

SěAH



친환경 종이와 공기를 인쇄로 제작되어 지구 환경 보호에 앞장섭니다.

세아가조 VOL. 391 JANUARY • FEBRUARY 2021 SěAH

세아가조
세상을 아름답게 하는 사람들



SUSTAINABLE

JANUARY • FEBRUARY 2021

2021 01 + 02

세아가족
세상을 아름답게 하는 사람들

SUSTAINABLE

지속가능한



발행일 2021년 2월 26일(통권 391호) 발행인 천정철 발행처 세아홀딩스

주소 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층 기획 세아홀딩스 커뮤니케이션팀 02 6970 0093

디자인 (주)홍커뮤니케이션즈 www.hongcomm.com 사진 Studio KENN ISSN 2636-1787

* 외부 필자의 글은 <세아가족>의 편집 방향과 다를 수 있습니다.

꿈의 에너지로 불리는 해상풍력의 발전가능성은 지대하다.

그리고 지금, 우리 산업계는 해상풍력발전으로 열어갈 지속가능한 미래를 만들어가고 있다.

Contents

〈세아가족〉은 세아인의 적극적인 참여로 만들어가는 우리 모두의 사보입니다. 〈세아가족〉에 소개할 만한 세아인 어디에 내놓아도 자랑스러운 부서, 회목한 세아 가족을 추천해 주세요. 또한 상담이 필요한 고민거리나 자랑하고 싶은 반려동물이 있다면 언제든지 사연 보내주세요. 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

04

신년사
창의성과 도전정신으로 불확실한
미래를 헤쳐나갑시다

06

프롤로그
비댓비람이
주는 선물

08

스토리
해상공력 경쟁력을 위한
우리의 준비

14

세아 특집 인터뷰
지속가능한 자구의 미래를
만들어나가는 일

20

세아 포커스 1
지속가능한 세아를 다짐하는
2021 신년회의

24

세아 포커스2
세아베스틸 해풍을 타고
글로벌 시장으로

26

세아를 만드는 사람들
빠른 분석과 조치로
글로벌 통상 이슈에 선제 대응하다
세아홀딩스 통상팀

32

글로벌 리포트
위기를 기회로 만들어가는 SGT
(SeAH Global Thailand)

36

함께의 가치
함께이기에 가능했던 도전
세아업적상 세아창원특수강 대상 수상팀

42

에코 패밀리
자구를 사랑하는 가족의
환경을 위한 작은 노력

46

가치의 재발견
코로나-19로 재발견한
집의 의미

50

세아 뉴스
& 사우 동정

52

내동소
& 사보 기자

세아인의 도전정신으로 불확실한 미래를 헤쳐나갑시다



2021

세아인의 DNA 속에 깃든 열정과 투지,
창의성과 도전정신으로 불확실한 미래를 헤쳐 나갑시다!

세아의 2020년에 비추어 볼 때, 올 한해를 어떻게 전망하시나요?

지난해 우리는 개인 생활에서나 회사 사업 측면에서나 매우 어렵고 힘든 한 해를 보냈습니다. 연초부터 전 세계를 강타한 코로나-19 팬데믹 사태는 그간의 글로벌 통상 질서와 사회 관행, 나아가 우리의 모든 일상마저 송두리째 뒤바꿀 만큼 거대한 충격과 변화를 몰고 왔습니다.

세상이 순식간에 뒤바뀌면서 미래에 대한 불확실성은 더욱 커졌습니다. 세아를 이끌어가는 지금의 우리에게 깊은 불확실성이라는 터널을 뚫고 나가야 할 엄중한 책무가 주어졌습니다. 급변하는 환경에서 우리 앞에 놓인 위험을 최소화하고 기회를 극대화하여 '생존과 성장'의 스토리를 써 나가기란 결코 쉬운 일이 아닙니다.

불확실한 미래를 헤쳐나가야 할 임직원들에게 당부의 말씀 부탁드립니다.

앞서 말씀 드린 것처럼 요즘같이 불확실한 때에 '생존과 성장'을 이루어나가는 게 쉽지만은 않습니다. 그렇다고 방법이 전혀 없는 것도 아닐 것입니다. 우리 세아인의 DNA인 열정과 투지, 창의성과 도전정신에서 불확실한 미래를 헤쳐나갈 원동력을 찾을 수 있다고 생각합니다. 이는 숏한 시대적 상황과 위기의 순간을 거쳐 오늘에 이른 세아의 오랜 역사가 증명하고 있습니다.

거대하고 치열한 변화의 흐름 속에서 '지속가능한 세아'를 지켜 나가고 또 세아만의 특화된 가치와 차별화된 경쟁력을 지속적으로 창출하려면, 남다른 도전정신과 창의력을 발휘하여 모든 영역에서 창조적 혁신을 끊임없이 수행해

나가야 합니다. 이 모든 것은 세아인들이 각자의 자리에서 투지와 열정을 쏟아 자신이 맡은 역할에 최선을 다하는 것에서 시작됩니다.

'지속가능한 세아'를 위해 세아인이 갖춰야 할 자세는 무엇일까요?

한 사람의 꿈은 꿈으로 끝나버리지만, 만인(萬人)이 꾸는 꿈은 현실이 된다는 말이 있습니다. 우리에게 '지속가능한 세아'라는 공동의 목표가 있습니다. 아무리 어려운 여건에서도 세아인 모두가 바라고 노력한다면 상상하는 것 이상의 큰일을 이뤄낼 수 있지 않겠습니까? 우보천리(牛步千里)라는 말도 있듯이 한 걸음, 한 걸음 열정과 투지를 갖고 흔들림 없이 우리의 목표를 향해 나아간다면 시간문제일 뿐 못 이룰 것이 없을 것입니다.

끝으로, 세아 가족에게 격려의 말씀 부탁드립니다.

오늘은 세아가 새로운 60년을 만들어가는 중요한 시기의 첫 날이기도 합니다. 험난한 여정이 예상되지만 지난 60년간 쌓아 올린 우리의 자산과 경험을 주춧돌 삼아 자신 있게 새로운 성공 역사를 만들어 나갑시다. 무엇보다도 2021년 새해, 우리 세아 가족 모두가 건강하고 활기찬 한 해가 되기를 기원하겠습니다.

2021년 새해 아침

회장 이순행

바닷바람이 주는 선물



바람의 에너지를 이용하여 전기 에너지를 생산하는 풍력발전은 별도의 연료가 필요하지 않아 폐기물이 발생하지 않으며, 온실 효과를 유발하지 않기 때문에 대표적인 친환경에너지로 손꼽힌다. 특히 해상풍력은 주로 바닷속에 풍력 발전기를 설치해 얻는 발전으로 육상 풍력에 비해 입지 문제에서 자유롭고, 전력이 가장 많이 필요한 한여름과 한겨울에 최대로 많은 전기를 얻을 수 있다. 이처럼 꿈의 에너지로 불리는 해상풍력발전의 잠재력은 지대하며, 신재생에너지 분야의 새로운 시장을 개척할 것으로 예상된다. 그리고 지금, 우리 산업계는 해상풍력발전으로 열어갈 지속가능한 미래를 만들어가고 있다.

해상풍력 경쟁력을 위한 우리의 준비

한국에너지기술평가원 풍력PD 권기영

현재 전 세계의 관심은 기후변화 대응에 집중되고 있으며, 기후변화의 위기를 극복할 수 있는 유일한 대응 방안으로 탄소중립이 떠오르고 있다. 탄소중립은 더 이상 온실가스의 주범인 이산화탄소를 대기 중으로 배출하지 않도록 하는 것이다. 재생에너지는 생산된 전기로 산업공정과정에 필요한 에너지를 사용함으로써 산업부문에서 발생하는 이산화탄소를 대폭 감축시킨다. 그중 가장 큰 대응방안으로 떠오르는 것이 바로 해상풍력발전이다.

해 상 풍 력 의 경 쟁 력

해상풍력은
빠른 성장세를 보이고 있으며
친환경에너지 중 높은 비중을
차지할 것으로 보고 있다.

해상풍력의 잠재력과 국내 해상풍력 보급현황

전 세계 해상풍력은 유럽, 중국을 중심으로 2019년 말 기준 29.1GW 설치되었고, 최근 10년간 연평균 증가율이 육상풍력 13.7%, 해상풍력 28.7%에 이른다. 유럽, 중국에서 설치를 지속 확대하는 가운데 미국, 일본, 대만에서도 해상풍력 확대를 추진하여 2030년에는 177GW 누적 설치를 예상하고 있다. 해상풍력은 빠른 성장세를 보이고 있으며 친환경에너지 중 높은 비중을 차지할 것으로 보고 있다. 국제재생에너지 기구(IRENA)에 따르면, 2040년부터 유럽은 해상풍력이 발전량 기준 1위 에너지원이 될 것으로 예상된다. 높은 잠재량, 대규모 단지개발 가능, 낮은 환경 영향, 높은 이용률(30~50%) 등의 장점을 보유하고 있으며, 영국, 덴마크 등의 사례 검토 시 해상풍력이 환경에 미치는 영향은 미미하다. 최근 국제에너지기구(IEA)

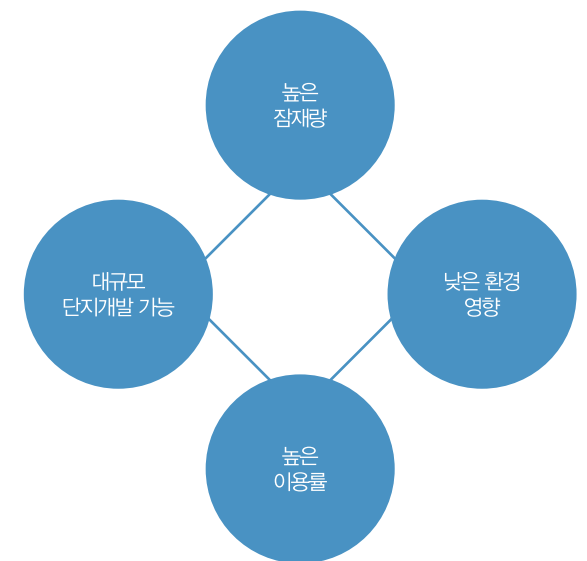
보고서에 의하면 해상풍력 이용률은 LNG발전(40%)과 대등한 수준으로 태양광(15%), 육상풍력(22%) 대비 높은 수준이다. 또한, 제조업, 조선, 기계, 철강, 건설(전기/토목)과 연계성이 크고, 고용 유발 효과가 커 지역경제 활성화에도 긍정적이다.

정부가 발표한 재생에너지 이행계획 3020에 따라 전체 재생에너지 신규설비 보급은 2년 연속 목표를 초과 달성하였으나, 해상풍력은 부진한 편이다. 국내 상업운전 해상풍력은 총 124.5MW로 현재 기준으로 탐라 30MW, 영광 34.5MW, 서남해 실증 60MW 3곳이 가동 중이다. 2030년 12GW 목표달성을 위해서는 대규모 프로젝트 중심 보급 확대가 필요하지만, 주민 수용성 확보 어려움으로 지연되고 있다. 현재 계획 중인 주요 프로젝트로는 전북 서남권 2.4GW, 신안 8.2GW, 울산 6.0GW, 제주 0.6GW, 인천 0.6GW 등이 있다. 기존의 서남해 해상풍력이 2010년 2.5GW 추진 로드맵 발표에도 불구하고 현재 60MW만 운전 중이다. 이처럼 해상풍력은 입지 발굴, 인허가, 설치 등에 7년 이상 소요되므로 향후 3년간 추진 속도를 높일 필요가 있다.

글로벌 경쟁력 확보를 위한 국내 R&D 투자현황

글로벌 산업 현황을 살펴보면 유럽 기업들이 세계시장을 주도하고 중국 업체도 내수시장을 바탕으로 추격 중에 있으며, 메이저 3개사가 전체시장의 약 80%를 과점 중에 있다. 주요 업체 해상풍력의 누적설치량 및 시장점유율은 Siemens-Gamesa (독일/스페인) 15GW/51.5%, MHI-Vestas (덴마크) 4.8GW/16.5%, Sewind (중국) 3.1GW/10.7%를 차지하고 있다. 국내업체는 소수의 터빈 기업과 중소 부품기업으로 구성돼 그간 내수시장 확대 지연으로 기술 및 가격경쟁력이 70~85% 수준이다. 상용화 터빈은 5.5MW급만 인증시험을 완료하였고,

해상풍력 장점



해상풍력 이용률



1
탄소중립은 더는
미룰 수 없는 우리
시대의 과제가 되었다

2
해상풍력은 2050
탄소중립을 실현하기
위해서 반드시 필요한
그린뉴딜사업의 하나다



8MW급은 현재 개발 중이다. 이에 반해 해외는 9.5MW, 12MW를 양산 중이며, 14MW급은 개발 중으로 격차가 점점 벌어지고 있는 실정이다. 이러한 격차를 좁혀가고자 정부는 풍력시스템의 경쟁력 확보를 위해 관련 R&D를 전 방위적으로 지원하고 있다. 먼저 국내 대규모 프로젝트에 적용이 가능하도록 저풍속 환경에 적합한 8MW급 대용량 터빈 개발 및 실증을 2022년에 완료 추진 중이며, 국내 경험을 기반으로 세계시장 진출을 지원하기 위해 2026년부터 12MW급 이상의 초대형/장수명 터빈 개발 착수도 계획하고 있다. 또 미래 발전가능성이 큰 부유식 해상풍력 시스템, 부유체, 계류시스템, 해상풍력 발전용 케이블 등의 개발이 이미 착수되었고, 선도형 부유체 개발 등 부유식 해상풍력 관련 R&D 투자를 획기적으로 늘려 추격형이 아닌 선도적으로 관련 분야의 경쟁력을 갖추고자 한다.

아울러 풍력단지 조성 시기에 맞춰 배후항만, 설치 장비 및 전용 선박 등 관련 인프라 구축도 해상풍력 활성화를 위해 필수불가결한 요소이다. 배후항만의 경우 대규모 해상풍력 단지 인근 지원부두 구축, 1.3만 톤 급 해상풍력 발전기 전용 설치선 개발, 해상풍력 지원센터 신설을 통해 인력양성, 기업 지원 및 물류시스템 운영 등을 통합 지원하는 융·복합 플랫폼 구축 추진을 계획하고 있다. 또한, 제품의 신뢰성 향상을 도모하기 위해 나셀(Nacelle)* 테스트베드 구축, 실증단지 확장 등을 통해 제품의 신뢰성 기술개발 및 인증/실증을 지원하고 있다.

미래 성장산업으로 경제를 이끌어갈 마중물

해상풍력의 산업경쟁력 강화를 위해서는 대규모 프로젝트 중심 초기 수요 창출로 시장-산업 퀀텀점프(Quantum Jump)가 필요하다. 대규모 프로젝트를 조기 착공하는 정부의 해상풍력 추진 로드맵(안)은 2022년부터 단계적으로 착공을 계획하고 있으며, 실증 사업을 통해 주민 수용성 확보 등 여건조성을 마련하고 중이다. 또 선제적인 계통 구축과 해상풍력 대규모 프로젝트에 대한 적기 계통 연계를 위해 2021년부터 20GW 규모의 공용 접속망 신설·보강을 착수할 계획이다.

또한, 프로젝트 경제성 확보를 위한 해상풍력 재생에너지증명(REC) 가중치 개선을 현재 거리 기준에 수심 등 추가 요인을 고려하여 실제 공사비 평가 및 현재 REC 기준상의 '산업기여도' 적용을 위한 구체적인 절차, 기준 등을 규정하여 불확실성을 최소화하고자 검토를 진행하고 있다. 재생에너지 기술 및 설비를 대상으로 '탄소가치평가'를 실시하고 기술보증기금에서 기업 및 발전사업자에 보증 제공 등을 금융적으로 지원하는 모델도 개발 중에 있다.



2

2030년 12GW 준공을 통한 세계 5대 해상풍력 강국으로 성장하기 위해서는 해결해야 할 과제들이 많다. 주민과 함께 수산업과 공존하는 상생 여건을 조성하고, 정부주도 입지 발굴 및 인허가 간소화 등 지자체 주도로 수용성 확보를 통한 집적화 단지의 단계적 개발을 계획하고 있다. 또한, 해상풍력과 해양·수산업에 대한 정책적 정합성을 제고하여 해양공간계획의 에너지개발 구역 지정이 해상풍력의 원활한 추진을 지원하도록 제도개선을 준비하고 있다. 건설-운영-철거 등 해상풍력 전주기 환경성을 제고하고 환경영향을 최소화하는 시공 공법의 도입 및 제품 사용, 해양환경 모니터링 의무화 등 중장기 환경영향분석 연구를 통해 해상풍력이 국내 해양환경에 미치는 영향을 분석 및 실시하여 환경친화적 해상풍력을 조성할 계획이다.

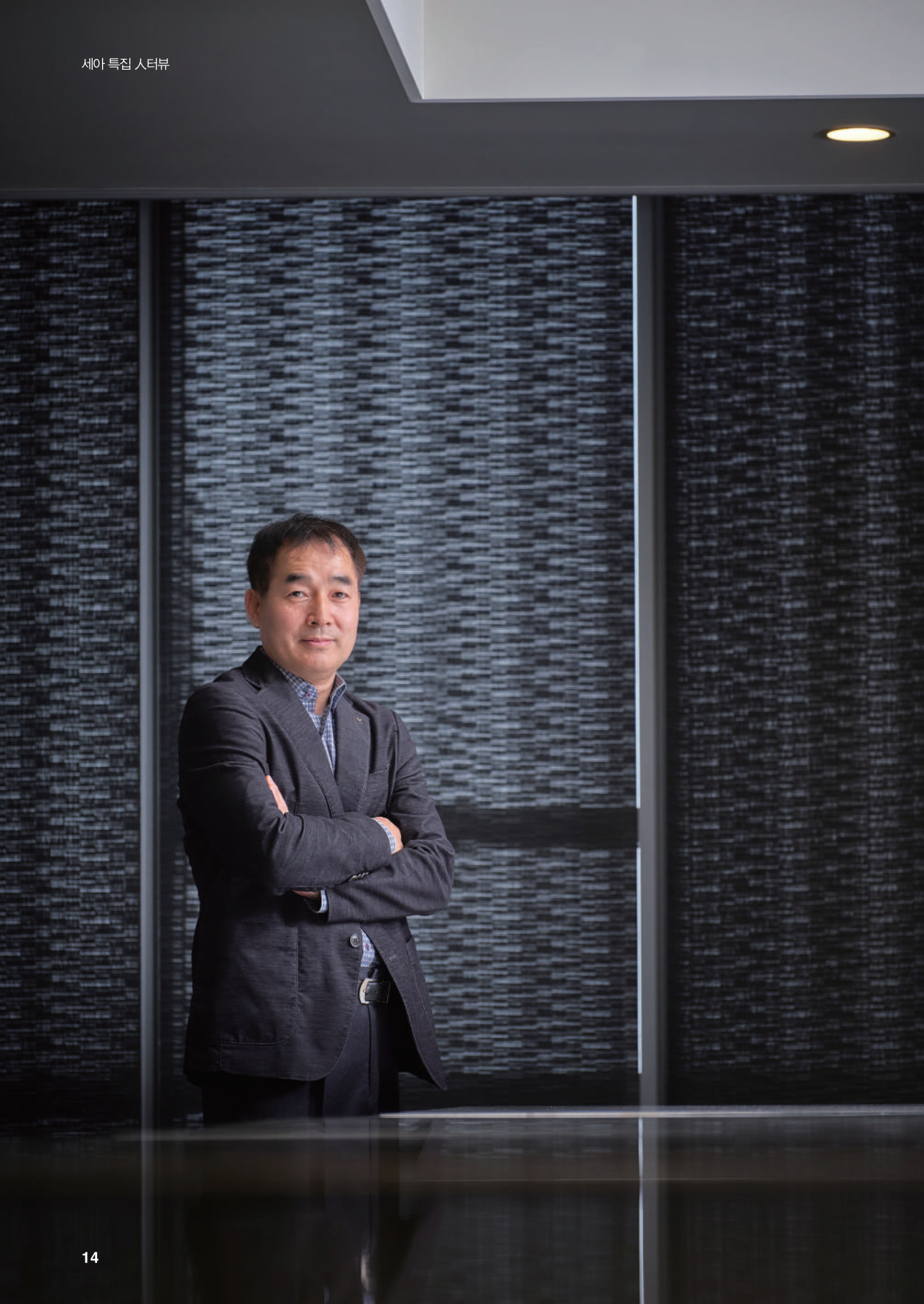
이러한 해상풍력의 본격적인 추진을 위해서는 정부주도로 적정 입지 선정을 통해 난개발 방지와 계획적 개발로 전환해서 주민이 계획수립 단계

부터 참여하고, 발전 이익도 함께 공유하여 깨끗하고 안전한 에너지로 전환을 가속화 하도록 한다. 해상풍력은 2050 탄소중립을 실현하기 위해서 반드시 필요한 그린뉴딜사업의 하나다. 앞으로 미래 성장산업으로 키워 우리 경제를 도약시키는 원동력이 되도록 함께 노력해야 할 것이다. ☺

* 나셀(Nacelle) : 풍력 발전기를 구성하는 부분의 하나로, 로터에서 얻은 회전력을 전기 에너지로 변환시키기 위한 발전 장치들을 모두 포함

권기영 풍력 PD

한국에너지기술평가원 권기영 풍력 PD는 풍력분야 국내 전문가로서 현재 산업통상자원부 산하 국가 R&D과제 기획을 총괄하고 있다. 전자신문, 울산매일 등에 '풍력기술개발 동향과 산업전망'에 대한 칼럼을 기고하였으며, 제주 Smart e-Valley포럼, 부유식해상풍력 국제포럼 등과 업계, 학계, 연구소에 특강 및 지문을 하고 있다.



지속가능한 지구의 미래를 만들어나가는 일

세아제강 OF 마케팅팀 김익곤 팀장

“변화에는 상상 이상의 가속도가 붙는다.” 세아제강 OF 마케팅팀 모두가 되뇌는 말이다. OF 마케팅팀은 세아제강이 변화를 선도할 수 있도록 그 누구보다 앞장서서 새로운 패러다임을 이끌어 가고 있다. 그리고 그 중심에는 김익곤 팀장이 있다. 그는 '92년 세아제강 수출팀 홍콩 및 중국 담당을 시작으로 통상 업무, 해외 파견 업무를 맡으며 세계 강관 시장을 두루 익혀 왔다. 그리고 지금, OF 마케팅팀은 Oil & Gas 산업을 토대로 이룬 성과를 넘어 'The World Number 1 in OF'를 향해 전진하고 있다.

뛰어난 품질경쟁력을 자랑하는 세아제강

해상풍력발전(Offshore Wind Power)은 풍력터빈을 호수 피오르드(Fjord) 지형, 연안과 같은 수역에 설치하여 그 곳에서 부는 바람의 운동에너지를 회전 날개를 통해 기계에너지로 변환하여 전기를 얻는 발전 방식을 말한다. 쉽게 말해, 바닷바람을 이용해 발전기를 돌려 전기를 만드는 것이다. 때문에 바다의 거친 조류 및 풍랑에도 끄덕 없도록 견고해야 한다. 아무리 좋은 발전기라도 바다에 단단히 자리잡지 못하면 기초가 흔들려 효율적인 에너지를 생성할 수 없다. 따라서 해상풍력발전기기 설치에 있어 가장 중요한 것은 단단한 강재 구조물을 설치하는 것이다.



세아제강 OF 마케팅팀은
그간 Oil & Gas 산업을 토대로
이룬 성과를 뛰어넘는 상상 이상의
결과를 창출해낼 것입니다.

해상풍력발전기 구조를 편의상 2개로 나누어 보면 날개를 포함한 발전 부분과 지지 구조물로 나누어져 있다. 지지구조물은 다시 상부 지지구조물(Tower & Transition Piece), 하부 지지구조물(Jacket, Mono Pile & Pin Pile)로 구성된다. 현재 세아제강이 집중하는 분야는 바로 하부 지지 구조물로써, 자켓(Jacket) 반제품 및 핀 파일(Pin Pile) 완제품이다. 주변국 포함 미래 수요에 대비해 국내에 모노파일(Mono Pile) 완제품 생산 기반 또한 준비 중이며, 현재 세아제강지주에서도 영국 현지에서 세계 최고의 모노파일 공장을 설립하기 위해 현재 밤 낮으로 노력하고있다.

여기에는 세아제강 OF (Offshore Foundation) 마케팅팀의 역할이 적지 않다. 김익곤 팀장 지휘하에 열정과 투지로 뭉친 OF 마케팅팀은 해상풍력 하부 구조물 시장을 개척하고 성공적인 사업 확대를 통해 세아제강의 새로운 지평을 열어가고 있다.

“최초의 해상풍력발전은 1991년 덴마크 오스테드(Denmark Orsted)사에 의해 첫 가동되었습니다. 당시 발전기 한 기당 용량은 약 0.45MW이었죠. 그러나 2020년 기준 한 기당 발전량은 14MW로 약 30배가 커진 상태입니다. 늘어난 중량 및 날개 길이만큼, 하부 구조물에 대한 내구성 및 내식성이 더욱 더 요구됩니다. 세아제강이 생산하는 하부 구조물의 강점은 적기에 제품을 공급할 수 있는 생산능력과 뛰어난 품질 경쟁력입니다. 특히 순천 공장은 높은 원재료 및 부두 접근성과 국내 해상풍력의 수요를 창출하는 서남해 지역에 가까운 지리적 이점을 갖추고 있어 그 어느 업체와도 비견할 수 없습니다.”

덧붙여 김익곤 팀장은 세아를 비롯한 철강업체가 해상풍력 신사업에 주목하는 이유와 해상풍력발전의 지대한 시장의 잠재력을 설명했다. 연안에서 60km, 깊이 60m 이내에 해상풍력발전기를 설치할 경우, 현재 전 인류가 사용하고 있는 전력량의 1.5배를 공급할 수 있는 36,000twh/연을 제공한다. 좀 더 멀리 깊이는 바다로 들어간다면, 자켓이나 모노파일 이 아닌 플로팅(Floating) 방식을 적용할 경우 전 세계 수요의 약 11배까지 많은 전기를 생산할 수 있는 셈이다.

새로운 시장에 활로를 개척해 줄 해상풍력발전사업

해상풍력발전사업은 환경에 대한 시대적 요구와 국가의 뉴딜 정책에 부응하는 것은 물론 그간 세아제강이 축적한 용접에 대한

노하우를 최대한 활용할 수 있는 사업이다. 오래된 Oil & Gas 산업의 주요 정체와 보호 무역주의를 극복할 수 있는 새로운 기회인 것이다.

이를 위해 뭉친 OF 마케팅팀 조직 및 구성원은 마케팅과 영업 파트로 나뉜다. 먼저 영업 파트는 현재 세아제강의 해상풍력 하부 구조물 역사를 써내려 가는 전문가 5인이 최일선에서 수주 활동을 벌이고 있다. 마케팅 파트는 이전 멕시코만 Oil & Gas Offshore Platform 시장 확대를 꾀하던 시절, 외부

- 1 세아제강 OF 마케팅팀의 역할과 임무를 설명 중인 김익곤 팀장
- 2 적재중인 세아제강의 해상풍력 자켓용 핀 파일
- 3 영국정부와 상호발전을 위한 양해각서(MOU) 체결



4
해상풍력 하부 구조물의
중요성을 설명 중인
김익곤 팀장

5
일당백의 자세로
마케팅 전략 수립 및
투자 방향성을 수립하는
김익곤 팀장

전문가 케이스로 영입한 인재와 내수 영업 전
문가 2인이 마케팅 업무를 이끌고 있다. 각
분야 최고의 전문가가 모인 OF 마케팅팀 팀
원들은 일당백의 자세로 국내외 해상풍력 하
부 구조물 시장분석, 마케팅 전략 수립 및 투
자 방향성을 수립하고 있다.

“팀 기능은 필요상 두 파트로 나뉘어 있지만,
넓은 바다가 하나의 물로 이어져 있듯이 One
Team으로 활동합니다. OF 마케팅팀은 현
재 고객사, 협력사 미팅과 시장조사, 마케팅
및 수주활동을 함께 진행하고 있습니다. 비록
2021년 신설된 팀이긴 하지만 Number 1을

바라보는 팀으로써 빠르고 탄탄한 성장을 꿈
꾸고 있습니다.”

김익곤 팀장의 말처럼 정예 멤버로 구성된 세
아제강 OF 마케팅팀은 해상풍력 하부 구조물
시장 개척을 위한 시장조사에 박차를 가하고
있다. 아울러 밤낮없는 공장의 헌신적인 지원
으로 해상풍력 하부 구조물 시장 출발선에 이
미 진입한 상태다.

‘지속가능한 지구’를 위해 정진하는 세아제강

해상풍력발전은 ‘지속가능한 지구의 미래’를
위한 신재생에너지임과 동시에, 세아에게는



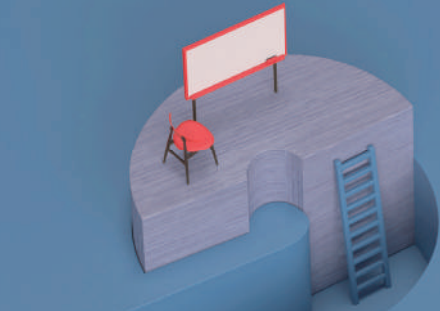
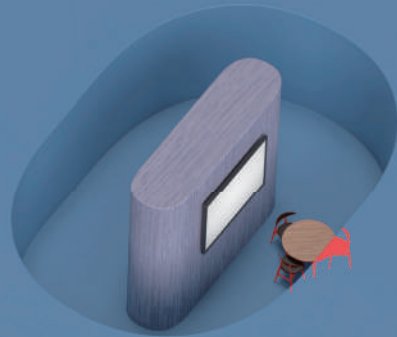
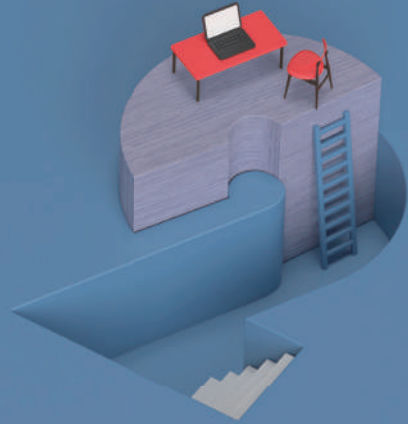
‘지속가능한 기업의 미래’를 위한 중요한 사
업분야이기도 하다. 이를 반증하듯 이순형 회
장은 2021년을 여는 신년사에서 “지속가능한
세아를 만들어 나가는 사명이 모든 세아 구
성원들에게 이미 주어졌다고 판단한다.”라고
말 하기도 했다. 그리고 김익곤 팀장도 그 말
에 적극 공감하듯 OF 마케팅팀과 함께 우보
천리(牛步千里) 나아가고 있다.
“어쩌면 전 인류의 숙제인 ‘지속가능한 지구’
만들기를 세아제강이 해상풍력발전 프로젝트
를 통해 주도적으로 이끌어갈 수 있는 기회라
고 생각합니다. 끊임없이 순환하는 바닷바람
과 끝없이 샘솟는 세아인의 열정과 투지가 있
습니다. 그리고 열정과 투지만큼 지속가능한

에너지는 없다고 생각합니다. 세아제강 OF
마케팅팀은 그간 Oil & Gas 산업을 토대로
이룬 성과를 뛰어넘는 상상 이상의 결과를 창
출해낼 것입니다.”

세아제강 OF 마케팅팀의 목표를 되 뇌이는
김익곤 팀장의 목소리는 자신감과 에너지가
넘친다. OF 마케팅팀에게는 ‘지속가능한 지
구’와 ‘The World Number 1 in OF’라는 공동
의 목표가 있다. 그의 말대로라면 아무리 어
려운 여건 속에서도 끊임없는 열정과 투지만
있다면 상상하는 것 이상의 결과를 이뤄낼 수
있을 것이다. ‘지속가능한 지구’와 ‘지속가능
한 세아’를 위해 정진하는 OF 마케팅팀의 행
보에 전투를 빈다. ☺

지속가능한 세아를 다짐하는 2021 신년회의

온라인 시상식 & 임명식



여느 때와는 달리, 지난 한 해 동안 우수한 성과와 업적을
가려 포상하는 세아경영상과 세아업적상 영예의 수상자가
마이크가 아닌 사내 인트라넷 세아in을 통해 발표되었다.
매년 초, 지난 한 해를 돌아보고 성과를 기리면서 새해
각오를 다지던 세아그룹의 신년회가 코로나-19 재확산
으로 취소되면서 온라인으로 대체되었기 때문이다. 시상
트로피는 해당 회사의 대표이사가 대상자에게 직접 전달
하게 됐다.

세아의 정신으로 씨내려 간 생존과 성장 스토리

코로나-19로 인해 안팎으로 힘든 2020년이
었지만, 어렵고 불확실한 상황에서도 세아가
족 모두가 세아인의 DNA에 깃든 열정과 투
지, 창의성과 도전정신으로 치열하게 생존과
성장의 이야기를 써 내려갔다. 그 중에서도
해상풍력 관련 신(新)시장을 개척하며 괄목할
만한 성장을 이뤄낸 세아제강은 2020 세아경
영상을 수상했다. 세아경영상은 경쟁력, 미래
성장, 경영혁신, 인재육성 총 네 개 부문에 대
해 우수한 업적을 보여준 계열사에 수여되는
상이다. 세아제강은 미래성장 부문에서 공로
를 인정받아 본 상을 수상하게 되었다.
세아제강은 강관 분야에서 쌓아온 풍부한

경험과 해상풍력 하부 구조물의 부품 공급 경
력을 바탕으로 지난해 핀 파일 완제품을 공급
하는 대만 프로젝트를 수주하며 해상풍력발
전 분야를 신시장으로 개척하는 쾌거를 거두
었다. 그뿐만 아니라, 완제품 자체 생산을 위
해 순천 OF (Offshore Foundation) 공장을
인수하여 해당 시장 확대를 위한 인프라 확
보도 완수했다. 또한, 특수관 사업분부는 이
탈리아 INOX TECH와 전략적인 협업을 통
해 캐나다 LNG 프로젝트 등 해외 대형 프로
젝트 수주에 성공하며 특수관 사업 부문 역
대 최대 실적을 기록했다. 이를 토대로 향후
LNG 프로젝트 공급업체로 우위를 선점할 수
있을 것으로 기대된다.

| 세아제강 2020년 경영상 수상 |



고정관념을 탈피한 혁신에 초점을 맞춘 업적상의 주인공들

아울러 창의적인 사고로 변화를 주도하여 회사 발전에 기여한 팀에게 수여되는 세아업적상의 주인공들도 소개됐다. 이번 세아업적상은 기존의 부문별 평가방식이 아닌 분야에 상관없이 회사의 가치 창출에 공헌한 성과들을 두루 평가하여 총 7팀을 선정했다. 세아업적상 시상식은 해당 회사의 대표이사가 대상자에게 직접 트로피를 전달하며 축하와 격려를 건네는 것으로 대체되었다.

이번에 처음 신설된 대상의 영에는 스테인리스강 제강 신기술을 개발한 세아창원특수강 김호경 이사 외 12명에게 돌아갔다. 이들은 고정관념을 탈피한 혁신적인 생각과 창의적인

접근 방법, 부단한 노력을 배경으로 스테인리스강 제강공정에 독창적인 조업 방식을 적용해 원가절감을 실현했으며, 그 공로를 인정받아 이번 상을 받게 되었다.

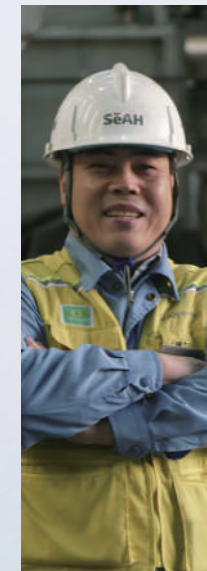
이어서 해상풍력 발전 신시장을 개척한 세아제강 김승환 과장 외 8명이 금상을 수상했다. 은상은 총 4팀으로 컬러건재부문 수익성 확보에 성공한 세아씨엠 김후동 부장 외 7명, 전략적인 협업으로 해외 LNG 대형 프로젝트를 수주한 세아제강 및 INOX TECH의 김재홍 부장 외 7명, 재료관 내부 불량 개선을 이룩한 세아제강 박상원 부장 외 9명, 스파이럴 강관 제조공장 운영 안정화를 실현한 미국 State Pipe & Supply의 박용 과장 외 4명 등이 수상했다. 세아 FS 최성 차장 외 8명이 글로벌 전기차 분야의 선두주자인 테슬라 프로젝트를 수주해 글로벌 전기차 시장의 사업 기반 구축과 확대에 기여하며 특별상에 선정됐다.

5명의 세아인, 세아의 인생 곡이 되다

2021년 신입임원 임명식은 '내 인생의 OST (My song)'라는 주제의 영상을 통해 5명의 신입 임원을 소개하는 방식으로 대체되었다. 세아제강 조현용 이사, 세아베스틸 김기현 이사, 세아창원특수강 김호경 이사, 권세일 이사, 세아항공방산소재 장창범 이사가 그 주인공이었다. 영상은 '나에게 음악이란?'이라는 질문에 대한 신입 임원들의 한 줄 인터뷰로 시작됐다. 곧이어 인생 곡으로 꼽힌 5개의 노래와 그에 담긴 비하인드 스토리가 소개됐다.

김기현 이사는 IMF 시절 세아가 법정관리 상태에 들어가 강제 정지 퇴근을 하게 되면서

| 2021년 신입 임원 소개 |



권세일
세아창원특수강



장창범
세아항공방산소재



조현용
세아제강



김호경
세아창원특수강



김기현
세아베스틸

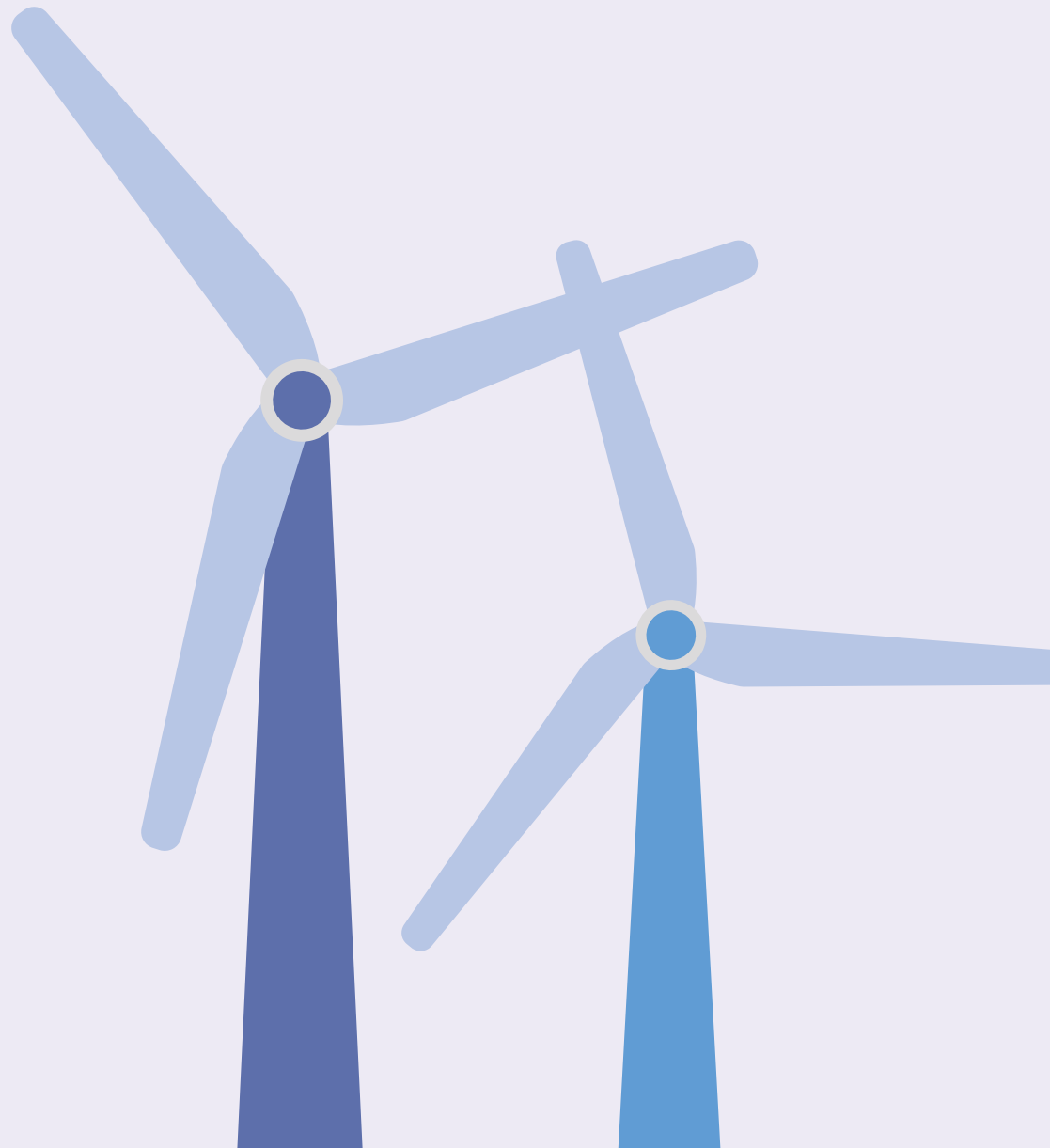
중국어를 배우기 시작했으며, 당시 처음으로 배운 노래인 등려군의 '월량대표아적심'을 소개했다. 조현용 이사는 미국 주재원 시절 멀리 떨어져 있던 아내에게 자주 불러주었다던 임재범의 '너를 위해', 김호경 이사는 부모님이 기쁠 때나 슬플 때나 부르시던 곡이라며 이미자의 '동백 아가씨'를 인생 곡으로 선정했다. 권세일 이사는 클린 팩토리 활동 중 듣게 된 유산들의 '사랑의 재개발'을, 장창범 이사는 아내와의 인연이 되어준 Don Mclean의 'Vincent'를 꼽았다.

다섯 곡 모두 인생 곡이라는 타이틀에 걸맞게 인생의 소중한 순간들이 담겨있는 노래들이었다. 이어서 각자 생각하는 '음악과 세아의 공통점'에 대한 한 줄 인터뷰가 진행된 후, '당신 마음속 인생 곡처럼 세아의 인생 곡은 바로 당신'이라는 멘트로 영상이 마무리되었다. '당신이 세아의 인생 곡'이란 말처럼, 세아의 발자취에는 신진 임원들의 소중한 청춘과 희로애락이 녹아 있다. 앞으로도 새로 임명된 임원들의 행보를 통해 세아 곳곳에 아름다운 울림이 퍼져나가길 기대해본다. ☺



세아베스틸, 해풍을 타고 글로벌 시장으로

친환경에너지를 향한 각국 정부와 기업, 소비자들의 목소리가 커지면서 대표적인 친환경에너지 중 하나인 해상 풍력 시장이 나날이 성장하고 있다. 이에 글로벌 해상풍력 시장에서 납품 경험을 쌓으며 차근차근 도약을 준비하던 세아베스틸도 대만 최대 해상풍력 전문 파스너 업체에 5,000톤의 특수강을 수주하며 본격적인 글로벌 해상풍력 시장 공략에 나섰다.



I
하늘에서 바라본
세아베스틸 군산공장

본격적인 시장 공략에 나서다

친환경에너지 바람이 불고 있다. 이런 변화에 발맞춰 오랜 기간 글로벌 해상풍력 향(向) 특수강 시장 공략을 준비해 온 세아베스틸은 최근 대만 최대 해상풍력 전문 파스너 업체 등으로부터 해상풍력 발전기에 사용되는 파스너(볼트, 너트) 제품의 특수강 소재 약 5,000톤을 수주했다. 세아베스틸은 올해 1분기부터 해상풍력 발전기의 체결 부품 특수강 소재를 양산하고, 생산된 제품을 대만 창팡(Chang Fang) 지역의 해상풍력단지로 공급할 예정이다.

해상풍력 향 특수강 제품은 터빈의 볼트, 너트 및 기어박스 등 체결부품의 핵심 소재로 사용된다. 특히, 해상풍력 발전기의 핵심부품인 기어박스는 프로펠러의 회전 속도를 전기 생산이 가능한 속도로 변환해 모터에 전달하고 터빈의 하중을 지지하는 역할을 하기 때문에 고도의 청정성과 내구성을 갖춘 특수강 소재가 사용돼야 한다. 실제로, 정부의 전폭적인 지지로 글로벌 시장에서 막대한 영향력을 행사하는 중국 철강사들조차도 아직 기어박스 특수강 소재의 국산화를 이루지 못했을 정도로 특수강은 고난도의 공정이 요구된다.



세아베스틸은 친환경에너지로의 전환에 따른 글로벌 해상풍력 시장의 성장 가능성을 일찍이 눈여겨보고 차근차근 시장진입을 준비해왔다. 2011년부터 지멘스(SIEMENS)에 풍력 터빈용 기어박스의 특수강 소재를 공급해왔으며, 2018년 핀란드 풍력발전 기어박스 회사와 협업해 작년부터 GE에 관련 부품을 공급하는 등 특수강 소재 레퍼런스를 착실히 쌓아왔다. 이번 대만 수주는 어쩌다 맞이한 행운이 아닌 오랜 노력의 결실인 셈이다.

특수강 분야의 새로운 캐시카우로

세계 풍력에너지협의회(GWEC)에 따르면 현재 해상풍력 시장의 규모는 6.1GW 수준이지만, 지속성장하여 2025년에는 65GW 수준의 해상풍력발전이 신규 설치될 전망이다. 또한, 최근 발전기 규격이 대형화되고 글로벌 해상풍력의 수요가 급증하는 추세여서 글로벌 해상풍력 시장의 장래는 매우 밝다. 세아베스틸은 지리적 이점을 살려 중국, 대만, 인도 등 해상풍력 발전 수요가 증가하는 지역을 전략적으로 공략하여 2025년까지 전체 특수강 수출의 10%를 해상풍력 향으로 확대해나갈 계획이다.

이번 수주는 규모를 떠나 개화기인 해상풍력 향 특수강 시장에서 성공적인 레퍼런스를 확보했다는 것에 큰 의미가 있다. 이를 시작으로, 세아베스틸은 앞으로 적극적인 해상풍력 향 특수강 시장 공략에 나설 예정이다. 뛰어난 기술력과 글로벌 고객사에 해상풍력 특수강 제품을 성공적으로 납품한 경험, 글로벌 영업 노하우를 기반으로 세아베스틸의 해상풍력 향 특수강 제품이 향후 비(非)자동차 특수강 분야의 캐시카우로 성장하길 기대해 본다. ☺

빠른 분석과 조치로 글로벌 통상 이슈에 선제 대응하다

세아홀딩스 통상팀

전 세계적인 보호무역주의의 확산으로 통상 이슈에 대비하는 중요성이 그 어느 때보다 커지고 있다. 통상 업무를 수행하는 데 있어 전문 분야의 지식과 이해는 필수적이다. WTO라는 체제 안에서 국가간에 약속을 해놓은 것이기 때문에 그러한 협정내용을 기본으로 국내 관련법, 회계, 무역, 시장, 제품에 대한 이해 등 고려해야 하는 분야가 많다. 통상 문제는 언제 어디서든 터져나올 수 있는 만큼 상황에 대한 준비를 하고 피해를 최소화 해야한다. 이것이 바로 통상팀의 역할이다. 자고 나면 새로운 글로벌 이슈가 터지는 시대, 세아홀딩스 최지은 통상팀장을 만나 통상업무에 대한 자세한 이야기를 들어보았다.





1
세아홀딩스 통상팀
최지은 팀장

2
세계 통상 이슈를
미리 파악하여 홀딩스
산하 계열사의 무역을
지원하는 통상팀

선제적인 통상 대책으로 계열사의 무역을 지원하다

무역이 상품의 거래 자체에 초점이 맞춰져 있다고 한다면, 통상은 이러한 무역거래에 WTO라는 공동의 국제협의를 기반으로 각 국가의 이익이 반영된 정책 등이 더해져 진행되는 포괄적인 국가 간의 거래이다. 즉 통상정책들을 잘 이해하여야 무역이 잘 되고 부당한 규제를 방지하고, 분쟁을 대처할 수 있는 것이다. 법학 석사 출신의 김정민 수석과 전 직장에서의 반덤핑 대응 업무를 해온 회계사 최단비 사원,

철강 산업과 제품 지식, 수출 판매 등 다양한 경력을 쌓아가며 무역 실무를 경험해 온 최지은 통상 팀장까지 정예 멤버로 구성된 세아홀딩스 통상팀은 글로벌 통상 이슈들을 사전에 파악하여 홀딩스 산하 회사들을 지원하고자 2019년 1월 신설되었다.

“뉴스를 통해서 한 번쯤은 들어보셨죠? 미·중 무역전쟁, 무역확장법 232조*, AD (반덤핑), CVD (상계관세), 세이프가드(Safeguard)*, 일본수출규제와 WTO제소, 이란 경제제재, 브렉시트(Brexit), RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership)* 최종 서명 등 전 세계적으로 보호무역 기조가 확산되면서 각국의 통상정책이 더욱 강화되고 있습니다. 저희는 이런 통상정책들이 회사 내에 끼칠 영향을 가능한 빠르게 파악하여 피해를 최소화 하고 이에 대해 대책을 마련할 수 있도록 지원해 드리는 것입니다.”

실제로 통상팀은 얼마전 EU세이프가드 조치로 인한 문제를 해결하는 성과가 있었다. EU는 자국 산업을 보호하기 위해 2018년부터 철강 수입을 제한하는 세이프가드 조치를 취하고 있는데, 각 국가·품목·기간별로 할당 수량이 정해져 있어 그 이내로만 수출이 가능하고 수량이 초과하는 부분은 25% 관세를 납부하는 TRQ (Tariff Rate Quota) 조치를 적용 중이다. 세아의 한 회사가 바로 이 할당된 수량이 부족하여 수출이 어려운 상황에 처했고, 해결할 수 있는 방안을 문의 한 적이 있다.

통상팀은 그 제품이 EU 내에서 소비되는 제품이 아니라는 사실에 주목했다. EU로 수출은 하지만 가공한 후에 EU 외의 국가로 전량 재수출되는 제품이므로 EU의 산업에 영향을 끼치지 않는 대상이었다. 통상팀은 이를 입증하기 위해 전력을 쏟았다. 우선 해당 국가의 관세청 홈페이지에 안내된 관련 제도의

규정과 업무 절차를 찾아냈고 해당 회사에서도 EU고객사와 협력하여 모든 수출입 단계의 서류를 증빙으로 준비했다.

다행히 결과는 성공적이었다. 세이프가드 조치의 예외로 적용할 수 있는 EU의 관세 제도와 이를 뒷받침하는 수출입 서류로 입증하여 쿼터수량과 무관하게 수출입 통관이 가능하게 된 것이다.

“이 회사는 EU 수출이 매출의 많은 비중을 차지하는 구조였어요. 중요한 이슈가 될 수밖에 없었죠. 무사히 해결하게 되었고 결과도 만족스러웠어요. 업무 과정에서 저희 통상팀을 신뢰해주시고 함께 적극적으로 문제를 해결하고자 하신 담당 팀장님의 협조, 정말 감사했습니다.”

세아의 견고한 방탄복이 되어줄 통상팀

미국을 위시한 자국 우선주의, 코로나-19로 인한 수요감소 등은 글로벌 보호무역주의를 더욱 확산시켰고, 미국과 EU의 선진 국가들은 물론 인도, 아세안 등 신흥국가들도 세이프가드, AD, CVD 등 각종 규제와 수입 모니터링 제도 등 다양한 방어수단을 총동원하여 무역 장벽을 높이고 있다.

“철강산업은 통상마찰이 빈번하여 언제 어디에서 총알이 날아올지 모르는 공격 앞에 서 있습니다. 하지만 사전에 통상에 대한 이해나 지식, 분석이라는 방탄복을 입고 있다면 피해를 최소화할 수 있지 않을까요? 통상팀은 우리가 세아의 견고한 방탄복이 되겠다는 각오로 업무에 임하고 있습니다. 특히 최근에는



2

시시각각 통상 이슈가 터져 나와서 늘 긴장하고 있어요. 미국, 유럽 등지에서는 시차 때문에 밤사이 뉴스가 발표되기도 하는데 놓치지 않으려고 깨어있는 경우도 많습니다. 또 정말 다양한 국가에서 통상 조치를 발표하고 자료를 내놓고 있는데요. 물론 영문 번역본이 대부분 수반되기도 하지만, 최근에는 인도어, 아랍어, 러시아어, 스웨덴어까지 번역기로 돌려 확인하기도 했습니다. 그만큼 지구상의 모든 나라가 자국 보호를 위해 규제를 발표하고 있는 현실입니다.”

최근에는 우리나라도 무역구제 제도를 통해 외국에서 들어오는 제품의 불공정한 무역 거래로 인한 국내 산업의 피해를 적극적으로 조사하여 국내산업을 보호하는데 주력하고 있다. 우리나라의 철강산업은 수출 규모도 크지만 수입 규모도 세계 4위 정도로 크기 때문

이다. 관세법 등 관련법과 제도가 개정되고 국내 많은 기업들도 이에 적극적으로 대응하는 분위기가 조성되고 있다. 이 또한 모두가 주목하고 있는 통상 이슈이다.

통상팀 적극 활용 Tip!

국내 철강산업이 30여 년 이상 수많은 통상의 파고를 겪어 온 것에 비해 세아홀딩스의 계열사들은 상대적으로 직접적인 해외 수입 규제 조치를 받지 않은 편이다. 그러나 보호무역주의가 확산되고 글로벌 밸류 체인이 급격하게 변화하고 있는 요즘, 통상은 더 이상 임기응변으로 대응할 수 있는 업무가 아니다. 통상 이슈를 미리 파악할 수 있어야 하고 문제가 생겼을 때 전략적으로 사전 대응할 수 있어야 한다. 바로 이것이 세아홀딩스에 통상팀이 신설되게 된 배경이기도 하다.

3
통상이란 무역이 잘 이루어질 수 있도록 각국의 통상 정책들을 잘 이해하고 대처해 나가는 것이다

4
통상팀 활용 Tip을 설명 중인 최지은 팀장



3

“저희 통상팀을 적극 활용해 주셨으면 합니다. ‘세아인’에 로그인을 하면 왼쪽 탭에서 SETIS라는 버튼이 보이실 거예요. 거기서 통상정보와 통상업무 크게 두 가지를 볼 수 있는데요. 통상정보는 각 나라의 통상 이슈들을 거의 매일 업데이트하는 페이지고 통상업무는 업무 의뢰를 올려주시는 페이지입니다. 정보 부분에는 구체적인 자료나 발간되는 리포트들을 올리고 있어서 통상에 대한 전반적인 지식과 이해를 얻으실 수 있습니다. 업무 의뢰를 해주시면 저희 뿐 아니라 외부 전문가 자문까지 곁들여 답변해드리고 있으니 많이들 활용해 주셨으면 좋겠습니다. 통상팀의 전문 지식과 자문이라는 방탄복과 함께 무역전쟁에서 꼭 승리하실 수 있었으면 합니다.”

우리나라를 포함한 각국의 통상 이슈를 미리 파악하고 전략적으로 사전 대응을 위해 할 일이 무엇인지 찾고 실천하는 사람들. 어떠한 통상 이슈가 생겼을 때 그들을 적극 활용해 주길 바라는 것이 최지은 팀장의 바람이다. 앞으로도 통상팀은 그들 앞에 놓인 커다란 임무를 기꺼이 그리고 기쁜 마음으로 수행해나갈 것이다. ☺

- * 무역확장법 232조 : 외국산 수입제품이 미국의 국가 안보를 해친다고 판단될 경우 수입량 제한, 고율 관세 부과 등을 취할 수 있도록 규정한 미국의 통상법. 철강 232조는 '18년부터 미국으로 수입되는 철강제품에 25%의 관세가 부과되고 있으며 한국산은 관세 대신 평균수입량의 70%로 수량을 제한하는 할당제로 조치
- * 세이프가드(safeguard): 특정상품의 수입급증으로부터 국내산업을 보호하기 위해서 취하는 긴급수입제한 조치
- * RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership): 한중일, 호주, 뉴질랜드, ASEAN 총 15개국이 참여한 세계최대규모의 자유무역협정. '20.11.15 최종 서명하였으며 올해중으로 발효 예상

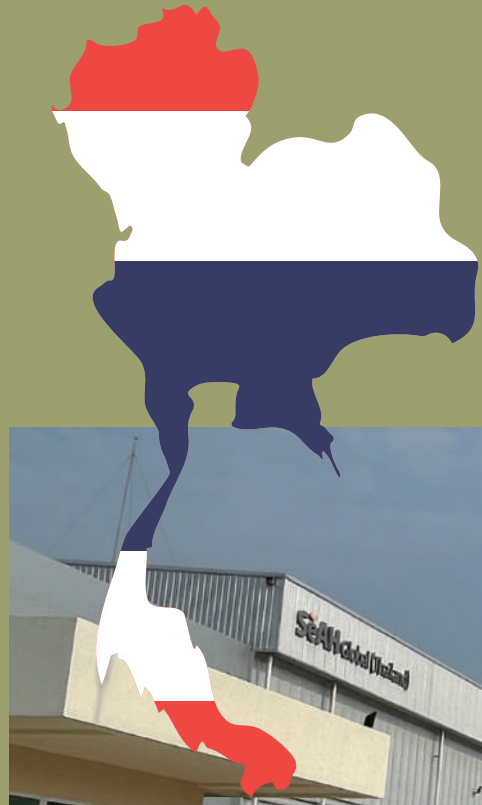


4

통상팀의 전문 지식과 자문이라는 방탄복과 함께 통상 전쟁에서 꼭 승리하실 수 있었으면 합니다.

위기를 기회로 만들어가는 SGT (SeAH Global Thailand)

글. SGT 황재표 차장



태국은 동남아시아 국가 중 자동차 산업이 가장 발달한 국가로, 전체 GDP 중 15%가 자동차 산업에 집중되어 있는 나라다. SGT (SeAH Global Thailand)는 이러한 태국 자동차 시장에서 전문성을 강화하고, 차별화된 서비스를 제공하여 시장 점유율을 확대하기 위해 2018년 설립된 세아베스틸의 태국 법인이다. 연간 200만 대 규모의 태국 자동차 시장에서 주요 수요처인 일본 자동차 부품업체들과는 차별화된 전략을 제시하고 새로운 가치 창출로 위기를 기회로 만들어 나가는 SGT의 이야기를 들어본다.



I
SGT의 시라차 창고
전경

동남아시아 최대의 자동차 시장, 태국

안녕하세요. SGT에서 근무하고 있는 황재표 차장입니다. 저는 세아베스틸 본사에서 아시아 지역 해외영업 업무를 진행했으며, 2016년 12월 태국으로 발령받아 5년째 근무하고 있습니다. 태국은 동남아시아 국가 중 자동차 산업이 가장 발달한 국가입니다. 연간 약 200만 대의 차량을 생산하고 있으며, 자동차의 부품을 만드는데 사용하는 특수강 소재인 SBQ (Special Bar Quality) 시장은 약 70만 톤 수준으로 동남아시아 국가 중 가장 큰 규모입니다. 태국 현지에는 특수강 소재 생산 업체가 없어 100% 해외 수입에 의존하고 있습니다. 특히 자동차산업에서 주로 사용하는 일본산 소재는 단가가 높게 형성되어 있어 세아베스틸로서는 상당히 매력적인 시장입니다.

현재 SGT는 글로벌 경쟁력을 높이기 위해 방콕 본사와 더불어 자체 물류 창고를 운영하고 있습니다. 우선, 시라차(Si Racha) 지역에 6,500평 규모의 부지를 확보하여 1,400평 규모의 제1창고를 건설, 약 5,000톤의 SBQ Bar, 스테인리스 봉강, 금형·공구강 등의 제품을 보관하고 있습니다. 여기에 더해 'Just In Time'* 납품시스템을 운영하고 있으며, 3기의 절단 설비를 자체적으로 운영하는 등 현지 고객의 요구에 적극적으로 대응하고 있습니다.

고객의 니즈에 맞춰 수준 높은 품질을 제공하는 SGT

시장 점유율 확보를 위한 SGT의 첫 번째 핵심사업은 SGT 판매량의 80% 이상을 차지하는 SBQ입니다. SGT는 SBQ 소재 대부분을 자동차 부품을 생산하는 단조 업체에 공급합니다. 이렇게 공급된 소재가 절단, 가열, 단조, 열처리, 가공 등의 과정을 거쳐 자동차 부품으로 만들어지면, 다시 조립 업체를 거쳐 도요타(Toyota), 혼다(Honda), 포드(Ford) 등의 자동차 OEM으로 공급되는 것입니다.

현재 태국의 자동차산업용 특수강 시장에서 세아베스틸 제품의 점유율은 약 17% 수준이지만, 향후 30% 수준으로의 성장을 목표로 안정적인 품질·단가·납품을 유지하며 고객과의 직접거래, 일본계 상사와의 연계 판매 등으로 영업을 확대하고 있습니다.

SGT의 또 다른 핵심사업은 금형강입니다. 과거에는 대형 유통 업체 중심의 판매에 의존했으나, 지금은 기존 대형 유통 업체와의 경쟁을 최소화하고 자체 절단 설비를 활용해 중·소형 유통 업체 및 실수요 개발을 중점으로 직접 유통 시장으로의 진입을 추진하고 있습니다.

태국 시장은 이미 일본이 시장을 확고하게 선점한 만큼 새로 시장에 진입하는 업체에게는 진입 장벽이 매우 높습니다. SGT에서 개발하고 있는

2
SGT의 시라차 창고 재고
관리 현황

3
SGT 방콕 직원들의
모습

자동차 관련 업체들 역시 대부분 일본계 소재를 주로 사용하는 만큼, 그들이 요구하는 품질 수준도 높습니다. 이런 고객의 니즈에 맞춰 수준 높은 품질의 제품을 공급하기 위해 본사와의 긴밀한 협업과 함께 자체적으로 보유하고 있는 절단 설비를 활용하고 절단품의 공급 확대를 추진하고 있습니다. 단순히 소재의 보관, 납품을 넘어 고객이 필요로 하는 길이로 절단 및 재포장하여 납품함으로써 좀 더 개선된 서비스를 제공하고자 노력하고 있는 것입니다.

과거에는 일본 소재가 유일한 경쟁 대상이었으나 최근에는 중국, 인도, 대만 등 낮은 단가를 내세운 업체들과의 경쟁 역시 심화되고 있습니다. 그럼에도 불구하고 SGT의 계속된 노력으로 세아는 태국 시장에서 합리적인 단가, 안정적인 품질을 보장하고 약속을 철저히 지키는 업체로 평가받으며, 시장 점유율이 높아지고 있습니다.



2020년을 발판으로 도약할 2021년

2020년 한 해는 SGT에게도 쉽지 않은 한 해였습니다. 태국은 전체 GDP 중 자동차 산업과 관광산업이 차지하는 비중이 각각 15%, 13%로 큰 부분을 차지하고 있는데, 코로나-19로 인해 관광수입이 급감하고 자동차 판매량은 감소하면서 태국 경제 전체에 영향을 미치고 있습니다. 이러한 이유로 지난해는 태국 대용수가 있었던 2011년 보다 낮은 자동차 생산량을 기록했습니다.

2020년 10월 이후에는 그동안 중단되었던 자동차 생산이 재개되는 등 점차 회복하는 추세이지만, 코로나의 영향으로 2021년 자동차 생산량은 평년의 80% 수준인 160만 대에 머물 것으로 전망됩니다.

SGT는 이런 상황에서 한 단계 더 성장하기 위해 사업고도화를 전략목표로 설정하고 추진하고 있습니다. 일례로 소재를 수입·보관한 뒤 그냥 납품하는 것이 아니라 수입한 소재를 가공 등의 추가 공정을 거치는 것입니다. 2021년에는 새로운 부가 가치를 더해 납품하기 위해 자체적으로 절단 설비 3기를 운용하는 등 절단 설비의 추가 도입을 검토하고 있습니다. 여기에 시라차에 위치한 창고의 잔여 부지 약 2,700여 평을 효율적으로 활용하기 위해 2차 건설공사 시기, 설비 도입을 추진하는 등 다양한 방안을 준비 중에 있습니다.

올해로 설립 2주년을 맞은 SGT 법인은 아직까지 태국 시장 내에서 일본계 상사의 인지도에 미치지 못합니다. 하지만 지금과 같이 시장 점유율을 꾸준히 높여 나간다면 지금의 성장통을 극복해 낼 수 있다고 확신합니다. ☺

* Just in Time 시스템 : 필요한 소재를 필요한 때에 필요한 만큼 공급해주는 시스템

황지풍 차장이 추천하는 태국음식



ผัดกะเพราหมูสับ 팟카파อูม쌈

한국 사람들에게 알려진 대표적인 태국 음식은 톰얏꿍, 팟타이 아닐까요? 하지만 태국에서 사용하는 특유의 향신료 때문에 입에 맞지 않은 분들이 종종 계십니다. 때문에 저는 팟카파오우쌈이라는 덮밥을 추천 드립니다. 굴 소스 베이스에 바질을 넣은 다진 돼지고기 덮밥으로, 향이 강하지 않아 간편하게 한끼 해결할 수 있는 음식입니다. 취향에 따라 카파오끼(닭고기), 카파오노(소고기), 카파오탈레(해산물)로 재료를 바꿔 즐길 수도 있습니다.

특히 태국식 덮밥 음식을 드실 때 빠질 수 없는 것이 계란 프라이입니다. 태국에서는 계란프라이를 튀겨서 조리를 하는데, 반숙(카이다오 마이썸)으로 주문하신 뒤 밥 위에 얹어 노른자와 함께 곁들여 먹으면 더욱 맛있습니다. 같이 나오는 고추 소스는 액젓 향이 강합니다. 때문에 맵게 드시고 싶으신 분들은 소스에 있는 고추만 따로 빼서 밥과 같이 드시는 것을 추천합니다!



함께이기에 가능했던 도전

세아업적상 세아창원특수강 대상 수상팀

대한민국 특수강 산업의 역사를 연 세아창원특수강은 스테인리스강 제조에 있어 국내에서 독보적인 기술력을 인정받아 왔다. 그러나 제조원이 절감 측면에서 새로운 기술이 필요했던 지금, 과거의 기술에서 더욱 진보하기 위해 독창적 조업방식으로 새롭게 선보인 스테인리스강 제강 신기술이 지난 세아업적상에서 대상을 수상했다. 2제강팀, 3제강팀, 공정연구1그룹, 자재관리팀의 협업으로 이룬 쾌거였다. 함께이기에 가능했던 도전, 이들의 도전기를 직접 들어봤다.

1
소통과 협업 그리고
신뢰를 기반으로 신기술
개발에 임하는 제2강팀

2
전기로 현장을 조입
중인 제3강팀

세아의 방식으로 세아의 기술을 만든다

AOD*조업의 저카본 탈탄* 프로세스 도입을 통한 고가 합금철 투입 최소화, 환원재 및 산소 투입량 저감, 교반/취입가스 최적화로 기존 조업 대비 연간 150억 원 수준의 원가절감 효과. 이는 세아업적상에서 대상을 이룬 '스테인리스 강(STS) 제강 신기술'이 이룬 결과다. 아울러 VOD* 조업에서는 전기로에 투입되는 산소량을 줄여 기존 조업 대비 연간 100억 원 원가절감 했으며, 모두 250억 원을 절감했다. 이번 연구는, 기존 AOD/VOD 조업의 생산성과 작업능률을 유지하면서 최적의 원가경쟁력을 갖출 수 있는 새로운 기술을 탄생시켰다. 세계적으로 상용화된 기술을 지금까지 사용하지 않았던 방식으로 변화시킨 만큼, 이번 기술

개발은 한 부서만의 힘으로 진행하기 어려운 프로젝트였다. 각 분야의 전문가들이 함께 협력해야 가능한 도전이기에 2제강팀, 3제강팀, 공정연구1그룹과 자재관리팀이 함께 의기투합했다.

하나의 목적을 가지고 있었지만, 각 팀이 중점적으로 집중했던 역할은 달랐다. 먼저 2제강팀은 저원가-품질상향표준화 시장을 개척하기 위해 원가절감과 작업 방식의 고착화 탈피를 위해 주력했고, 3제강팀은 저산소 조업 추진을 통한 용강 회수율을 향상하는 데 집중했다.

공정연구 1그룹은 해당 기술의 개발 컨셉을 제시하고, 개발 과정 중 발생하는 데이터의 수집과 분석을 통해 조업을 최적화 하는 역할을 수행했다. 현장에서 한 발짝 떨어져 넓은 시야를 확보한 후, 객관적 사실을 바탕으로 보다 정확한 분석을 수행한 것이다.

자재관리팀은 '제품의 품질관리는 원료 관리부터' 라는 의식을 갖고 최적의 원료(STS 스크랩)를 제강에 공급하는 것을 팀 목표로 설정했다. 특히 이번 프로젝트의 경우 AOD조업 시 기존 대비 STS 스크랩 사용비율이 높아졌기 때문에 품질관리의 중요성이 부각됐다.

급변화하는 시장에서 중심이 되기 위한 노력

2제강팀은 기존의 공정 개선을 통해 원재료 투입 믹스를 개선하는 SA-AOD 신기술을 선보여 원가절감의 쾌거를 달성했다. 저카본 탈탄 기술 개발을 통해 전기로와 AOD 공정에서의 저가 원료 사용비율을 극대화하는, 즉 저가 원료의 비율을 높이는 동시에 함께 투입했던 고가 원료도 줄이는 방법을 고안하여 생산성 향상에 기여했다.

물론 기술 개발 과정에서 다양한 시행착오가 있었다. 혁신적인 신기술을 개발하기 위해

셀 수 없이 많은 이론과 테스트를 병행해야 했는데, 테스트 진행 시 예상하지 못한 외부 조건들에서 문제가 발생하여 이를 해결하고자 2제강팀은 밤낮 연구에 몰두해야만 했다. 그들은 AOD 공정에서 고가 원료 투입 비율을 줄이는 조건을 만들기 위해, 전기로 공정 단계부터 적합한 환경을 만드는 작업을 시작했다. 그리고 전기로에 투입되는 탄소 비율을 조절하여 출탕 조건을 개선한 다음 AOD 공정에서 온도를 조절한 결과, 고가의 합금철 투입량을 줄일 수 있었다.

또 개발 초기에 저카본 조업에 따른 산화물인 다량의 슬래그가 래들에 엉겨 붙은 바람에 작업을 진행할 수 없는 상황에 봉착한 경우도 있어, 새로운 방안 모색이 필요했다. 슬래그가 남아있는 래들의 복구는 어렵다고 판단한 2제강팀은 수많은 시도 끝에 산화물의 발생을 줄였다. 그 결과, 환원 작업을 강화하여 산화물의 용착을 제거하는 방안을 확보했다.

한편, 3제강팀도 신기술을 개발하기까지 많은 어려움이 있었다. 전기로 저산소 조업을 개발하여 화학에너지 활용에 투입되는 산소를 줄여 용강 산화 손실을 줄이기 위해 기존 전기로 조업 기술을 새로운 기술로 바꾸는 과정에서 총비용이 증가하는 결과가 나오자 팀원 모두 해당 연구의 실효성에 의문을 가졌다.

"1960년 상용화 이후, 전기에너지를 이용해 스크랩을 용해하는 제강사들은 '전력 및 조업 시간 단축'이라는 생산성 중심의 기술을 개발해왔습니다. 하지만 이번에 개발을 추진한 저산소 조업은 이와 같은 목표를 역행하는 기술이라고 말할 수 있습니다. 실제로 전력비용이 10% 상승하여 현장직원들은 경영진의 질타가 있을 거라는 걱정과 우려가 많았습니다. 그러나 상승하는 전력비용보다 수율 개선에 따른 감소하는 비용이 훨씬 컸습니다. 총 비용이 감소할 것이



라는 확신이 있었기에, 경영진뿐만 아니라 현장 직원들도 설득할 수 있었어요. 이처럼 기술을 개발하는 과정은 우리 안의 두려움과 불안을 이겨내는 과정이었던 것 같습니다." 이와 같이 서로 끝없이 고민을 하고 시행착오를 겪었기 때문에 두 팀 모두 개발 초기 난제를 해결할 수 있었다.

서로에 대한 신뢰로 이룬 협업

이번 세아창원특수강의 업적상 수상은 서로에 대한 신뢰로 불안과 두려움을 극복해 이룬 쾌거였다. 이번 프로젝트의 주역들은 신기술 개발을 위해 고정관념을 탈피하겠다는 팀원 전원의 적극적인 의지가 이번 대상 결과에 주요한 역할을 했다고 강조했다. 수 십년 동안 이어진 STS 제강조업에서 사용한 기술을 완전히 바꾸는 것은 혁신이자 무모한 도전이었기에 프로젝트팀원 모두 목표를 명확하게 세우고 다 같이 새로운 변화에 대한 두려움을 극복하고자 끊임없이 소통했다.

2제강팀 역시 수 많은 어려움 속에서 신기술을 개발하는 데 있어 '제강-연구소-자재관리' 팀 간의 소통과 협업, 그리고 신뢰가 가장 중요했다고 말했다.





“서로가 각자의 자리에서 확실하게 일을 하고 있다는 신뢰가 있었기에 남들이 보기에 무모해 보이는 도전에 뛰어들 수 있었다.”며 “자재관리팀의 전수 검사와 연구소의 분석이 기반이 됐기에 제강팀에서도 더욱 열정적으로 일할 수 있었다.”고 강조했다.

앞서 언급했듯이 제강에서의 스크랩 활용도가 높아진 만큼 자재관리팀은 스크랩의 검수량을 확대하고 성분분석기를 활용해 성분적중률 향상을 위해 노력하여 신뢰성을 확보했다. 뿐만 아니라 STS 자가발생철을 냉각재로 재활용하는 등 제강팀에서 원가절감 할 수 있도록 원재료에 대한 신뢰성을 확보했다.

연구소에서는 보다 더 넓은 시야에서 조업을 최적화 할 수 있는 조건을 분석하여 제강조업에 차질을 주는 성분, 조업실적 등에 대한 데이터를 제공했다. 덕분에 제강팀은 이를 기반으로 현장에서의 공정 개발을 더 적극적으로 할 수 있었다.

오늘과 다른 내일의 기술을 만들어 나간다

이들의 연구 덕에, 수개월 간의 최적화 작업

으로 신규 공정 기술은 안정화 된 상태다. 기술을 개발하고 나니 예상하지 못했던 긍정적 효과까지 더해져 개발에 참여한 팀원 모두의 사기가 높이 올랐다. 가령, 전기로 소모 재료의 수명이 개선되기도 했고 내화물 수명도 두 배 이상 증가했다.

앞으로 다변화하는 시장에 적합한 기술을 더욱 찾고 개발하는 데 더욱 주력할 것이라는 대상팀, 각자의 자리에서 전문적으로 행할 수 있는 연구를 시작해 또 다른 협업의 쾌거를 이루고 싶다는 이들은 현재의 성과에 만족하지 않고 앞으로의 발전을 위해 더욱 성큼 나아가는 부서가 되고 싶다는 앞으로의 바람을 전했다. ☺

* AOD (Argon Oxygen Decarburization) : 산소와 아르곤가스를 용강에 투입하여 일산화탄소(CO)분압을 감소시키며 크롬(Cr)산화물을 억제하는 STS 제조방식

* 탈탄(Decarbonization) : 산소의 산화작용에 의해 강재의 탄소 함유량이 적어지는 현상

* VOD (Vacuum Oxygen Decarburization) : 진공 탈탄. 진공 설비 상부로 산소를 취입, 감압(진공)하여 일산화탄소(CO)분압을 낮추어 크롬(Cr) 산화를 억제하는 STS 제조방식

이번 프로젝트의 주요 Key point!



전기로란?

스크랩을 용해하는 공정이며, 용해하기 위한 열원은 전기와 화학에너지를 사용합니다. 이중 화학에너지는 용강에 산소를 투입하여 산화반응열을 이용하는 것입니다. 가령 아궁이에 부채질을 하여 불이 더 활발 타도록 하는 것처럼 말이지요. 하지만 용강 내 필요한 성분까지 산화되어 회수율이 줄어드는 역효과도 있으며 이번 프로젝트는 스크랩을 최대한 효과적으로 용해함과 동시에 산소를 줄여 손실되는 용강을 줄이는 성과를 달성했습니다.

SA-AOD (SeAH-Advanced AOD)란?

전기로/AOD 공정에서의 저가원료 사용비용을 극대화하는 조업패턴을 말합니다. 전기로 공정에서는 저가의 스크랩 사용량 증대를 위해 용강량을 늘리는 작업과 AOD 공정에서 고가 합금철 사용량을 줄이기 위해 열원이 되는 저가본 작업 초기 조건 변경 조업을 진행했는데요. AOD 공정에서는 변경된 C% 조건에 맞는 산소/아르곤 투입비를 단계별 조절을 통해 2제강팀만의 탈탄/온도 관리 조업 패턴을 개발했습니다.

지구를 사랑하는 가족의 환경을 위한 작은 노력

서승희 부장 · 김준현 차장 부부



비닐봉투가 시장을 점령하기 전 어머니들의 손에 들려있던 알록달록한 장바구니를 기억할 것이다. 비록 색상과 모양은 평범했지만 환경을 생각하는 면에서는 최고였다. 이러한 장바구니가 평범한 역할을 벗어나 '에코백'이란 이름으로 연령대와 상관 없이 학생, 직장인들에게도 사랑 받는 아이템이 되었다. 아직은 코 끝이 시린 2월의 어느 날, 지구를 지킬 수 있는 친환경 소재 에코백을 만들기 위해 서승희 부장 · 김준현 차장 부부와 아이들을 만나보았다.

사소하지만 지구를 위한 작은 습관

에코백이 세상에 처음 그 이름을 알린 것은 2007년 영국 디자이너 애나 힌드마치(Anya Hindmarch)의 환경에 대한 새로운 인식 덕분이다. 친환경을 강조하며 합성섬유나 인조피혁 대신 가벼운 천으로 만든 친환경 백에 “나는 비닐 가방이 아닙니다 (I'm Not A Plastic Bag)”라고 적어 한정 판매를 하면서 시작되었다.

에코백은 당시 할리우드 스타들까지 가세하면서 저렴한 가격과 함께 대중적인 아이템으로 자리잡았으며, 우리나라에서도 에코백의 인기는 폭발적이었다. 특히 최근에는 직접 친환경 천과 잉크를 이용해 나만의 에코백을 만드는 원데이클래스도 활발히 이루어지고 있다. 이렇듯 어느 집이나 하나쯤 소유하고 있는 에코백, 장바구니용이든 패션용이든 가장 중요한 것은 일회용 비닐백의 사용을 줄여서 지구 환경을 살리는 취지를 잊지 않고 실천하는 것이다. 이번 <에코 패밀리> 주인공은 세아베스텔 내부 통제팀 서승희 부장과 세아창원특수강 강관영업팀 김준현 차장 부부다. 이 부부는 슬하에 한 살 터울 아들 둘과 함께 살고 있다. 서승희, 김준현 부부는 <에코 패밀리>가 환경과 관련된 코너이고 에코백 사용이 쓰레기 발생을 줄이는 방법 중 한 가지일 것 같아 신청하게 되었다고 말했다.

“생각해보면 쓰레기 발생 문제는 제가 어릴 때부터 사회문제였습니다. 그 당시에도 쓰레기가 줄지 않는다면, 전국이 쓰레기로 뒤 덮힌다는 내용의 뉴스를 본 게 어렵듯이 기억납니다. 또 최근에는 매립지 부족 문제가 사회 문제로 되었고 점점 현실화되고 있는 것 같습니다. 사소한 습관이더라도 아이들에게 에코백 사용을 통해 비닐봉지 사용을 줄일 수 있다는 생각을 갖게 하는 것이 중요하다고 생각해서 <에코 패밀리> 코너에 참여하게 되었습니다.”



1
에코백 채색 과정에
집중한 수종이

2
아빠와 함께하는 에코백
만들기 원데이클래스



3

환경을 생각하는 착한 움직임

전 세계에서 1년 동안 소비되는 비닐은 약 5,000억 장이라고 한다. 그러나 비닐은 잘 썩지도 않아 토양에 축적되고, 하수도를 통해 하천이나 바다로 흘러 들어 수천 마리의 해양 조류와 물개, 고래, 거북이 등 바다 생물의 질식사를 초래한다. 그리고 바다로 가라앉아 바다 사막화의 원인이 되기도 한다. 서승희, 김준현 부부는 이러한 비닐봉지 사용의 심각성을 인지하고 이러한 환경문제뿐만 아니라 일상 속에서도 환경을 생각하는 작은 노력들을 실천하고 있다.

“분리수거는 일반 시민으로 필수적으로 해야 하는 일이라고 생각합니다. 최근에는 투명 플라스틱 중에서도 페트병만 별도로 구분하고 있습니다. 또 박스에 테이프를 잘 제거하는 것에 특히 신경을 쓰는 편입니다. 그리고 가능한

비닐을 사용하지 않으려고 장바구니를 이용하는 편입니다. 또 사무실에서는 환경을 생각할 수 있는 작은 실천으로 개인컵을 사용하고 있습니다.”

서승희 부장은 아이들을 키우다 보니 물이나 음료를 담은 페트병이나 종이컵 사용량이 많았다고 말했다. 그러나 언젠가부터 ‘미래 우리 아이들이 살아갈 지구를 위해 조금의 귀찮음 정도는 감수해야 되지 않을까?’라는 생각을 하게 되었고, 환경을 생각하는 움직임을 차근차근 실천하게 됐다고 한다. 가령 아이들이 사용하는 샴푸나 비누를 직접 천연재료를 사용해 직접 만든다거나, 일회용품들을 조금씩 줄여나가는 일이다.

이러한 노력은 ‘나 하나만 실천한다고 병든 지구가 건강해질까?’라는 단일한 생각 보다는 ‘내가 환경을 위해 실천하는 행동이 한 사람

두 사람에게 긍정적인 영향을 미치게 된다면, 우리 아이들이 살아갈 미래의 지구는 지금과 좀 다르지 않을까.’라는 생각이 먼저였기 때문이다.

엄마 아빠와 함께하는 공방 체험

에코백의 특징은 먼 소재로 만들어졌기 때문에 땅 속에서 분해가 된다는 점이다. 특히 디자인적으로도 염색이나 프린팅이 가능해 다양한 디자인을 구현할 수 있으며, 크기에 구애받지 않아 가볍게 들 수 있다. 그리고 스스로 만들 수 있는 용이성 덕분에 에코백은 빠르게 전파되기도 했다.

이번 에코백 원데이클래스에 참여한 서승희, 김준현 부부 그리고 민중(9살), 수중(8살)이는 에코백 도안을 결정하는 과정부터 참여해 2시간 가량 도안 작업, 채색을 진행했다. 코로나-19로 인해 오랜만에 엄마 아빠와의 외출로

들떴던 민중이와 수중이는 언제 그랬냐는 듯 에코백 만들기에 집중하는 모습을 보였다. 수중이는 채색 작업을 마친 이후에도 스펀지와 물감을 활용해 자신만의 에코백 스타일을 완성했고, 민중이는 직접 붓 작업을 통해 그림의 완성도를 높이며 에코백 원데이클래스에 대한 흥미를 보였다.

사실 에코백이라고 해도 실제 비닐봉지를 대체할 만한 자원 절감 효과를 내기 위해서는 131번을 사용해야 한다는 통계가 있다. 그 과정에 유행이 지나 버려지는 경우도 있기 때문에 에코백도 시간이 지나면 비닐봉지 수준이 될 수 있다는 비판이 있다. 그러나 유행을 따르지 않고 오랫동안 사용할 수 있는 자신만의 에코백을 만든다면 미래 세대를 위한 지속 가능한 지구를 만들어 나갈 수 있지 않을까? 지구를 사랑하는 가족, 서승희 부장·김준현 차장 그리고 민중이 수중이처럼 말이다. ♡

3
에코백 만들기
원데이 클래스에
집중한 네 가족

4
완성한 자신의 에코백을
메고 활짝 웃고 있는
민중이와 수중이

5
자신이 직접 만든
에코백을 들고 서점에
방문한 수중이



4



5

코로나-19로 재발견한 집의 의미

주거공간에서 개인맞춤형 복합공간으로

나른한 오후 카페에서 즐기는 커피 한 잔, 스트레스를 날려주는 퇴근 후 술자리, 설레는 주말 영화관 데이트, 가족과 함께하는 캠핑, 낯선 여행지에서의 달콤한 휴가 등. 코로나-19로 인해 우리가 잃어버린 것들이다. 사람들이 자발적, 비자발적으로 외출을 삼가기 시작하며 집에 머무는 시간이 늘어났다. 이제, 사람들은 잃어버린 즐거움들을 집으로 가져오기 시작했다. 집이 휴식, 여가, 문화생활을 즐기는 '개인맞춤형 복합공간'이 되는 시대가 도래한 것이다.

오랫동안 집은 단지 의식주 해결을 위한 공간이었다. 그도 그런 것이 일터나 학교에서 보내는 시간과 먹고 자는 시간을 제외하면 집에서 무언가를 할 수 있는 시간은 사실상 얼마 되지 않는다. 게다가 집이라는 공간은 한정되어 있고, 대개 그 안은 사람들로 북적이기 마련이다. 집을 기준으로 그 안에서 할 수 있는 일과 밖에서 해야 하는 일의 경계가 뚜렷하게 나뉘었던 이유는 그것 때문일 것이다.

복합공간이라는 말을 어떻게 이해해야 할까. 애니메이션 '하울의 움직이는 성'을 떠올리면 쉽다. 극 중 성은 마법에 걸려 움직이는 외견에 비해 지극히 평범한 내부를 가졌다. 하지만, 이 성의 내부에도 마법이 걸려있다. 분명 주인공이 출입문을 열고 들어올 땐 길거리가 보였는데, 잠시 후 다시 문을 여니 정원이 나타난다. 문을 닫고 또 한 번 손잡이를 돌리자 정원은

온데간데없고 주인공의 일터인 모자가게가 나타난다. 몇 개의 장소가 '성'이라는 한 공간에 모여있는 것이다. 오늘날의 집도 몇 개의 장소가 녹아든 공간으로 바뀌고 있다. 하울의 움직이는 성과 다른 집이라면, 공간 전환을 위해 출입문까지 가서 손잡이를 돌릴 필요도 없다는 것이다.

이제 집은 사무실이자 카페인 동시에 영화관이며 호텔이다. 아침이면 침실에서 나와 옆방 서재로 출근하고, 오후엔 홈카페에서 취향껏 커피를 만들어 마신다. 퇴근 후엔 러닝머신을 뛰며 땀 좀 흘리고, 샤워 후 침실에서 프로젝트로 영화를 보며 잠이 드는 게 흔한 일상이 됐다. 이제 집이라는 개념은 기존의 주거 공간에 사무실, 카페, 헬스장 등 다양한 기능이 겹쳐진 '레이어드 홈(Omni-layered Home)'의 개념으로 변화했다.

변화가 가져온 더 큰 변화들

집의 변화는 무궁무진하다. SNS에 '홈'이라는 단어만 쳐도 홈스쿨, 홈오피스, 홈카페, 홈파티, 홈스파, 홈가드닝, 홈짐 등의 검색 결과가 줄줄이 이어진다. 야외활동의 정석처럼 여겨지던 캠핑마저 '홈캠핑'이라는 이름으로 집안에서 즐기기도 한다.

집의 변화를 위해 사람들은 기꺼이 지갑을 열었다. SSG닷컴의 2020년 커피메이커 판매금액은 전년 동기 대비 97.1% 상승했다. 또한, 써머스 플랫폼의 통계에 의하면 프로젝트 역시 2020년 7월 누적 매출이 전년 대비 44% 상승했으며, 홈시어터용 대형 프로젝터가 기존 휴가철 강자였던 캠핑용 프로젝트의 판매량을 제치고 전체 판매량의 과반 이상(62%)을 차지했다.

소비 트렌드에 누구보다 민감한 기업 역시 집안에서 즐길 수 있는 서비스 개발에 고군분투

하고 있다. 집에서 즐길 수 있는 서비스에 대한 소비자의 선호도가 증가하고 있기 때문이다. 대표적인 예가 미국의 헬스 산업이다. '운동계의 넷플릭스'라고 불리는 펠로톤(Peloton)은 2020년 2분기 매출이 전년 동기 대비 3배 가까이 상승했다. 사람들이 코로나-19 팬데믹으로 야외 운동을 기피하고, 집안에서 즐길 수 있는 펠로톤의 홈트레이닝 콘텐츠 구독 서비스로 발길을 돌렸기 때문이다. 미국의 대표적 부티크 피트니스* 중 하나인 '플라이휠(Flywheel)'이 같은 해에 파산을 신청한 것과는 대조적인 모습이다.

물건이나 서비스를 구매하는 것에 그치지 않고 아예 집의 한 공간을 카페나 바(Bar), 헬스장, 스티디룸 등으로 꾸미는 사람도 늘어나고 있다. 자연히 취향껏 꾸밀 수 있는 분리된 공간에 대한 관심이 커졌다. 이노션 월드와이드의 2020년 빅데이터 분석 보고서에 따르면 2020년 1월에서 10월까지 주요 SNS 플랫폼 내에서 알파룸, 리모텔링, 슬라이딩 도어 등에 대한 언급이 각각 61%, 24%, 22% 증가했다고 한다. 이러한 트렌드를 반영하여 많은 건축 회사들이 자투리 공간들을 알파룸, 베타룸으로 설계하고 이를 활용한 적극적인 마케팅에 나서고 있다. 이처럼, 집의 재발견은 더 큰 사회 변화를 이끄는 중이다.

집의 재발견은 계속 된다

1982년 발간된 『제3의 물결』에서 저자 앨빈 토플러는 훗날 사람들이 '전자 오두막(Electronic Cottage)*'에서 일하게 될 것이라고 예견했다. 그로부터 30여 년이 지난 지금, 재택근무가 일상이 되며 우리는 집이 의식주 해결 그 이상의 의미를 지닌 공간이 될 수 있음을 확인했다.

집의 재발견은 기술 발전을 연료 삼아 더욱 가속화될 것으로 보인다. 2021 CES의 화두는



단연 '스마트홈'이었다. 전 세계에서 모인 1,200여 개의 기업이 가사와 육아를 돕는 수많은 스마트 기기를 선보였다. 아직은 스마트 기기가 가사를 보조하는 수준이지만, 조만간 사용자의 생활 패턴을 학습해 사용자의 또 다른 손과 발이 되는 수준으로 발전할 것으로 보고 있다. 전자 오두막이 기술의 도움을 받는 공간이었다면, 스마트홈은 기술이 삶 그 자체가 되는 공간이다. 우리가 스마트홈에서 발견할 집의 의미는 지금까지와는 또 다른 차원일 것이다. 스마트홈에서는 가사와 육아 시간이 고스란히 여가 가 될 것이기 때문이다.

그렇다면 집의 재발견은 언제까지, 그리고 어디까지 이어질까? 미국의 대표적 미래학자인 토머스 프레이 다빈치연구소 소장은 "미래의 집은 사람이 원하는 모든 것을 갖추게 될 것"이라고 전망했다. 그렇다면 집이 개인 욕망을 완벽하게 구현한 공간이 될 때까지 집의 재발견은 계속될 것이다. 이는 결국 집의 재발견에 끝이 없다는 말과 같다. 인간의 욕망에는 끝이 없으니 말이다. ☺

* 부티크 피트니스

작은 공간에서 소규모로 레슨을 진행해 친밀감을 조성하며, 운동 목적에 따른 맞춤형 수업을 제공하는 곳

* 전자 오두막(Electronic Cottage)

자기 집에서 통신 장비를 마련해 일하는 공간으로 지금의 재택근무 같은 개념

Omni-layered Home





세아 뉴스



| 세아제강 | R&D센터 R&D 샌드박스 기관 지정

세아제강 R&D센터는 지난 12월, 산업통상자원부 주도 'R&D샌드박스' 주관기관으로 선정되었다. 세아제강 R&D센터는 2020년 10월에 2011년 06월~2017년 03월 수행한 정부과제인 'H2S 함유 오일/가스 수송용 X-80급 SAW 강관 제조 및 응용기술 개발' 과제의 성과 활용 우수기관으로 선정되어 R&D 샌드박스 지정을 신청한 바 있다.



| 세아베스틸 | 소외계층 돕기 성금 기탁

세아베스틸은 지난 12월 23일, 코로나-19 감염이 지속적으로 확산되고 있는 상황 속에서 어려움을 겪고 있는 이웃을 돕기 위해 성금 3,800여만원을 기탁했다. 서한석 지원본부장은 “어려운 시기임에도 임직원들의 마음과 정성을 모아 성금을 기탁하게 됐다.”고 말했다. 강임준 사장은 “해마다 이웃사랑을 실천해준 따뜻한 손길이 있어 우리사회가 더욱 살기 좋은 행복도시가 될 수 있다.”고 강조했다.



| 세아창원특수강 | '행복 Dream 주택사업' 도지사 표창 수상

2020년 12월 16일, 경남사회복지공동모금회 회의실에서 세아창원특수강이 참여한 저소득층 슬레이트 지붕개량사업의 공로를 인정받아 경상남도 도지사 표창을 수상했다. 세아창원특수강은 2015년 시범사업에 3천만 원을 지원하여 9개 동 슬레이트 지붕 교체를 지원한 것을 시작으로 2016년부터 2020년까지 총 1억 원의 사업비를 연말 사회복지공동모금회 기부금 자체 사업 프로그램으로 기획하여 지원했다. 이번 사업은 저소득층의 주거환경 개선, 일자리 창출, 자립능력강화 등 사회 공헌활동의 모범사례로 평가 받고 있다.



| 세아특수강 | '사랑의 헌혈' 행사

지난 12월 21일, 세아특수강 충주공장 임직원들은 '사랑의 헌혈' 행사를 진행하였다. 이번 행사는 코로나-19 장기화로 인해, 헌혈 참여가 급감함에 따라 혈액 수급 부족 문제 해결에 도움을 주기 위해 마련하였다. 대한혈액원 관계자는 “헌혈 수급이 어려운 상황에서 생명 나눔의 뜻을 실천해 주신 세아특수강 임직원 여러분께 진심으로 감사드립니다.”라며 고마움을 전했다. 덧붙여 “이번 헌혈이 의료 현장과 혈액 부족 상황을 극복하는 데 도움이 되기를 바란다.”고 소감을 밝혔다.



사우 동정

세아홀딩스



장원준 혁신센터

세아제강



박정현 재경팀
최수현 구매2팀
김희선 군산공장 업무지원팀
박소이 포항공장 물류팀



국은혜 포항공장 설비보전팀
황용진 포항공장 소경1공장



이승준 창원공장 생산팀
이준상 창원공장 생산팀
배상철 순천공장 품질경영팀
하정우 포항공장 품질경영팀
서현철 포항공장 생산2팀



이진 대표 SSUSA (모친)
최종문 포항공장 설비보전팀 (모친)
이희걸 영남영업소 영남영업3파트 (빙모)

세아베스틸



권나영 구매3팀
권성진 소형압연팀



김찬진 단조설비팀
이승민 공정2그룹
김규호 대형압연팀
임채훈 단조생산팀



김훈중 품질보증팀 (부친)
최수 대형압연팀 (빙모)
김시연 소형압연팀 (빙모)

세아창원특수강



송명규 SeAH CTC
김진석 비상계획팀

세아특수강



유성원 마케팅전략팀
전준영 안전환경팀



김동기 충주 업무지원팀



강동균 경영지원실 (빙모)

세아FS



마진형 가전영업팀



이현상 인사기획팀 (부친)
윤옥근 생산팀 (부친)

세아M&S



이병규 경영지원팀
조용신 생산팀
최윤성 설비관리팀



이종현 생산팀



심창원 생산팀 (빙부)

세아엔지니어링



김상원 개발2팀
이호진 개발2팀
이성민 개발2팀
황윤호 경영지원팀



정명훈 품질보증팀



박남주 생산팀 (모친)
김재훈 품질보증팀 (빙모)

세아항공방산소재



남기원 영업팀
안성진 영업팀



진민우 영업팀



김한형 가공반 (모친)
정향균 압출반 (빙모)

VNTG



권오영 데이터처리부문



내 반려동물을 소개합니다

우리 집에 특별한 동거인이 있다? 강아지, 고양이, 장수하늘소, 하늘다람쥐, 이구아나 등등.

세아 가족에게 자랑하고 싶은 반려동물의 이야기를 사진과 함께 보내주세요.

매 호 한 분의 사연을 선정해, 반려동물용품을 선물로 보내드립니다.

세아베스틸 기획팀 차일능 사원

반려동물 프로필

종류: 코리안 쇼트헤어(한국 참고양이!)

특징: 개냥이, 다이어트중... (입양했을 때 몸무게 대비 28배인 7키로...)

나이: 만1.3세

어느 날과 같이 와이프와 함께 갈냥이들에게 사료
 식을 주고 돌아온 19년도의 추운 겨울 밤이었습니
 날씨가 추워질수록 버려진 고양이들의 임시보호처나
 입양처를 찾는 글들이 SNS에 많아지던 때였고 그 중 두
 마리 새끼고양이의 사진을 마주하게 됐습니다. 순간 '생명
 을 책임진다는 것'에 대한 부담감이 아닌, 어떻게든 보살펴
 주고 싶다는 마음이 들어 보호소에서 입양하게 되었습니다.
 전체적으로 까만털이 많았던 친구는 까미라는 이름을, 코에 콩
 같은 점이 있는 친구는 콩이라는 이름을 지어줬습니다. 처음 입양
 했을 때는 피부병, 허피스 심지어 콩이는 생식기 기형이 있었습니
 다. 일주일에 3~4번씩 병원을 다녀야 했고 병원에서 포기하라는 말
 까지 들었습니다. 하.지.만...! 저희의 지극정성과 가버워진 지갑 덕분
 에 수술도 하고 건강을 되찾았습니다!
 이 친구들은 귀가하는 저를 문 앞에서부터 맞이하며, 지금까지 보고 들었던
 개냥이들중 애교가 가장 많습니다! 항상 저희 옆을 배회하며 만져달라고 애
 교를 부린답니다.(ㅎㅎ) 이제는 까미와 콩이가 없는 삶은 상상할 수 없을 정
 도로 저희 인생의 일부가 되어 하루하루 행복한 나날을 보내고 있습니다! 추
 후에 세아인분들도 기회가 되시면 여러분의 손길을 기다리는 반려동물을
 보호소에서 입양하셔서 행복을 만끽하시길 바랍니다!



'내 반려동물을 소개합니다' 응모 방법

반려동물과
 얽힌 에피소드를
 8~10줄 내외로
 작성한다.

▶

반려동물이 잘 나온
 사진과 함께 찍은
 사진을 2~3장
 (1MB 이상) 고른다.

▶

메일에 사연과 사진을 첨부하고, 개인 정보(소속, 직책,
 이름)와 반려동물 정보(이름, 종류, 나이)를 함께 기재해
 커뮤니케이션팀 이유진 대리(yujin.lee@seah.co.kr)
 에게 보낸다.

1+2월호 선물



스노우캣
 응고형 함박 눈꽃
 고양이 모래
 (무향)

SēAH

〈세아가족〉사보 기자

세아제강지주(서울) 재경파트 안미경
 세아제강(서울) 인사팀 한우경
 세아제강(포항) 업무지원팀 이병준
 세아제강(군산) 업무지원팀 강태현
 세아제강(순천) 업무지원팀 장호영
 세아제강(창원) 업무지원팀 정만수
 세아제강(부산) 영남영업1파트 황미라
 세아베스틸 · 세아창원특수강(서울) 기획팀 허지윤
 세아씨엠(군산) 업무지원팀 손호연
 세아특수강(서울) 재경팀 류상우
 세아특수강(포항) 업무지원팀 여환진
 세아특수강(충주) 업무지원팀 이상은
 세아 FS(서울) 인사기획팀 윤가영
 세아 FS(평택) 업무지원팀 안광수
 세아 ESAB(창원) 경영관리팀 황성희
 세아메탈(서울) 서울영업팀 김지영
 세아 L&S(서울) 재경기획팀 고관수
 세아 M&S(서울) 경영지원팀 최경민
 세아항공광산소재(창원) 인사총무팀 정청용
 세아엔지니어링(대전) 경영지원팀 최진우
 세아네트웍스(서울) 인재개발팀 박솔향
 브이엔티지(서울) FM실 최은누리