세아가족

세 상 을 아 름 답 게 하 는 사 람 들

2015 JAN + FEB VOL.355

2015 JAN + FEB
VOL.355

희망과 도전으로 움트는
새로운 시작

새해 떠오르는 해를 바라보며 어떤 소원을 기원하셨나요? 세아의 순탄한 성장과 발전을 바라며 2015년 첫 사보의 표지는 양과 밝은 해의 이미지로 꾸몄습니다. 세상의 모든 경제전문가들이 '불황'이라고 입을 모아 이야기해도, 새로운 꿈과 도전의 의지가 있는 한 새날은 마냥 설렙니다. 두근거리는 새해의 첫 마음으로 세아가족 모두 행복하고 건강한 한 해 맞이하시길, 높은 산도 거친 벌판도 손잡고 힘차게 뛰어넘는 2015년이 되길 기대합니다.

발행일 2015년 2월 27일 **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** 홍주희, 이지연
표지 이근세 작가 **인쇄** 드림인쇄 02-464-6161
사진 Studio A one 02-553-4430

* 외부 필자의 글은 <세아가족>의 편집방향과 다를 수 있습니다.

내일을 키우는 SeAH

04 Theme Sketch
2015년의 첫 단추, 잘 채우셨나요?

06 Theme Interview
<이순형 회장 신년사>
새로운 흐름에 발맞춰 진일보하는
한 해가 되기를

10 Theme Column
새날을 여는 첫 마음, 초심

14 Theme Research
2015년 어떤 한 해를 꿈꾸시나요?

세상을 움직이는 SeAH

16 세아는 지금 1
새로운 시장의 도래는 위기가 아닌 기회
<2015 그룹 신년회의>

20 세아는 지금 2
행운과 번창, 건강이 가득한 한 해로
<세아제강 JFE STEEL
열연코일 300만 톤 공급 기념식>

22 세아는 지금 3
지속 가능한 성장모델을 찾기 위한 그 첫 번째 여정
<세아그룹 중장기전략 워크숍>

24 백 투 더 세아
새로이 열고 앞서 걸어 온
전인미답(前人未踏)의 길
<최초라는 이름의 기록>

28 글로벌세아
드넓은 아메리카 대륙에
한국산 철강제품의 머릿돌을 놓은 선구자
<SeAH Steel America>

32 현장견문록
눈빛만 봐도 아는 사이, 팀워크 하나로 무엇이든 OK!
<세아 FS 기술연구소 연구2팀>

36 부서탐방기
더 높은 내일로 도약하는 최강 드림팀
<세아베스틸 군산공장
고청정 프로세스 개발 TF팀>

마음이 통하는 SeAH

40 가화만사성
예비 신혼부부의 알콩달콩 스토리
오늘보다 내일 더 사랑할게!

44 Culture Review
이제 다시 시작하려 하는 당신이
새로운 출발선 앞에서 읽어야 할 책

46 오페라 이야기
핏빛 사랑이 부른 비극 <카르멘>

47 브랜드 이야기
'세아' 브랜드가 지닌 가치
'세상을 아름답게 만드는' 원대한 꿈

48 SeAH News

49 People News

50 Reader's Page

2015년의 첫 단추 잘 채우셨나요?

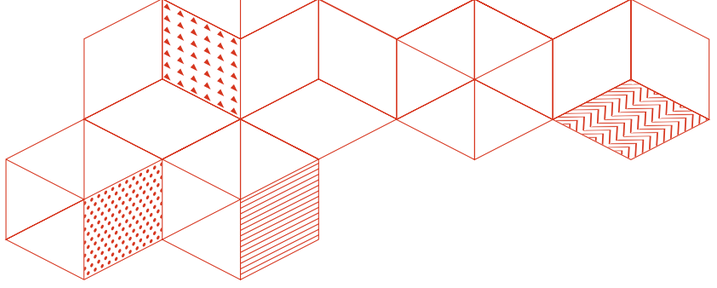
옷을 입다가 첫 단추를 잘못 끼워서
옷 매무새가 이상해져 본 경험이 있을 것입니다.
설렘과 기쁨으로 맞이한 새해의 하루하루
첫 단추는 잘 채우고 계신가요?
맨 처음 단추를 잘 꿰면
그 다음 단추를 끼우는 일이 수월해집니다.
처음부터 끝까지 차분하게 단추를 잘 채워야
전체적인 옷 차림이 단정해지는 법이지요.
첫 단추를 잘못 채우면 때로는 채웠던 단추를 모두 푼 뒤
처음부터 다시 꿰어야 하는 일도 있답니다.
2015년의 첫 단추를 제대로 채웠는지 잘 살펴보세요.
그리고 이제 남은 단추들도 차근차근 채워 나가세요.
단추라면, 몇 번이고 풀었다 다시 채울 수도 있다지만
우리의 시간은 그렇게 다시 되돌릴 수 없으니까요.

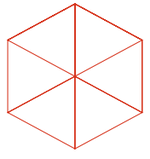
이순형 회장 신년사

새로운 흐름에 발맞춰 진일보하는 한 해가 되기를

세아가족 여러분! 2015년 을미년(乙未年) 새 아침이 밝았습니다. 새 아침은 어제와 다른 오늘을 기약하고, 새해의 시작은 지난해와 다른 올해를 기대하게 됩니다. 이제 우리는 지난해의 미진함과 아쉬움을 뒤로하고, 새로운 희망과 함께 2015년의 출발선 앞에 섰습니다. 세계적인 불황이 이어지고 있지만, 여러분과 함께 어떠한 고난이 와도 이겨낼 수 있다는 신념과 각오를 다지며 올 한 해를 시작하고자 합니다.

"지금 우리가 처한 상황을 직시하고 각오를 새롭게 다져
다가오는 험난한 시대를 현명하게 관통해 나가야 합니다"





새해를 맞이하여 세아 가족들에게 한 말씀 부탁드립니다.

불황과 저성장의 긴 터널 속에서도 지난해 우리 세아는 주력 사업 분야인 특수강과 강관 분야에서 전방 수요산업인 자동차와 셰일 오일 사업의 호조로 여타 산업의 부진에도 불구하고 선전했다고 평가합니다. 모두 각 사 경영진들이 시황을 잘 판단하고 대처를 잘한 결과라고 생각합니다.

그러나 우리는 잠시도 긴장을 늦출 수 없습니다. 시장이 우리를 편안케 할 여유를 주지 않고 있기 때문입니다. 2015년 새해 경기 전망을 두고 많은 경제 전문가들은 '구조적 장기 침체'를 핵심 키워드로 꼽았습니다. 산업 전반에 걸친 경기 위축과 불황의 그늘이 더욱 깊어지면서 올해도 우리에게는 시련과 도전이 함께하는 쉽지 않은 한 해가 될 것입니다.

이러한 상황들은 우리에게 새로운 도전을 요구하고 있습니다. 불확실하고 급변하는 경영 환경에서는 시장 변화에 대한 선제적인 대응력이 기업의 성패를 가르는 중요한 열쇠가 됩니다. 우리 앞에 펼쳐지는 급격한 시장구도의 변화 속에서 기존의 성공 방식은 더 이상 유효하지 않으며, 새로운 가치를 창출하기 위해 미지의 세계를 찾아 나서는 개척자적 도전정신이 그 어느 때보다 필요한 시기입니다.

올해 철강사업군에 대해서 어떻게 전망하고 계시는지요? 그리고 어떤 경영방침으로 세아를 운영하실 계획이신지 궁금합니다.

철강산업의 시장 상황은 갈수록 악화되고 있습니다. 국내 시장은 공급 과잉과 수입 증가로 업계의 경쟁이 더욱 치열해지고 있으며, 수출 환경 역시 엔저 심화, 유가 하락 및 무역규제 강화 등으로 곤혹스러운 상황에 놓여있습니다.

우리는 '위기'라는 말에 익숙해져 있습니다. 하지만 저는 '위기'를 '새로운 환경의 도래'라는 표현으로 바꿔 말하고 싶습니다. 주요 고비마다 위기를 환기시키고 그에 대한 대응책을 찾느라 분주하지만, 위기란 어느 날 갑자기 찾아오는 것이 아닙니다. 이제 피해를 줄이려는 방어적 자세에서 벗어나 기회로 활용하려는 도전적인 자세로 위기에 대응하는 전략과 개념을 바꿔나가야 할 필요가 있습니다. 위기를 위협 요소로만 보는 비관적 전망과 걱정에서 벗어나 우리를 보다 성숙시킬 새로운 환경의 도래로 인식하자는 것입니다. 지금까지와는 다른 환경이 어떻게 보면 새로운 가치와 질서를 세우는 최적의 시기이기도 합니다. 지금 우리가 처한 상황을 직시하고 각오를 새롭게 다져 다가오는 험난한 시대를 현명하게 관통해 나가야 합니다.

현 시장환경에서 세아가 성장할 수 있는 방법은 무엇이라고 보시는지요?

공급과잉, 저성장, 초경쟁 시대에 놓였을 때 대다수의 기업이 조직의 슬림화를 통한 효율성 제고, R&D를 통해 고부가가치 제품 생산확대 등의 처방을 내리는 것이 일반적입니다. 물론 타당한 대응이기도 합니다만, 그것은 누구나 다 하는 상식화된 처방에 불과합니다. 우리는 남과 유사한 방식이 아닌 한계 극복을 위한 차별화된 나만의 방식을 찾아야 합니다. '어려울수록 기본으로 돌아가라'라는 말을 떠올려 볼 필요가 있습니다. 기본을 충실히 하고 차원 높은 차별화를 구현하는 것, 그것이 세아의 생존과 지속적인 성장에 대한 대답 중 하나가 아닐까 생각합니다.

지난해보다 발전적인 2015년으로 나아가기 위해 세아인 한 명 한 명에게 필요한 자세는 무엇이라고 생각하시는지요?

금년도 경영계획은 우리의 성장이 답보할 것임을 보여주고 있습니다. 수요 부진, 경쟁 심화, 단가 하락 등 많은 이유로 올 한 해의 목표를 소박하게 잡을 수 밖에 없었을 것입니다. 하지만 목표는 의욕적으로 높게 잡아야 합니다. 목표는 시황을 반영하는 것이 아니라 의지를 반영하는 것이어야 합니다. 목표를 낮게 세우고 쉽게 달성하는 것은 우리의 발전을 저해할 수 있습니다. 가벼운 성공은 안일함을 낳고, 안일함은 실패를 낳기 때문입니다. 목표는 그저 바라는 바가 아니고 반드시 해내겠다는 의지가 들어 있어야 하며, 장애와 어려움을 넘어선 곳에 존재해야 하는 것입니다. 도전적인 목표를 설정하고 그 어떤 여건에서도 그 목표를 달성하려고 노력할 때 우리는 남보다 조금이라도 앞서갈 수 있음을 명심해야 합니다.

세아의 각 계열사가 2015년의 경영계획을 세우고 있습니다. 계획의 실현과 목표 달성을 위해 잊지 말아야 할 점을 한 가지 꼽으신다면, 어떤 조언을 전하고 싶으신가요?

무엇보다 경영계획이 어떤 의도와 프로세스로 만들어졌는가가 중요합니다. 경영계획이 얼마나 의미가 있고, 신뢰성이 있는가는 그것이 어떤 과정을 거쳐서 만들어졌는가에 달려 있습니다. 기획 부서 몇 사람만의 생각으로 만든 탁상공론 수준의 것이 아니라, 계획 수립자와 실행 주체가 서로 머리를 맞대 심층적 분석과 열띤 토론을 통해 도출한 결실이어야 합니다. 계획의 실행주체들이 수립과정 초기 단계에 직접 참여하지 않으면 그 계획은 실질적 성과를 낼 수 없습니다. 전 사원이 공동의 목표수립이라는 생각을 가져야 자신이 맡은 일에 대한 사명감을 갖게 되고, 비로소 제가 항상 강조해온 주인의식도 발현된다고 봅니다. 결론적으로 경영목표는 경영자의 의지에 의해서 탄생하는 것이지만 그 목표는 전 직원이 공유토록 해야 한다는 사실을 간과해서는 안 됩니다. 이와 관련해서 우리 앞에 펼쳐지는 새로운 경영환경의 도래에 대처코자, 세아제강, 세아베스틸, 세아특수강, 세아FS, 세아 ESAB 5개사의 2020년을 향한 중장기 전략 수립 작업이 세아홀딩스를 주축으로 곧 착수됩니다. 그 내용에는 우리에게 시급히 다가오는 해외시장 확대 전략이 중점적으로 다뤄질 예정입니다. 여기에 각 사 경영진들의 적극적인 관심과 참여를 당부 드립니다.

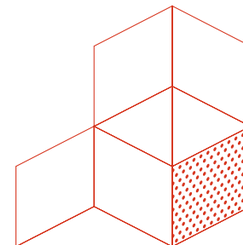
마지막으로 세아의 성장을 이끌어 갈 모든 세아인들에게 당부의 말씀 부탁 드립니다.

사업환경이 저성장, 초경쟁으로 고착되고 불확실성이 증대되는 이 시대에 우리는 어떠한 외부환경에도 위축되지 않고 굳세게 견뎌 나가는 체질과 능력을 갖추어 국내외 시장에서의 위상을 확고히 지키고 발전시켜 나가야 합니다. 하면 됩니다.

"힘은 뼈와 근육에서 나오는 것이 아니라 불굴의 의지에서 나온다."라고 인도의 성인 간디도 말했습니다. 새겨 들을 만한 말입니다. 앞으로의 5년, 10년은 우리들의 선배들이 과거 20년, 30년, 50년 동안 쏟아왔던 노력과 성과를 응축한 것 보다 배 이상의 땀과 집념이 필요하다고 생각합니다. 당면한 위기 아닌 기회 속에서 세아의 전통과 불굴의 도전정신을 살려 세계 최고 수준의 경쟁력을 구축해 나가는 데 우리 모두 혼신의 노력을 다합시다.

2015년은 평화와 온화의 상징인 양의 해입니다. 무리를 지어 살면서도 잘 융합하여 자연에 순응하는 법을 터득해가는 양처럼, 세아가족 모두가 소통과 화합으로 지혜를 모아 새로운 흐름에 발맞춰 진일보하는 의미 있는 해로 만듭시다. 2015년 한 해의 시작을 세아가족 모두가 희망과 용기로 무장하고 힘차게 활짝 열어가면서 나날이 더욱 강건한 세아인이 되시기를 기원합니다.

2015년 새해 아침
회장 **이 순 형**



새날을 여는 첫 마음, 초심

매년 한 해가 시작되면 으레 야심 차게 새해 계획을 짜기 마련이다. 영어 학원이나 헬스클럽은 사람들로 넘쳐난다. 하지만 무른 계획 때문인지, 나약한 의지 때문인지 연초의 계획을 끝까지 꾸준히 실행하는 사람은 많지 않다. 얼마 지나지 않아 계획은 이내 '언젠가'로 차일피일 밀려나게 된다. 연초에 가졌던 마음은 모두 어디로 사라진 걸까? 어떻게 하면 초심을 '작심 3일'이 아닌 찬란한 성과로 바꿀 수 있을까?

첫 발을 내디딜 때의 마음

'역경을 견디는 방법은 처음의 마음을 잃지 않는 것이며, 처음의 마음을 잃지 않기 위해서는 '수많은 처음'을 꾸준히 만들어내는 길 밖에 없다' 신영복의 서화 에세이 <처음처럼>에 나오는 한 구절이다. 미래를 향한 거침없는 도전에 앞서 우리 모두가 가져야 할 마음을 이보다 잘 표현할 수 있을까? 새롭다는 것은 늘 가슴을 설레게 하는 단어이다. 하지만 스스로에 대한 끊임없는 성찰 속에서 우리의 지향점을 잃지 않고, 용기를 내어 새로운 길을 열어가기 위해서는 '처음의 마음', 즉 초심이 중요하다. 초심이란 처음에 다짐하는 마음이다. 씨앗을 뿌리는 마음이며, 한 걸음 나아가는 마음이다. 초심이 제대로 마음속에 자리잡았을 때, 우리는 씨앗을 아름드리나무로 키울 수 있고, 멀리 천리 길에도 닿을 수 있다.

물러서거나 굽히지 않는 마음

새해가 되면 사람들은 새로운 시작을 결심하고, 희망에 부풀어 목표를 세우지만 이내 포기하는 사람이 많다. 초심은 고작 방 하나를 밝힐 수 있을 뿐인 작은 촛불에 불과한 것이어서 날마다 가꾸지 않으면 쉽게 꺼지고 만다. 초심을 지켜가기 위해서는 자신의 내면에 움튼 마음을 커다란 불빛으로 이어질 만큼 강하게 만들어야 한다. 애초에 '한 번 해볼까?'나 '아니면 말고' 식의 마음가짐을 갖는다면 초심을 유지할 수 없다. '꼭 이루고 말겠다'는 굳은 다짐이 있을 때에야 초심이 '작심 3일'이 되지 않고 지속될 수 있다.

'초지일관(初志一貫)'은 처음 세운 뜻을 굽히지 말고 끝까지 밀고 나가야 그 뜻을 이룰 수 있다는 말이다. 불가에서도 '초발심시 변성정각(初發心時 便成正覺)'이라 하여 최초의 마음을 통해 곧 바른 깨달음을 얻는다고 말한다. 초심은 몇 번 시도해 보고 이내 포기하는 것이 아니라, 될 때까지 할 때 지켜진다. 이런 면에서 초심은 '창업자 정신'과도 일맥상통한다. 처음 사업을 시작할 때, 비단 작은 구멍가게라 할지라도 '해보고 안될 때는 문 닫으면 그만'이라고 생각하는 사람은 없을 것이다. '꼭 성공하고 말겠다'는 의지로 충천된 마음, 그 마음이 곧 초심이다.

기본으로 돌아가는 마음

사람들은 보통 위기상황에 처하거나 일이 잘 풀리지 않을 때에는 '초심을 잃지 말자. 초심으로 돌아가자'라는 말을 한다. 이는 아마도 어떤 일이든 순수한 마음으로 시작했고 자신의 저력과 긍정적인 생각을 가졌던 그 출발점에 대해 일깨우고자 하는 바람에서 하는 말일 것이다.

위기는 '높은 이상과 순수한 꿈'을 지녔던 초심을 상실할 때 찾아온다. 초심을 잃었다는 것은 열정이 식기 시작했으며 교만이 싹트기 시작했다는 것이다. 겸손히 배우려는 마음을 상실해 가고 있다는 것이다. '의례히 해 온 일이고, 신경 쓰지 않아도 잘 되겠지' 하고 방심하는 마음이 위기를 부른다. 대부분의 기업이 신입사원을 채용하면 흔히 극기 훈련을 한다. 극기 훈련을 하는 데에는 여러 목적이 있겠으나 어떠한 어려움도 이겨낸 처음의 마음을 잊지 말라는 이유도 있다. 그러나 시간이 흐르다 보면 신입시절의 굳은 결심은 사라지고 초심은 그냥 한 때의 마음가짐으로 흘러가 버린다. 이럴 때일수록 스스로의 마음을 극기 훈련할 때의 마음으로 되돌려 볼 필요가 있다. 처음에 지녔던 높은 이상과 순수한 꿈이 퇴색되지 않았는지 다시 한 번 초심으로 돌아가 보는 것이다.

미루지 않는 마음

초심이 잘 지켜지지 않는 가장 큰 이유 중 하나는 '내일부터 하면 되겠지'라는 '미루기'이다. 헬스클럽에 등록해놓고 춥다는 핑계로 집으로 달려가 야식을 찾는 것처럼 말이다. 대부분의 사람들은 계획이라도 세우지 않으면 무언가 뒤쳐지는 것 같은 불안한 심리 때문에 일단 무엇이라도 계획해보지만 이도 하루 이틀이 지나면 귀찮고 불편해져 자꾸 미루게 된다. 이러한 습관에서 벗어나려면 스스로 마감 효과 또는 데드라인 효과를 가져야 한다. 스스로가 명확한 태도로 일정 계획을 수립하고 관리할 때 초심은 지속적으로 유지된다. 계획을 잘 달성하는 이들을 보면, 성공확률이 높은 합리적인 목표를 정해 효율적으로 일정을 관리한다는 것을 알 수 있다. 그들은 스스로 목표에 대한 간절한 이유를 발견하여 끊임 없이 동기부여를 하고 열정의 에너지를 유지한다. 목표에 대한 간절함을 크게 느끼는 만큼 남에게 떠넘기거나 다음으로 미루지 않는다.

부단히 되새김질하는 마음

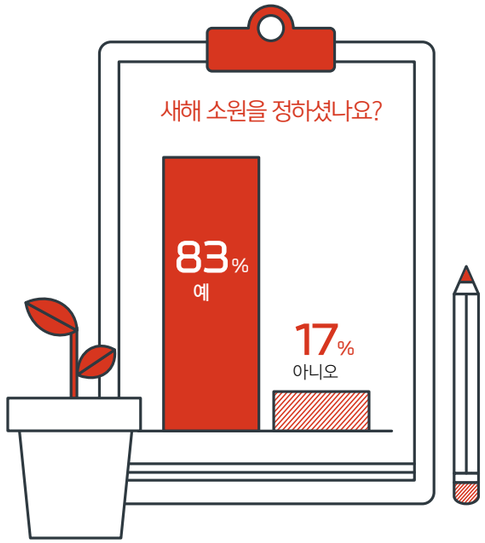
옛 선비들은 가훈이나 좌우명 등 중요하게 생각하는 가치를 현판에 새기거나 족자에 적어 잘 보이는 곳에 둠으로써, 매일 바라보고 마음이 흐트러지지 않도록 바로잡았다. 시간이 지날수록 초기의 의욕은 사라지고, 명확했던 목표의식은 흐려지기 마련이다. 따라서 초심을 잃지 않기 위해서는 의지가 약해지지 않았는지 정기적으로 스스로를 관찰하고 다스려야 할 필요가 있다. 초심을 가로막는 나쁜 습관이나 장애요인이 없는지 점검해 보고, 문제가 될 것을 미리 제거하거나 최소화 해야 한다. 목표를 위한 계획단위를 연간, 월간, 주간, 일일 단위와 같이 세분화시키는 것도 초심을 되새기는 방법이 된다. 또한 이루고자 하는 목표가 분명해야 한다. 단순히 '무엇을 이루었으면 좋겠다'가 아니라 그것을 통해 내가 진정으로 누릴 수 있는 가치가 무엇인지를 곰곰이 생각해보자. 달성하고자 하는 목표를 눈앞에 갖다 놓은 듯이 명확하게 볼 수 있을 때 우리의 초심은 더 단단한 결심이 된다.

진정한 변화의 중심에는 모든 시작의 첫 마음인 '초심'이 있다. 초심을 잃지 않을 때 지속 가능한 변화와 성장이 함께한다. 설 연휴를 보내고, 몸과 마음이 해이해지기 쉬운 지금, 잊혀져 가는 다짐은 없는지, 실행에 옮기지 못한 결심은 없는지, 안일함 마음으로 늑장 부리고 있지 않은지 자신을 돌아보자. 올해 연초에 가졌던 결심이 어김없이 무너지는 것을 바라지 않는다면 초심으로 돌아가자. 처음 그 마음을 가졌던 때를 떠올려 보자.

2015년 어떤 한 해를 꿈꾸시나요?

조사기간 : 2015년 1월 26일 ~ 2월 2일(8일간)
응답자수 : 총 66명

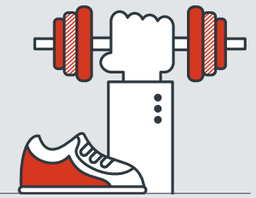
어찌하여 우리의 새해 계획은 매년 되풀이 되는 것일까요? 그렇다고 안 세우면 허전하고, 벌써부터 모든 것을 포기한 듯한 찜찜함에 올해도 여지없이 반복되는 우리의 새해 계획들! 올해에는 반드시 그 계획들이 모두 이루어지는 바람과 함께 2015년 세아인들이 달성하고자 하는 것은 무엇인지 물었습니다.



Q. 새해 소원을 이루기 위해 어떤 노력을 하고 있나요?

29%

1위 규칙적 운동



2위	21%	어학, 자격증 취득 등을 위한 공부
3위	13.5%	역량 강화, 업무 개선
4위	12%	기타
5위	10.5%	절약
	10.5%	아무 것도 하고 있지 않다
7위	3.5%	금연

Q. 세아에게 앞으로도 위기의식이 필요한 이유는 무엇이라고 생각하나요?

45.5%

1위 끊임없는 경쟁상황으로 인해 위협받고 있기 때문이다

2위	38%	시장 변화 양상은 앞날을 예측할 수 없기 때문이다
3위	12%	절박한 위기의식이 있어야 창조적 성과가 가능하기 때문이다
4위	1.5%	잘 나갈 때일수록 자만을 경계하라는 의미다
	1.5%	달리는 말에 채찍질을 하는 의미다
	1.5%	기타

Q. 새해 첫 아침을 어떻게 보내셨나요?

48.5%

1위 평소처럼 평범하게 보냈다

2위	18.5%	한 해의 계획을 세우며 보냈다
3위	13.5%	일출을 보러 다녀왔다
4위	10.5%	여행을 다녀왔다
5위	4.5%	휴일이라서 늦잠을 잤다
	4.5%	기타

Q. 2015년 이루고 싶은 목표는 무엇인가요?

29%

1위 자기계발

2위	27%	행복한 가정생활
3위	15%	보람된 회사생활
4위	11%	운동 및 다이어트
5위	9%	성공적인 재테크
6위	6%	취미생활
7위	3%	기타

Q. 새로운 미래를 준비하기 위해 가장 절실한 요소는 무엇이라고 생각하나요?

30%

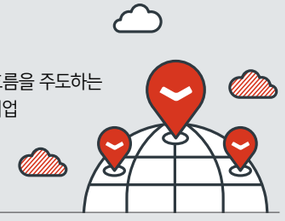
1위 올바른 경영 전략과 비전의 수립 및 공유

2위	27%	새로운 성장동력 및 패러다임 창출
3위	21%	선택과 집중에 따른 자원의 효과적인 배분 및 적극적인 투자
4위	11%	수평적이고 창조적인 조직 문화 및 기업 문화 강화
5위	6%	강력한 사업 추진을 가능케 하는 리더십 확보
6위	3%	협력사와의 상생 경영 및 고객과의 소통 강화
7위	2%	기타

Q. 2015년 세아가 지향해야 할 목표는 무엇이라고 생각하나요?

30%

1위 세계 시장의 흐름을 주도하는 글로벌 리딩 기업

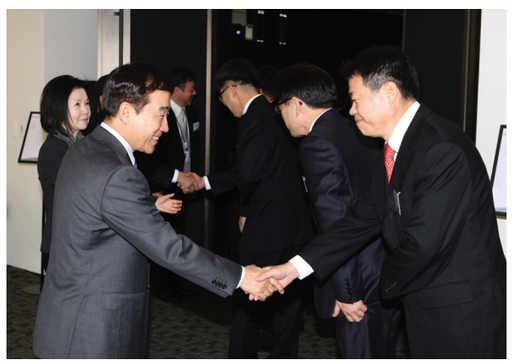


2위	27%	새로운 기술과 패러다임을 창조하는 혁신 기업
3위	14%	상생과 소통을 실천하는 고객친화 기업
4위	12%	지속 가능 성장을 선도하는 친환경 기업
5위	7.5%	사회에서 존경 받는 모범 기업
	7.5%	수 세대를 뛰어넘어 발전하는 백 년 기업
7위	2%	기타

2015 그룹 신년회의

새로운 시장의 도래는 위기가 아닌 기회

초경쟁, 저성장 시대에 세아는 어떻게 준비하고 대응해야 하는가? 2015년의 첫 월요일, 세아타워 4층 오디토리움에 모인 경영진들은 어려운 시황 속에서도 값진 성과를 달성한 이들을 치하하는 자리를 가졌다. 또한 지속적인 불황을 돌파하기 위해 불굴의 의지와 강건한 체력을 바탕으로 생존전략을 갖춰야 한다는 데 의견을 같이했다.



덕담과 힘찬 악수로 새해 문 열어

세아의 지난해를 돌아보고, 앞으로의 나아갈 방향을 구상하는 2015 그룹 신년회의가 지난 1월 5일 세아타워 오디토리움에서 개최됐다. 신년회의 전통에 따라 각 사 임원들은 회장단 그리고 계열사 대표들과 악수와 함께 새해의 덕담을 나누며 회의장에 입장했다. 힘껏 맞잡은 손에서 보다 나은 2015년을 함께 열어가겠다는 의지가 엿보인다. 본격적인 신년회의에 앞서 현장에서 일하는 세아인들의 땀과 열정, 장인정신을 담은 영상이 상영됐다. 뜨거운 철의 심장의 고동치는 것을 느낄 수 있었던 장인정신 영상 후에는 회사를 향한 애사심과 주인의식, 그리고 '세아인'이라는 자긍심을 지켜온 임원들에게 바치는 영상이 이어졌다. 'You Raise Me Up'이 배경곡으로 흐르는 가운데 '아버지'라는 이름을 가슴 속 깊이 묻어두고 세아인의 이름으로 오롯이 살아온 이들에게 감사와 존경의 메시지를 전하는 영상에 회의장의 분위기는 한결 경건해졌다.

신임 임원 및 대표이사 임명과 30년 근속임원 포상

이어서 신임 임원 및 신임 대표이사에 대한 임명장 수여식이 진행되었다. 세아홀딩스 임재원 이사보, 세아제강 백남준, 변영길 이사보, 세아베스틸 소진왕, 홍성원 이사보 등 총 14명이 신임 임원으로 임명되었으며 세아 L&S 조윤삼, 세아 E&T 서영범 대표가 신임 대표이사로 임명되어 이순형 회장으로부터 임명장을 수여 받았다. 세아 L&S 조윤삼 대표는 "30년을 넘게 일해 온 경력과 커리어를 높이 평가해 주고 한 회사의 경영을 맡겨 주신 것에 감사 드린다. 새롭게 태어나는 세아 L&S를 위해 적극적으로 노력하겠다."는 말로 임명 소감과 각오를 전했다. 세아 E&T 서영범 대표도 "대표로서 책임감을 느낀다. 업계가 전반적으로 어려운 경영 환경에 처해있지만 열정을 갖고 난관을 슬기롭게 풀어갈 수 있도록 최선을 다하겠다."라고 각오를 밝혔다. 투철한 사명의식과 한결같은 마음으로 회사 발전을 위해 기여한 세아인에게 감사의 뜻을 표하는 30년 근속자 포상식도 있었다. 세아제강 권병기 포항공장장, 세아 L&S 조윤삼 대표이사, SeAH Steel Vina 남형근 법인장이 근속 기념패와 함께 금 20돈으로 제작된 행운의 열쇠를 기념품으로 받았다.

회사 발전에 기여한 공로자 수상 이어져

2014년 회사 발전에 기여한 임직원의 노고를 치하하는 세아업적상 수상식도 이어졌다. 올해로 18번째를 맞이하는 세아업적상은 기술개발, 생산, 영업, 관리혁신, 특별공로 등 5개 부문을 총괄하여 시상하고 있으며 2014년도는 5개사에서 총 8건이 제출되어, 그 중 금상 1팀, 은상 4팀, 특별공로상 1팀이 선정되었다. 먼저 '상하이 GM 사 G60/61차종의 Brake & Fuel 번들 개발'에 성공한 세아 FS 이정일 과장과 '저가형 신제품 FCW 개발을 통한 원가절감'을 이룬 세아 ESAB의 길웅 팀장이 기술개발부문 은상을 수상했다. 길웅 팀장은 "단기간 내에 그치지 않고 향후 국내 시장을 선도할 수 있는 계기가 된 것 같아서 자부심을 느낀다"는 말로 수상의 기쁨을 전했다. 생산부문에는 '생산 프로세스 합리화를 통한 생산성 향상 및 수익성 개선'에 성공한 세아특수강 이종탁 팀장이, 영업부문에는 '가스공사 독점 계약을 통한 판매량 확대 및 수익성 개선'의 성과를 거둔 세아제강 이권한 팀장이 각각 은상 수상자로 호명되었다. 기술개발부문 금상은 '고청정 프로세스 개발 및 적용에 따른 베어링강 수주 확대'를 일궈낸 세아베스틸의 서영식 차장 외 11명이 수상의 영예를 안았다. 특별공로상은 이탈리아 제강회사인 이녹스텍 인수에 성공한 세아제강 김정욱 팀장 외 7명과 세아홀딩스 장진수 수석 외 2명 등 총 11명에게 돌아갔다. 특별공로상을 대표로 수상한 김정욱 팀장은 "더 나은 세아로 나아가기 위해 꼭 필요한 한 걸음이었다. 어려운 싸움이 될 것이라 예상했으나 경영진들의 빠른 판단과 신속한 실행력이 있었기에 가능한 일이었다. 해외업체 인수의 경험이 적었던 터라 걱정도 많았지만 오늘 이렇게 상까지 받게 되어 기쁠 따름이다."라고 수상 소감을 전했다.

SSA, 세아베스틸 세아경영상 경쟁력 부문 수상

경쟁력 부문, 미래성장 부문, 경영혁신 부문, 인재육성 부문의 총 4개 부문에 대해 우수한 경영활동을 보여준 회사에 수여되는 세아경영상 시상이 이어서 진행되었다. 2014년에는 4개 부문 중, 경쟁력 부문에 대해서만 수상 회사가 선정되었으며, 그 영광은 SSA와 세아베스틸이 차지했다. SSA는 미국 시장 내 한국산 파이프의 경쟁이 심화되는 상황임에도, 신규 거래처 개발 및 수주관리 개선을 통해 판매를 확대하여 창사 이래 최고의 경영실적을 거둔 공로를 인정받아 이번 경영상을 수상했다. 세아베스틸 역시 고객 밀착형 마케팅을 통한 내수 판매 확대 및 선진국 중심의 고부가 수출시장 확대 노력을 통해 창사 이래 최초로 판매량 200만 톤을 달성하며 값진 수상의 영광을 안았다. 세아베스틸 이승휘 부회장은 수상소감에서 "작년 한 해는 재해 제로(zero)를 달성하는 원년이었다. 획기적 수준의 품질 개선, 수율 납기 등 세계적인 특수강 기업에 걸맞은 수준을 달성했다."는 말로 자부심을 표현했으며 "포스코특수강 정상화를 달성하는 것으로 이 상에 대해 보답하는 한 해를 만들겠다."고 각오를 다졌다.

새로운 가치를 창출하는 새해 열어갈 것

이어 세아 10대 뉴스 동영상을 통해 2014년의 굵직한 성과들이 소개되었으며 지난 해의 실적을 되돌아보고 올해의 경영환경과 계획을 살펴보는 시간도 가졌다. 도전적인 시장환경에도 불구하고 세아는 지난 해 수출 및 해외법인 판매 확대로 확고한 매출 성장을 이뤘다. 세계적 저성장의 흐름으로 2015년도 어려운 한 해가 될 것이라는 전망이 지배적인 가운데에서도 세아는 올해 4% 수준의 성장 목표를 발표했으며 외형 및 내적 성장을 통해 한 단계 더 도약하는 해가 될 것이라는 각오와 기대로 경영보고 영상이 마무리 됐다. 영상을 감상한 후, 이순형 회장은 "새로운 환경의 도래에 대응하여 우리에게 요구되는 것은 불굴의 도전정신과 의지"임을 강조하며 "세아만의 견고한 내실로 새로운 가치와 이익을 창출해내는 희망찬 한 해를 만들어갈 것"을 당부했다.

이날 신년회의에 모인 임원들은 5층 세아카페로 이동하여 오찬식을 가졌다. 세아의 경영진들은 '긍정적 마인드와 위기를 기회로 만드는 도전적인 자세로 발전적 성과를 이룩할 것'에 의견을 함께했다. 마지막으로 세아베스틸 이승휘 부회장의 "위기를 기회로!"라는 선창에 따라 모두가 "기회로, 기회로, 기회로!"를 외치며 건배했다.

세아제강 JFE STEEL 열연코일 300만 톤 공급 기념식

행운과 번창,
건강이 가득한 한 해로

세아제강은 지난 1월 21일 세아타워 31층에서 세아의 비즈니스 파트너인 JFE STEEL과 열연코일 300만 톤 공급을 기념하는 뜻 깊은 시간을 가졌다. JFE STEEL 하야시다 사장을 비롯해 한국 JFE STEEL의 사토 사장, JFE SHOJI의 야지마 사장과 한국 JFE SHOJI의 시미즈 사장, METAL ONE의 오스미 부사장, 한국미쯔비시상사의 후지와라 본부장 등 많은 임직원들이 참석해 JFE STEEL과 세아제강의 기념식을 축하했다.

55년을 이어온 견고한 인연

JFE STEEL과의 인연은 세아제강 55년 역사와도 같다고 할 수 있다. 창업 직후 부산철관공업시절 열연코일의 대부분을 JFE STEEL의 모태인 가와사키제철에서 조달했고, 특히 1970년대 호주 산토스사가 발주한 API강관 국제입찰에서 낙찰에 성공했지만 열연코일 확보 문제로 고민하고 있을 때 일본 자국 업계의 압력 속에서도 소요량 전량을 공급해 준 것도 가와사키제철이었다. 또 1965년 니시야마 사장은 부산공장을 방문해 기술정보 교류나 연수 등을 통해 세아제강의 성장을 도왔다. 세아제강과 JFE STEEL은 1961년 거래를 시작한 이후로 1997년 150만 톤, 2014년 5월 300만 톤 거래량 달성이라는 괄목할만한 성장을 이뤘다. 무엇보다도 누적 거래량 150만 톤을 달성하는데 36년이 걸렸다면 150만 톤을 추가해 300만 톤을 달성하는데 걸린 기간은 17년, 즉 과거 대비 반도 안 되는 기간이 소요된 것이다.

상생과 신뢰의 약속 다져

이휘령 대표는 축사를 통해 이러한 성과는 양사의 오랜 신뢰관계를 통해서 빚어진 값진 결실이라며 1998년 IMF, 2008년 글로벌 금융위기 등 험난한 상황들을 함께 극복한 만큼 앞으로도 상생의 관계를 당부했다. 이에 JFE STEEL의 하야시다 사장은 세아제강과 JFE STEEL은 깊은 신뢰 관계를 넘어 절친한 인간관계라고 강조하면서 상생을 통해 반석 위에 역사를 세우자고 화답했다. 이밖에도 JFE SHOJI의 야지마 사장, METAL ONE의 오스미 부사장이 축사를 전해 화기애애한 분위기를 이끌었고, 특히 JFE SHOJI의 야지마 사장은 축사를 한국어로 전해 감동을 더했다.

선물에 담긴 행운과 번영의 뜻

상생과 미래에 대한 약속을 주고받는 축사가 끝나자 기념품 전달식이 이어졌다. 먼저 JFE STEEL, JFE SHOJI, METAL ONE 3사에서 공동으로 준비한 은으로 만든 보물선은 세아제강의 행운과 번창, 건강을 가득 실으라는 의미로 특별 제작했다고 한다. 세아제강도 이순형 회장이 대표로 '귀한 인연'을 의미하는 최영욱 화백의 달항아리 작품을 JFE STEEL의 하야시다 사장에게 전달했다. 참석자 모두는 양사의 발전적인 관계를 박수로 지지하며 웃음 넘치는 기념촬영도 함께했다. 마지막으로 이순형 회장과 JFE STEEL의 오다 부사장은 오늘과 같은 눈부신 성장을 다시 한 번 기대하자며, 자리에 함께 한 모든 참석자들에게 건배를 제의했다. 이날의 힘찬 건배처럼 세아제강과 JFE STEEL의 2015년이 성공과 번영으로 물들어 가기를 바래본다.

지속 가능한 성장모델을 찾기 위한 그 첫 번째 여정

세아그룹 중장기전략 워크숍

2월 5일과 6일 양일간, 용인시 마북동에 자리한 현대인재개발원에서 세아홀딩스 미래전략파트 주관으로 '세아그룹 중장기전략 워크숍'이 열렸다. 이번 워크숍에는 세아홀딩스를 비롯해 세아제강, 세아베스틸 등 6개 계열사 임직원 24명이 참석했으며, 이들은 1박 2일 동안 중장기전략 첫 번째 단계인 MI(Market Intelligence, 시장조사 분석)를 집중 탐구하며, 실습을 통해 보다 구체적인 시장조사 분석의 기틀을 잡아나갔다.

초심으로 돌아가 함께 고민하는 자리

2월 5일 오전 10시, 세아홀딩스, 세아제강, 세아베스틸, 세아특수강, 세아 FS, 세아 ESAB 임직원들이 중장기전략 워크숍을 위해 현대인재개발원에 도착했다. 간단한 자기소개를 통해 인사를 나눈 워크숍 참가자들은 곧이어 미래전략파트 김철홍 수석과 장진수 수석이 진행하는 MI 총론 강의에 귀 기울였다.

김철홍 수석은 국내 시장의 중국 철강제품 공급 증가를 비롯해 새로운 경쟁자의 등장 등 그룹의 성장을 방해하는 시장 환경에 대응하기 위해서는 구체적인 중장기 발전전략을 세워야 함을 강조했다. 더불어 MI를 통해 향후 사업 환경의 전개를 추정함으로써 미래 비즈니스 모델을 도출하고, 각 유관 부서 간, 팀 간 사전 커뮤니케이션을 통해 발전 방향을 함께 모색해갈 것을 당부했다. 워크숍을 참관한 미래전략파트 이강현 상무는 "초심으로 돌아가, 우리가 속한 시장을 분석하고 시장을 구성하는 고객의 니즈를 파악해 전략을 구체화하는 것이 급선무"라고 조언하며, 이번 워크숍의 목적이 "지속가능한 성장 모델을 찾기 위한 세아그룹 중장기전략의 첫 번째 여정"임을 밝혔다.

살아남기 위한 생존전략 강구

점심식사 후에는 전략이란 무엇인지를 간략하게 체감할 수 있는 생존전략 게임 <1492 Adventure>가 시작됐다. 신대륙을 발견하고 황금을 실어 무사 귀환하는 미션을 완수해야 하는 이 게임은 한 치 앞을 알 수 없는 날씨의 변수와 제한된 재원, 까다로운 게임 규칙을 지켜야 하는 고도의 생존전략 게임. 각 계열사 별로 선장을 정한 뒤 1시간 가까이 이어진 생존 게임에서는 치열한 접전 끝에 세아베스틸이 1등을 차지했다. 워크숍 참가자들은 비록 가상의 게임이긴 했으나, 실제로 사업전략을 구상하고 계획할 때 예기치 못한 다양한 변수에 흔들리지 않기 위해서는 철저한 사전 시장조사 분석(MI)이 중요함을 깨달았다고 입을 모았다.

그룹의 미래지표 수립을 위해

주요 전방산업 동향과 당면해 있는 전략 추진과제 현황을 예로 든 세그먼테이션(Segmentation, 시장 세분화), 타깃 세그먼테이션을 정하는 시장분석 등 워크숍 참석자들은 진중한 자세로 실습과 발표에 몰입했다. 워크숍 두 번째 날에는 현재 철강시장 안에서 세아그룹과 각 계열사의 위치를 객관적으로 조명하는 '경쟁력 분석'과 이를 기반 한 시사점 도출 실습 및 발표가 있었다.

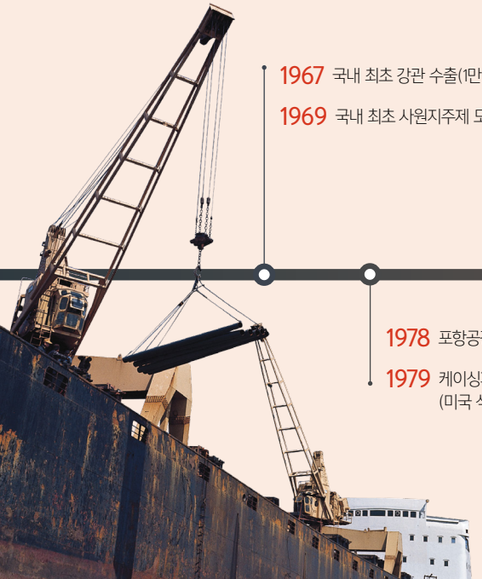
"이번 중장기전략 워크숍이 자기반성의 시간이었다."고 말문을 연 세아제강 판매기획팀 윤명구 부장은 "피상적으로만 알고 있던 사업전략들을 다양한 예시와 실습을 통해 체계적으로 분석하고, 우선순위를 정함으로써 닫혀있던 사고가 전환되는 뜻 깊은 시간이었다"고 참여 소감을 전했다. 미래전략파트는 이번 MI 워크숍에 이어 오는 5월에는 실제 중장기전략을 수립하는 '세그먼트 별 비즈니스 모델 수립' 워크숍을, 8월에는 중장기전략 실행 워크숍을 순차적으로 진행해 체계적인 중장기전략 수립 및 실전 방안을 각 계열사와 공유할 예정이다.

이강현 상무는 "중장기전략 워크숍을 계기로 계열사들이 MI 프로세스를 인지해, 중기계획 하에 단기계획들이 원활히 움직일 수 있도록 초석을 다지자"고 격려하며 "해외시장 타깃팅에도 주목해야 할 시기인 만큼 고객의 니즈와 경쟁자 동향 등을 파악해 3~5년의 중장기전략을 수립하고, 그룹 전체가 함께 나가야 할 미래지표를 만드는 것"이 중장기전략 워크숍의 지향점임을 거듭 강조했다.

최초라는 이름의 기록

새로이 열고 앞서 걸어 온 전인미답(前人未踏)의 길

반세기가 넘는 세아의 역사를 돌아보면 최초라는 수식어가 수 차례 등장한다.
아무도 걷지 않는 길을 걷는다는 것은 고단한 행보였을 것이다.
그러나 앞선 걸음은 누구보다 먼저 경쟁력을 확보할 수 있는 세아의 커다란 성장 동력이었고,
나아가 국가산업 발전에도 크게 이바지하는 길이었다.



국내 최초 강관 수출

1967 국내 최초 강관 수출(1만 여 달러 규모)

1969 국내 최초 사원지주제 도입

1978 포항공장에 국내 최초 SRM 설비 도입

1979 케이싱파이프, 국내 최초 API 모노그램 (미국 석유업체 인증) 획득

1981 제1차 제안의 달 선포

1982 서울 · 포항공장 강관업체 최초 1등급 공장 지정(공업진흥청)

1984 단열이중관 사업부 발족

1989 해덕강업, 유정용 강관 Coupling API(미국석유협회) 모노그램 획득

1993 1월 포항공장 강관업체 최초 ISO 9001 획득

1995 세아 E&T, 국내 최초 터보압축기 개발

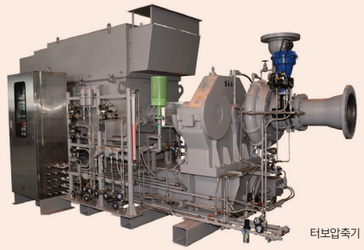
1997 세아 ESAB, 국내 최초 Low Fume CO_2 용접재료 개발

1999 세아제강, 고강도의 Duplex 스테인리스 강관 국내 최초 개발

2000 세아제강, 국내 최초 내식성 송유관 API X65 포스코와 공동 개발
세아 ESAB, 국내 최초 Oblique 단면 공정 개발

2001 세아제강, 국내 최초 열교환기용 스테인리스 UTube 생산

2003 세아특수강, 자동산세 및 피막 설비 국내 최초 국산화 성공



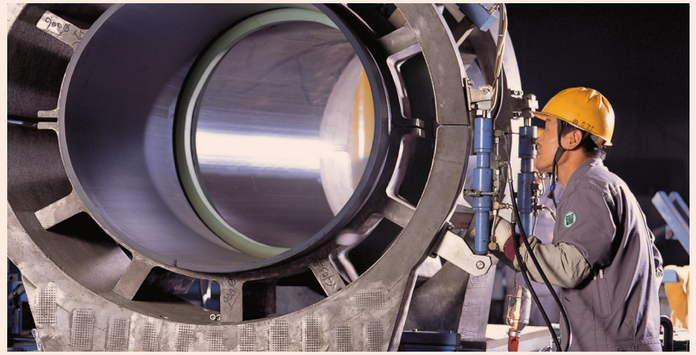
터보압축기

2007 세아 FS, 세계 최초 '갈바륨(Galvalume) 3가크롬 도금(NSG)' 제품 개발

2009 세아 E&T, 스팀재생압축기 국내 최초 개발, 출시

2014 세아 ESAB, 국내 최초 Seamless FCW 'Prime Weld' 개발

국내 최초로 도입된 포항공장의 SRM 설비



단열이중관 Polyethlen Elbow Butt Welding Machine

포항공장 ISO 9001 품질보증시스템 획득

자동산세 및 피막 설비 국내 최초 국산화 성공

국내 최초 강관 수출과 사원지주제

부산철관공업은 창립 7년만인 1967년에 국내 최초로 미국의 선메탈(Sun Metal)사에 1만 여 달러 규모의 강관을 수출하는 쾌거를 올렸다. 이는 한국 강관업계 최초의 수출로서 비록 규모는 크지 않지만 한국산 강관의 수출 길을 개척했다는 데 큰 의의가 있다. 이를 시작으로 부산철관공업은 1968년에는 전년 총수출액 11만 달러보다 5배 가량 증가한 50만 달러의 실적을 거둠으로써 수출에 대한 자신감을 키웠다. 부산철관공업이 1969년 5월 13일 주식 상장과 함께 도입한 사원지주제 역시 우리나라가 종업원지주제 실시 방안을 발표한 1974년보다 5년이나 앞선 것이었다. 국내 처음으로 도입된 사원지주제는 우선 회사의 경영내용을 가장 잘 아는 사원을 주주로 등재함으로써 불필요한 외부 투자세력으로부터 간섭을 배제할 수 있을 뿐 아니라, 사원들에게는 애사심을 가지고 업무에 열중할 수 있는 동기부여가 됐다.

SRM 설비 도입과 단열이중관 개발

1978년 5월 포항공장에 SRM(Stretch Reducing Mill, 소형열간압연) 설비가 국내 강관업계 최초로 도입되었다. SRM 방식은 강관의 외경과 두께를 조정할 수 있으며, 빠르게 생산할 수 있다는 장점을 지녔다. 특히 고강도 강관의 제조에 탁월한 성능을 지니고 있어 강관의 최고봉이라 할 수 있는 API 강관을 만들 수 있게 됐다. SRM 설비의 저렴한 투자비, 높은 생산성, 원가절감 효과가 더해져 부산파이프는 다른 경쟁사들보다 좋은 품질의 강관을 저렴하게 국내외 시장에 공급할 수 있는 경쟁력을 갖추게 됐다.

1984년 11월 1일 부산파이프는 단열이중관 사업부를 발족시키고 이듬해 1월부터 상업생산을 시작했다. 종래의 단열관은 단열성이 좋지 못하고 관의 부식을 막을 수 없는 등 비경제적 요소가 많았다. 부산파이프가 국내 최초로 개발한 단열이중관은 이러한 단점을 보완했다. 방수처리와 부식문제를 해결함으로써 매립관의 수명을 월등히 연장시켰으며 장거리 수송 시 열 손실에서 발생하는 비용도 대폭 절감시켰다. 부산파이프는 단열이중관과 보일러 튜브용 강관으로 크게 호응을 얻으며 1986년 한 해 동안만 170여 개 업체에 납품했으며, 국내 최초로 FED(Far East District, 극동공병단) 자재 납품을 승인 받아 제품의 우수성을 알렸다.

업계 최초 1등급 공장 지정 및 ISO 9001 획득

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 절감했다. 또한 제품에 대한 대내외 공신력이 크게 향상되어 내수 및 수출 증대에 기여하게 됐다. 포항공장은 1993년 1월 강관업계 최초로 ISO 9001 품질보증시스템 인증도 획득했다.

세아제강의 잇다른 신제품 개발

1999년 세아제강은 탁월한 내식성을 가진 고강도의 Duplex 스테인리스 강관을 국내 최초로 개발에 성공했다. 이어 2001년에는 국내 최초로 열교환기용 스테인리스 U-Tube의 생산으로 전량 수입에 의존해 온 U-Tube의 국산화에 성공함으로써 수입 대체효과를 높였다. 유전의 깊이가 갈수록 깊어지고 원유 및 천연가스 속의 불순물로 인해 내식성이 우수한 강관의 필요성이 증대됐다. 이에 세아제강 기술연구소는 2000년 국내 최초로 '내식성 송유관 API X65'를 포스코와 공동 개발했다. 강관 내의 비금속 개재물을 최소화하고, 완벽한 용접품질을 확보해야 하는 까다로운 공정으로, 이전까지 내식성 송유관의 생산은 독일 및 일본 소수업체로 제한됐었다. 한편, 포항공장은 국내 최초로 Press Bending 방법을 도입한 강관전주라인을 신설함으로써 고강도 강관전주를 최대 16미터 길이로 생산할 수 있는 능력을 갖추게 됐다.

고부가가치 제품 및 설비 개발 이어져

세아 E&T 터보사업부는 1995년 국내 최초로 터보압축기를 개발하는데 성공했다. 당시 터보압축기 기술은 전 세계에서도 몇몇 선진 국가 외에는 보유하지 못한 첨단기술이었다. 2009년에는 전량 수입에 의존하던 스팀재생압축기를 국내 최초로 개발, 출시하여 수입 대체에 기여함과 동시에 기술력을 공고히 했다.

세아 ESAB의 전신인 한국알로이로드는 친환경의 Low Fume CO_2 용접재료 개발에 착수하여 1997년 말 국내 최초로 흄(Fume)이 획기적으로 줄어든 용접와이어 개발에 성공하는 결실을 거두었다. 이어 2000년에는 저(低)수소계 제품의 흡습을 막기 위해 국내 최초로 사선(Oblique) 단면을 가진 공정을 개발, 이를 적용한 제품을 대우조선해양에 독점적으로 납품했다. 세아특수강은 2003년 자동산세 및 피막 설비를 새로 도입했다. 이 설비는 자체 기술력을 바탕으로 1년여의 노력 끝에 국산화에 성공한 국내 최초의 자동화 설비이다. 새로운 설비의 개발을 통해 세아특수강은 향상된 조직 품질과 표면품질로 경쟁업체와 차별화된 제품 생산이 가능해졌고, 비약적인 생산량 증가와 함께 시장점유율을 확대하여 2003년 4월에 회사 설립 이후 최초로 월 2만 톤 생산 판매체제를 구축하는 괄목할 만한 성과를 거두었다. 한국번디(현 세아FS)도 3년 동안 연구에 매진하여 2007년 세계 최초로 '갈바륨(Galvalume) 3가크롬 도금(NSG)' 제품 개발에 성공했다. 신제품은 기존의 동 튜브를 대체하며 고객에게 원가절감 효과를 가져다 주었으며, 회사에는 고수익성으로 신규 시장 매출 증대에 기여했다.

아무도 가지 않은 길은 낯설고 두렵다. 하지만 그 길에 남은 발자국은 더욱 선명하게 남는다. 새로운 시작을 두려워하지 않는 새로운 시도들이 세아의 오늘을 만들었듯, 또한 미래를 새롭게 열어갈 것이다.

SeAH Steel America
Colorado Branch

SeAH Steel America
Headquarters(LA)

SeAH Steel America
Houston Branch

드넓은 아메리카 대륙에 한국산 철강제품의 머릿돌을 놓은 선구자

SeAH Steel America

1980년대의 석유파동, 2008년 미국 발 금융위기, 지난해 한국산 유정용 강관 및 송유관의 반덤핑 관세 등 수많은 난재들이 있었다. 하지만 SeAH Steel America는 위기를 뛰어넘어 여전히 미국 철강시장에서 맹활약하고 있으며 세아제강 산하 외국 법인 가운데에서 가장 큰 규모를 자랑하는 기업으로 성장했다. 북미 및 중남미 시장 개척의 현장에서 한국산 철강제품의 우수성을 알리고 있는 선봉장, SeAH Steel America가 멀리 Los Angeles에서 소식을 보내왔다.

미 전역을 아우르는 본사 – 지점 네트워크

SeAH Steel America(이하 SSA)는 현재 미주지역 내에 3개의 주(State)에서 영업활동을 영위하고 있습니다. SSA의 본사는 미국에서 두 번째로 큰 도시인 Los Angeles에서 남동쪽으로 약 24Km정도 떨어진 Santa Fe Springs라는 산업지역에 위치하고 있습니다. 이 지역은 항만(Long Beach)이 가깝고 물류 상으로도 교통이 편리하며 일년 내내 뜨거운 햇살 속에서 푸른 하늘을 바라볼 수 있는 곳입니다. SSA의 본사는 서부지역 및 캐나다 지역 그리고 일부 중부 및 동부 지역에 산재해 있는 고객사들을 상대로 영업활동을 펼치고 있으며, 타 지역에 있는 SSA의 지점들의 활동을 지원하는 심장입니다. SSA의 다른 판매지점으로는 미국 중남부 텍사스주에 위치한 휴스턴 지점이 있습니다.

휴스턴 지점은 강관제품 외에 세아베스틸의 강봉제품의 판매 및 마케팅 활동을 하는 주 사업장이기도 합니다. 휴스턴 지점은 SeAH Steel America의 이름뿐만 아니라 Pan Meridian Tubular(PMT)라는 상호로도 영업활동을 영위하는데, 유정용 강관(OCTG Pipe)을 전문적으로 판매하는 조직이고, 그 산하에 콜로라도 주에 위치한 덴버 지점을 보유하고 있습니다. 현재 휴스턴 지역은 미국 에너지 산업의 수도로 일컬어지는 곳이어서 철강제품의 물류가 미국 내에서도 가장 활발한 곳 중 하나입니다.

SeAH Steel America가 걸어온 발자취

1977년 11월에 사무소 등록으로 시작된 SSA는 1978년 8월 15일 캘리포니아 주 정부에 "Pusan Pipe America, Inc"라는 사명으로 기업등록을 마침으로써 본격적인 미주시장의 진출을 선언하게 됩니다. 그 이후 SSA의 이병준 회장님과 김홍기 사장님 이하 임직원들은 한국 철강제품에 대한 인식조차 없는 미국기업들을 직접 방문하여 세아제품의 안내 및 우수성을 홍보함과 동시에 미주 강관시장에 대한 조사 및 요구들을 파악하고 차근차근 고객사들을 확보해왔습니다. 1983년 휴스턴 지점 및 1987년에는 필라델피아 지점을 오픈하여 미국 중부지역 및 동부지역에 대한 판로 개척에 나섰습니다(필라델피아 지점은 2003년에 휴스턴 지점으로 통합). SSA는 새로운 시장개척 및 판로확장을 위해 현지기업 인수에도 적극적으로 임했는데, 1990년 당시 고객사였던 State Pipe & Supply 인수, 그리고 현 Pan Meridian Tubular의 전신인 Panther사를 1991년에 인수한 것이 대표적인 사례입니다. SSA의 현지화 전략에 따라 인수한 현지기업의 일선 판매대표들을 한국 파견직원이 아닌 현지직원들로 그대로 유지하면서 세아품질의 우수성과 그들의 판매망을 결합함으로써 SSA가 미국에 진출한 한국제강 기업 중에 가장 큰 규모로 성장하는데 큰 초석이 되었습니다. SSA는 계속적인 노력을 거듭한 결과 미주 진출 이듬해인 1979년 천 톤 미만에 불과했던 매출량이 2014년 기준 매출액 8.6억 달러, 판매량은 약 73만 톤에 이르는, 세아제강 산하 외국법인 내에 가장 큰 규모를 자랑하는 기업이 되었습니다.

장기적인 안목으로 역경과 도전 이겨내

1977년 미주지역 진출 이후, SSA는 매년 새로운 역경과 도전에 맞서 왔습니다. 1980년대 중반의 석유파동으로 인한 고비 그리고 2008년에 시작된 미국발 금융위기로 인한 경제침체는 성장의 고삐를 힘껏 당겨오던 SSA에게 장애물로 작용하기도 했습니다. 그러나 그때마다 SSA 임직원은 일심동체로 이러한 위기들을 벗어날 수 있었습니다. 위기극복의 원동력은 첫째로 "장기적 안목을 통한 초석기업이 되자"는 본사 경영철학과 "작은 일들에 일희일비하지 말고 다음 일을 침착하게 숙고하여 대처하자"는 이병준 회장님의 말씀이 있었기에 가능했습니다. 어려움 속에 그 이유를 파악하고 그로 인한 시장변동에 대처한 차선책을 빨리 결정하여 행동으로 옮긴 덕분에 SSA는 어려움을 겪은 이듬해에는 높은 성장을 기록할 수 있었습니다. 두 번째로는 세아제품에 대한 시장에서의 높은 평가입니다. 1970년대 초반 철강빈국이었던 한국이 1990년대 후반부터 철강대국으로서의 지위를 획득하면서 미국시장에서의 한국산 철강제품에 대한 인식이 크게 바뀌었고, 세아제품을 사용했던 외국고객사들의 좋은 품평은 한국산 철강제품의 경쟁력을 높이는 직접적인 계기가 되었던 것입니다. 마지막으로 언급하고 싶은 부분은 한국뿐 아니라 각 나라에 있는 세아 생산기지들이 철저히 지켜준 납기준수였습니다. 항상 고객과의 약속을 중시하는 세아의 경영철학은 미국인들이 가장 큰 미덕으로 꼽는 부분인 동시에 단순히 공급자와 수요자와의 관계를 뛰어넘어 동반자적인 믿음의 관계를 형성시키는 중요한 요소였으며, 어려운 시장상황에서도 꾸준히 거래를 성사시키는 원동력이었습니다.

2014년 세아경영상 수상은 세아 품질의 힘

SSA는 2014년 세아경영상을 수상하는 영예를 안았지만, 이것은 세아제강 본사 및 관계사들의 긴밀한 공조와 협조 없이는 불가능한 일이었습니다. 2014년에 있었던 불리한 여건들, 한국산 및 베트남산 유정용 파이프에 대한 반덤핑 관세 발효 및 미주시장 내에서 더욱 치열해지는 한국산 파이프 간의 경쟁과 세계적인 유가하락세는 어느 해보다 SSA에게 위기감을 팽배시켰습니다. 그러나, 이러한 위기들은 우리를 더욱 하나로 뭉치게 만드는 계기가 되었고, 좋은 품질의 세아제품은 오히려 고객사들의 확보대상이 되어 수요가 증가하게 되었습니다. 동시에 전보다 더 긴밀한 본사 및 관계사들과의 공조와 월단위 심지어는 주단위의 계획점검 및 매출관리를 통해 위기 속에서도 실적 향상이라는 좋은 결과를 얻을 수 있었습니다.

경쟁력 강화로 지속적인 성장 열어갈 것

2015년도 역시 새로운 위기와 당면과제를 안고 시작하게 됩니다. SSA의 주판매 제품인 한국산 유정용 강관 및 송유관의 반덤핑 관세의 발효 및 제소가 직접적인 당면과제로 떠오름과 동시에 세계 유가하락세 지속현상 그리고 북미대륙에서의 한국산 파이프 간의 경쟁과다 현상은 미주 강관시장에 어두운 그림자를 형성하고 있습니다. 그 어느 때보다 긴장의 고삐를 놓을 수 없는 상황입니다. 그러나 이럴 때일수록 세아의 경쟁력 요소들을 더욱 강화하여, 기존 고객사들에 대한 철저한 관리와 캐나다 및 남미지역의 본격적인 진출을 통한 새로운 고객사들의 발굴을 진행할 예정입니다. 아울러 시장으로부터의 요구사항들을 세아제강 본사 그리고 각 계열사들과의 더욱 공고한 협조를 통해 지혜롭게 대응함으로써 난재한 위기사항들을 해결하고 성장세를 지속시킬 수 있을 것이라고 믿습니다. 앞으로도 아메리카 대륙에서 세아의 이름으로 철강시장의 주춧돌이 되기 위한 SSA의 노력은 멈추지 않을 것입니다.

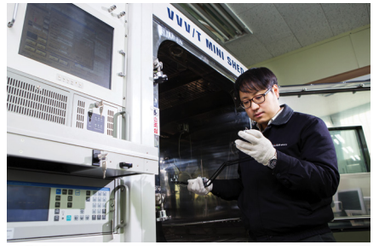
세아 FS 기술연구소 연구2팀

눈빛만 봐도 아는 사이,
팀워크 하나로 무엇이든 OK!

새로운 무언가를 만들어 낸다는 것은 수많은 도전과 좌절이 수없이 반복된 후 얻은 결실일 것이다. 원소재 업체에서 가공까지 하게 되는 프로세스를 만들어 내고 신규 매출까지 창출하게 된 세아 FS 기술연구소 연구2팀을 만나러 평택으로 향한다.

반짝반짝 빛나는 큰 별 6개가 모이다

세아 FS 기술연구소 연구2팀은 제품 트렌드 분석을 바탕으로 기술 경쟁력을 확보하고, 신규 차종의 경쟁입찰 및 수주를 진행하는 제품에 대한 선행 및 양산 개발을 담당하는 팀이다. 이동하 연구소장의 팀장 체제로 운영되고 있는 연구2팀은 넉넉한 마음 씀씀이가 일품인 이정일 과장을 비롯해, 카리스마 넘치는 표정과는 달리 푸근하고 따뜻한 미소가 멋진 정은효 과장, 중간 입장에서 현명한 조율로 합리적인 방안을 제시하는 김성규 대리, 열정 넘치는 외로운 솔로 서정탁 사원, 올해 결혼을 앞두고 있는 척척박사 박현철 사원, 몸과 마음이 바른 생활 사나이 언제나 FM 남궁진 사원으로 구성된다. GM Korea GSUV Project의 Brake & Fuel Bundle을 수주해 2년간의 성공적인 제품 개발로 연 매출 100억 이상을 달성한 공로를 인정 받아 세아업적상까지 수상한 연구2팀은 쑥스럽다는 듯이 소감을 밝힌다. 특히 이정일 과장은 “말하지 않아도 서로 알아서 부족한 부분을 채워주고 도와주는 팀워크가 아니었다면 불가능한 일이었을 것입니다. 올해도 찰떡궁합 팀워크를 바탕으로 좋은 소식을 만들어 내고 싶습니다.”라고 말한다.



2015년, R&D Center 확대 구축과 비전 아이템 개발

지난해의 공적은 뒤로 하고 이제 새로운 성과를 내기 위한 연구로 바쁘다는 연구2팀. 최근 연구2팀의 화두는 경쟁력 있는 제품 개발과 치열한 경쟁시장에서 시장 점유율을 확보하기 위한 R&D Center 확대 구축과 비전 아이템(Vision Items, 계획 예정 제품 또는 기술) 개발에 성공하는 것이란다. Steel & Plastic Tube 가공 라인 구축을 통한 신제품 및 기술 경쟁력 확보에 초석을 마련한 연구2팀은 국내외 시장 자동차 부품 개발 및 1차 벤더 지위 확보를 위해 팀원들 모두 제품설계, 공정기술, 시험능력 등 각 분야에서 부족한 역량을 채워가기 위해 밤낮으로 쉴 틈이 없다고 한다. 특히, 비전

아이템 선행 개발로 자동차 신규 고객 확보 및 현재 양산 중인 Brake & Fuel Items 신규 차종 수주를 성공시켜 올해 사업 목표 매출에 기여하는 것이 중요한 목표 중에 하나라고. 집에 있는 가족 보다 더 많은 시간을 함께하며 더 가족 같이 지내는 연구2팀의 구성원들. 아내 눈빛은 못 읽어도 팀원들 눈빛은 보기만 해도 척척 알아낸다는 연구2팀은 한마음, 한 뜻으로 계획하고 부지런히 연구하는 만큼 2015년 팀의 목표도 꼭 이뤄내고 싶다고 한다.

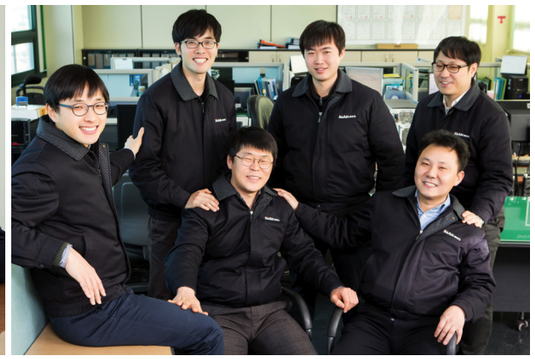
위기, 선승구전(先勝求戰) 전술로 극복하다

"늘 좋은 성과만 있는 것도 아니고 모든 연구가 순조롭게 진행되는 것은 아니죠." 최근 연구2팀은 신규 자동차 고객 및 제품 경쟁입찰의 기회를 가졌었지만 수주 실패로 이어져 뼈아픈 좌절을 맛봤다. 오랜 연구와 노력으로 참여했던 경쟁입찰이었지만 결국 좋은 결과로 이어지지 못해서 팀 분위기가 많이 침체됐었다고.

"누구 하나 말을 먼저 꺼내기가 어려울 정도로 실망이 컸습니다. 하지만 서로를 다독이며 금세 기운을 차렸죠. 먼저 회의를 통해 실패 원인을 분석하고 개선해야 할 점과 채워나가야 할 역량을 확인하면서 다시는 쓴 맛을 보지 않기 위한 준비를 했습니다." 손자병법에 선승구전(先勝求戰)이라는 전술이 있다. 먼저 승리를 확보하고 전쟁에 임하라는 뜻으로 임진왜란에서 이순신 장군이 연전연승을 했던 가장 큰 이유라고 한다. 아무리 적이 강하더라도 이길 수 있는 싸움을 준비하고 전쟁에 임해야 하는 것처럼 앞으로 연구2팀도 철저한 경쟁업체 및 고객사 분석을 통해 이길 수 있는 싸움을 해나갈 것이란다. 이런 자세와 노력으로 최근 활발히 이루어지고 있는 중국 진출 글로벌 자동차 회사의 경쟁입찰에 참여할 기회가 주어졌을 때, 이순신 장군의 선승구전 전술을 빌어 연구2팀도 연전연승의 업적을 이뤄내길 바란다.

어려운 시장 상황, 철의 강인함으로 이겨나가자

지속적인 경기 침체와 치열한 경쟁 시장의 위협 속에서 올 한 해도 업계는 위기 상황을 피할 수 없는 실정이다. 세상을 아름답게 만드는 세아인들에게 연구2팀이 꼭 전하고 싶은 메시지가 있다. "올해도 어렵다고 합니다. 하지만 우리 세아인들은 철의 강인함을 닮았고 정직, 열정, 실력의 꿋꿋한 신념으로 많은 장애물들을 잘 헤쳐 나갈 것입니다. 미래를 준비하는 자세로 경쟁력을 기른다면 더 단단하고 풍요로운 세아를 만들 것이라고 확신합니다." 현재, 중장기 사업전략으로 NGP(Next Generation Product)를 수립했다는 연구2팀도 단기적으로는 Water & Heater Pipe와 EOC & TOC Pipe 등을 개발하고 이 기술을 바탕으로 GDI엔진 시스템의 Tube 가공 핵심 기술을 개발해 세계 자동차 부품시장에서 당당히 경쟁해 나갈 것이란다. 이제 '준비된 자만이 살아 남는다'는 시장원리는 진리가 돼버렸다. 훗날을 예측하고 연구해서 비전 아이템을 선행 개발해야 하는 연구2팀은 그 역할이 더 커지고, 책임 또한 한층 무거워질 것이다. 하지만 진리가 되어 버린 그 말처럼 최후의 승자는 꾸준히 준비해 온 연구2팀의 몫이 분명하다.



시장 상황이 어렵다 보니 올해도 할 일이 참 많습니다. 때문에 금연하고 틈틈이 건강관리에 힘써 볼 생각입니다. 몸이 건강해야 일도 열심히 할 수 있지 않겠습니까? 또 일로 바빠서 아이들에게 좋은 아빠가 되지 못했습니다. 올해는 아이들에게는 좋은 아빠, 아내에게도 좋은 남편이 돼 보고 싶습니다. 그동안 중요했지만 핑계로 미뤄왔던 이 일들을 2015년에는 꼭 이뤄보고 싶습니다.

– **이정일** 과장

모든 일의 근간은 건강과 가정의 행복이라고 생각합니다. 저 뿐만 아니라 세아인 모두가 건강과 가정의 행복을 챙길 수 있는 그런 한 해가 되었으면 좋겠습니다. 또 새로 입사하게 될 새로운 팀원들과도 좋은 관계를 만들어 지금의 멋진 팀워크를 유지하고 싶습니다. 개인적으로는 돌쟁이 아이와 함께 세 식구 단란한 가족여행을 나서보고 싶습니다. 가장으로서도 팀원으로서도 더욱 멋진 한 해가 되도록 힘냅 겁니다!

– **정은효** 과장

세아 FS에 경력사원으로 들어온 지 3년 정도가 되었는데요. 후회 없는 좋은 선택이었던 것 같습니다. 지금의 팀원들과 오랫동안 한 팀으로 좋은 일들을 많이 만들어 내고 싶고, 목표를 향해 힘차게 전진할 생각입니다. 개인적으로는 가족이 한 명 늘어서 이제 아빠라는 역할도 해보고 싶습니다.

– **김성규** 대리

나의 2015년은 [ ] 이다!

희망으로 가득찬 연구2팀 구성원들의 2015년 새해 소망과 새출발의 다짐을 들어봅니다.

다른 팀에서 연구2팀으로 온 지 1년 정도가 되었습니다. 많이 인정해 주시고 도와주시지만 올 한 해는 자만하지 않고 다시 배워나가는 한 해를 만들고 싶습니다. 더불어 33세 싱글입니다. 아직 저는 여유롭다고 생각하지만 집에서 부모님의 갖은 구박을 견뎌내고 있습니다. 올해는 부모님께 인사시켜 드릴 수 있는 그런 분을 꼭 만나고 싶습니다.

– **서정탁** 사원

아직 선배님들에게 많이 배우고 있는 입사 4년차입니다. 올해는 저도 다른 분들에게 도움이 될 수 있도록 개인적인 실력을 많이 쌓아보려고 합니다. 제 역할을 톡톡히 해내고 또 팀을 이끌어 나가는데 힘을 보탤 수 있는 그런 구성원이 되고 싶습니다.

– **박현철** 사원

입사 3년차 팀의 막내입니다. 아직 미숙한 부분이 많아서 선배님들의 도움을 많이 받고 있습니다. 2015년에는 개인적인 역량을 많이 쌓아서 제 역할을 다 해내는 좀 더 성숙한 팀원이 되고 싶습니다. 더불어 외로운 솔로이기 때문에 옆구리를 채워줄 따뜻한 인연도 기대해 봅니다.

– **남궁진** 사원

세아베스틸 군산공장 고청정 프로세스 개발 TF팀

더 높은 내일로 도약하는 최강 드림팀

발전과 성장은 오늘에 안주하고 현재에 머무는 사람들이 아닌, 더 높은 내일을 향해 발을 내딛는 사람들에 의해 이루어진다. '철강의 꽃'이라 불리는 베어링강의 품질을 비약적으로 개선하는 데 성공하며 세아의 새로운 성장 동력을 마련한 사람들. 고청정 프로세스 개발 TF팀을 만나러 하얗게 눈발이 날리는 날, 세아베스틸 군산공장을 찾았다.

세아업적상 기술개발부문 금상 수상해

자동차 부품, 산업기계 등에 널리 사용되는 베어링강은 그 쓰임새의 특성 상 높은 내구성을 요구한다. 특히 자동차용 허브 베어링의 경우 사용자의 안전에 직결되는 문제이다 보니, 쉽게 마모되지 않아야 하고 제품의 수명도 충분히 확보되어야 한다. 그만큼 베어링강은 다른 강종에 비해 만들기도 어렵고, 그래서 철강제조 회사의 품질을 말하는 척도가 되기도 한다. 세아베스틸 군산공장 고청정 프로세스 개발 TF팀은 이러한 베어링강 부문에서 한 차원 높은 품질 수준을 실현한 데 이어 수주 확대까지 이끌어내며 올해 세아업적상 기술개발부문에서 금상 수상의 영광을 안았다.

하나된 목적에 의한 유기적 팀 결성

고청정 프로세스 개발 TF팀은 하나의 목적을 위해 뭉친 드림팀이라고 할 수 있다. 구성원들 모두 본래 소속된 팀은 따로 있다. 연주팀의 정준용 과장은 "베어링강의 수주를 더 확대하기 위해서는 품질을 높여야 했다. 연구소 주관으로 품질 향상을 위한 공정 개발을 진행해오다가 '실행 부서도 같이 한 번 해보자'는 필요성이 제기되었다"고 말했다. 회사로서는 반드시 성공해야 하는 미션이었고 이를 위해 이내 팀이 구성되었다. 공정을 개발하는 부서, 개발된 소재를 고객사에 승인 받는 부서, 개발된 공정을 생산으로 연결시키는 현장 부서 등 각 파트 별로 핵심부서들이 도출되었고, 연구소 공정연구그룹, 제품연구그룹 및 제강팀 연주팀 등 각 팀에서 업무에 가장 적합한 인재들이 선출되며 자연스럽게 팀이 결성되었다.

문제 해결 과정을 통해 결속력 다져

소속과 맡은 업무가 다르다 보니, 초기에는 의견을 수렴하는 과정이 쉽지만은 않았다. 다양한 변수가 존재하는 여러 공정에 일관성 있는 기준을 적용하기가 어려웠다. 결과가 제대로 나오지 않을 경우 각 파트 별 이해관계가 상충되기도 했고, 품질, 원가, 공정 밸런스 등 우선순위를 어디에 둘 것인가에 대해서도 의견이 엇갈렸다. 하지만 단위 공정 간 문제점을 정확히 진단할 수 있는 새로운 차원의 틀을 개발하고 이에 따른 명확한 기준을 마련함으로써 그런 어려움들이 차츰 해소됐다. '어떤 문제를 해결해야 하는가?'에 대해 상호 간에 납득할 수 있게 되면서 엉킨 의견의 실타래도 매끄럽게 풀렸다. 양립하기 어려웠던 품질과 원가 문제도 원가가 상승하는 공정이 있으면 또 다른 공정에서 이를 해소하기 위해 원가절감을 추진하는 등 조율 과정을 거치며 팀의 결속력도 강해졌다.

제품의 내구성과 수명 확보가 관건

일반적으로 철강 제품 속 불순물인 비금속 개재물이 많을수록 제품의 피로수명이 저하된다. 공정연구그룹 허경회 주임연구원은 “고청정 프로세스는 제품 내 불순물을 최대한 더 적게, 작게 만들고, 발생한 불순물이 있다면 최대한 많이 제거하는 방법”이라고 소개했다. 또한 그는 “베어링강은 개재물이 무조건 없어야 하는 강종이다. 베어링이 굴러가면서 마찰이 일어나기 때문에 높은 내구성이 필수적이다. 우리는 베어링강을 기준으로 청정도를 최대한 확보하려 했고, 조기파손을 방지할 수 있는 내구성이 높은 제품을 만드는 것에 주력했다”고 강조했다.

각 파트 별로 다각도의 노력 기울여

개재물 제거 강화와 오염방지를 위한 역량이 집중되었다. “무엇보다도 용강이라고 불리는 쇳물이 전기로에서 가장 청정한 상태로 용해되어야 했다. 정련공정에서는 용강 내 개재물을 최소화시키는 환원정련과 이를 제대로 흡수할 수 있도록 슬래그를 잘 만들어주는 기술도 중요했다.”라고 제강팀 강승철 대리는 말한다. 또한 연주과정에서 용강이 재산화되는 것을 방지하기 위해 공기와의 접촉차단과 더 큰 개재물이라 할 수 있는 슬래그의 용강혼입을 방지하기 위해 전력을 다했다. 연구소 공정연구그룹에서는 제강팀, 연주팀과 공동으로 이와 같은 새로운 차원의 정련 기술 개발과 재산화방지 기술개발에 몰두했다. 개발기술에 대해 생산부서에서는 고청정 프로세스의 원칙과 기준을 최대한 변동 없이 실행하여 제품을 만들어냈다.

제품 개발부문에서는 그렇게 만들어진 제품을 해외나 국내 베어링 고객사에 보내고 만족도를 확인했다. 불만족 시에는 어떤 부분이 얼마나 불만족스러웠는지를 꼼꼼히 확인하여 보고했다. 이밖에도 세아베스틸 베어링강의 품질 지표가 변화하는 것을 고객사를 상대로 꾸준히 설명했으며, 고객사에서 요구하는 엄격한 승인 기준과 절차에 맞춰 몇 번이고 샘플을 보냈다. 이러한 제안과 평가의 과정을 한 단계씩 밟아 나가면서 ‘고장이 잘 나지 않는 제품, 믿고 쓸 수 있는 좋은 베어링강’이라는 이미지가 구축됐다. 품질이 확보되고 신뢰가 쌓이면서 거래해 오던 고객사 외에도 신규 고객사에서도 납품 승인을 받게 됐다. 기존 거래 업체에서도 더 좋은 품질의 제품에 대한 주문량이 크게 늘었다. 고청정 베어링강 개발이 본격적으로 시작된 2012년과 비교하여 연간 10만 톤을 수주하던 매출규모가 2014년에는 22만 톤으로 120%나 성장했다. 2015년에는 26만 톤으로 지속적인 매출성장을 달성할 수 있을 것으로 예상된다.

국내 최초 슈퍼 프리미엄급 승인 획득

이 같은 성과는 전기로 업체로서는 이례적인 결실이다. 전기로의 경우 사용원료가 고철이다 보니, 깨끗한 철광석 원료를 사용하는 고로 업체 대비 상대적으로 청정강을 생산하는 데 불리하기 때문이다. 그렇다 보니 이전까지 전기로 업체로는 일본 산요특수강만이 유일하게 슈퍼 프리미엄급의 베어링강 승인을 획득한 업체였다. 세아베스틸은 이번 고청정 프로세스 개발을 통해 스웨덴 SKF사가 요구하는 슈퍼 프리미엄급 승인을 따냈다.

국내에서는 최초이자 유일하게 슈퍼 프리미엄 승인을 받은 것이다. 전기로 업체의 핸디캡을 극복했다는 점에서 그 의미가 더욱 크다. 베어링강 업계에 요구되는 품질의 수준은 날이 갈수록 엄격해지고 있다. 승인에서 뒤처지다 보면 가지고 있던 시장도 빼앗기게 된다. 고청정 베어링강 개발 부문에서 여러 기업들이 생존 경쟁에서 살아남기 위한 치열하게 연구와 개발을 진행하는 가운데, 세아베스틸은 다소 늦게 출발했지만 이미 상당수의 기업들을 추월했으며, 세계 최고 수준의 베어링강 제조 메이커를 향해 빠른 속도로 올라서고 있다.

다양한 강종에 기술 적용해 나갈 것

2015년을 맞아 어떤 계획을 갖고 있는지를 묻자 서영식 책임연구원은 “베어링강에 대한 품질확보를 기반으로 고청정 프로세스를 모든 강종에 확대 적용해, 세아베스틸에서 생산하는 모든 강종의 청정도 수준을 높이고 싶다. 특히 베어링강의 경우 지금보다 한 차원 높은 기술을 개발해서 세계 탑 클래스, 독보적인 1위에 오르는 것이 목표이다.”라고 답한다. 올해 마흔의 나이가 됐다는 연주팀의 정준용 과장은 “생각이 고정화되지 않는 2015년을 만들고 싶다. 다른 부서와의 협업을 통해 새로운 성과를 만들어낸 이번 TF팀처럼 기존의 방식, 생각의 틀을 깨는 다양한 시도를 하고 싶다”고 전했다. 고청정 프로세스 개발 TF팀은 오늘의 성과에 만족하지 않는다. 목표는 글로벌 탑(Global Top)이다. 팀의 임무는 이 목표를 달성할 때 완수될 것이다. 그때까지 이들의 더 높은 내일을 향한 활약은 계속될 것이다.

현장과 연구부문의 협업 문화를 통해 더 강한 세아를 만들어 갈 것

세아베스틸 공정연구그룹장
서영식 책임연구원

세아업적상 기술개발부문에서 금상을 수상한 소감은?

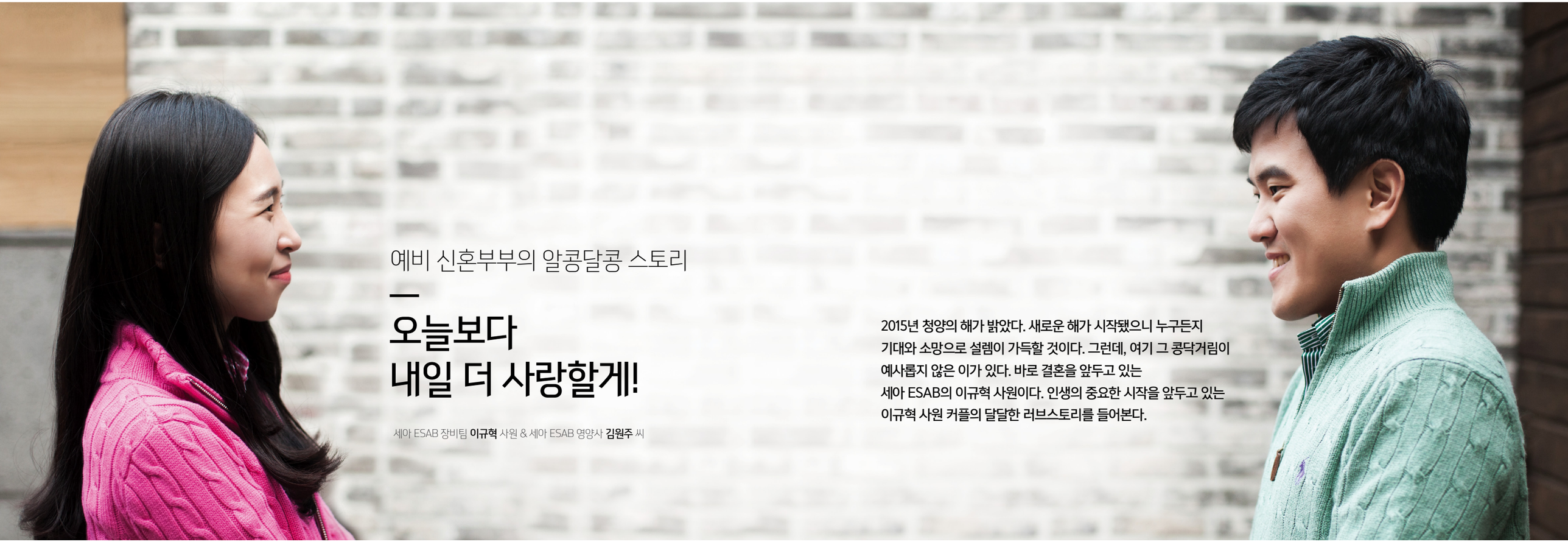
기쁘고 감사한 일입니다. 수없이 밤을 지새우며 고단하게 느껴졌던 순간도, 슬럼프에 빠져 한계를 느꼈던 적도 있었지만 그 모든 과정을 극복하고 목표를 달성했다는 것에 큰 기쁨과 보람을 느낍니다. 또한, 이번 수상으로 그간의 노력이 헛되지 않았다는 확신을 다시금 갖게 되었습니다.

세아베스틸의 성장과 발전을 위한 앞으로의 계획은?

글로벌 경쟁시장에서 생존하고 성장하기 위해 세아베스틸에서 특화시키고자 하는 3가지 분야가 있습니다. 먼저 고청정 베어링강 부문에서 독보적인 글로벌 선두기업이 되기 위해 지금까지 보다 더 많은 노력을 경주할 것입니다. 오일 인더스트리 부문 역시 편석 개선, 저수소화 등의 지속적 품질개선을 통해 브랜드 인지도를 더욱 높일 것이며 또한 빌렛연주재의 고품질화 및 극력 원가개선에 주력하여 이 품목의 수출경쟁력을 극대화시키고 싶습니다.

세아베스틸 군산공장 식구들과 세아가족에게 전하고 싶은 메시지는?

이번 개발을 통해 기술적 성취도 중요하지만, 생산현장과 연구소가 협업하여 하나가 되는 문화를 정착시켰다고 생각합니다. 대경쟁 시대가 도래하면서 세아의 모든 계열사가 어려운 상황에 직면해 있지만 생산과 기술 분야가 잘 협업하면 강한 경쟁력을 지닐 수 있게 되리라 봅니다. 앞으로도 우리는 이런 문화를 통해 지속적으로 더 강한 세아베스틸을 만들어 갈 것입니다.



예비 신혼부부의 알콩달콩 스토리

오늘보다 내일 더 사랑할게!

세아 ESAB 장비팀 **이규혁** 사원 & 세아 ESAB 영양사 **김원주** 씨

2015년 청양의 해가 밝았다. 새로운 해가 시작됐으니 누구든지 기대와 소망으로 설렘이 가득할 것이다. 그런데, 여기 그 콩닥거림이 예사롭지 않은 이가 있다. 바로 결혼을 앞두고 있는 세아 ESAB의 이규혁 사원이다. 인생의 중요한 시작을 앞두고 있는 이규혁 사원 커플의 달달한 러브스토리를 들어본다.

창원의 일출 명소, 진해루에서 만난 오늘의 주인공들

겨울이 채 가시지 않아 걱정스러운 가화만사성의 촬영 날이다. 지면으로나마 봄내음 가득 실은 바다향과 예비부부의 달콤함을 전하고 싶은 욕심에 창원의 일출 명소로 유명한 진해루를 약속 장소로 잡았다. 혹시나 찬바람에 촬영이 순조롭지 못하면 어쩌나 하는 마음은 기우였던가. 바닷바람을 비웃기라도 하듯 진해루 옆으로 서 있는 벚꽃 나무들은 이미 하나 둘 씩 꽃도 틔워 놓았다. 남쪽 지방에서만 느낄 수 있는 때 이른 봄기운을 만끽하던 중 저 멀리서 하트의 아우라를 등에 업고 진해루 누각 쪽으로 걸어오는 두 사람이 있었으니, 그들은 바로 오늘의 주인공 세아 ESAB의 이규혁 사원과 그의 피앙세 김원주 씨다. “안녕하~세여~!” 톡톡 석류알 터지 듯 상큼한 경상도 사투리를 구사하는 김원주 씨. 그녀의 환한 미소가 촬영장을 금세 따뜻하게 데운다.

신랑, 세아 ESAB 장비팀 이규혁!
신부 세아 ESAB 구내식당 영양사 김원주!

“처음부터 사내연애는 아니었어요. 제가 근무하기 전 세아 ESAB 영양사로 근무하던 선배가 규혁 씨를 소개해 준 거예요. 그리고 선배가 출산 휴가에 들어가면서 제가 운 좋게 세아 ESAB으로 오게 되었죠.” 평소 인사성이 밝던 이규혁 사원을 눈여겨 본 선배 영양사는 놓치기 정말 아까운 훈남이 있다며 김원주 씨에게 다리를 놓은 것이다. 그렇게 첫 만남을 갖게 된 두 사람은 어색함 없이 술술 이어지는 대화 속에서 호감을 갖고, 1년 여의 뜨거운 연애를 하다가 돌아오는 5월 2일 드디어 백년가약을 맺게 되었다고. “사내연애의 장점이라면 매일 볼 수 있다는 것이겠죠.” 이규혁 사원이 말하자 “하지만 싸워서 보고 싶지 않을 때도 봐야 한다는 단점도 있답니다.”라고 예비신부가 웃으며 답한다. 매일 얼굴을 봐야 하는 사내커플이다 보니 둘 사이가 빨리 가까워졌다는 이규혁 사원은 일과 사랑 모두를 준 세아 ESAB에게 오늘의 영광을 돌리겠다며 내심 회사 자랑을 늘어놓는다.

그와 그녀가 만난 후, 모든 게 달라지고 특별해졌다

미국의 유명한 연극배우이자 극작가인 카렌선드는 '사랑하는 것은 천국을 엿보는 것이다'라고 했다. 그래서 일까? 이규혁 사원과 김원주 씨는 촬영 내내 행복한 웃음을 뿌렸다. 따뜻한 겨울 날씨라지만 봄옷은 분명 추웠을 테고, 카메라 앞에서 같은 포즈, 같은 표정을 수십 번 반복하는 것도 고단했을 텐데 그들은 아이처럼 마냥 즐거워했다. 잠시라도 틈이 나면 이규혁 사원은 원주 씨의 손을 녹여주었고, 따뜻한 커피로 추위를 달래라며 세심하게 배려했다. 바람에 날리는 머리카락 한 올까지도 가지런히 정리해주면서 그는 그녀만을, 그녀는 그만을 바라본다.

"굳이 여자친구가 생겼다고 말하지 않았는데도 동료들이 먼저 알아보더라고요. 그런 건 바로 표가 나나 봐요?" 연신 미소를 띄며 이규혁 사원은 말한다.

"저도 부쩍 많이 웃고 표정이 밝아졌다고 하더라고요. 사랑의 힘은 정말 위대한 것 같아요!"라고 말하는 김원주 예비신부의 얼굴에서도 웃음꽃이 떠나지 않는다. 사람 마음이라는 것이 참 신기하다. 잠을 자지 않아도 피곤하지 않고, 화 낼 일이 있어도 쉽게 너그러워진다는 이규혁 사원은 소리 높여 세아 ESAB 솔로남녀에게 외치고 싶단다.

"솔로들이여! 천국을 맛보라~!!"

온몸을 녹여줄 '커피여행'에서의 데이트

진해루에 이어 두 번째 데이트 코스는 주남저수지를 끼고 있는 '커피여행'이라는 커피숍이다. 인근에서는 꽤 유명한 곳으로 세련된 인테리어와 맛있는 커피로 유명한 곳이란다. 코끝을 부드럽게 감싸는 커피 향 속에서 미처 풀어놓지 못한 이야기들을 나눈다. 결혼을 결심하게 된 계기를 묻자 이규혁 사원은 "어떤 특별한 계기가 있었던 것은 아닙니다. 만남 속에서 굳게 된 서로에 대한 믿음과 확신이 결혼을 결심하게 만들었죠."라고 한다. 김원주 씨도 "늘 옆에서 세심하게 챙겨주고 배려하는 모습을 보면서 든든함이 생겼고, 결혼해도 되겠다 싶었어요."라고 말한다. 첫 만남, 첫 키스, 둘 만의 소매물도 여행, 이규혁 사원을 위한 원주 씨의 아침 도시락, 매일 해도 짧기만 했던 7~8시간의 통화, 장장 4시간 동안의 화기애애했던 상견례 등 그들의 추억은 켜켜이 견고해져 이제 한 집에서 '부부'라는 새롭고 특별한 인연으로 시작하려고 한다. 물론, 현실 속에서의 결혼 생활이 그리 녹록치 만은 않을 것이다. 갠 날 보다는 진날이 더 많을 수 있고, 웃는 날 보다는 근심인 날이 많을 수 있다. 하지만 두 손 꼭 잡은 그들이 말한다. "지금의 마음만 잊지 않고 살아가려고요. 그러면 복잡하게 엉켜버린 문제도 잘 풀어나갈 수 있지 않을까요?"

사랑 넘치니 아이는 많을수록 좋겠죠?

"2015년의 제일 중요한 계획은 행복한 가정을 잘 만들어 보는 거겠죠!", "더불어 아이 소식도 빨리 많이 듣고 싶어요!" 예비부부의 새해 소망이다. 넘치는 사랑 탓일까? 요새 여느 신혼부부와는 다르게 아이는 적어도 셋은 낳고 싶단다. 화목한 가정이 중요한 만큼 행복 바이러스를 뿌려주는 아이들이 많아야 좋을 것 같다는 원주 씨는 초긍정 마인드로 예비 다둥이 엄마를 선언한다. 삭막한 요즘엔 '아이'라는 이미지를 떠올리면 육아 스트레스, 우울증, 어린이집 사건 등이 떠오르지만 이들의 마음처럼 풍부한 사랑 운동장에서 웃음과 배려를 놀이 삼아 키운다면 틀림없이 행복은 배가 될 것이다. 사랑을 계산하는 '밀당' 없이 그저 서로를 믿고 내어주기 식 사랑을 하는 이규혁 사원과 원주 씨. 그들의 흐트러짐 없는 단단한 사랑이 빛을 발해 곧 또 한 번의 반가운 소식이 들려오지 않을까? 올해 들어 처음 기획된 '가화만사성' 칼럼의 첫 번째 주인공으로 출연해 결혼까지 알리게 된 이규혁 사원은 내년 쯤 세 명의 가족으로 다시 한 번 '가화만사성'에 출연하는 영광을 안고 싶다며 새끼손가락을 걸어두자고 조른다. 참, 오랜만에 느껴본 순도 100%의 사랑 바이러스. 이 기운이 사보를 통해 세아 식구들의 가정에도 LTE급으로 죽죽~ 전해지기를 기대한다.

장소협조 <커피여행>
경남 창원시 의창구 동읍 주남로 89 / T. 055-252-0100

이제 다시 시작하려 하는 당신이

새로운 출발선 앞에서 읽어야 할 책

새해를 설렘으로 맞이한 사람이 있는가 하면, 두려움이 앞서는 사람도 있다.
새로운 출발선 앞에 서서 언제든지 전속력으로 질주할 완벽한 준비동작을 취하고 있는 이가 있는가 하면,
어디로 가야 할지 모른 채, 아직도 갈팡질팡하는 사람도 있다.
분명한 것은 올바른 방향으로 나아가기 위해서는 명확한 목표의식과 마음의 준비가 필요하다는 것.
새해를 맞이한 세아인들이 마음 속에 단단히 새겨야 할 이야기들을 담은 몇 권의 책을 소개한다.

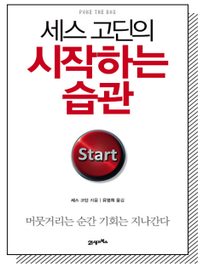
Book

새로운 미래가 온다

미래 인재의 6가지 조건

저자 다니엘 핑크 | **번역** 김명철
한국경제신문 | 2012년 03월 05일

한 치 앞도 알 수 없는 것이 세상 일이지만 우리는 늘 남보다 먼저 알고 싶어한다. 그래서 끊임없이 미래를 예측하기 위해 연초에는 한 해의 전망 보고서에 주목하고, 어떤 첨단 기술로 인해 삶의 방식이 바뀔지 관심을 기울인다. 앨빈 토플러와 함께 세계적인 미래학자로 손꼽히는 석학, 다니엘 핑크는 이 책에서 아주 특별하고 새로운 미래를 선사한다. 저자는 기존에 출간된 미래예측서와는 달리 현재의 실마리를 통해 새로운 미래의 패러다임을 제시하여 고정관념에 빠져 있는 우리의 인식을 전환시켜준다. 지금 세계 경제와 사회는 논리적이고 선형적인 능력, 즉 컴퓨터와 같은 기능에 토대를 둔 정보화 시대에서 점차 '창의성', '감성', 그리고 '거시적 안목'이 중시되는 '개념의 시대(Conceptual Age)'로 이동해 가고 있다. 저자는 이런 미묘한 사회변화를 짚어주며 앞으로 펼쳐질 미래의 주축이 될 인재의 조건을 제시한다. 인간의 미래에 대한 저자의 날카롭고도 유쾌한 시선, 그리고 해박함과 깊은 성찰도 맛볼 수 있다.



세스 고딘의 시작하는 습관

머뭇거리는 순간 기회는 지나간다

저자 세스 고딘 | **번역** 유영희
21세기북스 | 2011년 11월 30일

실패하지 않는, 성공하기 위한 전략은 누구나 안다. 하지만 누구나 성공하고, 세상을 뒤흔들어놓는 것은 아니다. 아무리 가치 있는 아이디어와 전략을 갖고 있어도 모두가 그것을 '실행'으로 옮기지는 않기 때문이다. 누군가가 그리 대단치 않은 아이디어로 세상을 뒤흔드는 걸 보며, '저런 생각은 누가 못해?'라고 투덜거린 적이 있을 것이다. 당신도 그런 생각을 했다면, 왜 당신은 그들처럼 성공하지 못했는가? 정답은 바로 '생각만' 했기 때문이다. 시작하지 않았기 때문이다. 중요한 것은 실행하는 것, 즉 '시작'이다. 머뭇거리며 생각만 하는 오늘날의 사람들에게 세스 고딘은 '시작하지 않으면 아무 일도 일어나지 않는다'고 말한다. 제아무리 위대한 '혁신'이라도 애초에 시작이 없으면 이루어질 수 없다. 이 책은 왜 우리가 두려움에 세뇌 당하게 되었는지, 그리고 그 두려움을 어떻게 극복하고 앞으로 나아가야 하는지, 그동안 간과했던 '실행'의 진정한 의미를 되돌아보고, 시작의 중요성을 깨닫게 해준다. 무언가 미지의 것을 향해 발을 떼고, 시작하는 일은 매우 어렵다. 오죽하면 '시작이 반이다'라는 말이 있을까? 그러나 끊임없이 시작을 시도하라. 나아가라. 그저 시간이 흐른다고 미래가 되지는 않으니까.

콘트래리언

새로운 시대는 逆(역)으로 시작하라

저자 이신영
진성북스 | 2014년 06월 09일

콘트래리언이란 말은 '남들의 의지와 반대 방향으로 도전하는 사람'이란 뜻으로 쓰인다. 저자의 글에 따르면 '새로운 인재'는 '간판'이나 '이름값'에 매몰된 사고방식을 버리고 자신만의 강점을 성공으로 바꾸는 법을 아는 사람들이다. 글로벌 금융위기를 맞아 수많은 거인들이 풀썩 주저앉을 때, 애초부터 남들과 다르게 생각해 이를 극복한 사람들이 이 책에서 말하는 콘트래리언이다. 저자는 30만 마일을 비행하며 세계적인 콘트래리언을 인터뷰했고, 그들이 왜 실패를 했는지, 어떻게 성공했는지, 그리고 최고의 자리에 오르기까지 어떤 길을 걸어왔는지에 대한 펄떡이는 정보들을 책에 담았다.
<콘트래리언>이 우리에게 시사하는 바는 상당히 크다고 할 수 있다. 우선 성장의 모티브가 필요한 우리 사회에 지금까지와는 다른 성공방법을 제시하고 있어서 새롭고 신선한 충격을 던진다. 아무리 힘들어도 남이 닦아놓은 길을 가기보다는, 자신 고유의 '북소리'에 맞춰 앞날을 개척해야 한다는 교훈은 지금 이 시대를 열심히 살아가는 모든 이들에게 필요한 메시지이다.

핏빛 사랑이 부른 비극
비제의 <카르멘>

더 많은 세아가족이 함께 오페라를 향유하고 배워보기를 바라며,
이번 호에서는 비제의 대표작 <카르멘>을 준비했습니다.
작품 설명은 박의숙 회장의 'Let's go 오페라' 강연 내용 중에서 발췌했습니다.

<카르멘>은 고고학자였던 프랑스의 작가 P.메리메의 동명소설을 작곡가 비제(Georges Bizet)가 오페라로 승화시켰다. 1820년경 스페인 세비야를 배경으로 정열의 집시여인 카르멘과 순수한 청년 돈 호세와의 비극적인 사랑을 보여주는 이 작품은 1875년 파리 오페라 꼬미끄 극장에서 초연됐다. <카르멘>을 관람한 스트라우스는 "음표 한 개도 버릴 것이 없다"고 극찬했으며, 브람스는 초연했던 해에 스무 번이나 관람했을 정도로 애정을 표했다. 그러나 파격적인 줄거리와 집시 여주인공의 부도덕한 모습은 프랑스 대중의 거센 비난을 샀다.

결국, <카르멘>초연은 실패로 돌아갔고 상심이 컸던 비제는 얼마 후 36세의 나이로 요절했다. 하지만 공연이 거듭될수록 비난은 찬사로 바뀌었고 현재 <카르멘>은 베르디의 <라 트라비아타>, 푸치니의 <라보엠>과 함께 전 세계인의 사랑을 받는 3대 흥행작으로 꼽힌다. <카르멘>은 집시들의 춤, 투우장 풍경 등 풍부한 엔터테인먼트적 요소와 색채감 넘치는 음악으로 좌중을 압도한다. 대부분의 오페라 여주인공들이 소프라노였던 점과 달리 <카르멘>의 여주인공은 메조소프라노다. 대표곡은 카르멘의 아리아인 <하바네라>와 돈 호세의 <꽃노래>, 에스카미요의 <투우사의 노래>와 최고의 2중창인 <당신이요? 나요?>등이다. 초연 당시는 오페라 꼬미끄 형식이었으나 뒤에 레치타티보를 곁들여 오늘날은 양쪽이 다같이 연주되고 있다.

Bizet : Carmen
Elina Garanca, Roberto Alagna, Yannick Nezet-Seguin
| Deutsche Grammophon | 2010년 10월

오페라 용어
오페라 꼬미끄(Opéra-Comique): 18세기 후기 프랑스에서 출현한 오페라의 새로운 장르로, 노래 사이에 연극처럼 대사가 삽입되는 오페라를 의미한다. 이후에는 대사 부분도 작곡을 하였다.

[줄거리]
집시여공인 카르멘은 고지식한 군인이던 돈 호세를 유혹한다. 돈 호세는 카르멘의 미모에 혹해 하극상을 범하고 탈영한 끝에 밀수조직에 가담까지 하게 되지만 카르멘이 투우사 에스카미요와 사랑에 빠져 자신을 배신하자 질투에 사로잡힌다. 카르멘에게 완전히 버림받은 돈 호세는 순간 제정신을 잃게 된다. 그는 칼을 꺼내 미친 듯이 카르멘을 찌르고 "오, 내 사랑하는 카르멘!"을 외치며 카르멘의 몸 위로 쓰러진다.

‘세아’ 브랜드가 지닌 가치
‘세상을 아름답게 만드는’ 원대한 꿈

‘세아’는 단순히 ‘소속되어 있는 회사’를 지칭하는 이름만이 아니다. 오랜 시간 공들여 쌓아 온 경쟁력의 상징이며
‘세상을 아름답게’ 만들어 가고자 하는 의지의 표현이다. 세아가족은 날로 중요도가 높아지는 브랜드와 관련하여
세아 CI가 지니는 의미 및 용도 별 올바른 사용에 대한 이야기를 다룰 예정이며 그 첫 순서로,
하루가 다르게 변화하는 기업환경 속에서 ‘세아’라는 브랜드가 어떤 의미와 가치를 지니는지 이야기해 본다.

기업을 둘러싼 환경이 유례가 없을 정도로 빠르게 변화하고 있다. 이전에는 업종이 다르다고 여겨졌던 기업들까지도 서로 무한경쟁을 해야 하는 시대에 접어들었다. 급격한 변화 속에서 고객은 믿을 수 있는 기업, 신뢰하는 브랜드에 더욱 의지할 수 밖에 없는 시대가 도래한 것이다. 따라서 앞으로는 고객이 기업을 선택할 때 브랜드의 역할이 더욱 중요해 질 수 밖에 없다. 고객은 이제 단순히 제품을 사는 것이 아니고 익숙하고 신뢰할 수 있는 브랜드로 파트너를 선택한다. 기능과 품질 면에서 다른 기업의 제품과 비교해서 큰 차이가 없을지라도 고객의 마음 속에 공명된 세아의 브랜드는 세아의 제품을 선택하게 하는 강력한 기준으로 작용할 수 있다.

세아 브랜드가 고객의 마음속에서 더 나은 위상을 차지하기 위해서는 제품을 잘 만드는 것은 물론이요, 세아의 브랜드를 통해 고객과 지속적으로 소통하며, 친밀감과 신뢰를 구축해야 한다.

SeAH

브랜드는 대내적으로 조직을 하나로 묶는 구심점과도 같다. 기업의 마음과 정신, 즉 철학이 그대로 투영되고 함축된 것이 바로 브랜드다. 따라서 브랜드를 통해 그룹 전체의 통합된 이미지를 구축함으로써 세아의 구성원들은 동일한 철학과 문화, 비전을 공유하는 공동체의 일원으로서 일체감과 소속감을 높일 수 있다. 이는 결과적으로 자신이 속한 조직에 대한 자긍심과 충성도로 이어진다.

브랜드는 우리의 생각과 행동, 커뮤니케이션에 일관성을 만드는 기준으로 작용하며 하나의 목표를 향해 함께 전진하기 위한 강력한 전략이 된다. 이 밖에도 브랜드는 기업이나 제품의 인지도 및 지명도를 향상시키고, 우수 인재를 모여들게 하는 등 기업의 경쟁력을 제고를 위한 다양한 기능을 수행한다.

세아의 브랜드에는 끊임없는 기술 혁신을 기반으로 철을 통해 다양한 가치들과 조화를 이루며 인류의 삶을 풍요롭게 하는데 기여하고, 더욱 특별한 가치 창출을 위해 지속적으로 노력하여 세상을 더 아름답게 가꾸어 가겠다는 세아의 바람이자 약속을 담고 있다. 이 약속을 세아인 모두가 하나의 절대가치로 인식할 때, 진취적인 자세로 브랜드가 담고 있는 철학과 문화, 비전을 추구하고 따를 때, ‘세아’는 지금보다 더욱 강력한 브랜드로 거듭날 수 있다. 일상적인 업무 속에서, 고객과 접하는 모든 순간에 브랜드의 가치를 반영하고 공유함으로써 우리는 ‘세상을 아름답게’ 하는 기업이 되는 원대한 꿈을 함께 이뤄나갈 수 있다.

SeAH News

세아뉴스

이운형문화재단

서울대 음대와 한예종 음악원에 장학금 전달

이운형문화재단이 1월 23일과 27일 세아카페에서 장학기금 지원 협약 체결 및 감사패 전달식을 실시했다. 이운형문화재단은 대한민국 문화예술의 발전을 이끌어갈 국내 음악대학에 재학중인 오페라 인재들의 육성을 위해 본 프로그램을 기획했다. 이운형문화재단이 선정한 서울대 음악대학과 한예종 음악원은 향후 장기적인 장학기금 지원과 함께 우수학생 교외장학금과 유명 성악인 초빙 등을 통한 자체 교육 프로그램 제작 지원을 받게 될 예정이다.

세아베스틸

2015년 사랑의 헌혈 실시

세아베스틸 군산공장은 2월 3일 혈액수급이 어려운 겨울철 따뜻한 생명나눔을 실천하기 위해 '2015년 사랑의 헌혈'을 전개했다. 세아베스틸 군산공장 임직원들은 대한적십자사로부터 헌혈차량을 지원받아 헌혈에 자발적으로 참여함으로써 혈액수급 안정화 및 나눔 문화 확산에 기여했다. 이날 헌혈에 동참한 직원은 "겨울마다 헌혈버스가 찾아와줘서 매년 헌혈을 이어나가고 있다."며, "헌혈을 하려면 건강한 몸을 지녀야 하는데 이 때문에 건강관리도 하고 이웃도 도울 수 있어서 좋았다."고 전했다.

세아 FS

2015 경영전략회의 실시

세아 FS는 1월 14일부터 16일까지 세아타워 31층 컨퍼런스룸에서 경영전략회의를 개최했다. 국내외 팀장급 이상이 참여한 2015년 경영전략 회의는 각 팀의 전략을 공유하고 점검하는 자리가 되었다. 세아 FS 임직원들은 "자신감을 가지고 즐겁게 배우면서 일하자."라는 슬로건을 내세우고 도전 목표와 전략을 달성하기 위한 여러 가지 아이디어를 공유하기도 했다. 회의 마지막 날, 이진건 대표이사는 "중요도와 우선순위를 놓치지 않고, 목표를 반드시 달성하는 한 해로 만들자."라고 당부를 전했다.

세아제강

세아제강 팀워밍 실시

세아제강은 조직 소통 활성화의 일환으로, 15년도 신임팀장과 팀원들 간의 의사소통 활성화를 위한 "팀워밍"을 실시했다. 팀워밍은 의사소통의 기본이 되는 인간적 측면과 업무적 측면에 대해 가지고 있는 원칙과 정보를 팀장과 팀원이 공유하는 활동이다. 총 7개 팀에 걸쳐 진행된 팀워밍을 통해 참석자들은 인간적으로 더욱 가까워지는 계기가 되었으며, 대화의 시간을 통해 팀의 비전과 목표를 공유하고, 향후 팀을 어떠한 방향으로 이끌어 나갈지에 대해 이야기하는 소중한 시간을 가졌다.

세아특수강

충주공장, 사랑의 연탄나누기 봉사

지난 1월, 세아특수강 충주공장 임직원은 충주 각지의 기초생활수급자, 독거노인, 영세가정 등 총 14가구에 연탄과 쌀, 라면 등 생필품을 전달했다. 이날 후원물품은 충주공장 이종탁 부장 외 4명의 세아업적상 상금으로 마련되었기에 더욱 의미가 깊다. 박상화 공장장은 "직접 연탄을 배달하면서 나눔의 의미를 되새길 수 있었던 보람된 시간이었다."고 말했다. 이 밖에도 충주공장 임직원들은 발달장애 학생들을 위한 도서 기증 및 취약가구를 위한 쌀 100포 기탁 등 다양한 나눔활동을 펼쳤다.

세아 ESAB

2015 판매부문 Workshop 실시

세아 ESAB은 2015년 1월 30, 31일 양일간 거제에서 판매부문 Workshop을 가졌다. 이날 Workshop은 약 30여 명의 세아 ESAB 판매부문 전 직원이 참석하여 2015년 판매부문의 목표공유와 주요 추진과제들에 대한 그룹별 토의활동 등의 순서로 진행되었다. 아울러 1월 6일에는 사내 대강당에서 2015년 시무식을 실시하며 '경쟁 우위 확보'를 경영방침으로 제시하였으며, 관리자들의 소통강화와 공감대 향상을 위해 1월 10일 창원 대암산에서 간부사원 신년산행을 실시했다.

People News

사우동정

세아홀딩스

출산

안현호 홍보파트

세아제강

입사

전안나 본사 수출3팀
박지영 대구 영업팀

결혼

이동혁 본사 경영기획팀
장성희 본사 경영기획팀
조원희 본사 구매팀
김종철 포항 물류팀
최효서 포항 생산2팀

출산

한주영 본사 수출2팀
손영재 포항 품질경영팀
우수일 포항 생산3팀
최선웅 군산판재 생산팀

조의

국경훈 본사 경영기획팀(장인)
이승도 포항 생산2팀(장모)
황정섭 포항 생산2팀(장인)
임재상 포항 생산1팀(모친)
고수원 창원 생산팀(장모)
이정훈 군산강관 생산팀(부친)

세아베스틸

결혼

이강윤 단조팀(자녀 결혼)
경귀수 기획팀
공 결 소형압연팀
최용일 제강팀
송효순 대형압연팀(자녀 결혼)
전희창 주조팀
고동혁 소형압연팀

출산

김윤성 수출팀

조의

박현준 품질보증실(부친)
양혜철 제강설비팀(부친)
한흥규 대형압연팀(모친)
유영열 연구지원팀(부친)
이경민 소형압연팀(부친)
송주안 연주팀(장인)
김원진 2차가공팀(장인)
고석진 설비지원팀(모친)
조계원 서울영업팀(부친)
유제용 대형압연팀(장모)
채수성 자재관리팀(부친)
김진희 대형압연팀(부친)
이정규 소형압연팀(모친)
성복기 주조팀(부친)

세아특수강

결혼

김종훈 포항 생산팀(처남)
신동국 포항 설비팀(자녀 결혼)
이순재 포항 생산팀(자녀 결혼)

출산

이웅락 포항 품질보증실
정도형 포항 생산팀

조의

김재학 포항 생산팀(숙부)
정도형 포항 생산팀(백부)

세아 FS

입사

박승현 서울 영업지원팀

세아 ESAB

결혼

이미나 마케팅기획팀

출산

정용환 생산팀

조의

송인배 생산팀(부친)
이희은 제품개발팀(부친)

세아 L&S

입사

양정근 당진공장
이명환 군산운영1팀
문봉준 군산운영1팀

출산

이시병 군산운영1팀

Reader's Page

독자참여

Reader's Letters

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

한 해를 마무리하고 새로이 한 해를 맞이하는 이 시점에서 사보를 읽고, 지난 일 년 간 세아가 이루어 온 것을 잘 보았습니다. 새로운 한 해를 다짐할 수 있게 된 것 같습니다.

박상준

사보가 도착하는 날이면 한 장 한 장 넘기며 아빠 얼굴을 찾아봅니다. 책을 통해 아빠가 하시는 일, 회사 모습 등을 알아가네요. 다음 호도 기대됩니다.

이주미

사보를 보며 세상을 아름답게 만드는 세아인들의 뜨거운 열정이 느껴졌습니다. 저도 열정을 잃지 않고 자신의 분야에서 성장할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

이명환

세아 ESAB 봉사 동호회 <세아드림>에 관한 기사를 읽고 많은 감동을 받았습니다. 바쁜 일과 속에서도 헌혈로 하여금 밝은 사회를 이루는데 앞장서는 <세아드림> 모든 분들께 박수를 보내드립니다.

전호재

10대 뉴스를 보면서 세아가 세계적인 특수강 업체로 우뚝 섰다는 느낌을 받을 수 있었습니다. 특히 통합사옥에 관한 기사를 읽으며 왜 세아가 한 곳에 뭉치게 됐는지 이해할 수 있었고 이를 통해 흥미와 감동을 느낄 수 있었습니다.

이춘성

저는 포항에서 초등학교를 다니고 있는 김태영입니다. 아버지가 근무하시는 회사에 대해 알 수 있어서 좋았습니다. 이번 사보를 읽고 아버지가 근무하는 회사가 얼마나 큰 회사 인지 알게됐습니다.

김태영

교훈을 주는 기사들이 많아 좋았습니다. 특히 봉사활동에 대한 칼럼을 볼 때마다 저도 참여하고 싶다는 생각이 들었습니다. 세아 ESAB 봉사 동호회의 모습이 보기 좋았고 저도 이렇게 봉사하는 분들의 면면을 닮고 싶습니다.

김영현

Quiz

세아가족 1+2호를 재미있게 보셨나요? 그렇다면 다음 퀴즈에 한번 도전해 보세요. 정답을 엽서에 적어 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

Q1 2014년 5월, 세아제강이 열연코일 누적 거래량 300만 톤 공급을 달성한 세아 비즈니스 파트너의 회사명은?

① JFE STEEL ② JFE SHOJI ③ METAL ONE ④ 한국미쯔비시

Q2 자동차 부품, 산업기계 등에 널리 사용되며 세아베스틸 군산공장에서 고청정 프로세스를 적용하여 생산하는 강종은?

① 스테인리스강 ② 베어링강 ③ 스프링강 ④ 표면 경화강

Q3 회사발전에 기여한 임직원의 노고를 치하하는 세아업적상은 올해로 몇 번째일까요?

① 제 16회 ② 제 17회 ③ 제 18회 ④ 제 19회

지난 호 퀴즈 정답자 **********

이명환 전북 군산시 소룡동
김영현 전남 여수시 여서로
이춘성 서울시 구로구 경인로 343
이석호 서울시 구로구 고척로
이주미 경남 창원시 사파동
박상준 경북 포항시 북구 두호동
전호재 경기 의정부시 회룡로
최용갑 전북 군산시 설림안길

<세아가족> 사보기자

전태원 세아제강 인사운영팀(본사)
이찬호 세아제강 업무지원팀(포항)
이인호 세아제강 업무지원팀
김재현 세아제강 업무지원팀(군산판재공장)
이경근 세아제강 업무지원팀(군산강관공장)
장호영 세아제강 업무지원팀(순천)
이정화 세아베스틸 기획팀(본사)
정보람 세아베스틸 업무지원팀(군산)
류상우 세아특수강 회계파트(서울)
이형호 세아특수강 업무지원팀(본사)
이상은 세아특수강 업무지원팀(충주)
정서현 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

사우 여러분의 의견을 기다립니다

<세아가족>은 세아인의 적극적인 참여로 만들어가는 우리 모두의 사보입니다.
<세아가족>에 소개할 만한 세아인, 어디에 내놓아도 자랑스러운 부서, 화목한 세아 가족, 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

꿈꾸는 당신이
우리의 희망입니다

새해 아침, 떠오르는 해를 보며 간절한 소원을 비는 사람
당신은 지난해 누구보다도 열심히 살아온 사람입니다.

새로 산 수첩에 희망찬 계획을 빼곡히 적는 이
당신은 넘어지는 것을 두려워하지 않고,
어떤 고통도 이겨낼 준비가 된 사람입니다.

바로 당신 앞에 고운 아침, 넓은 길이 열려 있습니다.
당신이 걸어갈 새로운 길,
그 길에 비친 새해 새 빛, 희망이 찬란합니다.

SéAH