

세플러⁺원

VOL. 83 / SPRING & SUMMER 2026



Cheer Up

SCHAEFFLER



Cheer Up

지금, 우리의 함성이 시작됩니다.

봄의 끝자락, 여름의 문턱에서 세플러코리아가 힘차게 목소리를 높입니다.

변화의 흐름에 올라타고, 함께 나아가는 그 순간—

우리 모두에게 보내는 응원의 메시지, 세플러코리아 **Cheer Up!**

세플러*원 바로가기



사보 〈세플러+원〉에 게재된 글은 필자의
의견으로, 세플러코리아와 의견이
다를 수 있으며, 글과 사진 등을 사용 시에는
저작권자의 동의를 받아야 합니다.

발행일	2026년 6월 10일(통권 제83호)
발행인	김준석
편집인	민유정, 윤솔지, 이현기, 김채정
발행처	서울시 영등포구 여의대로 108 파크원 타워1 32F
기획·디자인	PEOPLE PAGE(대표전화 02.6674.0111)



VOL. 83 / SPRING & SUMMER 2026

Contents

- 04 Theme Opening**
Cheer Up
- 06 Leader's Cheer Up**
세플러코리아 김준석 님 인터뷰
- 10 Schaeffler Golden**
Part 1 M365 Migration
Part 2 회사 내 호칭 통합 캠페인 〈님과 함께〉
- 14 Schaeffler Reboot**
이천 사업장 '세플러 제품의 이해' 교육
- 20 Schaeffler Pride**
전주공장 기능장 3인방 인터뷰
- 24 Team Unboxing**
OEM Sales 1팀 소개
- 28 Field Attack**
안산 사업장 깜짝 게릴라 이벤트
- 32 Welcome Family**
휠베어링 세그먼트 이현호 님 가족 회사 방문기
- 36 Schaeffler Ground**
1~5월 주요 뉴스
- 40 Schaeffler Challenge**
리즈 시절 사진 챌린지 첫 번째 이야기
- 43 Thanks & Quiz**

Cheer Up

새로운 변화를 기대하고, 서로 응원하며,
각오를 다지는 우리들의 이야기!
혼자가 아닌 함께 응원하는 분위기 속에서
결심은 더 단단해지고,
새로운 변화에 대한 기대도 커질 것입니다.
이제 우리 모두가 한마음으로
변화를 만들어갈 시간입니다.
“One Korea를 위해! Cheer Up!”

KIM JOONSEOK

세플러코리아 김준석 님

변화의 중심에서 미래를 만들어갈 세플러인들을 응원합니다!

변화는 불편하고 때로는 고통스럽기도 합니다. 하지만 변화하지 않으면 미래는 희미해질 수밖에 없습니다.

김준석 님은 취임 이후 누구보다 먼저 그 변화의 출발선에 섰습니다.

세플러코리아의 강점을 믿고, 함께 나아갈 방향을 찾고 있는 준석 님의 이야기를 들어봤습니다.

Q 올해 세플러코리아 대표로 취임하셨습니다. 새로운 역할에 대해 어떤 책임감을 느끼셨는지, 또 어떤 각오로 자리에 오르셨는지 궁금합니다.

A 먼저 막중한 책임감을 느꼈습니다. 지금까지 몸담아왔던 어떤 조직보다도 큰 조직이고 오랜 역사를 가진 조직이자 꾸준히 성장해왔던 조직인 만큼, 향후 먼 미래까지 승승장구할 수 있는 회사로 만들어야 한다는 데 대해 큰 책임감을 느꼈습니다. 또 이를 위해선 과감한 변화가 필요하기에 새로운 도전에 마주서며 반드시 잘 해내겠다는 다짐도 했습니다.

Q 최근 산업환경과 경영여건이 빠르게 변화하고 있는데, 이러한 상황에서 세플러코리아가 마주한 가장 큰 도전은 무엇이라고 생각하시나요?

A 무엇보다도 ‘변화’입니다! 오랜 시간 승승장구해왔기 때문에 변화에 대한 필요성이 대두되지 않았을 것이고, 변화의 속도도 느렸을 겁니다. 하지만 지금은 과감한 변화를 필요로 하는 때입니다. 변화는 처음엔 불편하고 심지어 고통을 수반하기도 합니다. 그렇기 때문에 변화를 시도하는 것 자체가 가장 큰 도전이라고 생각합니다. 경쟁력을 강화하기 위해선 변화하여야만 합니다. 변화하지 않으면 미래의 가능성은 희미해질 수밖에 없습니다. 세플러코리아엔 그래서 변화가 가장 큰 도전이라고 생각합니다.

Q 세플러코리아가 새로운 성장과 변화를 준비하는 과정에서 중요하게 생각하시는 전략방향은 무엇인가요? 또 이 과정에서 가장 필요한 역량은 무엇일까요?

A 우선 정확하게 미래를 내다볼 수 있는 능력을 키워야 됩니다. 예전에는 다소 의욕적으로 매출을 전망했습니다. 하지만 의욕적인 예측은 정확할 수가 없습니다. 이에 좀 더 현실적으로 정확히 미래를 내다볼 수 있어야 하고, 정확한 미래전망에 맞춰 중장기 전략을 세워야 할 것입니다. 즉, 정확한 전망과 함께 선택과 집중할 비즈니스를 정하고, 정말 중요한 우선순위가 무엇인지, 그렇다면 가격경쟁력은 어떻게 만들고 어떻게 비즈니스를 펼칠 것인지를 명확히 결정하고 준비하여야 합니다. 이렇게 하기 위하여 경영층이 먼저 변화하고 이끌어가는 것이 가장 먼저 필요한 역량이라고 생각합니다.

Q 취임 이후 세플러코리아에 대해 인상 깊게 느낀 점은 무엇이며, 세플러코리아만의 강점으로 느낀 부분은 또 무엇인지 궁금합니다.

A 인상 깊은 점은 세플러코리아의 포지셔닝이 매우 잘 돼 있다는 점입니다. 회사는 이윤 추구가 목적이고 꾸준히 성장도 해야 합니다. PTC, B&S 사업 부문은 꾸준히 수익성을 이끌어 내고 있고 E-모빌리티, VLS 사업 부문도 성장을 이끌고 있습니다. 이러한 포지셔닝이 인상 깊었습니다. 또 강점으로는 포트폴리오가 매우 좋다는 점을 얘기하고 싶습니다. 회사가 가진 사업구성이 탄탄하고 균형이 잘 잡혀 있는 만큼 우리가 비즈니스 성장과 경쟁력 강화에 집중한다면 지속적으로 좋은 성과를 낼 수 있을 것이라 생각합니다. 각 사업부나 플랜트마다의 고유한 강점들도 있는 만큼 이를 잘 모아서 서로 공유하고 학습한다면 세플러코리아는 점점 더 강해질 것입니다.



Q 한창바쁘게 조직과 사업을 파악하는 시간을 보내고 계실 것 같습니다. 요즘 준석님의 하루 일과는 어떤 업무들로 채워지고 있나요?

A 현재는 좀 더 빠르게 회사를 읽어내고 배우기 위하여 많은 시간을 보내고 있습니다. 그래서 대부분의 업무가 미팅입니다. 요즘은 미팅 중간중간에 화장실 갈 시간도 안 나는 편입니다. 회사를 정확하게 파악하기 위해 많은 이들과 소통을 하고 있고, 그 안에서 제가 생각하는 변화 가능성의 부분들을 찾아내고 있습니다. 예를 들면, 변화의 하나인 ‘님’ 호칭 통합은 HR 프로세스와 연관되어 있기 때문에 해당 부서의 임직원들과 많은 미팅을 했습니다. 여기서 제가 하는 일은 지시가 아닙니다. 변화의 화두를 제시하고, 그 방향성을 안내하고, 계속 알리면서 목표에 함께 갈 수 있게끔 격려하는 일입니다. 그런 업무들로 제 일과가 꽉 채워져 있습니다.

Q 준석님은 직원들에게 어떤 리더로 다가가고 싶으신가요?

A 직원들이 저에 대해 ‘배울 게 많은 사람, 닳고 싶은 사람, 함께 있고 싶은 리더’라고 생각했으면 좋겠습니다. ‘평생 알고 지내면 좋은 리더’로 다가가고 싶습니다. 좀 더 쉬운 예시를 들자면, 제가 직원들에게 전화했을 때 제 전화번호가 화면에 뜨면 웃음 짓게 되는 그런 리더가 됐으면 합니다. 쉽지는 않겠지만요.

Q 준석님께서 생각하시는 조직을 응원하고 격려하는 리더십은 어떤 모습인가요?

A 제가 만든 표현인데, 제가 추구하는 것은 ‘카멜레온 리더십’입니다. 카멜레온은 상황에 맞춰 색깔을 바꿉니다. 오해하진 마세요. 이랬다 저랬다 하라는 얘기가 아니니까요. 리더는 사람에 따라 또 상황에 따라 맞춰서 대응해야 한다는 의미입니다.

SCHAEFFLER KOREA Cheer Up

변화란 이전에 하지 않았던 것을 하는 것이어서 불편하고 심지어 아프기도 할 겁니다. 그렇기 때문에 변화를 시도하는 것 자체가 가장 큰 도전이라고 생각합니다. 왜 변화해야 하는지 파악하고 변화하면 반드시 좋아진다는 믿음으로 힘들어도 변화하기 위해 함께 노력해주었으면 합니다.



PROFILE

1990 지멘스-벤딕스 오토모티브 입사
2008 콘티넨탈 아시아 및 본사구매 파견(중국, 독일)
2013 콘티넨탈 오토모티브 시스템 한국구매 총괄
2017 콘티넨탈 오토모티브 시스템 한국품질 총괄
2019 콘티넨탈 오토모티브 일렉트로닉스 공장장 및 대표
2021 비테스코 테크놀로지스 코리아 대표 및 세플러 아시아퍼시픽 전동화사업부 대표
2026 세플러코리아 대표

예를 들어, 사람도 유형이 많습니다. 일을 열심히 하는데 외모에 진심인 사람도 있고, 외모를 중시하지 않고 오직 퍼포먼스에 치중하는 사람도 있고. 그런데 퍼포먼스에 치중하는 사람한테 “오늘 스타일 멋집니다”라고 칭찬하여도 그분께는 큰 동기부여가 되지 않을 것입니다. 그런 분에겐 “일 정말 잘 처리하셨네요”라는 말이 큰 동기부여가 될 것입니다. 마음이 여린 사람, 가족을 중시하는 사람, 일에 많은 걸 쏟아붓는 사람 등 서로 다른 특성에 맞춰 커뮤니케이션도 달라져야 한다는 의미입니다. 이렇게 사람 특성에 따라 동기부여를 할 수 있어야 가야 할 길을 명확하게 알려줄 수 있고, 그로써 신뢰가 쌓이면 직원의 성장을 케어할 수 있다고 봅니다. 그러려면 그에 따른 커뮤니케이션 스킬이 필요하겠죠?

Q 변화의 시기에는 구성원들의 참여와 도전도 중요할 텐데요. 임직원들이 어떤 마음가짐으로 변화의 방향에 함께 해주길 바라시나요?

A 앞서도 말했듯 변화는 쉽게 이루어지지 않습니다. 그래서 좀 불편하고 심지어 아프더라도 오픈 마인드로 변화를 받아들이고, 분명 나은 길로 가고 있다는 믿음을 갖고 함께 해주면 좋겠습니다. 왜 변화해야 하는지 의도를 파악하고, 변화하면 반드시 좋아질 거란 믿음을 갖고, 힘들어도 변화하려고 노력해주었으면 합니다. 이건 업무뿐만 아니라 개인생활에서도 마찬가지입니다. 변화의 습성을 선천적 DNA로 가지고 있지 않은 분들이라도 후천적 DNA로 만들어야 합니다. 해보지 않고 불편할 것이라 예상하고 마음에서 거부한다면 성장은 다가오지 않는다는 생각으로 꼭 동참해주시길 바랍니다.

Q 마지막으로 변화의 시기를 지나고 있는 임직원들에게 응원과 격려 메시지를 부탁드립니다.

A 힘든 시기는 분명하지만, 이 시기가 지나면 더 나은 미래가 펼쳐질 겁니다. 이를 위해선 다 같이 힘차게 전진하여야 하고, 회사 전체가 그런 분위기로 가득 차 있어야 합니다. 다 함께 노력하면 처음엔 힘들지라도 점차 개선되는 게 보일 겁니다. 운동을 매일 하는 사람, 매일 안 하는 사람 모두 일주일 뒤에는 차이가 없지만, 1년 뒤에는 완전히 달라집니다. 이와 마찬가지로 변화의 결과가 당장 눈에 보이지는 않겠지만, 어느 정도 기간이 지나면 분명히 보이기 시작합니다. 우리 일상의 변화와 마찬가지로 회사도 그렇게 변화해가야 합니다!

준석님의 흥미로운 TMI 엿보기

MBTI ESTJ (MBTI를 맹신하지는 않습니다.)

최근 읽은 책 『좋은 기업을 넘어 위대한 기업으로』, 『철학을 읽은 리더에게』

좋아하는 음악 프로듀서 겸 가수 SLAY의 음악들 (사실 제 아들입니다.)

취미 오토바이, 당구, 탁구, 다트, 사격, 활궁, 붓글씨, 기타 연주 (취미부자랍니다.)

나를 응원하는 한마디 “넌 이번에도 잘 해낼 수 있을 거야!”



ONE Mission, One Company, One Digital Workplace

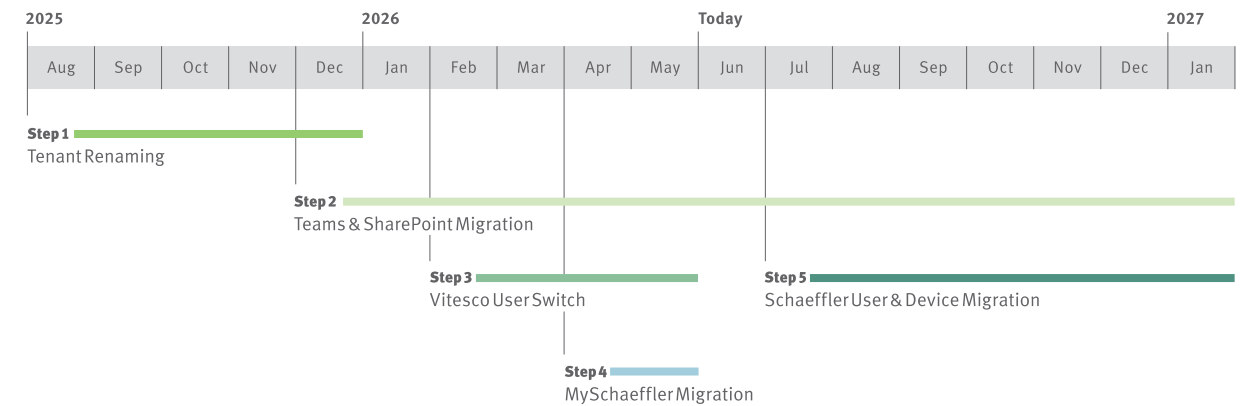
M365 Migration

세플러와 비테스코의 IT 환경을 통합하는 'M365 Migration'이 진행되고 있다. 이 프로젝트는 모든 직원들이 하나의 디지털공간에서 업무하고 소통함으로써 더욱 원활한 협업을 실현해 나갈 수 있는 발판이 되어줄 것이다.

M365 Migration Key Point

- ☑ 모든 문서와 협업도구, 게스트 접근 제한 없이 사용 가능
- ☑ 통합된 이메일로 일관된 브랜드 이미지 구축
- ☑ 통합 플랫폼 통해 더욱 원활한 팀워크와 효율적 협업 지원

M365 Migration Process



Step 1 Tenant Renaming(완료)

2025년 하반기에 '테넌트 리네이밍'이 진행됐다. 테넌트란 M365 환경에서 조직이 사용하는 독립된 디지털공간을 말한다. 통합 전 두 회사는 각각 다른 테넌트를 사용하고 있었는데, 합병 이후 비테스코의 테넌트를 통합 환경으로 사용하기로 결정했다. 이에 따라 비테스코 테넌트의 이름을 '세플러'로 변경했으며, 여기에 세플러 조직 테마 적용을 포함해 셰어포인트와 원드라이브 URL도 schaeffler.com으로 통일해 하나의 환경으로 정비했다.



Step 2 Teams & SharePoint Migration(진행 중)

다음으로 '팀즈와 셰어포인트 이전'이 진행 중이다. 팀즈는 메신저, 화상회의, 파일 공유 기능을 통합한 협업도구이며, 셰어포인트는 자료실 플랫폼이라 워낙 데이터 양이 많고 구조도 복잡하다. 이에 지난해 말부터 이전 작업을 시작해 프로세스의 막바지인 내년 초까지 진행될 예정이다. 이 과정에서 불편을 최소화하기 위해 작업은 격주 주말마다 순차적으로 진행되고 있으며, 이전이 진행된 후에는 새로운 환경에서 바로 업무를 이어 나갈 수 있다.



Step 3 Vitesco User Switch(완료)

3번째 단계는 '비테스코 사용자 계정의 전환' 작업이다. 이 작업을 통해 전(前) 비테스코 직원들은 user.schaeffler.com / mail.schaeffler.com 등의 새로운 아이디와 이메일 주소를 부여받아 전사적으로 통일된 환경을 갖추게 됐으며 아웃룩, 원드라이브, 원노트 등의 개인용 앱들도 함께 전환됐다.



Step 4 MySchaeffler Migration(완료)

3단계와 맞물려 사내 인트라넷인 '마이세플러 이전'도 진행됐다. 여기엔 모든 마이세플러 셰어포인트 사이트들과 비바 인게이지 커뮤니티가 포함돼 있다.



Step 5 Schaeffler User & Device Migration(진행 예정)

마지막 단계는 기존 '세플러 테넌트 사용자들의 이전' 작업이다. 이는 3번째 단계와 마찬가지로 이전하는 직원들에게 새로운 아이디와 이메일 주소가 부여된다.

세플러코리아는 지금 “**님**”과 함께

OFF 프로, 마스터

OFF 사장님, 부사장님,
전무님, 상무님, 공장장님...

님

ON

존중과 협력의 분위기를 이끌고

수평적이며 효율적인 문화를 조성하기 위한

‘님’ 호칭 통합이 시작됐다.

존중이 깃든 ‘님’ 호칭이 전사에 자연스럽게

정착되면, 모두가 동등한 파트너이자

한 회사의 직원이라는 인식이 자리할 것이고

서로 간 긴밀한 연결도 이를 수 있을 것이다.

Korean Title Integration Campaign

Key Point

- ✓ 모든 구성원이 동등한 파트너로서 서로 존중하는 문화 조성
- ✓ 의견을 더 자유롭게 나눌 수 있는 열린 소통 지향
- ✓ 의사결정 및 협업 속도 높이는 민첩한 업무 분위기 정착
- ✓ 통합된 ONE KOREA 정체성 강화



올바른 호칭 사용법

직급이나 직함 대신 이름 뒤에 ‘님’ 붙이기

Ex 홍길동 프로 → **길동님**

글로 표기할 때는 이름과 ‘님’을 띄어 쓰는 게 원칙

Ex 길동님 (X) → **길동 님 (O)**

영어로 소통할 때는 사내 시스템(MS Teams)에 등록된
영어 이름을 그대로 사용

Ex **Dear GilDong, Hi YeongHee**

존중하며 말하는 법

- 첫째, ‘님’ 호칭을 기본으로 하고, 존댓말을 사용합니다.
- 둘째, 의견을 묵살하지 않고, 끝까지 경청합니다.
- 셋째, 긍정적인 언어로 협업 중심의 업무환경을 만듭니다.

Q&A

Q. 조직 내 직위나 역할 구분도 없어지는 건가요?

아닙니다. 호칭 통합은 소통방식의 변화일 뿐 직위와 역할 구분은
조직도, 직책, 업무 분장 등 내부 체계에 의거해 계속 유지됩니다.

Q. 고객사나 협력사 직원도 ‘님’으로 호칭해야 하나요?

아닙니다. 외부 고객사와 협력사 직원에게는 평소 부르던
대로 해당 조직 호칭에 맞게 부르면 됩니다. 이번 호칭 변경은
세플러코리아 내부 커뮤니케이션에만 적용됩니다.



2024년 비테스코와의 통합으로
세플러코리아는 모션 테크놀로지 분야의
선도 기업으로서 산업의 미래를 주도할
수 있는 강력한 엔진을 갖추었다. 하지만
진정한 통합, 즉 'One Korea'로 가기
위해선 아직 거쳐야 할 과정들이 남아 있다.
그 행보 중 하나가 '세플러 제품의 이해'
프로그램이다. 이는 단순한 교육을 넘어 한
방향으로 걸으며 서로에게 스며들기 위한
의미 있는 한걸음이었다.

세플러 제품의 이해

One Korea를 향한 여정, 이해로 스며드는 시간

ONE KOREA





세플러인들의 요청에 의해 기획된 교육

3월 25일, 이천 사업장에서 '세플러 제품의 이해' 교육이 진행됐다. 이번 교육은 세플러에 새롭게 합류한 전(前) 비테스코 출신 동료들이 세플러의 제품과 기술을 이해하고 같은 눈높이에서 소통할 수 있도록 마련된 자리로, 앞으로 사업 부문 간 원활한 협업을 위한 첫걸음이었다. 이 교육은 지난해 실시한 Global Engagement Survey 결과에서 나온 '확장된 제품 포트폴리오에 맞춰 상호 제품에 대한 이해를 높여야 한다'는 직원들 다수의 목소리에 의해 시작된 것으로, 이번 오프라인 교육 이전에 지난해 12월에 온라인으로 먼저 진행된 바 있다.

이때 온라인에서는 각 사업부를 대표하는 직원들이 직접 강사로 나서, 현업의 이해를 높일 수 있는 실무형 강의를 펼치며 큰 호응을 얻었다. 먼저 진행된 만큼 사업 부문별 제품 소개에 앞서, 통합된 비즈니스 전반에 대한 이해의 시간을 제공하기도 했는데, 이러한 접근은 변화된 환경에 쉽게 적응할 수 있도록 돕기 위한 배려였다. 또 온라인이라 접근이 쉬웠던 만큼 참여도와 열정도 높은 편이었는데, 무려 90% 이상의 직원들이 "매우 유익했다"는 반응을 보였으며, 특히 "세플러와 비테스코 제품들이 어떻게 개발되고 생산되는지 명확히 이해할 수 있었다"는 후기는 교육의 가치를 더욱 의미 있게 만들어주었다.

사업 부문 및 제품 소개

Bearings & Industrial Solutions (B&IS)

베어링 & 인더스트리얼 솔루션

Powertrain & Chassis (PTC)

파워트레인 & 샴시

Vehicle Lifetime Solutions (VLS)

자동차 라이프타임 솔루션

E-Mobility

E-모빌리티



사업구조·제품·기술에 대한 이해의 시간

이렇게 온라인 교육이 높은 만족을 이끌어낸 가운데, 보다 확장된 교육 기회를 제공할 수 있는 오프라인 교육이 오늘 펼쳐졌다. 자리에 앉은 직원들의 표정은 벌써 진지하다. 직접 신청을 통해 참석한 자리인 만큼 제대로 배워가겠다는 각오도 엿보인다.

먼저 화면에 세플러 제품들이 사진으로 등장하자 모두의 시선이 집중됐다. 자동차에 들어가는 제품을 비롯해 철도나 풍력발전기에 들어가는 베어링류가 포함된 B&IS는 얼핏 보면 비슷해 보이는 베어링 제품들에 대해 "쇠구슬이 롤러인지 니들인지에 따라서도 제품이 달라진다"는 디테일을 소개하며, "베어링별로 프로세스도 상이하니 참고하라"는 조언을 전했다. 이어 차량과 오프로드를 비롯해 자전거에도 쓰이는 장비를 생산하는 PTC는 파워트레인과 샴시, 2가지의 핵심 제품군을 소개하며 "이 중 일부는 이천 사업장에서도 생산한다"는 말로 공감을 끌어냈다.

다음은 이천 사업장과 밀접한 E-Mobility의 차례였는데, "앞으로 전기차가 늘어나는 추세에 따라 이천 사업장의 매출 역시 기대된다"면서 직원들의 사기를 한껏 북돋웠다. 특히, 획기적 성과를 내고 있는 EMR4를 언급하며, "세플러가 핵심 부품을 제공하고 있다는 데 자부심을 느껴도 좋다"고 덧붙였다. 마지막은 VLS. 생산보다는 판매를 담당하는 VLS는 "생산 제품을 사설 정비 시장이나 애프터서비스 시장에 공급하기 위해 조직된 사업 부문이며, 성장가능성이 높다"는 말로 자신들을 소개했다. 더불어 온라인 포털까지 오픈하며 B2C 마케팅을 위해 활동을 다양하게 모색하고 있다면서, 변화하는 시장에 발맞춰 새로운 기회를 만들어가고 있음을 강조했다.



직접 보고 만지고 질문할 수 있었던 대면 교육의 힘

수많은 제품을 짧은 시간에 압축적으로 소개하다 보니, 제대로 이해한 것이 맞을까, 하는 걱정도 들었는데, 하나하나 설명을 놓치지 않으려는 눈빛만큼은 또렷하게 빛났다. 다행히 전시 제품을 직접 관람하는 시간이 바로 이어져 이해의 정도를 가늠할 수 있었다. 역시나 앉아서 설명만 듣던 방금의 분위기와 활기부터 다르다. 설명하는 직원들도 더 열심이고, 듣는 이들도 고개만 끄덕이는 것이 아니라 궁금한 점을 그때그때 물어보며, 관심을 넓히고 이해를 완성해 나간다. 그러면서도 간간이 터지는 웃음 덕에 행사장은 꽤 떠들썩하다.

다른 베어링 제품들에 비해 비교적 단순한 형태지만, 하중을 지지하고 마찰을 줄이는 등 핵심적인 역할을 수행하는



제품이라는 친절한 설명이 더해지자, 앞서 들었던 B&IS에 대한 이해도 한층 깊어지는 듯했다. PTC는 엔진 부품을 중심으로 제품 하나하나를 들어 움직임을 설명하며 디테일을 더했다. E-Mobility 부문은 역시나 가장 큰 관심을 모았는데, 세대를 거치며 변화해온 기술적 진화를 눈으로 직접 보게 되니 미래 모빌리티를 향한 방향성이 분명하게 그려지는 듯했다. 그때 한쪽에서 큰 웃음소리가 들려 확인하니 “VLS에서 판매하는 제품을 구매하면 직원할인 해주나요?”라는 질문 때문이란다. 다소 엉뚱해 보일 수 있지만 “직원들의 의견을 사전에 수렴해 향후 할인 여부를 적극 검토하겠다”는 재치 있는 답변이 이어지며 훈훈한 웃음을 더했다. 통합 이후 서로의 사업구조, 제품, 기술에 대한 이해가 부족하다는 중요한 과제를 인식하고, 그 지식 격차를 해소함으로써 진정한 One Korea 정신을 조직 전반에 확산시키기 위해 준비된 이번 교육을 통해 세플러코리아는 제품 인지도 향상은 물론 사업부 간 협력 강화도 기대하고 있다. 상호 이해와 지식 공유에 대한 노력은 결국 전 세계 고객에게 완벽한 모션 테크놀로지 솔루션을 제공하는 기반이 될 것이라 믿는다.

강사 인터뷰

PGM & Quality VLS 조명현님 (서울 사무소 근무)



저는 온라인과 오프라인에서 모두 강의를 진행했는데, 온라인에서는 피드백을 확인하기 어려웠어요. 그런데 오늘 대면으로 설명하니 표정을 통해서도 제대로 이해했는지가 보이더라고요. 게다가 궁금한 점을 바로 해소해드릴 수 있어 정말 좋았습니다. 어느 팀에서 왔는지에 따라 이해도에 맞는 맞춤 설명이 가능했어요. 특히, 놀라웠던 점은 참석자들의 집중력과 뜨거운 열정이었습니다. 다양한 사업부에서 오셨는데, 제품을 제대로 이해하려고 노력하는 모습이 감동적이더라고요. 또 전시 관람을 통해서는 직접 만져보며 소재 얘기도 할 수 있었고, 어떤 부분에서 협력해 시너지를 낼 수 있는지도 바로 소통할 수 있었지요. 오늘의 이 자리가 참 소중한다고 느껴지는 시간이었습니다. 지식·정보의 공유를 통해 세플러코리아가 더욱 발전할 수 있도록 앞으로도 좋은 기회가 계속 있었으면 합니다.

참석자 인터뷰

Plant SCM 김주형님 (이천 사업장 근무)



세플러 제품들을 직접 보며 조직에 한발짝 더 가까이 다가가고 싶어 이번 교육을 신청했습니다. 역시 직접 눈으로 보는 건 사진으로 접했을 때와는 느낌이 다르더라고요. 게다가 제품 하나하나에 대한 설명까지 곁들여져 제품에 대한 이해가 더욱 확실해진 느낌이었습니다. 저희 이천 사업장에서 생산되는 제품들은 직접 봤지만, 전주나 창원에서 생산되는 제품들은 오늘 처음 보게 되어 더욱 의미 있었고요. 특히, 오늘 봤던 제품 중에서는 3열 베어링이 가장 기억에 남고, 관심이 컸던 VLS 제품도 직접 확인할 수 있어 만족스러웠어요. 이렇게 제품에 대한 이해도가 높아지니, 조직에 더 가까이 다가간 듯해 세플러인으로서의 소속감까지 커진 것 같네요. 이런 자리가 또 마련된다면 동료들에게도 꼭 참여해보라고 권하겠습니다. 직접 보고, 만지고, 소통하는 경험은 확실히 다르니까요.

QUIZ

나는 세플러 제품을 얼마나 알고 있을까?
이날 교육의 마지막 순서인 퀴즈타임에 나왔던 문제입니다.
여러분도 한번 맞춰보세요~

B&IS

세플러가 개발한 공장 운영 관리자 및 보전팀을 위한 플랫폼으로, 수백에서 수천에 이르는 진동센서 및 스마트 자동유휴장치인데요. 회전설비를 효과적으로 관리할 수 있는 클라우드 기반 솔루션의 이름은 무엇일까요?

- ① 옵타임(OPTIME)
- ② 스마트 체크(SmartCHECK)
- ③ 프로링크(ProLINK)
- ④ MFT(Medium Frequency Technology)

PTC

새시 제품으로, 브레이크에 들어가고 국내 전주공장에서 2021년부터 양산을 시작한 이 제품은 무엇일까요?

VLS

자동차애프터마켓 시장의 판매 제품군 확대를 위해 VLS에서 새로 론칭한 서브 브랜드의 이름은 무엇일까요?

E-Mobility

배터리 DC 전원을 모터에 필요한 AC로 만들 때 쓰는, 스위칭 소자들이 패키지로 구성된 부품은 무엇일까요?

(정답) ① 옵타임(OPTIME) / ② 스마트 체크(SmartCHECK) / ③ 프로링크(ProLINK) / ④ MFT(Medium Frequency Technology)

새시 어플리케이션 세그먼트 김용휘 압연기능장

금속에 압력을 가해 원하는 형태로
가공하는 압연 분야의 최고
국가기술자격으로, 한마디로
놀라서 만드는 기술의 달인!

휠베어링 세그먼트 이영규 기계가공기능장

공작기계를 활용해 정밀부품을
가공하는 기계가공 분야의 최고
국가기술자격으로, 한마디로
깎아서 만드는 기술의 달인!

휠베어링 세그먼트 김석철 주조기능장

금속을 녹여 틀에 부어 제품을
만드는 주조 분야의 최고
국가기술자격으로, 한마디로
녹여서 만드는 기술의 달인!

우리가 현장 끝판왕

전주공장 기능장 3인방 인터뷰

바쁜 일상과 업무 속에서도 배움을 멈추지 않고 도전에
나선 세 사람이 있다. 해낼 사람은 어떻게든 해낸다는
걸 증명하듯 회사에선 바쁜 업무, 집에서는 육아를
병행하면서도 끝내 기능장이라는 결실을 맺어내 모두를
놀라게 했다. 이들의 이야기는 ‘지금은 어렵다’는 마음에
‘할 수 있다’는 용기를 불어넣어준다.

**Q 현재 하고 있는 업무는 무엇이고, 취득하신 기능장과는 어떤
연관이 있나요?**

A 김석철 — 저는 휠베어링 고주파 열 처리 업무를 담당하고
있습니다. 주조 역시 열 처리 기술의 하나라 관심을 가지고
‘주조기능장’을 취득하게 됐습니다.

이영규 — 석철님과 같은 부서에서 일하고 있는데요.
조립라인에서 세터 업무, 즉 기계가 잘 돌아갈 수 있도록
세팅해주는 역할을 하고 있어요. 기계가공은 금속을 깎아서
다듬는 정밀 분야로, 제 업무와 상당히 깊은 연관성이 있지요.

김용휘 — 새시 어플리케이션에서 선삭 가공 업무를 맡고
있습니다. 기존에 보유 중이던 산업기사와 더불어 실무경력이
5년차에 접어들면서 기능장 응시자격이 갖춰졌고, 평소에
자격증 공부하는 것이 취미라서 이를 계기로 ‘압연기능장’에
도전했습니다.

**Q 기능장은 국가 최고의 전문가 인증인 만큼 합격이 어려웠을
텐데, 얼마나 준비하셨나요?**

A 김석철 — 애초 기능장 3개를 목표로 가장 먼저 2023년에
금속재료기능장 취득, 이어 지난해 4월에 주조기능장을
취득했습니다. 운이 좋아선지 두 기능장 모두 1년 준비해 한 번에
불었어요.

이영규 — 석철님이 처음 금속재료기능장을 취득하셨을 때
사보에 소개가 됐어요. 당시 기능장이 배출된 건 전주공장에선

거의 10년 만이라 경사였지요. 그때 함께 소개된 사람이 저와
친한, 같은 부서의 옥균 님입니다. 그 친구가 ‘기계가공기능장’을
취득했다는 데 자극받아 저도 도전하게 됐고, 1년여를 준비해
같은 기능장을 취득하게 됐지요.

김용휘 — 준비시간은 다들 비슷한 것 같네요. 저도 1년
정도 준비했는데, 실기는 세 번 만에 붙었어요. 기출문제
7~8년치를 공부했는데, 실기에 두 번이나 탈락하니 이대론 안
되겠다, 싶더라고요. 이에 전략을 변경해 10년치 기출문제를
파고들었고, 그렇게 기능장을 거머쥐었습니다.

**Q 1년은 길다면 길고 짧다면 짧은 시간인데, 공부량은 어느
정도였나요? 그 과정에서 포기하고 싶은 순간도 있으셨나요?**

A 김석철 — 교대근무도 하고 팀 리더 역할도 맡다 보니 시간이
정말 부족했어요. 매일 1~2시간을 틈틈이 준비하는 수밖에
없었습니다. 다행히 저는 가족들이 많이 도와준 편이었어요.
제가 시험 준비하면 아이들도 함께 학습지를 풀었고, 잠이
부족해 힘들어하면 아내가 많이 응원해줬지요. 함께하는
가족들 덕에 끝까지 할 수 있었던 것 같습니다.

이영규 — 저는 매일 2~3시간 공부했고, 업무 전후 시간을 잘
활용했어요. 시험 3개월 전에는 공부량을 더 늘렸고요. 그런
만큼 아이들과 많이 놀아주지 못했는데, 실기에 한 번 떨어지고
나니 포기하고 싶더라고요. 잠시 고민했지만, 주변 선배들이 잘
이끌어줘 결국 해낼 수 있었습니다.



김용휘 __ 두 분 말씀처럼 정말 주변 도움이 중요한 것 같아요. 아이가 아직 어려 공부에 시간을 쏟는 것이 늘 미안했는데, 아내가 많은 배려를 해준 덕분에 끝까지 도전할 수 있었거든요. 특히, 실기에서 두 번째로 떨어졌을 때는 실망이 꽤 컸는데, 그때 아내의 응원은 물론 선배인 석철 님의 조언과 노하우가 큰 버팀목이 돼 마음을 다잡을 수 있었습니다.

Q 기능장 취득 이후 주변 반응은 어땠어요? 달라졌다고 느껴지는 부분도 있으신가요?

A 김석철 __ 많은 분들이 축하해 주셨고, 제가 바쁘게 일하는 걸 알다 보니 놀라는 반응이 많았어요. 전문성을 인정받은 만큼 제가 하는 업무에 대한 신뢰도도 높아진 느낌입니다.

이영규 __ 저는 결과가 어떻게 될지 몰라, 주변에 알리지 않아서 더욱 놀라셨던 것 같아요. 개인적으로는 업무를 하며 경험에 의존하던 부분들을, 이론과 실무까지 체계적으로 정리할 수 있었다는 점에서 가장 큰 선물을 받은 것 같습니다.

김용휘 __ 저도 주변에서 기능장에 대한 신뢰도가 확실히 높다는 걸 느낍니다. 또 취득 후에는 석철 님이 “정말 대단한 일”이라며 주변에 제 이야기를 전하고 칭찬을 이끌어주신 덕에 많은 축하를 받았는데, 이 자리를 빌려 석철 님께 한번 더 감사의 마음을 전합니다. 아, 그리고 아직 부모님께는 말씀드리지 않았는데, 사보 나오면 보여드리면서 “아들이 회사생활 잘 하고 있다”고 자랑하려고요.

Q 해당 기능장의 미래 전망이나 활용 가능성은 어떻게 보고 계신가요?

A 김석철 __ 주조기능장은 금속재료에 관한 자격증인 만큼 철 관련 사업이 많아질수록 쓰임도 많을 것입니다. 마침 방위 산업이 부각되고 있어, 그 필요는 더욱 확실해질 것이라 생각해요.

이영규 __ 기계가공기능장은 자동화 시대에도 여전히 경쟁력을 갖춘 고숙련 자격입니다. 이에 제조업 전반의

자동화가 확대되고 있음에도 수요는 꾸준할 것이라고 봅니다.

김용휘 __ 압연기능장은 공정의 끝판왕이라 할 수 있죠. 우리나라가 철강 산업에서 강점을 가진 만큼 충분히 경쟁력 있고 매력적인 자격증이기도 하고요. 철의 변형과 가공 기술은 다양한 산업 전반에서 필요로 하는 만큼 앞으로도 활용도가 높을 겁니다.

Q 앞으로 또 다른 도전 목표가 있다면 알려주세요.

A 김석철 __ 앞서 말씀드린 것처럼 기능장 3개의 목표 중 마지막 가스기능장 하나가 남았어요. 오픽(OPIC) 고득점과 함께 도전해볼 생각입니다.

이영규 __ 제 능력을 최대한 발휘해보고 싶어, 업무에 필요한 다른 종류의 기능장 취득을 계획하고 있긴 한데, 아직 정하지는 못했네요.

김용휘 __ 제가 가공산업기사를 보유하고 있어 가공기능장에 도전하고 싶으나, 현실적 문제로 인해 먼저 주조기능장부터 도전해볼까 합니다.

Q 전주공장에 기능장 보유자가 7명인 것으로 알고 있습니다. 많은 이들이 세 분의 소식을 듣고 기능장 준비 계획을 세우고 있을 것 같은데, 응원의 한마디 부탁드립니다.

A 김석철 __ 직접 경험해 보니, 합격 소식을 들었을 때의 성취감은 정말 돈 주고도 못 살 정도의 큰 기쁨이더군요. 노력 그 이상으로 돌려받는 것 같았어요. 그러니 도전하시는 분들 모두, 성공할 때까지 포기하지 않기 바랍니다.

이영규 __ 격하게 동감합니다. 솔직히 개인적인 시간은 많이 포기해야 하지만, 그 성취감이 이루 말할 수 없어요. 여러분도 그 기분을 꼭 느껴보셨으면 좋겠네요.

김용휘 __ 기능장 자체에 높은 벽을 느끼는 분들이 많은 것 같은데, 너무 어렵게 생각지 않는 게 중요한 것 같습니다. 힘들고 지루한 과정이지만, 취득 이후에는 더 좋은 기회를 찾을 수 있을 테니까요.

기능장 취득을 위한 꿀팁 공개

김용휘 님

새시 어플리케이션 세그먼트_압연기능장

하루에 부담 없는 양을 정해서 꾸준히 공부했으면 좋겠어요. 하루 1장이더라도요. 그리고 실제 필요한 것보다 좀 더 외우세요. 어차피 하나는 잊어버리게 됩니다. 120%를 준비해야 100%를 발휘할 수 있어요.

김석철 님

휠베어링 세그먼트_주조기능장

일과 자격증 취득 병행은 결국 시간싸움이라다고요. 하여 경험에서 우리나라 노하우를 공개하자면, 제대로 하고 싶은 마음에 써가면서 익히기보다는 눈으로 여러 번 보는 것이 더 효율적이었다는 걸 알려드립니다.

이영규 님

휠베어링 세그먼트_기계가공기능장

야간근무 시, 야간이 끝나고 아침이 되기 전까지의 2~3시간을 활용하는 게 중요하다는 말씀을 드립니다. 이때가 체력적으로도 효율적으로도 좋더군요.





왼쪽부터

PT(Vacuum pump용 특수 베어링 외)
고객 담당, PTAP head
오한울 님

전 분야 관여 및 총괄 팀장
박한별 님

PT(E-Motor) 고객, 해외 OEM 고객 담당
박규진 님

서로 다른 에너지로 완성한
하나의 팀워크

OEM Sales 1Team



IA(로봇 및 자동화 설비용 베어링, 에벨릭스 제품) 고객 담당
김진후 님

RV(철차용 베어링, RCMS 제품) 고객 담당
김슬기 님

OR(E/L, MLCC 설비) 고객, 해외 OEM 고객 담당
탁영화 님

바쁜 일정 속에서 쉼 없이 현장을 누비며, 젊고 세련된 감각으로 화려한 퍼포먼스를 만들어내고 있는 OEM Sales 1팀이 잠시 숨을 고르기 위해 한자리에 모였다. 각자의 포지션에서 일당백의 역할을 해내느라 한자리에 모이는 일이 흔치 않은 만큼, 서로 간 호흡을 눈 앞에서 확인하고 전략을 공유하며 팀으로서의 연결을 확인하는 오늘이 이들에게는 매우 소중한 시간이다.



젊은 패기로 화려한 퍼포먼스 선보이는 이들의 오늘 목표는?

Bearings & Industrial Solutions 사업 부문에 소속된 OEM Sales 1팀은 산업기계 부문 고객의 다이렉트 영업을 주로 맡고 있다. Industrial OEM Sales 전체 매출의 65%가량을 책임지고 있는 만큼 이들의 어깨에 올려진 책임감과 자부심은 꽤나 크다. 특히, 평균연령이 30대 중후반으로 젊은 편인데, 젊다는 강점을 제대로 활용하고 있다. 무엇보다 프로세스나 새로운 시스템에 빠르게 적응하고 최적화해 효과적으로 활용하는 역량이 뛰어나다. 이는 고객에게도 그대로 적용돼, 요청에 신속하게 대응함으로써 매출 창출의 다양한 기회까지 적극적으로 발굴해내는 성과로 이어지고 있다. 실제로 지난해 목표를 초과 달성한 데 이어, 아직 반기가 지나지 않은 2026년도 미리 목표 달성을 확신하며 그 흐름을 이어갈 것을 조심스럽게 예감했다. 이렇게 젊음과 자신감으로 확신에 차 있는 이들이 오늘 볼링을 통해 또 다른 목표를 달성하기 위해 이 자리에 모인 것이다.

숨은 실력 드러낸 그린팀 vs. 젊은 힘으로 똥친 화이트팀

볼링장에 들어선 6명의 팀원들은 자연스럽게 두 팀으로 나뉘어 섰다. 녹색 계열로 입고 온 그린팀과 흰색 옷을 맞춰 입은 화이트팀. 색으로 구분된 두 팀은 각자의 레인에서 가볍게 몸을 풀며 각오를 다지고 있다. 그 확실한 대비만 봐도 이들의 승부근성과 팀워크가

여실히 느껴진다. 다들 오랜만에 볼링을 치는 것이라며 선뜻 나서기를 주저하자 그린팀의 박한별 님이 과감하게 첫 주자로 나섰다. 그리곤 큰 고민 없이 팔을 두어 번 흔들고는 자세를 잡더니 공을 던진다. 평일 낮이라 조용한 볼링장 안에 힘찬 타격감이 느껴지는 ‘탕’ 소리가 울려 퍼지더니 8개의 핀이 쓰러졌다. 오랜만이라는 말이 무색할 만큼 괜찮은 실력에 다들 감탄만 연발한다. 이에 자극받은 화이트팀은 대적할 상대로 “젊은 힘을 제대로 보여주겠다”고 나선 탁영화 님을 레인에 세웠다. 아~ 그런데 이게 웬일인가? 공이 치고 나아가는 소리만큼은 분명 젊고 기운 찼는데, 조금씩 옆으로 밀리더니 1개의 핀만 ‘똑’ 쓰러지고 만다. 그럼에도 불구하고 환호가 터지긴 터졌는데, 아쉬움이 듬뿍 들어있다. 이어서 그린팀의 오한울 님, 화이트팀의 김진후 님, 또 그린팀의 박규진 님, 화이트팀의 김슬기 님이 교차하며 승부를 벌였다. 그런데 벌써 승부가 굳어지는 걸까? 그린팀은 3명 모두 선방하며 7~8점대의 안정적 스코어를 쌓아 올리는 반면, 화이트팀은 고전을 면치 못하고 있다. 심지어 홍일점인 박규진 님이 뛰어난 스페어 처리 실력으로 10개 핀을 모두 쓰러뜨리자, 이대로는 안 되겠는지 화이트팀이 작전회의에 돌입한다. 그 전략이 유효했던 걸까? 다시금 파이팅을 외치며 레인에 선 화이트팀의 탁영화 님이 드디어 첫 스트라이크를 날리며, 반전의 서막을 예고했다.

OEM Sales 1Team



끝날 때까지 끝난 게 아니다, 박빙 끝 승부는?

이제부터 진짜 쫄깃한 승부가 펼쳐진다. 쪽 뒤쳐져 있던 그린팀이 화이트팀과 점수 차를 좁히기 시작하더니 어느샌가 살짝 앞서고, 그러다 잡히고, 다시 한번 앞서는 등 프레임마다 박빙의 승부가 펼쳐지기 시작한 것이다. 심지어 9프레임에는 그린팀이 여유롭게 앞서버리고 만다. 이젠 화이트팀이 긴장한 모습이다. 마지막 10프레임. 첫 주자로 나섰던 박한별 님이 화룡점정으로 연속 2번의 스트라이크를 쳐버리고 보너스 기회까지 얻는다. 그 덕에 놀랍게도 두 팀은 똑같은 점수로 무승부. 이제 자리에 앉아 있는 사람은 없다. 그리고 마지막 주자인 화이트팀의 김슬기 님 손에 승부가 갈릴 차례다. 마치 야구선수인 양 레인의 중간까지 공을 던져버리는 파워를 보여주었으나, 힘이 과해 거터로 빠뜨리곤 했던 그는 과연 마지막을 어떻게 장식할까? ‘획’ 던진 공이 ‘드르륵’ 레인을 굴러가더니 ‘탕’ 핀에 부딪히며 ‘와르르’ 무너지는 소리와 함께 9핀이 쓰러졌고, 그렇게 화이트팀의 승리를 확정 지었다.

레인 위에서 재확인한 OEM Sales 1팀의 팀워크

게임을 진행하는 동안 지켜본 이들에게서 인상 깊은 모습이 목격됐다. 좋은 점수가 나올 땐 팀과 관련 없이 박수가 쏟아져 나왔고, 아쉬운 점수일 땐 새로운 전략을 서로 알려주는 모습. 놀라운 건 누군가의 가벼운 전략 제안도 바로 적용해보는

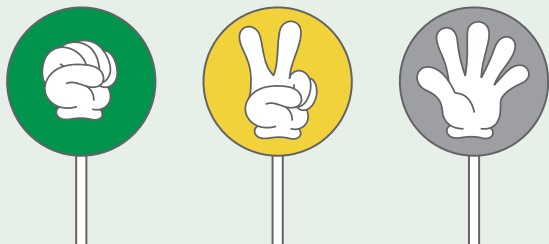
과감성이었다. 어찌 보면 단순한 볼링 경기의 한장면처럼 보이지만, 사실 이 모습 안에 OEM Sales 1팀 특유의 일하는 방식과 서로 간 호흡이 고스란히 담겨 있는 것만 같다. 자연스럽게 서로를 격려하고, 빠르게 의견을 주고받으며, 결과를 함께 즐기고, 그에 부응하려는 모습. 이것이 이들을 설명하는 가장 적절한 표현이 아닐까! 평소 팀원들끼리도 협업할 기회가 있는지 물어보니, 의외의 대답이 나왔다. 사실 영업이라는 업무가 개별적으로 움직인다는 인식이 있었는데, 정보를 공유하고 전략을 맞추는 과정에서 협업은 필수적이라는 것이다. 각자의 성과 뒤에는 팀원 간의 긴밀한 소통과 지원이 있으며, 이러한 협업이 결국 좋은 퍼포먼스로 이어진다는 것. 팀 빌딩 미션으로 볼링을 선택한 이유도 각자의 역할 속에서 서로의 흐름을 읽고 필요한 순간에 조언과 지원을 주고받으며 팀워크를 자연스럽게 끌어올릴 수 있는 스포츠라 생각했기 때문이란다. 정말로 그 모습을 제대로 엿본 시간이었던 것 같다. 그런데 자연스럽게 이어진 대화 속에서 이들의 진짜 속마음이 흘러나왔다. 오늘 가장 많이 웃으며 분위기를 이끌었던 오한울 님은 “자율좌석제라서 한 공간에서도 얼굴 볼 일이 적는데, 볼링 하면서 얼굴을 실컷 봐서 좋았다”는 훈훈한 얘기로 미소를 자아냈다. 또 차분하게 경기를 이끌며 누구보다 큰 박수를 쳐주었던 김진후 님은 “팀플레이로 진행했기에 서로를 보완하기 위해 다들 노력한 것 같다”며 동료들에게 승리의 공을 돌렸다. 팀워크를 의식한 게 아니라, 그저 소중한 시간을 의미 있게 보내려는 마음으로 하나됐던 시간이었다는 뜻일 터다. 서로를 향한 이해와 지원이 오간 이 시간을 통해 이들은 하나의 팀으로 다시 단단히 묶인 것 같다. 각자의 자리로 돌아간 후에도 빛나는 성과를 향해 함께 걸어갈 OEM Sales 1팀을 응원한다.





안산 사업장 깜짝 게릴라 이벤트

달콤한 한 판 승부



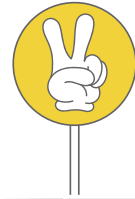
매일 반복되는 업무 속 직장인들에게 점심시간은 가장 행복한 시간이지만, 배고픔을 채우는 한 끼 역시 어느새 익숙한 일상이 되어버렸다. 이에 예측불가 깜짝 게릴라 이벤트가 안산 사업장을 찾았다. 가위바위보 게임으로 한 번 웃고, 맛있는 마카롱과 막대사탕으로 또 한 번 웃었던 시간. 짧지만 확실한 즐거움 가득했던 순간들을 함께 만나보자.

지난 4월 2일 11시 30분, 점심시간이 시작되자 안산 사업장 구내식당으로 직원들이 하나둘 모여들기 시작한다. 그때, 익숙한 풍경 속 낯선 X배너가 시선을 붙잡는다. ‘**사보팀과 가위바위보 게임에서 이기면 마카롱을 드려요~**’ 뭐지? 예고도 없이 등장한 이벤트에 직원들은 의아한 표정으로 힐끔거리며 발걸음을 늦춘다. 그때를 놓치지 않고 “가위바위보 한 판 하고 가세요!”라는 목소리가 들려오고 잠시 망설이던 이들 중 마침내 용기 있는 첫 도전자가 등장했다. 소소한 호기심이 웃음으로 번지는 순간, 게릴라 이벤트의 막이 유쾌하게 올랐다.

“가위~ 바위~ 보!” 구호에 사보팀의 노란색 봉이 가위를, 건너편의 초록색 봉이 주먹을 내던졌다. 주변에서 구경하던 동료들이 초록색 주먹의 승리를 확인하곤 “오~~” 하며 환호하자 주인공이 환하게 웃는다. “**그럼 내가 이긴 거죠?**” “**네! 마카롱 골라가세요!**” 달콤한 보상을 손에 찬 승리자의 모습을 보던 동료들이 “저도 할 수 있나요?” 묻는다. “당연하죠~ 어서 오세요!” 그 말에 식당 안으로 들어오던 발걸음이 식사를 기다리는 줄보다 먼저 작은 줄을 만들어낸다.

12시쯤 되자 이제 슬슬 식사를 마친 직원들이 자리에서 일어나기 시작. 들어올 땐 잠시 망설였지만, 식사를 하면서 이벤트 부스에서 눈길을 떼지 않던 이들이 뒤늦게나마 참여해 보겠다며 다가왔다. 대환영이다! 마카롱이 절반이나 줄었지만 아직은 넉넉하니 말이다. 부스 앞에 놓인 이벤트 안경을 써야 기운을 받아 이길 것 같다며, 직접 안경을 착용하는 모습에 웃음도 터진다. 앗! 그런데 의욕만 넘쳤던 걸까? 아쉽게도 결과는 패배. 표정에 실망한 기색이 드러난다. 하지만 사보팀은 이럴 줄 알고 막대사탕도 준비해두었다. “**실망은 넣어두세요. 저도 막대사탕을 가져가실 수 있어요~**” 그 말에 게임에 진 이들도 모두 달콤한 디저트의 행복을 챙길 수 있었다.

수많은 도전자들이 오가는 사이 가위바위보 게임의 열기는 더 뜨거워지고, 어떤 맛의 마카롱을 가져갈지 어떤 색의 사탕을 집어갈지 고르는 손도 바빠지고 있다. **이기는 자의 환호는 더욱 커지고, 진 자는 재도전을 외치고, 동료들을 대표해서 나왔으니 삼세판으로 이기면 3개를 가져가겠다는 제안까지 등장했다.** 안산 사업장 직원들은 그렇게 스스로 웃음을 만들어가고 있다. 잠깐이었지만 활기와 웃음이 꽃피었던 이벤트는 어떤 추억으로 남을까? 웃음의 긍정 에너지는 보고 있는 것만으로도 퍼져 나간다고 하니, 작은 에너지가 기분 좋은 추억으로 남길 바라며, 오늘 만난 안산 사업장의 밝은 표정들을 다음 장에서 공개한다.



가위바위보 게임 이겨서
마카롱 획득

두둥!
정적을 깬 첫 도전자의 등장



아쉽게 졌다 ㅠㅜ 그래도
재밌었다 ^-^

게임에 참여하는 사람도
그걸 지켜보는 사람도
모두가 간절히 원하는 승리!

안경 쓰니 앞이 안 보여.
나 뭐 낼까? 도와줘~

아...
이거 생각보다 쉽지 않네



깔깔깔!
남들 하는 거 보는 게
더 재밌네

품질 담당 김동도 님도
웃게 만든
깜짝 게릴라 이벤트~
이날 다른 업무 차
방문하셨다가 이벤트에
참여하신 거랍니다
^_^

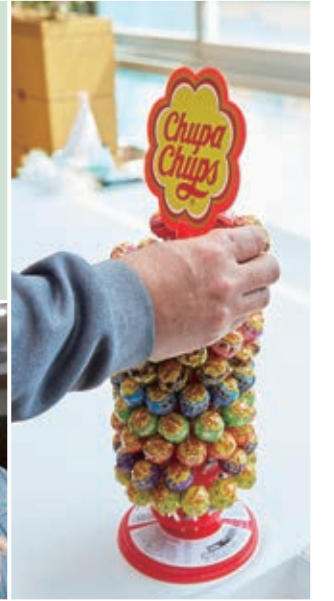


기대기대!
두근두근!
간절히 이기고 싶다

식후엔 달달한 게 당기니까
난 2개

저도 사탕은 챙겨 가야지~
식사 후 당 보충

이 게임, 참 재밌네요. ㅎㅎ
이겨서 그런가?



동료들의
응원 기운 받아
이겨라! 이겨라!



늦게 낸 거 아니에요.
난 처음부터
주먹이었다고요~



나 가위바위보 잘못하는데
오늘은 운이 좋네

우린
식사 후에 먹으려고
챙겨왔지롱~



달콤한
한 판 승부
끄~음!

푸른 하늘이 더 없이 맑고 날씨는 적당히
선선한 것이 마음껏 뛰어놀아도 더울 것 같지
않다. 날씨조차 이번 행사를 응원하는 오늘,
어린이날을 맞아 세플러코리아 전주공장에서는
사생대회와 백일장이 펼쳐졌다. 그리고
이 가족에겐 ‘아빠 회사 견학’이라는
이벤트도 추가되며, 어린이날보다 더 행복한
가족의 날을 선물했다.

어린이날보다 행복했던 가족의 날



휠베어링 세그먼트 Wheel Bearing Segment 이현호 님 가족 회사 방문기

표정·눈빛·목소리로 표현하는 즐거움 뽐뽐

아이들이 가장 좋아한다는 포켓몬 캐릭터 티셔츠를 똑같이 맞춰 입고 걸어오는 가족이 보인다. 거리가 멀어 표정은 잘 보이지 않지만, 웃고 있는 것이 분명하다. 가벼운 발걸음과 경쾌한 목소리가 주변 공기까지 환하게 바꾸는 것을 보면 말이다. 어린이날을 맞아 사생대회에 참여하고, 또 아빠 회사 견학도 하기 위해 찾아온 가족은 이현호 님과 아내 전소리 님, 그리고 6살과 5살의 두 아들, 해든이와 하든이다. 부부가 먼저와 있던 동료들과 인사를 나누는 사이, 아이들은 한편에 자리한 에어바운스로 뛰어간다. 에너지 넘치는 아이들이 만큼 몇 번을 오르락 내리락 하면서도 지치는 기색이 없다. 그렇게 한참을 놀다가도 엄마의 목소리를 듣고는 냉큼 달려오는 모습에 “아고, 예뻐라~”는 말이 절로 나온다. 오늘 마련된 행사 부스에는 아이들이 좋아할 만한 다채로운 놀거리·먹거리가 가득하다. 한참을 살펴보던 아이들이 그중 달고나 뽑기에 흥미를 보인다. 이번엔 온 가족이 참여하기로 했다. 엄마가 설탕을 녹이고, 아이들이 모양을 찍고, 아빠가 조심스레 뜯어내 달고나 뽑기 성공! 선물로 비누방울스틱을 받아 들고는 한껏 들뜬 아이들에게 덤으로 간식까지 쥐어주니 세상 부러울 것 없는 모습이다.

아무진 손 끝으로 그리는 우리 가족의 행복

이제 본격적으로 그림 그리기에 나설 차례. 올해로 3회째 펼쳐지는 어린이날 행사에 가족은 2년 전에도 참여했다. 당시엔 아이들이 너무 어려 출품은 못했는데, 그새 손이 야물어지며 올해는 당당히 도전장을 내밀 수 있게 됐다. 도화지와 크레파스가 테이블에 놓이자 거침없이 그려 나가는 모습에 왠지 수상도 벌써 기대된다. 그런데 하든이가 그린 그림은 음... 설명이 좀 필요하다. ‘헬리콥터’라고 하는데, 어쩌나... 오늘의 그림 주제는 ‘가족’이다. 반면, 한 살 터울이지만 형인 해든이는 멋지게 ‘우리 가족’을 그려낸다. 한지공예가인 엄마의 솜씨를 닮은 걸까? 집도 그리고 가족도 그리는 솜씨가 제법이다. 그런데 진지하게 살펴보면 찰나, 큰 웃음이 터지고 만다. 가족 그리기에 심취한 나머지 집 비밀번호까지 적어버린 것. 엄마·아빠가 왜 웃는지는 모르는



해가 든 집처럼 밝고 따뜻하게
자라라는 뜻을 가진 ‘해든’이는 이름처럼
환한 온기를 뽐어낸다.

Welcome Family



크리스마스가 산타의 선물을
기다리는 날이고
생일이 부모의 마음을
전하는 날이라면
어린이날은 가족이 함께
시간을 보내는 날 아닐까요?
좋은 날, 우리 가족 모두가
행복했던 오늘을 잊지 않겠습니다.

이현호 님 가족



표정이지만, 덩달아 미소 짓는 아이들의 모습에서 가족의 행복은 멀리 있지 않다는 걸 느낀다. 아이들이 주는 행복은 이렇게 예상치 못한 순간에 아무렇지도 않게 찾아와 오래 기억될 추억으로 새겨지는 것 같다.

특별한 출입증 목에 걸고 아빠 회사 견학

앞서 말했듯 오늘은 어린이날 행사뿐 아니라 아빠 회사 견학도 예정된 날이다. '큰 회사에 다닌다'는 정도만 알고 있던 아이들에게, 아빠는 자신의 일에 대해 소개하고 또 세플러코리아가 만든 멋진 결과물들도 보여줄 생각이다. 이를 위해 특별한 출입증도 발급됐다. 자신의 얼굴과 이름이 적힌 방문증을 목에 거는 순간, 견학은 어느새 신비한 탐험으로 바뀐 듯하다. 커다란 공장 안에 들어서자 마치 멋진 무대에 올라선 느낌이었는지, 신기해하며 이곳 저곳을 둘러보는 아이들이 방방 뛰어 놀던 아까와는 달리 조금은 침착해진 모습이다. 아빠는 이제 찬찬히 가족들에게 회사의 이야기를 시작한다.

이번 이벤트가 의미 있는 건 아이들뿐만이 아니다. 아내 역시 마찬가지다. 크리스마스가 산타의 선물을 기다리는 날이고, 생일이 부모의 마음을 전하는 날이라면, 어린이날은 '가족이 함께 시간을 보내는 날'이라 말하는 아내는 "우리 가족이 특별한 경험을 함께할 자리를 마련해줘서 고맙다"고 인사했다. 덧붙여 몇 년 전 상황을 떠올리며, 회사에 대한 고마운 마음을 한 번 더 전했다. "아이들이 연년생이라 둘째를 낳은 후엔 정말 벅찼어요. 그때 남편이 1년간 육아휴직을 쓰고 함께해준 덕에 가장 힘든 시기를 잘 지나올 수 있었죠. 좋은 제도가 있고, 또 그걸 마음 편히 사용할 수 있는 회사에 다닌다는 게 얼마나 든든한지 몰라요." 아내의 말에 남편도 슬며시 고개를 끄덕인다.

재미있는 시간을 보내는 것도 좋은데, 아빠가 일하는 환경을 보여주는 것도 중요하다고 생각해 참여했다는 가족에게 오늘은 그 의미를 온전히 채워준 하루였던 것 같다. 그런데 여기서 끝이 아니라 가족에게 또 하나의 선물이 전달됐다. 오늘 출품한 해든이의 그림이 사생대회에서 유치부 동상을 차지한 것. 이름이 불리자 어리둥절해 하면서도 씩씩하게 상장을 받으러 나가는 가족의 뒷모습은 오늘이 어린이날보다 행복했던 가족의 날임을 다시 한번 알려주었다.

뭐든 잘하라는 뜻을 가진 '하든'이는 이름처럼 씩씩하고 자신감이 넘친다.





세플러코리아, 김준석 신임 대표이사 선임

세플러코리아가 2026년 1월 1일부로 김준석 사장을 대표이사로 선임했다. 김준석 대표는 국내 및 해외에서 35년 이상 자동차 업계에 몸담아온 전문 경영인으로 1990년에 자동차, 기계, 교통 및 운송의 글로벌 기술기업 컨티넨탈 오토모티브 시스템에 입사 후, 중국 및 독일 본사에서 해외 근무를 경험했으며, 비테스코 테크놀로지스 코리아 대표 등을 역임한 바 있다.

세플러 아시아 태평양 지역 CEO 막시밀리안 피들러는 선임된 김준석 대표에 대해 “자동차 산업 전반에 걸친 깊은 전문성과 글로벌 비즈니스 경험을 보유한 리더”라며, “세플러그룹의 혁신적 모션 테크놀로지와 그의 리더십이 결합돼 한국 시장에서의 입지를 강화하고, 아시아 태평양 지역 성장을 견인하는 핵심 거점으로 발전할 것으로 기대한다”고 말했다. 또 김준석 대표도 “세플러그룹의 풍부한 기술력과 한국 시장의 역동성을 결합해 E-모빌리티, 피지컬 AI 등 자동차와 산업기계 부문 전반에서 고객들에게 차별화된 가치를 제공할 것”을 취임소감을 밝혔다.

전주공장, SPS 실버 인증 획득

4월 17일, 전주공장이 Schaeffler Production System (SPS) 평가에서 실버 등급을 획득하며, 글로벌 수준의 생산경쟁력을 다시 한번 입증했다. SPS는 세플러의 생산 및 공급망 전반에 걸쳐 개선방향을 제시하고 지속적 가치 창출을 지향하는 운영방식으로 Fundamental, Bronze, Silver, Gold의 인증등급 체계로 운영된다. 현재 SPS 실버 등급을 획득한 사업장은 전 세계에서 중국 타이창공장, 인도 호수르공장, 한국 전주공장 등 3곳이며, 글로벌 Bearings & Industrial Solutions 사업 부문에서는 전주공장이 최초다.

전주공장은 높은 운영비용, 노후화된 설비, 복잡한 제품군이라는 도전적 상황 속에서도 지속적 개선과 실행력을 바탕으로 효율성, 민첩성, 지속가능성 측면에서 뛰어난 성과를 만들었다. 이는 SPS가 지향하는 운영우수성과 변화 중심 조직문화를 현장에서 실제로 구현해냈다는 점에서 주목할 만하다. 전주공장은 2022년도 아시아 태평양 지역 최초로 브론즈 등급을 획득한 바 있으며, 이번 실버 인증은 이러한 기반 위에서 한 단계 더 도약한 것이라 더욱 뜻깊다. 운영안정성과 미래 준비 역량을 동시에 인정받은 전주공장은 코리아 전체의 생산경쟁력 강화에도 기여할 것으로 기대된다.



세플러코리아, HL만도 파트너스 데이서 'ESG 특별공로상' 수상

세플러코리아가 HL만도가 주최한 '2026년 HL만도 파트너스 데이'에서 '2025년 ESG 부문 특별 공로상'을 수상했다. 지난 2월 25일 HL 인재개발원에서 진행된 HL만도 파트너스 데이는 파트너스들이 한자리에 모여 지난 한 해의 협력 성과를 공유하고 우수 협력사를 시상하는 자리였다. 세플러코리아는 HL만도의 ESG 종합평가에서 우수 등급을 획득했으며, 지속가능경영 정책에 적극 동참해 그린 공급망 구축에 기여한 점을 인정받아 이번 상을 수상했다. 이번 수상은 ESG 기반의 책임 있는 경영과 협력사 간 지속가능한 공급망 구축 노력, 고객사로부터 공식적으로 인정받았다는 점에서 의미가 크다.

이날 수상의 영예를 안은 BD Chassis Systems Asia Pacific 김형덕님은 “이번에 만도 협력회 회원사 신규 가입과 더불어 ESG 특별 공로상까지 수상하게 돼 매우 뜻 깊게 생각한다”며, “새시 사업부를 비롯해 세플러코리아 관련 직원들에게 이번 수상의 영광을 돌린다”고 전했다. 아울러 “신재생에너지 전환, 지속적 온실가스 감축, 근로환경 개선, 안전보건 강화, 윤리경영 등 ESG 전 분야에서 사회적 책임을 다하는 선도 기업이자 최고 등급의 지속가능경영 기업인 HL만도의 신뢰받는 우수 파트너로서, 앞으로도 함께 협력해 지속가능한 미래를 만들어가겠다”는 포부도 전했다.

세플러코리아, 기업 탐방 프로그램 진행

1월 16일, 'KERI R CAMP 2기 기업 탐방 프로그램'의 일환으로 국립창원대학교 학생 및 관계자 약 30명이 세플러코리아 창원 연구소를 방문했다. 한국전기연구원(KERI), 한국재료연구원(KIMS), 국립창원대학교가 공동 주관한 이 프로그램은 지역 이공계 대학생들에게 과학기술 기반 산업 현장과 실제 직무를 경험할 수 있는 기회를 제공하고 진로 탐색에 도움을 주기 위해 마련됐다.



세플러코리아, 포드 코리아의 '우수 품질 공급사'로 선정

세플러코리아가 3월 11일, 서울 포드 사무소에서 '우수 품질 공급사 상(Ford Zero QR and Zero PPM)'을 받았다. 협력업체의 품질 현황을 정기적으로 모니터링하고 있는 포드 코리아(Ford Korea)는 올해 처음으로 이 어워드를 신설해, 총 52개 협력사 중 7개사를 선정했다. 여기서 세플러코리아는 제품 개발, 품질 인증, 공급망 관리 등 전 영역에서 우수한 평가를 받았으며, 특히 2025년 품질지수(QR 및 PPM)에서 Zero(무결점)를 달성하며 독보적 품질경쟁력을 입증했다. 앞으로도 세플러코리아는 지속적 품질 관리에 만전을 기할 계획이다.



이를 위해 세플러코리아는 학생들이 산업 현장을 보다 가까이에서 이해하고 기술 분야에 대한 관심과 진로 방향을 구체화할 수 있도록 프로그램을 구성했으며, 이날 회사 소개를 비롯해 연구소 투어와 BSSB 생산 현장 투어를 진행하며 실제 연구개발 과정과 생산 현장을 직접 경험할 수 있도록 준비했다. 학생들은 연구소 내 첨단 분석 장비와 실제 개발 환경에 높은 관심을 보였으며, 특히 합병 이후 더욱 방대해진 포트폴리오와 시장경쟁력 확보 사려에 높은 관심을 보였다. 이번 프로그램을 통해 학생들은 기술 분야에 대한 흥미를 높이는 계기를 마련했고, 세플러코리아 직원들은 심도 있는 설명으로 주요 기술과 업무를 직접 소개하며 자부심을 되새기는 뜻깊은 경험을 할 수 있었다. 세플러코리아는 앞으로도 지역사회 및 교육기관과의 연계를 통해 미래 인재들이 산업 현장을 보다 가까이 경험할 수 있도록 다양한 활동을 지속적으로 이어갈 계획이다.

2026년 정례 소통의장, Korea 타운홀 미팅 운영 계획 발표

세플러코리아는 회사의 주요 현황과 방향성을 보다 투명하게 공유하고 직원들의 다양한 목소리를 직접 듣기 위해 올해부터 정기적이고 구조화된 ‘타운홀 미팅 운영 계획’을 공개하고 시행 중이다. 타운홀 미팅은 전사 코리아 타운홀 미팅과 각 사업장(전주, 안산, 창원, 이천) 타운홀 미팅으로 구분해 운영하며, 상세일정은 MySchaeffler 또는 각 사업장 안내를 통해 확인할 수 있다. 타운홀 미팅에서는 그룹 및 코리아의 비즈니스 현황과 주요 소식이 소개되며, 단순한 정보 전달을 넘어 자유롭게 의견을 공유할 수 있도록 궁금한 사항에 대해 경영진이 직접 답변하는 Q&A 시간도 마련했다. 타운홀 미팅은 앞으로도 지속가능한 세플러 코리아의 미래를 함께 논의하고 만들어가는 대표적인 소통의 장이 될 것이다.



이천사업장, GBI 프로젝트 마무리

올해 2월, 이천사업장의 ‘Global Brand Integration(GBI) 프로젝트’가 성공적으로 마무리됐다. 이 프로젝트를 통해 약 4백 개 이상 요소에 59종의 세플러 브랜드가 새롭게 적용됐다. 이번 프로젝트는 단순한 공간 정비를 넘어 세플러 브랜드 정체성을 일관되게 구현하고, 임직원과 방문객 모두가 동일한 브랜드 경험을 할 수 있도록 하는 데 목적이 있다. 실제로 리브랜딩을 통해 이천 사업장은 어느 공간에서든 세플러 브랜드 경험이 자연스럽게 이어지고 있다. 외부와 연결되는 열린 공간인 Arrival Zone은 첫인상부터 세플러의 브랜드 이미지를 명확하게 전달하며, 직원과 비즈니스 파트너를 맞이하는 Welcome Zone은 보다 편안하고 세련된 분위기와 함께 모션 테크놀로지 기업으로서의 브랜드 정체성을 보여준다. 또 일상 업무가 이루어지는 Working Zone은 통일된 디자인 요소를 통해 보다 정돈된 업무환경과 브랜드 철학을 드러내고 있다. 한편, 프로젝트 완료 후 직원들은 자축의 의미로 다채로운 이벤트를 펼쳤다. ‘GBI 포토제닉 공모전’을 통해 새롭게 단장된 공간을 배경으로 세플러 브랜드와 함께하는 다양한 순간을 기념사진으로 남기거나, ‘GBI 소감 보드’를 통해 다양한 느낌과 의견을 카드 형태로 직접 부착하며 공유하기도 했다. 새롭게 완성된 이천 사업장은 앞으로 세플러 브랜드를 대표하는 공간으로 자리매김할 것이다.



표정, 태도, 반응 등 비언어적 신호를 살펴보려는 태도를 갖는 순간, 상대의 상태가 훨씬 또렷하게 보이기 시작한다”는 팁도 덧붙여 큰 공감을 불러일으켰다. HR Korea는 앞으로도 정기적인 Learning Day를 통해 직원들과 함께 조직문화에 대해 고민하고 소통할 수 있는 자리를 꾸준히 마련할 예정이다.

Bearings & Industrial Solutions 부문, 2026년 대리점 신년회 개최… 동반성장의지 밝혀

1월 27일, 세플러코리아 Bearings & Industrial Solutions(B&IS)부문이 서울 여의도에서 ‘2026년 대리점 신년회’를 개최했다. 이번 신년회에는 조직 합병에 따라 기존 세플러코리아 대리점뿐 아니라 에벨릭스코리아 대리점까지 초청해 총 29개 공식 대리점이 함께 했다. B&IS 부문은 올해 대리점과의 동반성장을 핵심 과제로 삼고, 신규 고객 확대와 제품 포트폴리오 확장에 본격 나설 계획이다. 또 제품 품질과 기술경쟁력을 기반으로 영업 체계를 한층 고도화하고, 그룹 차원의 경쟁력 있는 제품 포트폴리오를 국내 시장에 전략적으로 확대 적용할 예정이며, 라이프타임 솔루션을 비롯해 에벨릭스 제품군(리니어모션 등), AP 지역 생산 제품 등을 국내에 적극 공급함으로써 시장경쟁력과 점유율을 지속적으로 확대해 나갈 생각이다. 뿐만 아니라 산업계 관계자를 대상으로 한 기술 심포지엄과 세미나도 지속적으로 개최해, 신규 비즈니스 기회를 발굴하고 중장기 성장 기반을 더욱 공고히 다져 나갈 계획이다. 이날 행사에 참석한 B&IS 부문 담당 김영규님은 “2026년에도 대리점과 함께 고객가치를 최우선으로 하는 영업 전략을 통해 시장경쟁력을 지속적으로 강화해 나가겠다”면서, “이번 신년회가 파트너십을 한층 공고히 하고 새로운 성장 기회를 함께 모색하는 뜻깊은 계기가 되기를 기대한다”고 밝혔다. 한편, 이날 행사에서는 2025년 우수 대리점 시상식도 함께 진행됐는데 뛰어난 매출 성과를 거둔 종로, 동명베어링, 디에스콘, 위더스 테크놀로지, 서원물산, 세광티엔에스, 서진베어링상사 등 7개 대리점이 우수상을 수상했으며, 성장 부문에서는 명성베어링, 씨에스 포유, 신한베어링 등 3개 대리점이 수상의 영예를 안았다.



Vehicle Lifetime Solutions 부문, 2026년 대리점 신년회 개최… 신제품 출시 확대

2월 5일, 세플러코리아 Vehicle Lifetime Solutions(VLS) 부문이 서울 여의도에서 ‘2026년 VLS 대리점 신년회’를 개최했다. 이날 행사에는 총 12개 VLS 공식 대리점 대표가 참석했으며, 지난해 주요 성과를 공유하고 2026년 비즈니스 전략을 소개하는 한편, 우수 대리점 시상식도 함께 진행했다. VLS 부문은 비테스코 테크놀로지스와의 성공적 제품 포트폴리오 통합을 통해 노스(NOx) 센서, 연료 인젝터, 산소 센서, 액추에이터, 고압 펌프 등 다양한 제품을 국내 시장에 선보이며 사업경쟁력을 지속적으로 강화하고 있다. 특히, 프리미엄 애프터마켓 브랜드인 세플러 트루파워를 중심으로 AGM 배터리, 와이퍼 블레이드, 다목적 윤활방청제, 브레이크 앤 파츠 클리너 등 차량 정비에 필요한 SNAP(Schaeffler New Automotive Products) 제품군 홍보를 더욱 강화하고, 다양한 신제품 출시를 통해 자동차 애프터마켓 사업 확장에 속도를 낼 예정이다. 이날 행사에 참석한 세플러코리아 대표 김준석님은 “대리점 파트너와의 긴밀한 협력은 세플러코리아 성장의 핵심 동력”이라며, “앞으로도 신뢰를 바탕으로 한 파트너십을 더욱 공고히 하고 함께 지속적인 성장을 만들어 나가기를 기대한다”고 전했다. 한편, 우수 대리점 시상식에서는 총 7개 대리점이 수상의 영예를 안았다. 최우수 특별상은 지난해 뛰어난 매출 성과를 인정받은 창영베어링이 차지했으며, 최우수 대리점 부문에는 수입 승용차 전문 대리점인 세종파츠플러스와 국내 승용차 시장에서 우수한 성과를 거둔 삼일베어링이 선정됐고, 우수 대리점 부문에는 낙원베어링, 전우APS, 대양상공, 서진트레이딩이 수상을 거머쥐었다.





누구나 한번쯤 반짝이는 순간이 있습니다. 젊은 시절일 수도 있고, 열심히 활동하던 순간일 수도 있고, 혹은 지금 현재일 수도 있겠죠. 외모가 빛났든 열정이 빛났든 행복이 빛났든, 반짝이던 순간들을 떠올리는 것만큼 기분 좋은 일도 없을 겁니다. 셰플러인들이 꺼내놓은 가장 멋진 시절들을 사진으로 만나보세요!

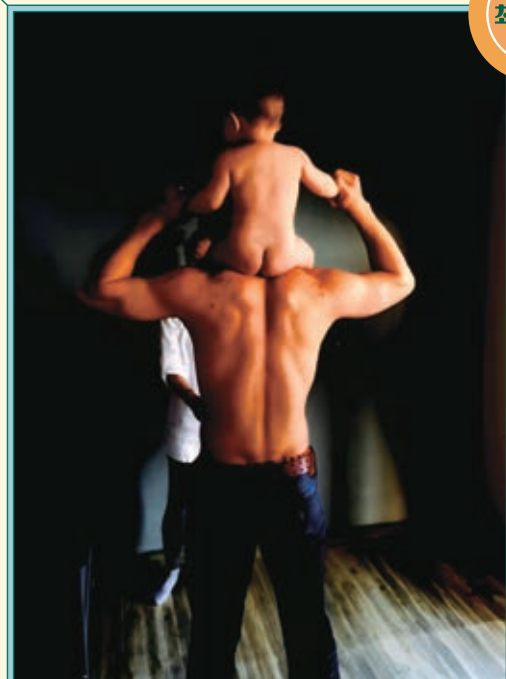
내가 제일 잘 **나**갔던!

- 대상** 장호근_창원 창원물류
- 우수상** 이채민_이천 PS1
이하승_이천 Icheon Quality
이진형_이천 PS2
안치훈_서울 Warehouse Planning & Control
- 장려상** 권재홍_서울 Key Account Manager-B&IS
배기웅_이천 Icheon Quality QMPP
안경리_창원 창원물류
이겨레_서울 Application Engineering
이진우_이천 R&D EE BU MTC Korea
전보배_창원 Customer Service 창원

리즈 시절

<셰플러+원> 사보 공모전

사진 챌린지



최우수상

나의 리즈는 지금도 계속된다

장호근_창원 창원물류

이 사진은 11년 전 우리 첫째 돌 사진 촬영 때 번외편으로 한번 찍어본 것입니다. 목마를 타고 있는 사진 속 제 아들은 벌써 초등학교 6학년이 되었지요. 몸을 만들기 위해서라기보다는 운동을 좋아해, 그때나 지금이나 꾸준히 운동한 덕에 사실 지금의 제 몸도 저 때와 다르지는 않습니다. 운동을 즐기다 보니 건강은 덤으로 따라왔네요.

소감 __ 옛날 모습이 떠올라 응모했던 건데 운이 좋았나 봅니다. 제가 대상이네요! 놀랍고 신기하고 기분도 정말 좋습니다. 감사합니다!



나는 아직 젊기에

이채민_이천 PS1

입사 2년차로, 이 사진은 올해 찍은 사진입니다. 제가 좀 조용한 편인데다, 평소에는 생일로 다리고 옷차림도 수수해 아마 동료들이 이 사진을 보면 완전히 놀랄 것 같아요.

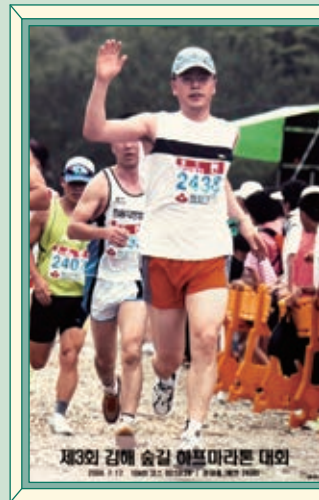
소감 __ 얼떨떨하고 당황스럽지만 기분은 정말 좋네요. 이 기회를 통해 사보에 더 관심 갖겠습니다. ♥

20대를 장식했던 봉우리 산악회 시절

이하승_이천 Icheon Quality

산악회에서 활동한 지 30년이 넘습니다. 저 시절 제 몸무게는 70kg, 지금은 90kg이 넘습니다. ππ 그래선지 주변에 이 사진을 보여주니 “누구세요?”가 바로 튀어나오더라고요. 아, 옛날이여!

소감 __ 공모전 같은 데 잘 응모하는 스타일이 아닌데, 웬지 이번에는 참여해보고 싶더라고요. 그런데 우수상까지 받다니, 기분이 정말 좋습니다.



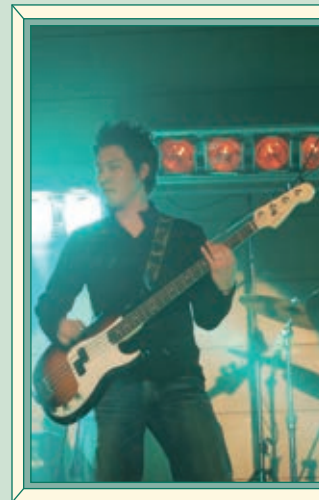
장려상

마라톤 대회에서 개인 하프 최고 기록 달성

권재홍_서울 Key Account Manager-B&IS

2003년에 창원으로 파견을 내려가 보니 마라톤 열기가 뜨겁더라고요. 이에 저도 합류하게 됐고, 이듬해에 10km 완주 후 개인 하프 최고 기록을 달성해 냈습니다. 아마추어로서는 세울 수 없는 기록이었지요.

소감 __ 젊었을 때의 자랑스러운 모습을 보여줄 수 있다는 데 뿌듯함을 느끼고, 상까지 주시니 감사히 받겠습니다.



한껏짐 하던 그때 그 시절

배기웅_이천 Icheon Quality QMPP

15년 전, 사내 동아리에서 밴드 활동하던 모습입니다. 제 포지션이 베이스 기타였죠. 그냥 연습만 하는 게 아니라 콘서트까지 하게 돼 정말 즐겁게 활동했던 기억이 납니다.

소감 __ 이번 기회를 통해 잊고 지낸 추억을 꺼내 볼 수 있었네요. 재미있는 추억을 되살려 주셔서 감사합니다~



행복한 시간 속의 우리

안경리_창원 창원물류

긴 세월 묵묵히 함께한 저희 부부에게 장기간속 30년을 맞아 동유럽 여행이라는 선물이 주어졌어요. 이 안에 제 리즈 시절이 들어 있네요.

소감 __ 삶을 즐기고 내 시간을 보내고 있는 지금이 저에겐 리즈 시절이에요.



신입 시절 개구쟁이였던 나
손정민_이천 PS1



10년 전 웃긴 내 모습
정윤철_부산 OEM Sales 2



곰 네 마리 자녀들
조규석_창원 테이퍼롤러베어링 세그먼트



한국 대학 테니스 연합 회장의 파워샷
이정호_이천 Key Account Manager – PTC



힘내라 중년
한규훈_이천 Icheon SCM SCE2



비공개로 돌리기에 너무 아까워서
공개하는 참가상 수상자들의 작품들



15kg 찰기 전의 내 모습
한만덕_안산 엔진부품 세그먼트



고된 노동을 마치고 부서원들과 한잔
정준영_창원 프로토타입 센터



우리 아이 유치원 가던 날
황광성_안성 안성물류



세플러인 3인의 대학 MT 시절
허문수_안산 품질보증 안산

Thanks & Quiz

기자단

서울 박지수 기자
창원 기대환·김현용 기자
전주 이세영·이옥균·김성민 기자
이천 윤일선·이민지·안벼리 기자
안산 최진경 기자

편집실

커뮤니케이션
민유정, 윤슬지

브랜딩 & 마케팅
이현기, 김채정

Quiz

본문에 숨겨둔 '붉은 말'은 몇 마리?

2026년 붉은 말의 해를 맞아,
본문 곳곳에 붉은 말을 숨겨두었습니다.
붉은 말은 총 몇 마리가 숨어 있을까요?
지금 바로 사보를 다시 열고,
행운의 붉은 말을 찾아보세요.
(힌트 : 10마리는 넘지 않습니다.)

마리

* 본문에서 이 말과 똑같은 말을 찾아보세요.
단, 현재 페이지의 말은 카운팅에서 제외됩니다.



지난 호 정답

Quiz 1. 편의점

Quiz 2. 알파고

지난 호 당첨자 명단

박혜림(안성물류센터)
추인혜(창원에너지환경안전팀)
권태성(Indirect Purchasing Korea)
김다희(Customer Service 창원)
최승호(BU 휠 베어링 평가 & 해석)
박민규(Icheon SCM ASC)
김태우(Negotiation Competence AP)
김순주(Icheon SCM SCE1)
이태구(프로토타입 센터)
김창경(소형중형볼베어링 세그먼트)
김두용(품질 창원 Customer Service)
임채웅(설비보전 창원)
김영철(엔진부품 세그먼트)
노다설(EMOBR&D STC)
장미령(EMOBR&DT&VXiL)

* 사보 퀴즈 및 챌린지 코너의 경우, 1가구 1부상 기준으로
당첨자 상품이 지급되는 점 양지하시기 바랍니다.

참여 방법



마감 기한 2026년 9월 10일(목)까지

스마트폰 문자 보내기로 참여하는 방법

- 1) 받는 사람에 yoonslt@schaeffler.com 이메일 기입
- 2) 필수 내용 작성하기_ 사보 퀴즈 참여
 - ① 퀴즈 정답
 - ② 직원 이름
 - ③ 사업장 위치
 - ④ 부서명
 - ⑤ 스마트폰 번호
- 3) 문자 보내기!

“님”과 함께

OFF

프로, 마스터

OFF

사장님, 부사장님,
전무님, 상무님, 공장장님...

님

ON



세플러코리아 회사 내 호칭 “○○님”

회사 내 호칭이 4월 1일부로 “○○님”으로 통합되었습니다.

“○○님”으로 서로에 대한 존중을 표해주세요.

One Korea를 만들어가는 우리의 여정, 지금 시작합니다.

We pioneer motion

SCHAEFFLER