

파워인터뷰

이창주 (주)사조화인코리아 대표

“시장점유율 늘려 업계 1위 탈환” 자신

“신유통을 통한 시장점유율 확대로 과거의 영광을 탈환하는 오리업계 1위 업체 가 될 것입니다.” 이창주 (주)사조화인코리아 대표는 과거 화인코리아가 오리업계의 1위 기업이었다는 점을 강조하며 전체 오리 시장의 60%를 차지했던 1위 업체의 영광을 다시 재현할 것이라고 자신감을 나타냈다.



가정에서 즐기는 오리요리 ‘주력’

“기존에는 신선오리를 위주로 한 통오리 영업에 주력했습니다. 그러나 이제는 소비자들이 쉽게 집에서 오리를 즐겨야 합니다.” 이 대표는 이를 위해 육가공에 대한 비중을 높여 신유통 시장점유율 확대를 최대 목표로 삼고 오리 가공제품 연구와 판매를 위해 노력하고 있다.

“2015년 나주공장에 훈제 가공장을 증축한 것도 이런 목표의 일환입니다. 훈제 오리를 비롯한 주물럭 등의 오리 가공제품 확대를 위해 공장 설비를 확충하고 신유통을 담당하는 조직을 신설해 유통을 강화하는 조직재편을 단행했습니다. 앞으로 일반 소비자들이 쉽게 즐길 수 있는 오리 제품을 만들기 위해 역량을 강화할 것입니다.”

최근 시를 대비해 비축물량을 늘린 계열업체들의 어려움이 커지고 있는 가운데 (주)사조화인코리아도 이를 고민하고 있다. “시와 휴지기를 대비해 냉동 비축물량을 늘린 업체들은 수급 균형이 깨지면서 가격이 폭락한 어려운 상황에 처해 있습니다. 이를 위해 판로를 개척하고 오리고기가 보다 많은 곳에서 소진되도록 노력하고 있습니다. 집에서 간편하게 먹는 제품을 계속적으로 개발하는 것도 이런 판로 개척의 일환입니다.”

(주)사조화인코리아는 이와 함께 ‘강황먹인 오리’로 대표되는 특화 제품을 활용해 무항생제 오리

제품 등을 계속 개발해 학교급식이나 건강식으로 집중 판매하겠다는 계획이다.

“소비자들에게는 가정에서 조리하기 편리한 신제품을 개발해 제공하고 학교급식이나 외식업체에는 보다 건강하고 안전한 오리고기를 공급하기 위해 아낌없는 노력을 펼칠 것입니다.”

농가협의회 활성화등 소통·유대 강화

오리사육 제한으로 피해를 입은 것은 (주)사조화인코리아도 마찬가지다. (주)사조화인코리아 농가 중에도 사육제한 농가가 다수 있고 때문에 이에 대한 대비가 필요한 상황이다.

“사육농가 비발생 지역을 지속적으로 분산하고 농가 확보시 시 비발생 지역 농가를 우선 확보하는 동시에 농가 방역 교육을 강화하고 방역시설을 보강하고 있습니다. 계열농가도 방역과 성적이 우수한 농가를 우선적으로 고려하고 있습니다.”

(주)사조화인코리아는 농가 간담회를 실시하고 농가협의회를 활성화해 농가와의 소통을 강화하는 방식으로 유대관계를 강화하고 있다.

“친환경, HACCP 농가에게는 인센티브를 주는 방식으로 농가들의 자제적인 강건함을 구축하고 있습니다.” 건강한 오리로 시장을 석권하겠다는 이창주 대표의 꿈이 오리의 날갯짓과 함께 날아오르기를 기대해 본다.