

세 오 가 조

세 상 을 아 름 답 게 하 는 사 람 들

2015 JUL + AUG VOL.358





원대한 꿈을 향한
하나된 목표 의식

‘사공이 많으면 배가 산으로 간다.’는 속담은 그야말로 옛말. 각기 다른 생각과 다양한 경험을 지닌 여러 구성원들이 뜻을 모으고 힘을 합해 노를 젓는다면, 우리가 탄 배는 험한 풍랑과도 같은 어려운 시장 환경과 경쟁 상황을 돌파해 원하는 목적지에 다다를 것입니다. 거친 파도에 맞서 싸우고, 바람의 방향을 읽어 빠르게 앞으로 전진하는 힘은 우리 모두의 ‘한마음 한뜻’에서 시작됩니다.

발행일 2015년 8월 24일 **발행인** 서영범 **발행처** 세아홀딩스
주소 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층
기획 세아홀딩스 홍보파트 02-6970-0093
기획·디자인 (주)더운호 02-733-0790 **취재기자** 강현숙
표지 이근세 작가 **인쇄** 드림인쇄 02-464-6161
사진 Studio A one 02-553-4430

* 외부 필자의 글은 <세아가족>의 편집 방향과 다를 수 있습니다.

내일을 키우는 SeAH



04 Theme Sketch

홀로 선 나무로는
숲을 이룰 수 없습니다

06 Theme Interview

단 하나의 목표를 향해 함께 뛰어라
<조성환 KBS N 스포츠 해설위원>

10 Theme Column

위대한 팀워크,
함께 꾸는 꿈은 이루어진다

14 Theme Research

당신은 누구와 함께인가요?



세상을 움직이는 SeAH



16 세아는 지금 1

치열한 고민과 토론을 통해 나아갈 길을 찾다
<세아 ESAB 중장기 전략 수립 워크숍>

20 세아는 지금 2

에너지 효율화를 통한 지속적 발전으로
<세아베스틸
ISO 50001 에너지경영시스템 인증 획득>

22 세아는 지금 3

생생한 라이브의 감동으로 물든 현장
<군산 Let's go 오페라>

24 백 투 더 세아

성장의 핵심 동력이 된 혼연일체
<세아의 혁신 활동>

28 글로벌 세아

태산을 오르는 하나 된 의지와 열정
<ESAB SeAH Welding Products(Yantai)>

32 현장견문록

하나 되어 만들어 가는 시너지
<세아제강 군산 판재공장 설비팀>

36 부서탐방기

세계를 무대로 하나의 꿈을 펼치다
<세아 ESAB 해외영업팀>

마음이 통하는 SeAH



40 가화만사성

행복을 쓰고, 꿈을 쓰다
아빠와 두 아들이 함께한 양궁 체험

44 Culture Review

한여름 무더위에 맞서다
3가지 방법의 이열치열

46 브랜드 이야기

브랜드 명성과 신뢰의 상징
<심벌마크>

48 SeAH News

49 People News

50 Reader's Page



홀로 선 나무로는 숲을 이룰 수 없습니다

가지만으로는 나무가 되지 않고 아무리 큰 나무라도 혼자서는 숲이 될 수 없습니다. 한 사람의 힘만으로는 작은 성공은 이룰 수 있으나 위대한 성공을 거둘 수 없습니다. '구두장이 셋이 모이면 제갈량보다 낫다.'는 말이 있습니다. '백지장도 맞들면 낫다.'고도 하지요. 여러 사람이 뜻과 힘을 모을 때 우리는 뛰어난 한 사람의 인재보다 더 큰 결과를 성취할 수 있습니다. 하나보다는 둘이, 둘보다는 여럿이 더불어 할 때, 혼자서는 벅차거나 이루기 힘든 일도 거뜰히 이룰 수 있습니다. 영원한 1등은 없다고들 합니다. 하지만 우리가 저마다 세아를 이루는 한 그루의 나무로서 지혜와 경험을 모은다면, 자기 자신만이 아니라 하나의 목표를 향해 '우리'를 생각하는 바른 자세를 가꾸고 키워간다면 우리는 함께 오래도록 푸르고 울창한 숲을 이룰 수 있습니다.



조성한 KBS N 스포츠 해설위원

단 하나의 목표를 향해 함께 뛰어라



Profile

1999년 롯데 자이언츠에 입단하여 2루수로 오랜 시간 팬들의 사랑을 받았다. 2008년~2010년까지 롯데의 주장으로 팀원을 이끌었으며 2008년과 2010년에는 골든 글러브를 수상했다. 그가 주장으로 있는 동안 롯데는 3년 연속 포스트시즌에 진출한 바 있다. 2014년 8월 23일 은퇴하여 전력 분석원으로 잠시 활동한 후 올해부터 KBS N 스포츠에서 야구 해설가로 활동 중이다.

야구는 조직력과 시스템의 예술이다. 더그아웃에서 보내는 사인 하나에 각기 다른 포지션의 야홈 선수들이 일사불란하게 움직인다. 누구 하나 흐름을 읽지 못하면 경기는 이내 무너지고 만다. 안타와 홈런, 아웃과 세이프 사이를 촘촘하게 엮고 있는 조직력, 그 가장 핵심에는 하나 된 목표의식이 자리잡고 있다. 그래서 궁금하다. 관중석에서는 미처 감지하지 못하는, 지는 경기와 이기는 경기의 차이는 과연 무엇일까. 개개인의 역량 이상을 끌어내는 팀플레이의 힘은 어떻게 발현될까? 그 답을 구하기 위해 롯데 자이언츠의 '영원한 캡틴'이자 현재 KBS N 스포츠 해설위원으로 변신한 조성한 위원을 만났다.



위원님이 주장으로 있던 시기, 롯데 자이언츠가 3연속 포스트시즌에 진출하며 '영원한 캡틴'이란 별명을 얻으셨는데요. 당시 주장으로서 어떤 리더십을 펼쳤는지 궁금합니다.

4년이라는 공백을 가진 뒤 팀에 복귀한 터라 잘 적응할 수 있을까 걱정이었는데 갑작스럽게 주장 자리에 공백이 생기면서 제가 대신하게 됐습니다. 준비된 상태가 아니었기에 확신이 없었지요. 그래서 처음부터 제 역할을 명확히 세우는 것에 집중했습니다. 당시 감독님께서 자신을 '선장'이라고 불러달라고 하셨거든요. 그렇다면 우리 팀은 모두 한배를 탄 사람들이고, 선수들은 갑판원, 코칭스태프는 조타수라고 대입하고, 저는 갑판장 역할을 해야 한다고 생각했어요. 선장이 설정한 방향을 갑판원들에게 잘 전하고, 갑판원들이 힘들 때는 먼저 나서서 선장에게 말하고요. 그렇게 감독과 선수 사이에서 서로의 방향이 엇갈리지 않도록 조율하는 역할을 우선시했습니다. 저는 전투적으로 선수들을 끌고 가는 리더형은 아니었어요. 대신 선수들 한 사람 한 사람을 관찰하고, 그들이 무엇을 잘 할 수 있는지를 캐치하고 북돋아 주는 리더형이었지요. 선수 한 명 한 명을 개인적으로 세심하게 돌봐 줄 때, 감정적인 교감을 바탕으로 한 팀워크가 다져지는 것 같아요. 이는 기업에서도 마찬가지 아닐까요?

야구는 대표적인 팀 스포츠이지만 톱 플레이어 없이는 승리를 쟁취하기 어렵다고 보는 시각도 존재합니다. 위원님께서 팀워크와 톱 플레이어의 역량 중, 어느 쪽이 더 중요하다고 생각하시는지요?

성공한 선수를 통해 답을 얻을 수 있을 것 같아요. 개인적인 플레이를 열심히 하는 선수는 어렵지 않게 빛이 나고 곧 스타플레이어로 주목 받게 됩니다. 하지만 그 이상의 가치를 자랑하는 소수의 '대스타'는 팀을 위해 헌신할 줄 알고, 팀에 녹아들어 빛을 내는 이들입니다. 이대호, 강민호 선수의 개인 기량은 물론 뛰어납니다. 하지만 이들이 본인의 욕심만 채웠다면 결코 지금과 같은 위치에 오르지 못했을 거라고 생각해요. 이들은 팀에 기여할 줄 아는 선수들입니다. 회사 내에도 뛰어난 역량의 구성원들이 얼마나 많겠어요. 하지만 이것이 조직의 방향과 어우러지지 못하고 회사를 키우는 데 기여하지 못하면 분명 한계를 드러낼 것입니다. 이는 조직과 구성원 모두에게 손해이지요. 어느 한쪽이 중요하냐가 아니라 개인이 최대치의 역량을 발휘할 수 있도록 조직과 한 방향으로 어우러지는 게 중요합니다. 각기 다른 역량을 가진 에이스를 어떻게 팀 안에 녹이느냐, 이것은 팀의 승리를 위해 주장으로서 제가 가장 고민한 부분이기도 했지요.



팀워크가 빛을 발해 팀이 짜릿한 승리를 거두었던 에피소드를 통해 하나 된 목표의 힘을 한 수 배워보고 싶습니다.

롯데에 유먼이라는 외국인 투수가 있었는데 다혈질인 친구였습니다. 야수에서 실수가 나면 화난 모습이 그대로 드러났는데 투수가 감정을 다스리지 못하면 다른 선수들에게 바로 악영향을 주거든요. 그날도 야수의 명백한 실책으로 경기가 역전되자 분위기가 좋지 않았습니다. 안 되겠다 싶어 더그아웃에서 “네가 속상한 심정을 다 안다. 하지만 지금 우리는 투수 한 명을 서포트하기 위해 서 있는데, 네가 동료 선수들에게 불만을 가지면 다른 선수들도 도와주고 싶은 마음이 반감된다. 오늘 끝까지 감정을 잘 다스리면 반드시 너를 승리투수로 만들어 주겠다.”라고 말했지요. 결국 그날 유먼은 승리투수가 되었습니다. 어떤 식으로든 선수들 간의 방향이 어긋나면 절대 이길 수 없습니다. 이를 맞춰가는 데는 거창한 전략도 중요하지만 구성원들의 감정을 상황에 맞게 조율해 가는 것이 더욱 중요할 때가 많지요. 늘 하나의 목표를 공유할 수 있도록 신경 써야 합니다.

야구의 팀플레이 전략이나 훈련법 중 기업에서 배울만한 요소가 있다면 무엇일까요?

야구에서 승부수는 ‘this ball’에 달려 있습니다. 이번 공 하나를 잡느냐 못 잡느냐에 따라 경기의 흐름이 뒤집히기 때문인데요. 그 결정적 순간 더그아웃에서 감독이 보내는 사인 하나에 모든 선수들이 일사불란하게 하나의 플레이를 펼쳐야 합니다. 선수가 코칭을 신뢰하지 못하고, 또 동료를 믿지 못하면 결정적인 ‘this ball’은 쉽게 날아가게 되지요. 또 사인 하나에 9명의 선수가 곧장 전열을 재정비하고, 그것을 승리의 발판으로 이끌기까지는 숏한 연습이 바탕이 돼야 합니다. 결국 ‘this ball’에 대한 집중력은 서로 간에 얼마나 신뢰를 가지고 얼마나 순발력 있게 움직이느냐에 따라 달려있습니다. 기업이 승부수를 위해 새로운 결정을 했을 때 조직력의 흐트러짐 없이 재빠른 변화가 가능하다면 성공의 가능성을 높게 점쳐 봐도 될 것입니다. 그 순간에 대한 대비가 이미 철저했고, 새로운 목표에 대해 모두가 믿고 있다는 증거이니까요. 반대로 쉽게 변화하지 못하거나 각기 다른 방향으로 향한다면 다시 생각하고 검토하는 것이 좋겠지요.

개인의 역량과 팀워크 중 어느 한쪽이 중요하냐가 아니라 개인이 최대치의 역량을 발휘할 수 있도록 조직과 한 방향으로 어우러지는 게 중요합니다.



해설위원을 하면 각 팀의 흐름을 더욱 객관적으로 볼 수 있을 것 같습니다. 현재 팀워크가 돋보이는 팀이 있나요? 그들의 경쟁력은 무엇인가요?

아무래도 삼성 라이온즈가 돋보이지요. 강팀의 중요한 조건 중 하나가 주전 선수 공백 시 빈자리가 티나지 않게 잘 메워주는 것입니다. ‘어, 누가 빠졌었나?’라고 느껴질 만큼 어떤 상황에서도 흔들림 없는 경기를 보여주는 것으로, 이는 위기관리가 그만큼 뛰어나다는 증거이지요. 앞으로의 변화나 부족한 점을 한발 앞서 예측하여 대체 자원을 키우는 ‘팜시스템(Farm System)’이 빛을 발한 경우인데요. 하루아침에 주전이 만들어지진 않습니다. 꾸준히 빈자리를 감지하고 그에 맞는 선수를 키웠을 때 언제 출전시켜도 손색이 없는 선수 풀이 갖춰지는 것이지요. 젊은 피인 구자욱, 박해민 선수가 금세 자리를 잡고 진갑용 선수를 대신할 포수로 이지영 선수를 꾸준히 키워왔듯 말이지요. 넥센의 경우도 강정호 선수의 미국 진출을 미리 예측하고 그 공백을 채울 김하성 선수를 준비해 두었습니다. 상위에 있는 팀은 한 마디로 리스크 관리가 철저합니다. 요즘은 기업 환경도 하루가 다르게 변화하고 있잖아요. 앞으로 다가올 문제를 예측해 한발 앞서 대응해야 조직의 균형이 흐트러지지 않습니다. 탄탄한 조직력은 어떠한 구멍도 없이 촘촘히 엮였을 때 발휘되는 것이니까요.

조직이 이러한 구성원들을 하나로 이끌기 위해서는 무엇을 가장 신경 써야 할까요?

거듭 말하지만 뚜렷한 목표 설정이 우선이겠지요. 목표가 모호하면 구성원들의 응집력이 확실히 떨어집니다. 어디로 가야 할지, 어느 쪽에 힘을 실어야 할지 우왕좌왕하는 사이 개개인이 가진 힘의 합보다 더 약해지는 결과를 낳게 되지요. 한 방향으로 가기 위해서는 무엇보다 서로 간의 신뢰가 바탕이 되어야 하는데, 이는 리더의 마인드와 조직 문화를 통해 장기적으로 다져야 할 부분이라고 생각합니다.

현재는 해설위원으로서 새로운 시각으로 야구를 보고 계십니다. 앞으로 어떤 계획을 가지고 계시나요?

아직 초보라 많이 부족하지만 열심히 노력하고 있는 만큼 시간을 가지고 지켜봐 주셨으면 하네요. 그리고 현재 대학원에서 스포츠 심리를 공부하고 있습니다. 선수 생활을 하는 동안 체력과 기술적인 면에 있어서는 충분한 지원을 받을 수 있었거든요. 하지만 정신적 스트레스를 보완할 시스템은 충분하지 않았거든요. 선수들의 개인적이고 감정적인 부분까지 케어할 수 있는 시스템을 개척해 부끄럽지 않은 모습으로 현장에 다시 돌아가고 싶습니다. 기대해 주세요.



기업의 성패는 조직을 구성하는 최소 단위이자 핵심 단위인 팀의 역량과 팀워크의 질에 따라 결정된다고 해도 과언이 아니다. 그렇다면 탁월한 팀워크는 어떻게 만들어지는 것일까? 애니메이션으로 세계 박스 오피스를 점령한 픽사 팀부터 록 밴드 롤링스톤스, 페라리 F1 팀까지 기업 케이스에 국한하지 않고 다양한 분야의 위대한 팀워크를 소개한다.

우수한 인재에서 위대한 팀으로, 픽사

좋은 팀에게 인재는 필수다. 하지만 훌륭한 팀이 되려면 우수한 인재만으로는 부족하다. 훌륭한 팀이 되기 위해서는 팀 내 인재를 다방면으로 활용하면서 팀 전체가 더 위대해지도록 만들어야 한다. 픽사의 성공은 다양한 인재를 끌어들이고 하나로 만드는 데 있어 공동의 목표가 중요하다는 것을 보여준다. 픽사가 가진 기술 및 태도의 강점은 선견지명이 뛰어난 스티브 잡스와 집단적 조직 구조와 문화의 대가인 애드 캣멀, 그리고 스토리텔링의 천재 존 래시터, 이 핵심 리더 세 사람의 조합으로 완벽해질 수 있었다. 팀은 테크놀로지와 애니메이션의 결합을 통한 마법 창조라는 공유된 비전, 공동의 목표 아래 하나로 결속돼 있었다. 팀원들은 그것에 대해서만 이야기했다. 애니메이션 분야의 선구자들조차 컴퓨터 애니메이션 영화의 미래가 밝을 것이라 생각하지 않았다. 심지어 조지 루카스 같은 영화 제작자들도 컴퓨터 애니메이션을 감독의 비전을 위한 보조

수단 정도로만 생각했고, 컴퓨터 사업부가 영화를 만들 수 있다고 확신하지 않았다. 그 령기에 영화 제작사가 되겠다는 팀의 비전은 세상에 맞서 팀원들을 더 단단하게 뭉치게 하는 힘이 됐다. 애드 캣멀은 “공동의 목표와 씨름하는 것은 팀원들에게 에너지를 주고 동지애를 준다.”라고 말했다. 공동의 목표는 최고의 인재가 가진 본연의 능력을 뛰어넘을 수 있도록 영감을 주고 위대한 팀이 되게 했다. 그리고 이들이 만든 첫 번째 장편 애니메이션 <토이 스토리>는 1995년 개봉돼 관객들에게 찬사를 받았으며 그 해 가장 높은 수익을 올린 영화로서 전 세계적으로 3억 6,200만 달러를 벌어들였다.





50년을 함께한 위대한 로큰롤 밴드, 롤링스톤스

‘가장 밝게 빛나는 별이 가장 빨리 소멸된다.’는 말은 종종 첫 앨범 발매 이후 생존에 실패한 많은 밴드를 설명하는 데 사용되곤 한다. 하지만 롤링스톤스의 이야기는 세계에서 가장 위대한 로큰롤 밴드가 어떻게 50여 년을 한결같이 빛날 수 있었는지를 일깨워준다. 시작은 음악이었다. 음악은 키스 리처드와 믹 재거가 다프트역 플랫폼에서 만났을 때 불꽃이 튀게 했고 밴드를 모으게 했다. 음악을 서로 나누고 연주에 대한 열정을 공유하는 것이야말로 롤링스톤스의 뿌리였다. 찰리 워츠는 이렇게 말했다. “우리를 하나로 묶어주는 유일한 사실은 우리가 밴드 안에서 함께 연주하고 싶어 한다는 것이다.” 그렇게 공유된 음악에 대한 열정은 롤링스톤스의 환상적인 궁합을 이끌어 냈다. 당초에 결속력을 높일 수 있었던 것은 많은 시간을 함께 보냈기 때문이었다. 밴드는 함께 살았고, 공연 물품과 함께 밴 뒷자리에 구겨 타고 이동하면서 어디든 같이 다녔다. 그들은 서로에 대해 속속들이 알게 됐으며, 결속력은 밴드의 각 멤버들이 각자 다루는 악기나 목소리를 완벽하게 마스터하고 있다는 인식이 토대가 돼 점점 증가했다. 무대 위에서 그들은 개인이 만들어 낼 수 있는 것보다 훨씬 더 큰 에너지를 분출하기 위해 음을 주고 받았다. 밴드로서 50년 동안 함께하면서 롤링스톤스는 다른 어떤 밴드보다 더 많은 장소와 더 많은 관객 앞에서 공연했다. 그리고 세상에서 가장 훌륭한 로큰롤 밴드가 되겠다는 목표에 여전히 깊이 헌신하고 있다.

전략, 머신, 드라이빙의 완벽 팀워크, 페라리 F1 팀

F1 경기 중 서킷을 질주하던 F1 머신이 갑자기 차로 들어간다. 그러면 각 팀의 메카닉이라고 불리는 정비 요원 수십 명이 뛰어나와 타이어를 바꾸고 차를 손본다. 드라이버는 아무 일 없었다는 듯 다시 레이스를 속행한다. F1에서 볼 수 있는 피트 스톱 과정이다. 소요 시간은 불과 3~7초. 짧은 시간이지만 레이스 우승 향방을 뒤바꿀 수 있는 결정적인 시간이기도 하다. 페라리 F1 팀은 모터스포츠계 최초이자 최고 팀이었지만 갈수록 경주차 개발보다 조직 내 정치 싸움에 더 집중했고 곧 암흑기를 걷게 된다. 몰락하던 페라리는 팀의 모든 것을 바꾸기로 결정했다. F1 팀에서 가장 중요한 인물인 넘버원 드라이버를 미하엘 슈마허로 전격 교체하고, F1 머신을 엔진부터 다시 만들었다. 레이싱의 전체 전략을 완전히 뜯어고쳤다. 팀의 누가, 언제, 무엇을 할지 명료해졌고, 반복적인 연습을 통해 숙련됐다. 그들은 피트 스톱에서 타이어 교체가 3초 안에 이뤄지도록 한 시즌에 2,000번 이상 훈련했다. F1 드라이버는 본능적으로 빨리 달릴 수 있다. 하지만 잘못된 레이싱 전략 아래 형편없이 만들어진 자동차를 가지고는 좋은 성적을 낼 수 없다. 특히 미하엘 슈마허는 자신의 목숨이 메카닉에게 달려 있다고 생각했고, 그들을 믿었다. 페라리 팀 구성원 모두가 팀이 되지 못하면 이길 수 없다는 것을 깊이 믿었다. 팀은 공동의 목표 아래 뿔뚝 났다. 승리가 그들의 목표였고, 그들은 그 목표를 서킷에서 증명하고 실천했다. 페라리 F1 팀은 20년간의 부진에서

벗어나 2002년 압도적인 점수 차로 최종 우승을 차지했다. 그리고 ‘누구도 본인만을 위해 일하지 않으며 모두 페라리를 위해 일한다.’는 철학은 제스티오네 스포르티바(Gestione Sportiva, 페라리 F1의 또 다른 이름으로 스포츠 매니지먼트라는 뜻)에서 일하고 있는 모두의 정신 속에 계승되고 있다.

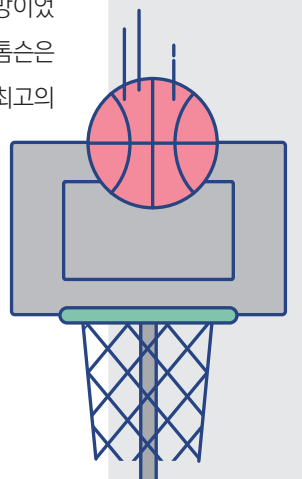
40년 만에 NBA 정상 등극, 골든스테이트 워리어스

골든스테이트는 지난 6월 17일(한국 시간) 미국 오하이오주 클리블랜드의 퀸콘스 아레나에서 열린 2014~2015 NBA 파이널 6차전에서 클리블랜드 캐벌리어스를 105~97로 제압하고 최종 전적 4승 2패로 정상에 올랐다. 골든스테이트의 우승은 선수 출신 신임 감독 스티브 커의 리더십과 유기적인 팀 구성이 만든 합작품이었다. 스플래시 듀오(Splash Duo) 스테판 커리와 클레이 톰슨 콤비의 3점슛, 안정적인 수비력과 어시스트, 골 밑을 책임지는 스페이스, 보거트, 리 등 빅맨 자원의 공수 밸런스를 통해 골든스테이트는 ‘점프-슈팅 팀은 절대로 우승할 수 없다.’는 세간의 편견을 깨트렸다.

승리의 주역이자 골든스테이트의 간판은 스테판 커리다. 그는 고교 4학년 시절 신장 183cm, 몸무게 73kg의 왜소한 포인트 가드였다. 슛만 좋았다. 전국 대학교 중 커리에게 관심을 보인 곳은 없었다. 2008년 데이비스 대학을 미국 대학체육협회(NCAA) 토너먼트 8강 무대에 진출시키며 활약했지만 2009년

드래프트를 앞두고 커리에 대한 평가는 기대보다 우려가 많았다. 2009년 NBAdraft.net의 보고서는 “키가 작고 몸이 왜소해 골 밑에서의 득점 능력이 떨어진다.”라고 평했고, 블리처리포트는 “운동 능력이 부족해 NBA에서 스타가 되기는 어려울 것으로 보인다.”라고 했다. 그러나 당시 골든스테이트 워리어스의 돈 넬스 감독이 커리의 잠재력을 알아봤고 대반전 드라마가 시작됐다. 그는 첫 3시즌 동안 주전으로 활약하며 NBA 무대에 연착륙했으며 이번 정규 리그에서 286개의 3점슛을 기록해 단일 시즌 최다 기록을 갈아 치웠다. 포스트시즌에서도 총 98개의 3점슛을 성공시켜 단일 시즌 최다 신기록을 세웠다. 종전 기록 보유자 레지 밀러보다 무려 40개가 많았다. 안드레 이귀달라도 공수에서 맹활약했다. 플레이오프 6차전 경기에서 그는 22득점 8리바운드로 커리의 뒤를 받쳤고, 수비에서는 현존 최고의 농구선수로 통하는 ‘킹’ 르브론 제임스를 단 20점으로 막았다. 필라델피아 세븐티식서스 시절, 팀의 ‘에이스’ 역할을 소화하기도 했던 이귀달라는 올 시즌 골든스테이트로 이적하면서 식스맨 역할을 받아들였다. 그리고 묵묵히 자신의 몫을 해냈고, 끝내는 ‘파이널 MVP’를 거머쥐었다. 골든스테이트 구성원 모두의 열망이었던 우승이 확정된 뒤, 기자회견에서 클레이 톰슨은 “우리는 세계 최고의 선수와 함께하는 세계 최고의 팀이다.”라고 말했다.

참고 서적 <슈퍼팀> 코이 두, 한국경제신문, 2014

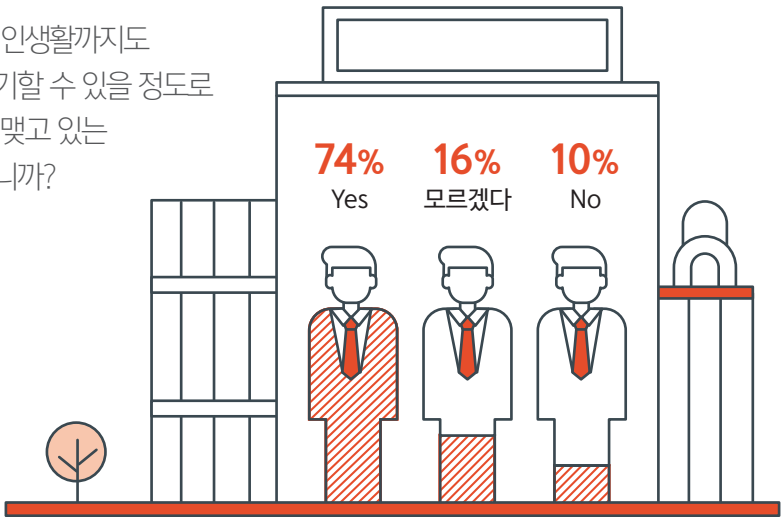


당신은 누구와 함께인가요?

조사기간 : 2015년 7월 27일 ~ 8월 5일(10일간) 응답자수 : 총 68명

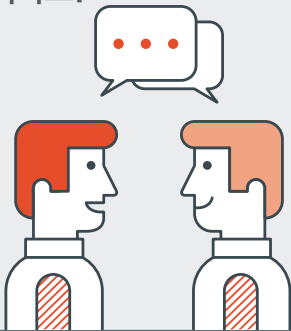
어렵고 힘들 때 누군가가 함께하고 있다는 생각만으로도 마음이 든든해집니다.
모두가 함께 성과를 이루어 가는 기업에서 화합과 결속력의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않죠.
출근해서 퇴근할 때까지 같은 공간에서 함께 일하는 세아인들의 팀 결속력은 얼마나 단단한지,
어떤 사람과 함께일 때 더 힘이 나는지 세아인들의 생각을 들여다 봅니다.

Q. 회사 내에서 개인생활까지도
허물없이 이야기할 수 있을 정도로
절친한 관계를 맺고 있는
구성원이 있습니까?



Q 직장 생활에서 고민거리가 생기면 주로 누구와 소통하나요?

- 1위 53.4% 직장 동료
- 2위 19% 배우자나 연인
- 3위 13.8% 직장 밖의 친구
- 4위 10.3% 혼자서 해결한다
- 5위 3.4% 직장 리더(팀장, 파트장 등)



Q 좋은 관계를 유지하기 위해 가장 중요한 것은 무엇인가요?

- 1위 62% 배려와 관심
- 2위 12% 허심탄회한 대화
- 3위 8.6% 비슷한 사고방식이나 가치관
- 4위 6.9% 오픈 마인드
- 5위 5.2% 업무에 대한 책임감과 실력
- 6위 3.4% 칭찬
- 7위 1.7% 기타



Q 회사 내에서 결속과 화합이 미치는 가장 큰 영향은 무엇이라고 생각하나요?

- 1위 41.4% 팀이나 조직의 성과가 더 좋아진다
- 2위 36.2% 회사에 대한 만족도가 더욱 높아진다
- 3위 15.5% 부서 간, 세대 간 갈등이 완화된다
- 4위 5.2% 직무에 몰입하기 쉬워진다
- 5위 1.7% 회사에 대한 충성심이 더욱 높아진다



Q 나의 팀 동료, 어떨 때 가장 든든하고 믿음직스럽나요?

- 1위 51.7% 성실하고 책임감 있는 모습을 보여줄 때
- 2위 20.7% 서로에게 진심 어린 관심을 가져줄 때
- 3위 13.8% 말과 행동, 가치관이 일치하는 모습을 보여줄 때
- 4위 12.1% 시켜서 하기보다 술선수범할 때
- 5위 1.7% 업무 능력이 뛰어나 남보다 좋은 성과를 낼 때



미국 프로 풋볼경기에서 만년 꼴찌를 벗어나지 못하던 세인트루이스팀을 슈퍼볼 우승의 주인공으로 만든 덕 버메일 감독은 “조직을 승리로 이끄는 힘의 25%는 실력이고, 나머지 75%는 팀워크다.”라고 말했습니다. 앤드류 카네기는 “팀워크는 공통된 비전을 향해 함께 일하는 능력이며 평범한 사람들이 비범한 결과를 이 루도록 만드는 에너지원이다.”라는 말로 팀워크의 중요성을 강조했지요. 그러나 팀워크는 그냥 얻어지는 것이 아닙니다. 팀워크는 함께 일하는 구성원에 대한 관심과 소통으로부터 시작되는 것. 개인사를 공유하는 사내 동료가 있다는 구성원이 74%나 된다고 하니, 이 정도면 우리 세아인들의 팀워크나 결속력은 긍정적 으로 보입니다. 하지만 10명 중 4명꼴로 회사 생활의 고민을 회사 내에서 해결하지 못하는 구성원도 있다는 사실에 더 주목해야 합니다. 혹시 주변에 감당하기 힘든 일로 혼자서 고민하고 있는 동료나 후배, 선임이 있다면 먼저 손을 내밀어 보는 것은 어떨까요?

치열한 고민과 토론을 통해 나아갈 길을 찾다 

세아 ESAB 중장기 전략 수립 워크숍

전투에서 승리하기 위해서는 적군과 아군의 군사 전력을 비롯해 무기와 지형 등 모든 것을 포함한 전략과 전술이 필수다. 세아 ESAB은 지난 6월 25일과 26일 창원문성대학교에서 중장기 전략 수립 워크숍을 가졌다. 전쟁과도 같은 경쟁 상황에서 겨뤄 이길 수 있는 전략을 논의하기 위해, 34명의 워크숍 참가자들은 이를 동안 열띤 토론을 이어갔다.



심도 있는 토론을 위한 세그먼트별 팀 구성

이번 워크숍에 앞서 세아홀딩스와 세아 ESAB은 제품과 수요 산업, 지역에 따라 현재 매출 기여도가 높은 5개의 메이저 세그먼트와 향후 매출 기대감이 높은 6개의 전략 세그먼트 등 총 11개의 타겟 세그먼트를 선정했다. 또한 영업, 생산, 연구, 품질 구매 등 다양한 파트 담당자들을 한 조로 구성하여 전략을 수립하였고 단위 세그먼트별로 두 달여 간 영업팀을 중심으로 MI 프로파일링(시장조사 분석)을 진행한 바 있다. 세아홀딩스 주관으로 진행된 이번 워크숍에는 세아 ESAB 유덕상 대표와 세아홀딩스 양홍남 고문, 이강현 상무를 비롯해 총 34명이 참가했다. 이른 아침부터 입소식과 간단한 티타임을 가진 참가자들은 강의실에 속속 모여 들었고 단위 세그먼트별로 배치된 좌석에 자리했다.



생산 원가를 넘어 생존 원가라는 인식 필요해

유덕상 대표는 CEO 메시지를 통해 세아 ESAB의 중기적 비전으로 '창원공장의 부활'과 '글로벌 FCW(플렉스 코어드 와이어) NO.1 회사'를 제시했다. 또한 이 두 가지 비전을 달성하기 위한 방법으로 'ESAB의 글로벌 생산기지로서 수출을 확대할 것', '단순히 용접 재료만이 아닌 장비와 어플리케이션의 조합 및 판매를 통한 토탈 솔루션 프로바이더(Total Solution Provider)가 될 것'과 'CBS를 기반으로 한 기업 문화의 재정립'을 꼽았다. 특히 그는 '외할머니 떡도 비싸면 안 산다.'는 속담을 인용하며 "품질은 물론이고 매력적인 가격으로 경쟁력을 갖춰야 한다."고 강조했다. 각 파트에서 생산

원가를 넘어 '생존 원가'라는 인식을 가지고 업무에 임할 때, 시장 장악력을 높일 수 있다는 것이다. 아울러 유덕상 대표는 "무작정 사람이 아닌 인재가 중요하다."고 말하며 "합리적인 것에 대한 폭넓은 공감, 변화를 수용하는 열린 자세, 과감하고 신속한 실행력, 강한 지적 호기심과 열정을 소유한 사람이 될 것"을 당부했다.

향후 사업 모델 설계 및 중점 추진 과제 도출

세아홀딩스 미래전략파트 김철홍 파트장은 '전략 수립 프로세스 이해'에 대한 발표에 앞서 영화 <매드맥스>와 <명량>의 영상으로 문을 열었다. 그는 영화에서 다룬 자원이 고갈된 황량한 시대와 수적 열세에 몰린 위기 상황을 세아 ESAB이 마주한 치열한 경쟁 상황에 비유하며 "이번 워크숍의 과제는 이를 돌파할 구체적인 전략 수립을 위해 머리를 맞대고 고민하는 것"이라고 말했다. 또한 그는 "전략이 허술하고 엉성하면 실행도 모호해진다."라며 철저한 MI 프로파일링을 기반으로 한 전략 수립을 강조했다. 워크숍 참가자들은 먼저 세그먼트별 현 시장 상황을 이해하기 위한 As-Is 리뷰를 진행했다. 커다란 종이에 고객 관계, 가치 제안, 핵심 파트너십, 핵심 자원, 수익원과 비용 구조 등을 담은 As-Is Business Canvas를 사이에 두고 열띤 토론이 오갔다. 이렇게 세그먼트 프로필에 대한 검토, 수정을 마친 후에는 자유로운



브레인스토밍을 통해 세그먼트 목표와 전략 방향을 구조화하는 To-Be Business Model Canvas 작성 및 상세화 과정이 이어졌다. 참가자들은 이를 토대로 구체적인 숫자 목표를 설정하는 금액화 과정과 고객 관점에서 사업 모델을 점검해 보는 과정을 거쳐 최적화된 To-Be Business Model을 완성했다. 워크숍 둘째 날에는 전날 완성된 To-Be Business Model에 기반하여 중점 추진 과제를 선정했으며 과제 계획서(Action Plan)와 과제 진도표(Bowler Chart) 작성을 통해 세부 계획을 수립하는 시간을 가졌다. 이어서 참가자들은 각 조별로 세그먼트 목표 및 중점 과제를 발표하면서 워크숍 일정을 마무리 지었다.

기업 전략 및 연간 사업 계획 수립에 반영 예정

이번 워크숍에서 산출된 세그먼트 사업 계획서는 기업 중장기 전략 보고서에 반영될 예정이다. 세아홀딩스와 세아 ESAB은 향후 기업 중장기 비전 및 전략 방향 수립, 중점 추진 과제 선정, 실행 여건 개선 방안 마련, 자원 배분 계획 수립, 추정 재무제표 작성 등을 거쳐 8월 초 기업 중장기 전략을 완료할 예정이다. 또한 10월부터 12월까지 이를 토대로 하여 연간 사업 계획을 수립할 계획도 갖고 있다. 우리가 도달해야 할 큰 그림(Big Picture)과 이를 지탱하는 작은 발걸음(Small Step)이 다 맞춰졌으니, 어디로 어떻게 가야 할지 명확한 길이 보일 것이다. 이제 그 길이 가리키는 방향으로 한눈팔지 않고 한 걸음 한 걸음 나아갈 일만 남았다.



에너지 효율화를 통한 지속적 발전으로



세아베스틸 ISO 50001 에너지경영시스템 인증 획득

지난 6월, 세아베스틸이 ISO 50001 에너지경영시스템(Energy Managemagement System: EnMS) 인증을 획득했다. 2014년 7월에 생산, 설비, 지원 부서가 주체가 되어 에너지경영시스템 구축을 위한 킥 오프 미팅(Kick off Meeting)을 시작으로, 약 10개월간의 노력 끝에 얻은 성과다. 세아베스틸은 향후 체계적인 에너지경영시스템 관리를 통해 에너지 사용의 효율을 높이고, 지속적인 개선 활동을 이어 나갈 계획이라고 밝혔다.



ISO 50001 에너지경영시스템 인증서

에너지 절감 및 관리에 대한 인식 확산

석유, 석탄, 천연가스 등의 에너지는 한정된 반면, 전 세계적으로 에너지의 수요량은 꾸준히 늘고 있다. US Energy Information Administration의 통계에 따르면, 전 세계적인 에너지 수요는 앞으로 25년 동안 약 57% 증가할 것으로 예상되며 2030년까지 전 세계 에너지의 56%를 아시아에서 사용할 것으로 내다보고 있다. 이러한 상황에서 에너지의 효율적 사용을 중시하는 경영 기법에 대한 인식이 확산되고 있으며, IEA 및 2008년 G8 정상회담에서도 에너지 경영의 추진을 권고한 바 있다. 국내에서는 2009년 녹색성장 5개년 계획의 일환으로 온실가스 에너지 목표관리제 및 에너지경영시스템이 처음 도입되었으며, 2011년에는 에너지경영시스템을 도입하는 기업에게 필요한 지원을 할 수 있도록 하는 내용의 에너지이용 합리화법이 제정되기도 했다. 'ISO 50001'은 국제표준화기구(ISO: International Organization for Standardization)가 2011년 6월 발효한 에너지경영시스템 관련 국제표준으로 에너지 사용 절감 및 관리, 효율성 향상, 절차 등을 규정하고 있으며, 기업이 경영 활동 전반에 걸쳐 에너지 절약을 제도화할 수 있도록 경영 계획·실행·운영 등에 대해 심사하고 인증한다.

엄격하고 까다로운 심사 절차 거쳐

ISO 50001의 인증 획득까지는 여러 단계의 복잡한 심사 과정이 요구된다. 시스템을 유지·관리하기 위한 Process 구축 여부를 검증하는 문서 검토(Documentation Review)를 비롯해 사용하는 에너지의 종류, 사용량 및 사용처, 효율성, 저감 활동 등에 대한 현장 심사(Initial Audit)가 이루어진다. 이 과정에서 요구사항에 부합하지 않는 점이 있을 경우 부적합 시정 조치 요구서(Non-conformities)가 발행되며, 이를 반영 및 시정한 후 확인심사(Follow-up Audits)가 이루어진다. 세아베스틸은 에너지의 효율적 사용과 절약을 중시한 경영 기법의 도입이 필요하다는 판단에 따라 ISO 50001의 엄격한 심사 기준 및 요구사항을 충족시킴으로써 에너지 경영 관련 절차 및 시스템이 적절하게 운영되었음을 인증 받았다.

철저한 내부 심사와 검토가 낳은 성과

세아베스틸은 이를 위해 지난해 6월 말, 에너지경영시스템 도입을 위한 발대식을 갖고 관련 교육을 실시했으며 에너지원에 따라 공정별, 설비별 에너지의 사용량을 검토했다. 에너지 사용량 검토 시에는 과거 실적을 기준으로 표준 사용량을 산출하고 주기적인 에너지 검침을 통해 표준 사용량과 비교하여 낭비 개소를 발굴한 후 개선 활동을 실시했다. 또한 이를 일관성 있게 실행하고 유지하기 위해 모든 활동 과정에 대한 표준화 작업도 진행해 왔다. 그리고 올해 3월 내부 심사와 4월 본 심사를 거친 결과 본 인증을 획득했다. DNV GL 인증심사원은 심사 종결 회의에서 “세아베스틸의 강점으로써 경영자의 에너지 관리에 대한 강한 의지, 공장의 우수한 에너지 저감 활동, 에너지 성과에 대한 원활한 모니터링 및 직원들의 에너지 저감을 위한 인식 강화 활동 등을 엿볼 수 있었으며 이러한 사항을 지속적으로 유지, 관리해 나가기를 당부한다.”고 전했다.

에너지 사용에 대한 체계적 기반 마련

이번 ISO 50001 인증을 획득함에 따라 세아베스틸은 에너지 사용에 대한 체계적 관리 기반을 마련했다. 이를 통해 내부적으로는 해외 고객사의 요구를 충족시켜 영업 활동을 확대하고 에너지

낭비를 최소화할 수 있는 기회가 될 것으로 기대된다. 대외적으로는 기업의 온실가스 및 에너지 관리가 기업의 경제 활동 및 경영 활동 전반에 필수적인 관리 요소가 되고 있는 현 상황에서 정부의 에너지 정책에 동참한다는 의의를 지닌다. 전 세계적으로 에너지난이 심각한 가운데 에너지 사용 저감을 통해 세계 기후 보호에도 기여한다는 면에서 기업의 브랜드 이미지 향상에도 효과를 거둘 수 있을 것으로 보인다. 무엇보다 불필요한 에너지 손실이 줄어드는 만큼 원가 경쟁력을 확보할 수 있어 매출 증대 및 수익성 향상의 기회가 주어질 것으로 기대된다. 이번 에너지경영시스템 도입을 주도한 에너지관리팀과 품질보증팀은 “에너지경영시스템이 어느 정도 정착되어 있는 유럽 국가의 통계를 보면 회사의 모든 에너지 부하를 파악하는 것만으로도 지금까지 사용한 에너지의 30%를 절감할 수 있다고 한다. 이는 평소에 소홀히 여겼던 에너지 낭비를 분석하고 그 원인을 개선해 나가는 것이 에너지경영시스템의 핵심임을 의미한다.”고 강조했다. 또한 “이번 인증 취득을 계기로 날로 강화되고 있는 에너지 규제에 효과적으로 대응하고, 전 사업장의 에너지 효율을 높여 회사의 경쟁력 강화를 위해 노력하겠다.”고 밝혔다.

에너지 경영 선진 기업으로 자리매김할 것

이번 인증을 획득한 것으로 에너지경영시스템이 완성된 것은 아니다. ISO 50001의 국제 인증기관인 DNV GL 인증원에 의해 이행 상태에 대한 정기적인 사후 관리 심사(Periodic Audits)가 실시될 예정이다. 인증 주관팀은 “향후에도 지속적인 현장 관리 및 사후 심사를 통해 에너지경영시스템을 지속적으로 유지·개선해 나갈 수 있도록 노력하겠다.”라고 포부를 전했다. 에너지경영시스템은 법규에 따라 강제 집행되는 규제가 아니라 자발적 참여를 기반으로 한다. 앞으로 에너지 경영이 세아베스틸 내에 제대로 정착되기 위해서는 모든 구성원들의 관심과 자발적 실천이 선행되어야 한다. 세아베스틸은 앞으로도 국가적인 차원의 에너지 절감 활동에 발맞춰 에너지 효율화 및 최적화를 통한 녹색 경영 활동을 더욱 활발히 전개해 나갈 것이며, 에너지 경영 선진 기업으로 자리매김할 수 있도록 전사적인 노력을 이어갈 것이다.

생생한 라이브의 감동으로 물든 현장



군산 Let's go 오페라

지난 7월 21일, 세아베스틸 군산공장 R&D Center 3층 세미나실에서 <Let's go 오페라> 행사가 개최됐다. 작년 1월 <Let's go 오페라>와 처음 인연을 맺으며 오페라가 주는 웅장함에 압도되었던 군산지역 임직원들의 표정은 이번 강의에 대한 기대감과 여유로움으로 바뀌어 있었다. 200석이 넘는 행사장은 어느덧 가득 메워졌고, 분위기는 차츰 무르익어 갔다.

알기 쉬운 강연과 생생한 감동의 콘서트

“오늘 작품도 비극인 베르디의 리골레토죠?” 이번 강연을 위해 또다시 군산을 방문한 박익숙 회장이 친근한 목소리로 인사를 건네며 강연을 시작했다. 먼저 ‘리골레토’의 간단한 줄거리 설명 후, 작품을 대표하는 명곡들 중 <내가 사랑하는 그 이름(Caro nome che il mio cor)>, <울어라, 내 딸아(Ah, piangi, fanciulla)>, <여자의 마음은(La donna e mobile)>, <아름다운 사랑의 딸(Bella figlia dell amore)> 등이 주요 장면과 함께 소개됐다. 박익숙 회장의 1부 오페라 강연에 이어 2부 행사에서는 미니 콘서트가 진행됐다. 이번 미니 콘서트는 실황으로 치러져 스크린을 통해 시청했던 공연보다 감동과 재미가 배가됐다. 오프닝을 장식한 소프라노 서활란은 이번 강연을 통해 배운 ‘리골레토’의 유명 아리아 <내가 사랑하는 그 이름(Caro nome che il mio cor)>을 열창했다. 이어서 바리톤 김동섭은 특유의 깊이 있는 목소리로 동 작품 중 <저주 받은 가신들아(Cortigiani, vil razza dannata)>를 부르며 강한 카리스마를 뽐냈다. 이후, 서활란과 김동섭은 <모든 축복 받는 날에(Tutte le feste al tempio)>를 함께 부르며 완벽한 하모니를 선보였다.



Bravo, Bravi 열광의 무대 이어져

한편 이운형문화재단이 후원하는 인재, 테너 김승직은 파워 넘치는 목소리로 <여자의 마음은(La donna e mobile)>을 열창했으며, 이에 관객들은 “Bravo!”를 외치며 열광했다. 이어서 ACP(아시안 클래식 플레이어즈) 단원들로 구성된 쿼텟(Quartet)이 무대에 올랐다. 이들은 오페라 ‘카발레리아 루스티카나(Cavalleria Rusticana)’의 <간주곡(Intermezzo)>을 연주하며 현악 연주만의 아름다운 멜로디와 매력적인 바이올린 독주를 선보였다. <간주곡> 후에는 클라리넷 독주곡 <Clarinet concerto in a Major, K622 2 Adagio>과 바이올린 솔로 곡으로 오페라 ‘타이스’ 중 <타이스의 명상곡(Meditation de Thais)>이 연주됐다. 이어 박익숙 회장이 바이올린 연주에 참여하며 ACP 챔버와 협연한 <Amazing Grace>는 2부 행사의 숨겨진 하이라이트로 관객들에게 깊은 인상을 남겼다. 끝으로 ACP 챔버는 <Divertimento No. 17 in D Major, K334>를 연주하며 다시 한번 관객들의 환호성을 이끌어 냈으며 앙코르 곡인 드라마 ‘하얀거탑’ OST 수록곡 <B Rosssette>로 이날 공연의 대미를 장식했다.

낮선 장르였던 오페라에 대한 인식 달라져

세아베스틸 이승휘 부회장은 “군산 임직원들에게 친근한 공연이어서 의미 있었고 전체적으로 너무 좋았다.”라고 공연 소감을 전했다. 이번 행사에 초청된 세아제강 이연재 부사장도 “눈과 귀가 호강하는 특별한 시간”이라는 말로 찬사를 아끼지 않았다. 세아베스틸 제강팀 이현조 총괄기장은 “음악에 대한 지식은 충분하지 않지만 그래서 오히려 더 특별한 자리였다.”고 감상을 전했다. 2014년 1월 군산 <Let's go 오페라> 공연 이후 군산에서 근무하는 세아의 사우들은 다음 강연 날짜를 고대하고 있었다고 한다. <Let's go 오페라>를 통해 더 이상 오페라가 어렵지 않다는 사실을 깨닫게 된 것이 아닐까? 세아인 모두가 진정으로 오페라를 아끼고 향유하는 그날이 한 걸음 더 가까워졌다.



성장의 핵심 동력이 된 혼연일체 세아의 혁신 활동

기업의 힘은 재정도 인프라도 아닌 구성원들의 결속력에서 나온다. 구성원이 하나의 유기체처럼 움직인다면 개별적으로 행동하는 것보다 수십 배, 수백 배 강해진다. 세아의 55년 역사 속에서 ‘하나된 힘’으로 성장의 동력을 만들고 혁신을 이룬 사례들을 만나 본다.



물자절약·무사고 100일 운동 전개

부산파이프(현 세아제강)는 1964년부터 품질 관리 제도를 도입하여 무결점(Zero Defects) 운동을 전개했으며, 서울공장이 준공된 후인 1978년에는 1일 1건 물자절약 운동과 무사고 100일 운동을 펼쳤다. 공장 새마을운동의 일환으로 전개된 이 운동은 주요 소모품에 대한 절약 계획을 시행하는 각종 물자절약 운동이다. 서울공장 직원들은 기계정비 시 한두 번 닦고 버리던 먼지털을 모집함에 모아 두었다가 용도별로 사용했다. 또한 공장 내 여기저기 산재한 볼트와 너트를 전량 수거하고, 고철 수집함을

설치하는 등 쓰다 남은 폐자재나 작은 부품이라도 규격, 용도별로 정돈해 재사용할 수 있게 했다. 이러한 운동의 실천으로 상당액의 물자절약 효과는 물론, 쓰레기 없는 깨끗한 공장으로 바뀌어 작업 환경이 크게 개선됐다. 한편, 부산파이프는 명량한 직장 만들기의 일환으로 무재해 운동을 전개했다. 유해한 시설물을 개선하여 재해 발생을 줄였으며, 정기 안전교육 등을 실시했다. 물자절약 운동과 무재해 운동의 시너지 효과로 서울공장은 1978년 11월 공장 가동 이래 월 1만 2,200톤의 최대 생산 실적을 거두었다.

TPM(전사적 생산 관리) 도입 및 경영 합리화 운동

부산파이프 포항공장은 1986년 2월 월례 조회를 통하여 TPM(Total Productive Maintenance) 도입을 공식 선언했다. TPM이란 설비 고장을 예방하고, 설비를 보전하며, 설비 효율을 극대화시키는 일체의 행동을 말한다. 공장 곳곳에 TPM 운동 진척 상황을 알리는 활동 현황판이 부착됐고 전 사원의 적극적인 참여 속에서 공장 환경과 작업 분위기가 쾌적해졌다. 포항공장은 1989년까지 노사가 한마음 한뜻이 되어 TPM 활동을 이어갔다. 1987년 이후 동종 업체 간 출혈 경쟁, 원화 절상과 유가 인상 등 채산성이 악화된 환경의 변화는 새로운 생존 전략을 요구했다. 이러한 상황을 깊이 인식한 부산파이프는 생산성 향상과 원가 절감을 목표로 1989년 9월 경영합리화추진본부를 발족시켰다. 경영합리화추진본부는 무엇보다 사원 전체가 변해야 한다는 인식 아래 ‘New Change(새로운 변화)’를 행동 지표로 선포했다. 생존을 위협하는 급속한 변화에서도 흔들림 없는 회사를 만들기 위한 전 사원의 하나된 노력은 소기의 성과를 거뒀으며, 보다 효율적인 생산 관리 체계를 만드는 전기를 이루었다.

사무혁신 운동과 FORCE 2030, i BEST 2010 전개

부산파이프 경영합리화추진본부는 1991년 1월 발진대회를 시작으로 사무 EASY 운동에 시동을 걸었다. 사무 EASY 운동은 1차 목표를 불필요한 업무에 소요되는 낭비 시간을 제거하는 데 두었다. 부산파이프는 이렇게 창출한 여력으로 취약 부문을 강화하고 신규 이익 창출 사업에 인재를 투입했으며, 개선 성과가 뛰어난 부서를 선정하여 포상했다. 6개월간 전개된 사무 EASY 운동의 결과, 기존 업무 수행 시간 대비 31.9%의 시간 절약을 이루었다. 세아제강으로 사명을 바꾼 후 2001년부터는 FORCE 2030 활동이 전개됐다. 세아제강은 이 혁신 활동을 통해 ‘강력한 공장 혁신의 수행에 있어(Factory Innovation) 전 사원이 마음의 문을 열고(Open) 고질적 습관, 낭비 요소, 불합리한 점을 과감히 버리고(Remove) 수요가 중심의 고객 만족 체계를 유지하며(Customer Satisfaction) 전 사원이 감동과 희열을 누리는 운동(Emotion)을 전개함으로써 2003년까지 3 Zero(불만, 사고, 고장)를 통해 생산성 20% 증대, 원가 30억 절감을 목표로 한다(2030).’는



i BEST 2010 혁신활동 출품



사무 EASY Kick-off 대회

의지를 표명했다. 2004년에는 급변하는 경영 환경, 중국의 급성장 등에 맞서 생존과 도약을 이루는 길은 혁신밖에 없다고 보고 i BEST 2010 혁신 활동을 전개했다. i BEST 2010란, ‘나는(I) 기본적이며(Basic) 쉽고(Easy) 작은 일을(Small) 오늘부터 실천하여(Today) 2010년까지 매년 영업이익 20%, 매출액 10% 이상 성장을 달성하기 위해 최선을 다한다(2010).’는 의지를 담고 있다.

세아베스틸 e-Besteel 1210 혁신 활동

세아베스틸은 미래 성장 동력을 위한 신속하고 과감한 투자를 단행하면서 혁신 운동을 병행 추진했다. 이에 따라 2004년 6월, 훌륭한 일터 실현을 위한 e-Besteel 1210 혁신 활동 Kick-off 행사를 갖고 경영 혁신 활동에 불을 지폈다. e-Besteel 1210이란 ‘매일(everyday) 전원이(everybody) 모든 분야(everything)에서 최선을 다하여 2006년까지 매출 1조 원, 제품 생산 100만 톤 달성, 업무 생산성 2배 향상 및 업무 로스 1/2 감소, 영업이익률 10%를 달성하자.’는 뜻을 지니고 있다. e-Besteel 1210 운동은

TPM을 근간으로 초기 활동을 시작했다. 각 팀별로 구성된 125개의 소그룹을 중심으로 5S 활동을 추진하면서 더욱 쾌적하고 안전한 작업 환경을 조성했다. 2007년부터 세아베스틸은 2단계 활동인 ‘매출 2배, 생산성 2배, 불량 재해 고장 제로, 영업이익률 10% 달성’을 목표로 한 e-Bestel 2010 활동을 활발히 추진하고 있다. 이와 더불어 세아베스틸 가족 한마음체육대회를 비롯하여 소그룹 발표 대회, 계층별 간담회, 경영진과의 오찬, 각종 공모전 등을 실시하여 신바람 나는 직장 문화 조성에 힘쓰고 있다.

세아특수강의 JS 운동

1993년 세아특수강은 JS 한마음경영혁신운동을 전개했다. 직원들은 매일 아침 새로운 미래로 도약하자는 의미로 ‘Jump SeAH’를 세 번 복창하며 일을 시작했다. JS 한마음경영혁신운동은 할 수 있다는 자신감을 주었고, 세아특수강은 1996년까지 3년 연속 흑자를 달성하는 성과를 거뒀다. 1998년부터 1999년까지는 IMF 외환위기 상황에서도 생산·판매·관리 효율의 향상을 목표로 JS 123 운동을 전개하여 부문별 질적 향상을 추구했다. 이 운동은 위기를 극복할 수 있는 힘이 되었으며, 세아특수강의 지속 성장을 위한 기반이 됐다. 이어 2000년부터 3년간 JS TOP 운동을 전개하여 기업 가치를 높이는 데 주력한 결과 국내 선재 업계 시장점유율 1위를 차지했으며 2001년에는 전체 시장점유율 1위로 도약하는 개가를 올렸다. 2004년부터 2010년까지는 ‘즐겁게 일하고(Joy) 모두가 하나 되어(Unite) 고객을 만족시키며(Sat-

isfy) 신뢰 받는 회사를 만들자(Trust).’는 의미의 JUST 1050 운동을 전개했다. 경영·생산·영업 부문 체질 개선을 통해 2010년까지 매출액 5,000억을 달성하고 시장점유율 선두를 유지한다는 목표와 의지의 반영이었다. 이어 2011년부터 세아특수강은 신사업 육성 및 진출 등을 통해 2015년까지 매출 1조 달성을 목표로 하는 Jump SeAH The Special ONE 혁신 활동을 전개하며 기업 가치를 창출하고 생산성 향상과 고객 만족을 실현해 나가고 있다.

세아 FS의 원이즘(Oneism) 문화

한국번디(현 세아 FS)는 1992년 2월부터 생산성·책임의식·효율은 높이고, 불량·불가동·원가는 낮추는 공장 합리화 K·3·3 운동을 전개했다. 4개월에 걸쳐 전사적으로 추진된 K·3·3 운동은 직원들의 사고 의식 전환과 관리 혁신 및 생산성 향상에 적지 않은 변화를 가져왔다. 이와 병행하여 정리·정돈·청소·청결·습관화를 내세운 5S 운동도 전개됐다. 5S 운동은 점심시간 후와 퇴근 전 각 15분씩 주변을 정리하는 것으로 실천의 첫걸음을 내디뎠다. 한국번디는 1994년 1월부터 2차 합리화 운동을 전개했으며 현장 직원들의 적극적인 참여와 노력에 힘입어 1994년 200억 원의 매출을 달성했다. 원이즘은 사원 개개인의 힘을 모아 최대의 시너지를 창출하는 한국번디 특유의 공동체 의식이다. 공정 및 품질 개선, 기술 혁신, 신바람 나는 일터 만들기 등 한국번디가 이루어 낸 경영 성과는 원이즘과 궤를 같이했다. 1997년 한국번디는 원이즘 운동

활성화를 위해 1인 1억 더하기 운동과 MCA(My Clean Action)를 추진했다. 간부 사원 대상의 1인 1억 더하기 운동은 주변 정리, 소등 등 평소 소홀하기 쉬운 일들을 출선하여 실천함으로써 일의 능률과 직원들의 사기를 높였다. 또 전 사원이 자신의 환경을 청결히 하자는 MCA 추진을 통해서는 낭비, 고장, 불량 지연 등 잠재된 낭비 요소를 제거하는 효과를 거두었다. 한국번디는 이듬해인 1998년 본사와 광주공장에서 실천 30 운동 발대식을 가졌으며, 각 부문별 아이템을 정하여 불량 30% 감소와 원가 30% 절감을 목표로 자율 실천 활동을 펼친 결과, 기업 혁신 사례로 소개되기도 했다.

세아 ESAB의 한길한가족 문화

이름 그대로 직원 모두가 하나의 길을 가고 있는 한가족이라는 공동체 의식에서 출발한 한길한가족 운동은 한국알로이로드(현 세아 ESAB) 구성원들의 일체감을 조성하며 기업 문화로 자리잡았다. 한길한가족 문화를 바탕으로 1992년 시작된 한가족생산회의는 경영에 대한 직원들의 자발적 참여를 이끌어 내는 한편, 회사 경영진과의 소통 창구 역할을 수행했다. 세아 ESAB은 1997년까지 5S My Machine 운동을 전개한 데 이어 1997년 10월 출범식을 갖고 1998년부터 본격적으로 TP 999 활동을 시작했다. Turning Point, Total Productivity 등의 의미를 담은 이 활동은 ‘99년 9월까지 정품률을 99.9%로, 영업 이익률을 9.99%로 끌어올리고, 대표 품목의 kg당 제조원가를 1,100원대에서 999원



공장합리화 K·3·3 운동 슬로건 현수막

으로 낮춘다.’는 목표와 의지의 표명이었다. 2000년부터 2002년까지 세아 ESAB은 시장과 기술 선도(Leading), 업무 혁신(Innovation), 핵심 역량 집중(Focus), 기업의 존속(Existence)을 뜻하는 LIFE 1000 운동을 시행했으며 이러한 혁신 활동은 2003년 1 MORE 운동으로 이어졌다. 이 운동은 ‘일류를 지향하는(1) 경쟁력을 갖춘 사람들이(Man) 서로 윈윈하는 조직력을 발휘하여(Organization) 모든 이해 관계자에게 감동을 주는(Returns) 뛰어난 회사를 만듭니다(Excellent Company).’를 모토로 3년간 펼쳐졌다. 이어 세아 ESAB은 2010년부터 2012년까지 ‘생산성 향상 20%, 원가 절감 20%를 달성하여 종합용접기업으로 거듭나자.’는 목표 아래 STEP 2012 경영 혁신 활동을 시행했다. 지금도 세아 ESAB은 ‘영업력, 제조 원가 그리고 품질에서 독보적인 경쟁 우위를 창출한다.’는 목표로 CBS 경영 활동을 전개하며 혁신 활동의 고삐를 늦추지 않고 있다.

세아의 혁신 활동 연대기



1964 부산파이프(현 세아제강) 무결점(Zero Defects) 운동



1978 부산파이프 1일 1건 물자절약 운동
무사고 100일 운동



1986 부산파이프 TPM (Total Productive Maintenance) 도입

1987 한국알로이로드(현 세아 ESAB) 한길한가족 운동

1989 부산파이프 경영합리화추진본부 발족
‘New Change(새로운 변화)’를 행동 지표로 선포

1990

1991 부산파이프 사무 EASY 운동

1992 한국번디(현 세아 FS) 공장 합리화 K·3·3 운동, 5S 운동
한국알로이로드 한가족생산회의 시행

1993 세아특수강 JS 한마음경영혁신운동

1994 한국번디 2차 합리화 운동

1997 한국번디 1인 1억 더하기 운동
한국번디 MCA(My Clean Action)

1998 한국알로이로드 TP 999 활동
세아특수강 JS 123 운동
한국번디 실천 30 운동

2000

2000 세아특수강 JS TOP 운동
세아 ESAB LIFE 1000 운동

2001 세아제강 FORCE 2030 혁신 활동

2003 세아 ESAB 1 MORE 운동

2004 세아제강 i BEST 2010 혁신 활동
세아베스틸 훌륭한 일터 실현을 위한 e-Bestel 1210 혁신 활동
세아특수강 JUST 1050 운동

2007 세아베스틸 e-Bestel 2010 활동

2010

2010 세아 ESAB STEP 2012 경영 혁신 활동

2011 세아특수강 Jump SeAH
The Special ONE 혁신 활동





ESAB SeAH
Welding Products
(Yantai)

태산을 오르는 하나 된 의지와 열정 ESAB SeAH Welding Products Yantai

올해 말이면 세아 ESAB이 ESAB으로부터 ESAB SeAH Welding Products(Yantai: 이하 ESY)를 인수한 지 3년째가 된다. 법인 설립 과정에서부터 겪었던 수많은 난관과 중국 조선 시장의 침체, 후발 주자로서 극복해야 하는 공급 과잉 상황을 딛고 세아 ESAB의 제품을 중국 시장에 널리 알리는 교두보로서 활약하고 있는 ESY, 그곳에서 보내온 소식을 전한다.

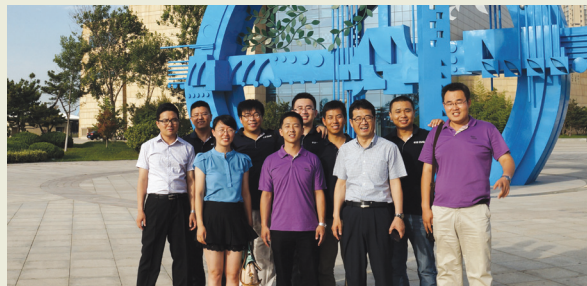
글 ESAB SeAH Welding Products(Yantai) 심상중 이사 정형규 이사

빠르게 성장하는 조선, 전자 산업 중심지

ESY는 중국 산둥성 동북부 옌타이에 위치해 있습니다. 면적 1,37만km², 인구 651만 명의 연해 도시인 옌타이는 주변에 해발고도 500~920m의 쿤위산(崑崙山), 아이산(艾山), 츠산(磁山) 등이 자리하고 있어 빼어난 자연 환경을 자랑합니다. 경제적으로는 산둥성 내에서 칭다오(靑島) 다음으로 GDP가 높은 도시로 연간 9.1% 수준으로 빠르게 성장하고 있습니다. 옌타이에는 주로 조선, 건설 장비, 전자 등의 다국적 기업들이 입주해 있으며, 한국 기업으로는 대우조선, 두산중공업(건설장비·설비), LG전자 및 계열사(LG이노텍) 등이 있습니다. 또한 최근에는 현대자동차 주행 시험장이 건설되어 앞으로 한국 기업의 진출이 더 활발해질 것으로 예상됩니다. 현재 ESY에는 한국 주재원 판매 담당 총경리인 심상중 이사와 운영 부문 정형규 이사의 지휘 아래 영업(11명), 재무(3명), 관리팀(3명), 생산/품질(84명) 등 총 100여 명의 임직원이 근무하고 있습니다.

10년 전 시작된 중국 진출의 포석

2005년 대우조선이 옌타이에 30만 평 규모의 블록 제조 공장 조성에 착수하며 세아 ESAB에게 동반진출을 제의해 왔습니다. 그리고 세아 ESAB이 이에 동의하면서 ESY의 역사는 시작됐다고 볼 수 있습니다. 여기에는 조선 사업의 주요 자재인 용접 재료의 원활한 공급과 고객 확보라는 상호 간의 윈윈 전략이 주요하게 작용했습니다. 중국 진출을 위한 놓칠 수 없는 기회이기도 했습니다. 2006년 7월, 세아 ESAB 임원진은 옌타이 개발구를 방문하여 대우조선의 투자 규모 및 성장 플랜을 확인한 후 그해 12월 '세아선재'라는 이름의 법인을 설립했습니다. 2009년에는 세아와 ESAB의 합작법인으로 전환했고, ESAB SeAH Welding Products(Yantai)라는 지금의 이름을 갖게 됐습니다. ESY는 2010년 준공과 설비 설치 등 정상 가동을 위한 준비를 모두 마치고 2011년 1월 대우조선 훈련소로부터 68톤의 DS7100 제품을 최초로 수주·생산하며 첫 제품의 출하식을 성대히 치렀습니다.



법인 청산의 위기 딛고 선 중국 진출의 결실

그러나 미국발 금융 위기 여파로 중국에 진출한 한국 조선소들이 고전하면서 수요는 기대만큼 늘지 않았습니다. 2011년 3월, ESAB은 이사회에서 전망이 불투명하다는 이유로 ESY의 청산을 제안했고, 세아는 이에 반대하며 길고 긴 국제상사중재가 이어졌습니다. 그리고 마침내 2012년 6월 29일 ESAB을 인수한 콜팩스(COLFAX)와 세아가 극적으로 합의를 이룬 데 이어, 세아 ESAB이 ESY의 지분 전부를 인수하며 독자 영업을 개시하게 되었습니다. 이미 설립되어 있던 ESAB CHINA와의 중국 내 업무 영역도 정리하여 ESY는 중국 조선·해양 시장을 담당하게 되었습니다. 이로써 세아 ESAB의 오랜 숙원이었던 해외시장 진출은 결실을 보게 됐고, 드디어 2013년 1월 1일부터 30년간 세아 ESAB이 쌓아온 한국 조선 시장에 대한 기술력과 노하우를 바탕으로 공식적인 영업을 시작하게 되었습니다.

선택과 집중의 전략으로 중국 시장에 안착

전 세계 조선 시장의 절반 가량을 점유하고 있는 중국은 치열한 원가 경쟁과 과다한 조선 등으로 수익성이 악화되며 인수 합병 및 구조조정 위기에 직면해 있습니다. 시장 규모나 선박 신규 수주량도 감소하여 당분간 어려움이 예상됩니다. 이렇다 보니 조선소들의 원가 절감 의지는 더욱 강해지고 있으며, 수십 개의 중국 현지 업체들은 가격 경쟁력과 품질 향상을 내세워 시장을 장악하고 있습니다. 우리보다 15년 이상 일찍 중국에 들어온 경쟁사들은 이미 현지화를 이루고 주요 고객과 시장을 선점해 왔습니다. 이러한 조선 시장의 침체와 공급 과잉 상황에 대응하기 위한 우리의 전략은 ‘선택과 집중’이었습니다. 우선 중국을 화북, 화동, 화남의 3개 지역으로 나누고 각 지역의 거점 조선소를 우선 개발한다는 전략으로 목표 고객을 선정해 본격적인 영업 활동을 펼쳤습니다. 우리는 이제 3년차로서 아직 중국 조선 시장에서 메이저 업체는 아니지만, 중국 용접 제조사에 비해 수준 높은 기술과 세아 ESAB FCW 제품의 품질력을 토대로 천천히 그리고 집중적으로 중국 시장에 안착하고 있습니다.

생산 능력 확대 및 중국 판매 네트워크 구축

ESY는 조선소에서 가장 범용으로 사용되는 Weld71T-1과 CW111Ultra 그리고 해양 공사용 제품인 DS 46C 등 FCW(플렉스 코어드 와이어) 7종을 생산하여 중국 조선 해양 업체에 공급하고 있으며 중동, 인도, 싱가포르 및 필리핀 등으로도 수출하고 있습니다. 지난해 생산 실적은 9,868톤으로 2013년 대비 352%나 증가했으며, 올해는 상반기에만 5,609톤을 생산하며 금년 목표치인 1만 4,605톤 생산을 향해 전력 질주하고 있습니다. 중국 내수 시장을 확대하고자 2015년 설립한 상해분공사는 ESY의 판매 본부로 중국 시장의 판매를 총괄하면서 3개 지역에 사무소를 두고 있습니다. 화북 사무소(엔타이)는 산둥성, 허베이성, 랴오닝성을 담당하며 오랜 고객인 대우조선과 라플즈, 대련조선소를 비롯해 엔타이, 칭다오, 텐진 지역의 주요 중국 조선소 개발에 집중하고 있습니다. 중국 조선 산업의 중심지인 화동지역 사무소(상하이)는 상해 외고교조선소, 후둥중화조선소 등 상하이의 대형국영조선소 판매를 기반으로 민영 조선소들이 대거 모여 있는 강소성, 절강성 지역의 고객 개발에 박차를 가하고 있습니다. 한편 전략 거점인 화남지역 사무소(광저우)는 광저우와 선전 지역을 중심으로 해양 업체 위주로 고객 개발을 활발하게 진행하고 있습니다.

중국시장 통일을 향한 하나된 의지

ESY 판매부문에서는 ‘秦始皇(統一), 世亚伊萨(統一), 我们(同意) 对对对’라는 구호가 있습니다. 문장 그대로 해석하면 ‘진시황이 중국을 최초로 통일했듯이, 세아 ESAB은 중국 시장을 통일할 것이다. 우리는 그것에 동의한다. 맞아 맞아 맞아.’라는 뜻으로, 직원들에게 할 수 있다는 자신감과 미래에 대한 비전을 심어줌으로써 중국 시장을 꼭 잡겠다는 의지의 표현입니다. ESY는 2018년까지 중국의 모든 조선소에 ESY의 제품을 공급하고 2020년까지 1,000억 원 매출을 달성하겠다는 원대한 꿈을 가지고 있습니다. 그 꿈을 이루기 위해서는 남들과는 다른 전략이 중요합니다. 그리고 멀리 보고 차근차근 추진하는 자세, 될 때까지 포기하지 않는 정신이 무엇보다 필요합니다. 우리는 끊임없이 다르게 생각하는 훈련을 하고, 강한 체질의 영업 조직력을 만들어 중국 시장에서 우리의 꿈을 실현하는 시간을 앞당길 것입니다. 산둥성의 태산을 오르듯 한발 한발 나아간다면 머지않아 정상에 오를 수 있을 것이라고 확신합니다.



세아제강 군산 판재공장 설비팀

— 하나 되어 만들어 가는 시너지

판재사업부 설비팀은 군산공장의 생산 및 유틸리티 설비 전반의 유지 보전 및 프로젝트를 담당하는 팀이다. 설비가 정상적으로 가동되는지 팀원들은 늘 촉각을 곤두세우고 점검에 만전을 기한다. 설비에 이상이 있으면 언제라도 투입되어 정비하는 6명의 해결사들. 찌는 듯한 무더위와 밤샘 작업의 고단함마저 탄탄한 팀워크로 이겨 내고 있는 설비팀 사람들을 만나 본다.



최적화된 생산 체제를 위한 해결사들

이승정 팀장을 비롯해 홍준오 차장, 박영신 차장, 박성만 과장, 이정석 대리, 안봉찬 기사까지 총 6명으로 구성된 설비팀은 ‘설비 능력의 차이는 곧 생산력과 직결된다.’는 확고한 신념으로 업무에 임하고 있다. “설비는 운전자와 수요가가 원하는 제품 생산에 최적화된 상태를 유지하는 것이 중요합니다. 수요가의 요구가 다양하고 빠르게 변화하는 현 상황에서는 얼마나 빨리 최적화된 설비로 개선 및 유지하느냐가 어려운 환경을 이겨 나갈 수 있는 기본입니다.” 이승정 팀장은 설비 업무의 중요성을 힘주어 말한다. 이런 설비팀이 강조하는 업무 포인트는 ‘3S 1A’이다. 생산이 원활하게 이루어지도록 지원하는 부서로서 얼마나 신속하게(Speed), 서비스 정신(Service)을 가지고, 복잡한 설비를 안전하게(Safe) 다루느냐가 중요하다는 의미이다. 또한, 이 세 가지 S를 기반으로 정확하게 업무를 실천(Action)해야 하는 것이 설비팀의 임무다.



폭염과 싸우며 공장 전체 설비 대보수

지난 7월 말, 판재공장 근무자 대부분이 뜨거운 여름을 피해 휴가로 공장을 비운 사이, 설비팀은 연례 대보수 작업을 진행한 바 있다. 제한된 시간 내에 공장 전체의 설비를 꼼꼼하게 살피고, 문제가 있는 부분을 개보수하는 작업을 마무리해야 하는 터라 집중적인 작업이 요구됐다. 특히 이번 대보수 작업은 CPL(산세 설비), CGL(용융아연도금 설비), CCL(컬러 강판 설비) 등의 생산성 향상 및 품질 개선에 초점이 맞춰졌다. CRM(압연 설비)은 고장 제로를 목표로 반복되는 문제 해결에 집중했다. 대보수 작업을 마친 후 산세 공정에서 가장 먼저 피드백이 나왔다. 기존 설비 운전 시 철판이 좌우로 움직이는 경우가 있었는데, 이번 대보수에서 이를 조정하는 작업을 수행한 결과, 작업자들이 만족할 만한 수준으로 작동된다는 반응이었다. 땀 흘린 만큼 뿌듯함도 컸다. 이승정 팀장은 휴가도 뒤로 미루고 폭염 속에서 고생한 팀원 모두에게 고마움을 전하며 “앞으로도 창의적인 발상을 통해 설비

개선과 업무에 임하라.”는 당부와 “지속 성장 가능한 판재사업부의 한 축을 담당하는 일원이 되어 줄 것을 기대한다.”는 응원의 말도 빼놓지 않는다.

단단한 팀워크로 어려운 상황에 함께 맞서

설비팀에게도 고충은 있었다. 2년 전 겨울, 수은주가 영하 10도를 밑도는 날씨가 보름 이상 이어지며 보온·보냉을 실시한 배관이 터졌다. 옥외뿐만 아니라 옥내 배관까지도 물이 줄줄 흘러내리는 곳이 늘어갔다. 이를 보수하기 위해 설비팀 팀원들은 맹추위 속에서 동상을 입어가며 설비 보수를 수행했다. 어려운 상황에 맞서 문제를 함께 해결해 나가는 과정 속에서 설비팀의 유대는 더 단단해지고 끈끈해졌다. 설비 전기 관리를 담당하고 있는 이정석 대리는 “설비 문제가 발생하면 야간에 출근해야 하는 일도 많습니다. 서로 돕고 문제를 함께 해결하는 과정에서 더 단단한 팀워크가 이루어졌다고 생각합니다.”라고 말한다.

8년간 설비팀을 떠났다가 돌아온 지 1년째라는 박영신 차장도 “복귀했을 때가 마침 대보수를 진행하는 시점이었습니다. 바쁜 작업에 몰두해 함께 땀 흘리다 보니 자연스레 ‘설비팀은 하나’라는 생각이 들었습니다.”라고 회고한다. 박성만 과장과 홍준오 차장도 ‘설비 가동을 최상의 조건으로 한다.’는 하나의 목표를 향해 여러 의견을 수렴하고 문제를 해결해 낼 때 팀 역량의 시너지를 느낀다.”라고 입을 모은다.

존중과 배려의 원칙으로 쌓은 화합

이승정 팀장이 말하는 설비팀의 팀워크 비결은 서로를 격려하고 구성원을 연결해주는 ‘지속적인 커뮤니케이션’이다. 목표는 같지만 각자 하는 일이 다르다 보니, 입장에 따라 목표에 접근하는 방식이나 관점이 다를 수 있다. 이런 부분들이 제대로 조율되어야 진정한 목표 달성에 이를 수 있다고 생각한 설비팀은 매일 한차례 이상 자유롭게 의견을 교환하는 회의 시간을 갖고 있다.



또한, 이 팀에서는 상대방을 존중하고 배려하는 마음과 자세가 무엇보다 중요한 덕목으로 꼽힌다. 서로 다른 의견이 합의점을 찾을 때까지 끝장 토론을 펼칠 때에도 존중과 배려하는 마음이 전제되어야 한다. 도출된 의견은 일단 한마음으로 진행한 후, 결과를 보고 다시 의견을 나누는 것을 원칙으로 한다. 팀워크를 느끼는 순간이 언제인가를 묻는 질문에 안봉찬 기사는 “일을 한참 배워야 하는 시기이다 보니 교육 받을 기회가 있으면 자리를 비우게 됩니다. 그럴 때마다 팀장님과 팀원들이 많은 불편을 감수해야 하는데 오히려 제가 미안함을 느끼지 않도록 해주십니다.”라고 답한다. 설비팀이 강조하는 ‘존중과 배려’의 팀워크가 여실히 느껴지는 대목이다.

설비 마스터로 사업부의 지속 성장에 기여할 것

올해 설비팀은 의미 있는 실적을 거두었다. 3년 전부터 판재사업부에서는 PO(Pickling & Oiling) 제품을 판매해 왔으나 수요자들의 다양한 요구와 품질 수준에 맞추기 위해서는 설비의 보완이 필요했다. 이를 위해 2013년부터 모든 팀원들이 함께 명확한 투자 방향을 설정하고, 관련 팀과의 업무 조율을 통해 설비 합리화를 위한 투자 검토를 수행한 결과 올해 드디어 투자 승인을 받은 것이다. 올 연말부터는 공사도 시작될 예정이다. 이승정 팀장은 “설비 합리화 공사가 마무리되면, 2016년부터는 좀 더 높은 품질 및 수요자의 다양한 요구 사항에 탄력적으로 대응 가능한 생산 체제를 구축하게 됩니다. 이를 통해 영업이 확대되고 판매가 늘면 판재사업부의 수익 증대에도 기여할 수 있을 것입니다.”라며 기대감을 드러낸다. 덧붙여 이승정 팀장은 “생산이나 영업에서 요구하는 품질이나 제품 수준에 맞춰 공사를 잘 마무리하는 것이 설비팀의 첫 번째 임무라고 생각합니다. 팀원 각 개인의 모든 역량을 집중하고 성공적으로 업무 수행을 마쳐 사업부의 수익 개선에 일조하도록 노력하겠습니다.”라는 다짐도 전한다. 2015년 팀의 목표로 “믿음과 신뢰를 통한 하나 된 조직 문화로 성과 및 가치를 창출하고, 판재공장의 지속 성장을 위한 설비 마스터로서 자리매김하는 것”이라고 포부를 밝히는 이승정 팀장과 5명의 팀원들. 이들이 그려나가는 청사진처럼 판재사업부의 희망찬 미래를 기대해 본다.

내가 생각하는 팀워크는 이다.

‘하나 된 목표’를 달성하기 위해 설비팀은 어떤 팀워크를 추구하고 있을까요?
설비팀 팀원들이 생각하는 팀워크에 대한 정의를 들어 봅니다.



함께 터치다운 선을 바라보고,
함께 1인치를 전진하는 미식축구처럼
공동의 목표를 향해
힘을 모으는 것입니다.
- 박영신 차장(설비 기계분야 관리)



약자가 모여 강자를 이기고,
평범한 사람들이 모여
비범한 결과를 내는 것이
팀워크라고 생각합니다.
- 안봉찬 기사
(설비 기계분야 관리)



혼자가 아닌 팀 전체가 목표를 달성해야 합니다.
각자 하는 일은 다르더라도 하나의 목표를
달성하기 위해 서로를 존중하고 배려하는
자세가 필요합니다.
- 이승정 팀장(설비팀 총괄)



한 개의 화살은 부러지기 쉽지만
여러 개가 모이면 꺾기 힘들 듯
여럿이 모여 더욱 단단해지는 것이
팀워크라고 생각합니다.
- 이정석 대리(설비 전기분야 관리)



단체 줄넘기는 그 누구도
먼저 점프하거나
나중에 점프해서는 안 됩니다.
팀워크 역시 같은 마음,
같은 방향으로 눈높이를
맞추는 일입니다.
- 홍준오 차장(설비 전기분야 관리)



팀의 역할을 이해하고 소통하며
협력할 때만이 탄탄한 조직 문화를
만들 수 있습니다.
- 박성만 과장(설비 전기분야 관리)



세아 ESAB 해외영업팀

세계를 무대로 하나의 꿈을 펼치다

해외영업팀의 활동 무대는 세계 전역이라고 해도 과언이 아니다.

세아 ESAB의 협력사이자 주요 고객사인 ESAB 글로벌의 판매 법인이 북미, 남미, 동남아, 중동, 유럽, 아프리카 등 5대양 6대주에 걸쳐 있기 때문이다. 세아 ESAB의 성장과 도약을 위해 세계를 상대로 활약하고 있는 5명의 해외영업팀 사람들을 만나 본다.

팀원마다 각기 다른 해외 시장 도맡아

해외영업팀의 주요 업무는 창원공장과 중국 엔타이 공장의 FCW(플렉스 코어드 와이어) 제품을 세아 ESAB의 협력사인 ESAB 글로벌에 공급하는 것이다. 중국 내수 영업팀과 오사카에 위치한 일본 사무소의 FCW 수출도 지원한다.

조창제 팀장이 팀의 사령탑으로서 FCW 수출을 총괄 지휘하고 있으며, 중국 화둥 지역 사무소장으로 재임 하던 서영춘 차장이 얼마 전 팀에 합류했다. 여기에 동남아, 호주, 유럽 수출 업무를 담당하고 있는 박희용 과장과 북미와 남미, 중동 지역을 담당하는 신윤성 사원, 팀의 홍일점이자 수출 업무와 관련한 모든 도큐먼트 업무를 담당하는 이연실 사원까지, 이 다섯 명이 세계를 상대로 세아 ESAB 제품의 수출과 해외 영업 업무를 도맡고 있다.

체계적인 업무와 자유로운 소통

해외영업팀의 업무 포인트는 '일을 정확히 정의하고 일정에 맞춰 진행하는 것'이다. 팀의 업무 특성상 크고 작은 사안이 동시다발적으로 발생한다. 그래서

조창제 팀장은 지역 담당 팀원과 수시로 의견을 나눈다. 중요 현안은 구체적인 과제 계획서(Action List)를 작성하여 일정과 진행 상황을 철저하게 관리한다. 조창제 팀장은 "회사의 주요 사항을 공유하는 매주 월요일 팀 회의를 제외하고는 공식적인 회의는 갖고 있지 않습니다. 사안의 경중에 따라 신속한 의사 결정을 내리고 빠르게 실행할 수 있도록 팀원 간의 자유로운 소통에 주력하고 있죠."라고 말하며 해외영업팀의 업무 비결을 밝힌다.

팀원 수가 많지 않다 보니 언제든지 격의 없는 소통이 가능하다. 박희용 과장은 "2009년부터 팀장님과 호흡을 맞춰왔습니다. 때로는 '몸만 다를 뿐인 한사람'인 것처럼, 말하지 않아도 아는 사이가 됐죠."라며 끈끈한 호흡을 자랑한다. 얼마 전 새 신부가 된 이연실 사원도 "신혼여행으로 일주일가량 자리를 비우게 됐어요. 그사이에 팀원들이 각자의 업무에 제 업무까지 소화하며 공백을 메워줬죠."라며 고마움을 전한다. 빈틈없는 업무 처리를 위해 집중하다 보면 사뭇 긴장감이 흐르기도 하지만 5명의 화합은 그 어느 팀 부럽지 않게 돈독하다.



다양한 나라만큼이나 고충도 다양

해외 영업 업무에는 여러 가지 어려움이 따른다. 나라마다 다른 시차도 그중 하나이다. 해외영업팀은 ESAB의 주요 수출국들과 유선 상으로 회의를 진행하는 위클리 콘퍼런스콜(Weekly Conference Call) 시간을 갖고 있다. 현지 시장의 동향과 고객의 요구 사항을 정기적으로 파악하고 제품 개발과 생산에 반영하기 위해서이다. 하지만 미국과는 13시간, 유럽과는 7~8시간 정도 시차가 있다 보니 회의 시간을 정하는 일부터 만만치 않다. 나라, 지역, 고객사에 따라 요구 사항도 제각각이다. 이연실 사원은 “원산지 증명서 등 챙겨야 할 서류가 저마다 달라요. 고객사의 요구 사항에 맞춰 서식도 제대로 갖춰야 하죠.”라고 말한다.



그런가 하면 신윤성 사원은 “아무래도 고객들이 다 해외에 있다 보니 문제가 생기면 직접 가서 해결하는 데 한계가 있습니다.”라고 고충을 토로한다. 그럼에도 불구하고 해외영업팀 사람들은 남다른 보람과 긍지를 느낀다. 지난해 창원공장 매출 1,682억 원 중 수출을 통한 매출액은 400억 원으로, 전체 매출의 1/4 가량을 차지했다. 해외영업팀 구성원들의 자부심과 사명감은 저절로 더 강해질 수밖에 없다.

분초를 다투며 이룬 성과

2013년 8월, 세아 ESAB은 범용 FCW의 세계 시장 판매 확대를 위해 ESAB Global과 공동으로 저원가 FCW의 개발·공급 프로젝트를 완료했다. 2014년에는 이를 기반으로 ESAB 수출량을 전년 대비 35% 이상 확대했다. 해외영업팀은 이 과정에서 주도적인 역할을 수행했다. 2014년 미국에 대한 스테인리스 FCW 공급을 북미, 유럽과의 공동 공급 체제에서 한국 공장 단독 공급으로 전환한 일도 기념할만한 성과로 꼽힌다. 프로젝트 완료가 곧 수출 매출로 이어지는 사안이었기에 정해진 기한 내에 프로젝트를 완료시키는 것이 무엇보다 중요했다. 조 팀장과 신윤성 사원은 고객이 요구하는 품질과 포장 사양을 맞추느라 분초를 다투야 했다. 바쁜 생산 일정과 맞물려 고객 납기 대응에 어려움도 겪었지만 사내 부서의 적극적인 협조 속에서 프로젝트를 성공적으로 완수할 수 있었다.

저마다 맡은 일은 달라도 꿈은 만장일치

올해 하반기 해외 영업 전망은 마음을 놓을 수 없는 상황이다. 중국 업체의 저가 공세와 엔저를 등에 업은 일본 업체들의 공략으로 시장 가격 경쟁이 보다 치열해질 것으로 예상된다. 이를 극복하기 위해서는 적극적인 시장 개척과 신규 수요 발굴이 절실히 요구된다. 이러한 상황에서 해외영업팀은 올 하반기 ESAB 호주에 Seamless FCW를 추가 공급할 예정이다. 스테인리스 FCW를 전 ESAB 판매사 대상으로 확대하기 위해 각 지역 판매회의도 계획하고 있다. 세아 ESAB의 제품 자체가 경쟁력이다. 지난 7월 첫 선적된 해양 프로젝트용 Seamless FCW는 세아 ESAB 창원공장만의 독자적인 생산 방식으로 기존 제품의 제조 원가를 혁신적으로 낮췄다. 중국 공장에서 생산하는 Weld 71T-1도 낮은 코스트와 만족할 만한 품질 수준으로 동남아, 중동을 비롯해 국내 업체에서도 각광 받고 있다. 각기 다른 지역을 담당하고 있는 해외영업팀의 사람들. 하지만 ‘2018년까지 수출액을 700억 이상으로 늘려 수출 비중을 33% 이상 확대한다.’는 같은 꿈을 품고 있다. 그리고 5명이 한 몸처럼 만들어 가는 화합이라면 그 꿈은 분명히 이뤄질 것이다.



자기 역할에 대한
정확한 이해는
모든 일의 시작

세아 ESAB 해외영업팀
조창제 팀장



요즘 업무에서 각별히 신경을 쓰는 화두가 있다면
무엇인가요?

‘우리가 어떻게 남과 다를 수 있을까?’ 하는 부분입니다. 세아 ESAB의 수출 업무 특성상 합작사이자 고객사인 ESAB 글로벌의 여타 FCW 공장에서 생산되는 제품과도 경합을 해야 합니다. 우리 제품을 차별화하기 위한 포인트가 필요합니다. 유가 하락에 기인한 글로벌 조선·해양 부분의 FCW 수요 감소를 극복할 돌파구 찾기도 시급한 과제입니다. 이 밖에도 최근 출시한 심리스 FCW의 ESAB Global 수출과 중동, 남미 범용품 수출 확대 방안도 강구하고 있습니다.

팀의 목표 달성을 위해 앞으로 어떤 계획을 가지고
계신가요?

부가가치가 높은 스테인리스 FCW의 수출량을 작년 대비 30% 이상 확대하고자 합니다. 또한, ESAB 판매사에 판매를 확대하기 위해 정기적으로 VOC(Voice of Customer)에 집중하고 Weekly Conference Call, 제품 세미나 등을 통해 해외 판매 법인과 의사 소통을 증진할 계획입니다.

팀원들, 그리고 세아가족들에게 짧은 메시지를 전해 주세요.

내가 왜 이 일을 해야 하는지를 자신에게 꼭 물어보고, 해야 할 일을 정확히 이해하는 것이 모든 일의 시작이라고 생각합니다. 자기 고민과 성찰을 거친 후 각자의 몫을 해낸다면 스스로의 성장에 큰 보탬이 될 것입니다. 회사의 성장과 발전으로 연결되는 것은 두말할 것도 없고요.

행복을 쏘고, 꿈을 쏘다

아빠와 두 아들이 함께한 양궁 체험

세아창원특수강 김승득 차장 가족

자세를 잡고, 시선을 고정하고, 호흡을 한 번 고른 다음 발사!

과녁에 꽂히는 명쾌한 활 소리에 더위마저 잊고 활쏘기에 빠져든 세 남자.

세아창원특수강 미래전략파트 김승득 차장이 두 아들과 함께 백발백중 명사수 도전에 나섰다.



양궁 체험, 도전을 즐기다

낮설면서도 흥미롭다. 비단 양궁 도전기만의 이야기가 아니다. 오랜 시간 창원에서 터전을 다져온 김승득 차장은 서울 근무와 함께 4개월 전 일산으로 온 가족이 함께 이사를 오게 됐다. 새로운 환경이 아직은 어색하지만 그래서 하루하루가 흥미로운 나날들. 두 아들과 함께 나선 양궁 체험도 그 연장선 상에 있다. 변화를 두려워하기보다는 기대감으로 받아들이 줄 알고, 새로운 것을 주저하기보다는 기꺼이 즐길 줄 알았으면 하는 바람으로 아이들과 다양한 체험을 함께하고 있는 것이다. 양궁을 처음 접하는 김승득 차장과 아홉 살이지만 제법 의젓한 맏아들 민건이, 활을 가누는 것조차 힘들지만 도전 정신만은 으뜸인 여섯 살 보겸이까지 세 부자가 똑 닮은 모습으로 나란히 과녁 앞에 섰다.

흐트러짐 없이 목표를 향해 정조준

“익숙하지 않은 환경에 빨리 적응하기 위해 주말에는 온 가족이 최대한 이곳저곳을 다녀 보려고 노력하고 있어요. 새로운 변화를 즐길 수 있도록 말이죠. 다행히 아이들이 친구도 잘 사귀고 무리 없이 적응해 주고 있어 기특하고 고맙네요. 양궁도 처음 도전하는 건데 특별한 추억이 되었으면 좋겠습니다.”

며칠째 기승을 부리는 폭염 탓에 시작 전부터 세 사람의 얼굴에는 땀이 송골송골 맺힌다. 하지만 과녁과 마주하고 품을 잡자 금세 진지한 모습이 된다. 뚜렷하고 명료한 목표점 앞에 섰을 때의 묘한 긴장감이 어린 보겸이와 민건이에게도 전해진 것이다. 반복되는 폼 연습이 지루할 법도 한데 흐트러짐 없이 누구보다도 열성적으로 활을 잡는 용감한 형제는 선생님의 칭찬을 받는다.



“민건이는 큰형답게 의젓하고 동생을 잘 챙기는 편이에요. 보겸이는 막내답게 애교도 많고 딸같이 살갑고요. 아직은 하고 싶은 것도 많고, 꿈도 매일매일 바뀔 때잖아요. 자신의 소질을 찾을 때까지 최대한 다양한 경험을 할 수 있도록 도와주고 싶어요. 강압적으로 시키는 것은 말고요. 이게 제가 아빠로서 아이들의 꿈과 목표를 응원하는 방식이랍니다.”

일상에 지치고 힘들어도 아들 둘이 든든하게 버티고 있기에 에너지가 얻는다는 김승득 차장. 아들이 과녁 앞에서 조준한 꿈과 목표는 과연 무엇일까? 얼마간의 자세 연습이 끝나고 진짜 활쏘기가 시작됐다.

모두가 명사수, 짜릿한 손맛

양궁은 자세가 절반이다. 특히 초보일수록 기본 자세에 따라 실력 차이가 크기 때문에 차근차근 폼을 익히는 것이 중요하다. 양발을 어깨 넓이만큼 벌리고 안정적인 자세를 잡는 것부터 현에 화살을 끼우는 노킹, 손가락에 현을 거는 훅킹, 활 당기기까지 수십 번을 연습한 후에야 드디어 직접 화살을 쏘 볼 기회가 주어진다.

올곧은 자세를 내내 유지해 온 김승득 차장의 화살은 역시나 빠르고 힘 있게 과녁에 꽂힌다. 민건이는 초반부터 단숨에 에이스로 떠올랐다. 당연히 힘은 아빠보다 약하지만 명중률에 있어서만큼은 초보 티 없이 단연 독보적인 실력을 자랑한 것이다. 나이답지 않은 의젓함과 기대 이상의 실력으로 박수 세례를 받아 잔뜩 긴장했던 민건이의 얼굴이 금세 천진한 아이의 미소로 바뀐다. 한편 보겸이는 자기의 몸집만큼이나 큰 활을 다루는 것부터가 쉽지 않다. 하지만 포기란 있을 수 없다. 힘들 법도 하지만 다른 사람의 도움 없이 곳곳하게 현에 화살을 끼우고, 비록 화살이 표적까지 닿지 않아도 쏘고 또 쏘며 집념을 보인다. 결국 그 노력이 빛을 발한 것일까. 한참의 고군분투 끝에 쏜 화살 한 발이 10점에 가깝게 명중해 모두의 감탄을 자아냈다.

“날씨가 무더워 아이들이 금세 지치지 않을까 걱정했는데 생각보다 오래 참아 주고, 기대 이상으로 양궁을 재미있어 하는데요. 과녁이라는 뚜렷한 목표물이 앞에 있어서인지 그곳을 맞추는 재미에 금방 빠져든 것 같습니다. 활을 쏘는 동안 평소보다 훨씬

뛰어난 집중력을 보이더라고요.”

이게 바로 ‘하나 된 목표’가 발휘한 힘이 아닐까 싶다. 어영부영 보내는 주말, 아무 데나 쏘는 화살이 아니라 특별한 여름방학 추억을 만들기 위해 똘똘 뭉친 삼부자의 힘이고, 조준해야 할 중심을 명확하게 새겨 놓은 과녁의 힘이기도 한 것이다.

우리 가족 행복 과녁은 한 뼘 더

“서로 아끼고 사랑하고 웃으며 시간을 보내고 있는 지금이 가장 행복한 것 같아요. 새로운 환경에서 새로운 추억을 쌓으며 적응해 가는 것이 올해 저희 가족의 하나된 목표일 텐데요. 이를 위해 건강하게, 하루하루 최선을 다하는 것이 가장의 역할 아닐까요? 지금처럼 행복하게 가정을 잘 지켜 나갈 수 있기를 바라는 마음으로 과녁을 조준했습니다.”

바쁜 일상에서도 아이들을 살뜰히 챙기는 다정다감한 아빠 김승득 차장. 그럼에도 늘 아쉽고 미안한 게 아빠의 마음이다. 때론 친구처럼 눈높이를 맞춰 주고, 때론 엄하게 바른 길을 제시해 주고 싶다는 그는 두 아들이 바르고, 정직하고, 사랑을 아는 아이로 자라길 바랄 뿐이다.

아빠의 애정 가득한 마음을 아는지 모르는지 민건이와 보겸이는 활을 한 번이라도 더 쏘고 싶어 과녁 앞에 알아서 자리를 잡는다. 소방관이 꿈인 민건이, 그런 형의 꿈을 함께 쫓아가는 보겸이는 어떤 마음으로 과녁을 조준하고 있을까? 아직은 정중양을 맞추기 힘들고, 과녁까지 미처 닿지 못하는 경우도 많지만 쉽게 상심하지 않는 게 아직 파릇한 아이들의 도전정신이다. 아직은 잘 모르겠지만 아빠와 나란히 서 활을 겨누는 이 순간이 언젠가 유년의 행복한 추억으로 남아 아이들의 성장에 든든한 자양분이 되리라. “짧은 체험인데도 아이들이 무척 즐거워하네요. 더 오래 즐기 못해 아쉬워하는 모습인데, 한 달 전쯤 사준 장난감 양궁 세트로 집에서 해본다고 기대에 부풀어 있습니다. 양궁이 생각보다 집중력 향상에도 좋은 것 같아요. 꾸준한 연습을 통해 목표를 향한 집념, 꾸준함을 길렀으면 좋겠습니다.” 게임을 하고 영화를 보는 등 함께 부대끼며 친구처럼 함께 어우러질 때 어느 때보다도 똘똘 뭉치는 세 남자. 오늘의 양궁 체험도 이들 부자를 하나로 이어 주기 충분했다. 사실 오늘 이들이 쏘아 올린 화살은

눈앞의 과녁이 아니라 가족의 행복, 아이들에 대한 사랑, 끈끈한 형제애 등 ‘가족 행복’이라는 거대한 과녁을 향한 것은 아닐까? 서로를 아끼는 사랑의 화살만큼은 어느 하나 빗나가지 않고 백발백중이었으리라 짐작된다. 함께하는 시간을 차곡차곡 쌓아 크기를 키워 가는 이들의 ‘행복 과녁’은 오늘 양궁 체험으로 분명한 뼘 더 커졌으리라.



한여름 무더위에 맞서다

3가지 방법의 이열치열

덥다고 무조건 시원한 에어컨 바람만 쫓고 차가운 음식만 찾는 건 좋지 않다.

우리 조상들이 한여름 무더위를 이기는 방법으로 ‘이열치열’을 권한 이유를 생각해 본다면 그 답은 더욱 명확해진다. 뜨거움으로 뜨거움을 이기는 3가지 방법을 소개한다.

Festival



열기 가득한 축제 속으로
락 페스티벌

대한민국 락 페스티벌의 양대 산맥인 펜타포트 락 페스티벌과 안산M밸리락페스티벌은 이미 지나갔지만 여름은 길고, 축제는 아직 끝나지 않았다. 우선 8월 14일과 15일에는 파고다 락 페스티벌이 열린다. 탑골공원부터 종로3가 세운상가까지 차량 통행을 제한하고 거리에서 열리는 행사로, 비온세와 제이지가 합동 무대를 펼치고 노장 롤링스톤스가 관객들을 찾을 예정이다. 마지막 날 무대는 데이비드 보위가 장식하고, 영턱스클럽 등 90년대 스타들도 다시 뭉쳐 또 하나의 ‘토토가’ 무대를 만든다고 한다. 난지한강공원에서도 연이어 2개의 축제가 기다린다. 9월 5일~6일까지 열리는 썸데이 페스티벌은 올해 처음 열리는 행사로 10cm, 장기하와 얼굴들, 데이브레이크 등 실력 있는 뮤지션들이 대거 출연한다. 여름의 그트머리인 9월 19일~20일에는 음악적으로 그해 가장 사랑 받는 아티스트들을 초청하여 꾸며지는 릿츠락페스티벌이 개최된다. 페퍼톤스, 노브레인, 국카스텐 등 총 31팀이 출연을 확정 지었다. 바다와 계곡, 워터파크에서 물놀이로 더위를 날리는 것도 좋지만 열기로 가득한 락 페스티벌에서 여름을 한층 더 여름답게 즐겨보자.

Food



활기차고 든든한 여름을 위한 보양식
삼계탕

불볕더위가 기승을 부리는 여름, 무더위를 물리칠 보양식이 있다면 그 으뜸은 단연 삼계탕이다. 영계 안에 찹쌀과 인삼, 대추 등을 넣고 푹 끓인 삼계탕. 상상만으로 입에 군침이 도는 이 음식은 삼복더위 때 먹어야 제맛이다. 삼계탕에 들어가는 인삼은 혈액순환에 좋아 순환기 질병에 도움을 주며, 대추는 비타민이 많아 지친 몸을 편안하게 해 준다. 또한 마늘은 살균 작용을 하여 염증에 효과적이고, 찹쌀은 허해진 위장 기능을 회복시키고 포만감을 줘 든든하게 해 준다. 닭고기는 육질을 구성하는 섬유가 가늘고 지방이 근육 속에 섞여 있지 않기 때문에 맛이 담백하고 소화흡수가 잘 된다. 성질이 따뜻하고 맛은 달며, 오장을 안정시키는 작용을 하는 닭에 여러 가지 약재들을 가미해 먹는 삼계탕이야말로 활기차고 든든한 여름을 보내기 위한 음식보감이 되기에 충분하다. 땀을 흠뻑 흘리며 삼계탕 한 그릇을 푹 비우고 나면 한여름 무더위는 저 멀리 떠나가 버릴 것이다.

Travel



센과 치히로의 마을에서 피로를 씻다
마츠야마 도고온천

대부분의 사람들이 온천은 눈발이 하얗게 날리는 추운 겨울에 가야 제격이라고 생각하겠지만 온천의 나라에 사는 일본인들은 겨울 못지 않게 여름에도 뜨거운 온천을 즐긴다. 일본 시코쿠(四國) 에이메현(愛媛縣) 마쓰야마시(松山市)에 위치한 도고온천(道後温泉)은 일본 3대 고천(古湯) 중 하나이다. 3,000년의 역사를 자랑하는 일본 최고의 온천인 도고온천은 다리에 상처를 입은 백로가 온천물에 발을 담근 다음 상처가 나았다는 전설이 있을 정도로 수질이 뛰어나고 상처 치유의 효능이 있다고 알려져 있다. 또한 도고온천은 일본의 대문호 나쓰메 소세키(夏目漱石)가 교사로 일할 때 즐겨 찾던 휴가지였다고 한다. 도고온천역 앞에는 그의 소설 <도련님>의 등장인물들이 음악에 맞춰 움직이는 시계도 있다. 미야자키 하야오(宮崎駿)의 만화영화 <센과 치히로의 행방불명>에 나오는 건물은 도고온천 본관 건물을 모델로 했다고 한다. 올 여름에는 만화 배경 같은 풍경 속에서 몸을 담그고 더위와 피로를 말끔히 씻어보면 어떨까?



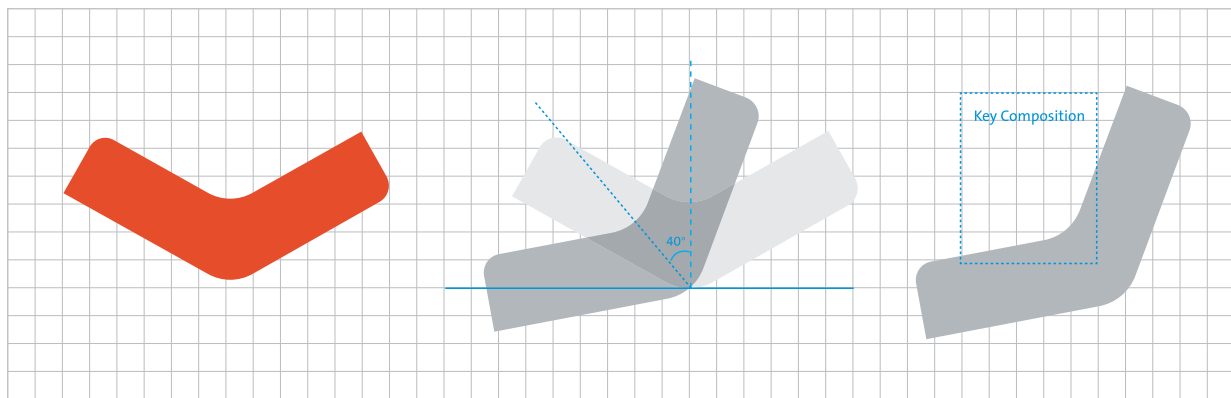
브랜드 명성과 신뢰의 상징

심벌마크

무한 경쟁 체제의 B2B 시장에서 경쟁 우위를 거머쥐기 위해서는 고객에게 차별화된 가치를 제공해야 한다.

이때 강력한 브랜드 구축 수단으로 활용되는 것이 브랜드를 ‘한눈에 인식할 수 있게 하는’ 심벌마크다.

이번 브랜드 이야기에서는 심벌마크의 의미와 기능을 알아보고, 세아의 심벌마크인 ‘라이징 커브’를 소개한다.



스우시(Swoosh : 획 소리를 내며 움직인다는 의미)는 나이키의 심벌마크다. 승리의 여신의 날개를 형상화한 이 마크는 Nike라는 브랜드 이름의 표기 없이도 최고의 스포츠 브랜드를 상징한다. 이처럼 심벌마크는 하나의 상징적인 이미지로서 회사나 브랜드를 표현하는 수단이며, 브랜드 이름을 문자로 디자인하는 로고타입이나, 심벌마크와 로고타입의 조합으로 이루어진 시그니처와 구별된다.

‘심벌마크’를 중요한 브랜드 자산으로 활용하는 것은 B2B 기업에서도 예외가 아니다. 2012년 8월, 마이크로소프트(Microsoft)는 25년간 사용해 온 로고를 대대적으로 개편하며, 기존의 물결치는 듯한 깃발 형태의 심벌마크를 4색의 반듯한 창문 모양으로 변경했다. 여기에는 마이크로소프트의 새로운 시대를 연다는 의미 외에도 Windows 8 출시에 앞서 다양한 제품 포트폴리오를 알리는 목적을 담고 있다. 또 하나의 유명한 B2B 브랜드 심벌

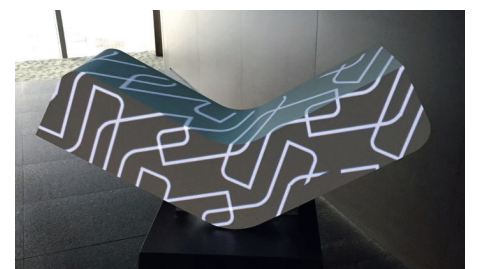
마크로는 미쉐린의 ‘비벤덤(Bibendum)’을 꼽을 수 있다. 이 캐릭터 형태의 심벌마크는 본래 이름보다 ‘미쉐린 맨’으로 더 알려져 있으며 ‘공기가 들어찬 타이어 인간’의 모습으로서 기업의 정체성을 시각적으로 잘 드러낸다.

세아의 기업로고 ‘e’자 위에 놓인 라이징 커브는 철강 제조업의 탄탄한 사업 기반을 바탕으로 세계를 향해 비상하는 세아의 위상과 구성원들의 기상을 상징하는 그래픽 모티브이다. 붉은 오렌지 색상(세아 오렌지)은 용광로와 같은 세아인의 뜨거운 열정을, 직선과 곡선의 조화는 시대 변화의 흐름 속에서 단단하면서도 유연하게 대처해 나가는 세아인의 자세를 나타내고 있다. 라이징 커브는 로고를 대신하여 단독으로 사용하거나 제작물의 형태 등에 따라 부분적으로 사용한다. 부분을 잘라 사용할 경우에는 직선과 곡선의 조화로우를 살려 우하단에 배치함으로써, 산업과 사회의 근간이 되는 세아의 이미지를 표현한다.



제품의 수명이 짧아지고 하루에도 수없이 많은 제품들이 쏟아져 나오며 시장은 빠르게 변화하고 있다. 이제 단순히 기술이 좋고 아이템이 좋아도 쉽게 성공할 수 없는 환경이며 이는 비단 B2C 시장만의 이야기는 아니다. B2C와의 차이가 줄어들고 있는 B2B 시장에서도 효과적인 브랜드 마케팅 활동은 지속적인 성장과 성공을 보장해 줄 수 있는 원동력으로 작용할 수 있다.

‘수주’에 중점을 두고 있는 B2B 기업은 심벌마크의 가치와 중요성에 대해 소홀히 여기기 쉽다. 하지만 단순히 제품 기술력과 서비스를 향상시키는 것만으로는 한계가 있고, 브랜드 가치가 시장에서의 경쟁 우위를 판가름하는 척도가 되고 있는 오늘날의 B2B 시장에서 브랜드를 ‘한눈에 알 수 있는’ 심벌마크에 대한 중요성이 높아지고 있다. 심벌마크는 고객들에게 제품의 우수성을 넘어 차별화된 가치를 알리는 상징이 된다. 거래 단위가 크고, 산업에 미치는 파급효과도 큰 기업 간 거래에서 실제 계약과 수주로 이어지기 위해서는 장기간에 걸쳐 신뢰를 쌓는 것이 중요하다. 그리고 ‘라이징 커브’에 대한 구성원 모두의 이해, 관심, 올바른 사용은 세아가 글로벌 시장에서 신뢰할 수 있는 프리미엄 브랜드 이미지를 구축할 수 있는 발판이 될 것이다.



SeAH News

세아뉴스

세아제강



군산강관공장 KS인증 정기심사

세아제강 군산강관공장은 배관용 탄소강관을 비롯한 KS제품규격 6품목에 대하여 6월 22일부터 3일간 KS인증 정기심사를 받았다. 한국표준협회(KSA)와 한국화학융합시험연구원(KTR)에 의해 진행된 이번 심사를 위해 군산강관공장은 4월 초 Master Plan 수립을 시작으로 6월까지 각자의 업무에 대해 점검하고 미진한 부분을 개선한 바 있다. 심사 결과 군산강관공장은 표준화 일반, 공정 관리, 제품의 품질 관리, 제조 및 검사설비 관리 등 공장 전반에 걸쳐 관리 상태가 우수하다는 평가를 받았다.

세아 ESAB



안전 Kaizen Event 개최

세아 ESAB은 7월 28일에서 30일까지 안전 Kaizen Event를 실시했다. 이날 행사는 대표 이사를 포함해 총 22명의 임원이 참여한 가운데 슬리핑, 성형, 포장 및 출하 공정을 중심으로 CBS Tool을 이용하여 해당 공정의 위험성 제거를 목표로 실시되었다. 세아 ESAB은 이 밖에도 사무 업무 개선, 상반기 KPI 결산 및 경영 목표 달성을 위한 브레인스토밍, 중국 엔타이 공장의 TPM Bronze Level 달성을 위한 Kaizen Event를 연이어 실시한 바 있다.

세아베스틸



금형강 고객사 초청 간담회 개최

6월 5일, 세아베스틸은 단조사업부문 주관으로 금형강 고객사 초청 간담회를 개최했다. 이날 행사에는 영등포특수강, 와이디피, 원일특강 등 6개 업체에서 총 9명의 주요 인사가 참석했다. 특히 이번 간담회에는 세아창원특수강도 참여하여 금형강 기술 자료 발표를 포함한 회사소개를 실시했다. 세아베스틸은 금번 행사를 통해 고객과의 유대 강화 및 판매 확대를 도모하고, 세아베스틸과 세아창원특수강이 금형강 분야에서 기술협조 등을 통해 시너지 효과를 발휘할 수 있을 것으로 기대된다.

세아 M&S



2015년 하반기 전략회의 개최

7월 24일, 세아 M&S는 지속적인 경기 침체 및 경영 위기를 극복하기 위한 하반기 전략회의를 여수공장에서 진행했다. 이날 회의에서는 각 팀별로 상반기를 평가하고, 현 위기 상황을 극복하기 위한 하반기 전략을 발표하는 순으로 진행됐다. 마정락 대표는 “성장과 수익 향상을 통해 장기적 생존 전략을 찾아야 한다.”고 강조하며 이를 위해 세계 최고의 원가 및 품질 경쟁력 확보와 R&D 강화를 통해 미래 성장 동력을 창조해 나갈 것을 당부했다.

세아특수강



2015년 하반기 경영전략회의 개최

6월 30일, 세아특수강은 유을봉 대표를 비롯한 전 임원 및 팀장들이 참석한 가운데 2015년 하반기 경영전략회의를 충주공장에서 개최했다. 이날 회의에서는 각 부문별 상반기 실적을 돌아보고 하반기 목표를 재점검하며 목표 달성 방안에 대해서 의견을 나눴다. 유을봉 대표는 “올 하반기 대내외 여건은 어느 때보다 쉽지 않을 것으로 전망되지만, 차별화할 수 있는 방안을 끊임없이 모색해서 누구도 따라올 수 없는 우리만의 특별함을 만들어 나가자.”라고 당부했다.

세아 L&S



철강영업본부 하반기 목표달성 결의대회

세아 L&S는 7월 17일부터 18일까지 충남 금산에서 '세아 L&S 철강영업본부 하반기 목표달성 결의대회'를 개최했다. 이날 대회는 상반기 경영 실적을 분석하고 하반기 목표 달성을 위한 전략 발표와 임직원들의 소통과 단합을 도모하는 시간으로 마련됐다. 장광덕 본부장은 세아 L&S가 추진하고 있는 목표인 '도전 1조 클럽'을 성공적으로 완수하기 위한 일환으로 하반기 목표에 매진할 것을 당부했다.

People News

사우동정

세아제강

입사

박혜진 본사 인사팀
이지현 본사 특판팀
김용하 본사 아연도강판영업팀
이소현 본사 판재수출팀
이수지 본사 회계팀
이두연 포항 업무지원팀
박시양 포항 안전환경팀
김대신 광주 영업소

출산

이세영 본사 수출2팀
김상기 본사 컬러강판영업팀
유재천 본사 STS수출팀
노재언 포항 안전환경팀
임창원 포항 생산1팀
조영래 군산 판재생산2팀
김영훈 순천 품질경영팀

결혼

신원조 포항 품질경영팀
이세봄 포항 공장혁신팀
백광일 부산 판재영업팀

조의

이병길 본사 판매기획팀(모친)

세아베스틸

결혼

이건호 회계팀
전호성 공정연구센터
안홍규 회계팀

조의

박상덕 단조팀(부친)
김길찬 단조설비팀(부친)

세아제강

송하성 품질보증팀(부친)
정성모 제강팀(모친)
정강섭 대형압연팀(모친)
이내길 일반단조팀(모친)
박유진 제강설비팀(장인)
박성부 소형압연팀(장인)
김생기 단조팀(장인)

세아특수강

결혼

최효진 충주 생산팀

출산

오병곤 포항 기술개발팀

조의

오병곤 포항 기술개발팀(조모)
배건호 포항 생산팀(장모)
유홍일 포항 생산팀(부친)
박문기 포항 생산팀(형제)
김종훈 포항 생산팀(모친)

세아 FS

입사

김민성 평택 연구1팀
황용길 평택 QM팀
박중수 평택 자동차가공
선행개발팀
윤권덕 평택 자동차개발부문
윤서연 광주 업무지원팀

결혼

김기윤 서울 해외사업지원팀
김효훈 평택 생산보조팀

출산

최윤희 서울 경영관리팀
주성완 평택 가전개발팀
오경대 평택 생산팀

세아 ESAB

출산

장유일 재경팀
김영환 제품개발팀

조의

이효진 구매물류팀(장모)

세아메탈

출산

김규선 원주공장 품질경영팀

세아엔지니어링

입사

윤웅기 영업팀
이정민 연구개발팀

결혼

이상훈 품질보증팀
김경목 연구개발팀

Reader's Letters

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

‘차별화로 성공을 이룬 기업들’에 대한 <테마 칼럼>을 잘 보았습니다. 경쟁 우위 확보를 위한 시장의 흐름 파악과 함께 미래의 환경 변화에 어떻게 대처해 나아가야 할지 곰곰이 생각해 보는 시간이 됐습니다.

강창규

세아그룹 소식과 세아인들의 소식이 담긴 사보라 특별하게 느껴집니다. 앞으로도 세아의 모든 계열사들이 번창하는 소식을 사보를 통해 만날 수 있기를 기대하겠습니다. 철든 마음으로 가족과 함께 파이팅! 여보 파이팅!

최현정

사보를 통해 만나게 되는, 늘 발전하는 세아인들의 모습이 너무 멋집니다! 앞으로도 쭉욱~ 응원하겠습니다.

홍주희

<컬처 리뷰>를 통해 음악 관련 내용이나 도서 정보 등을 접할 수 있어서 좋았습니다. ‘영화 감상 코너’가 신설되면 더욱 좋을 것 같습니다.

조연지

직접 배달되어 오는 사보를 받아 보니 세아의 한 가족이 되었다는 것을 실감하게 되네요. 더욱 번창하는 세아창원특수강이 되길 바라며 파이팅!

이백호

현재에 안주하지 않고 차별화를 통해 성장, 발전하고자 하는 세아의 의지가 느껴져 학생엔 제게도 큰 자극제가 되었습니다. 고맙습니다.

석승진

사보를 통해 세아의 궁금한 소식과 다양한 정보를 알게 되어 기쁩니다. 세아가족으로서 자부심과 행복이 느껴졌습니다.

이숙연

사보가 날이 갈수록 알차게 꾸며지는 것 같아 기분이 좋습니다.

강상규

Quiz

세아가족 7+ 8호를 재미있게 보셨나요? 그렇다면 다음 퀴즈에 한번 도전해 보세요. 정답을 옆서에 적어 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

Q1 2008년~2010년까지 롯데 자이언츠의 주장으로 활약하며 골든 글러브를 2회 수상한 현 야구 해설위원의 이름은?

- ① 조성환 ② 박병호 ③ 이대호 ④ 김하성

Q2 2015년 6월 세아베스틸이 인증을 획득한 에너지경영시스템 관련 국제표준은?

- ① ISO 9001 ② ISO 14001 ③ ISO 50001 ④ ISO 27001

Q3 7월 21일 군산에서 개최된 <Let’s go 오페라> 행사에서 소개된 곡이 아닌 것은?

- ① 내가 사랑하는 그 이름(Caro nome che il mio cor)
② 울어라, 내 딸아(Ah, piangi, fanciulla)
③ 여자의 마음은(La donna e mobile)
④ 투우사의 노래(Toreador en garde!)

지난 호 퀴즈 정답자 *****

강창규	대전광역시 중구 동서대로	최현정	경남 김해시 계동로
홍주희	경남 고성군 회화면 배둔로	조연지	대전광역시 서구 청사서로
이백호	경남 창원시 성산구 창원천로	석승진	전북 군산시 미룡동
이숙연	전북 군산시 수송동	강상규	서울 금천구 시흥동

<세아가족> 사보기자

전태원	세아제강 인사운영팀(본사)	이상은	세아특수강 업무지원팀(충주)
이병준	세아제강 업무지원팀(포항)	정서현	세아 FS 인사팀(서울)
이현구	세아제강 업무지원팀(창원)	박수연	세아 FS 경영관리팀(평택)
김재현	세아제강 업무지원팀(군산판재공장)	이송이	세아 FS 품질경영팀(광주)
강태현	세아제강 업무지원팀(군산강관공장)	장영원	세아 ESAB 경영지원실
장호영	세아제강 업무지원팀(순천)	강미화	세아메탈 부산영업팀
이정화	세아베스틸 기획팀(본사)	이건호	세아엔지니어링 경영지원팀
정보람	세아베스틸 업무지원팀(군산)	이상기	세아 E&T 경영지원팀
김하나	세아창원특수강 기획팀(서울)	김재홍	세아 M&S 경영지원팀
류상우	세아특수강 경영기획팀(서울)	김미희	세아 L&S 재경기획팀
이형호	세아특수강 업무지원팀(본사)		

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

철 든 마음으로
세상을 따뜻하게 만듭니다



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



빨리 가려면 혼자 가고, 멀리 가려면 함께 가라

자신의 실력을 뽐내기 위해 먼저 달려 나간다면
단거리 경주에서는 승리할 수 있겠지요.

하지만 멀리 가기 위해서는 발걸음을 맞춰 함께 걷고,
서로 부축하고 응원할 동료가 필요합니다.

혼자라면 수많은 도전과 실패에 좌절할 수 있지만
함께라면 험난한 길에 서로에게 힘을 더해 주기 때문입니다.

빨리 가는 것도 중요하지만 포기하지 않고 함께 가는 것이 더 중요합니다.
우리가 가야 할 길은 아직 멀고, 이루고 싶은 꿈은 무한하니까요.

