

한강 CM(주)

육계 계약사육 및 프랜차이즈 시장 진출로 제2도약 추진



「계 약사육 부문에 대한 대규모 투자로 제 2의 도약을 추진한다.

한일농원과의 성공적인 전략적 제휴를 통해 빠른 성장을 거듭하고 있는 한강CM(대표 홍응수)의 야심찬 차기 계획이다.

구매와 판매를 모두 현찰결제하

는 등 여타 기업들과는 차별화된 영업전략으로 확고한 자리매김에 성공한 한강CM은 국내산 닭고기만이 가질 수 있는 특성과 맛을 활용, 본격적인 프랜차이즈 시장 진출 계획과 함께 닭고기 생산기반 구축을 시도하고 있다.

“저비용구조의 확보와 향후 닭고기 시장에서 살아남을 수 있는 핵심요인”임을 밝히고 있는 한강CM 홍응수 사장은 원 재료비 절감을 필요성을 강하게 제기하고 있다.

규모가 그 기업의 경쟁력과 생존 가능성을 결정짓는 바로미터가 될 수는 없지만 생산비의 절감을 위한 투자라면 반드시 이루어져야 한다는 것이 홍응수 사장의 생각

이다.

“도계나 유통분야는 이제 어느 정도 정상에 올라섰다고 봐도 무방합니다.

HACCP 적용 작업장 지정 문제가 남아있지만 이것 역시 조만간 해결될 것”입니다.

벌써 한달이 넘게 사실상 외출을 하지 않은채 도계라인을 손수 점검하고 있다는 홍응수 사장은 도계장 정비 다음으로 진행할 것이 육계 계약사육을 위한 준비라고 밝혔다.

특히 프랜차이즈 사업의 본격화를 추진하고 있는 상황에서 생산기반의 확보는 무엇보다 중요하다는 것이다.

그동안 농가와의 직접계약사육보다는 간접적인 방법을 통해 원료닭의 확보해왔던 한강CM은 이러한 판단을 바탕으로 사육부문에 대규모 투자를 계획하고 있다.

회사를 중심으로 경기도와 충청북 등 중부지방에 계약사육농가를 확보함과 동시에 직영농장까지 운영한다는 계획으로 이미 부지까지 확보하고 있다는 것이다.

국내 육계사육시설이 과잉상태라고는 하지만 환경개선을 통해 원가를 절감할 수 있는 현대식 계사시설은 턱없이 부족한 상태라는 지적하는 홍

사장은 가공단계가 아닌 원자재부터 철저한 관리를 통해 사육이 이루어져야 닭고기 소비확대를 창출할 수 있으며 이를 실현하기 위해서는 사육환경 개선이 반드시 이루어져야 한다고 강조하고 있다.

따라서 무창계사를 모델로 1년 정도 실험을 걸쳐 한강CM 실정에 가장 적합한 계사모델을 찾아낼 계획이며 계약사육농가와 계약도 각종 데이터를 확보, 양쪽 모두가 만족할 수 있는 차별화된 계약서를 제시하겠다고 밝히고 있다.

프랜차이즈를 통한 외식사업의 진출에 있어서도 한강CM은 강한 자신감을 내비추고 있다.

이미 제품개발이 완성단계에 도달해 있으며 안정적인 소비시장 구축을 위한 세부적인 계획을 마련해 놓고 있다.



본격화 시키지는 않았지만 지난 97년부터 시작한 황토를 이용한 닭고기 구이를 주요 아이템으로 삼아 프랜차이즈 시장 진출을 시도하겠다는 것이다. 이를 위해 기존에 사용하던 황토화덕을 보완 개선해 닭고기 특유의 비린내를 제거하고 원래대로의 육질을 그대로 유지하는 고품질의 닭고기 제품으로 소비자들의 입맛을 공략하겠다는 것이다.

부분의 형태의 수입육으로는 불가능한 통닭구이로 소비자에게 다가가가 국내산 닭고기의 소비촉진을 도모해 나가겠다는 것이 홍용수 사장의 영업전략이다.

특히 틈새시장의 공략을 목표로 소규모의 배달 전문점 형태로 승부를 걸겠다는 홍사장은 이를 위해 오는 11월부터 본격적인 시장진출을 공식선언함과 동시에 가

맹점 모집에도 나설 계획이라고 밝혔다.

『외식사업의 진출은 곧 사육부문에서의 품질제고와 함께 안정적인 시장 확보에 지대한 역할을 할 것으로 기대하고 있습니다. 우선 가맹점이 돈을 벌어야 하며 이를 토대로 기업이 성장할 수 있다는 것이 저의 지론입니다』 앞선 경영이념과 품질로 어떤 브랜드에도 뒤떨어지지 않는 국내 최고의 브랜드를 키울 수 있다는 자신감을 보이고 있는 한강CM 홍용수 사장은 무섭게 성장하는 한강 CM을 끝까지 지켜봐줄 것을 당부하고 있다.

C