

결코 녹지 않는 사명감이 있기에
점점 더 단단해지는 책임감과 통찰이 있기에
우리의 겨울이 참 따뜻합니다.
세아의 내일이 더 기대됩니다.

세아가조

세상을 아름답게 하는 사람들

2018 NOV / DEC

책임감 + 통찰력 = 기회

SECTION 1

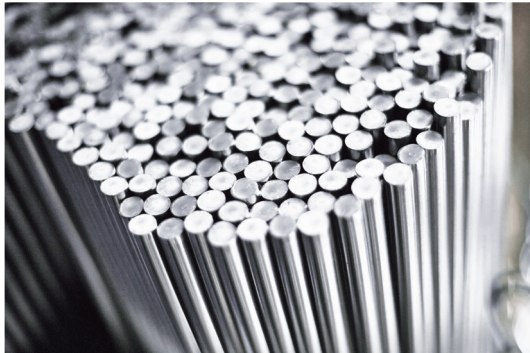
희망 더하기

- 04 - 07 **테마 인터뷰**
유니크컷컴퍼니 송인혁 대표
- 08 - 09 **테마 토크**
전략 기획 담당자들의 만남
- 10 - 13 **스페셜 뉴스**
2018 세아의 빛나는 순간들
- 14 - 19 **세아 포커스**
현지 채용 세아인 본사 방문
세아 ESAB 용접 프로세스 센터 오픈
- 20 - 23 **세아 뮤지엄**
세아인들의 책임감
- 24 - 27 **글로벌 리포트**
SeAH Steel USA LLC

SECTION 2

마음 나누기

- 28 - 31 **팀플레이**
세아베스틸 세아업적상 영업부문
은상 수상 TF팀
- 32 - 35 **철의 장인**
세아메탈 창원공장
생산설비팀 곽홍석 반장
- 36 - 39 **세아 로드**
충북 충주
- 40 - 43 **원데이 클래스**
이지베틀 목도리 뜨개질 체험
- 44 - 47 **아름다운 세아**
나눔세아 캠페인
- 48 - 49 **세아 뉴스**
- 50 - 51 **사우동정 / 독자엽서**



COVER STORY

이번 호 세아가족 표지는
세아특수강 포항공장에서 촬영하였습니다.
출고를 기다리는 봉강의 단면들이
소복소복 쌓이는 함박눈처럼 보입니다.

차갑게 내리는 눈은 뭉치면 눈덩이도 되고
굴리면 눈사람도 만들 수 있지만 이내 녹아버립니다.
하지만 뜨겁게 달궜진 우리의 사명감은,
단단하게 제련된 우리의 책임감은 결코 녹는 법이 없지요.
뽕뽕뽕 쌓인 첫눈을 밟으며 가장 먼저 현장의 문을 여는 사람의 모습에서
저무는 한 해에 대한 아쉬움이 아닌 새로운 시작을 기대하게 됩니다.
코끝 시린 겨울에도 마음이 참 따뜻하고 든든합니다.

발행일 2018년 12월 14일(통권 378호) **발행인** 천정철
발행처 세아홀딩스 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층
기획 세아홀딩스 커뮤니케이션팀 02 6970 0093 **기획·디자인** (주)더윤호 02 733 0790
인쇄 드림인쇄(주) 02 464 6161 **사진** B.A.M Studio 02 548 1026

외부 필자의 글은 <세아가족>의 편집 방향과 다를 수 있습니다.
QR코드를 스캔하면 <세아가족> 웹진을 보실 수 있습니다.



관심이 닿는 곳에 기회가 있습니다

유니크굿컴퍼니 송인혁 대표

어떤 변화가 우리에게 의미 있는 기회를 가져다 줄까?
무시무시한 속도로 다가오는 변화 속에서
우리는 어떻게 기회를 발견하고 대응해야 할까?
이 물음에 유니크굿컴퍼니 송인혁 대표는
변화란 우리의 일상에서 일어나는
선택의 새로운 습관에 있다고 말한다.
또한 선택할 것이 너무나도 많은
지금의 선택 과잉 시대에는
관심있는 분야에서 탁월성, 구별성을 지닌
‘유니크 굿’에 주목하라고 강조한다.

**4차 산업혁명을 기회라고 여기는 이들이 있는가 하면
감당할 수 없는 위협으로 느끼는 사람들도 많습니다.
다가오는 변화를 위협으로 느끼게 되는 이유는 무엇일
까요?**

눈에 보이는 것에만 반응하기 때문입니다. 커다란 파도가 포
말을 일으키며 모든 것을 집어삼킬 듯 닥쳐오면 사람들은 보
통 거기에 압도당합니다. 파도가 만들어내는 소용돌이 속에
서 허우적대거나 살아남기 위해 지푸라기라도 붙들고 발버
둥을 쳐야 된다고 생각합니다.

하지만 물이란 흐름에 올라타는 것이지 맞서 부딪히는 게 목
적이 아닙니다. 파도에 올라타서 발 아래 거대한 조류의 예너
지를 느끼게 되면 그 변화의 경이로움에 빠져들게 됩니다.

파상적으로 드러나는 파도의 모습 대신 왜 지금 이러한 파도
가 몰려오는지, 새로운 변화가 왜 지금 주목을 받는지 파도의
근원을 들여다본다면 우리는 전혀 다른 기회의 지점을 발견
하게 될 것입니다.

**저서에서 ‘똑같은 것을 봐도 기회임을 알아보는 사람
만이 퍼펙트 스톤을 발견한다’고 하셨습니다. 그렇다면
기회 발견을 가로막는 요인은 무엇일까요?**

어떤 글자의 가운데를 가려서 INTE……ENCE 가 보인다고 하
면 이 글자는 무엇일까요? 아마 ‘인텔리전스?’ 하고 답을 떠올
릴 겁니다. 정답일 수도 있고 다른 단어일 수도 있지만 머릿속
에서는 자동적으로 모르는 것을 아는 것으로 채웁니다.

우리는 새로운 변화를 바라볼 때 그것이 잘 보이지 않으면
자동적으로 기존의 지식으로 그 새로움을 판단하게 됩니다.
그러니 그 변화가 보이지 않는 것이죠. 과거의 지식과 경험에
비추어 볼 때 새로운 변화는 아예 인지되지 않거나 낯설 수밖에
없습니다.

Profile 송인혁 대표는 세상의 변화에 대한 통찰을 제시하는 빅 싱커 (Big Thinker)이자 기술사상가이다. 또한 크리에이티브 큐레이터로서 세계 지성의 향연인 TED 글로벌 컨퍼런스를 국내에 알리며 TED x Seoul, TED x Samsung 등의 기획자로 참여했다. 대체 현실 게임 리월월드를 개발하여 현실 공간의 흥미진진한 모험을 풀어가는 게임을 확산시키고 있으며 사회공헌사업으로 시각장애인을 위한 열린 더빙 프로젝트 헬렌 (helen live)을 운영하는 등 새롭고 실험적인 시도를 통해 변화를 만들어가고 있다. 현재 유니크굿컴퍼니의 대표로 <퍼펙트 스톤>, <창조력 주식회사>, <스파크>, <화난 원숭이들은 모두 어디로 갔을까?> 등의 책을 썼다.





그리고 낮선 것은 스트레스를 일으킵니다. 스트레스를 느낄 때 대부분의 사람들은 선택하지 않는 것을 선택합니다. 현재 상태를 고수하려고 하지요. 전혀 새로운 세상이 왔는데 과거의 세상에 사로잡혀 변화의 실체와 근원을 들여다보려 하지 않으면 찾아온 기회를 놓치고 결국 뒤늦게 후회하는 신세가 됩니다.

변화의 시작은 어떻게 감지할 수 있나요?

태풍이나 해일이 일어나면 새들이 먼저 반응하는 것처럼 모든 변화에는 전조가 있습니다. 곳곳에서 징후를 보는 사람이 하나 둘씩 나타나고, 비슷한 이야기들이 한꺼번에 들리는 순간이 오는데 그때가 바로 전조입니다.

하지만 변화의 실체는 그 다음에 옵니다. 새로운 기술이 등장하면 사람들은 이를 혁신이라고 부르고 혁명이라고 정의하곤 하죠. 그렇지만 실제 혁명은 수많은 변화 가운데에서 사람들의 선택에 의해 일어나는 것입니다. 딥 러닝 기술은 50년 전에도 이미 존재했습니다. 하지만 그때는 일반 사람들이 그 기술을 전혀 인지하지 못했습니다. 아직 혁명이 아닌 것이죠. 반면, 하루 종일

사진과 동영상을 찍어 일상을 공유하는 시대가 되자 그 사진이 누구인지, 누구와 함께 있는지, 어디에서 무엇을 하는지 알아야 광고를 할 수 있는 상태가 되면서 지금에 와서야 다시 주목받는 기술이 되었죠. 즉, 우리의 습관이 바뀌는 지점에서 기술이 건인 되고 변화가 혁명이 되는 것입니다. 그래서 우리가 물어야 할 것은 어떤 기술이냐가 아니라 그런 환경 속에서 무엇이 연결되는지를 살피는 일입니다. 사람들이 실제로 무엇을 새롭게 선택하고 있는지를 들여다봐야 합니다.

정보가 범람하는 시대에 기업은 기회로 연결되는 정보를 어떻게 선택해야 할까요?

다양한 사람들의 관심과 기호가 서로 연결되면서 선택지는 더욱 기하급수적으로 커졌고 범용적인 취향은 사라지기 시작했습니다. 남들이 보면 말도 안 되고 이해할 수도 없는 취향이지만 그 취향으로 묶인 사람들이 만나 열광하고 그들의 감정적 반응이 오히려 네트워크와 주변에 영향을 주면서 하나의 산업으로 성장해 가는 것이지요.

이런 때일수록 기업은 '유니크 굿 Unique Good'을 추구해야 합니다. 선택 과잉의 시대에 비교 우위는 의미가 없습니다. 비슷한 수준의 기술과 품질로 경쟁해보야 사람들은 1, 2등 밖에 떠올리지 않아요. 이제는 어떤 방식으로 구별될까가 더 중요합니다. 이 시대에 고객은 어떤 형태로 선택을 하는가? 기업들은 그 고민을 본격적으로 해야 할 때입니다.

혁명의 본질을 '개인화의 빅뱅'에 있다고 말씀하시면서 현재의 사회를 '관심연결사회'로 정의하셨습니다. 기업 간 거래를 통해 사업을 영위하는 기업과는 조금 거리가 먼 이야기는 아닐런지요.

이제는 전 인류가 좋은 싫든 각종 미디어를 통해서 새로운 지식과 뉴스를 매 순간 학습하는 시대가 되었고, 끊임없이 새로운 지식들이 태어나고 있습니다. 기존의 자본주의로는 이해할 수 없는 거래 개념이 탄생하며 이전에는 생각하지 못한 전혀 다른 세계가 펼쳐지고 있지요. 반면 과거 우리 기업들은 의사 결정권자의 선택에 따라서 회사의 에너지를 한 곳에 집중하는 형식으로 성장을 일궈왔습니다. 이를 위한 계몽 형식의 전달 교육이나 집합 교육을 중요하게 여겨왔고요. 하지만 이제는 개인의 관심 연결이 더 큰 가능성과 가치를 만들어내고 있습니다.

기업 간의 거래도 결국 사람과 사람의 교류입니다. 직급이나 업무 영역이 달라도 구성원들이 관심으로 연결될 때, 즉 관심 네트워크를 발견하고 그 힘을 키워갈 때 조직은 새로운 자극을 받고, 확산 가치가 있는 아이디어를 발견할 수 있습니다.

새로운 기회와 가능성을 모색하고 있는 세아 구성원들에게 마지막으로 조언 부탁드립니다.

과거와 달리 과잉 연결 시대인 지금은 개인이 시도하는 일들이 발견되고 선택되기 쉬워졌습니다.

이런 시대일수록 더욱 중요한 것은 자신의 존재를 드러내고 연결을 시도하는 것입니다. 또한 자신을 규정할 타월함, 즉 유니크 굿 카테고리를 찾아 그 영역에서 역량을 축적해야 합니다.

관심과 연결은 전혀 다른 에너지를 촉발시키고 새로운 기회를 건인합니다. 세상은 그렇게 변화가고 있으며 여러분의 관심이 닿는 곳이면 기회는 어디든지 있습니다.

관심과 연결은 전혀 다른 에너지를 촉발시키고 새로운 기회를 건인합니다. 여러분의 관심이 닿는 곳이면 기회는 어디든지 있습니다.



관심과 탐구의 자세로 기회를 만듭니다 전략 기획 담당자들의 만남

세상이 빠르게 변화하고 있다.
난공불락의 요새도, 절대 강자도 없는 시대.
이럴 때일수록 큰 흐름의 변화를 먼저 읽고
기회를 포착하는 사람만이 성공을 거머쥌 수 있다.
다가오는 변화의 핵심과 실체를
어떻게 통찰하고 준비해야 할까?
세 명의 세아인을 만나 이야기를 들어본다.



정보의 구슬을 여러 방식으로 꿰어봅니다

세아홀딩스 미래전략팀 이채호 수석

전략 기획자의 주요 업무는 시장의 변화 방향에 대응하여 그룹의 미래상을 제시하고, 목표 달성을 위한 최적의 방안을 도출하는 것입니다. 그런데 업무와 관련하여 그룹의 기존 사업과 신사업을 검토하다 보면 보유했던 역량 부족과 불리한 시장상황 등 다양한 장애요인으로 사업 추진이 어려운 경우가 많습니다. 이때 전략 기획자의 역할은 현황 분석을 넘어 당면한 장애를 극복할 수 있는 대안을 제시하는 것입니다.

미래 시장환경에 대한 합리적 전망과 가설을 기반으로 그룹의 자원과 역량을 고려하여 실현 가능한 사업전략을 제시하는 것이 영킨 실타래를 푸는 것 같이 느껴질 때도 있습니다. 하지만 고민 끝에 솔루션을 도출했을 때는 큰 보람을 느낍니다. 물론 이를 위해서는 다양한 분야에 대한 호기심과 학습을 통해 정보의 구슬들을 여러 방식으로 꿰어보는 고민이 필요합니다. 앞으로도 저는 사업의 이슈들이 장애가 아닌 기회가 될 수 있다는 생각으로 그룹의 성장을 위해 노력하겠습니다.



끊임없이 '왜'라는 질문을 던져야 합니다

세아창원특수강 미래전략팀 김하나 대리

전략팀 구성원에게는 다양한 요소에 대한 관심과 애정이 필수적입니다. 회사의 운영 방향에 관련된 업무가 많기 때문에 사물과 현상을 꾸준히 관찰하고 파악하는 분석력과 문제의 원인을 찾아내는 능력도 요구됩니다. 이 과정에서 끊임없이 '왜'라는 질문을 가져야 합니다.

산업에 대한 이해 없이는 전략을 세울 수 없으므로 지속적인 공부도 필요하며, 업무 경험에 비해 난이도가 높은 문제를 해결해야 하는 경우도 많아 부담을 느낄 때도 있지요. 그래서 저는 내부적으로는 현장 전문가의 의견을 귀담아 들으려 노력합니다. 또한 시장과 외부 변화를 감지하기 위해 자율적으로 조사를 많이 하는 편입니다.

기존 사업을 가치 연결의 관점에서 해석하고, 고객의 니즈를 충족시킬 수 있는 통찰력 있는 솔루션을 제시하기 위해 앞으로도 현장 내부 구성원들의 목소리와 고객들의 목소리를 듣는 일을 게을리하지 않겠습니다.



현재 모습을 정확히 파악하는 것이 먼저입니다

세아제강지주 성과관리팀 이원석 대리

제가 생각하는 전략 기획 업무는 회사 내외부 채널을 통해 보다 구체적이고 정확한 관련 정보들을 모으고 분석하여 이를 토대로 경영진이 올바른 의사결정을 내릴 수 있도록 지원하는 것입니다. 따라서 주인의식과 책임감을 갖고 업무에 임해야 한다고 생각합니다. 또한 전략과 기획을 수립하려면 관련 시장 및 이슈에 대한 충분한 이해가 전제되어야 합니다. 그래서 저는 필요한 정보와 자료를 빠르게 확보하기 위해 평소 경제 및 산업 지표와 시장 관련 뉴스를 꾸준히 모니터링하고 있습니다.

향후 성장 방향을 제시하기 위해서는 지금 현재의 모습을 제대로 이해하는 것이 중요합니다. 이를 위해서는 회사의 전반적인 현황을 정확히 파악해야 합니다. 또한 가장 정확한 정보는 각 현업 부서로부터 나오므로 각 현업 부서의 구성원들과 원만한 관계를 유지, 발전시킬 수 있도록 부단히 노력해야 합니다.

HOT ISSUES

2018 세아의 빛나는 순간들

어느덧 한 해를 마무리해야 할 시간이다.

세아의 2018년은 어떤 모습이었을까?

한 해 동안 세아인들이 열정과 실력으로 일군 성과와 발자취 가운데

세아의 성장과 발전이 담긴 8개의 핫 이슈를 선정했다.



Issue 1

세아제강, 지주회사 체제 전환

2018년 9월, 세아제강이 세아제강지주와 세아제강으로 분할하며 지주회사 체제로 전환하고, 9월 3일 지주체제 전환의 의미를 공유하는 출범식을 개최했다.

기업분할 및 지주회사 체제 전환을 통해 세아제강지주는 자회사 관리와 신규 사업 투자에 집중하는 한편, 분할 신설회사인 세아제강은 강관제조 및 판매 사업을 담당하게 됐다. 이로써 새롭게 출발하는 세아제강과 세아제강 지주는 국내외 다양한 시장 상황의 변화와 이슈에 신속하게 대응하며 국내외 계열사들의 효율적 관리는 물론 경영 투명성을 확보해나갈 방침이다.



Issue 2

그룹 차원의 디지털 변화 관리 시동

2월, 세아는 데이터 기반의 일하는 방식으로의 전환을 통해 새로운 가치를 창출하고자 그룹 내 DT 센터 (Digital Transformation Center)를 설립했다. DT 센터는 업무 관련 산재해 있던 데이터를 디지털화 하여, 효율적이고 체계적인 관리를 통해 보다 스마트한 작업환경을 만들어 나갈 계획이다. 이에 우선적으로 임직원들의 디지털 변혁에 대한 미래지향적 마인드 고취를 위해 디지털 캠프 및 디지털 토크 실시, 디지털 관련 콘텐츠 연재, 빅데이터 교육 등 다양한 프로그램을 지속적으로 진행하고 있다. DT 센터는 향후 세아네트웍스와 협업을 통해 '디지털 인프라' 구축을 위한 활동과 더불어 세아베스틸, 세아창원특수강의 스마트팩토리 추진을 위한 마스터 플랜 수립을 시작으로 점차 DT 활동을 확대해나갈 예정이다.



Issue 3

해외법인의 생산/판매 경쟁력 강화

올해도 해외 법인에서는 새로운 시장 개척, 시장 경쟁력 확대를 위한 노력이 이어졌다. 세아제강의 미국 생산법인 SSUSA는 현재 튜빙 라인 증설을 진행하고 있으며, 베트남 법인 SeAH Steel Vina도 공장 증설로 생산 경쟁력을 키우고 있다.

세아베스틸은 지난 11월 태국 법인 (SGT)을 신설하여 동남아 시장과 인근 지역의 거점을 확보하고 수출을 확대해나갈 계획이다. 또한 세아 FS의 청도세아 법인은 중국 자동차 내수 판매 2위인 Geely사의 Tier1 프로젝트 수주를 달성하여 고부가 자동차 튜브 가공 사업 중심으로 전환하는 토대를 마련했다.

Issue 4

R&D 활동으로 제품/기술 경쟁력 강화

세아베스틸은 고객의 니즈에 맞춘 기술 차별화를 위해 6대 특화 강종을 지속적으로 개발해왔다. 대내외적으로 경쟁이 고도화되고 고객 중심으로 변하는 시장의 요구를 극대화시킨 제품을 끊임없이 연구하여 기술 경쟁력을 더욱 강화하고 제품 판매 기회를 확대해나갈 예정이다. 세아창원특수강은 전량 수입에 의존하던 프리미엄급 정밀 플라스틱 금형강 SMAT Series 국산화 개발에 성공하였을 뿐만 아니라 세일가스 Fluid End용 STS630 Forged Block을 개발하여 철강 관세 변수에 대한 영향을 줄이고 안정적인 수출 방안을 확보했다. 세아특수강도 자동차 솔레노이드 밸브(전자 밸브)의 항자력을 최소화할 수 있는 소재를 개발하여 별도 설비에 대한 투자 없이 기존 공정 시간을 단축하고 생산성 향상에 기여했다. 세아엔지니어링은 Chiller 냉동기와 수소 연료 자동차용 공기공급기를 개발하여 고속 회전체 기술을 응용한 신규 사업을 확대해나갈 예정이다.



Issue 6

내 최대 규모 ESS 설비 구축으로 전력 비용 절감

전기 요금 절감을 통한 원가 경쟁력을 확보하기 위해 세아제강(포항), 세아 베스틸(군산, 창녕), 세아창원특수강(창원), 세아씨엠(군산) 공장에 ESS를 설치했다. 단일 프로젝트 기준으로는 국내 최대 규모인 배터리 175MWh, 전력 변환장치(PCS) 34MW 규모의 설비가 구축되었으며, 안정적으로 운용되고 있다. 현재 설치된 5개 사업장의 ESS 설비로 향후 15년간 약 274억 원의 전기 요금을 절감할 수 있을 것으로 내다보고 있다.

Issue 5

끊임없는 혁신과 공장/설비 합리화를 통한 경쟁력 확보

세아창원특수강, 세아 M&S, 세아씨엠, 세아 ESAB은 공정 및 설비 개선을 통해 생산성 향상을 위한 노력을 이어왔다. 설비 고장 및 불량률을 감소시켜 수익성을 확보했으며 임직원들의 지속적인 개선 아이디어 도출을 통해 이익 창출에 기여했다.

한편 세아 ESAB은 경쟁사와의 차별화를 위해 올해 7월, 용접 종합 프로세스를 한 곳에서 체험할 수 있는 웰딩 프로세스 센터를 개관했다. 세아 ESAB은 웰딩 프로세스 센터를 고객의 니즈를 파악하여 맞춤 대응할 수 있는 공간으로 활용할 예정이다.

Issue 7

세계 속 세아의 위상을 높이는 다양한 전시/행사

세아그룹은 세아브랜드관리위원회의 브랜드 활동 일환으로 9월 17일부터 20일까지 스페인 바르셀로나에서 열린 가스텍 전시회에 참가했다. 세아제강, 세아베스틸, 세아창원특수강, INOX TECH은 그룹 공동참가를 통해 전체 LNG 프로세스를 아우를 수 있는 각 계열사 제품의 우수성과 그룹의 실력을 대외적으로 알렸다. 또한 가스텍 참가는 내부적으로도 각 사 담당자들이 다른 세아 계열사의 사업군을 이해할 수 있는 기회가 됐다.

세아씨엠도 지난 4월, 러시아에서 열린 건축자재 박람회 모스크바에 처음으로 참가하여 “PRINCOAT” 제품을 홍보했으며, 세계 최대 건축자재 수요처인 러시아에서 전시회에 참가함으로써 러시아 시장 재진입을 위한 교두보를 마련했다.

세아 M&S는 국내 최초로 국제 몰리브데넘 협회인 IMOA 연차총회를 9월 2일~5일 서울에서 개최했다. 세아 M&S는 관련 산업의 상호 교류 및 성장 발판 마련을 위한 호스트 역할을 성공적으로 수행함으로써 국제 몰리브데넘 시장에서 영향력을 입증했다.



Issue 8

세상을 아름답게 하는 나눔 활동

2015년 겨울부터 세아는 홀트아동복지회와 함께 의료 지원이 필요한 아이들을 위한 그룹 공동 나눔 캠페인을 진행해왔다. 올해는 합지증과 두상 형태 변형에 따른 문제를 안고 있는 '성현이'를 도울 예정이다. 2018년 9월에는 두 번째 그룹 공동 나눔 캠페인을 실시하며 양성 '평강공주 보호소'의 유기견들을 위해 세아인들 뿐만 아니라 세아 가족들이 마음과 재능을 모았다. 세아브랜드관리위원회는 그래피티 프로젝트를 추진 중이다. 그래피티 프로젝트는 세아베스틸 군산 공장을 시작으로 임직원들이 일하는 공간에 활력을 불어넣고 있으며, 지역사회 노후 벽면에 회화적 요소를 가미하여 지역 분위기를 한층 더 밝게 만들고 있다.

한편 지난 11월, 세아홀딩스는 세아이문헌문화재단을 통해 문화 예술에 대한 존중과 사랑으로 세상을 더욱 아름답게 만드는 데 이바지한 공로로 문화체육관광부로부터 우수기관으로 인증 받았다.



글로벌 세아의 미래를 함께 열어갑니다

현지 채용 세아인 본사 방문

해외 현지 법인에 소속된 세아인들이 세아타워 및 현장을 방문했다.
8명의 현지 채용 세아인은 6박 7일간의 방문 일정을 소화하며
제품과 공정을 비롯하여 회사에 대한 이해와 함께
세아의 조직 문화를 익히는 시간을 가졌다.



현지 채용된 해외 구성원의 본사 초청

10월 21일부터 27일까지 6박 7일에 걸쳐
현지 법인에 소속된 세아인들이 합정동
세아타워 및 세아베스틸 군산공장, 세아
창원특수강 등을 방문했다.

본 프로그램은 해외 현지에서 채용된
세아인들이 세아의 일원으로서 소속감
을 높이고 핵심가치 등 회사에 대한 이
해도를 제고하기 위해 마련됐다. 방문
단은 중국, 태국, 일본에서 현지 채용된

인력 가운데 주재원의 추천을 받아 총
8명으로 구성되었다. 세아창원특수강
중국사무소 소속의 유룡해 총감, 맹경
원·곽운룡 경리는 중국인이며, 세아 글
로벌 타이랜드의 논 롬송분 대리는 태
국인이다. 그외 세아베스틸 일본사무소
의 성수진 대리, 세아창원특수강 일본
사무소의 정세완 사원, 세아 글로벌 타
일랜드의 김효준·박지수 사원의 국적
은 한국이다.

세아와 한국 문화를 이해하는 기회

세아는 세아인 8명을 대상으로 회사에
대한 이해 및 조직 문화 체득을 위한 프
로그램을 준비했다.

세아타워에서 실시된 1일차 교육은 세아
의 역사와 핵심가치, 그룹 현황 및 글로
벌 성장 전략을 중심으로 운영되었다. 이
들은 세아 50년사 및 '철과 같은 마음
로'의 주요 내용 및 사례를 공유했으며,
세아관과 세아카페, 정원 등 세아타워

곳곳을 투어했다. 또한 이들은 세아 전 계열사의 주요 사항 및 사업 현황을 이해하고, 세아베스틸과 세아창원특수강 실무자들과 만나 글로벌 사업전략에 대해 자유롭게 이야기를 주고받았다.

교육 2일차인 10월 23일에는 서울 인사동과 북촌 한옥마을을 방문하며 한국 전통문화를 느껴보고, 청와대를 배경으로 기념사진을 찍으며 즐거운 시간을 가졌다. 이어 이들은 세아베스틸 군산공장과 세아창원특수강의 사업장을 차례로 방문했다.

현지 채용 세아인들은 공장을 견학하며 제품과 공정에 대해 직접 보고 배우는 한편 간담회를 통해 각 공장 실무자와 만나 현장의 생생한 이야기를 들었다.

세아의 이름으로 하나되는 시간

“해외에서 입사를 하다 보니 세아에 대해 자세히 배울 기회가 많지 않았습니다. 이번 방문은 회사의 현황 및 핵심가치 등을 배울 수 있는 더없이 소중한 기회였다고 생각합니다.”

세아 글로벌 타일랜드의 박지수 사원은 이번 방문에 대한 소감을 이렇게 전했다. 김효준 사원도 역시 ‘이번 방문에서 배우고 경험한 것들을 토대로 더욱더 발전할 수 있도록 최선을 다하겠습니다’는 다짐을 밝혔다.

“세아가 큰 기업이라는 것을 실감했습니다. 또한 실무 담당자들을 직접 만나 다양한 이야기를 나누는 덕분에 현재 담당하고 있는 업무들을 더 수월하게 처리할 수 있을

것 같습니다.”

논 뽐뽐뽐 대리 역시 이번 방문이 여러모로 인상적이었다며 이같이 말했다.

창원특수강 중국사무소의 유룡해 총감은 ‘이번 방문에서 해외 구성원에 대한 세아의 배려와 믿음을 느낄 수 있었다’며 이에 보답하기 위해 회사 발전에 더욱 기여할 수 있도록 노력하겠다고 전했다.

이제 입사 4개월차라는 맹경원 경리도 ‘현지 채용인의 본사 방문은 중국 기업에서는 쉽지 않은 경험’이라며 사람을 중시하는 세아의 문화를 느꼈다고 말했다.

“2016년 12월에 입사했지만 이번 교육을 받고 나니 제가 더 세아의 사람이 됐다는 느낌이 듭니다.”

곽운룡 경리 역시 이같이 말하며 더 커진



사명감을 갖고 업무에 임하겠다는 뜻을 밝혔다.

현지 인력 육성으로

글로벌 역량 강화

세아창원특수강 일본사무소의 성수진 대리는 세아에 입사한지 얼마 지나지 않아 동일본대지진을 겪었다고 한다.

“당시 구호물품을 가장 먼저 보내준 곳은 정부나 다른 단체가 아닌 회사였습니다. 구성원을 소중히 여기는 세아에 크게 감명 받았었죠. 이번 방문에서도 현지 채용인을 차별 없이 존중하고 배려하는 세아의 문화를 느낄 수 있었습니다.”

성수진 대리는 이렇게 말하며 ‘앞으로 세아의 일원으로서 더 당당하게 고객을 마주

할 수 있는 자신감을 얻었다’고 덧붙였다.

한편 세아창원특수강 일본사무소의 정세완 사원은 ‘제품이 어떻게 만들어지는지 이제껏 제대로 본 적이 없었다’며 이번 방문을 통해 공정에 대한 이해를 높인 덕분에 앞으로 제품을 판매할 때도 더욱 자신감이 생길 것이라고 강조했다.

10월 27일, 현지 채용 세아인들은 해운대 및 다양한 부산의 명소를 둘러보는 것으로 이번 한국 방문 일정을 마무리지었다.

세아는 해외 현지 인력을 지속적으로 육성하여 글로벌 세아의 추진 동력을 강화해나갈 계획이다. 또한 이번 교육 일정을 계기로 국내외 인력 간 네트워크 강화를 통해 해외사업 역량의 시너지를 확보할 방침이다.



100% 고객만족이 실현되는 용접 체험 공간

세아 ESAB 용접 프로세스 센터 (Welding Process Center) 오픈

세아 ESAB 용접 프로세스 센터(Welding Process Center 이하 WPC)가 문을 열었다.

WPC는 신형 용접기계 및 장비, 로봇 등을 통해 용접 기술을 직접 체험하고 공유할 수 있는 곳으로

세아 ESAB은 앞서 용접 장비 대리점 대표 11명을 창원 본사로 초대하여

오픈식을 갖고 WPC의 출발을 알렸다.

용접 과정의 모든 것을 한 곳에서

세아 ESAB 창원 본사 내에 새롭게 자리잡은 WPC는 이름 그대로 용접 과정의 모든 것을 한 곳에서 만날 수 있는 공간이다.

“국내 경쟁사들 대부분은 소재 중심으로 운영되고 있어 용접 종합 프로세스를 한 곳에서 만나는 일이 쉽지 않습니다. 세아 ESAB은 재료뿐만 아니라 용접 장비의 시연, 체험 공간 확보로 세아 ESAB만의 강점인 통합 용접 솔루션(Total Welding Solution)을 제공하여 경쟁사와 차별화를 이루고자 WPC를 설립하게 되었습니다.” 세아 ESAB 담당자는 WPC 설립 취지에 대해 이같이 설명했다.

WPC의 공간은 장비 전시 존, 체험실, 세미나실 및 상품 창고로 구성됐다. 전시 존은 ‘대한민국 최초 FCW 생산업체’라는 명성에 걸맞게 세아 ESAB 용접 재료 및 장비의 전체 라인업을 전시하고 있다.

수동 및 로봇 용접 존으로 이루어진 체험 공간에서는 고객이 직접 용접을 체험해보고 로봇 자동 용접도 경험할 수 있다. 특히 세아 ESAB의 특허기술인 ICE(Integrated Cold Electrode, 고효율 용접 프로세스) 시연 장비와 해외 로봇 전문 브랜드인 ABB 로봇과 연계된 용접기를

Rebel EMP 235ic

레벨 (멀티프로세스 용접기)



통해 구현되는 고속 고전류 용접 기술도 이곳에서 확인할 수 있다.

세미나실은 관련 업체 또는 기술자를 초청하여 새로운 기술과 장비를 공유하고 배울 수 있는 공간으로 마련됐다. 여기에 상품 창고도 함께 구성하여 고객 시연 후 바로 구매가 가능하도록 공간의 효율 및 활용도를 높였다.

고객의 니즈에 대응하는

차별화된 경쟁력 구축

카탈로그, 동영상 등으로 대응했던 기존 영업과 달리 실제로 상품을 접하고 장비의 성능을 검증할 수 있어 대리점 및 고객들의 반응도 호의적이다.

WPC는 고객의 니즈를 정확히 파악하여 맞춤 대응할 수 있는 공간으로, 이는 제품 및 장비의 구매 의사결정에 긍정적으로 작용할 것으로 기대된다. 이미 WPC에서는 올해 신규 발굴한 용접장비 전문 대리점 대표 및 직원 초청 심화 세미나와 최종 사용자 초청 등의 용접 장비 시연을 실시한 바 있다. 9~10월에는 두 달간의 용접 장비 대리점 심화 세미나 1차 과정을 완료했다. 용접 장비 대리점 심화 세미나는 각 대리점이 세아 ESAB 장비의 장단점을 완전히 파악하여 원활한 영업 활동을 지원하는 것이 목표이며, 이를 통해 발굴된 잠재고객을 WPC로 초청하는 프로모션을 계획하고 있다. 또한 전문 대리점을 대상으로 장비 AS 내용의 2차 세미나도 실시할 예정이다.

세아 ESAB은 WPC 설립으로 고객 맞춤 솔루션을 제공할 수 있는 차별화된 경쟁력을 갖추게 됐다. 앞으로도 세아 ESAB은 WPC를 통해 제품과 장비의 우수성을 알리는 한편 고객이 원하는 생산성 향상 방안을 제시하며 ‘Total Solution Provider’로 한걸음 더 나아갈 방침이다.



Caddy Mig C200i

초소형 초경량 미그 용접기
(셀프필드-논가스 용접)

오늘날 세아가 대한민국을 대표하는
철강소재 전문기업으로 거듭난 성취 뒤에는
어제의 한계를 뛰어넘기 위해 끊임없이 노력해온
세아인들의 투철한 사명감이 있었습니다.
열악한 생산 여건과 미숙한 작업 능력을 극복해낸
초창기 임직원들의 땀과 희생.
그리고 ‘우리 스스로 만들어 가는 회사’라는
수많은 세아인들의 주인의식은
예상치 못한 어려움이나 시행 착오를 마주할 때마다
위기를 극복하고 새로운 기회를 향해 나아가는
세아의 경쟁력이 되었습니다.

투철한 주인의식은 기회의 발판

세아인들의 책임감

곳곳에서 자신의 역할을 수행해온 세아인들의
크고 작은 노력이 모여 오늘의 세아를 만들었습니다.
남다른 주인의식과 책임감으로 세아의 성장을 견인한
세아인들의 이야기를 옛 사보에서 찾아보았습니다.



TPM(전사적 생산관리) 도입

부산파이프(현 세아제강) 포항공장은 1986년 2월 5일 월례 조회를 통하여 TPM (Total Productive Maintenance) 도입을 공식 선언하였습니다. 전사적 생산관리를 뜻하는 TPM 도입과 함께 포항공장은 TPM 사무국을 설치하고 2월 한 달을 ‘TPM 도입 전개의 달’로 정하였습니다.

이에 따라 포항공장 구성원들은 생산 설비의 청결 유지부터 점차 TPM 활동으로 확대해나갈 것을 결의하였습니다. 공장 곳곳에는 TPM 운동에 관한 슬로건과 진척 상황을 점검할 수 있는 활동 현황판이 부착되었고, 전 사원의 적극적인 참여 속에 공장 환경과 작업 분위기가 나날이 개선되었습니다. 포항공장은 1989년까지 공장 혁신운동의 일환으로 노사가 한마음 한 뜻이 되어 TPM 활동을 지속하였습니다.

1988년 8월 사보 부산파이프 포항공장 제2공장 전면에 걸린 현수막 사진이 사보에 소개되었습니다. 현수막에 쓰여진 TPM 슬로건에서 깨끗한 환경과 고성능 설비를 실현하기 위한 세아인들의 강한 책임감이 전해집니다.

내 기계(My Machine) 운동 전개

1991년 10월 부산파이프 포항공장은 ‘기본 조건 지키기(Back to Basic)’의 실천 방법으로 ‘내 기계 운동’을 전개하였습니다. 내 기계 운동은 설비 관리에 대한 중요성을 담당자 스스로 인식하고 틈틈이 ‘닦고, 조이고, 기름칠하자’는 내용의 활동이었습니다. 이에 따라 포항공장 구성원들은 개인별로 설비 담당 구역을 세분하여 배정함은 물론, 라인 단위의 소그룹 활동을 병행하였습니다.

뿐만 아니라 매주 목요일은 사무직 사원이 공장 외곽을 담당 구역별로 쓸고, 좁고, 살퍼봄으로써 전 사원이 개별 설비에서부터 공장 전체가 반짝반짝 빛나는 쾌적한 직장 만들기에도 적극 참여하였습니다. 내 기계 운동은 구성원 각자 맡은 설비에 대한 관심과 애정을 높이는 한편 지속적인 점검을 통해 양질의 제품을 만들어내는 초석이 되었습니다.

1991년 10월 사보 ‘내 기계는 내가 지키자’, ‘틈틈이 내 기계, 내 영역을 닦고 점검하자’고 다짐했던 부산파이프 임직원들. 그들의 마음과 내 기계 운동의 핵심 메시지가 일러스트에 고스란히 담겼습니다.

제 몫 다하기 운동 실천

사원들의 자발적인 움직임 속에 ‘제 몫 다하기 운동’도 진행되었습니다. 이 운동은 전 세계적인 경제 불황 속에서 제조산업의 경쟁력 저하와 수출 부진을 극복하고 추락된 근로 의욕을 되살리자는 취지로 추진되었습니다. 포항공장 임직원들은 제 몫 다하기 운동의 3대 실천 과제로 ‘시간 지키기, 근검 절약, 안전수칙 지키기’를 선정하였으며, 각 부서별로 의견을 수렴하고 문제점들을 파악해 세부 지침 사항을 능동적으로 정하는 등 운동에 적극적으로 동참하였습니다. 제 몫 다하기 운동의 일환으로 ‘3억 원을 잡아라’ 캠페인도 전개되었습니다. 이는 걸레, 용접봉 등 작업장에서 무심코 사용되고 있는 소모품 비용을 계산하여 도표를 작성한 후 눈에 잘 띄는 곳에 부착함으로써 낭비를 막는 활동이었으며, 작은 것에서부터 스스로 변화를 실천해나가는 구성원들의 의지였습니다.

1992년 4월 사보 포항공장 소회의실에서 진행된 ‘제 몫 다하기 운동’ 좌담회 소식이 특집 기사로 구성되었습니다. 특집 기사는 일러스트를 통해 서로 맡은 업무는 달라도 각자의 위치에서 구체적인 문제점들을 파악하고 함께 개선해나가는 운동의 메시지를 전달하였습니다.

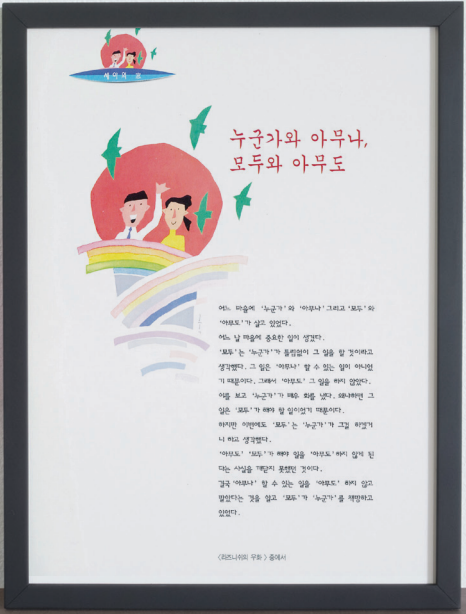
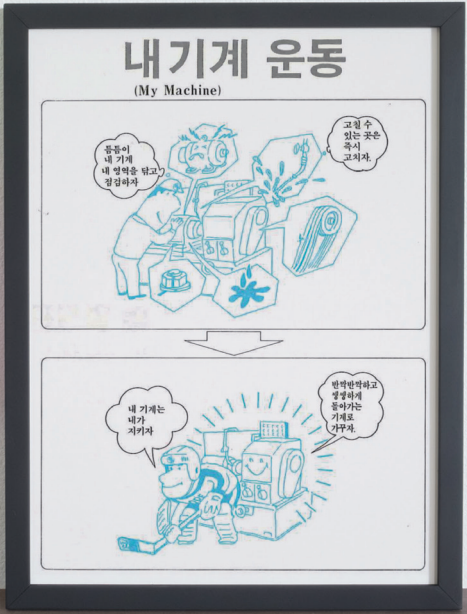
강한 책임감 지닌 세아인 육성

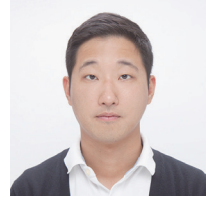
개개인의 힘을 모아 최대의 시너지를 창출하는 세아의 공동체 의식 운동은 이후로도 활발히 전개되었습니다.

시대가 바뀌고 환경이 급격히 변한다고 해도 결국 우리의 미래를 결정짓는 것은 바로 우리 자신이라는 인식 아래, 세아인들은 자기 분야의 최고가 되고자 하는 노력을 거듭하고 있습니다. 또한 그룹 차원에서도 다양한 교육 프로그램을 통해 강한 책임감을 갖고 미래 변화에 대응할 수 있는 세아인을 꾸준히 육성하고 있습니다.

주인의식 함양으로 기본 토양을 일구고, 구성원들의 자발적인 참여를 바탕으로 더 크게 도약하는 세아. 변화의 소용돌이 속에서 세아는 구성원들의 책임감을 동력으로 새로운 가치를 만들어가고 있습니다.

1996년 3월 사보 ‘세아의 창’ 코너에 라즈니쉬의 우화 한 편이 소개되었습니다. 아무나 할 수 있는 일을 아무도 하지 않는 상황에 대한 이야기를 통해 ‘누군가’가 아닌 ‘모두’의 책임감을 강조하였습니다.





생산 라인 증설로 장기적인 성장 동력 마련 SeAH Steel USA LLC

글 : SSUSA 김기용 차장

2016년, 세아제강은 북미 지역에 OCTG (유정용 강관) 제조 법인인 SeAH Steel USA LLC(이하 SSUSA)를 설립했다. 이는 변화를 빠르게 포착한 신속한 대응이었으며 이후 나날이 강력해지는 미국 보호무역주의에 대한 적절한 조치였다. 최근 생산 라인 증설을 통해 경쟁력 강화에 나선 SSUSA가 세아가족에 소식을 전해왔다.

국내 강관업계 최초 북미 지역 제조 법인

안녕하세요. SSUSA의 김기용 차장입니다. 저는 올해 초 이곳에 부임하여 기획 및 회계/자금 업무를 담당하고 있습니다. SSUSA는 미국 보호 무역 강화 기조에 대한 시장 변동에 대응하고, 오일 및 가스 부문에서 시장 경쟁력을 강화하기 위해 2016년 텍사스 휴스턴 지역에 설립되었습니다. SSUSA는 설립 직후 유정용 강관 후처리 및 제조 업체인 Laguna Tubular Products Corp.사와 OMK Tube Inc, OCTG LLP의 자산을 차례로 인수하며, OCTG 현지 생산 체제를 구축하였습니다. 주요 생산 품목 역시 유정용 강관으로 현재 15만 톤의 생산 능력을 갖추고, 총 190명의 임직원이 함께 일하고 있습니다.



지금 SSUSA는 공장 증설 준비에 한창

내년 초, SSUSA는 연간 생산량 최대 10만 톤 규모의 유정용 튜빙(Tubing) 제품 제조 라인을 준공해 연말까지 모든 설비 설치 완료할 계획입니다.

반덤핑을 시작으로 올해는 무역확장법 232조까지 발효되면서 미국 수출이 상당 부분 제한되었습니다. 특히 쿼터제(물량 제한)가 적용되면서 일정량 이상은 수출이 불가능한 상황에 이르렀습니다. 이에 따라 세아제강의 주력 품목인 OCTG 튜빙제품을 주요 수요 지역인 텍사스 휴스턴에서 직접 생산, 판매하는 계획을 확정하고 생산라인 투자를 추진하게 되었습니다. 2020년 1월 상업 생산을 목표로 현재는 튜빙 라인 설비에 대한 세부 검토를 마치고 관련 발주 및 인허가를 진행하며 공장 증설이 한창입니다. 현지에 특화된 설비와 레이아웃 설계를 통해 안정화 작업을 빠르게 마무리짓고, 높은 생산성의 설비를 갖추게 되면 SSUSA의 경쟁력은 한층 높아질 것입니다.

유정용 강관 완제품 생산 체제 구축

현재 미국의 Oil & Gas 시장이 점차 살아나며 유정용 강관 수요도 함께 증가하고 있습니다. 유정용 강관은 유정 보호에 사용되는 케이싱 제품과 유정에서 원유를 추출하는 튜빙 제품으로 분류되는데 지금까지 SSUSA는 케이싱 제품 위주의 제조 및 후처리 설비만을 갖추고 있었습니다.

Laguna Tubular의 휴스턴 공장은 유정용 강관 후처리 설비, OMK 튜브 휴스턴 공장은 생산 설비까지 보유하고 있었던 만큼 이번 튜빙 라인 증설이 완료되면 SSUSA는 미국 내 제품 생산에서부터 후처리까지 가능한 유정용 강관 완제품 생산체제를 구축하게 됩니다. 이에 따라 SSUSA는 한층 강화된 제품 라인업으로 미국 현지 시장에서의 경쟁력을 강화하는 한편, 고객 네트워크를 더욱 확대하여 장기적인 성장 동력을 마련해나갈 계획입니다.

자연의 정취와 카우보이 문화가 어우러진 곳

SSUSA가 위치한 휴스턴 근교의 Austin 지역에 가시면 텍사스주 의회 의사당과 아름다운 콜로라도 강을 감상할 수 있습니다. San Antonio에서 도심 내 수로를 따라 배를 타고 관광을 즐기셔도 좋습니다. 또한 휴스턴 주변에는 아름다운 주립 공원들이 많아 캠핑을 즐기기에 안성맞춤입니다. MLB 아스트로스, NBA 휴스턴 로켓츠 등 휴스턴을 연고로 하는 스포츠 강호들의 경기를 관람할 수 있는 것도 이 지역의 매력입니다. 휴스턴 지역은 카우보이 문화가 강합니다. 매년 열리는 로데오 축제에 많은 사람들이 열광하며 컨트리 음악의 인기도 높습니다. 음식은 스테이크와 바베큐가 가장 유명하며 멕시코 국경과 인접해 있어 멕시코 음식도 인기가 좋습니다.

효율성 개선 위해 지속적으로 노력할 것

SSUSA는 품질 관리 기준을 글로벌 선두 기업 기준으로 설정하고 이에 미치지 못하는 제품은 과감히 불량으로 처리하면서 직원 교육 및 모든 프로세스 정립에 심혈을 기울여왔습니다. 생산 초기에 발생했던 많은 오류와 결함들을 수치화하여 개선을 지속한 결과, 현재는 최상의 품질 조건 하에서 계획량을 초과하는 생산 효율을 보여주고 있습니다. 저희는 품질에 대한 어떠한 양보도 허용하지 않으며 고객에게 최상의 제품을 제공하기 위해 꾸준히 노력할 것입니다.



아울러 SSUSA의 미션은 직원들을 성공시키는 회사가 되는 것입니다. 공정한 기회와 직원들이 성장할 수 있는 발판을 제공하여 한 가족처럼 일하면서 함께 결실을 나누고자 합니다. 해외 각국에서 모인 수많은 인재들과 함께 새로운 역사를 만들어 나가는 일은 가슴 벅찬 일입니다. 향후 3~4년간 이곳에서 일하며 세아제강의 새로운 초석이 잘 만들어질 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

새로운 수출 판매 기록을 써나가겠습니다

세아베스틸 세아업적상 영업부문 은상 수상 TF팀

역대 최고의 수출 판매 기록이다.
놀라운 기록을 달성하기까지
주도적 역할을 수행한 세아인들을 만나
그 성과의 비결을 들어본다.

세아베스틸 역사상 최고 수출 판매량 달성

세아베스틸은 지난해 역대 최고 수출 판매량을 달성했다. 글로벌 고객을 새롭게 개척하고 전략 거점을 중심으로 판매 확대를 추진한 결과다. 비약적인 수출 증대를 이끈 10명의 주역은 올해 신년회의에서 세아업적상 영업부문 은상을 수상했다.

“예상치 못한 수상에 얼떨떨하면서도 기분이 좋았습니다.”
글로벌마케팅팀의 허석 대리는 당시의 기분을 떠올리며 이렇게 말한다.

“같은 바 업무를 충실히 했을 뿐인데, 제가 몸담고 있는 회사에 기여를 했다는 점에서 무척 기쁩니다.”

대형압연팀의 김홍수 대리도 겸허한 수상 소감을 전한다.
이 밖에도 글로벌마케팅팀 정상현 대리를 비롯한 팀원 모두가 기쁘고 감사한 일이라며 ‘연관 부서 모두의 협업을 통해 이룬 수상’이라 더 의미가 크다고 입을 모은다.





회사의 내일을 좌우하는 막중한 과제

세아베스틸은 매출의 85%를 전통적인 내수 기반 영업에 의존해왔으나 경쟁사 진입 등으로 내수 시장이 악화되며 큰 폭의 국내 판매 감소가 예상됐다. 국내 감소분을 해외 시장에서 대체하는 일은 그야말로 회사의 미래와 결부된 일. '2020년 수출 50만 톤 달성'이라는 세아베스틸의 중장기 전략에 따라 이를 실현하기 위한 전사적인 프로젝트가 추진되며, TF 팀원들에게도 막중한 사명이 주어졌다.

마침 독일에 본사를 둔 ThyssenKrupp의 브라질 사업장에서 기존 소재 공급사의 품질 문제가 발생했다. 이에 ThyssenKrupp이 원소재 수급을 이원화할 회사를 모색하면서 품질과 가격이 적합한 세아베스틸과 장기 공급계약을 체결하게 됐다. 양사는 지난해 2만 톤 거래를 시작으로 2021년까지 총 8만 톤을 거래할 예정이다.

“단기간에 이렇게 빠른 성장률을 기록한 경우는 이례적인 사례입니다.”

결실의 크기와 의미를 말하는 이강토 대리의 목소리에 힘이 실린다.

고객사 및 판매 거점별 맞춤 대응

특히 ThyssenKrupp을 포함하여 글로벌 기업 주요 3개사를 선정해 양산재의 공급 안정성과 판매 확대를 도모한 Key Account 매니지먼트 활동이 주효했다. 세계 각지에 사업장을 둔 글로벌 기업에 대응하기 위해 2016년에는 글로벌마케팅팀 3파트가 신설됐다. 덕분에 주요 고객임에도 사업장 소재 국가가 달라서 업무에 혼선이 발생하던 문제가 완전히 해소됐다. 규격, 품질, 납기, 물류비 등 해외 판매 거점별 요구사항에 맞춘 적극적 대응도 힘을 발휘했다. 신속한 응대와 밀착 영업은 단발성 거래가 아닌 5, 10년 뒤까지 고려한 안정적 물량 확대를 가능케 했다. 세아베스틸은 이러한 고객 맞춤형 프로세스 운영에 힘입어 우수한 납입 실적으로 지난해 세계 최고의 공급사에 주어지는 Best Supplier상도 수상했다.

“비용, 품질, 납기의 모든 항목에서 합격점을 얻어야 받을 수 있는 상입니다.”

정상현 대리가 수상 내용을 소개하며 실적은 물론 납입 실적을 고객사로부터 인정 받은 것이라고 덧붙인다.

모두의 이해와 지원으로 이룬 경쟁력

수출은 품질 및 규격 요구가 까다로운 품목이 많아 고객사 공급까지 많은 시간이 소요된다고 한다. 하지만 고객사 상황에 따라 긴급 납기 대응이 필요한 경우가 종종 발생한다. 그럴 때마다 TF 팀은 영업, 마케팅, 생산 부서와 협의를 거쳐 수출품을 우선으로 생산 스케줄을 조정했다.

“지난해 하기 보수 여름 휴가를 2주 앞두고 멕시코 고객사의 재고부족 상황이 발생하면서 긴급 생산 및 컨테이너 운송 요청이 있었습니다. 보통 한 달 이상이 소요되는 일인데 생산, 생산관리, 마케팅팀의 적극적인 협조와 지원 덕에 하기 보수 시작 전날까지 2주 안에 생산하여 무사히 출하할 수 있었습니다.”

장원 대리가 이렇게 말하며 ‘모두의 이해와 협조가 있었기에 가능했던 일’이라고 거듭 강조한다.

이외에도 혼다자동차에 납품할 때는 항구에서 제품을 싣는 대신 사내에서 컨테이너 작업을 진행하고, 수출품 전량을 옥내 보관함으로써 녹 발생은 물론 기후 및 외부 환경으로 인한 제품의 훼손을 방지했다. 더 많은 시간과 노력이 요구됐지만 철저한 품질 관리를 위해 꼭 필요한 작업이었다.

이들은 현재도 제품관리파트를 포함한 생산관리팀과 기술연구소

등 유관부서의 아이디어를 모아 더 나은 품질을 위한 지속적인 개선을 위해 노력하고 있다.

수출 50만 톤 달성을 향해 노력 이어갈 것

김홍수 대리는 성과의 비결에 대해 ‘부서 간 능동적 협업’이라고 답한다. 실시간 정보 공유, 긍정적 소통과 개선이 좋은 성과로 연결됐다는 것. 물론 처음에는 생산 본부인 군산과 영업 본부인 서울의 물리적 거리로 인해 생산 담당자들과 유대감 형성이 쉽지 않았다. 하지만 서울에서 근무하는 팀원들이 4개월간 군산에 내려와 파견근무를 하는 동안 현장 담당자들과의 관계가 한결 끈끈해졌다.

“공동의 목표를 가지고 프로젝트를 진행하는 과정에서 팀워크가 점점 더 강해졌습니다. 또한 협업을 통해 타 부서의 고충을 이해할 수 있었습니다.”

이민형 사원도 프로젝트를 통해 협업의 가치를 다시금 깨달았다고 전한다. 한편 허석 대리는 ‘오늘의 성과에 안주하지 않고 글로벌 고객 개발에 더욱 박차를 가할 것’이라고 각오를 밝힌다.

프로젝트는 이제 시작에 불과하다. 2020년 수출 50만 톤 달성을 향해 이들은 계속 노력을 경주할 것이고, 새로운 기록을 계속 써나갈 것이다.



배우고 따르고픈 어른의 참모습

세아메탈 창원공장 생산설비팀 곽홍석 반장

건강한 몸에 건강한 정신이 깃든다고 한다.
그리고 이 표현에 꼭 맞는 세아인이 있다.
겨울의 문턱에 들어선 세아메탈 창원공장에서
누구보다 강한 책임감으로 무장한
곽홍석 반장을 만나고 왔다.



젊게 사는 비결은 꾸준한 운동

하루에 푸쉬업 100개, 스쿼트 200개쯤은 거뜰하다.
어린 시절, 육상으로 소년체전에 출전했었다는 그는
현재 창원시 50대 축구 대표팀에서도 활동하고 있다.
거구는 아니지만 단단함이 느껴지는 곽홍석 반장.
반면 웃을 때마다 볼이 움푹 파이는 환한 표정은 선량한 인상을 준다.
“1996년에 서른둘의 나이로 입사했으니
세아메탈과 함께한 시간이 벌써 22년이나 됐네요.”
현재 나이를 54세라고 밝히는 곽홍석 반장의 말은 좀처럼 믿기 어렵다.
매일 열심히 운동한 덕분인지 실제 나이보다 훨씬 젊어 보이기 때문이다.
전라도 고향에서 나고 자란 그는 세아의 모집공고를 보고
‘세상을 아름답게’라는 문구에 이끌려 입사를 결정했다.
입사 후 생산혁신팀에 배속된 그는 굵은 와이어를 용도에 맞춰
가늘게 가공하는 태선공정 산전기 업무를 맡아
2016년까지 20년 동안 한 우물을 팠다고 한다.



현장의 최고 덕목은 책임감

현재 공정 관리 업무를 맡고 있는 곽홍석 반장.
업무와 관련하여 그가 강조하는 덕목은 책임감이다.
“자기가 맡은 일에는 최선을 다해야죠.
내가 하지 않으면 누군가 할 것이라는
안일한 생각은 버려야 합니다.”
이렇게 말하는 그는 현장에서 술선수범의 자세로
업무에 임한다.
부모가 좋은 모습을 보여야 자녀가 바르게 자라듯
부하 직원들에게 자신이 먼저 모범이 되어야 한다고
생각하기 때문이다.
곽 반장의 책임감은 어제 오늘의 얘기가 아니다.
입사 후 3개월이 지났을 무렵, 동료 중 한 사람이
개인 사정으로 몇 달간 출근할 수 없었다.
수주량이 많아 회사는 바쁘게 돌아가는데
업무 공백으로 납기를 맞출 수 없는 상황이 발생하게 된 것.
엄청난 물량의 납기를 아무 탈 없이 맞추기 위해
그를 비롯해 현장의 모든 사람들이 힘을 모았다.

자기가 맡은 일에는 최선을 다해야죠.
내가 하지 않으면 누군가 할 것이라는
안일한 생각은 버려야 합니다.

“덕분에 회사는 위기를 넘길 수 있었고,
오히려 신용도가 높아져 더 많은 수주를 받게 됐습니다.”
당시를 회상하며 곽홍석 반장은
‘책임감 있는 헌신이 있었기에
좋은 결과로 이어질 수 있었다’고 힘주어 말한다.
꾸준함과 근면, 성실함도 곽 반장이
중요하게 여기는 원칙 중 하나다.
그가 말하는 근면은 어떠한 상황에서도 포기하지 않는 것.
늘 새로운 아이디어를 발굴해내고 현장에 접목시키며
발전 방안을 모색하는 것이다.
“작업을 하다 보면 돌발 상황이 많이 발생하는데
그냥 손 놓고 포기하지 않고 무엇이 문제인지
고민하고 파악하여 개선점을 찾는 것이
아이디어라고 생각합니다.”
곽 반장이 해마다 수여하는 세아메탈 최다, 최고 제안상을
여러 차례 수상할 수 있었던 것도
이런 마음가짐 덕분일 것이다.



더 좋은 일터를 만드는 공정과 배려

곽 반장은 오랜 근무 비결로 동료들과의
신뢰와 자신에 대한 믿음, 그리고 가족의 힘을 꼽는다.
바쁜 남편을 대신해 아이들을 바르게
잘 키워준 아내에게 늘 미안하고 고맙다.
포항공대에서 생명공학 박사 과정을 밟고 있는 큰딸과
전역을 5개월 정도 앞둔 아들이 ‘잘 되는 것’이
가장 큰 소원이라는 곽홍석 반장.
그런 그에게 가장 힘이 되는 사람은 바로 장모님이다.
“결혼할 때 장모님께서
‘사위가 아니라 자식으로 생각한다’고 말씀하셔서
저도 장모님을 친어머니로 여기며 모시고 있습니다.”
늘 상대방을 배려하는 어머니의 모습에서
인생의 깊이와 어른의 참모습을 배운다는 곽 반장.
회사에서도 그는 어머니에게 배운
삶의 지혜를 실천하려 노력한다.
많은 사람을 상대하다 보면
의견 차이가 발생할 수밖에 없지만
서로 이해하고 배려하는 미덕을 갖췄으면 한다.
“전 직원이 공정의 마음으로 일하고,
이를 통해 세아메탈이 존경 받는 기업으로
성장해나가는 것이 제 바람입니다.”
어느 한쪽으로 치우치지 않는 균형감과
상호간의 공감대를 통해 더 좋은 일터를
만들어가고 싶다는 곽홍석 반장.
그의 눈빛과 목소리에서 현장에서 수많은 세월을 보낸
어른의 무게와 책임감이 느껴진다.



안온한 풍경에 마음도 쉬어가네

충북 충주

충주 사람들은

‘충주에는 대형 관광지는 없다’며 겸손해한다.

그러나 바로 이러한 충주의 특성이

조용히 생각에 집중할 시간과 공간이 필요한

이들에게는 최적의 여행지가 되어준다.

복잡한 머릿속을 비우는

사색 여행이 필요하다면

세아특수강을 품은 충북 충주로 떠나보자.

📍충주호





몸과 마음이 쉬어가는 곳

충주 하면 아가자기한 산들의 호위 속에 잔잔히 흐르는 충주호의 풍경이 먼저 떠오른다. 그 고요하고 평화로운 풍경과 눈 맞추다 보면 머릿속 상념들이 씻은 듯 사라지고 정화되는 느낌이 든다. 이렇게 바쁜 일상에서 잠시 벗어나 사색의 시간이 필요할 때 좋은 곳이 바로 충주다.

“충주에는 바다만 없지, 계곡, 산, 호수 등 없는 게 없습니다. 살기에도 무척 좋은 곳 이죠. 춘천이 물의 도시라고 하는데 충주

도 만만치 않습니다.”

충주 체험관광센터 김원일 센터장은 이렇게 말한다. 실제로 충주에서는 어디를 가든 그 곁으로 물이 흘렀다. 남한강, 달천, 충주호, 탄금호, 여기에 온천까지... 충주는 물이 인간에게 주는 근원적 편안함을 깨닫게 한다.

충주호를 즐기는 다양한 방법

먼저 충주 여행의 중심, 육지 속 바다라고 불리는 충주호를 향해 달린다. 충주

호는 1985년 충주댐을 만들면서 조성된 인공호수로 충주, 제천, 담양에 걸쳐 조성되었다. 충주호에 가면 대개 유람선을 타는 코스를 생각하기 쉬운데, 그보다는 충주호를 바라보고 걷는 트레킹 코스인 종댕이길을 추천한다. 종댕이길은 마즈막재 주차장에서 탁 트인 충주호의 정취를 바라보며 시작되는데, 6.1km의 길이 평화롭게 이어진다. 이보다 가볍게 걷고 싶다면 계명산 자연휴양림 '치유의 숲'도 좋다. 보다 높은 곳에서 충주호를 내려다

볼 수 있고, 산책로도 평탄하고 짧아 어린 아이와 함께 걷기에도 좋다. 충주호를 끼고 달리는 드라이브 코스도 필수 코스다. 종댕이길 옆으로 난 길을 달리며 쌓였던 피로를 날려버리자.

민심 화합을 위해 탑을 세우다

충주의 역사를 알면 여행의 맛이 더욱 깊어진다. 특히 충주는 무기의 주재료인 철의 주요 생산지이자 남한강이 풍요롭게 흐르는 교통의 요충지였던 까닭에 삼국시대 때 세 나라가 서로 차지하려고 세력 다툼을 벌여온 곳이다. 또한 충주는 통일신라 때 국토의 다섯 거점 중 한 곳이었을 정도로 핵심 지역이었다. 충청도라는 지명 역시 충주와 청주의 앞 글자에서 따서 만든 것이다.

충주에 있는 국보 6호 탑평리 칠층 석탑, 일명 중앙탑은 통일신라 때 이곳이 영토의

중앙임을 상징하기 위해 세워졌다. 신라는 삼국을 통일한 뒤 삼국민의 민심 화합을 기원하며 수로 교통이 활발하게 일어나는 이곳에 탑을 세웠다. 탑의 높이가 14.5m로 장쾌하게 뻗어있으며, 봉긋한 동산 위에 세워져 있어 위엄이 느껴진다. 중앙탑 주변에 조성된 야외 조각공원에서 산책을 즐겨보자.

뜨끈한 온천, 농작물 수확 등

여러 체험까지

이밖에 탄금대는 가야금의 창시자 우륵 선생이 가야금을 탄 곳이라고 하여 이름 붙여졌다. 임진왜란 때 신립 장군과 조선군 8천여 명이 왜적에 의해 전멸당한 뼈 아픈 장소이기도 하다. 예술과 교통의 혼이 뒤섞인 곳에서 우리의 역사를 생각한다. 이왕 충주에 왔다면 뜨끈한 온천물에 몸을

녹여보자. 무료로 운영되는 수안보 족욕 체험장은 가볍게 찾아와 피로를 풀고 가기 좋다. 또한 충주시 체험관광센터에서는 사과 따기 등 농작물 수확 체험부터 레포츠 체험까지 80여 개 체험거리에 대한 정보를 한번에 얻을 수 있다. 생각보다 즐길거리가 많은 충주에 다녀오니 '자세히 보아야 예쁘다'고 노래한 나태주 시인의 시 '풀꽃'이 떠올랐다. 올 겨울, 알려져 있는 것 이상의 매력을 품은 충주에서 한 해를 매듭짓는 것도 괜찮은 선택이 될 것이다.

SeAH in ChungJu

세아특수강 충주공장

충청북도 충주시 충주산단2로 103

043-855-2170



찬바람에도 끄떡없는 가족애 이지베틀 목도리 뜨개질 체험

세아창원특수강 글로벌마케팅팀 배종암 차장 가족



옷깃을 아무리 여머도 차가운 바람이 파고든다.
이런 계절엔 목을 따뜻하게 감싸주는 목도리가 필수 아이템.
이번 호 가족 체험은 그래서 목도리 뜨개질로 준비했다.
서울에 첫눈이 내린 토요일, 세아창원특수강 글로벌마케팅팀의 배종암 차장 가족이
목도리 뜨개질 체험에 나섰다.



첫눈 오는 날 만난 가족

첫눈이 내렸다. 아직 채 녹지 않은 눈을 밟으며 배종암 차장 가족이 공방 문을 열고 들어온다.

“얼마 전 3주간 해외 출장으로 오래 집을 비웠던 터라 가족과 함께 기억될만한 시간을 갖고 싶었어요. 마침 내일이 제 생일이기도 해서 좋은 기회다 싶었죠.” 배종암 차장이 이번 체험에 신청한 이유를 밝힌다.

물론 목도리는 시중에서 흔하게 살 수 있다. 소재도 디자인도 다양하다. 하지만 가족이 직접 만든 목도리가 있다면 올 겨울이 조금 더 따뜻할 것만 같은 기대감이 든다. 그런 아빠의 마음을 아는지 모르는지 하민이, 하율이 두 아이는 공방에 살고 있는 고양이에게 더 관심이 가는 모양이다.

아내는 인생 최고의 선물이자 축복

배 차장과 아내 이민희 씨는 생산성 본부에서 주관하는 마케팅 교육에서 같은 조 구성원으로 처음 만났다. 호감을 느낀 배 차장이 먼저 ‘점심식사를 같이 하자’고 제안했다. 짧은 외부 교육 기간의 조원으로 그칠 뻔한 인연이 부부라는 운명의 짝궁으로 변화하는 순간이었다. 아내에게 받은 선물 중 가장 인상 깊었던 것은 무엇인지 묻자 배차장은 주저 없이 ‘이민희 씨 그 자체’라고 말

한다. 용기를 내어 식사 제안을 했던 순간부터 결혼 10년차인 지금도 그에게 아내는 최고의 선물이자 축복이라는 것.

“남편과 아이들을 위해 좋은 직장을 포기할 만큼 단호한 성격의 소유자입니다.”

민희 씨를 ‘오랜 여친’이라고 소개하는 배 차장의 목소리에 미안함과 고마움, 사랑이 고루 섞여 있다.

눈웃음이 사랑스러운 남매

또랑또랑한 눈망울이 총명해 보이는 열 살 하민이와 한참 말쑥부릴 나이에도 어른스럽고 배려심 많은 일곱 살 하율이. 남매는 눈웃음이 무척 예쁜 아이들이다. 하민이는 크리스마스 선물로 ‘슬라임(액체 괴물) 만드는 법에 대한 책’을 받고 싶다며 반달눈으로 웃는다. 요즘 들어 사춘기 초기 증세를 보인다지만 이럴 때 보면 영락없는 꼬마 숙녀다. 그런가 하면 하율이가 받고 싶은 선물은 엉뚱하게도 ‘밭’이다. 농부나 어부가 꿈인 하율은 어린이날에도 ‘고구마순’을 사달라고 졸랐다고 한다. 하율이의 성화에 못 이겨 부부는 주말 농장을 신청했다. 고구마와 감자도 심고, 깻잎, 무, 배추, 토마토도 길렀다. ‘일년 내내 농사를 지었다’는 민희 씨의 이야기에 공방 안에 따스한 웃음이 번진다.

초보도 쉽게 배우는 이지 베를 뜨개질

오늘 배종암 차장 가족은 이지베를 활용해 목도리를 만들기 시작했다. 이지베들은 쉽다는 뜻의 'easy'와 직조기의 일종인 '베를'의 합성어로, 바늘 없이 뜨개질을 할 수 있는 도구이다. 보통 대바늘이나 코바늘로 목도리를 뜨려면 한나절 이상의 인내심을 필요로 하지만 이지베를 이용하면 뜨개질이 훨씬 쉬워진다. 뜨개질을 한 번도 해보지 않은 초보도 금세 익힐 수 있고 목도리 정도는 짧은 시간 안에 완성할 수 있다.

찬바람에 언 손이 서서히 풀린 후, 체험이 시작된다. 익숙하지 않은 도구를 다루는 일인지라 처음엔 쉽게 갈피를 잡지 못한다. 그래도 가족 모두 예쁜 목도리를 만들겠다는 일념으로 이내 체험에 몰두한다.

끈기 있게, 차근차근, 끝까지

“선생님, 여기는 어떻게 하죠? 이렇게 하는 게 맞나요?”

나이 어린 하민이와 하울이가 뜨개질을 잘 할 수 있을까 걱정이 앞섰다. 오래 집중하지 못하고 금세 지루해하거나 지칠 것이라고 예상했다. 하지만 기우였다. 아이들은 어떤 색으로 목도리를 만들지 진지하게 털실을 고르고, 선생님의 설명을 꼼꼼히 듣는다. 중간에 모르는 부분이 있을 때마다 질문해 답을 구하고 곧바로 뜨개질에 집중한다. 가장 먼저 이지베를 사용법을 익힌 하민이는 일일 강사로 나서 가족들의 뜨개질까지 거든다. 끈기를 갖고 차근차근 뜨개질을 이어가다 보니 서서히 목도리가 완성되어 간다. 목 둘레에 맞춰 목도리를 여밀 수 있는 고리도 만들고, 가족의 이름이 새겨진 가족 라벨까지 달아주면 오늘의 체험 완료!



정성과 사랑이 깃든 겨울 추억

“아이들 학교 일정만 맞으면 연말에 가족들과 여행을 하고 싶어요. 하울이가 지난해에는 복어를 낚았는데, 올해는 문어를 잡고 싶다고 하세요.”

리프레쉬 휴가로 연말 제주도 여행을 계획하고 있다는 배종암 차장. 오늘 체험한 뜨개질처럼 또 한 줄 가족의 따뜻한 추억을 만들고 싶다고 그는 말한다.

반복된 일상이 때로는 지루해도 책임감을 갖고 끝까지 맡은 일을 완수하다 보면 우리는 뿌듯한 성취감과 결실을 얻게 된다. 성취감은 또 다른 꿈으로, 결실은 새로운 기회로 이어진다. 우리는 그렇게 한 해를 마무리하고 새로운 한 해를 준비한다.

직접 만든 목도리를 목에 두르고 공방을 나서는 배종암 가족. 그 모습이 참 따뜻하다. 따뜻한 가족애와 정성껏 만든 목도리가 있으니 이 겨울 추위가 두렵지 않다.

📍 이지베를 : 경기도 성남시 수정구 산성대로 573 010-4875-3996

성현이의 헬멧이 되어주세요

나눔세아 캠페인

지난 4년간 나눔세아 캠페인을 통해 세아인들은 수술과 치료가 필요한
아이들이 건강한 삶을 찾을 수 있도록 도움의 손길을 보내왔습니다.
올해는 미숙아로 태어나 여러 가지 신체적 어려움을 겪고 있는 성현이(가명)의 사연을 전합니다.
추운 겨울을 녹이는 따뜻한 마음으로, 성현이를 위한 사랑과 관심을 모아주세요.



920g 미숙아로 태어난 작은 아이

성현이는 생후 14개월 된 작은 아이입니다. 33주 만에 920g으로 태어난 성현이는 서혜부 탈장 문제로 출생 후 2달간 입원 치료를 받아야 했습니다. 서혜부 탈장은 배속의 장기가 복벽의 약한 부분 중 하나인 서혜부를 통해 빠져 나오는 증상으로, 영유아들에게 간혹 발생하는 질병이라고 합니다. 다행히 입원 중 탈장 문제는 해결됐지만 성현이가 갖고 있는 문제는 그뿐만이 아니었습니다. 성현이는 양쪽 발의 발가락이 2개씩 붙은 합지증으로 성장 상황에 따라 수술이 필요할 수 있습니다. 영유아기 때는 뼈의 성장 속도가 빠르기 때문에 당장 수술을 진행하지는 않지만 합지증으로 인해 걸음에 문제가 생기게 되면 성현이에게는 붙은 발가락을 분리하는 수술이 꼭 필요합니다.

작은 몸으로 감당해야 할 여러 아픔들

퇴원하고 위탁가정에 온 후에도 성현이의 작은 몸에서는 서서히 문제점이 발견되었습니다. 요도하열 증세가 나타났으며 근육의 힘도 약해졌습니다. 미숙아라는 사실을 고려해도 체구가 워낙 작아 발육 상태도 꾸준히 지켜봐야 합니다. 지난 10월 말, 성현이는 비뇨기와 수술을 받았습니다. 작은 체구 탓에 보통의 소아 외과에서는 수술이 어려워 권위 있는 큰 병원에서 수술이 이루어졌습니다. 2시간 걸린다면 수술은 예상보다 더 길었습니다. 위탁 어머니는 무사히 수술이 끝날 때까지 애타는 심정으로 기도를 했다고 합니다. 수술 경과는 양호하다고 합니다. 좋은 의료진과 위탁 어머니의 지극한 정성 덕분에겠죠. 앞으로는 지속적인 외래 진료를 통해 꾸준한 상태를 관찰할 예정이라고 하네요.





하루 23시간 헬멧을 써야 하는 아이
 이곳 저곳의 병원을 다니며 수술을 받고, 치료를 하는 일이 태어나면서부터 지금까지 줄곧 성현이의 일상이었습니다. 성현이는 작은 체구와 관련하여 내분비학 진료를 받아야 합니다. 한 달에 한 번, 성현이의 키나 몸무게의 성장 추이를 지켜 보며 혈액 검사도 진행됩니다. 근육의 힘이 약해서 일주일에 두 번씩 홀트의원에서 물리치료도 받고 있습니다.
 출생 후 장기간 입원으로 인하여 뒤통수가 납작해진 성현이는 교정을 위해 하루 23시간 이상 헬멧을 쓰고 있어야 합니다. 뒤통수가 납작하다는 것은 단순히 두개골 외형의 문제가 아닙니다. 얼굴의 변형을

가져오거나 성현이가 성장한 후에도 사회 적응의 문제로 이어질 수 있기 때문입니다. 뒤통수가 납작한 경우는 대부분 목근육이 뭉치는 '사경'이라는 의료 문제때문에 발생하곤 합니다. 영유아기 때 물리치료를 통해 근육 뭉침을 제대로 해결하지 않으면 성장 후에도 자세가 비뚤어질 수 있고, 심한 경우 근육 일부를 절제하는 수술을 하게 될 수도 있다고 하니 반드시 조기 교정과 치료가 필요합니다.
웃음이 많고 영특한 성현이
 애교 많은 표정으로 방긋방긋 잘 웃던 성현이가 물리치료실에 들어가기 무섭게 울음을 터뜨립니다. 이미 수차례 물리치료를

받아오면서 병원 생활이 익숙해졌지만 여전히 물리치료는 성현이에게 두려운 일인가 봅니다.
 “평소 웃음이 많고 영특한 아이예요. 귀엽다고 얼굴을 쓰다듬으면, 작은 손을 뻗어 제 뺨을 어루만지기도 해요.”
 성현이에게 사랑이 가득한 눈길을 보내는 위탁 어머니. ‘제가 잘 키워서 좋은 양 부모님을 만나게 해주고 싶다’고 말하는 어머니의 목소리에 짙은 간절함이 담겨 있습니다.
치료 이상의 사랑과 관심이 필요해요
 “비록 다른 아이들과 시작은 다르지만 그 성장까지 다룰 수는 없다고 생각합니다.

태어난 것 자체가 축복받아야 할 일 아니까요.”
 홀트아동복지회 이윤주 선생님은 ‘아이들에게 가장 필요한 것은 치료 그 이상의 관심’이라며 이렇게 말합니다.
 세상에 나온 지 고작 14개월, 그 시간 동안 성현이가 배운 것은 가족의 사랑과 웃음보다는 헤어짐과 아픔을 참는 일이었습니다. 하나의 문제만 가지고 있는 경우보다 복합적인 문제를 겪고 있는 성현이에게는 다각도의 지원이 필요합니다.
 지난 4년 동안 나눔세아 캠페인을 통해 아이들의 건강과 미래를 지켜준 세아인들의 사랑이 다시 ‘성현이’에게 이어졌으면 합니다. 성현이가 맞이하는 앞으로의 날들이 한없이 따뜻하고 행복한 시간이 될 수 있도록 세아 가족 여러분이 함께 마음을 모아주세요. 성현이의 건강과 행복을 지키는 헬멧이 되어주세요.



<나눔세아> 성현이 후원방법

QR코드 후원

- 1 QR 코드를 찍어 나눔세아 사이트 접속
- 2 '후원 종류 선택' 후 '후원자 정보 입력'
- 3 '후원금 결제' 클릭

지정 계좌로 후원

- 국민은행 479037-01-000461 (사)홀트아동복지회

- 기부금 영수증은 후원금 입금 날짜에 따라 '18년 또는 '19년 영수증으로 발급됩니다.
- 지정 계좌 후원 시, 보내는 이 앞에 '세아'를 꼭 붙여주시기 바라며 영수증 발급은 홀트아동복지회 나눔협력팀 이윤주 선생님에게 문의해주세요. 02-331-7145 / withholt@holt.or.kr
- 후원금 영수증 발급 외 전반적인 캠페인에 대한 문의 사항은 세아홀딩스 커뮤니케이션팀 이윤희 대리에게 문의해주세요. 02-6970-0093 / yujin.lee@seah.co.kr



나눔세아 사이트 바로가기

세아홀딩스



문화예술후원 우수기관으로 선정

지난 11월, 세아홀딩스는 문화체육관광부로부터 문화예술후원 우수기업으로 인증 받았다. 이는 세아이운형문화재단을 통해 문화 예술에 대한 존중과 사랑으로 세상을 더욱 아름답게 만들기 위한 노력을 인정받은 것이다. 세아이운형문화재단은 오페라 향유 기회를 확대하고 오페라를 사랑하는 이들에게 연주 및 교류의 장을 마련해주며 인재 육성에 앞장서고 있다.

세아베스틸



‘SeAH 철강공학교실’ 개최 통해 지역사회와 소통

세아베스틸은 11월 28일 ‘SeAH 철강공학교실’ 고등반 수료식을 진행했다. 지난 4월부터 군산시 거주 초등학생과 고등학생을 대상으로 총 6차례 실시된 철강공학교실은 기업이 참여하는 교육나눔으로 군산에서 최초로 실행 중인 활동이다. 교안과 실험, 현장 체험 등 교육에 활용되는 모든 콘텐츠는 세아해암학술장학재단과의 공동 기획 하에 세아베스틸 직원들이 직접 마련했다. 군산제일고등학교 관계자는 ‘기업이 지역경제에 이바지하는 것뿐만 아니라 청소년들에게 유익한 프로그램까지 제공해 매우 의미 있는 활동이라고 생각한다’고 참여 소감을 밝혔다.

세아씨엠



사랑의 도서 나눔 활동

세아씨엠은 많은 아이들에게 책 읽는 기쁨을 선물해주고자 도서 나눔 활동을 진행하였다. 11월 19일, 세아씨엠은 군산에 위치한 초등학교 2곳을 선정하여 아이들에게 희망 나눔 도서 기증으로 따뜻한 마음을 나눴다. 이번 도서 나눔 활동에 참여한 세아씨엠 관계자는 ‘2018년을 마무리하는 시점에서 따뜻한 소식을 전할 수 있어 기쁘고, 쑥쑥 자라나는 아이들이 더욱 크고 넓은 세상을 꿈꾸는 데 힘이 되기를 바란다’고 소감을 전했다.

세아 ESAB



봉사동아리 ‘세아드림’ 연탄 나눔 봉사활동 진행

지난 11월 17일, 세아 ESAB의 봉사동아리 ‘세아드림’은 겨울철을 맞아 지역사회의 어려운 이웃을 돕기 위해 연탄 기증 및 배달 봉사활동을 진행하였다. 이날 봉사활동 참가자들은 직접 구매한 연탄 1,000장을 창원시 진해구에 거주하는 독거노인 등 어려운 이웃에게 배달하였다. 세아드림은 앞으로도 불우이웃 돕기, 목욕봉사 등 다양한 봉사활동을 추진할 예정이라고 전했다.

세아 M&S



세아 M&S 마이산 가족산행

세아 M&S는 소통 활성화 및 직원 단합의 목적으로 추계산행을 실시했다. 세아 임직원들과 세아가족들이 함께한 이번 산행은 진안 마이산에서 진행했다. 이번 산행으로 아이들은 부모님과 특별한 주말을 보냈으며 세아 직원들 뿐만 아니라 가족간의 소통의 시간을 가질 수 있었던 좋은 계기로 작용했다.

세아 L&S



2019 철강영업본부 판매전략 워크샵 개최

세아 L&S는 사업부별(물류, 철강) 워크샵을 실시하였다. 올해와 마찬가지로 내년 사업환경도 예측하지 않을 것으로 예상되는 가운데 세아 L&S 임직원들은 2019년 ‘내실있는 성장 기반 구축’을 위한 사업부별 사업전략을 구체화하는 중요한 시간을 가졌다. 또한 이번 워크샵은 참여한 모든 임직원들이 2019년 목표달성을 위해 한마음 한 뜻으로 최선의 노력을 다할 것을 다짐하는 계기가 되었다.

사우동정

세아홀딩스

출산
최병호 디지털혁신팀

조의
이강현 전략기획담당(모친)

세아제강

결혼
오한중 세아제강지주 재무관리팀
박수용 포항공장 생산3팀

출산
김근호 창원공장 생산팀
최민석 세아제강지주 성과관리팀
박혜진 인사팀
최용희 군산공장 품질경영팀
이승환 포항공장 생산3팀

조의
남형근 세아제강지주 대표(빙모)
안중철 포항공장 물류팀(본인)
이석도 포항공장 생산1팀(빙모)

세아베스틸

결혼
김성관 단조생산팀
전윤희 특)생산관리팀
이정화 기획팀

조의
강호진 소형압연팀(모친)
송유택 제강설비팀(빙부)
원수연 단조설비팀(빙부)
이원빈 품질보증1팀(빙부)
김종승 제강팀(빙모)

세아창원특수강

결혼
백승돈 2제강팀
오대영 글로벌마케팅팀

출산
조재원 3제강팀
심재동 가공팀
이정훈 가공팀

이권영 제품연구1그룹

조의
도영환 3제강팀(모친)
김영진 3제강팀(모친)
도병희 압연설비팀(모친)
양환조 강관단조설비팀(모친)
진영민 강관팀(빙부)
김재승 3제강팀(빙부)
신동기 대형압연팀(빙모)

세아특수강

입사
이강민 안전환경설비팀
도혜인 생산팀

결혼
최익제 수출팀
김형준 생산팀
이예림 품질보증팀
김민철 수주관리팀

출산
김동길 품질보증팀

조의
황영기 생산팀(본인)

세아씨엠

입사
이희재 경영관리팀
이지현 생산팀CGL

결혼
김윤성 품질경영팀
이종하 생산팀CGL

조의
두건욱 생산팀2CCL(모친)

세아 FS

결혼
신경철 평택 생산관리팀

출산
장성민 평택 생산팀
김병찬 김해 가전영업팀

조의
조상진 광주 생산팀(모친)
김원영 광주 생산팀(배우자)

세아 ESAB

출산
김인영 마케팅팀

조의
이승훈 SCM팀(부친)
양우성 제품개발팀(빙부)

세아 M&S

입사
신현호 설비관리팀

세아 L&S

입사
신동주 인천영업소
지혜주 인천영업소
이민지 인천영업소
김종우 판재영업1팀
유태환 판재영업1팀

결혼
한혜리 판재영업1팀

출산
이호진 강관영업팀

세아엔지니어링

결혼
김현중 영업팀

출산
이상훈 품질보증팀

세아네트웍스

결혼
김영모 미래준비TFT
이미진 SM2팀
안성해 SM4팀

독자엽서

세아 가족 여러분이 지난 호 <세아가족>에 보내주신 소중한 의견입니다.
다음 호 독자 의견에 선정되신 분께는 실내 공기를 쾌적하게 바꿔주는
미니 공기청정기를 선물해드립니다.

* 독자엽서 내용은 우편뿐만 아니라 yujin.lee@seah.co.kr (이유진 대리)로 이메일을 보내주셔도 됩니다.



가스텍 전시회 기사가 매우 의미 있게 다가왔습니다. 우수한 세아 제품
을 세계에 소개하며 '세아' 브랜드 인지도가 더욱 높아지고 그룹 최초 공
동 참가로 진행되었다는 점이 더욱 시너지 효과가 있을 것이라 생각합
니다. 앞으로도 승승장구하시길 바라며, 내년 전시도 기대하겠습니다.

서울시 영등포구 선유서로 홍성욱



사보를 받으면 항상 '참 공을 많이 들였구나'라는 느낌을 받아요. 그
중에서도 '원데이 클래스' 코너는 체험 내용도 신선하고 참여하신 가
족 분들의 이야기도 정감이 많이 가더라고요. 어린 자녀를 둔 가족 외
에도 다양한 형태의 가족이 참여하면 더 좋을 것 같아요.

전북 군산시 사정동 양동훈



AMAZING GRACE
어메이징 에어터치
미니 공기청정기



이번 사보는 가을 느낌이 물씬 들어 어느덧 한 해의 끝이 다가왔음을
실감했습니다. 특히 세아 로드가 눈에 띄었습니다. 군산의 시간여행마
을을 사진으로만 접했지만 마치 실제 그곳에 가있는 듯한 느낌이 들
었습니다. 더 추워지기 전에 한번 가족들과 여행을 가보려고 합니다.

경상남도 함안군 여항면 안창호



온 가족이 전통 떡을 만드는 코너를 한참이나 보았습니다. 사진에서
도 따뜻함이 전해지네요. 세아 직원들의 정겨움과 겸손함이 사진에
도 묻어나는 것이겠지요. 손끝이 시려지는 요즘, 사보의 소중함이 더
욱 마음에 와 닿는 것 같네요.

서울시 마포구 신공덕동 김현호

<세아가족> 사보기자

노승미	세아제강 인사팀(서울)	허지윤	세아창원특수강 기획팀(서울)	정재원	세아 ESAB 경영전략팀(창원)
이병준	세아제강 업무지원팀(포항)	박소현	세아창원특수강 업무지원팀(창원)	강미화	세아메탈 부산영업팀(부산)
강태현	세아제강 업무지원팀(군산강관공장)	최성희	세아씨엠 업무지원팀(군산)	김재홍	세아 M&S 경영지원팀(서울)
장호영	세아제강 업무지원팀(순천)	류상우	세아특수강 경영기획팀(서울)	김진우	세아 L&S 재경기획팀(서울)
정민수	세아제강 업무지원팀(창원)	여환진	세아특수강 업무지원팀(포항)	이상진	세아엔지니어링 경영지원팀(대전)
황미라	세아제강 부산영업1팀(부산)	이상은	세아특수강 업무지원팀(충주)	이상기	세아엔지니어링 경영지원팀(포항)
이정준	세아베스틸 기획팀(서울)	고소영	세아 FS 인사기획팀(서울)	박술향	세아네트웍스 인사팀(서울)
정보람	세아베스틸 업무지원팀(군산)	안광수	세아 FS 업무지원팀(평택)		

<세아가족>은 세아인의 적극적인 참여로 만들어가는 우리 모두의 사보입니다. <세아가족>에 소개할 만한 세아인, 어디에 내놓아도 자랑스러운 부서,
화목한 세아 가족을 추천해 주세요. 한 사람 한 사람의 적극적인 참여가 모두 함께 소통하는 <세아가족>을 만드는 초석이 됩니다.
문의 : 커뮤니케이션팀 이유진 대리 yujin.lee@seah.co.kr / 02-6970-0093