

‘나중에’라고 말하지 마세요

‘언젠가’라고 말하지 마세요.

적당한 때가 오기만을 막연히 기다리지 마세요.

친절한 말 한마디가 생각나거든 지금 말하세요.

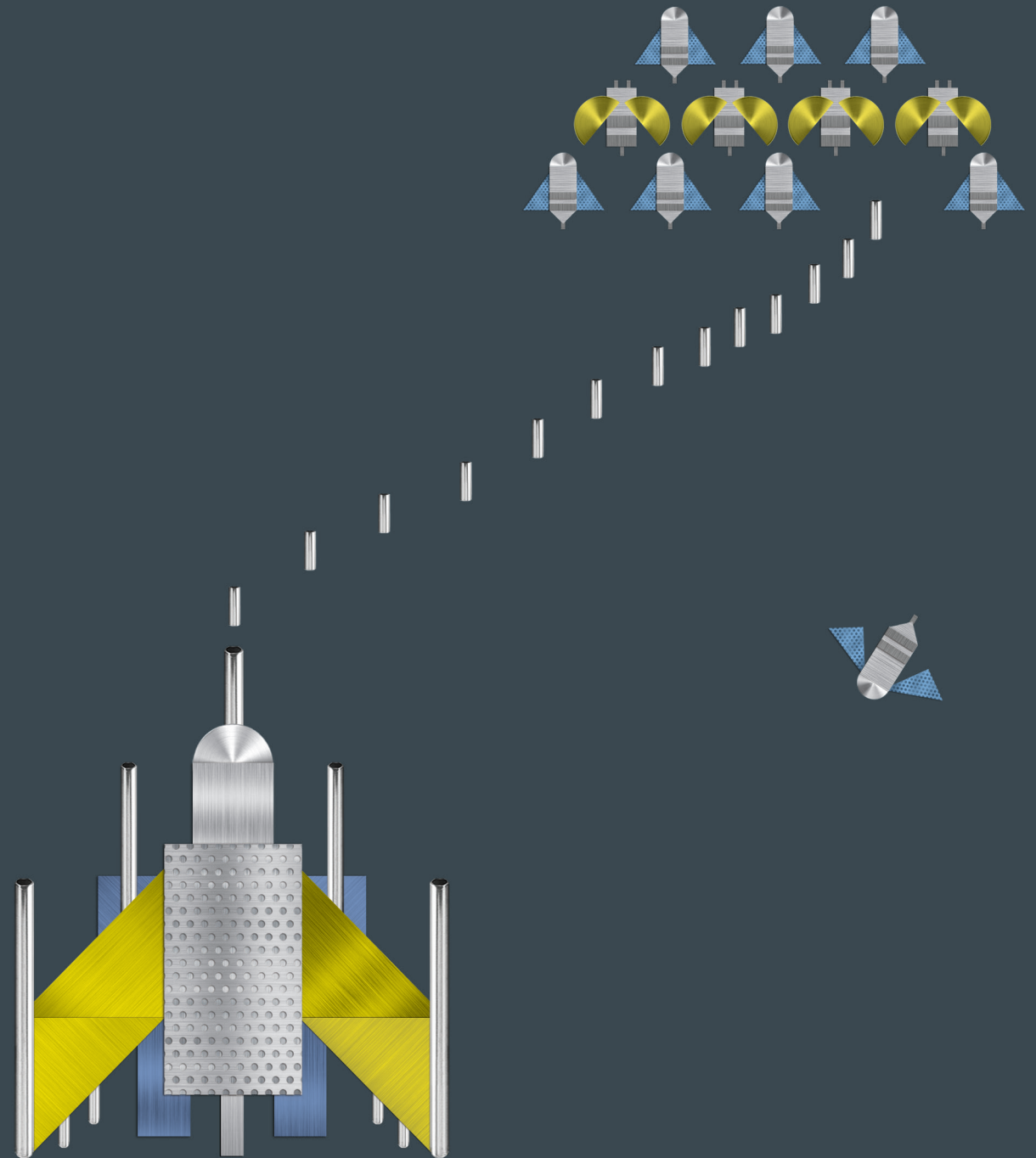
운동을 결심했다면 오늘부터 엘리베이터 대신 계단을 이용하세요.

할 일이 생각나거든 지금 하세요.

오늘은 맑지만 내일은 구름이 보일지도 모르니까요.

성공의 가장 확실한 디딤돌은 ‘지금, 바로 여기’에 있으니까요.

SēAH





Cover Story

1981년에 등장하여 선풍적인 인기를 끈 게임, 갤러그를 기억하시나요? 좌우로 움직일 수 있는 전투기를 몰며 날아오는 적들을 물리치는 게임이었지요. 날렵한 움직임으로 적들을 잘 피해가며 각각의 스테이지를 끝내면 다음 스테이지로 나아갈 수 있었던 그 옛날 게임처럼, 지금 우리도 시시각각 위협해오는 상황에 유연하고 민첩하게 대응해야 합니다. 그래야 다음 스테이지로 나아갈 수 있으니까요. 더 큰 세계가 우리를 기다리고 있으니까요.

Rising SeAH

- 04

테마 에세이

지금 해야 하는 일은 지금 하세요
- 06

테마 초대석

박성진 작가
- 10

테마 스토리

실천력 강화 맞춤 처방
- 14

세아는 지금

2017 그룹 승진자 교육
제13회 철강사랑 마라톤 대회
세아베스틸 프리미엄급 베어링강 납품 라이선스 획득
- 22

타임머신

세아의 정보화 히스토리
- 26

글로벌 세아인

SeAH Precision Mexico 영업팀

Together SeAH

- 30

팀 플레이

세아창원특수강 2제강팀
- 34

특별한 만남

세아제강 양승민 사원
세아창원특수강 김동일 사원
- 38

더불어 사는 세상

태영산업(주)
- 42

해피 패밀리

펠트 카네이션 만들기
- 46

컬처 가이드

오케스트라의 역사와 자리 배치
- 48

SeAH News
- 49

People News
- 50

Post Box
- 발행일** 2017년 6월 21일 **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.

지금 해야 하는 일은 지금 하세요

옷옷에 붙은 단추가 하나 떨어졌는데 바로 꿰매서 달지 않고
주머니에 넣어 갖고 다니면서 ‘내일 또 내일’하고 미루다 보면
결국 단추를 잃어버리게 됩니다.
여분의 단추가 없어 똑같은 모양을 찾아 보려하지만
그리 쉬운 일이 아니죠.
그래서 나머지 단추까지 모두 새것으로 바꿔 달아야 하는 수고를 하게 됩니다.
누구나 비슷한 경험 하나씩 있지 않나요?
자동차 엔진을 보호하기 위해서는 오일과 냉각수를 제때 점검해야 하듯,
그때그때 해야 할 일을 처리하지 않고 차일피일 미루면
후에 더 어려운 상황에 처하게 됩니다.
‘호미로 막을 일을 가래로 막는다’는 옛 속담처럼 말이죠.

많은 사람들이 적당한 때를 기다리느라
너무 많은 시간을 그냥 흘려버리며 삽니다.
정말 안타까운 것은 시간만 낭비하는 것이 아니라
그 과정에서 머릿속의 목표 자체가 사라져버리기도 한다는 것이죠.
훗날 무엇이 되고 싶다면 반드시 지금 뭔가를 시작해야 합니다.

잊지 마세요. ‘내일과 나중’이 아니라
‘오늘과 지금’이 승자들의 단어입니다.





실행은 재능을 만드는 슈퍼파워 박성진 작가

그 어떤 좋은 아이디어와 계획도 생각만으로는 절대 이를 수 없다.

아무리 뜨거운 열정을 지녔다해도 다짐만으로는 그 어떤 일도 이루어지지 않는다. 그래서 박성진 작가는 말한다.

실행하기에 가장 좋은 날은 바로 이 순간이라고, 목표 달성과 성공적인 인생을 원한다면

지금 당장 움직여 오늘을 변화시키라고.

저서의 제목인 <미친 실행력>은 보통의 실행력과 어떻게 다른가요?

미친 실행력은 하기 싫은 일, 귀찮은 일을 내일이나 다음으로 미루지 않고 지금 바로 하는 것이에요. 많은 사람들이 실행하기에 앞서 생각만 하다가 결국 실행하지 못하는 경우가 많습니다. 하지만 미친 실행력은 많은 생각을 하느라 시간을 허비하지 않고 생각한 순간 즉시 실행하는 단순하고 초인적인 방법입니다.

실행이 우리에게 안겨주는 가장 큰 혜택은 무엇이라고 생각하시나요?

실행은 자신감이 없는 사람에게 자신감을 부여하며, 재능이나 원하는 것을 얻게 해주는 최고의 수단입니다. 직장인들은 '미친 실행'을 통해 시키는 업무만 하는 반복된 패턴의 삶이 아닌, 이루고 싶은 것을 성취하며 또 다른 능력을 개발할 수 있습니다. 매너리즘에 빠져 무기력했던 생활이 완전히 바뀌게 되고, 성공한 '미친 실행'을 통해 또 다른 업무의 기회를 얻기도 하죠. 거창한 꿈이나 계획이 아니어도 좋습니다. 비록 소소한 목표일지라도 하나씩 실행했을 때 느껴지는 성취감, 그것은 오직 실행한 본인만이 알 수 있습니다.

‘실행은 재능을 만드는 슈퍼파워’라고 말씀하신 이유는?

계획을 완벽히 세워도 현장의 상황은 시시때때로 변하기 마련입니다. 미래는 예측할 수 없으니까요. '생각을 즉시 실행에 옮기는 것'은 단순히 급하게 일을 서두르라는 의미가 아닙니다. 당장 할 수 있는 일을 찾아 미루지 말고 바로 행동에 옮기라는 것입니다. 성공한 사람들을 보면 처음부터 거창한 계획이 있었다거나, 한 번에 엄청난 것을 '핑'하고 터뜨리지 않습니다. 현재 자신이 처한 조건 안에서 소소하게 생각을 실행하며 더 큰 실행을 불러들이죠. 특정 제품의 판매가 부진할 경우, 설문조사를 실시해 고객이 해당 제품을 선호하지 않는 이유를 찾아낼 수 있습니다. 그렇게 실마리를 찾으면 그 다음 계획을 세우고 움직일 수 있는 동력을 얻게 됩니다. 아무 것도 하지 않은 채 '왜 이 제품이 팔리지 않을까?' 고민만 거듭해봤자 답은 나오지 않습니다.

실행을 가로막는 가장 큰 적은 무엇인가요?

자기 합리화입니다. 시간이 없다고 핑계를 대거나 현실과 타협하는 자기 자신이 가장 큰 적이죠. 누군가 이 세상에서 가장 긴 거리가 '사람의 머리에서 발까지'라고 말했습니다. 실행이 실패하는 이유는 계획을 못 세워서도, 실력이 부족해서도 아닙니다.



오직 내 생각이 발끝으로 전해지지 못했기 때문입니다. '다음에, 내일부터'라는 계획은 지금 당장 멈추십시오. 지금은 하기 싫지만 다음에는 할 수 있을 것 같은 계획들이 실제 행동으로 이어질 리 없습니다. '오늘만 쉬고 내일부터는 열심히 하겠다'는 말 속에는 '오늘은 하지 않겠다'라는 부정이 숨어 있습니다. 다음 주에는, 다음 날에는 실행할까요? 그렇지 않습니다. 또 실행을 방해하는 부정의 요소들이 우리를 지배하게 됩니다. 이러한 부정의 요소를 이겨낼 수 있는 가장 좋은 방법은 내 앞에 있는 가장 작은 일을 지금 당장 시작하는 것입니다. 지금 내가 할 수 있는 가장 작고 소소한 실행부터 시작하십시오. 그 소소한 실행은 자석처럼 또 다른 실행을 끌어당길 것입니다.

미친 실행력으로 성공을 이끌어낸 경험을 소개해주세요.
2015년 1월, 대전에 위치한 대학교에서 학교 내 카페테리아 운영 기업을 찾는다는 공고문을 올렸습니다. 스파게티, 피자, 커피 전문점을 모두 소화할 수 있는 업체에게만 입찰 자격이 주어졌지요. 당시 편의점 기업 실적 부서에서 근무하고 있던 저는 그 대학교 입찰 담당자를 만나 편의점도 입찰에 참가할 수 있게 해달라고

설득했습니다. 어렵게 기회를 얻은 저는 그야말로 미친 실행을 시작했습니다. 먼저 전국 8,000개 점포에서 운영하는 모든 아이템을 조사하고, 즉석 요리와 커피 제조가 가능한지 본사 상품본부와 회의를 거듭하며 협조를 구했습니다. 수없이 많은 카페를 돌아다니며 벤치마킹을 했고, 좋은 아이디어가 떠오르면 직급에 연연하지 않고 본사 직원들에게 전화해 의견을 물었습니다. 학생들이 공부할 수 있는 미팅 룸과 화장을 고칠 수 있는 파우더 룸, 탈의실 등을 카페에 접목시켰습니다. 프리젠테이션 당일에는 발표장에 점포에서 막 구운 빵과 향 좋은 커피를 준비했습니다. 발표는 성공적이었죠. 제가 기획하고 제안한 카페는 심사위원은 물론 학생들에게 호평을 받았을 뿐만 아니라, '경계가 무너지는 편의점'으로 수많은 언론 매체에 소개됐습니다. 일본 NHK에서도 직접 방문 취재해 세계 130개국에 신개념 편의점으로 소개됐습니다. 실행은 기적을 만듭니다. 저는 사실 아이디어가 남달리 좋은 사람도 아니고 학벌과 스펙이 좋은 사람은 더더욱 아닙니다. 실행을 통해 저는 언론이 집중하고, 세계가 주목하는 기적의 편의점을 만들어냈습니다. 일단 전진하고, 즉시 실행을 함으로써 예상치 못한 결과를 얻을 수 있었고 기적을 만들 수 있었습니다.

불확실성이 높아질수록 계획보다 실행의 중요성이 높다고 말씀하신 이유는?

축구 경기를 보면 좋은 공격수는 이것저것 다 계산하며 공을 차지 않습니다. 골을 넣을 생각에만 집중하고 목표물을 보고 공을 힘껏 찹니다. 그리고 공을 향해 전력 질주합니다. 왜 운동선수들이 실행을 우선으로 할까요? 경기는 절대 자신의 계획대로 흘러가지 않기 때문입니다. 언제 어디서 돌발 상황과 위기 상황이 닥칠지 모르지요. 우리가 행하는 실행 또한 다르지 않습니다. 예상할 수 없는 미래, 언제 어떻게 바뀔지 모르는 상황에서는 너무 많은 생각과 계획보다 상황에 따른 유연하고 민첩한 실행이 더욱 중요할 수 밖에 없습니다.

저서 내용 중 '실행의 유통기한'이라는 표현이 인상적이었습니다.

내가 생각한 계획들이 머릿속에서 7일 이상 머물러 있다면 벌써 그 계획은 유통기한이 지난 계획입니다. 직장인들에게 주말은 휴식의 시간인 동시에 마음 먹은 계획이 흐지부지되는 시간이기도 합니다. 주중에 세운 계획이 주말 사이에 흐려지지 않게 하려면 일주일 이내에 반드시 구체적인 행동을 해야 합니다. 또한 너무 긴 계획을 세우지 않아야 합니다. 실행이라는 것이 시작하기도 힘든데 그 기간이 너무 길어지면 쉽게 지쳐버리게 됩니다. 큰 계획도 세부적인 계획으로 나누어 짧은 실행을 통해 경험과 자신감을 길러야 합니다. 짧은 실행이란 3개월 이내에 실행하고 결과를 얻을 수 있는 것을 말합니다. 그러한 과정을 반복하며 지속할 수 있는 힘을 기르면 그 어떤 일도 두려움 없이 해낼 수 있는 '미친 실행력'을 체득하게 될 것입니다.

마지막으로 '실행'에 대한 조언 한마디 부탁드립니다.

마음속에 있는 그것을 지금 당장 실행해 보세요. 원하는 것에 한 걸음 다가설 수 있을 것입니다. 그것은 숨겨진 재능일 수도 있고 일에 대한 새로운 시각일 수도 있습니다. 실행은 어렵지 않습니다. 여러분 머릿속에는 이미 실행에 대한 아이디어가 가득합니다. 그렇다면 그 모든 것을 언제 실행하시겠습니까? 바로 지금이 그때입니다.



Profile

지방 대학교 출신, 공모전 수상 전무, 토익 점수 0점의 저질 스펙으로 국내 유수의 기업에 모두 합격하는 기염을 토했다. 지방의 최하 매출 편의점을 전국 최고 매출 점포로 만들며 국내 주요 경제지는 물론 전 세계 130개국에 보도되어 주목을 받았다. 국내 최고 유통업체에서 전국 1위 실적을 달성한 실적 왕이자, 실행력 하나로 자신의 운명을 바꾸고 수많은 청춘들의 멘토가 된 실행가다. 저서 <미친 실행력>을 통해 '실행은 누구나 마음만 먹으면 가질 수 있는 경쟁력'임을 실패하고 있다.



실행력의 차이가 실력의 차이 실천력 강화 맞춤 처방

어떤 분야에서든지 성공한 사람의 면모를 살펴보면 행동력과 실행력이 돋보인다. 그러나 현실에서는 이런 사람만 있는 것은 아니다. 생각이 너무 많아 결정을 내리지 못하는 사람, 요령이 없거나 실패가 두려워 선뜻 행동으로 옮기지 못하는 사람, 완벽한 계획에만 치중하여 정작 실행할 에너지를 소진하는 사람도 있다. 각 유형에 따라 실천력을 강화할 방법을 알아보자.



쉽게 결단을 내리지 못하는 사람 선택의 범위를 최대한 좁혀라

생각이 너무 많은 사람들은 이러지도 못하고 저러지도 못하고 망설이고 있는 사이에 행동할 타이밍을 놓쳐버린다. 물론 뭔가를 결단해야 할 때와 행동으로 옮길 때에는 진지하게 생각하는 것이 중요하다. 하지만 끝없이 돌고 도는 생각에 사로잡혀 고민만 거듭하다 보면 결과적으로 업무의 추진을 방해하고, 신속한 의사결정을 가로막게 될 뿐이다.

남의 의견에 휩쓸려 자신의 생각이 무엇인지도 모르는 사람도 있다. 본인으로서는 ‘이렇게 하자’고 정하고 있던 차에 다른 사람이 다른 의견을 내놓으면 ‘그럴 수도 있겠구나’하고 혼돈을 일으킨다. 이런 사람은 자신의 의견이나 가치관을 지키기보다 남의 의견을 더 잘 받아들이므로 어떤 면에서는 유연한 성격이라고 볼 수도 있다. 그러나 남의 의견을 참고해서 자신의 의견을 정하는 것이 아니라, 오히려 판단이 서지 않게 된다면 여간 곤란한 일이 아니다.

아마 이런 사람은 음식점에 가서도 좀처럼 음식을 주문하지 못할 것이다. 물론 음식점에서 주문하는 것과 중대한 결정 사항을 같은 수준으로 취급할 수는 없다. 하지만 최종적으로 선택해야 하는 것이 하나뿐이라는 점에서는 같다. 음식을 고르는 일이든 중요한 일을 결정하는 일이든 최종적으로 자신이 하고 싶은 대로 정할 수 밖에 없다.

결정이 어려울 때는 선택의 가짓수를 늘리지 않도록 범위를 조금씩 좁혀보자. 타인에게 있어 옳은 선택이라고 해도 자신에게 있어서 반드시 그것이 옳은 선택이라고 단정할 수는 없으며 최종적으로는 몇 가지의 선택 항목 중에서 자신이 옳다고 생각하는 것을 선택할 수 밖에 없다. 그 결과 가령 생각대로의 결과가 나오지 않았다고 해도 자신이 선택해서 결정했기 때문에 결과에 납득하며 앞을 향해서 발을 내디뎌야 한다. 다른 사람이 뭐라 하든 최종적인 결단을 내리는 것은 나 스스로라는 사실을 잊지 말아야 한다.



자신감이 부족한 사람

매일 스스로를 칭찬하는 습관을 가져라

‘잘 안 될 거야, 어차피 난 못 해낼 거야’라며 시작도 하기 전에 미리 부정적인 결과를 짐작하거나, 실패가 두려워 시도조차 하지 않는 사람도 있다. 이런 사람들은 스스로를 긍정하고 응원하는 습관을 키워야 한다. 스스로를 칭찬하는 게 쑥스럽고 어색할 수 있다. 하지만 매일매일 한 가지씩 자신이 잘한 일을 발견하고 스스로 칭찬하는 습관을 가지면 차츰 없던 자신감이 생겨난다. 올림픽에서 3회 연속 금메달 획득의 위업을 달성한 일본의 유도 선수 노무라 다다히로는 힘든 훈련을 해야 할 때마다 ‘내가 이렇게 힘든 훈련을 끝까지 해내다니 굉장하군!’하고 자신을 고무시켰다고 한다. 경기 전에 긴장하고 있을 때에도 ‘나는 천재니까 절대로 지지 않아!’라고 스스로에게 주문을 걸었다. 자신감은 일에 의욕을 갖게 하고, 의욕을 갖고 업무에 임하면 일의 진척이 빨라진다. 일단 이런 흐름이 만들어지면 ‘적극적으로 노력하면 뭐든지 가능하다’는 자신감이 더욱 배가되기 마련. ‘나에게는 무리’라는 생각으로 주저하고 있을 때와는 달리, 실천가로 변모한 자신의 모습을 발견할 수 있게 될 것이다.

계획만 완벽하게 세우는 사람

상황에 따라 유연하게 대처하라

완벽한 준비가 갖춰지지 않으면 일을 시작하지 않는 사람이 있다. 모든 것이 다 갖춰지지 않으면 마음이 놓이지 않는 완벽주의자들이다. 하지만 무언가를 시작하는 데 완벽한 상황이 갖춰지는 어렵다. 완벽한 준비를 갖추기까지 너무 오랜 시간이 지체되어 계획 자체가 무용지물이 될 수도 있다. 아무리 주의 깊게 준비를 하고 시뮬레이션을 거듭해도 상황이 돌변해 계획에 차질이 생길 수도 있다. 이 경우 계획에만 치중하는 사람들은 ‘이번 일은 완전히 실패’라며 새롭게 시작할 의욕마저 잃어버린다. 준비가 갖춰지지 않은 상태에서의 출발이란 썩 내키는 일은 아니지만 80% 정도가 갖춰진 시점에서 출발하는 것이 오히려 좋다. 남은 20%는 업무를 추진하는 과정에서 변화하는 상황에 따라 조정하며 갖추어나가면 된다. 운동선수도 시즌 개막에 맞춰 컨디션을 최고조로 조정해두면 시즌이 시작되자마자 내리막의 상태로 접어들어 좋은 성적을 남기지 못한다. 그래서 출발 상태는 80%로 하고 경기를 하면서 컨디션을 최고조로 끌어올린다. 우리가 새로운 일을 시작하는 데에 있어서도 마찬가지다. 완벽한 준비나 상황을 요구하는 것이 아니라 80% 정도로 출발하는 것이 오히려 생각을 실행으로 옮기고, 목표를 끝까지 완수해내는 데 도움이 될 수 있다.

요령이 없는 사람

제대로 이해할 때까지 질문을 던져라

남이 한 시간에 할 수 있는 것도 무슨 이유인지 두세 시간씩 걸린다. 좀처럼 능률이 오르지 않는다. 학창 시절에도 밤새워 공부해도 좀처럼 성적이 오르지 않았다. 이런 사람들은 스스로 ‘요령이 없는 사람’이라는 생각에 위축되어 적극적으로 행동하기를 주저하게 된다. 하지만 처음부터 요령이 좋은 사람은 없다. 요령은 거듭된 경험을 통해 몸에 익혀가는 것이다. 단번에 같은 양의 밥알을 집어 초밥을 만드는 장인, 눈으로 보지 않고도 똑같은 크기로 떡을 써는 사람 등 TV 프로그램에는 수많은 달인들이 등장한다. 그들 중에는 처음부터 그 기술에 재능이 있는 사람도 있겠지만 대개는 처음부터 능숙한 것은 아니었을 것이다. 몇 번이고 되풀이하는 사이에 요령을 익히고 기술을 연마한 것이다. 자신은 요령이 없다고 생각하는 사람일수록 의문스러운 점이나 알 수 없는 내용이 있어도 질문하기를 주저한다. 그러나 모르는 상태에서 일을 시작하게 되면 실수를 할 수 밖에 없고, ‘나는 요령이 없어’라는 자학의 무한 루프에서 헤어나올 수 없다. 다른 사람에게 질문하기를 꺼리는 사람들은 자신만 모르고 다른 사람은 모두 안다고 생각하거나, 쉬운 것을 물으면 상대방이 귀찮아할 것 같아서 주저한다. 하지만 이는 쓸데없는 걱정이다. 질문하는 것이 불편하더라도 모르는 부분은 확실히 이해하고 진행해야 일을 그르칠 위험을 줄일 수 있다. 잘 모르는 부분이나 확인하고 싶은 부분이 있을 때는 용기 내어 질문을 해보자.

질문을 통해 상사나 선배의 기술을 배우고 자기 것으로 만들어나 가면 차츰 일의 요령이 생긴다. 곤란한 일이 있을 때에는 선배와 편하게 상담할 수 있고, 일의 스트레스도 상당히 줄어든 것이다.

실천과 행동을 가로막는 요인을 리스트로 정리하여 자신에게 해당하는 항목이 있는지 체크해보자. 일의 절차와 우선순위를 정하는 데 서툴거나, 집중력을 오래 유지하는 것이 어렵지는 않은지, 문제 발생 시 허둥지둥하게 되지는 않는지, 바쁠 때도 남의 부탁을 잘 거절하지 못하는 성격 탓에 정작 자신이 해야 할 일을 제대로 수행하지 못하는 것은 아닌지 등, 자신이 세운 계획을 제대로 실행에 옮기지 못하는 이유를 제대로 파악하면 해답을 찾을 수 있을 것이다.

참고 서적 사이트 시계타 <실천하는 행동력>



달라진 직급, 새로운 사명감

2017 그룹 승진자 교육

세아그룹 계열사 승진자들에 대한 직급별 교육이 에스원 천안연수원에서 실시됐다. 교육에 참가한 승진자들은 실습 위주의 교육을 통해 업무 역량을 익히며 새로운 직급에 걸맞은 인재가 되겠다는 각오를 다졌다.



직급별 역할 인식 위한 합숙 교육

승진은 더 많은 권한을 부여하는 동시에 한층 무거운 책임감과 전문성을 요구한다. 주어진 역할도, 필요한 역량도 달라진다. 해당 직급에 대한 업무 기준을 올바르게 이해해야 하며, 무엇보다 새로운 직급에 걸맞은 소양을 갖춰야 한다.

세아는 그룹 승진자들이 변화된 역할을 제대로 인식하고 정체성을 확립할 수 있도록 직급별 교육을 실시했다. 이번 교육은 3월 15일부터 5월 26일까지 직급별 1~2차, 총 6차에 걸쳐 모두 221명의 승진자(부장 25명, 차장 44명, 과장 75명, 대리 77명)를 대상으로 진행됐다. 또한 교육 참가자들은 2박 3일(부장급, 차장급, 과장급)에서 3박 4일(대리급)의 교육기간 동안 합숙을 통해 계열사 구분 없이 친분을 쌓으며, 동일 직급 간의 고민과 경험을 나누는 시간도 가졌다.

CEO와 임원이 직접 강연에 나서

지난해까지 부/차장급 승진자 교육을 공동 운영했던 것과 달리 올해부터는 신입

부장과 차장 교육을 분리했다. 동일 직급 간 보다 자유로운 토론을 통해 교육 효과를 높이기 위함이다. 신입 부/차장 교육에는 CEO 특강이 신설됐다. 세아창원특수강 이지용 대표와 세아 L&S 조윤삼 대표가 강연자로 나서 경영진이 기대하는 신입 부장, 차장의 역할에 대한 이야기를 전했다. 과장급 교육에서는 세아제강 남형근 상무와 세아창원특수강 이상은 전무의 강의를 통해 중간 관리자의 책임의식에 대한 이야기를 나눴다. 대리급 교육에서도 임원 특강이 진행됐다. 세아베스틸 소진왕 이사와 세아제강 조영빈 이사는 대리 승진자들에게 '나에게 주어진 역할이 무엇이고, 어떤 목표를 갖고 일해야 하는지'에 대해 오랜 업무 경험을 바탕으로 생생한 가르침을 전했다.

“관련 업무에 대해 많은 경험을 지니신 임원 분들의 이야기를 직접 들을 수 있어서 좋았습니다. 앞으로 어떤 생각과 자세로 업무에 임해야 하는지 다시 한번 생각해 보는 계기가 되었습니다.” 세아 L&S 군산 영업2팀 박현영 대리는 ‘임원 특강이 특히 인상 깊었다’고 말하며 이번 승진자 교육에 대한 소감을 전했다.

필수 역량에 따라 체계화된 교육 편성

직급별 필수 역량에 따라 특강 내용도 차별화했다. 신입 부/차장은 ‘소통’, 신입 과장은 ‘도전과 성취’, 신입 대리는 ‘전문성’을 중심으로 리더십 특강을 운영했다.

신입 부/차장 교육에서는 조직의 가치와 성과를 촉진하고 목표를 달성하는 리더십을 위한 전략적 사고, 성과 관리 방법 등을 다루었으며, 팀원과의 파트너십, 코칭 방법 등 리더의 커뮤니케이션에 초점을 맞춘 교육도 진행됐다.

신입 과장을 위해서는 중간 관리자로서 필요한 상사와의 관계 구축, 업무 및 성과 관리, 갈등 관리 중심의 교육이 진행됐다.

업무 전문성을 강화해야 하는 대리 승진자들은 스마트워크, 경영 시뮬레이션 시간을 통해 업무 목표 및 계획 수립, 전략적 보고 및 문서 작성 방법, 시장과 기업의 가치 등을 이해하는 시간을 가졌다.

이번 승진자 교육에서는 명사들을 초청하여 심도 깊은 강의 커리큘럼을 마련했다. 신입 부/차장 교육에서는 디키뮤직의 이두현 대표를 초청하여 멋진 밴드 공연과 함께 음악을 바탕으로 리더십의 중요성을 전했다. 특히 그는 세계적으로 성공한 뮤지션들의 탄생 비화과 그들의 성공요인을 설명하며 리더의 역할과 사명감을 강조했다. 과장급 교육 특별 강사로 초대된 대한양공협회 서거원 전무는 20년간 국가대표 감동을 역임하며 느낀 ‘도전과

열정의 중요성’을 전했다.

“대한민국 양공이 지난 30여 년간 세계 정상 위치를 지키고 있는 것은 경이로운 일입니다. 하지만 그 이면에는 성과가 나오지 않으면 공멸한다는 절박한 열정이 있었습니다.”

아울러 그는 ‘기존 성적만이 아니라 철저하게 선발전을 통해 국가대표를 뽑는 투명한 운영 방식이 새로운 금메달리스트를 키워내는 힘’이라고 말하며 성과 및 팀원 관리의 중요성을 강조했다.

대리급 교육에는 ‘팀과 리더 이야기’의 박태현 대표가 특별 강사로 나섰다. 그는 18년간 대기업에 근무한 경험을 바탕으로 ‘성과를 잘 내고 인정받는 A-Player가 되는 방법’ 등을 설파했다.

세아인의 기본과 원칙, 팀워크 함양

팀워크 함양과 신뢰 구축을 위한 다양한 체험 교육도 실시됐다. 교육 첫날에 진행된 짚라인(Zipline) 체험, 암벽 등반 등 Build Trust & Teamwork 프로그램은 어려운 상황에서도 포기하지 않는 도전 정신을 일깨우고 동일 직급 승진자 간의 친밀감을 높였다.

“동료들의 응원을 받으며 암벽 끝까지 올랐을 때, 앞으로 어떤 어려운 일도 해낼 수 있을 것 같다는 자신감과 성취감을 느낍니다.” 세아창원특수강 제품연구1그룹 김자령 대리는 이렇게 말하며 ‘새로운 직급에 대한 부담이 컸지만 이제는 두려움 없이 도전할 수 있을 것 같다’고 전했다. 이외에도 저녁 캔미팅 시간을 통해 동일 직급 승진자들이 일과 후 가볍게 맥주를 마시며 경험과 정보를 공유하고, 네트워크를 구축할 수 있는 화합의 장을 마련했다. 또한 명상을 통해 일과 삶을 성찰하는 Mind Power Up, 윤리 및 준법 경영에 대한 교육 과정도 편성하여 세아인으로 갖춰야 할 기본과 원칙을 재인식할 수 있도록 했다.



자연스러운 직무 역할 체득에 초점

“부르는 호칭부터 달라지다 보니 막중한 사명감을 느낍니다. 회사의 기대에 어긋나지 않도록 제 역할을 충실히 다하겠습니다.” 세아엔지니어링 영업팀 윤웅기 대리는 교육을 마친 후, 새로운 직급에 대한 소감과 각오를 전했다. 세아 ESAB 제품개발팀 정재현 대리도 ‘이번 교육이 많은 깨우침을 주었다’고 말하며 ‘그동안 느슨해졌던 마음을 이번 교육을 통해서 새롭게 환기시킬 수 있었다’고 덧붙였다. 세아창원특수강 김자령 대리 역시 ‘좀더 무게가 실리게 될 대리 업무를 성실히 수행하여 회사 발전에 기여할 것’이라고 각오를

밝혔다.

“이론 중심의 단순한 직무 교육이 아니라 실습과 토론 중심의 교육을 통해 승진자들 스스로 직급별 역할을 인식하고 체화하는 데 주안점을 두었습니다. 서로 생각과 경험을 나누고, 같은 직급의 동료 간에 고민을 공유함으로써 자연스럽게 직무 역할과 실무자로서의 전문성을 함양할 수 있도록 교육 프로그램을 구성했습니다.”

금번 교육 과정을 담당한 세아홀딩스 인재경영팀 황혜정 대리는 이렇게 말하며 회사가 추구하는 가치에 맞는 인재를 위한 교육 프로그램을 체계적으로 운영, 강화해나갈 계획이라고 밝혔다.



뛰어라, 대한민국 철강산업 제13회 철강사랑 마라톤 대회



5월 13일, 경기도 하남시 미사리 경정
공원에서 제13회 철강사랑 마라톤 대
회가 열렸다. 글로벌 보호무역주의 강
화 등 대내외 경영 환경이 갈수록 어려
워지는 가운데, 이날 대회에 참가한 철
강인들은 ‘스마트 철강업’으로 거듭나
기 위해 합심할 것을 다짐하며 흥겨운
축제를 즐겼다.

철강 가족들의 흥겨운 잔치 한마당

“제13회 철강사랑 마라톤 대회 개최를 선
언합니다.” 철강산업 마라톤 대회의 산증
인이자 103km 누적 기록을 지닌 철인 마
라토너, 세아베스틸 에너지관리팀 김현
선 기감이 개회선언을 통해 본격적인 대
회의 시작을 알렸다.

이번 철강 마라톤 대회는 2004년 이후 13
번째로 개최하는 행사로 철의 날을 기념
하고, 철강인들의 화합과 건강 증진을 위
해 매년 개최되고 있다. 특히 올해 대회
는 침체에 빠진 철강업계에 활력을 되찾
고자 하는 철강인 모두의 희망을 담아 ‘뛰
어라 대한민국 철강산업’을 주제로 개최
됐다. 이날 행사에는 권오준 한국철강협
회 회장을 비롯해 세아제강 이회령 사장,

유정열 산업통상자원부 소재부품산업정
책관, 강학서 현대제철 사장, 장세욱 동국
제강 부회장 등 철강업계 관계자와 철강
가족 3,678명이 대거 참가했다.

세아에서도 세아제강, 세아베스틸, 세아
창원특수강 등에서 총 420여 명의 계열
사 임직원이 이번 대회에 참가했다.

“오늘 철강사랑 마라톤 대회를 통해 참가
자 모두가 한마음 한 뜻으로 우리 철강산
업의 재도약을 다짐하는 우정과 화합의
장이 되길 기대합니다.”

권오준 철강협회 회장은 대회사를 통해
이같이 말하며 철강산업이 전통 제조업
에서 벗어나 스마트 제조업으로 다시 태
어날 수 있도록 모두 합심하여 노력할 것
을 강조했다.

화합 통해 새로운 희망으로

마라톤 전 준비 운동은 필수! 참가자들
은 치어리더들의 시범 동작에 맞춰 간단
한 몸풀기 체조를 마친 뒤 스타트 라인으
로 이동했다. 이번 마라톤 대회는 5km와
10km 코스로 나누어 진행됐으며 경기 이
후에는 마라톤 참가자들의 시상식 및 경
품 추첨 행사가 마련되어 큰 호응을 얻
었다. 마라톤 행사 이외에도 철강업계의
화합과 단결을 위해 철강사별 단체 줄넘
기, 희망 공 튕기기, 다트게임, 바둑알 튕
기는 로봇과 대결하는 알까고 게임 이벤
트, 마술공연 등 다양한 이벤트가 마련됐
다. 또한 철강산업 사진 공모전 수상작 전
시회를 통해 철강산업의 중요성 및 우수
성을 홍보했으며, 행사장 주변 환경정화

활동인 클린타임 이벤트도 실시됐다.

“지금 우리 모두가 길고 어두운 터널을
지나고 있지만, 오늘처럼 활기차고 패기
있는 모습이라면 금년 말에는 분명히 좋
은 성과가 있을 것입니다.”

세아제강 포항공장 권병기 대표가 긍정
의 메시지를 전하며 건배를 제의하자, 세
아인들은 ‘승리’를 향한 염원을 담아 한목
소리로 화답했다. 이날 10km 코스에 참
가한 세아인 가운데에서는 세아 FS 업무
지원팀 안광수 대리가 가장 먼저 골인 지
점을 통과하며 1등을 차지했으며, 세아제
강 포항공장 생산팀 황용진 사원과 노동
조합 이종욱 위원장이 각각 2, 3등을 차
지했다. 이들에 대한 시상을 비롯해 세아
부스 내에서는 세아 어린이 가족을 위한
장난감 증정 및 경품 추첨 등 다양한 이벤

트가 이어졌다.

앞으로도 세아는 매년 철강사랑 마라톤
대회에 꾸준히 참가하며 업계 관계자들과
우정과 화합을 돈독히 하는 한편 철강
업계가 위기를 극복하고 새로운 희망을
써나가는 데 앞장설 계획이다.





Top을 넘어 ‘Only One’으로 세아베스틸 프리미엄급 베어링강 납품 라이선스 획득

세아베스틸이 특수강 분야에서 또 하나의 획을 그었다.
최근 세계적인 베어링 업체인 일본 NSK사로부터 프리미엄 소재 기준 전 항목에서 품질 합격을 받아낸 것.
이는 일본의 특수강 회사에 이어 전기로 업체로서는 세계 2번째이다.

프리미엄급 베어링강 소재 개발

세아베스틸이 일본 NSK사로부터 프리미엄급 베어링강에 대한 납품 라이선스를 획득했다. 품질에 대한 기준이 높아 납품 라이선스 취득이 매우 어렵다고 알려진 일본 시장에서 일궈낸 쾌거이다. 베어링강은 자동차, 항공, 조선을 비롯해 기계 산업 전 분야에서 사용되는 고급 강종으로 쓰임새의 특성상 높은 내구성을 요구한다. 다른 강종에 비해 만들기 어려워 철강 제조 회사의 기술력을 말해주는 척도가 되기도 한다. 특히 이번에 세아베스틸이 취득한 프리미엄급 베어링강 납품 라이선스는 극도의 초청정 수준을 승인 조건으로 내세울 만큼 까다롭기로 정평이 난 제품. 마이크로 단위의 이물질까지 조절 가능한 초청정 환경에서 극도의 저산소 제어기술이 요구되는 등 높은 수준의 기술이 집약된 고부가가치 품목이다. 제강 정련 단계부터 연주에 이르는 과정까지 차별화된 공정기술이 바탕이 되어야 하는 만큼 금번 라이선스 취득은 세아베스틸의 기술력과 노하우를 높이 평가받은 것이라 할 수 있다.

“고청정 베어링강 개발이 본격적으로 시작된 2012년 베어링강 매출은 연간 10만 톤 수준이었으나, 올해 30만 톤, 내년에는 50만 톤 수준으로 지속적인 매출 성장이 기대됩니다.” 세아베스틸 관계자는 ‘고청정 프로세스 및 무결함 봉강 제조 기술을 융합 확대 전개하여 글로벌 탑 클래스를 뛰어넘는 Only One 특수강 전문업체로서의 자리를 굳혀가고 있다’고 말했다.

저원가형 빌렛연주 베어링강 생산

세아베스틸은 고청정강 베어링강 시장에서 프리미엄급뿐 아니라 범용급 제품의 경쟁력도 입증했다. ‘베어링강은 높은 탄소 함량으로 인해 블룸 연주 2회 압연 방식으로만 생산이 가능하다’는 통념을 깨고, 새로운 차원의 제강 정련 기술 개발을 통해 세계 최초로 빌렛 연주 1회 압연 방식으로 기존 품질과 대등한 원가 절감형 베어링강 생산에 성공했다. 두껍고 무거운 블룸 연주에 비해 상대적으로 다루기 편한 빌렛 연주 방식으로 생산 효율성을 높이는 동시에, 압연 횟수를 줄임으로써 원가 절감도 가능해진 것. 이러한 원가 절감형 베어링강 생산을 통해 세아베스틸은 연간 약 2만 톤 가량의 수입품을 대체하는 효과를 거둘 것으로 예상하고 있다.



표면 무결함 봉강 생산 기반 확립

한편 세아베스틸은 ‘표면 무결함 봉강 생산을 위한 품질 개선 및 공정 개발’을 중점 추진 과제로 정하고 품질 관리에 주력하고 있다. 과거 초기 생산 단계에서 표면 품질 확보가 비교적 용이한 압연 빌렛 소재만을 투입하고도 8~10% 수준이었던 결함률을 무결함 연주 기술 개발 및 압연성 결함의 극력제어 등을 통해 모든 소재에서 1.3% 수준까지 낮췄다. 이는 표면 품질 확보가 어려운 연주 빌렛 소재를 투입하고 얻은 수치라는 점에서 더욱 의미가 있다. 세아베스틸은 앞으로 지속적인 ‘표면 무결함 봉강 품질 확보’ 프로젝트를 전개하여 올해 말까지 결함률 0.5% 목표를 이를 계획이다.



신속하고 정확한 경영 환경 구축 세아의 정보화 히스토리

세계화, 수출의 증가 등 시대의 변화는 기업에 첨단과 능률로 대표되는 새로운 경영 기반을 요구했다.
기존의 낡은 방식으로는 성장을 보장할 수 없다는 생각으로, 시대보다 한발 앞서 정보화를 추진해온 세아.
그 이야기를 김병국 前 세아네트웍스 이사를 만나 들어본다.



부산파이프 포항공장 전산실 재직 시절의 김병국 이사

“당시에는 컴퓨터 보급률도 활용 능력도 지금과는 비교도 안될 만큼 낮았지요.
PC 전원을 켜는 것조차 두려워하는 사람이 있었으니까요. 그런 상황에서 당시 부산파이프는
IT에 많은 투자를 했습니다. 90년대 제조업에서는 드물게 오픈 시스템으로 통합시스템을 구축하며
물류 합리화를 추진한 것도 굉장히 앞서나가는 일이었습니다.”

김병국 前 세아네트웍스 이사



김병국 이사는 1989년 1월 부산파이프 포항공장 전산실에 입사했다. 그후 23년간 세아제강과 세아네트웍스의 전신인 세아정보통신에서 근무하며 세아의 정보화 일선에서 업무 환경의 혁신을 일궜다. 2011년 퇴사한 이후에도 '몸은 떠나 있어도 세아는 나의 과거이자 현재이며, 미래'라고 말할 만큼 세아를 향한 애정을 이어가고 있다.

전산 시스템 도입과 확충

부산파이프는 날로 늘어나는 업무와 인원을 효율적으로 관리하기 위하여 1977년 11월 전산실의 독립과 함께 부사장 직속의 전산개발본부를 설치했다. 1980년 7월에는 새 전자계산기를 도입하여 원재료 주문, 제품 출하, 인사 및 급여 계산, 내수 판매, 전표 회계처리, 수출 실적 처리 등의 업무가 전산화되었다. 1981년에는 그 동안 추진해온 전산 설치 작업에 대한

마지막 테스트를 끝내고 본격적인 전산 시스템을 가동했다. 이에 따라 서울공장은 2월 20일, 포항공장은 3월 20일부터 전산 가동이 정상적으로 이루어져 토털 시스템의 운용이 용이해지고 데이터 처리에도 보다 신속성을 부여하게 되었다. 전산화 수요가 크게 늘면서 기존 시스템의 용량이 부족해짐에 따라 부산파이프는 1984년 전산 시스템의 대폭적인 확충에 나섰다. 이에 따라 1985년 9월부터 이

듬해 9월까지 판매, 인사 급여, 원료 시스템이 개발됐다. 포항공장에서도 1988년까지 생산 관리, 자금 관리, 공정 관리, 자재 관리, 관세 환급, 공정수불, 출하 등의 시스템을 개발하여 수주에서 생산, 판매에 이르는 전 과정을 시스템화함으로써 업무 전산화에 큰 진전을 가져왔다. 전산 시스템 구축과 함께 퍼스널 컴퓨터도 보급되어 업무의 자동화는 물론, 업무 처리의 정확성 및 신속성이 향상되었다.

임직원을 대상으로 한 PC 교육 실시

1989년 6월, 부산파이프 본사와 서울공장에서 임직원을 대상으로 PC 교육이 시행됐다. 실제 업무에 컴퓨터를 최대한 활용할 수 있는 능력을 배양하여 업무 효율성을 높이기 위함이다. 9월에는 PC 기본 과정을 익힐 수 있는 PC 스쿨을 개강하며 본격적인 직원 PC 교육에 나섰다. 이는 동종업계 최초의 사내 OA 교육으로, 정보화 시대에 앞서나가기 위한 토대가 되었다. 본사와 서울공장에 근무하는 전 사원을 대상으로 매주 월요일부터 금요일까지 일반사원은 주당 40시간, 간부사원은 주당 20시간씩 PC 교육이 실시됐다.

1990년 3월 5일에는 포항공장에도 PC 스쿨을 개설하여 5월 11일까지 10차례에 걸쳐 교육을 실시했다. 또한 1994년에는 경영자, 관리자 및 신입사원을 교육 우선 필수대상으로 선정하여 각각 3~5일간의 일정으로 총 136명에게 OA 교육을 실시하는 등 부산파이프는 정보화 시대에 능동적으로 대처하기 위한 임직원 컴퓨터 교육을 지속적으로 운영했다.

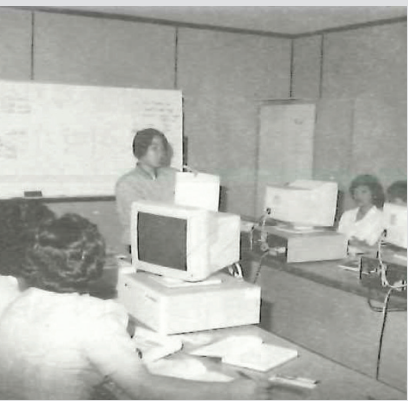
**경영정보시스템 구축과
정보모니터 제도 운영**

1990년대 들어 급변하는 국내외 경영환경에 신속하고도 효과적으로 대처할 수

있는 경영정보 제공을 위해 부산파이프 시스템개발실에서는 경영정보시스템 구축(Management Information System)을 진행했다. 제 1단계인 업무 표준화작업을 시작으로 TPS(Transaction Processing System : 일선 업무 처리 시스템) - SIS(Strategic Information System : 전략정보 시스템) - EIS(Executive Information System : 경영자 정보 시스템)로 이어지는 총 4단계 시스템 구축이 1992년 말까지 차례로 완료됐다. 이러한 경영정보 시스템 구축으로 부산파이프는 전산 업무의 고도화 및 사무 자동화 조기 실현에 박차를 가하게 됐다.



정보모니터제도 운영(1984년) / 정보모니터 실적평가 시상(1990년)



PC 스쿨 개설(1990년) / 부산파이프 포항공장 전산실

한편 부산파이프는 전 임직원의 정보 마인드화를 통해 정보수집 능력을 제고하고자 1984년부터 정보모니터 제도를 운영했다. 기획조정실이 중심이 되어 운영한 정보모니터 제도는 개별 정보 → 정보 시스템 → 종합 정보 → 의사결정의 운영 체제를 갖추었다. 부산파이프는 연 4회 실적 평가와 시상제도를 병행함으로써 정보모니터 제도에 대한 전 사원의 참여도를 높였다. 이 제도는 1993년 한차례 운영 방법을 개선한 후에도 계속 운영되어 직원들의 정보 마인드를 높이고 정보수집 능력을 기르는 데 기여했다.

**새롭게 출발하는
통합법인 세아네트웍스**

1989년, 부산파이프 전산실을 모태로 정보처리 전문회사 TCI(現 세아네트웍스)가 발족했다. TCI는 소프트웨어 개발 및 전산 용역을 주 업무로, 전산 시스템을 개발, 운영 및 효율화하는 작업을 통해 그룹 전 계열사의 전산화를 책임지는 역할을 담당했으며 1996년에는 그룹 전산시스템의 통합 관리를 위해 세아정보시스템으로 상호를 변경했다. 1992년 6월, 부산파이프는 IT 분야 진출을 위해 코암정보통신(現 세아네트웍스)을 설립했다. 코암정보통신은 통합배선 시스템 및 네트워크 사업으로 시작하여 인텔리전트 빌딩 설계 및 제반 기술 제공 등으로 사업 영역을 넓혀갔다. 1995년 정보통신 사업 면허를 취득한 코암정보통신은 1996년 1월 세아정보통신으로 상호를 변경했다.

2000년대 이후, IT 기술이 비약적으로 발전함에 따라 그룹 내 IT 사업 분야의 역량 집중과 시너지 극대화를 위해 관련 법인의 통합이 논의됐다. 이에 따라 2009년 1월 1일, 세아정보통신과 세아정보시스템을 통합한 세아네트웍스가 출범하게 됐다. 세아네트웍스는 기술 역량을 최대한 끌어올려 IT 분야에서 세아의 이름을 널리 알린다는 목표 아래 본격적인 행보에 나섰다.

세아제강 통합정보시스템 구축

세아제강은 2000년대 들어 본격적인 통합시스템을 구축하기 위해 2002년 신종합 경영정보시스템을 가동했다. 또한 웹 버전의 그룹웨어를 가동하며 계열사와의 정보 교류도 신속하고 원활해졌다. 2006년 4월 3일, 세아제강은 100억 원의 사업비가 투입된 새로운 ERP 시스템, 'SeROMI(새로미)'를 1개월의 구축 작업 끝에 오픈했다. 통합정보시스템인 '새로미'의 가동으로 세아는 내부 목표 달성을 효율적으로 진행할 수 있게 되었다. 또한 새로운 통합정보시스템은 시험성적서(MTR) 자동 발행, 표준 원가 생성 및 생산 시점 정보 제공, 전표 관리 효율성 제고 등을 통한 관리 역량 증대로 경영 합리화에 기여했다. 세아제강은 2008년 ERP 내 전자 세금계산서 발행 시스템과 B2B 전자 보증시스템을 구축하고, 2009년에는 고객만족 시스템을 연동한 데 이어 홈페이지를 새로 단장하여 서비스 체계를 개편했으며, e-Biz 기반과 디지털 경영 체제 구축을 위한 시스템의 진화를 계속 추진하고 있다.



TCI 기술연구소 발족(1991년)



SEK IT전에 참가한 세아정보시스템(2005년)



세아네트웍스 메인 서버실(2009년)



신뢰로 경쟁력을 쌓고 신속함으로 차별화를 만듭니다

SeAH Precision Mexico 영업팀

세계 정세의 불확실성이 높아지고 있는 시기에 멕시코는 변화와 격동의 한가운데 있는 나라 중 하나로 꼽힌다.

하지만 SeAH Precision Mexico(이후 멕시코 세아) 영업팀은 특유의 신속함과 유연함으로 시장의 변화와 위기를 기회로 만들어가며 법인 성장을 이끌어가고 있다.

글 SeAH Precision Mexico 고영진 차장

일당백 역할을 하는 5명의 팀원

안녕하세요. 멕시코 세아 영업팀의 고영진 차장입니다. 멕시코 세아가 이곳에 진출한 지 벌써 9년이라는 시간이 흘렀네요. 그간 멕시코 세아는 업계 내 선두업체로 입지를 다지는 한편, 다년간 축적된 우수한 기술 및 품질 관리 능력을 바탕으로 미주와 남미 시장에서 공급 관리 거점 역할을 수행하고 있습니다.

저는 영업팀의 팀장으로서 전체적으로 팀을 관리하고 있으며, 송창범 대리는 고객사의 매출 관리와 시장 예측 업무를 담당하고 있습니다. 신제품 개발 및 고객사 대응 업무를 맡고 있는 Jaime와 고객사별 내부 생산 관리 조율 업무를 담당하는 Patricia, 고객사 품질 이슈 대응 업무를 진행하는 Aremi까지. 멕시코 세아 영업팀에는 5명의 직원이 근무하고 있습니다. 현재 우리 팀에서는 삼성, Mabe, LG, 월풀 등 고객사 납품을 비롯하여 신규 제품 개발, 고객사 이슈 대응, 가격 협상 및 마케팅 업무를 수행하며 멕시코를 포함한 북미 시장 영업 활동을 활발하게 전개하고 있습니다.

신뢰 구축하며 차곡차곡 고객 확보

2008년 현지에 진출한 멕시코 세아는 2009년 콘덴서 및 에바 등의 부품을 삼성전자에 납품하는 것을 시작으로 2013년에는 현지 종합 가전업체인 Mabe, 2015년 LG, 지난해에는 미국 월풀 등으로 고객사를 확대하며 냉장고의 핵심 부품인 냉공조 제품을 생산 공급하고 있습니다.

요즘 저희 영업팀의 주요 화두는 몬테레이에 위치한 주요 고객의 신규 부품 수요입니다. 작년 말 고객의 요청으로 갑작스럽게 냉장고 부품 일부를 추가함에 따라 해당 제품 개발 및 론칭에 모든 역량을 집중하고 있습니다.

몬테레이 공장은 멕시코 세아가 위치한 케레타로에서 800km나 떨어져 있어 고객사를 방문하려면 새벽 4시에 출발하여 밤 늦게 복귀하는 경우가 다반사이지요. 육체적으로 힘든 부분도 있고, 늦은 귀가로 아이들의 잠든 모습만 보게 되니 가족들에게 미안한 마음이 들기도 하지만 그만큼 보람도 큼니다. 그 밖에도 여러 어려움이 있지만 멕시코 세아 영업팀은 신뢰가 곧 고객 확보의 토대라는 생각으로 관계 형성에 주력하고 있습니다.



현지 문화 극복하러 ‘신속’ 강조

멕시코에서는 절대 상대방에게 직접적으로 ‘No’라고 말하지 않는 문화가 있습니다. 스페인의 지배를 받던 300년간, 주인의 명령에 불복종하거나 거부할 경우 교수형에 처해지는 등 억압받던 멕시코의 아픈 역사가 이런 모호한 의사 표현 습관을 낳았다고 합니다. 때문에 듣는 사람 입장에서는 YES와 NO를 분명하게 파악하기가 어렵습니다. 오랜 식민 지배로 인해 멕시코 사람들은 타인이나 이방인들을 쉽게 믿지는 않지만, 한번 믿음을 주면 오랫동안 깨지지 않는 관계를 맺게 됩니다. 물론 첫 거래를 성사시키기 위해서는 장기간의 인내와 시간이 필요하지요. 그래서 저희 영업팀에서는 신뢰 관계 형성을 위해 ‘신속’을 주요 덕목으로 강조하고 있습니다. 멕시코의 경우, Hasta manana(퇴근 시 내일 봐요 또는 내일까지)를 많이 쓰는데, 낙천적인 성격 탓인지 업무 지시나 고객과 약속한 일들을 다음으로 미루는 경우가 많습니다. 이런 문화 속에서 저희 영업팀은 고객의 요구 사항에 대해 정해진 시간보다 앞서 신속하게 제공함으로써 현지 경쟁업체와의 차별화를 만들고 있습니다.

경제 위기 우려 딛고 성장 해법 모색

북미자유무역협정(NAFTA) 재협상, 국경세 신설 및 포트 등 미국 주요 투자 기업들의 공장 건설 백지화와 이에 따른 폐소화 가치 급락, 연초 큰 폭의 유류 가격 인상 등으로 인해 대미 수출에 의존하는 멕시코 경제에 위기가 올 것이라는 우려도 많았습니다. 하지만 최근 들어 NAFTA 재협상 범위가 예상보다 대폭 축소될 것으로 관측되는 등 투자 여건 개선에 따라 유럽 및 일본계 기업의 투자가 지속되고 있습니다. 폐소화도 안정되며 소비 심리가 상승하는 등 각종 경제 지표도 개선되고 있습니다. 이러한 가운데, 주요 고객사의 생활 가전 공장 건설 등 미국 현지 투자를 강화한다는 소식이 들려오고 있습니다. 이 경우 미국 내 인프라 부재 및 높은 인건비 등에 따라 부품 등은 멕시코에서 공급받을 가능성이 높습니다. 멕시코 세아 영업팀은 고객사와의 지속적인 신뢰 확보 및 원가 경쟁력 우위 등을 통해 이에 대응해 나갈 예정입니다.

새로운 기회 찾아내며 전진해나갈 것

2016년 12월, 고객사 협력업체에 갑작스런 화재가 발생했습니다. 이로 인해 부품 공급이 중단되며 고객사 입장에서는 큰 손실로 이어질 수 있는 상황이었습니다. 멕시코 세아에 해당 부품에 대한 공급 요청이 긴급 접수되었고, 물리적인 시간 부족 등 어려움 점이 많았지만 올해 1월 초부터 관련 제품 공급을 시작하며 또 한번 고객사의 신뢰를 얻을 수 있었습니다. 아울러 타사에서 취급하던 부품 개발 기회를 획득한 것도 큰 성과 중 하나라고 생각합니다. 멕시코 내 우리 사업 분야에서 멕시코 세아는 이미 독보적인 위치를 차지하고 있습니다. 하지만 저희 영업팀에서는 여기에 만족하지 않고, 다른 중남미 국가의 가전업체를 고객으로 확보하기 위한 노력을 경주하고 있습니다. 현재는 시장이 위축되어 있어 다소 시간은 걸리겠지만 지속적인 시장조사를 통해 기회를 찾아나가려 합니다. 점점 앞으로 나아가는 멕시코 세아와 저희 영업팀의 행보를 지켜봐주시기 바랍니다.



멕시코 세아 영업팀

영업팀 담당자들의 자기 소개 및 멕시코 추천 음식 소개를 만나보세요.



고영진 차장

‘가장 열광적인 꿈을 꾀라. 그러면 열광적인 삶을 살게 될 것이다’가 좌우명입니다. 라틴댄스 강사 출신 특유의 낙천적인 성격과 친화력으로 고객과의 만남에 활기를 불어넣고 있습니다. 멕시코 사람들은 아즈텍 시대부터 한국의 감자탕과 유사한 포솔레(Po-Zole)를 즐겨 먹었다고 합니다. 돼지 뼈를 장시간 끓여낸 육수에 돼지고기 또는 닭고기와 각종 야채를 넣어 먹는 음식으로, 음식 재료의 색깔이 멕시코 국기 색깔과 비슷해 독립기념일 등에 자주 먹습니다.



Patricia 사원

‘El secreto de cumplir sueno esta en las ganas(꿈을 이루기 위한 비밀은 의지에 숨어 있다)’가 좌우명입니다. 제게 멕시코 세아는 ‘성장판’입니다. 끊임없이 성장하며 제게도 더 많은 것을 배울 수 있는 기회를 주기 때문이죠. 멕시코 음식으로는 몰레(Mole)를 추천합니다. 고추와 초콜릿, 땅콩 등의 각종 곡물이 주 재료로 사용되고, 결혼식이나 크리스마스 등 특별한 행사 때 먹는 대표 전통 음식이니 멕시코에 오시면 꼭 한번 맛보시기 바랍니다.



송창범 대리

둥글둥글한 성격으로 영업팀의 중간 다리 역할을 수행하고 있으며 다년간의 자취 경력으로 뛰어난 요리 실력을 자랑합니다. 멕시코 사람들은 맥주에 레몬, 소금, 매운 소스, 얼음을 넣은 미첼라다(Michelada)를 즐겨 마십니다. 취향에 따라 굴 또는 새우 등을 넣어 먹기도 합니다. 약 70년 전부터 산루이스 포토시라는 축구 클럽에서 경기 후 즐겨 마시던 음료에서 유래했다고 하네요.



Jaime 사원

경력은 1년 남짓이지만 쾌활한 성격과 항상 배우려는 자세로 업무에 임하고 있습니다. 멕시코 전통 춤인 포크 로리카(Folklorika)의 케레타로 지역 홍보단에 소속되어 있으며, 타 지역으로 홍보 공연을 다니기도 합니다. ‘현명함은 찾는 것이 아니라 경험에서 깨닫는 것’이 제 좌우명이자 신조입니다.



Aremi 사원

항상 웃음을 잃지 않는 긍정적인 태도와 친화력으로 팀의 활력소가 되고자 합니다. 특기는 노래이며, 여가 시간에는 축구를 즐깁니다. 제게 멕시코 세아는 더 높은 곳을 볼 수 있게 해주는 계단과 같은 존재입니다. 멕시코 음식으로는 몰카헤테(Molcajete)를 추천합니다. 화산이 많은 멕시코에서 생산되는 현무암 그릇에 소고기, 새우, 치즈, Nopal(선인장 종류) 및 양파 등을 넣어 통째로 불에 익혀 먹는 전통 음식입니다.

신속한 실행이 가능성을 현실로 바꿉니다 세아창원특수강 2제강팀



진심은 통하고 진정한 노력은 배신하지 않는다. 끊임없는 고민과 신속한 실행력으로 생산성과 수익성이라는 두 마리 토끼를 거머쥔 사람들. 전 공정을 아우르는 개선 활동을 통해 제강 실수율 향상을 이끌어낸 세아창원특수강 2제강팀 사람들에게 이 말은 한 점 거짓 없는 진리이다.

실수율은 생산 효율성의 평가 기준

원료 투입량에 대한 제품 생산량의 비율을 말하는 실수율은 생산 공정의 효율성을 평가하는 잣대가 된다. 실수율이 100%에 가까울수록 원료의 손실 없이 생산이 효율적으로 이루어졌다는 것을 의미한다.

“100원 어치의 원료를 구매하여 실수율이 90%가 나올 경우, 10원이라는 비용이 버려지는 것입니다. 실수율을 3% 올리면 3% 증가된 비용만큼 원가 절감이 이루어지는 것이죠.”

세아창원특수강 2제강팀의 김호경 부장은 이해하기 어려운 실수율의 개념을 이렇게 설명한다. 김 부장을 포함한 9명의 TF 팀원들은 지난해 전기로, 정련, 연주 등 조업 단계별로 개선 활동을 발굴하고, 최적화된 조업 방법을 도출해내며 탄소합금강의 실수율을 93.7%까지 끌어올렸다. 이는 연간 수십 억 원의 수익을 개선하는 성과다.

이같은 실적으로 프로젝트를 성공적으로 이끈 팀원들은 연초 세아업적상 생산부문 은상을 수상했다.

“너무나 큰 상을 주시니 감사하죠. 세아업적상을 받았다는 자신감으로 앞으로 회사 생활을 더 잘해나갈 수 있을 것 같습니다.” 이기두 대리는 수상 당시를 떠올리며 이렇게 말한다. 박경면 주임도 ‘21년 동안 제강 현장에 근무하면서 이렇게 큰상을 받아보는 것은 처음’이라며 수상의 감격을 전한다.

또한 그는 조직 개편과 업무 일정 등으로 오늘 촬영에는 함께하지 못한 팀원들에게도 고마움을 전하며 ‘모두의 노력에 대한 보상’임을 강조한다.

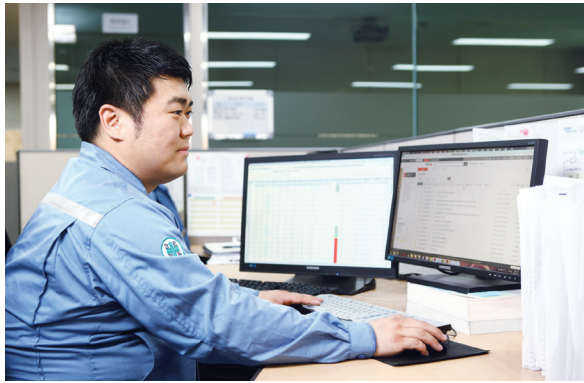
세아의 이름으로 함께 만든 시너지

세아창원특수강의 세아그룹 편입이 진행되고 있던 2014년 12월, 세아베스틸 송영환 이사와 김기현 부장이 공장을 방문했다. 김호경 부장은 두 사람에게서 세아베스틸 군산공장에서 진행 중인 ‘제강 실수율 향상’에 대한 이야기를 전해들었다.

“귀가 번쩍 뜨였지요. 우리 공장에서도 실행하면 좋겠다는 생각에 마음이 들었습니다.” 김 부장은 한시도 주저하지 않았다. 바로 이튿날부터 해당 프로젝트 실행을 염두에 두고 현장을 검토하기 시작했다. 세아베스틸 군산공장을 거듭 찾아가 그곳 현장을 직접 보고 배웠다. 그 과정에서 군산공장에서 터득한 노하우를 전수받은 덕분에 시행착오를 최소화하고, 해당 기술을 훨씬 빠르게 현장에 적용할 수 있었다.

“제강 실수율 향상으로 이뤄낸 성과는 단순히 그룹 편입을 넘어 실제로 세아 계열사와 기술을 공유하며 시너지를 만들었다는 점에서 더욱 큰 의미가 있습니다.” 김호경 부장은 이렇게 말하며 여러모로 도움을 준 세아베스틸 군산공장 제강팀에게도 고마움을 전한다.





원료 손실 최소화에 초점 맞춰

실수율 향상을 위해서는 ‘용강 유실 저감’이 관건이었다. 용강은 전기로에서 끓고 있는 쇳물을 이르는 말로, 용강 내에 산소 함유량이 높을 경우 쇳물이 끓어 넘쳐 사고가 발생할 수 있다고 한다. 또한 끓어 넘쳐 버려지는 용강은 당연히 원료의 손실로 이어진다.

“고철을 녹여 쇳물을 만들기 위해서는 전력과 산소가 필요합니다. 그런데 산소가 너무 많아지면 과다 투입된 산소와 금속 성분이 화학 반응하여 산화크롬, 산화철 등의 금속산화물이 발생하게 됩니다. 제대로 쇳물이 만들어지지 않게 되죠.”

높은 용존 산소 농도로 인해 금속산화물이 발생하면, 이것을 다시 산소와 금속으로 분리하여 금속 원료로 환원시켜야 한다. 이 과정에서 소모적인 작업을 반복하게 되고, 불필요한 비용도 발생하게 되는 것. 그래서 처음부터 산소의 투입량을 적절하게 맞추는 기술이 무엇보다 중요하다. 제강팀에서는 전기로 내 과산화 방지에 안전을 기울이는 한편, 출강 시 용존 산소 데이터를 철저히 관리하여 금속산화물의 발생량을 감소시켰다. 한편 발생한 금속산화물은 환원재를 투입하여 다시 금속으로 환원시킴으로써 수율 향상을 도모했다.

올해 1분기에는 2016년 상반기와 비교하여 스테인리스 슬래그 내 산화크롬의 함유량을 약 5%가량 줄였다. 이는 1차지(1 Charge = 약 100톤)당 150kg의 크롬이 환원된 값으로, 값비싼 유가금속인 크롬의 투입량도 그만큼 줄어들었다. 또한 연주 조건을 개선하여 반제품인 빌렛의 표면 품질을 개선하며 스크랩 발생량도 줄였다. 전 조업 과정에 걸친 개선과 관리의 수율 향상으로 이어졌다.

자유로운 의사교환이 성과 비결

“현재는 업적상 수상 때보다 탄소합금강의 실수율이 0.3% 추가 향상됐습니다. 스테인리스강 실수율도 활동 전 91%에서 92.8%로 향상됐고요.”

팀원들은 이러한 성과의 비결을 ‘대화’라고 꼽는다. 수시로 토론 시간을 갖고 자유롭게 거침없는 분위기에서 의견을 주고받았다. 토론을 통해 도출된 개선 아이디어는 다음날 현장에 바로 적용해보며 개선 작업을 이어갔다. 세아베스틸 군산공장과의 실수율 차이를 단기간에 줄일 수 있었던 것은 이러한 신속한 실행과 빠른 대응 덕분.

“모두가 같이 고민하고, 실패하더라도 한번 해보자는 마음이 통했던 것 같습니다.” 이기두 대리가 말한다. 많은 이야기를 나누고 의견을 교환하면서 팀원들 사이가 훨씬 가까워졌다. 서로 이해의 폭이 넓어지고 직원들의 사기도 저절로 올라갔다.

그간 고충은 없었느냐는 물음에 김호경 팀장은 ‘그저 즐거웠다’고 답한다. 노력한 만큼 조금씩 올라가는 실수율 지표를 눈으로 확인하며 성취감과 자부심이 느껴졌다고 그는 말한다.



차근차근 꾸준히 개선 활동 이어갈 것

“오늘의 성과에 자만하지 않고, 항상 문제 해결을 위해 노력하는 사람이 되겠습니다.”

박경면 주임은 소통을 통해 직원들의 고민을 풀어내며 신명 나는 일터를 만들겠다는 각오를 전한다. 그런가 하면 이기두 대리는 ‘2제강팀이라고 하면 이기두라는 이름이 가장 먼저 떠오를 수 있도록 실천과 이론에 강한 세아인이 되겠다’는 포부를 밝힌다.

“개선은 곧 열정입니다. 끊임없이 고민하며, 멈추지 않고 앞으로 나아가는 노력입니다. 우리 팀의 성과가 회사의 경영 성과와 직결되는 만큼, 앞으로도 꾸준히 현장의 의견에 귀 기울이며 개선 작업을 이어 나가겠습니다.” 계획과 다짐을 전하는 김호경 부장. 그의 목소리에 힘이 실려 있다.



가장 '나다운' 모습으로 마주보기 세아제강 양승민 사원 세아창원특수강 김동일 사원



왼쪽 세아제강 양승민 사원 오른쪽 세아창원특수강 김동일 사원



각박한 세상, 치열한 경쟁사회에 사는 우리에게서 서로를 격려하고 믿어주는 친구가 필요하다. 기쁨도 슬픔도 함께 나누며 늘 힘이 되어주는 버팀목. 속 깊은 이야기도 허물없이 나눌 수 있는 사이. 그런 친구가 있다는 것은 얼마나 든든한 일인가? 대학 동기이자 동아리 친구로 맺어진 우정을 세아 안에서 이어가고 있는 두 사람을 만나 그들의 우정에 대해 들어본다.

간단한 자기 소개를 부탁드립니다.

양승민 사원(이하 양) 작년 7월 1일에 세아제강 수출2팀에 입사하여 대양주와 싱가포르 판매를 담당하고 있습니다. 담당 지역 내 고객사의 주문을 받아 공장에서 생산, 출하, 선적 등 일련의 과정을 다루는 것이 제 주요 업무입니다.

김동일 사원(이하 김) 2014년 10월에 입사한 3년차 세아인입니다. 원료구매팀, 영업팀을 거쳐 현재 마케팅팀에서 1년째 근무 중입니다. 무게물 강관 및 특수합금을 맡아 수주 계획 및 공정

관리를 담당하고 있습니다. 두 품목 모두 올해 신규 투자가 이루어진 주력 아이템이라 정신 없을 때도 많지만, 길게 내다보면 이 경험이 저에게 큰 자산이 될 것이란 생각에 하루하루 즐겁게 일하고 있습니다.

두 분이 친구가 된 계기는 무엇이었나요?

양 둘 다 지방에서 올라온 자취생이었어요. 같은 동아리 활동을 하고, 평일 주말 할 것 없이 항상 같이 시간을 보내면서 자연스럽게 친해졌어요. 처음엔 날카로운 눈매에 거친 사투리를 쓰는 친구라서 성격도 거칠 것 같은 이미지였는데 같이 지낼수록 재미있고 의리 있는 친구라는 걸 알게 됐습니다.

김 대학교 입학 후, 개강 파티에서 처음 만난 승민이는 외모도 목소리도 저와는 정반대라서 이렇게 친해질 거라고는 생각하지 못했어요. 하지만 몇 마디 이야기를 나누면서 취미, 관심사 등이 비슷하다는 것을 알게 됐습니다. 축구, 게임, 음악 등 어떤 얘기를 해도 말이 통했거든요. 곱상한 외모의 승민이는 동아리 누나들 사이에서 '어린 왕자'로 불렸었죠. 성격도 좋고 인기도 많은 승민이가 부럽기도 했어요. 그런데 외모도 외모지만 알면 알수록 사람으로서 참 좋은 친구라고 느끼게 되더군요.



같은 동아리에서 활동하셨다고 말씀하셨는데요.

어떤 동아리였나요?

양 노래, 춤, 연주를 선보이는 J-POP 공연 동아리였습니다. 제가 대학교 1학년을 마친 후에 입대해서 같이 동아리 활동을 한 건 1년뿐이지만 그 동안에 많은 무대를 함께 만들었죠. 특히 공연 연습을 하며 밤 늦게까지 드럼과 기타를 치며 놀던 기억이 납니다.

김 한일 우호축제 등 몇 천 명 앞에서 공연하기도 했고, 일본 방송에도 출연할 만큼 나름 인정받는 동아리였어요. 밴드 경험이

전혀 없던 저희는 몇 달간 외진 과방에서 연습에 몰두했었죠. 저는 드러머로, 승민이는 기타리스트로 많은 사람들 앞에서 공연한 후 들었던 박수 소리가 아직도 기억에 남습니다.

학창시절 두 사람이 함께 겪은 즐거운 에피소드가 있다면?

양 한 가지를 꼽기가 어렵네요. 같이 있는 시간이 많다 보니 소소한 에피소드들이 많았던 것 같습니다. 여름에 계곡으로 물놀이를 갔었는데, 맥주병인 동일이가 스티로폼 상자를 들고 물에 뛰어들었다가 상자가 부서지는 바람에 물에서 허우적거렸죠. 한참을 놀렸던 기억이 나네요.

김 2010년 크리스마스였어요. 둘 다 군인이었고 마침 휴가 기간도 겹쳤죠. 말년 병장과 일병이 만나 포항 시내에서 밤새 게임하고, 노래방에 가고, 삼겹살을 먹었던 기억이 납니다. 눈이 펄펄 내리는 화이트 크리스마스에 까까머리 두 명이 나란히 길을 걷던 추억이 아주 낭만적이어서 좀처럼 잊혀지지 않네요.

친구로서 상대방은 자신에게 어떤 존재인가요?

양 10대 때부터 본가에서 나와 살았던 제게 동일이는 형제보다 더 가까운 존재예요. 구구절절 설명할 것도 없이, 정말 순수하게 단어 그대로 동일이는 누구에게라도 자랑스럽게 얘기할 수 있는 제 '친구'입니다.

김 승민이는 가장 믿음직한 조언자입니다. 어떠한 상황에서도 조언이 필요할 때면 가장 먼저 떠오르는 사람이죠. 아는 것도 많고 임기응변도 뛰어나 배울 게 많은 친구거든요. 게임을 할 때도 승민이의 조언대로 하면 잘 풀릴 때가 많아요.

‘이 친구는 이런 사람이다’라고 상대방을 소개하신다면?

양 김동일은 사골곰탕입니다. 알면 알수록 진국입니다. 옹그름에 있어서 기준이 명확하고, 남다른 유머 감각으로 친구들에게 많은 사랑을 받는 친구입니다.

김 말 그대로 '세아인'입니다. 누구보다 정직하고, 자기 분야에서 실력을 갖추고 있으며, 더 발전하기 위해 늘 스스로를 갈고 닦는 열정을 지녔습니다. 세아의 인재상과 정확히 부합하는 친구라서 제가 승민이에게 세아 입사를 권했죠.

친구와 세아에 함께 근무하는 장점이 있다면?

양 처음 입사할 때부터 세아그룹 채용 정보도 알려주고, 세아제강의 카탈로그를 구해주는 등 동일이가 여러모로 힘써줬죠. 지금도 업무적으로 정보를 공유하며 서로 공부하는 데 도움이 됩니다. 무엇보다도 통합사옥에서 함께 근무하다 보니 퇴근 후에 만나서 같이 이야기 나눌 수 있다는 것이 가장 큰 장점이지요.

계열사가 다르고 업무적으로 겹치는 일이 없어서 동료로서의 김동일 사원은 아직 만나지 못했습니다. 그래서인지 회사에서 마주쳐도 아직은 그저 친구로만 느껴집니다. 만약 동일이가 대통령이 된다고 해도 저에게는 언제까지나 '친구 김동일'로 남아있을 겁니다.

김 승민이에게 예전부터 세아의 비전과 문화에 대해 자주 이야기했어요. 그러다 작년 신입사원 채용 공고를 보고 친구에게 입사를 권했습니다. 조금이라도 도움이 되고자 일면식도 없는 세아제강 영업팀에 찾아가 카탈로그를 부탁하기도 했죠.

가끔 회사 내에서 마주치는 승민이는 대학교 때 보던 그대로입니다. 늘 한결 같다는 점이 이 친구의 장점이거든요.

가장 좋은 점은 세아제강에 가장 믿을 수 있는 소통 창구가 생겼다는 것이죠. 저도 강관을 담당하게 되면서 제강과 협업할 일이 점점 늘어나고 있는데, 가장 든든한 아군이 제강에서 비슷한 아이템을 담당하고 있다는 사실이 굉장히 큰 힘이 됩니다.

기존의 대화 주제에 '세아'라는 공통 분모가 추가되면서 서로 나눌 수 있는 이야기도 더 풍성해졌고요.

두 분이 우정을 지키고 키워나가는 비결은?

양 이제는 비결이랄 것도 없는 것 같아요. 말하지 않아도 아는 사이니까요.

김 우정을 유지하기 위해 특별히 하는 게 없다는 것이 비결이라면 비결이 아닐까요? 그냥 가장 편하게 만나서 가장 나다운 모습으로 서로를 대하는 것뿐입니다. 아무것도 하지 않는 것이 때로는 최고의 선(善)이라는 말이 있는데, 우정이라는 부분에서는 이 말이 맞는 것 같습니다.

마지막으로 서로에게 칭찬과 조언 한마디씩 부탁드립니다.

양 친구야 우리가 알고 지낸 지가 벌써 10년째구나. 그 동안 참 많은 일들이 있었는데 너랑은 유독 한 번도 싸운 적이 없는 것 같다. 앞으로도 10년, 20년 오래오래 친하게 지내자. 회사에서도 항상 승승장구하는 김동일 사원이 되기를 응원한다.

김 특별히 조언을 하지 않아도 알아서 잘할 친구기 때문에 딱히 해줄 말은 없지만, 건강이 최우선이니 회식 때 술은 적당히 마시도록! 각자의 자리에서 최선을 다하여 우리 정상에 함께 오르자.



우리의 기술력이 곧 세아베스틸의 경쟁력 태영산업(주)

고철을 녹여 용강을 만들어내는 전기로는 세아베스틸의 핵심 시설 중 하나이다.
그리고 전기로가 제대로 쏫물을 끓여내기 위해서는 일정한 기간마다 전기로 내부에
내화 물질을 축조하고 보수하는 작업이 필요하다. 세아베스틸 협력회사, 태영산업이 그 일을 책임지고 있다.

1600℃에서 전기로가 녹지 않는 이유

뜨거운 쏫물을 끓여내는 전기로는 그 자체도 쇠로 만들어져 있는데 어째서 녹지 않을까? 무엇이든 태우고 녹여버릴 것 같은 1600℃의 온도를 전기로는 어떻게 견디는 것일까?

“전기로 내부는 쇠가 녹는 온도에서도 견뎌내는 내화 물질로 구성되어 있습니다.”

태영산업의 박현구 소장이 궁금증을 단박에 해결해준다. 태영산업은 세아베스틸 전기로 내부의 내화물을 축조 시공하는 협력업체로, 전기로 내벽에 벽돌이나 시멘트 재질의 물질을 축조하여 내열성을 높이는 작업을 진행한다.

철은 건설, 자동차, 조선, 가전 등 주요 산업의 기반이 되는 소재로 ‘산업의 쌀’이라 불린다. 그렇다면 고철을 녹여 쏫물을 끓이는 전기로는 쌀밥을 짓는 밥솥인 셈. 태영산업의 업무는 세아베스틸의 전기로가 ‘밥이 잘 지어지는 밥솥’이 될 수 있도록 내화물을 시공하여 보수, 관리하는 것이다. 전기로뿐만이 아니다. 전기로에서 끓여낸 쏫물을 담아 옮기는 래들, 쏫물이 불룸이나 빌렛 등 반제품 형태를 갖추 수 있도록 깔대기 역할을 하는 턴디쉬, 전기로 주변 바닥 부분을 비롯해 쏫물이 닿는 곳이라면 어디라도 내화물을 시공한다. 그 밖에도 태영산업에서는 턴디쉬 설비 일부를 조립하거나 쏫물의 온도나 성질을 조절할 때 쓰이는 철판 조각인 컴파운드를 절단하는 업무도 수행하고 있다.

20여 년간 함께해온 상생의 인연

세아베스틸이 서울 영등포에 소재하고 있을 때부터 태영산업은 공업로, 가열로 제작 설치 및 유지 보수 업무를 담당해왔다. 세아베스틸이 군산으로 이전한 후에도 제강, 대형, 소형, 일반단조 등 각 공장의 가열로 신축 및 유지 보수를 맡아왔다. 군산공장에 가열로가 있는 공장이 하나씩 세워질 때마다 그곳에는 태영산업의 손길이 늘 함께 있었던 것이다. 1996년, 그간의 성실함과 기술 능력을 인정받으며 세아베스틸의 내화물 시공업체로 지정되었다. 이후 IMF로 인한 경영의 어려움도, 글로벌 금융위기도 함께 견뎌내며 현재까지 세아베스틸과 태영산업은 상생의 길을 함께 걸어왔다.

2001년, 태영산업은 세아베스틸 협력업체 중 최초로 품질경영 시스템 인증(ISO9001)을 획득했다. 2005년, 2008년, 2011년, 2016년에는 세아베스틸 우수 협력업체로도 선정됐다.

철저하고 안전한 시공이 최우선

“내화물 시공 상태에 조금이라도 문제가 발생하면 바로 허물고 다시 축조합니다.” 박현구 소장이 힘주어 말한다. 내화 벽돌 사이에 아주 작은 틈도 허용하지 않는다. 뜨거운 용강이 새어나올 경우 큰 안전사고로 이어질 수 있기 때문이다. 그만큼 철저한 시공이 필수이다.





태영산업이 작업 시 가장 신경 쓰는 부분은 '안전'이다. 전기로 보수작업을 할 때는 전기로 담당자 및 세아베스틸 안전환경팀에 해당 작업 사항을 통보해야 한다. 보수 작업 전에는 반드시 개인 안전 장구 착용 및 안전 장치를 점검한다. 안전교육 및 점검 일지를 검토하고, 위험 요소가 없는지를 일일이 확인한 후에야 작업에 착수한다. 태영산업 직원들은 수시로 사고 잠재 요소를 발굴하여 매주 금요일 회의를 통해 결과를 공유한다. 매월 둘째주 화요일마다 자체 안전교육장에서 안전교육을 시행하고 있으며, 날마다 안전조치, 개인별 안전보건 평가도 실시한다. 매월 초 안전환경팀과 협력사 대표가 모여 안전회의를 진행하며, 협력사 실무자 안전 회의를 통해 위험 요소 및 작업 환경 개선 활동을 이어가고 있다.

이처럼 안전한 작업 환경 구축에 대한 노력을 거듭한 결과, 태영산업은 2010년 안전보건경영시스템 인증(KOSHA 18001)을 획득했다. 2015년에는 위험성평가 인증을 취득했으며, 6년 연속 무재해도 달성했다.



축적된 기술 역량에서 신속함으로

'신속함'도 안전만큼이나 중요하다. 전기로 보수에 걸리는 작업 시간은 세아베스틸의 생산성과 직결된다. 전기로가 멈춰서 있는 시간이 길어지면 막대한 비용 손실로 이어질 수 있다. 전기로에서 고철을 녹여 용강을 만들어내야만 현장의 조업이 가능하기 때문이다.

박 소장의 말에 따르면 타 업체에서는 사나흘 걸리는 작업을 태영산업은 24시간 안에 마무리할 수 있다고 한다. 태영산업은 오랜 경험을 통해 내화물 시공, 보수 시간 단축을 일궈냈다. 높은 기술 역량, 설비에 따라 달리 적용해야 하는 내화 물질에 대한 이해 등 축적된 시공 노하우는 이제 태영산업의 자신감이자 경쟁력이 되었다.

내화물 축조 및 시공 기본 기능을 습득하기까지 약 1년 6개월의 시간이 걸린다고 한다. 끈기와 인내가 없으면 할 수 없는 일. 업무 자체가 고된 작업이다 보니 공동체를 유지하고, 업무 분위기를 활성화하기 위해서는 술선과 배려도 중요하다.

'내화물 축조 기술을 가르쳐주는 학교는 없다'는 박 소장의 말처럼, 오로지 현장에서만 배울 수 있는 전문기술이기에 태영산업 직원들은 내화물을 다룰 수 있는 기능자로서 자부심을 갖고 있다. 현재 태영산업의 임직원은 이대영 대표, 박현구 소장, 김경수 부장을 포함하여 총 65명. 365일 근무 체계에 따라 3조 3교대로 일하고 있다.

내화물 축조 분야에서 최고가 될 것

몇 해 전, 태영산업의 직원 중 한 명이 백혈병으로 입원한 일이 있었다. 당시 세아베스틸 제강공장 직원들이 병원비를 모금하여 도움을 줬다. 박 소장은 말로 다 전하지 못한 그때의 고마움을 여전히 간직하고 있다. 올해 초에는 래들 및 턴디쉬 내화물 수명 증가를 서로 축하하며 아이스크림을 나눠 먹기도 했다. 기쁨도, 어려움도 함께 나누는 세아베스틸 임직원들의 모습에서 따뜻한 정과 일하는 보람을 느낀다고 태영산업 직원들은 입을 모은다. "지난 20여 년간 주어진 조건에서만 최선을 다하는 것이 아니라, 한계를 극복하며 영역을 점차 넓혀가는 세아베스틸의 모습을 지켜봐왔습니다."



박 소장은 어려운 상황에서도 끝없이 전진하며 세계로 나아가는 세아베스틸의 멋진 모습에 박수를 보낸다고 말한다. 그리고 들뜬 목소리로 태영산업의 향후 계획과 각오를 이렇게 덧붙인다. "최고의 특수강 업체로 성장해가는 세아베스틸처럼, 태영산업도 제강 내화물 축조 시공 분야에서 최고가 되겠습니다. 내화물 축조 기능을 지속적으로 개발하고, 축조 기능자들을 꾸준히 양성함으로써 세아베스틸의 품질 향상, 원가 절감, 내화물 수명 향상에 기여하겠습니다."



시들지 않는 사랑과 감사의 마음 펠트 카네이션 만들기

어린 시절, 어버이날이나 스승의 날이면 우리는 색종이를 접거나 도화지를 오려내어 카네이션을 만들었다. 만듦새가 정교하지는 않았어도 정성이 가득 담긴 종이 카네이션은 그 어떤 생화 못지 않은 진심의 표현이었을 것이다. 오늘은 세아제강 글로벌전략파트 김기용 과장 가족이 종이 대신 펠트를 이용해 카네이션 만들기에 도전한다.

세아제강 글로벌전략파트 김기용 과장

꽃보다 향기로운 추억 만들기

축하와 감사의 마음을 표현하고 싶을 때면 우리는 흔히 꽃을 선물한다. 고운 꽃잎과 그윽한 향기에 사랑과 축복의 메시지를 담아 전한다. 그러나 애석하게도 꽃은 이내 시들고 만다. 꽃에 담아 전했던 마음마저 사라지지는 않겠지만, 오랫동안 곁에 두고 볼 수 없다는 사실은 분명 아쉽고 안타깝다.

오늘 김기용 과장 가족은 시들지 않는 꽃을 만들기로 했다. 비록 향기는 없어도, 그 어떤 화려한 꽃 못지않은 진심 어린 선물, 펠트를 이용한 카네이션 만들기에 온 가족이 출동했다.

“작년 10월 미국 법인에 출장을 가게 되면서 가족과 7개월 정도 떨어져 지냈어요. 어버이날에도 해외에 있다 보니 부모님께 카네이션도 드리지 못했고요. 같이 보내지 못한 시간만큼 오늘 즐거운 추억도 만들고, 멋진 가족 사진도 찍고 싶네요.”

김기용 과장이 오늘 체험에 참여한 이유를 이렇게 전한다.

직장 동료에서 연인, 그리고 부부로

김기용 과장과 동갑내기 아내 차은영 씨는 전 직장에서 입사 동기로서 처음 만났다. 이후 3년간 같은 팀에서 근무하며 차츰 서로에게 호감을 느낀 두 사람은 직장 동료에서 연인으로 발전했고, 이윽고 부부가 됐다.

“사내 연애를 들키지 않으려고 무던히도 애썼죠. 회식이 끝나면 각자 약속 장소로 따로 이동해서 만나기도 하고, 둘만의 신호를 정해서 사내에서 몰래 데이트를 하곤 했어요.” 연애 시절을 회상해보는 은영 씨. 하지만 기쁨과 사랑은 숨길 수 없다고 했던가? 감쪽같다고 생각했던 두 사람의 비밀 연애는 이내 몇몇 사람들에게 들통났다.

“모른 척, 못 본 척 해달라고 그 분들에게 뇌물 아닌 뇌물을 바쳐야 했어요.”

그때를 떠올리며 은영씨가 웃으며 말한다.

그렇게 부부의 연을 맺은 지 6년이 지났다. 그리고 그 사이에 보물 같은 두 아이 선우와 주안이가 태어났다.





다정한 큰아들, 천사 같은 막내아들

선우는 딱 봐도 개구쟁이다. 배시시 웃는 얼굴에 장난기가 가득하다. 스스로를 '엔터티 1호'라고 칭할 만큼 엉뚱한 행동도 일삼는다. 아빠와 영상 통화를 하다가도 방구 사진을 보내줬다며 엉덩이를 핸드폰 카메라에 들이밀고, '유치원에서부터 가져온 코딱지'를 주머니에서 꺼내 보이기도 한다. 이런 선우의 꿈은 과학자가 되는 것.

“집안일을 도와주는 로봇을 만들어서 엄마에게 선물하고 싶어요.”

기발한 장난과 엉뚱한 행동으로 웃음을 선사하는 선우지만, 엄마를 생각하는 마음만큼은 더없이 다정하다. 동생을 잘 돌봐주고, 양보도 잘하는 멋진 형이기도 하다.

이제 갓 돌을 넘긴 주안이는 얼마 전 걸음마를 마스터했다. ‘어찌나 잘 돌아다니는지 정신을 잃게 만들 정도’라고 한다.

호기심도 많고, 무엇이든 입으로 가져가는 시기라서 한시도 눈을 땔 수가 없지만, 바라보는 것만으로도 행복하게 해주는 천사 같은 아이다.



사랑으로 수놓은 3개의 카네이션 액자

“펠트 카네이션은 손재주가 없는 사람이나 바느질 초보자라도 쉽게 따라 만들 수 있어요.”

이날 체험을 지도한 장혜미 선생님이 말한다. 그래도 여섯 살 선우에게 바느질은 너무 어려운 과제. 뽀족한 바늘에 찔리기라도 하면 아이가 다칠 수 있기 때문에 선우의 카네이션은 무독성 접착제를 이용하여 만들기로 한다.

먼저 하트 모양으로 오려낸 꽃잎을 겹쳐 올리고, 꽃줄기와 잎사귀까지 차례로 붙인다. ‘요즘 정신 연령이 7세 수준’이라는 아빠와 아들은 하트 꽃잎을 사이 좋게 이마에 붙이고 ‘하트맨~’을 함께 외치기도 한다.

다음은 펠트로 엄마아빠에게 전하고 싶은 메시지를 만들 차례. 선우가 뽀뽀뽀뽀 적어놓은 글자를 ‘사.랑.해.요’라고 또박또박 읽는다. 마지막으로 글자를 펠트에 옮겨 오려낸 후, 카네이션 위쪽에 한 글자씩 붙이면 오늘의 첫 번째 펠트 카네이션 액자 완성! 아이는 제 손으로 무언가를 만들어냈다는 기쁨보다 아빠와 함께 한다는 것 자체가 그저 즐거운 모양이다.

이번에는 부부가 본격적인 체험에 나섰다. 먼저 액자 사이즈에 맞춰 펠트에 가이드 선을 그려 넣고, 꽃잎과 꽃줄기, 잎사귀를 박음질하여 차례로 고정시킨다. 이어서 꽃과 줄기 사이를 삼각형 모양을 만들며 감침질하여 꽃받침을 만들어준다. 카네이션 위에는 러닝스티치로 선을 넣고, 그 위에 마음을 담은 메시지를 수놓듯 바느질하여 완성한다.

멀리 있어도 늘 함께인 가족

가장 고마움을 표현하고 싶은 사람이 누구냐고 묻자, 김기용 과장이 ‘아내’라고 답한다. 해외 출장으로 오래 집을 비우는 동안 엄마와 아빠 역할까지 도맡아야 했던 은영 씨에 대한 마음이 애투하다. 그런가 하면 은영 씨는 친정 부모님에게 고마움을 전하고 싶다. 아이들을 돌봐주고 집안일도 거들어주신 덕분에 은영 씨 부부가 맞벌이 생활을 할 수 있었다고. 또한 은영 씨는 요리도 잘하고 아이들과 잘 놀아주는 ‘일등 남편’에게도 고마움을 잊지 않는다.

다음달, 김 과장은 다시 미국 출장 길에 오른다. 6개월간의 이번 출장에는 선우도 동행할 예정이다. 아이들을 돌봐주시던 외할아버지, 외할머니의 건강 문제와 장기 휴가를 내기 어려운 은영 씨의 사정상 당분간 이산가족으로 살게 된 것.

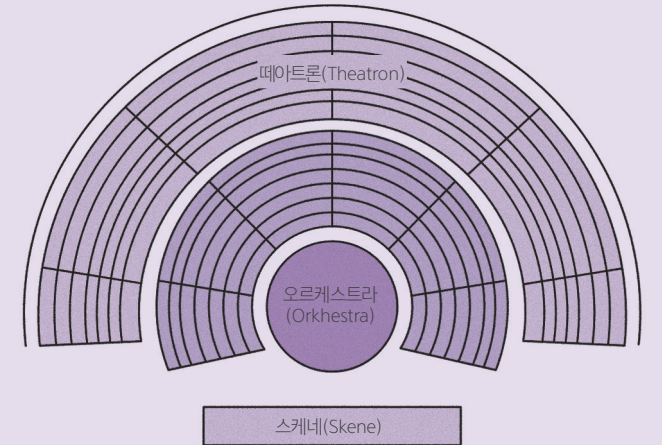
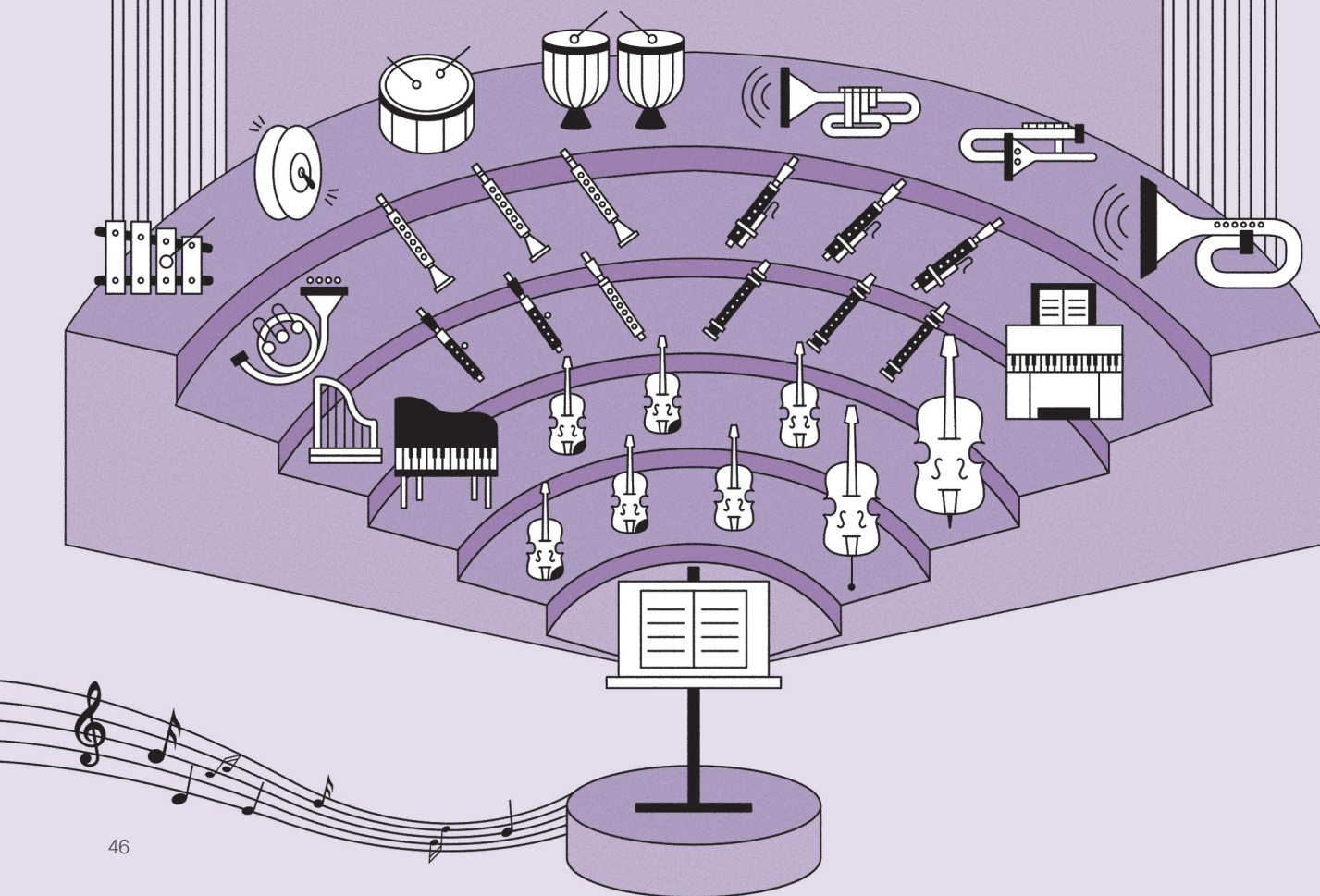
“선우가 새로운 곳에서 좋은 추억을 많이 만들었으면 합니다.” 한동안 가족이 떨어져 살게 됐지만 김기용 과장과 은영 씨는 크게 걱정하지 않기로 한다. 멀리 있어도 가족은 사랑으로 이어져 있기 때문이다. 나란히 완성된 3개의 카네이션 액자에 담긴 메시지가 이 가족의 사랑을 말해준다.



세상에서 가장 큰 악기 오케스트라의 역사와 자리 배치

루소는 자신의 저서 <음악사전>에서 오케스트라를 ‘여러 가지 악기의 집합체’라고 정의했다. 하지만 고대 그리스에서는 이와는 다른 의미로 쓰였다. 이번 호에서는 ‘오케스트라’ 용어의 유래와 관현악의 기본 악기 구성에 대해 알아본다.

글 세아이윤형문화재단 홍성인 대리



[고대 야외극장의 구조]

계단식으로 설치된 관객석은 테아트론(Theatron)이라 하였으며, 극장을 뜻하는 ‘theater’는 이 단어에서 유래되었다. 또한 장면, 무대, 무대 장치라는 뜻의 ‘scene’은 고대 야외극장의 무대인 스케네(Skene)에서 비롯된 말이다.

본래는 공간을 지칭하던 용어

오케스트라라는 말의 어원은 그리스어의 ‘오르케스트라(Orchestra)’에서 찾을 수 있다. 오르케스트라는 고대 그리스의 원형극장 중 무대와 관람석 사이의 넓은 장소로, 합창단이 노래 부르고 춤을 추며 악기 연주자가 연주를 하는 자리였다. 17세기 초, 이탈리아에서 ‘오페라’라는 장르가 처음 생겨난 뒤, 장소를 일컫던 ‘오르케스트라’라는 말은 그 공간에서 연주를 하는 연주자들을 가리키는 말, 곧 ‘오케스트라’로 바뀌게 되고 연주 공간은 ‘오케스트라 피트’라는 말로 불리게 된다. 요컨대 오늘날 오케스트라는 ‘정해진 여러 악기의 구성으로 된 서양음악 최대 규모의 합주 양식 또는 관현악단’이라고 정리할 수 있다.

음향을 고려한 악기 배치

17세기에 오페라가 출현하고, 이후 꾸준히 발전하면서 오케스트라는 그 규모가 상당히 커진다. 현악기 중심으로 구성된 초기의 소규모 오케스트라는 18세기에 오케스트라를 위한 새로운 장르, ‘교향곡’이 발전하면서 화려한 도약의 계기를 맞이하게 된다. 19세기 말에 이르면 기존의 관현악 오케스트라에 하프와 피아노까지 더해지며 대규모 편성으로 확대된다. 현악기의 경우 지휘자를 중심으로 왼쪽부터 제1바이올린, 제2바이올린, 비올라, 첼로, 더블베이스 순으로 배치되지만, 지휘자들에 따라 그 위치는 변동될 수 있으며 이는 주로 오케스트라의 음향을 고려

하여 결정된다.

현악기 뒤로는 목관악기, 금관악기, 타악기가 순서대로 놓이고, 관악기는 주로 각 악기당 두 대의 악기가 배치되는 것이 일반적이다. 서양음악 역사에서 오케스트라는 400년의 역사를 지나오는 동안 그 모습이 크게 바뀌었다. 열 명 남짓의 소규모 오케스트라는 20세기 초에 이르러 말러(Gustav Mahler)의 <천인(千人) 교향곡>이라는 작품이 작곡될 정도로 그 규모에 있어서 큰 변화를 이루어왔다. 우리가 오늘날 듣고 있는 오케스트라의 교향곡은 이처럼 길고도 화려한 역사의 산물 그 자체라고 할 수 있다.

세아제강



본사 조직 활성화 프로그램

세아제강은 구성원 소통 강화 및 조직 활성화의 일환으로 '톡톡런치' 프로그램을 5월부터 7월까지 시행한다. '톡톡런치'는 무작위로 선발된 8명의 인원이 함께 점심을 먹으며 유대감을 쌓는 프로그램으로 매주 수요일에 진행된다. 시행 후에는 인트라넷 게시판에 결과를 게시하여 다른 임직원들도 함께 공유할 수 있도록 했다. 이번 프로그램에 참여한 참가자는 "다른 부서와 교감을 나눌 기회가 없었는데 이번 계기를 통해 친해진 것 같다."라고 말했다.

세아특수강



포항공장 '행복한 밥상' 봉사활동

세아특수강 포항공장 임직원들은 5월 한 달간 매주 월요일 점심시간 희망나눔봉사센터에서 사회 취약계층을 위한 무료급식 봉사활동을 진행했다. 이번 봉사활동에서 세아특수강 임직원 50여명은 홀몸노인 및 어려운 이웃을 대상으로 배식과 설거지 봉사를 하며 훈훈한 사랑의 정을 나눴다. 무료급식 봉사에 나선 이명기 생산본부장은 "앞으로도 다양한 지역 사회공헌 활동을 통해 나눔 문화 확산에 선도적 역할을 수행해나갈 것이다."고 밝혔다.

세아베스틸



신입사원 가족 초청 행사

5월 26일, 세아베스틸은 '2017년도 신입사원 가족 초청 행사'를 진행했다. 이번 행사는 회사와 임직원 가족 간 소통을 통해 상호 유대감을 강화하고 세아인으로서는 첫발을 내딛는 신입사원에게 애사심을 고취시키기 위해 마련됐다. 신입사원 가족들은 군산공장 내 주요 설비들을 견학하며 자녀의 첫 사회생활을 응원하는 뜻 깊은 시간을 가졌다. 세아베스틸은 행사에 참여한 신입사원 가족들에게 감사패 및 배지를 전달하며 감사의 마음을 전했다.

세아 L&S



'아름다운 숲 가꾸기' 행사

4월 22일, 세아 L&S는 '아름다운 숲 가꾸기' 행사를 진행했다. 이번 행사는 세아의 슬로건인 '세상을 아름답게'와 맥을 함께하는 사회공헌 활동으로 과거 쓰레기 매립지였던 난지도 노을공원에서 나무심기 및 잡초 제거, 주변 환경정리 등의 활동을 진행했다. 이날 행사에 참여한 세아 L&S 임직원 40여명은 서로 안부를 묻고 담소를 나누는 등 유대감을 쌓으며 보람찬 시간을 보냈다. '아름다운 숲 가꾸기' 행사는 4월 첫 행사를 시작으로 10월까지 정기적으로 진행해나갈 계획이다.

세아창원특수강



전사 취급흡 방지 캠페인 시행

세아창원특수강은 제품 운송 과정에서 발생하는 손상으로 인한 불량과 클레임 근절을 위해 5월을 '취급흡 방지 강조의 달'로 지정했다. 세아창원특수강은 '제품 사랑 마음으로! 제품 보호 내 손으로!'의 슬로건을 전광판 및 공장 외벽에 내걸고 취급흡으로 인한 불량 및 클레임 사례를 식당에 게시하는가 하면, 이와 관련한 실천 약속 10계명 스티커를 배포하는 등 직원들의 품질에 관한 인식 제고 활동을 진행했다.

세아 M&S



창립 제11주년 기념식

5월 11일, 세아 M&S는 여수공장에서 창립 제11주년 기념식을 진행했다. 이번 행사에서는 생산성 향상에 기여한 공적 포상과 장기근속자 포상이 함께 진행되어 의미를 더했다. 마정락 대표이사는 '원가 절감은 회사의 생존과 발전을 위한 사명'이라고 강조하며, 혁신적인 아이디어 및 지속적인 노력을 당부했다. 이날 세아 M&S 임직원들은 사명(社名)의 의미가 'Materials & Solution'임을 되새기고, '글로벌 자원 솔루션 기업'으로 도약하기 위한 사명(司命)을 재확인했다.

세아홀딩스	세아창원특수강	세아 ESAB	세아엔지니어링
출산 김정민 법무파트	결혼 나대원 3제강팀 권순일 제품연구1그룹	입사 심재홍 마케팅팀	입사 조재필 개발1팀 서단비 개발3팀 원원재 생산팀 유남재 생산팀
조의 오승민 법무파트(시모)	출산 장예진 영업2팀 최성민 안전환경팀 김윤하 가공팀 강진우 압연설비팀 박주보 글로벌마케팅팀	출산 강정환 생산팀	출산 윤운기 영업팀
세아제강	입사 김성환 군산강관공장 생산팀 윤희숙 컬러강판영업팀 한정훈 STS내수팀 이경은 포항공장 생산3팀 장효진 포항공장 안전환경팀 신동민 포항공장 생산팀	조의 김승후 가공팀(빙부) 송명열 압연설비팀(빙부)	출산 이용빈 투자개발팀
결혼 박찬의 창원공장 품질경영팀 강태현 군산강관공장 업무지원팀 박정훈 포항공장 생산3팀	세아특수강	입사 정규성 원주공장 품질경영팀	결혼 김진희 원주공장 생산설비팀
출산 이석희 군산강관공장 품질경영팀 이대희 판매기획팀	입사 유윤진 충주 물류자재팀	출산 설병용 부산 영업팀	결혼 김진희 원주공장 생산설비팀
조의 김상해 포항공장 생산2팀(빙모) 강병보 포항공장 설비보전팀(모친)	결혼 김완중 서울 선재영업팀 여환진 포항 물류자재팀	출산 설병용 부산 영업팀	결혼 김진희 원주공장 생산설비팀
세아베스틸	출산 김중훈 포항 생산팀 송차호 서울 경영기획팀	결혼 김희선 군산 영업1팀	결혼 권기범 재경기획팀 장성수 재경기획팀 오영진 창녕 영업소 천영경 국제물류팀
결혼 박용우 제강팀	조의 안세원 충주 안전환경설비팀(부친) 한경욱 포항 생산팀(조모) 안춘모 포항 생산팀(부친)	입사 김희선 군산 영업1팀	결혼 권기범 재경기획팀 장성수 재경기획팀 오영진 창녕 영업소 천영경 국제물류팀
조의 문옥식 제강팀(빙부) 배영희 자재관리팀(빙부) 유주영 SGI(빙모)		입사 김희선 군산 영업1팀	결혼 권기범 재경기획팀 장성수 재경기획팀 오영진 창녕 영업소 천영경 국제물류팀

Post Box 독자참여

Reader's Letters 세아 가족 여러분이 지난 호 <세아가족>에 보내주신 소중한 의견입니다.

<세아가족>을 통해 회사의 크고 작은 행사, 소식 등 전반적인 내용을 잘 전해 듣고 있습니다. 또한 이번 호는 관찰력과 통찰력에 대한 내용이 있어 매우 유익했습니다. 앞으로도 살아가는 데 지표가 될 수 있는 좋은 인터뷰와 세아에 대한 소소한 내용들로 가득한 따뜻한 <세아가족>이 되기를 소망합니다.
- 박수인

사보 내용 곳곳에서 세아의 당찬 자력을 느낄 수 있습니다. 특히 타임머신 코너를 보면 과거부터 화려하지 않아도 내실 있는, 겸손하지만 실력 있는 기업이라는 생각이 듭니다. 지금의 기업정신을 지키며 더욱 성장하는 세아가 되길 기대하겠습니다.
- 박소라

이번 <세아가족>은 봄의 기운을 만끽할 수 있어서 너무 좋았습니다. 읽는 내내 따뜻함과 향기를 느낄 수 있는 3+4월호를 제작해 주신 사보 팀에 감사합니다. '테마스토리-통찰'의 기술을 읽으며 나 자신을 돌아보고 생각의 영역을 넓히는 계기가 된 것 같습니다.
- 정범수

세아창원특수강의 대경공장 준공을 축하합니다. 철강산업 곳곳에서 세아의 존재감을 발휘하고 있는 모습에 자랑스럽고 뿌듯한 마음이 듭니다. 현재에 안주하지 말고 앞으로 정진해나가는 세아의 모습 보여주세요!
- 이주현

까다로운 시장인 일본에서도 품질로 존재감을 발휘하고 있는 세아재팬을 보니 글로벌 세아의 축소판이라는 생각이 듭니다. 타지에서 세아의 제품을 알리기 위해 열심히 땀 흘리는 해외 세아 가족 여러분들이 자랑스럽습니다. 파이팅!
- 김덕호

산뜻한 계절을 알리는 사보답게 유쾌한 내용을 재미있게 읽었습니다. 특히 쌍둥이 형제가 같은 사업장에서 근무하는 모습을 다룬 '특별한 만남' 코너를 보니 세아가 좋은 회사라는 사실을 단번에 알 수 있었습니다. 가족에게도 고민하지 않고 추천할 만한 세아의 기업문화, 앞으로도 계속 간직하시길 바랍니다.
- 한석남

Quiz <세아가족> 5+6호를 재미있게 보셨나요? 다음 퀴즈 정답을 엿서에 적어 보내주시면 추첨을 통해 소정의 상품을 드립니다.

- 1 5월 13일 개최된 철강사랑 마라톤 대회는 몇 회 대회일까요?

1. 제11회 2. 제12회 3. 제13회 4. 제14회
- 2 멕시코 세아 고영진 차장이 추천한 멕시코 전통 음식으로 한국의 감자탕과 유사한 음식의 이름은?

1. 포솔레(Pozole) 2. 미첼라다(Michelada)
3. 몰레(Mole) 4. 몰카헤테(Molcajete)
- 3 2017 세아그룹 승진자 교육에서 특별강사 박태현 대표가 이야기한 내용 중, 성과를 잘 내고 인정받는 인재는 가리키는 말은?

1. A-Player 2. B-Player 3. C-Player 4. D-Player

지난 호 퀴즈 정답자

박수인	경기도 군포시 수리산로	이주현	경기도 성남시 중원구 금상로
박소라	서울 마포구 백범로	한석남	서울 송파구 잠실동
정범수	경기도 평택시 지산천로	김덕호	서울 성동구 독서당로

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)
하지윤	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(대전)
이상기	세아엔지니어링 경영지원팀(포항)



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 않겠습니다.

SeAH

세아인은 정직, 열정, 실력의 핵심가치를 바탕으로 세상을 아름답게 하는 데 앞장서고 있습니다