

세 아 가 조

세 상 을 아 름 답 게 하 는 사 람 들

Special Theme

- 열정의 이정표,
즐겁게 몰입하고 거침없이 도전하라
- 기업을 살리는 생존 DNA, 열정

Special Issue

- 고객에게 초점을 두는 자, 유리한
고지에 설 것이다 <별류 셀링 워크숍>
- 해외파견 근무자를 위한 실용서
SeAH 주재원 가이드북 제작 및 배포

July + August 2014



변화를 이끄는
즐거운 몰입 **열정**

CONTENTS

July + August 2014 Vol.352



Cover Story



열정은 행복한 변화로 이끄는 우리 삶의 기관차와도 같습니다. 우리가 좋아하고 간절히 바라는 어떤 목표를 추진하도록 고무하는 에너지이죠. 때로 힘든 문제나 난관에 부딪힐 지라도, 왜 이처럼 힘든 길을 선택했는지 후회하거나 포기하지 마세요. 멈춰서면 도달할 수 없습니다. 주저하면 빨리 달을 수 없습니다. 열정을 동력 삼아 자신이 가고자 했던 방향으로 힘차게 질주하는 세아인이 되길 바랍니다.



내일을 키우는 SeAH

- 04

Theme Essay

열정으로 날아오름 <꿈꾸는 거위 이야기>
- 06

Theme Column

열정의 이정표, 즐겁게 몰입하고 거침없이 도전하라
- 10

기업을 살리는 생존 DNA, 열정
- 14

Theme Research

당신의 열정은 몇 °입니까?



세상을 움직이는 SeAH

- 16

세아는 지금

고객에게 초점을 두는 자, 유리한 고지에 설 것이다 <밸류 셀링 워크숍>
- 20

세계 미래를 이끌어 갈 주역들, 세아를 만나다 세아해암학술장학재단 제1기 세아 Fellowship 행사
- 22

해외파견 근무자를 위한 실용서 SeAH 주재원 가이드북 제작 및 배포
- 24

백 투 더 세아

세계를 향한 열정과 도전 <세아 수출 연대기>
- 26

글로벌 세아

사막보다 뜨거운 열정으로 내일의 기적을 만들어간다 <SeAH Steel UAE>
- 30

현장견문록

세아인의 열정이란 바로 이런 것! 주인의식으로 무장한 진짜 사나이들 <세아베스틸 창녕공장 소형압연팀>
- 34

부서탐방기

국내를 넘어 세계 최고를 목표로 아무리 높은 산도 화합과 열정으로 넘어서다 <세아 M&S 영업팀>



마음이 통하는 SeAH

- 38

취미 삼매경

축구가 좋다 세아가 좋다 세아베스틸 풋살 동호회 <FC BESTEEL>
- 42

특별한 하루

한계 너머 하늘을 달리다 <짚라인 체험>
- 46

리얼 리뷰

도전하는 당신에게 힘이 되고 싶습니다 <맛집> 국화삼계탕 / 부산족발 <쉽게 배워보는 오페라> 람메르무어의 루치아
- 48

SeAH News | People News
- 50

Reader's Page

열정으로 날아오름

꿈꾸는 거위 이야기

‘열정’을 단순히 ‘넘치는 에너지’, ‘고군분투(孤軍奮鬪)’ 정도로 여기고 자신의 인생에서 저만치 밀어놓은 사람들이 있습니다. ‘귀차니즘’에 빠져 감히 새로운 도전은 꿈도 못 꾸는 사람도 있죠. 그런 분들을 위해 여기 하나의 동화를 준비했습니다. 꿈도 열정도 없이 주어진 일상에 만족한 채 살아가는 오리와 하나의 꿈을 향해 집념 어린 도전을 거듭하는 거위의 이야기.

Illustrator 김아네스



거위와 오리가 한 집에 살고 있었어요.

오리는 주인의 뒤를 졸졸 따라다니며

모이를 받아 먹는 것 외에는 하는 일 없이 종일 빈둥거렸어요.

반면, 거위에게는 꿈이 있었어요.

“나는 꼭 저 푸른 하늘을 날고 말 거야.”

거위는 꿈을 이루기 위해 날마다 열심히 연습했어요.

날개를 펴덕이며 날아오르다 떨어져 다리를 다친 날도 있었죠.

오리는 거위의 이런 모습이 한심하다고 생각했어요.

“거위야, 그저 편안히 먹고 쉬면 좋을 텐데, 너는 왜 사서 고생을 하니?”

하늘을 나는 일일랑 그만두고 이리 와서 나랑 물놀이냐 하자.”

“아니야, 조금만 더 연습하면 하늘을 날 수 있을 것 같아.” 거위는 포기할 줄 몰랐죠.

그러던 어느 날, 힘차게 도움닫기를 하던 거위의 몸이 하늘로 등실 떠올랐어요.

“야호! 내가 드디어 하늘을 날 수 있게 됐어.” 거위는 힘차게 날갯짓을 하며 외쳤어요.

땅에 떨어진 모이를 주워먹던 오리는 푸른 창공을 멋지게 가르는 거위의 모습을

부러운 시선으로 물끄러미 바라볼 뿐이었어요.

어린 시절 어른들로부터 들은 말 중에서 가장 부정적인 말을 꼽자면 ‘오르지 못할 나무 쳐다보지도 마라’가 아니었을까요? 가슴에 품은 꿈과 열정을 단번에 포기하게 만드는 말 한마디. ‘어차피 실패할 거야’라는 성급한 판단이나 ‘무모하다’라는 비판이 장애물이 되어 열정을 가로막기도 합니다. 하지만 열정은 포기하지 않는 힘입니다. 시도조차 하지 않고 중도에 멈춰서면 꿈은 끝내 이루어지지 않습니다. 아무리 어려운 일일지라도 열정적으로 덤벼들면 성공 확률은 그만큼 높아지기 마련. 실패를 거듭하면서도 끊임없이 도전할 때 꿈은 조금씩 가까워집니다. 도전하세요. 넘어져도 포기하지 말고 다시 도전하세요. 당신의 앞날에 푸른 창공이 펼쳐져 있습니다.



열정의 이정표

즐겁게 몰입하고 거침없이 도전하라

사랑을 할 때도, 일을 할 때도 감정과 시간과 에너지의 전부를 쏟아붓지 못하는 습관을 가진 우리에게, 무언가에 완전히 몰두하거나 몰입하는 것은 말처럼 쉽지 않은 일일지 모른다. 어디에도 빠져보지 못한 자신을 열정이 부족하다고 스스로 탓해본 적은 없는가? 하지만 기억하라. 누구나 가슴 속 작은 불씨 하나 갖고 있지만 제대로 불을 붙이지 못했을 뿐이다.



열정은 개인의 발전, 조직의 성장을 꺾는 힘

최고의 경영자로 추앙받던 잭 웰치 전 제너럴 일렉트릭 GE 회장은 평소 “만약 한 가지만 남겨야 한다면 그것은 열정이다. 열정은 천재의 재능보다 낫다”며 열정 리더십을 설파했다. 실제로 그는 평범한 10명의 사원보다 열정적이고 능력이 있는 1명의 우수한 인재를 더욱 중요하게 여겼다고 한다. 개인이든 조직이든 열정으로 불타야 하고, 그것을 건강한 에너지로 만들어야 성공하는 시대이다. 현명하고 건강한 열정을 지녀야 개인적으로도 성공하고, 그러한 개인이 모인 조직이라야 진정한 변화와 혁신을 꺾할 수 있는 시대에 우리는 살고 있다. 하지만 열정의 발산을 가로막는 장애물은 곳곳에 놓여 있다. 아직도 열정을 ‘신명 나게 놀기 좋아하는 성품’으로 폄하하는 분위기가 있고, 목표를 세우고 열정에 불타는 사람을 질시하고 경계하는 풍토가 없지 않기 때문이다. 무엇보다 “될 그렇게 애쓰며 살 필요 있나?”하는 무책임하고 나태한 의식이 우리 내면에 존재하기도 한다. 이러한 인식을 떨치고 열정을 개인과 조직 발전의 동력으로 만드려면 어떠한 노력이 필요할까?

주인의식을 갖고 솔선수범하는 것이 열정이다

조직 내에서 자신의 열정을 가꿀 수 있는 비결은 무엇일까? ‘긍정적 사고’의 창시자로 알려진 노먼 빈센트 필은 “열정은 우리 각자가 자신의 주인이 될 때 비로소 생겨난다”고 말한 바 있다. 스스로 신념을 갖고 노력하면 누구든 열정 있는 사람이 될 수 있다는 말이다. 우선 무엇보다 자신의 업무에 대한 확고한 신념이 필요하다. 회사가 그저 돈벌이의 수단인 것이 아니라 자신의 꿈을 실현해 나가는 공간임을 스스로 확인해 나가야 한다. 물론 적성에 맞는 일이라면 금상첨화일 터. 하지만 세상만사가 그리 호락호락할 리 없다. 주어진 일을 즐기기 위해서는 부단한 노력을 수반해야 한다. 잘 모르는 분야의 업무가 맡겨졌을 때도 새로운 세계를 공부한다는 마음으로 임하면 더욱 멋진 결실을 얻을 수 있다. 열정은 ‘자신의 일에 애정을 가지는 것’이다. 열정을 지닌 사람은 일을 사랑하고 재미있어 한다. 열정을 불러일으키는 방법을 알기 때문에 자신을 이끌어 앞으로 나아간다. 자신의 일에 애정을 가지기 시작하면 힘들었던 일이 점점 쉬워진다. 다른 사람에게 미루고 맡기기 보다는 스스로 나서서 해결하려는 적극적인 태도도 갖게 된다. 먼저 알아서 문제를 해결하려는 의욕을 갖고 업무에 임하다 보니 보이지 않던 해결책이 보인다.

면밀한 분석과
민첩한 행동이 열정이다

열정적인 사람이 되기 위한 두 번째 조건은 민첩성이다. 아무리 좋은 전략과 전술이 있어도 신속한 행동 없이는 무한경쟁시대에 서 성공하기 어렵다. 하지만 열정적인 사람이라면 걱정하지 않아도 된다. 열정은 무기력이나 게으름과는 대치되는 개념이기 때문이다. 제 때에 일을 처리하지 않고 차일피일 미루는 것은 열정이라고 할 수 없다. 열정은 주어진 시간을 적극적으로 활용하여 최고의 성과를 내기 위해 면밀하게 분석하고 민첩하게 행동하는 것이다. 열정가들은 열정의 대상에 대해 지대한 관심을 갖는다. 관심을 가지고 있으니 문제상황이나 변화가 생겨도 곧바로 인지할 수 있고 이에 적절하고 신속하게 대응할 수 있다. 평소 미리 다양한 전략과 대응책을 준비하고 구사할 수도 있다. 진정으로 관심을 가지고 있는 일을 좀 더 깊이 연구하고 더 나은 방향을 모색하는 것이다. 또한 열정적인 사람은 두려움이 없다. 시도하기도 전에 주춤거리지 않는다. 혹시 조그만 장애가 생겨난다고 해서 겁을 먹고 움츠러들지도 않는다. 열정의 뜨거운 바람 안에서 어렵고 힘든 일이 눈앞에 닥쳐도 저돌적으로 일을 해치운다. 이렇듯 적극적인 관심과 행동력을 이끌어내는 열정은 조직 내에서 속도감 있는 의사결정을 가능케 하고 결과적으로 두드러진 성과를 가져다 준다.

실패에 무릎 꿇지 않고
계속 도전하는 것이 열정이다

열정을 말할 때 세계 최초로 산악 그랜드슬램을 달성한 박영석 대장은 빼놓을 수 없는 인물이다. 산악 그랜드슬램은 히말라야 8,000m급 14개 봉 완등, 세계 7대륙 최고봉 완등, 3극점 도보탐험 성공을 일컫는 말. 박 대장은 영하 50도의 혹한을 뚫고 100kg이 넘는 눈썰매를 끌며 하루도 쉬지 않고 고된 행군을 했다고 한다. 중도에 추위와 고난에 무릎을 꿇었다면 그는 결코 정상에 다다를 수 없었을 것이다. 이렇듯 열정은 끝까지도 전하게 하는 힘이다. 열정을 가진 사람들은 실패한다고 하여 도전을 멈추지 않는다. 우리 시대의 감독 박찬욱은 10년 실패 후 마침내 칸의 레드카펫을 밟으며 ‘포기하지 않으면 실패하지 않는다’는 말을 했다. 칠전팔기의 오뎅이 정신이 존경 받는 이유는 마침내 성공했기 때문이 아니라, 일곱 번의 실패를 견뎌냈기 때문이리라. 꿈을 이루는 데는 항상 피나는 노력과 희생이 뒤따른다. 42.195km 구간 동안 자신과의 싸움에서 이긴 마라토너만이 완주 테이프를 끊을 수 있고, 밤새 내린 모진 무서리를 견뎌낸 국화만이 아름다운 꽃을 피울 수 있다. 실패를 끝으로 보면 답이 나오지 않는다. 실패를 끝이 아니라 새로운 시작이라고 생각해야 한다. 그러면 그 실패는 자극제가 되고 도전의 실마리를 제공하고 값진 경험이 된다. 도전이 계속되는 한 우리는 지지 받고 응원 받을 자격이 있다. 어려움이 닥쳤을 때 ‘열정’의 꽃을 피워 땀의 결실을 맺는 사람만이 성공의 기쁨을 만끽할 수 있다.

열정으로 타오를
준비가 되어 있는가?

누구나 가슴 속에 뜨거운 열정의 불씨를 갖고 있다. 그 불씨를 살리느냐 마느냐는 스스로에게 달려있다. 열정이 타오르는 사람은 활기와 힘이 넘쳐 흐르고 항상 긍정적 결과를 만들어낸다. 하루아침에 빛을 발하는 것은 없다. 남 모르게 흘린 땀과 눈물이 밑거름이 돼 차곡차곡 쌓였을 때 비로소 눈부신 성과가 나타난다. 열정가로 변하고 싶은가? 가슴 속 열정의 불씨를 찾아 입김을 불자. 자신의 인생에서 무엇이 소중한지, 자신의 자리에서 무엇을 지키고 키워가야 하는지, 그것을 이루기 위해 무엇을 해야 하는지 늘 되돌아보고 다짐하는 자세를 갖자. 미친 듯이 살고, 일하고, 사랑하면 마침내 이를 것이라고 믿을 때, 사소한 일 하나에도 항상 자신의 목표를 되새기고 열중할 때, 우리는 어느새 열정가로 변해 있는 자신을 발견하게 될 것이다.

도전이 계속되는 한 우리는
지지 받고 응원 받을 자격이 있다.
어려움이 닥쳤을 때 ‘열정’의 꽃을 피워
땀의 결실을 맺는 사람만이
성공의 기쁨을 만끽할 수 있다.



기업을 살리는 생존 DNA, **열정**

같은 상황에 놓여도 한없이 망설이는 사람이 있고, 놀라운 집념으로 끝까지 매달리는 사람이 있다. 성공의 문으로 들어가는 사람들은 언제나 후자에 속한다. 열정의 힘으로 성공을 낳은 기업들.

PASSIONATE

無에서 有를 만드는 고통을 이겨낸 기업, 퀄컴

무선통신 업계의 공룡으로 회자되는 퀄컴도 1990년대 초에는 기업의 유지를 걱정해야 할 정도로 작은 벤처기업에 불과했다. 당시 전 세계 이동통신의 표준기술은 GSM 방식이었고, 퀄컴의 CDMA는 군용으로만 활용되던 기술이었다. GSM이 CDMA보다 훌륭한 방식은 아니었지만, GSM이 당시 더 익숙하다는 이유로 퀄컴은 힘겨운 증명의 과정을 거쳐야 했다. 한 이슈를 증명하면 또 다른 회의론과 잠재적 약점이 불거지고, 또 그것을 증명하면 다른 이슈가 불거져 나오는 현실. 그러는 동안 운영 자금마저 점차 떨어지고 있었다. 고단한 상황 속에서도 퀄컴의 창업자들은 서로에게 힘을 북돋우며 열정적으로 일을 즐겼고, 온갖 어려움에 맞서 대역확산 기술을 무선통신 산업에 접목시켰다. 그리고 마침내 퀄컴은 '지적재산권 비즈니스'라는 독특한 사업모델을 만들어냈다. 퀄컴은 현재 CDMA 기술과 관련하여 수천 건의 특허권을 보유하고 있다.

60년 기업의 뿌리 정신, 변화에 대한 열정, 삼천리

1955년 설립된 삼천리는 본래 연탄을 만들던 회사였다. 연탄 사업은 그 특성상 인근 마을의 밥상에까지 연탄 가루가 내려앉을 정도로 공해가 심각했다. 성의 있는 경영진의 태도로 주민들의 반감을 호감으로 바꾸는 데는 성공했지만, 이번에는 연탄 산업이 사양 산업으로 바뀌는 위기에 직면했다. 삼천리는 1980년대 도시가스업으로 업종을 전환한 후, 공격적인 투자로 4,559km²에 달하는 천연가스 배관을 깔아 국내 최대 도시가스 공급사로 올라서는 데 성공했다. 이제 삼천리는 사업 영역을 '에너지에서 환경까지'로 정하고 적극적인 사업 다각화를 시도하고 있으며, 이에 따라 기존 도시가스 사업의 안정성에 미래 발전사업의 성장성을 덧입으면서 기업가치가 새롭게 재평가되고 있다.





실패에 대한 철저한 내부 진단, 나이키

‘저스트 두 잇(Just do it)’ 브랜드로 전 세계를 사로잡은 나이키. 그러나 나이키 역시 실패의 쓴잔을 마신 후 성장의 키를 다시 잡은 기업이다. 1970년대 신발 업계의 강자로 떠오른 나이키는 리복의 프리스타일 에어로빅 슈즈에 맞서 고내구성 고성능 슈즈를 출시했지만, 투박한 스타일 때문에 소비자들의 외면을 받았다. 잇달아 출시한 고기능성 캐주얼 슈즈도 같은 이유로 실패하기에 이른다. 두 차례의 사업 실패로 나이키는 1985년 2분기 연속 적자가 났고, 1987년에는 임직원 280명을 감원하는 수모를 겪었다. 이후 나이키는 실패의 원인을 철저히 돌아보고, 엄격한 내부 진단을 거쳐 제품 중심에서 브랜드 중심 전략으로 방향을 틀었다. 이를 통해 ‘세계 최고의 운동선수들과 스포츠 애호가들을 위한 최고의 브랜드’라는 이미지를 쌓아나갔다. 나이키 회사 직원 중에는 회사 로고를 몸에 문신하여 새긴 직원들이 여럿 있다. 자기가 다니는 회사의 로고를 몸에 문신하는 직원들의 열정을 근간으로, 나이키는 오늘날 경쟁사를 압도하는 성장세를 이어가고 있다.

스피드가 관건! 주문에서 받기까지 불과 15초, 맥도날드

1937년 맥도날드 형제는 캘리포니아 주에 작은 드라이브 인 식당을 차렸다. 운전자들을 상대로 하는 장사다 보니 스피드가 생명이었다. 메뉴를 25가지에서 9가지로 줄이고 재료를 통일시키자, 음식을 주문받고 손님에게 제공하기까지 걸리는 시간이 15초로 줄어들었다. 신속한 서비스와 함께 맥도날드는 드라이브 인 식당에서 패스트푸드점으로 변신하며 고속 성공의 신화를 써 나갔다. 이뿐 아니라 맥도날드 형제는 1957년에 이미 직원 훈련용 영상을 제작했고, 1961년에는 햄버거에 대한 모든 것을 교육하는 ‘햄버거 대학’을 운영했다. 또한 모든 체인점과 직원들을 통일성 있게 관리하는 체인점의 표준화를 이끌어냈다. 오늘날에는 프랜차이즈 회사가 체인점을 관리하는 경영구조가 당연한 일로 여겨지고 있지만, 맥도날드가 이 방법을 최초로 시도한 1950년대에는 혁명적인 아이디어였다. 경쟁사들도 엇비슷한 햄버거를 만들 수 있는 상황에서 맥도날드가 단연 정상에 설 수 있었던 것 역시 맥도날드가 어느 경쟁사보다도 앞서 체인점의 표준화를 이루었기 때문이다. 오늘날 맥도날드는 전 세계 120여국 3만여 매장에서 매일 5천만 명의 손님을 맞이하고 있다.

혁신이 있다면 몇 년이고 밀어붙인다, 3M

“쓸모없는 물건 같습니다.” 1978년 미국 세인트폴 시에 있는 3M 본사에 이런 메시지가 도착했다. 포스트잇을 총 4개 도시에서 시험 판매를 해본 결과 시장성이 없다는 통지서였다. ‘한번 붙이면 영원히 떨어지지 않는 테이프’를 만드는 것이 꿈인 회사 3M에서, 포스트잇은 제대로 붙어 있지 않는 종잇조각에 불과했다. 그러나 3M에서 일하던 연구원 스펜서 실버는 ‘이 물질이 당장은 몰라도 분명히 어떤 쓸모가 있을 것’이라고 확신했다. 그는 기술 세미나가 있을 때마다 이 ‘붙었다 떨어졌다’하는 별난 물건을 소개했고, 마침내 실버가 이 기술을 개발한 지 5년 만에 연구팀이 꾸러졌다. 이 프로젝트에 새롭게 참여하게 된 아트 프라이는 실버가 개발한 접착물질을 한 단계 더 파고들어, 접착 물질이 포스트잇 뒤쪽에만 남아있도록 하는 기술을 개발했다. 이 비법이야말로 지금까지 3M이 철저히 비밀에 부치고 있는 부분이다. 1980년대 들어 포스트잇은 엄청난 속도로 전 세계로 뻗어나갔다. 이제 포스트잇은 전 세계 어느 책상 위거나 쉽게 찾아볼 수 있는 필수 사무 용품이 되었다.

‘무자원 산유국’을 향한 집념과 열정, SK이노베이션

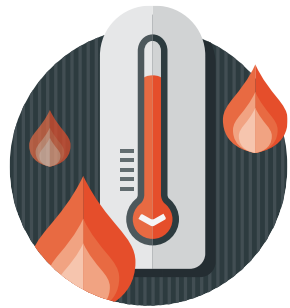
“석유 안 나면 석유 수출 못해?” 도전과 혁신을 향한 야망이 드러나는 이같은 광고 문구처럼, SK이노베이션은 60년 기업사에 걸쳐 석유 개발을 위한 혁신을 거듭해왔다. 석유개발의 성공 확률은 10%가 채 되지 않는다는 업계의 정설을 이겨내며 끈질기게 노력한 결과, SK이노베이션은 오늘날 세계 15개국에서 총 22개 광구와 4개 액화천연가스 LNG 프로젝트에 참여하며, 하루 7만 5,500배럴의 원유를 생산하는 기업이 되었다. 특히 지난 4월 석유개발의 메카로 불리는 미국에서 사상 최초로 생산광구 직접 운영에 나서는 등, 탐사·생산 광구에 지분을 투자하던 방식에서 벗어나 탐사광구의 운영권자로서도 약했다는 점에서 의미가 깊다. 또한 최근 SK이노베이션은 미국에서 셰일가스·오일을 비롯한 비전통자원 개발사업에 본격 참여하겠다는 구상을 밝히는 등, 계속해서 사업 확장의 의욕을 불태우고 있다.

* 참고도서 <가슴을 뛰게 하는 비즈니스 명장면 28> | 조영호, 서형도 | 명진출판 | 2008

당신의 열정은 몇 °C입니까?

조사기간 : 2014년 7월 15일~ 29일(15일간)
응답자수 : 총 124명

생소한 업무가 주어지면 어쩌나 하는 걱정에 매일 아침 출근길이 두려운가? 단조로운 삶 이기는 하지만 지금의 안전한 하루에 만족하는가? 그러다가도 문득문득 무기력증이 찾아 들 때면 '인생은 원래 쓸쓸한 것'이라며 자조하며 살아가지는 않은가? 그렇다면 지금 당장 잃어버린 열정을 채워 넣어야 할 때이다. 꿈을 이루고 원하는 모습의 인생을 살기 위해서 반드시 필요한 열정! 새로운 도전 과제를 발견하고 몰입의 즐거움을 되찾기에 앞서 자신 의 열정 점수를 매겨보자.



일, 취미, 가족 등 자신의 일상과 인생의 열정 온도를 평가한다면?

40%

81 ~ 100 °C

- 2위 61 ~ 80 °C _ 38%
- 3위 41 ~ 60 °C _ 13%
- 4위 21 ~ 40 °C _ 7%
- 5위 0 ~ 20 °C _ 3%



열정이 업무에 어떤 도움을 준다고 생각하나요?

28%

도전 목표를 수행하는
과정의 즐거운 몰입

- 2위 상황에 발 빠르게 대응하고 변화를 두려워하지 않는
자신감 _ 24%
- 3위 자기주도적으로 일할 수 있는 주인정신 _ 21%
- 4위 실패에 물러서지 않는 끈기와 패기 _ 16%
- 5위 한 가지 일에 매진할 수 있게 해주는 집중력 _ 12%



스스로 얼마나 도전정신을 갖고 있다고 생각하나요?

44%

하고 싶은 일은 주저하지
않고 도전한다

- 2위 많이 고민한 후 꼭 해야 할 일만 도전한다 _ 31%
- 3위 새로운 일에 도전하는 것이 즐거워 일부러 도전을
만들어 나간다 _ 15%
- 4위 도전하는 것보다 현재의 상태를 유지하는 것이 편하다 _ 5%
- 5위 도전할 일이 생기면 두려운 마음이 앞서서 주저하게 된다 _ 2%
- 꼭 도전해야 할 일만 할 수 없이 도전한다 _ 2%
- 기타 _ 2%



당신의 열정을 방해하는 장애물은 무엇이라고 생각하나요?

33%

결과에 대한 확신부족 및
실패에 대한 두려움

- 2위 시간과 비용의 부족 _ 23%
- 3위 하고자 하는 의지 부족 _ 16%
- 4위 쓸모 없는 노력이라는 주변의 시선 _ 14%
- 5위 특출한 재능이 없다는 자신감 결여 _ 6%
- 6위 체력의 한계 _ 5%
- 7위 기타 _ 3%



도전에 실패했을 때 어떻게 극복하나요?

60%

실패의 원인을 찾아
나를 재정비하는 시간을 갖는다

- 2위 7전 8기면 백전백승이라는 마음으로 다시 도전한다 _ 20%
- 3위 색다른 도전을 시도해본다 _ 18%
- 4위 포기한다 _ 3%



새롭게 도전하고 싶은 분야는 무엇인가요?

44%

외국어, 자격증 준비 등
공부

- 2위 건강을 지킬 수 있는 운동 _ 24%
- 3위 악기, 서예 등 새로운 취미생활 _ 16%
- 4위 IT, 재테크 등 정보 및 지식 습득 _ 11%
- 5위 기타 _ 5%

세아 핵심가치인을 소개합니다

세아베스틸 군산공장 주담기술팀 박상덕 과장

* QR 코드를 통해서 박상덕 과장의 인터뷰 영상 및
'열정'에 관한 세아 핵심가치 동영상을 보실 수 있습니다.



추천 및 선정 이유 항암치료를 위한 휴식기간 중에도 기술개발의 끈을 놓지 않고 연구에 몰두하거나, 평소 끊임없이 학습하고 팀원들의 자기계발을 독려하는 등 책임감을 넘어 자신의 업무에 진심으로 몰입하는 그의 모습이 깊은 감명을 주기에 '열정의 세아인'으로 선정 되었습니다.

선정된 소감 우선, 추천해 준 박성현 과장에게 고맙다 는 말을 전하고 싶습니다. 저는 어떠한 일에도 자기 자 신을 내던져 미치는 것이 열정이 아닐까 생각합니다. 평 범한 일에도 자기자신을 내던져 미치게 되면 그 분야에 초고수가 될 수 있다고 봅니다. 앞으로도 힘든 과정이 있 어도 멈추지 않고 도전을 이어가겠습니다.



열정의 세아인



<밸류 셀링 워크숍> Value Selling Workshop

고객에게 초점을 두는 자, 유리한 고지에 설 것이다

세아의 영업인들이 모여 영업력의 날을 뽐내게 다듬는 '밸류 셀링 워크숍'이
지난 7월 26일부터 3일간 세아 ESAB 창원공장에서 열렸다.
<세아가족>이 그 현장에 함께했다.

고객이 미래 가치를 상상하게 하라

“고객사가 정말 필요로 하는 것이 무엇인지 파악하는 것이 먼저입니다. 그리고 난 후
고객사에게 미래 가치를 제대로 전달한다면, 당신의 차별화 전략은 훨씬 수월해질
것입니다. 그렇지 않으면 가격 조정의 압박은 더욱 거세지기 마련입니다.”

세아홀딩스, 세아 ESAB, 세아특수강, 세아 FS, 세아 L&S 등 세아의 5개 계열사에서
모인 50여 명의 영업직원들이 8개의 테이블에 나눠 앉아 머리를 맞댔다. 영업에 이미
잔뼈가 굵은 이들이 대부분인 만큼, 이번 워크숍은 고객사가 필요로 하는 가치를
정확하게 찾아낸 후, 우리 제품이 제공하는 미래 가치에 대해 고객사가 보다 구체적으로
상상할 수 있도록 시스템의 틀 안에서 기획하는 심화 과정으로 꾸러졌다. 특히 이번
워크숍은 ESAB의 모회사 콜팩스(Colfax)에서 운영하는 CBS 교육의 일환으로, 세아의
영업인들이 CBS 시스템을 흡수하는 기회가 됐다.



고객사 관점에서 생각 · 행동하는 훈련

이번 워크숍은 강의, 토론, 발표, 시연 등이 조화롭게 구성돼있어 업무에 대한 배경 지식을 더욱 탄탄하게 하고, 각자 업무 현장에서 바로 실무에 접목할 수 있도록 하는 맞춤형 프로그램으로 구성됐다. 워크숍 전반에 흐르는 핵심 포인트는 ‘제품이 아닌 고객에게 초점을 맞추는 것’이었다. 워크숍 첫째 날, 콜팩스에서 파견되어 온 강사 랜디 피츠휴(Randy Fitzhugh)는 영업직원들의 대표적인 실수들부터 짚어나갔다. 콜팩스의 조사에 따르면, ‘영업직원들이 흔히 하는 실수’로 고객사들은 영업직원들이 고객사의 구매 절차를 제대로 모른다는 점, 고객사의 말을 심분 경청하지 않는다는 점을 꼽았다. 이에 참가자들은 영업직원들이 고객사의 구매절차를 파악하기 위해 어떤 질문을 던져야 하는지에 대한 내용을 비롯하여, 고객사가 진짜 원하는 것을 파악하기 위해 효과적으로 경청하고 발언하는 법 등을 배워나갔다.

업무 노하우를 시스템의 틀 안에서 체계화

두 번째 날에는 고객사에게 제공하는 이익의 효과를 금전적 수치로 환산하는 Monetizing 시간이 마련됐다. 이어 고객사를 만나러 가기 전에 준비해야 하는 사항을 체계적으로 살펴보고 기획하는 Pre-Call Planning 순서가 진행됐다. 이 시간을 통해 고객사 방문 전에 사전계획이 필요한 이유를 비롯하여, 사전계획을 짜기 위한 체크리스트 등을 습득할 수 있었다. 참가자들은 강사가 토론 주제와 미션을 던질 때마다 테이블 별로 열띤 토론과 발표를 이어갔다. 영업 현장에서 자연스럽게 실천하고 있던 노하우와 가치 기준에 대한 이야기가 오고 가면서, 자칫 소홀히 하고 있었거나 흐릿하게 알고 있던 부분에 대해 되짚어보고 체계화하는 시간이었다. 워크숍 마지막 날에는 지난 이틀간 습득한 시스템의 틀을 토대로, 3명이 한 팀을 이뤄 영업직원, 고객사, 관찰자 역할을 교대로 맡아 실제 영업 현장을 시연해 보는 시간을 가졌다. 분위기를 부드럽게 주도하는 모습, 목소리, 표정, 미소 등 영업 현장을 시연하면서 서로의 장단점을 코칭해 주었고, 각자 영업 현장에서 자신의 모습은 어떠한 지 되돌아보는 계기가 되었다.

CBS의 본격적인 확산이 시작됐다

이번 워크숍은 콜팩스의 경영 시스템 CBS(Colfax Business System) 중 영업력 향상과정의 일환이었다. 다나허(Danaher)사는 일본 도요타사의 ‘린 제조방식(Lean Manufacturing)’을 일상 업무에 까지 확대 적용한 이 시스템을 통해, 계열사들의 영업이익률을 15% 까지 끌어올리는 성과를 거뒀다. 우리 그룹 또한 이러한 효율적인 경영 시스템을 세아 ESAB뿐 아니라 전 계열사로 확산시켜야 한다는 정책에 따라 지난 1년간 CBS 추진 TF팀을 중심으로 각 계열사에 CBS 적용 여건 조성 및 조기 착수를 준비해왔다. 이번 영업 부문의 교육을 시작으로, 앞으로도 세아 ESAB을 비롯한 계열사들의 역량 향상을 위한 교육의 기회가 마련될 예정이다. 이번 워크숍에 참가한 이들은 “머릿속에 흩어져있던 영업 노하우들을 시스템의 틀 안에서 체계화할 수 있었다. 다양한 영업 기법들을 체화시키는 데 주력하겠다.”는 소감을 전했다. 주말을 포함한 3일의 시간이 헛되지 않은 소중한 자기발전의 시간이었다.

영업 현장에서 자연스럽게 실천하고 있던
노하우와 가치 기준에 대한 이야기가
오고가면서, 자칫 소홀히 하고 있었거나
흐릿하게 알고 있던 부분에 대해 되짚어보고
체계화하는 시간이었다.

Talk, Talk, Talk!

워크숍 참가자들에게 들었습니다

“콜팩스 경영 시스템에서 가장 눈에 띄는 것은 모든 업무가 철저하게 스탠다드화 되어 있다는 점입니다. 영업 또한 시스템에 의해 운영되기 때문에 불필요한 낭비가 줄어들고 효율을 끌어올릴 수 있는 것 같습니다. CBS의 일환으로 열린 이번 워크숍이 고객 중심의 영업과 그룹 통합 영업에 큰 도움이 될 것이라고 생각합니다.”

세아홀딩스 미래전략파트 김윤성 대리

“유능한 영업사원이라면 각자 노하우가 있는데, 그런 것들을 시스템화, 프로세스화해서 체화하도록 한 점이 탁월하다고 생각합니다. 고객에 대한 접근 방법에도 분명 개인차가 있는데, 서로의 영업 방식을 한 데 모아 보면 ‘밸류 셀링’을 할 수 있는 단초가 됩니다.”

세아 ESAB 판매지원팀 조정제 팀장

“그동안 실행하고 있었던 영업 기법들을 좀 더 객관적으로 돌아보고, 시스템화 시킬 수 있었습니다. 다양한 영업 기법들이 몸에 익숙해지도록 의식적으로 훈련하려고 합니다. 이번 워크숍 외에도 콜팩스에 다양한 프로그램이 있을 텐데, 앞으로 이런 기회가 지속적으로 있었으면 좋겠습니다.”

세아 FS 마케팅팀 최성 과장

세계 미래를 이끌어 갈 주역들, 세아를 만나다

세아해암학술장학재단 제1기 세아 Fellowship 행사

18개국 30여 명의 외국인 유학생이 세아베스틸을 방문했다. 이들은 세아해암학술장학재단의 새로운 학술연구 프로그램인 세아 Fellowship 행사에 초대된 것으로서 이번 행사는 향후 각국의 미래를 이끌어갈 주역이 될 세계 청년들의 인식 속에 세아그룹에 대한 이해를 높였다는 데 의의를 지닌다.



서울대학교와 산학협력을 위한 MOU 체결

지난 6월 27일, 세아해암학술장학재단은 서울대학교 국제정책대학원의 국제 에너지 정책 프로그램(EPP)과 국제 IT정책 프로그램(ITPP)에 소속된 18개국 30여 명의 외국인 유학생을 초청하여 '제1기 세아 Fellowship 행사'를 진행하였다. '세아 Fellowship'이란 외국인 유학생들을 대상으로 국내 연구 활동을 지원하는 순수 학술연구 프로그램으로, 관련 전공분야 내에서 해당 국가와의 다양한 협력방안 제안, 인력교류 그리고 장기적인 인적 네트워크 활성화에 그 목적을 두고 있다. 올해 처음 시행하는 '제1기 세아 Fellowship'은 서울대학교와 산학협력을 위한 MOU 체결을 시작으로 2년 단위로 진행될 예정이다.

세아관과 세아베스틸 군산공장 시찰

오전 9시, 세아타워 31층 대회의실에서 재단 사무총장인 이태성 상무의 축사를 시작으로 그룹 및 계열사 소개를 하는 사전행사가 진행되었다. 이후 초청된 유학생들은 세아관을 방문하여 세아의 다양한 모습을 알아보는 시간을 가졌다. 세아타워에서의 사전행사를 마친 이들은 버스를 타고 세아베스틸 군산공장으로 이동하여 다양한 제강 공정들을 시찰하였다. 군산공장 내 식당에서 점심식사를 마친 후 세아베스틸의 회사 소개 시간이 있었으며, 기본적인 안전 사항 및 주의사항을 듣고 본격적인 공장투어를 시작했다. 외국인 유학생들은 처음 보는 대형 기계들의 웅장함에 한번 놀라고, 기계들이 가동되는 소리에 또 한 번 놀라며 신기해했다. 시찰 중에 생기는 궁금한 점들은 담당자에게 바로바로 질문하는 학생들의 모습이 눈에 띄었다.

생소함에서 친근함으로 다가서는 세아

공장의 뜨거운 열기에 옷은 땀에 흠뻑 젖고, 먼지로 뒤덮였지만 얼굴엔 웃음이 끊이지 않았다. 비록 점검으로 인해 전 기계가 가동되는 모습을 볼 수는 없었지만 학생들은 상당히 흥미로워했다. 산업시찰이 끝난 뒤에는 세아베스틸 직원들이 준비한 단체사진 액자를 받고 고마워하며 사진에서 눈을 떼지 못했다. 이번 행사가 학생들의 인식 속에 '낯설고 생소한 세아'에서 '친근하고 가까운 세아'로 새롭게 자리매김하는 기회가 되었을 것으로 기대된다. '세아 Fellowship'은 앞으로 '에너지산업, IT기술산업, 철강산업 그리고 국제협력' 등 4개 분야에서 학생들에게 연구 기회를 부여할 계획이며, 우수한 연구 실적에 따른 '세아 Fellowship' 연구비를 지원하고 채택된 보고서에 대해서는 '세아 우수논문 자료집'으로 발간할 예정이다.

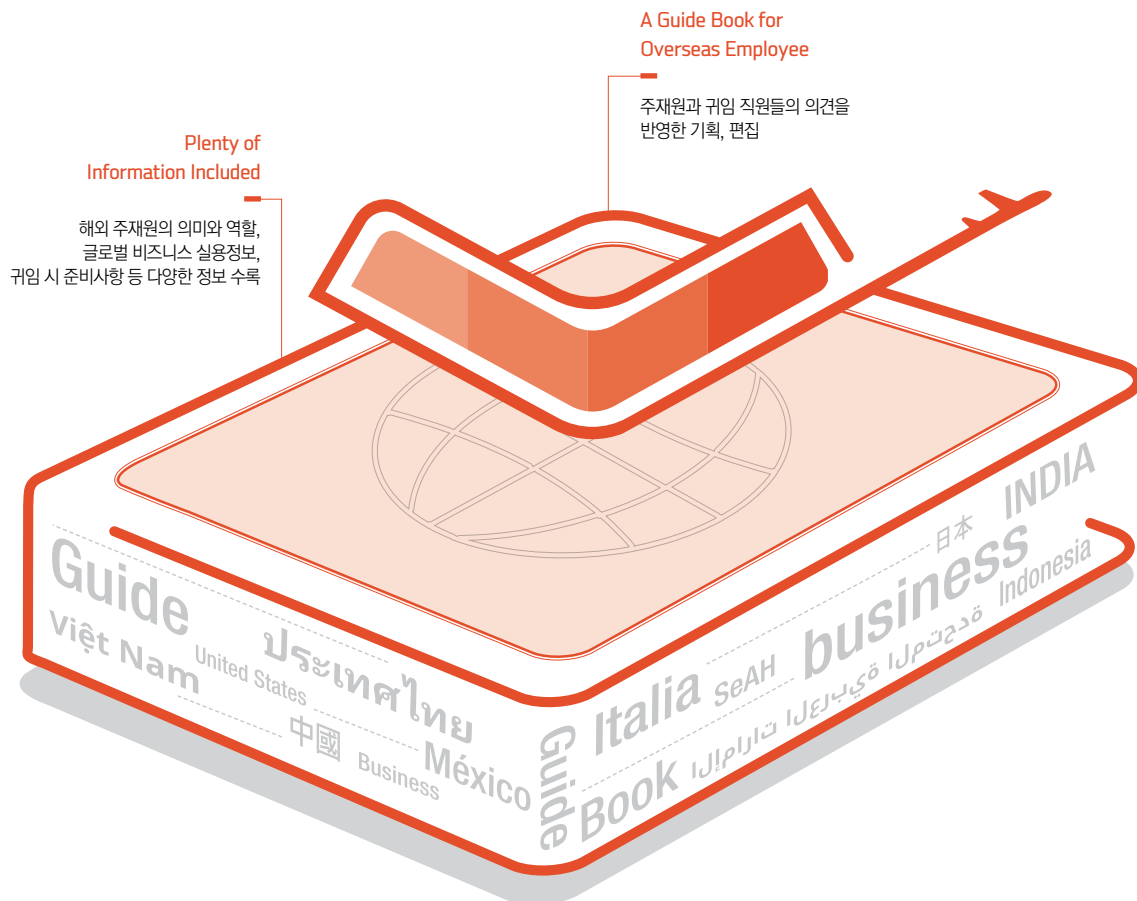




해외파견 근무자를 위한 실용서

SeAH 주재원 가이드북 제작 및 배포

세아의 해외법인으로 파견되는 주재원들의 현지 적응을 돕기 위한 목적으로 세아그룹 주재원 가이드북이 제작되었다. 방대한 자료조사과 수 차례의 기획, 편집, 수정을 거친 가이드북은 8월 중 주재원 파견 예정자와 주재원 근무자에게 배포될 예정이다.



세아만의 주재원 가이드북 최초 제작·배포

세아만의 주재원 가이드북이 8월 중 배포된다. 배포 대상은 주재원 파견 예정자를 비롯하여 현재 주재원에 근무하고 있는 직원들이며, 해외법인으로 배포될 예정으로 각 사 교육담당부서에도 비치할 예정이다. 제작 과정에서는 현재 파견되어 해외에서 근무하고 있는 주재원들뿐만 아니라 귀임 직원들에게도 니즈 조사가 이루어졌고 이를 바탕으로 책자에 들어갈 내용을 기획, 편집하였다. 가독성을 높이기 위해 디자인적 요소도 고려하였다.

파견 전-귀임까지의 실용 정보를 선별하여 수록

가이드북은 파견 전 준비사항과 해외 근무 시 실제로 활용할 수 있는 내용, 귀임 시 준비할 사항 등 크게 3개 파트로 구분되어 있다. 먼저 파견 전 준비사항으로는 세아에서의 주재원의 의미와 역할, 다른 문화에 대한 이해 및 국가별 생활 여건을 소개하고 체크리스트를 통해 파견 전 준비사항들을 점검할 수 있도록 하였다. 또한 파견 전 해외정보를 찾을 수 있는 사이트에 관한 내용도 수록하였다. 두 번째로 해외 근무 시 활용할 수 있는 내용 파트에서는 글로벌 윤리경영, 글로벌 비즈니스 매너, 글로벌 재무관리, 글로벌 인사관리, 글로벌 영업 및 마케팅 전략, 글로벌 비즈니스 협상 전략, 글로벌 생산관리 등에 관한 내용을 망라하였다. 여기에 세아의 해외법인이 있는 나라들(베트남, 인도, 인도네시아, 일본, 중국, 태국, 아랍에미리트, 미국, 멕시코, 이탈리아)에 대한 국가별 팁을 제공한다. 마지막 귀임 시 준비할 사항을 다룬 세 번째 파트에서는 귀임 전 점검사항을 체크리스트로 구성하였으며 귀임보고서 작성법에 대해서도 자세히 다루었다.

생생하고 알찬 정보를 위한 향후 지속적인 업데이트 예정

가이드북 제작을 담당한 세아홀딩스 인재경영팀 인재개발파트 신주영 대리는 내용에 구성에 많은 도움을 준 세계 각지의 주재원 및 귀임 직원들, 조연과 정보를 제공해 준 직원들에게 감사를 표하며 “주재원 가이드북이 처음 제작된 만큼 해외법인에 파견되는 주재원분들께 도움이 되는 소중한 책자가 되길 바란다.”고 전했다. 향후 주재원 가이드북은 지속적으로 업데이트될 예정으로 귀임하는 주재원들이 작성한 귀임보고서의 정보를 축적하여 반영할 예정이다. 이를 통해 더 생생하고 알찬 정보를 미래 우리 주재원들에게 제공할 수 있을 것으로 기대된다.

세계를 향한 열정과 도전

세아 수출 연대기

국내 최고의 강관 메이커로서의 지위를 확보하고,
해외 시장을 향한 열정의 리더십을 보여준 해암 이종덕 회장.
그의 뜻을 이어 꾸준히 해외 시장을 개척하고 도전을 거듭해 온
세아의 54년 역사의 면면에는 열정이 스며 있다.



국내 최초의 강관수출 및 수출업무 시스템화

1967년 부산철관공업은 미국 알라스카스틸(Alaska Steel)사와 상담을 성사시켜 1만여 달러 상당의 강관제품을 수출하는 쾌거를 올렸다. 이는 한국강관업계 최초의 수출로써, 이를 시작으로 부산철관공업은 수출을 새로운 성장동력으로 삼기 위한 노력을 배가하였다. 당시는 국내 산업 전반에 걸쳐 수출 환경이 갖춰져 있지 않은 실정이어서 고충이 많았다. 해외 시장 정보가 전무했고 국제전화라도 하려면 광화문우체국을 찾아가 줄을 서서 순서를 기다려야 했다. 이러한 상황에서 부산파이프는 1972년 새로운 수출조직을 편제하며 획기적인 수출업무 시스템을 갖춰나갔다. 또한 미국, 일본 등지에서 수집한 카탈로그와 브로슈어를 기초로 강관 업계 최초로 제품 카탈로그를 만들어 사용하였다. 1970년대 초반만 해도 몇몇 대기업 외에는 이러한 시스템을 갖춘 곳이 드물었다. 세아는 새로운 수출조직과 시스템 정비에 힘입어 1973년 처음으로 수출 1천만 달러를 돌파했으며, 1974년에는 수출 총액이 3,388만 달러로 크게 성장하였다.

힘난한 여정을 이겨내며 수출시장 개척

1974년 초 미주시장 개척에 이어 부산파이프는 중동의 문을 두드렸다. 지금거래 거부로 우여곡절을 겪었던 쿠웨이트와의 첫 수출계약, 라마단 기간의 금식 및 사막의 무더위와 사투를 벌여야 했던 사우디아라비아에서의 4,500만톤 규모 납품 등 힘난한 여정을 이겨내며 부산파이프는 중동 수출의 성과를 일궈 나갔다. 특히 사우디아라비아의 알 파다기(Al-Faddagi)사와 강관 1만 3,000톤의 수출 계약을 체결하며 중동 수출이 절정에 이르렀을 때, 선적을 위해 인천항에 쌓아놓은 파이프는 가히 산을 이룰 정도로 장관을 이루었다. 이러한 노력으로 부산파이프는 1978년 4,600만 달러의 수출실적을 올리며 한국 수출산업 발전에 대한 공로로 대통령 표창을 받았다. 이후 부산파이프는 1982년까지 5회 연속 대통령 표창을 받음으로써 수출 한국을 세우는 데 일익을 담당하였다.

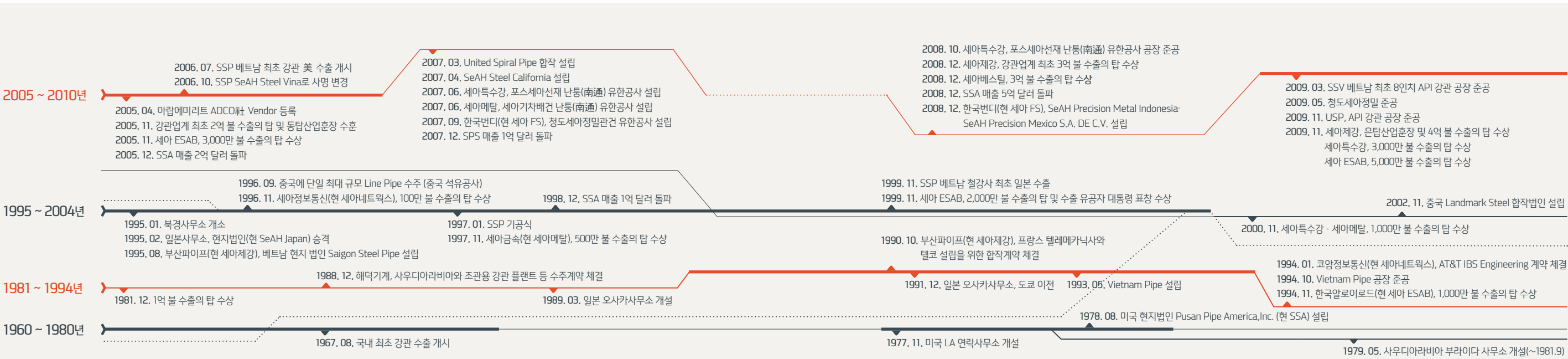
1억 불 수출의 탑 수상과 수출시장의 다변화

1981년 부산파이프는 제18회 수출의 날 기념식에서 강관업계 처음으로 '1억 불 수출의 탑' 수상의 영예를 안았다. 이와 더불어 부산파이프는

세계 각지로 수출 활로를 열어가는 시장 다변화 전략을 추진하였다. 동남아와 호주, 중남미에 이어 일본과 유럽 여러 나라에도 부산파이프의 강관이 상륙하는가 하면 1984년에는 미수교 상태인 중국에까지 강관 수출을 이루어냈다. 1991년 1월, 부산파이프는 세계 7대 석유회사 중 하나인 미국 셰브론사가 발주한 1,200만 달러 상당의 API 라인 파이프 국제 입찰에서 이를 수주하는 개가를 올렸다. 강관 단일 제품 수주로는 국내 최대 규모였다.

축적된 수출 역량을 발판으로 도전을 이어가다

세아제강으로 이름을 바꾼 후 2005년에는 수출 실적이 2억 달러를 돌파하여 정부로부터 '2억 불 수출의 탑'을 수상하였으며, 2008년과 2009년에 3억 불 수출의 탑, 4억 불 수출의 탑을 연이어 수상하는 영예를 안았다. 세아제강은 축적된 수출 역량을 통하여 강관 수출의 새 지평을 열어갔다. 치솟는 유가와 원재료 가격상승 등 어려운 환경에도 굴하지 않고 세아는 세계 곳곳에 해외 법인을 세우며 직수출 비중을 높이는 등 지속적인 세계 시장 개척의 행보를 이어왔다. 그리고 2014년 2월, 이탈리아 이녹스텍을 인수한 세아는 여전히 그 도전을 이어가고 있다.



사막보다 뜨거운 열정으로 내일의 기적을 만들어간다

SeAH Steel UAE

신시장으로 떠오른 아랍에미리트연합(UAE)에서 값진 맘을 흘리고 있는 이들이 <세아가족> 앞으로 편지를 보내왔다. 중동 사막의 한복판에서 사업의 초석을 닦기 위해 고군분투했던 초기 때 이야기와, 이제 성장의 결실을 맺어가는 즐거움까지, SeAH Steel UAE에서 보내 온 열정 편지.

고군분투로 쌓아올린 결실의 탑

“아살라말리쿰”(Assalamu alaikum, 아랍어로 안녕하세요) 여기는 아랍에미리트입니다. SeAH Steel UAE(이하 SS UAE)가 중동 사막에서 SeAH의 새로운 미래를 써 나간 지 어느덧 3년이 넘었습니다. 아시다시피, SS UAE는 플랜트용 강관과 석유 천연가스용 라인파이프를 생산·판매하는 전문 회사입니다. 아랍에미트로 투자를 결정하면서 고려했던 점은, 우수한 입지와 거대한 규모의 강관 수요시장이었습니다. UAE 및 주변국의 석유화학 플랜트건설과 대규모 건설에 따른 현지 생산체제 구축으로 고품질 강관을 공급할 수 있고, 중동 지역의 최대 항구인 제벨 알리(Jebel Ali)가 인접해 있어 중동 및 북아프리카의 물류기지 역할을 할 것이라고 판단한 것입니다. 2010년 2월 법인 설립과 함께 같은 해 4월 삼성 엔지니어링과 건설 계약을 맺으면서 험난한 사막 건설공사가 시작됐습니다. 삼성도 UAE 사막에서는 건설

경험이 없었기 때문에 설계 및 인허가 과정에서 많은 시행착오를 겪었습니다. 다들 낮선 사막에서 촉박한 건설공사 기간으로 고군분투하였고, 예상치 못한 난관이 닥치면 하나하나 슬기롭게 헤쳐 나갔습니다. 그리하여 13개월의 건설과 설비 설치 공사로 2011년 3월 JCOE 라인과 3-Roll Bending 라인으로 연간 100,000톤 생산 규모의 LSAW 공장을 완공했습니다. 이후 2013년 말 전문적인 API 라인파이프와 해양구조용 강관 생산을 위한 추가 투자까지 완료하였습니다.

해양구조용 SOUR제 강관, 이라크 공급 쾌거

SS UAE는 그동안 아랍에미리트의 TAKREER project에 고품질강관 공급을 필두로 국내·외 다수 프로젝트에 강관을 공급했습니다. 특히 최근 2014년 6월 후속강관의 최고 품질을 요구하는 해양구조용 SOUR제 강관을 이라크로부터 수주, 공급하는 개가를 올렸습니다. 지난 3년간의 시간이





중동 사업의 초석을 다지는 시기였다면, 향후 3년은 안정적 인 성장을 확인하는 시기가 될 것입니다. 현재 대형 프로젝트 참여를 위한 설비 개선 및 벤더 등록이 계획대로 진행되고 있으며, 다행히 소중한 결실들이 서서히 드러나고 있습니다. 앞으로 SS UAE는 생산 안정화와 더불어 끊임없이 기술 개발에 나서고, 전문 생산인력을 양성하여 품질 좋은 강관제품을 안정적으로 공급하고 고객의 요구에 부응할 것입니다. 또한 적극적인 마케팅 활동으로 다양한 규격의 강관 제품을 생산할 수 있도록 추가 설비를 투자, 확장하여 SS UAE가 지속 성장할 수 있도록 매진하겠습니다.

안정적 경영권, 유리한 세제조건 확보

현재의 아랍에미리트는 아라비아반도에 있는 아부다비, 두바이 등 기존 7개 토후국이 1971년 연방국으로 새롭게 출발하면서 탄생하였습니다. 7개 에미리트는 연방 국가로 바뀐 지금도 각각 따로 통치되고 있습니다. 연방 출범 이후, 아랍에미리트는 막대한 석유가스 자원을 바탕으로 지난 40년간 빠르게 발전하여 중동의 경제 허브 국가로 자리매김했고, 2000년대 들어서 두바이의 창조적 국가 경영, 세계 최고층

빌딩인 부르즈 칼리파(Burj Khalifa) 건설, 아랍 최초의 원자력 발전소 건설 등으로 세계의 이목을 집중시키며 국제 사회에서 작지만 강한 국가로 급성장을 하였습니다. SS UAE가 위치한 라스알카이마(Ras Al Khaimah)는 아랍에미리트 최북단에 있으며, 공장 부지는 라스알카이마 수도에서 약 60km 떨어진 국가산업단지(Ai Ghail Industrial Park)에 자리 잡고 있습니다. 이곳 재정은 상당히 열악합니다. 현재 수도 아부다비로부터 재정지원을 받고 있는 상황으로, 아직 공단 조성이나 기반 시설이 절대적으로 부족하고 미흡한 부분이 많이 있습니다. 그럼에도 이곳을 저희 공장 부지로 선택하게 된 배경을 잠깐 말씀 드리자면, 투자 조건이 타 토후국에 비해 상당히 유리했기 때문입니다. 중동 지역에서 외국인 투자자는 늘 불리한 지분 구조와 세제 조건을 가지고 있어서 독자 경영을 원하는 대부분의 한국 기업들이 선택 투자에 나서지 못했습니다. 하지만 RAKIA(라스알카이마 투자청)에서는 세아제강에게 아랍에미리트의 로컬 법인으로서 안전한 경영권과 유리한 세제 조건을 약속했습니다. 보다 넓은 부지와 안정적인 수전 가능지역을 찾고 있던 저희로서는 금상첨화의 지역이었습니다.

인종, 국적은 달라도 마음은 하나

저희는 '우리 모두 뜨거운 열정으로, 한 마음으로 화합하자'는 의미로 3H(Hot, Heart, Harmony)활동을 전개하고 있습니다. 다양한 국적과 인종으로 구성돼 있기 때문에 '화합'이 중요 요소가 될 수 있습니다. 이를 통해 '사막만큼 뜨거운 열정으로 한 마음이 되어 사막의 기적을 이루자'는 도전의식을 고취하고 있습니다. 특히 올해는 신바람 운동과 이벤트 활동을 전개하고 있는데, 생산 라인의 단합과 협동을 유도하여 생산성 향상과 품질 향상을 도모하고 있습니다. 현재 SS UAE는 김태욱 법인장(상무)을 비롯하여 2명의 주재원이 근무하고 있습니다. 크게 생산, 관리, 영업 부문 등 세 부문으로 나뉘며, 생산, 설비, QM, 구매, 회계, 인사, 기획, 영업 등의 업무를 하고 있습니다. 현지 직원은 94명으로, 사무기술직 21명, 현장 기능직 73명이 근무합니다. 국적별로는 한국인 5명, 현지인 1명, 인도인 44명, 네팔인 42명, 파키스탄인 1명, 중국인 1명으로 다국적 조직입니다. 거의 외국인이며 비자 기간 동안의 계약직으로 이직률에 문제가 있을 수 있으나, 현재 필수 인력에 대해 복지 수준을 높이고 동기부여를 하여 어려움을 해결하고 있습니다. 아직 현지 직원들이 한국 공장 직원들에 비해서는 모든 면에서 부족하지만, 지속적인 현장 교육과 업무 역량 향상을 통하여 안정적인 공장 가동을 위해 최선을 다하고 있습니다.

중동 현지에서 전하는 생생토크



아바야를 입은 여성에게 말을 걸지 마세요

남성은 아랍 전통의상인 흰색 토브(Thobe), 여성은 아바야(Abaya)라는 검은색 전통의상을 착용합니다. 특히 아바야를 착용한 여성을 주의 깊게 바라보거나 말을 거는 것은 무례한 행동이므로 주의해야 합니다. 그리고 공공장소에서 이슬람 전통 복장을 입은 현지인의 사진을 찍을 경우 사전에 양해를 구해야 합니다.

매년 한 달간 일출에서 일몰까지 금식합니다

아랍에미리트는 이슬람력에 따라서 매년 9월에 한 달간 라마단(이슬람 금식월)을 지냅니다. 이 기간에 이슬람 신자들은 일출에서 일몰까지 금식 및 금욕을 합니다. 그러나 해가 진 저녁시간부터 해가 뜨기 전 새벽까지는 음식을 먹는 것이 허용됩니다. 라마단의 배경에는 어려운 이들의 고통을 생각하며 함께 나누자는 좋은 의미가 있습니다. 이 기간에는 크리스마스 같은 장식이 길거리에 많이 등장하고 카드를 주고받기도 합니다. 마치 "메리 크리스마스"라고 말하듯이 이들은 "라마단 카림(Ramadan Kareem, 즐거운 라마단)"이라고 인사합니다.

신이 원하신다면 '인샬라'

이슬람 국가에서는 생활 속에서 '인샬라(Inshallah)'라는 말을 자주 듣게 되는데, 이는 비즈니스에서도 예외는 아닙니다. '신이 원하신다면', '알라의 뜻대로'라는 의미를 가지고 있는 인샬라의 해석에 주의해야 합니다. 긍정의 의미도, 부정의 의미도 아닌 이 말을 듣고 선행은 판단을 내리기 보다는 종교적 특성으로 이해하고 기다리는 것이 좋습니다.



세아베스틸 창녕공장 소형압연팀

세아인의 열정이란 바로 이런 것! 주인의식으로 무장한 진짜 사나이들

창녕의 압연 공장에 들어서니, 40도를 넘나드는 온도가 맹렬한 기운을 내뿜었다. 그러나 이보다 더 뜨거웠던 것은, 어제보다 오늘 더 탁월해지기 위해 집요하게 매달리는 이들의 열정이었다.

내가 먼저 본 일은 내가 처리한다

세아베스틸 창녕공장 소형압연팀 사람들은 항상 허리춤이나 가슴에 무전기를 차고 다닌다. 문제가 발생하면 바로 그 자리에 모여 문제를 함께 해결하기 위해서다. “하나라도 더 알고 싶어 하는 욕망이 있는 사람들이 모여 있는 것 같습니다. 그러니까 자그마한 문제라도 생기면 바로 바로 모이는 것입니다.” 장영수 팀장은 소형압연팀의 열정을 이렇게 전한다. “업무의 구분은 있지만 다른 팀원에게 일을 전가하지는 않는” 것이 소형압연팀의 특징이다. 내 일, 네 일 가릴 것 없이 문제가 생기면 아무나 ‘먼저’ 본 사람이 ‘먼저’ 달려가고, ‘먼저’ 현장에 있는 직원들을 모아 조치를 취한다. 이들이 이렇게 자발적으로

일을 해 나갈 수 있는 바탕에는 업무에 대한 주인의식이 깔려있다. “눈앞에 보이는 넓게 펼쳐진 공장은 내가 주인이고, 이 설비는 내가 주인이다”라는 생각들을 가지고 있습니다. 조업, 설비, 생산, 보수 등 모든 일을 내 일처럼 생각하고 함께 관리하는 것이지요. 그렇다 보니 새로운 관점과 창의적인 생각이 많이 나오고, 설비 개선이나 업무 개선의 효과로 이어지고 있습니다.”

압연기 14기를 이틀 만에 통과 “세계 신기록이죠”

이들의 뛰어난 기술력과 열정은 목표 생산량 초과 달성이라는 결과로 이어지고 있다. 작년 10월 양산을 시작한 이래 초기에는 월 평균

목표 생산액을 1.1만 톤으로 잡았으나, 이미 올해 1월 1만 톤 압연 체제를 돌파한 후, 월 1.2톤, 월 1.3톤 등 점진적인 성장세를 이어가다가 지난 6월에는 월 1.7톤까지 생산하는 기염을 토했다. “압연 라인 시운전 때 소름 돋는 짜릿함을 느꼈다”는 일화도 흥미진진하다. 건설 직후 열간 압연 테스트를 며칠 앞둔 시점에서 창녕공장의 전 직원들과 설비 설치 업체가 모두 지켜보는 가운데 시운전을 하던 때의 이야기이다. 가열로에서 추출된 소재가 압연 도중 수차례 이탈되고 있었다. 문제 해결 방안을 고민하던 찰나, 조업 전문가 이인휘 기장이 직접 운전대를 잡았다. 수많은 이들이 지켜보는 가운데 소재가 드디어 압연기 14기와 최종압연기 1기를 모두 통과해 냉각대에 안착했을 때, 그 자리에 있던 모든 이들이 “왜!!”하는 소리와 함께 엄청난 크기의 환호성을 질렀고, 말할 수 없는 기쁨으로 전율감을 만끽했다고. 그 날은 팀 전체가 모여 가벼운 자축연을 벌이기도 했다. “이들 만에 통과시켰잖아요. 압연공장에서 이들 만에 14개의 스탠드를 통과하는 것은 세계 신기록입니다.” 장영수 팀장이 자부심이 녹아있는 얼굴로 그 날의 희열을 떠올린다. 시운전 기간이 단축되면서 설비를 하나하나 치밀하게 검토할 수 있는 시간을 확보한 것도 또 하나의 성과다.

우리의 땀이 창녕공장 곳곳에 배어있다

세아베스틸 창녕공장은 설계부터 설치까지 우리의 기술력이 집약된 신설 공장이다. 허허벌판에서 기초를 세우고 더위와 추위에 맞서 싸워가며 오늘날에 이르기까지, 소형압연팀 사람들의 수고와 노력이 창녕공장 안 이곳저곳에 오롯이 배어있다. “하루 종일 총횡무진 확보하고 현장 직원들과 교감하는 이 사람들이 없었으면 지금의 창녕공장이 이렇게 빨리 자리할 수 있었을까 싶습니다.” 장영수 팀장은 지난 1년간 팀원들의 노고에 대해 이렇게 전한다. 또한 현장 직원의

기술력 향상과 적응을 위해 사력을 다한 점도 빼놓을 수 없다. 창녕공장 현장 직원들의 평균 연령은 28세로, 이곳이 첫 직장인 이들이 대부분이다. 이제 처음 직장 생활을 시작하는 이들에게 기술력을 전수하고 업무에 대한 흥미를 끌어올려 주기 위해, 소형압연팀 9명의 직원들은 74명의 현장 직원들에게 전체적으로 또 개별적으로 처음부터 끝까지 교육을 시키고 수차례에 걸쳐 작동 원리를 알려주었다고. “제 마음을 알아서 그러는 건지 젊은 친구들이라 그런지, 무엇이든 적극적으로 받아들이고 재빠르게 움직여 줍니다. 모든 행동이 굼뜨지 않아서 좋아요.”

탁월함을 향한 집요한 여정은 계속된다

소형압연팀은 탁월함을 향하여 오늘도 묵묵하게 나아간다. “전문가 다워지려고 노력하는 부분이 우리 팀의 강점입니다. 모르는 부분이 있으면 연구하고 혼자 저녁에 남는 시간에 테스트도 해 보고, 과정들을 확인하고, 조금만 더 지나면 모두 다 개별 설비의 전문가가 돼 있지 않을까 생각합니다.” 장영수 팀장은 안전을 최우선으로 놓고 팀을 이끌고 있다. “공장 관리의 핵심은 안전입니다. 하반기에는 아주 경미한 안전사고도 발생되지 않도록 하는 것이 1차 목표이고, 생산량 초과 달성이 2차 목표입니다. 개인적인 목표는 압연 1교대에서 2만 톤을 생산할 수 있는 압연공장을 만드는 것입니다.” 마지막으로 장영수 팀장에게 모든 세아가족들에게 전하는 메시지를 청했다. “창녕공장은 이제 시작에 불과합니다. 발전 가능성이 높다는 것, 변화와 혁신의 정도에 따라 그 폭은 무한할 수 있다는 것이 시작점에서 있는 지금 가장 높이 평가될 수 있는 점이 아닌가 싶습니다. 압연 가열로의 열기도 사그러뜨릴 만큼 뜨거운 열정의 도가니, 창녕공장에서 앞으로 펼쳐질 새로움에 많은 기대를 해주시기 바랍니다.”



뜨거운 날씨 속에서 우리의 마음도, 생산하는 현장도 활기차고 뜨겁습니다. 타오르기 시작하는 모닥불의 열기처럼, 더 활활 타올라 새로운 목표를 이어가는 창녕공장이기를.... 오늘도 우리의 가슴은 뜨겁습니다.

오태석 차장

무더웠던 2013년 8월! 첫 빌레트가 가열로에서 빠져나와 압연라인을 거쳐 냉각대에 도착하는 장면은 진한 감동의 드라마였습니다. 밤늦게까지 계속됐던 공장 설치와 시조업, 그동안 흘렸던 땀이 열정이 아닌가 싶습니다.

이우 차장

머리는 차갑게, 가슴과 생활은 뜨겁게! 무더운 여름 1200도의 혹독한 더위 속에서도 열정을 잃지 않고 매일매일 혼신을 다해 노력하는 소형압연팀, 파이팅!

김신국 기사

주변 어느 곳을 둘러봐도 산과 들만 있던 이곳! 지난 1년간 세아베스틸의 자체 기술력으로 설비 국산화를 이루기 위해 함께 진한 땀방울을 흘려온 동료들을 보면서, 세아인의 뜨거운 열정이란 바로 이런 것이 아닌가 생각합니다.

오성현 기장

그리스인들은 부고를 쓰지 않는다고 합니다. 그들은 한 가지만 묻는다고 합니다. “그는 열정을 가지고 있었는가?” 창녕공장 소형압연팀은 그런 사람들이 모였다고 생각합니다.

이인휘 기장

내 영혼이 뜨거웠던 날들

몰입의 경험이 쌓일수록 인생의 기억은 풍부해진다. “일말의 미련도 남지 않을 만큼, 무언가에 푹 빠져서 나의 모든 것을 쏟아부어본 기억이 있는가?” 소형압연팀 사람들에게 이렇게 물었다.



이승현 대리



전재관 기사



장영수 팀장



송민수 차장

철저하게 검증하여 산출된 이론 데이터와 실제 로컬 속도를 검증하여 압연 테스트가 성공적으로 마무리 되었을 때, 그 쾌감을 말로 설명할 수 없습니다. 오늘도 또 다른 쾌감을 찾기 위해.... 세아 & 창녕공장 파이팅!

평일은 바쁘고, 주말은 쉬어야 한다는 핑계로 좋아하던 축구 한 번 하기가 정말 어려웠습니다. 그러던 중 세아베스틸 창녕공장과 협력사 간 체육대회에서 축구에 열정을 가진 사람들을 만났고, 그 이후 매주 2-3회 풋살을 하면서 협력업체의 관계가 아닌 철강인으로서의 '의리'를 키워가고 있습니다.

작년 이맘 때, 새벽 2~3시까지 테스트 후에도 전 직원이 8시에 출근해서 다시 테스트를 진행했었습니다. 모두들 지친 기색이 전혀 보이지 않을 만큼 열정이 뜨거웠고, 무언가를 해 내겠다는 실천 정신이 있었기 때문에 빠른 시간 안에 공장을 안정화시킬 수 있지 않았나 싶습니다.

처음 창녕에 와서 아무것도 없던 나대지에서부터 건설을 시작했던 것이 벌써 만 2년이 지났습니다. 여기 모인 동료들 모두 이 땅에 아무것도 없었던 시절 컨테이너에서부터 같이 생활하면서 창녕공장 건설로 모인 한 가족이고, 앞으로 창녕공장을 번창시킬 역군들입니다.



국내를 넘어 세계 최고를 목표로

아무리 높은 산도 화합과 열정으로 넘어서다

세아 M&S 영업팀

무더위에 무기력해지기 쉬운 여름, 휴가를 앞두고 마음은 이미 산이나 바다 또는 멀리 이국의 땅으로 떠나 있는 사람들이 있는가 하면 분초를 다투며 심 없이 열정을 불태우는 사람들도 있다. 몰리브덴 분야에서 국내 최고를 넘어서 세계 최고의 경쟁력을 지닌 회사를 목표로 한여름에도 질주하고 있는 사람들. 세아 M&S 영업팀을 만나고 왔다.

원재료 구매부터 해외 판매까지 망라해

세아 M&S 영업팀의 업무는 크게 세 분야로 나누어져 있다. 첫째는 특수강, 반도체 칩 등 국내 산업 전반에 없어서는 안 될 전략 광물 중 하나인 몰리브덴 정광과 트레이딩 목적의 상품을 구매하는 업무이다. 둘째는, 세아베스틸을 포함하여 국내 제강사들을 상대로 판매를 담당하는 내수영업. 셋째는 일본, 유럽 등 전 세계에 판매를 담당하는 해외영업이다. 타사들이 한 차례 가공을 마친 중간원료를 구매하여 제품을 만드는 데 비해 세아 M&S는 국내에서 유일하게 몰리브덴 정광 단계부터 다룬다. 당연히 업무의 폭이 커질 수 밖에 없다. 하지만 이는 오히려 회사와 팀의 경쟁력인 동시에 업계와 국가 경제 발전에 기여하고 있다는 자부심이기도 하다.

시장 변화에 민감하게 대응하는 것이 관건

영업팀 업무는 물리브덴의 가격 등락에 영향을 많이 받는다. 과거 경향을 보면 가격 상승은 더딘 반면 하락 시에는 급격이 떨어지는 경향을 보였다. 급격한 가격의 하락은 판매에 어려움을 초래할 수 있고 곧바로 실적 악화에 영향을 미치기 때문에 영업팀 사람들은 물리브덴의 상황에서 한시도 눈을 뗄 수 없다. 다행히 올해는 지속적인 가격 상승 덕분에 실적은 쾌조를 보이고 있다. 수익성이 좋은 제품인 페로몰리를 집중 판매한 전략도 적중했다. 시장의 흐름을 제대로 읽고 빠르고 적절하게 대응한 덕분에 올 상반기 세아 M&S는 흑자로 돌아섰다.

영업팀 업무와 일상 자체가 도전의 연속

조성각 팀장을 포함하여 세아 M&S 영업팀의 구성원은 총 6명. 이중 4명은 팀에 승선한 지 채 4개월이 안 되었다. 새로 합류한 팀원들에게는 업무에 관한 전문지식이나 익혀야 할 노하우가 큰 산처럼 여겨졌다. 업무를 수행하는 모든 과정이 도전의 연속이었다. 재경팀에서 영업팀으로 옮겨온 지 이제 한 달이라는 최종천 대리는 “재경팀에 근무할 때는 숫자만 상대했었는데 영업은 사람을 직접 상대하는 일이다 보니 처음엔 낯설고 어려웠습니다.”라고 말했다. 하지만

그럴수록 사람들을 더 자주 만나면서 협상의 노하우를 익혔다. 재경팀에서부터 인정 받아온 꼼꼼한 업무처리 능력과 친화력이 좋기로 소문난 성격이 도움이 됐다. 이제 그는 “실제로 움직인 결과가 이익을 낼 때의 기쁨이 특별합니다.”라고 말한다.

술선수범과 적극적인 고객 응대

조 팀장은 “M&S 제품의 우수성을 알리고 신규 고객을 개발하기 위해 노력하는 것이 영업팀의 일상이자 곧 열정”이라고 말하며 팀에 필요한 자질로 ‘주인의식’과 ‘민첩성’을 꼽았다. 그는 “주인의식을 갖고 윗사람에게 의지하지 않고 스스로 해결하려는 능동적인 업무 태도가 중요합니다.”라며 “우리 팀원들은 이런 점에서 모두 술선수범하는 자세를 갖고 있는 점을 높이 평가하고 싶습니다.”라고 말했다. 또한 “한번 돌아서면 다시 되돌리기 어려운 거래처를 상대로 그들의 요구에 항상 빠르고 적극적인 응대를 위해 모두 노력하고 있습니다.”라고 영업 업무에 필요한 민첩성을 재차 강조했다. 이런 노력 덕분에 물리브덴 시장에서 세아 M&S의 인지도와 영향력이 점점 커지고 있다. 조성각 팀장은 “생산력이 높아지고 특히, 해외 판매량의 증대로 세아 M&S의 인지도가 많이 올라가면서 우리의 자부심도 같이



상승하는 것을 느낄 수 있습니다. 내로라하는 업체들로부터 먼저 비즈니스 관련 연락을 받을 때는 더욱더 자부심이 생깁니다.”라고 말한다.

전세계에 M&S의 위상을 드높이는 것이 목표

마지막으로 영업팀의 목표를 묻는 질문에 조성각 팀장은 “2014년을 흑자 원년의 해를 목표로 삼은 만큼, 상반기에 이어 하반기에도 이익을 내서 꼭 목표 달성을 하고자 합니다. 현재 정기적으로 물리브덴 이외의 사업이 차지하는 비중이 너무 높습니다. 장기적으로 비철금속 분야를 확장하여 국내뿐만이 아니라 세계 무대에서 세아 M&S의 위상을 높이고자 합니다.”라고 포부를 밝혔다. 상반기의 좋은 흐름을 하반기까지 이어가는 것이 과제라고 말하며 자신들의 거듭된 노력을 통해 세아 M&S를 더 큰 회사로 키우겠다는 영업팀 사람들. 목표를 달성하는 그 날까지 이들의 열정적인 도전은 멈추지 않을 것이다.

“역경을 극복하는 원동력은 화합”

세아 M&S 영업팀 조성각 팀장



팀을 이끄실 때
중요하게 생각하시는
경영 방침을 말씀해 주세요.

‘서로 아끼고 사랑하자’입니다. 적은 인원엔 업무는 세 분야로 나누어져 있다 보니 어렵고 힘들 때도 많습니다. 하지만 모두 한 가족이라는 마음과 서로 의지하는 자세가 팀을 더욱더 강하게 만드는 원동력이라 생각합니다.

영업팀의 열정만을 뽑아주세요.

얼마 전 팀에 새로 합류한 최종천 대리를 추천하고 싶습니다. 영업경력이 없음에도 불구하고 거래처 응대에 있어 자신감이 넘치고, 실패를 최소화하기 위해 철저한 준비를 하는 열정을 지녔습니다.

열정적인 팀을 만들기 위해
어떤 리더십을 추구하시나요?

의사결정 및 문제해결에 있어 팀원들의 의견을 충분히 반영하고자 합니다. 수평관계를 통해 보다 많은 아이디어가 도출될 수 있도록 많은 기회를 부여하고 성취감을 느낄 수 있도록 유도하고 있습니다.

팀장들에게 바라는 점이 있다면 말씀해 주세요.

업계에서 세아 M&S의 인지도가 상승한 것처럼, 팀원 모두가 비철금속분야에서 인정받고 영향력 있는 인물이 될 수 있기를 희망합니다. 팀원들 각자 많은 노력을 기울이고 있고 충분히 그릴 만한 능력을 갖고 있다고 믿습니다.





축구가 좋다 세아가 좋다
세아베스틸 풋살 동호회
FC BESTEEL

이들이 그라운드 위에서 주고받는 것은 축구공만이 아니다. 동료의 멋진 모습에는 엄지손가락을 들어
높여주고, 혹여 실수를 하면 바로 응원해 주는 등 격려와 합심의 에너지를 주고받는다. 축구공이 오가는
소리만큼 웃음, 박수, 칭찬, 격려의 목소리가 끊이지 않는 축구장에서 세아의 축구소년들을 만났다.





빛물도 우리의 열정을 씻을 순 없지!

이들이 축구에 얼마나 열정적인지 말하기 위해 작은 에피소드부터 소개하고 싶다. FC BESTEEL(이하 FC베스틸)의 모임이 있던 어느 날, 갑자기 폭우가 쏟아져 내리기 시작했다. “어쩌지? 오늘 축구는 접어야 하나?” 이런 저런 말을 주고받던 중, 누군가 솔깃한 제안을 해 왔다. “수중전도 재미있지 않을까요?” 이들은 그 날 빗속에서 운동과 샤워를 동시해 하는 근사한 경험을 했다. 특히 그 날은 호우주의보가 내릴 만큼 큰 비가 쏟아지는 바람에 축구장 예약이 줄줄이 취소됐고, 이들은 몇 시간이고 수중전을 즐길 수 있었다. 이들의 축구 사랑이 얕힌 일화는 이 외에도 끝이 없다. 지난 브라질 월드컵 때는 알제리와의 축구 경기를 함께 즐기 위해 새벽 4시부터 네이버 밴드에서 모여 응원을 함께 했다고. 인터뷰를 진행한 지난 7월 마지막 주에는 축구선수 박지성의 은퇴 경기를 함께 보러 가기로 했다가 기대에 찬 눈빛을 보냈다.

열정이요? 국가대표팀 못지않게 뜨겁습니다!

FC베스틸은 벌써부터 여러 시합에서 승전보를 전하며 ‘될 성 부른 떡잎’의 면모를 보이고 있다. 지금까지 치른 경기에서 무패 행진을 이어가고 있다고. 실력뿐 아니라 열정도 대단하다. “참여 열기는 국가대표팀 못지않게 뜨겁습니다!” 동호회 막내이자 세아베스틸 회계팀 이건호 사원은 자부심 있는 표정으로 이렇게 전했다. 축구가 좋고 사람을 좋아하는 사람들이 모이다 보니 모임이 활발해 지는 것은 시간문제다. 한 달에 2~3번 축구장에서 열정을 불사르는 이들은 동호회 모임이 있는 날에는 퇴근을 하자마자 서울 상암월드컵 경기장 풋살장으로 직행한다. 시간이 아까워 저녁은 김밥으로 ‘대충’ 때우고

그라운드 위로 달려온다고. 이들은 동호회 활동을 물심양면으로 도와주는 분들에 대한 고마움도 잊지 않았다. “축구장 대여 비용 등 재정적으로나 여러 면에서 많은 분들이 도와주시기 때문에 동호회가 활성화될 수 있었습니다. 동호회 활동을 원활하게 할 수 있게 배려해 주시는 분들에게 꼭 감사의 말씀을 드리고 싶습니다.”

열정의 축구 열정의 세아인

FC베스틸은 세아베스틸의 ‘1인 1동호회’ 정책으로 2014년 3월 탄생한 신생 동호회이다. 세아베스틸이 주관하는 동호회이지만, 세아타워에 있는 모든 세아인의 가입을 두 팔 벌려 환영한다고. 실제로 세아홀딩스, 세아특수강 등 타 계열사 직원들이 열심히 참여하고 있어 동호회가 세아타워 직원들의 소통 창구 역할을 하기도 한다. 지난 3월 18명으로 창단한 동호회는 7월 말 현재 24명으로 늘었고, 지금도 신입회원이 속속 들어오고 있다. 올해 갓 입사한 막내부터 부장까지 연령대도 다양하다. 감독을 맡고 있는 미드필더 김만중 부장을 필두로, 앞만 보고 달려 나가는 폭주기관차 김진호 과장, 축구에 대한 남다른 센스를 가진 스트라이커 정현기 과장, 놀라운 체력과 체격으로 괴물이라고 불리는 왕백 김재균 과장, 제공권을 장악하는 장신 중앙수비 안홍규 사원, 아신 거미손 유동훈 대리, 에이스 ‘신날두’ 신경식 사원 등 축구와 동료를 사랑하는 이들이 신바람 나게 동호회를 꾸려가고 있다.

슛팅이 골망을 흔들 때의 쾌감!

축구는 상대적으로 다른 경기에 비해 득점이 많이 나지 않는 운동인 만큼, 골맛은 몇 배로 더 짜릿하다. “슛팅이 골망을 흔드는 순간의

희열은 다른 스포츠에서 느낄 수 없는 매력입니다.” 세아베스틸 이건호 사원은 이렇게 말한다. 세아홀딩스 김윤성 대리 역시 “골이 들어갈 때의 쾌감은 진짜 말로 다 표현을 못 하죠. 이상하게 축구를 한 다음 날은 회사 가는 게 더 신이 나요.” 싱글벙글 웃으며 말하는 모습에서 축구를 사랑하는 마음이 묻어났다. 창단한 지 몇 개월 되지 않았는데, 이들의 에피소드는 벌써 무궁무진하다. 그 중 제일은 세아베스틸 군산공장 연구소와의 축구 시합이다. 당시 FC베스틸은 차를 대절해 일요일 이른 새벽 세아타워에서 모여 군산에 다녀왔는데, 스무 명 남짓이 모일 거라고 생각했던 축구장에 서른 명 넘는 인원이 모일 정도로 열기가 아주 뜨거웠다고.

이들은 “어설프게 하기 싫다.”고 힘주어 강조한다. 좋은 경기를 많이 보고, 앞으로 더 많은 경험을 쌓아 언젠가는 직장인 축구대회 ‘선데이 리그’에도 나가고 싶다고. 그 대회에 회사의 이름 걸고 나가 우승을 거머쥐는 것이 목표다. 모름지기 혼자 꾸는 꿈이 아닌 함께 꾸는 꿈은 반드시 이루어진다고 했던가. 축구가 좋고, 동료들과 함께 해서 더 좋다는 이들의 열혈 축구 사랑에 대한 이야기를 듣다 보니, 이들의 야심찬 꿈이 현실이 될 날의 모습이 그리 어렵지 않게 그려졌다.



쥘라인 체험

한계 너머 하늘을 달린다

세아특수강 충주공장 생산팀 김현욱 대리
세아메탈 원주공장 기술개발팀 김선우 대리

무더위에 지치기 쉬운 요즘, 우리에게 필요한 것은 각종 보양식과 영양제가 아니라 지친 일상의 무게를 털어낼 그 어떤 특별한 계기인지도 모른다. 하늘을 가르며 도전과 활력의 에너지를 되찾기 위해, 두 명의 세아인이 쥘라인 출발대 위에 섰다.

아아아~ 나는 타잔~

국내에서는 아직 생소한 레포츠, 쥘라인(Zipline). 쥘라인은 숲과 숲 사이를 와이어로 연결하고, 줄에 도르래를 걸어 공중 비행을 즐기는 레포츠이다. 와이어를 탈 때 '지잉'하는 소리가 난다고 해서 쥘라인이라고 부른다. 처음에는 슬쩍 겁이 날 수도 있지만, 쥘라인을 타본 사람들은 하나같이 "첫 발을 떼기가 어렵지, 그 후부터는 재미있다"고 말할 만큼 반전 매력이 숨어있다. 실제 어느 레포츠보다도 안전한 방법으로 공중을 날아볼 수 있는 레포츠가 바로 쥘라인이다. 오늘 이들은 경상북도 문경시 불정자연휴양림에 있는 쥘라인 체험장을 찾았다. '하네스'라고 불리는 안전장비와 헬멧을 착용한 후, 10분쯤 차를 타고 산을 오른다. 맨 위 1번 코스부터 아래쪽 9번 코스까지 총 9번 쥘라인을 타면서 산 아래로 내려오게 된다.



한마리 새가 된 듯 산 위를 훨훨

먼저 세아메탈 김선우 대리가 출발대 위에 섰다. “바닥이 있는 데까지 쪽 달려 나가세요!” 안전요원의 안내에 따라 김선우 대리가 거침없이 공중 위로 몸을 날렸다. 푸른 녹음이 발 아래로 펼쳐지는 가운데 상쾌한 산바람을 가르며, 김선우 대리가 이 숲에서 저 숲으로 ‘순간이동’에 성공했다. 이어 김현욱 대리의 차례. 그 역시 망설임 없이 출발선에서 발을 떼고 공중으로 힘차게 날아갔다. 두 사람 모두 이제 쥘라인이 뭔지 알겠다는 듯한 눈빛으로 웃어 보인다. 두 시간에 걸쳐 총 9번 쥘라인을 타는 만큼 뒤로 갈수록 노련해지고, 어느 순간부터는 본격적으로 비행하면서 주변 풍경을 둘러보는 여유가 생긴다. 늘 밑에서 위로 올라다보던 산의 뒷 모습이 발 아래로 펼쳐지는 풍경을 보노라니, 심신이 맑아지면서 한 마리 새가 된 듯 훨훨 나는 느낌이 든다. 체험자들이 쥘라인에 점점 익숙해짐에 따라, 안전요원들은 뒤로 서서 출발하도록 하거나, 몸을 뒤로 젖혀 하늘을 바라보고 타도록 하는 등 색다른 미션을 부여한다. 또한 코스와 코스 사이에는 짧막하게나마 산길을 걷는 구간도 있어, 레포츠와 산길 보행을 함께 즐길 수 있다. 하늘을 날아보는 ‘한 여름 낮의 꿈’ 같은 두 시간은 스트레스를 저 멀리 날려 보내기에 충분한 시간이었다.

각자 자기소개와 쥘라인 체험 소감을 들려주세요.

김현욱 ▲ 충주공장 생산팀 봉강파트 김현욱 대리입니다. 충주에서 문경이 가까운 편이라 주말에 한번 오고 싶었는데, 틈이 잘 나지 않더라고요. 공장 생활을 하다가 여기오니깐 공기도 좋고 상쾌하네요. 건강해지는 것 같은 느낌입니다.

김선우 ▲ 저는 세아메탈 원주공장 기술개발팀 김선우 대리입니다. 공장장님께서 저를 꼭 짚어서 잘 어울릴 것 같다고, 레저를 한번 만끽하고 오라고 하셔서 오게 됐는데, 즐거운 경험이었습니다. 쥘라인을 9번 탔는데 뒤로 갈수록 더 재미있었고, 좀 더 타고 싶다는 생각이 들었어요. 놀이공원에 가면 오래 기다려야 하고 사람도 많은데, 여기는 절에 온 것처럼 마음이 편안해지네요. 같이 온 사람들과 편안하게 대화도 할 수 있고, 가이드 분께서 재미있게 잘 해 주시고요.

저도 처음에는 무서울 줄 알았는데, 의외로 짜릿하고 재미있더라고요.

김현욱 ▲ 처음엔 군대에서 했던 막타워(모형탑 강화)가 생각났어요. 그 때 이후 12년 만에 뛰어보는 셈이네요. 첫 발을 떼기가 어렵지, 그 다음부터는 즐길 수 있었어요. 가을 단풍 시즌이나 겨울 설경이 펼쳐질 때 다시 한번 와 보고 싶어요.

김선우 ▲ 1번 코스에서 쥘라인에 하네스를 딱 걸고 출발선 위에 올랐을 때, 그 때가

제일 무섭더라고요. 발을 떼는 순간부터는 무섭지 않았죠. 쥘라인을 타고 내려올 때 몸에 많은 바람이 부딪히는데, 바람을 맞는 느낌이 참 시원하고 좋았어요.

두 분 다 쥘라인은 새로운 도전이었죠? 여러분의 인생에서 가장 멋지게 도전해본 일은 무엇인가요?

김현욱 ▲ 저는 입사 이후 6년간 인사노무 업무를 하다가, 작년 11월에 자원해서 생산팀으로 왔어요. 저는 상경 계열을 전공했는데, 생산팀은 대부분 금속공학과 출신이거든요. 사내에서도 저 같은 사례는 십수 년 동안 없었다면서, 대단한 도전이라고 말씀을 해주셨어요.

김선우 ▲ 저희 팀에서 국내 최초로 REPS 시스템을 개발하기까지 도전한 점을 꼽고 싶습니다. 조항장치 중에서 가장 중요한 아이템을 개발하게 돼서 성취감이 정말 컸어요. 저희 말고는 국내에서 이 기술을 아는 사람이 없으니까요. 현재 제네시스 신형을 비롯해서 카니발 신형 수출용에 탑재됐어요. 다른 사람들이 모르는 것들을 기술개발팀에서 먼저 생각하고 앞서나갈 수 있도록 만들어 준다는 점에서 성취감을 느낍니다.

벌써 올해도 절반이 훌쩍 지나갔어요. 상반기가 어땠는지 그리고 하반기 계획에 대해 듣고 싶어요.

김현욱 ▲ 그동안 팀에서 일을 배우는 단계

였다면, 이제는 좀 더 충주공장에 보탬이 되는 사람이 되고 싶습니다.

김선우 ▲ 저희 회사가 올해부터 수익이 안정화되고 많이 좋아졌어요. 앞으로 5~6년간 기술개발 계획이 짜여있는데, 앞으로의 방향을 많이 공유해서 직원들이 단합할 수 있도록 하려고 합니다. 또한 앞으로 팀의 목표를 문제 없이 이룰 수 있도록 최선을 다하는 것이 제 목표입니다.

쥘라인 이렇게 즐겨요!

1. 발 전체가 가려지는 신발을 신고, 무릎 아래로 내려오는 바지를 입는다. 긴 머리는 묶는다.
2. 안전장비와 헬멧을 착용한다.
3. 탑승 안내를 받은 후, 안전요원의 도움을 받아 안전장비를 와이어에 건다.
4. 출발대 위에 선 후, 끝까지 달려 나간다.
5. 짜릿한 고공비행을 즐긴다.
6. 난이도와 길이 등 특징이 다른 9개 구간을 차례로 타면서 산 아래로 내려온다.

장소 협조

쥘라인 문경 www.zipline.co.kr

도전하는 당신에게 힘이 되고 싶습니다

여름은 열정의 계절이다. 이제껏 가보지 못한 세상을 꿈꾸게 한다. 인생은 도전이다. 피하고 싶어도 피할 수 없고 싸우기 싫어도 싸워야 하는 일이 있음을 우리는 모두 알고 있지 않은가. 열정과 도전이 있어 더욱 찬란한 여름, 우리에게겐 충분한 체력과 에너지가 필요하다. 여기 두 세아인이 추천하는 메뉴가 무더위에도 힘이 샘솟게 해줄 것이다.



세아 ESAB 재경팀
서민균 사원이 추천합니다

국화삼계탕

경상남도 창원시 의창구 상남로 244-1
Tel. 055-285-9857 영업시간 10:00 ~ 22:00

밥심으로 사는 우리 직장인에게 더위에 지친 몸은 물론 기력까지 채워줄 여름 보양식의 대명사, 삼계탕을 맛있게 먹을 수 있는 곳이 있어 소개하려 한다. <국화삼계탕>은 경남도청 근처에 위치하고 있으며 단독 건물로 5개의 별실, 총 100개의 좌석으로 언제 찾아가도 여유 있게 식사를 즐길 수 있다. 단, 보양식의 계절인 여름만큼은 몰려드는 손님으로 점심시간에는 예약이 필수다. 음식을 주문하고 나면 기본 상차림이 준비되는데 도기에 하나하나 담겨 나오는 밑반찬들이 정갈하다. 물김치, 깍두기, 고추, 마늘 이외에도 이곳에서만 제공되는 아삭한 오이초절임과 닭 모래주머니 볶음이 메인 요리가 나오기도 전에 자꾸 젓가락질을 부추긴다. <국화삼계탕>의 메인 메뉴로는 한방삼계탕과 전복삼계탕이 있다. 펄펄 끓어 나오는 뚝배기에 거품과 김이 사그라지고 나면 뽀얀 살결에 다소곳하게 다리를 꼰 영계가 그 자태를 드러낸다. 다소 주관적이긴 하지만 내가 <국화삼계탕>을 찾는 가장 큰 이유는 바로 삼계탕의 육질과 국물이다. 삼계탕은 너무 오래 끓이면 육질이 텁텁해지고 반대로 충분히 끓이지 않으면 국물이 제대로 우러나지 않기 마련. 하지만 이곳의 삼계탕은 쫄깃한 식감과 한약재가 우러나 진한 국물을 먹고 있으면 한끼 식사로는 다소 비싸다는 생각을 잊게 만든다. 후후 불어 뜨거운 삼계탕을 찻쌀죽까지 한 그릇 뚝딱 먹고 나면 주르륵 흐르는 땀방울과 함께 어느새 더위는 저만치 멀어져 있고 후식으로 나오는 시원한 오미자차 한 잔을 쭉 들이키면 무릉도원이 따로 없다. 오늘 점심은 더위와 사투를 벌이고 있는 동료들과 함께 이열치열로 열을 다스리는 조상들의 지혜가 담긴 삼계탕 한 그릇 먹으러 가는 건 어떨까?



세아 L&S 재경기획팀
장성수 사원이 추천합니다

부산족발

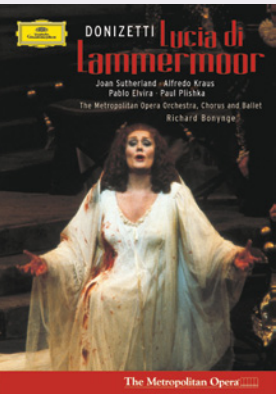
부산광역시 중구 광복로 17-1
Tel. 051-245-5359 영업시간 09:00 ~ 02:00

뜨거운 여름, 휴가 하면 생각나는 곳은 역시 바다의 도시 부산이겠조. 해운대에서 수영을 즐기고 멋진 광안대교를 지나 태종대 유람선을 타고 오륙도를 돌면, 무더위를 잊어버리고 시원한 여름을 한껏 즐기실 수 있으실 겁니다. 그리고 들려야 할 곳은 바로 남포동 족발골목에 위치한 '냉채족발'의 원조 <부산족발>입니다. 멀리에서부터 찾아온 손님들로 인해 이곳을 늘 문전성시를 이룹니다. 매장 한 칸에는 부산족발의 명성과 인기를 증명하듯 수많은 상자들이 벽면을 장식하고 있고 또 한쪽에서는 수북히 쌓인 족발을 손질하는 손길이 분주합니다. 이곳의 메뉴는 족발, 냉채족발, 장육 단 세 가지이며 이 중 냉채족발은 족발의 담백함에 코를 찌르는 해파리 냉채의 상큼함이 절묘하게 어우러져 있습니다. 특히 겨자소스는 돼지고기 특유의 냄새를 완벽히 보완해주는 찰떡 궁합을 자랑합니다. 거기에 큼지막하게 썰어 넣은 오이의 아삭한 매력에 더해져 평소 족발을 잘 드시지 못하는 분들도 부담 없이 즐기실 수 있으실 겁니다. 서브상으로 나오는 삶은 오징어를 새콤달콤한 초고추장에 찍어먹는 맛도 별미이고, 사골 국물로 끓여낸 감자탕국의 구수한 국물도 손가락이 절로 가게 합니다. 냉채족발은 특히 여성분들이 좋아해서 주말에는 언제나 줄을 서서 기다려야 할 만큼 많은 사람들이 찾지만, 절대 후회 없는 맛일 겁니다. 포장도 가능하니 주말에는 전화로 주문하는 것도 좋은 방법입니다. <부산족발>에서 냉채족발과 함께 시원하고 상큼한 여름 보내세요.

쉽게 배워보는 오페라 이야기

<람메르무어의 루치아>

'오페라를 사랑하는 철강그룹, 세아'에 걸맞게, 더 많은 세아가족이 함께 오페라를 향유하고 배워보는 코너를 마련했습니다. 매호 한작품씩 선정하여 오페라를 소개할 예정으로 작품 설명은 박의숙 회장의 Let's go 오페라 강연 내용 중에서 발췌하였습니다.



작품 설명 아름다우면서도 격정적인 비극 <람메르무어의 루치아>는 작곡가 도니체티(G. Donizetti, 1797~1848)의 작품 중에서도 가장 사랑 받는 작품으로, 소설가 윌터 스코트가 실화를 바탕으로 쓴 소설 <람메르무어의 신부>를 원작으로 한다. 1935년 나폴리에서 초연되었고, '벨칸토 Bell canto 오페라'의 대표작이다. 벨칸토란 '아름

다운 노래', 즉, 성악가의 기량이 최대한 발휘되는 성악 중심의 오페라를 의미하는데, 특히 이 작품에서는 빠른 템포와 선율의 콜로라투라가 돋보이는 '광란의 아리아'가 유명하다. 세계적인 프리마 도나 마리아 칼라스(Maria Callas)가 주인공 '루치아' 역을 맡아 극적이고 처절한 자신만의 캐릭터를 선보이며 벨칸토 오페라의 이정표를 세운 것으로 잘 알려져 있다.

줄거리 17세기 말을 시대적 배경으로 하는 이 작품은 스코틀랜드판 '로미오와 줄리엣'으로 비견될 수있다. 원수 가문의 자제 '루치아 소프라노'와 '에드가르도 테너'는 깊이 사랑하는 사이이지만, 루치아의 오빠이자 람메르무어의 영주인 '엔리코 바리톤'의 야욕과 횡방으로 인해 서로 오해하고 결국 이별하게 된다. 혼란과 절망에 빠진 루치아는 오빠의 강요에 의해 다른 남자와 결혼하고, 이 자리에 에드가르도가 나타나 그녀를 맹렬히 비난한다. 충격으로 실성해버린 루치아는 신랑을 칼로 찔러 죽인 뒤 피 묻은 옷차림으로 피로연장에 나타나, '광란의 아리아'를 부르며 죽음을 맞이하고, 에드가르도 역시 루치아의 뒤를 따라 자결한다.

박의숙 회장 직강 Let's go 오페라 강연 안내

9월 17일(수) 세아베스틸 군산공장 / 강연작 <람메르무어의 루치아>
9월 22일(월) 서울 세아타워 / 강연작 <피가로의 결혼>

그룹뉴스

글로벌파트너링 차이나(GP China) 2014 행사 참가

7월 16일, 세아홀딩스 미래전략파트가 베이징 트레יד러스 호텔에서 KOTRA와 산업자원통상부가 주최한 글로벌파트너링 차이나(GP China 2014) 행사에 참가했다. 이날 행사에는 사전의 면밀한 수요조사를 통해 상호 협력의사를 확인한 중국 대기업 20개사와 국내 기업 40여개사가 참여했으며, 세아는 보드룸 미팅 등을 통해 중국 소재 글로벌 기업들과 새로운 협력을 모색하는 기회를 가졌다.

제15회 어린이 철강캠프 참가



세아제강과 세아베스틸 사우 자녀들이 8월 7일부터 2박 3일간 경기도 안성 소재 너리굴 문화마을에서 열린 제15회 어린이 철강캠프에 참가했다. 행사에 참여한 철강업계 임직원 자녀(초등학교 4~5학년) 160여명은 다양한 프로그램을 통해 철강에 관한 기초지식을 배웠으며 심폐소생술, 화재 시 대피 훈련 등의 교육을 통해 철저한 안전의식도 함양했다.

세아제강

순천공장 설비 이설



전문적인 STS 생산공장을 지향하는 순천공장은 다양한 종류의 STS Pipe를 생산하기 위해 창원

의 Roll Bender 설비를 이설하고 기존에 Carbon Pipe 제작용이었던 Roll Bender 설비를 STS Pipe용으로 전환, 하계 휴가기간인 7월 23일부터 25일에 걸쳐 시운전을 시행했다. Roll Bending 라인과 함께 앞으로 세계적인 경쟁력을 갖춘 순천공장의 도약이 기다려진다.

세아베스틸

2014 행복나눔 지역복지 협약 체결



7월 16일, 세아베스틸이 군산시청에서 어려운 이웃을 위한 2014 희망나눔 지역복지협약을 체결했다. 이날 협약식에는 문동신 군산시장을 비롯하여 지역 관계자들이 대거 참석했다. 후원금은 희망나눔 후원구좌제 및 임직원 급여 끝전 모으기 등을 통해 마련될 예정으로 군산시와 전북 사회복지공동모금회와 연계하여 아동양육, 노인요양, 장애인 보호시설 등에 골고루 사용될 예정이다.

아빠와 함께 현장체험 실시

세아베스틸이 6월 28일 초등학교 자녀와 아빠 80여명을 대상으로 '2014 아빠와 함께하는 현장체험여행'을 실시했다. 현장체험여행은 아빠와 자녀의 정서적 교감 및 가족 간의 세대 차를 좁힐 수 있는 기회를 제공하고자 매년 실시하고 있는 가족여행이다. 이날 행사는 전북 임실에 위치한 119 안전체험관에서 실시하였으며 이후 임실치즈마을에서 치즈 만들기 체험 시간도 가졌다.

세아특수강

세아특수강 충주공장, 성심맹아원 봉사활동



7월 20일, 세아특수강 충주공장 임직원들이 가족들과 충주소재 성심맹아원에서 중증 시각장애우들을 대상으로 봉사활동을 진행했다. 이날 일정은 자전거 하이킹, 생활관 청소, 텃밭잡초제거, 후원물품전달 등 다양하게 이루어졌으며 박상화 공장장은 "기업의 사회적 책임을 다하고 지역사회와의 상생을 위해 지속적으로 나눔을 실천해 나가자."고 당부했다.

세아 ESAB

사무기술직 사원 Town Meeting 실시



세아 ESAB이 7월 18일과 19일 경남 사천에서 사무기술직 사원 Town Meeting을 실시했다. 이번 행사는 '지속적인 Kaizen으로 초일류 회사 구현'이라는 주제로 이를 실현하기 위한 전략 수립과 사원들의 업무능력 향상, 화합 도모를 위해 기획됐다. 유덕상 대표이사는 첫날 강연에서 회사의 생존과 발전을 위한 혁신 활동의 중요성을 강조하며 임직원들의 변화와 참여의식을 독려했다.

2014년 상반기 Major Kaizen 개선활동 발표대회

세아 ESAB이 7월 24일 본사 대회의실에서 2014년 상반기 Major Kaizen 개선활동 발표대회를 실시했다. 이번 대회에는 유덕상 대표이사를 비롯한 임원진을 포함하여 약 30여명이 참석한 가운데 각 팀 별로 2014년 상반기에 실시한 개선활동 성과를 주제로 발표를 진행했으며, 향후 우수한 성과를 거둔 팀에 대한 시상도 진행될 예정이다.

세아제강

입사

조 현 본사 인사팀

노승미 본사 인사팀

김예지 본사 STS수출팀

박아람 본사 STS내수팀

손한솔 본사 수출2팀

곽성용 본사 아연도강판영업팀

주희진 포항 품질경영팀

강선영 창원 업무지원팀

이한아 창원 업무지원팀

황정연 군산판재 생산2팀

최용희 군산강관 품질경영팀

결혼

이우진 본사 실수요팀

유재천 본사 STS수출팀

송석현 본사 아연도강판영업팀

김형규 부산 실수요팀

최선웅 군산판재 생산2팀

출산

박승균 본사 인사팀

이유우 포항 생산1팀

김효상 창원 생산팀

문상목 군산판재 생산2팀

이정석 군산판재 설비팀

선민석 군산강관 업무지원팀

조의

이연재 부사장(장모)

박태준 포항 생산1팀(모친)

홍성래 군산판재 생산1팀(부친)

세아베스틸

입사

김기원 단조팀 가공기술파트

김성관 단조팀 가공기술파트

서보경 주단기술팀

양승찬 생산관리팀(단

유지원 품질보증팀(단

이민형 제품연구센터

정희수 주단기술팀

최봉환 제품연구센터

김웅철 제강팀 래들반

우승효 재무팀

조의

김재환 일반단조팀(장인)

김인환 대형압연팀(부친)

정 모 제강팀(모친)

정기모 압연설비팀(모친)

세아특수강

입사

장영상 서울 영업1팀

손제우 서울 영업3팀

이용진 포항 업무지원팀

한상호 포항 업무지원팀

최운학 포항 생산팀

윤상민 포항 생산팀

심호경 충주 품질보증팀

민승환 충주 생산팀

황건희 충주2 품질보증팀

결혼

김기범 충주 설비팀

출산

김근우 포항 생산팀

조의

김강섭 포항 품질보증실(모친)

세아 FS

입사

박민수 평택 연구1팀

이문규 평택 생산팀

이신규 평택 연구2팀

조우창 광주 연구1팀

이주환 광주 품질경영팀

김유현 서울 인사팀

이상도 서울 마케팅팀

조민석 서울 마케팅팀

결혼

장성민 평택 생산팀

임우건 광주 생산팀

출산

조 훈 광주 생산팀

권용일 서울 마케팅팀

조의

뇌극겸 평택 업무지원팀(조부)

이대성 평택 생산팀(조부)

세아 ESAB

입사

오상원 판매부문

천정수 경영지원팀

출산

김건태 제품개발팀

양우성 제품개발팀

조의

박동호 생산팀(장모)

김성민 생산팀(모친)

세아메탈

입사

유재혁 원주공장 품질경영팀

결혼

유재혁 원주공장 품질경영팀

원일섭 원주공장 생산설비팀

조의

육규호 창원공장 생산혁신팀(장모)

세아엔지니어링

입사

Zhouyubin 영업팀(상해사무소)

손명권 서비시스템

유재욱 서비시스템(앤티)

이영재 서비시스템(앤티)

김요셉 서비시스템(앤티)

결혼

김민재 산기영업팀

출산

추광엽 서비시스템

조의

김영홍 생산팀

권영호 경영지원팀

세아 M&S

입사

이창호 재경팀

세아 L&S

입사

정원혁 부산 영업팀

최대한 군산 운영1팀

출산

황상철 강관영업팀

남동일 TPL팀

Reader's Letters

세아가족 여러분이 지난 호 <세아가족>에 보내주신 소중한 의견입니다.

정지희

아빠를 친구보다 더 좋아하는 우리 아들. 아빠 화사는 어떤 곳인지 어떤 일을 하는지 많은 궁금증이 있었는데요. 그래서인지 동화책만큼이나 세아가족을 자주, 오래 들여다보곤 한답니다.

정경인

처음부터 끝까지 세아의 소식들은 알차고 속이 꽉 찬 수박 같습니다. 여름의 무더위를 한 입에 녹게 만드는 빙수 같기도 했고요. 두 달의 소식을 한눈에 볼 수 있어서 모든 코너마다 즐겁게 읽었습니다.

강창규

세아의 핵심가치 '정직'에 관한 이야기 잘 보았습니다. 함께 책임지고 사회적 갈등도 함께 해소할 수 있는 '정직'이야말로 경쟁력을 한 단계 업그레이드 시킬 수 있는 가장 큰 가치가 아닐까 생각해 봅니다.

장소라

사보 속 사주들의 소식과 타 계열사의 열정적인 모습을 보며 애사심이 마구 들끓는 것을 느낍니다. '세론'의 활약도 기대해 보겠습니다!

박봉화

정직이란 단어 안에 이렇게 많은 의미가 담겨 있다는 걸 새삼 알게 됐어요. 스스로를 돌아보고 생각할 수 있어서 더욱 좋았습니다.

김옥남

야구에 관심이 많은 열렬한 야구팬으로서 이번 '취미 삼매경'이 너무도 반갑고 기뻐서 읽고 또 읽었습니다.

Quiz

세아가족 07+08호를 재미있게 보셨나요? 그렇다면 다음 퀴즈에 한번 도전해 보세요. 정답을 엽서에 적어 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

문제
01

외국인 유학생을 대상으로 국내 연구 활동을 지원하는 세아해암학술장학재단의 학술연구 프로그램의 이름은?

- ① 세아 글로벌 리더십 특강 ② 세아 Fellowship
③ 세아석좌자금 협약 ④ 밸류 셀링 워크숍

문제
02

세아 핵심가치 중 열정의 행동강령이 아닌 것은?

- ① 집중력 ② 주인정신 ③ 민첩성 ④ 도전

문제
03

스토틀랜드판 '로미오와 줄리엣'으로 불리는 벨칸토 오페라 작품은?

- ① 피가로의 결혼 ② 투란도트 ③ 람메르무어의 루치아 ④ 라 보엠

지난 호 퀴즈 정답자

이도연 서울시 구로구 구로동
장소라 경기도 평택시 진위면
홍경석 대전광역시 서구 문정로
정지희 경기도 평택시 장당동
강창규 대전광역시 중구 동서대로

홍선영 부산광역시 남구 대연동
김옥남 경기도 광명시 디지털로
이민인 전라북도 군산시 조촌동
정경인 경상북도 포항시 남구 오천읍
박봉화 경상북도 포항시 북구 창포동

<세아가족> 사보기자

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>에 소개되었던 동영상 주소가 변경되었습니다

다시 보고 싶은 영상을 아래 QR코드를 스캔하여 확인하세요.



349호 부서탐방기
세아베스틸 제강팀



350호 취미 삼매경
세아베스틸 사내 동호회 밴드 <The Smith>

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



세 아 가 족
 세 상 을 아 름답 게 하 는 사 람 들
 July + August 2014 Vol.352

<세아가족>은 세상을 아름답게 만드는
 세아그룹의 사보입니다.

* 연락처를 꼭 기입해 주세요.

보내는 사람

이름

주소

전화번호

-

우 표

SēAH

서울 마포구 양화로 45 세아타워 30층
 <세아가족> 편집실

-

Quiz

문제 1 외국인 유학생을 대상으로 국내 연구 활동을 지원하는 세아해암학술장학재단의 학술연구 프로그램의 이름은?

- ① 세아 글로벌 리더십 특강 ② 세아 Fellowship
③ 세아석좌기금 협약 ④ 벨류 셀링 워크숍

문제 2 세아 핵심가치 중 열정의 행동강령이 아닌 것은?

- ① 집중력 ② 주인정신
③ 민첩성 ④ 도전

문제 3 스토틀랜드판 '로미오와 줄리엣'으로 불리는 벨칸토 오페라 작품은?

- ① 피가로의 결혼 ② 투란도트
③ 람메르무어의 루치아 ④ 라 보엠

가장 재미있었던 칼럼

사보를 읽은 소감

참여하고 싶은 칼럼 혹은 추천하고 싶은 사우
