

30년 공들인 '성계 알 왕국' ... 일본인 입맛도 사로잡았죠

성계 알('우니')은 송어의 난소를 소금에 절여 말린 '카리스미' 및 해삼 장자젓('고노와다')과 함께 '일본의 3대진기'로 꼽히는 귀한 음식이다. 화에 닿는 순간 아이스크림처럼 녹아내리는 부드러운 식감과 바다내을 가득한 독특한 풍기에 많은 일본인들이 매료된 덕분이다.

일본인들의 성계 알 사랑은 우리의 막대한 예상을 초월하는 수준이다. 참치 배설, 전복 등과 함께 최고급 초밥 재료로 대우하는 것은 기본. 심지어 '성계 알 맛 과자'와 성계 알을 밀려서 만든 절편이 인기 간식이 됐을 정도다. "전 세계에서 생산된 성계 알의 70~80%는 일본인이 먹어치를 것"(윤일훈 보성무역 대표)이란 얘기도 아래서 나온다. 사정이 이렇다보니 일본에서 성계 알은 언제나 공급 부족이다. 일본이 성계 알 수입하는 데 열을 올리는 이유다.

보성무역은 성계 알 하나로 일본인의 입맛을 사로잡은 기업이다. 말통성계와 보라성계의 알을 취급하는 이 회사는 매출의 80% 이상을 일본에서 거둬들이고 있다. 지난해 매출은 58억원. 성계 알을 취급하는 국내 기업 중 독보적인 1위다.

이처럼 '성계 알 왕국'을 건설한 창업주 윤영섭 회장(84)은 천살이 되기 전까지는 성계와 별다른 인연이 없었다. 전북 부안의 조기잡이 어선 신주 집안에서 태어났지만 성계를 접한 경험은 흔치 않았다. 첫 사업은 해방 직후 남대문시장에서 시작한 청과물 도매업이었다. 윤 회장은 "지인의 도움으로 우연한 기회에 사업가의 길을 걷게 됐다"며 "신출내기였지만 정직하게 정사한 덕분에 돈벌이는 괜찮았다"고 회고했다.

5년 뒤 윤 회장은 작은 어선을 한 척 구입한 뒤 전남 신안군 입자도로 내려간다. "보다 생산적인 일을 해보고 싶다"는 생각에 기업이었던 수산업(조기잡이)에 뛰어들었다. 두 번째 사업은 '대박'이었다. 채 10년이 지나기도 전에 배는 6척으로 늘어났고 거느리는 뱃사람들도 100여명으로 늘었다. 뱃사람들은 매일 밤 술잔을 기울

이며 자신들을 친형제처럼 대해주는 윤 회장을 위해 열심히 고기를 낚았다. 덕분에 윤 회장은 '돈벌성'이란 별명이 붙을 정도로 큰돈을 벌었다. 하지만 과음으로 인해 이즈음 그의 건강은 말도 아니었다.

1970년대 초 윤 회장은 결단을 내린다. "조기잡이 사업을 더 하다가 복숭아 부지까지도 할 것이다"며 배를 모두 처분하고 금광 개발에 뛰어든 것. 3년 동안 경북 성주 일대를 헤집었지만 금광은 없었다. 금광을 포기했을 당시 '돈벌성' 수중에는 작은 배 한 척을 살 수 있는 자금만 남았을 뿐이었다. "실패한 사업가"로 사람들의 입에 오르내리는 게 싫었던 그는 입자도 대신 포항을 새 터전 삼아 간재미 잡이를 시작했다.

77년 동업자 4명과 사업 뛰어들어
매출 80% 이상 일본시장서 나와

외환위기때 유일하게 명맥 이어
"국내 시장 5년내 50%로 늘릴 것"

성계 알과의 인연은 이때부터 시작된다. 일본과 왕래가 잦은 포항에서 수산업에 종사하다 보니 주유 수출품인 성계 알에 자연스레 눈길이 가게 됐다. 마침 이 지역에서 소규모로 성계 알 수출을 해오던 몇몇 사업자들이 동업을 제의해 버렸다. 윤 회장은 "그들은 돈이 있었고 나는 다양한 사업 경험과 유창한 일본어 실력이 있었다"며 "일본인 진출을 둔 덕분에 일본어는 현지인 못지않게 구사할 수 있었다"고 말했다.

윤 회장이 4명의 동업자들과 함께 보성 무역을 설립한 건 1977년이었다. 성계 알 가공 작업은 그다지 어려운 일은 아니었다. 동해안 어촌계에서 성계를 매입한 뒤 껍질 제거→살균→알 채취→세척→물기 제거→포장 과정만 거치면 되기 때문이다. 별다른 진입장벽이 없는 만큼 사업 성패는 일본 바이어를 얼마나 많이 확보하느냐에 달려 있었다. 윤 회장의 무기는 이번에도 '신인'이었다. 순해가 나더라도 거래처와의 약속은 100% 지켰다. 심지어 일본업체가 성계 알을 너무 많이 수반한 탓에 상당한 손해를 치러야 하는 상황이 벌어지자 이에 따른 손실을 보성무역이 지기도 했다.

윤 회장의 신의는 일본 바이어 사이에서 '임소문'을 타기 시작했다. "보성무역은 견본품과 실제 상품에 전혀 차이가 없다", "윤영섭이 판매하는 제품은 믿을 수 있다", "는 얘기가 돌았다. 까다로운 일본의 워싱



위쪽 보성무역 회장이 리마를 윤일훈 대표와 함께 코스타리카에 있는 회사 인근의 청산리 등에서 야채를 나누고 있다. /포항=김은구 기자 egkang@nankyung.com

조진을 통과하기 위해 살균 시설에 대한 투자도 지속적으로 이어갔다. 승승장구하던 보성무역에 위기가 찾아올 때는 설립 10년 만인 1987년 일부 동업자가 보성 무역을 빠져나와 똑같은 업종의 회사를 별도로 차린 것. '어제의 동지'가 '오늘의 적(敵)'으로 돌변해 윤 회장을 압박했다. 보성무역의 인력을 빼기는커녕 남쪽가를 낚추다 거래선을 빼앗기도 했다. 하지만 지난 10년간 윤 회장과 일본 거래업체들이 보성무역의 인력을 빼앗은 것이다. 버티다 못한 동업자는 사업을 접었고, 일이 있으면 보성무역의 위상은 더욱 높아졌다. 하지만 시련은 이것으로 끝이 아니었

다. 1990년대 들어 일본에 불황의 늪이 깊어지면서 고급식자재인 성계 알에 대한 수요가 차츰 줄어들기 때문이다. 일본 업체들이 한국산보다 저렴한 남미와 러시아의 성계 알을 대거 수입하기 시작한 것도 어려움을 가중시켰다. 결정타는 1987년 말 말 어닥된 외환위기였다. 가뜩이나 힘겨웠던 국내 성계 알 업체는 초토화됐다. 그나마 재무구조가 견실했던 보성무역 정도만 명맥을 이어나갔을 뿐 만만해 20개에 달했던 성계 알 업체 대부분은 이때 문을 닫았다.

이아를 윤일훈 대표(47)에게 아버지가 '러브릴'을 물려준 것도 이 즈음이었다. 미국 일리노이주립대 경영학과를 졸업한 뒤 무역업체를 운영하던 윤 대표는 아버지의 부

"성계 알 통조림 수출 늘려
글로벌 지배력 높일 것"

● 2대 윤일훈 대표

"성계는 엄청난 대식가입니다. 한 마리가 하루에 먹는 미역이 자그마치 A4 한 장 크기에 달합니다. 그래서 성계 개체수가 늘어나면 그인데 귀찮게 해줄 때는 씨가 마르죠. 해조류가 사라지면 물고기도 먹을 게 없어 떠납니다. 한 해 100만 마리 안팎의 성계를 처리하는 보성무역이 없었다면 동해는 지금보다 훨씬 더 황폐화됐을 겁니다."

윤일훈 대표는 "성계는 불가사리와 함께 동해를 황폐화시키는 백화현상의 주범"이라며 "보성 무역을 이끌면서 느끼는 자부심 가운데 하나는 '내가 하는 일이 바다 생태계 보존에 한 몫이 되고 있다'는 것"이라고 말했다.

"이제 성계는 나와 대려야 할 수 없는 연인 같은 존재"라고 말하는 윤 대표이지만, 불과 10년 전만 해도 그의 머릿속에 성계가 들어갈 틈은 없었다. 1992년에 자신의 손으로 창업한 무역업이 궤도에 오르면서 사업하는 재미에 푹 빠져 있었기 때문이었다.

"처음에는 석공과 소형 충전기 등을 수입 판매했습니다. 이후 수출로 눈을 돌려 국내 면도기와 운동화 팩스 등을 남미지역에 내다팔았죠. 외환위기 때도 적자를 내지 않을 정도로 탄탄했어요. 내 사업을 하는 재미가 이렇게 쏠쏠한데 성계가 눈에 들어왔겠습니까. 1998년에 어머니가 돌아가신 뒤 홀로 남은 아버지가 '같이 일하자'고 손을 내밀지 않았다면 아마도 기업은 아버지 대에서 끝났을 겁니다."

39세의 나이에 이사 직함을 달고 보성 무역에 들어왔지만 윤 대표는 첫 2년 동안 "나는 신입사원이다"란 마음으로 일했다. 틈나는 대로 화장실 청소도 하고 성계 알도 갔다. 포함 등산지에서 해녀들이 얻어올린 성계를 트럭에 싣는 일도 행사원과 함께 했다. "말부터부터 흠이아 훗날 경쟁자가 됐을 때 터무니없는 결정을 내리지 않는다"는 생각에 윤 대표가 자진해서 한 것이었다.

안젠가 보성 무역을 물려받은 후계자가 갖는 일도 마다하지 않고 묵묵히 일하자 처음에는 '낙하산이다', '성계의 성지도 모르면 임원이 어디 있느냐'며 객관시하던 임직원들의 태도도 달라졌다.

윤 대표의 목표는 보성 무역을 해외에서도 안정감 있는 세계적인 성계 알 전문 기업으로 키우는 것이다. "이기는 싸움을 하려면 현재 경쟁력이 있거나 앞으로 경쟁력이 있을 만한 품목에 집중해야 한다고 생각합니다. 그런 의미에서 현재 경쟁이 있는 성계 알 시장의 글로벌 지배력을 높이는 데 힘을 쏟을 계획이예요. 지난해 자체 개발한 성계 알 통조림을 앞서워 일본에 이어 중국 홍콩 호주 독일 시장도 뚫겠습니다."

1977년	보성무역 설립
1987년	동업관계 청산 및 법인 전환
1988년	국내 최대 성계 가공공장 준공
1988년	일본 누적수출 1200만 달러 달성
2004년	내수시장 진출(중국 일대일로 성계알 공장)
2008년	성계 알 통조림 출시
2009년	2대 윤일훈 대표 취임