



길이 끊어진 곳에서 도전은 시작됩니다

도전이란 아무도 가지 않은 길에 발을 내딛는 것, 누구도 닿지 못한 정상에 오르는 것과 같습니다.
 남이 닦아 놓은 길만 골라 뒀는다면 새롭고 멋진 경치를 발견할 기회는 만날 수 없겠죠.
 정상에 오르기 위해서는 우리를 아래로 잡아당기는 중력과 싸워 이겨야 합니다.
 한두 번쯤 길을 잘못 들어도 괜찮습니다. 꿈을 향해 가는 길에 지불해야 할 통행료라고 생각하세요.
 길목마다 당신만의 이정표를 세우세요. 길이 끊어진 곳에서 비로소 도전은 시작되며
 그곳에 첫발을 내딛는 순간, 새로운 모험이 펼쳐집니다.

SeAH

두려움 없는 도전과 모험
 좌절을 두려워하지 않는 용기와 과감한 결단력으로
 새로운 가치를 발굴하는 세아





두려움 없는 도전과 모험

도전, 그것은 가능성을 새로운 기회로 바꾸는 힘입니다. 불가능을 뛰어넘어 새로운 길을 여는 용기입니다. ‘할 수 없어’라는 두려움을 떨쳐내고 새로운 모험에 나설 때, 우리는 지금껏 없었던 세상을 만나고 새로운 역사를 시작할 수 있습니다. 남들보다 먼저 새로운 길을 개척하고 확보하여 치열한 경쟁 시장에서 굳건한 입지를 확보할 수 있는 힘. 끊임없는 도전 정신과 모험을 통해 우리는 철의 무한 가능성을 실현하고, 세계를 향해 그 영역을 넓혀갑니다.

발행일 2016년 6월 27일 발행인 서영범 발행처 세아홀딩스 주소 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층
기획 세아홀딩스 홍보파트 02-6970-0093 기획·디자인 (주)더윌호 02-733-0790 표지 이기세 작가
인쇄 드림인쇄(주) 02-464-6161 사진 Studio A one 02-553-4430 *외부 필자의 글은 <세아가족>의
편집 방향과 다를 수 있습니다. *QR코드를 스캔하면 <세아가족> 웹진을 보실 수 있습니다.



SeAH Insight	04	테마 메시지	Quitter Never Wins, Winner Never Quits	
	06	테마 인터뷰	이동진 작가	
	10	테마 칼럼	끝없는 도전이 성공의 비결	
SeAH Inside	14	세아는 지금	제17회 철의 날 기념 철강사랑 마라톤 대회 2016년 상반기 세아그룹 대졸 신입사원 모집 본사 초청 설명회 2016 상반기 그룹 승진자 교육 2016 CBS Benchmark Conference Asia	
	22	세아 히스토리	세아가 걸어온 반세기 도전의 역사	
	24	글로벌 리포트	Qingdao SeAH Precision Metal 생산부	
	28	팀 플레이	세아 M&S 기술연구소	
	32	동고동락	영업팀 대리들의 만남	
	36	함께 가는 길	한독이앤티	
	SeAH Interaction	40	도란도란 우리가족	스포츠 클라이밍 체험
		44	행복 레시피	아버지의 기력 충전을 위한 소고기 샐러드 파스타
46		세아다움	짧고 인상적인 문서 작성법	
48		SeAH News		
49		People News		
50		Post Box		



Quitter Never Wins, Winner Never Quits

‘칠전팔기(七顛八起)’라는 말이 있습니다.

몇 번을 실패하더라도 굴하지 않고 오뎅이처럼 다시 일어난다는 의미입니다.

칠전팔기의 오뎅이 정신이 존경받는 이유는 마침내 성공했기 때문이 아니라
일곱 번의 실패를 견뎌냈기 때문일 것입니다.

인생을 살다 보면 누구나 지독한 슬럼프에 빠지기도 하고

목표를 달성하지 못해 좌절하기도 합니다.

하지만 값진 성공을 얻기 위해서는 다시 한 번 일어서야겠지요.

‘포기하는 자는 결코 성공할 수 없고, 승리하는 자는 결코 포기하지 않는다’고 하니까요.

일곱 번 넘어져도 여덟 번 일어나는 오뎅이 정신을 기억하세요.

자신의 한계가 아닌 가능성에 집중하고 다시 한 번 최선을 다해보세요.

포기하고 주저앉으면 승리도, 실패도 모르는 무기력한 사람으로 남게 됩니다.

실패했을 때, 실수와 잘못에 얽매어 집착하는 것이 아니라

그 경험을 통해 얻은 교훈을 바탕으로 새로운 내일을 준비하는 것이 더 중요합니다.

환경이 어렵고 복잡할수록 우리에게는 굴하지 않는 도전과

낙담하지 않는 용기가 필요합니다.

실수로 넘어졌다 해도 일어설 수 있는 용기만 있다면 우리는 다시 달릴 수 있습니다.

포기하지 않는 한 실패는 없으며 도전이 계속되는 한 우리에게 불가능은 없습니다.



Profile

작가 이동진은 경희대 뮤지컬 동아리에 들어간 것을 시작으로 마라톤 풀코스, 철안삼중경기, 해병대에 도전하면서 본격적으로 '자기변화 프로젝트'를 실행했다. 오지탐사대 단원이 되어 목숨을 걸고 히말라야 5,800m 고지에 올랐고, 울진 - 독도 240km 릴레이 횡단 수영을 해냈으며, 브라질 아마존 222km 정글 마라톤 대회 최연소 완주자가 되었다. 이후, 60일간 자전거 미국 횡단 6,000km에 성공, 3대륙 11개국 세계 일주에 도전하여 인생에 새로운 이정표를 썼다. 2016년 6월, 미국 비행학교에 입학하는 그는 세계적인 조종사가 되어 전 세계를 연결하는 꿈을 위해 묵묵히 전진 중이다.

당신은 도전자입니까? 이동진 작가

어린 시절, 우리는 허클베리 핀과 인디애나 존스의 모험에 두근대고, 세계 곳곳에 발자국을 남기는 자신의 모습을 상상하곤 했다. 하지만 어른으로 자라면서 현실과 타협할수록 우리가 품었던 꿈의 크기는 차츰 작아졌다. 어느새 ‘도전’을 성공한 이들의 이야기 속에 등장하는 단어로만 여기게 된 우리에게 이동진 작가는 말한다. 도전은 그렇게 거창한 것이 아니라고. 용기를 내어 자신에게 변화의 기회를 주는 사람은 모두 도전자라고.

히말라야 5,800m K2 등정, 아마존 정글 마라톤, 미 대륙 자전거 횡단 등 힘들고 고달픈 도전을 이어오셨는데요. 이런 도전을 거듭하시는 이유가 궁금합니다.

처음 도전을 시작한 이유는 변화가 필요했기 때문입니다. 10대 때, 소심하고 우유부단했던 저는 ‘어떻게 하면 달라질 수 있을까’에 대한 해답을 찾고 싶었습니다. 새로운 것을 시작하긴 너무 힘들었지만 일단 시작하니 작은 변화들이 찾아오기 시작했고, 도전할 때마다 새로운 저를 만나게 되었죠. 저에게 도전은 제가 원하는 스스로의 모습에 다가가기 위해 저와 제 환경을 조금씩 만들어나가는 과정입니다. 새로운 일을 시도하며 그 목표에 조금씩 가까워지는 과정 자체가 행복하기에 앞으로도 계속 도전하면서 살고 싶습니다.

작가님처럼 도전하는 일이 누구에게나 쉬운 일은 아니라고 생각되는데요?

관점의 차이가 아닐까요? 대학에 들어가기 위해 하루에 17시간씩 수능 공부를 해도 아무도 ‘넌 대단한 도전자야’라고 말해주지 않습니다. 모두가 하는 일이고, 해야 하는 일이기 때문입니다. 하지만 20~30년간 매일 6~7시에 일어나 출근하며 한결같이 일해 오신 우리 아버지들을 과연 평범하다고 단정할 수 있을까요? 사람들은 대개 자신이 하지 못하는 일들을 달성한 경우만을 특별하거나 위대하다고 착각합니다. 남들과 비슷한 일을 하면 별 것 아닌 것, 의미 없는 것, 일상적인 것으로 간주하죠. 그렇다면 몽골

유목민의 시각에서 보면 말을 타고 몽골 2,500km를 횡단한 저 역시 도전자가 될 수 없겠죠. 꼭 아마존 정글을 뛰어야만 도전이 아닙니다. 매일 회사에 출근하며 실적을 내는 것도 도전이고 창조입니다. 자신이 할 수 없다고 생각한 일을 기꺼이 스스로 시작하여 끝까지 해내는 것 자체가 도전이기 때문입니다. 적막 속을 걷고 있는 자신에게 용기 내어 변화의 기회를 주는 것이 도전입니다.

도전 과정을 3단계로 만들면 실행이 쉬워진다고 하셨습니다. 오히려 환경이나 상황을 고려해 좀더 치밀하게 계획해야 성공 가능성을 높일 수 있는 것 아닐까요?

저에게 도전은 ‘제발 나도 해보자’가 관건이었습니다. 항상 결과만 생각하면서 시도조차 안하고 오랜 시간을 흘려 보내왔으니까요. 계획만 창대하고 아무것도 시도하지 못하는 사람들이 많습니다. 준비해야 할 수많은 과정만을 생각하다 시작조차 하지 않죠. 3단계이라는 것은 도전에 주어진 사실 관계에만 집중해 실행에 옮기는 것입니다. 소심함과 실패에 대한 두려움, 너무 많은 생각, 타인의 시선 등 도전을 주저하게 만드는 수많은 요소들을 건너내는 것입니다. 그러면 목표와 과제가 명확해집니다. 해외여행을 가고 싶은데 돈이 없다면 ‘아르바이트로 돈을 번다 → 티켓을 끊는다 → 여행을 간다’라고 과정을 단순화시킬 필요가 있습니다. ‘내가 돈이 어디 있어, 혼자 여행하는 게 얼마나 위험한데!’ 등 생각만 거듭하다 보면 어디에도 갈 수 없습니다. 도전은 생각이 아니라 행동으로 하는 것이니까요.

한계를 느낀 순간은 없었나요? 두려움에 맞서는 작가님만의 방법이 궁금합니다.

단 한 번도 두렵지 않았던 도전은 없었습니다. 히말라야를 등반할 때는 동행하던 포터의 죽음을 목격하기도 했고, 극심한 고산병으로 '이러다 죽는 게 아닐까?'라는 생각이 든 적도 있었죠. 하지만 두려움에 사로잡혀 움작달작 못한다면 오늘도 내일도 한 발자국도 나아갈 수 없습니다. 바다에 뛰어들어봐야 바다 수영을 잘할 수 있게 되는 것처럼 두려움에 맞서는 방법은 그저 두려움을 안고 가는 것이라고 생각합니다. 파도를 맞지 않고는 파도가 얼마나 거센지 알 수 없으니까요. 우리는 겪어보지도 않고 추측과 상상을 통해 두려움의 실체보다 더 큰 두려움을 만들어냅니다. 도전을 통해 얻게 될 엄청난 기쁨보다 두려움이 커서 움직이지 못하죠. 아기가 태어나서 말을 배우고 걸음마를 익히듯 우리의 도전도 그렇게 시작해야 합니다. '사탕은 달다'는 지극히 당연한 명제처럼 새로운 시작 앞에서 두려움을 당연하게 받아들일 때, 우리는 그 도전을 묵묵히 이어갈 수 있습니다.



도전을 거듭하다 보면 새로운 도전도 조금은 쉽게 느껴지나요?

새로운 도전은 그간의 도전에서 쌓인 힘의 총합을 바탕으로 이루어집니다. 이전의 도전을 통해 내 몸에 축적된 프로세스가 다음의 도전을 더 능숙하게 이끌어주죠. 차츰 실패하지 않는 방법을 찾으며 조금씩 더 큰 그림을 그릴 수 있게 되고요. 그렇게 한 단계씩 성장하면서 또 다른 분야로 발을 내딛게 되고 더 스케일이 크고, 자신이 원하는 목표에 가까운 지점으로 도전을 옮겨가게 됩니다.

도전을 통해 어떤 것들을 얻으셨나요?

돌아보면 저는 도전을 통해 누구보다 멋진 포트폴리오를 얻었습니다. 이미 책을 출간했고, 2년간 칼럼을 100편 이상 기고했습니다. 270여 곳에서 강연도 한 바 있습니다. 제 인생을 변화시키기 위한 도전이었지만 사회적으로 필요한 조건들이 저절로 따라온 것이죠. 제 경험만을 듣고 취업을 제안했던 곳도 있었고요. 2학년 때는 김연아가 탔던 대통령상을 받았고, 졸업할 때는 3점이 조금 넘는 학점으로 4년 내내 1등을 했던 친구를 제치고 총장상을 받았습니다. 모든 것이 아마존에 가기 위한 도전에서 비롯된 것들입니다.

실패가 두려워 도전에 나서지 못하는 사람들도 많은데요.

성공하면 한 단계 올라간 거고, 실패하면 또 한 단계 올라간 것입니다. 실패를 통해서도 성장하기 때문입니다. 자전거로 미국을 횡단하던 당시, 제게는 호텔에 숙박할 여윔돈이 없었습니다. 매일 낮선 집의 문을 두드려 하룻밤 재워줄 것을 청해야 했죠. 술한 거절과 거부는 당연지사. 하지만 한 번 거절 당한다고 실망할 여유가 없었습니다. 무조건 재워줄 곳을 찾아야 했기에 바로 다음 집의 문을 두드려야 했죠. 그렇게 60일 동안 40곳의 집에서 신세를 지며 매일 새로운 친구를 사귀었습니다. 도전을 하다 보면 거절 당할 수도, 실패할 수도 있습니다. 하지만 거절 당할 것이 두려워 문을 두드리지 않는다면, 실패한 그곳에서 좌절한 채 멈춰선다면 결코 문은 열리지 않습니다.

몽골 횡단의 여정을 <고삐>라는 영화로 제작하셨는데요. 도전을 영상으로 남긴 이유가 있나요?

졸업을 앞두고 취업과 꿈 사이에서 결정을 내리지 못하는 저에게 기회를 주고 싶어 몽골로 떠났습니다. 그리고 저처럼 인생에 어떤 결정을 앞둔 사람들이 그 모든 과정을 함께하면 제가 찾게 될 답을 공유할 수 있지 않을까 하는 생각에 다큐멘터리 영화를 찍기로 했죠. 여러 감독님들을 찾아다니는 끝에 2명의 감독님과 함께하게 됐습니다. 그리고 63일간의 여정을 그대로 영화에 담아내어 시사회를 열었습니다. 많은 관객들이 찾아와 영화를 보며 공감해 주셨고, 관객 중에는 새로운 도전을 시작하신 분들도 많았습니다. 영화 제목에는 나를 묶고 있던 고삐를 완전히 풀면 정말 내가 원하는 삶을 선택하면서 살 수 있다는 의미를 담았습니다.

앞으로 또 어떤 도전을 계획하고 계신가요?

6월, 미국 비행학교에 입학하여 전체 과정을 전부 영화로 제작합니다. 5개 국어로 번역하여 매주 1편의 유튜브 영상을 업로드 할 예정이며, 1년간 제작한 영상들을 영화로 만들려고 합니다.



새로운 시작 앞에서 두려움을 당연하게 받아들일 때
우리는 그 도전을 묵묵히 이어갈 수 있습니다.

비행 조종사가 되는 과정의 희로애락을 영상을 통해 공유한다면, 보는 이들이 본인들이 일하는 매 순간들이 얼마나 위대하고 멋진가를 자연스럽게 알게 되지 않을까요? 또 인생의 가치를 다시 한번 생각할 수 있는 용기를 드릴 수 있을 것이라고 생각합니다. 이번 영화는 미국 개봉을 목표로 제작할 예정이며, 1년의 비행학교 과정이 끝나면 50개 주 단독 비행 미국 일주와 50개국 단독 비행 세계 일주를 준비하고 있습니다. 그리고 그다음 꿈은 우주비행사가 되는 것입니다.

도전하기를 망설이거나 주저하고 있을지 모를 세아인들에게 마지막으로 한 말씀 부탁드립니다.

가장 위대하고 소중한 순간은 지금이라고 생각합니다. 멀지 않은 시점에 가장 뜨거웠던 그날이 오늘로 기억되실 수 있도록, 지금 스스로를 가슴 뛰게 만드셨으면 좋겠습니다.



한계를 극복한 기업에게 배운다 끝없는 도전이 성공의 비결

힘든 상황을 극복하고자 하는 의지와 도전 정신은 기업의 경쟁력으로 이어진다.
부족한 자원과 시장의 한계, 거듭된 실패에도 물러나지 않고 끊임없는 도전을 통해
성공 스토리를 쓴 글로벌 기업의 사례를 살펴보자.

자신감 하나로 시장에 도전하다 델(Dell)

마이클 델은 대학 1학년 때 단돈 1,000달러로 PC 판매회사 PCs Limited를 세웠다. 학교를 그만두고 본격적으로 사업에 매진한 델은 1985년 자체 디자인 한 첫 컴퓨터 'Turbo PC'를 795달러에 판매한다. 그리고 3년 뒤, '델 컴퓨터'로 이름을 바꾼 회사의 시가총액은 8천만 달러에 달했다. 1992년 포춘은 델 컴퓨터를 세계 500대 기업 리스트에 올렸으며, 마이클 델은 500대 기업 가운데 가장 젊은 CEO로 선정됐다. 델의 성장 비결은 무엇일까? 그것은 최고가 될 수 있다는 용기와 자신감이다. 마이클 델이 컴퓨터 시장에 뛰어든 당시 인텔, IBM, HP 등은 첨단 기술 및 연구 개발에 적극 투자하는 중이었다. 하지만 자본도 부족하고 기존 유통 시장 진입에 어려움이 많았던 델 컴퓨터는 프로세서로 승부를 걸었다. 저렴한 가격의 컴퓨터를 직접 조립해 판매하고 방문 A/S를 제공함으로써 고객 편리를 도모했다. 델 컴퓨터는 1996년 웹사이트를 통해 컴퓨터를 팔기 시작했다. 중간 유통 단계를 거치지 않고 직접 소비자와 거래하는 혁신적인 유통구조의 도입으로 델은 저렴한 가격에 제품을 공급하며 세계적인 컴퓨터 회사로 진입했다.

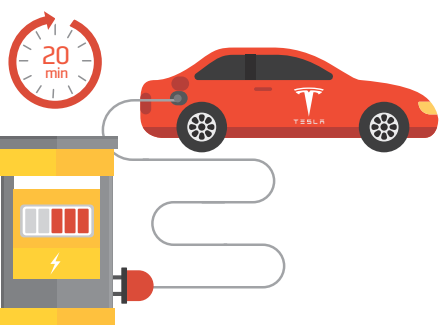
2015년 10월 12일, 델은 스토리지 거인 EMC를 670억 달러에 인수한다고 밝혔다. 지난 5월 초에는 두 회사의 통합 사명을 Dell Technologies라고 발표하며 데이터 분석과 사물 인터넷을 지원하는 넘버1 클라우드 인프라스트럭처 기업으로 거듭날 것을 천명했다. 오는 10월 경, EMC와 델이 통합되면 IBM이나 HPE, 오라클보다 큰 회사가 될 것으로 전망된다. 그리고 이 모든 것은 젊은 델의 자신감과 용기에서 비롯되었다.



산업제 최초의 브랜드 마케팅
인텔(Intel)



전기차의 한계를 극복한 원대한 꿈
테슬라(tesla)



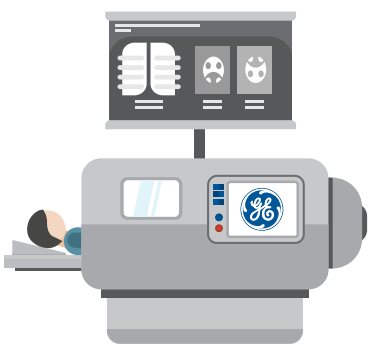
90년대 초 PC 제조업체들이 그간 독점적 지위를 누려 온 인텔의 칩에서 갑자기 다른 경쟁사의 칩으로 이탈하려는 움직임을 보였다. 인텔은 소비자들에게 인텔 칩의 우수성을 확실히 각인시켜 결과적으로 제조업체들이 인텔로부터 이탈하지 못하도록 만들어야 한다고 생각했다.

‘인텔 인사이드’라는 마케팅 전략은 의외로 단순했다. 인텔의 칩을 내장한 PC 외형에 인텔 인사이드 마크를 붙인다는 것. 컴퓨터 안에 인텔이 들어있느냐 아니냐를 소비자들로 하여금 알 수 있게 만든다는 것이다. 이 전략이 과감한 도전 일 수 밖에 없었던 것은 인사이드 로고를 자사의 컴퓨터 광고에 써 줄 경우 칩의 가격을 3%씩 할인해 주고, 1,500여 개의 컴퓨터 제조업체들 모두의 광고비를 10%씩 전담하겠다는 파격적인 조건을 내세웠기 때문이다. ‘작은 칩 하나에 천문학적인 마케팅 비용을 투자해야 하는가?’라는 질책이 이어졌지만 캠페인은 대성공이었다. 소비자들은 컴퓨터를 구입하기 전에 인텔 인사이드 라벨을 찾았다. 인텔 인사이드 캠페인은 브랜드 가치를 한때 세계 3위까지 끌어올렸으며, 인텔은 디지털 시대의 선도 기업으로 자리매김했다.

전기차 기업, 테슬라는 첫 번째 모델 로드스터를 2003년부터 개발하여 2008년에 세상에 내놓았다. 로드스터는 실리콘밸리의 최첨단 기술을 가득 실은 2인승 스포츠카였지만 시장의 평가는 냉혹했다. 10만 달러가 넘는 가격과 제한된 생산 수준, 완전 충전에 48시간이 필요하다는 한계로 로드스터는 ‘부자들의 장난감’이라는 혹평을 받았다. 결국 테슬라는 2012년 로드스터의 단종을 결정했다. 하지만 로드스터의 사업 경험으로 테슬라는 기존 자동차 기업의 개발 및 설계, 부품 구매, 그리고 생산 노하우를 빠르게 습득했다.

10년간의 사업 경험을 통해 자신감을 얻은 테슬라는 2012년 두 번째 전기차인 모델S를 선보이며 캘리포니아 스타트업 기업에서 글로벌 자동차 기업과 어깨를 나란히 하는 기업으로 성장하는 기회를 잡았다. 테슬라는 모델S에 노트북용으로 사용되는 리튬이온 전지를 대량 채용하면서 타사 전기차 대비 주행거리를 3배 이상 향상시켰다. 20분 만에 50% 충전 가능한 ‘슈퍼차저 스테이션’도 미국 전역에 세웠다. 모델S는 출시 2년 만에 5만 대 판매를 기록했고, 2014년 소비자 전문지 컨슈머리포트는 모델S를 미국 최고의 자동차라고 발표하며 99점이라는 컨슈머리포트 역사상 가장 높은 점수를 매기기도 했다. 모델S가 출시되며 테슬라의 주가는 6개월 사이에 4배가 뛰었고, 테슬라는 포드자동차 이후 54년 만에 미국 자동차가 나스닥에 상장되는 영광을 누렸다. 2013년 12월, 테슬라는 보급형 전기차 모델3의 출시 계획을 밝혔다. 2017년 판매 예정인 모델3는 지난 4월 기준으로 40만 대 이상 사전 계약되는 기염을 토했다.

달성하기 어려운 목표에 도전
GE



잭 웰치가 1981년 GE의 최고 경영자가 되었을 때, GE는 세계에서 가장 성공적인 회사 중 하나였다. GE의 경영 상태는 훌륭했을 뿐 아니라, 새로운 도전을 시도할 필요가 없어 보였다. 그러나 잭 웰치는 ‘모든 사업은 1등이 아니면 2등이어야 한다’고 주장했다. 그는 도저히 달성할 수 없을 것처럼 보이는 목표들을 설정하고 이에 따른 개혁 조치를 취했다.

잭 웰치는 현재 아무런 문제가 없는 것으로 보이고 수익이 나고 있을지라도 미래 경쟁력을 상실할 가능성이 있는 사업부는 과감히 잘라냈다. 1987년, GE는 연간 30억 달러 매출에 직원 수 3만 1,000명에 달하는 TV가전 부문을 연간 매출액 7억 5,000만 달러인 톰슨(Thomson SA)의 의료기기 사업부와 맞교환하기로 발표했다. 규모 면에서 볼 때 이 거래는 도저히 상식적으로 맞지 않는 거래였다. 그러나 잭 웰치가 볼 때는 달랐다. 당시 세계 시장 4위를 차지하고 있던 TV가전 부문을 회생시켜 1위 또는 2위로 키우기란 불가능에 가까웠다. 반면 X레이, 의료용 진단기기, 의료용 영상장비 등을 생산하고 있던 톰슨의 의료기기 사업부는 GE와 결합할 때 높은 시너지를 창출해 유럽 의료 진단기 시장에서 경쟁력을 높일 수 있는 선택이었다.

GE가 주력 사업이었던 TV가전 부문에서 완전 철수하면서 부딪힌 조직 안팎의 저항은 매우 심각했다. 언론은 가장 미국적인 사업을 팔아 치우고 미국 사람들의 일자리를 무책임하게 외국에 떠넘겨 버리는 매국적 행위를 저질렀다고 맹비난하기까지 했다. 하지만 잭 웰치는 결단을 내리고 이 거래를 성사시키기 위해 어떤 비난과 반대에도 물러서지 않고 끝까지 자신의 방침을 고수해 나갔다. 훗날 이 톰슨 의료기기 사업부는 GE와의 시너지를 통해 경쟁사인 독일의 지멘스(Siemens)사를 압도하는 의료기 시장 최대 지배자가 됐다.

모든 도전의 시작은 위험하다. 하지만 무엇을 막론하고 시작하지 않으면 아무것도 시작되지 않는다. 우리는 살면서 곧잘 도전적인 상황을 마주하게 된다. 그럴 때마다 익숙한 길만을 고집하고 새로운 도전에 나서는 것을 주저한다면 현재보다 나은 발전과 미래를 기대하기 힘들다. 지금 우리에게 부족한 것을 새로운 가능성의 출발점으로 삼아 새롭게 도전하는 자세가 필요하다.



철강 가족들의 축제 한마당 제17회 철의 날 기념 철강사랑 마라톤 대회



철의 날을 기념하는 철강인들의 축제, 철강사랑 마라톤 대회가 지난 5월 21일 미사리 경정공원에서 열렸다. 이날 대회에 참여한 철강인들은 철강산업에 새로운 희망과 활력을 불어넣고, 어려운 대내외 여건을 함께 돌파해 나가자는 데 뜻을 모았다.

마라톤을 통한 화합과 소통의 자리
때 이른 폭염이 찾아왔던 지난 5월 21일, 철강사랑 마라톤 대회가 열렸다. 이번 대회에는 총 4,000여 명의 철강업계 임직원 및 철강 가족이 참석해 마라톤을 통해 화합과 우의를 다졌다. 세아에서도 세아홀딩스, 세아제강, 세아베스틸, 세아창원특수강, 세아 FS, 세아 L&S, 세아네트웍스 등 총 357명이 마라톤 경기에 출전했으며 그 밖에도 많은 세아 가족과 임직원들이 참여해 축제를 즐겼다. 한편, 이날 행사의 원활한 진행을 위해 행사 스태프로 참여한 세아인들은 이른 아침부터 천막, 테이블, 앰프 등의 시설물을 확인하는가 하면, 중식 및 뒤풀이 음식을 비롯해 아이스크림과 음료에 이르기까지 다양한 먹거리를 준비하며 일사불란하게 움직였다.

고난과 위기, 함께 극복해 나갈 것
“우리 철강업계는 국내외적인 어려움으로 그 어느 때보다 많은 도전과 시련을 마주하고 있습니다. 그러나 오늘 이 자리에 모인 여러분의 모습을 보니 지금 우리가 직면하고 있는 어떠한 난관도 능히 극복할 수 있으리라 생각합니다.” 송재빈 철강협회 상근부회장은 권오준 회장의 대회사를 대독하며 ‘기나긴 마라톤 여정에 임하는 자세로 끊임없이 노력하여 지금의 고난과 위기를 함께 극복해 나가자’고 강조했다. 이번 대회에는 송재빈 부회장을 비롯해 이회령 세아제강 사장, 장세욱 동국제강 부회장, 김창수 동부제철 사장, 손봉락 TCC동양 회장, 오인환 포스코 부사장 등 철강업계 CEO 30여 명이 참석했다.

단체 줄넘기 등 다양한 부대행사 마련
이번 마라톤 대회는 ‘철강, 우리의 삶과 미래’라는 주제로 진행됐으며, 철강산업의 도약을 향한 드론 띄우기, 종이비행기 날리기 등의 행사를 통해 철강업계의 새로운 희망과 활력을 염원하고 위기 극복을 다짐하는 자리로 마련됐다. 마라톤 참가자들 역시 ‘철강은 우리의 삶이고 미래입니다’라는 내용의 문구를 달고 뛰어 철강산업이 우리의 삶 속에 중요한 소재임을 알렸다. 특히 이번 행사는 철강업계의 화합과 단결을 위해 철강사별 단체 줄넘기, 철강 박 터트리기, 철제 캔 높이 쌓기, 미래를 향한 슛 등 다양한 프로그램이 마련됐다. 분장을 한 키다리 아저씨가 풍선을

불어 어린이들에게 나눠주는가 하면 각자의 소망을 적어 붙이는 ‘희망 나무’ 이벤트도 진행됐다. 철강산업 사진 공모전 수상작 전시회를 통해 철강산업의 중요성 및 우수성을 홍보하는 한편 행사장 주변 환경정화 활동인 클린타임 이벤트도 펼쳐졌다.

하늘 아래 우리는 하나

이날 20km 코스에 참가한 세아인 가운데서 순위권에 진입한 군산 세아베스틸 압연설비팀 정의택 사원은 ‘무더운 날씨 속에서 무사히 완주할 수 있어서 기쁘다’고 소감을 전했다. 한편 세아 텐트 내에서도 다양한 자체 이벤트가 진행됐다.

세아제강 이회령 사장이 ‘우리는 하늘 아래 하나다’라고 외치며 건배사를 제의하자 세아인 모두가 한목소리로 ‘우.하.하’를 제창하며 이날 축제를 통해 하나되는 기쁨을 표현했다. 그 외에도 이날 10km 코스에 참가한 세아인 가운데 1,2,3등을 가려 시상하는가 하면, 세아홀딩스 김현석 대리의 진행과 임원들의 참여 하에 경품 추첨 행사가 이어졌다. 앞으로도 세아는 매년 5월 개최되는 철강사랑 마라톤 대회에 꾸준히 참가할 계획이다. 건강도 챙기고 세아인들간의 화합도 키울 수 있는 마라톤 행사에 더 많은 임직원들의 참여를 기대해 본다.





미래 주역과의 만남

2016년 상반기 세아그룹 대졸 신입사원 모집 본사 초청 채용설명회

세아의 미래 성장을 주도해 나갈 우수 인재를 찾기 위한 채용 설명회가 열렸다. 사전 접수를 통해 초대된 180명의 대학생들은 본사에서 진행된 설명회와 상담을 통해 채용에 대한 궁금증을 해소하고 세아를 더 깊이 이해하는 시간을 가졌다.



진정성 있는 소통을 위해 본사로 초청

지난 5월 7일, 세아는 서고동 본사에서 채용 설명회를 열었다. 이번 설명회는 2014년 상반기 이후 약 2년 만에 실시한 공채 채용에 대한 사전 행사로 기획됐으며, 지금까지 각 대학을 방문하여 진행했던 설명회 형식과 달리 통합사옥 이전 후 처음으로 본사에서 진행됐다. 예비 지원자들을 좀더 가깝게 마주하고 진정성 있는 소통을 기반으로 기업에 대한 이해를 높이기 위해서다. 이날 행사에는 총 180명의 대학생이 초대됐으며, 이들은 지난 4월 27일부터 5월 3일까지 그룹 홈페이지를 통해 신청한 인원 중 추첨을 통해 선정됐다. 채용회는 오전과 오후로 나뉘어 두 차례에 걸쳐 진행됐다. 설명회에 아쉽게 참석하지 못한 사람들을 위해 다음TV팟에서도 실시간으로 설명회를 시청할 수 있도록 했다.

그룹 홍보 영상으로 참가자들의 이해 높여

“오늘 설명회는 채용에 필요한 정보를 주고 받는 자리인 동시에 세아와 여러분이 첫 인연을 맺는 만남의 자리입니다. 오늘의 만남이 여러분이 앞으로 쌓아갈 경력의 소중한 출발점이 되길 바랍니다.”

세아홀딩스 인재경영팀 신상호 상무가 인사를 건넸다. 이번 본사 초청 채용설명회는 총 3가지 세션으로 운영됐다. 먼저 첫 번째 세션에서는 그룹 홍보 영상과 핵심 가치 영상이 상영됐다. 한눈팔지 않고 기본과 원칙을 지켜온 세아의 정직, 도전 정신을 바탕으로 지금의 세아를 있게 한 열정, 세계 1위를 향해 갈고닦는 세아의 실력이 영상을 통해 소개됐다. 이어 이번 채용에 참여한 세아제강, 세아베스틸, 세아특수강에서 인사 담당자들이 차례로 나와 각 사 사업 소개와 핵심 역량, 비전 등을 소개했다. 인사 담당자들은 세아의 일원으로서 자부심과 신념을 강조하는 한편 예비 지원자들에게 ‘회사의 성장과 발전을 함께하며 여러분의 꿈을 키워가길 바란다’는 메시지를 전했다.

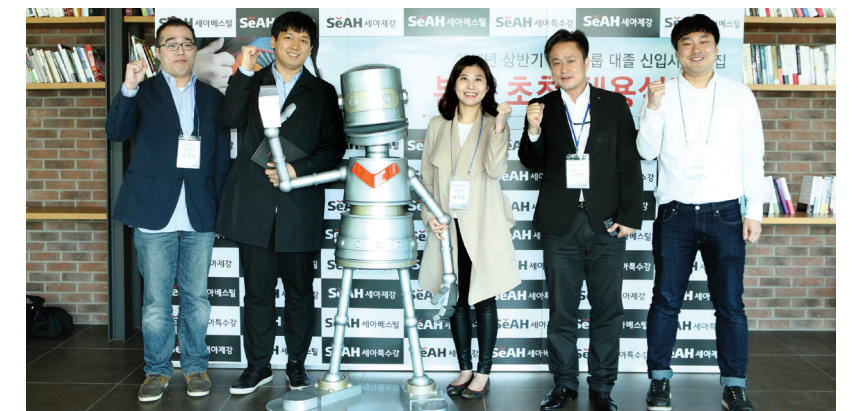
세아의 성장 견인할 우수 인재 선발할 것

두 번째 세션은 상담회로 운영됐다. 상담회에서는 3개 사의 모집 부서 담당자들이 직접 나서 예비 지원자들이 실질적으로 궁금해하는 직무 내용 및 면접 등에 대한 정보를 제공했다. 상담회가 진행된 5층

세아 카페에는 세아의 핵심가치 캐릭터인 세론이와 기념 촬영을 할 수 있는 포토월도 마련됐다. 이날 설명회의 마지막 세션은 역사관, 피트니스 센터 등 본사 사옥 시설을 둘러보는 세아타워 투어로 진행되었으며, 설명회 참가자들에게는 채용 브로슈어 및 세론이 USB가 제공되었다.

“오늘 설명회에서 철강산업 전반에 대해 이해할 수 있어서 좋았습니다. 딱딱한 철의 이미지가 아닌 사람의 가치를 중요시하는 따뜻한 기업이라는 인상을 받았어요.” 세아베스틸 글로벌마케팅팀에 지원할 예정이라는 한 참가자는 이렇게 말했다. “설명회를 통해 세아를 더 깊이 들여다볼 수 있었습니다. 꼭 세아의 일원이 될 수 있도록 열심히 준비하겠습니다.” 또 다른 지원자도 소감을 통해 입사 의지를 밝혔다.

세아의 반세기 성장의 기반은 사람이었고, 앞으로도 사람을 소중히 하는 기업문화가 세아를 지속성장의 길로 이끌 것이다. 이번 설명회와 신입사원 모집을 통해 세아의 가치와 문화를 계승하고 미래 발전을 견인할 우수한 인재들이 선발되기를 기대해본다.





한 단계 발전된 인재로

2016 상반기 그룹 승진자 교육

세아는 지난 2월 19일부터 27일까지 진행한 신입 임원 교육을 시작으로 3월 28일부터 5월 19일까지 총 6차례에 걸쳐 직급별 승진자 교육을 실시했다. 이번 교육에 참여한 승진자들은 새로운 직급에 대한 역할을 이해하고 그에 걸맞은 업무 수행 역량을 익히며 더욱 진일보된 인재로 거듭났다.

새 직급에 따른 새 역할 정립

직급은 직무 수행에 필요한 능력, 연차, 경험의 등급인 동시에 그에 따른 권한과 의무의 축약된 이름이다. 당연히 직급에 따라 역할과 사명도 달라지기 마련. 세아는 지난 2월 19일부터 13개 계열사의 승진자 총 244명(임원 8명, 부장 39명, 차장 34명, 과장 44명, 대리 119명)을 대상으로 각 직급별 교육 과정을 실시했다. 승진자들이 조직 내에서 달라진 역할을 인식하고 그에 걸맞은 행동 기준 및 역할을 정립하여 업무 수행 역량을 높이기 위함이다.



직급에 따른 필수 역량 강화

이번 승진자 교육 과정은 역할 수행에 필요한 필수 교육 중심으로 편성됐다. 신입 임원 교육에서는 리더십, 가치관 경영, 변화관리 등 8개의 주요 모듈을 통해 임원으로서의 경영 마인드를 제고하였고, 신입 차·부장 교육에서는 조직의 가치와 성과를 촉진시키고 목표를 달성할 수 있는 리더십 강화에 무게를 두었다. 신입 과장을 위해서는 중간 관리자로서 필요한 공감과 소통 전략, 갈등 관리 위주의 교육을 진행했으며, 담당 업무를 주도적으로 수행해야 하는 신입 대리 교육은 스마트한 업무 수행, 긍정적 사고 함양 및 관계 구축에 초점을 맞추었다.

특히 이번 교육은 다양한 실습 토의, 체험형 활동을 통해 승진자들의 몰입도를 높였다. 내용 면에서도 지식과 스킬보다는 실제 직무에 빠르게 적용할 수 있는 역할과

실천 사항을 중점적으로 다뤘다. 이외에도 '재즈로 배우는 소통과 리더십', 일과 삶을 성찰하는 '명상 체험' 등 새로운 형식의 감성 특강도 마련됐으며, 윤리 및 준범에 대한 교육 과정도 편성하여 세아인으로 갖추어야 할 기본과 원칙을 재인식할 수 있도록 했다.

팀워크와 신뢰 구축 프로그램 신설

팀워크 형성 및 신뢰 구축을 위한 다양한 체험 교육도 진행됐다. 눈을 가린 채 함께 블록 쌓기, 팀별 경주 형식의 노 젓기, 높은 공중에서 팀원끼리 합심하여 길 건너기 등 승진자들은 Build Trust & Teamwork 프로그램을 통해 서로에 대한 이해와 친밀감을 높였다. 또한, 이러한 일련의 활동을 통해 각자 맡은 역할에 대한 책임감과 팀원간의 소통이 얼마나 중요한지를 일깨워주는 시간을 가졌다.

“인적 네트워크를 형성하는 기회인 동시에 지역과 소속사, 직군이 다른 사람들이 함께 어우러져 하나의 호흡을 만드는 뜻깊은 경험이었습니다.” 세아베스틸 기획팀의 최병호 과장은 Build Trust 프로그램 및 이번 교육에 대해 이렇게 말했다. 세아 FS 가전영업팀의 이호영 과장도 중간 관리자로서의 다짐을 밝혔다. “과장”이라는 직급을 달고부터 개인의 업무보다는 전체 업무를 바라보는 관점에서 생각할 게 많아졌습니다. 앞으로 팀이 원활하게 돌아갈 수 있도록 중심을 잘 잡고 싶습니다.”

이번 교육을 수료한 244명의 승진자. 이들 모두가 주어진 역할을 올바르게 수행하고 자신의 진가를 발휘하여 세아의 가치를 더욱 빛낼 수 있기를 기대해 본다.



서로에게 배우는 동반 성장의 자리

2016 CBS Benchmark Conference Asia

CBS 아시아 회원사들이 한자리에 모여 각 사의 카이젠 활동 사항을 소개하고, 서로 공유하는 시간을 가졌다.

지난 4월 19일부터 21일까지 사흘에 걸쳐 진행된 2016 CBS Benchmark Conference에는 총 5개국 7개 회원사에서 참석하여 열띤 발표와 토론을 이어갔다.



카이젠 정보 공유와 인적 네트워크 마련

지난 4월 19일, 미국과 아시아 지역 CBS 리더 17명이 참석한 가운데 2016 CBS Benchmark Conference가 창원 소재의 풀만 엠버서더에서 개최됐다. CBS Benchmark Conference는 각 회원사의 개선 활동 사례를 통해 정보를 공유함으로써 CBS 토대 및 인적 네트워크를 강화하기 위해 마련됐으며, 매년 개최된다. 세아 ESAB은 두 달 전부터 기획된 이번 회의가 차질 없이 진행될 수 있도록 준비에 만전을 기했다.

전 구성원의 마음속에 CBS 문화 정립해야

첫날 일정은 세아 ESAB 창원공장 투어로 시작했다. 참석자들은 이진오 실장의 안내로 공장 곳곳을 둘러보며 카이젠 활동을 통해 개선된 공정과 설비 등에 관심을 드러냈다. 점심 식사 후에는 이번 행사를 주최한 콜팩스사의 부사장 스티브 위티그(Steve Wittig)가 CBS 전략에 대해 이야기했다.

그는 '전략(능력)과 문화가 부딪히면, 문화가 승리한다'는 전 IBM CEO, 루 거스너(Lou Gerstner)의 말을 인용하며 전체 임직원들의 마음속에 CBS 문화를 정립해야 한다고 힘주어 말했다. 아울러 그는 '뛰어난' CBS를 위해서는 CBS를 제대로 지휘할 우수한 리더가 필요하다고 강조했다. 이 밖에도 CBS 톨과 그에 대한 전문 지식, 적시에 적합한 빈도로 사업에 영향을 가져다 줄 수 있는 CBS 전용 자원 기반과 CBS 기본 기술 능력이 확보되어야 한다고 그는 말했다. 또한 스티브 위티그는 뛰어난 CBS를 위해서는 문제를 정확히 식별하고 과정과 원인, 결과를 정확히 파악할 수 있어야 한다고 덧붙였다.

각 사별 베스트 카이젠 활동 소개

이튿날, 참석자들은 이른 아침부터 모여 각 사의 베스트 카이젠 활동을 발표하는 시간을 가졌다. CFH Weihai, ESAB ZJG, 세아 ESAB, CFH Tushaco, HHEL Weihai, ESAB India, Howden India의 순으로 발표가 이어졌다. 세아 ESAB에서는 김남우 팀장이 발표자로 나서 'SMED/ANOVA를 이용한 성형 불가동 개선 및 작업부하 감소'에 대한 카이젠 활동을 비롯해 향후 세아 ESAB의 카이젠 로드맵 등을 소개했다. 이후, 이날 발표된 카이젠 중 베스트를 가리는 투표를 진행했으며 HHEL Weihai가 총점 59점을 획득하며 1위로 선정됐다.

기업의 규모와 목표에 맞는 개선 필요

"지금까지 부분 효율을 극대화하며 머리도 팔뚝도 굵은, 온몸이 근육질인 조직을 만들어왔다면 이제는 목표와 전략에 따라 치타가 될 것인지, 사자가 될 것인지를 결정해 조직을 개선해야 할 때입니다." 세아 ESAB의 초대로 이번 컨퍼런스에 참석한 세아제강 인사팀 김태우 팀장은 이렇게 말했다. "자신에게 필요한 근육을 만들기 위해 운동의 종류와 양을 선택하듯 각 기업에 필요한 개선 활동을 시행함으로써 조직의 자세를 바로잡고 몸을 튼튼히 만들 수 있습니다." 스티브 위티그도 이같이 말하며 규모 및 조직 문화에 따라 적절한 카이젠을 적용할 것을 권고했다.



과감하게 또는 끈기 있게 세아가 걸어온 반세기 도전의 역사

판매업에서 제조업으로 과감한 도전

창업주 해암은 1960년대에 들어서면서 판매업에서 제조업으로 변신하는 새로운 도전에 나섰다. “유통은 더 이상 성장할 사업이 아니고 정부의 정책은 산업시설을 증대하는 쪽으로 지원할 수밖에 없다. 사업도 물결을 타야 하기 때문에 상업자본을 산업자본으로 전환할 때이다.”

해암은 국민소득이 80달러 밖에 안되는 절대빈곤의 시대를 벗어나기 위해서는 국가를 산업화해야 하고, 그 중에서도 산업을 선도하는 기간산업의 건설이 필요하다고 판단했다. 특히 정부가 추진하는 전후 복구 사업을 위해서 국가산업의 혈맥이라 할 수 있는 강관의 수요가 대폭 증대될 것이라고 내다봤다. 해암은 자신의 판단에 따라 판매업에서 제조업으로의 변신을 추진했고, 이는 대한민국 1호 강관 수출을 비롯하여 세아가 굴지의 철강 전문 기업으로 자리매김하는 계기가 되었다.

앞선 기업공개 및 선진 조관기술 도입

부산철관공업(현 세아제강)은 1969년 5월 13일 대담하게 주식을 상장함으로써 공개기업의 선두그룹에 올랐다. 기업공개는 국민들의 기업 참여를 높이고 양질의 자본을 널리 조달하는 등 기업 자체로서도 유익한 것이었지만, 당시만 해도 이것은 일종의 모험처럼 받아들여지고 있었다. 부산철관공업의 기업공개는 기업공개촉진법이 제정된 1972년보다 3년이나 빠른 것이었고, 전체 상장사로는 41번째, 부산 지역에서는 최초의 상장기업으로 기록되었다.

그런가 하면, 부산파이프(현 세아제강)는 창사 직후부터 선진 회사들과의 기술 제휴 및 과감한 기술 도입 등을 통해 강관 제조기술 발전을 선도했다. SRM 설비를 가동해 API 등 고급 강관 생산에 박차를 가한 것도 국내 조관기술의 일대 진전을 가져오는 개가를 올렸다.

지난 반세기는 세아의 뜨거운 숨결과 땀이 뻗 격동의 한 시대였으며, 우리 손으로 한 땀 한 땀 수놓은 도전의 노정이었다. 과감한 도전과 모험으로 대한민국 철강 역사의 새 지평을 열어온 세아의 역사를 돌아본다.

성장의 전기를 마련한 계열사의 도전

1988년, 부산번디(현 세아 FS)는 한국번디로 상호를 변경하며, 해외시장 진출이라는 새로운 과제에 도전했다. 제3호 조관기 및 동도금 설비를 신설하며 원재료 자급자족도 가능해졌다. 한편 1997년, IMF 외환위기 사태로 인한 환율 급등과 주 수요산업인 자동차 산업의 위축은 세아특수강을 위기로 내몰았다. 모두가 긴축 경영에 치중할 때였지만 세아는 세아특수강에 대한 증자를 단행했다. 과감한 투자로 조만간 성장할 시장에 대비하기로 한 것. 그 결과 세아특수강은 1999년 흑자 전환을 이룩했으며, 이듬해 선재업계 시장점유율 1위를 달성함으로써 성장의 토대를 공고히 했다. 같은 해, 세아 ESAB은 100ppm 품질혁신운동 추진 결의대회를 열고 0.01% 이하의 제품 불량률에 도전하며 회사 성장의 중요한 전환점을 마련했다. 그런가 하면, 2007년 세아베스틸은 대형단조사업에 도전장을 냈다. 극심한 경기침체로 기업들이 투자를 꺼리는 상황이었지만 세아베스틸은 대형단조사업을 통해 미래 성장의 새로운 돌파구를 열겠다는 의지를 과감히 추진했다.

미래 인재들의 도전 의식 고취 지원

위기와 한계에 맞선 세아의 도전 정신은 미래 인재들에게도 확대됐다. 2007년 10월, 세아는 제1회 세아 글로벌 리더십 특강을 실시했다. 이 특강은 대학생들에게 '할 수 있다'는 도전 의식을 불어넣어 긍정적인 가치관 형성에 도움을 주기 위해 실시되었으며, 엄혹한 환경과 자신과의 싸움에서 끝까지 포기하지 않고 승리한 인사들을 강사로 초빙, 그들의 성공담을 전했다. 제1차 세아 글로벌 리더십 특강은 10월 9일 성균관대를 시작으로 한양대, 부산대, 경북대 등 전국의 주요 대학을 순회하며 실시됐으며, 산악인 엄홍길 대장을 강사로 초빙한 특강은 좌석을 가득 채울 만큼 학생들의 호응이 컸다. 이어 2008년 4월 1일 실시한 제2회 세아 글로벌 리더십 특강에는 엄홍길 대장과 올림픽 마라톤 금메달리스트 황영조 선수가 강사로 나와 인간 승리 과정을 감명 깊게 전해주었다.



강관 제조의 뜻으로 창업한 부산철관공업(1960년)

부산철관공업 상장 인가신청 신문기사(1969년)



국내 최초로 도입된 부산파이프 포항공장의 SRM 설비(1978년)



세아특수강, 최초 '월 1만 톤 생산·판매' 달성(1999년)



세아베스틸, 국내 최대 규모의 1만 3,000톤 대형 프레스(2008년)



세아 글로벌 리더십 특강(2008년)

꿈을 향해 한 발 앞으로

Qingdao SeAH Precision Metal 생산부

전 세계 경쟁사들이 모여 혈투를 벌이는 격전지, 중국 시장에서 생존은 곧 도전 과제와 다름 아니다. 지난해 중국 법인의 통합 재편을 시행하고 1년 여의 시간이 흐른 지금, 치열한 경쟁 상황에서 생존을 넘어 ‘자동차용 튜브 분야의 최고’를 꿈꾸는 청도세아. 그중에서도 생산성 향상과 원가절감을 향해 고군분투 중인 생산부의 소식을 들어본다.

글 청도세아 생산부 조관팀 박정현 과장

제조, 가공, 물류, 외주관리까지 척척

안녕하세요. 청도세아 생산부 조관팀의 박정현 과장입니다. 중국 산둥성 청도시 개발구에 위치한 청도세아는 글로벌 자동차 기업의 각축장이 되고 있는 중국 시장을 무대로 주로 자동차 및 가전용 스틸 튜브를 생산, 가공하고 있습니다. 그중 제가 속한 생산부는 총 3개의 팀으로 구성되어 있습니다. 먼저 조관팀은 공장장의 전체 관리 하에 생산 기술과 생산 관리를 담당합니다. 가공팀에서는 제조된 튜브를 가공하는 업무를 맡고 있으며, 물류팀은 생산물류 및 외주 관리 업무를 수행합니다.



생산부(조관팀, 가공팀, 물류팀)에서 근무하는 인원은 총 17명입니다. 저는 조관팀의 팀장으로서 튜브 제조의 책임을 맡고 있습니다. 청도세아에서 주재원으로 근무한 지도 어느덧 5년이 되었네요.

다음으로 현지 주요 구성원을 소개하겠습니다. 먼저 Zhu Yuhu는 청도세아의 공장장으로서 공장 전체의 총괄 책임을 맡고 있습니다. 물류팀장 Zhu Yemi는 공정 내 생산관리를 관할하고 있으며 외주업체를 납기를 관리합니다. Zhang Lijun는 튜브 분야 코팅 공정을 도맡고 있고 Zhou Jianjun은 자동차용 이중권강관 튜브 제조를, Zhang Sidong은 공장 내 설비 관리 및 보수를 담당하고 있습니다. 이들 5명은 모두 청도세아에 근무한 지 8년차로, 청도세아의 생산부문을 굳건히 지키며 성장을 이끌어가고 있습니다.

원가절감을 위해 총력 기울여

현재 제조업체의 최대 화두는 원가절감입니다. 현재 중국은 6%대 경제 성장률이 말해주듯이 극심한 내수 부진을 겪고 있습니다. 이에 따라 가전용 튜브와 자동차용 튜브 판매도 급격히 감소했으며 생산량도 감소 추세입니다. 자동차 분야에서는 중국 로컬 브랜드의 약진이 두드러지고 있는 반면, 모든 고객사에서 매월 원가절감을 요구하고 있습니다. 청도세아와 거래 중인 현대·기아차를 비롯해 중국 업체들도 사정이 다르지 않습니다.

싸고 품질 좋은 제품을 생산하는 것은 이제 기본입니다. 청도세아 역시 원가절감을 위해 여러 가지 노력을 기울이고 있습니다. 먼저 수입에 의존해온 고가의 원재료를 대체하기 위한 개발에 주력하고 있으며, 사용량이 가장 많은 원재료의 국산화부터 착수하여 현재는 90% 이상 현지화에 이르렀습니다.

제조 공정의 안정화를 목표로 설비 및 작업 방법의 개선도 진행하고 있습니다. 생산제조 공정이 안정화돼야 값싸고 질 좋은 제품으로 중국의 수많은 튜브 제조업체와 경쟁하여 살아남을 수 있기 때문입니다. 특히 청도세아의 불소수지 코팅 제품은 타 경쟁사 대비 생산성이 높고 품질이 우수합니다. 자동차용 연료관 및 브레이크 튜브에 사용되는 불소수지 코팅 제품은 싸고 질 좋은 제품을 요구하는 중국 시장 내에서 판매가 증가하고 있으며 중국 로컬 자동차에 적용되는 제품 비중도 늘려가고 있습니다.



청도세아는 지금 업그레이드 중

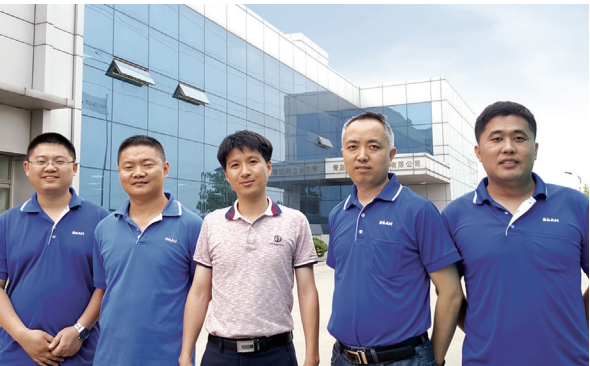
현재 청도세아 생산부는 제조 공정의 생산성 향상을 목표로 경쟁사를 벤치마킹하여 양산 설비에 접목하고 있습니다. 이미 양산 적용 시험을 완료했으며, 시험 테스트를 통해 설비에 미비한 점을 개선해 올해 말에는 양산 적용을 완료할 계획입니다. 여기에 올 하반기에는 새로운 공정이 추가로 설치될 예정으로, 늦어도 내년 초부터는 세아 FS의 여러 제조 공장에서 생산하는 제품을 청도세아에서 모두 생산할 수 있게 됩니다. 이를 위해 청도세아는 세아 FS 본사의 지원을 받아 신규 설치 공정의 설비 투자 및 공장 레이아웃 재배치를 검토하고 있습니다.

품질 불량으로 저하된 수출 부분을 작년 대비 5% 이상 개선하기 위해 현장 조장과 담당, 본사 기술 지원 등으로 구성된 TF팀도 운영하고 있습니다. TF 팀원들은 매주 회의 시간을 갖고, 각각의 업무를 계획 대 실적으로 나누어 확인하는 등 각고의 노력을 다하고 있습니다. 아직 효과는 미비하지만 문제점을 하나하나 끝까지 추적하여 분석하고 개선안을 찾아간다면 늦어도 연말 이전에 성과를 볼 것이라고 확신합니다.



열린 마음으로 현장과 함께

제조업체의 모든 성과는 현장에서 만들어진다고 생각합니다. 따라서 생산부에서 가장 중요하게 여기는 업무 포인트는 최대의 성과 창출을 위해 현장을 최대한 밀착 지원하는 것입니다. 생산부 구성원들은 자기가 담당하고 있는 공정의 설비와 품질에 대해 완벽한 이해와 지식을 갖춰야 합니다. 그래야만 현장과 협심하여 문제를 해결하고 공정을 개선할 수 있기 때문입니다. 또한 팀 전체의 목표를 위해 서로에게 한 걸음씩 다가가는 업무 자세가 중요합니다. 현장과 사무실이 하나가 되어 업무 목표를 함께 달성하고 결과에 대해 공유하는 것. 열린 마음으로 현재의 상황을 함께 인식하고 개선 포인트를 찾아 목표를 향해 전진하는 것. 이것이 생산부에서 추구하는 업무 방식이자 도전 방식입니다.



자동차용 튜브 분야의 최고가 될 것

3개의 중국 법인을 통합 재편 후, 설비가 청도세아로 집중되면서 정상화되기까지 약 1년 반이란 시간이 흘렀습니다.

이제 저희 팀의 목표는 중국 내 자동차용 튜브 분야에서 최고가 되는 것입니다. 오늘날 중국 내에서 최고가 된다는 것은 세계에서 최고가 되는 것과 같습니다. 수백 개의 중국 내 제조업체와 다국적 기업 틈새에서 부가가치가 높은 자동차용 튜브 분야의 최고가 되어 비교 불가의 제품을 제조하는 것이 청도세아 생산부의 꿈이자 목표입니다.

최근 조선업계의 구조조정을 지켜보며 '쉬운 삶을 기도하지 말고, 힘든 것을 이겨낼 힘을 위해 기도하라'는 이소룡의 말을 떠올려봅니다. 국내 해외 할 것 없이 어디나 시장 상황은 부정적입니다. 특히 전 세계의 경쟁사들이 모여 치열하게 싸우는 중국은 하루하루가 치열한 경쟁의 연속입니다. 따라서 이럴 때일수록 좋은 품질과 낮은 가격을 바탕으로 경쟁력을 확보해야 합니다. 이러한 경쟁력이 곧 전쟁에서 생존을 확보할 수 있는 강한 체력이 되기 때문입니다.

세아인 모두가 체력을 강하게 키우고 각자의 분야에서 최선의 노력을 경주한다면, 어떤 어려움이 오더라도 살아남을 수 있는 강한 세아가 될 것이라고 믿습니다. 청도세아도 좋은 성과를 나누며 함께 웃을 수 있도록 최선을 다하겠습니다.



공대 출신 네 남자의 끝없는 탐구 생활 세아 M&S 기술연구소

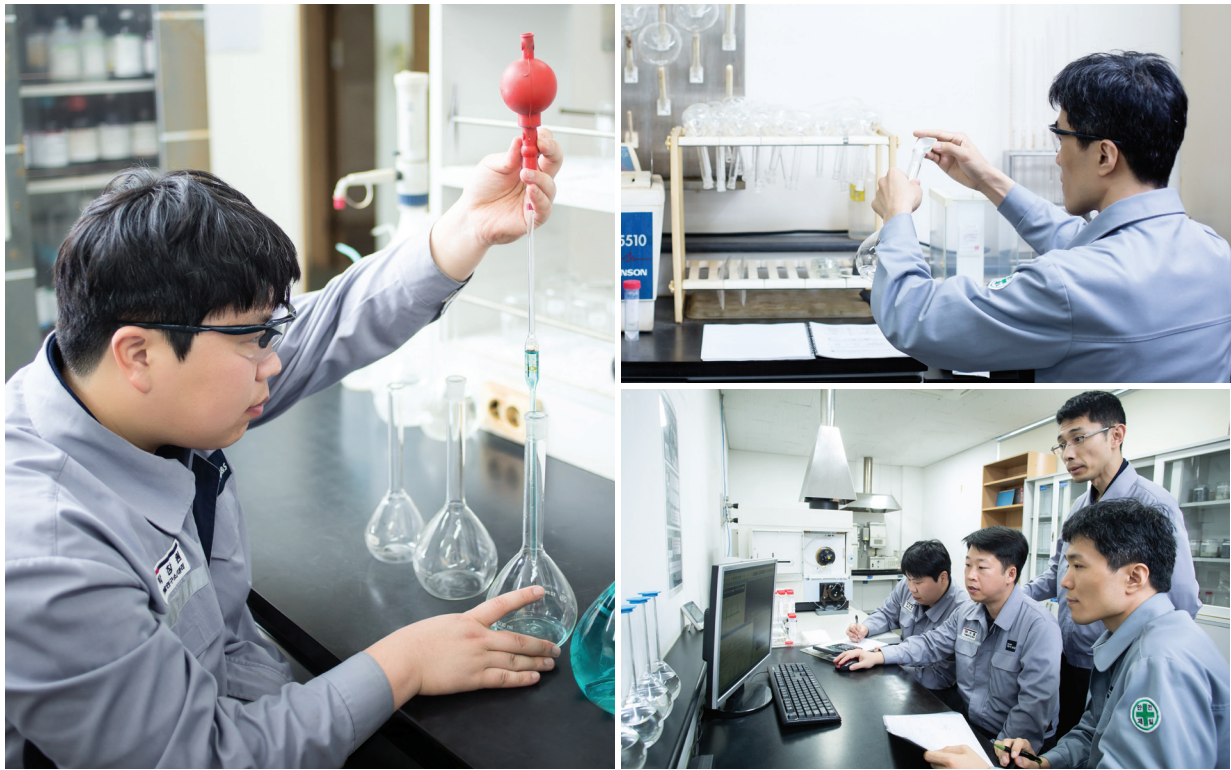
폐기물의 사전적 정의는 ‘못 쓰게 되어 버리는 물건’이다. 더 이상의 이용 가치가 없다는 뜻이다. 하지만 똑똑한 주부가 재활용을 통해 알뜰한 가계 경제를 꾸려가듯, 버려지던 폐기물도 새로운 쓰임새를 찾는다면 얼마든지 근사한 수익 모델로 변신할 수 있다. 물론 쉽지 않다. 하지만 이 어려운 일을 기어코 해낸 이들이 있으니 세아 M&S 기술연구소 팀원들이 바로 그 주인공이다.

폐기물의 정의를 바꾸다

세아 M&S 기술연구소의 윤진영 부소장과 허천회 과장, 이수철 대리, 박창원 대리는 몰리브덴 제품 생산 과정 중 발생하는 폐가스에서 레늄을 회수하는 기술을 개발했다. 그리고 이 기술을 적용하여 APR(Ammonium Perrhenate) 제품을 탄생시켰다. 레늄은 고온에서의 강도 및 안정성이 높아 항공기 터빈 블레이드에 합금 용으로 주로 사용되거나 백금과 같이 석유화학 촉매로 쓰이는 금속이다. 가격이 높고 세계적으로 생산 업체가 적어 향후 높은 수익성이 예상된다. 윤진영 부소장이 이 기술 개발의 총괄을 맡아 진행했으며, 허천회 과장이 파일럿 실험과 APR 품질 분석 및 보증을 담당했다. 이수철 대리는 용매 추출 기술 개발 및 시험 분석을, 박창원 대리가 몰리브덴 합성 및 APR 결정 기술 개발을 맡았다. 이외에도 생산팀 김인호 팀장과 김철 사원, 유동근 기사, 설비관리팀의 김서현 P/L이 레늄 회수 기술 개발 프로젝트를 함께하며 양산 체제 구축과 공정 개선, 생산 기술 표준화와 공정 안정화, 용매추출 설비 설치 등에 힘을 실어주었다. 이들 8명은 환상적인 팀워크를 발휘하며 2012년 기술 개발에 성공, 이를 현장에 적용하며 2014년 1월부터 APR 제품을 생산하고 있다.

국내 최초 몰리브덴에서 레늄 회수

지난해 세아 M&S는 APR 판매를 통해 괄목할만한 영업이익률을 기록했다. 그리고 8명의 프로젝트 팀 구성원들은 그 공로를 인정받아 올해 초 세아업적상을 수상하기도 했다. “회사 매출 증대에 기여할 수 있는 신규 수입원을 창출했다는 점이 기쁘고 자랑스롭습니다.” 윤진영 부소장은 소감을 통해 물심양면으로 지원해주신 마정락 대표에 대한 고마움을 표했다. 이수철 대리에게도 ‘2010년 입사 후 처음 맡은 프로젝트의 성공’은 더없이 기쁜 일이다. 그런가 하면 ‘몰리브덴의 세계에 몸담은 지 어언 10년’이라는 허천회 과장은 이렇게 말한다. “독자적인 기술로 이뤄낸 성과라서 자부심이 더욱 큼니다.” 몰리브덴에서 레늄을 회수하는 기술은 세아 M&S가 국내 최초로 이룬 성과다. 그래서 더욱 뜻깊다. 타 업체에서도 레늄 회수가 진행되고 있었다고는 하지만 이는 동광석을 기반으로 한 것이었다. 레늄 회수의 규모도 다르기 때문에 기술연구소 팀원들은 물질의 특성과 생산 규모를 모두 고려한 독자적인 기술 개발에 주력했다.



가능성을 염두에 둔 꾸준한 관심

처음 레늄에 관심을 갖게 된 것은 2009년으로 거슬러 올라간다. 세아 M&S의 전신인 광양합금철은 세계 금융위기로 인한 몰리브덴 가격 하락으로 어려움에 처해 있었다. 허천회 과장은 회사의 영속을 위해서는 돌파구가 필요하다는 생각에 레늄 회수에 대해 관심을 갖기 시작했다. 당시로서는 몰리브덴 정광의 배소량이 적어 사업성이 없었지만 그는 꾸준히 논문을 찾아보고 간이 테스트를 진행하는 등 레늄 회수 가능성에 대한 끈을 놓지 않았다. 그러던 중 2010년 12월, 광양합금철이 세아그룹에 편입됐고 2011년 APR의 초도품 샘플이 생산됐다. 2012년에는 배소 증산과 더불어 레늄 사업성이 재평가되면서 기술연구소 직원들은 독자적 프로세스를 개발했다. 그해 개발된 샘플은 Alex Stewart에 의뢰한 시험 성적서에서 99.99% 고순도 APR 판정을 받았고, 드디어 상용 생산 프로젝트 팀이 결성되었다. 이후, 본격적인 테스트를 진행한 지 2년만에 제품 생산에까지 이른 것이다. 레늄 회수 가능성에 대해 지속적인 관심을 갖고 준비한 덕분이다.

장기 계약 체결로 품질 인정받아

“지난해, 해외 수요 업체와 장기 계약을 체결했습니다. 안정적인 공급이 가능하고 품질을 믿을 수 있다는 사실을 인정 받은 것이죠.” 수요처가 한정적인 레늄 시장에서 장기 계약을 따내는 것은 쉽지 않은 일. 그래서일까? 윤진영 부소장의 모습에서도 자못 자부심이 묻어난다. 이번 기술 개발 덕분에 동종 업계 내에서 세아 M&S의 위상도 높아졌다. 몰리브덴 업체로는 후발주자이지만 원가절감이 가능한 용매 추출 및 결정화 기술 역량을 갖추며 강력한 경쟁 무기를 손에 넣었기 때문이다. 여기서 끝이 아니다. 기술연구소 직원들은 레늄 회수에서 얻은 기술을 비철금속 영역으로 확대할 계획을 갖고 있다.

“용매와 결정화 기술은 비철금속 분야에서 중요한 기술입니다. 니켈 등의 비철 금속은 세아베스틸이나 세아창원특수강에서도 사용하는 품목이므로, 다른 계열사에도 확대 적용할 수 있는 가능성이 있습니다.” 윤진영 부소장이 앞으로 그려나갈 큰 그림을 펼쳐 보인다.

더 좋은 제품을 향한 끝없는 탐구

더 낮은 비용으로, 더 간단하게, 더 좋은 품질의 제품을 만들기 위한 이들의 탐구와 도전에는 끝이 없다. 세아 M&S 기술연구소에서는 페로몰리 제품의 생산 비용을 낮추는 신기술을 비롯하여 몰리브덴 정광 배소 시 발생하는 유해가스를 제거하는 새로운 방법도 연구 중에 있다.

회사의 사규와 부합하는 품질 시스템 작업도 추진 중이다. 규범에서부터 매뉴얼까지 프로세스적 접근 및 리스크 관리에 초점을 두고 연말까지 강화해 나갈 계획이다. 이 밖에도 구리 함량이 높은 몰리브덴 정광을 낮은 가격으로 들여와 고객들의 선호도가 높은 Low Copper 제품으로 만드는 기술도 연구 중에 있으며, 사업 타당성에 따라 언제라도 설비 투자를 진행할 수 있도록 만반의 준비를 갖추고 있다.

남다른 시각으로 도전 이어갈 것

세아 M&S 기술연구소의 탁월한 성과에는 직원들의 ‘남다른 시각’이 주효했다. “남들이 하는 것을 그대로 따라 했을 때는 그 이상의 것에 도달할 수 없습니다. 다른 시각으로 접근하고 한 번 더 살펴봄으로써 개선의 기회를 가질 수 있죠.” 윤진영 부소장은 ‘시야를 좁게 만드는 경직된 사고에서 벗어나 유연한 자세로 노력할 것’을 강조한다. 한편 허천회 과장은 ‘꾸준한 노력’에 방점을 찍는다. “목표를 향해 한 단계씩 천천히 나아가면 자신이 지녔던 것보다 더 큰 역량을 갖게 됩니다. 어려웠던 일도 차츰 쉬워지기 마련이구요.”

이수철 대리는 조용한 목소리로 공정 개선을 향한 굳은 의지를 밝힌다. “업계 특성상 물리 가격에 따라 회사의 수익이 많이 좌우됩니다. 공정을 맡고 있는 담당자로서 공정 원가를 낮추고 안정화시켜 물리 가격이 들쭉날쭉해도 항상 수익을 낼 수 있는 회사로 만들고 싶습니다.” “인생 자체가 늘 도전이어야 합니다. 공짜로 주어지는 것은 없으니까요.” 박창원 대리의 목소리는 씩씩하기 그지없다.

마지막으로 윤진영 부소장이 세아인들에게 당부의 말을 덧붙인다. “노력에 대한 결과가 지금 당장 크게 보이지 않아도 조금씩 나아지고 있음을 믿고 힘을 내시길 바랍니다.”





귀 기울여 듣고 마음을 기울입니다 영업팀 대리들의 만남

회사가 궁극적으로 이익을 증대시키려면 영업팀이 움직여야 한다. 치열한 영업 현장에서 고객의 소리에 귀를 기울이고, 고객과의 신뢰에 마음을 기울이는 사람들. 시시각각 변하는 고객의 마음을 사로잡으며 거래를 성사시키는 영업팀 담당자들을 만나본다.

세아에 근무한 지는 얼마나 되셨나요? 맡고 계신 업무는?

세아 L&S 서울영업팀 박정상 대리(이하 박) 2012년 4월에 경력 입사하여 올해로 5년째 근무하고 있습니다. 주로 3PL(Third Party Logistics: 제3자물류) 물류영업과 영업기획 업무를 담당하고 있습니다. 3PL 물류영업은 구매에서 판매까지 이어지는 공급 시스템 상의 물류를 기업의 요구사항에 맞춰 컨설팅하고 대행하는 업무입니다. 또한 영업팀에서는 물류영업 신규 사업 개발부터 시장조사 등의 영업기획까지 관장하고 있습니다.

세아메탈 영업팀 조민호 대리(이하 조) 2010년 12월 10일에 입사해서 줄곧 영업팀에서 근무하고 있습니다. 대전 이북 지역의 기업 및 대리점을 상대로 스테인리스 와이어 및 CD바의 판매 업무를 담당하고 있습니다.

세아 FS 영업팀 배미옥 대리(이하 배) 1년 8개월 정도 근무했어요. 중국에서 3년 가량 다른 회사에 근무하다가 한국에 와서 대학원 국제 경영 과정을 공부한 후, 세아에 입사했어요. 현재 중국, 태국, 대만, 브라질, 터키 등을 상대로 해외 영업 업무를 맡고 있습니다.

영업팀 업무의 어려운 점은 무엇인가요?

박 경영 환경 변화, 물가 상승 등에 따라 고객은 늘 더 높은 수준의 서비스를 요구하죠. 시시각각 변하는 고객의 요구에 무조건 맞추는 게 아니라 합리적인 방법을 모색하고 적절하게 대응하는 것이 영업팀 업무에서 가장 중요한 요소라고 생각합니다.

조 고객의 요구사항이 회사의 이익과 충돌하는 경우, 적절한 줄다리기도 필요합니다. 서로가 윈윈할 수 있는 중간 지점을 잘 찾아내야만 회사의 수익도 올리고, 고객의 신뢰도 얻을 수 있습니다.

배 고객이 무엇을 원하는지 파악하는 것이 가장 중요하고, 또 가장 어려운 부분이에요. 견적을 작성할 때도 시장 가격, 경쟁사 가격을 모두 고려하는 등 많은 고민이 필요하죠. 고객의 요구와 회사의 이익 사이에서 균형도 잘 잡아야 하고요.

세아에서 근무하는 동안 가장 뿌듯했던 순간은 언제였나요?

박 작년 하반기에 양곡(쌀) 보관 및 관리 프로젝트를 수주했을 때가 생각나네요. 양곡 보관 경험이 전무한 상태에서 전국 각 시·군별 담당자와 연락하여 다수의 참고 운영 계획을 수립하고, 보관 일정을 조율하는 등의 업무를 진행했습니다. 창고의 보관 설치 규정을 수립하는 부분부터 보수, 안전점검 등 일련의 과정이 장기간에 걸쳐 진행됐지만 성공적으로 업무를 완수했을 때의 감흥은 지금도 잊을 수가 없습니다. 고객에게 인정받으며 올해도 양곡 보관 수주 기회를 얻어냈고요.

조 거래가 단절됐던 업체와 다시 거래를 성사시켰던 순간이 가장 기억에 남습니다. 지속적으로 방문하고 꾸준히 연락을 취하며 믿음을 드리기 위해 노력했죠.

배 월 매출을 처음 달성했을 때가 가장 뿌듯했습니다. 너무 당연한 일이지만 한국어가 아직 많이 서툰 제게는 큰 의미였거든요. '나도 할 수 있다'는 자신감도 생겼고요.

자신만의 업무 노하우는?

박 고객과의 접점에서 이루어지는 물류영업 업무의 특성상 원만한 소통 기술과 고객 요구사항의 핵심을 파악하는 능력이 무엇보다 필요합니다. 그래서 저도 다양한 정보와 지식을 습득하여 고객 상황에 대한 폭넓은 이해와 빠른 판단 능력을 갖추려고 노력하고 있습니다. 올바른 판단을 할 수 있도록 평소 객관적, 논리적으로 생각하려고 하죠.

조 메모를 많이 하는 편입니다. 발주서를 쓰고 읽고 구두로 먼저 주문하는 경우가 많기 때문에 그때그때 꼭 적어둡니다. 또 업체를 통해 알게 되는 정보를 꼼꼼히 메모해 놓았다가 업무에 활용하기도 하고요.

배 모르는 것이 있으면 즉시 물어보는 게 제 업무 비결이에요. 덕분에 선배들에게 많이 배웠고 업무도 조금은 수월해졌죠. 고객과는 친구가 되는 게 가장 중요하다고 생각해요. 중국에는 '상도모심(上道謀心), 중도모략(中道謀略), 하도(下道)는 강경하게 맞서다' 말이 있어요. 원하는 것을 이루는 방법 중 으뜸은 상대와 마음으로 통하는 것이고, 그 다음은 전략으로 접근하는 것, 가장

안 좋은 방법이 막무가내로 밀어붙이는 것이라는 뜻이죠. 고객에게 마음으로 다가가면 모든 일이 쉽게 풀리고, 어렵던 일도 편하게 느껴져요.

경기가 어려운 가운데, 영업팀 담당자로서 업무에 임하는 특별한 각오가 있나요?

박 밸류 체인(Value Chain), 즉 영업 활동에서 생성되는 부가 가치를 늘 염두에 두고 있습니다. 물류는 구매 물류, 판매 물류, 사내 물류 등 종류도 다양하고 다루는 품목도 무수히 많습니다. 한 번의 거래로 끝나는 것이 아니라 다음, 그다음 거래로 이어질 가능성이 높죠. 그래서 영업 활동에 있어서 끊임없이 새로운 가치를 찾아내고, 놓치지 않으려 노력하고 있습니다.

조 제가 많이 판매할수록 회사가 성장하고, 내가 이익을 못 내면 회사가 어려워진다는 생각을 늘 잊지 않으려고 합니다. 영업팀의 판매가 곧 회사의 매출이니깐요. 내가 회사의 대표라는 주인의식을 갖고 업무에 임하고 있습니다.



세아 FS 영업팀
배미옥 대리

영업 업무 수행에 가장 중요한 자세나 원칙은 무엇이라고 생각하나요?

박 시간 관리는 가장 기본입니다. 저는 항상 1시간 일찍 출근해서 잦은 외근과 출근으로 밀리기 쉬운 문서 작업이나 기타 업무를 처리합니다. 하루 일과를 시작하면서 당일 업무 및 고객과의 약속 등을 확인하면 업무 효율도 높일 수 있죠.

조 고객을 단순히 영업 상대가 아닌 동반자라고 인식하고 진실된 자세로 대해야 합니다. 이미 제품의 가격 정보는 인터넷을 통해 공개되어 있으므로 투명하고 합리적인 가격을 고객에게 제시해야 합니다. 갑과 을을 떠나 겸손하고 진실한 자세로 고객을 대할 때, 단순한 거래를 넘어선 신뢰 관계가 형성됩니다.

배 경청하는 것이 중요해요. 그래야 상대방이 어떤 이야기를 하고 싶은지 제대로 파악할 수 있고, 거기에 맞춰서 대응할 수 있니까요. 생각하는 내용이 100이라면 말을 통해 표현할 때는 그 절반만 전달된다고 해요. 듣는 사람은 그 50 중 절반 밖에 이해하지 못하고요. 결과적으로 이야기를 하는 사람이 전하고자 했던 내용 중 1/4밖에 전해지지 않는 거죠.



세아메탈 영업팀
조민호 대리

좌우명이나 신념은?

박 저의 좌우명은 '악될끝도'입니다. 악착같이, 될 때까지, 끝까지 도전하자의 줄임 말이죠. 영업 활동을 하다 보면 거절당하고 문전박대 받는 일이 비일비재합니다. 얼마 전에도 김제까지 내려가서 담당자를 만나지도 못하고 명함과 회사소개서만 두고 와야 했죠. 그래도 일일이 전화하고, 될 때까지 방문하다 보면 영업의 활로가 넓어진다고 생각합니다.

배 제 좌우명은 '굴이 아니라 굴 나무가 되자'입니다. 한 번과 즈음 짜내면 버려지는 굴이 아닌 봄에 꽃이 피고 가을이면 싱싱한 열매를 맺는 굴나무처럼, 늘 새로운 가치를 창출하는 그런 사람이 되고 싶습니다.

세아인으로서는 앞으로 어떤 계획을 갖고 계신가요?

박 지금 세아 L&S는 글로벌 종합물류기업으로 성장하기 위한 인프라와 시스템을 확보하고, 그룹사 동반 진출 등을 통해 세계 곳곳에 물류 거점을 구축하는 등 커다란 도전 과제를 안고 있습니다. 세아 L&S가 전 세계 철강 물류의 모델이 될 때까지 저도 회사의 일원으로서 일조하고 싶습니다.

조 올해 판매 목표를 착실히 채우고 신규 사업으로 진행 중인 CD바 판매량도 더 늘려서 회사의 성장에 기여하겠습니다.

배 신고객 개발을 목표로 삼고 있어요. 아직은 많이 부족하지만 중국인이라는 제 강점을 살려서 회사가 중국 시장을 확대해 나가는 데 꼭 공헌하고 싶습니다.

마지막으로 세아인들에게 마무리 인사 부탁드립니다.

박 벌써 한 해의 절반이 지나가려 합니다. 올 한 해 계획하셨던 모든 일들이 잘 진행되고 있는지 다시 한 번 점검할 수 있는 좋은 시기입니다. 계획한 모든 일들을 순조롭게 이루길 응원하겠습니다.

조 바람이 불지 않을 때 바람개비를 돌릴 수 있는 방법은 직접 뛰는 것이라고 합니다. 힘들 때일수록 모두 힘차게 뛰어 회사의 성장을 만들어 갑시다.

배 인생의 1/3을 보내는 곳이 직장인 만큼 즐겁고 후회 없는 직장 생활을 만들어 가셨으면 합니다.



세아 L&S 서울영업팀
박정상 대리



신뢰와 소통의 막역지우 한독이앤티

세아베스틸과 인연을 맺은 지 10년. 한독이앤티는 강산도 변한다는 10년 세월 동안 상주 협력업체로서 세아베스틸과 함께해 왔다. 세아베스틸 군산공장 안에서 같은 공기를 호흡하고, 같은 문제를 고민하며 동반 성장의 길을 걷는 사람들. 한독이앤티를 만나고 왔다.

같은 목표를 향해 함께 땀 흘리는 사이

한독이앤티는 세아베스틸의 도급 업무만을 전담하는 독립 형태의 상주 협력회사로 함춘식 대표, 강성용 부장을 포함하여 총 30명이 재직하고 있다. 세아베스틸로부터 업무를 위임 받아 용강을 일정한 틀에 넣어 굳히는 작업인 조괴 업무, 소재 표면의 사상 작업을 비롯하여 절단, 열처리 등의 일반단조 후처리 업무를 담당하고 있다.

“독자적으로 운영되는 회사지만 같은 공장 안에 상주하는 회사로서 세아베스틸과 생산 목표 및 현장 의식을 공유하고 있습니다.” 함춘식 대표는 이렇게 말한다. 세아베스틸과는 동일한 목표를 위해

함께 땀 흘리며 성장과 발전을 공유하는 상생 관계라는 것이 그의 설명. 같은 생산 현장에 근무하다 보니 긴급 생산 물량 요청에도 신속하게 대처할 수 있다. 세아베스틸의 전문화된 생산 기술과 관리 방법, 안전 관리 기법 등을 자연스럽게 터득할 수 있고, 고정적인 업무 위임으로 고용 안정을 유지할 수 있다는 점도 상주 협력회사의 장점이다.

신뢰로 이어진 10년 세월

세아베스틸과 한독이앤티의 인연의 시작은 10년 전으로 거슬러 올라간다. 함 대표와 강 부장 등은 세아베스틸 전 공장의 윤활 관리,

오일의 청정도 관리 업무를 수행하는 한독유화에 근무하고 있었다. 이 곳에서 쌓은 신뢰를 기반으로 함 대표 등은 2006년 세아베스틸의 제품 입출하 상하차 업무 도급을 제안받았다. 그리고 그해 2월, 해당 도급 업무 수행을 위해 한독이앤티가 설립됐다. “세아베스틸의 제안이 있었기에 지금의 한독이앤티가 존재할 수 있었던 것이죠.” 함 대표는 말한다. 2006년 3월부터 7년간 세아베스틸의 제품 상하차 업무를 담당하던 한독이앤티는 2013년부터 업무 조정으로 지금의 조고 및 일반단조 후처리 업무를 맡아오고 있다. 신뢰로 시작된 세아베스틸과 한독이앤티의 인연. 어느덧



10년의 세월을 거치며 업무의 성격도 달라졌지만 두 회사는 여전히 변함없는 신뢰로 이어져 있다.

2015년 우수협력회사 1위 선정

올해 4월, 한독이앤티는 세아베스틸 창립기념식에서 우수협력회사로 선정됐다. 신속하고 정확한 업무 수행으로 제강 및 일반 단조 품질 향상에 기여한 공로를 인정받은 것. 이 밖에도 한독이앤티는 2013년부터 자율 안전 활동을 적극적으로 전개한 결과 현재까지 무재해 4배수를 달성했다. 이를 높이 평가받아 2015년 세아베스틸 전사안전평가 협력사 부문에서도 1위를 차지했다. 조고 및 일반단조 후처리 업무를 담당한 지 3년 만에 어떻게 이 같은 성과들을 연이어 기록할 수 있었을까? 함춘식 대표는 그 비결을 ‘기본과 원칙’이라고 답한다.

“기본과 원칙을 지키며 작업 표준에 입각하여 업무를 수행하면 품질 향상도 저절로 따라옵니다. 긴급 작업 물량에 대한 신속한 대응을 위해서는 평소 직원들에게 적극적이고 능동적인 태도를 강조하고 있죠.”

일상적인 안전 및 환경 개선 활동 주력

한독이앤티는 ‘설비 제 모습 찾기 운동’의 일환으로 설비에 부착된 불순물이나 묵은 기름때 등을 제거하고, 유압 탱크 및 시설물 곳곳의 청정도를 수시로 검사하는 등 일상적인 환경 개선 활동을 추진했다.

“설비 점검을 생활화함으로써 업무 능력도 향상되었습니다. 법적으로 준수해야 할 사항 이외에도 자율적인 안전 및 환경 개선 활동을 실시했죠. 무엇보다 직원들의 자발적이고 적극적인 참여가 있었기에 가능했습니다.” 강성용 부장은 이렇게 말한다. 기존에 관리자들만의 업무였던 ‘안전지킴이’ 활동에 직원들도 번갈아 참여하며 안전 순찰을 실시했다. 수시로 간담회를 열어 작업 과정에서 발생하는 안전 및 환경 이슈들을 공유하는 한편 토론을 통해 직원들 스스로 문제 해결의 방안을 찾을 수 있도록 했다. 안전 포어 및 포스터 공모에 선정되거나, 회사의 안전 방침을 철저히 준수하는 직원들을 선발하여 포상하는 제도도 운영하고 있다. 이 같은 노력의 결과, 한독이앤티는 세아베스틸 안전환경개선활동 이벤트 3년 연속 우수 협력사에도 선정되었다.



안전을 위한 다양한 제도 운영

안전을 향한 이들의 노력은 여기서 끝이 아니다. 한독이앤티는 지난해 11월부터 무재해 안전든든 사랑기금 운동도 실시하고 있다. 이는 안전사고 제로화 및 무재해 운동을 통한 사랑나눔 활동으로서 무재해 1일당 직원이 100원, 회사가 1,000원씩 1년간 적립하여 사랑나눔 성금으로 기탁할 예정이다. 함 대표는 비록 많은 돈은 아닐지라도 직원들에게 안전의 중요성을 인식시키고, 사회에 공헌도 할 수 있는 의미 있는 일이라는 생각에 기금 운동을 시작했다고 말했다. 이러한 활동은 한독이앤티의 사훈인 ‘인간 존중, 고객 만족, 사회 봉사’와도 맞닿아 있다. 안전 신호등 제도도 운영하고 있다. 한독이앤티 구성원들은 자신의 몸 상태 및 감정 등을 판단하여 그날그날의 컨디션을 게시판에 빨강, 노랑, 초록의 스티커로 표시한다. 해당 스티커 정보를 모두 함께 공유함으로써 작업 시 서로에게 좀더 각별한 주의와 관심을 기울일 수 있다. “작업자의 건강이나 감정 상태가 불안정하면 작업도 불완전해질 우려가 있습니다. 몸이 불편하고 마음이 어지러울 때에는 작업에 집중하기 어려우니까요. 말하지 않아도 스티커를 통해 서로의 컨디션을 알 수 있으면 조금 더 안전한 작업이 가능하죠.”

안전 신호등 제도에 대한 함 대표의 설명이다. 또, 안전 신호등 제도는 어디가 불편하고, 무슨 일이 있었는지 등에 대해 서로 대화의 물꼬를 터주기 때문에 직원들의 소통에도 큰 도움이 된다고.

기술과 운영의 전문성 강화해 나갈 것

“세아베스틸에서 협력회사 근로자에게도 종합검진 및 학자금 등을 동일한 혜택으로 지원해주고 있습니다. 세심한 부분까지 신경을 써주니 고마운 마음이 크죠. ‘함께 일한다’는 일체감과 보람도 더 크게 느껴지고요.” 10년의 세월을 함께하는 동안 한독이앤티에게 세아베스틸은 늘 ‘혁신을 추구하는 최고의 특수강 전문회사’인 동시에 생사고락을 함께하는 친밀한 존재다. 현재 경기 불황과 강력한 경쟁자의 출현으로 많은 어려움이 예상되지만 혁신과 열정으로 무장한 세아베스틸이라면 거뜬히 극복하고 글로벌 특수강 선도 기업을 향해 거침없이 나아가리라고 믿는다. 그리고 한독이앤티 역시 세아베스틸 도급사로서 기술과 운영의 전문성을 강화해 나갈 계획이다. 끝으로 앞으로의 계획을 묻자 함춘식 대표는 이렇게 답한다. “세상을 아름답게 만들어가는 세아의 행보에 미약하지만 작은 힘이라도 되기 위해 앞으로도 최선의 노력을 다할 것입니다.”

오르고 또 오르면 못 오를 리 없다 스포츠 클라이밍

세아창원특수강 글로벌마케팅팀 박주보 대리 가족



한 걸음 한 걸음에 집중하며 오르다 보면 어느새 온몸의 근육들이 깨어나고 스트레스는 등줄기에 흐르는 땀과 함께 사라진다. 한번 빠지면 쉽게 헤어날 수 없는 스포츠 클라이밍의 세계. 과연 어떤 매력이 많은 이들을 오르고, 또 오르게 하는 것일까? 세아창원특수강 글로벌마케팅팀의 박주보 대리 가족이 체험에 나섰다.

도전 정신과 성취감을 키워줄 기회

박주보 대리의 아들 경택이, 경빈이가 엄마, 아빠의 손을 잡고 실내 암장을 찾았다. 들어선 순간부터 두 아이는 암장 이곳저곳을 누비며 방방 뛰어다닌다. 토요일 오전, 이른 시간이라 아무도 없던 실내 암장이 순식간에 왁자지껄해진다. “둘 다 원래 암전한 성격인데 오늘따라 흥이 폭발했네요. 바닥 전체에 폭신한 매트가 깔려 있어서 아이들이 뛰놀다 넘어져도 걱정 없겠는데요.” 두 아이의 엄마 성현주 씨가 그 모습을 흐뭇하게 바라본다. “아이들에게 성취감과 도전 정신을 심어주는 기회가 됐으면 좋겠습니다.” 아빠 박주보 대리도 오늘 체험이 기대된다.

스포츠 클라이밍은 등반을 하려면 시 외곽으로 나가야 했던 암벽 등반 선수들이 평상시 근력이나 테크닉 향상을 위해 트레이닝 목적으로 시작한 운동이다. 로프와 안전벨트(하네스)를 착용하고 누가 가장 높이 올라가는가를 겨루는 리드 경기, 누가 가장 빨리 오르는지 속도를 겨루는 스피드 경기, 5m 미만 벽에 세팅된 문제를 풀어나가는 볼더링, 스포츠 클라이밍은 이렇게 세 종목으로 나뉜다. 이날 박주보 대리 가족은 별도의 장비 착용 없이도 쉽게 즐길 수 있는 볼더링에 도전해 보기로 했다.

준비운동 하나, 둘, 셋

스포츠 클라이밍은 온몸의 근육을 모두 사용하는 전신 운동인 만큼 본격적인 운동에 앞서 평소에 잘 사용하지 않는 근육과 관절까지 충분히 풀어줘야 한다. 약 20분 동안 손목을 부드럽게 꺾어주고, 어깨와 다리 근육도 골고루 풀어주면 준비 완료. 일곱 살 경택이가 제법 진지한 눈빛으로 지도 강사의 동작을 곧잘 따라 배운다. 반면 다섯 살 막내에게는 준비 동작도 여간 버거운 게 아니다. 매 동작마다 자세를 바로 잡아주는 엄마의 도움을 받으며 경빈이도 겨우 스트레칭을 완수한다.



“아이들은 몸이 유연해서 어른들보다 쉽게 적응하고 빨리 배워요.” 지도 강사의 설명에 따르면, 스포츠 클라이밍은 힘으로 하는 운동이 아니란다. 흔히 근육질 몸을 지니면 힘이 세서 잘할 수 있을 거라 생각하는데 이것도 오해다. 오히려 운동에 필요 없는 근육이 많아 동작을 방해하게 된다고. 군살은 빼주고 꼭 필요한 잔 근육을 길러주는 스포츠 클라이밍은 체력과 유연성을 동시에 키워주고 집중력도 높여 주기 때문에 아이들의 균형적인 성장 발달에 도움이 된다.



두려움보다 기대가 앞서는 도전

“평소에도 온 가족이 스포츠를 즐기는 편이라 오늘의 도전도 두려움보다 기대가 앞서네요.” 암벽을 마주한 현주 씨가 씩씩하게 웃어 보인다. 맞벌이 부부라 평일엔 시간을 내기 어렵지만 주말마다 수영장에 가거나, 여행을 가는 등 꼭 아이들과 함께한다. 축구를 좋아하는 경택이는 얼마 전, 어린이 축구교실에도 등록했다. 늘 에너지가 넘치는 이 가족에게는 처음 해보는 스포츠 클라이밍도 두려울 것이 없다.

초보자는 강사가 지정한 홀드를 잡으며 이동하는 것부터 배운다. 가장 기본은 몸이 삼각형이 되도록 하는 것. 이동 시에는 다리를 먼저 움직여 무게중심을 이동하고 동시에 손이 움직여야 중심이 무너지지 않는다. 이때, 한 손이나 발을 홀드에서 떼고 남은 손과 발로 균형을 잡는 것을 삼지점이라고 한다. 요령을 습득하면 볼더링 문제를 풀게 된다. 벽에 설치된 각 홀드마다 붙여진 색테이프를 따라 이동하는데, 어떤 루트로 어떻게 완료 지점까지 가느냐가 문제다. 실력이 늘고, 체력이 늘어남에 따라 같은 공간에서도 많은 루트를 찾고 새로운 동작을 시도할 수 있다. 긴 팔다리를 자랑하는 박주보 대리는 멀리 위치한 홀드에도 척척 손이 닿는다. 현주 씨도 두 아이의 엄마라고 믿기 힘든 늘씬한 자태를 뽐내며 멋진 포즈를 취해본다.

막내 같은 첫째, 첫째 같은 막내

무엇인가를 보면 오르고 싶은 충동을 주체할 수 없는 것이 아이들의 본능인가 보다. 경택이와 경빈이도 거침없이 홀드를 잡고 위를

향해 오른다. 그러던 중, 암벽의 중간까지 도달한 경택이가 엄마를 부르며 울상을 짓는다. 자신이 올라선 높이에 갑작스레 공포를 느낀 것. 아빠가 경택이에게 다가가 ‘할 수 있다’며 용기를 불어넣는다. “으레 첫째들은 의젓하고 막내가 애교가 많다는데 저희 집은 그 반대예요.” 그러고 보니 경빈이는 제 혼자 힘으로 묵묵히 벽을 오르고 있다. 다섯 살배기가 힘든 기색 하나 없다. 경택이, 경빈이는 낮가림도 심하고 수줍음도 많지만 형제만큼은 누구보다 돈독하다. 두 살 터울에 한참 툭타거릴 나이이지만 형제간에 다투는 일도 그리 많지 않다. 행여 다투다 해도 경택이가 경빈이의 가슴을 손바닥으로 쓸어내리며 ‘미안해’라고 말하면 토라졌던 마음도 이내 풀어진다고.

엄격한 아빠, 친구 같은 엄마

올해 결혼 8년차인 박주보 대리와 현주 씨는 중학교 때 처음 만났다. 대전에서 줄곧 자란 박 대리와 서울로 이사한 현주 씨는 각자 직장 생활을 하던 중 친구 애인의 친구로 다시 만나 연애 1년 만에 결혼했다. 그리고 이렇게 특별한 인연으로 이어진 두 사람 사이에서 웃는 얼굴이 너무나 사랑스러운 두 아이가 태어났다. “호, 충, 예를 아는 사람으로 자랐으면 합니다.” 두 아이에게 엄격한 아빠, 박주보 대리는 이렇게 말한다. 아직 어린 두 아이에게 너무 어렵고 거창한 덕목으로 여겨지지만 두 아들이 기본을 지키는 반듯한 사람으로 자라길 바라는 아빠의 마음은 단호하다. 반면 현주 씨는 친구 같은 엄마가 되어주려고 한다. “시간이 지나면 아들이 가진 부모는 외로워진다고 하는데, 지금부터 스스로 모든 걸 솔직하게 이야기하는 친구가 되어주려고 해요. 사춘기가 왔을 때에도 어려움이나 고민을 함께 의논할 수 있는 친구 말이에요.” “아이들이 스스로 생각하고 판단할 수 있게 시간을 갖고 기다려주려고 해요.” 어른들의 고정된 틀로 아이들의 상상력을 가두지 않고 스스로 깨우칠 수 있도록, 부부는 두 아이를 존중하고 배려한다. 바르게 이끌어주는 가르침과 친구처럼 다정한 보살핌 속에서 경택이, 경빈이는 날마다 새로운 꿈을 꾸며 자라고 있다.

가족의 즐거운 모험은 계속된다

“잠깐만 해도 금세 땀이 나네요. 시간 가는 줄 모를 정도로 재미있었어요. 아이들도 생각보다 힘들어하지 않아 다행이고요.”

체험을 마친 후, 현주 씨는 이렇게 말했다. “처음부터 높은 곳을 바라보고 과욕을 부리지 않아야 한다는 것, 끝없는 단련을 통해 원하는 목표에 다다를 수 있다는 것 등 짧은 시간 안에 많은 것을 느낄 수 있었습니다.” 박주보 대리도 소감을 덧붙인다. 아직 어린 경택이 경빈이에게는 끝까지 오르기 힘든 벽찬 도전이었지만, 두 아이 모두 포기하지 않고 버텨내려는 끈기를 보여주었다. 이날 체험 후, 박주보 대리 가족은 서해로 여행을 떠났다. 인생이 하나의 긴 여행이라면 가족은 그 여행을 끝까지 함께하는 동반자일 것이다. 그리고 서로를 응원하며 도전과 모험을 함께하는 가족이 있어 그 여정은 더욱 즐겁고 값진 추억이 될 것이다. 늘 새로운 도전을 즐기는 박주보 대리 가족. 이들에게 언제나 행복한 여행이 이어지길 바란다.



<촬영 협조> TCC 더코아클라이밍 서울특별시 종로구 삼일대로 386 시네코아빌딩 9층
T. 02-2269-5659



아버지의 기력 회복을 위한 소고기 샐러드 파스타

드문드문 안부 인사를 드리고, 어버이날 카네이션 한 송이 가슴에 꽂아드리는 것이 전부인 우리들에게 효도는 참 쉽지 않은 평생의 숙제. 낳으시고 길러주신 부모님의 은혜는 무엇으로도 도저히 갚을 길이 없다. 그래도 정성스레 차려낸 한 접시 요리라면 감사의 마음이 조금은 전해지지 않을까?

세아특수강 봉강영업팀 **김윤희** 사원

취직 후, 다양한 사람들을 만나게 되면서 자연스레 맛있는 요리를 먹을 기회도 많아졌습니다. 그러던 어느 날, 아버지께서 혼자 저녁을 드시는 모습을 보게 되었죠. 아버지의 든든하던 어깨는 어쩐지 왜소해 보였고, 체력도 예전보다 약해진 듯 보였습니다. 그런 아버지께 무얼 해드리면 좋을까를 고민하던 저는 일주일에 한 번은 꼭 아버지께서 드셔보지 못한 요리를 해드리기로 결심하게 됐습니다. 그리고 소고기 샐러드 파스타를 그 첫 메뉴로 정했습니다. 소고기에는 기혈을 보강해주고 관절을 튼튼하게 해주는 효능이 있어 아버지의 기력 보충에 제격이라고 생각했거든요.

“너무 짜지 않게, 재료 고유의 맛을 살려야 맛있는 요리란다.” 어린 시절, 아버지께서 제게 요리해 주실 때마다 하시던 말씀을 떠올리며 여러모로 신경을 썼습니다. 마블링이 적절하게 어우러져 있고, 붉은 기가 진한 소고기를 고르기 위해 평소 만지지도 못했던 고기에 손을 대고, 집 앞마당에서 키운 채소들을 활용하여 친환경적인 건강식을 만드는 데 집중했죠. 몸에 좋은 올리브유와 바질페스토를 활용한 소스도 만들었습니다.

‘과연 맛있게 드실까? 처음 드시는 파스타에 대한 기억이 내 요리로 안 좋아지면 어쩌지?’ 하나하나 요리 과정들이 진척될 때마다 가슴이 두근거렸습니다. ‘아버지께서 요리를 해주실 때도 이런 마음이었겠구나’ 하는 생각에 평소에 ‘맛있다’고 제대로 표현하지 못했던 제가 부끄러워지기도 했습니다.

예쁜 그릇에 한가득 샐러드를 담고 그 위에 구운 마늘과 소트 파스타, 소고기를 잘 어우러지게 올리자 보기에든 그럴싸한 요리가 완성됐습니다. 포크로 음식을 한입 드신 후, 아버지는 저를 가만히 바라봤습니다. 그리고 이내 활짝 웃으며 말씀하셨습니다. “우리 큰딸이 항상 이렇게 맛있는 음식을 먹고 다녀서 예쁜가 보네. 아빠도 앞으로 멋있어지는 건가?” 아버지와 함께 먹던 집밥. 늘 함께하기에 몰랐던 소중함을 앞으로는 잊지 말아야겠다고 다짐해 봅니다. 그리고 좋은 음식도 같이 맛보고 즐길 수 있도록 노력해야겠습니다.

김윤희 사원의 소고기 샐러드 파스타



재료(2인분)

소고기(구이용) 400g, 소트 파스타 150g, 마늘 6쪽, 어린잎 채소 50g, 양상추 130g, 자몽 1개, 망고 2개, 올리브유 약간, 소금 약간, 후춧가루 약간

* 마늘 드레싱 재료 : 올리브유 1.5큰술, 간장 1.5큰술, 발사믹식초 1.5큰술, 다진 마늘 1큰술, 다진 생강 1/4작은술, 소금 약간, 후춧가루 약간, 바질페스토 1큰술

만드는 방법



Step 1

채소는 씻어서 물기를 빼고 자몽, 망고는 3cm 각둑썰기, 피망은 2cm 간격으로 길쭉하게 썰어줍니다.



Step 2

삶은 소트 파스타와 면수 2큰술, 얇게 썰어둔 마늘을 올리브유와 함께 2분간 볶습니다.



Step 3

소금을 엄지와 검지로 살짝 집어 뿌려준 후 소고기 부채살 2조각을 앞뒤로 살짝 구워줍니다.



Step 4

다진 마늘 1큰술, 후춧가루 약간, 바질페스토 1큰술, 올리브유 1.5큰술, 소금 약간, 발사믹식초 1.5큰술을 섞어 소스를 만들어줍니다.



Step 5

손질한 채소와 자몽, 망고, 소고기와 마늘, 소트 파스타를 담아내고 소스를 곁들입니다.

TIP

샐러드에는 길쭉한 파스타보다 후실피리, 펜네 등 한입에 먹기 좋고, 소스가 잘 스며드는 소트 파스타가 잘 어울려요.

일 잘하는 직장인의 기술 짧고 인상적인 문서 작성법

비주얼 효과보다 내용에 충실하라

좋은 문서는 기본적으로 보는 사람이 쉽게 이해할 수 있어야 합니다. 이를 위해서는 보는 사람의 관점에서 문서를 작성해야 하며 내용이 명확하게 구조화되고, 결론 도출 과정이 합리적이며 결과가 타당해야 합니다. 물론 이러한 요건을 갖추기 위해서는 문서를 작성하기 전, 많은 자료를 수집하고 냉철한 사고를 통한 분석이 이루어져야 합니다. 또한 우리가 문서를 작성할 때 절대 잊지 말아야 할 것은 문서나 보고서의 화려한 비주얼 효과에 치중하기 보다는 내용 구성에 집중해야 한다는 것입니다. 시선을 사로잡는 효과들 때문에 정작 중요한 내용을 파악할 수 없는 문서라면 보는 이를 납득시킬 수 없기 때문입니다. '보기 좋은 떡이 먹기도 좋다'라고 말하지만 보기 좋은 떡 이전에 떡이 맛이 있어야 한다는 것을 간과해서는 안 됩니다.

문서의 가독성 및 전달력 높이는 기술

그렇다면 좋은 문서는 어떻게 작성해야 할까요? 우선 장문의 문장을 핵심 메시지로 요약하는 기술이 필요합니다. 바쁜 직장 상사가 깨알같이 쓰여진 문서를 보고 반가워 할 리가 없겠죠. 중복되는 단어나 불필요한 수식어, 과다한 정보, 지나치게 세부적인 요소, 누구나 아는 사항을 건너내면 문장이 한결 간결해집니다. 이렇게 압축된 문장의 순서나 위치를 구조적으로 배치하면 문서의 가독성을 높일 수 있습니다. 글로 전달하기 어려운 정보 또는 정량적 데이터를 그래프로 표현하거나 그림을 활용하는 것도 이해를 높이는 좋은 방법입니다. "100미터 전방 마트 앞에서 우회전한 뒤, 50미터를 더 가서 좌회전해서 보이는 약국 골목으로 접어들면 돼." 이와 같은 장황한 설명보다 약도 하나를 전송하는 것이 보다 이해하기 쉬운 것과 같은 이치죠.

문서 및 보고서 작성 능력은 직장인의 업무 능력을 평가하는 중요한 잣대 중 하나. 하지만 어떤 이에게는 필살기인 문서 작성이 다른 이에게는 스트레스가 되기도 한다. <세아가족>이 이들을 위해 꼭 알아야하는 문서 작성의 기본 팁을 알려준다.

짧고 인상적인 보고서를 위한 육하원칙

우리는 흔히 어떤 사건을 보고할 때 육하원칙(Who, When, Where, What, Why, How)이라는 것을 적용합니다. '누가, 언제, 어디서, 무엇을, 왜, 어떻게'라는 설명 방법은 정확하고 빈틈없는 문서 작성의 기본이라 할 수 있죠. 특히 보고서를 작성할 때는 왜(Why)와 무엇(What)이라는 목적과 결론이 먼저 오고 어떻게(How)라는 실행 방안 및 수단이 마지막에 오도록 구성해야 합니다. 결론을 앞에 두면 읽는 이가 핵심을 파악하는 데 걸리는 시간이 단축되고 의사결정 또한 빨리 내릴 수 있기 때문입니다.

효율적 업무 수행을 지원하는 세아 문서 매뉴얼

세아는 브랜드 매뉴얼을 통해 편지, 메일 및 보고서에 대한 일관된 지침을 제시합니다. 편지의 경우 로고의 위치 및 크기, 서체의 사용 등에 대해 규정하고 있으며, 보고서의 경우에도 라이징 커브를 활용한 표지 디자인과 함께 세부 항목별 서체의 크기, 선의 두께 등을 지정하였습니다.

브랜드 매뉴얼 규정을 따름으로써 문서를 화려하게 치장하는 데 불필요한 시간을 소모하지 않고 효율적으로 업무를 수행할 수 있습니다. 일목요연한 문서 작성 체계는 보고서를 이해하는 시간을 단축시켜주며, 이는 빠른 의사결정을 통해 더 나은 결과를 낳고, 창조적 혁신을 이룰 수 있게 합니다.

대외적인 메일이나 서신의 경우, 세아 브랜드 매뉴얼에 입각한 문서는 고객 및 관계사 담당자들에게 우리를 확실히 인식할 수 있게 하는 명확한 약속입니다. 메일 한 통, 문서 하나에도 브랜드의 가치가 반영될 수 있도록 브랜드 지침을 반드시 지키도록 합시다.

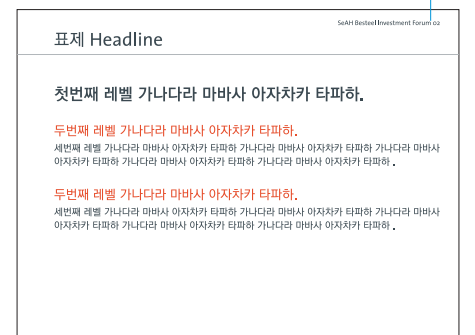
세아 PPT 매뉴얼

표지



내지

바닥글 영역 - 프레젠테이션 제목, 페이지 표시



사용서체 : 표지 제목 윤고딕 또는 고딕 계열 37pt
부제목 윤고딕 또는 고딕 계열 25pt
내지 표제 윤고딕 또는 고딕 계열 25pt
표제 밑 라인 두께 : 0.5pt



2016 테헤란 한국우수상품전 참가
세아제강은 지난 5월 23일부터 3일간 이란 테헤란 국제전시장에서 열린 2016 테헤란 한국우수상품전에 참가했다. 세아제강 UAE 법인장과 한국 본사 해외영업담당 이사, 각 수출팀 관계자들은 이번 전시회에 참석하여 현지 초청 바이어 150여 명을 포함해 수백 명의 관람객을 맞이했다. 이번 전시회는 세아제강의 강관, STS파이프 및 아연도/컬러강판을 이란 시장에 널리 알릴 수 있는 기회가 되었으며 세아제강은 UAE 지사와 협업을 통해 이란 진출에 박차를 가할 방침이다.



한국파스너협동조합 가입
지난 5월 17일, 세아특수강은 세아타워에서 한국파스너협동조합 조합원증 수여식을 가졌다. 세아특수강은 파스너조합 회원사들과 오랜 기간 동안 안정적인 소재 공급을 통해 지속적인 협력 관계를 이어왔으며, 이번 조합 가입으로 동반 자적 관계를 더욱 공고히 함은 물론 업계의 주요 현안에 대해 공동 대응해 나갈 수 있게 됐다. 유을봉 대표이사는 '소재 공급사로서 조합에 가입한 만큼 상생협력과 동반 성장을 위한 모범적인 파트너십 구축에 노력을 기울이겠다'고 밝혔다.



2016 부모님 초청孝행사 개최
지난 5월 21일, 세아베스틸은 회사와 가족간의 폭넓은 공감대 형성하고 효 실천의 장을 마련하기 위해 사우 부모님을 초청하여 감사의 마음을 전했다. 이번 부모님 초청孝행사에는 180명의 사우(배우자) 부모님들이 참석했으며 노사임원의 영접, 환영사와 조합 및 회사 홍보영상 시청, 회사 현황 설명, 사내식당 내 오찬 및 대형단조공장 견학 등으로 진행됐다. 이날 행사는 군산 예술의전당에서 악극 뮤지컬 '꿈에 본 내 고향'을 관람하는 것으로 마무리됐다.



창립 31주년 기념식
지난 5월 9일, 세아 ESAB은 사내 대강당에서 창립 31주년 기념식을 갖고 대리점 우수사원, 사내 협력업체 모범사원, 당사 모범사원 및 장기근속 사원에 대한 표창 및 상장을 실시했다. 이날 기념식에서 유덕상 대표는 연초 시무식에서 제시한 4대 전략 방안의 실행 과제에 대하여 지난 100일 동안의 경과를 설명하고, 목표를 향해 최선을 다할 것을 전 임직원에게 주문했다.



레인보호 안전 우산 제작
세아창원특수강은 지난 5월, 가정의 달을 맞이하여 테마형 봉사활동의 일환으로 레인보호 안전 우산을 제작했다. 이는 비 오는 날 안전사고에 취약한 관내 소외계층 어린이들에게 지급될 예정이다. 세아창원특수강은 연 2회 직원 및 가족이 참여하여 테마형 봉사활동을 실시하고 있으며, 그동안 독거 어르신과 소외계층 아동을 위한 목도리, 1인 밥상, 구급상자, 목도리, 텀블러 등을 제작하여 지급한 바 있다.



창립 10주년 기념식
5월 10일, 세아 M&S 여수공장에서 창립 10주년 기념식 및 모범 사원 시상식이 진행됐다. 마정락 대표는 기념사를 통해 지난 10년간 수많은 격동의 세월을 견디며 생산 판매력의 강화, 구매 효율성 증대, 생산원가의 획기적인 절감 등을 일궈낸 임직원들의 노고를 격려했다. 또한 향후 10년을 준비함에 있어 세계 최고의 원가 경쟁력 확보를 비롯한 회사의 목표와 비전을 효율적으로 실현하기 위한 소통을 강조했다.

세아제강		배재민	제품연구2그룹
입사		이기옥	제강팀
류보미	창원공장 생산팀	정도영	가공팀
		박주홍	제강설비팀
		조현진	인재개발팀
		전병철	회계팀
결혼			
정창일	부산STS영업팀	출산	
이한아	창원공장 업무지원팀	김도영	제강팀
전안나	수출3팀	추성진	제강팀
		김태우	강관단조팀
출산		김성대	제강팀
박성목	부산영업1팀	권용달	공정연구1그룹
권순규	포항공장 연구개발팀	조재완	강관단조팀
고형석	포항공장 연구개발팀	오승엽	압연팀
도영원	서울영업2팀	김태윤	강관단조설비팀
		왕봉한	제강팀
조의		김봉규	강관단조팀
박기성	포항공장 생산1팀(장모)	강태봉	제강팀
은성수	포항공장 연구개발팀(모친)	김진수	가공팀
문성식	구매2팀(장모)	서인식	압연팀
		박동훈	압연팀
		김호영	제강팀
		이지훈	압연팀
		박현상	강관단조팀
		김대영	수입검사팀

세아베스틸		조의	
결혼		정영국	압연팀(모친)
신영재	글로벌마케팅팀	허성백	강관단조팀(모친)
김종원	일반단조팀	사공구	강관단조팀(장모)
김민준	공정연구센터	송수용	강관단조팀(장모)
박범수	품질보증팀	김명수	설비지원팀(장인)
정서연	품질보증팀	지경훈	구매팀(부친)
홍영권	제강팀	김용규	가공팀(부친)
김일연	제강팀	강경두	제강팀(부친)
임상훈	공정연구센터	김상문	압연팀(부친)
		김승배	품질보증팀(부친)
조의		장여조	압연팀(조모)
고정곤	일반단조팀(부친)	윤원일	압연팀(조모)
강명호	소형압연팀(모친)	김진현	생산관리팀(조모)
박재현	압연설비팀(모친)	김현택	생산관리팀(조부)
홍성호	제강팀(모친)		
이종창	소형압연팀(장인)		
박종복	제강팀(장모)		

세아창원특수강		결혼	
결혼		이성민	압연설비팀

세아특수강		이영옥	생산팀(부친)
결혼			
최현수	충주 생산팀		
김준영	충주 생산팀		
출산			
김경우	서울 경영기획팀		
조의			
박상화	중국(남통) 포스세아선재(부친)		
김호중	서울 봉강영업팀(장인)		
박진태	포항 생산팀(장모)		

세아 FS			
입사			
강정호	마케팅팀		
이기동	자동차영업팀		

세아엔지니어링			
결혼			
이재승	자동차가공 선행개발팀		
출산			
노민한	생산팀		
김효훈	생산팀		
기세진	가전영업팀		

세아 L&S			
입사			
민관식	판재영업2팀		
이혜진	포항운영팀		
나혜림	군산운영2팀		

세아 ESAB			
입사			
심재홍	판매 및 마케팅 본부		

결혼			
최창현	제품개발팀		

출산			
김대하	판재영업2팀		
조의			
전성환	생산팀(본인)		
신윤성	해외영업팀(장모)		
강근영	설비개선팀(장인)		

Post Box 독자참여

Reader's Letters

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

준오에게 따뜻한 사랑을 전하는 세아인들의 이야기
를 잘 보았습니다. 세아가 이렇게 아름다운 일을 한
다는 게 세아 가족의 한 사람으로서 너무나 자랑스
럽네요. 앞으로도 더욱더 열심히 일하며 봉사하는
기업이 되었으면 합니다. 어려운 상황에서도 꾸준
히 성장하고 발전하는 세아가 되기를 항상 응원하
겠습니다.

오해숙

이번 <세아가족>를 통해 일상 속에서 혁신을 실천
하고 카이젠을 수행하는 세아인들의 모습을 볼 수
있어서 좋았습니다. 점점 더워지는 날씨에 늘 건강
유의하시고 행복한 시간 되시기 바랍니다. 세아 가
족 파이팅!

이춘성

아빠의 회사가 여러 분야로 넓게 퍼져있는 모습을
보게 되어 뿌듯해요. 사보를 통해서 회사의 다양한
활동을 알 수 있어서 좋았습니다.

정다숨

이민규 교수님의 테마 인터뷰 칼럼을 인상 깊게 읽
었습니다. 하루 1%의 변화! 쉬운 말이지만 행동으로
옮기기엔 쉽지 않은 것 같아요. 그래도 <세아가족>
은 항상 저를 되돌아보게 만들어 주는 것 같습니다.
좋은 사보를 만들기 위해 애써주신 분들, 모두 감사
합니다. 이번 호도 수고 많으셨어요.

김미나

재무파트 사원들의 칼럼이 특히 인상적이었어요. 임
원이나 오래 근무한 직원이 아님에도 자신의 업무에
대한 책임감이 강하더군요. 자신의 직무에 대해 고
민을 거듭하며 역량을 키워나가는 젊은 인재들이 있
어 세아의 앞날이 더욱 기대됩니다.

김지우

<세아가족>을 처음 읽었는데 재미있네요. '세아'라
는 이름에 더욱 믿음이 가고요. 앞으로도 세아의 무
궁한 발전을 기원합니다.

최경은

<세아가족> 사보기자

고은비 세아제강 인사운영팀(본사)

이병준 세아제강 업무지원팀(포항)

이현구 세아제강 업무지원팀(창원)

김재현 세아제강 업무지원팀(군산판재공장)

강태현 세아제강 업무지원팀(군산강관공장)

장호영 세아제강 업무지원팀(순천)

이정화 세아베스틸 기획팀(본사)

정보람 세아베스틸 업무지원팀(군산)

허지윤 세아창원특수강 기획팀(서울)

박소현 세아창원특수강 업무지원팀(본사)

류상우 세아특수강 경영기획팀(서울)

이형호 세아특수강 업무지원팀(본사)

이상은 세아특수강 업무지원팀(충주)

김유현 세아 FS 인사팀(서울)

장소라 세아 FS 업무지원팀(평택)

윤서연 세아 FS 업무지원팀(광주)

장영원 세아 ESAB 경영지원실

신상호 세아메탈 경영기획팀(서울)

강미화 세아메탈 부산영업팀

이상진 세아엔지니어링 경영지원팀

이상기 세아 E&T 경영지원팀

김재홍 세아 M&S 경영지원팀

김미희 세아 L&S 재경기획팀

Quiz

<세아가족> 5+6호를 재미있게 보셨나요? 그렇다면 다음 퀴즈에 한번 도전해보세요.

정답을 엽서에 적어 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

Q1 2016 상반기 세아그룹 대졸 신입사원 모집 본사 초청 설명회에는
몇 명의 대학생이 참가했을까요?

1. 150명 2. 160명 3. 170명 4. 180명

Q2 제17회 철의 날 기념 철강사랑 마라톤 대회에서 진행된 부대행사가 아닌 것은?

1. 철강사별 단체 줄넘기 2. 철강사별 이어달리기
3. 철제 캔 높이 쌓기 4. 희망 나무 이벤트

Q3 4월 19일 개최된 2016 CBS 벤치마킹 컨퍼런스에서 기조 연설을 맡은
콜팩스 부사장의 이름은?

1. 스티브 위티그(Steve Wittig) 2. 루 거스너(Lou Gerstner)
3. 찰리 리(Charlie Li) 4. 앤 해리스(Ann Harris)

💬 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

지난 호 퀴즈 정답자

김미나 서울시 노원구 공릉동

이춘성 서울시 구로구 경인로

오해숙 김제시 백산면 상동로

정다숨 경기도 평택시 지산천로

최경은 경기도 화성시 남양읍

김지우 경기도 용인시 수지구



We are passionate

세계를 향해 도전하는 세아의 열정에 한계란 없습니다.

아시아, 북아메리카, 중동, 유럽 등 전 세계 시장을 개척하며

앞선 기술과 최고의 제품으로 인정 받는 철강소재 전문기업, 세아

세상을 아름답게 만들기 위한 도전을 멈추지 않습니다.

SeAH

세아그룹은 **정직, 열정, 실력**의 핵심가치를 바탕으로 세상을 아름답게 하는 데 앞장서고 있습니다

세아홀딩스 • 세아제강 • 세아베스틸 • 세아창원특수강 • 세아특수강 • 세아FS • 세아ESAB • 세아메탈 • 세아M&S • 세아엔지니어링 • 세아L&S • 세아네트웍스