

심층분석보고서

세아창원특수강-해외영업

2026.04.14

1장. 산업(섹터) 분석: 특수강은 구조적 전환기에 있다

1-1. 특수강 산업의 정의와 시장 구조

특수강(Specialty Steel / Special Steel)은 일반 탄소강에 크롬, 니켈, 몰리브덴, 바나듐, 텅스텐, 코발트, 티타늄 등의 합금 원소를 의도적으로 첨가하거나, 특수한 제강·정련·열처리 공정을 거쳐 고강도, 내식성, 내열성, 내마모성, 자기적 특성 등 일반강으로는 달성할 수 없는 특수한 물성을 부여한 철강 제품을 총칭한다. 이 정의에는 합금강(Alloy Steel), 스테인리스강(Stainless Steel), 공구강(Tool Steel), 베어링강(Bearing Steel), 스프링강(Spring Steel), 전기강판(Electrical Steel), 내열강(Heat-Resistant Steel), 초합금(Superalloy), 고속도강(High-Speed Steel) 등이 포함된다.

특수강이 일반 탄소강과 근본적으로 다른 점은, 최종 수요 산업의 기술 요구 사양에 맞춰 성분·조직·물성을 정밀하게 제어해야 한다는 것이다. 예를 들어, 자동차 변속기 기어용 합금강(SCM420)은 침탄 열처리 후 표면 경도 HRC 58~62를 달성하면서도 심부 인성을 유지해야 하고, 항공기 엔진 터빈 디스크용 니켈 초합금(Alloy 718)은 650°C에서 장기 크리프 파단 강도를 보증해야 한다. 이러한 기술적 깊이로 인해 특수강 산업은 진입장벽이 높고, 고객 전환 비용이 크며, 인증 기반의 장기 거래 관계가 형성되는 구조적 특성을 가진다.

시장 구조적으로 특수강은 전체 조강 생산의 약 10~15%를 차지하지만, 부가가치 비중은 이보다 훨씬 높다. 자동차 산업이 전체 특수강 수요의 약 48%로 가장 큰 비중을 차지하며, 그 뒤를 기계(약 15%), 에너지·플랜트(약 12%), 항공우주·방산(약 8%), 조선(약 5%), 전자·반도체(약 4%) 등이 따른다. 이 수요 구성은 특수강 기업의 영업전략에 직접적인 영향을 미치는데, 자동차 의존도가 높은 기업은 EV 전환의 영향을 직접 받고, 항공·에너지 비중이 높은 기업은 경기 방어적 성격이 강해진다.

1-2. 글로벌 시장 규모와 성장 전망

글로벌 특수강 시장 규모는 리서치 기관에 따라 다소 차이가 있으나, 2024년 기준 약 2,000억~2,450억 달러(한화 약 290조~360조 원) 수준으로 추정된다. Research and Markets는 2026~2032년 예측 보고서에서 연평균 성장률(CAGR)을 약 4.0%로 제시했고, Virtue Market Research는 2025~2030년 CAGR 3.5%를 전망했다. Global Growth Insights는 2033년까지 시장 규모가 약 3,190억 달러(한화 약 464조 원)에 도달할 것으로 예측했다. 이 성장은 주로 자동차 경량화·고강도화, 항공우주 산업 확장, 에너지 인프라 투자, 그리고 개발도상국의 산업화에 의해 견인된다.

지역별로는 아시아태평양이 글로벌 수요의 42% 이상을 차지하며 최대 시장이다. 중국이 세계 조강 생산의 약 55%를 차지하고, 인도가 급성장하며, 일본·한국이 고부가 특수강 분야에서 기술적 우위를 점하고 있다. 한국은 2024년 조강 생산량 6,360만 톤으로 세계 6위를 기록했으며, 한국철강협회에 따르면 특수강 글로벌 점유율은 현재 약 12%이나 정부는 2030년까지 20%로 확대하는 목표를 설정했다. 이는 세아창원특수강과 같은 국내 특수강 전문기업에게 정책적 뒷바람이 되는 구조다.

북미 시장은 리쇼어링(재국내화) 트렌드와 방산 예산 증가로 특수강 수요가 구조적으로 증가하고 있으며, 유럽은 CBAM(탄소국경조정메커니즘) 시행으로 탄소 효율이 높은 전기로 기반 특수강 제품의 경쟁력이 부각되고 있다. 중동은 사우디 비전 2030, UAE 산업다각화 정책에 따른 에너지·인프라 투자 확대로 STS 강판, 내식합금 수요가 크게 증가하고 있다.

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

1-3. 최근 3~5년 5대 메가트렌드

첫째, 탄소중립과 그린스틸 전환이 산업 전체를 재편하고 있다. 철강산업은 글로벌 CO₂ 배출의 7~9%를 차지하는 대표적인 탄소배출 업종으로, MIT Climate Portal에 따르면 철강 1톤 생산 시 평균 1.8톤의 CO₂가 배출된다. EU CBAM이 2026년 본격 시행되면 고로(BF-BOF) 기반 철강 제품의 수출 비용이 크게 증가하게 되는데, 전기로(EAF) 기반의 세아창원특수강은 이 규제 환경에서 상대적 우위를 확보할 수 있다. EAF는 철스크랩을 원료로 사용하여 CO₂ 배출이 고로 대비 약 75% 적으며, 재생에너지 전력을 사용할 경우 추가적인 탄소 저감이 가능하다. 이는 해외영업 담당자가 유럽 고객에게 제품을 제안할 때, 가격·품질 외에 "탄소발자국(Carbon Footprint)"을 핵심 세일즈 포인트로 활용할 수 있음을 의미한다.

둘째, 전기차(EV) 전환이 특수강 수요 구조를 근본적으로 변화시키고 있다. 내연기관차에는 엔진 크랭크샤프트(합금강), 변속기 기어(침탄강), 밸브 스프링(스프링강) 등 약 120kg의 특수강이 사용되지만, 순수 전기차(BEV)에서는 이 수요가 약 30~40% 감소한다. 반면, 구동 모터용 전기강판(무방향성, 두께 0.2~0.35mm), 배터리 케이스용 초고강도 스테인리스강, 핫스탬핑용 보론강(22MnB5) 수요는 급증하고 있다. 세아창원특수강 입장에서 자동차용 합금강 수요 감소 리스크와 전기강판·고강도강 수요 증가 기회가 공존하는 상황이며, 해외영업 담당자는 이러한 수요 구조 변화를 읽고 선제적으로 신규 거래처를 개척해야 한다.

셋째, 디지털 전환(스마트팩토리)이 특수강 제조의 패러다임을 바꾸고 있다. iFactory에 따르면 철강산업의 디지털 전환 시장은 2026년 120억 달러 규모로 성장할 전망이다. AI 기반 예측정비(Predictive Maintenance), 디지털 트윈(Digital Twin), 실시간 품질 모니터링, 에너지 최적화 등이 핵심 적용 분야다. 특수강은 일반강 대비 품질 관리가 훨씬 까다롭기 때문에(성분 편석, 비금속개재물, 결정립 크기 등 미세조직 제어가 핵심), 디지털 전환의 수혜가 더 크다. 세아창원특수강도 115종 이상의 검사장비를 기반으로 한 품질검사 체계를 운영하고 있으며, 이를 디지털화하여 고객 맞춤형 품질 보증 체계를 강화하는 방향으로 나아가고 있다.

넷째, 무역규제 강화가 글로벌 특수강 무역 환경을 급변시키고 있다. 미국은 2018년 Section 232 조항에 따라 철강에 25% 관세를 부과한 바 있으며, 2025년에는 이를 50%로 인상했다. 이에 대해 EU, 캐나다, 일본 등이 보복관세를 시행하거나 검토 중이며, 글로벌 철강 무역은 관세 장벽의 시대로 진입하고 있다. 한국 철강 수출에도 직접적 영향을 미치는데, 세아창원특수강의 미국 SST 공장 설립(2026년 준공)은 이러한 관세 리스크를 회피하기 위한 전략적 투자로 해석된다. 해외영업 담당자는 이 관세 환경을 정확히 이해하고, 미국 현지 생산 vs. 한국 수출의 원가 비교, 관세 적용 HS코드 분류, 원산지 증명 등에 대한 실무 지식이 필요하다.

다섯째, 공급망 재편(리쇼어링/프렌드쇼어링)이 글로벌 특수강 투자 지형을 바꾸고 있다. 미국의 인플레이션감축법(IRA), 국방수권법(NDAA), 칩스법(CHIPS Act) 등은 핵심 소재의 자국 또는 우방국 생산을 유도하고 있으며, 특히 방산·항공·원자력용 특수합금은 "전략 소재"로 분류되어 공급망 안보 차원에서 관리되고 있다. 세아그룹이 미국에 SST(특수합금 공장)를 설립하는 것은 이 거시적 트렌드에 부합하는 전략이며, 한국산 니켈 초합금·티타늄 합금이 미국 방산·항공 공급망에 편입되는 데 중요한 발판이 된다.

1-4. 가치사슬(Value Chain) 구조와 핵심 수익 지점

특수강의 가치사슬은 일반강 대비 훨씬 깊고 복잡하다. 원재료 조달(철스크랩, 합금철인 페로크롬·페로니켈·페로몰리브덴, 니켈 금속) 단계에서부터 원자재 가격 변동 리스크가 발생하며, 이 단계의 원가 관리 역량이 수익성에 직접적 영향을 미친다.

제강 단계에서는 전기로(EAF)를 통해 스크랩을 용해하고, 2차 정련(AOD: Argon Oxygen Decarburization, VOD: Vacuum Oxygen Decarburization, ESR: ElectroSlag Remelting) 공정을 거쳐 성분 조정과 청정도 향

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

상을 달성한다. 특히 항공·원자력용 고청정강은 ESR이나 VAR(Vacuum Arc Remelting) 공정이 필수적이며, 이 2차 정련 기술의 수준이 특수강 기업의 기술 경쟁력을 좌우한다. 세아창원특수강이 AOD, VOD, ESR을 모두 보유하고 있다는 것은 제품 포트폴리오의 폭과 깊이를 결정하는 핵심 인프라다.

연주(Continuous Casting) 또는 잉곳(Ingot Casting) 단계에서는 제품 형상에 따라 빌렛, 블룸, 잉곳으로 주조하며, 압연(봉강, 선재) 또는 단조(대형 부품, 금형강) 단계를 거쳐 반제품이 된다. 이후 열처리(담금질·뜨임, 소둔, 고용화 처리 등), 표면처리(필링, 연마, 산세), 검사(초음파탐상, 자분탐상, 기계시험, 미세조직 관찰) 단계를 거쳐 최종 제품이 출하된다.

핵심 수익 포인트는 크게 세 곳에 집중된다. 첫째, 합금 설계 및 청정강 제어 기술이다. 고객이 요구하는 물성을 달성하기 위한 최적 합금 조성 설계와, 비금속개재물(산화물, 황화물)을 극한까지 저감하는 청정강 기술은 모방이 어려운 핵심 역량이다. 둘째, 열처리·가공을 통한 최종 물성 최적화다. 동일한 합금 조성이라도 열처리 조건에 따라 강도·인성·경도가 크게 달라지므로, 고객 맞춤형 열처리 레시피가 부가가치를 창출한다. 셋째, 인증 기반의 고객 락인(Lock-in) 효과다. 한번 자동차·항공·원자력 인증을 획득하면 전환 비용이 극도로 높아 장기 계약이 유지되며, 이것이 안정적 수익 기반이 된다.

1-5. 주요 플레이어와 경쟁 구도

국내 특수강 시장은 세아그룹(세아베스틸+세아창원특수강), 포스코 계열(구 포스코특수강, 현 포스코스틸리온), 현대제철의 3강 구도가 기본이다. 세아그룹은 합금강 봉강(세아베스틸)과 STS·특수합금(세아창원특수강)에서 국내 1위이며, 포스코스틸리온은 STS 판재(냉연·열연)에서 압도적 점유율을 보유한다. 현대제철은 현대자동차그룹의 캡티브(Captive) 수요를 기반으로 자동차용 합금강에서 강세를 보인다.

글로벌 경쟁 구도에서는 일본의 Sanyo Special Steel(산요특수강)이 베어링강 세계 최고 수준의 기술력을 보유하고 있으며, 2018년 일본제철(Nippon Steel)에 인수된 이후 유럽(OVAKO)·인도 진출을 가속하고 있다. 미국의 TimkenSteel은 대구경 SBQ(Special Bar Quality) 봉강에서 북미 1위이며, 오스트리아의 Voestalpine High Performance Metals는 공구강·특수합금 분야에서 세계 최정상급이다. 스웨덴의 SSAB는 초고강도강(AHSS) 분야에서, 프랑스의 Aubert & Duval은 항공용 초합금에서 두각을 나타낸다.

이 경쟁 구도에서 세아창원특수강의 독특한 위치는 "STS + 특수합금 + 단조"를 하나의 공장에서 일괄 생산할 수 있는 통합 역량에 있다. 특히 STS 선재(직경 5~34mm) 분야에서는 국내에서 유일한 생산자로서 사실상 독점적 지위를 갖고 있으며, 이는 해외 경쟁에서도 니치(Niche) 시장을 확보하는 데 유리하게 작용한다.

지원 전략 관점의 시사점

면접에서 산업 트렌드를 질문받았을 때, 단순히 "탄소중립"이나 "EV 전환"을 나열하는 것이 아니라, **이 트렌드가 세아창원특수강의 해외영업에 어떤 기회와 위협을 동시에 가져오는지** 구조화하여 답변할 수 있어야 한다. 예를 들어, "EU CBAM 시행은 세아창원특수강의 EAF 기반 생산이 유럽 수출에서 가격 경쟁력 외의 차별화 요소(탄소발자국)를 제공할 기회이지만, 동시에 탄소 배출 관련 데이터 관리·보고 체계의 구축이라는 실무적 과제도 수반합니다"와 같이, 기회와 도전을 균형 있게 제시하는 것이 인상적인 답변이 된다. Section 232 관세 50% 인상의 맥락에서 미국 SST 현지 생산 투자의 전략적 의미를 설명할 수 있다면, 업계 이해도에 대한 강한 신호를 줄 수 있다.

2장. 경쟁사 비교 및 세아창원특수강 포지셔닝

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

2-1. 동종 업계 주요 5개 사 비교 분석

첫 번째 비교 대상은 포스코스틸리온(구 포스코특수강)이다. 포스코 그룹 산하의 STS 전문기업으로, STS 냉연·열연·판재 분야에서 국내 압도적 1위다. 연간 생산능력은 STS 냉연 약 130만 톤, 열연 약 200만 톤 규모로 세아창원특수강 대비 판재 분야에서 훨씬 큰 스케일을 보유하고 있다. 다만 세아창원특수강이 강점을 가진 STS 봉강·선재·강관 분야는 포스코스틸리온의 핵심 제품이 아니므로, 직접적인 경쟁보다는 보완적 관계에 가깝다. 포스코스틸리온의 강점은 포스코 그룹의 원료 조달 네트워크, 대규모 판재 생산 인프라, 그리고 자동차·전자·건축용 STS 판재 시장에서의 압도적 점유율이다. 약점은 봉강·선재·강관·특수합금 등 비판재 분야에서의 제한적 포트폴리오다.

두 번째는 현대제철이다. 2024년 연결 매출 22.7조 원으로 한국 최대 전기로 철강사이며, 현대자동차그룹 캡티브 수요를 기반으로 자동차용 합금강 봉강·선재에서 강세를 보인다. 강점은 현대차그룹이라는 안정적 수요 기반, 자동차용 고강도강·핫스탬핑강 기술력, 그리고 당진 일관제철소의 대규모 생산 능력이다. 약점은 STS·특수합금 분야의 제한적 역량, 그리고 캡티브 수요 의존도가 높아 외부 시장 개척 역량이 상대적으로 약하다는 점이다. 해외영업 관점에서 현대제철은 글로벌 네트워크가 세아 대비 제한적이며, 특히 중동·항공 분야에서의 존재감이 낮다.

세 번째는 일본의 Sanyo Special Steel(산요특수강)이다. 2019년 일본제철에 인수되어 Nippon Steel 그룹의 특수강 핵심 자회사로 편입되었으며, 연 매출 약 2.9조 원(2024년 추정) 규모다. 베어링강(고탄소크롬강) 분야에서 세계 최고 수준의 기술력을 보유하고 있으며, 공구강·분말야금(Powder Metallurgy) 제품도 강하다. 2019년 스웨덴 OVAKO를 인수하여 유럽 시장 거점을 확보했고, 인도 진출도 가속하고 있다. 강점은 베어링강 청정도 세계 최고 수준, 일본제철 그룹의 R&D 자원, 글로벌 네트워크다. 약점은 STS 분야의 제한적 포트폴리오, 니켈 초합금·티타늄 합금 등 항공용 특수합금 분야의 상대적 약세다. 세아창원특수강과의 경쟁은 주로 베어링강·공구강 봉강·선재 분야에서 발생하며, 일본 국내 시장에서의 직접 경쟁보다는 동남아·유럽·북미 시장에서의 수출 경쟁이 핵심이다.

네 번째는 미국의 TimkenSteel이다. 연 매출 약 1.8조 원(2024년 추정) 규모로, 대구경 SBQ(Special Bar Quality) 봉강에서 북미 1위의 지위를 점하고 있다. 주요 고객은 미국 자동차, 에너지(세일가스), 방산 산업이며, 강점은 대형 봉강(직경 최대 400mm 이상) 생산 기술, 북미 현지 생산의 관세 회피 이점, 그리고 미국 방산 공급망 내의 확고한 위치다. 약점은 STS 제품 라인의 부재, 글로벌 네트워크의 북미 편중, 그리고 상대적으로 높은 생산원가다. 세아창원특수강이 미국 SST를 통해 특수합금 현지 생산을 시작하면, TimkenSteel과의 경쟁보다는 보완적 포지셔닝을 취할 가능성이 높다. TimkenSteel이 다루지 않는 니켈 초합금·티타늄 합금 영역에서 세아가 니치를 확보하는 전략이기 때문이다.

다섯 번째는 오스트리아의 Voestalpine High Performance Metals(HPM)이다. 연 매출 약 4.5조 원(2024년 추정) 규모로, 공구강(냉간·열간·플라스틱 금형강) 분야에서 세계 최정상급 기술력을 보유하고 있다. 자회사 Böhler, Uddeholm 등의 브랜드로 글로벌 시장을 지배하며, 최근에는 3D 프린팅(적층제조)용 금속분말 시장으로도 영역을 확장하고 있다. 강점은 공구강 세계 1~2위 지위, 글로벌 30개국 이상의 판매 네트워크, 3D 프린팅 소재 선도다. 약점은 STS 봉강·선재·강관 분야의 제한적 포트폴리오, 그리고 유럽 에너지 비용 상승에 따른 원가 부담이다.

2-2. 세아창원특수강의 포지셔닝: 니치·프리미엄 혼합형

위 경쟁사 분석을 종합하면, 세아창원특수강의 포지셔닝은 "니치(Niche)와 프리미엄(Premium)의 혼합형"으로 정의할 수 있다. STS 봉강·선재·무계목강관이라는 니치 시장에서 국내 유일의 일관 생산자로서 독점에 가까운 지위를 확보하고 있으며, 동시에 우주항공·방산용 니켈 초합금·티타늄 합금이라는 프리미엄 영역으로 포트폴리오를

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

확장하고 있다. 비즈니스 모델은 전형적인 B2B(기업간 거래)이며, 최종 소비자가 아닌 부품 제조사, 플랜트 건설사, 조선소, 항공기 제조사 등을 고객으로 한다.

이 포지셔닝은 포스코스틸리온(STS 판재 볼륨 리더), 현대제철(자동차 합금강 캡티브 리더), Sanyo(베어링강 글로벌 프리미엄 리더)과 명확하게 차별화되며, 세아창원특수강만의 고유한 경쟁 영역을 형성한다. 해외영업 관점에서 이 포지셔닝의 전략적 함의는, "모든 시장에서 모든 경쟁자와 정면 경쟁하는 것이 아니라, STS 봉강·선재·강관과 특수합금이라는 특화 영역에서 깊이 있는 기술 경쟁력을 바탕으로 글로벌 니치를 확보하는 전략"이라는 것이다.

2-3. 최근 6개월 주요 이슈

가장 주목할 이슈는 세아베스틸지주의 2025년 연결 실적 대폭 개선이다. 매출 4조 6,230억 원(+3.5%), 영업이익 1,024억 원(+95.6%), 순이익 617억 원(+204.3%)을 기록하며, 2024년의 수익성 급락에서 벗어나는 모습을 보였다. 이 실적 개선의 핵심 동인은 두 가지다. 첫째, 원가절감 노력이다. 2024년 고정부 부담이 극심했던 것에 비해, 최적 생산 체계 운영과 원재료 조달 효율화를 통해 톤당 원가를 절감했다. 둘째, 고부가 제품 믹스 개선이다. 범용 건설·기계용 특수강 비중을 줄이고, 수익성이 높은 항공·방산·에너지용 제품 비중을 확대한 것이 마진 개선으로 이어졌다.

세아항공방산소재(세아창원특수강의 자회사)는 창사 이래 최대 실적을 달성했다. 매출 1,287억 원, 영업이익률 19.1%로, 항공·방산용 특수합금의 구조적 성장이 확인되었다. 이는 세아그룹 전체의 고부가 전환 전략이 가시적 성과를 내고 있음을 보여주는 중요한 지표다.

사우디 SGSI 공장은 2025년 상반기 본격 양산 전환을 앞두고 있다. 아람코(Saudi Aramco)와 DUSSUR(사우디 산업투자회사)의 합작으로 설립된 이 법인은 연산 17,000톤 규모의 STS 무계목강관(Seamless Pipe)을 생산하며, 사우디 비전 2030의 에너지·인프라 투자 확대와 직결된다. 세아창원특수강은 아람코의 전 구경 STS 강관 벤더 인증을 2019년 국내 최초로 획득한 바 있으며, SGSI를 통해 이 인증의 가치를 현지 생산으로 극대화하는 전략이다.

미국 SST(SeAH Superalloy Technologies) 프로젝트는 2026년 준공을 목표로 총 2,130억 원을 투자하여 연 6,000톤 규모의 특수합금 공장을 건설 중이다. 이 투자는 세아그룹이 '국내 특수강 기업'에서 '글로벌 특수합금 기업'으로의 전환을 선언하는 상징적 프로젝트이며, 미국 방산·항공 공급망 편입, Section 232 관세 회피, 그리고 미국 IRA·NDAA 등 정책적 수혜를 동시에 겨냥하고 있다.

업계 전반적으로는 중국산 저가 특수강의 수입 확대가 가장 큰 위협이다. 2025년 수입 특수강 평균 단가가 톤당 688달러로, 국내 생산원가 대비 상당한 가격 경쟁력을 갖추고 있어 범용 시장에서의 가격 압박이 지속되고 있다. 이는 세아창원특수강이 범용에서 고부가로의 포트폴리오 전환을 서두르는 배경이기도 하다.

지원 전략 관점의 시사점

경쟁사 비교를 통해 세아창원특수강의 "차별화된 위치"를 명확히 이해하고 있음을 보여주는 것이 중요하다. "왜 포스코나 현대제철이 아니라 세아창원특수강인가?"라는 질문에 대해, "STS 봉강·선재·강관의 국내 유일 일관 생산자이자, 항공·방산용 특수합금으로의 포트폴리오 확장을 동시에 추진하고 있는 기업은 세아창원특수강이 유일하며, 이 전환기에 해외영업을 통해 글로벌 시장 개척에 참여하고 싶다"는 논리가 설득력 있다. SGSI(사우디)와 SST(미국)라는 두 개의 해외 생산거점이 본격 가동되는 2025~2026년이 바로 해외영업 인력의 역할이 확장되는 시점이라는 타이밍의 전략적 의미도 강조할 수 있다.

3장. 세아창원특수강 심층 분석

3-1. 사업 구조와 제품 포트폴리오의 깊이

세아창원특수강은 경남 창원시 성산구에 본사와 단일 공장을 보유하고 있으며, 연간 120만 톤의 제강생산능력을 갖추고 있다. 다만 2024년 3분기 기준 공장 가동률은 46.1%로, 이 가동률 수준은 고정비 부담을 가중시키는 주요 요인이다. 공장 내에는 전기로(EAF), AOD(Argon Oxygen Decarburization), VOD(Vacuum Oxygen Decarburization), ESR(ElectroSlag Remelting) 등 2차 정련 설비, 연속주조기, 봉강·선재 압연라인, 강관(Seamless Pipe) 라인, 단조 프레스, 열처리로, 그리고 115종 이상의 검사장비가 구비되어 있다.

제품 포트폴리오는 5대 카테고리 구성된다. 첫째, 스테인리스강(STS) 제품군이다. STS 선재(직경 5~34mm), STS 봉강(직경 5.7~880mm), STS 무계목강관(구경 1/8~10인치)을 포함하며, 이 중 STS 선재는 국내에서 세아창원특수강이 유일한 생산자다. STS 제품은 내식성이 핵심 물성이며, 화학·석유화학 플랜트, 식품·의약 설비, 건축·토목 자재, 자동차 배기계 등에 사용된다. 강종은 오스테나이트계(304, 316L 등), 페라이트계(430 등), 마르텐사이트계(420 등), 이상(Duplex)계(2205, 2507 등), 석출경화계(17-4PH, 15-5PH 등)를 아우른다.

둘째, 공구강·금형강이다. 냉간공구강(SKD11, DC53 등), 열간공구강(SKD61, DH31-EX 등), 플라스틱 금형강(P20, NAK80 등), 단조 롤 등을 생산하며, 자동차 프레스 금형, 사출 금형, 압출 다이, 단조 금형 등에 적용된다. 이 분야에서는 Voestalpine의 Böhler-Uddeholm 브랜드와 글로벌 경쟁이 이루어진다.

셋째, 탄소합금강이다. S20C, S45C(기계구조용 탄소강), SCM420, SCM440(크롬몰리브덴강), SCr420(크롬강), SNCM439(니켈크롬몰리브덴강) 등 자동차·기계 부품용 구조용강을 포함한다. 이 제품군은 현대제철, 세아베스틸과의 내수 경쟁이 치열하며, 중국산 저가 수입재의 가격 압박도 강한 영역이다.

넷째, 특수합금이다. 니켈 기반 초합금(Alloy 718, Alloy 625, Waspaloy 등), 티타늄 합금(Ti-6Al-4V, Ti-6Al-2Sn-4Zr-2Mo 등)을 생산하며, 항공기 엔진 부품, 가스터빈, 원자력 발전 기자재, 우주발사체 부품 등 극한 환경 소재로 사용된다. 이 영역이 세아창원특수강의 미래 성장 동력이며, 미국 SST 투자와 직결되는 핵심 제품군이다.

다섯째, 자유단조제품이다. 대형 프레스(최대 3,000톤급)를 활용한 자유단조 제품으로, 조선기자재(러더 스톡, 프로펠러 샤프트), 포신, 금형강 단조블록 등을 생산한다.

적용 산업은 우주항공·방산, 에너지·플랜트, 자동차, 조선, 전자·반도체, 건설·산업기계의 6대 분야를 아우르며, 이러한 산업 다변화는 특정 산업의 경기 변동에 대한 위험 분산 효과를 제공한다.

3-2. 최근 실적 추이와 수익성 분석

2022년 세아창원특수강은 별도 기준 매출 1조 8,477억 원, 영업이익 1,154억 원(영업이익률 6.2%)으로 양호한 실적을 기록했다. 이는 니켈 가격 강세(LME 평균 약 \$25,000/톤)에 따른 STS 제품가 상승과 전방산업 수요 회복이 맞물린 결과였다. 2023년에는 매출 약 1조 6,093억 원, 영업이익 약 654억 원(영업이익률 4.1%)으로 다소 하락했으며, 니켈 가격 하향 조정(LME 평균 약 \$21,474/톤)과 유럽 경기 둔화가 영향을 미쳤다.

2024년은 세아창원특수강에게 매우 어려운 해였다. 별도 기준 매출 1조 4,372억 원, 영업이익 60.5억 원(영업이익률 0.4%)으로 수익성이 급락했다. 이 실적 악화의 원인은 복합적이다. 가장 직접적인 원인은 니켈 가격의 대폭 하락(LME 평균 2023년 \$21,474 → 2024년 \$16,812/톤, -21.7%)이다. 특수강, 특히 STS 제품의 가격

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

은 "Base Price + Alloy Surcharge" 구조로, 니켈 가격이 하락하면 판매가도 하락하여 매출이 줄어든다. 원가도 함께 하락하지만, 고정비(감가상각비, 인건비 등)는 변하지 않으므로 가동률이 낮을수록 톤당 고정비 부담이 커진다. 2024년 3분기 가동률 46.1%는 이 구조적 문제를 극명하게 보여준다. 추가적으로, 유럽·국내 건설·기계 산업의 침체로 범용 특수강 수요가 위축되었고, 중국산 저가 수입재 유입이 가격 경쟁을 심화시켰다.

그러나 2025년 들어 세아베스틸지주 연결 기준으로 영업이익 1,024억 원(+95.6%), 순이익 617억 원(+204.3%)으로 대폭 반등했다. 이 반등의 핵심은 원가절감(최적 생산 체계, 원재료 조달 효율화)과 고부가 제품 믹스 개선(항공·방산·에너지용 제품 비중 확대)이다. 세아항공방산소재의 매출 1,287억 원, 영업이익률 19.1%라는 성과는, 고부가 전환 전략이 단순한 구조가 아니라 실질적 수익으로 연결되고 있음을 증명한다.

KIS 신용평가에 따르면 세아제강(세아그룹 강관 계열사)의 신용등급은 A(안정적)이며, 그룹 전체의 재무 안정성은 양호한 편이다. 다만 사우디 SGSI, 미국 SST 등 대규모 해외 투자에 따른 자금 소요가 향후 1~2년간 재무 부담 요인으로 작용할 수 있다.

3-3. 전략 방향: 세 축의 구조적 전환

세아창원특수강의 중장기 전략은 세 축으로 요약된다.

첫째, 고부가가치 제품 비중 확대다. 이는 단순히 "비싼 제품을 더 많이 팔겠다"는 의미가 아니라, 범용 특수강 시장에서 중국산 저가 경쟁을 정면으로 맞서는 대신, 기술적 진입장벽이 높고 인증 기반의 장기 계약이 가능한 영역으로 제품 포트폴리오를 이동시키겠다는 구조적 전환이다. 구체적으로는 우주항공용 석출경화계 STS 봉강(17-4PH, 15-5PH 등), 원자력용 니켈합금(Alloy 690, Alloy 600), 발전용 티타늄합금(Ti-6Al-2Sn-4Zr-2Mo), 초고강도 방산 소재(마레이징강, Aermet 100급 등)로의 전환이 핵심이다. 세아항공방산소재의 실적 호조(매출 1,287억, OPM 19.1%)는 이 전략의 가시적 성과다.

둘째, 글로벌 생산거점 확장이다. 사우디 SGSI는 아람코·DUSSUR와의 합작으로 연산 17,000톤 STS 무게목강관을 현지 생산하며, 2025년 상반기 본격 양산을 앞두고 있다. 이 투자의 전략적 의미는 단순한 생산 능력 확대를 넘어, 아람코라는 세계 최대 석유기업의 공급망에 직접 편입되는 것이다. 미국 SST는 연 6,000톤 규모의 특수합금(니켈 초합금, 티타늄 합금) 공장으로, 2026년 준공 예정이며 투자금액은 2,130억 원이다. 이 투자는 미국 방산·항공 산업의 특수합금 자국 생산 선호 트렌드(Buy American)에 부합하며, Section 232 관세 회피와 IRA·NDAA 정책적 수혜를 동시에 겨냥한다. 이 외에도 베트남 빈즈영(베어링용 강관), 중국 상하이(SeAH CTC, STS BA Seamless Tube), 인도(SeAH Global India), 태국, 독일 사무소 등 글로벌 네트워크를 운영하고 있다.

셋째, 세일즈 믹스 최적화와 수익성 중심 경영이다. 가동률 46%라는 현실에서 톤수(Volume)를 늘리는 것보다 톤당 마진(Margin)을 높이는 것이 수익성 개선에 더 효과적이라는 판단 하에, 수익성이 낮은 범용 주문을 선별적으로 받고, 수익성이 높은 항공·방산·에너지용 주문을 우선 편성하는 "선택과 집중" 전략을 펼치고 있다. 해외 영업 담당자 입장에서 이는 단순히 "물량을 확보하라"가 아니라 "마진이 좋은 물량을 확보하라"라는 방향성을 의미하며, 매출액 목표와 마진을 목표가 동시에 부여되는 KPI 구조로 이어진다.

3-4. 차별화 포인트 5가지

첫째, 국내 유일의 STS 선재 일관 생산 체제다. STS 선재(직경 5~34mm)는 볼트·너트·스프링·와이어로프 등의 원재료이며, 국내에서는 세아창원특수강만이 생산한다. 이 독점적 지위는 국내 수요뿐 아니라 수출에서도 "한국산 STS 선재"라는 오리지널 프리미엄을 가능하게 한다.

둘째, 전기로(EAF) 기반의 탄소저감 경쟁력이다. 앞서 산업 분석에서 언급한 바와 같이, EAF는 고로(BF-BOF)

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

대비 CO₂ 배출이 약 75% 적으며, EU CBAM 환경에서 유럽 수출 시 탄소 비용 경쟁력을 제공한다. 이는 특히 유럽 자동차-에너지 고객이 공급사의 탄소발자국을 평가하는 트렌드에서 점점 더 중요해지고 있다.

셋째, 아람코 벤더 인증과 중동 시장 접근성이다. 2019년 국내 최초로 아람코의 전 구경 STS 강관 벤더 인증을 획득한 것은 세아창원특수강의 품질 수준이 세계 최고 수준의 에너지 기업 기준을 충족함을 의미한다. 아람코 벤더 인증은 획득 자체가 어렵고(통상 2~3년 소요), 한번 획득하면 경쟁사의 신규 진입이 어려운 강력한 진입장벽이 된다.

넷째, 세아그룹 내 통합 특수강 포트폴리오다. 세아베스틸(합금강 봉강), 세아창원특수강(STS·특수합금), 세아항공방산소재(항공·방산용 합금)가 제품별로 분업하면서도 그룹 차원의 시너지를 창출하는 구조다. 해외 고객이 합금강 봉강과 STS 강관을 동시에 필요로 할 때, 세아그룹은 원스톱(One-Stop) 솔루션을 제공할 수 있다.

다섯째, 115종 이상의 검사장비를 기반으로 한 품질 검증 체계다. 초음파탐상(UT), 자분탐상(MT), 침투탐상(PT), 와전류탐상(ET), 기계시험(인장·충격·경도), 금속현미경(광학·SEM), 화학분석(OES·ICP) 등 종합적인 품질검사 역량을 보유하고 있으며, 고객별 맞춤 검사 요건을 충족할 수 있다.

3-5. 리스크 요인 종합

세아창원특수강이 직면한 리스크는 다층적이다. 원자재 가격 변동 리스크가 가장 직접적이다. 니켈(LME), 크롬(페로크롬), 몰리브덴 가격이 매출과 마진에 직접 연동되며, 2024년 니켈 가격 21.7% 하락이 영업이익 급락의 주된 원인이었다. 중국산 저가 특수강 수입 확대는 범용 시장에서의 가격 경쟁을 심화시키며, 2025년 수입 평균 단가 톤당 688달러는 국내 생산자에게 상당한 가격 압박이다. 미국 Section 232 관세 50%와 EU CBAM 등 무역규제는 수출 환경의 불확실성을 높인다. 전방산업 경기 변동, 특히 건설·기계 산업의 장기 침체는 범용 특수강 수요를 위축시킨다. 사우디·미국 대규모 투자에 따른 자금 부담(SST 단독 2,130억 원)과 초기 가동 손실 가능성도 단기적 리스크다. 공장 가동률 46%의 고정비 구조는 수익성 변동성을 확대시키는 구조적 요인이다.

지원 전략 관점의 시사점

"세아창원특수강의 약점은 무엇이라고 생각하나?"라는 면접 질문에 대해, 46% 가동률과 니켈 가격 의존도를 솔직히 인정하되, "이 때문에 회사가 고부가 전환과 글로벌 거점 확장이라는 전략을 택한 것이며, 해외영업은 이 전략의 실행을 직접 담당하는 직무"라고 연결하면 좋은 답변이 된다. 리스크를 아는 것은 어렵지 않지만, 리스크에 대한 회사의 전략적 대응을 이해하고 자신의 직무 역할과 연결하는 것이 차별화 포인트다.

4장. 인재상·조직문화·도메인 선호 인재 특성

4-1. 세아그룹 공식 인재상과 핵심가치의 해석

세아그룹의 핵심가치는 정직(Integrity), 열정(Passion), 실력(Competence)의 3대 축으로 구성된다. 인재상은 세 가지 키워드로 정의된다. 첫째, "겸허한 자세와 감사하는 마음을 바탕으로 합리적이고 올바른 가치관을 지닌 사람"이다. 둘째, "창의적이고 진취적인 사람"이다. 셋째, "적응력과 융화력을 갖춘 사람"이다.

이 인재상의 실무적 해석이 중요하다. "겸허한 자세"는 특수강 산업의 특성상 기술적으로 모르는 것이 많을 수밖에 없는 신입 사원에게, 선배와 고객으로부터 배우려는 태도를 요구하는 것이다. 해외영업에서는 고객의 기술적 요구 사항을 정확히 이해하기 위해 겸허하게 질문하고, 내부 기술팀에 확인하여 정확한 답변을 제공하는 자세가 "겸허함"의 구체적 발현이다. "창의적이고 진취적"은 기존에 거래하지 않던 새로운 시장·고객을 개척하거나, 기존

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

고객에게 새로운 제품·솔루션을 제안하는 능동적 영업 자세를 의미한다. "적응력과 융화력"은 창원 공장, 서울 사무소, 해외 출장이라는 다양한 환경을 오가며, 생산팀·품질팀·R&D·재무팀 등 내부 이해관계자와 원활하게 협업하는 능력을 뜻한다.

4-2. 조직문화의 실태: 장점과 단점

잡플래닛 리뷰 평점 3.3/5.0(166건), 기업 추천율 55%, CEO 지지율 64%라는 수치가 보여주는 것은, 세아창원특수강이 "나쁘지는 않지만 탁월하지도 않은" 중간 수준의 직장 만족도를 갖고 있다는 것이다. 블라인드 리뷰에서도 유사한 양상이 관찰된다.

장점으로 자주 언급되는 것은 다음과 같다. 창원 지역 기준으로 양호한 급여 수준(초봉 약 5,383만 원, 평균 연봉 약 7,850만 원)이다. 정시퇴근 문화가 점차 정착되고 있으며, 특히 영업 부서는 생산직 대비 상대적으로 워라밸이 양호하다는 평가가 있다. 숙소 3년 제공, 금요일 조기 퇴근, 복지포인트 등 복리후생도 긍정적으로 평가된다. 세아그룹이라는 중견그룹의 안정성과, 특수강이라는 전문 분야에서의 기술적 깊이를 경험할 수 있다는 점도 장점이다.

단점으로는 보수적·군대식 문화가 가장 빈번하게 지적된다. 이는 철강·중공업 분야의 구조적 특성이기도 한데, 안전이 최우선인 공장 환경에서 형성된 수직적 위계 문화가 사무직·영업직에도 일정 부분 영향을 미치는 것으로 보인다. 강한 음주 회식 문화도 빈번하게 언급되는 단점이다. 부서별 워라밸 편차가 크며, 생산직과 사무직, 공장과 서울 사무소 간의 문화 차이가 있다. 성과급이 최대 300% 수준으로 대기업 대비 제한적이라는 평가도 있다.

해외영업 직무의 근무 환경에 대해서는, 서울 합정 세아타워에서 근무할 가능성이 있으며, 창원 공장과의 연계 출장이 빈번하다. 해외 출장은 연 3~6회 정도로, 지역별로 1~2주 일정이 일반적이다. 해외 법인(사우디, 미국, 중국, 베트남 등)으로의 주재원 파견 기회도 중장기적으로 열려 있다.

4-3. 특수강 해외영업 도메인에서 성과를 내는 사람의 공통 특성

B2B 특수강 해외영업은 일반 소비재 영업이나 IT 솔루션 영업과는 근본적으로 다른 성격을 갖는다. 이 도메인에서 지속적으로 성과를 내는 사람들의 공통 역량과 행동 패턴을 다섯 가지로 정리할 수 있다.

첫째, 기술적 학습 능력과 호기심이다. 특수강 해외영업은 기술영업(Technical Sales)의 성격이 강하다. 고객이 "STS 304L 봉강, 직경 50mm, 솔루션 어닐링 상태, NACE MR0175 적합"을 요구할 때, 이것이 무엇을 의미하는지 이해해야 한다. 304L이 저탄소 오스테나이트계 스테인리스강이며, NACE MR0175가 사우어(Sour) 환경(H₂S 함유) 적합성 규격을 알아야 적절한 견적을 산출하고, 생산팀에 정확한 작업지시를 내릴 수 있다. 이 지식은 대학에서 배우는 것이 아니라 입사 후 현장에서 습득하는 것이므로, 빠르게 배우려는 자세와 기술적 호기심이 핵심이다. 금속공학·재료공학 전공자가 유리하지만, 상경계열 출신도 기술 학습 의지를 보여준다면 충분히 경쟁력이 있다.

둘째, 장기적 관계 구축 능력과 인내심이다. 특수강 B2B는 한번 거래 관계가 형성되면 전환 비용이 매우 높아(재인증, 시험 비용, 시간) 장기간 유지되는 경향이 있다. 자동차 OEM의 경우 한번 PPAP(Production Part Approval Process) 승인을 받으면 최소 3~5년, 길게는 차종 단종까지 거래가 유지된다. 항공 분야는 더 길어서, 한번 Nadcap/AS9100 인증을 받고 FAI(First Article Inspection)를 통과하면 10년 이상 공급하는 경우도 있다. 따라서 단기적 수주 실적보다 장기적 관계 구축에 투자하는 인내심이 중요하며, 고객의 신뢰를 쌓기 위해 약속한 납기·품질을 반드시 지키는 성실함이 핵심이다.

셋째, 내부 총괄 코디네이터 역할 수행 능력이다. 해외영업 담당자는 고객의 주문을 받아 회사 내부의 생산·품질·

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

물류·R&D·재무 팀과 조율하여 최종 납품까지 완수하는 "End-to-End 프로세스 매니저" 역할을 한다. 이는 상당한 커뮤니케이션 능력과 조정 능력을 요구하며, 내부에서 갈등이 발생할 때(예: 생산팀은 납기가 어렵다고 하고, 고객은 반드시 그 날짜에 필요하다고 할 때) 양쪽을 설득하여 최선의 해법을 찾는 "협상가"의 역할도 필요하다. 블라인드에서 철강회사 해외영업 직무에 대해 "사실상 프로젝트 매니저(PM)에 가깝다"는 평가가 나오는 이유다.

넷째, 문화적 감수성과 글로벌 마인드다. 유럽 고객은 기술 규격 준수와 품질 문서화를 극도로 중시하며, 제안서·시험성적서의 형식과 내용에 높은 기대를 갖는다. 중동 고객은 벤더 인증 절차가 까다롭고 의사결정이 느리지만, 한번 관계가 형성되면 충성도가 높다. 동남아 고객은 가격 경쟁력을 최우선시하며 협상이 치열하다. 미국 고객은 계약 조건과 법적 리스크에 민감하며, Buy American 조항 등 규제 환경을 잘 이해해야 한다. 이러한 지역별 차이를 체화하고, 각 문화권에 맞는 커뮤니케이션 스타일을 구사할 수 있는 능력이 필요하다.

다섯째, 숫자에 강한 분석적 사고력이다. 해외영업은 감이 아니라 숫자로 승부하는 직무다. 니켈 LME 가격 변동이 톤당 마진에 미치는 영향, 환율(USD/KRW) 변동에 따른 수출가 조정, 해상운임(Freight) 변동의 인코텀즈(FOB/CFR/CIF)별 영향, L/C(신용장) 조건에 따른 금융비용 등을 정량적으로 분석하고, 이를 바탕으로 경쟁력 있는 견적을 산출해야 한다. 엑셀 기반의 마진 분석, 판가 시뮬레이션이 일상적 업무이므로, 데이터를 다루는 능력이 중요하다.

4-4. 기술적 전문성 외 높이 평가받는 소프트스킬과 업무 태도

기술적 전문성 외에 조직 내에서 높이 평가받는 소프트스킬은 크게 네 가지로 정리된다. 첫째, 주인 의식(Ownership)이다. 자신의 담당 거래처에 대해 "내 사업"이라는 마인드로 매출·마진·납기·품질·수금까지 전 과정을 책임지는 태도다. 둘째, 문제 해결 능력(Problem-Solving)이다. 품질 클레임이 발생했을 때 책임을 회피하지 않고, 내부 품질팀과 함께 원인을 분석하고 고객에게 재발 방지 대책을 제시하는 능동적 태도다. 셋째, 보고·연락·상담(호우렌소우) 능력이다. 철강업은 아직 일본식 경영 문화의 영향이 강하며, 상사에게 적시에 정확하게 보고하고, 문제가 커지기 전에 미리 상담하는 습관이 높이 평가된다. 넷째, 끈기와 체력이다. 해외 출장 시 시차 극복, 공장 방문 시 현장 환경 적응, 장시간 협상 등 체력적 요구가 상당하며, 이를 감당할 수 있는 기본 체력과 정신력이 필요하다.

지원 전략 관점의 시사점

자기소개서에서 인재상 키워드를 활용할 때, 추상적인 "저는 겸허한 사람입니다"가 아니라, 구체적인 경험을 통해 "기술적으로 모르는 영역에서 어떻게 빠르게 학습하여 성과를 냈는지"를 보여주는 것이 효과적이다. 예를 들어, 인턴이나 프로젝트에서 전혀 몰랐던 분야의 지식을 단기간에 습득하여 과제를 완수한 경험, 또는 다양한 이해관계자 사이에서 조율 역할을 수행한 경험이 직무 적합성을 강하게 어필한다. "적응력과 융화력"은 해외 경험(교환학생, 해외인턴, 배낭여행 등)에서 문화적 차이를 극복한 에피소드로 증명할 수 있다.

5장. 직무 분석: 해외영업, 기술과 비즈니스의 교차점에서 일한다

5-1. 직무의 핵심 역할: 하루·한 달·1년 단위 업무 사이클

해외영업 담당자의 하루는 대체로 아침 출근 후 전날 밤~이른 아침 사이 도착한 해외 바이어의 이메일과 메시지를 확인하는 것으로 시작된다. 유럽·중동 고객은 시차로 인해 한국 시간 기준 오전에 전일 영업시간의 메일이 쌓여 있고, 미주 고객은 한국 저녁~밤에 메일이 도착한다. 아침 업무의 핵심은 고객 문의에 대한 신속한 1차 응대(견적 요청 접수, 사양 확인, 납기 문의 응대 등)이며, 긴급 사안은 오전 중에 내부 관련 팀(생산팀, 품질팀)과

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

즉시 소통하여 답변을 확정한다.

오전 중반부터는 수주 현황 모니터링과 마진 분석에 시간을 할애한다. 당일 환율(USD/KRW, EUR/KRW, JPY/KRW 등)을 확인하고, 진행 중인 견적건의 마진을 재산출한다. 니켈·크롬 등 합금 원자재의 LME/시장 가격 동향을 체크하여, 가격 조정이 필요한 거래처가 있는지 확인한다. 이 과정에서 엑셀 기반의 판가 시뮬레이션 모델을 활용하며, Base Price와 Alloy Surcharge를 분리하여 원자재 변동 영향을 정량화한다.

오후에는 견적서(Quotation) 작성, 주문 확인서(Order Confirmation) 발행, 선적 서류(B/L, Commercial Invoice, Packing List, Mill Test Certificate) 준비 등 문서 업무가 이루어진다. 생산팀과의 납기 조율 미팅, 품질팀과의 고객 사양 검토 미팅이 이 시간대에 집중되며, 내부 회의는 1일 1~2건 정도가 일반적이다. 한국 시간 저녁에는 미주 고객과의 실시간 소통이 필요한 경우 전화/화상 미팅이 잡히기도 한다.

월간 업무 사이클을 보면, 매월 초에 전월 매출·수주 실적 정산 및 분석이 이루어진다. 담당 거래처별 매출 달성률, 마진율, 수주 잔고(Backlog)를 정리하여 팀장에게 보고한다. 월 중에는 원자재 가격 동향 보고서 작성, 경쟁사 동향 모니터링(경쟁사의 가격 정책, 신제품 출시, 해외 투자 소식 등), 미수금(Accounts Receivable) 관리가 핵심이다. 미수금 관리는 해외영업의 매우 중요한 업무 중 하나로, 해외 바이어의 결제 지연은 회사 현금흐름에 직접적 영향을 미치므로 적극적인 수금 활동이 필요하다. 월 1~2회 정도의 해외 거래처 화상회의, 그리고 분기에 1~2회 정도의 해외 출장(거래처 방문, 공장 감사, 전시회 참가)이 이루어진다. 품질 클레임이 발생하면 클레임 처리도 월간 업무의 중요한 부분이 된다. 클레임 처리의 핵심은 원인 분석(Is it a material issue? A processing issue? A shipping damage?)을 명확히 하고, 재발 방지 대책(Corrective Action)을 수립하여 고객에게 신속하게 피드백하는 것이다.

연간 업무 사이클에서 가장 중요한 것은 주요 거래처와의 연간 물량·가격 계약 협상이다. 통상 연말(10~12월)에 이듬해 공급 물량과 가격(Base Price 기준)을 협상하며, 이 과정에서 수요 전망, 경쟁사 가격, 원자재 전망, 환율 전망 등을 종합적으로 고려하여 최적의 계약 조건을 도출한다. 연초에는 연간 매출·마진 목표와 예산이 확정되고, 이를 분기·월별로 세분화한 영업 계획이 수립된다. 신규 시장 개척 전략도 연간 단위로 수립되며, 예를 들어 "올해는 인도 자동차 부품 시장을 집중 공략한다"와 같은 방향성이 설정된다. 해외 벤더 인증 추진(아람코, 보잉, 에어버스 등 최종 수요처 또는 Tier 1 부품사의 인증)은 통상 1~3년이 소요되는 장기 프로젝트이며, 연간 업무 계획에 마일스톤(Milestone)으로 관리된다. 국제 전시회 참가(Wire Düsseldorf, Tube Düsseldorf, Paris Air Show, ADIPEC 등)도 연 1~2회 이루어지며, 전시회 전후의 준비·후속 활동(리드 발굴, 미팅 스케줄링, 샘플 준비)이 상당한 업무량을 차지한다.

5-2. 내부·외부 이해관계자 맵의 상세 구조

내부 이해관계자와의 협업 구조를 상세히 살펴보면, 가장 빈번하게 소통하는 부서는 생산관리팀이다. 해외영업이 수주한 주문의 생산 스케줄 편성, 납기 조율, 사양 변경 요청 등이 매일 이루어지며, 특히 긴급 주문이나 납기 촉박 건에서는 생산팀과의 긴밀한 협조가 수주 성패를 좌우한다. 품질관리팀은 Mill Test Certificate(MTC, 재질증명서) 발행, 고객 사양 검토(고객 규격이 자사 생산 능력 범위 내인지 확인), 품질 클레임 원인 분석·대책 수립 등으로 협업한다. R&D(연구소)와는 신강종 개발 검토, 고객이 요구하는 특수 사양의 생산 가능성 기술 검토, 샘플 제작 등에서 소통한다. 물류팀은 선적 스케줄 관리, 포워딩 업체 선정, 컨테이너 부킹, 수출 통관 등을 조율한다. 재무팀은 L/C(Letter of Credit) 개설·네고, T/T(Telegraphic Transfer) 입금 확인, 환리스크 헤징, 수출 보험 등 금융 관련 업무를 진행한다. 경영진과는 주요 거래처의 가격 정책, 대규모 계약의 의사결정, 시장 전략 등에서 보고·승인 라인으로 소통한다.

외부 이해관계자는 더 다층적이다. 해외 직접 수요처(End User)는 자동차 부품사(Tier 1/2), 항공기 제조사

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

(OEM/Tier 1), 에너지 기업(석유화학·발전·가스), 조선소, 의료기기 제조사 등이며, 이들은 세아창원특수강의 최종 제품을 자사 부품·설비에 적용한다. 트레이딩 회사(Trading Company)는 직접 거래가 어려운 소량·다품종 고객이나 특정 지역의 유통을 담당하며, 일본계(메탈윈, 닛쇼이와이), 한국계(포스코인터내셔널, 현대종합상사 등), 글로벌 독립 트레이더 등이 있다. 해외 에이전트/대리점은 특정 국가·지역에서 세아창원특수강의 제품을 대리 판매하며, 현지 시장 정보 수집과 고객 관계 관리를 지원한다. 포워드/선사는 수출 물류의 핵심 파트너이며, 관세사/통관업체는 수출 통관, HS코드 분류, FTA 원산지 증명 등을 담당한다. 검사/인증기관(SGS, TÜV, Bureau Veritas, Lloyd's Register 등)은 제3자 검사(TPI: Third Party Inspection)를 수행하며, 특히 에너지·조선 분야에서는 TPI가 필수적이다.

5-3. 필요 역량의 3중 구조: 기술·지식·소프트스킬

기술적 역량으로는 제강공정(EAF→AOD/VOD/ESR→연주/잉곳→압연/단조→열처리)에 대한 기본 이해, 강종별 재질 특성(STS 각 계열, 합금강, 공구강, 니켈합금, 티타늄합금의 기본 물성과 용도), 국제 규격(AISI/SAE, JIS, DIN/EN, ASTM, ASME, NACE) 체계에 대한 이해, 검사 방법(UT, MT, PT, 기계시험)의 기본 원리, 그리고 엑셀 기반의 데이터 분석·마진 시뮬레이션 능력이 필요하다. 이 기술적 역량은 입사 후 OJT(On-the-Job Training)와 공장 실습을 통해 습득하게 되지만, 입사 전에 기본적인 이해를 갖추고 있으면 적응 속도에서 큰 차이가 난다.

지식적 역량으로는 무역 실무(인코텀즈 2020, L/C·T/T 결제 조건, 수출 통관, 원산지 증명), 외환 관리(환율 변동 리스크, 환헤지 기법), 해상운송 물류(컨테이너 운송, 벌크 운송, 선적 서류), 국제 상사 분쟁 해결 절차(중재, 클레임), 그리고 담당 지역의 시장 구조·경쟁 환경·문화적 특성에 대한 지식이 필요하다.

소프트스킬로는 영어 커뮤니케이션 능력(비즈니스 이메일, 전화, 프레젠테이션, 협상)이 가장 기본이다. 해외영업 채용 합격자 평균 영어 스펙(토익 860, 토익스피킹 Lv6, OPIc IM1)은 최소 요건에 가깝다. 이 외에 협상 능력(가격·납기·결제조건 등 다차원적 협상), 프레젠테이션 능력(고객 앞에서 회사·제품을 소개하는 영어 프레젠테이션), 관계 관리 능력(식사·접대·선물 등을 통한 비공식적 관계 강화), 그리고 스트레스 관리 능력(클레임, 납기 지연, 가격 압박 등 스트레스 상황에서의 감정 조절)이 필요하다.

5-4. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

해외영업의 KPI는 크게 정량 지표와 정성 지표로 구분된다. 정량 지표의 핵심은 매출액과 수주량 달성률이다. 연간·분기별 매출 목표가 금액(억 원)과 물량(톤) 양쪽으로 부여되며, 이 목표 대비 달성률이 가장 기본적인 평가 기준이다. 마진율(제품별·거래처별 수익성)도 중요한 KPI인데, 앞서 언급한 바와 같이 세아창원특수강은 "투수보다 마진"을 중시하는 전략 방향으로 전환하고 있으므로, 단순히 많이 파는 것보다 수익성 높은 제품을 적절한 가격에 파는 것이 더 높은 평가를 받는다. 신규 거래처 개척 건수는 중장기 성장 관점에서 중요하며, 특히 고부가 제품(항공·방산·에너지) 거래처 개척은 가중치가 높을 수 있다. 고객 유지율(연간 계약 갱신율)은 기존 고객 관리의 질을 측정하는 지표이며, 수금률과 DSO(Days Sales Outstanding, 매출채권 회수 기간)는 현금흐름 관리 능력을 보여준다. 납기 준수율은 내부 생산팀과의 협업 역량을, 클레임 발생 건수 및 처리 속도는 품질 관리와 고객 대응 역량을 각각 반영한다.

정성 지표로는 시장 인텔리전스(경쟁사 동향, 신규 시장 기회 발굴) 보고의 질과 빈도, 사내 협업 기여도(생산팀·품질팀과의 원활한 소통), 그리고 장기적 관점의 벤더 인증 추진 진척도 등이 평가에 반영될 수 있다.

5-5. 대표 업무 시나리오: 신규 유럽 자동차 부품사 거래 개척

실제 해외영업 담당자가 경험할 수 있는 대표적인 업무 시나리오를 통해 직무를 구체적으로 이해해 보겠다.

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

시나리오의 시작점은 독일 Wire Düsseldorf 전시회에서 만난 유럽 자동차 부품 제조사(Tier 1)의 구매 담당자다. 이 고객은 현재 일본 산요특수강에서 STS 304 선재를 구매하고 있으나, 공급 다변화(Second Source) 차원에서 한국산 STS 선재에 관심을 표명했다. 전시회 부스에서 30분간 미팅을 가진 후, 고객은 세아창원특수강에 RFQ(Request for Quotation)를 보내겠다고 한다.

전시회 후 1주 내에 고객으로부터 RFQ가 도착한다. 요구 사양은 STS 304, 직경 8.0mm, 코일중량 1,000kg 이상, 표면 상태 No.1(열간압연 상태), IATF 16949 인증 요구, 연간 예상 물량 2,000톤, 인코텀즈 CIF Hamburg다. 해외영업 담당자는 이 RFQ를 분석하여 내부 생산팀에 생산 가능성을 확인한다. STS 304 선재 직경 8.0mm는 세아창원특수강의 주력 제품이므로 생산에 문제가 없으며, IATF 16949 인증도 이미 보유하고 있다.

견적 산출 단계에서는 현재 니켈 LME 가격, 크롬 시세, 스크랩 가격을 기반으로 원가를 산출하고, 여기에 적정 마진, 해상운임(한국→함부르크), 보험료를 더하여 CIF 가격을 도출한다. 경쟁사(산요특수강)의 예상 가격과 비교하여 경쟁력 있는 가격을 설정하되, 마진율이 회사 기준 이하로 떨어지지 않도록 조정한다.

견적 제출 후 고객과의 가격·조건 협상이 이루어진다. 고객은 통상 10~15% 가격 인하를 요구하며, 해외영업 담당자는 제품의 품질 우수성(일관된 성분 관리, 표면 품질), EAF 기반의 탄소발자국 우위, 안정적 납기 보장 등을 설득 포인트로 활용하여 가격 방어를 시도한다. 최종적으로 양측이 합의 가능한 가격이 도출되면, 고객은 샘플(Trial Order)을 요청한다.

샘플은 통상 5~10톤 규모로, 이 샘플을 생산하여 고객에게 발송하면 고객 측에서 가공성 시험, 기계적 성질 시험, 미세조직 평가 등을 수행한다. 이 시험 기간이 1~3개월 소요되며, 시험 결과가 양호하면 PPAP 승인 프로세스로 진입한다. PPAP 과정에서는 치수 보고서, MSA(Measurement System Analysis), SPC(Statistical Process Control) 데이터, 공정흐름도, FMEA(Failure Mode and Effects Analysis) 등 광범위한 문서를 준비하여 제출해야 하며, 이 과정에서 품질팀과의 긴밀한 협업이 필수적이다.

PPAP 승인이 완료되면(보통 제출 후 3~6개월), 양산 주문이 시작된다. 월간 또는 분기별로 정기 주문이 발생하며, 해외영업 담당자는 주문 접수, 작업지시 발행, 생산 진행 모니터링, 납기 관리, 선적 서류 준비, 대금 회수의 전 과정을 관리한다. 양산 시작 후에도 정기적인 거래처 방문(연 1~2회), 품질 피드백 미팅, 연간 가격 협상 등이 지속되며, 이 관계가 잘 유지되면 추가 제품(예: STS 316L 선재, STS 봉강)으로의 거래 확대도 가능하다.

이 시나리오에서 보듯, 신규 고객 개척부터 양산까지 최소 6~12개월이 소요되며, 자동차 PPAP을 포함하면 12~24개월이 걸릴 수 있다. 이러한 긴 영업 사이클이 특수강 해외영업의 가장 큰 특징이며, 단기 성과에 조급해하지 않고 장기적 관점에서 관계를 구축하는 인내심이 필수적인 이유다.

5-6. B2B 철강 해외영업의 5대 특수성 심화

첫째, 압도적으로 긴 영업 사이클이다. 일반 B2B 제품의 영업 사이클이 평균 1~3개월인 것에 비해, 특수강 해외영업은 범용 제품도 주주~선적 2~3개월, 자동차 PPAP 승인 포함 시 6개월~2년, 항공 Nadcap/AS9100 인증 포함 시 1~3년 이상이 소요된다. 세아창원특수강의 사례로는 이스라엘 IAI G280 항공기 소재 FAI(First Article Inspection) 승인, ORANO TN 사용후핵연료 운반용기 소재 인증 등이 있으며, 이들은 모두 1년 이상의 인증 기간을 거친 장기 프로젝트다. 이 긴 사이클은 해외영업 담당자에게 두 가지를 요구한다. 하나는 인내심이고, 다른 하나는 파이프라인 관리 능력이다. 한 건의 대형 인증 프로젝트가 진행되는 동안에도 기존 양산 거래처 관리와 다른 신규 프로젝트 추진을 병행해야 하므로, 복수의 프로젝트를 동시에 관리하는 멀티태스킹 능력이 필수적이다.

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

둘째, 원자재 가격 연동(Surcharge) 가격 구조가 해외영업의 실무를 지배한다. 특수강 가격은 Base Price(기본가, 비교적 안정적)와 Alloy Surcharge(합금 할증, 매월 변동)로 구성된다. STS 304의 경우 니켈(Ni)과 크롬(Cr)이 주요 합금 원소이며, Alloy Surcharge는 LME 니켈 가격을 기준으로 매월 산출된다. 2024년 니켈 가격이 전년 대비 21.7% 하락했을 때 세아창원특수강의 매출과 마진이 급락한 것은 이 구조의 직접적 결과다. 해외영업 담당자는 니켈 LME 가격을 매일 모니터링하고, 가격 하락 국면에서는 고객이 Base Price 인하까지 요구하는 "이중 압박"에 대응해야 한다. 반대로 가격 상승 국면에서는 Surcharge 인상을 고객에게 설득해야 하는데, 이때 LME 가격 추이 데이터를 근거로 합리적인 설명을 제공하는 능력이 필요하다.

셋째, 산업별로 까다로운 규격 인증이 거래의 전제 조건이다. 자동차 산업은 IATF 16949(품질경영시스템), PPAP(양산부품승인절차)을 요구하며, 항공 산업은 AS9100(품질경영시스템), Nadcap(특수공정인증, 열처리·비파괴검사 등)을 요구한다. 원자력 산업은 ASME NCA(Nuclear Component Accreditation), NQA-1(품질보증 프로그램)을 요구하고, 에너지·석유화학 산업은 NACE MR0175/ISO 15156(사우어 서비스 적합성), API(미국석유협회) 규격을 요구한다. 조선 산업은 각국 선급(DNV, Lloyd's Register, ABS, BV, ClassNK 등)의 인증을 요구한다. 이 인증 체계를 이해하는 것은 해외영업 담당자의 기본 소양이며, 고객이 어떤 인증을 요구하는지에 따라 제품의 생산 조건, 검사 요건, 문서 요건이 모두 달라진다.

넷째, 고객별 맞춤 생산(Customization)이 일상이라는 점이다. 동일한 STS 316L이라도 고객 A는 탄소 함량을 0.02% 이하로 요구하고, 고객 B는 0.03% 이하로 요구할 수 있다. 고객 C는 고용화 열처리 후 인장강도 최소 550MPa를 요구하고, 고객 D는 515MPa 이상이면 충분하다고 할 수 있다. 이러한 고객별 맞춤 사양을 정확히 파악하여 주문 사양서(Order Specification)에 반영하고, 생산팀에 전달하는 것이 해외영업 담당자의 핵심 업무이며, 사양 전달 오류는 품질 클레임과 거래 신뢰 하락으로 직결된다. 세아창원특수강이 115종 이상의 검사장비를 보유하고 있는 것은 이 고객별 맞춤 검사 요건을 충족하기 위한 것이다.

다섯째, 지역별 품질-가격 민감도가 확연히 다르다는 것이다. 유럽(독일, 이탈리아, 프랑스 등)은 품질 수준에 대한 기대가 매우 높고, EN/DIN 규격 준수, 상세한 품질 문서화, TPI(제3자 검사) 요구가 일반적이다. 가격 민감도는 상대적으로 낮으며, "싸지만 품질이 불안정한 제품"보다 "조금 비싸더라도 품질이 일관된 제품"을 선호한다. 일본도 유사한 성향이나, 납기 정확성에 대한 기대가 더 높다. 중동(사우디, UAE, 카타르 등)은 에너지 산업 중심으로 NACE, API 규격 적합성이 핵심이며, 벤더 인증 절차가 매우 까다롭지만 한번 인증을 받으면 장기 대량 거래가 가능하다. 동남아(태국, 인도네시아, 베트남 등)는 가격 경쟁력이 최우선이며, 중국산과의 가격 경쟁이 치열하다. 미국은 Buy American 조항, Section 232 관세 등 규제 환경이 복잡하며, 법적 리스크(제조물 책임, 계약 분쟁 등)에 대한 인식이 높다.

지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "해외영업 담당자의 하루 일과를 설명해 보세요"라는 질문을 받았을 때, 위에 정리한 일일·월간·연간 업무 사이클을 구조적으로 답변할 수 있다면 직무 이해도에서 높은 점수를 받을 수 있다. 특히 "단순히 물건을 팔러 다니는 것이 아니라, 주문→생산→선적→대금회수의 전 과정을 관리하는 프로젝트 매니저 역할"이라는 점을 강조하면 좋다. 또한, "니켈 가격이 10% 하락하면 해외영업 담당자로서 어떻게 대응하겠는가?"라는 상황 질문에 대해서도, Alloy Surcharge 구조를 설명하고, 고객과의 가격 협상 전략(Base Price 방어, 물량 확대를 통한 고정비 분산 등)을 제시할 수 있다면 탁월한 답변이 된다.

"왜 이 시점에 세아창원특수강 해외영업인가?"라는 핵심 질문에 대해서는 세 가지 논거를 제시할 수 있다. 첫째, 사우디 SGS와 미국 SST라는 해외 생산거점이 본격 가동되는 2025~2026년이 바로 해외영업 인력의 역할이 구조적으로 확장되는 시점이라는 타이밍 논거. 둘째, 범용에서 고부가(항공·방산·원자력)로의 포트폴리오 전환은

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

기술영업 역량이 더욱 중요해진다는 직무 논거. 셋째, EAF 기반 탄소저감 경쟁력이 EU CBAM 환경에서 유럽 시장 공략의 차별화 무기가 된다는 산업 논거. 이 세 가지를 엮어 자신의 역량·경험과 연결하면 설득력 있는 지원 동기가 완성된다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **Research and Markets — Special Steel Market Global Forecast 2026-2032** — <https://www.researchandmarkets.com/reports/6084024/special-steel-market-global-forecast>
2. **Global Growth Insights — Special Steel Market Size and Industry Report 2023** — <https://www.globalgrowthinsights.com/market-reports/special-steel-market-116784>
3. **Virtue Market Research — Special Steel Market Size, Share, Growth 2025-2030** — <https://virtuemarketresearch.com/report/special-steel-market>
4. **GII Korea — 특수강 시장 제품별·용도별 세계 예측(2025-2030)** — <https://www.giikorea.co.kr/report/ires1602121-special-steel-market-by-product-bearing-steel-free.html>
5. **EBN뉴스 — 첨단산업 발전에 특수강 '호황'...2023년 시장 규모 464조원 전망** — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1690135>
6. **MIT Climate Portal — Steel** — <https://climate.mit.edu/explainers/steel>
7. **iFactory — Digital Transformation for Steel Plants 2026** — <https://ifactoryapp.com/industries/steel-plant/steel-plant-digital-transformation-solutions-2026>
8. **BDO — Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum Doubled** — <https://www.bdo.com/insights/tax/section-232-tariffs-on-steel-and-aluminum-doubled-and-related-developments>
9. **Congress.gov — Expanded Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum** — <https://www.congress.gov/crs-product/IN12519>
10. **한국철강협회/산업단지신문 — 2025 세계 철강 산업지도 발간** — <https://www.sandanews.co.kr/news/articleView.html?idxno=10519>
11. **KIS 신용평가 — 세아제강 Credit Opinion (2025.03)** — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20250328-20.pdf>
12. **세아그룹 공식 홈페이지 — 국내 계열사** — <https://www.seah.co.kr/business/domestic?id=1>
13. **세아그룹 공식 홈페이지 — 사업소개** — https://www.seah.co.kr/seah/business_13.asp

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

14. 세아베스틸지주 IR — 세아창원특수강 뉴
스 — <https://seahbesteelholdings.co.kr/www/ir/newsDetail?boardIdx=78>
15. 세아베스틸지주 공식 홈페이지 — <https://www.seahbesteelholdings.co.kr/>
16. 세아특수강 공식 홈페이지 — 기업소개 — <https://www.seahsp.co.kr/about/intro.asp>
17. 세아창원특수강 채용 — 인재상 — <https://www.seahss.co.kr/recruit/hr.jsp>
18. 위키백과 — 세아창원특수강 — <https://ko.wikipedia.org/wiki/세아창원특수강>
19. 위키백과 — 세아그룹 — <https://ko.wikipedia.org/wiki/세아그룹>
20. Investing.com/Economic Review — 세아베스틸지주 2025년 실적 대폭 개
선 — <https://kr.investing.com/news/economy-news/article-1819118>
21. 철강금속신문 — 세아창원특수강, 고부가 제품 및 최적 생산으로 업황 극
복 — <http://www.snmnews.com/news/articleView.html?idxno=535180>
22. 철강금속신문 — 세아창원특수강, 우주항공 소재사로서 역량 확
대 — <http://www.snmnews.com/news/articleView.html?idxno=532131>
23. 페로타임즈 — 세아베스틸 2025~2026년 사우디-미국 거점화 글로벌 기업 탈바
꿈 — <https://www.ferrotimes.com/news/articleView.html?idxno=34863>
24. 중소기업신문 — 세아창원특수강 해외사업에 달렸
다 — <https://www.smedaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=310300>
25. 뉴스와이어 — 세아베스틸지주 2024년 연간 잠정 실적 발
표 — <https://www.newswire.co.kr/newsRead.php?no=1005600>
26. 더트래커 — 불황 속 포스코-현대제철은 수익방어 성공, 세아제강·동국제강은 고
전 — <https://thetracker.co.kr/View.aspx?No=3979562>
27. FnGuide Company Guide — 세아베스틸지주(A001430)
Snapshot — https://comp.fnguide.com/SVO2/ASP/SVD_Main.asp?gicode=A001430
28. 자소설닷컴 — 세아창원특수강 2026 상반기 채용공고 — <https://jasoseol.com/recruit/103545>
29. 자소설닷컴 — 세아창원특수강 핵심 기업분석 2025 하반
기 — <https://jasoseol.com/companies/1594/insights>
30. 잡플래닛 — 세아창원특수강 기업리
뷰 — <https://www.jobplanet.co.kr/companies/312312/reviews/세아창원특수강>
31. 블라인드 — 세아창원특수강 리뷰 — <https://www.teamblind.com/kr/company/세아창원특수강/reviews>
32. 잡코리아 — 세아창원특수강 면접 후
기 — https://www.jobkorea.co.kr/Starter/review/view?C_Idx=209&Ctgr_Code=3

심층 분석 보고서: 세아창원특수강-해외영업

33. 캐치 — 세아창원특수강 기업정보(평균연봉 7,850만원) — <https://www.catch.co.kr/Comp/CompSummary/082592>
34. 서울대학교 — 세아창원특수강 2026 상반기 채용 안내 — <https://snucll.snu.ac.kr/36044/>
35. 나무위키 — 세아그룹 — <https://namu.wiki/w/세아그룹>