



POWER INTERVIEW

〈문순금 대표〉

‘훈제오리’ 인기 뛰어넘는 후속제품 나와야 업계 최초 ‘팜덕 다향식품연구소’ 설립

올해로 39년을 축산에 몸담고 있는 문순금 대표는 현재도 사육부 총괄로서 직접 농가를 관리하고, 업의 뿌리인 사육의 중요성을 강조한다. 문순금 대표는 큰 사업을 이끄는 사람답지 않게 소탈한 면모로 지역과 오리산업에 대한 애정이 넘치는 사람으로 유명하다.

특히 오리산업의 여러 위기속에서도 끊임없이 사업체를 꾸려온 능력은 오리업계는 물론 축산업계에서도 인정하고 있다. 문순금 대표를 만나 오리산업에 대한 조망과 앞으로의 계획에 대해 들어본다.

오리산업, 고객 신뢰 얻는 게 최우선

“오리업계는 2012년 1인당 소비량 3.4kg을 정점으로 1마리 문화에서 중량(g) 판매로 전환되며 현재 2.4kg정도로 안정화 되는 것 같습니다.”

문순금 대표는 오리산업의 중흥을 이끌었던 것이 ‘훈제오리’였다고 꼬집었다.

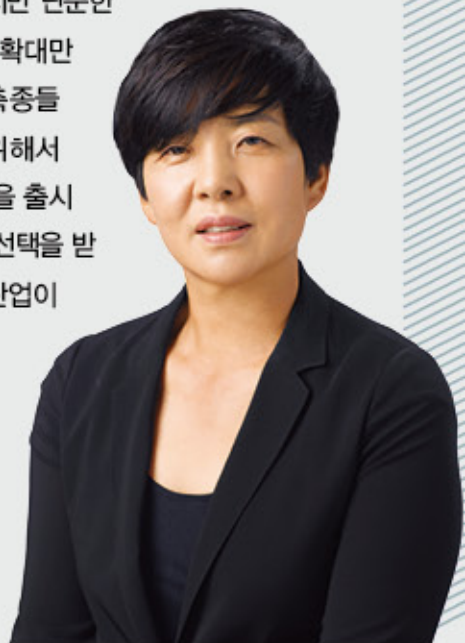
“훈제오리의 개발과 대중화로 2010년부터 2013년사이 오리시장의 호황기가 있었습니다. 훈제오리시장이 폭발적으로 늘어나면서 판매 안정화를 위해 사육부터 도축, 가공에 이르기까지 규모화되기 시작했습니다. 이 기간동안 중소규모의 업체가 대부분이었던 오리업계는 대기업들이 진출하는 등 규모화가 진행됐습니다. 훈제오리가 오리산업의 중흥을 이끌었죠.”

문 대표는 오리산업의 중흥을 이끈 훈제오리도 더 확대 되어야 하고, 훈제오리 외에도 새로운

형태의 먹거리를 끊임없이 개발해야 된다고 강조했다.

“훈제오리라는 히트상품에 의존해 생산량을 유지하고는 있지만 단순한

오리고기 시장 확대만 아니라 다른 축종들과 경쟁하기 위해서는 많은 가공품을 출시해 소비자들의 선택을 받아야 합니다. 산업이 한 단계 더 성장하려면 인기제품을 뛰어넘는 후속 제품이 나와야 합니다.”



실제로 다항오리를 통해 많은 신제품을 시장에 내 놓고 있는 다슬은 앞으로도 소비자의 신뢰를 목표로 다양성을 추구할 계획이다.

“인기가가 늘어가고 소량판매 위주의 식품판매 트렌드를 거스를 수 없습니다. 하지만 과거에 판매하던 방식에 안주하고 제품개발에 소홀히 하면 소비자의 외면을 받을 수밖에 없습니다. 오리산업이 성장하려면 훈제오리를 뛰어넘는 소비자가 원하는 또다른 제품이 시장에 나와 줘야 된다고 생각합니다. 이를 위해 다슬은 끊임없이 시장을 연구하고 새로운 제품 개발을 경주하고 있습니다.”

문 대표는 이와 함께 식품안전이 가장 중요한 정책임을 강조했다.

“식품안전에 대한 소비자의 눈높이는 갈수록 높아지고 있습니다. 또한 훈제오리 등 기존 생산제품에 대한 품질에 대한 고객 신뢰도 얻어야 합니다.”

남다른 작업센스가 돋보이는 '퇴근후&'은 가공류 가공 노하우를 집약해 선보이는 새로운 안주 간편식 브랜드이다.



신선육 셀바라인

휴지기제, 오리 계열업체에게는 '직격타'

과거엔 훈제오리가 개발되기 이전 오리계열업체는 여름 성수기에 통오리제품 위주로 유통을 했다. 교외의 식당위주로 여름철에만 장사가 되다보니 모든 산업이 여름철위주로 운영되는 이른바 '복특수 산업'이었다. 때문에 오리사육농가들은 겨울철에는 다른 일을 하던가 쉬어야 하는 구조였다. 이를 바꾼 것이 '훈제오리'의 등장이었다. 훈제오리의 개발로 성수기나 비수기 없이 연중 산업이 안정적으로 운영되다보니 식당들도 안정적인 오리공급을 통해 외식산업이 발전하고 이를 통해 사육농가들도 수입이 일정해지면서 사육여건도 개선됐다.

문 대표는 휴지기 시행으로 인해 이러한 안정적인 산업구조가 흔들릴 것 같아 우려스러워 했다.

“휴지기제 시행 때문에 인위적으로 과거의 성수기와 비성수기가 재현되는 기분입니다. 사실 오리산업은 사육농가로만 이뤄지는 산업이 아닙니다. 사육업, 도축업, 육가공업, 유통업, 식당업, 운수업 등 관련된 종사자들이 많습니다. 일시적으로 몇 개월씩 일감이 줄어들면 수입이 줄어들거나 업종을 전환하거나 반대급부적인 타격이 있습니다. 마치 풍선의 한쪽을 누르면 반대쪽이 부풀 듯이 후방산업에 타격이 생기기 때문에 휴지기제의 시행을 신중해야 한다고 생각합니다.”



훈제가공육 설비라인

문 대표는 오리산업을 이끄는 주축인 계열업체의 대표인 만큼 휴지기제와는 별개로 방역을 위해 최대 노력을 펼칠 것을 약속했다.

“올해 정부와의 협력이 원활하게 진행되어 시가 발생되지 않았습니다. 방역에 대해서는 계열업체와 농가들도 자기 자산을 지키는 일이기 때문에 열심히 협조하고 있습니다. 앞으로도 계열업체와 농가들의 협조를 통해 시가 재발되지 않도록 노력하겠고, 더불어 오리 산업도 더욱 활성화 되었으면 좋겠습니다.”

‘열탄불고기’ ‘오븐에 구운~’
신제품 인기
소비자 요구 편리성
극대화한 제품 개발



새로운 제품과 기술로 소비자에게 보답

“다솔은 오리계열업체의 가장 선두에 서있는 업체로 무한한 책임과 사명감을 느끼고 있습니다. 앞으로도 오리산업을 발전시킬 수 있는 다양한 사업을 확대해 나갈 것입니다.”

문 대표는 이 시발로 오리업계 최초로 설립한 식품연구소를 꼽았다.

“2016년 3월 설립한 팜덕 다향식품연구소는 오리를 가장 잘 알고 오리만을 생각하고 있는 사람들이 모여 최고의 맛과 품질을 향해 끊임없이 연구개발을 하고 있습니다. 소비자의 눈길을 끌 수 있는 신제품은 물론 오리고기의 우수성과 편리성을 제공할 수 있는 제품들을 계속적으로 시장에 내놓겠습니다.”

정직하고 건강한 먹거리를 제공할 뿐만 아니라, 업계의 기준이 되는 다향이 될 수 있도록 최선을 다하겠다고 약속했다.

“다향오리는 기존의 훈제오리는 물론 ‘열탄불고기’ 등 트렌드를 읽는 새로운 제품과 함께 ‘튀근후&’ 등 오리고기를 언제 어디서든 즐길 수 있는 안주간편식 브랜드까지 새로운 도전을 펼치고 있습니다. 이와 함께 홈쇼핑 진출을 통해 유통채널을 다양화 하며 꾸준한 도전과 혁신을 계속하고 있습니다. No.1 오리 브랜드로서 대한민국의 오리고기 문화를 이끌어 가겠습니다.”