

봄, 우리의 새로운 가능성을 깨워 봄

반가이 인사하는 봄의 새싹처럼 한껏 기지개를 켜 봄
분홍빛, 노란빛 꽃봉오리 바라보며 따뜻한 미소를 지어 봄
사월의 초록 바람 속을 천천히 거닐어 봄
미뤘던 작은 도전을 시도해 봄

눈부신 햇살 속에 어제와 다른 내 모습과
새로운 내일의 가능성을 발견해 봄

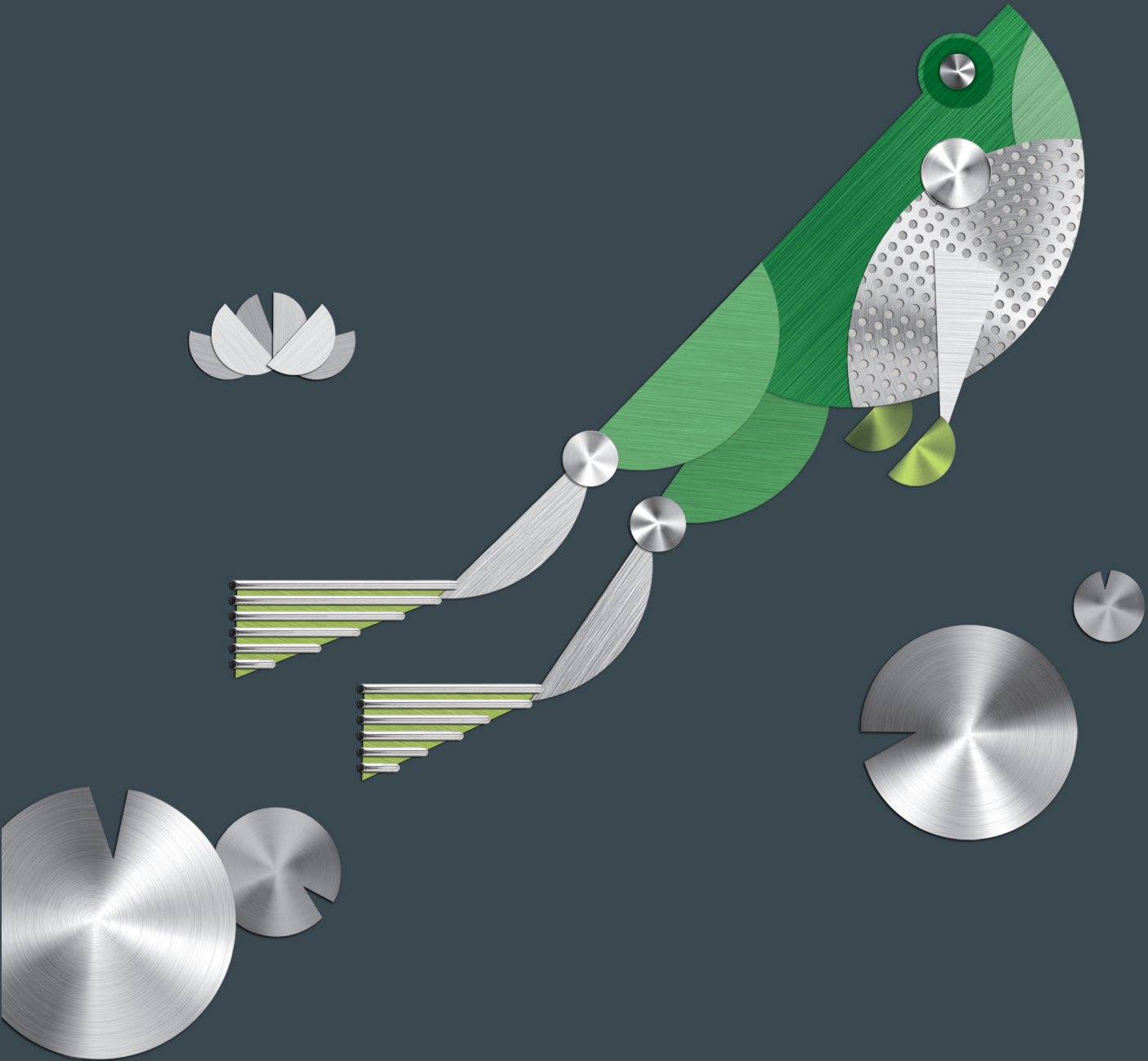
SēAH



세이갸족 2017 MAR + APR Vol. 368

세이갸족
세상을 아름답게 하는 사람들

2017 MAR + APR Vol. 368





Cover Story

우물 밖으로 나온 개구리는 좁은 우물 안에서는 볼 수 없었던 넓은 세상을 바라봅니다. 작고 동그랗던 하늘이 끝없이 넓다는 사실을 깨닫습니다. 우물 안에 울려 퍼지던 제 목소리보다 아름다운 소리들이 가득하다는 것도 알게 되지요. 좁고 편협한 생각에서 벗어나 열린 시각으로 주변과 세상을 바라본다면 생각도 그만큼 확장될 것입니다. 새로운 시각과 생각이 깨어나는 봄입니다. 긴 겨울을 이겨내고 다시 봄입니다.

Rising SeAH

- 04

테마 에세이

새로운 눈으로 당신만의 봄을 발견하세요
- 06

테마 초대석

경기대학교 미디어영상학과 김시래 교수
- 10

테마 스토리

통찰의 기술
- 14

세아는 지금

그룹 경영진 계열사 사업장 순방
2017 세아이운형문화재단 음악회
세아창원특수강 대구경 무계목 강관공장 준공
- 22

타임머신

세아의 해외 시장 진출
- 26

글로벌 세아인

SeAH Japan SeAH Steel Division

Together SeAH

- 30

팀 플레이

세아엔지니어링 세아업적상
기술개발부문 은상 수상팀
- 34

특별한 만남

세아베스틸 공필성 & 공필재 쌍둥이 형제
- 38

더불어 사는 세상

세아카페 - 커피랩 세아
- 42

해피 패밀리

허브아일랜드 나들이
- 46

컬처 가이드

공연장에서 박수는 언제 칠까?
- 48

SeAH News
- 49

People News
- 50

Post Box
- 발행일 2017년 4월 20일 발행인 서영범 발행처 세아홀딩스 주소 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층
기획 세아홀딩스 홍보파트 02-6970-0095 기획·디자인 (주)더윌호 02-733-0790
인쇄 드림인쇄(주) 02-464-6161 사진 A one Studio 02-553-4430 *외부 필자의 글은 <세아가족>의 편집 방향과 다를 수 있습니다. *QR코드를 스캔하면 <세아가족> 웹진을 보실 수 있습니다.

새로운 눈으로 당신만의 봄을 발견하세요

하이네의 봄은 즐거운 사랑의 계절입니다.

소동파의 봄은 버들 푸르고 꽃이 붉고

천상병의 봄은 생기가 돌아나며

에머슨의 봄은 겨우내 쌓인 눈 밑의 따뜻한 장미를 노래합니다.

국적도, 시대도, 언어도 저마다 달랐지만

봄에서는 모두 사랑과 희망을 보았습니다.

여러분의 봄은 어떤가요?

반복되는 업무, 늘 보는 사람들, 익숙한 환경 속에서

늘 해오던 방식을 되풀이하고 있지는 않나요?

어제의 방식을 답습하면서 새로운 내일이 열리기를

막연히 기다리고 있지는 않나요?

무심코 지나칠 수 있는 일상의 모든 사물을

새로운 관점으로 바라보세요.

소소하고 평범한 일상 속에서 전혀 다른 봄을 만나게 될 거예요.

어떤 눈으로 일상을 바라보느냐에 따라

전혀 다른 세상을 보게 되니까요.

놀라운 발견도, 역사를 바꾸는 위대한 혁신도

세상에 대한 깊은 관심과 세심한 관찰에서 시작됩니다.





평범함에서 비범함을 끄집어내는 생각의 힘 경기대학교 미디어영상학과 김시래 교수

제품만 잘 만들고 판매만 잘 하면 기업이 이익을 낼 수 있던 시대는 지났다.
그렇다면 작금의 경쟁 시대에서 기업의 생존을 가능케 하고 성장을 이끌어내기 위한 방법은 무엇일까?
김시래 교수는 이 물음에 '생각의 힘'과 '깊이 관찰하기'라고 답한다.

인공지능, 빅데이터 등 기술이 많은 분야에서 사람의 영역을 대신하는 시대입니다. 생각의 힘은 여전히 유효한가요?

인공지능은 경우의 수를 빠르게 계산하고 조합하여 결과를 만들어내는 능력입니다. 하지만 그 능력을 이용하는 것은 결국 사람의 몫이지요. 인공지능을 비롯해 기계 문명이 가져다 준 것들을 어떻게 컨트롤하고, 적절하게 활용하느냐의 문제는 여전히 사람이 생각하고 판단해야 하는 영역입니다.

빅데이터만 해도 그렇습니다. 기계가 수많은 데이터 가운데 추출해낸 값을 이용하지만, 결국엔 사람이 사람의 마음을 읽어내는 기술이지요. 생각이 사람이 가진 가장 큰 재능이자 능력이라는 것은 변함없는 사실입니다.

생각의 힘을 기르는 데 있어서 관찰력의 중요성을 강조하셨습니다. 그 이유는 무엇인가요?

대개 생각의 힘은 추론과 연상 능력에서 옵니다. 추론은 데이터나 정보를 관찰해서 유의미한 상관성을 발견해내는 것입니다. 추론의 결과를 새로운 가치로 전환시키는 데는 연상의 힘이 필요

하지요. 상상이든, 투자를 통한 인식의 재발견이든, 역발상이든 연상의 방법은 다양할 수 있습니다. 그런데 어쨌든 출발은 관찰이라는 것이죠. 제대로 된 관찰을 통해 데이터나 분석을 뽑아내지 못하면 올바른 추론이나 연상으로 이어지기 어렵습니다.

사물과 현상의 움직임과 변화를 그냥 흘려버리지 않고 세심하게 분석하는 습관은 중요합니다. 이 습관에 근육이 붙으면 일종의 '생각 자동 조정 장치'가 생기게 되지요. 술자리에서 혹은 잠자리에서 반짝하고 아이디어가 떠오를 때가 있습니다. 평소에 관심을 기울이던 문제와 그동안 축적된 지식의 경험이 자연스럽게 뒤섞여 열결에 새로운 의미를 파생시키는 것입니다. 이는 전략적 관찰의 힘이 작동한 결과입니다. 관찰이 습관이 되면 이런 놀라운 성취감을 점점 더 느낄 수 있을 것입니다.

그냥 바라보기와 깊이 관찰하기의 차이는 무엇인가요?

관찰은 그냥 보는 것이 아니라 어떻게, 왜라는 질문을 머금고 바라보는 것입니다. 특별한 목적과 임무를 가지고 조직적이고 의도적으로 대상을 파악하는 과정입니다. 말 그대로 눈여겨보는 것이



지요. ‘보다’라는 뜻을 가진 영어 단어로는 see, look, glance 등 여러 가지가 있지만 그 가운데 관찰이라는 의미와 가장 가까운 단어는 observation입니다. 이것은 피사체를 단순히 바라보는 카메라 같은 시선이 아닙니다. 현미경으로 보듯 대상을 낱알이 분석하고, 망원경으로 보듯 현상을 총체적으로 파악하며 시간과 정성을 들여 사물과 상황이 변화하는 흐름까지 꿰뚫어 보는 고도의 정신 세계입니다.

관찰력은 경쟁에서 살아남게 하는 방패라고 하셨습니다. 이에 대한 부연 설명을 부탁드립니다.

현상을 제대로 분석하고 이해하는 것은 올바른 관찰력의 결과입니다. 관찰은 통찰력으로 이어지고 통찰은 날카로운 분석으로 이어지며 분석은 설득력을 가진 아이디어를 낳습니다. 그렇기에 관찰은 온갖 경쟁자들로 둘러싸인 환경 속에서 나의 브랜드와 제품을 보호하는 방패와 같은 역할을 합니다. 또한 관찰이 아이디어로 이어지면 새로운 상품이 탄생합니다. 그 원리는 경쟁 구도에서 우위에 설 수 있는 바탕이 되기도 합니다.

통찰을 직관 또는 육감 등과 유사한 개념으로 생각하는 사람들도 많은데요?

상당한 경지에 이른 전문가들이 흔히 ‘어느 날 갑자기 머리를 세차게 때린 것 같은 아이디어가 떠올랐다’고 말합니다. 하지만 단연컨대 ‘어느 날 갑자기’는 사실이 아닙니다. 하나의 아이디어를 위해 말로 표현하지 못할 정도로 머리를 쥐어짜며 집중했기에 ‘무엇인가 머리를 세차게 때리는 것 같은’ 충격을 주는 빅 아이디어가 탄생할 수 있는 것입니다.

아이디어는 복권이 아니라 저축한 만큼 찾아서 쓸 수 있는 자유적금입니다. 필요한 대로 아이디어를 찾아 쓰려면 근면 성실한 저축 습관을 가져야 합니다. 얼마나 많이 생각하고 다양하게 생각하고 부지런하게 경험했는지에 따라 축적된 생각의 수준이 달라지죠.

관찰에서 결과를 도출하는 과정 중 주의해야 할 점은?

사회 심리학자들은 사람을 타고난 ‘인지적 구두쇠’라고 합니다. 최소한의 정보로 빠른 시간 내에 효율적으로 판단한다는 심리학 용어지요.

자신의 예측과 일치하는 데이터를 발견했을 때 우리는 성급한 결론을 내리는 인지 오류를 일으킬 우려가 있습니다. 따라서 관찰을 통해 올바른 결론에 도달하기 위해서는 어느 정도 넉넉한 시간을 확보해두고 축적된 경험과 생각들을 한 방울씩 정제시켜 바라보는 과정이 필요합니다.

관찰을 통해 얻은 정보에서 유의미한 아이디어나 문제해결 방법을 도출하기 위해서는 어떤 과정이 필요한가요?

좋은 식재료도 양념을 넣고 잘 섞이도록 버무리거나 제대로 익혀야 비로소 맛있는 음식이 되듯, 관찰을 통해 많은 것을 꿰뚫어 보고 새로운 정보들을 얻었다면 그것들을 조합 또는 결합시켜야 새롭고 구체적인 결과를 만들 수 있습니다.

또한 새로운 아이디어, 문제해결 방법을 얻고자 한다면 때로는 모험적인 조합과 결합이 필요합니다. 낯설고 생경한 개념들의 결합이 신선한 충동을 일으킬 때 누구도 따라 할 수 없는 새로운 가치가 탄생할 수 있습니다.

세아인들을 위해 마지막으로 한 말씀 부탁드립니다.

행복해질 수 있는 비결은 행복한 사람 옆에 가면 되는 것이라고 합니다. 생각의 힘을 키우고 창의성을 높이려면 창의적인 사람을

만나고, 창의적인 곳을 찾아가십시오. 좋은 글을 많이 읽고, 직접 써보십시오. 처음엔 그저 흉내내기에 불과할지라도 어느덧 자기 관점이 생기고 차츰 생각의 힘이 길러질 것입니다.

산업 분야, 기업 규모와 상관없이 위기의 순간에 살아남을 수 있는 힘은 결국 생각에서 나옵니다. 새로운 생각과 도전을 멈추지 않는 세아인 여러분이 되시길 바랍니다.

Profile

(주)제일기획 그룹장과 SK플래닛 본부장을 역임했다. 해찬들 ‘맛있게 맵다’, S-OIL ‘좋은 기름이니까’, 삼성생명 ‘브라보 유어 라이프’ 등의 광고들을 만들어 대한민국 광고대상에서 동상, 특별상, 대상을 수상한 바 있다. 한국방송공사 자문위원을 지냈고 지방자치발전위원회 홍보자문위원으로 활동 중이다. 현재 경기대학교 미디어영상학과 교수로 재직하고 있으며 ‘트랜드 인사이트 아이디어’, ‘홍보마케팅 전략’ 등에 대한 크리에이티브 전문가로 여러 대기업에 출강하고 있다.





본질을 꿰뚫어 보고 미래를 먼저 읽는다 통찰의 기술

원하는 정보를 언제 어디서든지 쉽게 찾을 수 있는 시대, 위기와 기회가 혼재된 불확실한 세상에서는 정보력의 차이가 아니라 통찰력의 차이가 기업의 생존과 성장을 결정한다. 본질을 꿰뚫어 보고, 변화를 미리 읽어내는 눈. 우리에게 통찰의 기술이 필요하다.

견해보다 사실에 집중하라

각종 매체들은 사회, 정치, 경제, 환경, 법, 문화, 기술 등 다양한 분야에서 발생하는 사건과 의견을 제공한다. 그러나 동시에 이러한 매체들은 지극히 개인적이고 편협한 견해, 잘못된 정보와 루머도 함께 전달한다.

통찰의 힘은 각종 뉴스와 수많은 자료 속에서 올바른 정보를 제대로 선택하고 검증하는 과정을 통해 길러진다. 그렇다면 엄청난 정보의 파고 속에 휘둘리지 않으려면 어떻게 해야 할까?

정보를 접할 때 가장 먼저 할 일은 사실과 견해를 구별하는 것이다. 사실은 다른 의견이 덧붙여지지 않고 있는 그대로 일어난 일과 그 일을 객관적으로 증명하는 진실들이다. 견해는 어떤 사물이나 현상에 대한 의견이나 생각을 말한다. 그러므로 견해는 옳은 의견, 편협한 의견, 틀린 의견이 존재할 수 있다.

통찰력이 뛰어난 사람이 되려면 학자나 기자의 견해보다 사실을 우선시해야 한다. 모든 견해를 다 견어내고 단순한 사실에만 집중하라. 잘못된 견해에 휘둘리게 되면 자연스럽게 본질에서 멀어지고 감정적인 선동에 휩쓸려 의사 결정에 혼란을 초래할 수 있다.

보이는 것이 전부가 아니다

통찰에는 비판적 사고 능력이 필수다. 비판적 사고는 주장하는 진술이나 명제들의 의미를 파악하고, 제공된 증거와 추론을 비교 분석함으로써 객관적인 판정을 내리는 과정이다.

간혹 통찰을 투시력 또는 예지력이라고 오해하는 사람도 있다. 그러나 통찰은 직관에만 의존하지 않는다. 권위를 맹종하거나 편견에 사로잡히지 않고 각각의 사실들을 연결하여 인과 관계를 도출하는 생각의 체계이다.

통찰을 영어에서는 인사이트(insight)라고 한다. 안(in)을 들여다본다(sight)는 말이다. 즉 통찰은 겉으로 드러난 현상만이 아니라 잘 보이지 않는 이면에 숨겨진 이치를 읽어내는 능력을 뜻한다. 현상이나 정보에 현혹되지 않고 그 아래에 숨어 있는 다양한 요소의 역동적인 관계를 읽어내는 것이 통찰의 핵심이다. 그러니 통찰을 강화하기 위해서는 정보 수집과 지식 축적에 매달려서는 안 된다. 그보다는 논리적으로 유추하는 연습을 하는 것이 훨씬 중요하다.

매일 아침 5분간 할 수 있는 가장 좋은 연습은 신문이나 잡지의 제목만 보고 기사의 구성과 내용을 상상해보는 것이다. 이때 주요한 것은 기사의 내용과 자신의 생각이 일치했는지, 빗나갔는지가 아니다. 자신의 생각에서 어떤 발상이 빠졌는지 확인하고, 그 놓친 관점에 대해 배우면 된다.





선입견을 조심하라

우물 안의 개구리에게는 바다의 크기를 말해 줄 수 없다. <장자>의 추수편에 나오는 이 경구는 선입견과 고정관념의 위험성을 지적한다. 기존에 알고 있는 좁고 얇은 지식은 우리의 통찰을 방해한다. 선입견이라는 우물 안에서는 새로운 관점으로 세상을 볼 수 없다. 변화와 응용의 여지가 없는 외골수적 사고를 하게 된다. 언제나 익숙한 정보와 절차만 사용하면 편하긴 하지만, 새로운 정보를 조합해내기 어려워진다. 다양한 가능성도 혁신적인 아이디어도 생각해낼 수 없다. 따라서 통찰을 얻기 위해서는 우선 마음에 한계를 두지 말아야 한다. 기존에 알고 있던 것을 깨고 뒤집는 각성을 통해 우리는 분별하는 능력을 키울 수 있다. 각성은 사물의 이치를 깨닫게 하고 분별하는 힘을 키워주며 옳은 판단을 할 수 있도록 돕는다. 우리는 자신이 보고 듣지 못한 부분을 찾아내고, 예전에 생각하지 못했던 의미를 새롭게 발견하면서 통찰에 다가갈 수 있다.

미래 징후를 읽고 미리 준비하라

성공하는 기업이 되려면 세상을 통찰하는 능력이 있어야 한다. 미래 시장을 먼저 읽을 수 있다면 원하는 곳으로 갈 수 있다. 세상이 변화하기 전에, 미래 시장이 도래하기 전에 먼저 변화하고 준비해 길목을 지키면 된다. 이것이 정유회사 쉘(Shell)이 단숨에 업계 2위에 오른 비결이다. 1968년 세계 석유 시장은 매우 안정돼 있었다. 유가 폭등이나 폭락과 같은 우려는 거의 없었다. 그런데 로열더치 쉘의 런던 지사에서 근무하던 피에르 왁이라는 직원이 가까운 시일 내에 석유파동이 올 수 있다는 보고서를 올렸다. 피에르는 미국 석유 비축량 감소, 5대 석유 생산수출국가의 OPEC 결성, 제3차 중동전쟁의 패배에 따른 아랍 국가들의 심리 변화 등의 징후에 주목했다. 다양한 변수들을 냉정하게 분석한 결과, 그는 조만간 유가가 크게 오를 것이라고 확신했다. 쉘은 안전망 구축 전략을 가동했다. 피에르가 예측한 미래가 현실화될 때의 문제점을 정리

해 목록을 만들고 각각에 대한 대비책을 수립하기 시작했다. 1973년 10월 제4차 중동전쟁이 발발했고, 곧바로 석유파동이 일어났다. 전 세계가 충격을 받았다. 쉘을 제외한 다른 정유회사들은 속수무책이었다. 위기 속에서도 쉘은 성장했다. 업계 최하위였던 쉘은 단숨에 업계 2위가 되었다. 매출을 올리기 위해 마케팅 비용을 쏟아 부은 것도 아니고 인력과 자금을 동원해 신기술을 개발한 것도 아니었다. 미래를 미리 보고 준비했기에 위기 속에서도 당당히 살아남을 수 있었다.

100년을 바라보는 안목을 키워라

미래를 이해하고 통찰하는 것은 분명 어려운 일이다. 하지만 불가능한 일도 아니다. 미래는 아직 존재하지 않는 무엇이지만 오늘과 완전히 단절된 것도 아니다. '미래는 이미 와 있다. 단지 널리 퍼져 있지 않을 뿐이다'라는 윌리엄 깁슨의 말처럼 미래는 읽을 수 있고 준비할 수 있다. 100년 기업을 목표로 한다면 100년의 안목을 갖추어야 한다. 같은 것을 보아도 눈이 다르면 보이는 것이 다르다. 오늘날을 생각하고 오늘날을 바라보면 오늘날 보이겠지만, 내일을 생각하고 오늘날을 바라보면 오늘날 함께 내일이 보인다.

불완전한 견해에 휩싸이지 않고 좀더 정확한 사실을 먼저 이해하고, 파편적으로 흩어져 있는 정보를 통합적으로 인식하는 힘을 키우자. 현재의 정보를 통해 다가오는 미래에 대한 징후를 반 박자 먼저 발견하고, 세상이 어떻게 흘러가는지 거시적, 통합적으로 이해하는 통찰의 기술을 익혀야 한다.

참고 서적 <시 한 줄에서 통찰은 어떻게 시작되는가> 황인원, 위즈덤하우스, 2012
<통찰의 기술> 신병철, 지형, 2008





초경쟁 시대를 가로지르는 거침없는 발걸음 그룹 경영진 계열사 사업장 순방

이순형 회장과 그룹 경영진이 전국 각 사업장을 돌아봤다. 불확실성이 한층 높아진 초경쟁 시대에 맞서 현장의 대응 방안을 모색하고 지속 가능한 성장의 발판을 마련하기 위한 여정. 그중 마지막 일정인 여수-순천 순방길에 <세아가족>이 동행했다.

세아 M&S의 주요 현안에 귀 기울여

지난 4월 4일, 이순형 회장과 세아홀딩스 서영범 대표는 이른 아침부터 여수행 비행기에 몸을 실었다. 여수-순천 소재의 계열사 사업장을 방문하기 위함이다. 여수공항에 당도하여 방문단 일행의 첫 발 걸음이 향한 곳은 세아 M&S 여수공장. 세아 M&S 마정락 대표를 비롯해 임직원들이 순방 일행을 반갑게 맞이했다. 생산 부문의 김충 이사, 기술연구소 윤진영 부소장 등이 참석한 가운데, 곧바로 주요 현안보고 회의가 시작됐다.

“세아 M&S는 설비 가동률과 품질 향상 등을 통해 배소 공정의 효율을 높여 매년 약 1,000톤에 달하는 산화 몰리브덴의 생산성을 확대했습니다. 페로몰리브덴의 경우도 지난해 월간 1,000톤 규모로 생산 능력을 증대했으며, 율해도 로스(Loss) 개선

으로 생산성 향상을 계획하고 있습니다.”

김충 이사는 제품별 생산 추이 및 계획을 보고하며, 특히 올해 초 설비 투자를 통한 배소 증산으로 산화 몰리브덴 가공 원가를 지난해 대비 상당 부분 절감할 수 있게 됐다고 말했다.

기술개발 현황과 공장 구조 개선 계획에 대한 보고도 이어졌다. 세아 M&S 마정락 대표는 정광 리칭(Leaching) 기술 및 페로몰리브덴 가공 기술 개발에서 고무적인 시험 결과를 얻었다고 말했다. 기술 개발의 성공적인 완료와 상업화를 통해 원가 절감은 물론 획기적인 혁신을 이룰 것이라며 마정락 대표는 자신감을 보였다. 아울러 세아 M&S는 공장 내부의 공간 활용 극대화, 물류 흐름 및 작업 환경 개선, 안전 확보 등을 위한 공장 레이아웃 구조 개선을 실시할 예정이라며 이에 대한 계획 및 향후 기대 효과를 보고했다.





현장 경영 통해 개선 아이디어 제시

이해 이순형 회장과 서영범 대표는 공장 곳곳을 둘러보며 직원들을 격려하는 한편, 3월에 증설된 공장 설비와 시스템을 꼼꼼히 살폈다.

이순형 회장은 현장을 둘러보며 아이디어를 제시하는 등 작업 환경 개선에 대한 깊은 관심을 보였다. 특히 작업장의 분진 문제 해결을 언급하며 '쾌적하고 작업하기 좋은 환경을 만들어 줄 것'을 주문했다. 이에 마정락 대표는 '거시적이고 다양한 관점에서 해결 방안을 모색하겠다'고 답하며 다음번 여수공장에 방문할 때는 더욱더 달라진 세아 M&S의 모습을 보게 될 것이라고 힘주어 말했다.

세아제강 순천공장으로 이어진 발걸음

이후 이순형 회장 일행은 세아제강 순천공장으로 자리를 옮겼다. 방문단은 순천 사업장에 도착하자마자 최충식 공장장 등 임원들과 간단한 인사를 나눈 후, 현장을 향한 바쁜 걸음을 이어갔다. 이들은 대구경 후육 STS 파이프 공장과 유정용, 발전 설비용 파이프 생산 라인 등을 차례로 돌아보며 전반적인 현황 및 개선이 필요한 부분이 있는지 등을 점검하는 한편, 근무 중인 직원들에게 악수를 청하며 격려의 메시지를 전했다. 순천공장 직원들도 이번 그룹 경영진의 방문을 환영하며 '혼신의 힘을 다하겠다'는 각오를 밝혔다. 공장 시찰 후, 방문단 일행은 최충식 공장

장, 김상국 이사 등과 짧은 회의 시간을 갖고 원부자재의 가격 변동 추이 및 향후 생산 계획을 보고받았다. 경쟁 현황 및 비교 우위를 파악하기 위한 많은 질문과 답변이 오갔다. 지난해 이탈리아 이녹스텍에서 해외 근무를 마치고 돌아온 김상국 이사는 현지의 사업 환경 및 전망을 구체적으로 전하고, 향후 이녹스텍과 순천공장의 시너지를 높이기 위한 방안을 마련하겠다는 계획을 밝혔다. 최충식 공장장은 다양한 제품 라인업 및 레퍼런스 구축을 통해 순천공장 성장을 위한 토양을 더욱 단단히 다져나가겠다는 다짐을 전했다. 이에 이순형 회장은 한층 더 치열해진 경쟁 환경에서 회사의 생존과 경쟁 우위 확보를 위해 만반의 준비를 갖춰나갈 것을 당부했다.

현장의 내실 다지는 행보, 지속적으로 이어갈 것

이번 여수-순천 사업장 시찰에 앞서 그룹 경영진은 지난 3월 7일 군산 세아제강 강관공장과 판재공장, 세아베스틸 방문을 시작으로 3월 14일 대전 및 평택, 3월 28일 포항, 3월 29일 창원 사업장을 잇따라 방문하는 숨가쁜 일정을 소화했다. 2015년, 2016년 사업장 순방에 이어 올해도 전국 각지의 현장을 돌며, 불확실한 경영 환경에 맞서 그룹 내부의 전열을 더욱 견고히 가다듬겠다는 의지를 표명한 것.

매년 정해진 시기에 사업장을 순방함으로써 일정 기간 동안 각 현장이 어떻게 변화, 발전했는지도 살펴볼 수 있었다.

그룹 경영진은 앞으로도 정기적인 지역 사업장 방문을 통해 현장의 내실을 다지고, 초경쟁 시대에 맞서 그룹의 경쟁력을 강화해 나갈 방침이다.

그룹 경영진의 이번 순방을 통해 세아의 전 임직원들 역시 도전 정신과 개척 의지를 다시금 되새기는 한편, 작금의 위기에 맞서는 대응 태세를 갖춰나갈 것을 기대해 본다.





희망의 울림을 전하는 선율

2017 세아이운형문화재단 음악회

해마다 세아의 봄은 음악회로 시작된다. 세아이운형문화재단은 지난 3월 3일 오후 8시 서울 예술의전당 콘서트홀에서 ‘세상을 아름답게 하는 오페라버킷’을 열고 140여 분간 펼쳐진 음악의 세계로 수많은 관객들을 초대했다.

봄의 속삭임이 음악의 향기를 타고

올해도 어김없이 세아이운형문화재단음악회 ‘세상을 아름답게 하는 오페라버킷’이 우리 곁으로 찾아왔다. 올해로 3회째를 맞이하는 본 음악회는 오랜 시간 한결같이 오페라를 사랑하고 후원해 온 고(故) 이운형 회장의 마음을 기려 설립된 세아이운형문화재단이 개최하는 정기음악회로, 2015년부터 시작되어 이제 해마다 세아의 봄을 여는 행사로 자리잡았다. 지난해까지는 꼭 들어가 할 오페라곡 모음을 관객과 세상에 들려주는 공연이었다면 이번 음악회는 조금 더 특별하다. 올해 공연의 콘셉트는 ‘울림(resonance)과

새로운 생명’. 새로운 시대를 열어가는 젊은 아티스트의 생명력 넘치는 목소리가 아름다운 울림이 되어 세상에 널리 퍼져나가길 바란다는 뜻이 담겨 있다.

즐거다 보면 답은 찾게 되는 법

웅성거리던 소음이 일제히 잦아든다. 조용한 객석, 깜깜한 무대 위로 웅장하고 묵직한 선율이 흐르기 시작한다. 이날 공연의 첫 곡은 ‘카발레리아 루스티카나 Cavalleria Rusticana’의 간주곡. 콘트라베이스스트 성민제가 음악회의 문을 열었다. 1부 무대는 젊은 세대 아티스트들을 중심으로 다채롭게 꾸며졌다. 콘트라베이스

독주를 시작으로 성민제, 이현웅, 정광준 등 국내 클래식계를 이끌어가는 젊은 연주자들이 바이올린과 콘트라베이스 2중주, 첼로 4중주 등 다양한 현악 구성을 통해 걸출한 연주 솜씨를 뽐냈다. 여기에 라하영, 김범진, 김승직, 박기훈, 신현식, 최인식 등 세아이운형문화재단이 후원하는 젊은 인재들의 목소리가 더해져 환상의 하모니를 이루었다. 이들은 <카르멘 판타지 오페라 메들리 Carmen Fantasy>, 라프마니노프 <보칼리즈 Vocalise>, 헨델 - 할보르센 <파사칼리아 Passacaglia>, 리하르트 슈트라우스 <한정 Zueignung>, 토스티 <이상 Ideale> 등을 선보이며 1부 무대를 풍성하게 채웠다.

오, 고평히 스며드는 감동과 희망이여

2부에서는 구노의 오페라 ‘파우스트 Faust’를 한 시간 분량으로 발제한 콘서트형 오페라 공연이 펼쳐졌다. 세계 무대에서 활발히 활동하는 정상급 성악가와 우리나라를 대표하며 세계 무대로 발돋움해 나가고있는 세아이운형문화재단 후원 아티스트들이 함께 무대에 올라 각자의 기량을 유감없이 발휘했다. 메피스토펠레 역에는 베이스-바리톤 사무엘 윤이 출연하여 특유의 흡입력 있는 목소리와 강렬한 무대 매너로 객석을 압도했다. 파우스트 역은 테너 김범진과 김승직, 발랑탱 역은 바리톤 최인식이 맡았다. 차이코프스키 콩쿠르 우승자인 소프라노 서선영은 마르게리트 역을 맡아 그만의 풍부한 성량과 깊은 감성을 선보였다. 이 밖에도 이소영 전(前) 국립오페라단장이 연출을 맡고, 오스트리아 그라츠 오페라의 객원 음악감독을 역임한 호세 미구엘 에산디의 지휘로 코리아 쿼 오케스트라와 의정부시립합창단이 함께했다. 이날 공연은 의정부시립합창단의 <구원받았네 Sauvee>를 끝으로 축복과 평화의 메시지를 전하며 마무리됐다. 출연진들이 무대 인사를 위해 차례로 등장하자 관객들은 끝나지 않을 듯한 박수 갈채로 이들의 호연에 화답했다. 오페라 향유의 기회를 확대하고 오페라를 사랑하는 이들에게 연주 및 교류의 장을 마련하길 바라던 이운형 회장. 그의 생전 바람처럼, 음악을 통한 감동이 울림이 되어 세상 속으로 조용히 퍼져간다.



더 큰 세계 향한 출정식

세아창원특수강 대구경 무계목 강관공장 준공

봄을 재촉하는 비가 내리던 지난 3월 29일, 세아창원특수강 창원공장에서는 대구경 무계목 강관공장 준공식이 열렸다. 우리나라를 대표하는 특수강 기업인 세아창원특수강은 이번 공장 준공을 통해 특수강 분야에서 독보적 입지를 한층 더 강화하게 되었다.



대규모 설비 확충으로 경쟁력 강화 나서

커다란 축포와 함께 꽃가루가 휘날린다. 큰 박수소리가 터져 나온다. 3월 29일에 열린 세아창원특수강 대구경 무계목 강관공장 준공식 현장에는 신 공장의 성공적인 완공에 대한 기쁨과 기대가 가득했다.

세아창원특수강은 지난해 2월 25일 대구경 무계목 강관공장 건설에 착공하여 올해 1월 첫 파이프 시험 생산에 성공했으며, 10개월 만에 공장 건설 및 설비 설치 공사를 완료했다. 대구경 무계목 강관공장은 건축 면적 26,603㎡(약 8,000평) 규모로, 연 35,000톤의 생산 능력을 갖췄다. 특히 공장의 주요 설비인 5,000톤 압출 프레스는 여타의 글로벌 무계목 강관업체 대비 큰 규모와 강력한 힘을 자랑한다. 제강 공정에서 압출 공정까지 일괄 생산 체제를 구축하며 원가 경쟁력 향상도 기대해볼 수 있다.

이날 준공식에서는 대구경 무계목 강관공장의 성공적 준공에 크게 기여한 기업 및 유공자에 대한 감사패 전달과 포상이 진행됐다. 세아창원특수강 이지용 대표는 설비 공급사인 SMS Group과 시공사인 세아 E&T에 감사패를 전달하며 최고의 설비와 품질 시공에 대한 깊은 감사의 마음을 전했다. 또한 강관단조설비팀의 설취종 과장은 적극적이고 효율적인 업무 처리를 통해 공장의 성공적 준공에 기여한 공로를 인정받아 유공자 포상을 받았다.



무계목 강관 시장 영토 확장을 위한 출정식

“이제 우리는 스테인리스 무계목 강관 제조 분야에서 국내외로 보다 큰 위상과 역할을 갖추게 되었습니다. 따라서 오늘 이 자리는 공장 준공식인 동시에 무계목 강관 시장 영토 확장을 위한 출정식이라는 의미를 더욱 크게 부여하는 자리라고 생각합니다.” 이날 이순형 회장은 기념사를 통해 이같이 말하며 공장 준공을 위해 힘쓴 임직원의 노력을 치하했다. 또한 이순형 회장은 임직원들에게 대한민국 특수강의 역사를 만들어간다는 사명감과 책임감을 갖고 세계 특수강 무대에 내놓아도 손색없는 제품을 만들 수 있도록 회사의 역량을 높여나갈 것을 당부했다.

대구경 무계목 강관공장 준공을 축하하고 지속적인 안정 조업을 지원하는 테이프 커팅식이 이어졌다. 테이프 커팅식에는 이순형 회장을 비롯해 세아창원특수강 이지용 대표, 이태성 전무, 세아제강

이주성 전무, 세아창원특수강 이상은 공장장, 이상철 노동조합위원장, 세아홀딩스 서영범 대표 등 총 10인이 참여해 대구경 무계목 강관공장의 성공적인 출발을 알렸다. 이후 이순형 회장 일행은 대구경 무계목 강관공장을 시작으로 특수제강 및 소형압연 공장을 돌아보며 현장 곳곳을 세심하게 살폈다. 에너지 개발에 쓰이는 고급 강종 분야에 대한 시장 성장이 전망되는 가운데, 세아창원특수강은 이번 공장을 준공함으로써 한 단계 더 도약하는 발걸음을 내디뎠다.

대대적인 설비 확충을 통해 기존 공장의 업무 부하를 줄이는 한편 신속한 납기를 통한 고객 서비스 향상도 가능해졌다. 무엇보다 고수익군 제품 생산 능력의 증대로 매출은 물론 시장점유율 확대도 기대해 볼 수 있다. 모두의 열망과 기대 속에 완성된 대구경 무계목 강관공장의 성공적인 가동을 시작으로 세아창원특수강은 우리나라를 대표하는 특수강 업체로서 더욱 큰 역할을 찾아나설 계획이다.



부산파이프 강관 수출품 하역 작업

세계를 향한 크고 넓은 안목 세아의 해외 시장 진출

오늘날 세아가 글로벌 철강 그룹으로 성장한 배경에는 1967년 국내 최초로 강관을 수출한 이래
해를 거듭하며 늘어난 수출이 동력을 제공했다. 수출로 사세를 확장하며 성장의 밑거름을 마련한 그 시절 이야기를
서흥득 前 세아제강 수출부 부장에게 들어본다.

“ 다른 국내 철강 기업들이 보병이라면
부산파이프는 훨씬 앞서 달리는 기마병과 같았습니다.
우리는 수출 증대를 위해 생산 시설을 확충하고 기술을 확보했으며
인적 자원을 보강하는 등 성장의 디딤돌을 놓았지요.
수출 업무는 우리나라 철강 산업을 해외 시장에
소개하는 일인 동시에 세아의 미래를 만드는 일이었습니다. ”

서흥득 前 세아제강 수출부 부장

수출 자신감 키우며 성장 기반 구축

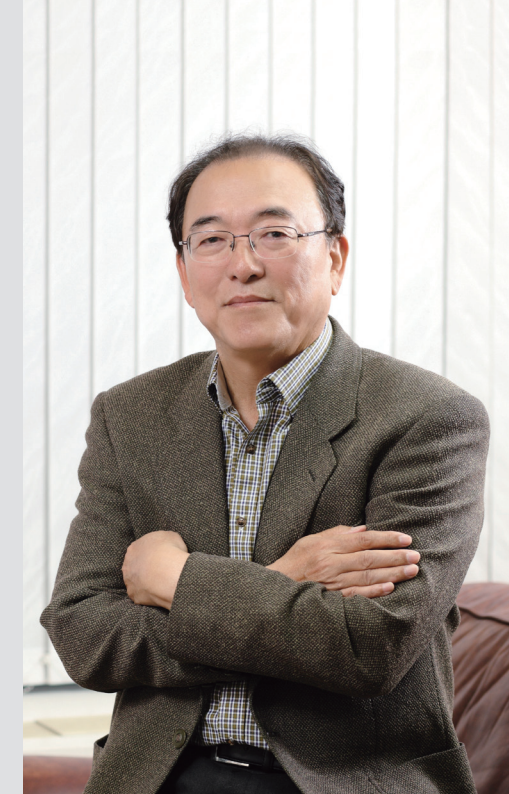
해암은 '수출로 나라를 세운다'는 국가 정책에 발맞추어 일찌감치 해외 시장에서 성장의 돌파구를 열었다. 앞을 내다보는 해암의 혜안과 직관력이 작용한 결과였다. 중고 조관기로 시작된 부산철관공업(現 세아제강)의 출발은 미약했지만, 역동적인 기업 활동으로 미래를 밝게 한 것이다.

1967년, 1만 달러 규모의 강관 수출을 시작으로 부산철관공업은 수출을 새로운 성장 동력으로 삼기 위한 노력을 배가했다. 이듬해인 1968년, 전년 총수출액 대비

5배가량 증가한 50만 달러의 실적을 거둬으로써 수출에 대한 자신감을 키웠다. 부산파이프(現 세아제강)는 1972년을 수출의 새로운 전환점으로 삼았다. 수출 조직을 편제하면서 체계적인 수출 업무로 전환을 꾀했다. 이 때만 해도 해외 시장에 대한 정보가 전무한 실정인데다 강관의 단위 중량을 주판으로 계산하느라 하루의 대부분을 보내는 경우가 허다했다. 국제 전화라도 하려면 광화문우체국을 찾아가 줄을 서서 순서를 기다려야 하는 진풍경이 펼쳐지기도 했다.

새로운 수출 조직은 이러한 업무 환경의

개선에 총력을 기울였다. 전자계산기와 텔레렉스를 차례로 도입하며 자유롭게 해외로 메시지를 주고받을 수 있게 됐으며, 단위 중량 산출 시간도 절약할 수 있게 됐다. 미국, 일본 등지에서 강관 관련 카탈로그나 브로슈어를 수집, 이를 기초로 강관업계 최초로 제품 카탈로그를 만들었다. 몇몇 대기업 외에는 수출 업무 시스템을 제대로 갖춘 곳이 드물었던 시절, 부산파이프는 획기적인 환경을 만들었으며, 1972년 485만 달러의 실적으로 우리나라의 강관 수출을 선도하는 위치에 서게 됐다.



서흥득 부장은 1977년 부산파이프 서울사무소 수출부에 입사했다. 사우디아라비아 부라이다(Buraida) 사무실과 Pusan Pipe America(PPA) 휴스턴 지점에서 근무하며 해외 시장 개척의 최전선에서 활동했으며, 세아제강 수출팀 부장을 역임했다. 현재 부철 동호회 회원으로서 세아 사랑을 이어가고 있다.

미국과 중동을 시작으로

수출 시장 다변화

부산파이프는 석유파동으로 내수 기반이 위축되자 본격적인 수출로 활로를 열기 위해 대미 수출에 박차를 가했다. 1974년 초 수출부 요원(당시 이병준 전무, 김시원 부장)을 북미 지역으로 파견했다. 그러나 정보가 부족했던 상황에서 가격 협상을 성공적으로 이끌기란 여간 힘든 일이 아니었다. 적정 가격을 제시하려면 제품의 원가 구조에 대한 이해가 필요했지만 당시는 정확한 원가 분석이 어려운 때였다. 이러한 어려움을 하나씩 극복하며 부산파이프는 수출 거점을 확대해나갔다. 오�클랜드의 알라스카스틸사를 비롯해 뉴욕의 아소마(ASOMA)사, 텍사스 주의 텍

사스파이프(Texas Pipe)사 등과도 거래를 사시켰다. 이때 계약액은 1년분의 수출 물량에 달하는 3,000만 달러 규모였다. 1974년, 부산파이프는 쿠웨이트를 시작으로 사우디아라비아, 이란 등 중동 시장을 개척하며 수출 시장의 다변화를 도모했다. 특히 이란의 사업가 자카리안(Zakarian)이 주문한 전선관 1,500톤을 제조하여 납품한 이후, 이를 계기로 이란 수출이 봇물 터지듯 이어졌다. 사우디아라비아에서의 수출 계약도 연이어 체결됐다. 중동 수출이 절정에 이르렀을 때 인천항에 선적을 위해 쌓아놓은 파이프는 가히 산을 이룰 정도로 장관을 이루었다. 부산파이프는 중동 수출 업무의 원활한 지원과 수주 활동을 위하여

1979년 5월 국내 강관업계 최초로 사우디아라비아 부라이다에 현지 사무소를 개설하고 주재원을 파견했다. 이처럼 중동 시장은 미주 시장과 함께 1970년대 두 차례의 석유파동을 극복하고 성장 동력을 공급하는 막중한 역할을 해주었다.

해외 시장 개척 통한 수상의 영광

부산파이프는 1978년 발족한 Pusan Pipe America(PPA)를 대미 수출의 선봉장으로 앞세워 본격적인 신장을 이어갔다. 1983년 4월에는 미국 석유 생산의 본거지인 텍사스 주 휴스턴(Houston)에 지점을 개설하여 에너지 시장에 직접 참여하는 한편, 중남미 지역의 시장 개척에도 적극적인 활동을 펴나갔다. 1978년

부산파이프는 4,600만 달러의 수출 실적을 올려 한국 수출 산업 발전과 수출 시장 개척에 대한 공로로 대통령 표창을 받았다. 당시 우리나라 수출 총액이 100억 달러대의 수준이었던 것과 비교하면 단일기업이 이룩한 수출 실적으로는 괄목할만한 것이었다. 이후 부산파이프는 1982년까지 5회 연속 대통령 표창을 받음으로써 수출 한국을 세우는 데 일익을 담당했다. 1981년에는 강관업계 처음으로 ‘1억 불 수출의 탑’을 수상했다. 첫 강관 수출로부터 14년 만의 성과였으며 강관업계 최초의 쾌거였다. 1억 불 수출의 탑 수상에는 전략 제품으로 개발한 송유·유정용 강관이 크게 히트한 것이 원동력이 되었다. 1981년 한 해 동안 송유·유정용 강관의

수출액은 7,000만 달러에 육박하며 부산파이프의 수출 잠재력을 분석 위에 올려놓았다. 이후 세아제강은 2005년 ‘2억 불 수출의 탑’, 2008년 ‘3억 불 수출의 탑’을 수상했으며 여세를 몰아 2009년에는 ‘4억 불 수출의 탑’을 수상하는 개가를 거두었다. 고유가와 철강 원재료 가격 상승이라는 어려운 환경에도 불구하고 해외 법인을 통해 지속적으로 판매를 확대한 것이 이를 뒷받침했다.

더 크게 넓혀가는 세계 속 세아

세아제강은 대규모 천연가스 개발 프로젝트나 석유화학 플랜트의 집중 건설로 인하여 중동의 후속 강관 시장이 촉발될 것에 주목해 왔다. 이러한 판단에 따라

2010년을 중동 공략 원년으로 삼고 아랍에미리트 생산법인 SeAH Steel UAE를 설립했다. 2014년 2월에는 이탈리아 특수강관 선두업체 이녹스텍을 인수하며 글로벌 소수 업체들이 독점하고 있던 신기술 제품 영역인 ‘클래드 강관’시장에 진입했으며, 지난해 11월에는 미국 휴스턴 지역에 위치한 유정용 강관 제조 및 프로세싱 업체 두 곳의 자산을 인수하며 미국 내에 유정용 강관 생산체제를 구축했다. 해외 법인의 설립과 새로운 판로 개척으로 국내를 넘어 세계 시장에서 입지를 다져온 세아. 앞으로도 세아는 축적된 수출 경험과 미래를 향한 거시적인 안목을 바탕으로 글로벌 시장 경쟁력을 강화해나갈 방침이다.



PPA 설립 신문기사(1978년)



PPA 전경(1978년) / 1억 불 수출의 탑 수상(1981년)



아랍에미리트 생산법인 SeAH Steel UAE 설립(2010년)



이녹스텍 인수(2014년)



북미 유정용 강관 업체 2곳 자산 인수(2016년)

위기와 한계마저 성장의 기회로

SeAH Japan SeAH Steel Division

까다로운 일본 수요가들 사이에서도 호평을 받으며 세아의 대일창구 역할을 넘어 제3국과의 중계 무역으로 계열사간의 시너지를 만들어가고 있는 해외 법인, SeAH Japan Co., Ltd(이하 세아재팬)이 가깝고도 먼 일본에서 오랜만에 <세아가족>에 소식을 전해왔다.

글 SeAH Japan SeAH Steel Division 이세영 대리

스스로 알아서 척척 일해요

안녕하세요. 여기는 일본 도쿄에 위치한 세아재팬입니다. 2014년에 사보를 통해 인사 드렸던 일이 엇그제 같은데 벌써 3년이라는 시간이 흘렀네요. 그간 세아재팬에서는 베이비 붐이 한차례 있었습니다. 스틸 부문의 심규철 과장과 이세영 대리, 박지훈 사원 모두 2015년에 아빠가 되었지요. 서로 육아 정보를 교환하고, 벌써부터 아이의 교육에 대한 열띤 토론을 하는 등 ‘아빠들의 연대의식’을 통해 부서의 팀워크도 더욱 돈독해지고 있습니다.

세아재팬은 동경사무소와 오사카사무소 합하여 모두 6개의 부문으로 운영되고 있으며, 각 부문마다 2~5명의 담당이 있습니다. 담당자 모두 각 부문의 대표라 생각하고, 스스로 척척 업무를 처리합니다.

정시에 퇴근하는 문화도 세아재팬의 업무 스타일입니다. 소규모 조직인 만큼 빠른 의사 결정과 업무 처리가 가능해 야근을 최소화할 수 있습니다. 또한 도쿄의 높은 물가로 인해 직원들의 집이 사무실에서 멀리 떨어져 있어 되도록 정시 퇴근을 독려하고 있습니다.

주요 화두는 원재료 구매와 올림픽 특수

요즘 세아재팬의 주요 화두는 코일 비즈니스의 부활입니다. 낮은 유가의 영향으로 전 세계적으로 유전, 가스, 플랜트 건설 등의 프로젝트가 지연되거나 취소되었습니다. 그 결과, 스틸 부문에서 담당하던 코일 비즈니스도 그 거래량이 상당 부문 축소된 바 있습니다. 하지만 2016년 하반기부터 미국 시장의 회복세로 인해 세아재팬에서 담당하는 일본산 원재료 구매의 중요성이 높아지고 있습니다. 1분기가 끝나가는 현재, 작년 1분기와 비교해 계약 건수 및 중량이 늘고 있으며, 이를 통해 매출 및 영업이익에 기여할 것으로 기대하고 있습니다. 지난 몇 년간 일본 철강 시장에서 빼놓을 수 없는 주요 관심사 중 하나는 바로 ‘도쿄 올림픽’입니다. 2020년 대회를 앞두고 경기장 신설 및 보수, 부족한 숙박시설 건설, 인프라 정비 등에 많은 철강 수요가 있을 것으로 보고 있으며, 시공 기간을 감안할 때 올해 가을부터는 그 수요가 피부로 느껴질 것으로 예상됩니다. 세아재팬도 기초 공사에 사용되는 파일 및 구조관 시장에서 많은 기회가 있을 것으로 기대하고 있습니다.





맨땅에 헤딩도 불사한다

2016년 8월, 세아재팬은 이녹스텍의 STS 파이프를 공급받아 납품한 바 있습니다. 올해 1월에는 2차 물량도 수주하여 4월 납품을 목표로 현재 한창 생산 중에 있습니다. 비록 대규모 수주는 아닐지라도, 세아의 각 계열사 간 시너지 효과를 제고시켰다는 점에 의미를 부여하고 싶습니다.

해당 프로젝트를 진행하면서 시차로 인한 어려움도 있었습니다. 가격 협상을 비롯해 제품 검사 및 선적 시기 등을 논의하기 위해 퇴근 후, 밤 늦게 메일을 주고받거나 전화 통화를 하며 수요가 및 이녹스텍과의 의견을 조율했습니다. 비록 몸은 힘들었지만 세아인으로서는 보람을 느낀 나날이었습니다.

최근 박지훈 사원이 컬러코일 판매를 시도하고 있습니다. 아직 걸음마 단계라 말 그대로 '맨땅에 헤딩하기'라고 할 수 있습니다. 하지만 조금이라도 가능성이 있는 곳은 직접 문을 두드리며 판매 노력을 이어가고 있으며, 몇 군데 샘플 오더 수주에도 성공했습니다.

신뢰와 신속한 대응이 경쟁력

'신뢰'는 세아재팬이 중요하게 생각하는 가치입니다. 일본은 변화를 싫어하는 시장으로, 급격한 가격 변동에 대한 저항이 큰 편입니다. 또한 비즈니스의 영속성과 사후 서비스를 중요하게 여깁니다. 따라서 꾸준히 고객과 소통하고 지속적인 품질 향상과 서비스를 통해 만족도를 높여 신뢰를 쌓는 것이 중요합니다. 저렴한 가격만 내세워 우리 고객사에 영업 활동을 하는 업체들이 종종 있었지만 모두 문전박대를 당한 이유가 이러한 신뢰가 부족했기 때문입니다.

빠른 대응 능력과 제품에 대한 지식 역시 세아재팬의 중요한 경쟁력입니다. 세아재팬은 본사 영업팀뿐만 아니라 공장의 품질관리 및 생산 부서와도 직접 연락을 주고받습니다. 공장에서도 같은 식구라고 여겨주시고, 업무적인 지식을 아낌없이 나눠주십니다. 덕분에 고객의 요구나 질의사항, 혹은 제품 클레임에 빠른 대응이 가능하며, 이는 종합상사나 개인 중개인을 활용하는 타 경쟁 업체에 비해 세아재팬만의 큰 경쟁력이 되고 있습니다.

까다로운 일본 시장을 딛고 전진, 또 전진

세아재팬의 장기적인 목표는 일본 메이커와 동일 선상에서 경쟁하는 것입니다. 아직은 한국 제품이 일본 제품에 비해 품질이나 서비스에서 뒤쳐지는 부분이 있는 것이 사실이며, 이 때문에 일본 제품과 동일한 가격을 인정받지 못하고 있습니다. 해외에서 생산한 제품을 일본으로 가지고 오기 때문에 일본 제품과 비교해 관리가 힘든 부분도 있지만, 그래도 세아 제품은 일본 제품과 대등하다는 인식을 수요가들에게 심어주기 위해 노력하고 있습니다.

올해도 여전히 시장은 녹록하지 않습니다. 대내외적으로 어떤 일들이 우리의 발목을 잡을지 모릅니다. 하지만 저희는 올해 초 세운 목표 달성을 위해 전진, 또 전진할 따름입니다.

일본에서 통하면 통하지 않을 나라가 없습니다. 흔히 일본 시장이 까다롭다고 말하지만, 이는 품질에서 아직도 우리가 따라야 할 부분이 있음을 의미한다고 생각합니다. 일본 시장을 우리가 한 단계 더 성장할 수 있는 배움의 터로 여기고 더욱 분발하겠습니다.

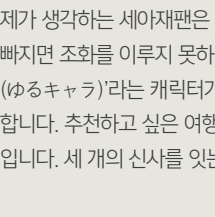
세아재팬 SeAH Steel 담당

세아재팬 SeAH Steel 담당자들의 자기소개와 일본 현지 문화 및 추천 여행지를 들어보세요.



냉철한 성격에 취미는 독서와 골프입니다. 좌우명은 '로마는 하루 아침에 이루어지지 않았다(Rome was not built in a day.)'입니다. 한국도 최근 혼밥, 혼술 문화가 유행이지만 1인 가구 생활에 최적화된 나라인 일본은 오래전부터 혼밥, 혼술 문화가 발달해 있습니다. 집에서 혼자 술을 마시거나 이자카야에서도 안주 없이 조용히 혼자 술을 마시고 가는 사람도 많습니다.

- 심규철 과장



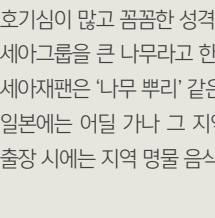
제가 생각하는 세아재팬은 '비범법'입니다. 각자 맡은 업무 수행을 하면서도 한 사람이라도 빠지면 조화를 이루지 못하기 때문이지요. 일본의 47개 현에는 각 현을 대표하는 '유류카라(ゆるキャラ)'라는 캐릭터가 있습니다. 인기가 많은 캐릭터는 다양한 상품으로 출시되기도 합니다. 추천하고 싶은 여행지는 2004년 세계유산으로 등록된 와카야마 현의 쿠마노 고도입니다. 세 개의 신사를 잇는 산길을 거닐며 신비로운 분위기를 느껴보세요.

- 도주연 사원



제 좌우명은 '후회할 일을 하지 말자'입니다. 정직하지 못하거나 신중하지 못한 발언 등으로 후회가 남지 않도록, 항상 남을 배려하고 최선을 다하려고 합니다. 일본에는 '연초 거래처 인사 다니기' 문화가 있습니다. 사무실 문 앞에서 '새해 복 많이 받으세요. 올해도 잘 부탁 드립니다' 하고는 바로 돌아서 다른 거래처로 갑니다. 저도 올해 처음 겪어본 풍습으로, 생소하면서도 기억에 남는 경험이었습니다.

- 이세영 대리



호기심이 많고 꼼꼼한 성격으로 테니스, 탁구, 독서, 서예 등 다양한 취미를 갖고 있습니다. 세아그룹을 큰 나무라고 한다면 대일 거래를 통해 나무가 잘 자라도록 튼튼하게 지지하는 세아재팬은 '나무 뿌리' 같은 존재라고 생각합니다. 일본에는 어딜 가나 그 지역 특산품을 사용한 기념품과 과자가 있습니다. 종종 여행이나 출장 시에는 지역 명물 음식을 사가서 가족과 나눠먹거나 지인들에게 선물하기도 합니다.

- 오키타 미노리 사원



저에게 세아재팬은 '자전거'입니다. 앞바퀴 뒷바퀴가 함께 굴러가는 자전거처럼 도쿄와 오사카가 함께 움직이고 있습니다. 세아재팬 구성원들은 각자 핸들이 되고, 체인이 되고, 때로는 브레이크 역할을 하며 열심히 앞으로 나아가고 있습니다. 일본에 오시면 말(馬)고기를 한번 드셔보시길 권합니다. 외의로 맛있습니다. 산을 좋아하는 분이라면 일본에서 가장 큰 석조 불상이 있는 지바 현의 노코기리야마를 추천합니다.

- 박지훈 사원



세계 최고의 압축기, 우리 손으로 만들겠습니다

세아엔지니어링

세아업적상 기술개발부문 은상 수상팀

국내 최초로 터보 압축기를 개발했던 세아엔지니어링에서 지난해 새롭게 개선된 터보 압축기를 선보였다. 고객과 시대가 요구하는 제품, 한 단계 더 진보한 터보 압축기를 탄생시키기 위해 끊임없이 고민하고 부단한 노력을 이어온 이들을 만나본다.

국내 최초에서 세계 최고를 향해

터보 압축기는 임펠러를 회전시켜 기체를 압축시키는 기계다. 압축 공기를 이용해 공업용 기구의 동력원으로 사용하거나 원료를 이송하는 데 쓰이며, 주로 자동차, 항공, 조선 산업 현장 및 발전소 등에서 사용된다. 1994년 국내 최초로 터보 압축기를 개발한 바 있는 세아엔지니어링에서는 2015년부터 새로운 터보 압축기를 연달아 출시하고 있다. 이명희 부장을 필두로 한 9명의 세아인이 있기에 가능한 일이었다.

“‘세계 최고의 압축기 우리 손으로 만든다’가 세아엔지니어링의 슬로건입니다. 지난해 개발한 터보 압축기를 통해 그 목표에 한 걸음 더 다가섰다고 생각합니다.”

이명희 부장이 말한다. 이 부장을 포함하여 개발에 참여한 팀원들은 올해 초 신년회의에서 세아업적상 기술개발부문 은상을 수상했다.

“고객의 평가가 더욱 중요하죠. 앞으로 고객의 니즈에 맞는 제품 개발에 더욱 박차를 가할 생각입니다.”

이정원 과장은 수상의 기쁨보다 앞으로의 포부를 앞세운다.

“상을 받으면 누구든지 더 잘하고 싶은 생각이 들잖아요. 앞으로

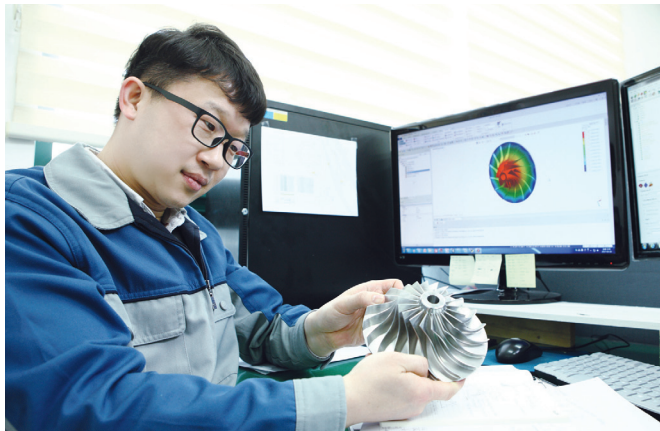
더욱 개선된 터보 압축기 개발에 매진하겠습니다.” 김성민 대리도 다부진 각오를 전한다.

효율 향상이 주요 관건

신규 터보 압축기 개발의 초점은 ‘고효율’에 맞춰졌다.

“고객은 늘 효율과 원가 경쟁력이 높은 제품을 원하니까요. 중국 압축기 제작 업체의 등장 등 시장 경쟁이 점점 치열해지는 가운데 회사의 성장을 위한 새로운 제품 개발이 절실했습니다.”





경쟁력 강화 및 시장 점유율 확대를 위해서는 반드시 혁신이 필요했다고, 팀의 막내이자 홍일점인 이정민 사원이 개발 배경을 설명한다.

“압축기 시장에서 효율은 수주를 결정짓는 가장 중요한 요소입니다. 아무리 제품 가격이 저렴해도 효율이 떨어지면 고객에게 외면당하게 되죠.” 김경목 사원도 효율의 중요성을 힘주어 말한다. 2014년 5월 1500마력의 터보 압축기 NWB1500 개발을 시작으로 신규 압축기 개발 프로젝트가 본격화됐다. 그리고 이듬해 6월, NWB1500과 함께 NWB600이 세상에 나왔다. 두 제품의 개발 성공으로 기존 제품의 한계를 극복하며 자신감을 얻게 된 이들은 여기서 멈추지 않았다. 도전은 2500마력의 중대형 고효율 터보 압축기 개발로 이어졌고, 이들은 곧이어 NWB2500 제품 개발에 성공했다.

제품 몸집 줄여 원가 경쟁력 확보

지난해 3월, 이들은 한 걸음 더 나아갔다. NWB2500 Compact 제품 개발에 착수한 것. 말 그대로 NWB2500에서 사이즈를 축소한 콤팩트한 터보 압축기의 개발이다. 집채만한 압축기의 몸집을 작게 만드는 일은 그리 간단한 일이 아니었다. 우선 불필요한 부품부터 축소했다. 압축기를 가동시키는 기어의 사이즈를 줄였다. 기어 박스도 소형화하고 각 기어 간의 중심거리도 좁혔다. 압축기 전체를 감싸는 외부 주물의 두께도 축소했다. 전체적으로 외형의 크기를 줄이는 과정에서 압축기 작동에 문제가 없는지, 높은 효율을 유지할 수 있는지를 세심하게 검토하는 작업이 병행됐다. 해외 기술에 의존하던 설계도 독자 설계로 해결해냈다. 이윽고 총 7개월의 제작 기간을 거쳐 NWB2500 Compact가 탄생했다. NWB2500과 비교해 12개의

부품이 축소됐고, 높이와 가로폭 모두 현저히 줄었다.

“제작에 필요한 소재 비용이 줄어든 것은 말할 것도 없죠. 여기에 완제품 수출 시 물류비도 절감할 수 있게 됐습니다.”

김현수 과장의 설명에 따르면 기존 터보 압축기는 표준 사이즈의 컨테이너 박스에 들어가기에는 너무 컸다고 한다. 자연히 추가적인 물류 비용이 발생했다. 그런 점에서 몸집을 대폭 줄인 NWB2500 Compact는 제작 원가도 절감하고 수출 경쟁력 및 수주 가능성을 높였으니 두 마리 토끼를 잡은 셈이다.

굴하지 않는 노력으로 일궈낸 결실

세상에 고통 없이, 어려움 없이 이루어지는 혁신이 있을까? 이들의 개발 과정도 그러했다. 선진 터보 압축기 개발사들에 비해 개발 시스템도, 가용 인원과 참고 자료도 턱없이 부족했다. 시험 설비의 제약으로 일관된 데이터를 얻기 위해서는 더 많은 시간을 투자해 수차례 테스트를 감행해야 했다. 설계 공학부터 접근하며 하나씩 시스템을 갖춰나갔다. 맨 파워 및 시스템을 구축하며 실제 개발 작업을 동시에 진행하기 위해서는 더 부단한 노력이 필요했다.

“압축기의 크기를 줄이면서 부품 사이의 거리가 좁아지다 보니, 부품 간 간섭으로 인한 문제가 빈번하게 발생했습니다.”

어느 한 부분을 줄이면 다른 부품에 문제가 생겼다. 그 문제를 해결하면 또 다른 부품에 문제가 발생했다. 그때마다 부품의 모양과 배치를 변경하며 재설계했다. 압축기가 완전히 조립되는 순간까지 마음을 놓을 수 없었다며 최영학 사원은 지난날의 어려움을 토로한다. 늦은 밤까지 테스트를 진행하다 기계 소음에 대한 인근 주민의 항의로 시험을 중단해야 했던 일도 있었다. 정해진 납기까지 시간은 한없이 짧게만 느껴졌다. 그래도 이들은 해냈다. 비바람에 흔들리며 꽃이 피어나듯, 주어진 상황들을 극복하며 이들의 역량도 한 뼘 더 자랐다.

저 홀로 피는 꽃이 어디 있으랴

개발팀의 설계와 요구에 손과 발이 되어준 생산팀 사람들, 압축기 개발에 대한 많은 경험을 바탕으로 프로젝트의 방향을 이끌어주신 연구 소장님. 돌아보면 고마운 사람이 한둘이 아니다.

이분들이 없었다면 신규 터보 압축기 개발은 결코 가능하지 않았을 거라고 고민우 대리님과 임균 대리가 입을 모은다. 이명희 부장은 ‘가능성을 믿고 전폭적으로 지지해주고, 도전 의식을 심어준 회사에도 꼭 고마움을 전하고 싶다’고 말한다. 그런가 하면 이정원 과장은 압축기 개발 과정을 명랑해전에 빗대어 표현한다. 적은 인원으로 치열한 경쟁 시장에서 겨룰 수 있는 제품을 만들어 낸 팀원 모두에게 ‘잘 싸웠다’고 말하고 싶다. 그는 세아 가족에게 전하는 각오의 말도 덧붙인다.

“철강소재 전문 기업인 세아 속에 ‘기계인의 세아’가 있음을 널리 알릴 수 있도록 최선을 다하겠습니다.”

이명희 부장과 팀원들은 고효율 터보 압축기 NWB600, 900, 1500 모델의 콤팩트화 작업을 앞두고 있다. 커다란 몸집의 컴퓨터가 손안의 핸드폰으로 진보를 거듭해왔듯, 기술의 변화가 시장을 이끌고 세상을 변화시켜왔듯, 이들의 혁신도 멈추지 않을 것이다.





왼쪽 세아베스틸 군산공장 연주팀 **공필성** 계장 오른쪽 세아베스틸 군산공장 에너지관리팀 **공필재** 주임

웃는 모습도 목소리도 판박이 세아베스틸 공필성 & 공필재 쌍둥이 형제

흔히 아주 가까운 관계를 일컬어 ‘떼려야 뗄 수 없는 사이’라고 표현한다. 일란성 쌍둥이야말로 이 말에 가장 어울리는 사이가 아닐까? 한낱한시에 태어나 줄곧 형제이자 가장 친한 친구로 자란 두 사람. 세아베스틸 군산공장에 함께 근무하는 공필성 계장, 공필재 주임 형제를 소개한다.

Ctrl+ C, Ctrl+V 똑 닮은 두 사람

웃는 표정도, 걸음걸이도 똑같다. 말할 때의 제스처도 똑 닮았다. 신이 인간을 Ctrl+ C, Ctrl+V 해놓은 듯한 모습. 세아베스틸 군산공장 연주팀 공필성 계장과 에너지관리팀 공필재 주임은 일란성 쌍둥이다. 헤어 스타일이 조금 다르고, 다른 옷을 입고 있을 뿐. 두 사람의 모습은 한마디로 판박이다. DNA의 위대함에 경이로움마저 느껴진다. 똑같은 얼굴을 한 두 사람을 동시에 마주보고 있으면 누가 형이고, 누가 동생인지 자꾸만 헷갈린다.

“어릴 때 사진을 보면, 누가 누군지 저희도 잘 모르겠더라고요.” 공필성 계장이 웃음 띤 목소리로 말한다. 1978년 7월 20일 낮 12시, 공필성 계장이 먼저 태어나 형이 됐다. 그리고 30분 뒤 동생 공필재 주임이 형의 뒤를 따라 세상에 나왔다. 이후 서른 아홉 해가 지나도록, 군복무 기간을 제외하고 두 사람은 늘 함께였다.

쌍둥이라 가능한 분신술

보통 사람들은 상상할 수 없는 쌍둥이만의 에피소드가 무궁무진하다. 길을 가다 낯선 사람이 친근하게 인사해서 당황했는데, 알고 봤더니 형이나 동생의 지인이었다는 일은 다반사. 솔하게 비슷한 일을 겪다 보니 이제는 낯선 사람이 아는 척을 해오면 ‘형입니다’ 또는 ‘동생입니다’라는 대답이 자동으로 나온다.

제작년, 공필성 계장이 우수사원으로 선정됐다. 부부가 포상으로 3박 4일 해외여행을 떠나며 당시 8개월 된 막내아들을 외가에 맡겼다. 엄마아빠와 처음 떨어진 아이는 첫날부터 울음을 터뜨렸다. 아무리 어르고 달래도 아이가 울음을 그치지 않자, 사돈 어르신은 공필재 주임에게 전화로 SOS 요청을 했다.

“사돈 댁에 바로 달려갔죠. 조카 영찬이가 저를 보더니 아빠인 줄 알고 울음을 그치더라고요. 한참을 놀다가 편안한 얼굴로 잠든 모습까지 보고 왔어요.”

이후 형의 여행 기간 동안 공필재 삼촌은 퇴근 후에는 안경을 쓰고 아빠로 위장한 채 조카와 놀아주었다고 한다.

입맛과 취향, 취미까지 닮은꼴

얼굴뿐 아니다. 목소리는 낮아주고 길러주신 어머니도 분간하지 못할 정도라고 한다. 흡사 한 사람이 말하고 있는 것 같다.

“결혼 12년차인 형수님도 제가 전화로 형인 척하면 알아채지 못 하더라고요.”

가끔 장난기가 발동하면 형제는 이렇게 목소리 장난을 치기도 한다. 오직 쌍둥이만이 누릴 수 있는 유쾌한 장난이다. 푸른색 계열을 선호하고, 육류를 즐기는 입맛과 취향까지 비슷하다. 심지어 두 사람이 각자 구입한 아내의 선물까지 똑같았던 일도 있다. 같은 날 태어나 같은 옷을 입고 같은 학교를 다닌 두 사람은 이제 같은 직장인 세아베스틸 군산공장에서 함께 근무하고 있다.

“제가 2002년에 먼저 입사했습니다. 2004년 세아그룹 편입 이후 회사가 급성장하는 모습을 보며, 동생에게 좋은 회사에 같이 다녔으면 좋겠다고 권유를 했죠. 동생도 흔쾌히 응해서 2008년에 신입사원 공채를 통해 입사하게 됐습니다.”

늘 함께 시간을 보내며, 좋은 것을 같이 나누고 공유해온 사이였기에 어쩌면 당연한 선택이었는지도 모른다. 이 뿐만이 아니다. 쌍둥이 형제는 사내 야구동호회인 세아스틸러스에서 함께 뛰고 있다. 포지션도 둘 다 외야수. 서로 상대방의 야구에 대한 열정과 실력에 후한 점수를 준다.

그래도 형은 형, 동생은 동생

모든 것이 닮았지만 두 사람은 엄연히 각자의 지문을 가진 다른 인격체. 형인 공필성 계장이 차분하고 침착한 노력형이라면, 동생 공필재 주임은 활동적이고 진취적인 도전형이다.

“어릴 때 친구와 다투다가 수세에 몰리면, 형이 울며 달려와 함께 싸워줬어요. 저희가 특별히 싸움을 잘하지는 않았지만 다른 친구들에게는 ‘2인조’라서 함부로 덤빌 수 없는 상대였죠.”

공필재 주임은 이렇게 말하며 ‘형만한 아우 없다’고 형을 추켜세운다.

야구 경기에 함께 출전했을 때, 동생이 삼진을 당하면 본인보다 더 안타까워하는 형. 형과 같은 직장에 있다는 것만으로도 든든하고 큰 힘이 된다고 말하는 동생. 똑같은 모습을 하고 있어도, 30분 차이라도 형은 형이고, 동생은 동생인 모양이다.

형과 아우를 구분하는 가장 쉬운 방법은 ‘안경’이다. 예전부터 공필성 계장만 안경을 착용해왔다. 쌍둥이라도 시력은 별개의 문제인가 싶었는데, 아니나 다를까 공필재 주임도 최근 시력이 많이 떨어졌다고 한다.

“그래도 저는 운전 중이나 휴무일 때만 안경을 착용하고 있어요. 저마저 안경을 끼면 주변 분들이 알아보기 어려울 것 같아서요.”



두 배의 효심, 두 배의 애사심

공필성, 공필재 형제는 별다른 일이 없어도 자주 통화를 한다. 하루 5~6회 정도. 업무 전화를 제외하고는 서로가 서로에게 ‘통화 건수 1순위’다. 두 사람의 집도 불과 5분 거리. 늘 가까이 지내며 조언과 격려를 아끼지 않는 형제이자 가장 친한 친구다.

“같은 회사에 다니면서 우애가 더욱 돈독해진 것 같습니다. 잘못된 부분이 있으면 서로 지적도 해주고 고민도 나눌 수 있으니까요.” 서로 근무 패턴도 잘 알고 있으니, 가족 여행 등을 논의할 때도 일정 조율이 일사천리로 진행된다.

“쌍둥이를 낳아 기르시느라 두 배로 고생하신 부모님께 늘 감사

합니다. 앞으로 두 배로 행복하게 해드리고 싶어요.”

효심마저 똑 닮은 쌍둥이 형제는 ‘효자 아들이 되겠다’고 이구동성으로 말한다.

회사에서도 서로를 지지해주고 응원해주는 선후배이자 동료인 두 사람. 앞으로도 서로에게, 세아베스틸 가족들에게 술선수범하는 자세로 모범이 되겠노라고 형제는 입을 모은다.

인생을 향해 미소 지으면 미소의 반은 자신의 얼굴에 나타나고, 나머지 반은 타인의 얼굴에 나타난다는 티베트 속담이 있다. 마주보고 웃음짓는 두 사람. 공필성, 공필재 쌍둥이 형제는 지금도 닳아가는 중이다.



따뜻한 커피 한 잔 어때요? 세아카페 - 커피랩 세아

숨씨 좋은 바리스타가 커피를 추출해 낸다.
커피 향기가 지친 마음을 부드럽게 어루만진다.
기분 좋은 음악 속에 잠시 잃었던 여유를 되찾는다.
커피가 주는 휴식. 세아타워 5층에 위치한
세아카페가 선사하는 그윽한 특권이다.

세아인들의 일상 속 힐링 공간

철강 전문 기업 세아를 딱딱하고 차가운 이미지로만 생각했다면, 통합사옥 5층에 첫발을 딛는 순간 ‘어라’하고 놀랄지도 모른다. 그윽한 커피 향기로 따뜻하고도 편안한 분위기를 자아내는 곳, 세아카페가 있기 때문이다.

“아침 일찍 운동을 마치고 오시는 분, 점심식사 후 티 타임을 즐기시는 분, 잠깐의 자기 시간을 갖고자 하는 분 등 많은 세아인들이 이곳을 찾아오시죠.”

커피랩 세아(이후 세아카페)의 방종구 사장이 말한다. 방종구 사장은 세아카페를 비롯해 서교동 일대 커피랩 매장 2곳과 연희동 로스터리를 함께 운영한다. 2013년 세아카페 오픈 때부터 함께 해온 한성수 매니저는 세아카페의 총괄 운영을 맡고 있으며 세아 계열사와의 업무 협력을 담당한다. 지난해 2월 입사한 이슬선임 바리스타는 교육 및 메뉴 담당이다. 작년에 입사해 음료 제조 및 매장 관리 업무를 수행하는 조상완 바리스타까지, 세아카페 식구는 이렇게 모두 4명이다.



알고 보면 더 맛있는 프리미엄 커피

세아카페에서 처음 커피를 맛본 사람은 뛰어난 커피 맛에 또 한 번 놀라게 된다.

“가격이 저렴하다고 해서 커피 맛을 포기할 수는 없지요.”

방종구 사장의 말에 따르면 세아카페에서는 케냐, 콜롬비아, 인도네시아 등지에서 최상의 스페셜티 커피를 철저하게 선별하여 농장 직거래로 수입한다고 한다. 직접 원산지를 방문하여 농장의 환경, 재배, 가공 등 전반적인 부분을 꼼꼼히 확인하고, 세밀한 테이스팅을 통해 엄선된 생두를 가져온다는 것. 수입한 생두는 ISO 9001 인증 설비를 갖춘 커피랩 로스터리에서 직접 로스팅한다. 통합사옥 입주 당시, 카페 섭외 업무를 맡은 세아 담당자는 가장 맛 좋은 커피를 찾아내기 위해 수없이 발품을 팔았다고 한다. 그래서 찾아낸 곳이 방종구 사장이 운영하는 커피랩이었다. 직원들에게 고품질의 커피와 음료를 제공하고 싶다는 세아의 제안을 받아들인 지 벌써 5년째. 세아타워의 시작부터 줄곧 세아와 함께였다.



전문가의 솜씨로 빚어낸 탁월한 맛과 향

세아카페의 훌륭한 커피 맛은 엄선된 원두와 로스팅 덕분만은 아니다. 명마도 기수가 뛰어나야 제 기량을 뽐낼 수 있고, 제 아무리 좋은 필묵도 명필을 만나야 진가를 발휘하는 법. 방종구 사장은 2005년 바리스타 챔피언십(KBC)에서 우승한 바 있는 실력 있는 바리스타다. 미국 버클리에서 유학 당시 커피에 관심을 갖게 된 방 사장은 곧바로 바리스타의 길로 나섰다. 이탈리아에서 커피 관련 교육을 수료하고 지금은 계원예술대학교에서 바리스타 강의로도 맡고 있는 커피 경력 20여 년의 베테랑이다. 세아카페의 다른 스태프들도 커피 및 추출 관련 교육을 제대로 받은 전문가들이다.

“파트타임 직원들을 채용하는 일반 커피 전문점과 달리 세아카페의 모든 스태프는 정규직 직원입니다.”

아르바이트 직원을 채용하면 임금 비용이야 줄일 수 있겠지만 커피와 음료의 맛과 품질을 보장할 수 없다고 생각했다. 방 사장은 수익보다 전문성을 선택했다.

“매일 아침, 커피 맛의 밸런스를 맞춥니다. 맛의 균형이 흔들리지 않도록 관리하죠. 아르바이트 직원과는 직업 정신도, 스스로 알아서 일해야 한다는 마음가짐도 전혀 달라요.”

한성수 매니저의 목소리에도 자부심이 묻어난다.

그 밖에도 세아카페에서는 직원들의 전문성을 높이기 위해 지속적인 커피 관련 교육을 실시하고 있다. 커피 가루에 뜨거운 물을 부어 커피의 맛과 향, 질감을 평가하는 컵핑(Cupping) 교육과 추출(Brewing & Extraction) 교육을 분기별로 시행하고 있으며, 해외에서 전문가를 초빙하여 강의로 진행한다. 지속적인 관심과 꾸준한 노력이 있으니 커피 맛이 탁월한 것은 당연지사. 다른 커피점 매장에 비해 저렴한 가격에도 이렇게 뛰어난 커피를 즐길 수 있는 것은 세아인들만이 누리는 특권이다.

미팅, 행사 등 다양한 활동 지원

커피 하면 빼놓을 수 없는 것이 바로 분위기. 세아카페에서는 커피 맛과 품질만큼이나 음악 선정에도 신경을 쓰고 있다. 점심시간에는 되도록 발랄한 곡을, 비가 오거나 흐린 날에는 잔잔한 클래식을 틀어 놓는다. 계절과 날씨, 시간에 따라 세아카페에는

그날 그대에 꼭 어울리는 음악이 흐른다. 크리스마스 캐롤 CD를 직접 가져오는 등 듣고 싶은 음악을 신청하는 세아인도 있다. 바쁜 일과 중 잠시 마음을 내려놓고 편안한 휴식을 취할 수 있는 곳. 이곳이 세아인들에게 그런 공간이기 때문이라. 그런가 하면 세아카페는 업무 공간으로도 자주 활용된다. 테이블 간격이 널찍널찍해 조용히 즐기기도 좋지만 간단한 미팅에도 제격이다. 신년회의 오찬, 채용 설명회, 송년 음악회, CEO 세미나 등 세아에 특별한 행사가 있을 때면 행사 장소로도 활용된다. 세아카페는 그때마다 커피 파트를 맡아 지원하고 있다.

편안한 휴식을 선사하는 화합의 공간

세아카페에서는 아메리카노, 카페라떼 등 에스프레소를 활용한 베리레이션 메뉴 외에도 파나마 게이샤 및 원산지별 드립 커피를 주기적으로 선보이고 있다. 딸기, 복숭아, 귤 등 제철 과일을 이용한 생과일 주스와 건강을 생각한 오미자차, 대추꿀차 등의

메뉴도 갖추고 있어 커피에 익숙하지 않은 사람이라도 누구나 편안하게 즐길 수 있다.

“아무래도 다른 곳에서 마신 커피보다 여기 커피가 맛있더라는 이야기를 들을 때가 가장 기쁘죠.” 가장 보람을 느낀 순간이 언제냐는 물음에 한성수 매니저가 답한다.

“종종 외국 바이어 분들이 방문하여 에스프레소, 카푸치노 등을 드시고 ‘한국에서 최고의 커피를 맛봤다’ 라고 말해주실 때 자부심과 긍지를 느낍니다. 해외 출장에서 돌아와 오랜만에 세아카페를 찾은 세아인들과 인사를 나눌 때면 가족과 같은 유대감과 감동이 전해지곤 하죠.”

세아카페를 방문하는 세아인 모두에게 익숙하고 편안한 공간을 제공하고 싶다는 방종구 사장. 다른 층, 다른 공간에서 따로 근무하는 세아인들이 어우러질 수 있는 화합과 소통의 공간이기에, 오늘날 세아카페는 최상의 커피와 서비스를 통해 따뜻한 휴식을 선사하고 있다.





풀 내음 맡으며 걷고 쉬고 허브아일랜드 나들이

아무리 혹독한 겨울도 그 끝은 반드시 봄이다. 무채색의 세상이 온통 분홍, 노랑으로 화려하게 바뀌는 계절. 세아창원특수강 영업1팀의 이상현 과장도 가족과 함께 새봄을 즐기기 위해 <허브아일랜드>를 찾았다.

세아창원특수강 영업1팀 이상현 과장 가족



도심에서 한 걸음, 초록이 가득한 곳

도심에서는 쉽게 느낄 수 없는 봄을 만나려고 수많은 가족, 연인들이 포천에 위치한 허브아일랜드를 찾았다. 여기저기 카메라 셔터 소리와 즐거운 환호성이 가득하다.

“지난 겨우내 야외 활동을 거의 하지 못했는데, 오랜만에 가족과 함께 밖에 나오니까 좋네요. 사진도 많이 찍고, 가족과 한결 친밀해지는 시간을 만들고 싶습니다.” 이상현 과장도 이런 이유로 오늘 가족과 함께 허브아일랜드를 찾았다.

주로 주말 분리수거와 청소를 담당한다는 이상현 과장, 집안의 절대 권력자인 아내 박성열 씨, 장난꾸러기 장남 주형이와 귀염둥이 막내 예린이까지. 이 과장의 가족은 이렇게 네 식구다.

“아내는 지혜로운 엄마인 동시에 남편의 내조에도 부족함이 없습니다. 항상 감사해요. 예전 직장에서 잘나가던 팀장님이었는데, 지금은 자기 경력을 포기하고 두 아이 키우는 데 집중하고 있어요. 그 부분이 늘 미안하지요.”

가족 사랑을 해달라는 요청에 이상현 과장은 아내에 대한 고마움과 미안함을 먼저 이야기한다. 결혼 11년차 부부. 연애한 시간까지 합하면 서로를 알아온 지 어언 21년이다. 40대 초반의 부부는 인생의 절반가량을 서로의 곁에서 보냈다.

대구에서 대학시절을 보내며 사랑을 키워가던 두 사람은 이상현 과장이 서울의 회사에 입사하며, 장거리 연애를 하게 됐다.

주말마다 열차를 타고 오가며 데이트를 이어가던 중, 결혼이라는 ‘합리적 결정’에 이르렀다고. 이상현 과장이 농담을 섞어 말하지만, 먼 거리에도 식지 않는 마음을 확인했기에 그 결정이 가능했을 것이다.

장난꾸러기 장남, 귀요미 대장 막내

눈가에 장난기가 가득한 아홉 살 주형이는 친구들은 물론 가족들에게도 장난치기를 좋아하지만 엄마가 밥상을 차릴 때면 수저도 올려놓고, 심부름도 잘하는 착한 아이이다. 요즘엔 ‘포켓몬 스타’에 푹 빠져있다.

“꼬부기, 포니타, 페르시온, 고라파덕도 잡았어요.”

알기 어려운 포켓몬의 이름을 열거하는 뿌듯한 표정의 주형이. 이런 주형이를 위해 이상현 과장은 틈나는 대로 아이들과 함께 포켓몬 사냥에 나서기도 한다고.

깜찍한 미소가 귀여운 예린이는 올해 일곱 살이다. 공주 치마, 공주 머리, 공주 인형을 좋아하는 ‘자존감 높은 핑크 공주님’이 자 집안의 귀요미 대장이지만, 유치원 친구들 사이에서는 리더십을 발휘하며 호령하는 ‘꼬마 선생님’이라고. 새로운 것에 대한 두려움이 없고, 도전하는 것을 좋아하는 예린이는 최근 발레와 피아노도 새로 시작했다.

여느 아빠들처럼 평일에는 아이들과 함께할 시간을 내기가 쉽지



않다는 이상현 과장. 그만큼 주말에는 되도록 가족과 함께 보내기 위해 노력하며 마음을 기울인다. 토요일 저녁 8시에는 가족끼리 둘러앉아 마음속 이야기를 나누는 시간도 갖는다. 부모로서 그저 다그치고 가르치는 것이 아닌 아이들의 이야기를 듣고 이해하기 위해서다.

“저녁에 일찍 퇴근하는 날에는 아이들에게 동화책을 읽어줘요. 신데렐라, 백설공주 등 동화 속 등장인물의 목소리까지 연기하면서 말이죠.” 아내 성열 씨의 증언 역시 이상현 과장이 ‘자상한 아빠’임을 증명한다.

향긋한 허브 화분을 심어요

본격적인 나들이에 앞서 가족은 허브 화분 심기에 나섰다. 각자 원하는 색의 화분을 고르라는 말이 떨어지기가 무섭게 예린이는 ‘나는 핑크색’을 외친다. 그 다음은 유성펜으로 화분에 원하는 그림을 그려 넣을 차례. 얼마 전까지 미술학원에 다닌 두 아이는 화분을 도화지 삼아 자신만의 창의력을 발휘한다. ‘아기 나무’를 그리는 예린이와 봄의 하늘을 활활 날아다니는 나비를 그리는 주형이. 둘다 사뭇 진지한 표정이다. 예린이는 나무의 초록 잎사귀를 색칠하려다 아끼는 분홍 원피스에 유성펜을 묻혀버렸지만, 아랑곳없이 그림에만 집중한다. 빨래 걱정은 온전히 엄마의 몫이 된다.

색칠을 마친 화분에는 로즈마리를 심기로 한다. 로즈마리는 잎이 자라면 잘라내어 차를 끓여 마실 수 있고, 건조한 환경에서도 잘 자라 초심자도 쉽게 도전해볼 수 있다.

배양토를 화분의 절반쯤 담은 후, 모종의 뿌리가 다치지 않게 살살 들어올려 화분에 옮겨 놓는다. 허브 모종과 화분 사이의 빈 곳에 배양토를 채워 넣은 후, 적당한 힘으로 눌러주면 허브 화분 심기 완성. 가족 각자에게 향긋한 로즈마리 화분이 하나씩 생겼다.

“식목일에 유치원에서 해바라기도 심어봤어요.”

물 잘 주고 화분 잘 키울 수 있냐고 묻자 예린이는 자신의 화분 심기 경력을 자랑하며 씩씩하게 대답한다.

봄날, 활짝 핀 가족의 사랑

그다음으로 가족의 발걸음이 향한 곳은 허브식물박물관. 이곳의 허브식물박물관은 세계 최대 규모의 허브 실내 식물원으로 340여 종의 허브를 관람할 수 있다. 한 걸음 한 걸음 옮길 때마다 싱그러운 풀 내음이 따라 걷는다. 팻말에 적혀 있는 꽃 이름을 하나씩 불러볼 때마다 꽃의 고운 빛깔이 마음에 스며든다.

드디어 기대하던 곤돌라 탑승 시간. 탑승장에 도착하자 주형이가 ‘제가 운전할래요’라고 강력하게 주장한다. 짧은 코스지만 가족 4명을 실은 곤돌라의 페달을 쉬지 않고 밟기란 9살 꼬마에게 쉽지 않은 일. 중간에 ‘아빠가 대신하겠다’는 제안을 해보지만 주형이는 끝내 제 힘으로 완주를 해낸다.

“무엇이 되는 것보다 어떤 사람이 되는가가 훨씬 중요한 것 같아



요. 우선은 자신이 좋아하는 일을 하며 행복하게 살았으면 좋겠고, 둘 다 사람들에게 도움이 되는 사람이 됐으면 해요.”

‘내 것이 아닌 것에 욕심내지 않는 사람’이 되길 바란다면 이상현 과장이 흐뭇한 표정으로 아이들을 돌아본다.

“아이들은 매일매일이 새로운 사건이고 도전이잖아요. 마흔을 훌쩍 넘겨 자칫 매너리즘에 빠지기 쉬운 나이지만 아이들을 키우면서 엄마 아빠도 저절로 배우고, 새롭게 도전하게 되는 것 같아요.”

부모 나이 9살. 이상현 과장과 성열 씨는 자신들도 부모로서 아직 성장기라고 말한다.

“여기 오니까 진짜 봄이 느껴지네요.”

오늘 나들이 소감을 말하는 성열 씨의 미소 위로 봄날 오후의 햇살이 내려앉는다. 서로를 포근한 눈빛으로 바라보는 이상현 과장 가족. 이 가족의 사랑이 봄을 맞아 더욱 만개한다.

<촬영 협조> 허브아일랜드 경기도 포천시 신북면 청신로 947번길 35 T. 031-535-6494



문화 세아인을 위한 공연장 에티켓 공연장에서 박수는 언제 칠까?

클래식 음악 공연장에서는 박수치는 데에도 규칙이 있다? 한 번쯤 클래식 음악 공연장에 가본 사람은 이 말에 공감할 것이다. 음악이 완전히 끝난 것 같은데도 관객들은 박수를 치지 않고, 만약 그런 순간 누군가 박수를 쳤다면 연주자도, 객석의 관객들도 어색해하는 공기를 느꼈을 테니까. 분명 클래식 음악회장에서는 큰 감동을 받았어도 박수와 환호를 잠시 미뤄둬야 하는 순간이 있다.

글 세아이운형문화재단 홍성인 대리

박수 매너도 공연 종류에 따라

교향곡이나 협주곡처럼 여러 개의 악장으로 구성된 곡이라면 악장과 악장 사이에는 박수를 치지 않는 것이 옳다. 전체 곡의 연주가 끝나지 않았는데 박수를 친다면 연주에 방해가 될 수 있기 때문. 악장이 언제 끝났는지 잘 모르겠다면 지휘자가 객석을 향해 완전히 돌아선 다음 박수를 치기 시작해도 늦지 않다. 지휘자가 없는 공연이라면 연주자가 자리에서 일어난 후에 쳐도 된다. 성급한 박수로 음악의 여운과 잔향을 사라지게 만드는 것보다 낫다.

연주가 끝난 뒤 박수를 칠 때는 연주자들이 모두 퇴장할 때까지 치는 것이 예의다. 만약 연주가 무척 훌륭했다면 연주자들이 모두 퇴장을 한 뒤까지도 계속 박수를 칠 수 있다. 그러면 퇴장했던 지휘자와 연주자가 다시 나와서 관객들에게 또다시 인사를 한다. 이것을 ‘커튼콜’이라고 하는데 커튼 뒤로 들어간 지휘자와 연주자를 관객이 박수로 다시 불러낸다는 뜻이다. 관객들의 박수 소리가 계속되면 공연에 따라 애초 연주 목록에 없었던 ‘앙코르 곡’을 즉석에서 연주하기도 한다.

오페라, 뮤지컬, 발레는 교향곡 공연에 비해 박수 칠 기회가 많은 편이다. 오페라에선 연주가 훌륭하다고 느꼈다면 아리아가 끝날 때 언제든지 박수를 쳐도 좋다. 박수와 함께 “베네!(중다)” 또는 “브라보!(잘한다)”라고 외칠 수 있다. 남성 가수에게는 “브라보(Bravo)”, 여성 성악가에게는 “브라바(Brava)”, 중창이나 합창처럼 여러 명이 함께 불렀을 때는 “브라비(Bravi)”라고 해야 문법에 맞지만 그냥 “브라보”라고 해도 괜찮다.

기립 박수는 쳐야 하는가?

기립 박수(Standing Ovation)란 글자 그대로 자리에서 일어나서 박수를 치는 것이다. 자리에 그대로 앉아서 박수를 칠 때보다 더 큰 감동을 받았음을 연주자에게 알리기 위함이다. 그러나 진정한 기립 박수의 의미가 퇴색될 수 있으므로 기립 박수를 함부로 남발하는 것은 곤란하다. 본인의 의사와는 반대로 다른 사람이 기립 박수를 보낸다고 해서 덩달아 일어나서 박수 칠 필요는 없다.

클래식 음악 공연장에서 박수를 언제 치는가의 문제는 단순히 지식의 문제가 아

니다. 그래서 오히려 연주가 끝나자마자 곧바로 연주자에게 보내는 갈채는 음악이 주는 감동의 여운을 일순간 깨뜨려버리는 방해 요소가 되기도 한다. 우리가 록 음악 콘서트에 가서 가만히 앉아 눈을 감고 음악을 감상하지 않듯, 클래식 음악 콘서트에서의 박수치기 역시 그 음악의 문화일 뿐이다. 클래식 음악 공연장이라는 공공장소에 모인 사람들의 나름의 규칙, 혹은 같은 공간에서 음악을 감상하고 있는 다른 이를 배려하는 에티켓인 것이다.

공연장에서 박수를 쳐야 할 때

- 오케스트라 악장(樂長)이 입장할 때
- 지휘자가 입장할 때
- 협연자를 앞세워 지휘자가 등장할 때
- 악장과 악장 사이가 아닌 모든 곡이 끝난 후에
- 오페라 아리아가 끝날 때(단, 감동이 있을 때)
- 지휘자가 무대 뒤로 사라졌다가 다시 입장할 때
- 연주가 끝난 후 지휘자가 독주자를 일으켜 세울 때
- 지휘자가 오케스트라 단원 전체를 일으켜 세울 때
- 협주곡이 끝난 후 지휘자가 협연자의 손을 잡고 인사할 때
- 앙코르 곡 연주가 끝났을 때
- 실내악 공연에서 단원들이 함께 입장할 때
- 곡이 끝난 후 지휘자가 객석 쪽으로 완전히 돌아서서 얼굴에 미소를 띠 때

세아그룹



그룹 사보, 인스파이어 어워드 수상

세아그룹의 사보 <세아가족>이 미국 커뮤니케이션 연맹(LACP)이 주관하는 전 세계 기업 사보 경진대회인 인스파이어 어워드(Inspire Awards)에서 플래티넘 대상을 수상했다. 인스파이어 어워드는 산업 분야나 기업 규모와 상관없이 오직 기업 커뮤니케이션 출판물의 우수성을 심사해 시상한다. 세아가족은 9개 평가지표 중 8개 지표에서 만점을 받았으며 총점 99점을 기록하여 Top 25 world wide 부문에서도 전 세계 참가 기업 중 2위를 차지했다.

세아창원특수강



창립 51주년 기념식

3월 17일, 세아창원특수강은 창원공장 사무동 강당에서 창립 51주년 기념식을 개최했다. 이날 행사에는 세아창원특수강 임직원 150여 명이 참석했으며, 우수 고객사 및 공급사, 협력사에 대한 감사패 수여와 모범직원에 대한 포상이 진행됐다. 이지용 대표는 이날 맞바람을 향해 뜻을 편다는 '역풍장바'의 자세로 100년 기업을 향해 정진해나가자고 당부했다.

세아제강



가스텍 2017 참가

4월 4~7일, 세아제강은 일본 도쿄에서 열리는 '가스텍 2017'에 참가했다. 이번 행사는 가스·오일 업계 기업들이 참가해 제품을 전시하고 기술적 교류를 하는 국제 행사로, 약 470여 개의 관련 기업과 1만여 명의 관람객이 참가했다. 세아제강은 국내 대표 강관 제조업체로 참여해 고부가가치 제품을 전시하며 관람객들의 이목을 집중시켰다. 특히 이번 행사에는 세아창원특수강과 이녹스텍(Innotech)이 함께 참가하여 브랜드 이미지 홍보의 시너지를 더했다.

세아 ESAB



조규환 대표이사 취임

3월 13일, 조규환 대표가 신임 세아 ESAB 대표로 부임했다. 조 대표는 취임 인사를 통해 불확실성과 다양성의 시대인 21세기에 조직의 발전을 위해서는 리더 한 사람의 능력보다는 임직원 한 사람 한 사람의 주인의식과 열정이 필요함을 강조하는 동시에 '기본 준수, 단순화, 선택과 집중'을 통해 모두가 한마음이 되어 성과를 이루자고 당부했다. 한편 그동안 세아 ESAB을 이끌어 온 유덕상 前 대표는 모든 직원과 악수를 나누며 지난 8년간의 임기를 아름답게 마감했다.

세아베스틸



세아러브하우스 봉사활동 실시

3월 18일, 세아베스틸은 어려운 이웃의 주거환경을 개선해주는 '세아러브하우스' 봉사활동을 진행했다. 이날 행사에는 세아베스틸 임직원 19명이 참가했으며 노후시설 보수, 도배 및 장판 교체, 가구 교체 등 쾌적한 주거환경을 만들어 주었다. 세아베스틸은 '세아러브하우스'를 통해 매월 3가구를 선정해 정기적으로 어려운 이웃을 위한 주거 개선 활동을 지속해나갈 계획이다.

세아메탈



창립 23주년 기념식

3월 22일, 세아메탈은 창립 23주년을 맞아 창원본사 강당에서 창립 기념 행사를 진행했다. 이날 행사에는 박익숙 회장을 비롯해 세아메탈 전 임직원이 참석한 가운데 20년 장기 근속자 및 모범사원 시상식이 함께 진행됐다. 박익숙 회장은 기념사를 통해 급변하는 글로벌 시대에도 철저한 대비를 통해, 지속 성장해나갈 수 있는 세아메탈을 만들어나가자고 당부했다.

세아제강

입사	회계팀
염준식	자금팀
박기호	구매팀
장 훈	판매기획팀
홍성원	서울영업1팀
김봉재	수출1팀
김운동	수출3팀
박진수	STS내수팀
홍서영	STS수출팀
김승은	컬러강판영업팀
이환규	순천공장 품질경영팀
이인성	포항공장 품질경영팀
백승열	포항공장 품질경영팀
정영훈	포항공장 품질경영팀
김민규	포항공장 품질경영팀
박소희	포항공장 연구개발팀
김세민	포항공장 생산팀
김완석	포항공장 생산팀
최 성	포항공장 물류팀
김지원	포항공장 물류팀
조용기	포항공장 업무지원팀
황원준	창원공장 생산팀
진 울	군산판재공장 생산팀
이웅빈	군산판재공장 생산팀
조승범	군산판재공장 생산팀
임민혁	군산강관공장 생산팀
기홍석	군산강관공장 품질경영팀
한승호	군산강관공장 업무지원팀

결혼	
이두연	포항공장 업무지원팀
김승은	포항공장 생산3팀
이승환	포항공장 생산3팀
김형준	군산판재공장 생산팀

출산	
노동환	본사 서울영업2팀
진태훈	포항공장 품질경영팀
황정연	군산판재공장 생산팀

조의	
최용규	포항공장 물류팀(부친)
김웅모	포항공장 설비보전팀(부친)
박기성	포항공장 생산1팀(부친)
이은석	자금팀(빙부)

세아베스틸

조의	
왕성도	고객기술지원센터(모친)
신현목	제강팀(모친)
정 모	제강팀(부친)
박병완	제강팀(빙부)
이동열	제강팀(부친)
정기모	압연설비팀(부친)
노수영	품질보증2팀(부친)
신정호	신수요개발팀(부친)
양제용	자재관리팀(빙모)
정보원	소형압연팀(조부)
지성진	대형압연팀(조모)
김원진	2차가공팀(모친)

세아창원특수강

결혼	
김은지	제품연구1그룹

출산	
최지식	대형압연팀
전현진	대형압연팀
박상기	대형압연팀
심상훈	2제강팀
홍광표	설비지원팀
이희정	공정연구3그룹
박주홍	제강설비팀
박종하	압연설비팀

조의	
김육환	대형압연팀(모친)
박응천	대형압연팀(모친)
표호문	3제강팀(빙부)
박창기	소형압연팀(빙부)

김정대	강관팀(부친)
박상훈	공정연구2그룹(부친)
이상현	영업1팀(부친)

세아특수강

입사	
고주석	서울 경영기획팀
김영범	서울 경영기획팀
남태우	포항 업무지원팀
김태정	포항 업무지원팀
윤상민	충주 업무지원팀

결혼	
김민지	포항 생산팀

출산	
김기범	충주 안전환경설비팀
권기범	충주 생산팀
김준영	충주 생산팀
최경환	서울 수출팀
이수민	포항 생산팀
진강원	포항 생산팀
임종혁	포항 품질보증팀

조의	
권기범	충주 생산팀(조부)
박상성	포항 안전환경설비팀(빙부)
안기환	포항 생산팀(빙부)
윤상민	포항 생산팀(조모)

세아 FS

결혼	
이민규	품질보증팀

세아 ESAB

출산	
최창현	제품개발팀

세아메탈

결혼	
조민호	서울영업팀

세아 L&S

입사	
엄정선	재경기획팀
강민수	판매영업팀
이호진	강관영업2팀
김행문	철근영업팀
김유경	철근영업팀
오영민	철근영업팀

결혼	
김행문	철근영업팀
박성림	군산영업1팀
이혜진	강관영업2팀

조의	
오대연	당진공장(조모)

세아엔지니어링

입사	
류은희	개발2팀
정광양	서비스팀

조의	
이경현	서비스팀(부친)

세아 E&T

결혼	
김지영	경영지원팀

Post Box 독자참여

Reader's Letters

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

세아가족의 열렬한 구독자입니다. 새해를 맞아 모두가 한마음 한 뜻으로 굳게 뭉쳐 새로운 목표를 향해 힘차게 질주하고자 다짐하는 세아 임직원들의 모습이 보기 좋습니다. 연초 다짐했던 마음가짐대로 최고의 철강 기업으로 비상하기를 기대하겠습니다. 뒤에서 열심히 성원을 보내겠습니다.

- 전시홍

2017년 첫 사보인 만큼 희망차고 밝은 내용이 많아 보는 사람까지 기분이 좋아집니다. 특히 '해피 패밀리' 코너는 행복한 세아 임직원 가족들의 모습을 엿볼 수 있는 기회여서 기억에 많이 남습니다. 앞으로도 밝고 에너지 넘치는 내용 기대하겠습니다.

- 김신례

이번 테마 스토리 '계획의 기술'을 인상 깊게 읽었습니다. 연초에 세웠던 수많은 목표와 계획들을 실행에 옮겨 좋은 결과를 만들어 낼 수 있는 방법들을 점검해볼 수 있는 유익한 시간이었습니다. 2017년, 모두가 목표한 것들을 이루는 한 해가 되길 바라겠습니다.

- 김윤하

추위가 물러가고 봄이 다가오는 소리가 들리는 것 같습니다. 모든 것들이 새롭고 따뜻하고 신선한 계절, 봄. 세아 임직원 여러분들에게도 화사한 봄 기운이 가득하시길 바라겠습니다. 항상 <세아가족> 사보를 통해 따뜻한 세아만의 이야기를 들려주셔서 감사합니다.

- 박진수

세아 FS 인도네시아 법인을 소개한 코너를 재미있게 보았습니다. 먼 타국에서도 가슴에 세아의 마크를 달고 정직한 땀방울을 흘리는 모습에서 감동을 받았습니다. 해외뿐만 아니라 세아의 여러 생산 현장에서 항상 웃음을 잊지 않고 행복하게 일하는 세아인들의 모습이 보기 좋았습니다.

- 손성규

사보를 읽으면 단단하게 뭉쳐진 세아만의 힘이 느껴지는 것 같습니다. 세아인들의 새해 소망 코너가 그랬고, '더불어 사는 세상'에서도 느낄 수 있었습니다. 이러한 단결력 덕분에 오늘날 세아의 발전이 있었던 것이 아닐까 싶습니다. 앞으로도 하나되는 세아를 응원하겠습니다.

- 이정주

Quiz

<세아가족> 3+4호를 재미있게 보셨나요?

다음 퀴즈 정답을 업서에 적어 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

1. 2017 세아아운형문화재단 음악회 2부 무대에서 펼쳐진 콘서트형 오페라의 작품명은?

1. 푸치니 '투란도트' 2. 베르디 '돈 카를로' 3. 도니제티 '루치아' 4. 구노의 '파우스트'

2. 세아의 대일 창구 역할을 담당하는 해외 법인, 세아재팬이 위치한 곳은?

1. 후쿠오카 2. 도쿄 3. 나고야 4. 고베

3. 세아엔지니어링의 주력 제품 중 하나로, 임펠러를 회전시켜 공기를 압축시키는 기계의 이름은?

1. 터보 압축기 2. 터보 송풍기 3. 터보 엔진 4. 가스 터빈 발전기

지난 호 퀴즈 정답자

전시홍 경기 하남시 덕산로 15번길

김신례 경기 평택시 지산천로

김윤하 경남 창원시 마산회원구

박진수 경기 평택시 장당동

손성규 전북 군산시 축동로

이정주 경남 창원시 마산회원구

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 hyunho.lee@seah.co.kr / 02-6970-0095

<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)

이다은 세아베스틸 기획팀(본사)

정보람 세아베스틸 업무지원팀(군산)

허지운 세아창원특수강 기획팀(서울)

박소현 세아창원특수강 업무지원팀(본사)

류상우 세아특수강 경영기획팀(서울)

이형호 세아특수강 업무지원팀(본사)

이상은 세아특수강 업무지원팀(충주)

서미성 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

김재홍 세아 M&S 경영지원팀

김진우 세아 L&S 재경기획팀

이상진 세아엔지니어링 경영지원팀

이상기 세아 E&T 경영지원팀



We are professional

철에 대한 세아의 실력과 전문성에는 빈틈이 없습니다.

강관, 특수강, 자동차 부품, 용접재료, 물류, IT에 이르기까지

창조적 혁신으로 하나되어 움직이는 철강소재 전문기업, 세아!

강철같은 실력으로 세상을 더욱 아름답게 만들겠습니다.

SeAH

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

세아홀딩스 세아제강 세아베스틸 세아창원특수강 세아특수강 세아FS 세아ESAB 세아메탈 세아M&S 세아L&S 세아엔지니어링 세아E&T 세아네트워크스