

SěAH



친환경 종이와 공기를 인쇄로 제작되어 지구 환경 보호에 앞장섭니다.

세아지진

VOL. 394 JULY • AUGUST 2021

SěAH

세아가진
세상을 아름답게 하는 사람들



CHALLENGING

JULY • AUGUST 2021

2021 07 + 08

세아가족

세상을 이해하고 싶은 사람들



발행일 2021년 8월 20일(통권 394호) 발행인 천장철 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.

CHALLENGING

도전적인

저성장과 경기침체 위기에서 헤쳐 나오기 위해서는 변화와 도전이 필요하다.
세아는 백 년 기업으로 도약하며 지금도 끊임없이 도전하고 있다.

Contents

〈세아가족〉은 세아인의 적극적인 참여로 만들어가는 우리 모두의 사보입니다. 〈세아가족〉에 소개할 만한 세아인 어디에 내놓아도 자랑스러운 부서, 화목한 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 수석 / yujin.lee@seah.co.kr / 02 6970 0093

04

프롤로그
도전하는 용기

12

세아 특집 인터뷰
디지털 전환의 사명으로
스마트 팩토리에 도전하다

20

세아 포커스 2
세아씨엠, 알루미늄 컬러강판으로
미래 성장동력 마련 박차

18

세아 포커스 1
세계 최대 해상풍력시장 영국에서
모노파일 탑 플레이어 도약을 목표로

06

스토리
도전하는 기업만이
생존한다

22

세아를 만드는 사람들
공감(共感)과
공존(共存)의 힘

28

글로벌 리포트
베트남 글로벌 생산 체인 구축으로
성공적인 연착륙을 모색하다

38

에코 패밀리
알려드립니다

40

가치의 재발견
위드(with) 코로나 시대
달라진 여행 문화

44

세아 뉴스
& 사우 동정

32

함께의 가치
부단한 노력과 준비로
강관의 결실을 맺다

46

내동소
& 사보 기자

도전하는 용기



“변화를 모색하면 위험을 감수해야 하지만 그래도 살아남을 확률이 60~70%다. 그러나 변화하지 않으면 반드시 도태된다.” 1802년 설립해 올해로 창립 219년이 된 미국 최장수 기업 ‘듀폰’의 전 회장 할리테이가 했던 말이다. 위험이 두려워 도전을 주저하지만, 역설적으로 계속 도전해야 살아남는다는 이야기다. 세계는 저성장과 경기침체의 늪에 빠져있다. 위기에서 헤쳐 나오기 위해서는 변화와 도전이 필요하다. 그 도전의 원동력은 지난 60여 년간 끊임없이 보다 나은 것을 찾아 치열하게 도전해온 우리 세아인 한 사람 한 사람 안에 잠재되어 있다. 세아는 백 년 기업으로 도약하며 지금도 끊임없이 도전하고 있다.

도전하는 기업만이 생존한다

박지원 LG경제연구원 연구위원

존 챔버스(John Chambers) 시스코(Cisco Systems) 전 CEO는 2000년 초반 '5년 내로 포춘(Fortune) 500대 기업 중 절반이 명단에서 사라질 것'이라고 말한 바 있다. 실제 분석 결과 1995년부터 2015년까지 20년간 포춘 500대 기업의 지위를 유지한 기업은 단지 45%에 불과했다. 경영 환경이 어려워지고 경쟁이 치열해지면서 선두 기업들도 위상을 계속 유지하기가 점점 어려워지고 있는 현실이다. 기술의 급격한 발전으로 기존에 없던 새로운 가치들이 창출되고 있고, 이에 따른 사업 생태계 역시 예상치 못하게 변하고 있기 때문이다. 또한 경제적으로도 저성장이 뉴노멀이 되는 시대가 도래하면서 기존 사업만으로는 성장하는 데 한계가 있다. 기업들이 계속 새로운 성장 사업에 도전해야 하는 이유다.



격변의 시대에도 100년 이상 장수하는 기업들이 보이는 공통된 특징이 있다. 미래 환경이나 시장 변화를 탐색하는데 게을리하지 않았다는 점이다.

기업의 도전을 가로막는 것

저성장 시대의 돌파구를 찾고자 많은 기업이 끊임없이 혁신하기 위해 노력하고 있다. 도전하지 않고 도태되니, 실패의 위험을 감수하더라도 끊임없이 도전하는 것이 오히려 더 현명한 선택이기 때문이다. 하지만 기업의 도전이 쉽지만은 않다. 기업이 새로운 영역에 도전하기 위해서는 이를 버텨줄 체력과 뱃심이 있어야 한다. 그런데 막상 새로운 도전으로 인해 기존 사업 이윤이 감소하거나 시장 점유율이 축소되는 등의 리스크를 감내하는 것이 생각보다 어렵다. 이로 인해 주주의 우려가 발생할 수 있고, 경영진의 입지를 위협하기도 하기 때문이다. 또한, 기업들이 환경 변화를 감지하면서도 정작 '우리 회사는 괜찮을 것'이라는 소위 낙관 편향을 하는 경우가 종종 있다. 일말의 장밋빛에 기대고 싶은 왜곡된 인식으로 인해 도전보다는 현실에 안주하는 쪽으로 의사 결정되는 경우가 있다. 또, 이미 큰 성공을 거둔 기업은 정형화된 프로세스와 사업 모델 안에서만 움직이려고 하는 경향이 있어 스스로 변화에 대응하기 어렵게 만든다. 이미 경험한 성공 프레임에 갇힌 상태에서 도전을 시도하기 때문에 실패 확률이 높아지는 것이다.

새로운 도전에 성공한 100년 장수 기업

그럼에도 불구하고 이런 격변의 시기에 100년 이상 굳건히 기업을 유지하고 있는 기업들이 있다. GE, IBM, 듀폰(Dupont) 등이 그 예이다. 219년의 역사를 가진 듀폰은 핵심 사업을 3차례나 변화시킨 바 있다. 특히 듀폰은 당대 최고 섬유 및 소재 기업으로 승승장구했으나, 2004년에 매출의 24%를 차지하던 섬유 사업을 매각하고 바이오·농생명

회사로 변신했다. 새로운 도전이 듀폰을 포춘 500대 최장수 기업으로 승승장구할 수 있게 만든 원동력이 된 것이다. IBM 역시 환경 변화에 따라 사업 변화를 꾀한 바 있다. 90년대만 하더라도 IBM은 PC 사업의 강자로 군림하였다. 그러나 위기를 맞이한 IBM은 주력 사업이었던 하드웨어 사업을 대폭 축소하고 소프트웨어와 IT 서비스 사업으로 비즈니스 모델을 대대적으로 전환하였다. 이처럼 격변의 시대에도 100년 이상 장수하는 기업들이 보이는 공통된 특징이 있다. 미래 환경이나 시장 변화를 탐색하는데 게을리하지 않았다는 점이다. 사업 책임자는 당장의 사업 성과에 초점을 맞추는 경향이 있기 때문에, 이들 기업은 미래 변화를 꾸준히

탐색하는 별도의 조직이나 기능을 환경 변화를 예의주시하고 민첩하게 움직였다. 두 번째는 최고경영자들이 직접 미래 전략이나 신사업을 논의하는 프로세스를 갖췄다는 점이다. 장수하는 기업들의 최고경영진들은 끊임없이 모여서 새로운 변화나 기회를 직접 학습·토론하거나 신사업 기회나 전략을 논의함으로써 그들 스스로 미래 기회를 포착하고 전략을 수립하는데 필요한 감각과 전문성을 강화하였다. 세 번째는 새로운 도전은 작게 시작하되, 훌륭한 자원과 독립된 권한을 부여했다는 점이다. 미래 사업은 사실 실패 확률이 높다. 이러한 실패를 최소화하기 위해 빠르게 변화하는 환경 속에서 철두철미한 대비를





한다는 것 자체도 불가능하다. 따라서 장수한 기업들은 작은 규모에서 신사업을 시작하고, 작은 성공 체험을 차곡차곡 쌓아가는 방식으로 도전에 임했다. 단, 규모는 작게 시작하되 핵심 인력들을 투입하고 그들에게 충분한 권한을 부여함으로써 도전적으로 사업을 할 수 있도록 지원하였다.

마지막으로 미래 사업은 기존 사업과 다른 방식으로 성과 관리를 하고, 최고경영자나 그에 준하는 주요 임원이 직접 챙겼다는 점이다. 미래 사업은 사업이 안정화될 때까지 수익률이 저조하거나 경우에 따라서는 손해를 감수해야 한다. 이런 이유로 기존 사업과 동일한 잣대로 평가하지 않고, 최고경영자가 직접 신사업의 진행 현황, 당면한 문제, 앞으로의 기회, 경쟁사나 환경 변화 등을 인지함으로써 사업을 별도로 챙겼다.

도전하는 기업이 되려면

기업의 도전 정신을 강화하기 위해서는 어떻게 해야 할까? 우선 기업이 이루고자 하는 꿈, 고객에게 제공하고자 하는 가치가 명확해야 한다. 우리가 이루고 싶은 지향점이 분명하게 공유되고 있다면 도전과 변화를 지향하는 분위기가 더욱 강화될 수 있다. 일례로 광고 사업을 하던 구글은 '인류에게 더 나은 삶을 제공'한다는 비전하에 자율 주행, 배달 드론, 연을 이용한 풍력 발전 등 막대한 투자비를 들여가며 다소 엉뚱해 보이는 도전을 시도하고 있다.

미래에 대한 통찰력을 기반으로 회사가 이루고 싶은 꿈을 명확히 했다면, 최고 경영자는 단기 성과와 미래 준비라는 모순된 상황을 동시에 다룰 수 있는 프로세스를 정립해야 한다. 물론 쉽지 않지만, 이제는

단기 성과와 미래 준비 사이의 양자택일이 아닌, '양자택이'의 경영을 할 수 있어야 한다. 단기 성과에 매몰되는 것도 위험하지만, 안정적인 현재 성과 없이 미래 준비를 위한 도전을 한다는 것도 어불성설이기 때문이다.

끝으로 무엇보다 다양성을 확대하고 열린 자세를 갖춘 조직 문화를 갖춰야 한다. 도전 기회와 영역을 포착하기 위해서는 모든 구성원이 시장과 고객 접점에서 변화를 감지하는 촉수를 넓게 퍼뜨려야 한다. 그런데 이때, 구성원들의 아이디어에 대해 '우리에게겐 적용되지 않을 일'이라며 기존 관행 기반으로, 때로는 지나치게 보수적인 태도로 판단하거나 의사결정을 내린다면 구성원들은 금세 변화와 도전보다는 보신주의 또는 수동적 태도를 취하게 된다. 트렌드에 민감한 구성원들의 적극적 도전 정신을 극대화할 수 있는 문화가 갖춰져 있는지 점검해볼 필요가 있다. ☺

무엇보다 다양성을 확대하고
열린 자세를 갖춘
조직 문화를 갖춰야 한다.



박지원 경영 연구위원

현재 LG경제연구소 경영 분야 연구위원으로 LG그룹 및 계열사의 인사조직 관련 프로젝트를 진행하고 있다. LG경제연구소에서 발간하는 아티클을 통해 조직문화, 리더십, 소통 관련 글과 저서 『2010 대한민국 트렌드』, 『빅뱅벤처』를 공동 집필했다. LG디스플레이 및 LG유플러스 임원 리더십 코치 역할도 수행한 바 있다.



디지털 전환의 사명으로 스마트 팩토리에 도전하다

세아창원특수강 혁신추진실 채민석 상무

“세상의 중요한 업적 대부분은 어려운 상황에도 끊임 없이 도전한 사람들이 이룬 것이다.” 데일 카네기의 말처럼, 현실에 안주하고 도전하지 않았다면 인류는 이처럼 발전할 수 없었을 것이다. 세아 역시 시대의 흐름에 맞는 창의와 도전을 통해 반세기가 넘는 긴 시간 동안 발전해 왔고, 지금도 끊임없이 진화하고 있다. 그 일환으로 올 1월엔 4차산업 혁명기, 디지털 전환의 사명을 안고 세아창원특수강 ‘혁신추진실’이 탄생했다. 그곳을 이끄는 채민석 상무에게 세아의 또 다른 도전에 관한 이야기를 들어보았다.

디지털 트랜스포메이션, 모든 생산 과정을 디지털로 디지털 트랜스포메이션(Digital Transformation: 디지털 전환, 이하 DT)은 디지털 기술을 적용해 전통적인 구조를 혁신하는 것을 말한다. 제조업 DT의 좋은 예는 우리 주변 ‘스타벅스’에 있다. 스타벅스는 커피와 음료를 만들어 파는 단순 과정에 ‘사이렌 오더’라는 디지털 기술을 접목했다. 이는 커피를 마시고 싶어하는 고객의 마음을 데이터화 해 취향을 분석하고 메뉴도 제안해 매출을 증가시킨다. 세아의 DT 역시 좋은 제품을 일정하게 생산해내는 과정들을 데이터화한다. 예를 들면, 공장에서 제품을 생산할 때 불량품이 발생하는 정확한 이유를 모르는 경우가 있다. 이때, 우리가 알 수 없는 사실을 데이터로 만들어야 항상 동일한 제품을 생산할 수 있다. 그러한 일들이 바로 DT의 핵심이다. 그리고 현장에서 그 일들이 잘되도록 올해 세아창원특수강에는 ‘혁신추진실’이 생겼다. 2018년부터 세아홀딩스에서 DT 전략을 수립했던 채민석 상무가 그곳의 수장을 맡았다.





“혁신추진실은 세아그룹이 2018년부터 진행해 온 DT를 본격적으로 실행하기 위해 만들어진 조직입니다. 세아홀딩스에서 그룹 전체의 방향을 설정하고 가야 할 길을 제시했다면 이제 세아창원특수강에서는 어느 길로 어떻게 가야 하는지 구체적으로 알려주는 일을 합니다. 그렇게 하기 위해 현장에서 어떤 일은 데이터로 하는지 어떤 일은 경험과 감(感)으로 하는지까지 더 잘 이해하고 알아가기 위해 노력하고 있습니다.”

채민석 상무는 작년까지 길을 만드는 일을 했다면 이제 세아인들이 힘들어할 때 그 길을 함께 가야 한다고 생각한다. 물론 실무 현장에 직접 내려와 보니 의외의 난관에 봉착할 때도 많다. 세아홀딩스에서 DT 전략을 수립하고 계획을 수립할 때는 현장에서도 잘 적용될 것으로 생각했다. 하지만 막상 경험해보니 그리 쉬운 일만은 아니었다. 공장은 이미

너무나 바쁘고 하는 일도 많다. 새로운 변화를 시도하기 어려운 것이 현실이다. 따라서 지금의 방법보다 DT 이후가 더 좋고 효과 있다고 느끼게 하는 것이 우선은 가장 중요한 일이라고 생각한다.

데이터 포지로 결함 없는 공정이 가능하도록

채민석 상무는 ‘데이터 포지(Data Forge: 데이터 제철소)’라는 플랫폼을 자체 설계해 공장에 적용하고 있다. 아직은 초기 단계지만 이 플랫폼을 기반으로 세아의 공장이 더 스마트하게 변할 것으로 기대하고 있다.

“데이터 포지는 세 단계로 이루어집니다. 첫 번째는 데이터를 수집하고 가공하는 전처리 단계입니다. 데이터를 표준화하고 활용할 수 있도록 준비합니다. 두 번째는 이렇게 모인 데이터를 머신 러닝, 대시보드 등으로 분석하는 단계입니다. 마지막 단계에선 분석된

1
데이터 포지로 스마트 팩토리 구축 중에 있다.

2
뒤쪽의 RSB 설비를 데이터 포지로 분석한다.

결과를 현장에 바로 적용합니다. 데이터를 분석해봤더니 불량률이 낮 것 같다고 기계를 멈추라 하거나, 다음엔 어떻게 하는 것이 좋겠다는 등의 피드백을 주는 단계죠.”

이름에서 알 수 있듯 데이터 포지는 데이터를 단조(鍛造)하듯 계속 단련해 가치 있는 무언가를 만든다. 이를 기반으로 실시간 모니터링, 지능화 로봇, 그리고 가상현실이나 증강현실로 공장을 볼 수 있도록 하는 것도 계획하고 있다. RSB (Reducing Sizing Block) 설비도 현장에 직접 가지 않고 설비의 상태부터 도면까지 볼 수 있도록 개발 중이다. 현재는 압연 소재가 기계를 통과할 때 온도 등의 데이터를 분석한다. 앞으로 구글 글래스같은 웨어러블 디바이스로 안전교육을 할 수

실시간 모니터링, 지능화 로봇,
그리고 가상현실이나 증강현실로
공장을 볼 수 있도록 하는 것도
계획하고 있다



있도록 연구 중인 것도 그 일환이다. 현재 세아그룹은 경영진의 강력한 의지와 실행을 위한 상세 계획 수립, 조직 개편 등이 모범적으로 잘 진행되고 있다. 채민석 상무가 DT의 성공 사례로 꼽는 지멘스 암베르크 공장은 스마트 팩토리를 구축해 100만 개 중 9개라는 놀랍도록 낮은 불량률로 명성이 높다. DT 이전 10종이던 제품은 230종이 되었고, 생산량은 4배가 증가했지만 추가 고용도 없었다. 세아도 특수강 산업에서 글로벌 경쟁력을 가지고 계속 성장하려면 100개를 만들어도 불량품이 단 1개도 나오지 않는 공장을 만들어야 가능하다. 이것이 바로 채민석 상무가 지향하는 세아 스마트 팩토리의 미래 모습이고, 이를 도와주는 것이 바로 DT다.

DT는 꼭 해야 하는 일로 인식될 수 있도록

DT 이력으로만 따지면 세아그룹에 오기 전 타 기업에서 DT 업무를 수행해 온 지 벌써 8년째인 채민석 상무. 누구도 가보지 않은 길을 앞서가는 어려움은 없을까.

“많은 분이 지금까지 해온 방식으로 일하는 것을 선호합니다. 하지만 DT는 이를 부정하죠. 새롭게 질문을 던지고 데이터로 의사 결정하라고 강요합니다. 불편하고 싫죠. 당연히 저항합니다. 그런 점이 힘들지만 해결 방법은 있습니다. 가장 좋은 것은 DT 덕분에 일하는 방식이 개선된 것을 보여 주는 것입니다. 조금이라도 바뀌는 것을 체험해야 본격적인 DT가 시작될 수 있죠. 저희 그룹에서도 즉각적 성과를 내는 과제들이 진행되고 있고 이미 작은 성과들도 속속 나오고 있습니다. 이러한 성공들이 전파되고 공유되어야 힘을 받을 수 있습니다.”

지난 3년간 전 임직원들이 DT의 중요성에 대해 이해하고 알게 되었지만 무엇을 어떻게

해야 할지 아직도 낯설어하는 모습을 종종 마주친다. 채민석 상무는 지금 집중해야 할 것은 ‘데이터로 돌아가는 공장을 만들어야 한다는 것’이라고 말한다. 이를 위해 임원부터 팀장, 파트장, 그리고 주임이나 기장이 끊임없이 DT의 중요성에 관해 이야기해야 한다고 말한다. 또, 과제가 부수적인 일이 아닌 앞으로 우리가 해야 할 업무라고 계속 격려하는 것도 필요하다. 회사에서 진행하는 다양한 데이터 관련 교육, 경진대회 등에 참여를 독려하고 그것이 업무가 되도록 하는 것도 좋은 방법이다. 이것이 일하는 방식을

3
채민석 상무는 지금 ‘데이터로 돌아가는 공장을 만들어야 하는 것’에 집중할 때라고 말한다.

4
DT가 잘 진행된다면 세아는 전기로 특수강 산업의 중요 구성원으로 계속 성장할 것이다.



3

데이터 기반으로 바꾸는 혁신의 본질이다. 이러한 활동들이 모이면 스마트 팩토리가 가능하다고 믿는다.

힘들 때도 있지만, 현장에서 “와! 정말 되네요.”, “효과가 있네요!”라는 말을 들을 때 가장 보람을 느낀다는 그. 처음에는 싫은 소리도 많이 들었다. 하지만 그 말들이 “수고 많으십니다.”라는 격려와 칭찬, 미래를 향한 희망으로 바뀔 때 가장 보람차다. 그는 DT가 잘 진행된다면 세아가 전기로 특수강 산업의 새로운 생태계를 만들고 그곳에서 아주 중요한 구성원으로 계속 성장할 것이라고 확신한다. 누구나 다니고 싶은 회사가 될 것이라는 믿음도 있다.

의미있는 도전에 활시위를 당기다

그는 도전을 즐긴다. 첫 직장에서 편안해질 때쯤 과감히 컨설팅 회사로 도전했고, 또 익숙해질 때 벤처 회사로 갔다. 2013년 그의 고객사가 제조업 최초로 빅데이터 프로젝트를 시작했을 때 많은 컨설턴트들이 실패하고 돌아섰지만, 그는 끝까지 시도하고 도전했다. 그 무모하다면 무모했던 도전과 그로부터 얻은 성공의 경험들이 그를 지금 여기까지 오게 만들어 주었다. “어쩌면 이 일이 제게는 마지막 도전일 수 있어요. 긴 호흡이 필요한 일이니깐요. 하지만 저는 계속 도전할 것입니다. 경영학과 MBA를 전공한 컨설턴트가 현직 셔츠가 아닌 푸른 작업복을 입고 공장 현장에서 DT를 추진하고 있다는 것. 이것만으로도 저의 끊임없는 도전을 몸소 보여주고 있는 것 아닐까요? 저는 이제 데이터 전문가로 새롭게 도전하고 있습니다.”

일을 항상 즐기고, 의미를 부여한다는 채민석 상무. 힘들 때면 ‘이 또한 지나가리라’



4

생각하며 성공하든 실패하든 모두 나름의 배울점이 있다고 믿는다. 이러한 것들의 반복이 그의 일이고, 인생이 아닌가 생각한다. 그의 말대로 인생은 끝없는 도전의 긴 여정이다. 때론 즐겁고 때로는 고단하지만 누가 이끌고 함께하느냐에 따라 그 길은 꽃길이 될 수도, 자갈밭이 될 수도 있다. 그 어느 때보다 빠르게 변화하는 격동의 시대다. 세아의 도전을 손잡아 이끌며 다독여주는 채민석 상무가 있어 든든하다는 생각에 절로 기분 좋은 미소가 지어졌다.

전한(前漢)의 장수 ‘이광’은 마주친 호랑이를 향해 온 힘을 다해 화살을 쏘았다. 한참 뒤 다가가 보니 자신이 쏜 화살은 큰 바위에 깊이 박혀 있었다. 앞으로 2~4년은 채민석 상무가 생각하는 DT 정착의 마지노선이다. 이 기간 내에 해내야만 한다고 했다. 그가 자신의 마지막 도전에 관해 이야기할 때, 모든 정신을 집중해 활시위를 당기고 있는 장수 이광이 오버랩 되었다. 채민석 상무와 세아의 모든 직원이 DT라는 중요한 도전에 함께 몰입한다면, 중석몰촉(中石沒鏑) 이상의 결과가 돌아올 것이라는 확신이 들었다. ☺



세계 최대 해상풍력시장 영국에서 모노파일 탑 플레이어 도약을 목표로

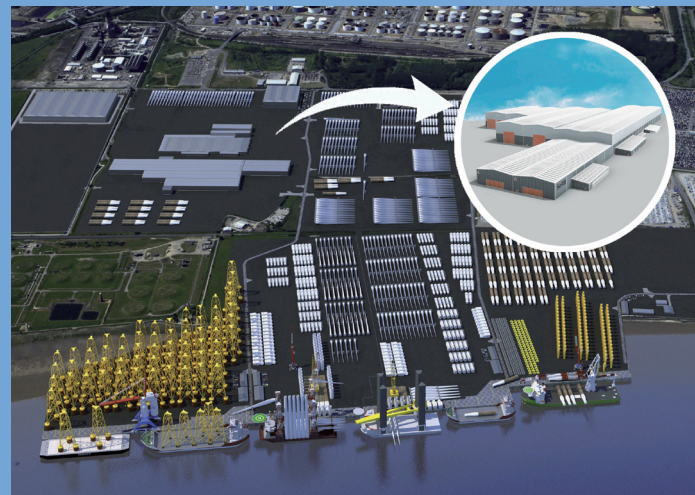
세계 최대 규모 모노파일 생산 공장

세아제강지주가 영국 현지에 4,000억 원을 투자해 세계 최대 규모의 모노파일(Monopile: 해상풍력발전기 하부 구조물) 생산공장을 짓는다. 영국 정부와 전용 항구 개발, 지원금 혜택 등 세부 사항 조율을 마치고 공장 건립을 위한 대규모 투자를 개시한다.

이 공장은 초대형 사이즈 제작이 가능한 영국 유일의 모노파일 제조기지다. 이는 단일 공장으로서 세계 최대규모이기도 하다. 또한 2023년부터 상업 생산을 시작하는데, 영국 연간 모노파일 수요의 절반 이상인 연산 24만t 규모의 모노파일을 판매한다는

목표를 가지고 있다. 이는 글로벌 해상풍력발전 시장의 급성장에 발맞춰 당초 계획 160,000t 대비 150% 확대한 것이다.

이번 투자는 세아제강지주가 올해 2월 글로벌 해상풍력 하부구조물 시장 진출을 위해 현지에 설립한 세아윈드(SeAH Wind)를 통해 진행된다. 이 계획의 일환으로 세아제강지주는 지난 6일 세아윈드에 약 500억 원 규모의 투자를 발표했다. 국내 '녹색금융' 투자자들도 세아윈드의 재무적 투자에 참여할 예정이다. 녹색금융은 신재생에너지, 에너지 효율화 등 친환경 사업 분야에 투자 용도가 한정된 금융 자원이다.



영국 해상풍력 하부구조물 모노파일 공장 조감도

경제성과 안전성을 인정받은 모노파일 모노파일은 발전기 고정 방식 중 한 가지를 일컫는 말이다. 고정 방식은 수심에 따라 해저면을 콘크리트로 다진 후 기둥을 꽂는 중력 케이스 방식부터 가장 많이 사용하는 모노파일, 깊은 수심에서도 자유롭게 설치할 수 있는 부유식 해상풍력 방식 등이 있다. 이중 수심 20~50m 이내 해양에서는 모노파일 방식을 사용한다. 해저 지반에 콘크리트 지지대를 만들고

영국은 세계에서 가장 큰 해상풍력시장이다. 모노파일은 유럽 기초 구조물 시장의 70%를 차지하는데, 해상풍력 강국 영국은 이 중 45%를 소비하고 있다. 하지만 그동안 영국은 자국에 생산설비가 없어 전량을 수입해 왔던 것이 현실이다. 세아제강지주는 그 간극을 메워주는 동시에, 해상풍력시장의 글로벌 선두주자로 도약하기 위해 세계 최대 규모의 모노파일 생산공장을 영국에 건립하기로 했다.

대구경 파일을 삽입해 고정된 뒤 그 위에 발전기를 설치한다. 대단위 단지에 자주 이용되며 다른 방식보다도 더 깊이 바닥에 고정된다. 향후 글로벌 해상풍력 80% 이상이 모노파일로 설치될 것이라는 전망도 나오고 있을 정도로 경제성과 안전성을 인정받은 방식이다.

모노파일은 대형 후판 3~4장을 용접해 만들기 때문에 수준 높은 용접 기술이 매우 중요하다. 이번 프로젝트엔 세아제강지주가 보유한 용접장관 분야에서의 오랜 업력이 주효했고, 국내 순천공장 및 UAE(아랍에미리트 연합) 공장 인프라를 활용해 제조한 재킷 타입의 해상풍력 기초 구조물을 글로벌 주요 해상풍력 프로젝트에 납품했던 경험이 높이 평가되었다는 후문이다. 또한, 주요 해상풍력 프로젝트 수주 경험과 세계적 인프라, 납기·품질에 대한 신뢰 등이 높은 평가를 받으면서 제조사로 낙점되었다.

영국을 넘어 미국과 아시아 진출을 목표로

세아윈드의 모노파일 공장은 영국 노스 링컨셔(North Lincolnshire)주 험버(Humber)강 남쪽에 위치한 에이블 해양 에너지 파크(Able Marine Energy Park)에 건립된다. 에이블 해양 에너지 파크는 올해 2월 영국 정부에 의해 해상풍력 특화 항구로 지정됐다. 글로벌 해상풍력 터빈 및 타워 등 관련 제조사들이 입주하며 영국 최대 해상풍력 전문 산업단지가 될 예정이다. 공장 전용 부지는



세아제강의 해상풍력 재킷용 핀파일

약 244,628㎡를 확보했으며 2022년 초 현지 착공, 2023년 내 공장 가동 개시를 목표로 하고 있다.

이주성 세아제강지주 부사장은 "영국 내 유일한 해상풍력 발전 모노파일 공급업체로서, 이미 영국뿐만 아니라 유럽 전력회사들과 공급 협의를 진행하는 등 구체적인 성과가 기대된다. 앞으로 미국 및 아시아 해상풍력 구조물 시장까지 적극적으로 공략해 나갈 것"이라는 포부를 밝혔다. 해상풍력은 유럽을 중심으로 성장기에 돌입하고 있다. 향후 연평균 13%에 이르는 높은 성장세를 이어나가며 2040년에는 세계 시장규모가 1조 달러에 이를 것으로 전망된다. 점차 커지고 있는 해상풍력 시장에서 모노파일이 세아의 새로운 성장동력이 되길 기대해본다. ☺

알루미늄 컬러강판은 강하면서도 가벼워 글로벌 완성차 업계에서 주목하고 있는 소재다. 특히 세아씨엠은 업계 내 유일하게 알루미늄 컬러강판 전용 라인을 보유하고 있으며 축적된 노하우를 바탕으로 고품질 제품을 생산해 세아씨엠의 컬러강판은 인기가 높다. 이런 분위기를 반영해 올해 초부터 현대자동차의 신차 포터2 전기 특장차에 세아씨엠의 알루미늄 컬러강판이 사용 중이다. 경량화를 통한 전비(電費) 향상으로 에너지 절약에도 앞장서고 있는 친환경 기업 세아씨엠의 알루미늄 컬러강판에 대해 알아보자.

세아씨엠, 알루미늄 컬러강판으로 미래 성장동력 마련 박차



현대자동차 포터2 전기(EV) 특장차 적용

국내 알루미늄 컬러강판 업계 1위 세아씨엠이 미래 신성장동력 발굴 행보를 이어가고 있다. 세아씨엠은 알루미늄 복합패널 제조사 (주)유니언스(Unience)와 연계하여, 올해 초부터 알루미늄 컬러강판을 현대자동차에 공급하고 있다. 적용 차량은 올해 2월 출시된 '포터2 전기 특장차(PORTER II Electric Special Vehicle)' 모델로, 적재함 화물 도어에 새롭게 사용되고 있다.

현대차가 해당 모델에 세아씨엠 알루미늄 컬러강판을 선택한 데는 고강도 확보 및 차량 경량화에 그 목적이 있다. 알루미늄 컬러강판 복합패널은 강하면서도 가벼워 글로벌 완성차 업계에서 차량 경량화를 위해 그 사용범위가 날로 확대될 것으로 전망되는 신소재다. 과거 내연기관 시대에도 소재의 경량화를 통하여 연비 향상과 이산화탄소 배출량을 감소시키고자 노력해 왔다. 하지만 최근 급성장하고 있는 전기차 산업에서는 견고하면서도 보다 가벼운 소재 기술이 더욱 중요해지고 있다. 경량화를 통한 전비 향상은 친환경 차를 지향하는 전기차 업계의 화두이기 때문이다. 이를 통해 궁극적으로 발전소 전력 생산 및 리튬 이온 배터리 제조 과정에서 발생하는 탄소 배출을 최대한 억제하는 효과도 기대할 수 있다. 이번 포터2 EV 특장차(탑차) 모델 또한 알루미늄 컬러강판 복합패널 등의 경량 소재를 다수 적용했다. 그 덕분에 안전도는 유지하면서 탑 중량은 93kg 감소 시켜 주행 중 배터리 효율을 극대화 할 수 있다는 점이 특징이다.

친환경 신소재로의 역량 확보 노력

세아씨엠 관계자는 “기존 소재인 합판 패널은 습기에 따른 부식에 취약하고, 물기를

머금을 경우 무거워진다. 이런 단점 때문에 전기(EV) 특장차에 적용하기에는 어려움이 있었다. 하지만 알루미늄 컬러강판 복합패널은 가벼우면서도 탁월한 평활성, 내화성, 전기절연성 및 UV 차단을 통한 단열성 등 부수적인 효과도 뛰어나다. 이 같은 장점 때문에 향후 EV 상용과 특장차 시장에서 더욱 사용범위가 확대될 것으로 예상된다. 또, 앞으로 친환경차 시장은 급속히 확대될 것으로 전망된다. 이에 자동차용 소재 산업도 가벼우면서도 견고한 다종(多種)소재 융합 시장으로 변모해 가고 있다. 세아씨엠은 이번 EV 특장차 적용을 계기로 전기와 수소 등 차세대 모빌리티 및 인프라 부문 적용을 위한 친환경 신소재로서의 역량 확보에도 꾸준히 노력할 계획이다.”라고 밝혔다.

세아씨엠은 업계 내 유일하게 알루미늄 컬러강판 전용 라인을 보유하고 있으며 축적된 노하우와 높은 품질로 경쟁 우위를 확보하고 있다. 철강업계 대표 고부가가치 상품으로 꼽히는 알루미늄 컬러강판이 세아씨엠의 새로운 도약의 계기가 되길 기대해본다. ☺



공감^{共感}과 공존^{共存}의 힘

VNTG RPA팀

뜨거운 햇살이 내리쬐던 어느 여름날. 시원한 미소가 돋보이는 송인한 팀장과 개성이 또렷한 팀원들이 한자리에 모였다. 그룹 내 최초로 현업 계열사 팀장과 개발자 팀원들로 이루어진 독특한 팀 이력 덕분인지 발랄함과 진중함, 참신함과 노련함이 공존하는 RPA팀. 7월의 풍성한 녹음(綠陰)처럼 싱그러운 웃음이 끊이지 않았던 그 날의 촬영 현장으로 함께 들어가 보자.

디지털 트랜스포메이션, 모든 생산 과정을 디지털로 “우리는 사람이 로봇처럼 일하지 않는 세상을 위해 로봇을 만듭니다.” 한 RPA 대표 솔루션 기업의 슬로건이다. 이 기업은 ‘1인당 1 로봇’이라는 문구와 함께 RPA 관련 프로그램 판매로 2015년 창사 이래 매년 600~1,000%씩 성장하며 승승장구하고 있다. 이러한 기업의 성장 배경에는 RPA를 속속 도입하는 전 세계 흐름이 한몫하고 있다. 미국, 일본, 유럽 등 대부분의 글로벌 기업들은 주요 스마트 오피스 기술로 RPA를 선제 도입해 실행하고 있다. 국내도 금융에서 시작해 현재는 제조, 의료, 공공기관 등 전체 산업 분야에 적용되고 있다. 대체, RPA가 무엇이길래 전 세계가 이를 위해 바빠 움직이고 있을까? 그 궁금증을 RPA팀 송인한 팀장에게 물었다.





“RPA (Robotic Process Automation: 로봇 처리 자동화)는 4차 산업혁명의 과정 중 스마트 오피스 구현을 목적으로 업무 흐름을 디지털 화하고 자동화하는 기술입니다. 이 기술을 활용해 RPA팀은 단순 반복 ERP (Enterprise Resource Planning: 전사적 자원 관리 처리) 관리, 문서 작성 등 제반 업무를 자동화합니다. 세아는 이를 통해 회사의 중요한 자원인 세아인들이 본연의 고부가가치 업무에 더욱 집중할 수 있게 만들고 있습니다. 한 마디로 RPA가 개발, 적용되는 팀마다 팀 전용의 개인 로봇 비서를 만들어 주고 있다고 생각하시면 쉬울 것 같습니다.”

RPA가 완성되면 우선 ERP/MES (Manufacturing Execution System: 제조 실행 시스템) 처리나 문서 작업에 있어 단순 반복 업무 자동화로 업무시간이 단축된다. 또, 절감된 시간을 더욱 가치 있는 업무에 집중하고 생산성을 높여 업무 수준이 향상된다. 특히

코로나19로 재택근무가 많아진 요즘, 단순 반복 업무를 대신해주는 로봇 비서가 생기는 셈으로 재택근무 시 활용도와 효율성은 더욱 높아질 것으로 예상된다.

서로 다른 이력의 팀원이 공존하다

RPA팀은 팀원의 구성이 독특하다. 그룹 내 최초로 현업 계열사 팀장과 개발자들이 모인 팀이다. 다섯 명이 각자 맡은 업무도 각양각색이다. 먼저 세아제강에서 파견된 송인한 팀장은 영업과 기획, 전체 팀의 스케치를 그리는 역할을 맡았다. 그리고 나머지 네 명의 팀원은 모두 개발자로 이루어져 있다. 그중 최대홍 매니저는 프로젝트 스케줄 관리부터 RPA 개발까지 전반적인 업무를 총괄한다. 송인한 팀장이 설계 분석한 프로세스를 개발자의 언어로 녹여주는 일도 그의 몫이다. 이현희 매니저는 개발 담당자로서 현업 실무자들이 필요한 부분을 알아내,

1
팀원들은 RPA가 속히 확산해 편리함을 모든 세아인들이 느꼈으면 좋겠다는 바람을 가지고 있다.

2
최대홍 매니저와 송인한 팀장은 현업 실무자와 RPA 개발 팀원들의 이견을 조율하고 합의점을 찾는 데도 발 벗고 나선다.

더할 것은 더하고 뺄 것은 뺄 수 있도록 판단하고 개발한다. 복잡한 로직을 표준화하고 분석하는 일은 그가 가장 자신 있는 부분이다. 이동환 매니저와 강태영 매니저는 문과 출신 개발자로 ‘융복합 인재’다. 두 사람 모두 RPA 프로그램의 개발 및 유지보수를 맡은, 현업과 가장 맞닿아 있는 팀원들이다. 이동환 매니저는 영상 편집까지 도맡는 팀의 감독이기도 하며 소스나 코드 등의 연구에 일가견이 있다. 팀의 막내 강태영 매니저는 리서치 역할을 톡톡히 해낸다. 주어진 일은 실패율 제로에 가까울 정도로 성실히 해내는 보석 같은 팀원이다. 이렇게 각자의 개성이 뚜렷한 다섯 명이 모인 RPA팀은 다른 점을 서로 채워주며 조화롭게 운영되고 있다. 이들은 2019년 세아제강의 파일럿 프로젝트로 처음 RPA를 시작했다. 물론 첫걸음부터 개발 과제가 모두 성공적이지는 못했다. 처음 RPA를 접하다 보니 프로젝트 진행에 대한 이해도가 낮았고 현업과의 커뮤니케이션이

미흡하기도 했다. 하지만 주어진 자리에서 최선을 다한 결과, 시장품 오더 생성 개발과 제강 RPA 솔루션 기업의 우수 사례로 선정되었을 정도로 성과를 냈다. 여기에 세아제강 경영진의 스마트 오피스에 대한 명확한 스폰서십과 현업의 적극적인 지원이 더해져 2·3차 구매, 생산, 품질, 물류까지 RPA 업무 자동화를 적용하고 소기의 목적을 달성할 수 있었다.

공생과 협동이 어우러진 결과

RPA는 한편으로 생각하면 자신의 ‘본업’이 아니라, 업무 이외에 자신을 힘들게 하는 ‘그 외의 일’이라고 느낄 수도 있다. 송인한 팀장은 RPA는 개발 기술도 중요하지만 그만큼 우선 되어야 할 것은 자동화 대상 업무의 표준화와 PI (Process Innovation: 업무 혁신)를 위한 프로세스 분석이라고 말한다. 이를 위해 현업 담당자들의 적극적인 의사소통과 지원이 있어야 한다.



“사실 대부분의 담당자가 RPA 구현에 대한 의문과 의구심으로 프로젝트를 시작합니다. 자동화 대상이 되는 업무가 복잡하고 표준화가 되지 않은 업무일수록 그런 우려감이 컸습니다. 그러나 까다로운 업무도 개발 기간 동안 RPA팀과 현업 실무자의 끊임없는 회의와 변화 의지로 결국 RPA 운영으로 진행됐습니다. 마지막엔 개발팀과 현업 담당자가 모두 만족하며 고생했다고 서로 격려하며 훈훈하게 마무리할 수 있었어요. 그럴 때가 가장 보람 있었습시다.”

송인한 팀장의 말에 이동환 매니저 역시 공감하며 거든다.

“저 같은 경우는 최대홍 매니저님과 송인한 팀장님이 현업 실무자와의 조율 문제에 도움을 많이 주셨습니다. 아마 저 혼자 처리했다면 업무 담당자가 꺼릴 만한 일들도 두 분이 중간에서 조율을 잘 해주셨어요.”

현업 실무진의 이해와 노력, RPA 개발자들의 열정과 땀, 그리고 그 중간에서 다리가

되어주는 송인한 팀장과 최대홍 수석. 이 팀의 성과는 이런 모든 요소가 어우러진 당연한 결과가 아니었을까.

현재 세아제강과 세아씨엠 영업, 자재, 품질 관리, 생산, 물류 업무까지 총 20개 업무에 RPA가 적용되어 있다. 사용하고 있는 실무자와 현업들의 반응은 ‘상당히 도움이 된다’는 긍정적인 반응 외에 추가 개발 요청까지 이어지고 있는 상황. 현업에서 유지보수를 하며 실무진에게 그 반응을 듣는 이동환 매니저는 그 반응을 더욱 실감한다.

“정말, ‘이 정도로 좋아해 주시는 것이 맞나?’ 할 정도로 좋아해 주십니다. 열렬하다고 할 정도의 반응에 얼떨떨하기도 하고 보람을 느끼기도 합니다.”

물론 세아의 RPA는 아직 갈 길이 멀다. 현재 세아의 수 많은 업무 중 단순 반복 업무 일부분만 한 걸음 내딛었기 때문이다. 팀에서 개발 총괄 업무를 맡은 최대홍 매니저는 이에 대해 “현재 그룹사 전체로 확산해야 하는

3
프로젝트 관리부터 설계, RPA 개발까지 전반적인 업무를 총괄하는 최대홍 매니저.

4
강태영 매니저와 이동환 매니저는 프로그램 개발 및 유지보수를 맡고 있다.



상황입니다. 세아제강 위주로 RPA가 진행되었는데 나머지 계열사들도 속히 확산해 RPA의 편리함을 모든 세아인들이 누렸으면 좋겠습니다.”라며 세아인들의 협조를 구했다.

공감으로 완성하는 RPA 기술

이번 <세아가족>이 나올 때쯤 송인한 팀장은 제강 TFT 전담으로 복귀하고, RPA팀은 새로운 변화를 준비하고 있을 것이다. 이번 인터뷰는 그가 RPA팀에게 주는 ‘마지막 선물’의 의미를 담았다.

“사실 저는 팀장이라기보다는 기획과 설계자였습니다. 최대홍 매니저를 총괄로 팀원들이 개발에 집중해 주어 각자 명확한 역할 아래 나름의 성과들을 만들었던 것 같습니다. 약간은 무모하고 거침없던 저의 기획을 믿어 주고 항상 만족할 만한 개발 결과물로 만들어 준, 그리고 그동안 함께 울고 웃으며 열심히 일해 준 팀원들께 진심으로 감사드립니다.”

송인한 팀장은 감사 인사 외에 세아인들에게 전하고 싶은 말도 있다. 세아인들은 현업에서 RPA팀의 노고에 공감해주고, RPA 팀은

단순 유지보수에 그치는 것이 아니라 현업의 필요와 목적을 조금 더 공감해주는 것. 이러한 ‘공감’이 있다면 모두가 만족하는 가치와 성과를 창출하게 될 것이라는 메시지다.

‘큰 변화가 아닌, 한두 걸음만’ 송인한 팀장이 RPA 설명회 마지막 부분에 언급했던 말이다. 그가 그동안 만나고 느낀 세아인들은 빠른 변화와 속도를 추구하지 않았다. ‘철강’이라는 본연의 길을 성실과 신뢰를 바탕으로 한 걸음씩 꾸준히 걸어온 것. 이것이 그가 선배 세아인들에게 배워온 신뢰였다. RPA 역시 당장 몇 개의 적용으로 큰 변화와 혁신을 이룰 순 없다. 하지만 항상 우직하고 성실했던 세아의 발걸음처럼 RPA를 통해 단 한걸음만이라도 걸어본다면, 그 발걸음이 세아의 또 하나의 경쟁력이 될 것이라고 확신한다. 송인한 팀장의 새로운 발걸음에, 그리고 그가 복귀한 뒤에도 지금처럼 세아 혁신을 위한 행보를 계속해 나갈 RPA팀에 박수를 보낸다. 그리고 조만간 세아그룹의 RPA가 완성되어 세아인 모두에게 개인 로봇 비서가 생기는 그날이 하루 빨리 오길 마음속으로 함께 응원해본다. ☺

베트남 글로벌 생산 체인 구축으로 성공적인 연착륙을 모색하다

세아글로벌비나

글. 세아글로벌비나(SeAH Global Vina) 이희정 차장

전 세계의 제조사들이 베트남으로 향하고 있다. 저임금, 고학력의 우수한 인력이 풍부하고 베트남 정부의 지원 등으로 기업하기 좋은 나라로 알려져 있기 때문이다. 이미 2019년 베트남에 진출해 베어링용 심리스 튜브 제조를 위한 준비에 만전을 기하고 있는 세아글로벌비나. 세아베스틸의 원소재부터 세아글로벌비나의 베어링 튜브, 베어링 고객사의 완제품 조립에 이르는 공급 체인을 현지에 구축하며 또 다른 판로를 모색 중이다. 베트남 남부의 햇살 만큼이나 뜨거운 열정으로 가득한 이희정 차장의 편지를 소개한다.

높은 학력, 낮은 임금이 매력인 베트남

안녕하세요. 세아글로벌비나 이희정 차장입니다. 저는 입사 초기, 세아창원특수강 품질보증팀에서 심리스 튜브(Seamless Tube: 이음매 없는 강관) 관련 설계, 생산, 설비투자, 품질관리, 비파괴 시험관리 등의 업무를 담당했습니다. 세아글로벌비나(SeAH Global Vina) 투자 초기엔 비파괴 검사설비 검토 및 설치를 위해 투자 TTT 팀원으로 활동하다, 더욱 적극적인 활동을 요청받고 2020년 12월에 베트남 현지에 파견되었습니다.

베트남은 전체 인구수 약 1억 명, 평균연령 29.2세인 젊은 나라입니다. 우리나라 평균연령이 42.8세라는 사실과 비교하면(2020년 통계청 발표 기준) 베트남이 얼마나 젊은 나라인지 감이 오시나요? 이뿐만이 아닙니다. 중국의 40% 수준인 낮은 임금에, 임금 상승률이 안정화 추세인 점도 매력으로 꼽힙니다. 근방 인도네시아의 25.9%, 말레이시아 21.6%의 문맹률과 비교해 7%라는 월등히 낮은 문맹률과 높은 교육열도 그 매력을 뒷받침하고 있습니다. 이러한 이유로 세계 유수의 회사들이 고학력, 저임금 노동력을 찾아 중국에서 베트남으로 공장을 이전하는 등 전략적 움직임을 보이고 있습니다. 이에 발맞춰 베트남에서도 외국 기업에 대한 지원을 아끼지 않고 있습니다. 덕분에 현재 세아글로벌비나가 위치한 공단에서도 신규 기업 유치를 위한 도로 등 기반시설 인프라 확충을 위한 공사가 많이 이루어지고 있습니다.

가동 전부터 베어링 제조사들의 문의가 이어져

세아글로벌비나는 베어링용 심리스 튜브를 제조하기 위해 2019년 세아베스틸이 최초로 해외에 설립한 생산법인입니다. 베트남 남부 '빈중'성의 바우방 공단 내에 위치하고 있으며, 기계 구조용 심리스 강관 제조에 최적화된 앓셀 밀(Assel Mill: 연신 제관 압연기) 라인을 도입했습니다. 여기에는 원소재의 절단부터 열간 피어싱, 열처리, 교정, 양단 절단, 비파괴 검사 등에 이르는 열간 강관 제조의 모든 공정이 포함되어 있습니다. 세아글로벌비나는 현재 연간 15,000t 규모의 소형 심리스 튜브를 생산하기 위한 시설 투자와 인력 채용을 진행 중입니다. 향후



공장동 내부 전경

냉간 라인 및 기계 가공 등의 확장성을 고려한 5ha 부지도 확보되어 있습니다.

세아글로벌비나의 베어링 KAM (Key Account Management: 주요 계좌 관리) 고객사는 저원가 생산기지를 목표로 2021년 10월부터 베트남 내 조립라인을 운영 예정입니다. 당사는 고객사와 긴밀한 협업을 통해 세아베스틸의 원소재부터 세아글로벌비나의 베어링 튜브, 국내 협력사의 기계 가공, 베어링 KAM 고객사의 완제품 조립에 이르는 공급 체인을 현지에 구축했습니다. 이처럼 고객사의 제안물량을 확보하는 등 베트남 신설 법인의 연착륙 기회를 마련하게 된 것이 베트남 법인 투자 결정의 중요 사안 중 하나입니다.

베트남 정부의 외국 투자 기업에 대한 세제 혜택과 지원 조건도 베트남 투자의 한 이유였다고 생각합니다. 베트남은 아세안 회원국이며 한국, 유럽, 일본, 칠레 등 많은 국가와 FTA를 체결하여 많은 기업이 수출기지로 선호하는 국가입니다. 현재 가동 전이지만, 여러 베어링 제조사들이 저희에게 지속적인 관심을 가지고 제품 생산 가능 여부를 문의해 오고 있습니다. 이에 베트남 수요처 요구에 대한 긍정적인 신호를 체감하고 있습니다.

세아글로벌비나 프로젝트는 현재 예기치 않은 코로나19로 계획 대비 투자 일정이 지연되고 있는 상황입니다. 하지만 좀 더 세밀하게 위험을 관리하여 지연된 일정 격차를 해소하고 올해 내 시운전 완료를 위해 전직원이 노력하고 있습니다.

저는 이곳에서 설비 제작, 설치 및 시운전에 대한 전체적인 관리를 하고 있습니다. 지금까지 한국 공급사로부터

세아글로벌비나는 2019년 설립된 세아베스틸 최초 해외 생산 법인이다.

전달받은 설비는 설치가 진행 중이며, 메인 심리스 튜브 제조설비는 2021년 8월에 공장에 도착해 설치가 시작됩니다. 모든 설비가 설치되면 시험가동을 하게 되는데 설비가 안정화 될 때까지 설비보전 매뉴얼 작성, 불합리 사항 발굴 및 개선, 보전 인원의 숙련도 향상 QJT (On the Job Training: 직장 내 교육 훈련), 비파괴 시험 장비의 운용기준 수립 등의 업무를 수행할 예정입니다. 여러모로 부족한 능력이지만 세아글로벌비나의 초기 투자사업 완료 및 안정화에 기여하고자 열심히 노력하고 있습니다.

위기를 기회로 만드는 힘

미·중 무역 분쟁 및 자국 보호 무역주의 등의 이슈는 원소재 수출시장 및 전방 산업에 적잖은 영향을 끼치고 있습니다. 현재 자동차 베어링용 심리스 튜브 시장은 중국 기업이 90% 이상 점유하고 있습니다. 하지만 미·중 무역 분쟁 상황에 한 나라에만 치중하는 것에 대한 부담을 느낀 고객사들이 공급처 다변화를 추진하고 있는 상황입니다. 미·중 무역분쟁이 어떤 측면에서는 세아글로벌비나 영업활동에 긍정적인 영향을 줄 수도 있을 것 같습니다. 이에 저희는 생산설비를 조기 안정화하고 품질을 확보해 매출처를 다변화하려고 준비하고 있습니다. 현재 설치 중인 심리스 튜브라인 생산능력은 연간 15,000t

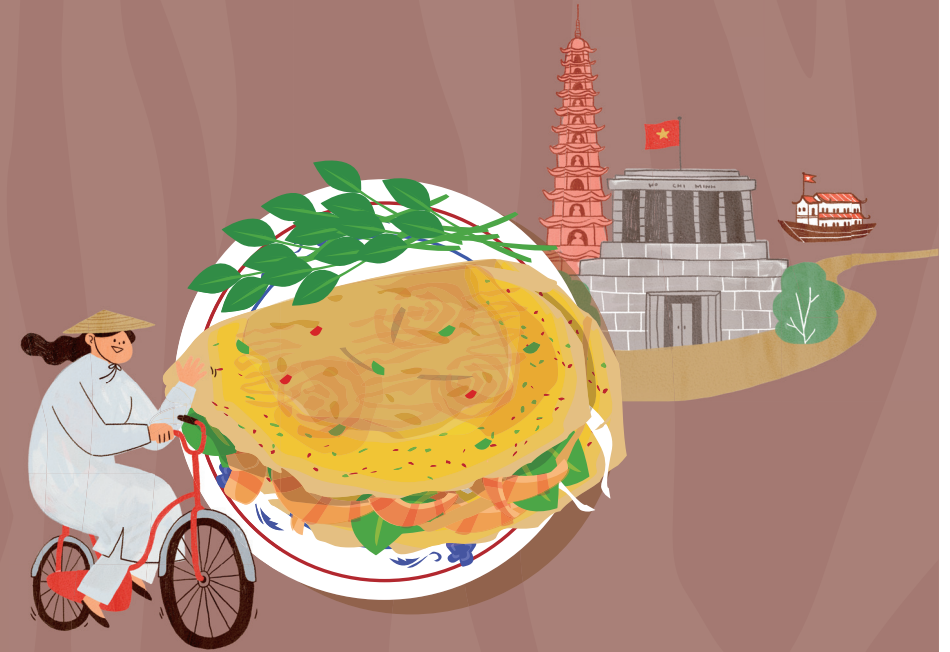
입니다. 1차로 글로벌 베어링 제조사에 물량을 공급하고, 충분한 생산능력이 확보된 후엔 베트남 내수 시장에 공급할 수 있는 아이템을 발굴해 새로운 시장을 개척할 계획을 하고 있습니다. 현재는 1단계로 연간 라인에만 투자했는데 고정적 매출처가 확보되면 보다 부가가치가 높은 냉간 및 가공라인까지 투자를 검토할 계획입니다.

세아글로벌비나가 위치한 베트남 남부지역은 1년 내내 날씨가 매우 덥습니다. 더운 날씨에도 불구하고 이른 새벽부터 출근하며 자녀들을 통학시키는 베트남 사람들을 보면 한국만큼 역동적이라는 생각이 듭니다. 반면, 한국과 다른 점으로 힘들 때도 있습니다. 한국에서는 금방 해결할 수 있는 문제가 이곳에서는 최소 하루에서 며칠까지도 걸리는 경우가 많습니다. 사실 그럴 때면 좀 마음이 급해질 때도 있는데, 그럴 때일수록 저 스스로에게 지치지 않도록 마음의 여유를 가지자고 되뇌고 있습니다. ‘꼬렌(Có lên)’은 “힘내!”, “화이팅!”이라는 뜻의 베트남어입니다. 현재 한국의 코로나19 상황만큼이나 베트남의 상황도 좋지 않습니다. 코로나19와 이상폭염에 지쳐있을 한국의 세아인들과 이곳에서 함께 근무하는 세아글로벌비나 동료 여러분들. 희망의 베트남어 한마디 건네며 함께 힘내자는 말을 전하고 싶습니다. “꼬렌!”♡



세아글로벌비나의 임직원

이희정 차장이 추천하는 베트남 음식



Bánh xèo

반쎌오

‘반쎌오(Banh Xeo)’를 아는 분, 계시나요? ‘베트남 음식’하면 대부분 ‘쌀국수’를 떠올리시죠. 반쎌오를 먹어본 한국인은 그리 많지 않습니다. 우리에게 낯선 음식이지만 세아글로벌비나가 있는 남부지방에선 쌀국수와 더불어 가장 즐겨 먹는 음식입니다. 반쎌오는 베트남 쌀가루를 묽게 반죽해 프라이팬에 부치고 그 안에 각종 야채와 고기, 해산물을 넣어 만듭니다. 우리나라 음식으로 치자면 밀전병이나 부침개, 미국 음식은 ‘크레페’와 비슷합니다. 재미있는 점은 지역에 따라 크기가 달라진다는 것입니다. 북부지방에선 한국 부침개만큼 크게 만들고

남부지방에선 한입에 쏙 들어가도록 작게 만든답니다. 또, 바삭한 겉면의 노란색을 보고 계란으로 색을 냈다고 생각하는 분들이 많은데, 사실은 강황입니다. 강황에는 항산화 성분인 카큐민이 많이 들어 있어 더위에 지친 우리 몸의 면역을 올려주고, 항염·항균 효과도 있습니다. 반쎌오를 맛있게 먹는 요령 한가지! 새콤달콤한 베트남 전통 젓갈 소스인 ‘느억맘(nước mắm)’에 찍어 먹으면 풍미가 더욱 살아납니다. 요즘엔 한국에서도 반쎌오를 파는 곳들이 많이 생겼다고 합니다. 다음에 베트남 음식점 가시면 꼭 반쎌오를 드셔보시길 추천해 드립니다.

영화 <미나리>에서 미국으로 간 할머니 윤여정(순자 역)은 그곳에 미나리 씨를 뿌린다. 그리고 그 미나리는 척박한 땅에 서도 누구나 먹을 수 있도록 쑥쑥 자란다. 세이는 '산업의 쌀'이라 불리는 '철'을 미국 땅에 심었다. 그리고 그 씨앗은 싹을 틔우고 열매를 맺어, 현지의 모든 사람이 사용하는 기간산업에 유용하게 쓰이고 있다. 이러한 성공 뒤엔 이역만리 미국 땅에서 세이의 강관이 뿌리를 내리고 잘 성장하도록 도운 SP&S 세아업적상 은상 수상팀의 노고가 숨어 있다.

부단한 노력과 준비로 강관의 결실을 맺다

세아업적상 SP&S 은상 수상팀



낮선 미국에 뿌리내리기까지

2017년 새해 첫날. 세아제강 박웅 차장은 미국 WCSP (West Coast Spiral Pipe)로 발령받았다. 새로운 환경과 또 다른 도전에 대한 설레는 마음으로 캘리포니아 WCP (West Coast Pipe) 사업장에 도착했다. 힘들고 어려운 도전을 좋아하는 성격이지만 막상 도착해보니 그곳은 모래 먼지가 날리는 사막 같은 곳이었다. 햇볕에 그을린 작업자들이 스페니쉬 인사로 반겨, '이곳이 미국 맞나?' 하는 생각에 어리둥절하기도 했다. WCSP로 이전될 설비는 이미 선적되어 미국으로 오고 있는데, 현장 상황은 미국 건설, 환경 규제의 난관에 부딪혀 일정 차질이 불가피한 상황이었다. 이를 해결하기 위해 SP&S 임원, 세아제강 본사 엔지니어들과 함께 이를 해결하고자 열심히 노력했던 기억을 떠올렸다. 그때만 해도, 이런 어려운 상황을 극복하고 4년 후 '세아업적상'까지 수상하는 패거리를 이룰 것이라 예상하지 못했다.

SP&S (State Pipe & Supply) 법인에선 강관 제조부터 유통까지 모두 이루어진다. WCSP는 WCP에서 필요한 상하수도용 강관을 공급

하고, SP&S의 판매망을 통해 도로, 항만용 파이프를 판매하며 서로 유기적으로 얹혀있다. 설립 초기 WCSP 신규 라인 조기 안정화와 이익 증대, SP&S 전방 사업 시너지가 극대화될 수 있도록 주요 인력이 한팀으로 모이게 되었고 그렇게 모인 팀이 바로 SP&S 세아업적상 은상 수상팀이다. WCSP 박웅 차장을 주축으로 크리스틴 김 대리, 허남진 수퍼바이저, WCP의 케니 워커 공장장, SP&S의 크리스찬 류 대리가 그 정에 멤버다.

기존 라인 안정화와 자동화를 병행

SP&S의 수상 요인은 신설 제조 라인 안정화와 기존 설비 공정 자동화를 병행해 제조 부문 이익 극대화에 집중했던 것에 있다. 사업 초기, 코팅 파이프의 용접 비드(bead: 용접할 때 녹아 붙어 긴 띠 모양으로 볼록하게 된 것)를 제거해달라고 요청한 고객의 남기를 맞추기 위해 인력 충원이 불가피한 상황이 발생했다. 이때 자동 장비를 고안해 인력을 새로 뽑지 않고 해결한 것이 수상에 큰 역할을 했다. 이 상황을 박웅 차장은 이렇게 회상한다.

1
왼쪽부터 WCSP 허남진 수퍼바이저, 박웅 차장, WCP 공장장 케니 워커, WCSP 크리스틴 김 대리, SP&S 크리스찬 류 대리

“이전까지 용접 비드를 제거하기 위해서는 여러 인력을 투입해 수작업으로 제거하는 것이 일반적이었습니다. 하지만 이럴 경우 큰 비용이 발생하고 납품 기간도 일반 제품의 5배가 필요했습니다. 판매 부서에서 납기 시한과 견적을 요청했는데, 자동 장비로 적용 가능할 것으로 판단하고 일반 제품 납기 일정에 약간의 가공비를 더해 판매 부서에 통보했습니다. 그런데 그곳에서 이윤을 더 붙여 딜컬 수주해 버렸습니다.”

그때, ‘자동 장비를 개발 못하면 큰일’이라는 심정으로 열심히 해결책을 모색했다. 그러던 중 연속 생산 라인에 비드 제거 장비를 부착하면 제품을 생산하는 동시에 비드도 제거할 수 있겠다는 아이디어가 떠올랐다. 구상 끝에 한국 장비 업체에 제작에 관한 정보를 제공하고, 2개월여 만에 제작을 완료해 드디어 자동 장비 완제품을 받을 수 있었다. 이 덕분에 가공 원가의 90% 이상을 차지하는 추가 인건비 지출 없이 자동으로 비드가 제거되는 편리한 공정이 완성되었다.

한 사람 한 사람의 노력이 모여

그들이 넘은 산은 이것만이 아니었다. 처음 생긴 공장이라 숙련된 직원들이 없었다. 이는 생산성은 물론 안전과도 직결되어 간과할 수 없는 문제였다. 우선 담당 설비 작동 방법과 정비사항을 직원들이 숙지하고 매일 지시사항에 맞는 작업기록을 수기로 작성하게 해, 제조업무가 익숙해지도록 했다. 관련 업무는 공장 운영을 책임지는 WCSP 박웅 차장이 맡았다. 다양한 일들을 처리하는 해결사 역할을 하는 덕분인지 직원들로부터 ‘닥터 박’, ‘박 박사’라는 재미있는 별명을 얻었다. 공장 운영 초기부터 세아제강 스파이럴 설비를 미국으로 이전 설치하는 일을 총괄하고 제조 과정이 현지에서 잘 정착해 업무 효율성이 증대할 수 있도록 노력했다.

실무 노하우 전수는 허남진 수퍼바이저가 담당했다. 30년 경력 스파이럴 설비 가동 전문가로 현지 인력의 제품 생산 기술 교육부터 품질 관리 업무까지 수행 중이다. 언어 소통도 잘되지 않는 미국인 직원에게 본인의



2

노하우를 하나라도 더 전수해 주려고 열심히 노력하는 그의 모습에 현지 직원들의 마음도 움직였다는 후문이다.

안전 관련 업무는 ‘여왕벌(Queen Bee)’이라는 별명을 가진 크리스틴 김 대리가 큰 몫을 했다. 김 대리는 주문 접수부터 자재 구매, 제품 출고 등을 담당한다. 하지만 사무실과 현장을 분주히 오가며 안전 보호구 착용이 불량하거나 안전과 직결되는 문제를 발견하면 즉각 경고하고 시정 지시했다. 작은 체구에도 불구하고 덩치 큰 직원들도 꼼짝하지 못하게 만드는 카리스마를 지녔다. 한인 교포 2세로, 서툰 한국말이지만 “처음엔 힘들었어요. 그래도 이젠 모두 개선돼 파이프가 잘 만들어져 기뻐요.”라며 소감을 전하는 크리스틴 김 대리. 역시나 당찬 면모가 엿보였다.

또, 공장 초기 한국에서 설비를 가져올 때는 미국 법규에 맞도록 현지화를 하는 일이 급선무였다. 이를 위해 세아제강 광관 제조 매뉴얼을 현지에 맞게 끊임없이 수정 반영했다. 여기엔 WCP 공장장 케니 워커의 공로가 컸다. 그는 구매, 생산, 인력 관리 등 운영 업무를 전담하고 있다. 사업 초기에는 미국 시스템을 고수한 면도 있었으나, 2018년 세아제강 본사 방문 시, 세아그룹에 대한 자부심이 강하게 생겼다고 한다. 그 덕분에 이젠 한국의 세아제강 시스템을 옹호하는 상황이 전개되고 있다는 흐뭇한 소식도 전했다.

미국 현지 채용으로 입사한 크리스찬 류 대리는 CPA(공인회계사) 자격 소지자다. 회계 업무뿐 아니라 ERP (Enterprise Resource Planning: 전사적 자원 관리) 시스템을 구체화해, 동료들이 데이터를 쉽고 정확하게 접할 수 있도록 했다.

“제조 실적을 판매와 연결해야 하는 업무를 하고 있습니다. 저는 직접 제조를 하진 않지만,



3



4

원가를 빠르게 집계해 ‘어떻게 하면 다음 생산에, 그리고 회사의 미래에 보탬이 될까?’ 하는 생각을 많이 했습니다.”라며 회사와 업무에 관한 그의 열정을 내비쳤다.

다섯 명의 이런 노력이 모두 모여 시너지를 일으켰다. 그 결과 미숙했던 직원들은 이제 어엿한 1~4년 차의 기술자이자 세아의 훌륭한 자원으로 성장하고 있다. 덕분에 공장 운영도 점차 자리를 잡으며 성과를 내고 있다.

노력과 준비가 잡은 기회

‘준비된 자만이 기회를 잡는다’. 이 말은 그간 SP&S 행보에 가장 적절히 어울리는 표현이다. 2017년 WCSP 제조공장 설립 직후인

2
시멘트 코팅된 WCP의 스파이럴 파이프

3
스파이럴 파이프는 코일을 나선형으로 감아 원통 모양으로 성형한 뒤 용접해 제작한다.

4
WCSP 공장 내부 작업 현장

2018년, 트럼프 행정부가 보호무역 정책을 펴면서 수입 철강재와 알루미늄에 대한 고관세 정책으로 수입 물량이 제한되었다. 이로 인해 미국산 철강 제품의 공급 경쟁력이 강화되고 가격도 급등해, WCSP 스파이럴 강관에서도 이익이 증가했다. 이는 설비 이전 투자 시기가 적절했고, 시장 요구 제품을 곧바로 생산·납품할 수 있는 준비를 조기에 마쳐 놓았던 것이 주요했다고 본다. 다행히 바이든 행정부의 철강 부문 정책은 전 행정부 방침을 고수하고 있다. 덕분에 미국 SP&S 제조업 훈풍은 계속될 것이라는 예상이 지배적이다.

‘조직이 바라는 것은 일 잘하는 한 명의 직원 이 아니라, 성과를 내는 팀’이라는 박웅 차장. 이를 위해 문화와 사고방식이 다르지만, 한 회사에서 같은 목표와 계획을 갖고 있음을 인지할 수 있도록 직원들과 의견을 많이

나눈다. 그는 목표 달성과 계획 실천 방법에 대해서는 세아제강의 방식을 종종 응용했는데, 팀원 모두가 잘 받아들이고 적극적으로 업무에 활용해 주어 고마운 마음뿐이다. 이러한 박웅 차장의 리더십과 팀원의 노력이 모여 결실을 이루고 있다. WCSP는 설립 4년이 채 안 되었음에도 불구하고, 사업확장과 수익증대라는 성과를 나타내고 있다. SP&S 제조 부문 조기 안정화와 성장은 이런 세아인들의 땀과 정성이 있었기에 가능한 것이 아니었을까.

적박한 땅에서도 잘 자라는 ‘생명력’의 대명사가 ‘미나리’인 것처럼, 세계 어느 나라에서도 잘 뿌리내리고 퍼져나가는 ‘생명력’ 있는 제강의 대명사가 ‘세아’가 되는 날까지. 미국을 비롯한 전 세계에서 열심히 일하고 있는 세아인들의 노고를 치하하며 앞으로의 노력에 격려를 보낸다. ♡



5
회의 중인 세아업적상
SP&S 은상 수상팀

이번 프로젝트의 주요 Key point!



자동 용접 비드 제거 장비

‘코팅 강관’은 색을 내거나 부식을 막기 위해 강관 표면에 수지나 도료를 입힌 제품이다. 코팅 강관 생산 시 용접 비드에 페인트나 코팅이 깨지거나 공기 구멍이 생기는 문제가 발생할 수 있어, 고객사에서는 용접 비드 제거를 요청한다. 하지만 수작업으로 제거해야 돼, 많은 인력과 비용이 발생하고 납품 기간도 일반 제품의 5배나 소요되었다. 오랜 고민 끝에 연속 생산 라인에 장비를 부착해 제품을 생산하며 자동으로 비드를 제거하는 장비를 만들기로 했다. 한국 장비 제작 업체에 제작에 관한 아이디어와 사양, 도면을 제출하고 제작 기간 2개월 만에 현장 설치했다. 이로 인해 가공 원가의 90% 이상을 차지하는 추가 인건비 없이 기존 작업자가 설비 시작과 멈춤 스위치만을 작동하면 비드가 제거되는 자동 공정이 완성되었다. 이후 SP&S 용접 비드 제거 제품의 가격경쟁력과 납기 대응은 경쟁사가 따라올 수 없는 경쟁우위를 갖게 되었다.

알려드립니다

연일 경신을 거듭하는 확진자 수
이제는 익숙해져 버린 답답한 마스크,

그럼에도 불구하고

세상 온도에 순응하며
묵묵히 인고하는 '철'과 같이
힘든 코로나19 시기를 잘 견뎌내고 있는
우리 세아인들을 응원합니다.

마음껏 맑은 공기 마시며
사랑하는 가족의 함박웃음을 눈으로 확인하고
상쾌한 나들이를 즐기는 소소한 행복!
우리 세아인들의 건강하고 행복한 일상이
하루빨리 돌아오길 기원합니다.

세아가족 모두 힘내세요!

코로나19로부터 세아가족들을 보호하기 위해
이번 호 <에코패밀리>는 한 박자 쉬어갑니다.
세아인들의 넓은 이해 부탁드립니다.



위드(with) 코로나 시대 달라진 여행 문화

한동안 백신 기대감으로 사람들의 코로나19에 대한 경계가 다소 느슨해지는 듯했다. 하지만 최근 급속히 확산된 델타 변이 발(發) 확진자 폭증으로 이젠 누구도 코로나 종식에 대해 선불리 말하지 않는다. 코로나19는 장기화되고 있다. 앞으로는 감기처럼 코로나19와 같이 살아가야 할 거라는 불길한 예감도 슬슬 들기 시작한다. 이를 반영한 듯 여행 시장도 낙관적이지 않은 않다. 그렇다면 위드 코로나 시대, 우리 여행은 어떻게 바뀌고 있을까?

단체 패키지 지고 소규모 여행 뜨고

세계여행관광협회(WTTC)에 따르면 여행 관광 업계는 2020년 코로나19로 인해 4.5조 달러에 가까운 손실을 입었다. 동시에 6,200만 개의 일자리도 사라졌다.

이제 사람들은 모르는 이들과 어울려 단체로 여행 다니기를 두려워한다. 그 결과, 코로나19 이후 단체 패키지여행은 대부분 사라졌고 그나마 남아있는 상품도 인기가 시들하다. 대신, 모르는 사람과의 접촉을 줄이고 가족과 함께 근교에서 안전한 여행을 선호하는 경향이 뚜렷해졌다. 이러한 여행을 팟 트래블(Pod Travel: 가족&지인과 함께하는 여행)이라고 한다. 사람들의 불안과 두려움이 남아있는 한, 팟 트래블의 인기는 한동안 계속될 것이라는 전망이다.

여행업계의 명암도 달라지고 있다. 대형 여행사들이 주도하던 시장에서 이제는 숙박 공유 업체나 숙박 플랫폼의 주도로 바뀌었다. '하나투어'나 '모두투어' 등 전통 여행 업체의 지난해 매출은 2019년 대비 80%가량 급감했다. 이로 인해 모두투어는 지난 6월 25일, 창사 이래 전 직원을 대상으로 희망퇴직 신청을 받기로 했다. 반면, 숙박 플랫폼 '야놀자'는 올 하반기 R&D 인재를 300명 이상 채용하겠다고 발표했다. 매출도 2020년 1,920억 원으로 전년 대비 약 44% 매출 상승을 기록했다. 숙박 공유 업체 '에어비앤비(Airbnb)'는 창사 이래 최고의 호황을 누리고 있다. 2020년 3분기엔 직전 분기와 비교해 예약 일수는 120.7% 늘어났고, 올해는 그보다 더 늘어 1분기에 1,668만 건으로

지난해 같은 기간보다 13%나 증가했다. 코로나19는 대형 오프라인 여행 업체는 매출이 급감하도록, 온라인 기업들은 전력 질주하도록 촉발했고 그 속도는 점점 빨라지고 있다.

캠핑과 차박 인기 급상승

나만의 공간에서 자연을 즐길 수 있는 캠핑도 인기다. 한국관광공사가 올해 1월 발표한 결과를 보면 코로나19가 시작된 지난해 2월부터 4월까지 국내 주요 캠핑장을 방문한 캠핑객은 전년 대비 73%나 증가했다. 캠핑장이 밀집한 강원 지역은 캠핑객이 두 배 이상 늘었다.

해외여행을 못 가는 대신 캠핑용품부터 캠핑카와 카라반 등 여행 '장비'를 세우는 사람들도 늘었다. 코로나19로 캠핑의 인기가

나만의 공간에서 자연을

급상승한 덕에 캠핑용품의 가격 인상과 빠른 품절은 캠핑족들에겐 이미 익숙한 일이 되었다. SSG닷컴의 2019년 캠핑용품 매출은 전년 대비 66.8%, G마켓은 22%나 성장했다. 이젠 홈쇼핑에서도 캠핑카와 카라반을 파는 것도 익숙한 모습이 되었다.

또, 예약하지 않아도 떠나고 싶을 때 언제나 비교적 간편하게 여행을 즐기는 '차박(車泊: 차에서 숙식을 해결하는 캠핑)' 또한 인기를 끌고 있다. 코로나19로 캠핑 장비가 고급화되는 경향의 반대급부로, 더 간단하고 기동성 있는 캠핑을 추구하는 이들도 늘고 있는 것이다. 차박 트렌드는 자동차 시장에까지 여행을 미치고 있다. 기아자동차의 경차 '레이'는 출시된 지 10년째임에도 불구하고 차박에 적합하다는 입소문으로 판매 역주행 현상이 벌어졌다. 지난 1월부터 6월까지

18,518대 팔려 지난해 같은 기간에 비해 39.4%나 판매량이 늘어난 것이다. 통상 출시 3년이 지나면 신차 효과가 사라져 판매가 갈수록 줄어드는 것이 일반적인 현상이다. 또한, 요즘 큰 차와 SUV 차량의 인기에 힘입어 경차의 인기가 시들해 다른 경차들은 모두 판매가 줄어들고 있는 것을 고려하면 놀랄만한 결과다. 현대자동차의 코나N, 기아자동차의 4세대 카니발 등 새로 출시되는 RV 차들은 '차박에 특화된 차'를 헤드 카피로 차박족을 겨냥하고 있는 것도 눈에 띈다.

여행과 일상의 경계가 모호해지다

워케이션(Work-ation: 휴가지 원격근무)은 일(Work)과 휴가(Vacation)의 합성어로, 사무실이 아닌 휴가지에서 휴가를 즐기며 일을 하는 것을 뜻한다. 코로나19로 재택근무와 원격 수업이 확산되며 이제 사람들은 직장이나 학교 등 한 곳에 묶여 있을 이유가 줄어들었다. 언제든 여행과 일상을 병행할 수 있는 유연함이 생긴 것이다. 그 결과 주말에만 몰리던 여행 수요가 주중과 비성수기로 분산되었고 회사에서도 휴가지 업무를 인정하고 있는 추세다. 비교적 기업 문화가 자유로운 IT기업과 스타트업들은 앞장서서 워케이션을 도입하고 있다. 그런 기업들은 업무 특성상 온라인으로도 업무 처리가 가능할 뿐 아니라 이미 재택근무가 보편화되어 있어 워케이션을 도입하는 데 어려움이 없다. 여기에 더해, 일부 회사는 워케이션 형태로 휴가를 떠나는 직원에게 비용을 지원해 주기도 한다. 인공지능(AI) 세무회계 플랫폼 스타트업 '자비스앤빌런즈'는 휴가 직후 1주일 은 워케이션을 할 수 있도록 하고, 1인당 303만 원의 '리프레쉬 비용'도 지원한다. 트래블테크 기업 '마이리얼트립'은 최근 진행한



'슈퍼 채용' 입사자들을 대상으로 1년 근무 시 2주간 전 세계 어디서든 원격 근무를 할 수 있는 기회를 제공한다. 코로나19가 바뀌 놓은 여행과 일상의 융합을 기업들도 인정하고 지원하고 있는 것이다.

앞서 언급했던 세계여행관광협의회(WTTC)는 지난 1월, 올해 1억 개 이상의 관광 일자리가 회복될 것이라는 전망을 내놨다. 지난해 10월 G20 관광장관회의에서도 관광 일자리 1억 개 복구 계획을 내놓았다. 하지만 전 세계적으로 코로나19 확진자 수가 급증 추세로 돌아선 지금은 그 무엇도 장담하기 힘들다. 지금껏 '안전'을 위주로 개인적인 여행을 즐겼던 것처럼 계속 경계를 늦추지 말아야 한다. ☺





세아뉴스

| 세아창원특수강 |

창원대학교 산학협력 협약 및 감사패 수상

지난 6월 16일, 세아창원특수강 이상은 대표이사와 창원대학교 이호영 총장이 만나 기술경쟁력 강화 및 신산업 창출, 취업 연계 지역인재 양성을 위한 산학협력 업무협약 체결식을 진행하였다. 이번 항공용 초내열합금 소재 개발 과제의 공동 수행 협약으로 산학 모두가 실질적 성과를 얻기를 기대한다. 이어 창원대학교는 작년 '제4회 대학생 금속학습그룹 경진대회'에서 세아창원특수강 기술연구소의 도움을 받아 최우수상과 장려상을 받은 것에 대한 감사의 의미로 세아창원특수강에 감사패를 수여하였다.



| 세아 M&S |

세아 M&S 하반기 전략회의

세아 M&S는 지난 7월 27일 하반기 화상 전략회의를 진행하였다. 이 자리에서 팀별로 상반기 목표에 대한 실적 평가와 반성, 하반기 목표 달성 전략을 발표하였다. 마정락 대표이사는 강평을 통해 법규 준수, 법적 위험의 예방 및 환경, 산업안전보건, 노동문제 등 모든 잠재적 리스크를 주기적 점검할 것을 강조했다. 이를 통해 사전예방 및 관리 절차를 사규화해 시스템적 관리가 이뤄져야 하며, 그를 바탕으로 세아 M&S가 지속성장해 나가야 한다고 당부하였다.

SeAH 세아 M&S



사우동정

세아제강지주

입사
고재상 구조관
e-commerce TFT

조의
정성환 재무관리팀 (빙모)

세아제강

입사
김지용 재경팀
강경묵 재경팀
홍경택 서울영업1팀
김원탁 서울영업2팀
신동혁 서울영업3팀
이형찬 포항 품질경영팀
정준영 포항 안전환경팀
박익현 포항 품질경영팀

출산
진태훈 품질경영팀
염준식 재경팀

조의
홍만기 SP사업본부 (모친)

세아베스틸

결혼
인유나 회계팀

출산
하용기 대형압연설비팀
김대현 대형압연팀
이상명 공정연구그룹

함형석 혁신지원팀
박지형 영업기획팀
박안희 1제강팀
김승범 설비기획팀

조의
박종술 원자력사업팀 (부친)
홍영표 소형정장파트 (모친)
오고식 단조검사반 (모친)
김동연 대형압연설비팀 (빙부)
차일능 기획팀 (배우자)

세아창원특수강

결혼
김재상 회계팀
사공병화 자재관리팀
이재욱 2제강팀
정세현 품질보증팀

출산
김태현 압연설비팀
조정규 설비기획팀

조의
이건 대형압연팀 (부친)
송인두 2제강팀 (부친)
서경영 강관생산기술팀 (부친)
송인호 제강설비팀 (부친)
김동일 글로벌영업2팀 (부친)
김성준 강관생산기술팀 (부친)
하재호 3제강팀 (부친)

세아특수강

입사
심정원 솔루션기획팀

박성호 마케팅팀
강민구 글로벌구매팀
현세종 경영기획팀
김태희 재경팀
윤수민 선재영업팀
강건우 부산영업소
장기훈 품질보증팀
이충국 업무지원팀

조의
공상훈 선재생산팀 (부친)
최명건 설비팀 (모친)
강병준 품질보증팀 (빙부)

세아씨엠

입사
황태호 2CCL
신상욱 1CCL
이유준 CGL

출산
이광득 설비팀

조의
이광남 CRM

세아M&S

입사
김동민 지원팀
홍종환 물류운영팀
황보승 생산팀

세아 L&S

입사
남한솔 당진공장

세아네트웍스

입사
이민용 사업혁신팀

출산
박성환 신재생에너지사업팀

VNTG

출산
김덕희 시팀
정주현 GSO팀

조의
황정우 GSO팀 (모친)
최은숙 FA팀 (빙부)
주웅택 MES팀 (빙부)



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.

세아홀딩스 커뮤니케이션팀 최미경 수석

[반려동물 프로필]

종류: 고양이

이름: 뽕떡이(여자아이)

나이: 7살

특징: 앞발에 컬러가 다른 양말을 신은

겁 많은 고양이

좋아하는 것: 가리비 맛 주르, 비닐봉지,
검은색 케이블 타이



우리 집 반려묘와는 6년 전 처음 만났습니다. 어느 날 남동생이 여자친구도 아닌, 입양해 카우고 있는 새끼 고양이를 가족에게 데려와 인사시키겠다고 해 부모님이 굉장히 언짢아하셨습니다.

"데려오기만 해봐. 다 쫓아내 버릴 거야!" 하고 아빠는 화내셨고, 고양이를 집안에서 키우게 될 줄 상상도 못 하였던 엄마는 적잖이 당황하셨습니다. 하지만 예쁜 색 털옷을 입은 자그마한 솜뭉치 "뽕떡이"는 가족이 좋아하는 말든 아랑곳하지 않고 이 사람 저 사람 품 안을 요리조리 오가며 하루 저녁 만에 모두의 마음을 사로잡았습니다.

고양이는 처음이라 한 식구가 되는 과정은 모든 것이 낯설었습니다. 중성화 수술하던 날은 끔찍한 소리가 가여워 모든 식구가 온종일 제대로 식사도 못했습니다. 다리 여러 개 달린 곤충을 물고 들어왔던 날은 한밤중에 집이 떠나가라 가족의 비명이 들리기도 했죠.

좁은 집안에서 아무리 찾아도 보이지 않아 온 식구가 난리 났던 적도 있어요. 혹시나 하고 열어본 컴컴한 옷장 속에서 '왜 이리 소란이냐'는 듯 고개를 가우뚱하고 있는 모습에 가족 모두 헛웃음을 터뜨린 날도 있었습니다. 아침에는 배 위에 묵직한 무게를 느끼며 눈을 뜨게 해주고, 퇴근 후 집에 들어가면 제일 먼저 반겨줍니다. 또, 밤이면 옆에 와서 팔베개를 한 채 함께 잠드는 일상을 반복하며 우리는 진짜 가족이 되었습니다.

코로나19 확산으로 재택근무를 하는 날이 늘었습니다. 집에서 일하는 날은 뽕떡이도 어김없이 제 주위를 기웃거립니다. 메모하려고 다 이어리를 펼치면 뽕떡이 종이 위에 올라가 앉습니다. 옆으로 밀어 내기라도 할라치면 엉덩이에 힘을 꽂 준 채 버티고 앉아 제 일하는 모습을 가만 지켜봅니다. 같이 있는 시간이 늘어나 즐기는 하지만, 왠지 감사하는 눈초리에 재택근무가 불편한 요즘입니다.

'내 반려동물을 소개합니다' 응모 방법

반려동물과 얹힌 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 이윤희 수석(yujin.lee@seah.co.kr)에게 보낸다.



7+8월호 선물



오도어 프리 두부 외

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 채소영

세아특수강(서울) 재경팀 류상우

세아특수강(포항) 업무지원팀 김동기

세아특수강(충주) 업무지원팀 이상은

세아메탈(서울) 서울영업팀 김지영

세아 L&S(서울) 재경기획팀 고관수

세아 M&S(서울) 경영지원팀 최경민

세아항공방산소재(창원) 인사총무팀 정청용

세아네트웍스(서울) 경영기획팀 박솔향

브이엔티지(서울) EX실 장송이