

(주)나농 사료, 네델란드 반아센사의 최신 기계 설치 30년의 노하우로 세계적인 기계설비와 기술을 도입해 국제 경쟁력 확보...

육계사육을 하는데 있어서 사료비는 생산비의 70% 정도를 차지한다. 최근 국제 곡물가격의 폭등으로 배합사료 가격이 상승, 업계에서는 생산비 절감을 위해 많은 노력을 기울이고 있다.

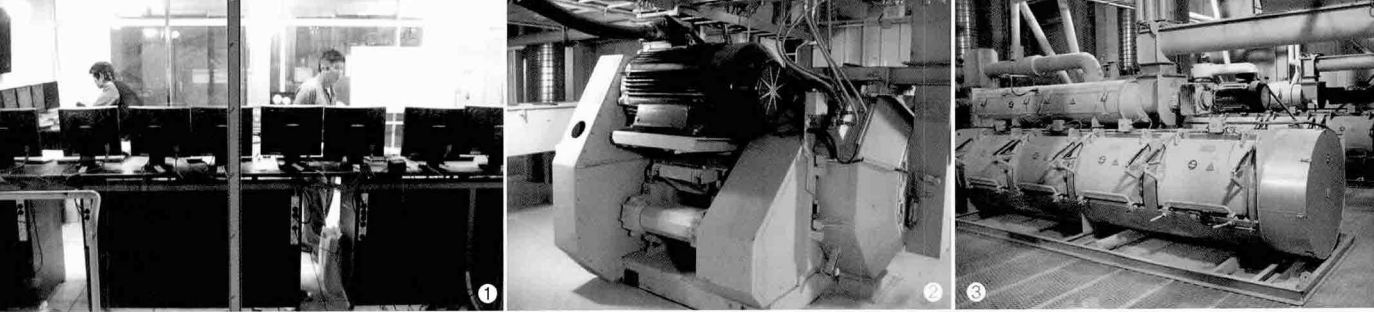
육계는 짧은 사육기간을 가진 특성상 단기간에 사료의 품질 확인이 가능하기 때문에 다른 축종보다 품질경쟁이 치열하다. 이러한 사료의 품질 경쟁력을 확보하고 농가들이 먼저 찾는 사료를 만들기 위해 새로운 이름으로 새롭게 문을 열고 시작하는 사료 회사가 있다. 바로 (주)나농(대표이사 황금석)이다.

세계적인 기술과 30년의 노하우로 최고 품질의 사료생산

(주)나농은 1978년 2월 (주)화성산업으로 사료사업을 시작해 1980년 이리(익산) 배합사료공

(주)나농 사료 신축공장 전경





① 중앙 기계 관리실

② PPA Mixing System

③ LTD Hygienic System

장을 신축, 본격적으로 사료사업에 뛰어들어 1990년 군산공장 B/D를 완공하고 끊임없는 연구개발과 시설 투자를 통해 양질의 사료를 공급해 왔다.

하지만 발전하는 양계산업에서 사료의 역할이 가장 중요하다고 판단, 지난 2007년 (주)나농을 새롭게 설립하고 원료곡물 수송이 용이한 군산산업단지에서 2008년 8월 공장을 준공했다.

공장의 설비는 네덜란드 반아센사의 최신 기계로 설치했으며, 최신 기술을 도입해 최고 품질의 사료를 공급할 수 있는 조건을 갖추고, 지난 9월 22일부터 생산에 들어갔다. 현재 일일 640톤(8시간), 월 1만톤(성수기에는 2만톤)의 사료를 생산하고 있다.

이번에 신축한 공장은 시스템상 크게 5가지 특징으로 나눌 수 있는데, 그 중 가장 큰 특징은 국내 최초로 PPA Mixing System을 도입해 Pellet 후 살아있는 생균, 효소 첨가 및 유지 Coating으로 펠릿과정에서 생겨나는 열손실로 인한 영양소 파괴를 막아 기호성을 높인 것이다.

또 하나는 LTC Hygienic System(위생처리 시스템)으로 90℃에서 3~4분 동안의 공정을 통해 살모넬라균을 완전하게 살균하고, 전분의 알파화로 기호성 및 영양소 이용률을 개선했다.

또 위생건조 System의 경우 Air Filtering

에 의한 위생 냉각 건조 방식을 이용해 공기 중에 유입될 수 있는 이물질 및 세균을 사전에 차단해 안전한 사료를 만들고 있다.

한편, 균일한 입자관리 System을 도입해 옥수수 알곡의 크기를 두 번 선별해서 사용함으로써 사료의 균일도를 유지해 사료의 영양소가 일정하게 분포될 수 있도록 했다.

마지막으로 Micro System을 통해 미량의 원료를 정확하게 투입하고 기록을 보존할 수 있도록 했으며 배합부터 포장까지의 라인을 분류해 안전한 사료 생산의 기반을 구축했다.

또한 출고 직전에는 액상사료를 첨가해 기호성을 더욱 높였다.

업체와 농장과의 신뢰회복이 '성공'의 열쇠

(주)나농은 생산되는 사료의 약 80%를 (주)동우에 공급해 안정적으로 회사를 운영하고, 나머지 20%의 사료를 OEM 방식으로 판매할 계획이다.

대부분의 사료회사에서는 오래 전부터 질병 및 사양관리 등 사육전반에 걸쳐 농장에 컨설팅 서비스를 해주고 있다. 이에 사료회사에서는 컨설팅에 투입되는 인원도 만만치 않은 실정이며, 일부 사료업체에서는 사료를 판매하는 영업사원이 컨설팅을 겸하는 경우도 있다.

하지만 농장의 컨설팅은 사육 전반에 걸쳐 전문지식과 오랜 경험에서 우리나라는 노하



④ 펠릿 직후의 육계사료



⑤ 출고 중인 벌크차량



⑥ 출고 대기중인 지대사료



⑦ 전망대에서 바라본 공장산업단지

우가 바탕이 되어야 하는 일이다. 자칫 잘못 된 컨설팅은 농가에게 피해를 줄 수도 있기 때문에 (주)나농에서는 전문 컨설턴트가 아닌 이상 일반 영업사원의 선부른 컨설팅은 지양하고 있으며, 대신 인력감축으로 생겨나는 비용절감 부분을 사료 품질개선에 집중적으로 투자해 고품질의 사료를 보다 저렴한 가격으로 농장에 공급해 사육비를 절감할 수 있도록 할 계획이다.

황금석 대표이사는 “고곡물가, 고환율로 현재는 최대한 원가절감을 해야 할 때”라며 “서비스 보다는 원가절감을 통해 재료비를 낮추고 질 좋은 제품으로 신뢰감을 쌓는 것이 급선무다”라고 말했다. 특히 “육계 사료는 단기간에 품질 측정이 가능하기 때문에 누구보다도 농장에서 사료의 품질을 먼저 안다”며 “최신시설과 좋은 원료로 만든 최고 품질의 사료를 농가에게 보급하고, 30년 동안의 노하우를 통해 농가의 애로사항을 개선해 주면서 농가들이 더 많은 수익을 낼 수 있도록 농가와 함께 노력할 것이다”라고 말했다.

이를 위해 “최고의 시설에서 끊임 없는 연구개발을 통해 최고 품질의 사료를 생산하는 것이 (주)나농의 임무라고 생각한다”며 경영방침을 강조했다.

또 “고객이 키운 가축의 품질과 아울러 가격경쟁력이 뛰어나야 그들이 성공할 것이고, 그렇게 되면 이들은 나농의 사료 제품을 계속해서 찾게 되므로 나농과 농장이 함께 ‘win-win’ 할 수 있다”며 “고객의 성공이 회사의




(주)나농 황금석 대표이사

성공이라는 생각으로 사업을 추진해왔고 앞으로도 그럴 것”이라고 그는 확신했다.

또한 황금석 대표이사는 “현재 사료업계는 사료업체와 농장과의 불신이 많이 쌓여있는 것 같다”며 “농가와의 신뢰를 쌓기 위해 마음을 열고 회사의 현황, 시장의 변동상황 등에 대해 사실적인 대화를 통해 서로 이해관계를 구축해 나가는 것이 무엇보다 중요하다”고 강조했다.

(주)나농은 올해 고품질의 사료를 생산할 수 있는 기반을 구축해 2009년에는 최고 품질의 사료를 2만5천톤 생산한다는 계획이다.

또 HACCP 인증을 받아 더욱더 안전한 사료를 생산하고, 우수한 품질의 제품 개발 및 서비스 등 차별화 전략을 펼쳐 농장이 먼저 찾는 양계사료 시장의 ‘브랜드 파워(Brand Power) 1위’ 기업을 목표로 최선을 다할 계획이라고 포부를 밝혔다. 

- 글 · 정승일 기자(jsid@naver.com)