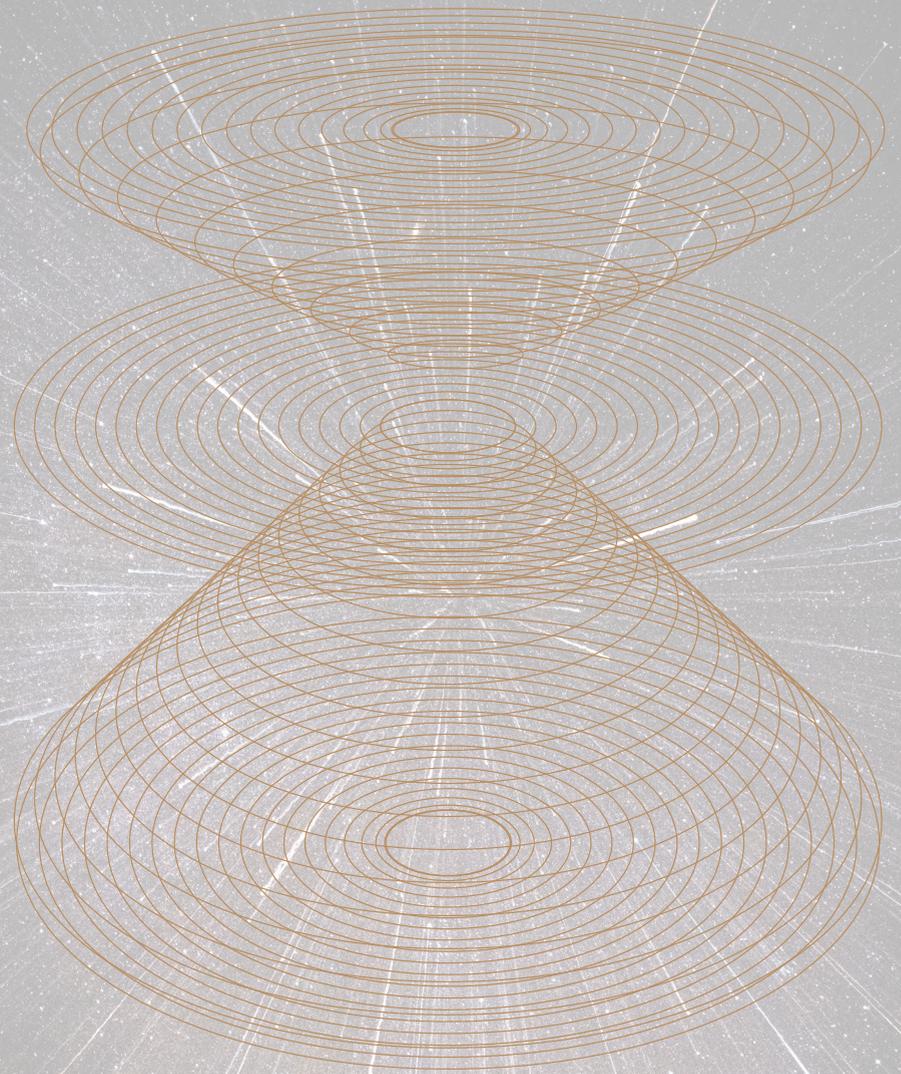
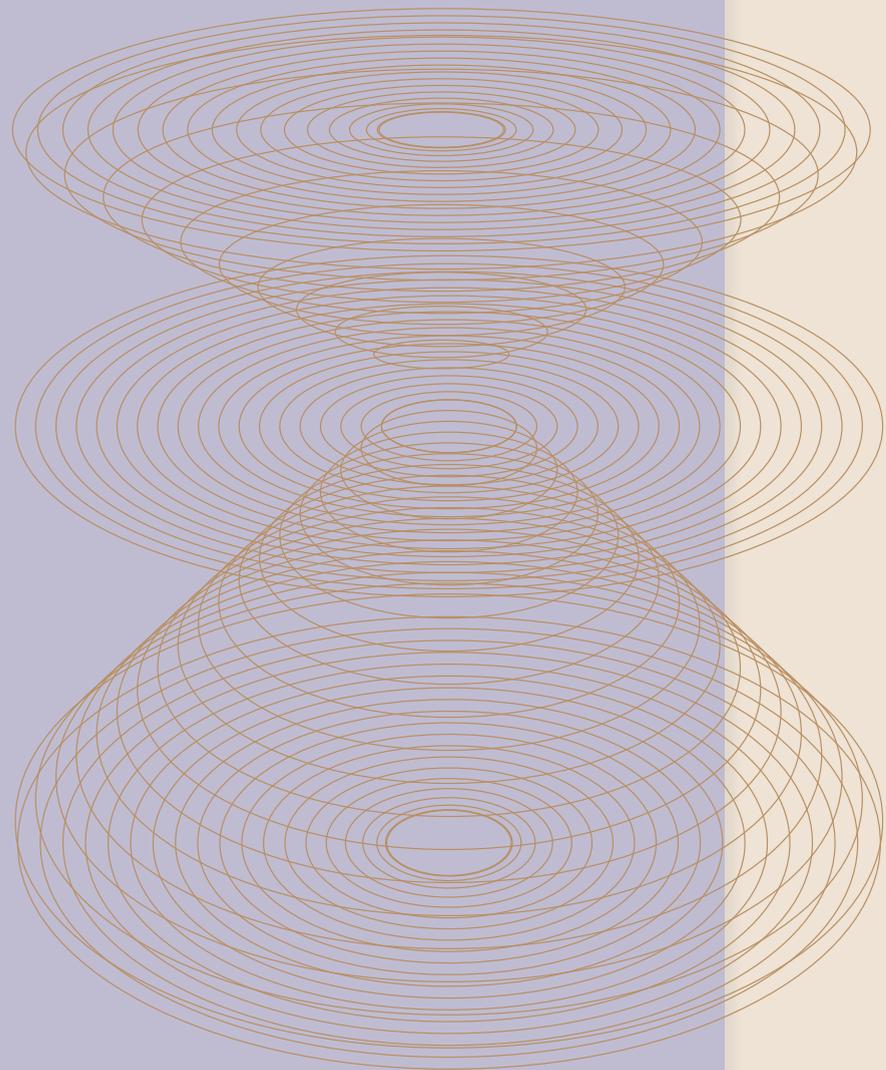


세상을 무한하게  
하는 창조력

LIMITLESS

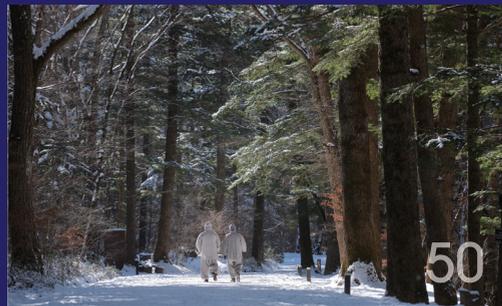


세상을 무한하게  
하는 창조력



저항무음상사  
특조총국하





세아웹진



〈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 공유하고 싶은 채널이 있다면 언제든지 사연을 보내주세요. 한 사람 한 사람의 적극적인 참여가 모두 함께 소통하는 〈세아가족〉을 만드는 초석이 됩니다.

문의 세아홀딩스 커뮤니케이션실 황수진 대리 sujin.hwang@seah.co.kr / 02-6970-0094

발행일 2025년 2월 20일(통권 415호)

디자인 (주)홍커뮤니케이션즈 www.hongcomm.com

발행인 양영주

사진 Studio KENN

발행처 세아홀딩스

ISSN 2636-1787

주소 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층

\* 외부 필자의 글은 〈세아가족〉의 편집 방향과 다를 수 있습니다.

기획 세아홀딩스 커뮤니케이션팀 02.6970.0094

## 06

### 세아

“삶은 자신을 발견하는 것이 아니라 창조하는 과정이다”  
- 조지 버나드 쇼

## 08

### 세상

안개 속의 가능성을  
성장으로 일구는 기업  
- 2025년 국제정세와 우리 기업의 과제

## 14

### 세아인

무한하고도 예측불허한 ‘가능성’을  
‘성과’로 실현하는 사람들  
- 세아항공방산소재 사업본부 이현섭  
본부장, 남기원 팀장, 김용환 팀장

## 20

### 뉴스룸 1

푸른 뱀의 해,  
지혜롭게 풍요를 일궈 나갈 세아  
- 2025 세아그룹 신년회의

## 26

### 뉴스룸 2

늘 우리 곁에, 세아그룹 브랜드 필름  
‘I’m STEEL Here’

## 28

### 뉴스룸 3

자원순환으로 도모하는  
기업과 인류의 지속가능한 미래  
- 세아제강 군산공장,  
폐기물 매립 제로 인증 취득

## 30

### 뉴스룸 4

세아베스탈, 스마트 기술로  
확보하는 생산성 · 품질 · 안전

## 32

### 함께의 가치

모두가 가는 길 대신 우리만의 길을  
걸어 다다른 성공  
- 세아창원특수강 세아 업적상  
금상 수상팀

## 38

### 부캐의 발견

암벽이 거기 있기에  
나는 암벽을 오른다  
- 세아홀딩스 지원팀  
김명제 사원

## 42

### 맛의 추억은 철을 타고

겨울 감성 물씬,  
겉바속촉 봉어빵

## 46

### 세계 속 세아

No.1 파이프 제조 기업을 향한  
중동시장 개척의 길  
- SeAH GSI

## 50

### 자연이 고마워서

겨울 숲이 선물하는  
사유의 시간  
- 오대산 선재길

## 56

### 세아뉴스 & 사우동정

그룹 내 주요 행사 및  
사우동정 소식

## 58

### 책 읽는 세아

“읽는 순간 ‘힙’해진다!  
독서하는 세아인을 보여주세요!”

세상을 아름답게 하는 한 문장

# 삶은 자신을 발견하는 것이 아니라 창조하는 과정이다

조지 버나드 쇼



George Bernard Shaw

1925년 노벨 문학상 수상자이자 '셰익스피어 이후 최고의 극작가'로 불리는

조지 버나드 쇼(George Bernard Shaw, 1856~1950).

그는 《사람과 초인》(1902), 《피그말리온》(1913), 《세인트 존》(1923) 등

수많은 작품을 통해 서양 문화에 깊은 영향을 남겼다.

연극평론가로 활동하던 시절, 그는 당대 연극의 인위적인 관습을 신랄하게 비판했다.

이후 뒤늦게 극작가로 데뷔한 그는 사실적인 인물 표현과

강렬한 사회적 메시지를 통해 연극에 대한 신념을 작품 속에 구현했다.

극작가로서 명성을 얻은 뒤에도 그는 실험적인 시도를 멈추지 않았으며,

94세로 세상을 떠나기 전까지 끊임없이 작품을 집필했다.

“삶은 자신을 발견하는 것이 아니라 창조하는 과정이다”라는 그의 말처럼,

그는 일평생 실험과 도전을 멈추지 않았다.

삶은 유한한 시간 속에 있지만, 창조력을 통해 무한한 가능성을 펼칠 수 있다.

존재의 의미를 찾아 방향하기보다는 스스로 만들어 나아가는 것이 더 현명하다.

2025년, 국내외에 일고 있는 변화의 물결은 저성장을 예고하고 있지만,

위기와 창조력이 더해지면 이는 곧 기회가 되고 성장으로 이어진다.

어둠 속에 더 빛나는 창조력, 그 무한한 가능성을 믿고 나아가는

찬란한 새해가 되길 기원한다.

글. 김한진 이코노미스트

# Global Economic Outlook 2025

## 안개 속의 가능성을 성장으로 일구는 기업

—  
2025년 국제정세와 우리 기업의 과제

미지수로 가득한 '새해'라는 시간이 우리 앞에 펼쳐졌다. 2024년에서 2025년으로, 숫자만 바뀌는 것이 아니다. 정치, 경제, 사회, 문화 등 모든 분야에서 중대한 변화가 일어나는 전환점이 바로 지금이다. 그 변화를 정확히 읽어내는 것은 개인과 조직의 성장을 위한 필수 과제다. 2025년, 기업이 주목해야 할 변화와 과제는 무엇인지 살펴본다.



## 2025년, 우리 기업들은 다음과 같은 몇 가지 변화와 도전에 직면할 것이다.

첫째로 올해 세계 경제는 작년보다 위축될 가능성이 크다. 세계 경제의 중심축이자 최근 독보적인 성장세를 보이는 미국은 여전히 견조한 고용과 소비 지표를 유지하며, 경기 침체와는 거리가 있어 보인다. 그러나 미국도 마냥 좋은 지표만 있는 것은 아니다. 신규 일자리와 임금 상승률은 정체되고 있고 은행 연체율도 조금씩 오르는 추세다.

경기순환 관점에서도 부담이다. 미국 경제는 2021년부터 2024년까지 4년간 호황을 이어왔으며, 코로나19로 인한 짧은 침체 구간을 제외하면 2013년 말부터 장장 11년째 호황을 구가하고 있다. 반면, 다른 국가들은 미국과 사정이 매우 다르다. 유로존은 작년에 이어 올해도 1% 미만의 저성장기에 예상되며, 중국 역시 지난해 5% 성장률을 유지하기 버거워 보인다. 한국도 작년 2% 성장에서 올해는 1%대 중반의 저조한 성장이 예상된다. 이마저도 트럼프의 관세 정책에 따라 어찌 될지 모르는 불확실성에 놓여 있다.



둘째로 올해는 경제의 몇몇 해묵은 모순들이 표면 위로 떠오를 위험이 높다. 그중에서도 급증한 부채와 재정수지 악화가 대표적인 골칫거리다. 부채 자체가 반드시 문제되는 것은 아니지만, 경기가 위축되거나 금리가 오를 때는 부담이 급격히 커질 수 있다.

국제통화기금(IMF)에 따르면 2024년 세계 GDP 대비 공공부채 비율은 93%에 이를 것으로 추정되는데, 이는 팬데믹 직전인 2019년에 비해 단번에 10% 포인트나 상승한 수치다. 아울러, 대다수 국가의 재정수지가 악화된 것은 물론, 민간 부채 역시 증가한 점이 눈에 띈다. 특히, 올해와 내년에 걸쳐 역사적 평균을 훨씬 초과하는 총 10조 달러 규모의 기업 부채 만기가 도래하는 점도 큰 부담이다.

이를 반영하듯 지난해부터 글로벌 기업들의 파산 신청 건수가 급증하고 있는데, 이는 화려한 증시의 커튼 뒤에 어두운 신용위험이 도사리고 있음을 시사한다. 투자의 거장, 워렌 버핏 회장의 말대로 평소에는 별다른 문제가 드러나지 않지만,



‘수영장 물이 빠지고 나면, 누가 옷을 입지 않았는지 밝혀진다’는 말을 곱씹게 만드는 대목이다.

셋째로 올해는 통화정책의 방향성과 시장금리 변동성이 제법 큰 한 해가 될 것이다. 단적으로 지난해 9월 이후 미국 연방준비제도(FED·연준)가 기준금리를 1%포인트 내렸음에도 불구하고, 같은 기간 동안 미 국채 10년물 금리는 오히려 비슷한 폭으로 상승했다. 이는 금리 변동성이 커질 가능성을 시사한다.

최근 장·단기 금리가 반대 방향으로 움직이는 까닭은 미국 경기가 좋은 탓도 있지만, 그보다 더 뿌리 깊은 요인들이 작용하고 있다. 그간 급격히 늘어난 통화 유동성과 정부 재정 악화, 국제발행 증가 등이 경제 기저에 깔려 있기 때문이다. 여기에 더해, 아직 인플레이션의 잔불이 남아 있어 각국 중앙은행들이 금리 인하에 적극적으로 나서지 못하고 있는 점도 시장 금리 안정에 부담을 주는 요소다.



현재 연준은 경기 중립적인 기준금리를 3.0% 수준으로 보고 있다. 여기에 기대 인플레이션과 국제 공급을 반영한 기간 프리미엄을 더하면, 미국 국채 10년물 금리는 올해 5.0% 이상을 넘나들 가능성이 충분하다. 그러나 문제는 미국 국채 금리가 미국만의 금리가 아니라는 점이다. 미국 금리는 전 세계 금리의 표준이 되는 '국제 금리' 역할을 하기 때문에, 상대적으로 경제가 둔화된 유럽이나 우리나라 등 대다수 국가들에게도 적지 않은 부담을 줄 수밖에 없다.

**넷째로 올해는 향후 4년간 이어질 트럼프 정부 기간 중 정책 불확실성이 가장 큰 해가 될 것이다.** 다만, 트럼프 정책의 불확실성과 부담은 올해를 정점으로 점차 줄어들 것으로 예상된다. 이는 중국을 비롯한 여러 국가들의 대미 협상과 대응 방식, 그리고 '트럼프식 거래 방식'이 자리를 잡아갈 것이기 때문이다. 실제로 지난 트럼프 1기에도 관세 정책의 불확실성은 해가 지날수록 점차 완화됐다.

물론 그렇다고 지난 트럼프 1기 때에 비해 상황이 녹록하다는 뜻은 결코 아니다. 오히려 8년 전과 비교해 이번 트럼프 2기는 대중국 제재와 관세 압박이 더욱 거세질 가능성이 크다. 현재 미국이 추진하는 '자국 우선주의(America First) 정책'은 단순한 보호무역을 넘어서는 팽창적 고립주의로 해석될 수 있다. 이는 예기치 않은 나비효과를 일으켜 지구촌 곳곳에 경제적 혹은 지정학적 불안을 심화시키고, 글로벌 교역과 공급망에도 상당한 부담을 줄 수 있다. 특히 트럼프의 자국 이기주의 정책 중 일부는 입법 절차를 거쳐 제도화될 것으로 보인다. 이는 단순한 단기적 정책 변화가 아니라, 세계 분업 질서의 변화를 촉발하고 기업들에게 비용 부담을 안길 것이다. 그럼에도 불구하고 각국 정부와 기업은 시간이 지나면서 트럼프 2기의 환경 변화에 점차 적응하고 대응해갈 것이다.

이처럼 2025년 새해를 맞이한 지구촌의 경제 기류는 예년과 사뭇 다르고 심상치 않다. 앞서 본 올해의 경제 상황을 한마디로 요약하면, '세계 경제는 점차 위축되는 반면, 금리는 되레 오르거나 최소한 쉽게 떨어지지 않을 것'이라고 정리할 수

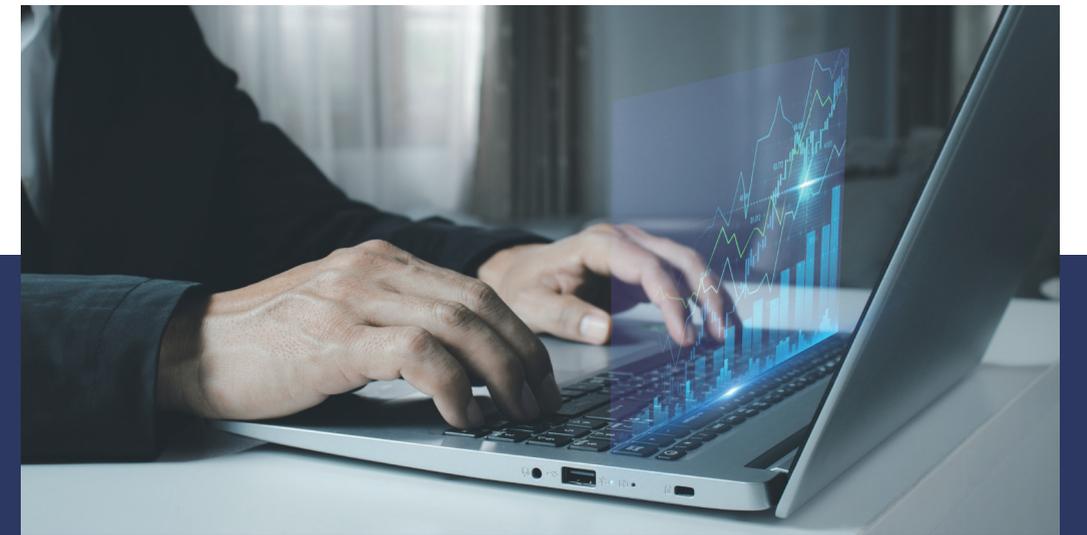
있다. 경제는 살아 있는 생물과 같기에 이러한 불확실성은 기업의 투자와 경영 활동을 위축시키고, 소비 심리를 약화시킬 가능성이 크다. 또한, 경기 둔화는 부채에 대한 대응력을 현저히 떨어뜨릴 수 있다는 점을 직시해야 한다. 그렇다면 우리 기업들은 이처럼 복잡한 경제 환경 속에서 어떻게 대응해야 할까?

늘 그래왔듯이 모든 위기는 위험과 기회를 동시에 품고 있다. 특히, 올해는 세계 질서의 큰 지각변동이 자유무역에서 보호무역으로 본격적으로 전환되는 시기라는 점에서, 공급망 재편의 원년이라고 해도 과언이 아닐 것이다. 미국의 관세율 인상과 중국에 대한 각종 제재 조치는 단순한 소비재보다 핵심 중간재와 자본재에 집중될 전망이다. 이러한 정책에 속도가 붙을수록, 미국은 균열이 생긴 공급망을 보강할 필요성을 절감할 것이며, 그 과정에서 믿음만하고 기술력을 갖춘 우방국에 손을 내밀 수밖에 없을 것이다. 따라서 지난 바이든 정부 시절보다 오히려 트럼프 정부 하에서 미중 갈등의 반사이익을 얻는 한국 기업들이 증가할 가능성이 있다. 이러한 반사이익을 기대할 수 있는 주요 산업 후보로는 조선업과 방위산업, 첨단 반도체 및 반도체 장비 산업, 전력 기기 산업, 자율 시스템이나 AI 관련 소프트웨어 산업 등을 들 수 있겠다.

요컨대 지금 한국 경제는 중요한 시험대 앞에 서 있다. 그리고 새해는 그 시험대에서 맞이하는 첫 번째 관문이 될 것이다. 급변하는 세계 질서와 자국 이기주의, 상호 견제와 갈등은 우리 기업들에게 불필요한 사업 비용을 증가시키는 부담으로 작용할 것이다.

현재 한국 경제는 산업 구조 개선, 혁신 산업 육성, 에너지 믹스 개편 등 결코 쉽지 않은 과제들을 안고 있다. 여기에 더해 이를 추진할 정치적 리더십의 회복도 시급한 상황이다. 하지만 이러한 과제들은 구조적인 문제와 맞물려 있어 해결하는 과정이 길고 험난할 것이며, 그 열매를 맛보는 데도 상당한 시간이 걸릴 것이다.

분명한 것은 글로벌 경제 질서가 송두리째 바뀌고 있다면 기업들도 당연히 그 체질을 바꿔야 한다는 것이다. 단순히 변화하는 환경에 수동적으로 대응하는 것만으로는 이 거대한 파고를 극복할 수 없다. 오히려 변화를 역이용하고 혁신을 통해 극복하는 공격적인 태도가 필요하다. 그렇지 않다면 기업들은 한국 경제의 흐름에 휩쓸려 장기적인 저성장의 늪에 빠질 위험이 높다. 기술 개발과 조직 관리, 마케팅 등 모든 부문에서 혁신이 요구된다. 그러나 변화에 적응하고 혁신하는 기업들은 수년 후, 이 위기가 새로운 도약의 계기가 되었음을 자랑스럽게 회고하게 될 것이다. 그 선택의 몫은 기업 스스로에게 달려 있다. ●



## 무한하고도 예측불허한 '가능성'을 '성과'로 실현하는 사람들

세아항공방산소재 사업본부  
이현섭 본부장, 남기원 팀장, 김용환 팀장

불안정한 국제 정세와 하락세를 보이는 국내 경기. 모든 상황과 지표들이 먹구름처럼 드리워져, 성장을 전망하기 어려운 시기다. 국내 기업들은 사활을 걸고 위기를 극복하기 위한 돌파구 마련에 힘쓰고 있다. 한 가지 분명한 사실은, 위기는 늘 있어 왔고 누군가는 이를 극복해왔다는 점이다. 그리고 그 터널을 슬기롭게 빠져나온 기업이 얻은 결과는 단순한 회복이 아닌 성장이었다. 이를 몸소 경험한 세아항공방산소재 사업본부는 새롭게 열린 2025년을 담담하고 의연하게 맞이하고 있다.



### 고객 접점의 최전방 조직

2월 첫 주, 남녁땅마저 얼어붙게 만든 한파 속에 창원에 위치한 세아항공방산소재를 찾았다. 최근 글로벌 항공 및 방산 수요 증가 속 세아항공방산소재의 높은 성장세를 입증하듯, 공장장은 바쁘게 돌아가고 있었다.

그러나 이러한 성장세가 단순히 업황 덕분만은 아니다. 신규 수주 확대를 위한 적극적인 노력이 없었다면, 지난해의 괄목할 만한 경영 실적도 기대할 수 없었을 것이다.

그 중심에는 사업본부가 있다. 이들은 건적·수주, 출하, 수급 뿐만 아니라 고객 및 비즈니스 개발, 고객 지원, 시장 동향 분석, 판매전략 수립 등 회사의 미래를 이끄는 핵심적인 역할을 담당하고 있다.

“사업본부는 고객과의 접점에서 다양한 역할을 수행하고 있습니다. 세아항공방산소재가 생산하는 제품들은 주로

항공 및 방산, 그리고 부가가치가 높은 특정 산업재 분야에 적용되기에, 중간 유통업체를 거치지 않고 고객사와 직접적인 비즈니스 관계를 통해 판매되고 있습니다. 따라서 우리 본부의 구성원들에게는 영업과 마케팅 능력이 매우 중요하게 요구됩니다.”

사업본부를 고객 접점의 최전방 조직이라고 소개하는 이현섭 본부장. 그의 말에 따르면 세아항공방산소재는 B2B 거래를 기반으로 한 사업을 영위하고 있기에, 고객과 관계를 형성하고 유지해나가는 사업본부의 역할은 매우 중요하다. 이들의 결정과 실행이 회사의 경영 실적과 직결되기 때문이다.

### 중이 한장 차이의 위기와 기회

큰 책임이 따르는 역할을 맡고 있기에, 사업본부 구성원들의 부담감 또한 만만치 않다. 더구나 국내외 경제의 직간접적인 영향을 받는 만큼 업무에는 다양한 변수가 존재하며, 예상치 못한 난관도 슬하게 마주해왔다. 특히 세아그룹이 세아항공

사업본부는 고객과의  
접점에서 다양한 역할을  
수행하고 있습니다.



방산소재를 인수한 직후, 예상치 못한 대외 이슈들이 발생하며 겪었던 어려움과 그 극복 과정은 지금 떠올려도 눈물겹다. 2020년 3월, 세계적인 알루미늄 소재 기업인 알코닉의 한국 법인(알코닉 코리아)을 세아가 인수하면서 2019년 세아항공방산소재가 탄생했다. 그러나 설립과 동시에 닥친 위기는 결코 만만치 않았다.

“코로나19 사태와 보잉 737 항공기 추락 사고가 거의 동시에 발생하면서 산업 전반이 침체에 빠졌고, 2019년까지 높은 성장세를 보이던 항공산업 역시 직격탄을 맞았습니다.”

세아항공방산소재 역시 매출이 급감했고, 사명 변경으로 새롭게 브랜드 파워를 구축해야 하는 점도 부담으로 작용했다. 하지만 항공 부문을 담당하는 남기원 팀장은 팬데믹이라는 악재가 오히려 새로운 기회를 가져왔다고 회상한다. 항공 시장의 판도가 재편된 상황에서 세아그룹으로 편입되며 새롭게 브랜드 인지도를 쌓아야 했기 때문이다. 당시 세아항공방산소재는 2022년부터 2024년까지 파리와 런던에서 열린 세계 최대 규모의 국제 에어쇼에 참가하며 적극적인 회사 홍보

활동을 펼쳤다. 이 과정에서 새로운 협력사를 찾던 글로벌 항공 기업들과의 접점이 형성됐고, 결국 미국 보잉과의 직접적인 거래 관계를 구축하는 성과를 거두었다.

세아항공방산소재는 보잉 항공기의 동체, 엔진, 날개 등에 쓰이는 핵심소재를 보잉에 직접 공급할 수 있는 1차 협력업체로 선정됐다. 이는 단순한 인증 보유를 넘어 보잉과 직거래가 가능해진 것으로, 세아항공방산소재가 글로벌 시장에서 항공용 알루미늄 소재를 공급하는 주요 업체로 인정받았음을 의미한다. 전 세계적으로 보잉에 알루미늄 압출 소재를 직접 공급하는 회사는 몇 개사에 불과하다. 또한 에어버스 D&S(Airbus Defense&Space), EMB, 봄바디어(Bombardier), 이스라엘 항공우주산업(IAI) 등 세계 주요 항공사들의 인증을 획득하며 시장 내 경쟁력을 더욱 공고히 다졌다.

방산 부문에서도 어려운 상황 속에서 성과들을 만들어냈다. 오랜 기간 국방과학연구소(ADD) 및 LIG 넥스원, 한화에어로스페이스, 풍산 등 국내 굴지의 방산 업체들의 방산 프로젝트에 참여해 품질과 성능이 보장된 방산용 알루미늄 소재를



공급해 온 것. 이는 K2전차, K9자주포, 현궁(휴대용 중거리 대전차 미사일) 등 주요 무기체계의 개발과 양산, 나아가 수출로 이어져 'K방산' 성장의 중요한 축이 됐다. 특히 현재 양산 중인 무기체계 중 '천무'는 최근 폴란드와의 연이은 수출 계약 성사를 통해 'K방산' 열풍을 주도하고 있으며, 이는 세아항공방산소재의 방산 부문 매출 안정화에도 큰 기여를 하고 있다.

“무기 체계는 오랜 개발 과정을 거친 후, 마침내 양산 단계에 돌입하게 됩니다. 현재 방산 부문의 매출 증가는 단지 수요 증가에 기인한 것이 아니라, 세아항공방산소재가 10년 가까이 개발에 참여한 결실이라고 말할 수 있습니다.”

러시아-우크라이나 전쟁, 불안정한 중동 정세 등의 영향으로 세계 각국은 지속적으로 국방비를 확대하며 무기 개발과 도입을 서두르고 있다. 우리나라 역시 무기체계 개발을 적극 추진한 결과, 국방기술 자립과 무기체계 수출을 통해 국방강국으로 자리매김했다. 이러한 환경 요인과 더불어 세아항공방산소재의 꾸준한 기술개발 노력이 현재의 결실로 이어졌음을 강조하는 김용환 팀장이다.

사업본부의 성과로 세아항공방산소재는 2020년 400억에서 2021년 600억, 2022년 800억, 2023년 900억, 2024년 1000억을 초과하는 매출 성장을 달성했다. 매년 두 자릿수 이상의 성장률을 기록한 것이다.

### 불확실성 속 가능성을 세아의 성과로

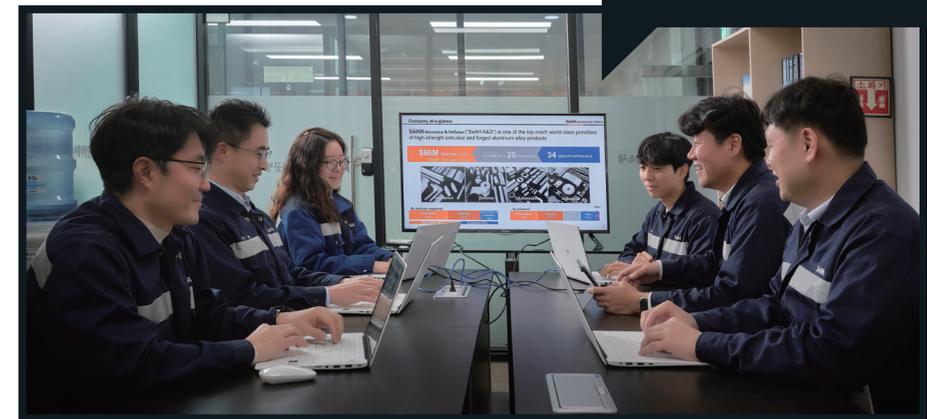
현재 항공시장은 코로나19의 종식 이후 여행 수요가 회복되면서 빠르게 성장하고 있다. 국민 소득 및 생활수준 향상과 글로벌 물류 확대 등 장기적인 관점에서도 항공시장의 안정적인 성장을 내다볼 수 있다. 하지만 긴 팬데믹을 거치며 무너진 항공 제조업체의 공급망 회복 속도는 더디지만 한 상황이다. 문을 닫은 공장의 재가동과 노동자들의 복귀 속도가 항공시장의 회복 속도를 따라가지 못하고 있는 것이다. 이에 사업본부는 항공 부문에서 생산력 증대는 물론, 안정적인 물량 확보를 위한 장기공급계약(LTA) 추진, 주요 고객사와의 지속적인 신뢰 관계 구축 등 세아항공방산소재의 중장기 성장 전략을 강구하고 있다.

방산 부문에서는 장기간에 걸친 무기체계 개발 과정에서 수시로 발생하는 설계 변경 등에 적극적으로 대응하는 한편, 세아항공방산소재만의 강점을 활용해 경쟁사의 진입을 차단하는 노력을 병행하고 있다. 최근 수출 물량 증가에 대비해 생산성 향상과 원자재 수급처 다변화 등도 전략적으로 추진 중이다.

사업본부는 세아항공방산소재가 알루미늄 소재를 전문적으로 취급하는 계열사로서, 세아그룹이 항공·방산 시장으로 사업을 확장하는 데 마중물 역할을 수행할 수 있도록 노력하고 있다. 특히, 세아그룹이 보유한 철강 및 특수합금 기술과의 시너지를 창출해 타 계열사가 항공·방산 시장에서도 활약할 수 있도록 지원하며, 그룹 차원의 산업 생태계 확장에 기여하는 것을 목표로 삼고 있다.

세아항공방산소재가 알루미늄 압출 소재 공급을 넘어 고객에게 혁신적인 솔루션과 차별화된 가치를 제공하는 회사로 도약하고자 한다. 또한, 신뢰할 수 있는 파트너로 함께 성장하는 것이 사업본부의 뚜렷한 목표다.

그리고 그 목표를 실현할 수 있는 잠재력 또한 충분하다. 글로벌 항공·방위 산업 시장 내에서 품질 수준과 기술력, 안정적인 공급능력, 비즈니스 인지도 등 여러 측면에서 이미 선두 그룹에 위치해 있다. 물론 국내외 기존 경쟁사 및 대형 제조업체들의 적극적인 시장 진입 시도가 이어지고 있지만, 항공인중 확대와 방산 개발 프로젝트 참여를 통해 격차를 더욱 벌려나가며 중장기적인 성장을 이끌어 나갈 방침이다.



자신들의 노력과 그 결과가 회사 전체의 성적으로 이어진다는 점이 부담스럽기도 하지만, 예측하기 힘든 난관을 극복하고 성과를 만들어가는 과정에서 큰 성장감과 뿌듯함을 느낀다는 사업본부다.

“국내에 세아항공방산소재처럼 인증을 보유한 회사가 있어 다행이라는 이야기를 고객사로부터 들었을 때 매우 뿌듯했습니다. 이제 한 단계 더 도약해 새로운 경쟁사들과의 경쟁에서도 우위를 점할 수 있는 실력을 갖추고, 오랜 업력과 시너지를 만들어낼 수 있도록 하겠습니다.”

이현섭 본부장의 말에 공감한다는 듯 고개를 끄덕이는 남기원 팀장과 김용환 팀장. 고객을 영입하는 것보다 기존 고객과 좋은 관계를 이어가는 것이 더 중요하기에, 신뢰를 지켜나가기 위해 노력하는 이들도다.

시장의 불확실성은 여전히 거대한 파도처럼 이들의 앞을 가로막고 있다. 그러나 분명 그 속에는 수많은 가능성이 꿈틀거리고 있다. 사업본부는 그 가능성을 실질적인 성과로 만들어 세아항공방산소재가 우리나라를 넘어 세계 항공·방산 산업에 기여하는 100년 기업으로 나아가는 데 견인차 역할을 할 것이다. 🍀

항공·방산 산업에 기여하는  
100년 기업으로 나아가는 데  
견인차 역할을 할 것이다.



# 푸른 뱀의 해, 지혜롭게 풍요를 일궈 나갈 세아

2025 세아그룹 신년회의

지난 1월 6일, 서울 세아타워에서 세아그룹 임직원이 모인 가운데 2025년 새해를 여는 신년회의가 개최됐다. 이 날 한자리에 모인 세아인들은 불안정한 환경 속에서도 새로운 기회를 만들어 도약하겠다는 의지를 다지며, 푸른 뱀의 해 '을사년(乙巳年)'의 힘찬 출발을 함께했다. 단순한 연례행사를 넘어, 마음을 새롭게 다지고 건강한 에너지를 나눌 수 있었던 세아 그룹의 2025년 신년회의 현장을 담아왔다.

### 세아의 새해를 여는 자리

2025년의 초입은 여러 지표와 이슈들로 인해 기대보다는 우려가 앞서는 상황이다. 세아 역시 불확실성 앞에서 있지만, 임직원들은 힘을 모아 위기를 극복하겠다는 결연한 의지로 뚝뚝 뭉쳐 있다.

그 의지를 다지고 마음에 새기는 의미로, 1월 6일 세아타워에서 2025년 신년회의가 개최됐다. 임직원들이 오디토리움에 모인 가운데, 세아홀딩스 양영주 대표가 새해 인사를 전하며 신년회의의 문을 열었다.

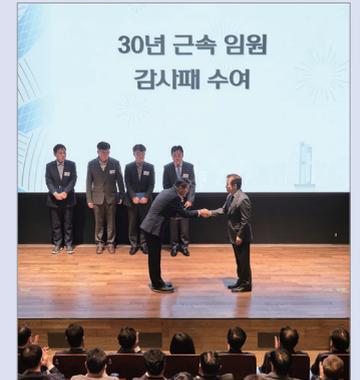
첫 순서로 상영된 오프닝 영상은 'Im STEEL Here'라는 타이틀의 2025년 브랜드 필름으로, 철로 만든 인형 '캡틴 세아'를 통해 우주 탐험의 꿈을 갖게 된 아이가 '캡틴 세아'와 만남과 이별을 반복하며 성장하는 과정을 그렸다. 오랜 시간 다양한 수요산업의 소재로 사용되며 우주항공, 신재생 에너지 등 미래 첨단 산업에서도 변함없이 핵심 소재로 자리를 지켜나갈 철의 중요성을 전달하는 영상이었다. 임직원들은 2025년에도 지속적으로 성장할 세아의 미래를 기대하며 브랜드 필름을 감상했다.

### 세아의 2024년을 빛낸 주역들

브랜드 필름 상영 후에는 '2024 세아업적상' 시상식이 진행됐다. '세아업적상'은 회사 발전에 기여한 임직원을 포상함으로써 그 노고를 치하하고 사기를 진작하기 위해 마련된 상으로, 매년 우수한 성과를 보인 업적에 대해 시상하고 있다. 2024년에는 금상 두 팀과 은상 다섯 팀, 특별상 두 팀이 수상자로 선정됐으며, 시상 은상과 특별상을 먼저 소개한 뒤 대미를 장식할 금상 수상팀 발표로 마무리됐다.

먼저 은상은 세아제강의 '캐나다 시장 개척을 위한 SAGD 신제품 개발 및 글로벌 경쟁력 확보' 건이 선정됐다. 하정우 과장과 의 8명은 국내 최초로 샌드오일 시추용 X80급 스티플라인 강관을 개발하고 제품 상용화에 성공함으로써, 일본 업체가 독점해온 캐나다 오일샌드 시장을 개척했다.

두 번째 은상으로는 세아창원특수강의 'Fluid End용 GEN 5 Forged Block 개발' 건이 선정됐다. 서보경 과장과 의 9명은 기술 개발과 설비 개선을 통해 GEN 5를 개발해, 고수익을 실현하고 신규 Forged Block 시장 진출 기반을 마련했다.



세번째 은상은 '최대 CLAD 오더 제품 수주 및 납품 진행' 건으로 Inox Tech의 RAMAZZINA MONICA 외 9명으로, 해상 가스전 개발 프로젝트에 사용되는 가스 이송용 강관인 CLAD 파이프의 대규모 수주와 안정적인 공급에 성공해 회사 이익 증대에 크게 기여했다.

네 번째 은상에는 세아제강의 'Aramco向 Premium Conductor용 모관 최대 판매 및 고수익 달성' 건이 선정됐다. 이세영 과장과 의 3명은 미주 시장의 침체 및 내수시장 악화 속에서도 Aramco향 Premium Conductor용 모관 판매를 통해 단일 프로젝트로서 역대 비미주 최대 수익성을 달성하고, 마켓 다양화에 성공한 성과를 인정받았다.

다섯 번째 은상은 '신수요 개발과 AI 활용을 통한 알루미늄 컬러강판 매출 확대 및 수익성 개선'을 수행한 세아씨엠 이창주 부장과 의 3명에게 돌아갔다. 이들은 AI 기반으로 자체 개발한 알루미늄 가격 예측 모델을 원소재 관리에 적용해 수익성을 확대하고, 신수요 개발 및 건축재 설계영업 도입을 통해 세아씨엠 알루미늄 컬러강판 역대 최대 매출을 달성했다.

은상에 이어 특별상 시상식이 진행됐다. 첫 번째 특별상은 세아씨엠의 'ESG 안전보건 상생협력활동을 통한 산업재해 제로화 달성' 건이 선정됐다. 정명재 부장과 의 7명은 안전보건 상생협력 활동을 통해 12개의 협력업체와 함께 2년간 무재해를 달성했으며, 이러한 성과를 인정받아 고용노동부 장관상을 수상하는 쾌거를 이뤄냈다.

두 번째 특별상은 '대형단조 원가 절감 및 품질 개선을 통한 영업이익 증대'를 이뤄낸 세아베스틸 양정순 부장과 의 10명이 수상했다. 이들은 가열시간 단축과 단조공법 개선을 통해 대형단조 공정원가를 절감하고, 예방품질 강화로 품질 폐기비용을 대폭 절감함으로써 2023년 첫 흑자 실현에 이어 2024년에도 흑자 규모를 더욱 늘리는 데 성공했다.

마지막으로 이번 업적상의 하이라이트인 금상에 대한 시상식이 이어졌다. 첫 번째 금상은 세아베스틸의 '지속가능한 스크랩 확보를 통한 원가 경쟁력 강화' 건이 선정됐다. 박재경 차장과 의 13명은 고로사의 전기로 전환에 따른 향후 생철 부족 상황에 대비해, 경량 스크랩 투입 확대를 추진하여 안정적인 원료 확보와 원가 경쟁력 강화에 크게 기여했다. 특히, 작업 방식 변화와 새로운 제강기술을 접목해 경량 스크랩 투입량을 늘리면서도 품질 수준을 유지해, 지속적인 제강 기술력 향상을 위한 발판을 마련한 점에서 우수한 공적을 인정받았다. 두 번째 금상으로는 세아창원특수강 박재완 부장과 의 9명의 '가열로 질소산화물 저감 신기술 개발 및 설비 개선을 통한 환경 규제 대응' 건이 선정됐다. 이들은 고비용의 농도저감 설비인 SCR(선택적 촉매 환원법)을 도입하는 대신, 신기술 적용을 통해 최소비용으로 질소산화물 농도 규제를 충족하는 데 성공해 친환경 비즈니스 경쟁력 강화에 기여했다. 이 과정에서 환경부의 정책방향 전환과 법규 개정을 유도하는 동시에, 개선 시설에 대한 허가를 취득한 점에서 높은 성과를 인정받았다.



신임임원 소개



이번 신년회의에서는 신임임원들에 대한 임명장 수여와 함께 이들의 인터뷰 영상이 상영됐다. AI기술로 구현된 20년 전 신임임원이 현재의 '나'에게 전하는 응원의 메시지를 소개한다.

세아베스틸 · 김영환 이사

안녕? 나는 신입사원 시절의 '너'야. 이제 너에게는 많은 책임과 권한이 주어졌겠지만, 그 속에서도 초심을 잃지 않기를 바란다. 신입사원 시절의 열정과 호기심, 배려를 항상 기억했으면 한다. 그리고 모든 결정을 내릴 때 함께 일하는 동료들의 목소리에 귀 기울이기를 바란다. 마지막으로, 항상 배우는 자세로, 새로운 도전에 두려워하지 않고 나아가기를 바라. 너를 믿고, 너의 여정을 응원한다.

세아창원특수강 · 김대연 이사

대연아 정말 눈물나게 축하하고 고생했다고 얘기해 주고 싶다. 네가 일하면서 꾸었던 꿈들을 하나둘씩 이루어 나가고 있는 것 같아 정말 뿌듯해. 그리고 늘 주변에서 도와주고 함께 눈물 흘려준 가족과 동료들의 고마움도 기억했으면 한다. 후배들 잘 이끌어 주고 언제나 함께하는 멋진 선배가 되었으면 좋겠어. 또 다른 시작의 출발선에 서있는 너는 이전보다 더 잘할 수 있을 거라고 확신한다. 진심으로 응원한다!

세아GSI · 신원철 이사

원철아. 항상 특기도, 취미도 세이라고 하더니 결국 해냈네. 신입사원 때부터 지금까지 이어온 일과 세아에 대한 너의 열정이 오늘의 좋은 결과를 만든 것 같아. 모르는 것이 너무 많아 별도로 개인 교육을 받던 기획팀 신입사원이 이제는 사우디의 사막 한가운데서 회사를 설립하고 공장을 건설 중이러니, 정말 믿기지 않는다. 항상 그랬듯이 동료들과 힘을 합쳐 묵묵히 네 역할을 잘 해낼 거라고 믿어. 그리고 너보다 더 너의 승진을 기뻐하며 축하해주던 가족같은 사우디 직원들이 큰 힘이 될 거야. 그들과 함께 새로운 마음으로 다시 시작해보자. 나도 언제나 응원할게! 신원철 파이팅!

세아씨엠 · 허성화 이사

성화아! 27년의 시간을 거슬러 다시 만나서 반가워. 신입사원 때 사무실 밖에 '경허'라는 액자가 걸려 있었는데, 왜 저 단어를 전 직원들이 보게 했을까 궁금해했던 기억이 난다. 나름대로

분석해보며 선대 회장의 '인간 존중' 철학을 깨닫게 됐지. 새 내기 임원이라 역할을 수행함에 있어 미숙한 부분이 많을 거야. 하지만 몸가짐에서부터 업무에 이르기까지 더욱 고민하며 뛰어나가길 바라. '지인선용(知人善用)'의 자세를 견지하며, 불철주야로 열심히 일하고 있는 세아씨엠의 임직원과 함께 새로운 역사를 창조해 나가길 바란다.

세아CTC · 전남철 이사

돌이켜보면 서투르고 어리숙했던 것 같아. 정해진 궤도를 순차적으로 걷던 내게 갑자기 펼쳐진 넓은 들뜬 마냥 반가운 기회의 땅은 아니었지. 어려운 업무 앞에서 '왜 이 일을 하고 있는가'라는 질문에 답을 찾는 것조차 어려운 시기였어. 그렇지만 하루하루가 쌓여 조금씩 배움과 성장이 있었던 것 같아. 이제는 삶의 많은 부분들이 채워져서 새롭게 칠한 공간이 없을 수도 있겠구나. 그래도 한번쯤 출발점에 섰던 그때를 떠올려보면 좋겠다. 너 자신과 주변 사람들이 편안해 사람이 되길. 그리고 주어진 과업을 잘 완결하는 사람이 되길 바라. 건투를 빈다.

세아창원특수강 · 이영생 이사

안녕! 지금의 나는 미래에 대한 기대와 두려움이 뒤섞여 있는 시기를 살고 있어. 임원이라는 것은 직책을 넘어 더 큰 책임을 요구 받는 자리겠지. 하지만 나는 네가 그 자리에서 더 멋진 모습을 보여줄 거라고 믿어. 남들에게 좋은 영향력을 끼치는 리더, 공정함과 따뜻함을 잃지 않으면서도 과감하게 결단할 수 있는 리더로 성장해 줘. 마지막으로 자신을 더 사랑하고 아껴줘. 혼자 자기가 아니라 함께, 같은 목표를 향해서 나아가는 리더가 될 것이라 믿으며, 오늘도 힘차게 살아가 보자.

세아제강 · 박춘섭 이사

박춘섭! 정말 축하한다. 잘 해낼 수 있을지 걱정도 되고 임원이라는 자리에 부담도 느낄 거야. 하지만 힘든 순간이 오더라도 지금껏 네가 해온 것처럼 잘할 수 있을 거라 믿어. 너는 혼자가 아니라 동료들이 옆에 있다는 사실을 잊지 마. 그리고 언제나 내가 너를 믿고 있다는 사실을 잊지 말고 자랑스럽고 당당한 리더가 되어 주길 바란다.



이들은 모범이 되는 선배로서 세아인에게 귀감이 됐으며, 모든 참석자들은 이들의 공로에 존경을 담아 뜨거운 박수를 보냈다.

환경을 직시하고, 극복을 위한 전략을 모색하다

'CEO에게 듣는다' 순서에는 세아특수강 이강현 대표가 '세아특수강의 성장과 미래를 위한 준비'라는 주제로 강연을 진행했다. 이강현 대표는 생존과 성장에 대한 세아특수강의 고민을 국내외 시장으로 구분하여 설명하고, 이를 타계하기 위한 성장 계획을 제시했다. 또한, 시장 확장과 기술 역량 확보를 통한 세아특수강의 생존과 성장 방안 및 2025년 주요 추진전략, 추진 방향을 차례로 소개했다. 끝으로 이강현 대표는 "이 모두가 구성원들과 함께 만들어 나가는 작업이기에, 조직문화를 보다 유연하게 만드는 것 역시 중요한 부분"이라며 강연을 마쳤다.

신년회의 마지막 순서는 이순형 회장의 신년사였다. 이 회장은 현재의 경영환경이 미래를 예측하기 어려운 불확실성의 연속임을 언급하며, 걱정과 불안에 머무르기보다 위기를 기회로 바꾸는 발상의 전환이 필요하다고 강조했다. 이어 이 회장은 외부 환경이 어려울수록 생산성과 원가 경쟁력을 높이는 것이 경쟁 우위를 지키는 핵심이라고 말했다. 이를 위해 국내 시장에서는 기존의 경쟁력을 공고히 하고, 해외 시장에서는 현재 진행 중인 대형 프로젝트들을 정상 궤도에 올려 자국 우선주의의 장벽을 넘어설 수 있는 튼튼한 기반을 마련해야 한다고 덧붙였다. 끝으로 이 회장은 "많은 걱정 거리가 2025년 앞에 놓여 있지만, 세아인의 힘찬 발걸음과 강한 의지로 세아가 더욱 융성하고, 모든 임직원 개개인의 앞날에도 큰 성취가 함께하길 기원한다"며 진심 어린 새해 인사를 전했다.

2025년 신년회의가 끝난 후, 참석자들은 뜨거운 박수로 서로에게 응원을 보내며 새로운 한 해를 향해 활기차게 출발했다. 성장은 평온한 시기가 아니라 어려운 시기에 이루어지기 마련이다. 세아가 헤쳐나가야 할 2025년의 여정이 쉽지만은 않겠지만, 세아인들의 저력이 모여 큰 도약으로 이어지리라 믿는다. ♡

세아경영상 시상식도 이어졌다. 2024 세아경영상은 경쟁력, 미래 성장, 경영 혁신, 인재 육성 4개 부문에서 우수한 업적을 보여준 세아항공방산소재가 수상했다. 세아항공방산소재는 글로벌 항공사 인증 확대 및 미국 항공기 제조업체 보잉(Boeing)과의 직거래 구조 구축으로 장기적인 성장 기반을 마련하고, 신규수주 확대와 항공 생산능력 향상을 통해 창사 이래 최대 경영 실적을 달성한 공로를 인정받았다.

이후에는 세아그룹의 미래를 이끌어 갈 신임 임원에 대한 임명장 수여식이 진행됐다. 수여식에 앞서 신임 임원들의 소감 및 포부와 함께, AI 기술로 구현된 20년 전 신임 임원들이 전하는 따뜻하고 진솔한 응원의 메시지가 담긴 영상이 상영돼 감동을 전했다.

또한, 30년 근속자 포상을 통해 오랜 시간 세아의 성장과 발전에 헌신한 임직원들의 노고를 기리는 뜻깊은 자리가 마련됐다. 이번 포상의 주인공은 세아제강 이휘령 부회장, 세아베스틸 윤찬식 상무, 장용진 이사, 세아특수강 윤한민 이사, 세아제강 김희대 이사였다. 감사패에 새겨진 문구처럼



## 늘 우리 곁에, 세아그룹 브랜드 필름

‘I’m STEEL Here’

세아그룹은 매년 기업의 정체성과 철학을 담은 브랜드 필름을 선보이며 ‘세아’의 브랜드 가치를 제고해 왔다. ‘세아인의 하루’, ‘장인정신’, ‘철의 소리’, ‘철과 같은 마음’, ‘We Are Changing’, ‘MY HERO’, ‘FLY, CHANGE AND GROW’ 등 다양한 브랜드 필름을 통해, 아름다운 세상을 꿈꾸는 철강소재 전문 그룹으로서 세아의 정신과 비전을 담아 대내외에 공유하고 있다.

세아그룹이 그동안 쌓아온 가치와 앞으로 나아가야 할 비전을 담은 브랜드 필름은 감각적인 영상으로 임직원뿐 아니라 일반 대중에게도 명확한 메시지를 전달해 왔다.

‘I’m STEEL Here’라는 제목의 2025년 브랜드 필름은 철로 만든 인형 ‘캡틴 세아’를 통해 우주 탐험의 꿈을 갖게 된 아이가 캡틴 세아와의 만남과 이별을 반복하며 꿈을 이뤄가는 과정을 담은 감동적인 성장 스토리를 담고 있다.

세아가 생산하는 철강 제품은 수많은 경쟁 소재가 등장한 오늘날에도 여전히 필수 소재로 사용되고 있다. 철은 언제나 인류가 요구하는 필요 조건을 충족시켜 왔으며, 앞으로도 지속적으로 혜택을 제공할 중요한 자원이다. 이번 브랜드 필름은 철강의 영속적인 가치와 더불어, ‘순환 가능한 소재’로서 철이 지닌 지속 가능성을 강조하고 있다.

특히, 영상의 마지막에는 세아그룹의 철강 소재가 과거뿐만 아니라 우주 항공, 신재생 에너지 등 미래 첨단 산업에서도 변함없이 핵심 소재로 자리할 것이라는 메시지를 담으며, 지속적으로 성장해 나갈 세아의 비전을 강조하고 있다.

2025년 브랜드 필름 ‘I’m STEEL Here’을 통해 늘 우리와 함께하는 철의 가치와 철로써 세상을 아름답게 하는 세아의 아이덴티티가 널리 공유되길 기대한다. ☺



# 자원순환으로 실현하는 기업과 인류의 지속가능한 미래

세아제강 군산공장,  
폐기물 매립 제로 인증 취득



세아제강은 친환경 경영, 사회적 책임 경영, 준법경영을 적극 실천하며 지속가능한 미래를 앞당기기 위해 노력하고 있다. 특히 세아제강 군산공장은 SHE(Safety, Health, Environment) 시스템 아래 폐기물 저감 활동을 활발히 추진한 결과, 글로벌 안전·환경 인증 기관인 UL(Underwriters Laboratories)로부터 폐기물 매립 제로(ZWTL, Zero Waste To Landfill) 골드 인증을 획득했다.



세아제강 군산공장의 폐기물 관리를 강화하기 위한 노력이 국제 환경 인증 획득으로 이어졌다. 기업의 자원순환 실천을 평가하는 글로벌 지표인 '폐기물 매립 제로 인증(ZWTL)'을 취득한 것이다.

ZWTL 인증은 사업장에서 필연적으로 발생하는 폐기물 중 자원순환율을 평가해 80% 이상의 기준을 충족하는 기업에 부여하는 자격형 인증이다. 사업장에서 폐기물을 소각·매립 없이 재활용하는 비율에 따라 플래티넘(99.5~100%), 골드(95~99.5%), 실버(90~95%) 등 3개 등급으로 나뉜다. 인증 절차는 ▲사전 검토(사업장 경계 및 폐기물 처리 현황 분석) ▲인증 진행(현장 심사, 폐기물 처리과정 심사) ▲등급 산정(순환 자원율 산정, 등급 분류) ▲갱신(연 1회 갱신 심사) 등의 과정을 거쳐 이뤄진다.

세아제강 군산공장은 2022년과 2023년 부산물 재생 설비를 도입해 폐기물 감축 효과를 극대화했다. 이를 통해 부산물에 포함된 아연을 재생하고 재사용함으로써 부재료비 절감은 물론, 분진 폐기물 발생량 감소 효과까지 거두며 환경 친화적인 생산 시스템을 구축했다.

세아제강 군산공장의 아연 재사용량은 연간 131톤 규모로, 이를 통해 연간 3.4억 원의 아연 구매 비용을 절감했다. 또한, 분진 폐기물 발생량은 2022년 1,079.34톤, 2023년 1,076.41톤으로, 부산물 재생 설비 도입 이전인 2021년 대비 2022년에는

11.9% 감소했으며, 2023년까지 누적 감소율은 12.15%에 달한다.

2024년에는 폐수처리오니 발생량 감축을 위해 기존 탈수기를 '멤브레인 필터프레스 탈수기'로 교체하여 운영했다. 폐수처리오니란 오염 물질을 함유한 폐수를 약품으로 처리하는 과정에서 발생한 탈수 상태의 슬러지를 말한다. 멤브레인 필터프레스 탈수기 교체 이후 폐수처리오니 함유율은 기존 대비 15% 낮아진 60%로 개선됐으며, 이에 따라 폐기물 처리량이 2023년 1,341.64톤에서 2024년 974.14톤으로 감소했다. 처리 비용 또한 2023년 2억 258만 원에서 2024년 1억 3,749만 원으로 절감됐다.

세아제강 군산공장의 ZWTL 인증 취득은 친환경 사업 경쟁력 강화 및 자원순환 선도기업 이미지 구축, ESG 경영 실천을 통한 기업 신뢰도 향상 등의 긍정적인 효과를 가져올 것으로 기대된다. 더불어 제 3자 인증 제품을 요구하는 고객 니즈에 선제적으로 대응할 수 있는 기반이 마련됐다는 점에서도 큰 의미가 있다. 무엇보다 이번 인증의 가장 중요한 의미는 폐기물 재활용 극대화를 통해 온실가스 배출을 감축하며 국제사회의 지속가능발전에 기여했다는 점이다.

세아제강은 앞으로도 전 사업장에서 폐기물 자원순환율 증대를 추진하며 지속가능한 성장을 도모하는 한편, 사업 경쟁력을 강화하고 기업의 사회적 책임을 적극 실천해 나갈 방침이다. ♡

[소형정정] 머신비전 기술을 활용하여 제품 수량을 검수하고 있다



## 세아베스틸, 스마트 기술로 확보하는 생산성·품질·안전

### 소형정정공장, X선 기반 비파괴 검사 등 스마트 기술 도입

세아베스틸은 군산공장 소형정정공장에 자동화된 소재 성분 분석 및 품질 관리 시스템을 도입하며, 제품 품질과 공정 신뢰성을 한층 더 강화했다.

정정 공정은 제품을 고객에게 인도하기 전, 내외부 결함을 검사하고 강종, 규격, 중량 등 주문 내역을 최종 확인하는 단계다. 이 과정에서 가장 중요한 것은 '이재(異材) 혼입 방지' 기술이다. 잘못된 제품이 납품될 경우 고객사 공급망 전반에 걸쳐 큰 위험과 비용을 초래할 수 있기 때문이다. 세아베스틸은 정정 공정에서 이재를 정확히 검출하고 분석하기 위해 XRF(X-Ray Fluorescence) 기술을 도입했다. X선형광분석기로도 불리는 XRF 기술은 주로 휴대용이나 실험실 장비로 사용되는데, 세아베스틸은 이 기술을 소형정정라인에 적용함으로써 제품의 손상 없이 신속하게 소재 혼입을 탐지하고 검사 결과를

기록 및 보존할 수 있게 했다. 외형이 동일한 철강 제품의 특성상 육안으로 소재를 구분하기 어려운 문제점을 해결한 것이다. 본 기술의 도입으로 자동화된 소재성분 분석이 가능해짐에 따라 공정 전반의 신뢰성과 정확성을 크게 높였으며 작업자의 직접 개입을 최소화해 작업 안정성까지 확보했다.

이 외에도 소형정정공장은 제품 추적 능력을 강화하기 위해 자동화 시스템을 추가로 구축했다. 머신비전(Machine vision, MV)은 자동 검사, 프로세스 제어, 로봇 안내와 같은 응용 분야에 대해 이미징 기반 자동화 검사 및 분석을 제공하는 데 사용되는 기술 및 방법이다. 소형정정공장은 최종 출하 전, 제품의 라벨 내용과 수량을 신속정확하게 검수하기 위해 머신비전 기술을 적용한 카메라를 도입함으로써, 인적 오류를 최소화하고 품질 신뢰성을 확보했다. 특히, 정정 공정은 제품 불량을 최종적으로 검수하는 단계인 만큼 품질 관리와 공정 자동화를 위한 지속적인 개선 작업을 이어가고 있다.

[대형압연] 가열로 공정에서 광학문자인식 기술을 통해 제품 정보를 확인하고 있다



최근 국내 철강업계는 개발, 제조, 유통·물류 등 생산과정에 디지털 자동화 솔루션을 도입함으로써 생산성과 품질 향상을 도모하고 있다. 세아베스틸 역시 업계 불황 속에서도 적극적인 설비투자 및 스마트 기술 도입을 통해 경쟁력을 높여 나가고 있다.

### 대형압연공장, 공정 전반에 비전 AI 도입

대형압연공장 역시 스마트 기술 도입으로 경쟁력을 높였다. 특히, 각 공정에 첨단 비전 AI 기술을 도입해 연속주조, 가열로, 제품 냉각대 공정의 효율성을 개선했다. 이를 통해 제품 이력 관리의 정확성을 높이고, 품질 신뢰성을 강화하는 데 기여하고 있다.

연속주조 공정에 도입된 레이저 마킹 머신은 작업자의 고온 환경 노출을 줄이고 시인성을 크게 개선했다. 기존의 스텐실 마킹 방식은 금속판에 문자 모양을 뚫고 락카 칠로 제품에 표시하는 방식으로, 방열복을 착용한 작업자가 고온환경에서 수행해야 하는 위험이 있었다. 레이저 마킹 머신은 이러한 방식을 대체해 표준화된 문자를 자동으로 각인한다. 표준화된 문자가 자동 각인됨으로써 비전 AI 모델의 인식률이 크게 향상됐으며, 이를 통해 공정 효율과 데이터 신뢰성이 대폭 강화됐다. 가열로 공정에는 OCR(광학문자인식) 기술을 도입해, 연속

주조 공정에서 마킹된 제품 정보를 실시간으로 확인 및 기록하고 있다. 이를 통해 작업 지시와 대조를 통해 오류를 조기에 감지하며, 공정 간 데이터 연계를 통해 생산 안정성과 효율성을 크게 향상했다.

제품 냉각대에서는 제품 이동 상태를 실시간으로 모니터링할 수 있는 트래킹 시스템이 도입됐다. 이 시스템은 냉각대 전체의 제품 분포를 지도 형태로 시각화하며, 이종 제품 간 간격을 조정하고 생산 현황에 따라 냉각대를 효율적으로 운영한다. 번들 공정에서는 각 제품의 구성을 명확히 기록하며, 내장된 머신비전 기반 바-카운터(Bar Counter)를 통해 정확한 수량 점검이 가능하다. 이를 통해 후공정에서의 품질 관리가 더욱 강화됐다.

철강은 물론 모든 산업군에서 생산성, 품질, 안전은 하나라도 양보할 수 없는 가치다. 세아베스틸은 스마트 기술 도입으로 보다 효율적인 생산과 품질 향상을 실현하고 있으며 더욱 안전한 작업환경을 만들어가고 있다. 이러한 노력은 세아베스틸의 지속적인 경쟁력 향상으로 이어질 것이다. 🍀

# 모두가 가는 길 대신 우리만의 길을 걸어 다다른 성공

세아창원특수강  
세아 업적상 금상 수상팀

기업 환경이 빠르게 변화하는 가운데,  
탄소 배출과 관련된 환경 규제는 기업이 무엇보다  
예민하고 신속하게 대응해야 하는 문제다.  
철강 기업 역시 환경 규제의 영향에서 자유로울 수  
없는 만큼, 이를 돌파하기 위한 지구책 마련에 나서고  
있다. 세아창원특수강 세아 업적상 금상 수상팀은  
강화되는 NOx(질소산화물) 규제에 대응하기 위해  
머리를 모았고, 추가 설비 도입이 아닌 신기술 개발을  
통한 기존 설비 개선 방식으로 해결책을 찾아냈다.  
기존 방법을 대체할 더 효율적인 방법이 없을까,  
함께 고민하고 시도하고 이루어낸 그들의 이야기를  
들어본다.



## 시급하고 중대한 과제를 해결할 어벤저스

철 생산에는 다양한 형태의 가열 및 열처리 공정이 필수이다. 이때 열원으로 사용하는 LNG·LPG의 경우 10여년 전까지는 비교적 자유로웠지만, 최근 환경 규제가 강화되면서 세부 오염물질까지 규제 대상에 포함되었다. 이에 따라 LNG·LPG 기반의 가열 열처리 공정에서도 NOx(질소산화물) 배출 규제가 새롭게 적용되기 시작했다. 이러한 위기를 극복하기 위해서는 환경팀뿐만 아니라 단조팀, 대형압연팀, 강관단조설비팀, 압연설비팀 등 생산·설비 부서 간의 긴밀한 협업이 필수적이었다. 이에 세아창원특수강은 각 분야의 최고 전문가들로 구성된 '어벤저스급' 팀을 결성했다. 바로 세아 업적상 금상 수상팀이 그 주인공이다.

“세아창원특수강은 10여 년 전부터 탄소배출 규제에 대응하기 위해, 열원으로 경유를 사용하던 설비들을 LNG 설비로 전환해왔습니다. 그런데 규제가 보다 강화됨에 따라 LNG를 사용하는 가열로에서 배출되는 NOx까지 규제

세아창원특수강은  
각 분야의 최고 전문가들로 구성된  
'어벤저스급' 팀을 결성했다.

대상이 됐어요. 대다수의 기업에서 적용하는 SCR (Selective Catalytic Reduction, 선택적 촉매 환원) 설비를 도입하면 되지만 비용과 공간 확보 문제가 따랐습니다. 그래서 우리는 다른 방법을 찾아보기로 했죠.”

팀이 꾸려질 당시의 상황을 설명하는 박재완 부장이다. 1년 6개월 정도의 유예기간 내에 해결방법을 찾아야 하는 긴박한 상황. 이미 가열로에는 NOx 배출량(농도)을 측정해 행정기관에 전송하는 TMS가 설치됐고 유예기간이 지나면 기준 배출량 초과 시 행정처분을 받게 되기에, 업적상 수상팀은 한시가 급하게 발등에 떨어진 불을 꺼야만 했다.

“우리도 초반에는 SCR 도입을 검토했지만 설치 비용은



물론 운영 비용이 만만치 않은 데다, 공간을 많이 차지하는 등 여러 가지로 비효율적이라는 판단을 내렸습니다. 시설 투자가 아닌 제어 기술 개발로 NOx 배출을 사전에 줄이는 방법을 찾아보자는 데 의견이 모아졌죠.”

NOx는 질소와 산소가 가열로 연소 시 산화 반응에 의해 발생하는 물질로 대기 중으로 배출하기 위해서는 화학처리(환원)하는 방법과 연소 시 산화 반응을 억제하는 방법 중 한 가지를 선택해야 한다.

업적상 수상팀은 구현방법은 어렵지만 시설투자 및 운영비용 측면에서 경제적인 후자의 방법을 선택했다는 것이 오세진 과장의 설명이다.

업적상 수상팀은 NOx 발생에 영향을 끼치는 주요 인자들을 찾기 시작했고, 그 결과 '산소'와 '온도'를 조절함으로써 NOx

발생을 줄여보자는 결론에 이른다. 그리고 산소 유입을 막는 방법, 온도를 낮추는 방법을 찾아 나선 업적상 수상팀은 숱한 테스트를 반복한 끝에 최적의 조건을 찾아내고야 만다.

이후 업적상 수상팀은 해당 조건을 만족시키기 위한 제어 방법 및 관리 기술을 개발해 설비 개선을 진행함으로써 최소 비용으로 농도규제를 만족시키는 데 성공했다.

각종 연소제어 기술을 고도화하는 한편, 대형압연은 FGR(배기가스 재순환 기술)을, 단조는 국산 저NOx 버너를 개발해 질소와 산소의 반응 속도를 지연시킬 수 있었던 것. 이와 함께 연료와 공기를 효율적으로 혼합해 완전 연소를 유도함으로써 공연비를 최적화하고, 내부 누기 최소화와 안정적 로압 유지 등 가열로 내화물 관리를 최적화함으로써 국내 환경 법규를 만족하는 수준의 NOx 저감에 성공했다.

## 동료들을 믿고 극복해낸 어려움



말은 간단하지만 아이디어 도출부터 기술 개발, 신규 장치를 설계, 사전 검토, 시공, 조업 조건 도출, 안정화까지 전 팀원이 사활을 걸고 맡은 역할을 수행한 끝에 달성한 성과였다. FGR은 보일러에서는 많이 사용되고 있는 기술로, 대형 산업용 가열로에 적용된 사례는 없다 보니 새롭게 설계 및 개발하는 데 많은 시행착오를 겪었던 것. 하지만 업적상 수상팀은 물론 모든 관련 팀의 협업을 통해 극복할 수 있었다. “저NOx 버너 국내 개발 및 설비 개선을 추진하는 과정에서 여러 어려움이 있었습니다. 국내 제작 사례가 없다는 점이 가장 큰 걸림돌이었습니다. 이에 따라, 국내 버너 제작 업체와 사전 실험과 협업을 통해 국내 최초 저NOx 버너 제작을 시도했죠.”

업적을 달성하기까지 겪었던 많은 어려움을 떠올리는 배성준 과장이다. 그의 말에 이어 최성진 대리는 이를 극복하기 위해 철저한 사전 분석과 다양한 시나리오 설정, 실험을 통한 검증을 진행했고 그 결과 목표를 달성할 수 있었다며 뿌듯함을 표현했다.

업적상 수상팀은 기술 개발과 동시에 행정적인 문제도 해결해야 했다. 환경팀은 자체 기술 개발에 소요되는 시간을 확보하기 위해 환경청과 환경부를 설득해 나갔고, 그 결과 1년의 개선기간을 확보했다. 더불어 외부공기 유입에 따른 NOx 과상승 문제를 적극 제기하고, 연구과제에 직접 참여해 법규 개정을 이끌어냄으로써 개정된 법이 시행되기 전까지 TMS 의무 설치를 무효화시켰다.

양현호 사원은 1년이라는 주어진 시간이 너무 부족했고 추가적인 시간을 확보하기 위해서는 법적, 제도적인 접근이 필요했다며 환경부를 설득하는 과정이 쉽지만은 않았다고 회고한다.

과연 가능할까, 성공을 확신하기 과제를 해결해내기까지 업적상 수상팀이 믿고 의지한 것은 바로 동료들이었다. “SCR이 아닌 신기술을 통해 문제를 해결하겠다고 결정했을 때, 어떻게 해서든 미션을 달성하고 말겠다는 의지를 팀원 모두가 가졌습니다. 경영진도 우리의 결정과 계획에 대해 적극 지원해 주셨고 그 대에 부응하기 위해 더 열정적으로 임했습니다.”

협업만큼은 최고였다고 단언하는 박재완 부장이다. 그는 업적상 수상팀 구성원 외에도 많은 조력자들이 있다는 점 또한 강조한다.

황광섭 대리는 “NOx 저감이라는 성과는 설비 운영 및 유지보수에 힘써준 기능직 직원들 덕분에 가능했습니다. 앞으로도 기능직 직원들과 팀워크를 발휘해 NOx 저감을 지속적으로 해나가겠습니다.”라며 고마움을 전했다.

팀원들은 개발한 기술을 보완, 발전시켜나가는 과정 또한 훌륭한 팀워크를 통해 성공적으로 진행해 나가리라 확신하고 있다.

## 모두에게 의미 있고, 세상에 가치 있는 성과

산성비와 미세먼지 생성 등 대기오염의 주요인인 NOx 배출 저감은 규제 대응 차원을 넘어 환경적, 사회적, 그리고 경제적 측면에서 매우 큰 의미를 갖는 성과다.

최남일 과장은 “많은 국가에서 NOx 배출 규제를 강화하고 있어요. NOx 배출을 줄이는 것은 법적 의무를 떠나 인류의 지속 가능한 미래를 위한 기업의 사회적 책임을 실천하는 것입니다.”라고 이번 업적의 가치를 설명한다. 더불어 에너지 효율 향상, 환경 관련 세금 혜택과 같은 경제적 이익을 창출하는 것은 물론 세아창원특수강의 기업 브랜드 가치 향상에도 기여할 것으로 기대된다.

업적상 수상팀은 현재의 성과에 만족하지 않고 앞으로도 지속적인 저NOx 가열로 설비 모니터링을 통해 NOx 배출 저감 효과를 유지할 계획이다. 나아가 세아창원특수강에서 운영중인 모든 로 설비의 매커니즘을 분석해 NOx 배출을 최소화할 수 있도록 지속적으로 개선해 나갈 방침이다.

“팀원 모두 ‘우리의 도전이 회사 발전에 큰 밑거름이 될 것이다’라는 투철한 주인의식을 발휘했습니다. 그 주인의식이 열정이 되고, 어느 순간 그 열정이 자신감으로 바뀌었을 때 참 기뻐던 기억이 떠오릅니다. 그리고 우리의 도전을 믿고 지지해주신 경영진 및 여러 부서장님께도 감사드립니다. 많은 응원이 우리 팀에 큰 힘이 됐습니다.”

단 한 사람이라도 현재에 안주하고 도전을 두려워했다면 절대 이룰 수 없는 성과였다며, 모두에게 인사를 전하는 박재완 부장이다. 안개처럼 희미했던 성공이 조금씩 선명해지는 것을 보며 이들이 함께 느낀 희열은 뜨겁고 벅찼다. 그리고 함께 이뤄낸 성공의 경험은 또 다른 도전으로 이어질 것이다. 그 도전들 역시 ‘함께’의 가치를 통해 이뤄내길 응원하며 세아창원특수강 업적상 수상팀과의 인터뷰를 마무리했다. ☺



“산이 거기 있기에 나는 산을 오른다” 전설적인 등반가 조지 말러리(George Mallory)가 남긴 명언이다. 누구도 시키지 않았고 그 끝에는 어떤 보상도 없다. 그냥 좋아서 하는 일, 그것보다 삶에 에너지를 주는 일은 없을 것이다. 김명제 사원이 인공암벽을 오르는 이유도 마찬가지. 오르는 그 자체가 좋고 해냈을 때 느끼는 나만의 희열이 인공암벽등반을 계속하게 만든다.

## 암벽이 거기 있기에 나는 암벽을 오른다

세아홀딩스 지원팀  
김명제 사원



### 인생 운동을 만나기까지

가파르게 깎아지른 암벽 위로 크고 작은 홀더들이 불규칙하게 박혀 있다. 그 벽을 조용히 오르는 한 남자. 본캐는 세아홀딩스 지원팀 소속의 직장인, 부캐는 인공암벽을 타는 클라이머. ‘부캐의 발견’ 첫 번째 주인공, 김명제 사원을 영등포의 한 실내 클라이밍장에서 만났다. 걸으러 보기엔 고요해 보이지만, 사실 저 위에서는 치열한 사투가 벌어지고 있다. 한 손, 한 발 내디딜 때마다 온몸의 근육이 역동적으로 움직이고 어느새 등줄기를 따라 땀이 흐른다. 조금의 방심도 허용되지 않는 초긴장 상태로 한참을 오른 끝에, 마침내 김명제 사원의 손끝이 정상에 닿는다. 등반을 마치고 마주 앉은 김명제 사원의 얼굴에는 긴장이 가시고 미소가 보였다. “맨몸운동은 대학 때부터 6, 7년간 해왔어요. 몸의 균형이 잘 안 맞아서 그걸 바로잡기 위해 운동을 시작했죠. 당시에는 학생이다 보니 철봉이나 팔굽혀펴기처럼 돈 들이지 않고 혼자 할 수 있는 운동을 주로 했어요.” 본격적으로 운동을 시작한 것은 ‘교정’이나 ‘치료’ 목적에

가까웠다. 운동을 좋아하다 보니 꾸준히 할 수 있었고, 입사 후에는 사내 피트니스 시설에 매일 출석 도장을 찍으며 건강을 관리했다.

“한때 테니스도 즐겨 했는데 파트너가 없다 보니 꾸준히 하기는 어렵더라고요. 그러다 우연히 인공암벽등반을 해봤는데, ‘잘한다’는 말을 들은 거예요. ‘어! 나 재능 있나?’ 싶어서 그 자리에서 강습권을 결제해버렸죠.”

입사 후 서울에 올라온 김명제 사원은 한 때 일종의 향수병을 겪었다. 빌딩으로 둘러싸인 환경에 적응하기가 힘들었던 것이다. 숲을 찾아 산에 다니기 시작했고 크리스마스에도 북한산을 오를 만큼 등산에 빠져 지냈다. 그렇게 ‘오르는 것’의 재미를 깨달은 김명제 사원의 눈에 인공암벽등반이 들어온 건 1년여 전. 한번 해보고 싶다는 생각은 얼마 후 행동으로 옮겨졌다. 그렇게 처음 클라이밍장을 찾은 그는 암벽등반에 빠졌고 바로 강습권을 끊었다. 왜 이제야 시작했을까 싶을 만큼 재미있었다. ‘인생 운동’을 만난 것이다.

### 인공암벽등반의 치명적 매력

온전히 '하고 싶어서' 운동을 한다는 '운동 러버' 김명제 사원. 점심시간에 피트니스, 퇴근 후에도 피트니스, 저녁에는 요가. 하루 세끼 식사하듯 하루 세 번의 운동이 루틴인 그에게 짬을 내지 않아도 마음껏 운동을 할 수 있는 주말은 무척 행복한 시간이다.

"인공암벽등반을 처음 시작했을 때는 평일에도 했는데, 요즘은 주말에만 하고 있어요. 아무래도 높은 곳에 오르는 운동이다 보니 다칠 위험도 있는데 저도 이제 적은 나이는 아니라 무리하면 안 되겠다는 생각이 들더라고요. 그래도 약속 없는 주말이면 거의 클라이밍장에서 시간을 보내곤 합니다."

암벽 위에서는 오직 나 혼자다. '과연 가능할까?' 싶은 것들을 스스로 해냈을 때의 성취감은 경험해본 사람만이 알 수 있다. 암벽등반이 정말 재미있다는 김명제 사원. 요가를 시작한 이유도 암벽등반에 스트레칭이 도움될 것 같아서라니, 그 애정이 어느 정도인지 짐작이 간다.



"암벽등반을 시작한 뒤로 집중력이 많이 좋아졌어요. 집중하지 않으면 실수하게 되고 부상을 입을 수도 있다 보니 매 순간 몰입하게 되더라고요."

암벽등반은 머리와 몸을 동시에 쓰는 운동이다. 최적의 루트를 개척하기 위해 빠른 계산과 판단이 필요하기 때문에 문제 해결 능력을 기르는 데도 도움이 된다. 즉각적인 성취감을 느낄 수 있다는 점도 암벽등반의 큰 매력이다. 정확한 포인트를 잡고 나아갈 때 느끼는 짜릿함은 다른 것으로 대체할 수 없다.

재미, 집중력 향상, 짜릿한 성취감처럼 어느 정도 예상 가능한 장점 외에, 김명제 사원이 느끼는 인공암벽등반의 또 다른 매력은 무엇일까?

"클라이밍은 우선 분위기 자체가 정말 좋아요. 제가 누군지 모르는데도 아래에서 응원을 보내주고 해냈을 때 박수와 환호를 보내줘요. 인공암벽등반이라는 공통의 관심사만으로 다른 사람들과 서로 에너지를 나누고 연결될 수 있다는 게 참 신기하죠."



### 15년 뒤의 목표, 울릉도 장군바위 등반

인공암벽등반에 관심 있는 세아인에게 해주고 싶은 말을 묻자, 김명제 사원은 망설임 없이 인공암벽등반은 누구나 할 수 있는 운동이라고 말했다. 기술을 배우기만 하면 근력이나 체력이 조금 부족하더라도 충분히 즐길 수 있으며, 별도로 갖춰야 장비도 암벽화와 초크 정도로 단출해 생각보다 진입장벽이 낮다고 말했다.

"아직 많이 부족하죠. 계속 넘어야 할 새로운 산이 나타나니까 지루할 틈이 없는 것 같아요. 조금 더 실력을 쌓은 후에는 자연 암벽등반에 도전하고 싶어요." 암벽등반이라는 멋진 운동을 오래오래 하고 싶다는 김명제 사원. 그래서 다치지 않도록 몸을 아끼면서도

이 운동을 꾸준히 이어가고 싶다고 한다.

"작년에 부모님과 울릉도로 여행을 다녀왔거든요. 차 타고 장군바위를 지나는데 한 중년 남성이 거침없이 암벽을 오르는 모습이 정말 인상적이었어요. 저도 꼭 한번 도전해 보고 싶다는 생각이 들었어요. 아마 15년쯤 뒤에는 가능하지 않을까 싶습니다."

도전하고 싶은 것이 있고, 도전할 수 있는 여건이 된다는 것은 무척 감사한 일이다. 김명제 사원의 이야기를 듣고서, 이런저런 핑계로 미뤄왔던 많은 '시작'을 당장 실행에 옮겨야겠다고 생각했다. 그런 적극적인 자세를 가진다면, 누구라도 멋진 '부캐'를 가질 수 있을 것이다. 그래서 더욱, 김명제 사원의 계속될 도전을 응원하고 싶다. ♡

맛의 추억은 철을 타고

# 겨울 감성 물씬, 겉바속촉 붕어빵

## 폴빵 계의 세대교체, 국화빵에서 붕어빵으로

국어사전에서 '붕어빵'을 찾아보면 '붕어 모양의 틀에 볶은 밀가루 반죽과 팔소를 넣어 만든 폴빵'이라고 풀이돼 있다. 다시 폴빵의 뜻을 찾아본다.

'철판으로 된 틀에 밀가루 반죽물을 부어 굽는 한국의 빵류'라는 설명을 확인할 수 있다.

그런데 이름이 왜 하필 폴빵일까?

도배할 때 쓰는, 쌀이나 밀가루로 썬 풀과 비슷한 모습의 반죽물에서 유래했다고 한다.

폴빵 계의 초창기 대표주자는 국화빵이었다.

일제 강점기에 일본에서 오방떡을 만드는 빵틀이 유입되면서 등장했다. 이후 한국전쟁을 거치며 미국에서 원조 식량으로 대량의 밀가루가 들어오면서 대중화됐고, 붕어빵은 그 뒤를 이어 1990년대 무렵부터 길거리 음식의 대표 주자로 자리 잡았다.

그런데 우리의 붕어빵이나 국화빵도, 일본의 오방떡도 사실 서양의 와플에서 유래했다는 것이 정설이다. 벌집 모양의 빵틀에 밀가루 반죽을 넣고 양면을 구워낸 빵 말이다. 와플과 붕어빵이 이어져 있다는 사실이 흥미롭다.

여기서 짙고 넘어갈 것은 아무리 같은 재료와 같은 방법으로 만들어도 붕어 모양이어야만 붕어빵이라는 사실이다. 그러니 붕어 모양의

철판 틀은 단순한 도구를 넘어, 붕어빵을 구성하는 필수 요소라고 할 수 있다.

한편, 붕어빵의 변형 버전으로 한때 큰 인기를 끌었던 황금잉어빵도 있다. 황금잉어빵은 모양뿐만 아니라 재료에서도 붕어빵과 차이가 있다. 반죽에 밀가루와 함께 찹쌀과 버터를 첨가한 것. 붕어빵은 배 부분에만 팔이 들어 있는데 황금잉어빵은 꼬리까지 들어 있다는 점도 다르다. 그러다 붕어빵이 황금잉어빵의 장점을 흡수하며 현재까지 이어져 오고, 황금잉어빵은 점차 거리에서 사라졌다.

외국인들에게 한국의 길거리 음식은 K-Culture의 일부로 여겨진다. 드라마 등 K-콘텐츠에 등장한 한국의 길거리 음식은 세계인의 관심을 자극했고, 지구 반대편에서 판매될 만큼 인기를 끌고 있다. 그리고 그 중심에는 단언컨대 한국 길거리 음식의 대표주자이자 국민 간식인 '붕어빵'이 있다. '붕세권'이라는 신조어가 있을 정도로 우리나라에서 붕어빵의 입지는 대단하다. 찬바람이 스치면 생각나는 붕어빵, 그 안에 담긴 사연을 알아본다.

## 붕어빵은 요즘

붕어빵의 자리는 밖에서 안으로 바뀌고 모양새다.

붕어빵이 길거리 음식의 주인공이 된 데는 저렴한 재료가 큰 역할을 했다. 그런데 최근 몇 년 새 밀가루와 팥의 가격이 오르며 붕어빵 노점이 점점 사라지고 있다. 전후 관계는 모호하지만 비슷한 시점에 가정용 붕어빵 틀이 인기를 끌기 시작했고, 편의점 붕어빵이나 제과점, 카페 붕어빵이 등장했다. 인터넷에 ‘붕어빵’을 검색하면 붕어빵 틀과 재료를 파는 오프라인 판매점들이 줄줄이 나온다. 유튜브에는 붕어빵 만드는 법을 알려주는 다양한 영상이 올라와 있다.

최근에는 붕어빵 전문점, 붕어빵 카페들이 핫하다. 깔끔한 인테리어의 매장에는 키오스크가 설치돼 있고, 레트로 감성의 소품으로 붕어빵 노점의 분위기를 연출했다. 아예 천막을 설치해 놓은 곳도 있다. 깔끔한 것을 선호하는 MZ세대를 겨냥한 붕어빵 판매점의 변화로 해석된다. 날씨나 계절에 상관없이 붕어빵을 즐길 수 있다는 장점도 있다. 이렇듯 붕어빵의 자리는 밖에서 안으로 바뀌는 모양새다. 그럼에도 붕어빵은 길거리에서 사 먹어야 제맛이라며 붕어빵 노점을



찾는 사람들이 적지 않다. 그렇다 보니 붕어빵 노점 위치를 찾아주는 스마트폰 어플까지 등장했다. 기존에도 군고구마, 군밤, 어묵, 호떡, 땅콩과자 등 겨울철 간식 판매점을 찾아주는 정보 공유 서비스가 존재했다. 이것을 ‘붕어빵’에 특화된 정보 공유 서비스로 재탄생시킨 것이다. 이 어플에서는 붕어빵 노점별 맛과 서비스 평가는 물론 가격대와 영업시간 정보를 공유할 수 있다.

요즘 붕어빵 풍속도의 또 하나는 재료의 변주다. 팔봉, 슈붕이 붕어빵의 양대 산맥인 것은 여전하지만 소금붕어빵부터 버터, 크림치즈, 피자, 초콜릿, 고구마 등 다양한 재료를 넣은 붕어빵이 최근 인기를 끌고 있다. 심지어 김치 붕어빵, 불닭 붕어빵이 있는가 하면 달걀과 베이컨을 곁들인 식사 대용 붕어빵까지 등장했다. 어찌 됐든 붕어빵을 즐기기에 좋은 계절이다. 어디서 팔든, 어떤 재료로 만들든 붕어빵은 다 붕어 모양이다. 같은 모양의 빵틀에 구워 나온 똑 닮은 붕어빵들 위로 뽀얀 김이 피어나는 풍경이 상상만 해도 따스하다. ☺

같은 모양의 빵틀에 구워 나온 똑 닮은 붕어빵들 위로 뽀얀 김이 피어나는 풍경이 상상만 해도 따스하다.



SeAH GSI 단체사진

## No.1 파이프 제조 기업을 향한 중동시장 개척의 길



아브카이크는 사우디아라비아의 국영 석유·천연가스 회사인 아람코(Saudi Aramco)의 주거지역 및 석유 가공 시설이다.

다란 - 담맘 - 코바르 등 대도시를 포함한 사우디아라비아 동부주에 위치하며 남쪽에는 룬알할리 사막이 있다.

세아창원특수강의 중동시장 진출 교두보인 SeAH GSI의 공장이 바로 이곳의 King Salman Energy Park(SPARK) 공단에 자리하고 있다. 현재 세계 최대 석유·가스 보유국인 사우디아라비아에서 에너지 소재 공급을 통해 중동시장을 개척하고 있는 SeAH GSI 이야기를 들어본다.

### 역동적인 시장, 중동에서 전하는 인사

“안녕하세요, 2022년 11월부터 SeAH GSI에서 영업팀장으로 근무하고 있는 강민준입니다. 저는 2016년 세아창원특수강에 입사 후 출근 강관영업팀에서만 근무해왔으며, 사우디아라비아에 나와 있는 지금도 강관 영업 업무를 담당하고 있습니다.”

사우디아라비아로부터 날아온 강민준 차장의 이메일에는 중동 석유·가스 에너지 시장으로의 신규 진출을 추진하고 있는 SeAH GSI의 소개 및 최근 소식이 담겨 있었다.

SeAH GSI는 신규 공장 건설을 주관하는 Construction TF팀과 인사, 재무, 영업, 품질, 구매, 안전팀 등으로 구성돼 있으며, 한국 직원 20명과 현지 직원 19명 등 총 39명의 직원들이 합심하여 공장 건설 및 사우디아라비아와 중동 신규 시장 개척을 위해 힘쓰고 있다.

“사우디아라비아는 기존의 전통적인 석유산업을 지속적으로 강화하는 동시에, 경제 다각화, 에너지 안보 강화, 탄소중립 등 국가 차원의 정책 달성을 위해 천연가스 및 재생에너지 개발 사업도 적극적으로 확대 추진하고 있습니다.”

현재 사우디아라비아는 천연가스 생산 확대를 통해 산업경쟁력 강화 및 전력 생산 효율성 증대를 도모하는 한편, 2030년까지 전력 생산의 50%를 재생에너지로 대체하는 것을 목표로 한 비전 2030 프로젝트를 추진하고 있다. 비전 2030의 골자는 네옴(NEOM) 프로젝트로 대표되는 태양광 및 풍력 프로젝트, 청정 에너지 및 수소산업 등에 대한 투자 확대이다.

주목해야 할 것은 기존 석유산업 역시 지속적으로 강화하고 있다는 점이다. 더불어 정유, 석유화학, 고부가가치

화학제품을 비롯한 다운스트림 사업을 확대하며 최종 소비자에게 에너지원을 공급하는 동시에, 부가가치 창출에도 집중하고 있다.

### 어려움을 극복하며 이뤄나가는 발전

사우디아라비아의 변화하는 시장 상황에 발빠르게 대응하고 있는 SeAH GSI는 세계적으로 인정받은 기술 수준과 대용량 설비를 바탕으로 사우디아라비아 및 중동 시장을 개척해 나아간다는 계획이다.

향후 SeAH GSI가 생산할 무계목강관은 높은 온도와 압력을 견디는 특성을 지닌 제품으로, 유전 및 가스전 설비의 수송용 배관, 정유공장의 열교환기 튜브 및 프로세싱 파이프 등 다양한 분야에서 활용될 예정이다.

나아가 향후 자체 기술 개발을 통해 Instrumentation Tube 및 내부식 CRA(내부식 합금강)로 제품 영역을 확대해 종합 강관사로의 발전을 도모하고 있다.

SeAH GSI는 현지 사우디아라비아 및 중동 시장에서의 안정적인 사업 운영과 확장을 위해 적극적인 전략을 펼치고 있다. 이를 위해 제품 생산과 동시에 사우디 내

판매가 이루어질 수 있도록 ISO 및 아람코 인증 획득을 추진 중이며, 아람코 주관 IKTVA (In-Kingdom Total Value Add) 프로그램을 통해 아람코를 포함한 다수의 업체들과 실질적인 네트워크를 형성할 수 있도록 힘쓰고 있다.

“사우디아라비아는 수입재에 대해 8~15%의 관세를 부과하는데, 이는 로컬 업체에 직접적인 수익성으로 연결됩니다. 특히 아람코 CPA 자격을 획득하면 여러 프로젝트 물량에 대해 아람코의 지정 벤더가 될 수 있으며, 이를 통해 수익성을 강화할 수 있죠.”

SeAH GSI는 사우디아라비아의 자국 내 투자 기업에 대한 다양한 혜택을 활용해 내수시장에 대한 경쟁력을 확보하고, 중동 국가 간 무관세 거래 혜택 및 지리적 이점 등을 활용할 방침이다. 또한, 인접 중동 국가로의 수출 확대하여 안정적인 수익성 달성과 더불어 지속적인 성장을 이루어간다는 전략이다.

“SeAH GSI는 사우디아라비아 및 중동시장에서 사업을 진행하면서 문화적 차이, 법률 및 규제 환경, 인프라 및 물류 문제 등 다양한 도전에 직면했습니다. 이를 극복하기 위해 내부적으로 다양한 노력을 기울이고 있습니다.



아라빅 강좌



SeAH GSI 현지 신입사원 한국 현장교육



2024년 워크아웃타운 미팅

먼저, 현지에서 부족한 지식을 보완하기 위해 통관 등 비전문 분야에서는 현지 전문가를 적극 활용하고 있습니다. 또한, 현지 직원과의 문화적 차이를 줄이기 위해 다양한 프로그램을 운영하고 있습니다. 현지 직원들에게는 세아와 한국 문화를 이해할 수 있도록 한국 방문 프로그램을 제공하고, 한국 직원들에게는 현지 문화를 익힐 수 있도록 아랍어 강좌를 개설하여 운영하고 있습니다. 열악한 경영 환경과 다양한 문화적 차이로 인해 많은 어려움이 있지만, 충분히 극복할 수 있다고 생각하며, 차근차근 해결해 나갈 계획입니다.”

비록 프로젝트 진행 과정에서 많은 애로사항을 겪고 있지만, 상황별 리스크 관리 전략을 수립하고 다양한 시나리오에 대한 대비책 마련을 통해 돌파구를 만들어 나가고 있는 SeAH GSI다.

SeAH GSI는 사우디아라비아 및 중동 시장 내 글로벌 No.1 파이프 제조 기업으로 도약하기 위해 안정적인 양산 및 판매 체제를 구축하고, 현지 경쟁력을 활용한 수익성 극대화, 그리고 중동 및 글로벌 시장 확장에 전력을 다하고 있다. 아울러 장기적으로는 고급강(Nickel Alloy 및 CRA) 제품 개발을 통해 차별화된 경쟁력을 확보하겠다는 것이 SeAH GSI의 포부다.

“SeAH GSI는 세아의 중동 지역 허브로서 핵심적인 역할을 수행할 것입니다. 사우디아라비아를 중심으로 중동 시장에서 철강 인프라의 주요 파트너로 자리 잡고, 세아의 글로벌 성장 전략을 이끄는 중심축이 될 수 있도록 최선을 다하겠습니다.” ☺



## 강민준 차장이 전하는 사우디아라비아는 지금 낮설고 신기한 라마단 풍경

라마단은 이슬람력으로 아홉 번째 달이며, 무슬림에게 가장 신성한 달로 여겨집니다. 이 기간 동안 무슬림들은 해가 떠 있는 시간에 금식하며, 이를 통해 신앙심을 강화하고 자신을 성찰합니다. 2025년 라마단은 3월 1일부터 29일까지입니다. 라마단의 금식은 단순히 음식을 먹지 않는 것뿐만 아니라 물을 포함한 음료와 흡연, 욕망을 절제하는 것까지 포함됩니다. 일몰 후 첫 식사를 뜻하는 이프타르(Iftar) 시간에는 거리와 식당이 붐비는 데, 처음 사우디아라비아에 왔을 때 밤마다 큰 행사가 열리는 줄 알았으나 사실은 식당으로 이동하는 차량들 때문이라는 것을 알게 되었습니다. 라마단 동안 거의 모든 식당은 새벽 늦게까지 사람들로 북적이며, 가족과 친구들이 함께 식사를 즐깁니다. 참고로 낮 시간에는 물도 못마시기 때문에 대부분 단축근무(우전)를 하며, 이 기간 동안에는 외부업체 방문 미팅의 자체가 요구되기도 합니다. 또한 비무슬림 직원들도 사무실에서 물 마시는 것이 조심스럽습니다. 비록 무슬림은 아니지만 라마단이 되면 저도 경건한 마음을 갖게 됩니다. 여러분도 기회가 된다면 전통 이슬람문화를 느껴보는 것은 어떨까요?

선재길은  
오대산 월정사에서  
상원사까지 이어지는  
약 10km의 트레킹 코스

겨울은 신비로운 계절이다.  
깊은 밤, 소복이 쌓인 눈과 깊은 밤의 고요는  
마치 비밀스러운 이야기를 품고 있는 듯하다.  
거리에 나서면 입김 너머 아른거리는 불빛들 속에  
축복을 기원하는 멜로디가 희미하게 들려와  
차분하고 경건한 마음을 갖게 한다.  
그래서일까. 이 계절에는 화려하고 북적이는 곳보다는  
조용히 나만의 시간을 가질 수 있는  
아늑한 곳으로 여행을 떠나고 싶어진다.  
이러면 눈 덮인 숲속 산책길 같은 장소 말이다.

# 오대산 선재길

겨울 숲이  
선물하는  
사유의 시간



천년의 숲이 품은 겨울 비경  
강원도 산간 지방에 폭설이 내렸다는 소식에 부랴부랴  
짐을 챙겨 길을 나섰다. 목적지는 월정사.  
곳은 날씨에 시외버스는 평소보다 30여 분이나 더 걸려  
진부공용버스터미널에 도착했다. 이곳에서 월정사로  
가려면 하루에 여덟 번만 다니는 시내버스를 타야 하기에,  
몇십 분의 대기는 각오해야 한다. 행한 거리, 새하얀 주변  
풍경은 기다림을 더 즐겁게 만든다. 드디어 저만치 226번  
버스가 보이자 세상 모든 문제가 해결된 듯 마음이 놓인다.  
창밖의 낮선 풍경을 구경하다 보니  
어느새 도착한 월정사 정류장. 바로 그 지점부터  
고대하던 월정사 전나무숲길의 설경이 시작됐다.  
우리에게 익숙한 월정사 전나무숲길은 월정사에서  
동피골을 지나 상원사까지 이어지는  
오대산 선재길의 일부 구간이다. 오래전부터 스님과

신도들이 두 절을 오가던 선재길은 그 수려한 풍경이  
외부에 알려지며 지금의 유명 관광지가 됐다.  
월정사에서 상원사까지 약 10km에 이르는 선재길 중  
월정사 전나무숲길은 '월정대가람(月精大伽藍)'이라는  
현판이 걸린 일주문에서 시작한다.  
울창한 전나무숲 사이로 난 흙길은 반질반질 잘 다져졌다.  
방영된 지 10년 가까이 흘렀지만 아직도 사람들에게  
회자되는 드라마 <도깨비>의 명장면이 탄생한 곳이기도  
하다. 남녀 주인공이 앞뒤로 걸었던 해탈교 부근은  
그 풍경만으로도 감성적인 분위기를 자아낸다.  
흔히 촬영지로 유명한 장소를 방문하면 기대에 못 미쳐  
실망하기 마련이지만, '천년의 숲'으로 불리는 월정사  
전나무숲길은 예외다. 하늘을 찌를 듯 내 키의 10배는 족히  
되는 전나무들이 도열해 있는 길. 나이를 가늠할 수 없는  
고목들의 울창함에 압도된 채 걸음을 내딛는다.



## 나무들은 가지마다 묵직한 눈덩이들을 얹고도 전혀 개의치 않는 듯 듬직하다.

나무들은 가지마다 묵직한 눈덩이들을 얹고도  
전혀 개의치 않는 듯 듬직하다. 가끔 바람이 일면 눈가루가  
날려 길은 은빛이 되고, 행인의 마음은 눈부시게 황홀하다.  
성황각을 지나자 수명을 다한 전나무 한 그루가  
눈을 소복이 얹은 채 앉아 있는 모습이 보인다.  
'할아버지 나무'라 불리는 이 나무는 무려 600년의  
세월을 살다 2006년 비바람에 쓰러졌다고 한다.  
다시 땅으로 돌아가는 생의 뒤편길마저도  
당당한 모습이 또 다른 아름다움으로 다가온다.



산사에서 감상하는 오대산 절경  
금강교에 다다르니 월정사 전각들이 모습을 드러내기 시작한다. 그곳에서 또 다른 설경이 펼쳐져 있었다. 널찍한 경내 한가운데 서서 주변을 천천히 둘러본다. 마치 오대산 봉우리들이 호위하듯, 절을 감싸고 있는 장엄한 풍경이 눈앞에 펼쳐진다. 비로봉, 동대산, 두로봉, 상왕봉, 호령봉 다섯 봉우리가 월정사를 중심으로 다섯 개의 꽃잎을 펼친 듯 순서대로 나타난다.

대웅전 앞마당에는 진신사리를 모신 팔각구층석탑이 고려의 정취를 고스란히 품고 있다. 15m가 넘는 높이에도 불구하고 그 균형 잡힌 모습 덕분에 단아함과 겸손함이 느껴진다. 각 층 모서리에 달린 80개의 풍경은 바람이 일 때마다 맑고 아름다운 화음을 들려준다.



석탑 옆에는 팔각구층석탑을 향해 다소곳이 두 손을 모으고 있는 석조보살상이 있다. 이 보살상은 입가에 맴도는 부드러운 미소로 유명하다. 사람의 손으로 돌을 조각해 성스러운 아름다움을 표현하려 했던 조상의 미의식이 엿보인다.  
매서운 추위도 너끈히 견디게 할 만큼 멋진 풍경. 그리 길지 않은 거리지만 천천히 걸으며 오랜 시간 감상하다 몸을 녹일 장소를 찾았다. 전부터 있던 전통찻집 '청류다원'과 그 옆에 새로 문을 연 카페 '난다나'. 두 곳 중 잠시 고민하다 '난다나'에 들어섰다. 산스크리트어로 '환희의 동산'을 뜻하는 난다나는 월정사 천왕문 곁에 자리한 카페로, 그 이름과 꼭 잘 어울린다. 온실처럼 사방이 유리로 된 건물 덕분에, 산사의 정취를 한껏 만끽할 수 있다. 자리에 앉아 따뜻한 아메리카노를 한 모금 삼키자, 추위로 움츠렸던 몸 구석구석에 온기가 스며든다. 이대로 완벽히 행복한 시간이다.

오감으로 느끼는 겨울  
원래 계획은 월정사까지였지만 욕심이 생겨 동피골까지 가보기로 했다. 카페에서 몸을 녹인 덕에 조금 더 깊은 곳까지 가볼 용기가 생긴 것이다.  
월정사의 가장 안쪽에 있는 후문을 나선 뒤 선재길 표지판을 따라 걸었다. 월정사 일주문에서 후문까지의 구간만큼 평탄하지는 않지만 걸기에 무리가 없는 완만한 경사였다.

부도밭과 섯다리, 오대산장을 지나 다다른 동피골. 월정계곡 위에 놓인 선재교가 보인다.  
바로 옆에 물이 흐르는데도 눈이 녹지 않고 쌓여 있다. 사람의 발길이 닿지 않은 순백의 풍경과 청아한 물소리에 마음이 정화된다. 숨을 크게 들이마시자 묵직한 겨울의 공기가 폐부까지 들어온다.  
온전한 자연의 향기, 자연의 기운을 느끼는 순간이다. 산자락의 시린 겨울밤이 찾아오기 전에 발길을 돌릴 시간이다. 쉽고 편한 여정은 아니었지만 이토록 아름다운 자연을 만날 수 있어서 고맙고 행복한 겨울 여행이었다. ♡

## TIP 오대산 선재길 코스

오대산 선재길은 대부분이 평지로 되어 있고 전 구간이 아름드리나무로 덮여있어 산림욕을 즐기며 걸기에 무척 좋은 코스이다.



월정사의 겨울 풍경



# SEAH NEWS

## 세아베스틸

### 폐기물의 자원화, 세아베스틸-SG 친환경 아스콘용 슬래그 공급 계약 체결



세아베스틸은 제강 부산물의 부가가치를 극대화하고 자원 순환 방안을 지속적으로 개발해오고 있다. 이러한 노력의 성과로 지난 1월 23일, SG와 공동으로 제강 공정에서 발생하는 슬래그를 활용한 친환경 아스콘 골재를 개발하고 슬래그 공급 계약을 체결했다. 이번 계약을 통해 세아베스틸은 2025년부터 연간 10만 톤의 제강 슬래그를 SG에 공급하고, 이를 활용해 친환경 아스콘을 생산할 계획이다. SG는 국내에서 유일하게 제강 슬래그를 활용한 친환경 아스콘 제조 특허를 취득하고 상용화에 성공한 기업으로, 생산된 예코스틸 아스콘은 일반 아스콘 대비 고수명, 고강도, 소음 및 미세먼지 저감 등의 우수한 장점을 갖추고 있다. 해당 제품은 제 2경부 고속도로, 서울시 도로사업 등 다양한 프로젝트를 통해 성능이 입증됐으며, 향후 우크라이나 도로 복구 사업에도 활용될 예정이다. 세아베스틸은 이번 협력을 통해 천연자원 채굴을 대체하고 도로 포장의 품질과 수명을 향상시키는 한편, 철강 부산물의 활용도를 극대화하는 등 친환경 경영을 지속적으로 강화해 나갈 계획이다.

### 안전한 사업장 구축을 위한 안전점검 활동 전개



세아베스틸은 2024년 9월 4주차부터 매주 임원, 팀장, 파트너사를 대상으로 안전점검 활동을 진행하고 있으며, 이를 위해 테마\*별 가이드북을 제작하여 배포했다. 현재까지 17차수에 걸쳐 안전점검 활동이 진행됐으며, 철저한 점검과 교육을 통해 안전문화를 확산시키고 있다. 세아베스틸의 안전점검 활동은 각 테마별로 실질적인 안전점검을 중심으로 구성돼 있다. 각 테마에 대한 점검은 이론 교육을 넘어 현장에 적용 가능한 실질적인 내용을 다루고 있어, 작업자들이 안전한 작업 환경을 유지하는 데 중요한 역할을 하고 있다. 올해부터는 안전점검 활동을 1주차와 2주차로 나누어 진행한다. 1주차에는 이론 중심의 테마별 안전점검 교육을 실시하고, 2주차에는 교육받은 내용을 바탕으로 실질적인 현장 점검 활동에 대한 피드백을 제공하는 방식이다. 이를 통해 직원들은 교육에서 배운 내용을 현장에서 직접 적용해보며, 안전사고 발생에 대한 인식을 높일 수 있다. 세아베스틸은 이번 활동을 통해 철강업계의 안전문화 정착에 앞장서는 한편, 지속적인 안전 점검과 개선 노력을 이어가며 산업 전반에 긍정적인 영향을 미칠 계획이다.

\*16개 테마 : 전기판넬, 사다리, 안전난간, TBM, 출결이, MSDS, 지게차, 유해위험 기계기구, LOTO 시스템 및 소통, 밀폐공간 작업, 안전보호구, 전지 및 누전차단기, 비계, 개구부, 직업공정별 관리요령, 크레인

## 세아창원특수강

### AOD 2Cycle 조업 국내 최초 성공



세아창원특수강 2제강공장은 STS 작업 시 기존 월 1회 AOD 연속 가동 패턴을 유지하는 동시에, 내화물 해체 없이 재사용하는 방식으로 2차 분할 생산에 성공했다. 이를 통해 전력비와 원료 및 제품 재고 감소 등 수익성 향상에 기여했다. 이번 성과는 국내 최초로 성공한 사례이자, 타사에서도 유례없는 혁신적인 시도로, 공정 효율성을 극대화한 데 있어 큰 의미를 갖는다.

### 제 6회 데이터 경진대회 개최



세아창원특수강은 데이터 활용에 대한 가이드를 제시하고 데이터 기반 일하는 문화 정착을 위한 데이터 경진대회를 개최했다. 본 경진대회에서는 생산, 설비, 지원, 연구소 전 부문이 참여한 가운데 예심을 거쳐 우수한 8건의 과제가 치열한 기량을 겨뤘다. 특히 올리는 Chat GPT 등 보다 다양한 데이터 분석 프로그램을 사용해 한층 발전된 경진대회였다라는 평가를 받았다.

## 세아씨엠

### 나눔의 실천, 생명을 살리는 헌혈 봉사활동 시행



세아씨엠은 지난 2월 12일 오전 10시부터 오후 4시까지 생명 나눔의 가치를 되새기는 헌혈 활동을 진행했다. 헌혈에 참여한 임직원들은 누군가의 생명에 보탬이 될 수 있다는 점에서 큰 보람을 느꼈으며 적극적으로 동참했다. 이번 헌혈 활동을 계기로, 세아씨엠은 기존 상·하반기 2회 진행하던 헌혈 행사를 올해부터 분기별로 확대 운영할 계획이다. 또한, 나눔 문화를 더욱 확산하기 위해 다양한 사회공헌 활동을 지속적으로 추진할 예정이다.

# 사우동정

## 세아홀딩스

**출산**  
이진우 재경팀

## 세아제강지주

**입사**  
조유신 기업문화팀

**출산**  
황혜정 기업문화팀  
오한중 재경팀

## 세아제강

**입사**  
김창우 포항 대경생산팀  
JCOE  
김민철 창원 생산팀  
정민호 창원 생산팀

**출산**  
김원탁 본사 영업2팀  
김승영 포항 안전환경팀

**조의**  
장태호 호남영업소 (모)  
이정훈 군산 생산팀 (빙부)  
정성호 포항 설비보전팀  
기계정비반 (부)

## 세아베스틸지주

**입사**  
백경진 인재개발팀

## 세아베스틸

**결혼**  
전우엽 2제강팀  
안태웅 단조설비팀  
김민재 마케팅기획팀

**출산**  
김민수 2제강팀  
인유나 회계팀

## 조의

임동학 생산관리팀 (모)  
이근욱 1제강팀 (모)  
고내영 대형압연팀 (모)  
신병철 소형압연팀 (모)  
표영선 소형정정팀 (모)  
유영연 설비기획팀 (부)  
김영민 단조설비팀 (부)  
최인식 단조생산팀 (부)  
김진 생산관리팀 (빙모)  
문명준 자재관리팀 (빙부)  
도주웅 2제강팀 (빙부)  
방진환 연주팀 (빙부)  
최인수 소형정정팀 (빙모)  
문영훈 소형정정팀 (빙모)  
심준영 소형정정팀 (빙부)  
전종민 설비기획팀 (빙모)  
오중식 품질보증팀 (빙모)  
김동철 품질보증팀 (빙모)  
박종석 경영기획팀 (빙부)

## 세아창원특수강

**입사**  
서장원 단조팀  
김소신 단조팀  
김철우 단조팀  
이민호 단조팀  
배기웅 소형압연팀  
강동혁 소형압연팀  
백경렬 소형압연팀  
이근성 강관생산기술팀  
안철원 강관생산기술팀  
주진영 강관생산기술팀  
김선일 가공팀  
이동현 가공팀  
임정섭 설비기획팀  
이진균 산세팀

**결혼**  
이장호 타이타늄연구그룹

**조의**  
최은석 S프로젝트팀 (부)  
공병철 소형압연팀 (모)  
안정준 소형압연팀 (모)  
황경철 소형압연팀 (빙모)

## 세아특수강

**입사**  
위승복 안전환경팀  
곽재원 봉강생산팀 (포항)  
CD  
이성원 선재생산팀 (포항)  
신선  
전승엽 선재생산팀 (포항)  
신선  
김민수 선재생산팀(포항)  
산세

**결혼**  
김형진 인사팀  
안재원 글로벌영업팀

**출산**  
박경희 인사팀  
이동규 생산지원팀

**조의**  
함영동 생산팀 (빙부)  
신원철 봉강생산팀 (충주2)  
CD (부)  
김봉길 봉강생산팀 (포항)  
CD (빙부)  
최원규 선재생산팀 (포항)  
열처리 (빙부)

## 세아씨엠

**입사**  
김건모 수출팀  
유찬송 수출팀  
이지효 유통사무소  
이경빈 설비팀 전기정비반  
정소진 디자인팀  
이윤승 생산팀  
김채린 품질경영팀

**결혼**  
안형주 CPL  
최재민 1CCL

**조의**  
이건희 (본인)

## 세아 M&S

**입사**  
김태산 생산팀  
염건호 생산팀  
김도형 생산팀

## 세아항공방산소재

**입사**  
이태호 주조반  
정민영 주조반  
정중우 주조반  
김택근 압출반  
박현근 압출반  
이재현 압출반  
서범교 가공반  
박경호 가공반  
안경환 가공반  
이수용 가공반  
이민석 가공반  
조정우 가공반

**출산**  
김민규 가공반

**조의**  
조용휘 연구개발팀 (모)  
유치용 생산관리팀 (빙모)  
김석주 가공반 (빙모)

## 세아 L&S

**입사**  
최용석 부산판매영업팀  
최병구 포항물류팀  
김중한 당진공장

**출산**  
이용근 안산물류파트  
한도경 부산강관영업팀

**조의**  
이상근 군산물류팀 (부)

## 세아네트웍스

**입사**  
이규철 토목건축팀  
이기훈 토목건축팀  
오찬식 글로벌사업팀  
이재연 글로벌사업팀

책 읽는 세아

'책 읽는 세아' 캠페인

'읽는 순간 행복된다!  
독서하는 세아인을 보여주세요!'

해를 이어 '텍스트힙(Text Hip)'이 대세인 2025년.

요즘 여러분은 어떤 책을 읽고 있나요?

내가 읽고 있는 책을 세아가족과 공유하고, 책이 주는 감동을 함께 나눠보세요!



어떤 책을 읽고 있나요?

독서하는 세아인을 보여주세요!

# TEXT -HIP

## 참여 방법

- 1 자신이 읽고 있는 책이나 책장, 독서 환경을 촬영한다.
- 2 감명받은 책 속 한 구절을 필사한 후 사진으로 남긴다.
- 3 책 제목, 저자, 추천 이유를 100자 내외(3행 내외)로 작성한다.
- 4 위의 내용을 3월 20일까지 이메일(sujin.hwang@seah.co.kr)로 전송한다.
- 5 'Best 텍스트 힙 Reader'로 선정되고 모바일 문화상품권을 받는다.

〈세아가족〉 사보 기자

세아제강지주 기업문화팀 이해연

세아제강 인사팀 안미경

세아베스틸지주 지원팀 문유석

세아베스틸 경영기획팀 하정수

세아창원특수강 경영기획팀 박수빈

세아특수강 인사팀 변훈규

세아씨엠 업무지원팀 채소영

세아 M&S 인사팀 김윤정

세아항공방산소재 인사총무팀 배승진

세아 L&S 인사팀 염민지

세아네트워크 조직문화팀 박수정

브이엔티지 EX실 강근희