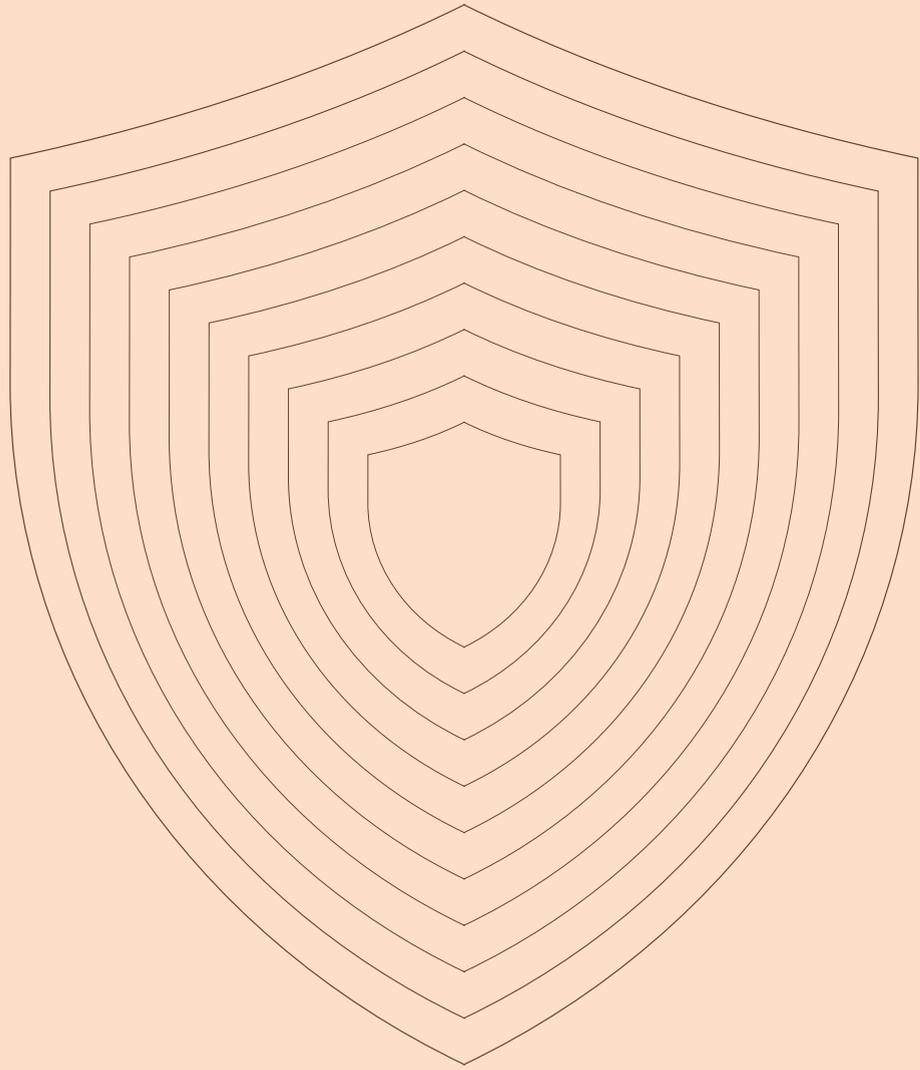


세상을 안전하게
하는 철저함

SAFE



세상을 안전하게
하는 철저함



다차원적 영상
합의체 구성





12



20



34



46

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 시연을 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 10월 20일(통권 419호)

발행인 김수호

발행처 세아홀딩스

주소 서울시 마포구 양화로 45 세아타워 30층

기획 세아홀딩스 커뮤니케이션팀 02.6970.0094

디자인 (주)홍커뮤니케이션즈 www.hongcomm.com

사진 Studio KENN

ISSN 2636-1787

* 외부 필자의 글은 〈세아가족〉의 편집 방향과 다를 수 있습니다.

06

세아

『주역』 기사전
- 공자

08

세상

국방기술 자립과 안보의식으로
지키는 국민안전과 미래

12

세아인

사용후핵연료 운반·저장용기(CASK)로
국가 에너지 안보를 세우다
- 세아베스틸 원자력사업팀

18

뉴스룸 1

K클래식의 미래를 위한
아름다운 협력
- 세아이온형문화재단, 서울시립교향악단과
문화예술 발전을 위한 후원·업무협약 체결

20

뉴스룸 2

세아베스틸지주, 과감한 R&D 투자로
우주·항공·방산 특수금속 소재
주권 확보 나선다

24

스페셜 인터뷰

65년의 기억, 100년의 기대
- 세아제강 창립 65주년,
세강회를 만나다

28

함께의 가치

정교한 예측으로 낮춘 리스크,
혁신적인 영업으로 개척한 신시장
- 세아씨엠 세아업적상 은상 수상팀

34

부캐의 발견

파도 위에서 견져 올린
또 다른 나
- 강민석 세아항공방산소재 기사

38

맛의 추억은 철을 타고

세계를 사로잡은
한국의 매운 맛, 라면

42

세계 속 세아

품질과 신뢰로 완성한 협력,
글로벌 시장을 향해 도전하는
아녹스텍(Inox Tech)

46

자연이 고마워서

차함에 취하고
문학에 물드는 가을 여행
- 경상남도 하동군

52

세아뉴스 & 사우동정

그룹 내 주요 행사 및
사우동정 소식

54

책 읽는 세아

책 제목: 회사가 당신에게
알려 주지 않는 50가지 비밀
- 세아베스틸 군산공장 김산 사원

세상을 아름답게 하는 한 문장

군자는 태평할 때에
위태로움을 잊지 않고,
순탄할 때에도 멸망을 잊지 않으며,
잘 다스려질 때에도
혼란을 잊지 않는다.

공자 (『주역』 계사전)

공자가 『주역』을 깊이 해석하고 철학적으로 확장해,
인간과 세상의 변화 원리를 풀어낸 『주역』 계사전.

이 책에 실린 '군자'에 대한 글은 우리에게 중요한 사실을 일깨운다.
안정을 이룬 순간에도 보이지 않는 위험은 늘 존재한다는 것이다.

성취의 달콤함에 취해 작은 위험 신호를 놓친다면, 그 결실은 한순간에 무너질 수 있다.
평탄함이 소홀함으로 이어지지 않도록 경계하고 더욱 철저히 관리해야 하는 이유다.

철저히 지켜나가는 안전은 단순한 보호막이 아니라,
본연의 경쟁력을 지속시키는 가장 확실한 기반이다.
예기치 못한 외부 변수 속에서도 안전을 우선하는 조직은 쉽게 흔들리지 않는다.

안전이 담보되어야만 우리는 불확실한 환경을 돌파할 힘을 얻는다.
눈앞의 성과에 안주하지 않고, 안전이라는 토대를 단단히 다지는 것.
이는 어렵게 쌓은 결실을 오래 지켜내는 길이다.

오늘의 작은 안전이 내일의 큰 위기를 막고,
지속 성장을 담보해 줄 것이다.



국방기술 자립과 안보의식으로 지키는 국민안전과 미래

글. 수원대학교 이택호 교수

인류의 역사는 끊임없이 자신을 지키려는 노력의 역사였다. 고대 도시국가가 돌과 흙을 쌓아 성곽을 세운 이유는 외적의 침입으로부터 삶의 터전을 보호하기 위해서였다. 중세 유럽의 성채나 동양의 산성, 궁궐의 방어 체계도 같은 맥락이다. 산업혁명 이후 화약과 대포가 등장하고 군수사업이 체계화되면서, 방위력은 국가의 존립을 좌우하는 핵심 동력이 됐다. 현대에 이르러서는 첨단 무기체계, 사이버 방위망, 원자력 기반의 국가 에너지 보호까지 방위의 개념은 한층 넓어졌다.

역사는 우리에게 말한다. 국민의 안전은 철저한 방어 체계와 이를 뒷받치는 기술력, 그리고 국민 개개인의 안보의식에서 비롯된다는 사실을.

NATIONAL SECURITY



국방기술의 자립은 단순한 안보 문제를 넘어
국가 과학기술 및 산업 전반의 경쟁력을 좌우하는 핵심 요인이다.

기술이 곧 안보다

국방기술은 단순히 무기를 만드는 기술이 아니라, 사회 전반의 기술 발전을 견인해온 동력이었다. 고대 로마의 도로와 성벽은 군사적 필요에서 시작됐지만, 시간이 흐르며 교역과 도시 성장의 밑거름이 됐다. 20세기 냉전 시대에는 군사기술이 항공우주, 통신, 인터넷 등 첨단 산업으로 확산되며 민간 기술 발전을 선도했다.

오늘날 드론, 인공지능, 반도체, 원자력 기술 등도 대부분 국방기술에서 비롯됐거나 긴밀히 연관된 분야다. 냉전 시기 군사적 필요로 탄생한 위성항법시스템(GPS), 인터넷, 제트엔진 등은 민간 영역으로 확산되며 세계 경제와 일상생활을 바꾼 혁신의 동력이 됐다. 국방 분야에서 축적된 연구개발 역량이 민간 산업으로 이전·확산되면서 새로운 시장을 창출하고, 민간의 기술혁신이 다시 군사 분야로 되돌아가는 선순환 구조가 형성되는 것이다. 다시 말해, 국방기술의 자립은 단순한 안보 문제를 넘어 국가 과학기술 및 산업 전반의 경쟁력을 좌우하는 핵심 요인이다.

기술력이 없는 국방은 외부 의존에 취약하며, 안보의식이 부족한 사회는 아무리 앞선 기술을 보유해도 그 잠재력을 제대로 발휘하지 못한다. 기술과 의식이 함께 작동할 때 비로소 국민의 일상과 미래가 지켜진다.

국방기술 자립, 국민을 지키는 힘

전문가들은 '국방기술의 자립은 곧 국가 생존의 전략'이라고 입을 모은다. 국제 정세가 불안정할수록 핵심 무기와 에너지 기술을 스스로 확보하지 못한 국가는 외부 의존의 덫에 갇히게 되며, 이러한 취약성은 곧 안보 위기와 사회 혼란으로 이어진다.

일례로, 터키는 오랫동안 미국산 F-16 전투기와 패트리엇(Patriot) 방공망에 의존해왔다. 그러나 2019년 미국과의 군사·정치 갈등으로 F-35 전투기 프로그램에서 배제되면서 현대 전투기 전력에 큰 공백이 생겼고, 안보에 직접적인 영향을 받았다.

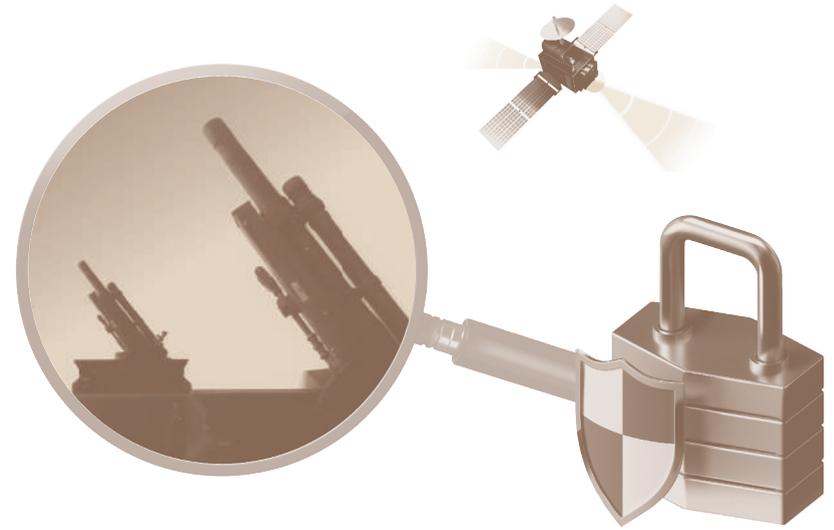
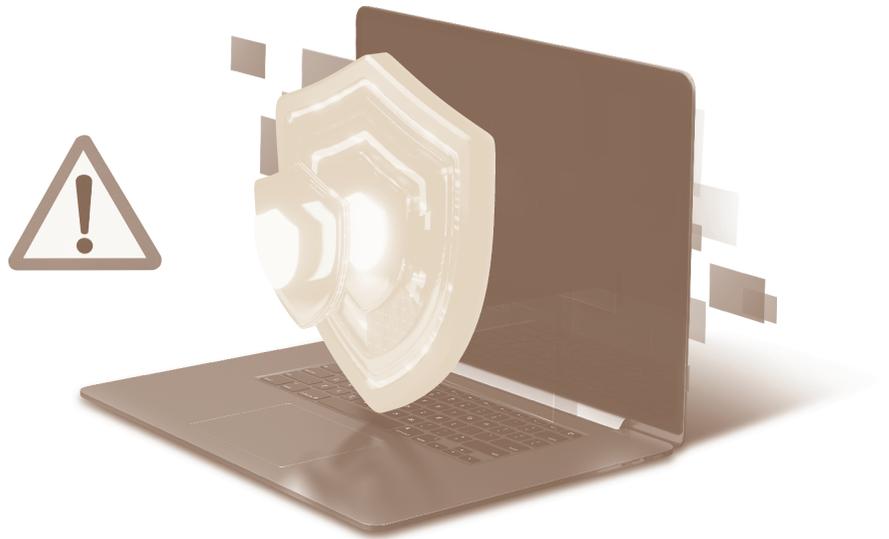
한국 역시 지정학적으로 긴장된 환경에 놓여 있어, 국방기술 자립과 안보의식의 중요성을 더욱 절실히 체감하고 있다. 여론조사에서도 다수의 국민이 '국민 안전을 위해 국방기술 투자가 필수적'이라는 데 동의하고 있다.

그러나 이는 단지 군의 책임에만 머물지 않는다. 기업의 연구개발, 학계의 인재 양성, 시민들의 안보의식까지 함께 맞물릴 때 비로소 완전한 안전망이 구축된다.

기술력과 의식, 일상을 지키는 두 축

국방기술의 자립은 단순히 국경을 지키는 문제를 넘어, 국민의 일상을 실질적으로 보호하는 역할을 한다.

예를 들어, 첨단 감시·정찰 기술은 군사 작전뿐 아니라 재난 발생 시 인명 구조에 활용된다. 사이버 보안 기술은 군사 기밀 보호는 물론, 금융·통신 등 민간 인프라의 안정성까지 책임진다. 원자력 안전 기술은 에너지 안보와 직결되어 국민 생활의 안정성을 뒷받침한다.



철저한 기술력과 성숙한 안보의식이 조화를 이룰 때, 국민의 삶은 비로소 안전해진다.

국방기술은 안보의식이 더해질 때 그 효과가 배가된다. 기술에만 의존하면 방심하게 되고, 반대로 의식만 있고 기술이 부족하면 그것은 공허한 구호에 불과하다. 철저한 기술력과 성숙한 안보의식이 조화를 이룰 때, 국민의 삶은 비로소 안전해진다.

2010년 이란의 원자력 시설을 마비시킨 스텍스넷(Stuxnet) 바이러스는 기술과 의식의 불균형이 초래한 대표적 사례로 사이버 안보의 중요성을 세계에 각인시켰다. 이란은 원심분리기와 제어시스템이라는 첨단 핵기술을 보유하고도 사이버 보안 의식과 방어 체계의 미비로 이를 지켜내지 못했으며, 국가 전체가 혼란에 빠지는 위기를 겪었다.

준비된 자만이 미래를 지킨다

국방기술 자립과 안보의식은 단지 오늘의 안보를 위한 것이 아니다. 그것은 미래 세대의 안전을 담보하는 핵심 조건이다.

고대 성곽에서 시작된 인류의 방어 체계는 이제 인공지능, 우주 방위, 사이버 안보로 진화하고 있다. 역사는 언제나 준비된 자에게만 안전한 미래를 허락했다.

지금 우리가 해야 할 일은 분명하다. 기술 자립을 위한 연구개발에 매진하고, 국민 모두가 안보의식을 일상 속에서 실천하며, 국가와 사회가 유기적으로 협력하는 것이다. 그렇게 할 때 우리의 일상은 더욱 안전해지고, 우리의 미래는 더욱 든든해질 것이다.☺



사용후핵연료 운반·저장용기(CASK)로 국가 에너지 안보를 세우다

세아베스틸 원자력사업팀

원자력 발전은 국내 전력 수요의 약 30% 이상을 책임지며, 날씨나 계절, 연료 수급 상황에 큰 영향을 받지 않는다. 태양광, 풍력 등 신재생 에너지는 변동성이 크기 때문에, 원자력은 안정적인 전력 공급원으로서 국가 에너지 안보의 핵심 축을 이루고 있다.

그러나 원자력 발전은 방사성 물질 관리, 사고 위험, 인간 및 시스템 오류 등 복합적인 안전 과제를 안고 있다. 원자로와 핵연료에서 발생하는 방사성 물질이 외부로 유출되지 않도록 다중 방어벽과 비상 대응 체계를 갖추는 것은 필수적이며, 설계·제작·운전·유지보수·폐로 전 과정에서 국제 기준과 국가 규제를 철저히 준수해야 한다. 특히 사용후핵연료는 장기간 높은 방사능과 열을 방출하므로, 안전한 저장·운송·처분이 반드시 확보되어야 한다. 이를 위한 핵심 기술이 바로 사용후핵연료 운반·저장용기(CASK)이다. CASK는 국민의 안전과 국가 에너지 안보를 지탱하는 핵심 기술이다.



국내 유일의 CASK 완제품
수출 및 CASK 관련 기자재 전반을
생산하는 주요 제조사로 발돋움 했다.

세아베스틸 원자력 사업의 심장, 원자력사업팀

국가 에너지 안보와 국민 안전을 지키는 원자력 기술. 그 중심에는 원자력 CASK를 생산하는 세아베스틸 원자력공장이 있다. 이곳에서 만난 세아베스틸 원자력사업팀은 영업부터 프로젝트 관리, 생산 관리, 자재·구매, 회계까지 폭넓은 업무를 수행하는 핵심조직이다. 원자력 사업은 세아베스틸의 신성장 동력으로, 아직 규모가 크지 않아 소수의 인원이 다양한 역할을 맡아 '멀티플레이어'로 활약하고 있다.

'새로운 길을 개척하는 도전과 협력'이라는 슬로건 아래, 이들은 기존 특수강 사업의 한계를 넘어 원자력 분야에서 세아베스틸의 새로운 지도를 그려나가고 있다. 이러한 원자력사업팀의 노력은 원자력 CASK 제조 인증 취득으로 이어졌다. 더 나아가 국내 유일의 CASK 완제품 수출 및 CASK 관련 기자재 전반을 생산하는 주요 제조사로 발돋움 했다.

조민수 과장은 "세아베스틸은 원자력 CASK 소재 공급뿐 아니라 용접·가공 등 부가가치를

더해 사업 영역을 확장하고 있다"며, 세아베스틸 원자력사업팀의 핵심은 단순한 소재 공급이 아니라 조립·구조물 제작을 포함한 패브리케이션 사업이라고 설명했다. 세아베스틸은 2019년 미국기계기술자협회(ASME) 인증을 획득한 데 이어, 2022년 미국원자력규제위원회(NRC)의 품질보증 심사를 통과하며 글로벌 원전 시장에서 기술력과 품질 신뢰성을 인정 받았다.

이를 기반으로 2019년 수주한 미국향 CASK 프로젝트를 2022년 성공적으로 수행했고, 그 경험을 바탕으로 2023년에는 한국수력원자력의 KN-18 프로젝트를 수주했다.

제작 효율과 협력으로 돌파한 첫걸음

정재현 차장은 첫 CASK 사업 수주 준비 과정을 떠올리며, "단조 영업 경험을 살려 제작·용접·조립 설비를 갖춘 협력사와 함께 제안서를 준비했다"며, "초기에는 소수 인원이 TFT를 구성해 맨땅에 헤딩하듯 도전했다"고 회상했다.

미국 프로젝트는 '수주'라는 큰 산을 넘은 뒤에도 순탄한 길로만 이어지지는 않았다. 당시 원자력사업팀은 촉박한 납기와 코로나 상황 등 여러 난관 속에서 주말 특근을 자처하며 일정과 품질을 동시에 지켜냈다.

조민수 과장은 "CASK는 일체형 구조라, 부품 하나만 실패해도 전체에 영향을 준다"며 "설계와 제작 과정에서 리스크를 감수하며 문제를 풀어나갔다"고 말했다.

미국 프로젝트의 성공적인 수행은 한국수력원자력 KN-18 사업 수주로 이어졌다. KN-18 프로젝트는 한빛발전소와 한울발전소에 CASK를 공급하는 사업으로 총 350억 원 규모의 프로젝트이다. 지난 5월 한빛발전소에 납품과 사용 승인까지 완료했으며, 연말까지 한울발전소에 잔여 CASK 물량을 공급할 계획이다.



이연오 팀장은 “미국 프로젝트는 운반·저장 겸용 용기였지만, 한수원 프로젝트는 운반 전용이라 품질 기준이 더 엄격하다”면서 “짧은 납기와 설계 변경 제한 등 현실적인 제약이 컸다”고 설명했다. 국내에서는 설계 기준에 맞는 소재를 구할 수 없어, 전 세계를 수소문제 적합한 업체를 찾아야 했다.

정재현 차장은 “원자력 사업의 까다로운 품질 기준을 충족할 협력사를 찾는 것부터 난관이었고, 다품종 소량 생산 특성상 협상 과정도 쉽지 않았다”면서 “끊임없는 대화와 설득으로 신뢰를 쌓아 성공적으로 프로젝트를 마무리했다”고 말했다.

세아베스틸 원자력사업팀은 사전 모의용접과 목업 제작으로 품질 리스크를 최소화하고, 한수원 및 협력사와 긴밀히 협력해 인력과 자원을 적기에 투입했다. 그 결과 납기를 준수하며 신뢰를 쌓는 성과를 거뒀다. 이들은 KN-18 프로젝트의 성공을 발판으로 국내 사용후핵연료 용기 시장에서 유리한 입지를 확보하고 있다.

50년의 안전을 책임지는 사명감

원자력사업팀에게 원자력 CASK 사업에서 가장 기억에 남는 순간은 언제일까. 조민수 과장은 “첫 한국 시장 수주와 한빛본부 납품 완료 시점”을 꼽았다. 최혜영 대리는 “수주 확정 소식을 들으며 팀원들과 기쁨을 나누는 순간, 그리고 짧은 제작 기간에도 모두가 힘을 모아 완성한 KN-18 운반용기를 마주한 순간 벅찬 감동을 느꼈다”고 덧붙였다.

이들에게 원자력 CASK는 단순한 프로젝트가 아니다. 단 한 번의 사고도 허용되지 않는 분야에서, 50년 이상 안전을 보장해야 하는 설비를 책임지고 있다는 자부심이다.



CASK는 금속 제품이 아니라,
국민의 안전을 지키는
최후의 방패이다.

하원일 사원은 “CASK는 금속 제품이 아니라, 원자력발전의 지속성을 확보하기 위한 열쇠이자 국민의 안전을 지키는 최후의 방패”라며, 한 치의 오차도 허용되지 않는 엄격한 책임감으로 프로젝트에 임하고 있다고 말했다. 강서진 사원은 “전 공정에서 국제 원자력 코드 기준을 철저히 준수하며 100% 검사를 실시하고, 극한 환경에서도 견딜 수 있는 소재 기술력을 확보하고 있다”고 덧붙였다.

세아베스틸 원자력사업팀은 KN-18 프로젝트 경험을 바탕으로 내년 하반기 건식저장 사업 수주를 목표로 삼고 있다. 이 사업은 국내 원자력발전소의 사용후핵연료 관리라는 국가적 과제로, 팀의 핵심 활동이 될 전망이다. 중장기적으로는 SMR(소형모듈원자로) 시장을 차세대 성장 동력으로 보고, 원자력 소재부터 핵심 기기 제작까지 아우르는 토털 솔루션 공급사로 도약하기 위해 노력 중이다. 또한 사용후핵연료 영구처분 시장 선점을 위해 한국원자력연구원과 함께 처분용기를 개발하며 미래 경쟁력을 준비하고 있다. 현재의 과제에 집중하면서도 한발 앞서 미래를 준비하는 세아베스틸 원자력사업팀. 이들은 국가 에너지 안보와 국민 안전을 지키는 엄중한 사명을 품고, 원자력 산업의 전 주기를 책임지는 핵심 플레이어로 성장하고 있다. ♡

K클래식의 미래를 위한 아름다운 협력

세아이운형문화재단, 서울시립교향악단과
문화예술 발전을 위한 후원·업무협약 체결

세아이운형문화재단이 서울시립교향악단과 3년간의 문화예술 동행을 선언했다. 이번 협력은 서울시향의 글로벌 무대 도전과 한국 클래식 음악의 확장, 그리고 시민 모두의 문화 향유를 위한 뜻깊은 약속이다. 양 기관의 동행은 한국 문화예술의 미래를 향한 중요한 발걸음이 될 것이다.



세아이운형문화재단과 서울시립교향악단이 문화예술 발전을 위한 후원 약정 및 업무협약을 체결했다. 9월 17일, 합정동 세아트워에서 열린 협약식에는 세아이운형문화재단 박익숙 이사장, 서울시향 정재왕 대표이사 등 주요 관계자들이 참석해 앞으로의 협력 의지를 다졌다.

양 기관은 이번 협약을 통해 2025년부터 2027년까지 3년간 △서울시향 미국 순회공연 후원 △클래식·오페라 기획공연 공동 주최 △문화예술 활성화를 통한 시민의 문화 향유 증진 등 다방면에서 협력하기로 했다. 이를 통해 한국 클래식 음악의 세계적 영향력을 넓히고, 공연 예술의 확장 가능성을 모색해 나갈 계획이다.

이번 협약은 서울시립교향악단과 세아이운형문화재단이 함께 클래식 음악의 저변을 넓히고 국제적 위상을 높이기 위해 추진된 것이다.

문화예술 지원을 통해 대한민국 문화예술 발전에 기여해온 세아이운형문화재단은 이번 동행을 통해 보다 많은 시민이 클래식 음악의 가치를 누릴 수 있도록 협력할 예정이다.

한편, 2013년 8월 설립된 세아이운형문화재단은 생전 오페라를 아끼고 후원했던 세아그룹故 이운형 회장의 뜻을 기려 전도유망한 한국의 신진 아티스트를 발굴해 후원하는 등 한국 오페라계 발전에 큰 역할을 하고 있으며, 정기적인 클래식 공연 기획 및 개최로 문화예술 활성화에 기여하고 있다.

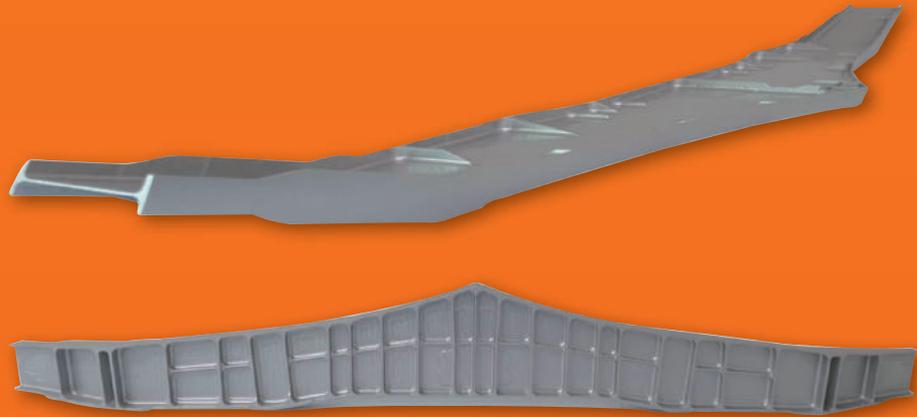
세아이운형문화재단 박익숙 이사장은 “우리나라를 대표하는 오케스트라 서울시향과 클래식 음악의 미래를 함께 만들어가게 되어 매우 기쁘다”며 “세계적 수준의 연주 역량을 갖춘 서울시향과 함께 예술적 가치가 높은 공연을 선보여 관객들에게 아름다운 문화예술의 감동을 전하고 싶다”는 바람을 전했다. 이어 “이번 약정을 통해 재단이 후원하는 인재들에게 서울시향과 함께 무대에 설 수 있는 뜻깊은 기회를 제공하고, 이들과 함께 수준 높은 무대를 만들어 대한민국 오페라 발전에도 기여하기를 기대한다”고 덧붙였다.

서울시립교향악단 정재왕 대표는 “이번 후원 약정은 서울시향이 글로벌 무대에서 한 단계 더 도약할 수 있는 든든한 발판이 될 것”이라며, “세아이운형문화재단과 긴밀한 상호 협력을 통해 공연 예술의 확장 가능성을 도모하는 등 K클래식 발전과 문화예술 저변 확대를 위해 노력하겠다”고 포부를 밝혔다.

앞으로 세아이운형문화재단과 서울시향은 함께 새로운 무대를 만들며, 한국 클래식 음악의 세계화를 향한 발걸음을 이어갈 것이다. ☺

S&AH 세아베스틸지주

세아베스틸지주, 과감한 R&D 투자로 우주·항공·방산 특수금속 소재 주권 확보 나선다



우주·항공·방산 산업의 고도화는 단순한 기술력의 문제를 넘어, 소재 혁신 없이는 불가능하다. 제트엔진과 우주 발사체, 첨단 무기체계에 이르기까지 모든 핵심 부품은 섭씨 1,600도가 넘는 고온과 극한 압력을 견디면서도 동시에 정밀한 가공이 가능해야 한다.

그동안 우리나라는 이 같은 특수금속 소재를 미국, 일본, 유럽 등 해외에 전적으로 의존해왔다. KF-21 전투기 엔진은 전량 수입에 의존하고 있으며, 관련 부품의 국산화율 또한 40%에도 미치지 못한다. 이러한 구조적 한계는 공급망 위기 시 곧바로 국가 안보 위기로 이어질 수 있다.

이 같은 상황 속에서 세아베스틸지주가 '소재 주권' 확보를 위해 나섰다. 그룹이 보유한 기술력을 집약해 특수 합금, 스테인리스, 알루미늄 소재 개발에 박차를 가하며 대한민국 우주·항공·방산 산업 생태계의 근본적 체질 개선을 이끌고 있는 것이다.

최근 섭씨 1,650도의 고온에서도 형상과 금속성질이 유지되는 초내열합금 생산 기술을 확보했다.

특수합금 초내열합금 국산화, 불가능을 현실로

세아창원특수강은 최근 섭씨 1,650도의 고온에서도 형상과 금속성질이 유지되는 초내열합금 생산 기술을 확보했다. 초내열합금은 니켈과 코발트를 주원료로 하며, 극한의 온도와 압력을 견뎌야 하는 우주·항공기 엔진, 발전용 가스터빈 등의 부품 소재로 사용된다. 특히 제트엔진과 가스터빈의 터빈 입구 온도는 약 섭씨 1,650도에 이르는데, 세아창원특수강이 생산기술을 확보한 초내열합금은 이 고온에서도 형상과 금속성질이 유지된다.

세아창원특수강은 올해 1월 두산에너빌리티와 발전용 가스터빈 디스크 소재용 1,650도급 초내열합금 기술 개발을 완료했으며, 같은 시기 한화에어로스페이스와도 민간 항공기 엔진 부품용 초내열합금 개발을 성공적으로 마쳤다. 이는



대한민국이 우주·항공·방산 분야에서 소재 주권을 확보하고, 글로벌 산업 패러다임 변화 속에서 주도권을 잡는 길. 바로 그 여정을 세아가 앞장서고 있다.



산업통상자원부의 국책과제로 추진된 프로젝트로, 일본의 소재 수출 규제 이후 약 4년간 이어진 연구 끝에 이뤄낸 성과다.

또한 터빈 엔진용 부품인 리테이너 소재의 시제품 생산을 완료해, 한화에어로스페이스에 시제품 공급을 완료했다. 이는 900도 이상의 고온에서도 내구성을 유지하는 초내열합금으로, 그동안 전량 수입에 의존했던 품목의 국산화를 실현한 역사적 이정표다.

나아가 세아창원특수강은 금속의 결을 한 방향으로 정렬시키는 '단결정 정밀 주조용 모합금 제조 기술' 고도화에도 매진하고 있다. 이 기술은 1,700도 이상의 극한 환경에서도 응력과 하중에 강한 소재를 구현할 수 있어, 차세대 전투기 엔진 등 고도화된 국방 기술 개발의 핵심 기반이 될 전망이다.

세아베스틸지주는 특수합금 생산 경쟁력을 글로벌 시장으로 확장하고 있다. 지난해 약 2,130억 원을 투자해 특수합금 생산법인 세아슈퍼알로이테크놀로지(SST)를 설립, 현재 미국 텍사스에 공장을 건설 중이다. 오는 2026년 하반기 본격 가동을 목표로 하는 이 공장은 전 세계 특수합금 수요의 40%가 집중된 북미 시장을 공략하는 전초기지가 될 예정이다.

스테인리스·알루미늄까지, 넓어진 특수금속 포트폴리오

세아베스틸지주는 초내열합금 외에도 스테인리스와 알루미늄 소재를 우주·항공·방산 산업에 공급하며 기술 저변을 넓혀가고 있다.

먼저, 세아항공방산소재는 2023년 국내 최초로 보잉(Boeing)의 항공용 알루미늄 압출 소재 Tier 1 공급사로 선정됐다. 이를 통해 2년간 250억 원 규모의 고성능 항공용 알루미늄 소재를 직접 납품하는 공급 계약을 체결한 바 있다.

한편, 세아창원특수강은 두산에너빌리티에 가스터빈 블레이드용 고강도 스테인리스 소재를 공급하고 있다. 최근 가스터빈 시장이 확대되면서 해당 소재의 수요 역시 증가하고 있으며, 세아창원특수강의 공급 물량은 2020년 76톤에서 올해 214톤으로 약 세 배 늘었다.



두 회사의 시너지 또한 가시화되고 있다. 세아항공방산소재의 고강도 알루미늄과 세아창원특수강의 단조기술을 결합해, 한국항공우주산업(KAI)과 함께 국내 최초로 민간 항공기 날개 구조 부품 시제품을 개발했다. 이 기술력을 바탕으로 2023년부터 이스라엘항공우주산업(IAI)에 제트기 G280용 윙스파 단조품을 공급하고 있으며, 2024년에는 AL7136 합금 압출 소재를 국산화해 브라질 항공기 제작사인 엠브라에르(EMBRAER)에 납품을 시작했다.

특수금속 소재 국산화를 위한 R&D 투자와 미래 비전

세아베스틸지주는 특수금속 소재 개발을 위해 지난 3년간 연구개발(R&D) 투자를 지속적으로 확대하고 있다. 지난 2년간

전체 R&D 투자를 약 73% 늘렸으며, 그중 세아창원특수강은 투자 규모를 184억 원에서 326억 원으로 확대했다. 고성능 특수합금 소재 개발을 중심으로 자동차·에너지 중심의 기존 시장을 넘어 우주·항공 분야로 시장 확장을 적극 추진 중이다. 글로벌 리서치에 따르면, 우주·항공 소재 시장은 2023년 343억 달러(48조 원)에서 2032년 728억 달러(101조 원) 규모로 성장할 전망이다. 방산 시장 역시 각국의 국방비 확대와 신기술 무기체계 도입으로 급격히 확대되고 있다.

이 거대한 변곡점 앞에서 세아베스틸지주의 행보는 기업 차원의 도전을 넘어선다. 대한민국이 우주·항공·방산 분야에서 소재 주권을 확보하고, 글로벌 산업 패러다임 변화 속에서 주도권을 잡는 길. 바로 그 여정을 세아가 앞장서고 있다. ♡

65년의 기억, 100년의 기대

세아제강 창립 65주년, 세강회를 만나다



지난 10월 19일, 세아제강이 창립 65주년을 맞았다. 강관으로 산업의 혈맥을 잇겠다는 포부와 함께 출발한 세아제강의 발걸음은 오일쇼크와 IMF 외환위기 등 통상환경의 격변을 헤치고 오늘에 이르렀다. 그 길을 앞서 걸으며 좌절과 성취의 긴 여정을 지나온 이들이 있다. 세아제강 임원 출신 모임 '세강회'의 네 명의 선배가 한 자리에 모여 65년의 발자취를 되돌아보고, 후배 세아인들에게 격려와 당부의 말을 전했다.

세강회, 선배들의 품격 있는 연대

세강회는 1978년, 원로 선배 8명이 "한번 모여보자"는 뜻으로 시작한 작은 모임에서 출발했다. 1983년에는 회칙을 갖추고 정식으로 출범했으며, 초대 회장으로 고(故) 최병선 회장이 선출됐다. 사무소는 종로·중구 일대에 자리했고, 회사의 든든한 지원과 선배들의 헌신이 어우러져 끈끈한 전통이 이어졌다. 현재 약 60명의 회원이 SNS를 통해 활발히 소통하며, 연 5회의 정례 모임을 통해 교류를 이어가고 있다. 세강회는 '선후배의 연결이 곧 조직의 복원력'이라는 믿음 위에 존재한다. 이태운 前 세아제강 감사는 "세강회가 있다는 사실 자체가 후배들에게 든든한 울타리가 됐으면 한다"며, 선후배가 서로를 지지하며 함께 성장하는 세아의 문화를 강조했다.

'산업의 혈맥'을 이어온 65년

세아제강의 65년은 '변곡점을 넘어서는 법'을 내재화한 시간이었다. 부산철관공업에서 출발해 산업의 혈맥이 될 강관을

만들던 회사는 1970년대 포항공장 준공으로 도약의 발판을 마련했다. 독일산 104톤 SRM 설비를 도입해 국내 최초로 석유 시추용 강관을 생산했고, 미국석유협회(API) 규격 인증에 대응하며 세계 시장에 도전장을 내밀었다. 오일쇼크라는 거센 파고 속에서도 기술 확보와 수출 확대를 통해 위기를 기회로 바꿨으며, 도시가스 합작과 특수강 인수를 통해 사업 다각화에도 나섰다. 외환위기 당시에는 환율 변동을 활용한 수출 확대와 자산 개발로 회사를 지켜냈고, 이후 베트남 등 해외 법인을 성공적으로 안착시켰다.

그 여정 속에서 서로 다른 길을 걸은 네 사람의 이야기에겐 과감함과 우직함으로 '위기를 기회로 바꾼 장면'들이 빼곡했다. IMF 외환위기 당시 내수가 얼어붙자 환율 변동을 기민하게 활용해 수출 판로를 넓혔고, 때로는 미수금 회수를 위해 며칠씩 사무실 문턱을 지키는 집념도 필요했다. 자산과 포트폴리오 전략에서도 선견지명과 실행력이 빛났다. 공장 이전 부지의 개발과 분양, 도시가스 등 비주력 포트폴리오 정비는



재무의 안전판을 키웠고, 이는 다시 핵심 사업의 지속적인 투자를 가능하게 했다.

마정락 前 세아M&S 대표이사는 2004년 세아제강 베트남 법인 대표로 부임해 겪었던 어려움을 회상하며 “직자로 허덕이던 회사를 흑자로 돌리기 위해 고군분투했다”면서 상황이 나뉘어 수락 성장 가능성의 폭이 크다는 점을 강조했다. 실제로 세아M&S는 2년 사이 8배에 가까운 매출 성장을 이뤄냈고, 이러한 성과는 위기가 곧 기회라는 사실을 증명했다.

류재섭 前 세아로지스 대표이사는 1973년 1차 오일쇼크 발생으로 전 세계 경제가 큰 혼란에 빠졌을 당시를 언급하며 “세아제강 역시 원자재 가격 급등과 내수 침체로 어려움을 겪었지만, 회사는 위축되기보다 ‘수출 확대’를 돌파구로 삼았다”고 말했다. 이어 “당시 범용 강관을 중심으로 미국 시장을 대대적으로 개척했고, 이를 위해 인천 부두에 수출 전용 창고를 마련해 생산과 선적이 동시에 이루어지도록 효율적인 물류체계를 구축했다”고 설명했다. 이러한 공격적인 수출 전략

덕분에 세아제강은 오일쇼크의 여파 속에서도 수출 비중을 70% 수준으로 끌어올리며 위기를 성장의 기회로 전환했다.

함께 써 내려갈 다음 100년

세강회의 이야기 속 모든 장면에는 공통의 법칙이 있었다. 선견지명을 바탕으로 한 빠른 판단, 끝까지 밀어붙이는 집요한 실행, 그리고 신뢰를 원천으로 함께 버텨내는 연대가 그것이다.

이 법칙은 지금의 세아인들에게도 이어지고 있다. 초개인화 시대, N잡의 시대로 불리는 지금, 진정한 변화와 성장은 언제나 ‘함께’에서 비롯된다는 사실을 일깨운다. 서로를 믿고, 맡은 자리에서 책임을 다하는 마음. 그 주인의식이야말로 세아의 65년을 지탱해온 힘이자, 앞으로의 100년을 향해 나아가갈 새로운 원동력이 될 것이다.

65년 동안 수많은 위기를 맞았지만 그때마다 단단히 이겨낸 세아인들의 저력을 믿으며, 오늘의 위기 역시 멋지게 넘어설 세아를 진심으로 응원한다. ♡

서로 다른 길을 걸어온 네 사람의 이야기에는 과감함과
우직함으로 ‘위기를 기회로 바꾼 장면’들이 빼곡했다.



다른 여정, 하나의 목소리

이태운 前 세아제강 감사

1973년 세아제강 첫 공개채용으로 입사해 기획·총무·자재·수출 등 주요 부서를 거쳤다. 포항공장 자재과장으로 근무하며 준공



을 직접 이끌었고, 이후 서울공장 자재 담당, 포항 세아특수강 주재이사, 강남도시가스 합작회사 대표를 역임하며 경영 현장을 두루 경험했다. 이후 본사 감사실장과 세아홀딩스 감사·관리담당을 겸임하며 사내의 기준을 세웠다. 그의 메시지는 단단하다. “어려울수록 근본으로 돌아가라. 말은 바를 ‘내 일’처럼 여기며 책임감 있게 임하라.” 그의 단단한 태도는 지금의 세아인에게도 여전히 유효하다.

류재섭 前 세아로지스 대표

이사는 1977년 입사 후 연구개발부에서 포항공장의 자료 공유 체계를 수립하고, 기술연구소 설립 방안을 마련했다. 이후 기획실



로 자리를 옮겨 신사업 프로젝트를 이끌며 강남도시가스, 세아알로이(現세아에샵), 세아특수강 설립 등을 주도했다. 2000년대에는 세아재팬 대표이사와 세아로지스 대표이사를 역임하며 국내외에서 세아의 성장 기반을 넓히는 데 기여했다. 세아에서 35년은 젊음을 불사르며 역량을 마음껏 펼친 시간이었다고 말하는 그는 간명한 말로 후배들에게 조언을 남겼다. “주인의식으로 임하라. 내 회사라고 생각하면 작은 실수도 용납되지 않는다. 그 태도가 모이면 어떤 난관도 뚫을 수 있다.”

김진규 前 세아홀딩스 대표

이사는 1978년 부산파이프 입사 후 포항·광주공장에서 경리와 관리 업무를 담당했다. 1994년 본사로 이동해 경리부장을 맡았고,



2000년 임원으로 승진해 세아제강 재경·인사·관리 부문을 총괄했다. 2001년 지주사 전환과 함께 세아홀딩스 감사실장 및 관리담당 임원으로 선임됐으며, 2008년 대표이사로 그룹 경영 전반을 이끌었다. 그가 후배들에게 가장 강조한 것은 의사결정의 기준이다. “편한 길을 택하지 말고, ‘회사에 이익이 되는가’를 기준으로 결정하라. 필요하면 ‘아니오’라고 말할 용기를 가져라.” 그는 세아의 일원이라는 사실만으로도 충분히 자부심을 가져도 된다고 격려했다.

마정락 前 세아M&S 대표

이사는 1994년 세아제강에 입사해 수출팀장, 베트남 법인 대표, 세아M&S 초대 대표이사를 역임했다.



그는 출범 1년 만에 베트남 법인의 흑자 전환을 이끌었고, 높은 수출 실적을 통해 세아M&S의 매출을 비약적으로 끌어올리는 등 고비마다 분명한 결과를 냈다. 그는 말한다. “통상환경의 지정학 리스크, 공급망 변동성이 상수화된 지금이야말로 65년의 내공을 실적으로 증명할 때다. ‘경쟁’이라는 기회 속에서 내실과 현명함으로 이겨내자.”

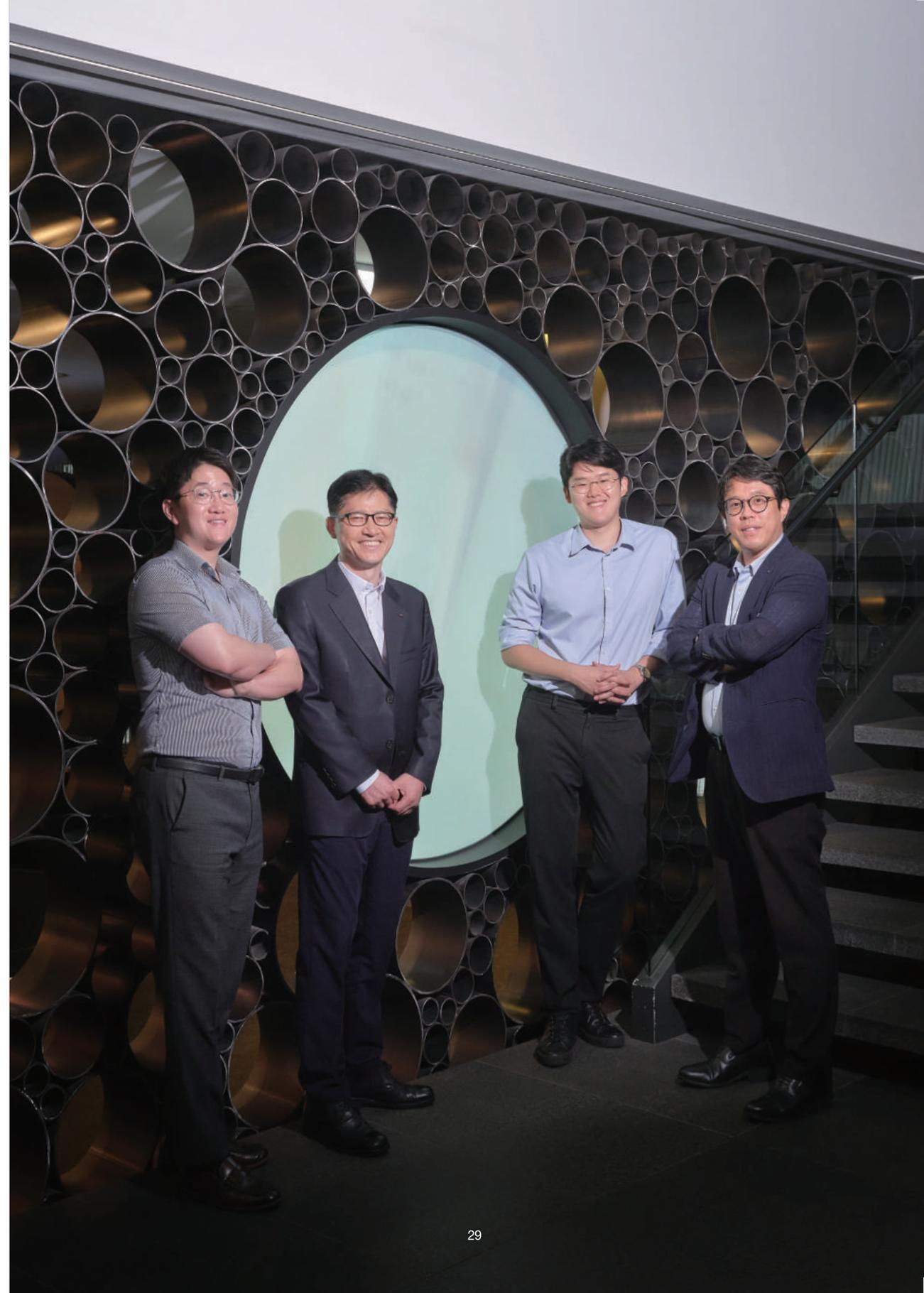
SēAH

정교한 예측으로 낮춘 리스크, 혁신적인 영업으로 개척한 신시장

세아씨엠
세아업적상 은상 수상팀

철강산업은 공급망 상황, 에너지 비용, 환경 규제 등 다양한 요인에 의해 원자재 가격 변동성이 큰 산업이다. 특히, 세아씨엠의 주력 사업인 컬러강판(알루미늄 컬러강판)과 도금강판(아연 도금강판, 아연-알루미늄 합금 도금강판)은 최근 원자재 가격이 급격히 오르내리며 수익성에 직접적인 영향을 미치고 있다.

세아씨엠은 이러한 불안정성을 정면으로 돌파하기 위해 '신수요영업팀'을 신설했다. 급변하는 시장 속에서 수익성 강화와 신시장 개척이라는 핵심 과제를 달성하고자, 불확실성을 기회로 바꾸는 도전에 나선 것이다.



AI 기술을 활용한 문제 해결

신수요영업팀은 기존의 영업 방식으로는 시장 변동성을 극복하기 어렵다고 판단했다. 이에 AI 및 머신러닝 기반의 가격 예측과 SPEC 맞춤형 영업을 두 축으로 삼아 새로운 전략을 수립했다.

조세훈 과장은 “우리가 먼저 시장의 흐름을 읽을 수 있다면, 수익성 방어는 물론 한발 앞선 영업과 신수요 발굴이 가능하다고 생각했습니다.”라며 전략의 핵심을 설명했다.

신수요영업팀은 먼저 데이터 학습을 통해 원자재 가격의 상승과 하락을 예측하는 AI 기반 가격 예측 모델을 구축해 수익 강화를 모색했다.

“세아씨엠의 주력 제품군은 판매가 중 원자재 비중이 상당히 큰 편입니다. 따라서 원자재 가격을 얼마나 정확히 예측하는지가 곧 수익성과 직결됩니다.” 컬러강판과 도금강판 사업의 특수성으로 인해 AI 기반 가격 예측이 특히 필요했다고 설명하는 이창주 부장이다.

이환규 대리는 “세아씨엠 제품은 원자재 구매가와 판매가가 밀접하게 연동되는 구조”라며, 원자재를 저렴한 시점에 확보할수록 판매 마진이 확대된다고 설명했다. 그는 “보다 경쟁력 있는 가격에 구매하기 위해, 가격 변동을 사전에 예측하는데 초점을 맞췄다”고 덧붙였다.

신수요영업팀은 회사 차원의 머신러닝 교육을 발판으로 삼아, 외부 용역이나 거창한 시스템 도입 없이 직접 자체 모델을 구축했다. 이들은 머신러닝 툴 ‘오렌지3(Orange3)’를 활용해 과거 데이터를 학습시켰고, 약 50~60일 후의 가격 변동을 예측했다. 이를 활용해 원자재 구매와 재고 관리를 효율적으로 운영할 수 있었다.

수개월간의 테스트 결과, 해당 AI 예측 모델은 약 80%의 신뢰도를 확보했다. 이들은 예측 결과에 대한 불확실성을 줄이기 위해 전체 재고의 절반은 상시 발주로 유지하고, 나머지 절반은 예측 결과에 따라 조정하는 탄력적 운영을 통해 리스크를 줄였다.



설계 단계부터 참여해 대형 프로젝트 수주 성과를 일궜던 이번 사례는 신수요영업팀이 지향해온 전략의 집약체이자, 스스로 시장을 창출한 상징적 결과물이다.

고정관념을 깬 영업 전략

신수요영업팀은 신시장 확대를 위해 ‘SPEC 맞춤형 영업’이라는 새로운 접근법을 도입했다. 내수 시장에서는 건축 외장재를, 해외 시장에서는 미국 트레일러용 외판을 수요처로 만들기 위해 공략했다. 신규고객 발굴과 판매 다변화를 추진한 것이다.

신수요영업팀은 기존의 간접 영업 구조에서 벗어나 건축사 무소와 건설사의 설계 단계부터 직접 참여하며, 자체 선택 단계에서 알루미늄 채택을 유도했다.

이환규 대리는 이러한 변화를 두고 “과거에는 완성된 도면을 따라갔다면, 이제는 설계 단계에서 자재 선정에 직접 참여해 제안을 드리는 입장이 됐습니다.”라고 말했다.

이들의 전략은 굵직한 성과로 이어졌다. 서울 용산 한복판, 옛 유엔사 부지에 들어서는 초대형 복합단지 ‘더 파크사이드 서울’ 건설에 세아씨엠 제품을 납품하게 된 것이다. 세계적 호텔 브랜드와 고급 주거, 문화시설이 어우러진 이 복합단지의 외벽과 내장재 곳곳에 세아씨엠의 제품이 적용될 예정이다. 설계 단계부터 참여해 대형 프로젝트 수주 성과를 일궜던 이번 사례는 신수요영업팀이 지향해온 전략의 집약체이자, 스스로 시장을 창출한 상징적 결과물이다.

미국 트레일러용 외판 시장은 신수요영업팀의 또 다른 도전 무대였다. 미국은 국토가 광활하고 도시 간 거리가 멀어, 트레일러를 활용한 장거리 화물 운송이 일상화된 시장이다.

“현재 세아씨엠은 알루미늄 컬러강판 분야에서 국내 시장 점유율 1위를 유지하고 있습니다. 하지만 그동안 수출 확대는 쉽지 않은 영역이라 생각했죠. 우리는 그 틀을 깨고 직접 도전에 나섰습니다.” 조세훈 과장의 설명이다.

신수요영업팀은 “고객의 발주를 기다리는 것이 아니라, 스스로 기회를 만들자.”는 전략 아래 시장을 선제적으로 개척했다. 그 결과, 미국 트레일러 외판 시장 진입에 성공했고,





“고객의 발주를 기다리는 것이 아니라,
스스로 기회를 만들자.”는
전략 아래 시장을 선제적으로 개척했다.

수출 물량이 두 배 가까이 증가했다. 정체된 내수 시장의 한계를 넘어선 이번 성과는 세아씨엠 컬러강판 역대 최대 매출 달성으로 이어졌다.

도전과 협업이 만든 팀워크의 힘

새로운 시도는 결코 쉽지 않았다. 낯선 머신러닝 프로그램 앞에서 머뭇거릴 때도 있었고, 예측값에 대한 불안 속에서 긴 시간을 견뎌야 했다. 그럴수록 팀은 더욱 단단히 뭉쳤다. 서로의 아이디어를 존중하고 ‘틀려도 괜찮으니 시도해보자’는 마음으로 자유롭게 의견을 나누고 그것을 시도했다. 이창주 부장은 큰 그림을 그리고, 문형철 차장은 내수와 수출을 교차 관리하며 조직 효율화를 이끌었다. 조세훈 과장은 해외 시장 개척에 힘썼으며, 이환규 대리는 데이터와 씨름하며 기술을

구체화했다. 각자의 역할이 유기적으로 맞물리면서 의심과 불안은 곧 안도와 확신으로 바뀌었다.

조세훈 과장은 “처음에는 낯선 영역이라 어려움이 많았지만, 각자 맡은 부분을 철저히 준비하고 서로 공유하면서 점점 완성도를 높여갔습니다.”라며, AI 예측 모델을 완성하는 과정 자체가 팀워크의 산물이었다고 회상했다.

성과는 신수요영업팀의 노력만으로 만들어지지 않았다. 발주 권한을 가진 구매팀이 신수요영업팀의 예측 모델을 신뢰하고 과감히 실행에 옮겨준 덕분에 시너지가 배가됐다. 서로 다른 위치에서 일했지만, 같은 목표를 향해 한 방향으로 나아갔기에 가능한 결과였다. 결국 이번 업적은 새로운 기술을 배우려는 노력, 불확실성 속에서도 시도하는 용기, 그리고 서로를 존중하는 협업의 힘이 빚어낸 결실이었다.

기대로 이어가는 개척의 여정

철강 경기 침체와 글로벌 시장의 불확실성은 여전히 크고, 내수 시장만으로는 한계가 분명하다. 하지만 신수요영업팀은 멈추지 않는다. 건축사무소, 시행사, 컨설팅 회사 등을 직접 찾아가 SPEC 맞춤형 영업을 강화하고, 전자재 시장에서 제품 활용도를 높이기 위해 설계사와 단종사를 적극 공략하고 있다.

현재는 건축 도면 단계에서부터 수요를 창출하는 긴 호흡의 전략을 통해 시장을 확장하고 있으며, 자동차·조선 업종과의 연계 가능성도 모색하고 있다. 동시에 건축 도면 학습과 기술 트렌드 연구를 통해 영업 전문성 역시 꾸준히 높이고 있다.

오래 걸리는 작업이겠지만, 신수요영업팀은 ‘원팀’으로 그 과정을 함께할 것이다. 변화에 대한 용기와 서로에 대한 신뢰가 신수요영업팀의 가장 큰 자산이다.

“팀 출범 당시 ‘세아업적상 수상’을 목표로 함께 도전하자’라고 제안했습니다. 이는 팀원 모두가 한 방향으로 힘을 모으는 원동력이 됐고, 결국 성과로 이어졌습니다. 앞으로도 세아씨엠의 지속성장과 글로벌 경쟁력 강화를 위해 끊임없이 변화해 나아가겠습니다.”

이창주 부장이 전한 신수요영업팀의 포부에는 근거 있는 자신감이 담겨있다. 팀워크로 혁신을 실행하고, 스스로 성과를 만들어낸 신수요영업팀. 그들은 자신감과 기대를 안고 새로운 도전앞에서 있다.☺



파도 위에서 건져 올린 또 다른 나

강민석 세아항공방산소재 기사

강민석 기사를 처음 만났을 때, 그는 낚싯대를 세심히 살펴보고 있었다. 마치 아기를 다루듯 조심스러운 손길이었다. 그의 집에는 대나무처럼 빼곡히 세워진 낚싯대와形形色색의 루어가 가득했다. 직장에서는 보기 어려운 그의 또 다른 모습, 바다에 폭 빠진 낚시광 강민석 기사를 이야기가 궁금해졌다.

낚시에 낚인 남자



“휴일이면 주로 통영으로 내려가 낚시배를 탑니다. 아버지를 따라 바닷가에 갔던 어린 시절이 낚시와의 첫 만남이었죠. 단순히 고기를 잡는 즐거움보다 기다림 속의 설렘, 자연 속에서의 여유가 좋았습니다. 성취감 또한 큼니다. 80cm짜리 방어와 87cm 참돔도 잡아봤죠. 계속 기록을 갱신하고 싶은 욕심이 생겨요.”

직장에서는 맡은 역할과 책임감을 우선시하며 전문적이고 신중한 강민석 기사지만, 회사 밖에서는 자유롭고 생동감 넘치는 에너지가 가득한 모습이다. 바다 기상이 좋지 않을 때는 집에서 책을 읽으며 휴식을 취하지만, 그의 진짜 설렘은 언제나

바다 위에 있다. “아버지가 낚시를 좋아하셨어요. 유치원 때 아버지를 따라 민물낚시를 갔다가 물에 빠진 적도 있죠.” 그는 웃으며 추억을 떠올렸다.

2013년 세아항공방산소재에 입사한 뒤 본격적으로 낚시에 빠져든 그는, 첫 무늬오징어를 낚았던 순간을 가장 잊지 못할 경험으로 꼽는다. “오랫동안 입질이 없어 포기하려던 찰나, 강하게 끌려오는 손맛을 느껴요. 그 짜릿한 전율이 지금까지 낚시를 계속하게 만든 계기였죠.”

강민석 기사는 주로 루어 낚시를 즐긴다. 가짜 미끼로 물고기를 유혹하지만, 어쩌면 미끼에 진짜로 낚인 것은 그 자신일지도 모른다.

바다 위에서 만난 또 다른 나

그역시 처음에는 초보였다. 낚시 경험을 기록으로 남기고 다른 낚시인들과 교류하며 실력을 키워갔다. 패턴을 분석하고 장비를 연구하는 과정에서 점점 더 깊이 낚시에 빠져들었다.

“오랫동안 낚시를 하다 보니까, 어떤 포인트에서 어떤 조건일 때 고기가 잘 잡히는지 이제는 저만의 데이터가 쌓였습니다.”

활동 반경도 넓어졌다. 한때는 매년 제주도를 찾았고, 대마도와 오키나와 등 해외 출조에도 나섰다. 하루에 무늬오징어만 100마리, 한치 200마리 이상을 낚은 적도 있다.

“2년 전쯤 한치 낚시를 갔어요. 배를 타고 3~4시간을 나가 우리나라와 일본의 경계선까지 갔죠. 그 라인을 넘어가면 안 되는데, 새벽 1시쯤 파도가 너무 심해져 배 안으로까지 물이 들어왔습니다. 결국 철수할 수밖에 없었죠. 잘 잡히던 상황이라 아쉬움이 남았지만, 안전이 우선이니깐요.”

지금 그의 주 장르는 무늬오징어와 한치다. 통영과 남해 동부권 시즌에 맞춰 출조하며, 동호회 대신 자신의 경험을 영상과 글로 기록해 낚시인들과 소통한다.



바다에서 배운 것들

“낚시를 하면서 조금해도 결과는 빨리 오지 않는다는 것을 배웠습니다. 덕분에 힘든 일이 생겨도 급하게 생각하지 말고 차분히 풀어가려는 태도를 가지게 됐어요.”

강민석 기사는 낚시를 통해 가장 크게 ‘인내’를 배웠다. 실패 속에서 배우는 경험이 인생에도 큰 영향을 줬다. 그는 자신감 있게 동료들에게도 낚시를 추천한다.

“기다림과 집중을 통해 인내심을 기르고, 자연 속에서 스트레스를 해소할 수 있다는 것이 큰 장점이에요. 혼자서도 즐길 수 있고, 함께라면 협력과 소통의 기쁨도 느낄 수 있죠.”

갯바위, 방파제, 기상 환경 등 위험 요소가 많은 낚시는 모험심을 자극하고, 그래서 더 짜릿함을 선사한다. 또 동료 문화가 발달해 단체 출조를 통해 유대감이 깊어진다는 점도 매력이다. 오랜 시간 이런 바다낚시의 세계를 경험해온 그는 낚시배를 운영하는 꿈을 꾀다. “현재 소형선박 면허증도 취득했습니다. 언젠가 제 배를 갖고 싶어요.”

그의 애정은 장비에서도 드러난다. 장비 가격이 결코 저렴하지 않지만, 그에겐 값으로 매길 수 없는 일상의 작은 행복이다.

“지금 가지고 있는 건 60대 정도예요. 보통 1년 주기로 신제품이 나오는데, 사람 심리가 새 옷이 나오면 또 사고 싶잖아요? 낚싯대도 마찬가지죠. 사실 새 제품이라고 해서 반드시 더 좋은 건 아닌데 자기 만족이죠.”

직장 밖 바다 위에서 그는 책임 대신 자유를, 긴장 대신 설렘을 낚아 올리고 있었다. 그에게 낚시는 인내와 성취, 모험과 자유를 동시에 안겨주는 삶의 또 다른 얼굴이다.

“항상 응원해주시는 가족과 동료들에게 이 자리를 빌려 고마운 마음을 전하고 싶습니다. 앞으로도 꾸준히 성장하는 모습을 보여드리겠습니다.”

일상과 바다라는 무대에서, 그는 오늘도 낚시를 통해 배운 인내와 감사의 마음으로 또 한 번의 하루를 살아가고 있다. ☺

맛의 추억은 철을 타고

세계를 사로잡은 한국의 매운 맛, 라면

라면은 오늘날 한국인의 '소울푸드'를 대표한다. 값싸고 조리법은 간단하면서도, 특유의 깊은 맛으로 식사와 간식을 넘나드는 만능 음식으로 자리 잡았다. 한국인의 라면 사랑은 세계적으로도 유명하다. 세계라면협회(WINA, World Instant Noodles Association)에 따르면, 한국은 2024년 기준 총 40억 9,800만 개를 소비해 세계 전체 소비량 8위, 그리고 1인당 연간 소비량 79개로 2위에 올랐다. 이처럼 한국은 라면 강국으로서 아시아와 유럽, 북미 등 전 세계 시장을 이끌어 가고 있다.

고춧가루 한스푼이 만든 히트 상품

라면이 처음 한국 땅을 밟았을 때부터 지금처럼 '국민 간식'이었던 것은 아니다. 1963년, 삼양식품이 일본의 라면 제조 기술을 들여와 내놓은 '즉석 삼양라면'이 한국 라면의 시작이었다. 당시만 해도 라면은 서민들에게 생소한 식품이었고, 맑은 닭고기 국물의 일본식 맛은 한국인의 입맛을 완전히 사로잡지 못했다.

전환점은 예상치 못한 순간에 찾아왔다. 시식 자리에서 박정희 대통령이 "한국 사람들은 매운맛을 좋아하니 고춧가루를 넣어보라"는 의견을 제시했고, 삼양식품은 이를 수용해 국물을 닭고기에서 소고기 육수로 바꾸고 고춧가루를 더해 붉은 국물을 완성했다. 이때부터 한국형 라면의 정체성이 자리 잡았다. 한국인의 입맛에 맞게 변형한 '빨간 라면'은 곧 폭발적인 인기를 얻으며 전국적으로 퍼져 나갔다.

한국인의 입맛에 맞게 변형한 '빨간 라면'은 곧 폭발적인 인기를 얻으며 전국적으로 퍼져 나갔다.



출시 당시 삼양라면의 가격은 10원이었다. 지금 생각하면 저렴해 보이지만, 당시에는 손님이 와야 내놓을 정도의 귀한 음식이었다. 추억의 만화 <김정 고무신>에서도 라면이 서민들에게 '특별한 날 먹는 고급 음식'으로 묘사될 정도였으니, 지금의 이미지와는 사뭇 달랐다.

1970~80년대를 거치며 경제가 발전하고 생산량이 폭증하자, 라면은 불과 20년도 되지 않아 부잣집의 특식에서 서민의 대표 음식으로 위상이 바뀌었다.

혼자 사는 사람에게는 주식의 자리를 차지할 만큼 든든한 존재가 됐고, 값싸고 만들기 쉬운 데다 맛도 좋아 자연스럽게 자취생들의 생존 음식이 됐다. "라면이 없었더라면 백만 자취생은 굶어 죽었을 것"이라는 농담 반 진담 반의 이야기가 있을 정도다.

라면과 냄비

한국 사람들에게는 "라면=양은 냄비"라는 공식이 자연스럽게 다. 노란 냄비 뚜껑 위로 김이 모락모락 피어오르고, 그 위에



갓 끓인 라면 면발을 건져 올려 후루룩 짹짹 먹는 장면은 더 이상의 설명이 필요 없는 한국인의 공통된 기억이다. 그렇다면 이 라면을 맛있게 끓여 내는 냄비의 재료는 무엇일까? 오늘날 사용되는 조리용 금속 제품의 재질은 크게 주철, 스테인리스스틸, 알루미늄 합금으로 나눌 수 있다. 주철 냄비는 무겁지만, 한번 달궈지면 열을 오래 품어 음식맛을 깊고 진하게 만든다. 망치로 두들겨도 쉽게 손상되지 않을 만큼 튼튼하며, 쓰면 쓸수록 표면이 매끈해지고 기름이 배어들어 잘 눌어붙지 않으며 세척도 쉬워진다. 말 그대로 반영구적인 조리도구다. 스테인리스스틸 냄비는 내구성이 좋고 위생적이라 가장 보편적으로 사용된다. 알루미늄 합금 냄비, 그중에서도 한국인의 라면 문화에 깊이 스며든 것이 바로 양은 냄비다. 얇고 가벼워 급세 뜨거워지는 특성 덕분에 라면을 빠르게 끓여내는데 안성맞춤이다. 열이 빨리 식어버린다는 단점조차, '뜨거울 때 얼른 먹는 라면' 문화와 절묘하게 맞아떨어진다.

글로벌 푸드로 자리 잡은 한국 라면

라면은 국경을 넘어섰다. 현대에 들어 한국 라면은 K-팝, 드라마, 영화 등 한류 열풍과 함께 전 세계로 퍼지며 글로벌 푸드로 자리 잡았다. 드라마 <꽃보다 남자>, <별에서 온 그대>, 영화 <내부자들>, <기생충> 속 주인공들이 라면을 끓여 먹는 장면은 해외 팬들에게 강렬한 인상을 남겼다. 그 결과, '양은냄비 라면', '짜파구리' 같은 한국식 라면 문화가 전 세계적으로 알려지며 한국 라면은 문화 아이콘으로 자리매김했다. 특히, 2012년 삼양식품에서 출시한 불닭볶음면은 K-라면 열풍의 결정적 계기가 됐다. 영국 유투버 조쉬가 불닭볶음면을 먹는 영상을 올린 것을 시작으로, '불닭볶음면 챌린지'가 SNS를 통해 급속히 확산됐다. 이후 '파이어 누들 챌린지(Fire Noodle Challenge)'라는 이름으로 전 세계에서 폭발적인 인기를 끌었고 '플레이 불닭(Play Buldak)' 같은 글로벌 놀이 문화로 이어졌다.



대전광역시 공식 블로그

이제 라면도 간간하게 먹는 시대, 라면의 현주소는 그 어느 때보다 다채롭다.

또 올해 흥행 돌풍을 일으킨 넷플릭스 애니메이션 영화 '케이팝 데몬헌터스(케데헌)'와 협업한 '헌트릭스 라면'도 북미와 유럽을 중심으로 뜨거운 반응을 얻었다. 해외 커뮤니티나 SNS에서는 아이돌 굿즈급 인기라는 평이 나올 만큼 화제가 됐다.

트렌드를 쫓는다

한국의 편의점에서는 매주 수십 종의 신제품이 등장하고, MZ세대는 그중 새로운 라면을 찾아내 인증샷을 올린다. 라면에 치즈, 버터, 트러플 오일을 넣어 고급 요리로 재탄생시키는 레시피는 더 이상 낯설지 않다. 라면은 단순한 한 끼를 넘어, 나만의 개성을 드러내는 무대가 되고 있다. 사람들은 '한정판'에 특히나 열광한다. 대전 '꿈돌이 라면'은

출시 2주 만에 30만 개가 완판됐다. '대전에서만 살 수 있다'는 한정판 전략과 지역 캐릭터의 희소성이 맞물리며 소비자들의 호기심을 자극했다. 대전 곳곳의 '꿈돌이네 라면가게' 팝업스토어와 한정판 굿즈(키링, 냄비받침, 양은냄비)는 MZ세대를 중심으로 SNS 인증샷 열풍을 불러일으켰다. 이제 라면도 간간하게 먹는 시대다. 요즘의 건강한 라이프스타일을 반영한 저탄수화물, 비튀김, 클린 라벨을 내세운 라면도 주목받고 있다. 건강을 챙기면서도 라면을 즐기고 싶다는 소비자들이 늘어나면서, 글루텐 프리나 고단백 등 프리미엄 라인이 생겨났다. '더미식 장인라면', '삼계탕면' 같은 차별화된 제품이 새로운 강자로 떠오르고 있다. 맛의 다양화, 커스터마이징, 한정판, 그리고 프리미엄 제품까지. 라면의 현주소는 그 어느 때보다 다채롭다. ♡

INOX TECH

품질과 신뢰로 완성한 협력, 글로벌 시장을 향해 도전하는 이녹스텍(Inox Tech)

11년 전, 세아제강은 국내 강관업체 최초로 철강산업의 본고장인 유럽 기업을 인수하며 새로운 개척의 문을 열었다. 이녹스텍(Inox Tech)은 유럽과 아시아, 중동, 아프리카를 잇는 관문에 위치한 이탈리아에서 탄탄한 입지와 노하우를 축적해온 기업으로, 2014년 세아의 가족이 된 이후 굵직한 성과들을 만들어내며 글로벌 시장에서 세아의 입지를 공고히 다지고 있다. 품질 경쟁력과 생산성, 안정적인 프로젝트 수행력을 기반으로 성공적인 수주 및 납품을 수행해낸 이녹스텍 소식을 들어 본다.

LNG를 포함한 다수의 육상 및
해상 Oil & Gas 프로젝트를
성공적으로 수행하며
글로벌 시장 내 입지를
꾸준히 확대하고 있다.

글로벌 시장 내 입지를 확장하다

이탈리아 렌디나라(Rendinara)에 본사를 둔 이녹스텍은 Oil & Gas 산업용 스테인리스 대구경 후속 용접 강관분야의 세계적인 선두 주자로, 유럽과 중동, 아시아 지역의 주요 프로젝트 시장을 중심으로 사업을 전개하고 있다.

이녹스텍의 핵심 강점은 제품 포트폴리오가 다양하다는 것이다. 이녹스텍은 CLAD(클래드), Nichel Alloy(니켈 합금), DSS(듀플렉스 스테인리스강), SDSS(슈퍼 듀플렉스 스테인리스강), CS(탄소강), SS(스테인리스강) 등 다양한 제품군을 보유하고 있으며, 6인치에서 128인치까지의 생산 범위를 갖췄다. 이를 기반으로 LNG를 포함한 다수의 육상 및 해상 Oil & Gas 프로젝트를 성공적으로 수행하며 글로벌 시장 내 입지를 꾸준히 확대하고 있다.





이녹스텍에는 약 170명의 직원이 근무하고 있으며, 총 면적 95,000㎡ 규모의 시설을 갖추고 있다. 생산능력은 연간 3만 톤으로 고부가가치 프로젝트성 강관 제품을 생산 중이다.

대형 프로젝트를 성공적으로 수행한 주역들

최근 몇 년간 이녹스텍은 CLAD 사업의 핵심 플레이어로 자리매김하며 눈에 띄는 실적을 달성했다. 그 중심에는 2023년 9월 결성된 Hail & Ghasha 프로젝트팀이 있다. 아랍에미리트(UAE) 국영 석유기업 아드녹(ADNOC)이 추진 중인 헤일&가샤(Hail&Ghasha) 가스 개발 프로젝트는 전 세계에서 가장 큰 사위가스 개발 사업으로, 하루 15억 표준 입방 피트(bscf)의 천연가스 생산 능력을 목표로 하고 있다. 이녹스텍은 본 프로젝트에 약 1만4,000톤 규모의 가스 이송용

클래드 강관을 안정적으로 공급해 사상 최대 수주 실적을 기록했다.

모니카 라마치나(Monica Ramazzina)는 본 프로젝트에 대해 “납기 내에 약 34km의 CLAD 강관 2800개를 납품한 성과”라고 소개하며, “200회가 넘는 테스트를 모두 통과해 실패율 제로를 기록할 만큼 우수한 성능을 자랑한다”고 설명했다. 이에 대해 마테오 제르비나토(Matteo Zerbinato)는 “재료의 품질뿐 아니라 완제품의 기계적 성능까지 최고 수준으로 구현했다”고 덧붙이며 이는 모두 완벽한 팀워크 덕분이라고 말했다.

프로젝트팀은 명확한 역할 분담과 적극적인 의사소통을 바탕으로 긴 생산 기간과 촉박한 납기라는 두 가지 과제를 동시에 해결했다.

마우로 달리아글리오(Mauro Dall'Aglio)는 프로젝트 성공의 원천에 대해 “팀원 모두가 하나의 목표를 공유하고 집중했다.”면서 “긴밀한 협력, 명확한 의사소통, 개인의 헌신이 가치를 발휘했다.”고 말했다. 안드레아 스콰이엘라(Andrea Squaiella) 역시 “팀워크를 통해 납기를 지키고 고객의 기대를 뛰어넘는 결과를 만들었습니다. 그 과정에서 신뢰와 새로운 기회를 동시에 얻을 수 있었습니다.”라고 말했다.

프로젝트팀은 각자의 자리에서 쌓아온 전문성을 하나로 모았다. 서로 다른 경력과 경험을 지녔지만, ‘품질’과 ‘신뢰’라는 같은 목표 아래 협력하며 성과를 완성했다.

새로운 도전, 계속될 팀워크

Hail & Ghasha 프로젝트의 성공은 각자의 역량을 극대화한 팀원들의 협업이 있었기에 가능했다. 생산성 최적화와 공급망 안정을 이끈 안드레아 스콰이엘라, 현장 품질을 총괄하며 고객으로부터 신뢰를 이끌어낸 마테오 제르비나토, 생산 리듬과 데이터를 관리해 효율성을 높인 마라 베로네세, 설비 안정성을 책임진 니콜라 이오리오, 교대 운영과 자원 배분을 조율한 마우로 달리아글리오, 그리고 고객과 회사를 잇는 최전선에서 신뢰를 쌓은 모니카 라마치나까지. 이들의 유기적인 협력 없이는 불가능한 성과였다.

최근 이녹스텍은 카타르 에너지(Qatar Energy)의 신규 CLAD(NFPS COMP3)를 수주했다. 이 프로젝트는 까다로운 기술 및 요건으로 인해 큰 도전이 될 것으로 예상된다. 이외에도 이녹스텍은 현재 또 다른 대규모 CLAD 프로젝트 입찰에도 참여 중이며, 해당 프로젝트를 수주할 경우 2027년 중반까지 활발한 생산과 운영이 이어질 것으로 기대된다.

이녹스텍이 현재 만들어가고 있는, 그리고 앞으로 이뤄낼 성과 역시 그 성공의 핵심은 협력과 신뢰일 것이다. 세계 에너지 산업의 핵심 파트너로 성장한 이녹스텍은 세아의 글로벌 경쟁력을 높이는 든든한 축으로, 앞으로도 새로운 시장을 향한 도전을 멈추지 않을 것이다. ♡

이녹스텍이
현재 만들어가고 있는,
그리고 앞으로
이뤄낼 성과들 역시
그 성공의 핵심은
협력과 신뢰일 것이다.



차향에 취하고
문학에 몰드는
가을 여행

경상남도 하동군

지리산 자락과 섬진강이 어우러진
경상남도 하동군은 천년 넘게 차(茶) 향기를 품어온 고장이다.
신라 시대부터 이어진 시베지의 역사를 간직한 이곳은,
매년 봄이면 온 고을이 초록빛 차잎으로 물들며
한국 차 문화의 현주소이자 자연과 전통이 살아 숨 쉬는 여행지로 자리하고 있다.
차는 우릴 때마다 조금씩 다른 맛을 내듯, 자연도 계절마다 새로운 깊이를 빚어낸다.
무르익어 가는 가을, 차 문화로 꽃피운 하동에서 느낌의 미학과 야생 차나무,
그리고 거목 박경리의 문학 무대를 함께 감상해보자.



천년의 차향이 깃든 곳

하동군 화개장터에서 쌍계사 방면으로 향하면, 야생 차나무들이 신비롭게 줄지어 앉은 모습을 만날 수 있다. 고즈넉한 사찰과 닮은 연륜을 풍기는 이곳은 2008년 7월 공식 차 시배지로 등록된 '쌍계사 차나무 시배지'이다. 일반적인 차밭이 가지런히 늘어선 모습이라면, 시배지는 동글동글한 차나무들이 색다른 분위기를 자아낸다.

'범향다원'으로도 불리는 이곳은 신라 흥덕왕(828년) 때 당나라 사신으로 간 김대렴(金大廉)이 차 씨앗을 들여와 왕명으로 지리산 일대에 처음 심으면서 조성됐다고 전해진다.

지금도 화개장터 동서쪽 산기슭에서부터 쌍계사를 지나 범왕리에 이르는 화개천의 양쪽 기슭에는 야생상태로 된 차나무밭이 12km나 뻗어 있다.

차 시배지 길 건너 바로 맞은편에는 시배지의 역사와 차문화를 집대성한 '하동 야생차박물관'이 있다. 박물관 문을 열고 들어서면 은은한 차향이 퍼지고, 한쪽에는 그윽한 다기가 전시돼 있다. 차가 어떻게 이 땅에 전해졌는지, 하동의 기후와 산세가 왜 차 재배에 적합한지, 그리고 찾있이 한 잔의 차로 태어나기까지의 과정이 차근차근 펼쳐진다. 직접 찾있을 따고 튀으며 차를 만들 수도 있고, 전통 다례를 배우는 다도 체험 또한 가능하다. 박물관 뒤편에는 실제로 찾있이 자라는 야생차밭이 있어 초록의 산책길을 걸으며 차향을 온몸으로 느낄 수 있다. 차 시배지와 야생차박물관을 찬찬히 둘러보고 나면, 천년의 세월을 이어온 한국 차문화의 맥을 온전히 느낄 수 있다.

초록의 언덕에서 누리는 여유

박물관에서 전시와 체험을 마친 뒤 안내 표지판을 따라 산길이나 마을길로 약 5분가량 차로 이동하거나 20~30분 정도 걸으면 차 시배지의 향이 채 가시기도 전에 '도심다원' 입구에 닿는다.

가파른 산비탈에 자리한 이곳은 계단식으로 펼쳐진 차밭이 수목화처럼 아름답다. 햇살 따라 경사진 산비탈을 올라가면 다원의 매력을 충분히 느낄 수 있다. 이곳은 우리나라에서 가장 오래된 차나무가 있는 다원으로 알려져 있으며, 소박한 아름다움 속에 깊은 역사성을 품고 있다.

일반적인 차밭이

가지런히 늘어선 모습이라면,

시배지는 동글동글한

차나무들이 색다른

분위기를 자아낸다.

초록 물결을 눈에 담으며 여행자의 발걸음은 자연스럽게 도심다원 카페로 발걸음을 옮기게 된다. 산 위 전망이 한눈에 내려다보이는 카페는 오두막 쉼터와 삼각 캐빈 등 아늑한 공간으로 구성되어 있어, 일상의 피로를 풀고 여유로운 시간을 보내기에 제격이다. 차 바꾸니 세트를 예약하면 하동산 차와 디저트를 함께 즐기며 한층 느긋한 시간을 보낼 수 있다.

도심다원에서 차로 약 5분 이동하면 안개가 자욱하고 다습한 '정금차밭'의 넓은 품으로 들어서게 된다. 정금차밭은 봄이면 작은 야생화가 차밭 사이사이 피어 조화로운 풍경을 연출한다. 차밭 맨 꼭대기에는 '단금정'이라는 정자가 마련돼 있는데, 이곳은 차밭을 배경으로 인생 사진을 찍을 수 있는 사진 촬영 명소로 유명하며 녹차밭을 한눈에 조망할 수 있다.

하동 여행의 몰입도를 더욱 높이고 싶다면, '천년차밭길' 트레킹 코스를 추천한다. 천년차밭길은 차 시배지에서부터 정금차밭까지 이어지는 약 2.7km의 산책 코스로, 테크길과 마을 오솔길이 교차해 수월한 트레킹이 가능하다. 소요시간은 약 50분이며, 한적한 자연을 감상하며 감성과 휴식에 동시에 취해도 좋다.

문학이 꽃핀 들판

하동을 찾는다면 차밭과 함께 꼭 들러야 할 또 다른 명소가 있다. 단금정에서 약 13km, 섬진강을 따라 내려가면 푸른 들판 위에 부부처럼 나란히 선 두 그루의 소나무가 마치 오래된 풍속화처럼 여행자를 맞이한다. 이곳이 바로 대하소설 <토지>의 무대, '평사리 최참판댁'이다.





조문환 시인은 <하동학개론>에서 “모든 사람들의 모습이 캔버스의 그림이 되는 곳”이라 표현했다. 그의 말처럼 평사리는 초가와 기와집이 한 폭의 풍경화처럼 어우러진 마을이다. 실제 인물이 살던 집은 아니지만, 소설 속 주인공이 살던 저택을 충실히 재현해 놓았다. 사랑채의 대청마루에 올라앉으면 평사리의 들뜬이 시원하게 펼쳐지고, 흙담과 돌담이 이어지는 전통 한옥의 정취가 마음을 차분히 가라앉힌다. 가을에



열리는 '토지문학제'에 맞춰 방문한다면 문학과 가을의 낭만을 함께 즐길 수 있다.

바로 근처에는 소설 <토지>를 집필한 박경리의 생애를 보존하는 '박경리문학관'이 있다. 1969년 43세 나이로 대표작 <토지>의 기나긴 여정을 시작한 그녀는 암 투병과 사위 김지하 시인의 투옥 등 고통과 인내의 시간을 겪으며 3만여 장의 원고를 써 내려갔다. 그녀가 세상에 내놓은 수많은 글과 <토지>의 초고 앞에 서면, 작가의 눈으로 평사리를 바라볼 수 있다. 소설 속 이야기가 현실의 배경과 겹치며 이내 자연이 곧 문학의 무대였음을 깨닫는다.

박경리문학관에는 그녀가 생전에 사용했던 유품 41점을 비롯해 평사리 배경 사진 등 관련 자료가 함께 전시돼 있다. 척박한 땅을 일구던 손으로 문학의 뿌리를 키워낸 작가의 굳건한 의지를 느낄 수 있다.

차와 문학의 향기가 짙게 깃든 하동을 감상하며, 여행자는 어느새 자연과 하나가 된다. 쌍계사 시배지에서 다원, 그리고 평사리에 이르는 길은 차와 문학, 그리고 자연이 만든 또 다른 작품이다. 하동의 자연은 오늘도 여행자의 마음에 차향처럼 스며들며, 다시 찾고 싶은 여운으로 남는다. ♡



하동 녹차와 즐기는 음식 & 디저트



전통 다식(茶食)

유과, 약과, 한과: 달지 않고 고소한 맛이 녹차의 은은한 쓴맛과 조화를 이룬다.
녹차 다식: 녹차 가루를 넣어 만든 작은 떡, 다도 체험 시 곁들이기 좋다.

떡 & 디저트

녹차 찹쌀떡: 부드러운 찹쌀과 녹차 풍미가 어우러진다.
녹차 아이스크림과 푸딩: 시원하고 부드럽게, 가을 바람과 함께 즐기면 좋다.
녹차 쿠키: 살짝 씹새름한 녹차 맛과 달콤함이 균형을 이룬다.



간단한 간식

견과류: 아몬드, 호두, 잣 등 고소한 견과류와 녹차의 쓴맛이 조화를 이룬다.
말린 과일: 살짝 단 과일과 녹차 한 잔은 소소한 여유를 선사한다.

식사와 함께

녹차밥: 찹쌀이나 현미에 녹차를 넣어 은은한 향과 색을 살린다.
녹차 국수와 우동: 차의 향이 면과 잘 어울리며, 가벼운 식사 대용으로 좋다.



SeAH NEWS

세아제강지주

창립 7주년 기념행사



세아제강지주는 지난 8월 29일 창립 7주년을 맞아 기념식과 다양한 행사를 진행했다. 1부에서는 창립기념사와 함께 장기근속사원 및 모범사원 표창, 신규 입사자 소개가 이어졌으며, 2부에서는 자선경매를 통해 모인 수익금을 기부하며 나눔의 의미를 더했다. 행사는 경연진의 축하 인사와 점심 식사, 행운권 추첨으로 풍성하게 마무리됐다.

세아베스틸

임직원의 숨을 지키는 방진마스크, 더 안전하게 한 걸음

세아베스틸 안전팀에서는 분진 등 유해환경으로부터 임직원의 호흡기를 보호하기 위해 가장 기본적인 안전장비인 방진마스크를 전면 개선하고, 지난 8월부터 새 제품 지급을 시작했다. 이번 개선은 '완벽한 보호'와 '편안한 착용감'이라는 두 가지 원칙에 집중했다. 내부 보형물과 고기능성 밀착포를 적용해 보호력과 착용감을 높였으며, 오염 방지 손잡이와 접이식 구조로 사용 편의성도 강화했다. 이번 개선으로 작업 현장의 안전 수준이 한층 향상될 것으로 기대된다.

2년 연속 인재 육성 장학기금 후원



세아베스틸은 지난해에 이어 올해도 전북특별자치도 평생교육장학진흥원에 장학기금을 후원했다. 임직원들의 따뜻한 마음이 모여 마련된 기탁금은 배움의 기회가 필요한 우리 이웃에게 전달될 예정이다. 세아베스틸은 앞으로도 장학사업은 물론, 이웃돕기와 환경보호 등 다양한 활동을 통해 지역사회와 함께 성장해 나갈 것이다.

세아창원특수강

타이타늄 리사이클링 생태계 공동구축 업무 협약식 개최



지난 9월 11일, 세아창원특수강은 포스코와 국내 타이타늄 리사이클링 생태계 구축을 위한 업무협약을 체결했다. 이번 협약을 통해 포스코는 생산과정에서 발생한 스크랩을 세아창원특수강에 공급하고, 세아창원특수강은 이를 활용해 저비용·고품질의 잉곳과 슬라브를 포스코에 공급하게 된다. 양사는 이번 협력을 계기로 항공, 방산, 발전 등 다양한 산업분야에서 합금 타이타늄 및 특수합금 사업 협력을 확대하고, 시장 수요 개발에도 공동 대응해 나갈 계획이다.

세아특수강

'우리팀 작은 정원 테라리움-반려식물 키우기' 행사 진행



포항공장은 ESG 가치 내재화와 지속 가능한 실천을 위해 '우리팀 작은 정원 테라리움-반려식물 키우기' 행사를 진행했다. 임직원들은 다육식물과 공기정화식물을 활용해 나만의 테라리움을 만들어 환경의 가치를 체감하고, 함께 가꾸는 즐거움을 경험했다. 완성된 반려식물은 각 팀의 파티션 위에 전시돼 사무실 곳곳에 초록의 생기를 더하며 구성원 간 소통의 계기를 마련했다. 이번 프로그램은 세아특수강 ESG 슬로건 Sustainable Eco Act Harmony(SEAH) 중 Act(행동) 단계 활동으로, 임직원 모두가 참여하는 ESG 실천 문화 확산의 장이 됐다.

세아씨엠

주거환경 개선 봉사활동



세아씨엠 봉사단은 지난 9월 25일 지역사회 주거환경개선 봉사활동을 펼쳤다. 이번 활동은 저소득층 및 독거노인 가정을 직접 방문해 오랜 기간 방치된 생활 물품을 정리하고, 생활 공간 청소 및 환경 개선을 지원하는 형태로 진행됐다. 세아씨엠은 ESG 경영 실천의 일환으로 이번 봉사활동을 추진했으며, 기업과 지역사회의 상생을 위한 노력을 지속하고 있다.

세아씨엠, 컬러강판 신제품 '미러코트' 상표 출원

MIRROR COAT

세아씨엠이 컬러강판 신제품 '미러코트(MIRROR COAT)'를 특허청에 상표 출원했다. 세아씨엠 제품 브랜드로는 최초의 상표 출원으로, 미러코트는 법적으로 보호받는 공식 브랜드가 됐다. 심사는 11월에 마무리될 예정이며, 등록료 절차 완료 후 10년간 상표권이 보장된다. 세아씨엠은 이번 상표 출원을 계기로 미러코트를 핵심 경쟁력으로 발전시켜 나갈 계획이다.

사우동정

세아제강지주

입사
이상호 재경팀

세아제강

입사
권원경 포항공장 소경2공장
김태유 포항공장 소경2공장
김정철 포항공장 중경2공장
김동현 포항공장 대경공장
김태훈 포항공장 대경공장
신성준 포항공장 대경공장
김재현 포항공장 물류팀 출하반
김지훈 포항공장 물류팀 출하반

결혼
조영준 수출1팀
한승훈 회계팀
조학태 영업2팀
허지원 포항공장 안전환경팀
양창현 군산공장 안전환경팀
최세용 포항공장 설비보전팀

조의
서보근 포항공장 설비보전팀 (모친)
이상준 포항공장 중경생산팀 (모친)

세아베스틸

결혼
박희수 안전문화추진단
양기현 대형압연팀
이재용 제강설비팀
김준혁 단조설비팀
이용택 공정연구2그룹
천세원 경영기획팀

출산
김철민 제품연구3그룹
송동민 안전팀
유동길 소형압연팀

조의
김승현 제강설비팀 (부친)
강효식 연구팀 (모친)
최남길 1제강팀 (부친)
나석주 소형압연팀 (부친)
전종우 품질보증팀 (모친)
이기호 1제강팀 (부부)

문경환 품질보증팀 (빙모)
장영수 창녕공장 (빙부)
심동근 2제강팀 (빙부)

세아창원특수강

결혼
공영성 압연설비팀
김진혁 메탈제품연구그룹
조형우 압연설비팀

출산
서강식 특수제강팀
정경호 단조팀
박지만 2제강팀
안세호 메탈공정연구그룹
전은주 마케팅기획팀
박강열 봉강내수영업팀
이승민 봉강내수영업팀
김성우 공구강내수영업팀

조의
김상섭 시험관리팀 (빙모)
백창욱 회계담당 (빙모)
이창원 제강설비팀 (빙부)
김진수 대형압연팀 (빙부)
한보희 가공팀 (부친)
최영수 압연설비팀 (부친)

세아특수강

입사
정종민 봉강생산팀 (포항)
최승원 설비팀 (포항)

세아씨엠

입사
김용인 30CL
박주범 10CL
유명인 10CL

조의
임행영 시험검사반 (부친)

세아항공방산소재

입사
서경훈 생산관리팀

결혼
이남현 생산관리팀
이철한 연구개발팀

출산
박진술 사업팀

조의
조희준 생산기술팀 (빙부)

세아 L&S

입사
김유빈 군산물류팀
이철술 서울판재영업팀

세아 M&S

입사
허민강 지원팀
문상진 환경안전팀
송윤지 금속팀
한예은 금속팀
황희근 금속팀

세아네트웍스

조의
조민철 전기통신파트 (부친)
백성욱 글로벌사업팀 (부친)

VNTG

입사
이광일 기술지원실
이재호 제조ERP2팀
조진우 R&D실
정두호 솔루션기획팀
유 석 R&D실
김지수 제조ERP1팀

결혼
정다휘 제조MES1팀

출산
한세훈 사업3팀

조의
주용택 제조MES2팀 (모친)

지난 호 Best 텍스트 힙 Reader 책 리뷰

세아베스틸 군산공장 김산 사원

회사가 당신에게 알려주지 않는 50가지 비밀

저자: 신시아 샤피로(Cynthia Shapiro)

[추천 메시지]

이 책을 읽은 후, 불확실했던 앞날이
 도전의 무대로 다가왔고
 스스로에 대한 자신감도 생겼습니다.
 세아베스틸에 첫 발을 내디딘 지 이제 1년,
 아직은 많이 배우는 과정에 있는 저에게
 이 책은 직장 생활에 적응하는
 가장 길을 알려주었을 뿐 아니라,
 앞으로 나아갈 용기와 방향을 제시해 준
 든든한 나침반이었습니다.



😊 '책 읽는 세아' 캠페인
 이번 호 **EVENT** 참여 방법

◆ "읽는 순간 '힙해진다! 독서하는 세아인을 보여주세요!"



- 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 11월 30일까지 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 김서혜
- 세아베스틸 경영기획팀 이정화
- 세아창원특수강 경영기획팀 박수빈
- 세아특수강 인사팀 변훈규
- 세아씨엘 업무지원팀 고은비
- 세아 M&S 인사팀 김윤정
- 세아항공방산소재 인사총무팀 한구일
- 세아 L&S 인사팀 김예슬
- 세아네트웍스 조직문화팀 박수정
- 브이엔티지 EX실 김기현

SěAH



친환경 종이와 콩기름 인쇄로 제작되어 지구 환경 보호에 앞장섭니다.