



코리아팔도 이미영 대표

국내 오리 산업의 메카인 전남 나주시에 위치한 코리아팔도는 국내 대표 오리기업으로 명성을 이어나가고 있다. 특히 단순 도압량만을 놓고 볼 때는 항상 선두권을 유지해 왔으며 국내 대부분의 오리 업체들이 그랬던 것처럼 AI사태 수많은 시련을 이겨내고 굳건히 자리를 잡아가고 있다.

더욱이 코리아팔도는 2008년 AI사태 때는 극한의 어려움에 처했었지만 현재 이미영 대표가 CEO로 부임하면서 새로운 도약을 꿈꾸고 있다.

이 대표는 “회사를 외형 위주로 성장시키다보니 회사 구조가 AI 등 외적 요인에 취약할 수밖에 없었다”라며 “앞으로는 외형보다는 내실 위주로 회사를 운영해 작지만 강한 기업으로 만들어 나갈 것”이라고 말했다.

코리아팔도는 또 자본력은 다른 업체에 비해 취약하지만 ‘정(情)’ 경영을 통해 회사의 거의 모든 직원들이 창업 당시부터 근무할 수 있는 여건을 구축하고 협력업체 역시 이러한 끈끈한 정으로 이어지고 있다는 것이 이대표의 설명이다.

● 고난의 역경을 딛고
부활을 꿈꾸는
‘코리아팔도’

글·사진 : 축산신문 이희영 기자



코리아팔도 도압장 전경

시련은 있어도 포기하는 없다

코리아팜도의 전신인 민영축산은 나주 동강에서 출발했다. 규모가 커지면서 1997년 현재 위치에 당시로서는 최신 설비를 갖춘 도압장을 설립하게 된다.

하지만 당시 무리한 투자로 인해 극심한 자금난을 겪으면서 계열농가들에게 사육비도 지급하지 못하는 사태를 겪기도 했다.

그럼에도 불구하고 2008년도에는 국내 오리도압장 중에서 가장 많은 오리를 잡는 등 외형적으로 성장을 거듭했지만 내부적으로 파산직전까지 내몰리며 회사 최대 위기를 맞이했다.

이 같이 외형적인 성장에도 불구하고 회사가 어려움을 겪은 것은 급변하는 오리 산업에 제대로 적응하지 못했기 때문이라는 이 대표는 2008년 하반기부터 본격적으로 경영에 참여하며 제 2창업의 길을 걷고 있다.

이 시기에는 한 때 60여 농가에 달했던 계열농가들은 10여 농가로 줄어들었고 밀린 사육비는 물론 공과금조

차 해결하기 힘들었다.

하지만 이 대표는 20대 초반부터 인생을 걸었던 회사인 만큼 반드시 살려내야 한다는 사명감으로 아직까지 완벽하지는 않지만 정상궤도로 진입하기 위해 부단한 노력을 하고 있다.

젊지만 20년 노하우를 가진 전문 오리인

코리아팜도 김미영 대표는 20대 초반이었던 코리아팜도의 전신인 민영축산에서 오리와 처음 인연을 맺었다. 이 때부터 지금까지 이 대표는 인생의 절반을 오리와 함께 했다. 때문에 나이는 아직 젊지만 오리 산업에 종사한 기간만 놓고 볼 때는 그 누구에도 뒤지지 않는다.

때문에 이 대표는 '오리'에 관한 한 그 누구보다 잘 알고 있다고 자부하고 있으며 이를 통해 앞으로 코리아팜도가 더욱 성장해 나갈 것임을 자신하고 있다.

이처럼 이 대표가 코리아팜도라는 오리기업을 이끌어 나갈 수 있었던 것은 남편 양한준 기획이사의 외조가 있

코리아팜도 이미영 대표, 양한준 이사



코리아팜도 도압장 내부



었기 때문에 가능했다.

이 대표와 양 이사는 10대 때 만나 민영축산에서 부터 함께 동거 동락했으며 부부의 연을 맺은 이후에도 함께 회사를 이끌어 가고 있다.

이가 없으면 잇몸으로 사소한 아이디어로 비용절감

이미영 대표가 회사를 대표해 영업은 물론 대외적인 활동에 주력하는 동안 남편 양 이사는 내부 살림을 맡아왔다. 자본력이 약하다보니 1인 2역, 3역을 해야만 했다는 것이 이 대표와 양 이사의 설명이다.

때문에 이 대표는 수년간 회사 영업은 물론 총무 등의 업무를 맡아야만 했고 양 이사는 도압장 시설관리는 물론 회사 내부에 모든 일을 처리해 왔다.

회사 자금사정이 어렵다 보니 억척스럽게 회사에 매달릴 수밖에 없었다는 것이 이 대표의 설명이다.

또 양 이사 역시 도압장 특성상 수많은 소모품을 수시로

양한준 이사가 직접 설계 제작한 오리 카운터기



갈아줘야 하는데 비용절감을 위해 스스로 해결할 수밖에 없었다. 그러다 보니 이제는 도축장 설비회사의 직원들보다 오히려 더 전문가가 됐다며 어느 순간부터 시설 설비 업체 직원들까지 찾아와 조언을 구하는 실력까지 갖추게 됐다.

뿐만 아니라 수십만원에서 수백만원에 이르는 도압장 설비를 직접 설계, 제작해 도압장에 적용시키고 직원들

에어 샤워실



양한준 이사가 폐수처리비용 절감을 위해 개발한 오리피 스탬핑기



도압장 입구



스팀으로 찌낸 피는 인근 퇴비제조 시설로 옮겨져 자원으로 활용되고 있다.



20년 노하우와 젊은 패기를 바탕으로 틈새시장에 주력할 것

이 대표는 걱정이 많다. 지난 몇 년간 어려움을 겪으면서 헤쳐 왔지만 앞으로는 더 큰 시련을 겪어야만 할 것이라는 위기감 때문이다.

그 동안은 업계 내부적인 경쟁이었다면 앞으로는 거대 자본을 앞세운 대기업들이 오리시장에 진출할 경우 살아남을 수 있을까 생각이 자주 든다.

하지만 이 대표는 지금까지 그래왔듯이 오뎅이처럼 어려움을 이기고 일어설 수 있을 것이라며 거대 자본이 들어온다고 하더라도 20년의 노하우와 젊음을 바탕으로 험난한 여정을 헤쳐 나갈 것이라고 말한다.

이를 위해 이 대표는 지금부터 준비해 나가고 있다고 밝혔다. 대형 업체들이 진출할 수 없는 틈새시장을 노리고 임도압 위주의 도축장 운영을 서서히 자체물량을 확대해 나가 내실 있고 강한 기업으로 만들어 나갈 계획이라고 밝혔다.

의 적소에 배치함으로써 최소 인력과 비용으로 최대 효율을 올릴 수 있도록 했다. 때문에 도압규모가 비슷한 다른 도압장에 비해 인력은 절반 수준에 불과하다는 것이 양이사의 설명이다.

예를 들면 폐수처리비용을 절감하기 위해 배출되는 오리피를 고온스팀기로 찌내는 장치를 직접 개발해 운영 중에 있다.

손소독기



도압장 입구

