

SěAH



친환경 종이와 공기를 인쇄로 제작되어 지구 환경 보호에 앞장섭니다.

세 아 가 조

VOL. 395 SEPTEMBER • OCTOBER 2021

SěAH

세 아 가 조
세상을 아름답게 만드는 사람들



COOPERATIVE

SEPTEMBER • OCTOBER 2021

2021 09 + 10

세아가족

세상을 아름답게 하는 사람들

COOPERATIVE

협력하는

모두가 힘을 합쳐 노력하면 개인의 능력을 뛰어넘는 능력과 통찰력을 발휘한다.
세아는 오늘도 서로 돕고 함께 고민하며 보다 높은 목표를 향해 도전하고 있다.



발행일 2021년 10월 20일(통권 395호) 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.

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 이윤희 수석 / yujin.lee@seah.co.kr / 02 6970 0093

12

세아 특집 인터뷰
안전에 지름길은 없다

04

프롤로그
작은 힘이 모여 만드는 기적

20

세아 포커스 2
세아창원특수강, '아람코'와 손잡고
사우디 최초 STS 무게목강관 공장 설립

34

함께의 가치
영업력으로 뚝뚝 뚫힌 해외 영업 어벤져스
세아업적상 세아제강 은상 수상팀

18

세아 포커스 1
세아제강 포항공장 R&D센터
KOLAS 국제공인시험기관 인정 획득

24

세아를 만드는 사람들
혁신과 도전의 새 역사를 시작하다
세아특수강

48

세아 뉴스
& 사우 동정

40

에코 패밀리
가을을 담은 은은하고 운치 있는 매력
한지 공예

06

스토리
코로나19 이후,
팀워크 재설계가 필요하다.

22

세아 포커스 3
바른 생각과 행동, 올곧은 인재
그룹 과장급 승진시험 합리적 개편안

30

글로벌 리포트
새로운 수출 거점으로서의
도약을 꿈꾸다

44

가치의 재발견
가족 모임을 재구성하다

50

내동소
& 사보 기자

Collective Intelligence

작은 힘이 모여 만드는 기적



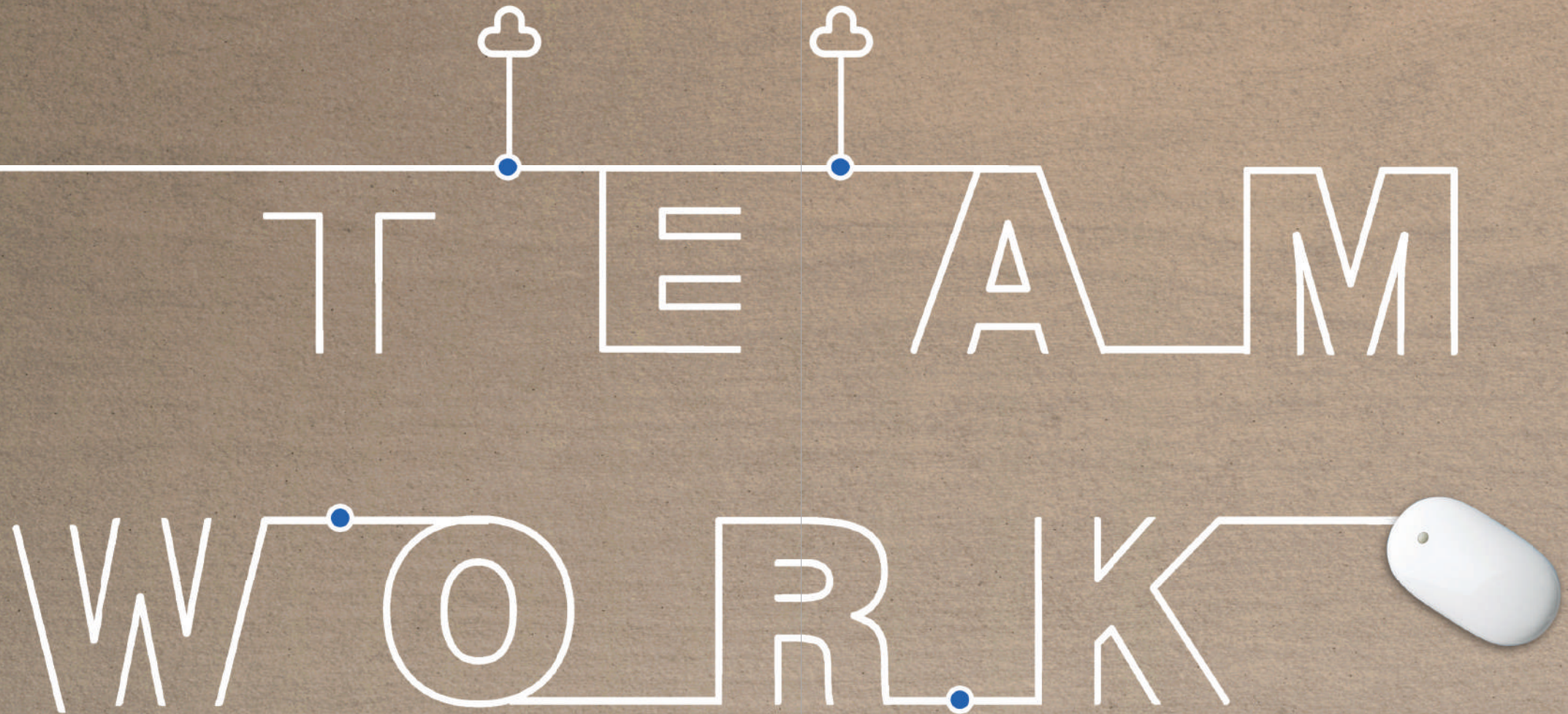
집단지성은 서로 협력하거나 경쟁해 생긴 집단의 새로운 능력을 일컫는 단어다. 본래 이 단어는 개미의 습성에서 유래되었다. 개미 한 마리 한 마리는 특별한 능력이 없지만, 힘을 합쳐 만들어낸 개미집은 그들의 힘을 단순히 합친 것 이상으로 매우 정교하고 거대하게 만들어진다. 이는 사람에게도 그대로 적용된다. 모두가 힘을 합쳐 노력하면 개인의 지적 능력을 훨씬 뛰어넘는 능력과 통찰력을 발휘한다. 세아는 오늘도 서로 돕고 함께 고민하며 보다 높은 목표를 향해 도전하고 있다.

코로나19 이후, 팀워크 재설계가 필요하다.

박준기 연세대학교 미래융합연구원 객원교수

아바타로 면접을 보고 교육을 받는다. 가상공간에 모인 수백 명이 기업설명회를 듣고 있다. 개인별 질의응답은 인사 담당자와 아바타로 진행한다. 궁금한 것이 해결되면 활짝 웃기도 하고 감정을 그대로 드러낼 수도 있다. 채용 설명회에 참석한 예비 구직자들은 인사담당자들과 이야기하기도 쉽고, 정보를 얻기 편해 매우 만족해한다.

최근 한 기업의 메타버스 기반 취업 설명회 풍경이다. 2년 가까이 흘러온 코로나19는 기업 생태계를 디지털로 빠르게 바꿔 놓았다.



포스트 코로나, 일을 다시 바라보다

롤플레이팅이나 시뮬레이션 게임에 익숙한 20~30대 MZ세대는 가상환경에 매우 익숙하다. 메타버스라고 뭔가 거창하게 이야기하지만 게임 속 내가 보유한 캐릭터와 별반 다르지 않다. 특정 요청이나 이벤트를 해결하는 게임과는 직접 내 필요에 따라 아바타를 만들고 내 필요에 맞게 가상공간을 활용하는 것만 차이가 날 뿐이다. 취미로 주로 즐기던 게임이 어느 순간 기업생태계에 침투하기 시작했다. 메타버스는 예정된 미래였고 언젠가는 가야 할 길이었지만, 인류를 위협하는 바이러스가 그 시간을 대폭 단축했다. 코로나19로 촉발된 정보기술은 빠르게 기업의 디지털화를 촉진하고 있다. 재택근무와 원격근무를 통해서 데이터만 있으면 언제든 의사 결정을 할 수 있고, 대면하는 것이 이제는

어색할 정도로 어디서든 일을 할 수 있다. 과거에 수십 페이지씩 만들던 문서나 엑셀 자료를 이제는 원격에서 공유하면서 같이 활용하는 업무방식으로 바뀌고 있다. 또한, 선도적인 회사들은 RPA와 같은 프로세스 로봇들을 활용해서 업무를 혁신하고 있다. 생산성은 급속도로 높아지고 수작업으로 하던 일들이 점점 사라지고 있다. 가상환경, 메타버스와 같은 디지털화가 가속화될수록 우리는 사람과 사람의 네트워크에 더 종속된다. 전 세계 누구와도 접속된 네트워크를 통해서 문제를 해결하며 일을 하고 있다. 혼자서 다루는 데이터와 정보의 수는 급증하지만, 그것을 분석하고 해결하기 위해서는 그 일의 전문가가 더 중요하다. 수작업은 사라지고 있지만 데이터를 바라보는 인사이트를 가진 전문성은 오히려 더 중요해 지고 있다.



팀워크는 왜 중요한가?

우리는 어떻게 '일'을 하고 있나? 과제를 해결하기 위해서 내 일에 집중하고 성과를 내려고 노력하지만, 결국 성과가 높게 나오는 일은 누군가와 함께 하는 것이다. 그렇게 협력하는 조직을 우리는 '팀'이라고 부르고, 팀으로 일하는 방식을 '팀워크(Team Work)'라고 부른다.

코로나로 인해 원격근무를 할수록 팀이 해제된다고 이야기한다. 팀원들은 내가 할 일이 명확하지 않으면 오히려 무엇을 해야 할지 모르겠다고 답답해한다. 리더들은 과제가 진척되는 것인지 문제가 없는 것인지 좌충우돌한다. 팀원들이 정말 일을 하고 있는 건지 아직도 믿음이 잘 가지 않는다. 우리가 팀으로 일하는 걸까? 하는 의심이 생긴다. 그 이유는 팀은 있었지만 팀워크를 만들지 못했기 때문이다. 팀워크가 좋을수록 팀과 개인을 함께 성공시킨다. 성공적인 팀은 성과 못지않게 사회적 자본을 축적한다. 즉, 팀원들 간 관계가 매우 좋다. 팀 전체의 신뢰 지수가 높아서 믿음을 가지고 서로에게 일을 나누어 그 결과를 믿게 된다. 팀원들 간 좋은 관계를 맺게 되면 일을 계속하고 싶은 강한 욕구를 갖게 된다. 팀의 성공은 결국 팀원들에게 다양한 혜택이 존재한다는 것이다. 팀원들이 참여하고 싶은 팀, 팀원들이 발전할 수 있는 팀이라면 팀워크는 개인들 간의 사회적 관계를 향상해 주는 매개체가 된다. 함께 일하는 사람들이 전문성을 배울 수 있다면 팀원으로 참여하려고 할 것이다. 훌륭한 평판을 가진 사람이 포함된 팀에도 참여하고 싶어 한다. 개인들에게는 무엇보다 사회적 성장 욕구와 자기계발 욕구가 존재한다. 팀원들이 팀 내에서 그것을 충족할 수 있다면 팀은 선순환하게 된다.



디지털화가 가속화될수록
우리는 사람과 사람의
네트워크에 더 종속된다.

최고의 팀워크를 만드는 방법

팀워크라는 단어를 이야기하면 항상 리더십 이야기가 나온다. 카리스마 리더, 소통하는 리더 등 팀 리더가 역량만 있다면 모든 것을 해낼 수 있는 것처럼 이야기한다. 하지만 디지털화되는 세상에서는 최고의 팀워크를 단순히 리더의 역량만으로 만들어낼 수가 없다. 팀에 참여하는 누구나 리더가 될 수 있고, 그들 개개인이 가진 역량으로 창의력을 만들어 내기 위해서는 모두가 참여해야만 팀워크가 만들어질 수 있기 때문이다. 그렇다면 팀워크를 새롭게 만드는 데 필요한 것을 살펴보자. 첫 번째, 커뮤니케이션은 품질이 먼저다. 정보의 양이 늘어나고 속도가 빨라졌다. 하지만 대다수 커뮤니케이션은 질이 낮다. 팀원들 간에 협업이 안 되는 이유는 무슨 말을 하는지 모른다. 팀워크의 근간이 무너진다. 가상환경에서 커뮤니케이션은 생각보다 힘들고 어렵다. 사람들은 감정을 숨긴다. 듣고 싶은 것만 듣고, 내 말만 한다. 결국, 신뢰가 필요하다. 서로에게 질문해라. 질문을 어떻게 하는가에 따라서 내가 가진 정보를 재확인하기도 하고 상대방이 가진 정보를 정확하게 끌어낸다. 질문을 잘하면 감정적 호감도 높아진다. 커뮤니케이션 품질은 점차 높아질 것이다. 두 번째, 협업이 핵심이다. 협업은 팀 관점에서는 정보와 데이터 공유다. 어떤 경우든 정보와 지식을 공유하고 상호교류를 통해서 팀 목표를 달성하는 과정이 팀 협업의 핵심이다. 데이터가 많아질수록 데이터가 가진 힘으로 인해서 새로운 자료가 만들어진다. 디지털화된 데이터들은 융합 과정을 통해서 더 빠른 속도로 정보를 만들어낸다. 디지털 세상에서 다중화된 콘텐츠는 피할 수 없는 속성이다. 그것을 어떻게 만들어내는가? 어떻게 활용하여 성과를 만들어

내는가의 과정이 팀워크의 과정이다. 세 번째, 조율이 중요하다. 리더는 어떻게 리더십을 발휘해야 할까. 디지털화의 또 다른 이름은 분권화이다. 각 객체가 의사결정을 더 빠르게 하는 시대이다. 즉 권한을 강화할 수밖에 없다. 따라서 리더는 통제와 관리를 위해 존재하기보다는 다양한 과제를 조율하고 지원해 주는 사람으로 바뀌게 된다. 그 과정에서 발생할 수 있는 큐레이션과 필터링 문제를 극복해야 한다. 팀원들이 가진 역할을 재설정해주고, 다양한 이슈들을 조율해 주는 리더십이 더 중요해진다. 네 번째는 응집력을 키우자. 응집력은 집단이 서로에게 매력 을 느끼고 그 집단에 머물러 있기를 바라는 정도를 말한다. 이걸 가능하게 하는 요소는



두 가지다. 하나는 관계 요소로 팀원들이 팀에 애착을 갖는 정도이다. 그다음은 과업 수행 관점으로 팀 성취 목표와 효과적인 수행 방법에 대해 스스로 동의하는 정도다. 즉, 개인과 조직의 목표가 상호 효과적으로 조화를 이루고 같은 방향성과 의지가 있다면 응집력이 있다고 말할 수 있다. 팀원들의 응집력을 높이는 방법은 상호의존성을 높이는 것이다. 서로에게 업무 역할을 연결해서 서로를 도울 수 있도록 조직화해야 한다.

새로운 팀, 혁신의 팀워크를 준비하라

디지털화는 아이러니하게도 팀을 더 작게 쪼개고 있다. 그리고 개인들의 연결로 팀을 가상화한다. 새로운 팀은 물리적으로 존재하지 않을 수도 있고, 사람이 아닌 인공지능과 팀으로 일할 수 있다. 이런 팀을 제대로 운영하기 위해서는 이제 새롭게 미래를 준비해야 한다. 혁신의 팀워크를 위해서 우리가 갖춰야 할 중요한 포인트를 살펴보자. 첫 번째, 우리 성향을 알아야 한다. 사람들의 성격과 성향이 다르듯, 팀도 성향이 존재한다. 새로운 팀워크를 위해서 우리를 파악해야 한다. 팀워크 성향은 커뮤니케이션 중심형, 목적 지향형, 공감 지향형, 지식 공유형으로 구분된다. 팀을 이루는 성향은 업무 성격이 크게 좌우된다. R&D 팀과 회계팀의 차이와 같다. 팀원들과 팀워크라는 주제로 이야기해 보는 게 필요하다. 팀워크에 관한 생각, 무엇이 필요한지, 중요한 것이 무엇인지, 이런 활동만으로도 새로운 팀워크는 시작된다. 두 번째, 지식 자본을 연결하자. 개인이 더 중요해진다. 팀은 개인들의 지식 자본을 연결하는 네트워크다. 새로운 가치를 창출하는 혁신이 성공하려면 연결에 집중해야 한다. IT시스템을 연결하고, 디지털 워크플레이스를 만들어 서로가 연결

되어 만날 수 있도록 해주어야 한다. 연결은 곧 팀워크를 위한 인프라이다. 인프라가 튼튼하면 팀원들의 지식 자본 유통은 더 원활해질 수 있다. 세 번째, 변화 활동을 시작해 보자. 우리는 미래를 모른다. 그저 예측하고 준비할 뿐이다. 막상 미래가 현실이 되면 많은 건 변해 있다. 매 순간이 변화되지만, 수동적인가 능동적인가에 따라 성과는 달라진다. 변화를 즐기기 위해서 쌓아야 할 역량이 변화 감지 역량이다. 우리 팀 안에 내가 하는 일과 전혀 다른 것들, 새로운 것들을 이야기하는 시간을 만들어 보자. 하루에 10분씩 이메일도 좋고, 화상회의도 좋고, 메신저도 좋다. 어느 순간 낯설었던 것이 익숙해지게 되는 즐거운 경험을 하게 된다. 마지막으로 기술을 경험하자. 메타버스와 디지털화는 더욱 빠르게 진행될 것이다. 우리는 글로벌로 다양한 사람들과 일하게 된다. 그 중심에는 결국 정보기술이 존재한다. 기술을 활용하지 못하는 팀은 팀워크를 유지할 수 없다. 어떤 기술이 있는지 모르면 팀워크는 발전할 수 없다. 따라서 기술을 빠르게 경험해야 한다. 어떤 기술이라도 지속해서 경험할 수 있도록 지원해야 한다. 증강현실과 가상현실을 경험해보고 일하는 방법을 더욱 고도화해야 한다. 기술 흡수 역량을 만들면 팀워크는 계속 강화될 것이다.☺

박준기 프라이드랩 소장

연세대학교 미래융합연구원 객원교수. 미래연구기관인 프라이드랩을 이끌며 디지털 미래, 개인과 조직의 경쟁력을 연구하며 경영전략, 조직, 투자전략 연구를 진행하고 있다. 미래 조직과 일의 변화를 예측한 『지금 당장 팀워크를 재설계하라』, 『지식창업자』, 『프라이드』를 집필했다.

안전에 지름길은 없다

세아창원특수강 안전환경팀 김성화 차장

지난 7월 고용노동부가 주관하고 한국산업안전공단이 주최한 안전보건 공생협력 우수사례 발표 대회에서 세아창원특수강이 우수상을 받았다. 수상의 영광 뒤엔 세아와 협력사의 안전을 위해 20여 년간 우직하게 한길을 걸어온 세아창원특수강 안전환경팀 김성화 차장이 있다. 안전을 위해서는 어떠한 지름길도 없으며 안전은 생명이고 기본이라고 강조하는 김성화 차장의 안전에 관한 이야기를 들어보자.

사고의 징후를 놓치지 말자

하인리히의 법칙을 아는가. 흔히 1:29:300의 법칙이라고도 불린다. 1931년 미국의 한 여행 보험 회사 관리자였던 하인리히는 75,000여 건의 산업재해를 분석한 결과 흥미로운 법칙 하나를 발견했다. 이 법칙은 큰 산업 재해가 발생했다면 그 전에 같은 원인으로 29번의 작은 재해가 발생했고, 잠재적인 징후들이 300번 있었을 것이라는 이론이다. 대형 사고가 발생하기 전 여러 단계의 사건이 순차적으로 일어나기 때문에 작은 사고도 간과해선 안 된다는 것이다.

입사 24년 차, 안전보건 업무 20여년 차, 산업재해 보상업무 17년 차 안전 베테랑 김성화 차장은 이 이론에 적극 동의한다. 사고가 나면 '재수가 없어서', '우연히'라는 말은 안전관리자로서는 절대 받아 들일 수 없는 단어라고 말한다. 그리고 그는 안전사고에 결코 우연이란 없다고 생각한다. 불안정한 행동이나 상태를 보고 아무 조치하지 않는다면





언제 어느 곳에서 사고가 날지 모릅니다.
안전을 챙기지는 말은
아무리 해도 지나치지 않습니다.

더 큰 사고로 이어질 수 있기 때문에 절대 방심 할 수 없는 게 현실이다.

사내에서 항상 ‘위험한 곳은 없다?’ 살피며 다니는 것이 습관이 되다 보니 이젠 회사뿐 아니라 가정에서도 안전을 위한 잔소리를 한다. 식탁 모서리나 냉장고에서 떨어질 수 있는 물건이 보이면 발 다친다고 순간적으로 아내에게 큰 소리를 친다거나, 전기시설을 다루는 위험한 업무를 하는 아들에게는 항상 안전을 최우선시하여 안전절차를 잘 지키라고 하며, 함께 일하는 동료에게도 안전을 무조건 챙기라고 누누이 이야기한다.

하지만 이런 그는 이런 이야기가 절대 과하다고 생각하지 않는다. 그도 그럴 것이 안전하지 않은 곳뿐 아니라, 안전하다고 느끼는 곳에서의 사고 확률도 만만치 않다는 것을 매번 체험하기 때문이다.

“위험한 곳은 오히려 ‘이곳은 위험하니 더 조심하자’하는 생각을 가지고 일해 사고 발생이 적은 경우도 많습니다. 하지만 안전하다고 믿는 곳에서는 그야말로 어이없는 사고가 종종 발생합니다. 지난해엔 전방주시를 하지 않고 걷다가 바닥이 조금 들어간 부분에 걸려 넘어져 어깨를 다친 일도 있었고, 낮은 작업대를 넘다가 발을 잘못 디더 다리가 접질린 사고도 있었습니다. 언제 어느 곳에서 사고가 날지 모릅니다. 안전을 챙기자는 말은 아무리 해도 지나치지 않습니다.”

공생 협력, 안전을 위해 힘을 모으는 것

안전관리팀에서는 공생협력 프로그램을 진행하고 있다. 2012년부터 이어진 이 프로그램은 협력사의 안전보건관리에 대해 취약한 부분을 세아에서 지도하고 도움을 줘 사고 없는 현장을 만들고 상호 공생하는 데 목적이 있다. 협력업체에서 수행하는 작업 중

1
김성화 차장은 안전은 기본이고 생명이라고 말한다. 안전한 곳도 항상 주의를 기울이고 조심해야 한다.

2
항상 위험한 곳은 없는지 살피고 개선할 곳을 찾는 것이 습관이 되었다.

3
지게차 주변도 방심을 통한 사고가 종종 일어난다. 사각지대를 염두에 두고 항상 조심해야 한다.

사고 위험이 높은 위험작업을 발굴해 사전 개선조치를 취함으로써 사고를 예방하고 작업의 안전성을 확보하여 상호 상생의 기반을 마련하는 데 의의가 있는 것이다. 그 일환으로 세아와 협력사 간 공생협력단이 구성되어 산업재해 예방계획을 수립하고 공생협력 프로그램을 추진하고 실시한다. 위험한 기계·기구와 안전시설물을 점검하며 잠재위험을 발굴하고 개선하며 관리한다. 개선해야 할 것들이 많을 경우엔 위험성 평가를 통해 위험도가 높은 순위부터 차례로 진행한다. 위험도가 높고 비용과 시간이 많이 소요되는 경우엔 관련된 부서와 협의를 통해 대책을 수립하기도 한다. 공생협력단이 안전을 위해 했던 일들은 셀 수 없이 많다.

그중 김성화 차장이 느끼기에 현장 만족도가 가장 높았던 것은 무엇이였는지 궁금했다.

“협력사 작업공정에 ‘공정별 위험성 체크리스트’를 작성해 위험 요소와 발생 형태, 신체 부위 등을 접목했습니다. 2년 정도 발굴하면서 업데이트하고 관리했는데 이 활동이 효과적이라고 협력사 대표와 안전 담당자들이 가장 만족했습니다.”

다시 말해, 협력업체 대표나 직원들이 종종 바뀌는 경우가 있다. 그 과정에서 인수인계가 잘 안 되는 때도 있어 해당 공정에서 사고가 반복적으로 발생하고 있던 것. 새로운 작업자는 내 공정에 어떤 위험이 있는지, 이전에 어떤 사고가 났는지 모르고 작업하다 또 사고를 당하게 되는 경우가 있었다는 것



이다. 이런 일들을 막고자 직원이 교체되어도 작업장에 어떤 위험성이 있는지 미리 숙지하고 인수인계할 수 있도록 공정별로 위험 요소와 발생 형태 등을 누구나 한눈에 보고 알 수 있도록 시스템화한 것을 말한다. 이로 인해 어떤 작업자가 새로 일을 시작해도 안전하게 일할 수 있게 되었다는 평가를 받는다.

안전을 위한 숨은 노고들

세아는 협력사에 안전보건 정보나 교육자료를 지원하고 작업장 안전 환경 개선 업무 외에 다양한 교육 활동도 지원하고 있다. 작업자 스스로 안전의 중요성을 인식해 경각심을 가지고 조심하는 것이 안전을 위해 가장 중요하기 때문이다. 이를 위해 타사의 사고 사례를 접목해 현장 유사 개소의 사고를 예방할 수 있는 위험 개선 활동을 하고 안전 주관 부서에서 지게차 안전, 크레인 안전, 보호구 중요성, 추락사고 예방 등 현장 위험성을 종류별 테마로 정해 매월 동영상을 만들어 교육자료로 전파하고 있다. 김성화 차장은 교육 못지않게 모사와 협력사 간 소통의 중요성에 대해서도 피력했다.

“모사와 협력사 간 무재해를 위한 소통의 장(Work Out Town Meeting)을 통해 함께 고민하며 안전 문화 분위기를 공유했습니다. 이때 서로 편안한 분위기에서 안전에 대한 정보도 공유하고 이야기를 나누다 보면 좋은 아이디어가 많이 나와 개선안 발굴에 도움이 되었습니다. 하지만 최근 코로나19로 집체 교육이나 모임을 자주 할 수 없어 아쉬움이 많습니다.”

안전을 위해 당연히 해야 하는 일이지만, 번거로움 때문에 작업자의 불만도 있을 수 있다. 이를 위해 안전관리팀에서는 잘하는



일은 적극 칭찬하고, 개선 지도를 해야 할 때는 단호히 대처한다. 안전 잠금제를 어기고 작업을 하는 등 절차를 무시하고 작업을 하면 현장 점검 활동 시 발견해 즉시 개선 지도를 하고 매주 점검 결과 개선 필요 사항을 해당 부서에 전달해 부서 안전 활동 평가에 반영한다. 반대로 안전보건 활동을 우수하게 하는 협력사에게는 산업안전 보건위원회 석상에서 위원장 대표 명의로 표창패와 상금을 수여 하고, 협력사 자체에서도 안전보건 활동 우수 단체와 개인을 선정해 포상한다. 또한, 현장 개선 활동 활성화를 위해 제안제도를 도입해 개인 보상도 하고 있다. 이런 활동을 통해 작업장이 안전하게 개선된 모습을 보면 보람도 느낀다.

“현장 점검을 통해 사고 위험성이 높은 개소를 발굴하고 현업부서와 개선책을 적용해 완벽하게 조치가 이루어진 것을 보면 ‘안전 관리자로서 사고 예방을 위한 활동을 잘했구나’하는 자부심이 생깁니다. 그리고 협력사의 취약한 작업환경에 대해 공생협력 프로그램을 연계해 개선이 이루어지고,

4
현장 점검을 통해 사고 위험성이 높은 개소를 발굴하고 현업부서와 개선책을 적용한다.

5
김성화 차장의 안전관리 수첩은 백백백이 메모가 적혀있다. 사내 위험한 곳은 없는지 개선할 점은 무엇인지 항상 확인하고 기록한다.

작업자들도 고맙다는 인사를 건네주면 저도 감사한 마음이 들면서 큰 보람을 느낍니다.”

모든 직원이 건강하게 귀가할 수 있도록

우리나라는 경제협력개발기구(OECD) 회원국 가운데 산업재해 사망률 1위라는 불명예 타이틀을 갖고 있다. 고용노동부가 발표한 산업재해 사망 통계에 따르면 2020년 산재 사고사망자는 882명이다. 우리나라 어딘가에서 하루 평균 2.4명의 작업자가 회사로 출근했다 집으로 돌아가지 못한 것이다. 김성화 차장은 이런 뉴스를 접하면 안타까운 마음뿐이다.

“모든 직원은 아침에 집을 나와 회사에서 일하고 건강한 모습으로 귀가해야만 합니다. 재해를 당하면 본인뿐 아니라 가정과 회사에까지 큰 상처와 불행을 안기게 되기 때문입니다. 본사나 협력사 구분 없이 모든 직원이 쾌적하고 안전한 작업장에서 일하기를 원하고 당연히 그래야 합니다. 그를 위해 안전관리자로서 최선을 다해 역할을 충실히 수행하는 길만이 무재해 사업장이 되는 방법이라 생각합니다. 안전은 생명입니다.” 김성화 차장은 흔히 말하는 ‘안전제일’에서 한 걸음 더 나아가 ‘안전은 기본이고 생명’이라고 생각한다. 김성화 차장과 안전환경팀의 목표는 오로지 하나다. 무재해 사업장이 되는 것.

접근이 어려운 장소에 드론을 통하여 안전을 관찰하고, IoT 기술이 안전 활동을 돕는 요즘이다. 근무 환경은 바뀌었지만 안전은 시대를 초월한 변함없는 가치다. 20여 년간 한결같이 세아의 모든 이가 안전하게 근무할 수 있도록 노력하는 김성화 차장이 있고, 세아인들과 협력사 직원들이 함께 노력한다면 무재해 사업장은 곧 실현될 것이라는 생각이 들었다. ☺

안전관리자로서 최선을 다해 역할을 충실히 수행하는 길만이 무재해 사업장이 되는 방법이라 생각합니다.
안전은 생명입니다.





세아제강 포항공장 R&D센터 앞에서 이휘령 부회장을 비롯한 임직원들이 기념식을 가졌다.

세아제강 포항공장 R&D센터 KOLAS 국제공인시험기관 인정 획득

작년 8월 세아제강이 국내 강관제조업체 최초로 강관 연구 전문 R&D센터를 준공한 이래 또 한 번 놀랄만한 뉴스가 전해졌다. 지난 6월, 국내 최초로 국가표준기술원 한국인정기구인 KOLAS로부터 국제공인시험기관 인정을 받은 것이다. 거듭 국내 최초라는 타이틀로 새로운 역사를 써 내려가고 있는 자랑스러운 세아제강 포항공장 R&D센터. 이를 축하하기 위해 이휘령 부회장 및 세아제강 임직원들이 한자리에 모였다. 그리고 세아가족과 반가운 소식을 나누고자 취재진도 한달음에 달려갔다.

국내 강관업계 최초 쾌거

지난 6월 24일, 세아제강 포항공장 R&D센터는 국내 강관 업계 최초로 국가표준기술원 한국인정기구인 KOLAS로부터 금속 및 관련 제품의 역학 시험에 대한 국제공인시험기관 인정을 획득했다. 이에 지난 9월 15일 이휘령 부회장 및 R&D센터 직원들이 함께 모여 KOLAS 국제공인시험기관 현판식을 진행했다.

KOLAS 공인시험기관은 국가기술표준원 산하 한국인정기구에서 '국가표준기본법', '적합성 평가 관리 등에 관한 법률', '공인기관 인정제도 운영 요령', 'ISO/IEC 17025:2017' 등에 의거 품질 시스템과 기술 능력을 평가하여 공식적으로 인정받은 기관을 뜻한다. 또한, 국제 상호인정협정에 따라 'ILAC-MRA' 조합 마크를 사용하는 국제공인시험기관에서 발행된 공인성적서는 회원국 간 통용될 뿐 아니라 동일한 효력이 인정된다.

금속 재료 관련 신뢰도 높은 시험평가 제공

이번 KOLAS에서 인정을 획득한 세아제강 포항공장 시험실은 화학시험, 역학(파괴, 비파괴)시험, 불량분석(현미경, SEM 분석) 등 금속 재료 관련 시험평가를 통하여 신뢰성 있는 제품 품질을 보증하는 역할을 수행하고 있다. 뿐만 아니라 국내 타 사업장과 국내외 계열사는 물론 고객의 시험평가 요청에 대한 적극적인 지원역할도 수행하고 있다. 또한, 포항공장 시험실은 만능재료시험기, 샤르피 충격시험기, 경도시험기, 광학 현미경 등 다양한 시험 장비와 숙련되고 노하우를 갖춘 전문 실무자들을 통해 신뢰도 높은 시험 결과를 제공하고 있다. 이번 인정은 금속 및 관련 제품 내의 인장시험과 충격시험에 대하여 KOLAS 국제공인시험기관으로서 인정을 받은 것이다. 이에 따라 R&D센터는 그룹사 및 국내 강관 업계 최초로 공장에서 생산된 강관의 인장 및 충격시험에 대하여 전문성과 신뢰성이 보장된 공인 성적서를 자체 발급한다. 그리고 이것을 고객에게 제공함으로써 강관 시험분야 기술경쟁력을 확보해 '경쟁력 넘버원 기업'을 통한 100년 기업 목표 달성에 기여할 수 있는 계기를 마련하게 되었다.

넘버원 기업으로 거듭날 기회

백남준 R&D센터장은 “금번 KOLAS 국제공인시험기관 인정 획득을 통해 고객에게 공신력 있는 시험 성적서 서비스를 제공할 수 있게 되었다.”며 “더불어 R&D센터의 선행적 연구개발을 통한 세아제강의 미래 연속성 확보라는 비전 아래 세계 최고 수준의 기술경쟁력 확보, 차세대 고부가가치 창출, 기술경영 시스템 구축, 세아 통합 플랫폼 구축, 전문가와 핵심 인재 양성 미션 수행을 통한 지속 가능한 기업 및 경쟁력 넘버원 기업이 될 수 있도록 노력해 나갈 계획이다”라고 밝혔다.

연이은 세계 최초 타이틀로 강관 업계의 새 역사를 써 내려가고 있는 세아제강 포항공장 R&D센터. 오랜 시간의 노력으로 얻은 이번 쾌거를 주춧돌 삼아 더 크게 도약하는 계기가 되기를 기대해 본다. ☺



KOLAS 국제공인 시험기관 현판식



KOLAS 국제공인 시험기관 현판의 모습

지난 2019년 세아홀딩스가 아람코와 파트너십 강화를 위한 MOU를 체결한 이후 양사의 견고한 신뢰를 바탕으로 가시적인 성과를 맺었다. 세아창원특수강이 사우디산업투자공사와의 대규모 합작 투자를 통해 사우디 최초 스테인리스 무계목 강관 현지 생산 법인을 설립하게 된 것. 고부가가치 철강재인 스테인리스 무계목 강관의 사우디 생산 법인 설립으로 백년기업으로의 도약 기회가 될 이번 합작에 대해 알아보자.

세아창원특수강, ‘아람코’와 손잡고 사우디 최초 STS 무계목강관 공장 설립

사우디 최초의 무계목강관 생산 법인

세아베스틸의 자회사 세아창원특수강이 세계 최대 에너지·화학회사 ‘아람코(Aramco)’와 손잡고 중동 시장 진출을 본격화한다. 아람코가 대주주인 ‘사우디산업투자공사’와의 대규모 합작 투자를 통해 사우디 ‘최초’의 스테인리스 무계목 강관·튜브 현지 생산 법인을 설립하게 된 것.

사우디산업투자공사(Dussur)는 아람코와 사우디 국부펀드 ‘PIF’, 아람코의 자회사 ‘SABIC’이 100% 지분을 보유한 산업개발 전문 투자기관이다. 글로벌 기업들과의 투자 파트너십을 통해 설립한 합작회사를 지속가능하고 미래 가치가 높은 기업으로 성장시키는 역할을 하고 있다.

이번 합작법인 설립을 위한 총 투자금액은 2억3천만 달러(한화 약 2천6백억 원) 규모. 세아창원특수강과 사우디 산업투자공사가 6:4의 지분율로 1억 2천만 달러의 자본금을 출자할 예정이다. 잔여 자금은 사우디 산업육성기금 ‘SIDF (Saudi Industrial Development Fund)’ 및 현지 금융기관을 통하여 추가 지원받을 계획이다.

오랜시간 쌓인 기술력을 인정받아

STS 무계목강관은 이음매가 전혀 없는 강관을 뜻한다. 용접부위가 없어 용접 강관으로는 사용할 수 없는 고압, 고온, 저온, 내식 등 취약 환경에 노출되는 특수 배관이나 기계 구조용, 열교환기용, 튜브용으로 사용되는 기간 산업에 핵심적인 철강 소재다. 세아창원특수강은 각 산업별 용도에 최적화된 제품을 개발하고 고객의 필요에 부합하는 제품의 특성을 확보하기 위해 자체적으로 공정조건 최적화 활동 및 산학연 연계 과제를 다년간 진행하며 기술력을 쌓았다. 이를 통해 지난 2019년 세아창원특수강 대구경 강관 공장과, 공장에서 생산하는 전 구경 STS 계열 무계목 강관이 아람코사로부터 벤더 인증을 획득하면서 그 품질과 기술력을 인정받았던 것. 사우디 정부가 현지화 정책을 강화해 해외 업체에 신규 벤더를 내주는 일이 제한적인 상황에서 얻은 뜻깊은 성과였다.

중동지역 철강 허브 역할 수행

합작법인은 아람코가 사우디 동부지역에 에너지 산업 국제 허브 도시로 육성하고 있는 킹 살만 에너지파크(King

Salman Energy Park(SPARK)) 내에 위치하게 된다. 약 5만 평 부지에 연산 17,000t 규모의 고부가 STS 무계목 강관 및 튜브 공장이 들어선다. 내년 초 착공하여 2025년 상업 생산을 목표로 하고 있다. 특히, 사우디가 ‘비전 2030’ 정책과 더불어 세계 최대 규모 스마트 시티 조성을 위한 네움(Neom) 프로젝트, 수소 사업 등 국가 전반에 걸친 초대형 프로젝트를 추진하고 있는 만큼, 세아창원특수강 또한 합작투자법인의 지리적 이점 및 세아가 보유한 폭넓은 제품 포트폴리오를 활용하여 국책 사업 관련 수주에도 적극 참여할 계획이다. 이를 기반으로 안정적인 매출 판로를 확보하고 중장기적으로 합작법인이 세아그룹의 중동 지역 철강 허브 역할을 수행할 것으로 기대하고 있다. 특히, 이번 합작법인 설립은 지난 9월 7일 사우디 다란시(市)에서 열린 아람코의 산업투자 프로그램에서 아람코 최고경영진들이 참석한 가운데 글로벌 기술 협력의 대표 사례로 소개되기도 했다.

MOU 체결 이후 가시적 성과

이번 투자는 지난 2019년 세아홀딩스가 아람코와 양 그룹사간의 긴밀한 파트너십 및 새로운 사업기회 발굴 공동 노력을 위한 MOU를 체결한 이후 가시적인 성과를 맺은 것이다. 코로나19 장기화로 인한 글로벌 팬데믹 상황 속에서도 양사의 흔들림 없는 신뢰가 바탕이 되어 이루어졌다.

세아창원특수강 홍상범 영업부장은 “이번 사우디 산업투자공사와의 합작법인 설립 결정은 상호 간의 신뢰가 있었기에 이루어진 값진 결실이라 생각한다. 이를 토대로 사우디의 경제·산업 발전에 기여함과 동시에, 중동 시장에서 강력한 영향력을 보유한 아람코 및 사우디 산업투자공사와의 파트너십을 더욱 공고히 함으로써 세아그룹의 중동 허브를 개척하는 초석이 될 것으로 기대한다”고 밝혔다. ♥



세아창원특수강은 사우디산업투자공사와 대규모 합작 투자를 위한 현지 법인을 설립할 예정이다.

바른 생각과 행동, 올곧은 인재 그룹 과장급 승진시험 합리적 개편안

올바른 가치관을 가진 정직하고 진취적인 인재를 발굴하고 육성하는 세아는 그동안 언급되었던 그룹 과장급 승진 시험의 문제점들을 개선했다. 그리고 올해 12월부터 관리자가 갖춰야 할 윤리적 소양 및 기대 역할 검증 중심의 테스트로 새롭게 전환되어 시행된다. 백 년 그룹으로 매 순간 정진하며 세아인들과 함께 발전해 나가는 세아그룹의 이번 그룹 과장급 승진시험 개편안에 대해 알아보자.



실질적인 필요역량 검증 한계 및 운영 비효율 해소

지난 2003년부터 작년까지 시행되었던 기존 그룹 과장급 승진시험(관리자 자격고시)은 단순 지식 암기 중심 테스트의 성격을 다소 띠고 있었다. 기존에는 경제·경영·시사 상식의 오지선다형 80문항과 회사·시사 관련 논술 2문항을 5개 지역의 사내 고사장 및 해외 화상 연결로 동시 진행해 왔다. 하지만 이는 관리자급으로서 갖춰야 할 실질적인 필요역량 보유 검증에 대한 한계와 운영 측면의 비효율 개선이 필요하다는 의견이 있었다. 또한, 코로나19 장기화로 인해 집단 모임에 따른 감염 위험 부담이 지속되고 있고, 지역별 한정적 사내 고사장 운영 여건 및 응시자 장거리 이동에 대한 문제도 있었다. 한편으로 고사장 준비 등의 행정 업무 과다 및 비효율, 응시료와 감독료 등 매년 고정 비용이 발생한다는 단점도 있었다. 이에 보다는 방향으로 개선 필요성이 대두되었고 올해 그룹 과장급 승진시험부터 개편안이 적용되어 시행될 예정이다.

바람직한 사고와 행동 역량 검증

올해부터 시행되는 그룹 과장급 승진시험 변경 내용의 핵심은 바람직한 관리자로서의 역할 수행을 위한 사고 및 행동 역량 보유 여부를 검증하는 데 있다. 따라서, 많은 사전 학습을 해야 하는 난이도나 변별력 위주의 질문은 지양한다. 대신, 윤리·준법경영 및 조직·성과·갈등관리 등 향후 긍정적인 리더십 발현에 도움을 줄 수 있는 상황을 실제 다양한 상황을 기반으로 출제되는 것이 특징이다. 출제 영역은 핵심가치 10%, 리더십 30%, 윤리 준법 60%(출제 비중은 매년 변동 가능)이며, 객관식 80문항, 서술형 1문항으로 구성되어 기존보다 응시자들의 논술 작성 부담이 줄어들었다. 총 1시간 동안 응시하게 되며 객관식 100점 만점 기준으로 90점 이상이면 합격이다. 서술형 응답 내용은 각 사 승진심사시 참고자료로 활용될 예정이다.

응시자의 사전 학습 지원을 위해 '세아그룹 과장급 승진시험 캠퍼스'를 사내 러닝 클라우드 내에 신설하여 출제 문제 예제 및 관련 학습자료를 제공한다. 응시 일정 또한 응시자별 업무와 학습 병행 부담을 줄이고자 기존 11월에서 12월로 변경 시행한다. 2021년은 12월 17일에 시험 예정이다.

비대면 온라인 응시 및 시험감독 운영

응시 방법도 개선된다. 기존 집단 감염 우려 및 운영 비효율이 있었던 전국 고사장 집단 응시 방법은 개인별 온라인 응시 방향으로 바뀐다. 올해부터 사용될 온라인 시험 감독 시스템 '모니터'는 실시간 응시자의 모습을 확인해 부정행위를 방지한다. 또한, AI 부정행위 탐지를 위한 응시자 영상 분석 기능으로 비정상적인 시선과 행동, 소리 패턴을 분석한다. 결과 발표 이후에도 녹화된 화면으로 공정한 시험 운영이 이루어졌는지 확인 가능하다. 1만 명이 동시 접속해 시험을 보는 경우에도 안정적인 테스트가 가능한 것도 장점이다. 응시가 종료되면 자동채점되어 응시 결과를 바로 확인할 수 있고 해설도 제공된다. 시험감독은 각 사의 인사부와 세아홀딩스 인사지원팀에서 함께 주관한다.

건강한 조직문화 및 리더십 확산 기대

이번 개편안을 위해 세아는 다양한 실사례 및 상황 기반의 질문을 통해 조직 생활과 직무수행에 대한 올바른 자세와 사고를 상기시키고자 노력했다. 이를 위해 문제 자체 변별력보다는 조직 내 관리자급으로서 지향해야 할 바람직한 행동 가이드라인을 숙지할 수 있도록 하는데 주안점을 두었다. 세아홀딩스와 계열사 총 22명을 대상으로 진행했던 출제 문항 파일럿 테스트 결과 오답률은 약 4% 내외였으며 약 76.5%가 '어렵지 않다'고 대답했다. 또한 약 62%가 '일부 사전 학습이 필요한 수준'이라고 말했다. 기타 의견으로는 '관리자급으로서 여러 측면에서의 필요한 가치들을 재인식할 수 있는 계기가 될 듯하다', '회사가 추구하고 가치를 두는 부분에 대해 이해하고 한 번 더 생각하게 하는 문제들이라고 생각한다', '세아인으로서 갖춰야 할 기본 소양에 대해 일깨우는 계기가 될 것으로 생각된다' 등의 의견이 있었다. 정직과 열정, 실력을 핵심 가치로 삼으며 올바른 사람과 올바른 일터를 통해 사람을 소중히 하는 세아. 이번 그룹 과장급 승진시험 개편안은 세아의 가치에 한 걸음 더 나아가는 디딤돌이 될 것으로 보인다. ☺



혁신과
도전의 새 역사를
시작하고 있는 세아특수강

혁신과 도전의 새 역사를 시작하다

세아특수강

지금 세아특수강에는 새로운 변화의 바람이 불고 있다. 혁신 활동을 통한 수익성 개선은 물론 고객과 시장 중심의 제조로 바뀌고 있는 것. 이 바람을 타고 지난 8월, 전문적이고 지속적인 신제품 개발과 스마트팩토리를 위한 설비 고도화 등을 목표로 세아특수강 기술연구소가 설립되었다. 기술이 곧 인류의 미래를 뜻하는 요즘, 현장에서 발생하는 고질적 난제를 해결하고 인재 육성을 위한 엔지니어 연구소를 표방하며 백년대계인 교육 활동에도 심혈을 기울이겠다는 포부도 가지고 있다. 신뢰와 열정으로 이어온 세아특수강의 33년 정신을 계승하며 혁신과 도전의 새 역사를 시작하고 있는 세아특수강. 그 중심엔 열정과 포부로 가득 찬 기술 연구소가 있다.



시장을 선도할 차별화된
제품을 개발하고 고질적인 품질 문제를
해결하기 위해 노력 중입니다.

100년 기업으로 도약하기 위한 핵심 기술력 확보
올해로 설립 33주년을 맞는 세아특수강은 현재 전사적 혁신 활동을 통한 수익성 개선과 회사 체질의 근본적인 변화를 모색하고 있다. 특히 제조센터에서는 기존 공장 운영 중심의 생산·품질·납기 관리에서 탈피해 시장과 고객 중심으로 전환하기 위한 중장기 전략을 마련했다. 이는 ‘고객 중심 생산 및 품질 관리로 변화’, ‘기본 경쟁력 강화’, ‘차별화된 가치 제공’을 주요 내용으로 한다. 또한 이를 바탕으로 생산성 향상과 공정 최적 레이아웃 구성, 설비 고도화를 통한 스마트팩토리 기반 구축, 품질관리 3요소인 원재료, 공정, 출하 품질의 역량 강화, 차별화된 제품 개발과 핵심기술 고도화, 고객 중심 내부 운영체계 전환 등 구체적인 방안들을 추진 중에 있다.

이에 발맞춰 지난 8월 26일엔 세아특수강의 새로운 미래 사업 기반을 마련하고자 기술연구소가 개소했다. 4차산업혁명기, 설비 고도화를 통한 스마트팩토리 기반을 구축하고 100년 기업으로 도약하기 위한 기술력 확보를 위해 부단히 노력 중인 기술연구소. 이곳은 현재 기술을 더욱 발전시키고 더 나은 기술을 개발하고자 하는 노력으로 한창 역동적으로 움직이고 있었다. 초대 기술연구소장으로 부임한 이종탁 센터장에게 연구소의 소개를 부탁했다.

“기술연구소는 올해 세아특수강에서 추진중인 전사적 혁신 활동의 일환으로 전담 연구 활동을 통한 중장기 기술개발 능력을 확충하기 위해 설립되었습니다. 우리 연구소는 기술을 새롭게 정립하고 세계적인 트렌드를 선도하고자 합니다. 이를 위해 시장을 선도할 차별화된 제품을 개발하고 고질적인 품질 문제를 해결하기 위해 노력 중입니다. 세아특수강에서 33년 만에 처음 설립된 연구소인 만큼

할 일도 많고 어깨도 무겁습니다. 하지만 현재 저를 비롯한 열 명의 연구원들이 머리를 맞대고 열심히 노력하고 있습니다.”

기술연구소는 세아특수강 기술전략팀 및 기술/공정기술파트로 구성되어 있다. 오민규 팀장이 이끄는 기술전략팀 소속 기술연구파트는 김현송 과장을 파트장으로 산업 및 기술정보를 수집 및 분석하고 중장기 R&D 전략과 로드맵을 수립한다. 또한 오랜 시간 동안 현장의 골칫거리인 불량 원인을 근원적으로 분석하며 정부 과제 및 산학연 활동을 주관하는 등 다양한 업무를 한다. 임종혁 차장이 파트장으로 있는 공정기술파트는 공정 기술을 업그레이드하고 설비를 고도화하며 현재 세아가 박차를 가하고 있는 분야인 공장의 DT(Digital Transformation: 디지털 전환)를 연구하고 있다. 인재 육성 프로그램을 운영하며 영업과 협업시스템을 증대하고 고객사의

솔루션을 제공하며 고객사 간의 협의체를 구성하는 업무도 수행 중이다.

미래 경쟁력 확보 위한 소중한 첫걸음

이제 막 걸음마 단계인 기술연구소는 그만큼 해야 할 일도 산적해 있다. 서울사무소에서 미래전략 업무를 담당하다 올해 2월 세아특수강 포항공장 기술전략팀장으로 발령받은 오민규 팀장에게 현재 주력 업무에 대해 물었다.

“팀장으로서 회사의 제품과 기술개발 로드맵을 수립 중입니다. 또한 외부 과제 수행을 위한 체계도 만들고 있습니다. 집중해야 할 내부 과제들도 있어 여러 과제들을 종합하고 생산의 고질적인 난제를 해결하기 위한 중장기 과제들도 발굴 중에 있습니다. 우선순위에 따라 향후 필요한 과제들을 수행할 예정입니다”

아직 기술연구소라 하기엔 비교적 소수 인원으로 구성되어 있어 미흡한 점도 많고 업무도

- 1 기술연구소는 현재 기술을 발전시키고 더 나은 기술을 개발하기 위해 설립되었다.
- 2 주사전자현미경으로 시료를 분석 중인 기술연구파트의 김현송 파트장.
- 3 왼쪽부터) 기술전략팀 오민규 팀장과 공정기술파트 임종혁 파트장, 기술연구파트 김현송 파트장.



산적해 있는 것이 사실이다. 하지만 세아특수강의 R&D 미래 경쟁력을 확보하기 위한 첫 걸음을 뗐다고 생각하며 열심히 노력 중이다. 기술연구파트의 김현송 파트장 역시 기존 업무 외에 확장 업무가 많아져 바쁜 나날을 보내고 있다. 현업 부서에 있을 때와는 다른 능력이 필요할 뿐 아니라 새로운 사람들과의 만남이 많아져 매번 업무를 진행할 때마다 많은 것을 배우고 있다. 현재 진행 중인 정부 과제 역시 처음 접해보는 프로젝트라 설레는 마음 반, 두려움 반이라고. 하지만 세아특수강의 업력과 기술연구소의 지식을 합치면 무리 없이 잘 될 것이라 믿으며 즐겁게 일하고 있다. 공정기술파트의 임종혁 파트장 역시 향후 업무에 대한 추진 방향과 과제 도출로 분주하다. 공정기술파트의 특성상 생산과 품질, 설비의 여러 분야 실무 담당자로 구성되어 있어 처음엔 이질감을 우려하기도 했다. 하지만 업무 외적으로도 화합이 잘 되고 있을 뿐

아니라 각 분야 베테랑들이 모여 있어 생각지도 못했던 시너지가 나오는 것을 경험하고 있다.

철강 산업 핵심 기술연구소가 될 수 있도록

현재 기술 분야는 빠르게 진보하고 있다. 4차 산업혁명, 스마트팩토리, 디지털 전환 등이 화두가 되는 철강 제조 회사의 기술연구소. 어떤 역량이 필요할지 궁금했다. 오민규 팀장은 오픈마인드와 도전 의식을 강조했다.

“세상의 변화를 두려워하지 말아야 합니다. 변화를 기회로 받아들일 수 있는 마음가짐, 실패도 극복할 수 있는 강한 정신력, 그리고 부단한 노력이 필요합니다.”

임종혁 파트장은 끊임없는 호기심과 끈기가 필요하다고 말한다.

“궁금한 것이 있으면 왜 그런지 항상 생각하고 현업을 바탕으로 체계화하는 것이 중요합니다. 그리고 이를 실무에 적용하기 위해

4
세아특수강 33년 역사 최초로 설립된 기술 연구소는 새로운 미래 산업 기반을 마련하고자 노력 중이다.

5
이종탁 센터장은 4차 산업혁명에 따른 주요 수요산업의 변화에 대응하고자 노력 중이다.



4

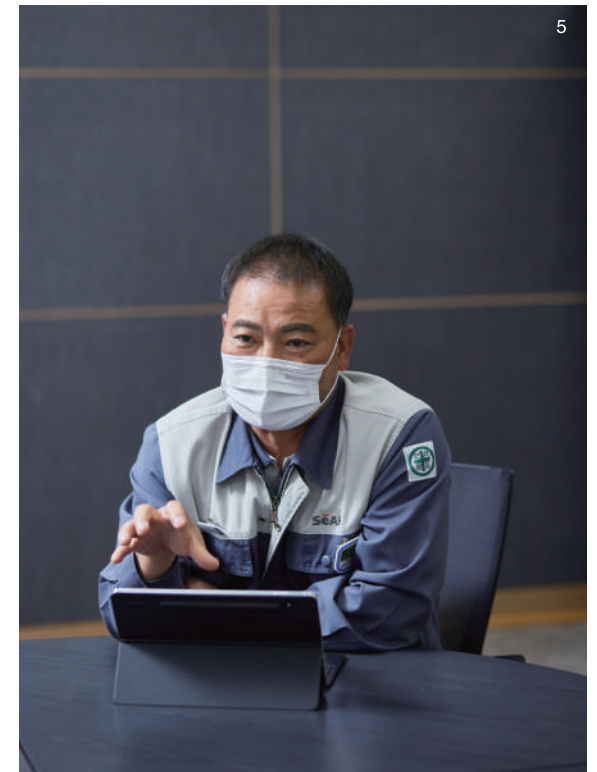
꾸준히 추진하는 것이 필요합니다. 같은 일이라도 항상 다른 방향에서 바라보는 관심과 노력이 있다면 기술연구소의 중요한 인재가 될 수 있습니다.”

변화를 기회로 받아들이며 궁극중에 대한 탐구를 하는 것. 이런 역량이 갖춰진 인재들이 모인 세아특수강 기술연구소는 다양한 색의 보석이 담긴 보석함과 같다. 급변하는 세상의 중심에서 앞으로 연구소의 비전과 포부는 무엇일지 이종탁 소장에게 물었다.

“4차산업혁명에 따른 자동차 기술 등 주요 수요산업의 변화에 대응하고자 합니다. 이를 위해 현재 세아특수강은 전사적인 변화의 물결이 한창입니다. 저희 기술연구소 역시 혁신적인 제품과 솔루션을 개발하고 영업과 생산을 선도하여 세아특수강의 미래 경쟁력을 확보해 나갈것입니다. 그리고 세아의 새로운 가치를 창조해 나가겠습니다”

내적으로는 현재 기술을 업그레이드하며 외적으로는 4차산업혁명과 세계적 트렌드에 맞는 기술을 확보하는 일. 이종탁 소장이 말하는 기술연구소의 과제다.

오늘날 우리는 4차산업혁명, 과학과 기술 혁명이 빠르게 이루어지는 세계에 살고 있다. 이러한 과학 기술의 발달에 발 빠르게 대응하기 위해 세아특수강 33년 역사 최초로 설립된 기술연구소. 시작은 다소 늦었다 할 수도, 미약하다 할 수도 있다. 하지만 이곳에서 우리 세아의 인재들이 머리를 맞대고 연구를 거듭한다면 세상의 빠른 변화에 기민한 대응은 물론 새로운 미래 사업까지도 발굴하는 쾌거를 이룰 수 있으리라 확신한다. 세아특수강 기술연구소가 하루빨리 궤도에 오르고 앞으로 더욱 규모를 확장해 전 세계가 부러워하는 명실상부한 철강 산업의 핵심 기술연구소가 되기를 함께 응원해본다. ☺



5

혁신적인 제품과 솔루션을 개발하고
영업과 생산을 선도하여 세아특수강의
미래 경쟁력을 확보해 나갈것입니다.

새로운 수출 거점으로의 도약을 꿈꾸다

세아글로벌재팬

글. 세아글로벌재팬(SeAH Global Japan) 김가람 법인장

올해 7월 세아베스틸과 세아창원특수강의 일본 사무소가 통합해 세아글로벌재팬이 새롭게 출범했다. 세아의 제품을 일본에 공급하고 점유율을 높여 새로운 수출 거점이 되겠다는 목표를 가진 세아글로벌재팬, 새로운 법인을 정비하느라 한창 분주히 움직이고 있는 김가람 초대 법인장이 보내온 일본 소식을 들어보자.



SEAH GLOBAL JAPAN



도쿄 거점 외경

일본에서 세아의 영향력을 키우다

안녕하세요! 세아글로벌재팬 김가람 법인장입니다. 저는 2006년 세아제강에 입사해 2010년부터 세아재팬 소속 주재원으로 근무했습니다. 2016년에 세아베스틸 해외영업팀으로 계열사를 이동해 한국에서 계속 근무하다 2019년에 다시 세아베스틸 일본 사무소로 파견되었습니다. 그리고 올해 7월, 세아글로벌재팬이 설립되어 초대 법인장으로 내정되었습니다.

세아글로벌재팬은 세아베스틸과 세아창원특수강의 일본 사무소가 통합한 법인으로 출범되었습니다. 현재 세아베스틸과 세아창원특수강에서 생산되는 제품을 일본에 수출하고 일본 고객을 통해 동남아 등 제3국으로 수출하는 업무를 하고 있습니다. 주력 제품은 탄소·합금강 봉강, STS 봉강 및 선재이며 주요 핵심 사업은 일본 굴지의 자동차, 산업기계 및 반도체 산업향 납품입니다.

세아글로벌재팬의 수요처 중 한국에서 잘 알고 있는 곳은 글로벌 기업 혼다 모터스입니다. 혼다에 납품되는 모든 제품이 저희의 주력 제품이라고 할 수 있습니다. 이전부터 10여 년 동안 거래하며 꾸준히 거래량을 증가시키고 있고, 그로 인해 일본 내에서도 세아베스틸은 혼다의 주요 납품 업체 평가되고 있습니다. 그 덕분에 지금까지 일본 내에서도 점차 세아베스틸의 영향력을 키울 수 있었습니다.

철저히 이해하고 장점을 배워가다

이 글을 쓰고 있는 9월의 일본은 최근 하루 코로나19 확진자 수가 20,000~25,000명 수준으로 상당히 위험한 상황이 지속되고 있습니다. 다만, 꾸준히 접종률과 접종 완료자 숫자가 증가하고 있기 때문에 조금씩 희망이 보이지 않을까 기대하고 있습니다. 이렇듯 일본 시장은 2020년에 코로나로 인해 상당한 매출 감소 영향을 받았기 때문에 2021년도는 감소한 수량의 만회 차원에서라도 지속적인 수요 증가세가 이어지고 있습니다. 물론 여전한 코로나 위험 및 반도체 시장 영향으로 일시적인 수요 정체는 있으나 기업이 전체적으로 수요 회복을 최우선 중점 사항으로 두고 있기 때문에 세아글로벌재팬 관련 산업은 다행히 부정적인 영향은 없을 것으로 예상하고 있습니다.



도쿄 사무실 내부 전경

저는 세아글로벌재팬 각 사무소가 위치한 도쿄와 오사카 거점을 총괄하고 있습니다. 특히 혼다를 비롯한 세아베스틸 계약 업체와의 단가 협상 등은 제가 직접 모든 고객과 협상 후 본사와 공유하고 있습니다.

오랜 기간동안 일본과 인연을 맺고 살아가면서 사람들에게 많이 들었던 이야기 중 하나는 일본에서 생활하면 소위 '차갑다'는 느낌을 많이 받는다는 것입니다. 그 뜻에는 두 가지가 포함되어 있습니다. 하나는 난방 시스템이 전혀 되어 있지 않은 일본 집이 차갑다는 것과 또 하나는 사람들이 차갑다는 뜻입니다. 일본인 하면 떠오르는 이미지는 예의 바르고 공손하다는 것입니다. 그 때문에 흔히 일본인은 따뜻한 사람일 것이라는 인상이 있지만 실은 정말 친해지기 어렵고 속을 알기 어렵습니다. 실제로 전날 즐거운 분위기에서 식사를 맛있게 하고 헤어져도 다음 날이면 완전히 다른 사람처럼 행동하는 것을 보면 당황스러울 때가 많습니다. 또 개인 번호를 공개하는 것을 극히 싫어해 절대 카카오톡과 같은 메신저로 연락하지 않습니다. 따라서 만약 한국과 같은 반응을 바라면서 생활하면 큰 배신감이나 허무함을 느낄 수 있습니다. 극복하는 방법은 오직 한 가지입니다. 철저히 현지화해 그들과 똑같은 마음으로 생각하고 대하는 것입니다. 마음을 열지 않았다고 낙담할 필요도 없습니다. 적당히 그들과 맞춰 생활하다 보면 그에 맞춰지는 좋은 관계가 나오기도 합니다.

물론 일본인들에게 배울 점도 많습니다. 비즈니스에 있어서 일본 사람은 절대로 흥분하지 않고 차분함을 유지

하는 것은 배울 점이라고 생각합니다. 일본사람들은 절대 본인의 감정을 비즈니스상에서 드러내지 않으며 끝까지 침착함을 유지합니다. 따라서 적어도 감정이 앞서 업무가 틀어지는 일은 극히 드물고 누구와도 적당히 좋은 관계를 유지할 수 있다는 잠정이 있다고 생각합니다.

지속적인 판매 확대와 점유율 향상을 목표로

앞서 말씀드린 대로 세아글로벌재팬은 세아베스틸 산하 해외사무소에서 올해 7월 법인으로 전환했습니다. 그 이유는 세 가지로 요약해 말씀드릴 수 있습니다. 첫 번째는 일본 법인으로 운영할 수 있는 노하우 및 기반을 갖췄다고 판단했기 때문입니다. 10여 년 전, 처음 일본에 진출했을 당시는 현지 업무 노하우를 비롯한 모든 것이 부족했기에 세아재팬으로부터 많은 협조를 받았습니다. 이후 독립 사무소로 분리 후에는 본사 소속으로서 본사 지원 하에 무리 없이 운영할 수 있었습니다. 이제는 세아베스틸의 역대 전임 일본 주재원 선배님들을 비롯해 많은 분의 노력과 협조 덕분에 충분히 자립해 운영할 수 있다고



세아글로벌재팬 김가람 법인장



오사카 거점 임직원

판단한 것입니다. 두 번째 이유는 고객에 대한 교섭력과 신뢰를 상승시키고 경쟁력을 강화하는 거점을 마련하기 위함입니다. 법인은 매출 등록을 할 수 있으며 일정 의사결정권 및 교섭력을 갖추고 있습니다. 따라서 법인이 고객과의 관계에서 단연코 신뢰를 줄 수 있습니다. 특히 본사와 고객 간 수월한 업무 진행을 위해 빠른 판단 및 조치가 가능해 경쟁력 또한 강화될 수 있을 것으로 예상하고 있습니다. 마지막 세 번째는 직원들의 일본 내 생활의 제약 해결을 위함입니다. 일본은 모든 면에서 보수적이고 규제가 강한 나라입니다. 처음 일본에 부임할 경우 개인에게는 휴대폰 개통부터 집 계약, 통장과 카드 개설 등 어떠한 것도 쉽게 허가를 주지 않고 있습니다. 하지만 법인 소속일 경우 법인 명의로는 진행이 수월하게 진행됩니다. 이렇듯 직원들이 생활하기에 한결 편리해진다는 점도 법인 설립의 이유 중 하나가 된 것 같습니다.

현재 저희 세아글로벌재팬은 빠른 법인 정상화를 통해 안정적으로 세아베스틸과 세아창원특수강의 제품을 판매하는 것이 목표입니다. 그리고 향후 지속해서 판매를 확대해 일본 기업 내에서 세아의 점유율을 늘려가려는 계획을 하고 있습니다. 또한 두 회사뿐만이 아닌 모든 계열사가 필요하면 언제든지 세아글로벌재팬을 통해 일본 사업 안정화 및 확대를 할 수 있는 중요한 역할을 할 수 있도록 기능을 확장할 계획입니다. 이를 통해 최종적으로 세아그룹 외에도 법인의 이익과 그룹사 전체 이익에 공헌할 수 있는 분야를 개발하여 하나의 일본 전문 상사의 역할도 할 수 있는 날이 오는 것도 좋을 것으로 생각하고 있습니다.

일본을 흔히 '가깝고도 먼 나라'라고 합니다. 지리적으로 가까이 있음에도 불구하고 정서나 역사, 문화적으로 거리감을 느끼기 때문이 아닐까 생각합니다. 하지만 분명한 것은 일본은 배우고 함께 사업해 나갔만한 충분한 가치가 있는 나라라는 것입니다. 오랜 일본 생활로 터득하고 깨우친 제 작은 지식이나마 새롭게 시작하는 세아글로벌재팬에 힘이 될 수 있도록 앞으로 더욱 열심히 노력할 것입니다. 앞으로 관심 갖고 지켜봐 주시기 바랍니다. 감사합니다! ●

김가람 법인장이 추천하는 일본 음식



カレー 카레

제가 소개해드리고자 하는 음식은 카레입니다. 카레라이스에 국한된 것이 아닌 일본 내에서의 카레라는 카테고리를 소개하고 싶습니다. 일본 입국 후 공항에서 가장 먼저 카레 냄새가 느껴질 만큼 일본에는 카레가 일상 생활 곳곳에 스며들어 있습니다. 카레라이스부터 카레빵, 카레우동, 카레향과자 등 다양한 형태로 접할 수 있습니다. 또한 우리나라에서 '김치 맛은 집집마다 다르다.' 또는 '우리 어머니 김치 맛이 제일이다'라고 한다면, 일본에선 위 문장에 김치 대신 카레라는 단어를 넣어 말해도 될 정도로 일본인에게 카레는 국민 음식입니다. 카레는 메이지 시대에 처음 일본에 소개되었습니다. 당시 먹을 것이 부족하여 어떠한 요리도 해 먹기 어려웠던 서민들에게 감자나 채소 등을 물에 넣고 끓여

카레를 풀어서 먹게 하였다고 합니다. 그 후 태평양 전쟁 시 해군 병사들의 식사로서 일본 해군이 본격적으로 우리가 알고 있는 형태의 카레라이스를 개발했고, 그것이 일본 전역에 알려지게 되었다는 설이 있습니다. 마트에 가면 수많은 레토르트 카레 종류를 볼 수 있고, 흔히 알고 계시는 '코코이치방 카레' 같은 대형 체인 외에도 수많은 카레 전문점을 볼 수 있습니다. 다음에 일본에 오실 경우 '카레는 한국에서도 흔히 먹을 수 있는 음식' 또는 '급식에서 맛있게 먹었던 음식'이라는 선입견을 잠시 접고, 일본의 유명 카레 전문점에서 카레라이스나 카레우동 같은 음식을 드셔 보시기를 적극 추천합니다. 카레에 가지고 있던 편견을 모두 날려버릴 것이라 장담합니다.



영업력으로 뚝뚝 뚫친 해외 영업 어벤져스

세아업적상 세아제강 은상 수상팀

세아의 여러 조직에서 다양한 업력을 가진 인재들을 모아 정예 멤버를 구성했다. 그리고 우리보다 먼저 스테인리스 관련 해외 영업을 시작했던 이탈리아 이녹스텍의 힘을 더했다. 세아제강 STS수출팀 김재홍 팀장이 '어벤져스'라 부르는 이 팀은 별칭에 걸맞게 세아제강 역대 최대 규모 프로젝트를 연달아 두건이나 수주해냈다. 세아제강의 어벤져스를 만나러 출동했다.

대형 프로젝트를 연이어 수주하다

가을비 내리던 쌀쌀한 날. 인터뷰 장소로 세아제강 STS수출팀이 들어왔다. 풍채 좋고 사람 좋아 보이는 김재홍 팀장이 이끄는 STS수출팀은 들어오는 모습부터 활기차고 자신감이 넘쳤다. 팀장님께 팀 소개를 부탁했다. “저희 팀은 세아제강에서 스테인리스 스틸 용접 강관의 해외 마케팅과 판매를 담당하고 있습니다. 세아의 수출영업, 내수영업, 전략, 생산 등 각 분야 최고 인력들을 모아 팀을 꾸려 세아의 어벤져스라고 자신 있게 말할 수 있습니다. 저희와 함께 일하고 있는 이탈리아의 이녹스텍도 이미 업계에서는 그 명성이 널리 알려져 있었을 정도로 실력 있는 선진업체입니다. 수주 성공의 배경은 경영진의 전폭적인 지원과 STS수출팀의 인재들, 이녹스텍의 앞선 경험, 그리고 공장의

생산부문 및 품질부문의 협업이 합쳐진 것이죠. 그 덕분에 2019년과 2020년에 캐나다 역사상 최대 규모 LNG 개발 사업과 모잠비크 LNG 프로젝트를 연달아 공동 수주했고 그 공로를 인정받아 세아에너지상 은상의 영광도 얻을 수 있었습니다.”

세계 에너지 프로젝트 시장에서 세아제강의 스테인리스 스틸 용접 강관은 경쟁사들에 비해 다소 후발주자로 시작했다. 기존에는 창원공장에서 내수 시장품과 미국 커머셜 제품 위주로 생산했으나, 시장품이 국내 시장점유율 1위를 차지한 이후 프로젝트 시장에 본격적으로 진출하기 위해 2012년도에 순천공장을 인수, 스테인리스 스틸 대형 후속 용접 강관 생산을 시작했다. 그리고 꾸준한 시장 발굴과 생산능력 향상을 통해 거듭 성장해 왔다. 또한, 2014년엔 이탈리아 이녹스텍을 인수하며 영업부문간 공동 마케팅과 생산 품질 부문간 기술교류 등을 통해 양사간 시너지

극대화를 하기 시작하였고, 이러한 시너지로 인해 위와 같은 대형 프로젝트를 연이어 수주하는 쾌거를 이룬 것이다. 현재 열심히 추진 중인 또 다른 대형 프로젝트도 성공한다면 삼관왕을 이루는 셈이다.

함께 울고 웃으며 한 팀이 되다

대형 프로젝트를 수주하기 위해서는 수년간 지속적인 정보 수집 활동이 필요하다. 그리고 그 외에도 관련 사업주에 따른 벤더 등록 활동 등 최소 3~4년의 긴 시간과 노력이 필요하다. LNG 캐나다 프로젝트 사업주인 SHELL사의 벤더 등록을 위해 특수관 사업본부인 창원과 순천공장, STS수출팀, 이녹스텍의 영업팀은 2015년부터 온 힘을 모아 공동 대응을 해왔다. 하지만 입찰 시작 시점까지도 벤더 등록 최종 승인이 나지 않았다. 입찰 참여 여부가 불투명해 팀원 모두가 가슴을 졸였던 것이다. 이처럼 벤더 등록

1
왼쪽부터) 세아제강 STS 수출팀 김재홍 팀장과 정정현 과장, 정다솜 사원, 도유석 과장.

2
김재홍 팀장과 조진영 차장, 송정현 대리가 업무 관련 이야기를 나누고 있다.



세아의 각 분야 최고 인력들을 모아
팀을 꾸려 세아의 어벤저스라고
자신 있게 말할 수 있습니다.

부터 수주, 그리고 납품까지 어려운 점은 이루 말하기 힘들 정도다. 하지만 한배를 탄 동료들끼리 서로 돕고 격려해가며 극복해왔다. 세아제강 역대 최고 규모의 대형 프로젝트를 수주했을 때 팀원들의 감회는 어땠을까. LNG 캐나다 프로젝트를 담당하며 촬영 당일 해외 출장으로 인해 함께하지 못한 이민걸 과장에게 서면으로 당시의 느낌을 물어보았다.

“SHELL 사 벤더에 등록할 때 저는 생산팀 팀원이었습니다. 당시 STS수출팀과 QM팀, 업무지원팀 등. 여러 동료들과 함께 노력해 관련 업무를 진행했는데, 그 후 영업팀으로 발령받아 LNG 캐나다 프로젝트 수주 영광까지 함께 누리게 되어 개인적으로 정말 뿌듯했습니다.”

2016년 STS수출팀으로 입사해 팀에서 성장한 막내 송정현 대리도 LNG 캐나다 프로젝트의 과정들을 고스란히 기억하고 있다.

“제가 신입사원일 때 선배님들을 따라다니며 벤더 등록을 위해 고생하시는 모습을 지근거리에서 지켜봤습니다. 여러 차례 공장에 내려가 여러 관련 팀과 미팅하고 수많은 점검 사항을 함께 확인했습니다. 벤더등록의 시작부터 해외 경쟁 입찰을 통해 수주하기까지足足 4년은 걸렸습니다. 얼마나 오랜 기간 많은 사람들의 노력이 스며있는지 잘 알고 있기 때문에 더욱 감격스러웠고 존경스러웠습니다.”

이처럼 모든 팀원이 혼연일체가 되어 오래도록 한가지 프로젝트에 몰입하다 보면 힘들지만 보람 있는 일들도 많았을 것이다. 어떤 때 보람을 느꼈을지 세아가족들에게 공부를 부탁했다. STS내수팀 9년, 수출팀 2년의 오랜 영업 경력을 가진 정정현 과장은 머리싸움 끝에 얻는 쾌거에 대해 이야기를 시작했다.

“프로젝트 입찰 과정에는 항상 영업사원과 바이어의 치열한 싸움이 존재합니다. 바이어는 가격을 낮추기 위해 경쟁사 가격 정보를 거짓으로 흘리기도 하고, 마지막 기회를 준다며 최종 목표가를 낮추라고 거짓 작전을 펼치기도 하죠. 이런 치열한 공방 끝에 최종 낙찰 통보를 받는 순간은 프로젝트의 크기와 상관없이 영업 사원으로서 희열을 느낍니다.”

영화에서나 보던 극적인 상황들이 실제 STS 팀원들이 겪는 일이라니, 정신적 중압감만큼이나 기쁨과 보람도 클 것 같다는 생각이 들었다. 유럽과 중동시장을 담당하고 있는 도유석 과장도 기억나는 에피소드를 공유했다. “모잠비크 LNG 프로젝트의 처음 선적 순간이 기억납니다. 제품 생산 완료 후 선적하는 과정에서 선사와 하역사간의 마찰로 양측이

담당자인 저에게 계속 연락을 했던 적이 있습니다. 이때 공장 물류를 담당하는 업무지원팀과 영업 팀원들의 도움을 받아 무사히 해결할 수 있었죠.”

이처럼 오랫동안 동고동락하며 희로애락을 공유했던 그들의 노고가 있었기에 현재의 좋은 결과는 어찌 보면 예상된 것이 아니었을까.

팀워크, 성과의 밑거름이 되다

촬영 내내 서로의 장점을 먼저 말하고 서로를 챙겨주는 모습이 인상적이었던 STS수출팀. 팀장은 팀원들을 칭찬하기 바빴고, 팀원들은 중간중간 재미있는 이야기로 인터뷰장을 웃음바다로 만들었다. 팀장과 팀원의 중간에서 조진영 차장의 부드럽고 차분한 말투, 조용한 카리스마가 중심을 잡아주었다. 조 차장은 타 영업팀에서 오랜 시간 근무하다 STS수출팀으로 합류한 지 1년 남짓 되었다. 미주 지역을 담당하고 있으며 본인의 업무 외에도 팀장과 다른 팀원들의 중간에서 가교 역할을 훌륭히 소화하고 있다. 미주지역 커머셜 영업의 오랜 경험으로 정다습 사원과 함께 안정적인 팀 운영을 위해 역량을 발휘해 주었다.



“STS수출팀에 처음 왔을 때 느꼈던 것은 공동의 업무와 개인 업무를 가리지 않고 팀원 모두가 자발적으로 일을 찾아서 하고 있다는 것이었습니다. 그래서 저도 제가 도움이 될 수 있는 부분이 무엇인지 먼저 찾기 시작하게 되었죠. 이런 좋은 분위기는 지금 인터뷰 때만 그런 것이 아니라 평소에도 그렇습니다. 이게 바로 좋은 팀워크고, 훌륭한 성과의 밑거름이 되는 것이 아닐까 생각합니다.” 조진영 차장의 말처럼 내 일과 다른 사람의 일을 따지지 않고 먼저 찾아 하는 팀이라면 팀의 분위기는 물론 업무 성과는 당연히 좋을 수밖에 없을 것이라는 생각이 들었다. 인터뷰 말미, 김재홍 팀장은 그동안 고생했던 팀원들에게 감사 인사를 전했다. “다소 급한 성질을 가진 팀장이 빠른 실행력과 결과를 요구하기 때문에 팀원들은 마음고생이 많았을 것입니다. 하지만 그러한 고생들이 현재의 뜻깊은 성과를 이루게 되었다고 생각합니다. 그리고 본인에게도 한 단계 발전된 조직원으로서의 위치에 오르는데 도움을 주지 않았을까 합니다. 힘들었던 기억은 모두 잊고 앞으로 발전된 팀과 한층 업그레이드된 개인의 모습을 생각하며 우리 팀원들이 모두 더욱 큰 성장을 이루었으면 좋겠습니다.”

아무리 좋은 제품을 만들어도 소비자가 외면하면 더 이상 좋은 제품이 아니다. 영업을 산업의 꽃이라 부르는 것도 그런 이유일 것이다. 세계 최고 품질을 가진 세아의 스테인리스 스틸 용접 강관을 전 세계 적재적소에 판매하는 중요한 업무를 하는 STS수출팀. 지금껏 다져온 팀워크와 업력을 바탕으로 현재 추진하고 있는 대형 프로젝트 수주의 기쁜 소식도 곧 들려올 것으로 기대해 본다. ☺

3
STS수출팀과 힘을
합쳐 프로젝트를 성공
으로 이끈 이탈리아의
이녹스텍.

4
인터뷰 내내 서로의
장점을 이야기하고 챙겨
주는 모습으로 멋진
팀워크를 보여주었다.

가을을 닮은 은은하고 운치 있는 매력 한지 공예

세아제강지주 전략기획팀 양승민 대리 부부



지천년견오백(紙千年絹五), 비단은 오백 년을 가지만 종이는 천년을 간다는 우리 선조의 말이다. 실제로 조상들이 만들어 사용하던 한지는 질기고 튼튼해 우리의 역사가 담긴 유물과 문서를 천년 이상 잘 보존해 주고 있다. 이런 우수성은 이제 해외에서도 입증되어 다양한 기록물들을 복원하는데도 우리의 한지가 사용되고 있다는 반가운 소식이 들린다. 자연에서 온 닻나무 등의 천연 재료 이외에는 어떤 인공 첨가물도 사용하지 않은 우리의 한지, 그 순수하고 은은한 매력, 고풍스러운 느낌은 운치있는 가을과 닮았다. 고즈넉한 초가을 인사동에서 세아제강지주 전략기획팀 양승민 대리 부부가 이 계절에 어울리는 한지 공예에 도전했다.

취업 스튜디오 만난 6개월 차 신혼부부

이번 달 에코 패밀리는 코로나19로 결혼식마저도 어려운 요즘, 역경을 딛고 올 4월에 결혼한 세아제강지주 전략기획팀 양승민 대리와 아내 성유진 부부가 참여했다. 부산에서 취업 스튜디오를 하며 처음 만난 이들은 취업 이후 연인이 되었다. 한눈에 보기에 너무 예쁜 선남선녀 커플이라 서로 첫눈에 반했을 줄 알았는데 아내 성유진 씨에게서 의외의 대답이 돌아왔다.

“저희가 취업 면접 스튜디오를 했거든요. 그런데 제 답변에 대해 정말 너무 신랄하게 비판을 하더라고요. 그래서 저를 싫어하는 줄 알고 있었어요. 그런데 고백을 하길래 당황했죠.”

아내 유진 씨의 대답에 옆에서 아무 대답도 없이 그저 조용히 웃고만 있는 양승민 대리. 아내 유진씨는 눈치채지 못했지만, 양승민 대리는 이미 마음에 두고 있어 더욱 아낌없는 조언을 하지 않았을까. 세 살 차이 신혼 부부의 풋풋한 모습에 현장 스태프 모두 기분 좋은 함박웃음과 함께 촬영을 시작했다.

고풍스러운 한지의 매력에 스며들다

이 부부, 결혼은 6개월 차지만 오랜 연애 끝에 결혼한 터라 10월엔 사귀던 5주년을 맞는다. 양승민 대리는 기념일을 맞아 어떤 이벤트를 할까 고민하다 좋은 추억이 될 것 같아 <세아가족>에 출연을 신청했다. 촬영뿐 아니라 이렇게 환경이라는 주제로 인터뷰하는 더욱 뜻깊은 기회를 얻어 기쁘다는 소감을 피력했다.

오늘 양승민 대리 부부가 만들 제품은 한지로 만든 전등과 원형 소품함이다. 한지가 가지고 있는 가볍지만 튼튼하고 통기성이 우수한 장점이 잘 표현된 작품이다. 한지는

종이가 귀했던 옛날에는 글씨를 틀렸을 경우에는 빨아서 사용했다는 기록이 있을 정도로 물에도 강해 생활 소품을 만들기에 적합하다.

작품을 시작하자 두 사람 모두 말이 없다. 물어보는 말에만 짧게 대답할 뿐 그야말로 한지 공예에 진심이다. 집중할 덕분일까. 한지공예 강사님도 놀랄 정도로 둘의 손끝이 야무지다. 양승민 대리는 학창 시절 한지공예 실기시험을 치른 적이 있었는데 그때 한지 특유의 고풍스러운 느낌에 매료되었다고 한다. 아내 성유진 씨 역시 시간이 지날수록 멋이 드는, 옛것에서만 느낄 수 있는

1
원형 소품함은 초벌 한지를 먼저 바른 뒤 그 위에 한지를 덧발라 만든다.

2
조용히 한지 공예에 집중하는 성유진 씨. 결국 먼저 작업을 끝냈다.



한지만의 감성을 좋아한다. 그런데 그뿐 아니라 환경 관련 이야기도 전할 수 있어 더욱 의미 있다는 생각을 했다고 한다. 평소 비염 때문에 미세먼지가 심한 날엔 호흡기가 민감해져 대기오염에 관심이 많기 때문이다. “환경과 개인 건강 문제는 떼놓을 수 없다는 점에서 예전부터 꾸준히 관심이 있었습니 다. 크게는 최근 지구 온난화로 인한 한계점 이 다가왔다는 분석 자료, 작게는 코로나 사 태 이후로 길거리에 함부로 굴러다니는 마 스크 쓰레기들을 보며 개인이 환경 문제에 관심을 많이 가졌으면 하는 바람이 자연스 럽게 생겼습니다.”

아름다운 자연을 미래에 전해주고자

코로나19로 봄비는 여행을 피하게 된 요 즘. 캠핑의 인기는 더욱 높아져만 가고 있 다. 양승민 대리 부부도 평소 강이나 바다 보다는 숲으로 캠핑을 자주 떠난다. 물소 리, 새소리 들으며 걷는 호젓한 숲길 산책도

좋아한다. 캠핑차 갔던 곳 중에는 울여름 휴 가지였던 울릉도 나리분지 원시림이 가장 기억에 남는다. 사람의 손을 타지 않은 자연 그대로의 숲이라 그런 걸까. 몸과 마음이 정 화되는 느낌이 들었다. 이렇듯 아름답고 고 마운 자연을 보호하고 미래에 그대로 물려 주고자 양승민 대리는 작은 힘이라도 보태 려고 노력한다.

“거창한 일이 아니라도, 사소한 손길로라도 환경을 보호하려고 합니다. 가급적 일회용 품은 사용하지 않으려 노력 중이고 재활용 품도 꼼꼼히 분리수거 하려고 해요.”

이런 노력은 아내 유진 씨도 마찬가지.

“회사에서는 꼭 텀블러를 사용해요. 그리고 분해가 되지 않는 일회용 비닐을 사용하지 않기 위해 여행을 갈 때는 에코백을, 장 보 러 나갈 때는 장바구니를 꼭 챙기고요.”

도란도란 이런저런 이야기를 나누며 한지 공 예에 집중하다 보니 어느덧 양승민 대리의 원 형 소품함도, 아내 성유진 씨의 전등도 점차



3 소품 상자의 덮개 부분이 거의 완성되어 가는 모습.

4 양승민 대리와 성유진 씨는 오랜 연애 끝에 올 4월에 결혼식을 올렸다.

5 양승민 대리 부부가 직접 만들어 집에 장식한 전등과 소품함을 촬영해 보내왔다.

아름다운 모습을 드러낸다. 먼저 성유진 씨가 작품을 끝냈다. 조용히 만들던 유진 씨, 침묵을 깨고 “내가 이겼다!” 한마디를 던진 다. 이 신혼 부부의 알콩달콩 경쟁심에 현장 스태프들이 모두 또 한 번 웃음을 터뜨렸다. 둘이 그래서 이렇게 열심히 만들었나보다 하는 생각에 절로 미소가 지어졌다.

세상을 아름답게 하는 일

“우리 후손들에게도 푸른 하늘을 물려주기 위해 우리 세아가족들도 조금씩만 노력해 서 사소한 환경보호 활동을 같이해 나가면 좋겠습니다. 분리수거와 재활용을 세계에서 제일 잘하는 의지의 한국인 면모를 보여 주는 것은 어떨까요.”

양승민 대리의 말처럼 우리가 매일 버리는 쓰레기는 어떻게 버리느냐에 따라 환경을 오염시키는 원인이 될 수도 있고 새로운 자 원이 될 수도 있다. 후손들에게 아름다운 지 구를 전해주기 위해 사소한 노력을 더해보 는 것이 어떨까.

‘세상을 아름답게’는 세아가족들이 매일 들 고 보는 우리 회사의 슬로건이다. 회사에서 열심히 근무하는 것 외에도 이러한 작은 노 력이 모여 우리의 세상을 아름답게 하는 일 이 아닐까.

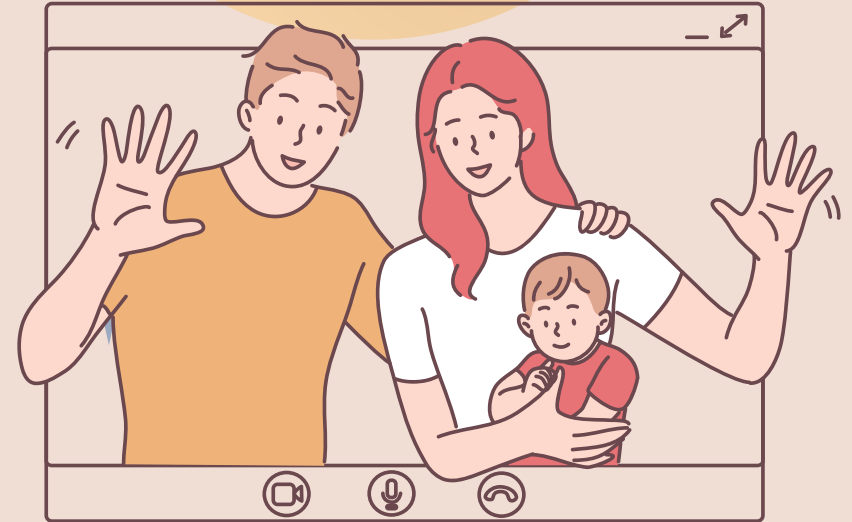
한지는 환경을 오염시키지 않는 것은 물론 천년이 지나도 변하지 않는 내구성을 전 세 계에 인정받았다. 세계 3대 박물관으로 꼽히 는 프랑스 파리 루브르 박물관에서 고서적이 나 기록 문화재의 보수 및 복원용으로 우리 나라의 한지를 사용하고 있을 정도다. 이제 막 결혼한 양승민 대리 부부의 사랑도 그리 고 아름다운 우리의 환경도 오늘 만든 한지 작품들처럼 오래도록 변치 않기를 바라며 기 분 좋은 인터뷰를 마쳤다. ☺



한지는 환경을 오염시키지 않는 것은 물론
천년이 지나도 변하지 않는
내구성을 전 세계에 인정받았다.

코로나19는 우리의 일상도 바꿔 놓았지만 어떤 면에서는 사람들이 항상 당연하다고 생각했던 것들을 다시 생각하게 한, 발상 전환의 계기가 되었다. 당연히 성묘를 하러 가고 고향을 방문하며 온 가족이 모두 모여 푸짐하게 음식을 차리던 이 모든 것들이 더이상 당연하지 않게 된 것이다. 그리고 이 위기를 기회 삼아 명절 연휴를 좀 더 합리적이고 발전적으로 보내는 방법을 생각하게 된 계기가 된 듯하다.

가족 모임은 재구성하다



집합금지의 나비효과

코로나19 이전까지 명절 때마다 약 2~30여 명의 친척이 제사를 지내기 위해 집에 모였다는 김모(28·여)씨. 이번 추석에는 백신 2차 접종까지 마친 가족들을 중심으로 8명만 모여 소규모로 제사를 지냈다. 매년 어머니를 도와 2~3일에 걸쳐 많은 음식을 힘들게 만들었던 그는 코로나19 이후엔 대부분의 음식을 온라인으로 주문하거나 마트에서 구입했다. 단 8명분의 음식을 이전처럼 힘들게 만들 필요가 없다는 어머니의 판단에 따른 것이다. 이전부터 아무리 명절 역할 분담, 합리적인 음식 준비를 주장했지만 다들 어느 정도는 그 필요성에 동의하면서도 그 누구도 앞서서 바꾸지 않았고 또다시 명절이 돌아오면 예전의 모습을 답습하고 있었다. 하지만 코로나19는 습관처럼 당연히 했던 일들을

‘어쩔 수 없이’ 바꾸게 만든 계기가 된 것이다. 뿐만 아니다. 코로나19 이후 부모님 택배에 가지 못하는 미안한 마음을 언택트 선물로 대신하려는 사람들로 백화점과 홈쇼핑, 온라인 쇼핑몰은 사상 최고의 매출을 올렸다. 올해 추석 백화점 선물세트 매출은 두자릿수나 상승했다. 오프라인 매출뿐 아니라 온라인 비중도 25%까지 급상승했다. 롯데백화점은 전년 동기 대비 추석 선물세트 매출이 17.3% 증가했고 현대백화점은 18.5%, 신세계백화점 18.4%의 상승을 보였다. 11번가의 ‘선물하기’ 매출은 전년 동기에 비해 9배, 판매건수는 13배나 증가했다는 소식이다. G마켓과 옥션 역시 전년 대비 한가위 세일 거래액이 지난해 동일 행사 대비 17% 이상 상승했다고 밝혔다. 집합금지로 인한 나비효과가 유통업계에도 영향을 미친 것이다.



명절만 되면 항상 문제가 되었던
허례허식은 코로나19를 계기로 합리적
으로 바꾸고, 조상과 가족을 생각하는
마음은 계속 이어가야 하지 않을까

온라인 추모관, 랜선 차례

고향을 못 간다고 고인을 추모하지 않는 것은 아니다. 보건복지부에 따르면 지난 9월 1일부터 13일까지 'e-하늘장사정보시스템' 온라인 추모·성묘 누적 접속자 수는 13만 3,605명으로 집계됐다. 하루 평균 5,139명이 온라인 추모·성묘 서비스를 이용한 것이다. 이 서비스는 온라인에서 안치 사진 등록, 차례상 꾸미기 등의 방법으로 자신만의 추모관을 꾸미고 추모관에 현화나 분향을 할 수도 있다. 이곳에 회원가입을 하고 로그인을 한 뒤 '추모관 관리'로 들어가면 전국의 추모 시설 347곳 중 실제 고인이 안치된 추모관을 등록할 수 있다. 추모 시설을 이용하지 않는 경우엔 'e-하늘온라인추모관'을 선택하면 된다. '영정 사진 관리'를 이용하면 액자에 고인의 액자를 띄울 수 있고 '차례상 꾸미기'를 통해 종류별로 원하는 음식을 골라 상에 올릴 수도 있다. 어떤 음식을 어디에 놓아야 하는지 몰라도 괜찮다. 하단의 참고 사이트를 통해 알려준다. 또한 '추억앨범'을 통해 고인의 생전 사진을 공유할 수도 있다. 그리고 이 모든 것을 SNS를 통해 가족·친지들과 공유하며 고인을 함께 기리고 추모할 수 있다. 보건복지부는 코로나19가 발생한 이후 지난해 추석부터 이 서비스를 제공하고 있는데 작년 추석부터 올해 설과 추석까지 가입한 회원은 2만7,456명에 이른다고 발표했다.

가족 일부는 성묘를, 나머지 가족들은 직접 방문한 성묘객들과 줌(ZOOM)으로 연결해 랜선으로 함께하는 경우도 자주 볼 수 있다. 가정에서 차례를 지낼 때도 줌을 통해 온 가족이 함께 차례를 지내고 인사를 나누며 서로의 안부를 확인하는 모습도 흔한 풍경이 되었다.

명절이면 항상 빠지지 않았던 용돈도 온라인으로 전달하는 분위기다. 카카오페이는 연휴를 앞두고 '행복 한가위'와 '한가위 용돈' 송금 봉투 2종을 추가했다. 카카오페이 측은 지난 연휴 카카오페이 송금 봉투 사용률은 코로나19 발생 직전 설 연휴 대비 3배 이상 증가했다고 밝혔다. 가족과는 거리를 두고, 명절 인사는 비대면·랜선으로, 상차림은 간소화하며 선물과 용돈은 온라인으로 넉넉하게 보내는 모습인 것이다.

명절을 재충전·자기계발의 시간으로

서울시가 통계 조사기관 리얼미터에 의뢰해 지난 9월 19일부터 20일까지 만 18세 이상 서울시민 1,000명을 대상으로 실시한 '추석 연휴 계획'에 대한 여론조사 결과에 따르면 응답자의 67.7%가 이번 연휴에 가족 및 친지를 방문하지 않을 계획이라고 밝혔다. 이 긴 연휴 동안 고향 방문을 포기하고 대신 평소 미뤘던 일을 하거나 충분한 휴식을 취하는 사람들이 많아졌다. 평소 바쁜 직장인들은 그동안 시간이 없어 보지 못했던

책을 주문해 연휴 동안 읽으며 '집콕문화생활'을 즐겼다. 코로나19로 비대면 온라인 강의를 들어야 하는 대학생들은 연휴 동안 밀린 강의를 듣거나 자격증 공부를 한다는 의견도 많았다. '추캉스'를 떠나는 이들도 있었다. 여행·숙박 플랫폼 '여기어때'에 따르면 앱 사용자 1,291명을 대상으로 추석 연휴 계획에 대해 설문조사를 한 결과 전체 응답자의 4명 중 1명(24.0%)은 호캉스를 계획 중이라고 답했다. 연휴를 자연에서 즐기려는 이들로 명절 전부터 연휴 동안의 거의 모든 캠핑장은 예약이 차 있는 모습을 보이기도 했다.

그렇다면 이렇게 달라진 명절 풍경은 코로나19가 끝난 이후에도 계속 이어질 수 있을까? 2년 이상 지루하게 이어져 온 코로나19 사태가 장기화하면서 연휴를 실용적으로 즐기려는 젊은 세대의 가치관이 반영되면서 명절이 바뀌고 있다. 그동안 명절만 되면 항상 문제가 되었던 허례허식은 코로나19를 계기로 합리적으로 바꾸고, 조상과 가족을 생각하는 마음은 계속 이어가야 하지 않을까. ☺





세아뉴스

| 세아씨엠 |

알루미늄 컬러 프린트 강판, 맥도날드에 적용

세아씨엠은 지난 10월 1일에 개점한 맥도날드 경기광주DT점 건물 외장재로 나무무늬 알루미늄 컬러 프린트강판을 공급했다고 밝혔다. 이번에 적용된 세아씨엠의 알루미늄 컬러 프린트강판은 실제 목재가 시공됐다고 착각할 정도로 나무가 가진 무늬와 질감을 완벽하게 구현한 것이 특징이다. 세아씨엠은 “사회구성원들과 이해관계자들의 신뢰를 기반으로 지속 성장하는 기업이 되기 위해서는 ESG 경영의 중요성이 더욱 강조되고 있다”며 “앞으로도 환경과 사회적 가치를 중요시하는 한국맥도날드와 같은 기업들과 함께 친환경 알루미늄 컬러 프린트 강판 제품 적용을 적극 확대해 나갈 방침”이라고 밝혔다.



사우동정

세아홀딩스

출산
장재완 성과관리팀

세아제강

입사
유동우 창원 품질경영팀

결혼
양철혁 포항 업무지원팀
박용석 포항 업무지원팀
임동섭 포항 품질경영팀

출산
장빅토르 수출2팀
진태훈 포항 품질경영팀

세아베스틸

입사
김한별 자유단조영업팀

결혼
김규호 대형압연팀

출산
신봉경 구매3팀
윤종민 2제강팀
조원희 단조설비팀

조의
장호규 단조생산팀 (부친)
유완규 설비기획팀 (부친)
이호진 제강설비팀 (부친)
김중희 소형압연팀 (모친)
박용구 대형압연설비팀 (모친)

박민우 소형압연팀 (모친)
이철재 소형압연설비팀 (모친)
송의섭 1제강팀 (빙부)
신정남 소형압연팀 (빙부)

세아창원특수강

입사
서석준 DT추진팀

결혼
김문수 소형압연팀
김건우 소형압연팀
윤상준 강관생산기술팀
이진현 회계팀

출산
이상하 3제강팀

조의
황주현 생산관리팀 (본인)
이동준 3제강팀 (부친)
김홍교 가공팀 (부친)
김주원 강관생산기술팀 (부친)

세아특수강

결혼
문진우 포항 품질보증팀

출산
임태수 충주 업무지원팀

조의
서영범 대표이사 (빙부)
김민철 수주관리팀 (빙부)
최경환 포스세아타이 (빙부)

세아메탈

조의
김남수 생산팀 (모친)

세아씨엠

출산
장훈 생산1팀
이지현 CGL조업반
이광득 전기정비반
김병수 수출팀

세아 M&S

입사
강동현 물류운영팀

세아네트웍스

입사
안이슬 글로벌사업팀
주자학 솔루션사업팀
조용재 토목건축팀
강홍구 솔루션사업팀
김성일 토목건축팀

VNTG

출산
김형상 CD실
김덕희 시팀
정주현 GSO팀

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



내 반려동물을 소개합니다

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

세아가족에게 자랑하고 싶은 반려동물의 이야기를 사진과 함께 보내주세요.

매 호 한 분의 사연을 선정해, 반려동물용품을 선물로 보내드립니다.

세아윈드 운영팀 배선태 대리

[반려동물 프로필]

종류: 닥스훈트

좋아하는 음식: 고구마, 고구마, 고구마



안녕하세요? 저는 닥스훈트 '달'이에요. 10살이에요. 고구마를 좋아해요.

나이가 많다고 하는데 저는 아직 건강해요. 달리기도 해요. 고구마를 좋아해요.

산책 자주 나가요. 산책은 정말 행복해요. 서울숲에서 만났래요?

혹시 제 다리가 짧다고 생각해요? 사실 엄청 길어요. 침대도 올라가요.

낙엽 밟는 걸 좋아해요. 냄새 맡는 것도 좋아해요. 여러분도 좋아해요?

이불 속을 좋아해요. 이불 밟은 위험해요. 따뜻함이 좋아요.

다른 강아지는 낯설어요. 저는 우리 가족들만 있어도 충분해요.

가끔 집을 지키는 임무가 생겨요. 항상 최선을 다해요. 누구보다 잘해요.

그래도 혼자서 심심해요. 여러분은 어때요? 잘 자려요?

정말 궁금한 게 있어요.

왜 가족들은 제 응가를 가져갈까요? 무슨 놀이해요? 재밌어요? 같이하고 싶어요.

저는 고구마를 좋아해요. 여러분도 고구마를 좋아해요?

저는 우리 가족들 사랑해요. 너무 행복해요. 여러분도 행복해요?

꼭 행복했으면 좋겠어요.



'내 반려동물을 소개합니다' 응모 방법

반려동물과
엄힌 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 이유헌 수석(yujin.lee@seah.co.kr)
에게 보낸다.



9+10월호 선물



아나브러쉬
스케일러

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 정민수

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