

# 보증금 없애고 냉동반죽과 품목 다양화에 주력할 계획

## 클로즈업



최근 소금판매로 유명한 (주)한주(대표 김형일)가 (주)동큐제과를 매입해 관심을 모으고 있다. 지난 4월 30일 정식계약을 맺고 5월 2일 인수인계, 12일 이·취임식 등 비교적 발빠르게 움직이고 있는 동큐의 움직임이 관심의 초점이 되고 있는 요즘 대표로 취임한 김익동 사장을 만나봤다.



(주)동큐 김익동 사장

### 앞으로의 방향은 어떤가.

— 기존 냉동반죽 사업을 본격화할 방침이다. 냉동반죽 생산라인이 지난 3월부터 가동됐는데 현재 전체매출의 34%를 차지하고 있다. 일반 베이커리, 프랜차이즈 본사 등에서도 문의가 들어오고 있기 때문에 올해 목표액도 충분히 달성할 수 있으리라 본다. 또 인력을 확충하고 동큐의 이미지 제고를 위해서 노력할 생각이다.

### 이미지 제고는 무엇을 의미하는가.

— 모든 것을 밝힐 수는 없지만 보증금제를 폐지한 것을 들 수 있다. 처음 가맹점 계약을 맺을때 800만원의 계약금을 냈는데 이것은 별 의미가 없다는 생각이 들어서 폐지했다. 신용사회에서 담보가 무슨 소용이 있는가. 기존 분점주들에게도 돌려줄 생각인데 7월 15일부터 8월 15일까지로 기한을 잡고 있다.

시장으로 취임하면서 기존 임·직원의 변동은 없었는가.

— 특별한 변동은 없었다. 오히려 확충을 한 편이다. 영업, 생산, 연구 등 과장급 이상의 간부사원 6명을 보충하고 연구실과 생산부를 분리하고 총괄 관리자를 임명했다.

사원들의 기대가 클 것 같은데 취임하면서 무슨 약속을 했는가.

— 구체적으로 약속을 한 것은 없다. 다만 사원들이 열심히 일하면 내 몫을 찾을 수 있다는 신념을 심어줬다. 사원들의 분위기도 좋은 편이다. 예를 들면 생산파트에서는 각각 기계 한 대씩 주인을 정하고 가동, 수리, 청결 등을 책임지는 분위기가 만들어지고 있다.

빵을 좋아하는가. 어떻게 동큐의 대표로 취임하게 됐는가.

— 출근해서 아침식사를 빵으로 먹고 집에 갈때는 제과점에 들러 5,000원 정도의 빵을 사가지고 가서 먹을 정도로 빵맛에 익숙해지기 위해서 노력하고 있다. 한주의 계열회사중 용역회사인 (주)대명의 대표를 맡고 있었고 개인적으로도 공성주택건설(주)와 백화점 용역을 전문으로 하는 (주)영가를 경영하고 있어 그 경력이 참고가 됐던 것 같다.

다른 프랜차이즈의 경우 매출향상을 위해 지방 진출이나 가맹점 확산을 활발히 벌이고 있는데 이와 관련해 무슨 계획을 가지고 있는가.

— 5년 이내에 가맹점을 1,000개로 확장할 생각이다. 농산물 유통을 염두에 두고 있기 때문에 결코 많은 숫자는 아니라고 본다. 그 계획 안에는 직영점 100개가 포함된 숫자이다. 이를 위해 내년 3월말까지 100개 정도의 점포개설을 목표로 하고 있다.

그는 업무과약이 끝나는 대로 최소한 한달에 한번씩은 분점을 돌아볼 계획이라고 한다. 그의 목표는 한주그룹사 내에서 최고의 매출을 올리는 계열사를 만드는 것이라고 한다. 모회사의 풍부한 자금력으로 새롭게 도전하는 동큐의 출발은 베이커리 업계에 새로운 판도변화를 가져올 것으로 예상된다. <글 김주화 >

매각 결정 등 모든 것이 빠르게 진행되고 있어 오래전부터 이미 결정된 일이 아닌가란 얘기가 있다. 배경을 설명해 달라.

— 이야기가 오간 것은 4월초부터니 불과 두 달전의 일이다. 강형구 사장이 근 일년동안 건강이 나빠 회사 경영이 순조롭지 못하자 매각을 결심했다. 개인적으로 사장과 오래전부터 친분관계가 있었고 (주)한주가 앞으로 추진할 사업방향과 일치한 이유도 있다.

그러면 동큐는 한주의 계열사가 되는 것인가.

— 한주는 동큐를 비롯해 13개 계열사를 거느리고 있는 회사다. 총 매출은 7~8천억원 정도이다. 모회사인 (주)한주를 비롯해 (주)한주농산, 한주창업투자(주), 한주개발(주), (주)대한산업 등을 산하에 거느리고 있다. 식품계통으로 계열사가 많은 편이고 그외에 화학, 건설 등이 있다.

(주)한주는 사업방향과 관계가 있다고 했는데 그것이 무슨 의미인가.

— 한주농산이 현재 안동에 2만평의 부지를 확보한 상태이다. 현재는 과일쥬스 원액을 생산하는 공장만 가동중인데 앞으로 농산물 가공식품 개발에 박차를 가할 생각이다. 그러기 위해서는 유통체계가 우선 확립되어야 하는데 가맹점을 60여개 확보하고 있는 동큐는 이런 면에서 좋은 조건이었다. 농산물의 판매를 위한 종합적 체인망 구축을 위해서 적극 검토된 것이다.

동큐의 가맹점을 통해서 농산물을 유통할 생각인가.

— 앞으로 베이커리는 빵만을 판매해서는 성공할 수 없다고 본다. 무공해 채소나 음료, 냉동식품 등 여러 품목을 취급하는 것이 필요하다는 것이 우리의 판단이다. 가맹점주들도 환영하리라 본다.

가맹점들이 농산물 유통센터로 전락하는 것은 아닌가란 생각이 드는데 맞는가.

— 그렇지는 않다. 베이커리도 앞으로 종합적인 상품을 취급해야 한다는 의미이고 동큐의 사업도 그런 방향으로 확정된다는 것을 말하는 것이다.