

[CEO초대석]보성무역 윤일훈 대표

기사입력 2016-09-23 16:46

Q. '보성무역' 회사는 어떤 회사인가?

A. 보성무역은 창립된 지 40년 된 회사이다. 총 직원은 20명 정도 된다. 청과물 도매업, 조기잡이 사업, 금광 개발 등 타고난 생활력으로 다양한 사업을 하던 아버지가 1977년 봄에 4명의 동업자들과 함께 성계 알 수출을 전문으로 하는 보성무역을 차렸다. 회사는 승승장구 했는데, 창립 10년 만에 뿔뿔이 갈라지게 됐고 아버지 혼자 남아 쪽 이어가셨다. 2000년대 초반까지만 해도, 저희가 공급받는 성계 전량이 일본으로 나갔다. 요즘은 온난화 등 환경적인 요인으로 성계 공급이 예전보다 줄었지만, 한창 때는 연간 가공하는 성계 알만 100톤이 됐던 국내 최대 성계 가공 및 수출업체이다.

Q. 원래 가업 이을 생각이 없다고 들었다, 근데 어떻게 그 자리에 앉아계시게 된 건가?

A. 이렇게 될 줄은 정말 몰랐다. 제가 어렸을 때부터 아버지와 떨어져서 서울에서 지냈고, 또 미국에서 유학을 하는 통에 아버지와 같이 지낸 기억이 별로 없었다. 그런데 어머니가 병환으로 돌아가시고 아버지 혼자 남게 됐는데, 제가 1남 4녀 중에 외아들이자 장남이니 계속 혼자 계시게 할 수는 없었다. 그래서 90년 대 말에 아버지 밑으로 들어가게 됐다. 첫 직함은 이사였는데, 뭐 말만 번지르르 했지 직원들과 같이 성계 알도 까고, 화장실 청소도 하면서 하루 종일 일을 배워갔다. 그렇게 꼬박 10년이 지났고, 2009년에 제 2대 대표가 됐다.

Q. 내수시장 개척을 두고 아버지와 대립각을 세우셨다는데, 왜 내수시장으로 눈을 돌리신 건가요? 또 내수시장은 어떻게 뚫었나?

A. 90년대 초반 해도 일본 수출만으로 매출을 100억 원 이상 올렸다. 일본이 저희 회사를 먹여 살렸다고 해도 과장이 아니었다. 그런데 일본이 경제가 어려워지면서 국내산 성계 수입을 줄이기 시작했다. 그 여파를 저희가 그대로 맞았고, 매출이 절반 이하로 떨어졌다. 그 때 아버지께 내수시장을 공략하자고 말씀 드렸는데, 저는 그게 저희가 살 길이라고 생각했다. 처음엔 물량 공급에 문제 생길 수 있다고 반대하셨다. 제 인생 처음으로 아버지께 맞섰다. 인맥 총동원해서 영업망 뚫으면서 죽을 동 살 동 뛰었는데 국내 반응은 별로였다. 그런데 아버지가 당시 저를 꼭 지켜보셨는지, 더 열심히 해보라고 격려해 주셨다. 그래서 끝을 보자는 각오로 전국 팔도를 돌았고, 드디어 작년에 내수가 수출을 앞질렀다.

Q. 내수로 방향을 틀고 아무래도 제품에 변화를 많이 줬을 것 같은데, 제품 다변화, 어떻게 하셨나?

A. 내수하기 전까지만 해도 생성계와 성계를 반제품으로 가공한 벌크상품, 이렇게 2가지 종류의 상품만 갖고 있었다. 그런데 내수로 방향을 틀면서 우리 국민 입맛에 맞는 제품을 만들기 위해서 여러 가지 형태로 제품 개발을 했다. 성계알 통조림, 성계알젓, 냉동 성계알 등 20여 가지의 다양한 가공제품을 내놨다. 그리고 4년 전부터는 사업 다각화를 위해 포항 특산물인 과메기, 오징어 등 다른 수산물을 가공해서 유통하고 있다.

Q. 작년에 서울에 성계 요리 전문점을 열었기 때문이라고 들었는데, 갑자기 왜 식당을 열었나?

A. 저희가 취급하는 성계를 살려서 더 다양하게 공급할 수 있는 방법은 없나? 또 성계 요리가 일본에 비해 생소했던 우리 국민들이 어떻게 하면 성계 요리를 더 즐길 수 있을까? 방법을 찾다가 내수시장을 뚫게 된 건데, 성계 요리 전문점도 그런 고민 속에서 탄생한 아이템이다. 서울 한 복판에 성계 요리 전문점을 만들어서 저희가 직접 공수해 온 성계를 최대한 저렴하게 내놓으면, 일반 소비자들도 더 쉽게 접할 수 있지 않을까 생각했다. 그리고 저희 성계도 홍보할 수 있는 일종의 안테나사업이다. 작년에 문을 열었는데 다행히 매출이 점점 오르고 있다.

Q. 한편, 사회환원에 관심이 많다는데 어떤 활동들을 하고 있나?

A. 돈을 좀 벌면 나도 좋은 일 좀 해야겠다는 생각을 갖고 있었다. 그런데 다행히 사업이 잘 되고, 여러 모임들을 나가다보니까 후원 제안이 들어왔다. 마침 잘 됐다 싶었다. 동문회나 다른 단체에 기부를 하고 있는데 앞으로 더 많이 해야한다. 소외계층, 연로하시는 분들과 저희 수익을 함께 나누고 싶다.

Q. 앞으로 경영 목표는?

A. 제가 최선을 다해서 일할 수 있을 때까지 지금 일하고 있는 직원들과 함께 가고 싶다. 제품을 더다양화해서 유럽, 미국 등으로도 수출 길을 넓히고 싶다. 근데 큰 욕심을 부리고 싶지 않다. 이제 저도 환갑을 바라보는 나이니까, 예전처럼은 못 하겠다. 제가 하는 동안만큼은 저희 어른이 했던 것 이상으로 해서 회사에 누가 되지 않았으면 좋겠고, 감사하게도 '성계 왕국'이라는 애칭을 받았는데 그 명성을 그대로 이어가고 싶다.

윤일훈 보성무역 대표 by 매일경제TV