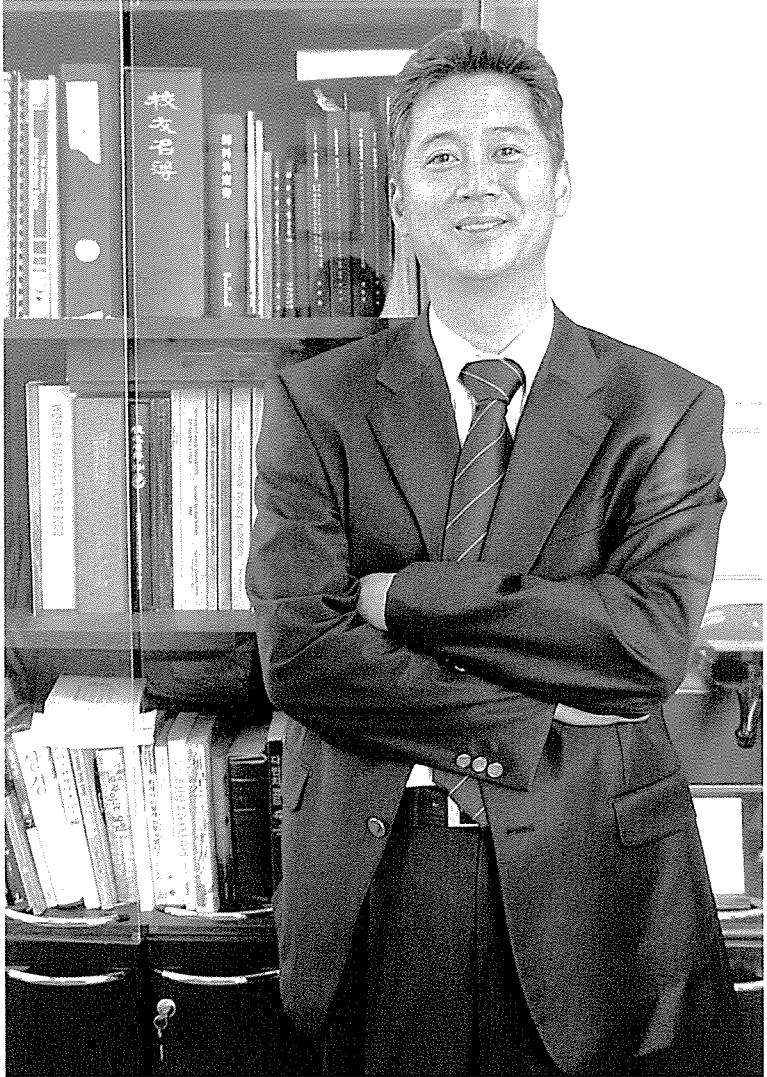


원료생산에서 해외네트워킹까지

(주)미래자원ML 가족이 설계하는

‘축산토털솔루션’



▲ 김성진 대표이사

>>> [취재 _ 오세진]

애플컴퓨터의 CEO 스티브 잡스가 미국 스탠포드대 졸업식 축사에서 남긴 명언 ‘Stay hungry, Stay foolish(늘 배고프고, 늘 어리석어라).’

항상 부족하다는 마음으로 전진할 수 있어야 한다는 그의 말은 한동안 여운으로 남아 미니홈피 대문과 메신저 대화명 등을 장식한 적이 있다.

말이란 그 사람의 경험과 사상의 산물이기애 ‘말 잘하는 것’ 또한 이 시대의 성공 키워드로 자리 잡게 된 것이 아닐까?

“회사의 비전 못지않게 중요한 것이 가족들의 비전입니다. 직원들의 비전이 궁핍해서는 안됩니다. 예를 들어 영업사원이 3년 후에도 지금과 같

은 일을 하는 것이 아니라 해외사업장에 파견 근무를 하는 등 개인적인 발전을 이뤄야죠.”

(주)미래자원ML(서울시 송파구 방이동) 김성진 대표이사의 첫 마디다.

수첩에 열심히 받아 적다 다시 한번 그의 얼굴을 쳐다보게 된다.

직원들을 '가족'이라고 부르는 김 대표.

임원들 모두가 타 회사에서 일하며 빠져리게 느끼던 것이 '회사의 발전과 개인의 발전이 같이 가지 못하는 것'이었기에 미래의 눈은 '사람'에게로 향해 있었다.

(주)미래자원ML에는 사료회사 출신 직원, 특히 R&D분야 종사자들이 많아 제품 개발 및 고객 요구 등 사료회사가 원하는 바를 현실감 있게 안다는 장점이 있다.

앞으로 최병렬 신소재개발연구소장을 주축으로 내부교육 뿐 아니라 외부 교육도 활성화하는 등 직원과 농가들의 발전에 주력한다는 계획이다.

이 'Family' 정신 때문인지 미래의 직원들은 유학, 출산 등 개인적인 사정을 빼고 유관 업체로 이직한 경우가 거의 없다고 한다.

(주)미래자원ML은 '사료 및 식품 소재 분야의 아시아 선두기업'이라는 경영비전을 갖고 지난 97년 창립한 이후 괄목할만한 성장을 이뤄 업계에서 주목받고 있다.

지난해 고려대 내에 식품 및 사료용 신소재를 연구·개발하는 신소재개발연구소 건립에 이어 이천 공장 준공까지 눈앞에 두고 있으니 가히 그 성장세를 알만하다.

“보조사료 업체에서 사료 공장까지 짓는다니 놀라워요.”

이에 대해 김 대표는 '토털 솔루션' 개념을 설명



▲ 김성진 대표가 국내·외 직원들과 가족 사진을 흐뭇하게 바라보고 있다.

한다.

“우리는 단순한 수입업체, 사료첨가제 제조 회사가 아니에요. 원래 보조사료쪽이 수입의존도가 높잖아요. 공장설립은 세분화되는 고객의 요구사항을 충족시키고, 직접 만들어 국내를 넘어 해외에 팔기 위해 Premix 생산, 원료가공, 연구 개발 등을 한쪽 Sector에 모으는 과정이에요. 솔직히 투자 금액을 회수할 자신은 없지만 고객 요구에 따라가는 것이 미래를 준비하는 길이라고 봅니다. 그런 의미에서 연구소도 건립한 것이고요.”

최병렬 소장은 김 대표에 대해 한 마디로 '대단한 사람'이라 말한다.

에완전 사료를 개발하던 중 '포도씨가 좋다'는 얘기를 듣고 막대한 비용을 들여 원료를 항공 수송해 오는가 하면, 주변의 반대에도 불구하고 '독자적인' 신소재 개발을 위해 연구소 건립을 강행키도 했다.

손해를 감내하고서라도 투자를 아끼지 않는 일은

이윤만을 생각하면 불가능하다는 설명이다.

(주)미래자원ML은 매출 보다 미래의 수익모델을 중요하게 여긴다.

소비재보다 생산재쪽으로 방향을 잡아가며 사료 회사 및 농가의 욕구를 충족시키고도 남은 원료, 기술, 해외네트워킹, 정보 등을 함께 제공하는 '토털 솔루션' 업체로 자리잡아 가고 있다.

실제 보조사료 수입 및 생산을 넘어서 현지법인 등을 통해 타피오카, 옥수수, 대두박 등을 메이저 사료회사에 제공키도 했으며 나아가 직접 재배, 수확도 검토하고 있다.

특히 제품개발도 다양화해 친환경농법, 순환농법으로 생산한 농가보급형 4가지 사료를 개발·완료했다. 내년부터는 이를 본격 판매하고 3가지 사료를 추가로 연구·개발할 계획이다. 이와 함께 안전한 축산물 생산에 대한 요구가 높아짐에 따라 항생제 대체제를 축산연구소와 함께 개발 중이며 내년에 발표할 계획이다.

(주)미래자원ML의 목표는 국내시장이 아니다.

이미 SLP(오징어 내장분말)을 중국, 말레이시아, 베트남, 태국 등에, 이스트 셀레늄(Zymoselene)을 동남아 및 호주 등에 수출하고 있으며 현지법인에서 육계 농장 사업 등을 실시하고 있다.

국내에서 사료원료를 수출하는 회사는 그리 많지 않기에 우선 아시아에 진출한 한국사료 회사, 다음으로는 아시아에 있는 사료회사에 제품과 기술을 함께 공급하며 아시아 최고기업으로 우뚝 선다는 계획이다.

자부심과 자신감을 갖는 이유는 기술력과 인적자

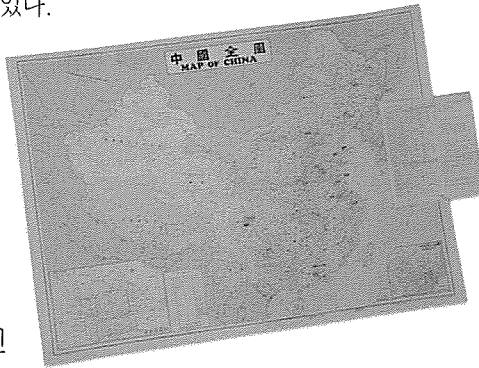
원이 아시아에서 결코 뒤쳐지지 않기 때문이라고 한다.

(주)미래자원ML은 3년전까지는 경쟁사 제품에 비해 취급도 하지 않았을 정도로 자부심이 대단하다. 최근 신소재가 많지 않아 겹치는 부분도 있지만 여전히 기존 제품과 카피제품은 지양하고 있다.

몇 년에 걸쳐 신중을 기하며 철저하게 연구·개발을 하는 이유도 어떤 제품과 기술도 국내에서 성공하지 못하면 해외에서 성공하지 못하기 때문이라고 한다.

김 대표는 "더 많은 기업과 축산농가 등이 동남아에 진출해야 합니다. 적은 파이에서 싸우는 것보다 기술력과 자본 등을 해외로 돌리면 그만큼 경쟁력이 높아져요. 그 방법을 모르는 분들에게 우리가 길라잡이가 되려는 것"이라고 강조한다.

"그러니까 국내·외 축산농가나 사료회사에서 궁금하고 필요한 모든 것을 미래자원의 문을 두드리면 해결할 수 있다는 것인가요?"



▲ 김성진 대표이사는 "(주)미래자원 ML은 '토털 솔루션'을 제공하는 회사로 자리매김 할 것"이라고 강조했다.



▲ 최병렬 신소재개발연구 소장은 “지난해 연구소 설립으로 다양한 국산사료개발이 가능할 것”이라고 말했다.

“바로 그거죠.”

김 대표는 무릎을 탁 쳤다.

회사 이름에 ‘자원’이라는 단어를 넣은 이유도, 인도네시아, 싱가포르, 중국에 법인을 설립하고 내년 베트남과 필리핀 등에 단독법인을 만들려는 이유도, ‘자원 확보’가 미래 경쟁력을 키우는 최우선 조건이기 때문이라고 한다.

경영 비결을 묻는 질문에 김 대표의 답은 의외로 간단했다.

“적을 안 만든다는 거겠죠.”

“좀 더 구체화 시키신다면.”

“업계끼리 단순 경쟁관계가 아닌 협력 관계가 돼야 해요. 어차피 사람 사이의 관계잖아요. 사료업계에 몸 담은지가 20년 가량 됐는데 업계에 정이 메달라가고 남을 밟고 일어서려는 모습을 보면 서글퍼요. 농가, 사료 첨가제 업체, 사료회사가 함께 성장해야 하는데 말이죠.”

특히 ‘농가가 잘돼야 한다’고 몇 번을 강조하는 김 대표.

한쪽이 손해를 보고, 한쪽이 이익이 되는 관계는 오래 지속되지 못하고 공멸한다는 것이 경험에서

나온 소중한 교훈이라고 한다.

“미래자원이 혼자 할 수 있는 일은 미약합니다. 서로가 동반자고 파트너의 개념으로 나가야 합니다. 미래사회에 아웃소싱 없이 할 수 있는 일이 얼마나 될까요? 우리는 모든 것을 오픈해 놓고 있습니다.”

(주)미래자원ML은 새로운 도약을 다짐하며 올해 사훈을 정했다.

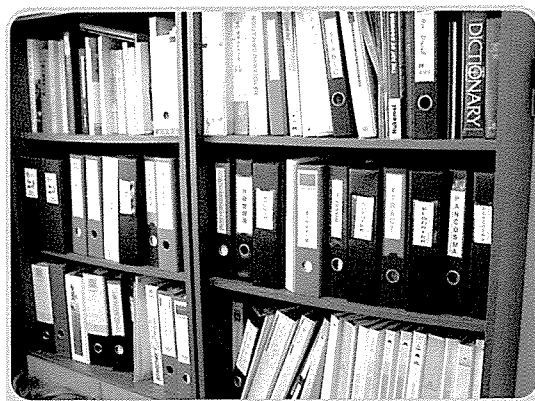
‘우리가 생각하고 상상하는 것은 반드시 이루어진다’

오늘의 생각이 내일의 결과를 만드는 것일까?

2년전에 5년 후에는 마무리하겠다고 약속했던 ‘시험농장 위주의 농장사업’, ‘사료 및 첨가제 기술 개발 연구 사업’, ‘사료제품의 설계와 연구한 컨설팅 사업’, ‘기술개발과 연계한 생산기지 운영 사업’, ‘아시아권 진출 및 현지 공장 운영 사업’의 대부분이 마무리 돼가고 있었다.

개인적으로 사후에도 회사가 직원들에 의해 영속하길 바란다고 말하는 김 대표.

이를 위해 경영 구조, 투명성 제고 등에 힘쓰며 가상 시나리오까지 세워 놓았을 정도로 철저히 ‘미래’를 준비하는 그의 모습에서 (주)미래자원ML이 뻗어나갈 밝은 내일을 엿볼 수 있었다. ☺



▲ 사료회사 및 농가에 제공하기 위해 축적해 놓은 자료들