상을 담아 대나무 작품으로 표현했습니다. 마디마디 굳은 결의를 새기며 더 높이 솟는 대나무처럼, 오직 정직의 한 마음으로 푸르게 발돋움하는 세아인의 모습을 그렸습니다.
세파에 흔들림 없는 세아인들의 바른 지혜와 청정한 기품이 대숲을 지나는 바람결 따라 전해지길 기대해 봅니다.

내일을 키우는 SeAH

04 Theme Essay
정직을 따라 걷는 길 〈두 마리 나귀 이야기〉

Theme Column
06 돌아가더라도 정도를 밟는다 〈세아인의 '정직' 실천 매뉴얼〉
10 멀리 보는 가치, 정직의 타산지석

14 Theme Research
당신의 정직은 몇 점입니까?

세상을 움직이는 SeAH

세아는 지금
16 세아 FS 신사명 및 비전 선포식 현장 스케치
20 2014 세아그룹 상반기 신입사원 채용 설명회
22 스웨덴 볼보, 한국 부품업체에 러브콜 〈볼보 상담회〉

24 백 투 더 세아
오직 정직의 한 길을 걷다 〈세아의 반세기 정도경영〉

26 글로벌 세아
동남아시아의 중심에서 세아를 외치다
SeAH Precision Metal Thailand

30 현장견문록
우리가 걷는 이 길이 미래 세아가 걷는 첫걸음이다

34 부서탐방기
철저하면서도 유쾌하게, 선두의 자리는 앞으로도 우리 것
〈세아특수강 서울사무소 영업 2, 3팀〉

마음이 통하는 SeAH

38 취미 삼매경
정정당당 승부가 펼쳐진 5월의 그라운드
〈세아스틸러스 VS 세아불스〉

42 특별한 하루
한 치의 오차도 허용치 않는 도공의 자세를 배운다
〈도자공예 체험〉

46 리얼 리뷰
도서 〈올바른 결정은 어떻게 하는가〉
영화 〈디태치먼트 Detachment 〉

48 SeAH News | People News
50 Reader's Page

세아가족
세상을 아름답게 하는 사람들

<세아가족> 통권 351호 2014년 05 + 06호

발행일 2014년 6월 20일 **발행인** 김진규 **발행처** 세아홀딩스 **주소** 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층
기획 세아홀딩스 홍보파트 02-6970-0093 **기획 · 디자인** (주)더윤호 02-733-0790 **취재기자** 임효정
인쇄 신우문화인쇄 02-2265-7007 **사진** Studio A1 02-553-4430 **표지** 이근세, 이기세 작가
* 외부 필자의 글은 〈세아가족〉의 편집방향과 다를 수 있습니다.

QR코드를 스캔하면 〈세아가족〉 웹진을 보실 수 있습니다.

정직을 따라 걷는 길

두 마리 나귀 이야기

같은 길을, 같은 짐을 지고 가는 두 마리의 당나귀가 있습니다. 하지만 짐을 짊어진 태도나 길을 가는 자세는 전혀 다르군요. 꾀 많은 당나귀는 과연 지혜로울까요? 온통 편법과 술수가 난무한 세상에서 홀로 원칙을 지키는 일은 분명 쉽지 않은 일이겠지요. 하지만 결국 어느 쪽이 어리석고 어느 쪽이 현명한지는 두고 보기로 하죠.

Illustrator 최준규

두 마리의 당나귀가 등에 소금을 잔뜩 싣고
땀을 뻘뻘 흘리며 장터로 향하고 있었습니다. 개울가에 도착했을 때였어요.
한 마리의 당나귀가 돌다리를 건너다 그만 미끄러지고 말았지요.
등에 진 소금은 물에 흠뻑 젖어 반쯤 녹아버렸고 당나귀는 생각했습니다.
'물에 빠지면, 짐이 가벼워지는구나' 그리고 옆의 당나귀에게
"자네도 발을 헛디딘 척 물에 빠져보게. 훨씬 가뿐해진다네"라고 알려주었습니다.
하지만 정직한 당나귀는 "아닐세, 그렇게 되면 장터에 내어놓을 소금이 줄어들어버리게 되지 않겠는가."라며
꾀보 당나귀의 제의를 거절했지요.
다음날에도 꾀 많은 당나귀는 냇물에 이르자, 일부러 쓰러져 등에 진 소금을 물에 녹여버렸습니다.
이를 본 소금장수는 '꾀보 당나귀 녀석이 자꾸 꼼수를 쓰는구나. 버릇을 고쳐주마'라고 생각했어요.
그리고 다음날, 일부러 소금 대신 솜을 당나귀의 등에 한 가득 실었습니다.
당나귀는 이날도 냇가에 이르자, 어김없이 물에 빠진 척 쓰러졌어요.
'짐이 날아갈 듯 가벼워지겠지'라고 생각한 꾀보 당나귀.
하지만 솜이 물을 흠뻑 먹은 탓에 다리가 휘청일 정도로 짐이 무거워졌고
꾀보 당나귀는 눈물을 흘리며 힘겹게 걸어갔어요.
한편, 정직한 당나귀는 날마다 제 몫의 소금을 무사히 장터에 나른 공을 인정받아
소금장수의 사랑을 독차지했답니다.

인생의 무거운 짐 앞에서, 수많은 시련에 대해서 우리가 견지해야 할 올바른 자세는 결단코 '정직'이어야 합니다. '가뜩이나 힘든데 꼭 올바른 길로만 가야 하는가?', '남들은 다 정직을 나 몰라라 하는데 나만 정직하면 손해 보는 것 아닌가?' 등 불만을 가질 수도 있겠지요. 하지만 길게 보면 결국 원칙은 반칙을 이기고, 올바른 태도는 편법과 술수를 이긴답니다. 유혹은 많지만 물리칠 수 있습니다. 정직은 더디 가더라도, 때로 막히더라도, 돌아가더라도, 끝내 전진합니다. 서로가 서로를 믿지 못해 휘청거리는 세상에서 뚜벅뚜벅 제 길을 곧게 나아가는 것.
우리 세아인 모두가 걸어가야 할 정직의 길입니다.

돌아가더라도 정도를 밟는다

세아인의 '정직' 실천 매뉴얼

기본 소양이면서도 가끔은 어렵게 다가오는 가치가 바로 '정직'이다.
정직하려면 먼저 본인의 업무 투명성에 자신이 있어야 한다.
그 누구도 아닌 바로 나 자신이 스스로의 정직성을 '검증'해 보는 것은 어떨까?
세아인이라면 누구나 지켜야할 '정직'의 가치를 매뉴얼로 풀어본다.

1 감사와 겸허

함께 잘 사는 법을 배우고 익혀라

우리는 그룹 임직원, 협력업체, 고객, 나아가 사회의 협력과 지원이 있기 때문에 나 자신도 차질 없이 일할 수 있음을 알고 있으며, 이에 나를 둘러싼 이들에게 감사와 겸허의 마음을 갖는다. 당신은 이들의 협력과 지지에 진심으로 감사를 표하고 있는가? 혹시 당연한 것으로 여기거나 평가절하 하지는 않는가? 협력의 에너지는 쌍방향으로 흐르기 때문에, 나부터 훌륭한 조력자가 된다면 당신 역시 그러한 사람들과 함께 일하게 된다.

Self-Check

- ☐ 당신과 '일'이라는 인연으로 만나 함께 희로애락을 나누는 이들에게 진심으로 감사하는 마음을 가지고 있는가?
- ☐ 당신은 상사, 후배, 동료, 협력부서, 협력업체 등 당신을 둘러싼 이들에게 협력자이자 조력자로서 주어진 역할을 충분히 하고 있는가?
- ☐ 상대의 성장과 성공에 진심으로 관심을 기울이고 있는가?

감사와 겸허의 마음을 표현하라

차가운 마음을 사르르 녹여주는 것이 한 마디 감사의 표현이요, 노고와 성과를 알아주는 격려의 한 마디이다. 많은 사람들이 칭찬과 감사를 받는 데 목마름을 느끼면서도, 정작 자신이 그러한 표현을 하는 데는 서투르다. 갤럽 조사에 따르면 일주일에 한 번쯤 긍정적인 피드백을 받은 직원들이 생산성이 높고 고객 서비스가 좋으며, 회사의 수익에도 크게 기여한다고 한다. 무엇보다도 보상은 처벌보다 효과적이다. 당신 덕분이라고, 감사하다고 말함으로써 실제 그렇게 말할 일이 더욱 많아진다는 놀라운 비밀을 이제 당신도 경험하기 바란다.

Self-Check

- ☐ 상대방의 선의에 말뿐 아니라 행동으로 보답하는가?
- ☐ 어떤 점이 얼마나 고마운지 구체적으로 말하는가? 감사가 구체적일수록 듣는 사람의 마음 속 '고래'는 더욱 신나게 춤을 춘다.
- ☐ 감사하고 칭찬하는 표현을 하는 데 익숙하지 못하다면, 그런 표현을 하는 데 익숙해지기 위해 노력하는가?

2 기본과 원칙

편법, 부정과는 결코 타협하지 않는다

치열한 시장에서 성과 창출에 몰두하다 보면 자칫 '기본과 원칙'을 소홀히 하기 쉽다. 그러나 편법과 부정으로 얻은 성과는 지속가능하지 않고 떳떳하지도 않으며, 스스로에게 덫을 놓는 것과 같다. 무엇보다도 신뢰와 평판을 쌓는 데는 수십 년이 걸리지만, 쌓아놓은 평판이 무너지는 데는 5분도 걸리지 않는다. 세아인은 기본과 원칙에 위배되는 일은 단호하게 거절한다. 우리는 지금까지 그래왔듯이 항상 기본과 원칙의 편에 선다.

Self-Check

- ☐ 편법과 부정의 유혹이 닥쳤을 때, 흔들리지 않고 묵묵하게 소신과 원칙을 지킬 수 있는가?
- ☐ 우리 부서에는 이득이지만 전체 조직 차원에서 손실이 될 때, 당신은 선뜻 개선을 제안하겠는가?
- ☐ 공정 과정에서 포착한 자원 낭비. 이를 개선하려면 내 일이 더 번거로워질 수도 있다. 당신은 기꺼이 개선 사항을 보고하겠는가?

기본과 원칙이 존중 받는 문화를 만들어라

기본과 원칙을 중시하는 문화가 조직 전반에 흐를 때, 이를 어기려는 유혹의 손길을 거부하기도 훨씬 쉬워진다. 특히 리더가 기본과 원칙을 중요시하면 핵심가치는 더욱 살아있는 것이 되고, 자연스럽게 하위 조직으로 퍼져나간다. 반대로 리더가 중요하게 생각하지 않는 일은 대다수의 세아인들도 대수롭지 않게 여길 가능성이 크다. '정직하면 나만 손해다'와 같은 생각을 하는 직원들이 산재한 곳에서는 기본과 원칙의 문화가 꽃피기 어렵다.

Self-Check

- ☐ 우리 조직은 어겨서는 안 될 기준을 분명히 제시하고, 기본과 원칙을 몸소 실천하는가?
- ☐ 업무상 실수를 했을 때 솔직하게 시인하고 보고할 수 있는가?
- ☐ 솔직하게 잘못을 시인한 조직원의 용기를 인정하고 칭찬하며, 사안에 따라 기꺼이 함께 수습하는 문화가 있는가?

3 언행일치

신중하게 말하고 책임 있게 행동하라

말과 행동이 일치하는 사람에게 우리는 무한한 신뢰와 존경의 마음이 생긴다. 반대로 부적절한 언행을 일삼는 사람이 있을 경우 조직의 사기가 떨어지고 조직 커뮤니케이션 전반에 악영향을 미친다. 언행일치의 문화가 정착된 조직 안에서 사람들은 회사가 믿을 수 있고 안전하다고 느끼며, 보다 즐겁게 일하므로 생산성도 올라간다.

Self-Check

- ☐ 당신은 하겠다고 한 것을 반드시 지키는가?
- ☐ 말하거나 행동하기에 앞서 충분히 생각하는가?
- ☐ 팀원 중 언어 습관이 부적절한 사람이 있다면 누군가 나서서 말하겠는가, 아니면 그가 스스로 달라지기만을 바라겠는가?

약속을 했다면 반드시 지켜라

사회생활은 약속을 주고받는 과정의 연속이다. 우리는 함께 발맞춰 나아가는 과정에서 약속한 것에 대해 무거운 책임을 느낀다. 약속을 어기는 사람은 조직에 부정적인 영향을 줄뿐 아니라, 스스로 반드시 대가를 치르게 된다. 반면 약속이 지켜지는 곳에서는 시간과 자원의 낭비가 최소화되며, 약속이 반드시 지켜질 것이라는 확신으로 인해 스트레스도 확연하게 줄어든다.

Self-Check

- ☐ 순간의 편익을 위해 지킬 수 없는 약속을 한 적은 없는가?
- ☐ 약속을 지켰다고 거짓말을 한 적은 없는가?
- ☐ 약속을 지키지 못했다면 솔직하게 시인하고 대안을 제시할 용기가 있는가?

멀리 보는 가치

정직의 타산지석

기업의 수익이나 실적 등의 성과는 명확하게 드러나는 데 비해 아쉽게도 '정직'은 당장 표가 나지 않는다. 하지만 멀리 보면 결국 '정직'이 기업의 미래이다. 정직과 신뢰로 얻은 기업의 명성은 지속 가능한 성장의 원천이 되지만 부정과 거짓말을 남발하는 기업에게는 미래가 없기 때문이다. 이 분명한 진리를 글로벌 기업들의 사례를 통해 되짚어 본다.

정직한 품질로 이룬 지속적 신뢰, 한국콜마

고객사는 기업이 가장 관심을 기울이고 있는 이해관계자 중 하나로 이들의 신뢰는 기업의 존폐를 좌우할 정도로 중요하다. 그리고 신뢰의 기초가 되는 '고객만족', '고객감동'은 기본적으로 '정직한 품질'에서 출발한다. 한국콜마는 1990년 일본콜마와 합작으로 설립되어 국내 최초로 ISO 22716 인증을 받은 화장품 제조기업이다. 150여 개의 한국 중소업체 및 세계적인 다국적 기업인 존슨 앤 존슨, 누스킨, 코티 등이 한국콜마와 돈독한 거래를 하고 있다. "우리 제품을 신뢰해 주고 찾아주는 판매사가 없다면 우리 또한 존재할 수 없다"며 겸손한 모습을 보이는 한국콜마는 단순 OEM 방식을 넘어 ODM(자체개발 주문생산) 시스템을 구축하였다. 의뢰기업의 아이디어에 그들만의 제조 기술을 이용해 생산하는 방식으로, 한국콜마의 이러한 ODM 방식은 높은 품질을 인정받고 있다. 아모레퍼시픽은 자체 생산라인을 갖추고 있음에도 한국콜마에 샘플 제조를 의뢰하기도 하고, 코리아나는 높은 기술력이 요구되는 제품의 대부분을 한국콜마에 맡긴다. '고객에게 정직하라'는 철학을 바탕으로 한 한국콜마의 품질경영이 오랜 시간을 거쳐 꾸준히 지속되는 신뢰를 구축한 것이라 할 수 있다.

리콜사태를 초래한 불량제품, 파이어스톤

2000년, 포드 SUV '익스플로러'의 대규모 리콜 사태가 있었다. 익스플로러에 장착된 파이어스톤 타이어가 주행 중 파열되고 이로 인해 차량이 전복되는 사고가 일어난 것인데, 파이어스톤은 공식 성명을 통해 타이어 결함을 부인했다. 하지만 인터넷을 통해 이미 동일 결함이 해외에서 있었고 베네수엘라에서만 리콜을 실시한 사실이 알려지면서 파이어스톤은 비난 여론을 이기지 못하고 리콜을 결정했다. 결국 88명의 사망자와 200여 명의 부상자를 낸 교통사고와 연관이 있는 것으로 알려진 타이어 650만 개를 리콜했다. 당혹스러운 언론의 폭로가 계속되었고, 포드와 파이어스톤의 매출은 곤두박질쳤다. 두 브랜드의 신용수준도 크게 하락했다. 포드의 추정 리콜 비용은 그해 익스플로러 매출의 15~20%에 달하는 액수였다. 이 엄청난 실패로 인해 결국 포드와 일본 파이어스톤 간의 불화가 법적 공방으로 확대되었다. 그때까지 포드와 파이어스톤은 90년이 넘는 파트너십을 유지하고 있었다. 결국, 파이어스톤은 3억 5천만 달러의 손실을 입었고 파이어스톤 제품에 대한 불신은 모기업인 일본의 브리지스톤의 주가가 38%나 급락하는 데 큰 영향을 끼쳤다.

공급업체를 상생업체로, 크라이슬러

협력업체와의 상생경영 문제가 매우 심각한 사회적 이슈가 되고 있다. 협력업체에 무리한 부담을 안겨주는 갑을관행 사례가 보도되며 제품 불매운동이 일어나는 등 해당 기업은 큰 타격을 입기도 했다. 협력업체를 단순한 하청업체로 여기는 관행은 협력업체뿐만 아니라 기업의 지속가능한 성장도 저해한다. 반면 협력업체를 동반자로 인식하는 상호협력 관계 모색은 상생의 효과를 가져와 기업경쟁력 향상은 물론 사회적으로도 지속가능성을 제고할 수 있게 된다. 크라이슬러는 SCORE(Supplier Cost Reduction Effort) 프로그램을 통해 공급자들이 비용 절감 · 품질 개선 등에 대한 제안을 하도록 하고, 이를 실행함으로써 비용 절감 효과를 공유해 나가고 있다. 크라이슬러에는 공급업체로부터 매주 100건 이상의 비용 절감 제안이 제출되고 각 제안에 대해 공급업체들과 팀을 이루어 검토한다. 이를 통해 서로에게 이득을 가져다 줄 수 있는 보다 효율적인 방법을 찾아나가고 있는 것이다. 아울러 크라이슬러는 수많은 공급업체들과 고객 만족을 통한 공동 번영이라는 비전을 공유, 추진하고 있다. 이처럼 협력업체와의 신뢰는 우수인재 유치, 자금 확보, 사업 파트너와의 네트워크 구축 등 기업경영에 필요한 핵심적 자원을 확보하는 토대를 제공해 준다.

거품회계가 만든 기업파산, 엔론

엔론은 텍사스 주 휴스턴에 본사를 둔 에너지회사로 미국의 7대 대기업 가운데 하나로 인식되었고, 전기, 천연가스, 펄프, 제지, 통신사업 부문에서 앞서나가는 세계적인 기업 가운데 하나였다. 〈포춘〉지에 의해 1996년부터 2001년까지 6년 연속 '미국에서 가장 혁신적인 기업'에 선정되기도 하였다. 1985년 케네스 레이(Kenneth Lay)가 엔론의 CEO 겸 이사회 회장으로 취임했다. 그 후 엔론은 무분별하게 기업을 인수했고 지속적으로 현금이 부족했다. 하지만 회계 장부를 조작해 건실한 기업으로 위장했다. 회계법인인 아서앤아더슨과 입을 맞춰 수년간 있지도 않은 석유거래를 '종이 위의 숫자'로써 기록했으며, 그것을 선물시장에 내놓는 방식으로 거품을 만든 것. 그리고 2001년 말, 그동안 분식회계를 통해 회사의 재무상태를 허위로 보고한 사실이 드러났다. 미국의 5대 회계법인 가운데 하나였던 아더앤더슨(Arthur Andersen)은 영업활동을 정지당했고 결국 파산하게 되었다. 엔론의 회계부정 액수는 6억 달러(약 5천 5백억 원)였다. 엔론의 간부 중 총 30명이 기소되었으며, 그 해 12월 말 결국 파산신청을 한 엔론의 부도액은 130억 달러(13조 원)를 넘었다.

약속을 지키는 기업, 머크

어떠한 파트너십이라도 그 전제조건은 신뢰성 전문가인 제임스 M. 코우제스가 한 다음 말 속에 들어 있다. "당신이 하겠다고 말한 것을 하라(Do what you say you will do)." 기업의 신뢰는 의미 있는 약속을 지킴으로써 확립된다. 25년간 머크사의 회장을 지낸 조지 W. 머크는 1950년에 버지니아 의과대학에서 "약은 수익을 위한 것이 아닙니다. 수익은 단지 따라오는 것일 뿐이며, 우리가 이 점을 잊지 않는 한 수익이 없는 일은 없을 겁니다."라고 발표했다. 그의 이러한 선언과 기업 가치관은 1978년 머크사의 한 연구원이 우연히 이버멕틴이라는 약의 잠재적 용도를 찾게 되며 시험 받게 된다. 바로 수 백만 명의 아프리카 주민을 불구로 만들었던 풍토병인 회선사상충증 치료제로서의 가능성이었다. 회사는 결정해야 했다. 엄청난 개발 비용이 드는, 실패할 가능성도 있는 개발 연구에 투자를 해야 할까? 지불 능력이 없는 환자들을 위한 약에 귀한 R&D 예산을 사용해야 할까? 다소간의 의견 불일치가 있었지만 결국 머크사는 자신들의 소신에 따라 신약 멕티잔의 개발에 투자하기로 결정했다. 또한 '필요한 곳에는 어디에나, 필요할 때까지 언제라도' 이 약을 무료로 기증하겠다는 유례없는 약속을 했다. 2013년까지 멕티잔 프로그램의 수혜자는 아프리카와 라틴 아메리카 등 30여 개국에서 15억 명에 달하고 있다. 멕티잔 프로그램은 현재도 진행되고 있는 역사상 최대 규모의 의약품 기증사업이며 머크는 현재 화이자에 이어 세계 2위의 제약회사이다.

신뢰받는 기업으로 나아가는 힘, 정직

미국의 유명한 투자자 워렌 버핏은 "하나의 기업이 명성을 쌓는 데는 20년이 걸리지만, 그 명성을 망치는 데는 5분도 채 걸리지 않는다"라고 하였다. 정직을 유지하는 데는 많은 노력이 필요하지만, 그것이 잘못되었을 때는 더 많은 노력이 필요하다는 말이기도 하다. 이러한 인식을 함께하며 세계 유수의 선진기업들이 '정직'을 기업의 핵심가치로 받아들이고 있다. 하지만 그저 공허한 메아리가 되어서는 안된다. 생활화된 정직이 필요하다. 투명한 의사결정과 정정당당한 경쟁이 일상화 되었을 때, 공정한 협력관계 등을 통해 제품과 서비스의 질을 향상시킬 때, 지속적인 성장이 가능하며 국내뿐 아니라 국제사회에서도 신뢰 받는 기업이 될 것이다.

당신의 정직은 몇 점입니까?

조사기간 : 2014년 6월 3일~ 12일(10일간)
응답자수 : 총 123명

정직은 만고의 진리이다. 우리는 믿음과 신뢰, 그리고 정직을 원한다. 이것은 비단 개인의 이야기로 그치지 않고, 조직과 기업, 더 크게는 나라의 대소사까지 '정직'하고 '공정'한 것을 원한다. 반면, 정직의 중요성에 대해서는 잘 알고 있지만, 불행히도 정직을 현실에서는 소용없는 것, 혹은 필요한 도구가 아니라 고상한 표준으로 생각하는 사람도 있다. 변칙과 반칙을 '요령'이라고 여기고 '꼼수'를 '상황에 따른 유연한 대처' 또는 '처세술'이라고 해석하고 있지는 않은가? 지키지도 못할 약속을 남발하고 있지는 않은가? '정직'에 대한 세아인들의 생각을 물어본다.

정직을 실천하는 데 있어서 가장 중요한 태도는 무엇이라고 생각합니까?

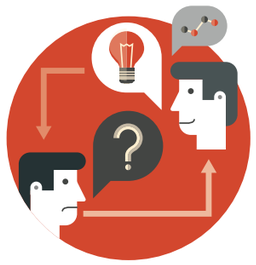
37%
약속한 바를 책임지고 수행하는 태도

2위 부정, 요행에 타협하지 않고 원칙을 고수하는 태도 _ 25%
3위 더 좋은 결과를 도출하기 위한 솔직한 의사소통 _ 18%
4위 올바른 판단을 위한 신중한 의사결정 _ 11%
5위 자신의 신념을 올곧게 관철시키는 자세 _ 10%

스스로 '정직의 수준'을 평가한다면 몇 점입니까?

65%
81~100점

2위 61~80점 _ 32%
3위 41~60점 _ 2%
4위 21점~40점 _ 1%
5위 20점 미만 _ 0%



정직을 가로막는 가장 큰 방해요소는 무엇이라고 생각합니까?

35%
이해관계의 상충

2위 단기적 실적의 압박 _ 23%
3위 투명한 커뮤니케이션의 부재 _ 16%
4위 필요성에 대한 인식 및 의지 부족 _ 15%
5위 사리사욕 _ 11%

'정직'의 가치 실현을 통해 가장 크게 기대되는 효과는?

37%
신뢰구축을 통한 장기적인 고객 확보

2위 공정한 평가와 보상을 통한 동기부여와 역량제고 _ 22%
3위 개방적 의사소통을 통한 업무 효율성 증대 _ 19%
4위 부적절한 행위로 인한 인적, 물질적 손실 절감 _ 12%
5위 협력회사와 공존공영을 통한 생산적 관계 활성화 _ 5%
빠른 위기 감지와 신속한 대응 체계 구축 가능 _ 5%

업무를 수행하며 스스로 '정직하지 못했다'고 생각될 때는 언제입니까?

41%
약속한 내용을 제대로 지키지 못했을 때

2위 자신 및 동료 등의 사소한 실수를 눈감아 넘길 때 _ 24%
3위 개인 감정, 친분 등으로 공평한 대우를 하지 않았을 때 _ 16%
4위 문제 발생 시 책임을 회피하거나 전가했을 때 _ 13%
5위 자신의 의견을 내세우기 위해 다른 사람의 의견을 무시했을 때 _ 5%
6위 기타 _ 2%

정직의 가치를 확산, 정착시키기 위해 세아에서 가장 필요한 것은 무엇이라고 생각합니까?

64%
투명한 정보공유 및 열린 커뮤니케이션 문화 정립

2위 실적 및 성과에 따른 공정한 평가와 보상 _ 21%
3위 정직과 관련된 지속적인 사내 캠페인 전개 _ 7%
정직 서약서, 자율실천 지침 등 가이드라인 마련 _ 7%
5위 기타 _ 1%

세아 핵심가치人을 소개합니다

세아 FS 영업2팀 **양재덕 과장**

추천 및 선정 이유 고객의 무리한 요구와 불만에도 솔직하게 응대하며, 적절한 협의점을 제시합니다. 작은 물건 하나도 불필요한 구입은 하지 않고 업무 외에는 철저히 개인 비용을 지출합니다. 이런 그의 모습이 전 사원에게 모범이 되기에 '정직한 세아인'으로 선정되었습니다.

선정된 소감 그저 제 업무에 충실했을 뿐 인데, 추천해 준 정성주 사원께 고맙습니다. 정직의 비결은 따로 있는 것이 아니라 기본에 충실하고, 남을 먼저 배려할 때 저절로 신뢰가 쌓인다고 생각합니다. 앞으로도 말보다 행동으로 정직을 실천하겠습니다.

세아 FS 신사명 및 비전 선포식 현장 스케치

아듀, 한국번디!
세아 FS로 새롭게 태어납니다

**올해로 창립 35주년을 맞는 한국번디가 세아 FS로 사명을 변경하고 새로운 비전을 선포했다.
새 희망의 신호탄을 쏘아올린 이 자리에 〈세아가족〉이 함께했다.**

SeAH FS

새 사명 새 비전 새 출발

"우리의 비전은 단순히 꿈에 그치지 않습니다. 우리의 매출은 2019년 1조원이 넘고, 2020년에는 1조 2천억 원에 달할 것입니다. 충분히 달성할 수 있습니다. 함께해 주시기 바랍니다."

지난 5월 16일, 봄 햇살이 쏟아지는 경기도 오산 롯데인재개발원에 한국번디 각 업무지에서 온 300여 명의 직원이 한 데 모였다. 세아네트웍스 박의숙 회장, 세아홀딩스 김진규 대표이사 등 그룹의 주요 인사들이 참석한 가운데 열린 이날 〈세아 FS 신사명 및 비전 선포식〉은 새 출발의 의지로 가득한 축제였다. 행사장 전면에 내걸린 새 비전의 문구 'Global Leading Solution Provider for Fluid Systems'가 이들의 지향점을 말해주고 있었다.

우리의 비전, 꼭 달성하겠습니다!

세아 FS 2020 Vision

Global Leading Solution Provider for Fluid Systems

전략 목표 FS 1 · 2 · 3

- 1 ····· 질적 일류화
- 1 2 ····· 2020년 매출 1,2조 원 달성
- 1 2 3 ···· 2020년 영업이익 1,230억 원 달성

세아 FS, 새 사명의 의미는?

세아 FS에서 'FS'란 Fluid Systems(플루이드 시스템즈)의 약자이다. 구 한국번디가 지난 35년간 가전의 냉매사이클 부품, 자동차 브레이크 및 연료 유압라인 제품 등 스틸튜브 소재 공급에 주력해 왔다면, 앞으로는 고부가가치를 창출하는 '모듈과 시스템'을 함께 서비스하여 영역을 확장하겠다는 의지가 담겨있다.

"오늘 이 자리는 세아 FS의 또 다른 35년,
나아가 영원을 의미하는 자리입니다.
한국번디가 지금까지 이루어온 결실에 대해
우리가 새로운 비전을 달성함으로써 보답하고,
후배들이 마음껏 뜻을 펼칠 수 있도록 하는 것이
우리의 의무라고 생각합니다.
세아 FS의 명예를 붙잡고 지켜 나가도록 합시다.
이 비전의 꿈을 이루는 그 날에 우리들만이 아는
값진 눈물을 흘리도록 합시다."

– 세아 FS **이진건 대표이사** 〈新 사명 및 New 비전 선포〉 中

풍요로운 시장으로의 여정

이날 행사는 지난 35년의 역사가 담긴, 이제는 과거로 떠나보내게 된 '한국번디'라는 이름 안에서 일군 발자취를 되짚는 것으로 시작됐다. 국내 최초의 튜브 제조업체로 이 땅에 뿌리내려 튜브 산업의 견인차 역할을 하게 된 오늘에 이르기까지, 35년의 기업사가 영상 위에 펼쳐지자 장내에 묵직한 박수소리가 울려 퍼졌다. 이어 이진건 대표이사가 무대 위에 올랐다. 이진건 대표이사는 별도 연단 없이 무대 좌우를 자연스럽게 오가며 연설하는 방식으로 발표에 생명력을 더했다. "희망의 설렘과 도전에의 의지를 품고 왔다"고 운을 뗀 그는, 사명 변경의 계기부터 설명했다. "한국번디는 35년간 독점으로 제품을 만들었습니다. 그러나 변화의 시기에 중요한 의사결정의 시기를 놓치는 우를 범했다고 생각합니다. 반성하고 있습니다." 부드러움과 냉철함, 단호함이 함께 묻어났다.

소재뿐 아니라 모듈 · 시스템을 제공할 것

이진건 대표이사는 "향후 소재와 모듈을 함께 판매하는 회사로 나아가려면 이에 걸맞은 회사 이름을 가져야 한다."며 새로운 비전 'Global Leading Solution for Fluid Systems(플루이드 시스템을 제공하는 글로벌 리딩 솔루션 기업)'을 선포했다. 비전 달성을 확신하며 목표와 실행 전략을 설명하는 대표의 모습에 임직원들은 귀를 활짝 열고 경청했다. "이제 새로운 회사 사명으로 여러분을 부르겠습니다. 세아 FS 가족 여러분!" 이진건 대표이사가 이렇게 힘주어 말하자, 직원들은 뜨거운 박수로 화답했다. 새로운 사명 아래 일하게 된 이들이 새출발을 힘차게 다짐하는 박수였다. 이어 세아그룹 이순형 회장, 세아네트웍스 박의숙 회장, 세아베스틸 이승휘 부회장 등 세아그룹 회장단의 축하 메시지 영상을 함께 보았다. 세아홀딩스 김진규 대표이사는 축사를 통해 "새롭게 도약하는 모습에 기대가 크다. 지원과 지지를 보낼 것을 약속한다."는 축하의 메시지를 전했다. 서민형 노동조합위원장도 "한국번디라는 이름만으로 자부심이 생긴다. 노사가 서로 존중하며 재도약하기를 바란다."고 말했다. 소주 세아, 포산세아 등 해외 법인도 축하 메시지를 보내왔다.

새출발 각오 다지는 세아 FS

마지막으로 세아 FS 직원들이 직접 기획하고 촬영한 영상이 상영되자, 진중했던 장내 공기는 일순간 화사하게 달아올랐다. 광주공장은 유쾌한 음악에 맞춰 춤추며 "위기를 기회로, 파이팅!"을 외쳤고, 평택공장은 노사가 하나 되어 2020 목표를 달성하겠노라고 다짐했다. 또한 중국, 태국, 인도 등 해외 지사에서도 현지어로 파이팅을 외치며 변화의 물결에 동참하겠다는 의지를 전해왔다. 그런가 하면 비전 문구가 적혀 있는 종이를 이마, 가슴 등에 붙이고 "미래로!"를 외친 곳도 있었고, 애니메이션 화면에 임직원의 얼굴을 조합한 영상으로 열정을 불사르겠다는 의지를 위트 있게 표현한 부서도 있었다. 직원들이 자발적으로 참여했기에 더욱 의미 있는 영상이었다. 새출발을 다짐하는 세아 FS 임직원들에게서 〈갈매기의 꿈〉에 등장하는 갈매기 조나단 리빙스턴의 삶이 떠올랐다. 아득한 안개 너머를 목표 지점을 향해 날아갈 때는 외로움이 엄습하지만, 포기하지 않고 날아간 그는 마침내 성취의 희열을 맛보았다. 오늘의 자리를 박차고 날아가는 세아 FS 역시 그와 같은 희열을 만끽하기를 바란다. 세아가족들이 함께 힘을 보탤 것이다.

세아그룹 회장단의 축하 메시지

1979년 창업 이래 튜브 산업사의 커다란 획을 긋는 성장을 일궈낸 한국번디가 세아 FS로 거듭나게 된 것을 진심으로 축하합니다. 새로운 사명과 2020년 비전을 디딤돌로 하여 세아 FS가 그룹의 혁신과 변화를 이끄는 선봉 역할을 해 주시기를 기대합니다.

세아그룹 **이순형 회장**

한국 가전 산업과 자동차 산업의 성장에 크게 기여한 성공 DNA를 바탕으로, 새로운 사명 세아 FS를 통해 한국번디의 명성을 되찾고 눈부신 성장을 이루시기를 기원합니다. 더 크고 더 높은 비전을 향해서 힘찬 날갯짓을 하는 세아 FS의 멋진 모습에 커다란 박수를 보냅니다.

세아네트웍스 **박의숙 회장**

세아 FS가 새로운 비전을 바탕으로 지속적인 혁신을 통해 성장함으로써 세아그룹을 대표하는 글로벌 기업으로 비상하기를 기대합니다. 세아 FS의 무궁한 발전과 희망찬 미래를 위해 힘찬 격려의 박수를 보냅니다.

세아베스틸 **이승휘 부회장**

세아가 지나온 산업사에 수놓인 세아 FS의 값진 성과는 더없이 소중한 가치로 남아있습니다. 새로운 이름과 비전으로 한발 더 도약을 다져나가는 모습에 그룹사가 거는 기대 또한 큽니다. 적극적인 지원과 지지를 보낼 것을 약속드립니다.

세아홀딩스 **김진규 대표이사**

2014 세아그룹 상반기 신입사원 채용 설명회

열정이 철철 넘치는 그대, 세아에서 날개를 펴라!

세아의 미래를 짊어질 '될 성 싶은 떡잎'을 찾아라!
〈2014 세아그룹 상반기 신입사원 채용 설명회〉가 전북대, 경북대, 인하대 등 전국 8개 대학교에서 개최됐다.

세아그룹은 핵심가치에 대한 에세이를 제출하도록 하는 등 스펙 자체보다 조직에 맞는 인성을 중점적으로 보고 신입사원을 선발하고 있다.

세아가 원하는 인재상은? 대학생들 눈과 귀 활짝

지난 5월 23일 대학교 특유의 싱그러움으로 물든 인하대학교에서 〈2014 세아그룹 상반기 신입사원 채용 설명회〉가 열렸다. 대학생활을 마치고 사회에 첫 발을 내딛는 시기인 만큼 학생들 사이에서는 진지하고 사뭇 비장하기까지 한 분위기가 흘렀다. 자리를 채운 학생들은 세아그룹 홍보물을 뚫어져라 바라보며, 노트에 무언가를 적으며, 기대감 어린 눈빛으로 설명회가 시작되기를 기다렸다. 세아홀딩스 인사기획파트 성가람 대리가 연단 앞에 서자 학생들의 시선은 일제히 그에게 쏠렸다. 그룹 역사, 재계 규모, 여러 계열사 등 철강 소재산업을 리드하는 현황부터 학위 취득 지원, 사회공헌 활동, 해외 지사 현황 등 인재들에게 다양한 길을 열어주는 세아그룹의 생생한 이야기들이 흐르자, 학생들의 눈과 귀는 더욱 '집중 모드'가 됐다.

자부심이 드는 회사에 지원하십시오

세아 3대 핵심가치에 대한 에세이를 제출하는 항목이 작년 하반기부터 반영되면서, 이에 대한 설명도 강조됐다. 채용 담당자는 특히 세아에 흐르는 '정직'의 문화에 대해 강조했다. 그는 "세아그룹은 기본과 원칙을 중요시 여겨온 역사를 가지고 있다. 입사 초기보다 3년쯤 지나면 회사에 대해 자부심을 느낄 수 있는지 여부가 중요해질 것"이라면서 자부심을 드러냈다. 이 밖에도 이날 설명회는 참석만 해도 가산점이 주어지고, 학생들 입장에서 가장 어려워하는 부분인 자기소개서를 남다르게 작성하는 법을 소개하는 등 당장 지원서를 써야 하는 학생들에게 유용한 정보가 오갔다. 또한 같은 날 인사 담당자와 구직자가 1:1로 마주 앉아 심도 있는 대화를 나눌 수 있는 상담회 자리도 마련됐다. "대학생을 뽑을 때 직무 역량은 무엇을 기준으로 보나요?", "영어도 많이 보나요?" 쏟아지는 질문에 인사 담당자들은 선배 입장에서 최대한 정성껏 답변을 해 나갔다.

스펙보다 조직 문화와 직무 적합성 고민하기를

이 날 인사 담당자들이 계속 강조한 이야기는 "스펙에 집중하지 말고 지원하는 직무에 맞는 자기만의 진솔한 에피소드를 피력하라"는 점이었다. 채용 담당자인 성가람 대리 역시 "작년 하반기부터 세아그룹은 핵심가치에 대한 에세이를 제출하도록 하는 등 스펙 자체보다 조직에 맞는 인성을 중점적으로 보고 신입사원을 선발하고 있다. 이와 달리 구직자들은 조직문화와 직무가 본인에게 맞는지에 대해서 크게 고민하지 않고 합격 가능성에 올인하는 현상이 있다"며 아쉬움을 드러냈다. 이 밖에 그는 올해 상반기 채용에 대해 "전반적으로 그룹에 대한 관심이나 인지도가 높아지고 있다는 느낌이 든다"고 전했다. 상반기 채용에 대해 관심이 좀 더 많아졌고, 회사에 대해 질문하기보다 이미 회사에 대해 알고 있는 상황에서 직무 내용을 문의하는 사례가 많아졌다는 것. 이를 반영하듯 지원자 수 역시 작년 상반기 대비 20%가 뛰었고, 작년 상반기 채용 때 153:1이었던 경쟁률이 올해 상반기는 213:1로 높아졌다는 소식도 들린다. 그만큼 우수한 인재들이 세아의 문을 두드렸기를 기대해 본다.

“한국 자동차부품에 관심 있어요”

스웨덴 볼보,
한국 부품업체에 러브콜 <볼보 상담회>

**볼보자동차(이하 볼보)가 2016년 생산 모델부터 한국산 부품 도입을 타진하고 있다.
관련하여 스웨덴 볼보 본사 사옥에서 〈볼보 상담회〉가 열렸다.
세아그룹과 계열사들의 제품을 알리고 돌아온 이들의 야심찬 행보를 따라가 보자.**

볼보, 한국산 자동차부품 도입 검토 중

볼보와 한국 자동차부품 관련 업체들이 글로벌 파트너링 기회를 모색하는 〈볼보 상담회〉가 지난 5월 6일부터 7일까지 스웨덴 볼보 본사 사옥에서 열렸다. 스웨덴, 벨기에 등지의 공장에서 전체 생산량의 95% 이상을 생산해 오던 볼보 측은 최근 원가 절감을 위해 중국 현지 공장에서의 생산량을 늘려오고 있다. 이에 중국에서 부품 구매를 추진하던 중 품질 문제가 발생했고, 중국과 이웃해 있으면서 가격 및 품질 경쟁력이 높은 한국산 부품 구매를 검토하게 된 것이다. 보수적인 유럽 자동차 업체로부터 활짝 열린 수출의 기회를 잡기 위해 KOTRA 스톡홀름 무역관이 한국 업체들을 스웨덴 볼보 본사로 초청해 구매상담회를 진행했다. 이 날 상담회에는 볼보 본사 경영진을 포함하여 바이어 150여 명과 한국 자동차 부품 업체 16곳이 함께했다. 특히 부품뿐 아니라 페인트 등 소재, 액세서리까지 대상을 아우른 것이 이번 상담회의 특징. 현대기아차 등 한국 자동차 산업의 성과에 대해 긍정적인 평가와 함께 한국에 대한 경험이 쌓이면서 볼보 측의 과거 보수적인 성향에 변화의 조짐이 일어나고 있는 것이다. 세아그룹에서는 세아홀딩스 미래전략파트가 세아를 대표하여 참가했다.

“볼보 경영진 및 구매부 직원들과 대화를 나눈 결과,
볼보차가 한국에서 특수강을 납품 받는 것에
상당한 관심이 있는 것으로 보인다.”

그룹과 계열사들의 경쟁력을 알려라

내수시장 성장과 함께 수출 확대가 더욱 절실해진 시점에서 새롭게 열린 볼보 납품 가능성은 우리에게 더없이 매력적인 기회이다. ‘안전의 대명사’로 꼽히는 볼보에 우리 제품을 납품할 경우, 기업 인지도 및 평판 제고에 큰 역할을 할 것으로 기대된다. 또한 유럽 자동차 업체에 대한 납품 실적은 다른 시장으로 진출하는 중요한 근거 자료가 될 것이다. 이에 세아홀딩스 미래전략파트는 이 날 상담회에서 볼보 경영진과 바이어들에게 세아의 사업 전반을 상세히 소개했으며, 자동차부품 생산 계열사인 세아제강, 세아베스틸, 세아특수강, 세아 FS, 세아메탈의 정확한 사업 영역과 품질 경쟁력, 글로벌 풋프린트를 소개했다. 볼보 경영진과의 네트워킹, 자유 상담, 추가 상담 등 여러 차례에 걸쳐 비즈니스 기회를 모색하는 시간이 심도 있게 열렸으며, 공장 시찰, 볼보 박물관 답사 등 부가 프로그램도 마련됐다.

통합적 · 전략적 접근 방법 모색해야

이 자리에 참석한 세아홀딩스 미래전략파트의 김윤성 대리는 “볼보 경영진 및 구매부 직원들과 대화를 나눈 결과, 볼보차가 한국에서 특수강을 납품 받는 것에 상당한 관심이 있는 것으로 보인다”고 전했다. 다만 볼보 측이 한국 기업의 기술력을 실제보다 현격하게 낮은 수준으로 인식하고 있다는 점은 우리가 극복해야 할 숙제다. 또한 이들은 “계열사 별로 따로 이루어지는 영업을 넘어, 세아그룹 차원에서 진행되는 통합 영업 전략과 로드맵이 필요하다”고 평했다. KOTRA 측이 글로벌 자동차 업체들과 한국 부품업체들 간에 꾸준히 상담회를 열고 있으니, 앞으로 각 계열사들이 이러한 자리에 적극적으로 참석하여 밀접한 관계를 구축하는 것도 경쟁력을 높이는 데 큰 역할을 할 것이다. 더불어 앞으로 볼보의 구매 프로세스를 정확하게 파악하고 전략적으로 접근 및 대응할 계획이다.

오직 정직의 한 길을 걷다

세아의 반세기 정도경영

세아가 54년의 연륜을 쌓으면서 지향해온 기업가치는 '바른' 기업경영이었다. 이는 남의 도움을 받지 않는 철저한 자립경영이자, 무리하지 않으면서 탄탄한 내실 경영을 다진다는 창업주 해암 이종덕 회장의 기업정신에 기초한 것이다. 결탁과 부조리를 멀리하고 원칙과 기본을 중시하며 정도를 걸어야 한다는 해암의 경영 철학은 이후로도 줄곧 세아의 경영 투명성을 높이는 추동력이 되었다.

해암의 철학이 녹아든 정도경영

부산파이프를 창업할 당시부터 해암은 '세금을 잘 내야 한다'는 확고한 기업철학을 가지고 있었다. 정직하고 투명하게 기업을 운영하여 세금도 성실하게 낸다는 것이다. 대표적인 예로 1969년 단행한 기업공개를 꼽을 수 있다. 창업주 해암에게 있어 기업공개는 자본시장에서 자금을 조달한다는 일반적인 생각 외에도 바르게 사업을 운영하여 시장으로부터 공정한 평가를 받겠다는 의지가 반영되어 있었다. 상장 후 부산파이프는 보다 투명한 경영으로 이듬해인 1970년 9월 국세청 성실신고법인으로 선정되었고, 그 후 내실을 더욱 다지고 보다 안정된 기반 위에서 미래를 예측하며 성장의 고삐를 죄어 나갔다.

사규 전면 개정과 승격고시 시행

부산파이프는 사원의 업무실적과 능력을 공정하게 평가하고, 객관적이고 합리적인 인사관리를 시행하고자 1982년 1월 '인사고과규칙'을 전면 개정하였다. 같은 해, 사규의 전면 개정도 추진되었다. 사규는 그 동안 수 차례에 걸쳐 수정 보완되었으나 여전히 많은 부분이 미정비 되어 일부 업무의 흐름이 사규에 반영되지 못하고 부서의 편의에 의해 결정되는 사례가 적지 않았다. 이에 따라 일관성 있는 사규 체제확립, 비현실적인 사규 정비, 사업장 별 상이한 사규 통일, 사규의 정상적인 운용에 의한 업무 표준화 등을 목적으로 사규의 정비가 이루어졌다. 세아의 기본 원칙을 바로 세우는 일이었다.

부산 우량 국산품 생산업체로 선정되어
수상소감을 발표하는 해암

Workman-Ship Training Course 교육 (1980)

승격고시 시행 (1982)

포항공장 ISO 9001 품질보증시스템 인증 획득 (1993)

정확한 출하를 위한 제품 확인

제 10회 한국재무경영대상 종합대상 수상 (2009)

'품질관리 1등급' 지정과 TQC 활동

부산파이프는 격변하는 국내외 기업환경에서 품질 우위를 확보하기 위해 종합적인 QC 시스템 구축에 나섰다. 대외적으로는 시장품질조사, 수요자 요구품질조사를 정기적으로 실시하여 목표 품질관리에 만전을 기하고, 사내에서는 제안제도를 통하여 사원들의 참여의식과 개발의욕을 북돋았다. 사내 QC촉진대회, TQC교육 등 끊임없이 QC사상의 확산과 정착을 위한 노력이 이어졌다. 그 결과 각종 규정의 재정비, 기능별 위원회의 활동 강화 등 품질보증에 대한 체계를 확립하게 되었다. 이러한 성과로써 1982년 6월 29일에는 서울 · 포항공장이 강관업체로는 처음으로 공업진흥청으로부터 품질관리 1등급 공장으로 지정되었다. 이로 인해 수출품 검사를 면제받게 되어 서울공장 연 750만 원, 포항공장은 연 1,500여 만원의 수출품 검사 수수료를 절감하였다. 1983년 4월부터 두 달간 전 사업장을 대상으로 품질관리 종합진단을 실시하였다. '경영은 품질'이라는 캐치프레이즈를 내걸고 전사적인 TQC활동을 강력히 추진하였다. 서울 · 포항공장은 관리체질이 개선되었고 일반배관용 강관, 보일러 및 열교환기용 강관, 기계구조용 강관, 일반구조용 강관, 강관말뚝 등 총 6개 부문에서 KS표시허가를 획득했다. 한편, 포항공장은 1993년 1월 강관업계 최초로 ISO 9001 품질보증시스템 인증을 획득하였다. 이어 1994년에는 책임검사제를 실시하여 품질 경영의 정착을 도모하였다.

윤리경영으로 기업가치 극대화

2005년 1월 세아는 경영의 투명성과 글로벌 스탠더드를 갖춘 기업만이 21세기에도 생존, 영속할 수 있다는 인식 아래 윤리경영을 도입하였다. 윤리경영은 기업 활동에 있어 윤리를 최우선 가치로 두고, 투명하고 합리적으로 업무를 수행함으로써 고객, 임직원, 협력회사, 주주와의 신뢰를 구축하고, 동반 번영을 추구하는데 목적이 있다. 이에 따라 세아는 '기업윤리 헌장'을 선포하고 이를 구체화할 수 있는 기본방향을 명시한 '윤리강령'을 제정하였다. 그리하여 세아는 정도를 지켜온 경영활동을 체계적으로 재정립하여 보다 높은 의식으로 무장하고 기업의 목표를 위해 최선을 다한 결과, 2009년에는 신산업경영연구원이 주최한 제10회 한국재무경영대상에서 종합대상을 수상하였다.

세아는 1960년 창사 이래 정도 · 효율 · 투명경영을 실천해 왔으며 고속 성장을 위해 원칙에 벗어난 타협을 일체 거부하였다. 또한 허례허식과 낭비요소를 제거하는 효율 경영을 펼쳐온 것이 세아의 경쟁력이 되었다. 정직에 대한 확고한 철학은 앞으로도 세아의 핵심가치로 자리하며 변함 없이 세아를 보다 멀리 나아가게 할 지속적인 성장 동력으로 작용할 것이다.

동남아시아의 중심에서 세아를 외치다

SeAH Precision Metal Thailand

탁신정권에 대한 친-반 세력으로 나뉜 길고 긴 정쟁과 군부 쿠데타, 기후변화로 인한 고질적인 홍수 문제 등 태국은 자칫 기업하기 어려운 나라로 보인다. 이러한 환경에서도 타이세아는 동남아 시장의 잠재성에 주목하고 시장을 개척하며 지난 10년간 꾸준히 시장리더로서의 역할과 지위를 유지하고 있다. 2013년에는 15%대의 높은 영업이익률을 기록하기도 했다. 태국의 어지러운 정치, 경제상황 속에서도 '내실 있는 기업'으로서 묵묵한 행보를 이어가는 타이세아의 소식을 만나본다.

가전, 자동차 부품업체로 입지를 다져온 10년

타이세아는 2004년 1월 법인설립 후 올해 10년째를 맞이했습니다. 2007년 9월 현 공장 완공으로 태국 동남부의 촌부리도에 위치한 아마타나콘공업단지로 이전한 이후 TSW(일중권 강관) 제조 라인 2기 및 가전용 냉기제품 가공시설을 갖추었습니다. 그간 타이세아는 가전제품에 적용되는 Cooling System 부문의 부품제조사로서 주요고객사인 일본계 가전사들의 수준 높은 QCD 요청에 선제적이고 능동적인 대처를 통해 시장 리더로서의 역할을 해 왔습니다. 타이세아는 자체 생산하는 TSW(일중관 강관)를 원재료로 냉장고용 콘덴서, Hot Pipe, WOT 제품을 가공하여 태국 내 10개 가전사 및 기타 냉기제품 제조사에 공급하고 있습니다. 또한 TSW 제품을 인도네시아, 필리핀, 방글라데시, 이집트, 멕시코 등지의 자매사 및 현지 가전사에 직수출하고 있습니다. 이 밖에도 세아 FS의 우수한 이중권강관 제품을 소재로 태국 내 컴프레셔 제조사에 부품을 공급하고 있으며, 세아그룹사 제품을 태국 내 가전사 및 자동차 부품 제조사 등에 납품하며 시장 확대 중에 있습니다.

가격경쟁력을 넘어선 신뢰관계 구축

최근 가전 제품 제조사들의 최우선 과제는 비용 절감입니다. 과거 일본계 가전업체들은 품질 중심의 보수적인 경영체제로 인해 세계 가전시장에서 한국 가전업체에 밀리는 결과를 만들었습니다. 이에 위기의식을 느낀 일본계 업체들은 근래에는 품질관리기준을 낮추면서 가격절감 효과가 있는 중국산 제품을 과감하게 도입하는 등 비용 절감에 주력하고 있습니다. 이렇듯 일부 저가제품이 중국산으로 대체되는 가운데 타이세아는 꾸준한 원가절감 활동, 탁월한 표면처리기술을 내세운 차별화된 제품, 신속한 대응 등 비가격 경쟁력 강화로 고객사와의 신뢰관계를 공고히 구축함으로써 시장을 유지하고 있으며 한편으로 인근 동남아, 서남아 및 아프리카 등 신규 고객 개발을 확대하고 있습니다.

정치 · 경제문제, 잦은 홍수 등 어려운 기업환경

미소의 나라, 평화의 나라로 불리던 태국이 입헌군주제에 맞서는 공화정 세력들의 다툼, 부의 심각한 불균형으로 인한 분배의 문제를 둘러싼 양 진영의 갈등이 심화되어 타협 없는 평행선을 그리고 있습니다. 지난해 11월부터 양측 간에 물리적인 충돌이 이어진 결과 급기야 5월 22일에 군부 쿠데타가 일어났습니다. 향후 1~2년 간 군부 통치가 예상되며 경제 위축이 불가피한 상황입니다. 그리고 매년 크고 작은 홍수로 인해 공급망이 붕괴되어 일부 지역기업들의 생산 및 판매활동이 일시 중단되는 일도 발생하고 있습니다. 또 한 가지 사회경제적인 변화는 가파르게 상승하는 인건비 문제입니다. 2012년, 2013년 2년간 최저임금이 무려 50% 상승했습니다. 우수 인력을 확보하는 데도 어려움이 많으며 특히 엔지니어 인력의 수급문제가 심각합니다. 공급이 부족하다 보니 우수 인력의 채용 시 임금이 매우 높으며 이직률이 높습니다. 이에 일부 노동집약적 사업에 기반을 둔 일부 회사들은 폐업하거나 인근 국가로 이전하는 상황입니다.

동남아시아의 무한한 잠재력에 주목해

근래의 정치불안으로 성장 속도가 부진함에도 불구하고 태국은 여전히 매력적인 투자 희망국입니다. 우선 외국인 직접투자기업들에 대한 호혜적인 제도가 잘 정비되어 있습니다. 수입설비 및 원자재 수입시의 관세 혜택 그리고 최장 10년 간의 법인세 면세 혜택이 그 예입니다. 그리고 자동차, 전자부품, 가전, 농산물 가공품 등 주요산업들의 공급망이 잘 갖추어져 있고 동남아에서 지정학적 · 경제적 중심 국가입니다. 유럽을 시작으로 세계경제의 중심이 서진(西進)하고 있습니다. 중국에 이어 인구 6억의 동남아 시대가 올 것입니다. 대부분의 동남아 국가들이 연 5% ~ 8%대 고성장을 이어가고 있고, 2015년 말 아세안경제공동체(ASEAN Economic Community) 발족으로 역내 국가들의 직접투자 및 교역이 확대될 예정이며, 또한 중국의 경제성장은 화교 중심의 경제구조를 가진 동남아 국가들에게 엄청난 시너지 효과를 불러올 것입니다.

동남아시장에서 세아의 교두보가 될 것

타이세아의 핵심사업인 가전 부문의 경우, 저가제품의 중국산 유입 및 확산에 대해서는 끊임없는 원가절감 활동을 통한 가격대응, 비가격 경쟁력 강화를 통해 극복해야 할 과제를 안고 있습니다. 자동차 부문에서는 그룹사 제품의 판매확대와 신규고객 개발을 지속적으로 꾀하고 있습니다. 태국은 연 250만대의 자동차를 현지 생산 중이며 향후 시장 확대 가능성도 높습니다. 일본계 업체 중심의 판매 사슬을 끊고 진입하는 것이 시간, 땀, 비용을 요구하고 있습니다만, 우수한 제품 즉 '좋은 무기'를 가지고 있으니 지속적으로 잠재고객들을 접촉하면서 시장창출을 위해 노력할 것입니다. 앞으로 타이세아의 미래는 자동차 부문 사업 확대에 달려있다는 점에서 중장기적인 전략수립과 함께 지속적인 마케팅 활동을 이어갈 예정입니다. 여기 주재원 3명 등 총 330여 명의 직원들은 세아인의 자부심을 바탕으로 전직원의 역량을 모아서 SeAH FS의 2020 비전에 적극부응 할 수 있는 내실 있는 기업으로 성장을 이어갈 것입니다. 또한 여기 태국의 소외된 이들을 위해 작은 선행일지라도 봉사활동을 꾸준히 실천해 나가는 사회적 기업으로서의 역할도 담당할 것입니다.

태국 현지에서 전하는 생생토크

일상과 하나된 불교문화

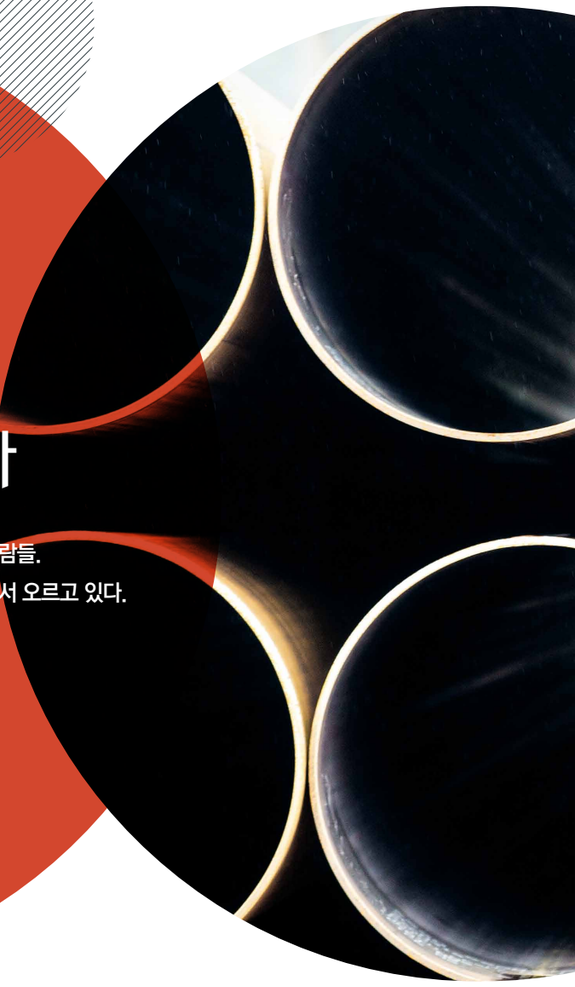
태국은 전 국민의 90% 이상이 불교도이며, 불상이나 승려를 신성시 합니다. 태국인들이 아침에 출근하면서 노란 천을 두르고 맨발로 길거리를 누비는 스님들에게 정중히 예를 갖추고 보시하는 모습은 지극히 자연스럽고 일상적인 모습이죠. 동네 곳곳에 위치해 있는 사찰은 주민들의 휴식처이며 오락을 즐기는 공간이기도 합니다. 태국에서는 승려들의 몸이나 불상에 손을 대서는 안 되며 이들을 욕되게 하는 언행은 용납되지 않습니다. 초등학교 방학기간이면 남자아이든 여자아이든 상관없이 절에서 불교의식으로 삭발의식을 행하고 남자들은 일생을 통해 한번은 승려생활을 경험한다고 하니, 이는 태국이 얼마나 불교적인 국가인지 보여주는 것이라 할 수 있죠.

존재만으로도 절대권력을 지닌 국왕

빼놓을 수 없는 태국의 독특함은 국왕에 대한 무한한 존경심입니다. 금년 만 86세로 즉위 68년째인 푸미폰 국왕은 젊은 날 민생을 살필 때는 항상 카메라를 지니고 다니며 특히 서민들의 생활에 어려운 점이나 개선점들을 사진을 찍어 돌아와서 정책에 반영하고 또 잘못된 부분을 시정하였다고 하니 참으로 선군이라 할 만합니다. 그는 태국인들에게는 아버지와 같은 존재로 현재 노환 중에 있지만, 그 존재만으로 절대권력을 유지하고 있습니다.

결혼식에는 스님 9분을 초대해요

과거에는 약혼식과 결혼식이 한국처럼 다른 날에 이루어졌었으나 근래에는 같은 날에 행하여지는 추세입니다. 태국의 결혼식은 주로 여성 쪽 지역에서 이루어지며 결혼식 당일 아침에 남자 쪽에서 결혼예물(여러 가지 좋은 의미를 가지고 있는 제품뿐 아니라 지참금도 포함하는데 지참금은 남자 쪽의 경제적 능력에 맞게 준비한다)을 여성 쪽에 주는 행사가 있습니다. 그 이후에 스님을 불러 결혼 축하의식을 행하는데, 이때 스님은 대부분 9명을 초청합니다. 태국에서는 9가 행운의 숫자로, 이는 9가 태국말로 '까오'이고 성장이라는 의미가 있기 때문이라고 합니다.



세아제강 포항공장 생산3팀

우리가 걷는 이 길이 미래 세아의 첫 걸음이다

SAW 대구경 강관 생산으로 세아의 또 다른 '최초'를 만들어가는 사람들.
세아의 역사에 위대한 획을 그을 서막이 지금 세아제강 포항공장에서 오르고 있다.

○ 미래를 위한 씨앗을 뿌리다

시작이 반이라는 말은, 어떤 일에 첫 발을 떼고 궤도에 올려놓기까지의 어려움과 중요성을 말해준다. 커다란 기대와 관심 속에 JCOE 후육관 생산을 시작한 세아제강 포항공장 생산3팀. 이들의 작년 한 해는 '시작이 반'이라는 말을 온 몸으로 느끼면서 보낸 시간이었다. "처음에는 어려웠죠. 두꺼운 것도 만들어 보고, 설비 트러블도 있었고, 불량도 많이 났고. 한쪽에서는 땅 파고 공사하는데 그 옆에서는 생산을 했어요. 악조건이었지요." 그러나 박종호 팀장의 시선은 이미 미래 세아의 모습을 향하고 있었다. "지금은 어렵지만 3~4년 뒤 이것이 밑거름이 될 것이라는 확신이 있었어요." 팀장뿐이랴. 직원들도 입사 이래 가장 바쁜 한 해를 보내며 신설 공장의 안정화에 매달렸다.

○ 무한 질주 이끄는 패기 · '펀(Fun)' 문화

JCOE 후육관을 처음 만들다 보니 어디 물어볼 데도 없고, 정답을 아는 이도 없었다. 생산3팀은 서적을 뒤적이고 전문가를 찾아가며 수많은 시행착오에 맞섰고, 현장 문의에 대응해갔다. 박 팀장은 업무 시간의 50%를 현장에서 보냈다. 모든 회의를 현장에서 진행했고, 유머러스한 분위기 속에 깜짝 칭찬 이벤트를 하는 등 재미있게 일하는 문화를 만들었다. 이에 직원들은 패기와 긍정의 자세로 화답했다. "작년에는 땅 파면서도 일했는데 이렇게 좋은 환경에서 왜 일을 못하겠냐는 이야기들을 해요. 여러 가지 제품을 만들 때 두려워하지 않고 밀고 나가는 힘이 좋은 팀입니다." 다른 공장에서 온 고참 직원들의 연륜과 새로 뽑은 20대 신입사원들의 패기가 균형을 이루는 것도 이 팀을 더욱 단단한 팀으로 만들고 있다.

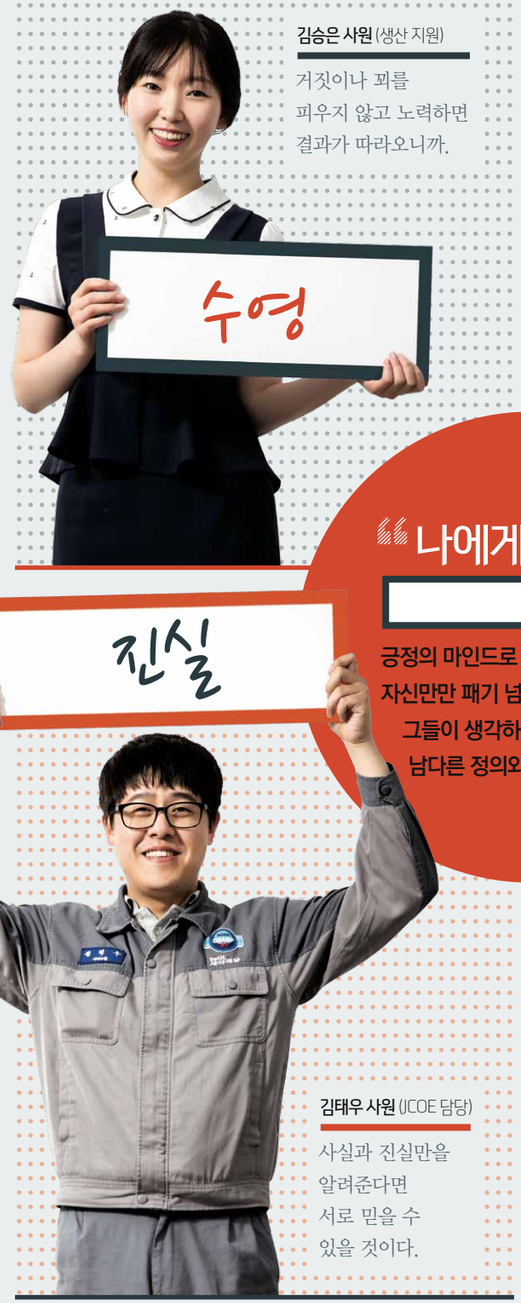
○ 다른 회사는 못 해도 세아는 할 수 있다

신기록이 속속 나오는 현장을 목도할 수 있다는 것은 신사업을 맡은 이들에게 꿀맛 같은 성취감을 준다. “이미 시행착오는 어느 정도 끝났다”고 자신 있게 말하는 생산3팀. 오늘이 있기까지 숱한 어려움을 이겨낸 이들은 이제 길이, 두께, 직경 등 각 요소에서 모두 경쟁력 있는 후육관을 생산하기에 이르렀다. 작년 5월 길이 12m 후육관 생산을 시작했고, 4개월 여 뒤인 9월에는 길이 18m 후육관 생산에 돌입했다. 또한 두께 50t, 직경 18인치에서 64인치에 이르기까지 다양한 품목을 생산하는 데 성공했다. 이같은 성과에 대해 생산3팀은 강한 자부심을 드러냈다. “우리는 노하우와 자부심이 있기 때문에 처음 하더라도 다른 업체들보다 빨리 해내고 잘 할 수 있습니다. 어찌 보면 우리가 SAW 후발업체라고 생각할 수도 있는데, 지금은 자신감이 있습니다. 우월하다고는 이야기 못 해도 우리보다 10년 앞서 시작한 곳과 한번 붙어 봐도 괜찮지 않을까 싶습니다.”

“여러 가지 제품을 만들 때 두려워하지 않고
밀고 나가는 힘이 좋은 팀입니다.”

○ 세아의 차세대 주역이 되는 그 날까지

생산3팀에게 작년 한 해가 하드웨어를 완성하는 시기였다면, 올해는 기술력과 노하우 등 소프트웨어를 탄탄히 다지는 해이다. SAW 생산체제 안정화에 속도를 내서 세아의 이미지에 걸맞은 주역으로 올라서는 것이 박 팀장의 목표이다. 무엇보다도 공장을 100% 가동시키는 것이 바람이라고. 팀원들에게는 미안하고 고마운 마음이다. “신설 공장에 와서 많은 어려움을 극복해왔고, 앞으로 극복해야 하는 점이 미안하지요. 지금까지 해 온 것이 직원들이 발로 뛴 성과라고 봅니다.” 고참사원이자 JCOE 담당 김태우 사원은 “앞으로 저희들이 역량을 더 키워서 팀장님의 짐을 덜어드리고 싶다”며 깊은 속내를 비쳤다. 마지막으로 박종호 팀장에게 포부 한 마디를 청했다. “기대를 온 몸으로 받고 출발한 JCOE입니다. 아직 1살 밖에 안 됐지만, 예상을 뛰어넘는 성과를 내기 위해 힘을 모으고 있습니다. 조금만 더 지켜봐 주십시오. 언젠가 세아의 주역이 되는 날까지 열심히 하겠습니다!”



김승은 사원 (생산 지원)

거짓이나 꾀를
피우지 않고 노력하면
결과가 따라오니까.

박종호 팀장 (생산3팀 총괄)

나를 오염되지 않고
항상 신선한 상태로
만들어 주니까.

“나에게 정직은 [ ] 이다”

긍정의 마인드로 무장한
자신만만 패기 넘치는 생산3팀 사람들.
그들이 생각하는 정직의
남다른 정의와 비유를 들어본다.

김태우 사원 (JCOE 담당)

사실과 진실만을
알려준다면
서로 믿을 수
있을 것이다.

정우석 사원 (R/B 담당)

나를 바른 길로
인도해 주니까.

윤경식 담당

선배 사원으로서
팀과 후배들을
잘 돕는 서포터

윤예지 담당

깊은 내공을 바탕으로
하는 일마다 척척척

김성욱 담당

항상 밝고 솔선수범하는
우리 팀 분위기 메이커

박병건 팀장

영업팀의
터줏대감이자
시장의 마당발

윤태호 담당

섬세하고
기획력 있는
우리 막둥이

김호중 담당

긍정적인 에너지를
전파하는 스마일맨

서태복 팀장

업무 분석력과 시장을 보는
시각이 탁월한 전략가

조인제 담당

차분하고 긍정적인
성격을 가진 예스맨

철저하면서도 유쾌하게

선두의 자리는 앞으로도 우리 것

세아특수강 서울사무소 **영업 2, 3팀**

사내 관계부서는 고객처럼 대하고, 거래처에는 의리를 지키는 사람들.
업계는 침체라지만 세아특수강 영업 2, 3팀은 사상 최대 실적을 갱신하는 중이다.
서울 세아타워에서 이들을 만나 이야기를 들었다.

'분위기' 하면 우리팀이죠!

세아특수강 영업 2, 3팀은 팀 안팎에서 소통이 잘 되는 팀으로 정평이 나 있다. 팀 내 소통뿐 아니라, 다른 부서와도 유쾌하고 협력적인 관계를 만드는 것이 영업 2, 3팀의 특기. "규모로는 봉강이 선재보다 작지만, 그런 점을 극복하기 위해 저희는 더 끈끈하게 단합합니다. 분위기 하면 우리팀이죠!" 사람을 유쾌하게 만들 줄 아는 이들은 동종업계 시장점유율 1위로서 입지를 공고히 하고 있다. CD바, 바투바(BAR TO BAR), 필드바(PEELED BAR)를 판매하는 영업 2팀과 CD바를 판매하는 영업 3팀을 합쳐 이들의 동종업계 시장점유율은 작년 대비 2~3% 가량 더 올라섰다. 이미 업계 1위로 오른 위치에서 2위와의 격차를 벌린 것이라 더 의미가 크다. 특히 스테인리스 부문은 작년 46%였던 시장점유율이 올해 52%로 훌쩍 뛰어올랐다.

원칙을 지키니 신뢰가 돌아와

이들이 탁월한 팀 분위기를 성과로 연결시킨 데는 원칙 앞에 예외 없는 팀 문화가 깔려있다. 한 예로, 이들은 거래처의 경쟁사가 같은 고객에게 판매하기 위한 아이템을 의뢰하면 해당 아이템의 판매를 거절한다. "같은 아이템을 여러 거래처에 판매하는 동종업체도 있지만, 저희는 그렇게 하지 않습니다. 그러면 '세아는 다른 업체에서 어떠한 유혹이 와도 흔들리지 않는다'는 인식이 생깁니다. 거절 받은 입장에서도 당장은 섭섭해 하지만, '세아와 거래하면 자신에게도 똑같이 해줄 것'이라는 믿음을 갖게 되죠. 롱텀 비즈니스 원칙을 지키는 겁니다." 또한 대리점주들과 직접 접촉해야 하는 이들의 업무 특성상, 팀원 한 명 한 명이 스스로 헤쳐 나가는 능력을 갖추는 것이 무엇보다도 중요하다. "기본적인 원칙을 지키지 않고, 정직하게 일하지 않으면 어디서나 나타나게 돼 있어요. 성장할 수가 없습니다. 대신 각자가 업체에 나갔을 때는 회사의 대표라는 자세로 일할 수 있도록 권한을 확실히 위임합니다."

사내 관계부서도 우리의 고객이다

또한 이들은 사내 관계부서들도 고객 대하듯이 대한다. "영업만 잘한다고 되는 일이 아닙니다. 원재료 구매, 수주관리, 품질, 물류 등 타 부서에서 지원을 바로바로 받아야 하니까요. 평소 직원들에게 우리의 전공정, 후공정이 모두 우리 고객으로 생각하라고 말하고 있습니다. 내부 영업, 외부 소통이 잘 되면 고객이 만족하고, 영업이 잘 되는 겁니다." 이렇게 대내외적으로 신뢰를 쌓아온 영업 2, 3팀의 역량은 시간이 갈수록 강화되고 있다. "우리 직원들은 이직이 거의 없어요. 원칙을 중요시 하니까 각자의 역량이 강해지는 것이죠." 사내 관계부서들과 쌓은 원활한 소통력도 영업 환경에 이롭게 작용한다. "공장과 소통이 잘 되기 때문에 납기로 인한 문제가 생기지 않아요. 이것이 저희 강점입니다."

회사의 목표 달성에 일익 담당할 것

2위 업체와의 격차를 쭉쭉 벌려 나가고 있는 세아특수강 영업 2, 3팀. 이들은 여전히 더 높은 곳을 향해 푯대를 세운다. 글로벌 부품 소재 기업으로서 선두의 자리를 공고히 하고, 2015년 세아특수강의 목표인 매출 1조원 달성에 일익을 담당하는 것이 이 팀의 목표. 봉강부문은 국내에 성장 가능성이 많이 남아있기 때문에 더욱 고삐를 당기고 있다. 신규 사업인 바투바와 필드바도 안정화하고 확대할 것이다. "한번 1위를 하는 것보다 정상의 자리를 지키는 것이 훨씬 더 어렵지 않습니까? 선두의 자리를 지키는 것이 중요합니다. 각자 맡은 위치에서 최고가 되면 영업팀에서뿐 아니라 어디를 가도 잘 할 수 있을 것입니다."

"앞서가려면 멀리 보는 습관 가져라"

영업2팀 **박병건 팀장** & 영업3팀 **서태복 팀장**

두 분 팀장님의 경영 철학이 궁금합니다.

▶ 저희 팀의 모든 직원들이 각자 자리에서 봉강의 대표이자 얼굴이 되도록 키우는 것이 목표입니다. 그래서 저는 팀원들에게 권한을 위임하고, 스스로 헤쳐 나가도록 합니다. 팀장인 저는 큰 정책을 이야기해 주는 것이죠.

▶ 이 분야에서 만큼은 대한민국에서 최고의 전문가가 되도록 하는 것이 방침입니다. 각자 최고의 전문가가 돼서 '맨파워가 세고, 제일 잘 나가는 부서'라고 인정 받을 수 있도록 하자고 강조하고 있습니다.

소통이 잘 되는 팀을 만드셨습니다. 비결이 무엇입니까?

▶ 우리는 어렵고 힘들기 때문에 더 뭉쳤고, 그래서 성장했습니다. 세아특수강이 세아그룹에서 후발주자이고, 굉장히 어려운 시기를 겪었는데, 그런 어려움을 함께 극복했다는 자부심이 있어요. 아무리 어려워도 극복할 수 있다는 자부심이죠. 신입 직원들도 이런 부분을 공감하도록 해서 함께 나아가고 있습니다.

▶ 질타보다는 칭찬을 많이 하려고 노력합니다. 잘못한 부분을 1분 말하면, 그에 연결해서 잘 하고 있는 점은 5분을 이야기합니다. 그러면 자신감도 붙고 직원들이 먼저 다가오더군요. 그리고 개개인의 가정사를 많이 챙겨주려고 노력합니다. 다 사람이 하는 일이니까요.

팀원들에게 하고 싶은 말씀이 있다면?

▶ 아침에 출근해서 5분 정도는 오늘 하루를 어떻게 운영할 것인지, 무엇을 어떻게 할 것인지 미리 고민했으면 좋겠습니다. 사원들이 스피드 있게 일하는 건 좋은데 성급할 때도 있어요. 좀 더 고민하면서 일하면 향후 스스로 발전하고 간부 사원으로 갈 수 있는 노하우가 쌓일 것입니다.

▶ 하루하루의 업무에 너무 매어있지 말고, 멀리 내다보는 안목을 가졌으면 좋겠습니다. '오늘은 어느 업체에 무엇을 팔아야 하는지'만을 쳇바퀴 돌듯 생각하는 것이 아니라, 산업 동향이 바뀌는 것을 알아야 합니다. 단기 실적만 중요한 것이 아니라 멀리 보라고 강조하고 있습니다.

정정당당 승부가 펼쳐진 5월의 그라운드

세아스틸러스 VS 세아불스

지난 5월 10일 토요일, 군산 월명야구장. 올해 창단 10주년을 맞이하는 세아베스틸의 사내 야구팀 세아스틸러스와 창단 5년째인 세아제강의 사내 야구동호회 세아불스, 두 팀의 경기가 열렸다. 작년에 한 차례 상대팀과 경기를 가진 이후, 1년 만의 대결이다. 5월의 화창한 햇살 아래, 푸르른 그라운드 위에서 펼쳐진 승부의 현장을 찾아가 보았다.

1 Inning

플레이볼, 초반 주도권 싸움

1년 만의 대결이다. 경기 시작에 앞서 각오를 묻는 질문에 스틸러스의 최광웅 감독은 "양팀의 우정을 다지는 친선경기인 만큼 승패를 떠나 부상 없는 재미난 경기가 되었으면 좋겠고, 평소 갈고 닦은 실력을 마음껏 발휘하는 기회가 되길 바란다"고 말했다. 이날 경기를 위해 세아불스 팀은 버스를 대절해 군산까지 원정을 내려왔다. 밀려오는 잠을 무릅쓰고 꼭두새벽에 기상한 선수들도 많았다. 몸이 덜 풀린 채 경기에 나선 세아불스 팀의 1회초 공격은 점수를 얻지 못하고 종료되었다. 반면, 스틸러스는 2번 타자인 박성현 선수가 3루타를 치고 출루, 이어지는 한민섭 선수 타석에서 투수의 공이 빠진 틈을 노려 홈으로 들어오며 선취점을 가져갔다.

2 Inning

동점, 경기는 다시 원점으로

세아불스 역시 3루타 출루와 상대팀 투수의 실투 찬스를 노린 홈 쇄도로 곧바로 동점 상황을 만들었다. 경기는 다시 원점. 덕아웃의 분위기는 양팀 모두 화기애애했지만 마운드와 타석, 그라운드의 선수 모두에게서는 승리의 의지와 긴장감이 느껴졌다. 2회 말 경기는 세 타자 모두 연속 삼진을 잡아낸 세아불스 정성훈 투수의 호투가 빛났다. 특히 여운상 선수 상대로는 연속 3개의 볼을 먼저 내주고도 침착하게 투구하여 결국 스트라이크 아웃을 잡아냈다. 여운상 선수는 세아베스틸에서 세아타워로 근무처는 변경되었지만 여전히 스틸러스 소속으로 활동 중이다.

3 Inning

실책과 실점, 집중력이 승부수

공필성 선수와 공필재 선수는 일란성 쌍둥이다. 세아베스틸 입사도, 스틸러스 회원 가입도 형인 공필성 선수가 먼저, 동생이 자연스레 뒤를 따랐다. 타순마저도 5, 6번으로 형이 먼저 치고 나가면 동생이 형의 진루를 돕는다. 수비 포지션은 중견수와 좌익수를 맡아 사이좋게 콜 사인을 주고 받는다고 한다.

타순은 어느덧 한 바퀴를 돌았다. 세아불스의 1번 타자인 한혁 선수는 헛스윙 삼진. 이어진 타석의 설인수 선수마저 삼진 아웃으로 내려가고, 정성훈 선수가 외야로 밀어친 공이 좌익수에게 잡히며 세아불스의 3회 초 공격이 삼자범퇴로 종료됐다. 스틸러스 역시 박용길 선수와 김성호 선수가 삼진과 유격수 앞 뜬공으로 아웃되며 3회 말도 짧게 끝날 기세였다. 하지만 박성현 선수가 2루수 송구 실책으로 출루, 이어진 투수 실투를 틈타 연이은 득점에 성공하면서 스틸러스는 다시 점수를 2점 차로 벌렸다.

4 Inning

장타, 불을 뿜는 배트 대결

이에 질세라 세아불스의 이호철 선수도 장쾌한 3루타를 때려냈고 후속타자의 땅볼이 송구 미스로 빠진 사이 홈으로 들어오며 1점을 만회했다. 팽팽한 승부가 이어졌다. 4회 말, 스틸러스 역시 우전 3루타를 치고 나간 문용두 선수가 공필성 선수의 희생타에 힘입어 득점하며 다시 한 점 달아났다. 비록 한 점을 추가 허용했지만 세아불스의 정성훈 투수는 스틸러스의 이봉식 선수를 삼구삼진으로 잡아내며 분투했다. 세아불스의 포수, 유창균 선수는 경기 때마다 딸을 데리고 온다. 이제 8살인 큰딸은 아직 야구 룰을 이해하지는 못하면서도 "열심히 잘 하라"는 응원도 해 준다고 한다. 유창균 선수는 "아빠가 열심히 운동하는 모습을 보여주는 것이 교육적으로도 좋다고 본다. 또 집에서 TV만 보는 것보다 훨씬 아이와 가까워질 수 있다"고 말한다.

5 Inning

위기와 기회, 벌어지는 점수 차

승부는 5회에 갈렸다. 스틸러스는 병살타로 순식간에 아웃카운트가 올라갔지만 몸에 맞는 공으로 출루한 이후 기회를 살려, 대거 3득점하며 경기의 흐름을 주도했다. 스틸러스가 이렇게 찬스에 강한 데에는 평소의 훈련과 연습이 주효했다. 매주 토요일 실시한 기술훈련과 각 포지션 별 수비훈련, 타격연습 등은 좀더 집중력 있는 플레이를 가능하게 했다. 연습은 군산중학교 야구장을 홈구장으로 사용하고, 리그 경기는 월명야구장과, 금강야구장 및 학교 야구장을 바꿔가며 사용한다고 한다. 무더운 여름철이나 한겨울에는 학교 실내 연습장을 빌려 야간에 특별연습을 하기도 한다. 스틸러스의 감독인 최광웅 총괄기장은 "개인 별로 비용 부담이 크지만 야구에 대한 열정과 노력은 그보다 더 크다"고 말한다.

6 Inning

호투, 승패를 떠난 불굴의 의지

세아불스의 선두타자인 한혁 선수가 출루에 이어 도루에도 성공했다. 변영길 선수가 높은 공을 기다려 친 공이 오른쪽 라인 안쪽으로 떨어지며 2루타가 됐지만 스틸러스와의 점수차를 좁히지는 못했다. 스틸러스는 이봉식 선수가 세아불스 투수의 112km 공을 때려내며 좌전 안타. 최병희 선수와 대타 조병헌 선수가 연타석 볼넷으로 출루하며 만루 찬스를 만들었다. 세아불스에서는 투수 교체를 위해 감독이 마운드의 투수에게 다가갔다. 하지만 정성훈 투수가 "끝까지 던지겠다"며 이를 마다했다. 책임주자가 베이스를 가득 채운 상황을 스스로 해결하고 싶었다. 이날 경기 3타석 3안타에 빛나는 핫 플레이어, 박성현 선수가 타석에 섰다. 초구와 두 번째 공은 스트라이크. 여기저기서 투수를 향한 응원의 함성이 쏟아졌다. 정성훈 투수의 다리에 쥐가 났다. 3구는 파울. 4구째 박성현 선수의 배트가 돌았다. 스트라이크 아웃. 잔루는 만루.

7 Inning

게임세트, 경기는 계속된다

세아불스의 마지막 이닝. 2아웃에 주자 1, 2루 상황에서 정성훈 선수가 우전 안타를 치며 2루에 있던 한혁 선수를 홈으로 불러들였다. 다시 한 점 만회하는 세아불스. 하지만 후속타 없이 최종 스코어 7:3으로 이날 경기는 마감되었다. 이날 세아불스의 투수 정성훈 선수가 7이닝을 완투하며 던진 공은 134구, 탈삼진은 12개를 기록했다. 그는 "스틸러스팀에 현역 출신 선수가 6명이나 있다고 해서 긴장을 많이 했다. 승리를 못한 점은 아쉽지만, 아침에 근육이 뭉쳐서 오늘 투구를 할 수 있을까 걱정을 많이 했는데 끝까지 공을 던질 수 있었던 것에 만족한다"고 말했다. 이날의 승리투수가 된 스틸러스의 한민섭 선수도 "흔히들 야구는 투수놀음이라고들 하는데, 실제 마운드에 서면 부담이 매우 크다"며 "그래도 포수 판단을 믿고, 야수들이 지원해줄 것이라는 확신으로 공을 던질 수 있었다"고 소감을 밝혔다.

투수의 공 하나하나, 타자의 타율과 출루율 등 야구는 선수들의 모든 움직임이 데이터화되는 스포츠이다. 그래서 더 신중하고 치열한 플레이를 요구하는 종목이기도 하다. 나의 실책이 팀 패배의 원인이 되지 않기 위해 매 순간 집중할 것, 혼신의 힘을 다해 던지고, 치고, 달릴 것. 오늘의 패배가 내일 승리의 밑거름이 되도록 결과에 승복하고 더욱 연습에 매진할 것. 땀 흘린 만큼 '정직한' 승리를 기어이 쟁취할 것. 이것이 야구의 룰이다. 이제 두 팀 모두 각자의 리그로 돌아갔다. 그리고 그들의 정정당당 승부는 계속될 것이다.

Stealers

세아스틸러스 감독 **최광웅 총괄기장**

동호회 소개를 부탁합니다.

세아베스틸 스틸러스는 2004년에 창단된 팀으로 올해로 10주년이 됩니다. 현재 약 70여 명의 회원이 활동하고 있으며, 이 가운데 선수 출신으로 구성된 6명의 코치진(문용두, 류제건, 김희철, 조광현, 임경섭, 한현섭)의 지도 아래 리그 최고의 투수 (박성현, 편승철, 한상철, 한민섭) 4명이 마운드를 책임지고 있습니다. 이 밖에 포지션 별로 5~6명씩 구성되어 있습니다.

동호회 활동에서 잊지 못할 추억이 있다면 소개해 주세요.

창단 첫해, 야구복도 안 입은 채로 군산대학교 맨땅에서 훈련했던 때가 가장 기억에 남는군요. 처음 연습경기에서 우왕좌왕하기도 하고, 콜드게임으로 지더라도 행복했던 그 시절이 있었기에 지금의 스틸러스로 우뚝 설 수 있었다고 생각합니다.

앞으로의 동호회의 목표는 무엇인가요?

군산리그 통합우승, 전라북도 왕중왕전 우승을 이미 달성했습니다. 이제 전국대회 우승이 목표입니다.

Bulls

세아불스 구단주 **설인수 팀장**

동호회 소개를 부탁합니다.

올해로 5년째 된 세아제강 본사 야구 동호회입니다. 이름만 들으면 농구팀이라고 생각하실 수도 있지만 세아불스가 창단된 2009년이 소의 해라서 '불스'라고 결정하였습니다. 세아제강 포항공장에는 야구 동호회가 있지만 본사에는 없어서 아쉬워하던 중, 야구를 좋아하는 사람들끼리 삼삼오오 뜻을 모아 창단했습니다. 현재는 약 40여 명의 회원이 활동하고 있습니다.

훈련이나 경기 중 부상을 당하는 일은 없나요?

투수가 던지는 공에 맞는 사사구나 불규칙 바운드 볼에 맞아 부상을 당하기도 합니다. 몸이 안 풀렸을 때 갑작스럽게 움직이면 근육부상이 오기도 하죠. 그래서 경기가 있을 때는 1시간 전에 미리 모여서 일찍부터 몸을 풀도록 하고 있습니다.

동호회 활동에 있어서 어려운 점이 있나요?

연습 장소를 구하기가 쉽지 않죠. 서울, 일산 쪽 연습장을 빌리려면 비용이 워낙 많이 드니까요. 경기를 통해서만 실력을 키울 수 밖에 없고, 나머지 타격이나 주루훈련 등은 개인 연습에 맡기고 있습니다. 처음엔 오합지졸이 따로 없었죠. 하지만 차츰 실력이 나아지고 있습니다. 일산 리그 가입 후 줄곧 연패만 하다가 처음 이겼을 때의 기쁨은 잊을 수가 없죠. 언젠가는 리그 우승하는 그날이 오리라는 믿음으로 열심히 하고 있습니다.

도자공예 체험

한 치의 오차도 허용치 않는 도공의 자세를 배운다

세아해암학술장학재단 사무국 **박요한나 사원** & 세아 L&S 재경기획팀 **이해인 사원**

컵, 그릇 등 생활 용기부터 각종 도자기 소품들이 숨을 쉬는 도자기 공방. 이곳에 세아해암학술장학재단 사무국 박요한나 사원과 세아 L&S 재경기획팀 이해인 사원이 들어섰다. 결과물이 신통치 않으면 애써 만든 도자기를 단호하게 깨 버리는, 도공의 정직함을 배워보기로 한다.

꾹꾹, 탁탁! 만드는 즐거움 쓰는 즐거움

촉촉하고 보드라운 찰흙을 꾹꾹 주물러 컵, 그릇, 연필꽂이 등 생활 소품을 만들어본 경험, 한번쯤 있을 것이다. 모양이 조금 어설프더라도 만든 이에게는 더없이 소중한 것이 바로 도자기 공예품이다. "직접 만든 그릇을 사용하면서 사소한 행복을 느끼시는 분들이 많아요. 그림처럼 두고 보기만 하는 게 아니라 음식을 담아먹을 수 있으니까요." 도자공예 전문가 최선화씨의 말이다. 이러한 도자공예 특유의 매력 때문에 특별한 데이트를 하러 오는 커플, 특별한 선물을 계획하는 이들이 도자공방의 문을 두드린다고. 도자기를 만들어가는 사이 찰흙 특유의 감촉을 손으로 느끼면서 모양을 잡아나갈 때는 세상의 모든 잡념이 아스라이 사라진다. 첫 도자공예가 생각보다 쉽지 않다고 말하면서도 고도의 집중력을 발휘하는 두 사람. 찰흙은 어느새 접시로서의 생명력을 입어간다. 이제 그릇에 화장토를 칠하고 건조시킨 다음, 다시 칼로 긁어내 장식할 차례. 박요한나씨는 나이테 모양의 장식을, 이해인씨는 갈색 동그라미가 점점이 박힌 장식을 택했다. 접시 바닥에 소중한 사람의 이니셜을 나만의 증표로 새겨 넣는다. 그릇이 점점 모습을 갖춰가자, 이들의 눈빛은 기대감으로 반짝거렸다. 아직 말랑말랑한 이 찰흙은 가마 속의 뜨거운 열을 견디고 난 뒤에는 힘 있고 유려한 도자기 그릇으로서 위용을 드러낼 것이다.

자기소개와 참가하게 된 계기를 말씀해 주세요.

박요한나 • 저는 세아해암학술장학재단 사무국에서 장학생을 선발해서 실제 장학금을 지급하기까지 전반적인 업무를 맡고 있어요. 이번 체험이 도자공예라고 들었는데, 평소 한번 쯤 만들어 보고 싶어서 나오게 됐습니다.

이해인 • 저는 세아 L&S 재경기획팀에서 회계, 자금 업무를 담당하고 있습니다. 저는 원래 만드는 것을 좋아하는데, 지금은 그런 기회가 별로 없어서 아쉬웠어요. 도자공예는 세상에 하나밖에 없는 것이고, 제가 만드는 특별함이 느껴져서 만들어 보고 싶었어요. 도자기에 제 이름도 새겨보고 싶고요.

체험해 보니까 어떠셨나요?

박요한나 • 모양을 잡아가는 게 쉽진 않은데, 재미있고 뿌듯했어요. 남자친구와 함께 나눠가질 수 있게 돼서 정말 좋아요. 조금 있으면 6주년인데, 일단 숨겨놓고 있다가 짠~ 하고 줘야겠어요.

이해인 • 어렸을 때 찰흙 놀이를 하는 것 같았어요. 처음이라 생각보다 쉽지는 않았는데, 여러 번 해보면 잘 할 수 있을 것 같아요. 찰흙의 부드러운 느낌도 좋았어요.

정직을 평소 잘 실천하고 계세요?

박요한나 • 사회환원 사업이니까 최대한 정직하게 해야죠. 장학금이 지급되기까지 잘못되거나 흐려지면 안 되니까 책임감을 많이 느껴요. 무엇 때문에, 왜 지원했는지 철저하게 기록을 남겨요. 학생들 등록금 지급 날짜에 맞춰 정확하게 지급하는 것도 중요해요. 저는 나름대로 잘 지키고 있다고 생각합니다.

이해인 • 제 돈이 아니라 회사 돈이니까 더 철저하게 관리해야죠. 바쁠 때는 전표가 많이 쌓이는데, 그럴 땐 그냥 맞겠지 하고 승인하고 싶은 마음도 들어요. 그런데 그럴 수 없는 것이, 나중에 발견이 되니까요. 저희가 승인 제도를 도입하면서 과거의 전표를 수정하는 일이 확 줄어들었어요. 원칙을 지키니까 일이 더 잘 되는 거죠.

분청 원형접시, 이렇게 만들어요!

1. 흙을 밀대로 밀어준다.
2. 코일을 만든다.
3. 석고틀에 흙판을 올려서 형태를 잡아준다.
4. (밀어놓은) 코일로 굽을 만들어준다.
5. 흙판을 석고틀에서 분리하고 화장토를 발라준다.
6. 장식을 넣어준다.
7. 접시를 말리고 850도의 가마에서 초벌구이를 한다.
8. 투명유를 도자기에 발라준다.
9. 1250도로 재벌구이하면 완성!

도움말 및 장소협조

studio YOHO (www.studioyoho.com)

주변에서 '정직의 세아인'을 뽑는다면?

박요한나 • 고일섭 팀장님. 정말 정직하세요. 제가 법인카드를 쓰거나 전표를 처리할 때도 철저하게 증빙자료를 남기도록 꼼꼼하게 챙기세요. 큰돈이 왔다 갔다 하니까 최대한 허비되는 돈은 없도록 하는 거죠. 이자율도 최대한 재단에 유리하도록 해요.

이해인 • 저희 임용진 본부장님은 정말 철저하게 확인하세요. 그래서 때때로 힘들기도 하지만, 나중에 그룹에 보고할 때는 있는 자료를 그대로 내면 돼요. 그간에 철저하게 처리했던 일들이 빛을 발하는 거죠.

업무 중에 가장 보람을 느낄 때는?

박요한나 • 장학생들이 감사함을 표할 때. 업무를 하다 보면 스트레스도 많이 받는데, 학생들이 감사하다고 하면 제 돈으로 주는 건 아니지만, 뿌듯하고 기쁨이 정말 커요. 학생들이 다들 친동생처럼 따르거든요. 안부도 묻고 가끔 회사로 오기도 해요.

이해인 • 이자 수익을 챙겨서 회사 수익이 늘어날 때 뿌듯해요. 저희가 영업 부서는 아니지만, 영업 외적으로 일함으로써 재무제표에 영향을 미치니까요. 우리도 뭔가 했구나 하는 생각이 들죠.

올해 하반기에는 어떠 계획이 있나요?

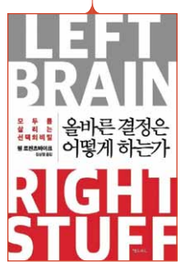
박요한나 • 매년 8월 장학생들을 데리고 수련회를 가요. 요즘 사건사고가 많은 예민한 시기라 고민이 되는데, 안전을 최우선으로 준비할 생각입니다. 또 하반기에 나가는 장학금을 차질 없이 내 보내야죠. 작년에는 입사한 지 얼마 안 돼서 배우면서 일하느라 정신없이 지나갔어요. 이제는 한 번 경험이 있으니까 조금 더 잘 마무리하려고 합니다.

이해인 • 이번 7월에 리프레시 휴가를 가기로 했는데, 친구들과 여행을 준비하고 있어요. 그리고 지금 세무회계 2급 자격증이 있는데, 1급도 딸 생각입니다. 재무제표를 볼 줄 알게 되면 회사 전체가 돌아가는 걸 알 수 있고, 그럼 회사에 도움이 되지 않을까 싶어요.

문득, 돌아보다

감동의 여운을 남긴 내 마음의 문제작

어린 시절부터 줄기차게 '착하고 바르게 살아야 한다'고 교육 받아왔지만, 정작 착하고 바른 삶에 대한 기준은 애매모호하고, 저마다 다르다. '남에게 피해를 주지만 않으면 그만'이라고 생각하는 사람도 있을 터이고, '이것도 옳을 수 있고, 저것 또한 옳다'는 불분명한 판단만 고수하는 황희 정승들도 존재한다. '내가 사는 방식은 바람직한가? 어떤 선택이 올바른가?'에 대한 성찰의 시간이 필요한 때, 두 세아인의 소개하는 책과 영화를 만나본다.



올바른 결정은 어떻게 하는가

Left brain right stuff

저자 필 로젠츠바이크
번역 김상겸 | 엘도라도 | 2014년 5월 23일 출간

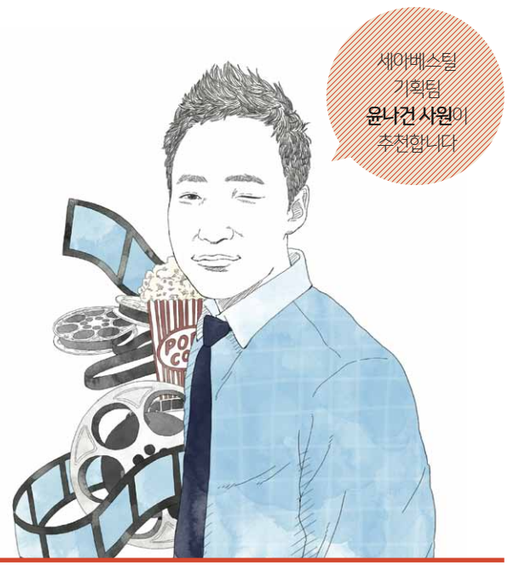
2009년 1월 15일, 노스캐롤라이나행 여객기가 미국 뉴욕 라가디아 공항을 이륙했다. 그러나 이륙 2분 만에 새떼와 충돌하는 '버드 스트라이크(Bird Strike)'가 일어나면서 양쪽 엔진이 모두 고장 나는 초유의 사태가 벌어진다. 여객기 기장 체슬리 슐렌버거는 공항으로 귀환하는 방법과 뉴저지주 테터보로 공항에 착륙하는 방법을 고려했다. 그러나 고도가 낮고 모든 동력을 잃은 상태여서 불가능하다는 결론에 이르렀다. 마침내 그는 살얼음판이 된 허드슨강에 비상 착륙하기로 '결정'한다. 그는 구조대를 급파해 달라고 관제탑에 요청한 후 마천루들이 밀집해 있는 맨해튼을 우회해 강을 따라 고도를 낮추기 시작했다. 사고가 일어나고 불시착하는 데까지 걸린 시간은 겨우 6분. 승무원들 안내에 따라 탑승객들은 비상구를 빠져나와 여객기 날개 위에 올라서서 구조를 기다렸다. 기장은 마지막으로 구조됐다. 이 여객기에 타고 있던 승객 155명과 승무원 중 희생된 사람은 단 한 명도 없었다.

이 사건이 그 유명한 '허드슨강의 기적'이다. 리더의 결정이 얼마나 중요한지, 또 냉철한 결정과 자신감이 얼마나 중요한지 단적으로 보여주는 사례이다. 리더는 의사결정을 내리는 사람이다. 좋은 리더란 올바른 결정을 내리는 사람이라 할 수 있다. 그렇다면 올바른 결정은 어떻게 내리는가? 위험을 기꺼이 감수하려는 의지와 배짱, 자신감을 강조한 저자는 흔히 좌뇌로 분류되는 '이성적 사고(Left Brain)'와 반드시 해낼 수 있다는 불굴의 의지인 '이상적 자질(Right Stuff)'이 좋은 결정의 조건이라고 이야기한다. 최근의 세월호 사건과 비교했을 때 극명하게 대비되는 사례이다. 리더는 종종 매우 복잡한 상황에 직면한다. 또한, 인생은 끊임없는 판단의 연속이다. 불확실성으로 가득한 세상에서 리더의 의사결정은 모두를 죽일 수도 살릴 수도 있다. 이것이 내가 이 책을 읽게 된 이유이다.

사람이 살면서 조직의 리더로서의 의사결정만을 하는 것은 아닐 것이다. 세아인들은 한 사람의 개인으로서 그리고 조직의 구성원으로서 많은 의사결정 상황에 직면하게 될 것이다. 이 책이 지금까지 쌓아왔던 경험과 배짱으로 올바른 결정을 하는 데 도움이 되었으면 한다.

디태치먼트 Detachment, 2011

감독 토니 케이
출연 애드리안 브로디, 마샤 게이 하든



'죽은 시인의 사회'를 보고 현재의 내 삶에 충실하겠노라며 'Carpe Diem'을 연일 가슴에 되새기던 학창시절이 있었다. 그런데 최근 국내에 개봉된 'Detachment'는 종전 교육영화의 교훈적 틀에서 벗어나 삶을 새로운 시각으로 바라볼 수 있는 계기를 만들어 주었다.

유능하지만 유년시절의 트라우마를 회복하지 못한 채 여러 학교를 맴도는 기간제 교사 헨리가 소위 문제아들로 가득한 학교의 영어교사로 일하게 되며 영화는 시작된다. 헨리는 이곳에서 끊임없이 학생들과 부딪히지만 근본적인 해결은 뒤로 한 채 적당히 넘어간다. 학교는 학생을 하나의 인격체로서 존중하지 않고, 학생 역시 학교를 교육의 장으로 인정하지 않으며 영화는 내내 비참하고 우울한 디스토피아적 모습을 여과 없이 보여준다. 헨리의 일상을 통해 보여지는 부조리한 모습들은 학교뿐만 아니라 일상적으로 모든 곳에서 일어난다. 영화의 제목인 'Detachment'는 무관심을 뜻한다. 대부분의 인물들은 서로의 삶과 가치를 존중하지 않으며 '나'와 '너'를 분리하며 살아간다. 영화 후반부에서 가족, 사회와의 단절로 인한 상처로 얼룩진 여학생 메리디스는 헨리가 보는 앞에서 독약을 넣어 만든 머핀을 먹으며 "It's mine"이라 읊조린다.

'Detachment'는 객관성을 의미하기도 한다. 메리디스는 자살하기 얼마 전 헨리에게 다른 사람들이 그를 어떻게 바라보는지 생각해 본 적이 있냐고 묻는다. 현실의 나와 잠시 떨어져 스스로를 반성하고 자신의 삶을 반추할 수 있는 객관성(Detachment)을 가져야 함을 보여주는 장면이다. 나는 가족, 친구, 직장 선후배와 동료들을 얼마나 존중하고 그들에게 얼마나 인간적으로 다가갔을까? 다른 사람들이 바라보는 나는 과연 어떤 사람일까? 내가 얻은 것은 문제가 되는 상황과 마주친다면 그것을 무시하거나 피하지 말고 과감히 직면하여 생각하고 느껴야 한다는 점이다.

영화 한 편이 성급한 교훈을 지양하면서도 두꺼운 철학책 한 권을 읽은 듯 나의 본질과 마주하게 해 주었다. 행복하기만 한 주말이 오고, 덥고 지치는 여름날 불현듯 내 삶이 단순하게 느껴질 때, 이 영화를 감상해보는 것이 어떨까?

그룹뉴스

제 6기 챌린지 리더 임명장 수여식

5월 26일 제 6기 챌린지 리더 임명장 수여식이 세아타워에서 개최됐다. 챌린지 리더는 세아의 미래를 이끌어갈 핵심인재 육성 프로그램으로, 매년 각 계열사로부터 초급간부사원을 선발하여 교육한다. 이번에 선발된 총 19명의 챌린지 리더들은 이순형 회장의 축사를 통해 "변화의 방향을 제시하고 선도적으로 이끌어 가는 진정한 리더로 거듭날 것"을 당부 받았다.

2014년 장학증서 수여식 개최

6월 9일 세아타워에서 2014년 장학증서 수여식이 열렸다. 올해로 22기째를 맞는 이번 행사에서는 서류심사와 면접을 통해 최종 선발된 77명의 꿈나무들이 장학증서를 받았다. 이번에 선발된 장학생들은 2014년도 1학기 등록금부터 최대 4학기 동안 등록금이 전액 지원될 예정이며, 8월에는 하계수련회에 참여할 예정이다.

세아제강

제 15회 철의 날 행사에서 표창 수상

세아제강이 6월 9일 서울 포스코센터 아트홀에서 열린 제 15회 철의 날 기념행사에 참여했다. 이날 세아제강 배준덕 팀장과 박기성 부장이 철강산업 발전에 기여한 공로로 산업통상자원부 장관 표창을 수상했다. 또한, 이순형 세아제강 회장을 비롯하여 윤상직 산업통상자원부 장관, 권오준 철강협회 회장 등 주요인사들을 포함한 철강업계 관계자 300명이 참석하여 자리를 빛냈다.

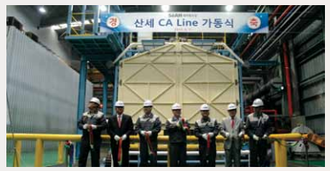
세아베스틸

서울지역 초청 담당자 기술 세미나 개최

세아베스틸이 5월 22일 군산공장에서 서울지역 대리점 영업 및 품질담당자 34명을 초청하여 특수강 기술세미나와 현장견학을 실시했다. 이번 세미나는 기술지원을 통해 제품의 품질 향상과 고객들의 니즈를 사전에 충족시키기 위한 커뮤니케이션 활동의 일환으로, 전문적인 대리점 품질 담당자를 육성하고자 마련한 자리이다.

세아특수강

충주공장 산세 CA Line 가동식



4월 11일 세아특수강 충주공장에서는 유을봉 대표이사와 대양엔베텍 이장우 대표, 지테크코리아 김해봉 사장 등 임직원 및 업계 관계자 100여 명이 참석한 가운데 산세 CA Line 준공 기념 가동식을 거행하였다. 국내 업계 최초로 제작된 산세 CA Line을 통해 세아특수강은 품질 향상과 원활한 납기를 통한 고객 만족도 향상 등 차별화된 경쟁력을 확보하게 됐다.

세아 ESAB

창립 29주년 기념식 개최

세아 ESAB이 5월 16일 본사 대강당에서 창립 29주년 기념식을 개최했다. 이날 기념식에서 이성관 사우를 포함한 6명은 모범사원에, 효성티엠 주식회사는 모범대리점에 선정되어 상장 및 부상을 수여 받았다. 유덕상 대표이사는 기념사에서 "급변하는 시장에서 부단한 혁신을 통해 조직 체질을 개선하고, 또 다른 30년을 바라보며 준비하는 노력을 기울여 나가야 한다"고 강조했다.

세아 M&S

제 7회 비철금속의 날 단체장상 수상

세아 M&S가 6월 11일 코엑스 인터콘티넨탈호텔에서 열린 제 7회 비철금속의 날 기념식에서 단체장상을 수상했다. 이번 수상을 이끈 김서현 PL은 증설 투자를 성공적으로 완수하여 원가절감 생산성과 설비 효율을 향상시켰다는 평가를 받았다. 앞으로도 세아 M&S는 높아진 위상과 경쟁력을 바탕으로 기업의 발전을 위해 최선을 다할 전망이다.

세아 M&S-아반티 계약체결

세아 M&S가 4월 28일 캐나다 소재의 광산개발 기업인 아반티(Avanti Mining Inc.)와 구매계약을 체결했다. 따라서 세아 M&S는 캐나다 브리티쉬 컬럼비아주 북부 아반티의 킷솔트 광산(Kitsault mine)에서 약 13년 동안 생산하는 몰리브덴의 20% 정도를 구매하게 되었으며, 이 몰리브덴 정광의 공급량은 매년 약 4,200 메트릭톤이 될 예정이다.

세아제강

입사

황경원 부산 대리점팀

결혼

이세영 본사 수출2팀
이성훈 본사 대리점팀
김웅열 포항 생산2팀
권용재 포항 물류팀
고영진 창원 업무출하반
정민욱 창원 업무지원팀
차경두 순천 업무지원팀
김승현 순천 생산팀
김재현 군산판재 업무지원팀
김윤경 군산판재 품질경영팀
김양우 군산강관 품질경영팀

출산

김종익 본사 수출1팀
천지성 포항 품질경영팀
이기호 군산판재 업무지원팀
김상순 군산판재 생산1팀
장인섭 광주영업팀

조의

정명재 군산판재 업무지원팀 (부친)
김진읍 포항 기술연구소 (모친)
함영식 포항 물류팀 (장인)

세아베스틸

입사

김은정 수출팀
송주현 제강설비팀
이상호 압연설비팀
이정원 구매2팀
양현승 연주팀
오민규 일반단조팀
강동원 압연설비팀
라태환 압연설비팀
현명섭 단조팀

결혼

오종곤 대형정정팀
정택훈 단)영업팀
서해성 자재관리팀
이은성 연주팀
김아람 구매2팀

조의

강인수 제강팀 (부친)
임일환 압연설비팀 (모친)
김동철 품질보증실 (부친)
김석곤 연구지원팀 (모친)
조남진 연주팀 (모친)
장호규 단조팀 (장인)

세아특수강

출산

송차호 서울 경영기획팀
손기홍 충주 안전환경팀

조의

송민아 충주 업무지원팀 (모친)
신영선 포항 생산팀 (장인)

세아 FS

결혼

최규환 평택 생산팀

출산

노민한 평택 생산팀
김성식 평택 생산팀
장소라 평택 품질경영팀
문병국 서울 인사팀
이선호 광주 생산팀

조의

이민규 평택 품질경영팀 (조모)
신수경 광주 영업2팀 (시부)
이명진 평택 생산팀 (장모)

세아 ESAB

입사

김인영 국내영업팀
정상훈
김성동
신문구

결혼

윤도경 재경팀
정은희 국내영업팀
설종윤 국내영업팀

세아메탈

결혼

황봉근 원주 생산설비팀

조의

박을수 창원 생산팀 (형제)

세아엔지니어링

입사

이동준 품질보증팀
이윤호 생산팀 (앤틀)

결혼

류희상 기술팀

출산

정주량 기술팀

조의

김현수 연구개발팀 (부친)

세아 M&S

결혼

박윤미 경영지원팀

조의

조인호 생산팀

세아 L&S

입사

김지완 부산영업팀
이동우 수출입통관팀
강사안 영업2팀
김진현 강관영업팀

결혼

차형범 당진공장
강태원 영업1팀

출산

김종민 강관영업팀

조의

정승훈 창녕영업소 (부친)

Reader's Letters 세아가족 여러분이 지난 호 〈세아가족〉에 보내주신 소중한 의견입니다.

신영미

다른 그룹의 사보에 비해 세아가족은 사보 구성 자체가 짜임새 있고, 세아그룹이 어떤 그룹이고 무엇을 추구하는지 바로 알 수 있어서 좋았습니다.

채기영

사보 첫 페이지를 열자마자 고 이운형 회장님의 실제 육성이 들리더군요. '우리의 자긍심을 키우고 우리가 발전하는 토대가 된다'는 말씀, 가슴 깊이 새겨들었습니다. 앞으로도 그 말씀에 담긴 뜻을 섬기고 받들겠습니다.

김영규

무슨 일이든 처음보다는 날로 발전하는 듯 합니다. 사보의 내용도 갈수록 세련되고 딱딱함이 줄어들고 진국만을 실어주는 듯해 가슴에 와 닿습니다.

김옥희

처음 접해 본 사보였는데요. 고 이운형 회장님의 업적과 사원들의 애사심이 일반 독자에게도 고스란히 전해지네요. 뒷 커버의 〈철 든 마음으로 세상을 따뜻하게 만듭니다〉 글귀 만으로도 훈훈한 감동의 물결입니다.

이춘성

어릴 때 동네에 부산파이프란 공장이 있었고 아버지께서는 이런 좋은 회사가 우리 동네에 있다는 것을 자랑스럽게 여기셨습니다. 어느 날 공장이 사라지고 나중에야 세아란 이름으로 다시 태어났다는 것을 알게 됐습니다. 우연히 세아가족을 발견하고 무척 기뻤던 것도 아마 그런 추억 때문이겠죠. 막연히 딱딱한 철강업체 정도로만 알았던 세아의 이름이 '세상을 아름답게 만들자'라는 의미를 지녔다는 것과 생각보다 다양하고 많은 일을 하고 있다는 것까지 알 수 있어서 좋았습니다. 앞으로도 좋은 기사로 세아를 세상에 알리는데 도움을 주는 멋진 사보를 기대하겠습니다.

<세아가족> 사보기자

Quiz 세아가족 05+06호를 재미있게 보셨나요? 그렇다면 다음 퀴즈에 한번 도전해 보세요. 정답을 엽서에 적어 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

문제 01 5월 16일 비전선포식에서 발표한 한국번디의 새로운 사명은?
① 세아 FS ② 세아 F&S ③ 세아 FC ④ 세아 FW

문제 02 세아 핵심가치 중 정직의 행동강령이 아닌 것은?
① 기본과 원칙 ② 신용과 의리 ③ 감사와 겸허 ④ 언행일치

문제 03 올해 창단 10주년을 맞이한 세아베스틸 사내 야구동호회의 이름은?
① 세아베스틸러 ② 세아불스 ③ 세아 히어로즈 ④ 세아스틸러스

지난 호 퀴즈 정답자

김영규 전라북도 군산시 지곡동
김옥희 대전시 중구 태평로
김태윤 경기도 남양주시 진접읍
신영미 대전시 중구 충무로
백순기 부산시 남구 대연동
이춘성 서울시 구로구 경인로
전경욱 경기도 평택시 청북면
류미정 대구시 북구 호국로
이상운 경상북도 포항시 북구 흥해읍
채기영 광주 광역시 광산구 하남산단로

저를 '세론'이라고 불러주세요

세아 핵심가치 캐릭터 로봇의 이름이 '세론'으로 결정되었습니다.
세론은 '세아(SeAH) +철(Iron)'의 합성어로 철을 통해 세상을 아름답게 만들어가는 세아를 상징합니다. 앞으로 세아의 핵심가치를 널리 알리기 위해 활약하는 세론의 모습을 지켜봐 주세요.

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

전태원 세아제강 인사운영팀 (본사)
이찬호 세아제강 업무지원팀 (포항)
이인호 세아제강 업무지원팀 (창원특수관공장)
김재현 세아제강 업무지원팀 (군산판재공장)
이경근 세아제강 업무지원팀 (군산강관공장)
장호영 세아제강 업무지원팀 (순천)
유원정 세아베스틸 기획팀 (본사)
정보람 세아베스틸 업무지원팀 (군산)
류상우 세아특수강 회계파트 (서울)
이형호 세아특수강 업무지원팀 (본사)
이상은 세아특수강 업무지원팀 (충주)
신성훈 세아 FS 인사팀 (서울)
박수연 세아 FS 경영관리팀 (평택)
이송이 세아 FS 품질경영팀 (광주)
진승래 세아 ESAB 경영지원팀
강미화 세아메탈 부산영업팀
이건호 세아엔지니어링 경영지원팀
이상기 세아 E&T 경영지원팀
김민구 세아 M&S 서울사무소
김미희 세아 L&S 재경기획팀

세아가족

세상을 아름답게 하는 사람들

May + June 2014 Vol.351

<세아가족>은 세상을 아름답게 만드는 세아그룹의 사보입니다.

* 연락처를 꼭 기입해 주세요.

보내는 사람

이름

주소

전화번호

□□□-□□□

우 표

SeAH

서울 마포구 양화로 45 세아타워 30층
〈세아가족〉 편집실

121-841

세아가족

세 상 을 아 름 답 게 하 는 사 람 들

May + June 2014 Vol.351

Quiz

문제 1 5월 16일 비전선포식에서 발표한 한국번디의 새로운 사명은?

① 세아 FS ② 세아 F&S
③ 세아 FC ④ 세아 FW

문제 2 세아 핵심가치 중 정직의 행동강령이 아닌 것은?

① 기본과 원칙 ② 신용과 의리
③ 감사와 겸허 ④ 언행일치

문제 3 올해 창단 10주년을 맞이한 세아베스틸 사내 야구동호회의 이름은?

① 세아베스틸러 ② 세아불스
③ 세아 히어로즈 ④ 세아스틸러스

가장 재미있었던 칼럼

사보를 읽은 소감

참여하고 싶은 칼럼 혹은 추천하고 싶은 사우

www.seah.co.kr

마음 속 나침반을 켜세요

쉽고 빠른 길의 유혹이 다가올 때
선택의 갈림길에서 갈팡질팡 헤매일 때
올바른 방향으로 가고 있는지 몰라 방황할 때
가만히 마음 속 나침반을 들여다 보세요.
그리고 마음이 가리키는 그 길로 곧게 나아가세요.
흔들리지 않도록, 길을 잃지 않도록 언제나 마음 속 나침반을 켜두세요.

SĚAH