

푸드웰 50년사

가치를 이어온 길 / 가치를 잇다



가치를 이어온 길, 50년

F 0 0 D

INTRO THEMA

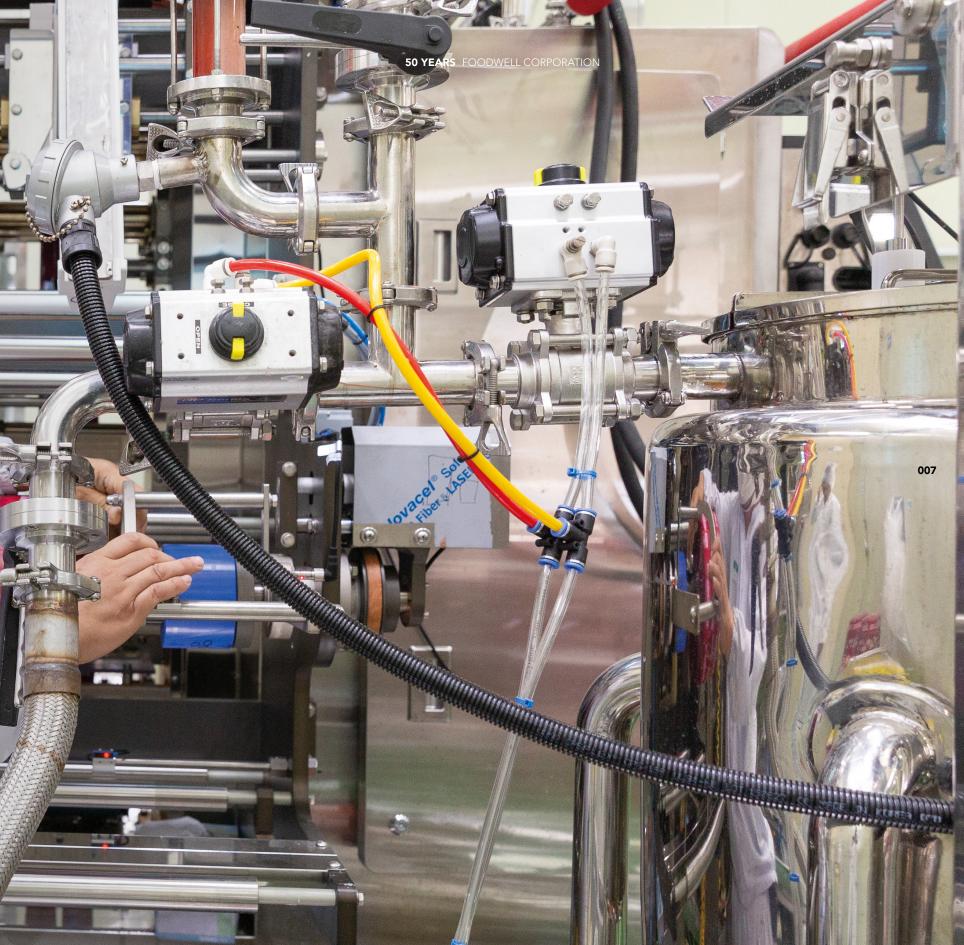
W E L L



푸드웰의 첫 시작을 알리다































발간사

어느덧 50년입니다.

선친의 뜻에 따라 협성농산과 함께한 날이 엊그제 같은데 30대 젊은이가 벌써 선친의 모습을 닮아 백발이 되었습니다. 협성농산㈜도 ㈜푸드웰로 이름을 바꾸었고, 농산물 1차 가공에서 식품가공으로 역량을 키웠습니다. 방촌의 기억은 성서로 옮겨왔고, 중국에서 새로운 시작도 했습니다. 참 많은 것들이 바뀌었지만 여전히 저는 우리가 걸어온 지난 시간이 생생하게 그려집니다. 이렇게 시간은 함께 나눈 사람의 가슴에 켜켜이 쌓이는 것 같습니다.

50년사를 엮는 일이 그리 쉽지는 않았습니다.

우리가 걸어온 시간을 우리 ㈜푸드웰 식구들이 기억해 주기를 바라는 마음만큼 우리의 지난 흔적에 거창한 의미를 부여하는 것은 아닌지 부담이 되었습니다. 모두가 같은 기억을 가지고 있을 수는 없겠지만 우리의 지난 50년이 앞으로의 푸드웰 식구들에게 자부심이 되었으면 좋겠다는 기대도 조금은 있었던 것 같습니다. 하지만 50년 역사를 모두 엮은 지금은 애써 의미를 부여할 필요 없이 그저 앞만 보고 걸어온 우리의 지난 시간 자체로만 봐 주기를 바랍니다. 지난 50년 동안 저는, 우리는, 그리고 우리 선배들은 잠시 느리게 걸었을지라도 절대 뒷걸음치진 않았으니 그렇게 쉼 없이 걸어온 시간을 담은 것만으로도 충분히 가치가 있다고 생각합니다.

이제 앞으로의 50년을 이야기하고 싶습니다.

앞으로의 시간은 이제 지금의 ㈜푸드웰을 이끌고 있는 이들의 몫입니다. 또 앞으로 그려갈 시간은 지난 50년과 분명히 다를 것입니다. 하지만 지난 50년의 기록이 여러분의 현재를 비추는 거울이 될 수 있을 것이고, 잠시 주저하게 될 때 등 두드려주는 격려가 될 수 있을 것입니다. 그러니, 주저하지 말고 나아가시길 바랍니다. 물론 쉽지는 않을 것입니다. 소비자 환경 변화에 가장 보수적으로 움직이는 식품업계의 특성이 오히려 부담이 될 것이고, 새로운 도전은 언제나 높고험한 산일 것입니다. 하지만 지난 50년이 그러했듯이 우리는 언제나 오늘을 열심히 살고 있으니, 잘해 나갈 수 있을 것이라 믿습니다.

마지막으로

(쥐푸드웰의 50년을 되짚어 읽을 수 있도록 도움 주신 퇴직 임원 여러분, 그리고 다양한 자료를 찾아 제공해주신 임직원 여러분께 감사를 드립니다. 제가 기억하지 못했던 여러 이야기들을 들을 수 있어서 행복했습니다. 우리의 시간이 누군 가의 좋은 기억이 되었다는 사실이 참으로 뿌듯했습니다. 또 편찬 작업의 처음부터 마지막까지 살뜰하게 챙겨준 경영 지원팀 식구들에게도 고마움을 전합니다.

㈜푸드웰의 새로운 50년이 오늘보다 더 활기찰 것을 기대하며

021

2018년 겨울 성기상

푸드웰 50년사

1968~2018

자연의 맛이 살아있는 풍요로운 식품문화를 창조하다

INTRO THEMA	
키워드로 보는 푸드웰	02
발간사	20
연혁화보	24
통사	34
INTRO 창업전사	
협성농산의 튼튼한 뿌리가 된 농촌계몽 운동	36
PART.17 1968~1980	
협성농산, 저장사업으로 시작해 가공사업으로 수출길 개척	44
PART.27 1981~1991	
딸기와 밤 가공으로 시작한 수출 전성기	58
PART.37 1992~2002	
생산 다양화로 이뤄낸 가공전문회사 협성농산, 그리고 푸드웰	72
PART.47 2003~2018	
글로벌 푸드웰, 100년 기업 푸드웰	90

50 YEARS FOODWELL CORPORATION

100		
100	부록	168
	01. 현 경영진 소개	170
110	02. 현 조직도	171
	03. 푸드웰과 함께하는 사람들	172
118	04. 지도로 보는 푸드웰	180
	05. 인증현황	181
126	06. 주요 생산제품	182
	07. 연도별 지표 변화 추이	184
	08. CI 매뉴얼	185
	09. 주요 수상 실적	186
138	10. 50년 HISTORY 사진전	188
140		
144		
148		
152	사진스토리	196
	창녕 성씨 고택 이야기	
	118 126 138 140 144 148	110 02. 현 경영진 소개 110 02. 현 조직도 03. 푸드웰과 함께하는 사람들 118 04. 지도로 보는 푸드웰 05. 인증현황 126 06. 주요 생산제품 07. 연도별 지표 변화 추이 08. CI 매뉴얼 09. 주요 수상 실적 138 10. 50년 HISTORY 사진전 140 144 148 152 사진스토리





푸드웰의 50년을 보다

시작된 협성농산의 역사, 저장에서 가<mark>공</mark>까지

1980











1968

1968. 07. 협성농산㈜ 설립

제1대 대표이사 성재경 사장 취임

1969. 07. 방촌공장 준공

1970. 12. 냉장창고 증축

1971. 03. 농어촌개발공사 투자회사 경영최우수상 수상

1973. 02. 농어촌개발공사로부터 독립, 완전 민영화

1974. 03. 냉동·냉장창고 증축













1980

1974. 08. 가공 처리장 증축 1975. 01. 수출입 업무 개시 1975. 07. 종묘업 허가 1976. 05. 농산물 건조시설 증축 1979. 05. 대표이사 성재경 5·16민족상 수상 1980. 10. 제2대 대표이사 성기상 사장 취임 1980. 12. 수출의 날 대통령 표창

수출의 시대로 도약, 제2막을 열다

1991









1981

1981. 04.양돈 축사 신축1981. 08.식품가공업 허가1982. 02.축산업 허가

1983. 06. 통조림 제조 허가

1984. 11. 수출의 날 산업포장 및 천만 불 수출탑 수상









1986. 09. 자본금 증자 6억 원으로 증자

1987. 09. 유망중소기업 선정

1988. 06. 자본금 12억 원으로 증자

1988. 09. 본사 사옥 입주

1988. 11. 제25회 무역의 날 동탑산업훈장 수상(수출 3천만 불)

1991. 08. 성서공장 착공

푸드웰 신사명 품고, 새롭게 나아가다

2002











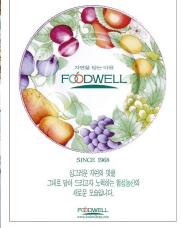


1992. 07.	성서공장 준공
1992. 08.	주스 및 펄프 제조설비 도입
1992. 10.	성서공장 시럽 라인 도입
1994. 05.	본부장 중심제로 조직개편
1994. 10.	CAN 음료라인 도입
1995. 05.	PET 음료라인 도입















1996. 09. 사과 필러 도입

1998. 04. ISO 9001(품질경영시스템)인증 획득

1998. 07. 중앙연구소 확대 개편

1999. 12. 전산 NETWORK(ERP시스템) 구축

2002. 01. ㈜푸드웰로 사명 변경

2002. 09. 제3대 대표이사 김우일 사장 취임

함께 만든 50년의 시간, 힘차게 날개를 펼치다

2018















2003

2003. 03.	ISO 14001(환경경영시스템) 인증 획득
2003. 06.	중국 현지법인 청도푸드웰 설립
2004. 09.	중국 현지법인 청도푸드웰 공장 기공식
2005. 06.	HACCP 적용업소 지정_기타 잼류(시럽류
2005. 12.	중국 현지법인 청도푸드웰 공장 준공
2006. 07.	중앙연구소 이전 (경기도 성남시)
2008. 03.	제4대 대표이사 성기준 사장 취임













2010. 11.	(쉬푸르온 (쉬푸드웰의 가족사로 편입
2013. 03.	대표이사 성민겸 부사장 취임
2015. 12.	매출 1000억 달성
2016. 03.	방촌에서 성서로 본사 이전
2016. 07.	자회사 ㈜푸르온 천안 신공장 준공
2018. 09.	청도푸드웰 국내 매출액 1억 위안 달성
2018 11	창립 50주년 임직원 해외여행 싴시

INTRO 創業前史

협성농산의 튼튼한 뿌리가 된 농촌계몽 운동

PART.17 | 1968~1980

협성농산, 저장사업으로 시작해 가공사업으로 수출길 개척

PART.27 | 1981~1991

딸기와 밤 가공으로 시작한 수출 전성기

PART.37 | 1992~2002

생산 다양화로 이뤄낸 가공전문회사 협성농산, 그리고 푸드웰

PART.47 | 2003~2018

글로벌 푸드웰, 100년 기업 푸드웰



통사 가치를 이어온 길

<u>창업전사</u> ~1968

협성농산의 튼튼한 뿌리가 된 농촌계몽 운동

일신당 책장에서 발견한 일본 원예 교과서가 계기가 되어 성재경 회장은 양파의 직접 재배에 성공했다. 당시 양파는 환금성이 높은 작물이긴 했지만 상대적으로 재배가 어려워 농가에서 쉽게 재배할 수가 없었다. 성재경 회장은 벼농사의 후작 작물로 논에서 양파를 재배할 수 있도록 농민에 그 방법을 가르치기 시작했고, 지역 농가의 새로운 소득을 만들어 내는 기회가되었다. 농촌계몽에 뜻을 둔 성재경 회장은 경화회를 조직하고, 양파 재배법을 필두로 농가의 생산성 향상을 위한 방법 연구와 확산을 이어갔다. (경화회는 새마을운동보다 앞서 시작된 농민 조직으로 지금까지 이어져 창녕의 농촌 발전에 기여하고 있다.)

1960년대 후반, 한국의 주 산업은 농업이었다. 국가 경제 성장을 목표로 제조업이 조금씩 일어나고는 있었지만, 국민의 대부분이 농업으로 생계를 이어가고 있었다. 농업 생산성 향상을위해 정부는 자급이 아닌 산업으로의 농업에 주목했고, 농업 상품의 생산 체제를 갖추기위해서는 농산물 가공 처리 및 저장시설이 필요했다. 1967년 12월 농수산물의 저장·처리·가공업을 개발하고 육성하는 정부 차원의 전담기구로 농어촌개발공사가 설립되었고, 본격적으로농수산물 저장·처리·가공분야에 사업성이 있는 기업을 발굴하기 시작했다. 1968년, 협성농산은 양파의 저장과 수급 안정을 위해 농어촌개발공사의 농·수·축산 분야 총 22개 투자회사중하나로 설립하게 되었다.



故성재경 회장

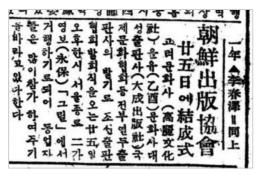
㈜푸드웰(이하 푸드웰)의 옛 이름은 협성농 산㈜(이하 협성농산)으로, 우석(愚石) 성재 경(成在慶·1916~1980) 회장이 1968년에 설 립했다. 성재경 회장은 1916년 창녕군 대지 면 석리에서 태어나, 1935년 진주보통학교를 졸업하고 1941년 일본 동경법정대학 경제학 부를 졸업했다. 귀국 후에는 일본 징병을 피 해 26세에 창녕군의 대지면장을 지냈다. 광 복 후에는 서울로 상경해 종로구 예지동 200 번지에서 대성출판사(大成出版計)를 설립했 다. 당시 대성출판사는 인문사회 전문 출판 사로 규모가 큰 편이었고, 각종 신문의 신간 소개와 광고면에 자주 등장했다. 이밖에도 성재경 회장은 고려문화사, 을유문화사 등 11 개의 출판사와 함께 조선출판협회(朝鮮出版 協會)를 발기하고 설립(1947년 2월)했다. 이 곳의 부회장은 대성출판사의 성인기(成仁基) 고문이 역임했다. 대성출판사는 1950년 6월 까지 여러 신간을 발행하며 성장을 이어갔지 만, 한국전쟁 발발로 사업을 중단해야 했다. 성재경 회장은 1951년 1.4 후퇴 때 가족과 함께 창녕으로 귀향을 하였다.

성재경 회장의 창녕 본가는 증조부인 아석

지역 농가를 위한 애정으로 양파 재배 시작

(我石) 성규호(成圭鎬) 선생이 1855년 노모를 모시고 와 터를 닦고 지은 집이다. 이후 분가 한 자손들이 집을 잇대어 지으면서 4대가 모 여 30채 규모로 늘어난 한옥촌이 되었다. 성재경 회장의 부친 성낙안(成樂安) 옹은 1920년에 '지양강습소'를 설립하여 지역 청년들의 신학문 보급에 힘썼으며, 지역 농 가의 생활에도 관심이 많았다. 일찍이 일본 에서 양파 씨를 들여와 실험재배¹를 했고,

1929년 홍수 피해를 입은 지역농민에게 직



1947년 경향신문 조선출판협회 결성식 보도

^{1.} 제민요술[齊民要術]에 양파가 등장하는 것으로 미루어, 양파는 고려시대에 한국에 전래된 것으로 추측한다. 본격적인 재배에 대한 기록에는 일제강점기에 일본에서 종자를 들여와 양파 재배를 한 것으로 남아있다. 이는 마늘을 즐겨 먹는 우리의 식습관과 거리가 있었던 양파의 맛 때문이기도 하지만, 재배가 쉽지 않았고 무엇보다 씨앗을 구하기도 어려워 한국에 살고 있는 일본인에게 공급하기 위한 목적으로 재배가 된 것이 전부였을 것으로 짐작한다.

파를 위한 볍씨를 나눠주는 등 지역 농가의 안정을 위한 지원에 솔선수범했다. 이런 선 친을 보고 성장한 성재경 회장도 자연스럽 게 지역 농가를 살피는 마음을 가지게 되었 다.

귀향 후, 일신당에 머물게 된 성재경 회장은 부친 책장의 일본 원예 책에서 양파 재배법 을 우연히 발견, 양파 재배에 관심을 가지기 시작했다. 성재경 회장은 유리가 덮힌 일신 당 마루 유리를 온상(溫床)으로 활용하는 등 다양한 방법으로 양파 재배를 시도해 논양 파 재배에 성공할 수 있었고, 이를 농민에게 보급하기 시작했다. 일각에서는 그동안 자급 용으로 생산되던 양파가 농가소득 증대를 위 한 환금작물(換金作物)로 재배되기 시작한 것을 이때부터라고 본다.

당시 양파 씨앗 한 홉(100g)은 쌀 두 말 값을 호가할 정도로 가격이 비쌌고, 재배가 어려워 양파 농사만으로는 큰 이익을 얻기가 어려웠다. 이러한 양파를 성재경 회장이 논에서 벼 후작 작물로 재배에 성공한 것이다. 농가에서는 벼농사를 지은 논에 다시 양파를 재배할 수 있었으니 여간 반가운 일이 아닐수 없었다. 자연스럽게 양파재배 농가가 늘어났고, 지속적인 연구로 우리 기후풍토에맞는 품목 육종에도 성공했다. 이때부터 양파는 본격적으로 농가 소득 향상에 기여하게 되었다.

함께 잘살기 위해 시작한 농촌계몽운동

본격적으로 양파 재배법의 보급에 나선 성 재경 회장은 1962년 창녕군 농업협동조합 (창녕양파조합)장을 역임하면서 농촌계몽을 진두지휘하기 시작했고, 1963년에는 창녕군 농민의 계몽과 소득 증대를 위해 경화회(耕 和會)를 설립했다. 경화회는 1970년 시작한 새마을운동보다 7년이나 앞서 시작한 농촌 잘살기 운동이자, 민간 주도의 농민계몽운 동이다.

1963년 2월 26일, 성재경 회장과 농촌계몽에 뜻을 같이한 12명이 경근당에 모여 경화회의 시작을 알렸다. 당시는 대부분의 농촌에서 보리나 쌀 위주의 단일작물 농사를 주로 짓던 시절이라 보릿고개가 있었고, 춘궁기에는 쌀이 부족해 '죽'으로 끼니를 이어야했다. 죽마저 제대로 먹지 못하는 이들도 많아 아사(餓死)가 전국을 휩쓸었고, 전쟁의후유증으로 의약품마저 부족해 병사(病死)도 비일비재했던 시절이었다.

국민경제의 불안정과 양곡의 수급 조절을 목적으로 시행된 임시토지수득세(臨時土地 收得稅: 토지 수익에 대한 모든 조세를 현물 로 납부하게 한 세제)는 어려운 농가를 더욱 궁핍하게 했으며, 전후 물가를 낮추기 위해 시작한 저농산물가격정책(低農産物價格政 策, 저곡가정책)에도 농가들이 희생해야 했



1



2

- 2 강의에 열중하는 성재경 회장
- 3 경화회 회의를 마치고

1 경화회 창립회원 일동



2

040

다. 게다가 1950년대 말까지 국내 수요를 넘는 엄청난 양의 잉여 농산물이 수입되어 농산물 가격까지 폭락했으니 이런 농민에게 '배우고 익혀서 어리석음에서 벗어나자'는 구호는 지푸라기라도 잡는 심정이었을지 모른다. 농촌을 등지는 이들이 하나둘 늘어나던 시절이었으니 떠나지 않고 머무르기 위해서는 무엇이든 해야 했고, 이 마음이 경화회로 모였다.

'경화회'가 일궈 낸 '양파 주산지'의 명성

'배우고 익혀서 어리석음에서 벗어나자'는 구호는 꿈같은 외침이었지만, 동시에 희망 이었다. 회원 모두가 함께 만들어 가는 모임 의 의미를 되새기기 위해 여름에는 보리 한 말, 가을에는 벼 한 말을 회원 모두가 회비로 납부했다. 매월 26일(농번기인 5월과 10월 은 제외)에는 항상 월례회를 열었고, 저명인 사나 농사 전문가를 초빙해 회원들에게 교 양과 농사기술을 보급했다. 회원들끼리 발표와 토론으로 농사 정보를 적극적으로 공유하면서 농사기술을 발전시켜 나갔다. 양파 재배법도 경화회의 성장과 함께 많은 농가로 퍼져갔고, 창녕이 속해 있는 경남은 우리나라 양파 재배의 50%를 넘는 양파 주산지가 되었다.

< 프1>은 농림부(현 농림축산식품부)가 발표한 1970년 전국 양파 생산 현황표이다. 이를보면 경남지역이 전국 수확량의 50%를 차지하고 있다. 눈여겨볼 부분은 전남지역과의 비교이다. 전남지역과 경남지역의 양파재배면적은 1,326.2정보와 1,547.9정보로 크게 차이 나지 않으나, 단보당 양파의 수확량이 1,840kg과 2,713kg으로 큰 차이를 보인다. 비슷한 재배면적에서 1.5배가량 차이가나는 수확량은 양파 재배 기술을 개발하고나누었던 경화회 활동의 성과를 보여준다.

<표1> 1970년 전국 양파 생산 현황표 (농림부, 1971)

구분	면적(정보)	단수(kg)	수확량(M/T)	전국수확량에 대한 비율(%)
전남	1,326.2	1,840	24,421.4	29.3
경북	435,0	1,634	7,111.4	8.5
경남	1,547.9	2,713	41,994.6	50.4
제주	183.2	1,267	2,320.6	2.8
기타	513.9	1,469	7,538.6	9.0
합계	4,006.2	평균 1,784.6	83,386.6	100



성재경 회장 양파 재배관련 인터뷰 모습





1, 2 양파 재배 현장

이렇게 창녕의 양파가 경쟁력을 갖추어 성 장할 즈음 우리나라에서도 양파 소비가 늘 어가기 시작했고, 양파 재배 농가는 전국적 으로 빠르게 확대되었다. 하지만 별다른 저 장기술과 설비가 없었던 시절이라 양파는 수확기인 6,7월에 가장 저렴했고, 이듬해 4 월이 가장 비싸져서 도매가격에서 4배 이상 차이가 나기도 했다. 수요증가에 따른 문제 도 생겨났다. 수확기에 모든 농가가 한꺼번 에 출하를 하면서 공급과잉이 생겨났고, 일 부 농가에서는 제때 출하조차 하지 못하는 상황도 생겼다. 출하 시기를 놓친 양파가 부 패하거나 양파 가격이 폭락하기도 했고, 수

확한 양파의 대부분이 소진되는 겨울부터 이듬해 출하 시기까지 양파 가격이 폭등하 는 등 소비자 물가를 불안정하게 하는 원인 이 되기도 했다.

농업 상품화 바람과 협성농산의 시작

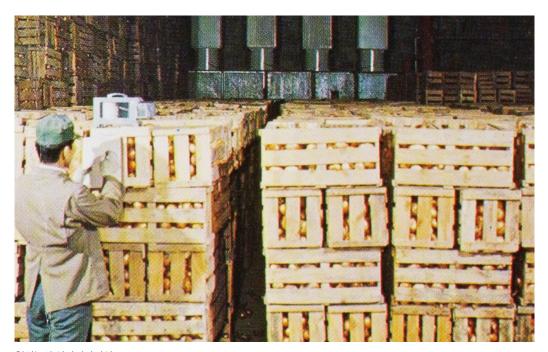
1차 경제개발계획이 완료된 1966년 당시, 우리나라는 전체인구의 63%가 농업에 종사 하고 있었다. 이에 비해 농업에 대한 정부의 정책지원이나 재정투자가 극히 미약해 농업 의 발전은 더뎠다. 농촌의 성장이 있어야만 국가의 경제성장이 가능하다고 판단한 정부

가 가장 먼저 관심을 둔 부분은 농업생산 여 건의 개선이었다. 이를 위해 저수 및 배수시 설 확충과 현대적인 농업기술 보급을 고민 했지만, 대규모 투자가 필요했고 단기간에 효과가 나타나는 것도 아니었다. 빠르고 효 율적인 방법을 찾던 정부는 자급이 아닌 산 업으로의 농업에 주목했다. 농업 상품의 생 산 체제를 갖추기 위해서는 농산물 가공처 리 및 저장시설이 필요했다. 하지만 당시에 는 이를 담당할 기관이 없었다. 농림부는 식 량 자급률 확대에 집중하고 있었고, 상공부 는 제조업 육성이 당면한 과제였다. 결국 정 부는 농수산물의 저장·처리·가공업을 개발

하고 육성하는 정부 차원의 전담기구의 설립을 결정했다. 정부는 1967년 10월 31일 「공사법(법률 제1960호)」을 제정하고, 같은 해 12월 1일 농어촌개발공사(현, 한국농수산 식품유통공사)를 출범시켰다.

농어촌개발공사는 설립과 동시에 농수산물 가공사업에 대한 전반적인 조사와 연구·평 가를 진행했고, 이를 바탕으로 투자 사업을 시작했다. 이 사업의 핵심은 농수산물 저장· 처리·가공분야에 사업성이 있는 기업을 발 굴하고, 공장 건설과 소요 자금을 조달하는 등의 투·융자를 하는 것이다. 농어촌개발공





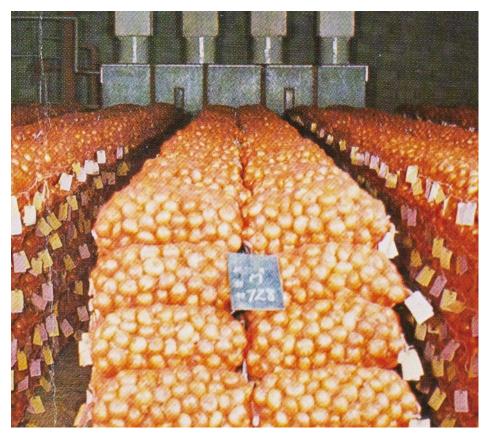
협성농산 양파저장시설

사는 1968년에서 1969년까지 농·수·축산 분야에 총 22개 투자회사를 설립했는데, 그 중 양파의 저장과 수급 안정을 위해서 전남 무안의 ㈜대아농산(자본금 2,000만 원, 공 사 75%)과, 대구의 협성농산(자본금 2,000 만 원, 공사 34%)을 설립했다.

이렇게 푸드웰의 전신인 협성농산은 양파의 저장시설을 갖추어 농가의 소득을 보장하

고, 저장상품의 안정적인 공급으로 소비자 물가를 안정시킬 목적으로 설립되었다. 당 시 설립된 22개의 공사 투자회사들은 대부 분 70% 이상, 적게는 50% 이상을 농어촌개 발공사에서 투자해 설립되었는데, 협성농산 은 농어촌개발공사의 34% 지분 투자로 설 립되었다. 농어촌개발공사에 대한 낮은 의 존도 덕분에 협성농산은 1973년 완전 민영 화와 빠른 자립을 이뤄냈다.

1, 2, 3 협성농산 양파저장시설





2



7 1968~1980

협성농산, 저장사업으로 시작해 가공사업으로 수출길 개척 양파의 저장과 안정된 공급을 위해 농어촌개발공사의 합자회사로 시작한 협성농산은 설립 초기 양파와 사과의 저장과 판매에 집중했다. 1975년부터는 협성농산 공장 옆에 양파 육종을 위한 종묘장을 만들고 종묘업을 등록, 운영하면서 품종개량과 양파 산업의 확산에 힘썼다.

딸기 가공을 시작한 것은 1972년이다. 비닐하우스 재배를 도입해 낙동강 인근 하천부지인 삼랑진까지 재배 지역을 확대하였는데, 농한기에 농가의 소득향상에 기여하는 효자 작물이었다. 협성농산에서는 딸기를 수매해 냉동 가공 후 일본으로 수출했다.

밤 가공을 시작한 것은 1976년부터다. 밤 수확은 매년 8월 하순부터 시작하는데, 이때부터 협성농산은 '100일 전쟁'을 시작했다. 전 직원이 휴일을 반납하고 밤 가공에 매달렸다. 밤의 품질이 좋다는 입소문이 퍼지면서 협성농산을 찾는 바이어가 늘었고, 밤 매출은 매년 두 배 이상의 성장을 이어갔다.

1980년 성재경 회장이 65세를 일기(一期)로 영면하셨고, 성기상 회장이 뒤를 이어 협성농산의 제2대 대표이사에 취임했다.



초기 방촌공장 사무실 전경

1978년 방촌동 협성농산 공장



양파 재배 농가 증가

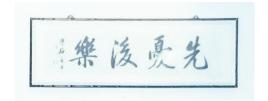
협성농산의 시작

협성농산은 1968년 7월 24일(8월 9일 등 기) 대구시 동구 방촌동 1093번지에서 농어 촌개발공사의 합자회사로 시작했다(자본금 2,000만 원, 농어촌공사 참여 지분 34%). 성기상 회장은 "부친이 가장 마음을 쓰셨 던 부분이 경화회의 자립과 유지였다. 때문 에 경화회를 안정적으로 지원하는 것이 협 성농산의 설립 목적 중 하나였을 것이다" 며 협성농산의 설립 의미를 전했다. 이렇게 협성농산은 창녕 지역 농민이 재배하고 있 는 양파의 안정된 출하로 농가의 경제적 안 정을 지원하기 위해 시작했지만, 창녕이 아 닌 대구 방촌동에 터를 잡았다. 농가의 경제 적 안정을 위한 사업의 시작이었지만, 사업 성 또한 중요했던 까닭이다. 협성농산에서 는 6~8월에 양파를 수매해 저장을 하였고 11월부터 출하를 시작했다. 반대로 사과는 10~11월에 수매해서 이듬해 봄에 출하했다.

협성농산에서는 이 두 작물을 같이 저장함으로써 저장 설비를 효율적으로 운영하고자 했다. 또 경부고속도로와 가까운 대구시방촌동 부지는 서울의 도매 시장으로 이동하기에도 편리했다.

안정된 경영으로 빠른 민영화

대구 방촌동에 터를 잡은 협성농산은 설립 이후 안정된 경영을 이어갔다. 농어촌개발 공사의 22개 투자 회사 중 일부 회사가 결손 과 경영부실로 공매처분 된 1970년에도 협 성농산은 성장 가능성을 인정받아 투자 유 지 결정 14개 기업에 포함되었다. 또 1971 년 3월에는 농어촌개발공사로부터 투자회 사 경영최우수 기업 표창을 받으면서 자립 및 지속성장의 가능성을 인정받았다. 민간 기업으로 발전 가능성을 인정받아 민영화를 결정한 후에도 농어촌개발공사의 투자금 회 수에 적극적으로 대응해 1972년 농어촌개발



제1대 성재경 회장 자필 편액 '선우후락(先憂後樂)'

공사 투자회사 공로 감사장을 수상했다. 다른 투자 기업에 비해 농어촌개발공사에 대한 자금 의존도가 낮았던 협성농산은 1973년 2월 28일 완전 민영화를 이루어 냈다. 설립 초기 협성농산은 양파와 사과의 저장과 판매에 집중했다. 수확기에 양파를 사들이고, 이를 저장했다가 양파 가격이 오르는 11월에 도매시장으로 공급했다. 당시, 전국의 농산물들은 용산청과물도매시장(1983년 가락동으로 이전)으로 모였고, 새벽 4시부터장이 열렸다. 저장된 양파를 판매한다는 소식이 전해지면 새벽 2시부터 도매상들이 협성농산의 판매소 앞에 줄을 섰다. 아예 돈 보따리에 이름을 적어 창문으로 던져 넣는 상

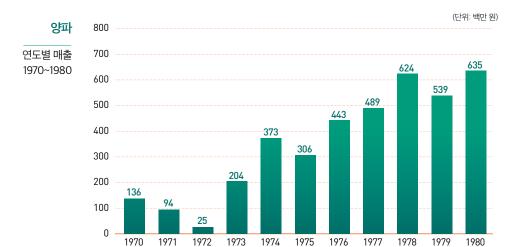
인도 있었다. 그만큼 협성농산의 양파는 유명했다. 양파를 저장해서 판매하는 곳이 거의 없었던 까닭이기도 했지만, 질 좋은 양파를 수매하고 공급한다는 믿음이 있었기 때문이다.

"대구에서 양파를 가득 싣고 서울을 갈 때면, 밤새 잠자기는 글렀다 생각해야 했습니다. 운 전을 몇 시간이나 했으니 얼마나 피곤하겠어요. 그런데도 잘 수가 없었습니다. 밤에 도착하면 이미 사람들이 줄을 서 있습니다. 새벽 4시, 문 을 열 때까지 그 앞에서 기다리는 건 당연하고 요. 조금이라도 먼저 더 많이 가져가려고 문틈 이나 창문 안으로 주문서와 돈을 던져넣는 사

연도별 양파 매출현황

(단위: 백만 원)

연도	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
매출	136	94	25	204	373	306	443	489	624	539	635







2

- 1 딸기 재배자 회의
- 2 냉동 딸기 가공 과정
- 3 시금치 가공 처리

람도 있어요. 그 소리 때문에 잠을 잘 수가 없 었을 만큼 대구 협성농산의 양파는 유명했습 니다."

성재경 회장은 협성농산을 설립한 후에도 창녕 경화회를 이끌며 양파 재배 기술을 지 속적으로 발전시켰다. 창녕군 대지면에 시 험포장을 짓고 1974년까지 우리 기후에 맞 는 양파 품종 개량에도 노력했다. 1975년부 터는 협성농산 공장 옆에 양파 육종을 위한 종묘장을 만들고 종묘업을 등록, 운영하면 서 품종 개량과 양파 산업의 확산에 힘썼다.

2

협성농산의 종묘장에서 생산한 양파 종자는 1977년부터 1983년까지 판매되었다.

저장에서 1차 가공으로 농산물 가공의 시작, 딸기

딸기 가공을 시작한 것은 1972년이다. 딸기는 손이 많이 가는 품목이었지만, 부가가치 또한 높았다. 특히 일본으로 수출이 가능한 품목이라 시장성도 있었다. 협성농산은 손이 많이 가서 어렵다는 농가를 설득해 딸기 재배를 시작했다. 비닐하우스 재배를 도입하면서 낙동강 인근 하천 부지인 삼랑진까지 재배 지역도 확대했다. 삼랑진은 장마철에 홍

수로 잠기는 지역이라 농사를 할 수 없는 곳이었는데, 하우스 재배로 장마 전까지 많게는 3화방까지 재배가 가능했다. 게다가 벼농사가 끝난 겨울부터 재배를 시작하는 작물이라 농한기에 농가의 소득 향상에 기여하는 효자 작물이었다. 해를 거듭할수록 딸기를 재배하겠다는 농가는 꾸준히 증가했다.

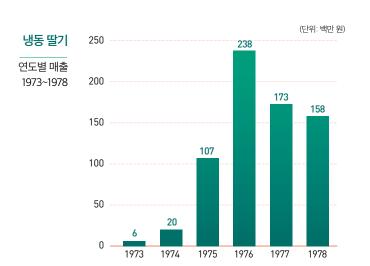
협성농산에서는 딸기를 수매해 냉동 가공했다. 쉽게 무르는 딸기의 특성상 입고와 함께 빠르게 작업을 진행했고, 협성농산 특유의 꼼꼼한 관리로 품질을 더했다. 이렇게 시작한 딸기가 1980년대 말에는 일본 전체 가공

049

연도별 냉동 딸기 매출 현황

(단위: 백만 원)

연도	1973	1974	1975	1976	1977	1978
금액	6	20	107	238	173	158





050 1976년 밤 가공 시작

> 량의 20%를 협성농산에서 모두 공급했을 정 도로 효자 상품이 되었다.

> 딸기의 1차 가공을 하면서 갖추게 된 손질법 과 냉장·냉동 설비는 딸기 수확기가 지나고 나면 새로운 농산품들에게 자리를 내주었다. 이미 가지고 있는 설비와 인력으로 손질해서 판매할 수 있는 제품을 다양화한 것이다. 배 추, 시금치, 송이, 연근, 양배추, 바나나, 표고, 복숭아, 양송이, 당근 등 가공 품목은 해마다 조금씩 달랐다. 대부분 가격 경쟁력이나 수 익성이 낮아 오래 진행하지 못했으나, 시금

수출 품목 중 하나가 되었다.

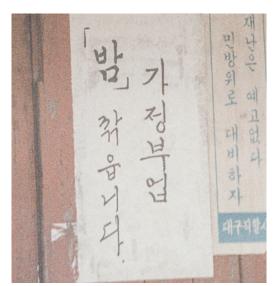
밤가공. 협성농산 도약의 발판이 되다

협성농산이 밤 가공에 관심을 두기 시작한 것은 1975년이다. 정부의 산림녹화정책이 1973년부터 장기성장수(長期成長樹) 심기에 서 농가 소득에 도움이 되는 유실수(有實樹) 심기로 바뀌었는데, 이때 심은 밤나무의 수 확이 1976년부터 가능해진 것이다. 밤 수확 량이 대폭 늘어날 것으로 전망한 협성농산은 밤 가공을 위한 시장조사를 시작했다. 이미 치는 딸기와 함께 1970년대 중반까지 주요 딸기로 일본 시장에 진출한 경험을 바탕으로 협성농산은 밤 또한 유망한 수출 품목이 되리라 판단했고, 농산물 가공과 수출 체제를 갖추기 위해 1975년 본격적인 수출입업무를 시작했다.

협성농산이 밤 가공을 시작한 것은 1976년부터다. 이미 한국에서는 대일 수출용 밤 가공을 하는 곳이 있었지만, 밤 수확이 늘어나면분명 가공 시장도 확대될 가능성이 높았다. 일본 내 밤 수요가 많아 가공 밤 수출이 수익성이 높다는 정보도 한몫을 했다. 일본 시장 진출을 목표로 협성농산은 1975년부터소량의 밤을 수매해가공 기술을 연마하기 시작했다. 밤은 딸기가공이 끝나고 시작할수 있는 품목이라 딸기가공 인력을 그대로 유지할수 있다는 장점도 있었다. 때마침 신용 있게 공급해줄 업체를 찾는 일본 바이어와의만남이 성사되었고, 협성농산은 본격적으로

밤 가공과 수출을 시작했다.

밤 가공은 딸기 가공보다 높은 수익이 발생하는 매력적인 상품이었다. 물론 가공할 때 손이 많이 가고, 일본 바이어가 원하는 형태로 상품화하기까지 많은 노력이 필요했다. 하지만 일정 수준의 품질을 갖추기만 한다면충분히 많은 수익을 창출할 수 있는 분야였다. 그러니, 바이어가 제시하는 기준에 맞추는 것이 무엇보다 중요했다. 밤 주산지가 아니었지만, 산지에 위치한 경쟁사보다 앞서갈수 있었던 것은 대구 지역의 특수성도 한몫을 했다. 밤 산지보다 높은 인구 밀도 덕분에, 부업을 할 수 있는 인력이 많았다. 당시 대구에서는 홀치기 나 와이셔츠 단추를 트는 부업이 대부분이었는데, 밤을 깎는 일은 부업



밤 깎기 부업 광고



1980년 제3회 밤 깎기 경진 대회

^{1.} 물들일 천을 물감에 담그기 전에 어떤 부분을 홀치거나 묶어서 그 부분은 물감이 배어들지 못하게 하여 물들이는 염색방법

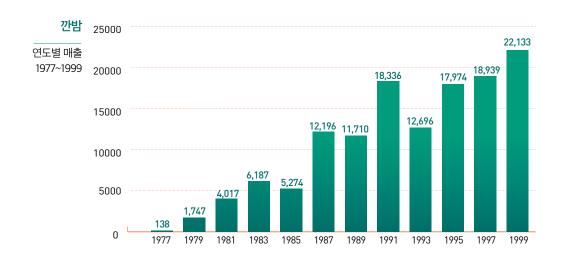


밤 수매작업

연도별 깐밤 매출 현황

(단위: 백만 원)

연도	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1997	1999
금액	138	1,747	4,017	6,187	5,274	12,196	11,710	18,336	12,696	17,974	18,939	22,133



중에서도 소득이 높았다. 가공을 소화할 수 있는 인적자원이 풍부했기 때문에 산지에서 수매한 밤을 빠르게 공급하기만 하면 경쟁력 이 있다는 판단이 섰다.

품질로 일본 시장을 뚫다

인력이 확보되었으니, 다음 문제는 품질이었다. 바이어는 밤의 형태를 그대로 살린 모양을 원했다. 한국에서 주로 깎는 형태로는 상품화가 불가능했다. 협성농산의 직원과 일본바이어가 함께 부업하는 곳에서 밤 깎는 법을 직접 가르쳤다. 밤을 깎는 칼도 일본에서 직접 가지고 왔다. 한국에서 사용하는 칼과모양도 다르고 날카로워 많은 주의가 필요했던 까닭에 칼 잡는 법부터 깎는 모양까지 직접 가르쳐 밤의 형태를 만들어 냈다.

밤의 신선도 유지도 중요했다. 생물이기 때문에 수확 후 가공 시간이 최대한 짧아야 했다. 초기에는 수매한 밤을 방촌 공장의 저장 탱크에 물을 채워 보관했는데, 수매량이 늘어나면서 공장의 탱크만으로는 저장이 불가능했다. 동촌유원지 수영장과 가창의 냉천수영장을 빌려 물을 채우고 수매한 밤을 보관했다. 밤의 신선도를 유지하기 위해 일정한 수온 유지가 중요해 얼음 공장에서 얼음을 사다가 넣어가며 수온을 지켰다. 40kg 밤포대를 사람이 직접 내리고 담그고 다시 또



수확철 밤 가공현장

끌어올려야 했으니 밤 수확이 시작되면 그야 말로 전쟁이었다. 밤 수확은 매년 8월 하순부 터 시작하는데, 이때부터 협성농산은 '100일 전쟁'을 시작했다. 전 직원이 하루 10시간 이 상, 많게는 15시간씩 근무를 하며 하루 물량 을 소화했다. 일요일은 물론 추석 명절을 제 대로 지내본 적이 없었다는 말이 결코 과장 이 아니었다.

밤에 대한 연구도 진행했다. 수확한 밤을 찬물에 저장해야 삶았을 때 검어지지 않는다는 것, 깎은 밤을 보관하는 보존수의 PH를 낮춰야 부패가 없다는 것 등 가공한 밤을 가장 신선한 상태로 보낼 수 있는 방법을 꾸준히 연

구하고 적용했다. 가공과 저장 설비를 매년 보완, 발전시켰고, 사람의 힘보다 시스템의 힘으로 관리가 될 수 있도록 연구했다. 한발 늦게 시작한 밤 가공이었지만, 다른 기업보 다 앞서간다는 자부심이 있었고, 매년 더 성 장하고 있다는 즐거움도 있었다.

밤의 품질이 좋다는 소문이 퍼지면서 협성농산을 찾는 바이어가 늘었고, 밤 매출은 매년 두 배 이상의 성장을 이어갔다. 대구에서 밤을 깎는 부업에 종사하는 인구가 1만여 명을 넘었다 하니, 당시 협성농산의 밤 수출 규모를 짐작할 만하다.

2대 성기상 회장의 합류

성기상 회장이 협성농산에 합류한 것은 1974 년이다. 서울대학교 전자공학과를 졸업한 후, 금성사에서 근무하던 그는 부친 성재경 회장의 부름을 받고 가업을 잇기 위해 협성 농산으로 자리를 옮겼다. 공학을 전공한 성 기상 회장은 소기업의 형태에 머물고 있던 협성농산을 기업의 형태로 갖추기 위해 노력 했다. 때마침 회사의 규모도 많이 성장해, 저 장 설비는 물론 가공 설비 규모의 확장이 필 요했다. 1969년 창업 당시 협성농산은 냉장 창고 및 부대시설이 1,154평 규모였다. 이후 저장사업의 확장으로 1970년에 냉장창고를 증축(317평)했다. 성기상 회장은 1974년에 냉 동·냉장창고를 증축(484평)한 데 이어 가공 처리장을 증축(123평)했다. 1976년에는 농산 물 건조시설을 증축(123평)하고, 다시 1980 년에 가공창고를 신축(403평)해 기존의 저 장업에서 가공업으로의 발판을 마련하였다.

"성기상 회장님이 오시면서 구내식당이 생겼습니다. 그땐 모두가 못 먹고 살 때라 일하는 사람 중에도 도시락을 못 싸오는 이들이 많았거든요. 회사에서는 오후 4시에 간식을 줬는데, 하루 종일 굶고 있다가 간식으로 주린 배를 달래는 이들이 많았어요. 이 사실을 알게 된 성기상회장님이 공장 뒤의 사택을 비우고 식당을 만들었어요. 회사에서 간식이 아니라 점심을 제공하

는 건 당시로서는 상상도 못한 복지였습니다. 쌀이 귀하던 시절이라 통일버로 밥을 지어 먹었는데, 품질은 그리 좋지 못했어요. 하지만 밥맛이 좋고 나쁘고가 중요한 것은 아니었습니다. 경영진이 근로자와 함께 식당에서 같은 밥을 먹었거든요. 맛보다는 한솥밥을 먹는다는 동지애가 더 달콤했던 시절이었습니다."

기업의 사회적 역할을 잊지 않다

1978년에는 협성농산에 새마을금고가 생겼 다. 정부에서 공장 새마을운동의 일환으로 직장 내 새마을금고 운영을 장려했는데, 성 재경 회장이 직접 지도자 교육을 이수하고, 협성농산 내 새마을금고를 마련했다. 협성농 산의 구성원 모두를 조합원으로 설립된 새마 을금고는 구성원들이 음성적으로 이용하던 사채나 구성원끼리의 금전거래를 양성화시 키고 저축을 장려해 근로자들의 절약과 목돈 마련을 도왔다. 또 새마을금고에서 근로자들 에게 필요한 돈을 저리로 대출해 주면서 사 원 간의 금전거래도 사라졌다. 이렇게 구내 식당은 물론 새마을금고의 운영은 협성농산 이 구성원들의 단순한 일터가 아니라 그들의 내일을 함께 만들어 가는 기업이 되고자 하 는 경영진의 바람이었다.

회사의 성장과 함께 기쁜 소식도 생겼다. 양 파 재배의 기술교육과 지도계몽, 양파 재배





2



- **1,2** 1979년 성재경 대표이사 5·16민족상 수상
- **3** 1979년 5·16민족상 상패
- 4 1980년 수출의 날 대통령 표창



단지 조성과 딸기 재배단지의 조성, 그리고 경화회의 설립과 운영 등의 공을 인정받아 성재경 회장이 1971년 「우장춘 원예상」과 1979년 「5·16민족상」을 수상하게 된 것이다. 기업을 운영하면서도 농가의 발전을 위해 노력한 성재경 회장의 노력에 대한 대가였다. 뿐만 아니라 기업을 경영함에 있어서도 정도를 걸어온 성재경 회장은 1977년에는 성실납세자 표창도 받았다.

제2대 대표이사는 성기상 회장이다. 창업주 인 성재경 회장이 1980년 65세의 나이로 영 면하셨고, 성기상 회장이 협성농산의 다음 세대를 이끌게 되었다. 경화회의 자립을 위해 협성농산을 시작한 창업주는 1980년, 본인 지분의 많은 부분을 경화회로 남겨 경화회의 온전한 자립을 염원했고, 장례 또한 경화회 장으로 지내면서 마지막까지 창녕의 농민들과 함께했다. 그해 협성농산은 수출의 날에 농산품 수출의 공을 인정받아 대통령 표창을 받았다.

1. 회사 설립 및 공장투자

- 1968년: 회사설립
- 1969년: 공장준공(냉장창고 및 부대시설 1,154평)
- 1970년: 냉장창고 증축(317평)
- 1974년: 냉동·냉장창고 증축(484평)
- 1974년: 가공처리장 증축(123평)
- 1976년: 농산물 건조시설 증축(123평)
- 1980년: 가공창고 신축(403평)
- ※ 1973년: 농어촌개발공사로부터 독립, 완전 민영화

2. 가공, 수출사업의 시작

- 1972년: 딸기가공 시작
- 1975년: 수출입업무 개시
- 1976년: 밤가공 시작

3. 기타 일반 현황

- 1975년: 종묘업 허가
- 1978년: 사내 새마을금고 운영 시작
- 1980년: 제2대 대표이사 성기상 사장 취임

4. 수상

- 1971년: 농어촌개발공사 투자회사 경영최우수상 수상
- 1972년: 농어촌개발공사 투자회사 공로 감사장 수상
- 1977년: 성실납세자 표창 수상(대구지방 국세청)
- 1979년: 대표이사 성재경 5·16민족상 수상
- 1980년: 수출의 날 대통령 표창

27 1981~1991

딸기와 밤 가공으로 시작한 수출 전성기 한때 일본 내 가공되는 딸기의 20%, 밤의 25%를 협성농산에서 공급했을 정도로 절정을 누렸다. 우리나라 원료에 기술을 기반으로 제품을 만들어 수출하고 있었으니 협성농산의 수출은 외화가득률이 100%에 가까웠다. 무역수지 개선과 국내 경제성장에 기여했다 하여 1981년 산림청장으로부터 임산물 수출증대 감사패를, 1984년 수출의 날 산업포장 및 천만 불 수출탑을, 1988년 제25회 무역의 날 동탑산업훈장을 수상(수출 3천만 불)했다.

협성농산은 신규 사업을 모색하던 중 1979년 축산사업부를 신설했다. 1981년, 경북 칠곡군 가산면 유학산 자락에 돈사를 신축하고, 1981년 하이브리드돈 342두를 미국에서 들여와 양돈사업을 시작했다. 하지만 여러 대외적인 여건으로 축산업은 고전했고, 1997년 별도 법인으로 분리되었다.

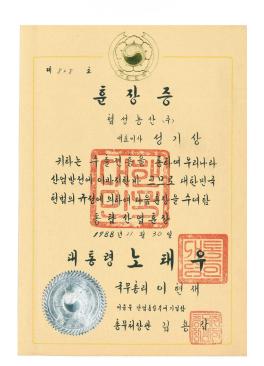
수출이 대부분이던 협성농산에 내수 시장이 열린 것은 1980년대이다. 1981년 식품가공업 허가를 받았고, 1983년에는 통조림 제조 허가로 소규모지만 잼 가공을 시작했다. 유제품 시장에서 호상 요구르트가 출시되면서 협성 농산은 요구르트에 들어가는 과육 시럽 생산을 시작했다. 가공업으로의 본격적인 성장이 시작된 것이다.

구성원을 위한 다양한 복지제도가 마련된 것도 1980년대이다. 회사의 성장을 함께할 인재의 양성을 위해 구성 원의 학업을 지원했다. 임직원의 대학진학과 자격증 취득을 지원했고, 사내 동호회 활동도 장려했다. 사내모임 과 단합의 장을 마련했을 뿐만 아니라 자녀의 학자금 지원까지 대기업 못지않은 복지 제도를 갖추었고, 이는 당 시 협성농산 구성원들의 자랑이었다.



협성농산 방촌공장 전경





1988년 제25회 무역의 날 동탑산업훈장 수상



1980년 수출 일천만불 돌파 자축연

1980년대, 협성농산의 수출전성기

1980년대는 그야말로 협성농산의 수출전성기다. 80년대 후반까지 딸기 수출이 호황을누려일본 내 가공되는 딸기의 20%를 협성농산에서 수출했다. 1976년 시작한 밤 수출역시 80년대와 90년대 일본 내 가공되는 밤의 25%를 협성농산에서 공급했을 정도로 절정을 누렸고, 지금까지도 그 명성을 이어오고 있다. 다시 말해 딸기와 밤이 협성농산의성장을 견인했다 해도 과언이 아니다.

수출에 대한 포상은 1981년 산림청장으로부터 임산물수출증대 감사패로 시작해 1984년 수출의 날 산업포장 및 천만 불 수출탑 수

상과 1988년 제25회 무역의 날 동탑산업훈 장 수상(수출 3천만 불)으로 이어졌다. 우리 나라 원료에 기술을 기반으로 제품을 만들어 수출하고 있었으니 협성농산의 수출은 외화 가득률이 100%에 가까웠고, 이러한 수치는 무역수지 개선과 국내 경제성장에 기여하는 바가 높다는 평가였다. 또 1987년에는 서울 신탁은행 선정 유망중소기업으로도 이름을 올렸다.

하지만 매출을 일으키는 품목의 수가 적다는 사실은 항상 새로운 시장을 열어야 한다는 내재적 불안을 포함한다. 지금 당장 호황을 누리는 품목이라도 내일 어떻게 될지는 아무 도 장담할 수 없는 일이기 때문이다.

위기는 새로운 도전의 장, 경험이 재산이 되다

실제로 우려가 현실이 된 사건도 있었다. 1983년 전국에 콜레라가 번지자 일본에서 깐밤의 수입을 거부한 것이다. 당시 일본은 1982년에 한 차례 콜레라 파동을 겪었던 터라 콜레라에 대한 경계가 상당했다. 하지만 문제는 수출이 막힌 깐밤의 상태였다. 생물이기 때문에 콘테이너에 포장된 상태로 오래보관할 수가 없었다. 게다가 매일 입고되는 깐밤을 수용하는 저장 공간도 문제였다. 대구는 콜레라가 발생하지 않은 지역이라 제품에는 문제가 없으니 제품을 받아달라고 해도소용이 없었다. 일본 바이어를 집요하게 설득한 끝에 정부가 발행한 문제가 없다는 증명서가 있으면 받아주겠다는 약속을 받아냈다.

증명서 발급을 위해 대구 동구청을 찾아갔지 만 구청에서는 '제품에 문제가 없다'는 증명 서는 발급이 불가능하다고 했다. 매일 구청 담당자를 찾아갔고 '제품에 문제가 없다' 대 신 '대구는 콜레라가 발생한 지역이 아니다' 라는 증명서를 발급받았다. 다행히 수출길이 다시 열렸고, 매일같이 쌓여가던 밤은 다시 줄어들기 시작했다. 3주 정도 걸렸던 헤프닝 이었지만 매일 쌓여가는 밤을 보면서도 속 수무책이었던 당시를 생각하면 아직도 가슴 이 두근거릴 정도의 큰 사건이었다. 또한 단 일 품목이 품고 있는 불안요소를 해소하기 위한 준비를 서둘러야 한다는 경각심을 갖 는 계기가 되었다.

협성농산은 생산품의 대부분을 일본으로 수 출했다. 물리적 거리와 문화의 차이로 고객 대응이 쉽지는 않았다. 일본 시장에서 문제 가 생기면 비행기를 타고 일본으로 갔다. 당 시 협성농산 해외마케팅 담당 직원은 새로운 시장 개척보다는 현재 보유하고 있는 거래 처와의 신뢰 유지가 우선이었다. 경험 부족 에서 발생한 실수가 많았던 초기에는 그만큼 사과할 일이 많았다. 덕분에 한때 협성농산 해외 마케팅담당 직원을 '아야마리 단토(過 理担当、あやまりたんとう)'로 부르기도 했 다. 한국말로 '사과하는 일 담당'이라는 의미 였는데, 일본 기업을 직접 찾아가 사과를 하 다 보니 일본 바이어들이 붙여준 별명이다. 물론 실수가 발생하긴 했지만 작은 문제라도 빠르게 찾아가 대응하는 협성농산의 긍정적 인 이미지를 표현한 말이기도 했다. 게다가 이러한 경험이 축적되면서 엄격한 품질관리 가 자연스럽게 자리 잡을 수 있었다.

축산가공기업으로 영역 확장과 좌절

단일품목 생산에서 새로운 길을 모색하던 협 성농산에게 가장 큰 이슈가 되었던 프로젝 트는 바로 축산업이다. 1979년 축산사업부를



1981년 돼지축사 신축

062

만들고 1981년 경북 칠곡군 가산면 유학산 자락에 돈사를 신축했다. 직접 전화선을 가설했고, 전기도 2km 밖에서 직접 끌어왔을 정도로 설비에 공을 들였다. 최신 공조설비를 갖추고 돈사 내 공기의 질을 관리했으며, 위생복으로 갈아입어야 돈사 내 입장이 가능했다. 여름과 겨울에도 실내온도를 일정하게 유지할 수 있도록 쿨셀 시스템을 도입했고, 폐수의 자체 정화시스템도 갖췄다. 한마디로 양돈과 축산가공을 염두에 두고 구축한 최첨단 설비의 돈사였다.

1981년 5월 9일, 미국 밥콕사로부터 하이브 리드돈 342두가 전세비행기로 들어왔다. 보 잉 707을 타고 돼지가 도착하는 날, 협성농산 의 임원들이 12대의 트럭에 나눠 타고 김해 공항에서 돼지들을 실어왔다. 비행기를 타고 날아온 돼지를 기업의 임원들이 직접 맞이했 다는 소식은 이례적인 사건으로 여러 언론에 보도가 되기도 했다. 협성농산은 축산사업부 의 안정을 위해 전문가를 채용했고, 1987년 에는 종축업에 등록해 종돈 분양과 육돈생 산, 도축장 출하와 양돈농가 분양 등을 시작 했다.

하지만 축산이 주업이 아닌 기업에서 축산 업을 영위하기에는 넘어야 할 산이 너무나 많았다. 야심차게 시작한 축산사업부였지만 고전의 연속이었다. 1981년 돈사를 지을 때 부터 돼지의 음용수를 충당하기 위해 지하

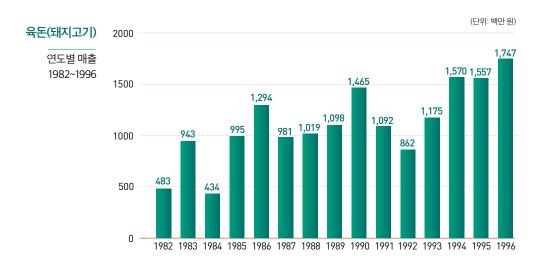


1981년 돼지축사 상량식

수 개발을 추진했으나 별 성과가 없었다. 10 여 년간 10여 공구를 시추한 끝에 1994년 5 월 지하수 개발에 성공했다. 성과는 기대 이 상이었다. 2개의 공구에서 1일 900톤 규모로 생산되는 지하수가 개발됐다. 수질분석의 결 과 시판 생수보다 우수하다고 판명되자, 앞 으로 생수 사업을 해야 할지도 모른다는 공 공연한 농담이 오가기도 했다.

하지만 기쁨도 잠시, 양돈업과 음식료품제 조업의 이질성은 생각보다 컸다. 협성농산이 축산분야 전문 기업이 아니라는 점은 오히려 양돈업의 경쟁력을 떨어트리는 원인이 되어 축산사업부의 발목을 잡았다. 제도적 뒷받침을 받을 수 없어 제품 생산과 판매에 고전이이어졌다. 결국 축산사업부 사우들을 중심으로 1997년 9월 1일 영농조합법인 유학종축을설립, 협성농산과 별도법인으로 분리함으로써 축산사업부는 종지부를 찍었다.

1981년에 시작해 16년간의 짧은 걸음이지만 결코 작은 걸음은 아니었다. 직접 돈사를 마련하고, 종돈을 들여와 육돈을 생산하기까지 축산업에 필요한 설비를 구축하고 적용하면서 농축산물 가공 전문기업으로 포부를 키웠다. 하지만 기업의 성장을 위해서는 의지뿐



연도별 축산사업부 매출현황

(L	10	ŀ	백민	ŀ	위)
\T	' —	١.	-iT		マヨノ

연도	1982	1983	1984 (6개월)	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
매출	483	943	434	995	1,294	981	1,019	1,098	1,465	1,092	862	1,175	1,570	1,557	1,747

만 아니라 기업의 환경 또한 중요하다는 것을 배움으로 남겼다. 축산사업부의 폐지 이후 2001년 신공장설립이 검토되기도 했지만한국경제의 침체와 함께 역사의 그늘로 자취를 감췄다.

다져온 경험이 내수시장을 여는 기회가 되다

1980년대는 협성농산의 수출이 상승곡선을 그렸던 시기이기도 했지만, 내수시장도 조금 씩 열리던 시기였다. 이러한 분위기에 따라 협성농산도 본격적인 식품가공으로 변신을 준비했다. 1981년 식품가공업 허가를 받았고, 1983년에는 통조림 제조 허가를 받았다.

기회는 우연하게 찾아왔다. 1982년 삼양에서 는 떠먹는 요구르트인 호상요구르트의 개발 을 국내 최초로 성공했다. 이어 빙그레에서 1983년 프랑스 SODIMA사¹와 기술 제휴로 요플레를 출시했고 본격적으로 호상요구르 트 시대가 열렸다.

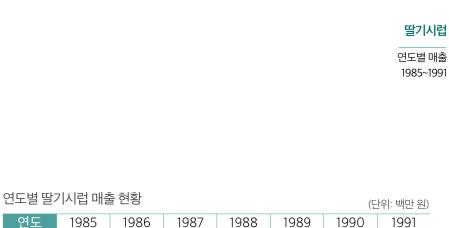
과일 함유가 특징인 빙그레 요플레의 과육 시럽은 제일제당에서 공급을 담당하고 있었 는데 1983년, 제일제당에서 빙그레 요플레의 과육 시럽 중 딸기 시럽의 공급을 요청해왔 다. 새로운 시장이 열린 것이다. 협성농산은 본격적으로 시럽류 생산 준비에 돌입했다. 전국을 수소문해 시럽을 생산할 설비를 찾았고, 주스 공장에서 사용하는 설비를 들여와 협성농산의 식품가공의 첫 발을 내디뎠다.

빙그레의 연구원이 직접 시럽 생산 기술을 전수·감독했다. 협성농산에서는 온도변화와 시럽의 상태를 꼼꼼히 살펴 제품의 변화 차트를 작성하면서 시럽생산 기술을 체계화했다. 일본으로 수출하면서 품질관리를 꼼꼼하게 해 온 협성농산에게 차트작업은 당연한 과정이었지만, 당시 국내기업에서는 찾아보기 힘든 풍경이었다. 협성농산의 이런 모습은 빙그레 연구원에게 좋은 인상을 심어주었고, 이를 계기로 협성농산은 빙그레에 직접시럽을 납품하는 기회를 얻었다. 이렇게 조금씩 국내 시장의 문이 열리기 시작했다.

구성원의 신뢰와 함께 성장하다

당시를 함께 했던 이들이 가장 많이 꼽는 협성농산의 장점은 '실수에서 배울 수 있도록구성원을 배려하는 회사'이다. 구성원의 실수는 자칫 회사의 매출에 큰 손실을 가져올수 있다. 구성원의 실수에 회사가 손실을 입게 되면 대부분의 회사는 담당자에게 책임을 묻는다. 또 회사의 손실에 대한 불이익을 개인에게 행사하기도 한다. 하지만 협성 농산은 조금 달랐다. 이미 일어난 사건에 대해서는 빠르게 대응해 상황을 수습하고

^{1.} 프랑스 SODIMA의 요플레는 전 세계 45개국이 함께 즐기는 요구 르트의 패밀리브랜드로 세계 최초로 과일이 함유된 요구르트를 소개 한 바 있다.



521

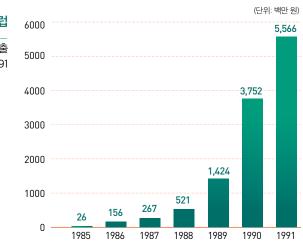
1.424

금액

26

156

267



동시에 그 실수를 통해 배울 수 있도록 구 성원의 자율을 지원했다.

5.566

3.752

"식품업계에는 어쩔 수 없이 발생하는 제품사고 가 있습니다. 고객이 원하는 대로 결과가 나오 지 않을 경우 클레임이 발생하는데 때때로 그 파급효과가 만만찮게 큰 경우도 있습니다. 이런 경우 협성농산은 개인에게 책임을 묻는 패널티가 없었습니다. 회사의 이러한 태도는 책임을 져야하는 사람뿐만 아니라 지켜보는 다른 직원에게도 시사하는 바가 컸어요. 직원을 아끼고 보호해주는 회사, 멋지지 않습니까?"

사원 복지, 또 하나의 성장 동력이 되다.

1980년대는 수출규모의 확대와 국내 내수시

장의 시작으로 협성농산 또한 빠른 성장과 변화의 시기였다. 동시에 많은 구성원들의 근무환경 개선을 위한 노력이 빛났던 시기였다.

먼저, 밤 수매로 시작되는 '100일 전쟁'은 밀려오는 업무에 쉬는 날 없이 근무를 해야 하는 힘든 시기였지만, 모든 구성원들을 한마음 한뜻으로 모아주는 계기가 되기도 했다. 너나없이 힘들고 피곤했지만 100일 전쟁이끝나면 휴일 표시가 가득한 협성농산의 달력에 맞추어 휴식을 즐길 수 있었기 때문이다. 협성농산은 추석날 하루만 쉬는 대신 정월대보름에 휴무를 하는 등 회사 상황에 맞추어휴무를 조절했고, 이를 협성농산의 달력으로만들어 근로자들과 공유했다. 요즘의 잣대로보면 일종의 탄력근무인 셈이다.

1980년대 회사의 빠른 성장은 우수한 인재의 필요성으로 이어졌다. 성기상 회장은 우수한 인재의 영입을 위한 노력과 함께 새로운 제도를 마련했다. 바로 자체 인력의 역량 강화를 위한 학비 지원이다. 전문 기술에 대한 구성원들의 갈증을 풀어줄 길을 열어준 것이다.

1985년, 고졸 간부사원 5명이 경북산업대학 교(현, 경일대학교)로 진학을 했고, 1987년 학위(경영학, 산업공학, 기계공학)를 받았다. 개인이 장학금을 받아 학비가 줄어들면, 줄어든 만큼의 비용을 다시 개인의 도서구입비로 지원함으로써 구성원들의 학업 지

원에 최선을 다했다. 학위 취득뿐만 아니라 전문 분야에 대한 개인의 자격증 취득도 지 원했다. 자격증을 취득하면 포상을 해 개인 의 역량개발을 독려했으며 승진 자격에 영 어, 일본어를 추가하고, 중국현지법인 청도 푸드웰 설립 이후에는 중국어 능력을 포함 시켜 개인의 능력 향상을 자극하기도 했다.

테니스나 탁구 등 사내 동호회 활동도 지원했다. 다양한 사내 모임이 만들어지면서 구성원끼리 단합과 화합의 장도 자연스럽게생겼다. 회사에서는 고등학생 자녀의 학자금을 지원해 주었고, 주택이 필요한 사원에게 회사소유의 주택을 저렴하게 임대함으로

써 주택마련의 부담을 덜어주기도 했다. 이렇게 구성원들이 원하기 전에 먼저 살펴주는 경영진의 모습은 1980년대 유행처럼 번지던 노조 설립의 바람도 협성농산에는 불지 않았으니 구성원들과 경영진의 관계를 짐작할 만하다.

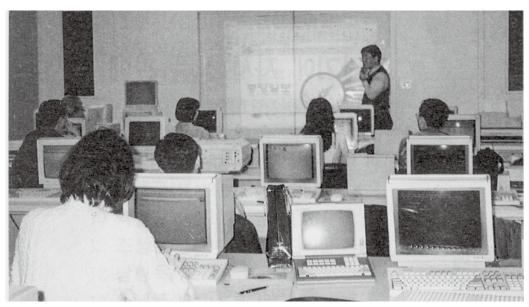
실제로 당시 구성원들에게 협성농산은 대기 업 부럽지 않은 일터였다. 오히려 중소기업 의 장점을 가지고 있으면서도 운영은 대기 업의 제도를 적용하고 있어 본인이 노력만 한다면 다양한 배움과 경험을 얻을 수 있었 고, 그만큼의 복지도 누릴 수 있는 멋진 회사 였다. 덕분에 대기업에서 기술력을 가진 많



1987년 임원 경북산업대학교 학위 취득



직원 자녀 장학금 수여식



전산시스템 구축 PC도입(전산교육실)

은 인력들이 협성농산으로 자리를 옮겼고, 이렇게 확보된 기술 인력은 협성농산의 기술 력을 더욱 탄탄하게 만들어 주었다.

대기업보다 먼저 시작한 전산화로 전문성 강화

협성농산에 전산시스템이 들어온 것은 1986 년이다. 일부 문서의 전산화를 시작으로 1988년에는 경리부서의 모든 문서를 전산화 했다. 개인용 PC가 일반화 되기 전이었던 까 닭에 업무 전산화를 위한 사원교육이 필요 했다. 협성농산은 방촌 공장 3층에 팬티엄급 PC 30대를 설치하고 임직원을 대상으로 전 산실무를 교육하는 전산교육실을 마련했다. 대기업에서도 찾아보기 어려운 전산교육실 의 운영은 협성농산 공장을 방문한 고객사들 조차 부러워하는 시설 중 하나였다.

전산시스템의 빠른 도입은 효율적인 ERP 시스템의 운영으로 이어졌다. 각각의 부서에서 운영하던 전산시스템이 1999년 사내 전체 전산망으로 확대되었고, 모든 부서가 네트워크로 연결해 업무를 진행하기 시작했다. 2000년, 업무프로세스를 재설계해 C/S(Client/Server)버전의 ERP시스템을 도입안영했고 2006년부터는 국내 및 중국 청도사업장과의 다자간 화상회의 진행도 가능해졌다. 2008년에는 WEB버전으로 ERP시스템을 재구축했으며, 2010년에는 중국 현지법인에, 2011년에는 자회사 ㈜푸르온(이하

푸르온)에 같은 ERP시스템을 적용함으로써 업무의 효율을 높였다.

한국의 경제 격동기, 더 굳건한 성장의 기회가 되다.

1980년대는 우리나라 대외 경제의 다양한 이슈로 국내 경제시장이 급격하게 변화하기 시작한 때이다. 먼저 1973년 제1차 석유 파동과 1979년 제2차 석유파동에 이어 국내의 불안정한 정치문제는 1980년 마이너스 경제성장을 불러왔다. 1980년대 초기 일부 분야에서 구조적인 불황이 보이긴 했지만 1980년대의 경제는 빠르게 예년의 성장을 회복했고, 1986~1988년 '3저(저유가·저 금리·달러약세) 호황'에 힘입어 두자릿수의 성장을 기록했다. 하지만 기쁨도 잠시 1980

년대 말, 민주화의 급속한 진전으로 '고비용-저효율' 현상이 확산되기 시작했다. 민주화를 촉진시킨 6.29선언 이후 산업현장에는 임금인상, 근로환경 개선, 복지증진 등 노동조건의 개선을 요구하는 노사분규가 급증했다. 게다가 1989년 '주택 200만호 건설'이시작되면서 기능 인력의 부족과 3D 업종의기피현상이 두드러졌고 제조업 공동화와 서비스업 비대화로 이어졌다. 국내 인건비의상승으로 초래된 제조업 원가 상승은 많은바이어들이 동남아와 중국 시장으로 눈을돌리는 계기가 되기도했다.

1980년대 시장의 다양한 변화는 협성농산에게 호재였다. 엔고의 영향으로 수출 매출신장이 계속되었으며, 대외적인 노동환경의

변화가 제조업의 경쟁력 약화의 원인이 될 때도 협성농산은 조용했다. 회사설립 초기부터 사원 복지에 앞장 서서 만들어 온 다양한 제도와 문화 덕분에 노사분규의 파도를 피해갈 수 있었던 까닭이다. 1980년대 협성 농산의 성장은 구성원들의 자부심으로 이어져 더 강력한 결속 이유가 되기도 했다.

1980년대 산업의 고도화로 향상된 국민소 득과 생활수준은 식품의 소비패턴도 변화시 켰다. 곡류의 소비가 감소되었고, 육류와 과 채류, 해조류 및 우유의 소비가 증가했다. 편 의식품에 대한 선호도 높아져 가공식품 시 장이 팽창하기 시작했다. 많은 식품 기업들 이 품종다양화로 시장 확대를 노렸고, '종합 식품전문회사'로 발돋움을 시작했다. 협성





2

- 1 송이 가공작업
- 2 1983년 송년잔치 매출 100억 원 돌파 자축연
- 3 밤 가공작업



068

1





1991년 성서공장 기공식

농산이 공략할 내수시장이 그만큼 커지고 있었다.

호상요구르트의 판매가 확대되면서 과육 시 럽의 생산도 늘었다. 음료와 제과류 시장에서 도 다양한 상품이 개발되면서, 협성농산을 찾 는 국내 고객사도 하나둘 늘어나기 시작했다. 고객사가 다양해지면서, 생산하는 제품도 다 양해지고 물량도 늘어났다. 저장설비와 1차 가공이 주를 이루었던 방촌공장에서 고객의 요구에 대응하기에는 한계가 있었다. 주택가 에 위치한 공장이라 물리적 확장도 어려웠 다. 고객의 요구에 빠르게 대응하고, 더 많은 제품을 빠르게 생산할 수 있는 설비가 필요 했고, 제2공장 설립을 검토, 1991년 성서공장 을 착공했다.

회사의 외형도 커졌다. 1986년 자본금을 증자(6억 원)한 후 1987년에는 주식을 합병(1주 5천 원)해 유가증권 발행업체로 등록했다. 같은 해에 수권자본금을 24억 원으로 증자한후 1988년, 자본금을 12억 원으로 증자했다. 다시 1991년 수권자본금을 45억 원으로 증자한한후 1993년 주식장외 등록(현코스닥)을 진행, 1997년에 자본금 20억 원으로 증자했다. 이후 2011년에는 주식액면 분할 상장을 진행(액면가액 오천 원에서 오백 원으로 분할)한후 2013년 주식무상증자로 자본금은 40억원이 되었다.

1. 가공 및 수출 사업

- 1981년: 식품가공업 허가
- 1983년: 통조림 제조 허가

2. 축산사업부

- 1981년: 양돈 축사 신축
- 1981년: 원종 342두 수입
- 1982년: 축산업 허가
- 1987년: 종축업 등록

3. 회사 자본금 증가

- 1986년: 자본금 증자(6억 원)
- 1987년: 주식합병(1주 5천 원)
- 1987년: 유가증권 발행업체 등록(증권감독원)
- 1987년: 수권자본금 24억 원으로 증자
- 1988년: 자본금 12억 원으로 증자
- 1991년: 수권자본금 45억 원으로 증자

4. 기타 일반 현황

• 1991년: 성서공장 착공

5. 수상

- 1981년: 임산물수출증대 감사패(산림청장)
- 1984년: 수출의 날 산업포장 및 천만 불 수출탑 수상
- 1986년: 노동통계업무 성실수행 감사패 수상(노동부장관)
- 1987년: 유망중소기업 선정(서울신탁은행)
- 1988년: 제25회 무역의 날 동탑산업훈장 수상(수출 3천만 불)

3フト 1992~2002

생산 다양화로 이뤄낸 가공전문회사 협성농산, 그리고 푸드웰 1991년 착공한 성서공장이 1992년 문을 열었다. 4개의 가공실과 급속동결실, 냉동창고, 냉장창고, 상온창고를 보유하였고, 과일 시럽류, 주스류, 통조림류를 생산하기 위한 최신 설비를 갖추었다. 한마디로 과일과 채소로 만들 수 있는 모든 것이 생산 가능한 현대식 공장이었다.

1994년에는 본사·방촌공장과 성서공장, 축산사업부로 나누어진 인력의 효율적인 운영을 위해 대대적인 조직개편이 이루어졌다. 방촌공장과 성서공장을 생산 1, 2본부로 나누고 사업본부단위로 계획을 수립하고 업적을 평가하게 함으로써 책임경영체제로의 전환을 유도했다. 부서장 책임하에 개인별, 부서별 자율적인 근무형태를 시작한 것도 이때부터다.

1990년대를 대표하는 협성농산의 생산품은 '갈아만든 시리즈'다. 갈아 만든 사과와 배로 대표되는 갈아만든 시리즈는 협성농산에서 먼저 자체 개발을 진행해 음료기업에 제안한 상품이다.

1994년 CAN 음료라인과 1995년 PET 음료라인의 도입으로 협성농산은 중간재가 아닌 소비재임가공을 시작하게 된다. 원료가공에서 완제품 생산까지 한자리에서 이루어지는 식품가공 토털비즈니스가 가능해진 것이다.

1990년대 국내 음료시장의 확대와 소비트렌드 변화덕분에 협성농산은 내수시장을 탄탄하게 열어갈 수 있었다. 수출시장 역시 호황이 이어졌다. 품질에 대한 신뢰는 1990년대 후반 외환위기에도 흔들림 없이 성장하는 힘이 되어주었고, 글로벌 식품전문기업으로의 도약을 가능하게 했다.



성서공장 전경

1990년대는 성서공장의 시대다. 성서공장은 1991년 8월에 착공해 1년간 공사를 진행했고, 1992년 7월부터 일부 시험가동을 시작했다. 4개의 가공실과 CA저장고 1가 정상가동 검증을 완전하게 마친 1992년 12월 18일 주공식을 했다.

1992년 당시 성서공장은 대지 약 7천 평에 건물 약 5천 평으로 건립되어 4개의 가공실 과 급속동결실, 냉동창고, 냉장창고, 상온창 고를 보유하였고 과일 시럽류, 주스류, 통조 림류를 생산하기 위한 최신 설비를 갖추었 다. 한마디로 과일과 채소로 만들 수 있는 모든 것이 생산가능한 곳이었다. 특히 국내 최대 규모의 CA저장설비는 계절성이 있는 원료를 항상 신선한 상태로 보관할 수 있었 고, 연중 어느 때라도 안정된 원료공급이 가 능해 부가가치 증대의 획기적인 계기가 되 었으며, 매출 확대의 기반이 되었다. 1992 년 준공과 함께 CA저장설비 가동을 시작 한 성서공장은 1996년 냉동창고와 사무실 을 증축하였고, 이어 2001년(500평), 2008 년(550평), 2017년(331평) 세 번의 상온창고 중축, 그리고 2010년과 본사이전이 있은 2016년 가공실 및 사무실의 증축, 그외 각 종 부대시설의 증축을 이어가며 2018년 현 재 전체 8,307평(연면적 27,458.78㎡)의 외 형을 갖추게 되었다.

세계 1위의 명성 대신 내실을 선택하다

성서공장이 시험가동을 시작할 무렵, 한국진 출을 준비하고 있던 프랑스의 시아스에서 협 성농산에 합작 투자를 제안해왔다. 시아스 는 과육분야의 세계 1위 기업이었고 이곳과 손을 잡는다면 협성농산은 과육시럽분야에 서 탄탄한 기술력을 확보할 수 있다는 생각 에 적극적으로 검토를 했다. 협성농산은 기 술 인력을 프랑스와 영국으로 파견하여 시아 스의 기술력을 살폈고, 협성농산의 장래 시 장까지 살피며 득과 실을 따졌다. 하지만 당 시 시아스가 보유한 시장은 협성농산이 보 유하거나 개척할 시장과 대부분 겹쳤고, 합 작을 해서 확장할 수 있는 시장은 한계가 있 었다. 이에 협성농산은 시아스에 기술투자로 합작을 희망했지만 시아스는 부분 투자가 아 닌 전체 투자를 희망하면서 50% + α의 지분 을 요구했다. 이는 경영의 주도권을 넘겨줄 수 있는 규모였고, 결국 시아스와의 합작은 무산됐다. 시아스의 합작 제안 덕분에 앞으 로의 시장을 꼼꼼하게 타진해 본 협성농산은 성서공장을 기존의 계획대로 차근히 운영해 나갔다. 이후 시아스는 시아스코리아를 설

1. CA저장(Controlled Atmosphere Storage)

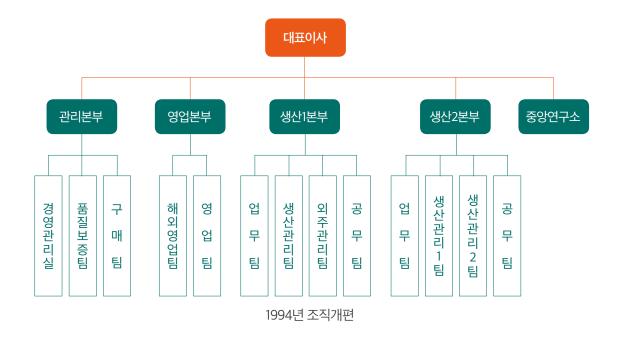
대기의 공기조성을 인공적으로 변화시켜 산소의 농도를 감소시키고 이산화탄소의 농도를 증가시킴으로써 청과물의 선도유지와 저장기간의 연장을 도모하는 목적으로, 인공적으로 조성된 공기를 이용한 저장법이다. CA저장의 장점은 과일의 생물학적인 변화와 관련된 숙성의 방지로 저장기간의 연장, 호흡의 감소, 에틸렌의 촉진효과 감소, 효소활성의 제한, 과육경도유지 효과의 증대, 부패율의 감소 등이다.



1992년 성서공장 건설 과정



1992년 성서공장 준공 내빈 공장소개



립, 한국 시장을 공략했고 현재는 한국뿐 아 니라 중국에서도 푸드웰의 가장 큰 경쟁사가 되었다.

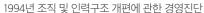
생산성 향상을 위한 조직의 재구성

1994년에는 대대적인 조직개편이 이루어 졌다. 25년의 역사를 이어오는 동안 비대해 진 조직은 대내외 환경 변화에 빠른 대처를 필요로 했다. 본사·방촌공장과 성서공장, 축산사업부의 사업장이 떨어져 있어 효율 적인 관리가 어려웠던 것도 조직개편의 필 요성 중 하나였다.

조직개편의 요지는 각 사업장별 업무 효율 강화였다. 방촌공장과 성서공장을 생산 1, 2 본부로 나누고 임원급이 본부장을 맡아 각 본부를 이끌게 했다. 각 생산본부에는 본부 단위의 관리부와 생산부를 두었다. 관리부 에는 회계업무와 공장관리 업무를 담당하 는 업무팀, 물류 흐름을 담당하는 물류팀을 배치했고 생산부에는 생산계획, 제조 활동 의 지휘, 감독, 제조활동에서 발생 되는 품 질관리 업무를 담당하는 생산관리팀과 생 산설비의 유지보수와 Utility의 관리를 담당 하는 공무팀을 배치해 생산과 관리가 본부 안에서 이루어질 수 있도록 했다.

각 본부장에게는 최대한의 자율권을 부여 했다. 사업본부 단위로 계획을 수립하고 업 적을 평가하게 함으로써 책임 경영 체제로 의 전환을 유도했다. 구매업무와 판매업무 를 제외한 모든 업무를 본부장이 관장함으 로써 자율적인 공장 운영과 신속 정확한 의 사결정으로 소비자 환경 변화에 빠른 대응 을 유도했다. 특히 1994년 1월 1일부터 근 태관리에 사용되던 Time Card가 폐지되고 부서장 책임하에 개인별, 부서별 자율적인 근무형태를 시작했다. 또 1994년 1월 8일부 터 「토요일 격주 휴무제」를 도입했다. 1995년 3월에는 국내영업 총괄 부서인 서

울사무소를 영업력 강화를 위해 국내 유통





1994년 퇴임직원 초청행사

076

을 총괄하는 별도법인 라인에프로 분리 설립했다. 또 협성농산 퇴직자의 자발적 모임으로 '협우회(현 우림회)'가 결성되었다. 회사를 퇴직한 후에도 협성농산의 성장을 응원하는 마음은 재직자들에게도 큰 힘이 되었다.

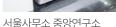
1998년 7월 31일에는 기존의 연구개발실을 중앙연구소로 확대 개편하였고, 2006년에 는 경기도 성남으로 이전하였다. 수도권의 우수한 인력을 유치해 연구기술력을 강화하기 위함이었다. 또 무엇보다 영업팀과의 신속한 공유와 연계로 소비자의 다양한 요구에 빠르게 대응할 수 있게 되었다.

소통을 넘어 배려하는 복지제도 도입

협성농산은 1992년 구성원들에게 사원아파 트를 시세보다 아주 저렴한 비용으로 임대 함으로써 구성원들의 주거안정을 도왔다. 1992년 대구시 달서구 소재의 월성주공 5단 지 아파트 33채(15평형 27채, 17평형 6채)를 분양받아 운영을 시작한 사원아파트는 지 금도 젊은 사원들의 보금자리로 인기다. 사 내근로복지기금이 설립된 것은 1983년이다. 회사출연금 5,100만 원으로 시작한 첫 사업 은 근로자 자녀에게 장학금을 지급하는 장 학사업이었다. 이는 '교육'에 대한 남다른 생 각을 갖고 있었던 성기상 회장의 의지이기 도 했다. 1년에 두 번, 매년 근로자 자녀 중 중, 고등학생 성적우수자를 선발하여 장학 금을 지급했다. '근로복지' 자체가 생소하던 시절, 당시로는 제법 큰 규모의 회사 출연금 액, 그리고 자녀들의 교육을 지원하는 장학 제도는 협성농산 구성원들의 자랑이었다.

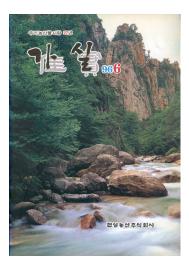
사내근로복지기금은 1993년, '재단법인 협성농산주식회사 사내근로복지기금'으로 노동부 정식 인가를 받으면서 근로자에 대한지원 규모도 확대 하였다. 1년 이상 근속자의 자녀는 학자금을 전액 지원(중·고등학생 2인)했고, 10년 이상 근속자 자녀에게는 중고등학생은 물론 대학생에게 연간 이백











사보「가실」 1996년 6월호 표지

만 원을 지원함으로써 자녀교육에 대한 근 로자들의 부담을 덜어주었다. 또, 주택자금 과 생활안정자금(학자금, 의료비, 경조사 자 금 등)으로 근로자 대출도 운영함으로써 근 로자들이 필요할 때 사내근로복지기금의 도움을 받을 수 있도록 했다. 2012년부터는 복리후생의 범위도 넓어졌다. 전 직원에게 자기계발 및 문화생활 등의 비용으로 연간 40만 원의 문화생활 비용을 지원하고, 생일 을 맞는 이에게는 생일선물도 지원하기 시 작했다. 각종 경조금이 생겨났고, 장기근속 자(10년, 20년)를 위한 위로금도 마련했다. 이후 사내근로복지기금은 시대에 따라 복 지의 형태를 바꾸어 가면서 근로자에게 필 요한 제도를 만들고 운영한다는 초기 설립 정신을 이어가고 있다.

1995년에는 청년 중역회의 제도를 도입해 젊은 사원들과 경영진의 소통을 추진했다. 경영진의 입장에서는 젊은 세대의 목소리를 들을 수 있었으며 젊은 사원들은 회사가 가고자 하는 방향을 직접 듣고 이해하는 시간이 되었다. 이 외에도 장기 근속자의 동남아여행 지원과 임직원 자녀 중 성적 우수자 대상의 장학금 지원 등 다양한 복지제도가 운영되었다. 또 2000년에는 한화 콘도의 회원권을 분양받아 필요한 직원들이 매년 이용할 수 있도록 함으로써 구성원들의 삶의 질 향상에기여했다.

1993년 4월에는 사보「가실(佳實)」을 창간 했다. 사내 커뮤니케이션의 활성화와 사우 들의 여론을 전달·수렴의 목적으로 창간된 「가실」은 제57호(1997년 12월호)까지는 월 간으로 발행되다가 제58호(1998년 1월)부 터 격월간으로 발행되었는데 2006년 마지 막 호를 발행하였다. 사보「가실」의 제호는 맛과 품질이 좋은 과일을 의미하는 「佳寶」 과 가족을 의미하는 「家室」의 의미를 가지 고 있었다. 「가실」은 또한 '가을'을 의미하 는 경상도 방언이기도 해 '가을의 풍요'를 상징하기도 했다. 식품관련 시장정보와 사 내 다양한 뉴스를 제공하고 구성원들의 다 양한 이야기를 소개하기도 했으며, 소비자 들이 바라는 협성농산의 모습을 전하기도 한「가실」은 그 당시 협성농산의 이야기를 가득 담은 사보로 기억되고 있다.



'갈아만든 사과주스 애플타임' 광고

078

국내외를 넘나드는 도전, 음료의 새로운 역사를 쓰다.

1990년대 중반, 협성농산을 이끌어간 제품은 '갈아 만든 시리즈'와 '당근주스'였다. 갈아 만든 사과와 배로 대표되는 갈아 만든 시리즈는 일본 식품박람회에서 출시된 제품을 보고 농축주스 위주의 한국 주스 시장에 특색 있는 제품으로 선보일 수 있을 것 같아 자체 개발을 진행·성공했다. 이미 가공에 필요한 모든 설비를 갖추고 있었던 터라 제품의 생산은 어렵지 않다고 판단해 음료기업에 신제품으로 제안했고 해태에서 '갈아 만든 사과'를 출시하게 된 것이다. 새로운 식감의 음료를 접한 소비자가 반응하기 시작했고 이어 '갈아 만든 배', '갈아 만든 복숭아' 등 '갈아 만든 시리즈'가 연이어 출시되었다.

사과와 배를 수확하는 가을부터 이듬해 4월 까지는 24시간을 가동해 원료를 생산했을 정도로 히트상품이었고 그중 '갈아 만든 배' 는 아직도 생산이 이어지고 있으니 음료시 장의 패러다임을 바꾼 제품이었다.

국내시장에서 '갈아 만든 시리즈'가 매출을 이끌어 냈다면, 해외시장 진출의 본격적인 시작은 제주도의 당근이었다. 제주도의 당근은 작황이 좋긴 했지만 돌이 많은 제주의 지형적 특징으로 상품가치가 떨어지는 경우가 많았다. 이 당근을 어떻게 하면 좋을까 생각하던 중 때마침 일본에서 당근주스가 인기를 끌고 있었고, 제주도의 당근을 주스로 만들어 수출해달라는 제안을 받았다. 우연히 수출길이 열린 당근은 딸기 가공이 끝날



'갈아만든 사과' 광고





1997년 자사음료제품 무료시음회

캔 음료 자사 브랜드

무렵에 재배되어, 딸기 시즌과 겹치지 않고 시럽 생산이 가능해 한마디로 효자상품이 었다. 하지만 일본 시장을 확대하기 위해 도 쿄식품박람회에 출품한 것이 원인이 되어 국내시장에도 당근주스가 등장하기 시작했 다. 여러 대기업에서 당근주스 출시와 당근 수매에도 직접 참여하면서 제주 당근주스 의 수출은 1998년부터 감소의 길을 걷게 되 었다.

일본 수출용으로 개발해 국내시장에 소개 된 사과주스도 1990년대의 히트상품 중 하 나이다. 협성농산에서는 일본의 착즙주스 에 착안한 현탁주스를 개발해 일본시장을 공략했다. 하지만 현탁주스 단일품목으로 는 수출이 쉽지 않았다. 오히려 맑은주스가 대부분이던 국내 시장에서 현탁주스 수요 가 발생하기 시작했다. 시장의 반응이 더 커 질 것으로 짐작한 협성농산에서는 생산량 을 확대하기 위해 효율이 높은 독일 부커프 레스 설비의 도입을 타진했다. 하지만 같은 설비를 더 큰 규모로 경북능금조합에서 도 입한다는 정보를 듣고는 설비 도입 계획을 중단할 수밖에 없었다. 경북능금조합이 같 은 설비를 도입해 주스생산을 시작하게 되 면 원료 수급에서 경쟁력을 가질 수 없다는 결론이었다. 그 이후로 몇 년간 시장 상황을 살펴보았지만 결국 아쉬운 포기의 기억으 로 남았다.

2002년 생산을 시작한 코카콜라의 '하루녹 차'도 새로운 도전이었다. 시장에 나와있는 침출식 녹차음료와 차별화가 관건이었다. 진한 맛으로 소비자를 공략하면서도 빠른 생산이 가능한 방법을 연구하던 중 찾아낸 것이 '순환식 추출'이었다. 추출에 걸리는 시간을 줄이면서도 본연의 맛과 향을 진하 게 우려낼 수 있어 맛과 생산성 두 마리 토 끼를 모두 잡은 사례로 꼽힌다.

자체 브랜드를 향한 완제품의 꿈

같아 만든 시리즈의 히트에 이어 1994년에 는 성서공장에 CAN 음료 제조설비가 갖추어졌다. 이로써 협성농산은 원료가공에서 완제품 생산까지 모두 한자리에서 이루어지는 식품가공 토털비즈니스가 가능해졌다. 제일제당에 복숭아 넥타를 공급하기 시작했고 사과, 당근, 쌀 농축액을 생산해 음료 제조를 시작했다. 고유브랜드를 만들고싶다는 그간의 생각이 이때부터 현실이 되었다. 애플타임과 캐롯타임이 이때 개발 출시된 제품이다.

이어 협성농산의 정체성을 담은 브랜드 '가 실'이 만들어졌고 '가실사과, 가실배, 가실 토마토, 가실당근' 등이 잇따라 생산되기 시 작했다. 수삼을 혼합한 음료인 '배아씨'까 지 다양한 상품을 선보였으며 '깐포도, 황 도, 백도' 등의 통조림 제품과 업무용 및 소









2007년 국제식품박람회(FOODDEX JAPAN) 참가(부스운영)

비자용 잼 생산·판매를 시작했다. 1996년 과 1997년에는 대구 달구벌 축제 행사에 참 여해 무료 시음장을 운영, 자사 잼과 음료 를 홍보했다. 소비자 편의를 위한 소용량 제 품과 짜먹는 잼 등을 개발했고 일본 간사이 SUPER의 100엔샵에 입점하여 판매를 하기 도 했다. 하지만 브랜드에 대한 선호도가 높 은 식품업계에서 자체 유통망 없이 신규 브 랜드로 소비자를 공략하기는 쉽지 않았고 언젠가 다시 도전할 과제로 남아야만 했다.

흔들림 없는 노력 앞에서는 운도 우리 편이었다

1997년 한국을 뒤흔든 외환 위기에서도 협 성농산은 건재했다. 거래를 해오던 대기업 들의 부도에 많은 손해를 보긴 했지만 원화 의 하락이 가져온 환율 차이 덕분에 수출에 서 더 많은 수익을 발생시킬 수 있었다. 거 래 대기업의 부도가 가벼운 손실은 아니었 지만 그럴수록 더 해외 시장에 매진해 당시 의 위기를 극복해 나갔다.

해외시장 동향분석과 자사 제품의 홍보를 위해 1995년부터는 일본에서 열린 국제식 품박람회(FOODEX JAPAN)에 참관을 시 작했다. 동경국제식품박람회는, 세계 각국 의 농산물, 식품업체 및 바이어 간 일대일로 활발한 소통과 수출거래가 이루어지는 국 제 비즈니스의 장으로 세계 각국의 식품의 트렌드를 살피고, 많은 바이어를 만나는 기 회의 장이었다.

일본 국제식품박람회 참관을 통해 세계시 장의 트렌드를 파악해 오던 협성농산은 신 규 시장의 적극적인 발굴을 위해 2000년 한국관 내 협성농산 독립 부스를 운영했다. 회사홍보와 바이어 교류로 협성농산의 신 규시장 진출 가능성을 확인한 이후 2007년 에도 적극적인 참가와 부스를 운영하여 부 가가치가 높은 신사업 발굴과 새로운 시장 개척에 나섰다. 특히, 2007년 국제식품박 람회의 참가는 일본 시장 진출을 통한 수출 활성화와 더불어 해외 판로 확대가 목적이 었으며, 이를 통해 부가가치가 높은 신사업

을 도출하고, 해외에 더 많은 시장을 개척하 고자 하는 협성농산의 야심찬 도전이었다. 이러한 협성농산의 적극적인 노력은 유사 식품업계에 새로운 도전의 바람을 일으키 는 계기가 되기도 했다.

기업의 내실을 다지는 작업도 계속되었다. 꾸 준히 준비해 오던 ISO 9001(품질경영시스템) 인증을 1998년에 획득하였고, 2003년 ISO 14001(환경경영시스템) 인증으로 이어졌다. 이로써 품질뿐만 아니라 환경분야까지 인증 을 획득함으로써 협성농산이 사업을 영위하 고 있는 전 분야, 전 과정에 대하여 대외적인 신뢰도가 높아졌다.

이렇게, 위기에도 흔들림 없는 탄탄한 성장 과 함께 성실한 경영으로 협성농산은 1997 년 3월 제31회 조세의 날에 성실납세자 장 관표창에 이어 1999년에는 농림부장관으 로부터 수출유공 표창을 받았다.

2002년 사명변경 대구공항 와이드광고판

더 큰 내일을 향해 희망을 내딛다

2002년 협성농산은 새로운 이미지 확보를 위해 사명을 변경했다. 외국인에게 발음이 쉽지 않은 '협성'의 단점을 개선해 글로벌 기업의 이미지를 더하고 '농산'이 갖고있는 1차산업의 이미지 대신 미래식품문화를 선도하는 기업의 이미지를 담아 앞서가는 식품전문기업을 표방했다. 2002년 푸드웰(FOODWELL)의 시작이다. 푸드웰로 이미지 전환과 글로벌 식품전문기업의 의미를

담아 대구공항 내에 와이드광고판을 설치했다. 새로운 이름에 대한 적극적인 홍보는 새로운 내일을 향해 푸드웰이 나아가는 희망의 걸음이었다.

그리고 2002년 제35기 정기주주총회에서 김 우일 대표이사가 취임하면서 전문경영 체제 로 새로운 시도가 시작되었다. 김우일 대표 이사는 1976년에 입사해 푸드웰의 성장을 함 께한 구성원이었던 까닭에 그의 취임은 푸드 웰 전 직원의 자부심이기도 했다.

[2002년 사명변경, CI 제정]

2002년을 품질과의 전쟁! 생산성과의 전쟁!의 해로 선포합니다.

다사다난했던 지난 한 해 동안 각자 맡은 분야에서 최선을 다해 주신 임직원 여러분들께 진심으로 감사드립니다. 우리는 새해부터 33년의 역사를 이어온 '협성농산'이라는 이름을 벗어버리고 ㈜푸드웰로 새롭게 탄생하게 됩니다. 그동안 농산물의 저장과 단순가공을 위주로 하여 성장을 해왔으나 이제는 단순가공만으로는 더 이상의 성장·발전에는 한계가 있다고 생각합니다. 33년간 사용해 오던 사명을 바꾼 것도 농산물 단순가공업체에서 명실상부한 식품회사로 발돋움하기 위한 도약을 위해 임직원 전체가 힘을 모아야 할 때라고 생각합니다.

우리의 당면 현실을 살펴보면 여러분이 주지하시다시피 중국의 WTO 가입으로 중국의 개방정책이 더욱 확대될 것이고 그로 인

해 경쟁 또한 심화될 것으로 예상됩니다. 우리보다 싼 임금으로 생산비를 낮춤으로써 가격경쟁력에서 우위를 차지할 것이 명확합니다. 과거에는 우리의 기술력과 품질력으로 일본시장에서 중국에 비해 경쟁우위에 있었던 것이 사실이나 이제는 중국도 일정수준의 기술력과 우위의 가격경쟁력을 갖춤으로써 더 이상 경쟁이 어려울 것입니다. 이러한 경제여건을 냉정하게 수용하여야하며 생산부문에 있어서는 단순 1차 가공에서 과감히 탈피하여고부가가치 제품을 지속적으로 개발함으로써 국내뿐 아니라 국제경쟁력을 갖춘 최고의 식품회사로 거듭나야 할 것입니다. 지난해에는 테러 사건의 발생으로 미국이 테러집단을 상대로 전쟁을 선포해 놓은 상태입니다. 저도 오늘 여러분들 앞에서 2002년을 품질 및 생산성과의 전쟁의 해로 선포합니다.

이제 동아시아에서는 중국을 중심으로 한 새로운 질서가 형성되고 있으며, 중국이 세계 질서의 한 축으로 급부상하고 있습니

다. 이러한 경제여건의 변화를 우리는 과연 어떻게 극복해야 합 니까? 그것은 중국이 현재의 단순가공 능력으로는 도전할 수 없 는 고품질과 고부가가치의 아이템을 개발하여 새로운 시장에 진 출하는 길뿐이라고 확신합니다. 중국과의 정면 경쟁이 아닌 바 로 신규시장개척 전략인 것입니다. 농산물의 1차 단순가공 부분 은 과감히 중국에 넘겨버리고 새로운 부가가치를 창출할 수 있 는 시장진입에 대비해야 한다는 뜻입니다. 그것은 경쟁우위의 품질과 생산성 제고가 전제되지 않으면 불가능한 것이기에 오 늘 여러분에게 품질과 생산성과의 전쟁을 선포하는 것입니다. 오늘의 사명변경은 급변하는 시장 환경에서 살아남기 위해 새 로운 경쟁체제에 돌입하기 위한 하나의 계기로 삼아야 합니다. 국내식품업계와는 물론이고 해외의 유수 식품회사의 경쟁을 위 해 제일의 품질과 제일의 위생관리로써 고객에게 과거와는 다 른 새로운 모습으로 다가서야 합니다. 또한 새로운 사고와 환경

의 변화를 이끌어내야 합니다. 이제 고객만족은 단순히 구호가 아닌 경쟁에서 살아남기 위한 절규이어야 합니다. 적당주의와 매너리즘을 과감하게 떨쳐버려야 합니다. 외형적인 성장과 더 불어 내실을 견고히 할 수 있도록 최선을 다해야 합니다.

임직원 여러분!

새로운 사명과 CI의 제정을 계기로 의식을 전환하고 구태의연한 체질을 개선하여 다시 한 번 재도약을 이룩합시다. 그럼으로써 세계 제일의 식품회사가 될 수 있도록 우리 다 같이 혼신의 힘으 로 경주합시다. 임오년 새해에도 여러분들의 건강과 행복을 기 워합니다.

> 2002. 1. 2. ㈜푸드웰 대표이사 성기상

> > 로고

사명 변경 공고

33년간 고객과 자연의 소중함을 지 켜온 우리 회사가 2002년 1월 1일 부터 주식회사 푸드웰로 사명을 변 경하오니 보다 나은 고객의 만족과 종업원의 만족을 실현하여 풍요로 운 식품문화의 선두기업으로 새롭 게 도약할 수 있도록 다함께 노력 합시다.

표기방법 (한글/영문)

주식회사 푸드웰 주/푸드웰

주식회사 푸드웰 FOODWELL CORPORATION

FOODWELL CORPORATION

로고해설: 자연과 대지를 상징하는 녹색반원 위에 기업의 서비스형태 즉, 농산물을 주로 가공하는 회사의 이미지를 상징하 는 레드를 적용한 원과 영문 「O」에 중복효과를 도입한 그린의 원을 조합함으로써 그 형상이 자연에서 생산된 과실을 의미 하고 기업의 업무 형태 또는 서비스 형태를 상징한다. 적용칼라는 그린과 레드를 조합 사용함으로써 기업의 서비스 정신과 생산물을 상징·연계하였고, 블루그린을 적용한 로고마크는 풍요로움과 기업의 다양한 생산물에 대한 싱그러움 및 싱싱함 을 상징한다.

배경과 목적

현사명의 문제점(발음의 용이성, 진부한 이미지)을 해결하고 미래식품문화를 선도하는 식품회사로서의 이미지에 걸맞는 효율적인 사명개발을 통하여 인재유치 및 대내외 기업이미지의 강화와 궁극적으로는 브랜드 자산을 구축하는 데에 목적이 있다.



브랜드 컨셉

네임개발의 컨셉 및 유형을 "식품회사의 대표성", "정성이 깃든/ 만족스러운", "맛 좋은/품질 좋은", "환경친화/자연지향" 네 가지 방향으로 나누다.



네임개발 & 선택기준

기능적인 측면에서는 차별성, 적합성, 발음/기억용이성, 확장성, 법률적배타성을 충족시킴. 이미지 측면에서는 친근함, 신뢰감, 세련/고급 이미지, 자연 지향적 이미지를 충족시킴.

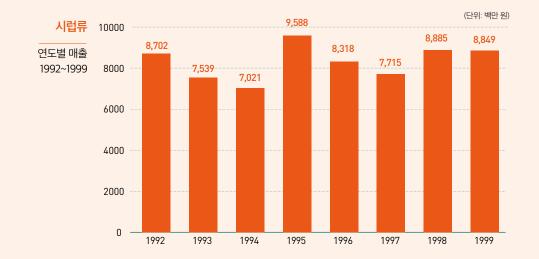


성서공장의 본격적인 가동은 2차 가공사업으로의 전환을 의미한다. 1999년까지도 여전히 밤가공은 협성농산의 주요 매출품목이었으므로 방촌공장에서는 밤 가공을 비롯한 1차 가공에 집중했다. 반면 최신 설비로 무장한 성서공장은 다양해진 클라이언트의 요구에 빠르게 대응하며 식품 가공 전문회사로 기반을 다졌다.

• 시럽라인

성서공장 준공과 함께 1992년 도입된 시럽라인은 튜블러 타입의 J1라인과 J2라인으로 튜블러 안에서 살균을 진행해 무균처리가 된 용기에 담아냈다. 튜블러 타입의 시럽라인을 갖추기 이전 협성농산에서는 직접가열한 시럽을 용기에 담아 그 열로 용기를

멸균 상태로 유지시켰다. 한마디로 튜블러 타입의 시럽라인은 현대적인 시럽 생산의 시작이었다. 음료 시장의 성장과 함께 시럽 생산량은 매년 급격하게 증가했다. 품질개 선 및 생산성을 높이기 위해 2004년 J1라인 을 철거하고 크론지스크(Kronjysk)라인으 로 신규 설치하였으며 이후, 2011년에도 품질개선과 생산량 확충을 위해 J2라인을 철거하고 S2라인을 신규로 설치하였다. 그리고 2013년에는 S1라인의 주요설비인 쿨러를 교체하여 지금까지 운영 중이다.



1990년대 시럽류 주요 매출

(단위: 백만 원)

연도	1992년	1993년	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년	1999년
딸기시럽류	7,899	6,656	6,430	7,549	6,059	5,133	5,376	5,327
복숭아시럽류	206	182	304	505	700	795	763	1,127
포도시럽	15	163	1	427	560	531	808	939
혼합과실과육시럽류	268	383	286	459	339	491	300	757
사과시럽류	15	0	0	279	370	285	1,209	386
블루베리시럽류	299	155	0	369	290	480	429	313

2000년 이후 시럽라인 매출현황

(단위: 백만 원)

연도	2000년	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년
시럽라인	7,196	11,669	13,177	15,322	15,202	16,658	14,514	13,820
연도	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	2014년	2015년
시럽라인	13,761	13,756	19,124	20,530	19,827	24,147	22,064	17,611

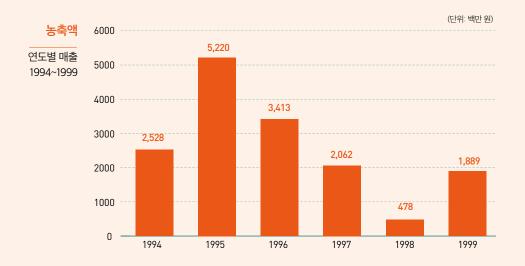
• 농축라인

농축라인은 1992년 홍옥가공을 위해 주스 및 펄프 제조설비를 도입한 것이 시작이다. 주요 거래처 중 하나인 일본의 삼화통조림 주식회사를 방문했을 때 사과주스에 홍옥 을 20%가량 섞는 것을 본 것이 계기였다. 홍옥은 사과의 품종 중에서도 산미가 높아 사과주스를 만들 때 섞으면 사과의 상큼한 맛을 높여 주스의 맛을 더 좋게 해주었다. 원료확보에는 자신이 있었고 때마침 아셉 틱라인 설비도 있었으니 제품생산은 어렵 지 않다고 생각했다.

1992년 클라우디 주스로 홍옥주스의 생산을 시작했지만 사전에 판로를 만들고 시작한 생산이 아니었던 탓에 시장 개척은 쉽지 않았다. 일본 수출마저 어려워 고전을 하던 중 해태음료에 원료를 공급하게 되면서 생산 라인이 본격적으로 활성화되었다. 실제

로 농축 라인은 1993년 농축 주스 가공을 위해 주스 및 펄프제조설비를 도입하고 당근 농축액을 시작한 1994년부터 제대로 역할을 하기 시작했다. 제주 당근의 풍작과 일본 당근주스의 유행이 맞물려 당근 농축 주스의 생산을 시작하게 되었고, 이어 국내에서도 사과 주스가 인기몰이를 시작해 사과 농축액의 생산도 진행하게 되었다.

농축라인의 주요 기능은 생산하는 과즙의 수분을 분리하여 볼륨을 줄이는 작업이다. 과즙을 농축시켜 보관을 하고, 이를 다시 희 석하여 사용할 수 있도록 해 보관과 유통을 효율적으로 하기 위함으로, 2015년 생산이 중단될 때까지 꾸준히 생산을 이어왔다.



1990년대 농축액 주요 매출

(단위: 백만 원)

연도	1994년	1995년	1996년	1997년	1998년	1999년
당근농축액	2,528	2,481	2,358	499	39	1,140
사과농축과즙류	0	2,739	1,055	1,563	439	749

2000년 이후 농축라인 매출현황

(단위: 백만 원)

연도	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
농축라인	1,221	3,251	3,175	2,370	2,480	3,403	1,736	1,430	1,067	1,056	1,082	797	753	1,017	93	35

• 아셉틱(aseptic)라인

아셉틱(aseptic) 충전은 무균상태에서 시럽이나 주스를 파우치에 주입하는 기술이다. 상온에서 작업이 이루어지므로 고온을 거치면 맛과 향이 떨어지는 과일 가공품에 원료 고유의 맛과 향을 살릴 수 있다. 이론적으로는 이미 알려진 기술이었지만 실제로설비를 구축한 것은 1993년으로 국내에서협성농산이 처음이었다.

생산에서 충전까지 무균상태로 진행되는 아셉틱라인은 상온보관이 가능할 정도로 신선도가 오래 유지되었다. 기존의 시럽 라 인은 제품을 가열 살균하고 뜨거운 채로 충전해 밀봉하는 형태로 생산했다. 생산된 뜨거운 제품을 다시 냉각하는 데 많은 시간이 걸리던 것을 아셉틱라인에서는 순간 살균후 냉각된 상태로 충전함으로써 생산 시간을 단축시켰다. 생산량 증대보다 더 큰 효과는 향미의 보존이었다. 열을 가하는 시간이 짧으니 과일의 맛과 향이 그대로 살아있었다. 아셉틱라인은 생과일 주스의 생산을위한 최적의 설비로 2011년 라인이 철거될때까지 협성농산의 주요 경쟁력이 되어 주었다.

• CAN 음료라인

음료를 위한 CAN 음료라인의 도입은 그동 안 중간재 생산을 해 온 협성농산이 소비재 생산을 위한 첫 발을 내딛는 의미있는 시작 이었다. 이를 계기로 협성농산은 완제품 가 공회사로 전환을 시작했다.

1994년 음료라인은 제일제당의 180㎡ 음료 캔(넥타) 생산 요청으로 시작되었다. 생산 초기에는 캔을 생산하는 본체만을 우선들여와, 분당 500개씩 생산되는 음료캔을 사람이 일일이 박스에 담아내며 생산 물량을 맞추기도 했다. 그러다가 캔 음료의 생산 규모가 늘어나면서 설비는 포장까지 자동화를 갖추었고, 이후 '갈아 만든 시리즈'의 생산을 위해 CAN 음료라인에 쌕필러 (Sac Filler) 장비를 연결하는 등 지속적으로 보완 발전을 이어가다가 2003년 CAN음료의 주무감소로 생산을 중단하였다.

3,119

4,296



음료(CAN) 매출

음료(CAN)

연도별 매출

5000

(단위: 백만 원)

연도	1995	1996	1997	1998	1999
음료(CAN)	3,119	4,296	3,778	4,033	2,657

(단위: 백만 원)

4,033

• PET 음료라인

PET 라인의 시작은 음료시장의 고부가가 치 전환이 계기였다. CAN 음료라인은 품목이 다양하지 않았고, 가격도 저렴해 생산에 비해 부가가치가 높지 않았다. 때마침 CAN 음료의 시장 수요도 점점 줄어들고 있었다. 반면, PET 음료는 다양한 제품이 늘어나는 추세였다. 적극적으로 PET 라인의 도입을 검토해 보니 협성농산에서 생

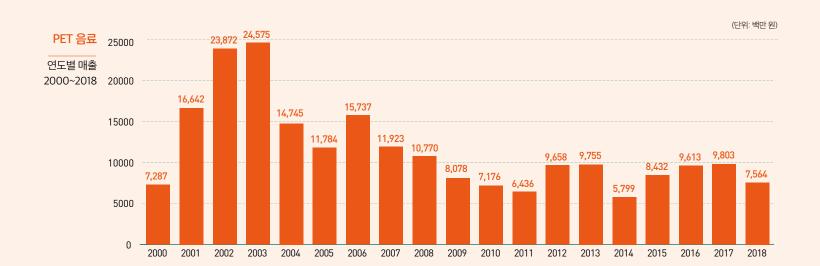
산하는 원료를 그대로 적용할 수 있겠다 싶었다. 협성농산에서 생산한 PET 음료 는 1995년 웅진식품의 초록매실이 시작이 었다. PET 음료의 생산을 위해 협성농산 에서는 1.5L 음료제품을 분당 100개 생산 (100BPM)가능한 설비를 도입했다. 하지 만 도입 후 1년이 채 지나기도 전에 주문물 량이 줄을 이었고, 어느새 생산한계를 훌 쩍 넘어서버렸다. PET 음료 시장이 확대되 면서 협성농산에서도 24시간 생산을 진행 했지만 주문 물량을 맞추기가 쉽지 않았다. 협성농산은 밀려오는 PET 음료 주문량을 맞추기 위해 2001년, 1.5L 음료제품을 분당 200개 생산(200BPM)할 수 있을 뿐만 아니라 0.4L 이하 제품을 분당 400개 생산 (400BPM)할 수 있는 PET 라인을 증설하면서 생산성을 높였다.

새로운 PET 라인은 분당 생산성 향상으로 생산라인의 효율을 높여준 설비이자 협성 농산 설비팀의 기술력을 보여준 설비이기 도 하다. 하나의 제품을 생산 후 다른 제품 생산을 위해 부품을 교체하는 것을 '체인 지 파트'라 하는데 기존의 라인은 이 체인지 파트에 걸리는 시간이 하루 이상이었다. 그래서 새로운 PET 설비를 선택할 때 가장면서 고려한 것이 이 체인지 파트에 걸리는 시간의 단축이었다. 때마침 코카콜라 한국 공장에서 과즙 음료를 생산하는 설비가 체인지 파트 시간이 한 두시간 내외로 짧다는 것을 알고 동일한 기계를 도입했다. 하지만문제가 생겼다. 기계 판매처의 기술자들이협성농산의 생산 공정에 맞도록 커스터마이징(customizing)을 해야 하는데 실패한

PET 음료 매출

(단위: 백만 원)

연도	2000	200	1 20	02 2	003	2004	2005	2006	2007	2008
PET 음료	7,287	16,642	2 23,8	72 24	,575	14,745	11,784	15,737	11,923	10,770
연도	2009	2010	2011	2012	2013	20	14 20	115 201	6 2017	2018
PET 음료	8,078	7,176	6,436	9,658	9,755	5,79	99 8,4	32 9,61	3 9,803	7,564



협성농산이었고, 결국 협성농산의 설비담당 음료는 이 설비에서 지금까지 생산을 이어 자들이 팔을 걷어붙였다. 설비를 하나하나 오고 있다. 분해하고 조립한 후에 협성농산의 생산 품 (1.5L 200BPM, 0.4L 이하 400BPM) 목에 최적화된 설비로 재탄생시킨 것이다.

것이다. 답답한 것은 당장 생산을 해야 하는 이후 협성농산에서 생산하는 대부분의 PET

PET 음료 연도별 주요 품목

연도	품목
2000년	초록매실, 웅진고칼슘오렌지, 델몬트오렌지
2001년	초록매실, 웅진고칼슘오렌지, 델몬트오렌지
2002년	초록매실, 웅진 고칼슘오렌지, 델몬트 히야 오렌지/포도
2003년	델몬트 히야 오렌지/포도, 델몬트 오렌지, 웅진 고칼슘오렌지
2004년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 롯데칠성 뼈장군
2005년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 롯데칠성 뼈장군
2006년	롯데 제주감귤, 미녀는석류를좋아해, 코카콜라 산뜻한하루녹차
2007년	광동옥수수수염차, 롯데제주감귤, 롯데 뼈장군
2008년	웅진 자연은제주감귤, 내사랑유자, V12(비타민워터)
2009년	롯데 2% 부족할때, 웅진 자연은제주감귤, 농심 홍삼수
2010년	롯데 제주감귤, 델몬트 망고, 광동제약 비타500키즈
2011년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 웅진 자연은제주감귤
2012년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 웅진 자연은제주감귤
2013년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 내사랑유자
2014년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 웅진 꿀홍삼
2015년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 웅진 자연은제주감귤
2016년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 웅진 자연은제주감귤
2017년	롯데 제주감귤, 델몬트 오렌지, 웅진 코코몽딸기
2018년	롯데 제주감귤, 웅진 유기농하늘보리, 팔도 뽀로로 딸기

1. 성서공장 준공

- 1992년: 성서공장 준공(성서공업단지 내 대지 7,048평, 건물 4,987평)
- 1992년: CA저장설비 가동
- 1996년: 성서공장 증축 공사(냉동창고 및 사무실)
- 2001년: 성서공장 상온창고 증축(500평)

2. 설비의 도입

- 1992년: 시럽라인 도입(튜블러 타입)
- 1992년: 주스 및 펄프제조설비 도입(홍옥가공)
- 1993년: 아셉틱라인 도입(BIB/BID)
- 1993년: 농축주스 및 펄프제조설비 도입(농축라인)
- 1994년: CAN 음료라인 도입(180ml)-넥타가공
- 1995년: PET 음료라인 도입(1.5L제품 100BPM)
- 1996년: 사과 필러기 도입
- 1998년: 배 필러기 도입
- 2001년: PET 음료라인 증설(1.5L제품 200BPM, 0.4이하 제품 400BPM)

3. ISO 인증

• 1998년: ISO 9001(품질경영시스템) 인증 획득

4. 중앙연구소 설립

• 1998년: 중앙연구소 확대 개편-기업부설연구소 설립

5. 복리후생 및 제도개선, 조직문화 활성화

- 1992년: 사원아파트 33채 분양
- 1993년: 사보 정기간행물 등록(대구시) 사보 '가실' 창간
 - 사내 커뮤니케이션 활성화
- 1993년: 사내근로복지기금 설립 인가
- 1994년: 사업본부장 중심제로 조직개편

6. 사내전산인프라 구축 및 ERP시스템 구축

- 1999년: 사내 전산 NETWORK망 구축
- 2000년: ERP 구축-C/S(Client/Server)버전

7. 사명 변경

- 2002년: '주식회사 푸드웰'로 사명 변경(CI매뉴얼 개발)
- 2002년: 대구공항 청사 내 와이드칼라 광고판 설치

8. 기타 일반 현황

- 1993년: 주식장외등록(현 코스닥)
- 1994년: 축산부 지하수 개발
- 1997년: 자본금 20억 원으로 증자
- 1997년: 축산업 폐업-영농조합법인 유학종축 법인 분리

9. 수상

- 1997년: 제31회 조세의 날 성실납세자 표창수상(재정경제원장관)
- 1999년: 수출유공표창(농림부장관)

47| 2003~2018

글로벌 푸드웰, 100년 기업 푸드웰 2000년대 푸드웰은 원료가공뿐만 아니라 식품가공 전문회사로 자리매김했다. PET 음료라인 증설, 시럽라인 증설과 치어팩 라인 및 냉장 음료라인의 가동 등으로 완제품의 가공 비중이 계속해서 늘어났다.

2003년 설립한 중국의 현지법인(靑島福得味食品有限公司)의 성장도 빼놓을 수 없다. 한국 푸드웰의 기술력과 현지화 정책으로 중국 내수시장 공략에 성공한 중국 의 청도푸드웰은 2018년 설립이후 최대 흑자를 기록하면서 성장 가능성을 확인시켰다.

한국 푸드웰도 성장의 고리를 놓지 않았다. 해마다 다양해지는 국내 음료제품 시장에 빠르게 대응하면서도 제품의 품질 관리에 대한 노력을 이어갔다. 업계 최초로기타잼류(시럽류) 분야에서 HACCP 적용업소로 지정받은 이후 대부분의 생산 라인에서 HACCP 인증을 이어가고 있으며, 국제식품안전협회에서 승인하는 FSSC 22000 식품안전경영시스템 인증도 획득했다.

식품분야 새로운 영역의 확장도 이루어졌다. 2010년 냉동만두 전문회사인 ㈜푸 르온을 자회사로 인수했다. 품질에 대한 자부심을 이어온 푸드웰의 발걸음이 식 품분야 종합 가공기업으로 다시 한번 변화를 예고하고 있다.



청도푸드웰 현재모습





2004년 청도푸드웰 기공식

청도푸드웰 공장

092

중국시장으로 진출 검토. 사람으로 문화를 배우다

푸드웰의 중국 진출은 1999년부터이다. 국 내의 밤 가공 인력의 노령화와 신규 인력의 부재로 밤 가공 품질의 저하가 원인이었다. 이미 중국 강소성 월수식품에서 냉동딸기 와 냉동 황도를 생산하고 있었던 푸드웰에 서는 밤 가공의 가능성을 타진했다. 1990 년대 초반부터 중국에서도 중국산 밤을 가 공해 냉동 깐밤의 형태로 일본 수출을 해 오고 있던 터라, 국내산 밤을 중국에서 가 공해 일본으로 수출하는 것 또한 어렵지 않 을 것으로 보였다.

1999년 한국에서 밤 깎는 교육을 위한 인

력이 중국으로 갔고, 10명의 직원을 선발해 교육을 시작했다. 일주일 만에 교육을 마친 인력이 다시 각각 10명의 인력에게 교육을 진행하고, 다시 그 10명이 각각 10명에게 교육을 하는 형태로 밤 가공 교육이 진행되 었다. 중국 정부의 도움도 있었다. 월수식 품이 있었던 중국 동부현 산하 양식국에서 밤 깎는 일은 농민소득 창출의 기회로 보고 밤 깎는 인력의 확보를 도왔다. 효율적인 교육과 중국 정부의 도움, 월수식품의 지원 으로 중국 내 밤 가공은 빠르게 자리를 잡 았다. 500여 명이 한자리에 모여 밤을 깎 는 공장이 10여 곳이나 되었고, 생산량 또 한 빠르게 늘었다.

중국내 밤 가공이 빠르게 정상화되면서 푸 드웰의 중국시장 진출도 빠르게 진행되었 다. 2002년부터 중국의 산업연수생이 푸드 웰을 방문했다. 산업연수생들은 1년간 푸드 웰 사택에 머물면서 푸드웰의 프로세스를 배웠고, 푸드웰 구성원들은 이들로부터 중 국식 사고와 문화를 배우는 계기가 되었다. 청도 현지법인이 설립된 후 2004년부터는 청도푸드웰 직원들이 산업연수생으로 한국 을 방문했다. 성서와 방촌 공장에서 생산 전 반을 익히고 푸드웰의 정서를 배운 이들은 이후 청도푸드웰이 중국의 문화를 이해하 고 현지에서 자리를 잡는데 중심이 되어주 었다.

중국 연수생들과 함께한 시간

중국 월수식품의 산업연수단 12명이 우리 회사에 왔다. 1년 동안 방촌공장 사택에서 머무르게 된 연수생들은 현장에서 일하면서 우리나라 문화와 업무를 배우게 되었다. 우리 회사로 중국 사람들이 온다는 말을 처음 들었을 때 '어떤 사람들이 올까?' 궁금하면서도 막연한 생각만 들었다.

드디어 7월 11일 이 부장님, 성 차장님, 장 과장님과 함께 우리는 중국 연수생들을 맞이하기 위해 공항으로 향했다. 도착해서 1시 간쯤 기다렸을까. 자신들의 키만 한 보따리를 끌면서 오는 사람들이 보였다. 그들은 성 차장님, 정 대리님을 알아보고는 환한 미소로 인사를 했다. 난 그제야 그들에게 웃으며 그동안 배웠던 중국어로 반갑다는 인사를 했다. 우리말이 아닌 중국어로 인사를 한다는 것이 좀 쑥스럽기도 했지만 그들이 알아듣는 것 같아서 배우길 잘했다는 생각이 들었다. 공항에서 간단히 사진 촬영을하고 나서는 곧바로 회사에 도착했다. 주변에 보이는 게 신기한지 차 안에서도 두리번거리고 있는 연수생의 표정을 보면서 나도 웃음이 났다.

방촌공장 3층 대회의실에서 중국산업 연수단을 위한 오리엔테이 션을 실시했다. 사장님 인사말을 시작으로 오전에는 회사소개와 한국문화에 대한 교육을 실시했으며, 오후에는 작업 시 발생 가능한 안전사고 예방에 대한 교육을 실시하였다. 교육이 끝난 후숙소로 가서 짐을 풀었다. 이렇게 중국 연수생과의 만남이 시작되었다.

7월 12일 첫날은 연수 일정대로 성서공장 방문이 있었다. 머리에 위생모를 쓰고 일렬로 가공실 안에 들어갔다. 가공실 PET 라인에 서는 초롱이라는 음료를 만드는 중이었다. 다행히 중국어 강사가

동행을 해주어 중국 연수생에게 친절히 설명을 해주었다. 그리고 점심식사를 하기 위해 식당에 갔다. 그곳에서 성서공장 사우들에 게 이들을 소개하고 인사하는 시간을 가졌다. 서툰 말이었지만 중국 연수생들은 "안녕하세요"라고 인사를 건넸다. 잠시나마 배 운 한국말로 인사말을 하자 이에 사우들은 박수로 화답했다.

우리는 다음 일정에 따라 월드컵 경기장으로 향했다. 차를 타고 축구장을 둘러보다가 직접 축구 경기장 안에 들어가 사진도 찰칵 찍었다. 날씨가 무척이나 더웠지만 같이 사진도 찍고 짧은 중국 말이나마 주고받으면서 웃는 동안 더위를 이겨낼 수 있었다. 월 드컵 경기장을 돌아본 뒤에는 대구에서 유명한 산인 팔공산 수태 골로 향했다. 평일인데도 꽤 많은 사람들이 수태골을 찾았다. 우리는 신발을 벗고 물에 들어갔다. 모두 동심으로 돌아가 물장난도 쳤다. 처음엔 서먹했는데 어느새 친해진 느낌이 들었다. 비록오랜 시간을 같이 하진 않았지만 말이다. 산에서 내려와 회사 근처에 있는 대형 할인점에 갔다.

중국 연수생들에게 실생활에 필요한 생필품 구입 방법을 알려 주고, 우리나라 물가에 대해서도 알려 주기 위해서였다. 그런데 재밌는 건 물건값을 얘기해 주면 무조건 "꾸이 꾸이"라고 하는 게아닌가. (꾸이는 비싸다는 뜻) 그들의 기준에서는 다 비싸다고 느껴지는 게 당연하지만 말이다. 그들은 이것저것 비교해 보고는몇 가지의 야채와 감자, 라면 등 찬거리들만 골랐다. 다음부터는그들끼리 장을 볼 수 있을지 약간 염려스러운 맘이 있었지만 우리는 할인점을 나왔다.

해는 저물어 저녁때가 되었다. 그들은 할인점에서 사 온 재료들로 중국어 강사와 내게 저녁을 대접하고 싶다고 했다. 배가 고픈 탓도 있었지만 그들의 성의를 고맙게 받는 마음에서 우린 저녁식사를 기다렸다. 태어나서 처음으로 중국 사람들이 만드는 요리를

맛보게 되었다. 어떤 맛일까? 계란탕에 토마토를 썰어 넣어서 좀 생소했지만 그런대로 먹을 만했다. 확실히 우리랑은 음식 만드는 게 다르구나 하는 생각이 들었다. 비록 하루 동안이었지만, 중국 연수생들과 같이 지내면서 그들의 생활 모습을 엿볼 수 있어 이

날은 오래오래 좋은 추억으로 남을 것 같다.

생산1본부 업무팀 **조인성** [2002, 9·10월 가실]

청도푸드웰의 시작, 글로벌 기업으로 발돋움

2000년대 초기의 푸드웰의 가장 큰 이슈 중 하나가 청도푸드웰의 설립이다. 깐밤 가 공인력의 노령화와 신규인력 감소로 인한 품질저하를 극복하기 위해 중국으로 눈을 돌린 것이 계기가 되었다. 푸드웰은 2003

년 중국 청도에 현지법인(靑島福得味食品有限公司)을 설립하고, 이듬해 2004년 청도푸드웰식품유한공사의 공장 기공식을 진행했다. 중국의 청도지역은 바다가 있어 해상물류가 용이하고 인근 지역에서 다양한과일이 생산되고 있어 푸드웰의 원료 수급과 빠른 물류의 강점을 고루 갖춘 지역이다.

푸드웰이 중국진출을 타진하던 2003년은 사스의 발병으로 많은 외국기업들이 중국 으로의 투자나 진출 계획을 취소하는 시기 였다. 그런 가운데 푸드웰의 청도 진출은 중 국 정부의 적극적인 협조를 얻어낼 수 있었 고, 비교적 쉽게 중국 현지에 법인 설립이 가능했다.



2004년 중국연수생 푸드웰 본사 방문





1 2





3

1, 2, 3, 4 청도푸드웰 공장 현장

푸드웰은 중국법인의 현지화를 앞당기기 위 해 현지 근로자와 대졸 신입의 채용을 적극 적으로 전개했다. 청도푸드웰이 현지법인 을 설립한 2003년에 현지 근로자를 채용해 밤 가공을 하는 임대공장에 우선 투입했다. 2004년에는 대졸 신입을 채용해 한국으로 산업연수를 보내 푸드웰의 문화를 배우게 했다. 이렇게 채용된 인력들은 몸으로 익힌 푸드웰의 업무 방식을 중국 현지에 적용하 는 데 큰 몫을 했다. 청도푸드웰의 밤 가공을 빠르게 안착시키고, 푸드웰의 정체성을 보 유한 중국법인으로 자리매김하기까지 가교 가 되어주었다. 또한 대졸 신입으로 시작한 대부분의 인력들이 청도푸드웰의 관리직으 로 성장해 중심인력으로 자리매김했고, 청 도푸드웰의 성장을 함께 해오고 있다.

하지만 청도푸드웰의 시작은 그리 순조롭지는 않았다. 연이어 발생하는 중국의 식품관련 뉴스는 중국산에 대한 소비자들의 불

신을 키웠다. 푸드웰 중국법인의 생산품으 로 한국시장을 대응하는 것보다는 중국 내 수시장으로 눈을 돌리는 것이 현실적이었 다. 한국 푸드웰의 지원과 청도푸드웰의 꾸 준한 현지화 작업으로 현지인 관리자가 배 출되기 시작했다. 중국 푸드웰은 적극적으 로 중국 내수시장 개척에 나섰고, 중국 최대 유제품 회사 중 하나인 이리유업(伊利乳业) 과 제품공급 계약을 체결함으로써 중국 시 장에 대한 가능성을 증명했다. 중국 푸드웰 의 중국 내수시장 개척은 한국보다 더 많은 매출을 기대할 수 있는 새로운 시장의 확대 라는 점에서 청도푸드웰의 성장 가능성을 보여주었다. 이후 청도푸드웰은 중국 내 다 양한 기업의 문을 적극적으로 두드리기 시 작했고, 2018년 중국 내수시장 매출의 확 대에 힘입어 설립 이후 최대 규모의 흑자를 기록했다.

식품가공 전문회사, 푸드웰 전성시대

PET 라인은 1995년 웅진식품의 '초록매실' 생산과 함께 본격적인 가동을 시작하였고 2001년 롯데칠성음료의 '워터젤리', '델몬트 오렌지'를 생산하면서 빠르게 성장했다. 2001년은 음료 시장이 급격하게 성장한 해이기도 하다. 음료시장의 확대로 인한 주문량의 증가는 PET 라인을 24시간 가동을 해도 물량을 맞추기 어려울 정도였고 ㈜푸드

웰은 빠르게 설비증설을 이어갔다.

시럽라인도 덩달아 성장했다. 1992년 도입 된 시럽라인(J1, J2라인)은 튜블러 타입으 로 시간당 생산량은 900kg이다. 또한 펌프 방식으로 시럽이 이송되는 과정에서 과육 이 파손되는 경우가 많았다. 2000년 이후 시럽 제품의 주문이 증가하기 시작하면서, 2004년에는 기존 튜블러 타입에서 빈번하 게 발생할 수 있는 과육파손 현상의 품질 개선과 생산량 확충을 위해 기존 [1라인을 철거하고, 크론지스크(Kronjysk)라인(kr라 인, 이후 S1라인이라 명명)을 새로이 설치 하였다. 신규로 설치된 kr라인은 제품을 질 소압력 방식으로 이송하므로 과육파손을 상당부분 개선함으로써 품질개선이 이루 어졌다. 또한 시간당 생산량 역시 2.4ton으 로 기존 [1라인에 비해 2.4배 증가한 신규 설비였다.

이후 2006년 해태제과 '탱크보이'의 원료 인 배퓨레 시럽의 생산을 비롯하여, 호상 발 효유 시장의 급성장으로 시럽류 생산이 급 증하였고, 이는 시럽류 매출의 급신장으로 이어졌다. 2009년, 2010년 연간 1만톤 생산 을 달성하면서 생산 CAPA의 확충과 지속 적인 품질향상을 위해 필요에 따라 2011년 3월에는 기존 J2라인을 철거하고 S2라인을 신규로 교체설치하여 생산량은 2.4배 증가







3

- 1 시럽류 생산현장
- 2 시럽라인
- 3 한국인삼공사 아이키커 생산

하였다. 2013년에는 시럽의 주문량 증가와 더불어 노후된 설비를 교체하고, 설비의 안 정성을 개선하기 위해 SI라인의 주요설비인 쿨러를 교체하여 생산성의 안정성을 도모하 였다.

라인의 교체설치 이후 당시 연간 6,000~7,000톤에 달하던 시럽의 생산량은 2011년부터 2015년까지 연간 1만톤 생산을 넘길 정도로 급신장을 하였다.(한편, 철거된 J2라인은 중국 현지법인 청도푸드웰로 이설하여사용중에 있다.)

치어팩(Cheer Pack)의 정식명칭은 스파우 트 파우치(spout pouch)로 비닐팩에 돌림 마개를 적용해 파우치의 음료를 여러 번 나누어 마실 수 있도록 개발된 포장용기다. 우리나라에는 1990년대 말에 첫 선을 보였으나, 실링 기술의 부족으로 내용물이 새는 문

제가 발생해 대중화에 실패했다. 스파우트 파우치가 다시 시장에 모습을 드러낸 것은 2003년 4월 롯데 설레임의 출시가 계기였다. 슬러시 형태의 아이스크림과 스파우트 파우치의 휴대성에 소비자의 반응이 뜨거웠고, 음료업계에서도 스파우트 파우치 포장을 적극적으로 검토하기 시작했다.

푸드웰에서 치어팩 라인을 설치한 것은 국 내 스파우트 파우치 음료가 시장을 형성하 기 시작한 2004년이다. 2004년에 출시한 롯데의 비타파워, 비타젤리볼을 비롯하여 해태의 헬로팬돌이짱키위와 바나나파인애 플제품이 푸드웰의 치어팩 라인에서 생산을 시작했다. 병과 달리 깨지지 않고 휴대성이 좋아 어린이용 음료와 건강 스포츠음료 중 심으로 스파우트 파우치 제품이 조금씩 출 시되었으나 전체 시장규모가 크지는 않았

다. 치어팩 제품의 시장 성장성을 예측하여 빠르게 도입한 라인이지만, 다른 생산라인에 비해 생산규모가 적었던 치어팩 라인이본격적으로 가동을 하기 시작한 것은 2010년 한국인삼공사의 '아이키커'를 생산하기시작하면서 부터였다. '아이키커'의 대량생산을 위해 한국인삼공사의 담당자는 전국의 치어팩 설비가 있는 공장을 모두 뒤졌다고 한다. 지방의 작은 기업일 것이라 짐작하며 푸드웰을 찾아왔던 담당자는 푸드웰

에 들어서는 순간 회사의 규모에 놀랐고, 치어팩 라인을 2004년에 구축했다는 사실에 다시 한번 놀랐다면서 '아이키커'의 생산을 제안했다. '필요할 때 갖추려면 늦다'는 성기상 회장의 혜안이 빛을 발하는 순간이었다. 2011년 대량생산을 시작한 치어팩은 수요도 늘어나 2013년 한국야쿠르트의 '얼려먹는 세븐'으로 이어지면서 성수기에는 24시간 생산을 해도 고객 주문에 대응하기가쉽지 않았다. 결국 2016년 200BPM의 치

어팩 1개 라인을 증설했고 이후 '아이키커', '아침에 주스 젤리', '얼려먹는 환타', '꼬마 버스 타요'와 각종 곤약젤리 음료 등 다양 한 치어팩 제품을 생산하고 있다.

냉장유통 주스는 1992년 매일유업이 콜드 체인 시스템을 이용한 '썬업' 제품을 판매 하면서 시장이 형성되기 시작했지만, 대중 화의 시작은 1997년 롯데칠성음료의 '콜드' 이다. 이어 해태음료의 '썬키스트 컨츄리

- 1 냉장라인 빙그레 따옴 생산 현장
- **2** 2007년 HACCP 사후 심사
- 3 2008년 제3대 김우일 대표이사 이임식









품질관리의 노력, 기타잼류 분야 국내최초 HACCP 인증

다양한 제품의 대량생산이 늘어나면서 생산라인마다 제품의 품질관리에 대한 노력도 이어갔다. 가장 먼저, 기타잼류(시럽류) 분야에서 위해요소중점관리기준(HACCP) 적용업소로 지정받았는데 이때가 2005년이다. 일본 거래처이던 미쓰이에서 시럽의 HACCP인증을 요구한 것이 계기가 되었다. 제품생산에 대한 규격화는 ISO 인증으로 확보를해 두었던 상태라, 설비와 마인드의 점검과보완이 가능할 것이라 생각하고 사내의 식품 전공자들이 머리를 모아 도전했다. 업계최초로 기타잼류(시럽류) 분야에서 HACCP적용업소로 지정받은 것도 큰 이슈였지만,외부 전문가의 도움 없이 구성원들의 힘으로해냈다는데 더 큰 의미가 있었다.

푸드웰은 2005년 기타잼류(시럽류) 분야를 시작으로 2010년 잼류, 2011년 과채·주스(냉 장유통주스), 2014년 인삼, 홍삼음료, 혼합음 료, 과·채음료, 2016년 당류가공품·액상차, 2017년 음료베이스와 과채·가공품, 커피, 땅 콩, 견과류가공품, 서류가공품, 캔디류 등 까 지 HACCP 인증을 이어가고 있다.

2013년에는 유기 음료류의 생산 및 판매를 위한 유기가공식품인증서를 획득했고, 국 제적으로 유통되는 식품안전 규격을 인정해주는 국제식품안전협회로부터 인증받는 글로벌 표준인 FSSC 22000 식품안전경영시스템 인증을 2014년에는 방촌공장 퓨레, 2015년에는 성서공장 치어팩에서 획득했다. 2017년에는 안전하고 영양을 고루 갖춘 어린이 기호식품 품질관리를 위해 어린이 기호식품 품질인증을 이어가며 생산제품의 품질관리에 노력을 이어가고 있다.

새로운 경영전략, 다시 기본에 서다

경영진의 변화도 있었다. 2008년, 김우일 대표이사가 퇴임하고, 성기준 사장이 제4대 대표이사로 취임했다. 성기준 사장은 그동안국내영업을 총괄하며 국내고객의 요구에 귀기울여 온 경험을 바탕으로 취임 후부터 푸드웰의 체질 개선에 집중했다.

먼저 수출에 익숙해 있던 푸드웰 구성원들 의 업무 방법을 국내소비자의 눈높이에 맞

100

추고자 했다. 성기준 사장의 경영원칙은 "기본이 살아있어야 한다"였다. 성기준 사장은 작게는 문서작성부터 크게는 설비와고객대응까지 원칙을 만들고 지키는 것을 가장 우선에 두었고, 푸드웰의 전 영역에서이를 점검해 나갔다. 그동안 빠르게 성장해온 푸드웰이 더 큰 성장을 위해서는 꼭 필요한 과정이었다.

정리정돈에 원칙이 생겼고, 설비의 재정비가 시작되었다. 창고 한편에 쌓여있던 비품들을 분류하고 정리했으며, 공장 곳곳에 보이던 불필요한 비품들도 모두 제자리를 찾아 이동했다. 근무태도에 대한 개선도 이어

졌다. 안전수칙을 생활화했으며, 업무의 정확도를 높였다. 2006년에는 대구은행경제연구소 기업경영컨설팅센터의 인사조직 컨설팅으로 조직의 운영을 점검했고, 2009년에는 사내 금연운동을 시작해 금연 보조금도 지급했다.

사업의 다각화에 대한 고민도 이어졌다. 1990년대 축산사업부의 실패 경험은 신규 사업의 확장을 조심스럽게 만들었지만, 그덕분에 더 많이 고민하고 꼼꼼하게 따져볼 수 있었다. 꼼꼼한 준비는 기회를 보는 눈을 만들어 주었고, 2010년 냉동만두 전문회사

인 푸르온을 자회사로 인수할 수 있었다. 전 혀 다른 분야가 아닌 식품분야 안에서의 영 역확장이었고, 변화의 시작이었다.

이렇게 40여 년을 달려온 푸드웰이 다시 기본에 서는 과정은 쉽지 않았지만, 현재를 냉정하게 평가하고 개선할 수 있었던 계기가되기도 했다.

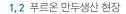
더 큰 내일을 위한 도전은 오늘의 최선이다

성민겸 부사장이 대표이사로 취임한 것은 2013년이다. 성기준 대표이사와 각자 대표

101

이사 체제로 변경해 성기준 대표이사는 청 도푸드웰을, 성민겸 대표이사는 한국 푸드 웰을 총괄하고 있다. 성민겸 대표이사는 성 기상 회장과 성기준 대표이사의 경영 성과 를 바탕으로 푸드웰의 내일을 위한 도전을 시작했다. 국내외 시장에서 갈고닦은 푸드 웰의 노하우는 새로운 도전의 좋은 밑바탕 이 되었다. 그동안 갖추어 온 설비와 기술력 으로 식품가공 전문기업으로 자리매김하는 것과 동시에 다양해지고 있는 소비자층에게 새로운 먹거리 문화를 제시할 수 있도록 노 력하고 있다. 또 구성원의 역량 강화를 위한 다양한 제도를 운영하고 안전한 먹거리 생 산을 위한 생산시스템을 체계화시켰다. 국 내 기업뿐 아니라 글로벌 기업들과의 협업 은 푸드웰의 생산공정을 더욱 까다롭게 요 구, 감독했고 덕분에 푸드웰은 국제기준에 맞추어 생산시스템을 재점검하며 기술의 기 본기를 쌓아가고 있다.

푸드웰은 2016년 방촌 본사를 성서로 이전하고, 성서 본사의 시대를 시작했다. 저장과 1차 가공의 반세기를 마감하고, 식품으로 문화를 만드는 기업으로의 새 출발이다. 제품 저장에서 시작해 가공으로 이어온 지난 걸음이 더 큰 걸음을 위한 재산이 될 것을 믿으며 푸드웰은 오늘도 식품가공전문회사로 더 큰 내일을 위한 걸음을 내딛고 있다.







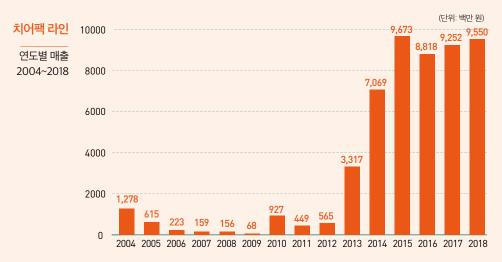
2000년대 음료 시장은 품목 다양화로 대표 된다. 시장의 규모도 성장했지만 소비자의 기호도 다양해져 다양한 제품군 안에서 새로 운 자리를 잡아야 하는 신제품의 경우 그만 큼 더 시장 진입이 쉽지는 않았다. 그럼에도 불구하고 다양한 재료의 음료가 지속적으로 출시되었으며, 빠르게 시장을 변화시켰다.

• 치어팩 라인

푸드웰에 치어팩 라인은 PET 라인에 대한 자신감과 함께 새로운 제품을 만들어 보고 싶다는 내부 분위기가 한몫을 했다. 때마침 롯데의 '설레임'이 출시되면서 푸드웰에서도치어팩의 생산설비 도입을 검토했고, 패키지의 차별화가 새로운 도약의 기회가 될 것이라 기대하며 2004년 치어팩 라인을 도입

하게 됐다. 하지만 '설레임'을 생산하려면 냉동라인이 필요했으므로, 상온으로 생산할 수 있는 제품으로 방향을 돌렸고, 이때 생산한 것이 롯데의 '비타파워'와 해태의 '팬돌이 짱'이었다. 비타민음료와 어린이용 음료의 생산이 대부분이었던 치어팩 라인은 시장 수요의 저조로 생산량이 점점 줄어들었고, 한때 설비의 철거를 심각하게 고민한 적도 있었다.

2011년 한국인삼공사의 '아이키커'생산을 시작하면서 본격적인 가동을 시작할 수 있었으나, 2004년 설비 도입 이후 아주 오랜 인고의 시간을 겪었다. 하지만 그간의 고민이 무색할 정도로 2013년 부터 치어팩 라인의 주문량이 급격하게 증가했고, 2016년 추가 중설하고 생산량을 확대했다.



치어팩라인 매출현황

(단위: 백만 원)

연도	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
치어팩라인	1,278	615	223	159	156	68	927	449	565	3,317	7,069	9,673	8,818	9,252	9,550

치어팩 연도별 주요 품목

연	도	품목
200)4년	롯데 비타파워, 해태팬돌이짱
200)5년	롯데 비타파워, 해태팬돌이짱
200)6년	비타파워, 자연은 과일채미
200)7년	비타플러스, 비투, 아이투
200)8년	비타천
200)9년	비타천
201	0년	마이스무디 옐로우/퍼플
201	11년	아이키커 사과

연도	품목
2012년	아이키커 오렌지
2013년	아이키커 사과, 갈아담은 유기농 아기꼬야 종합과일
2014년	아이키커 사과/포도, 미닛에이드 잘익은 망고
2015년	아이키커 제주감귤/오렌지/사과, 썬키스트에이플러스키즈 딸기/사과
2016년	아이키커, 아침에 주스 젤리, 얼려먹는 환타
2017년	아이키커, 꼬마버스 타요
2018년	아이키커, 워터젤리 포도/복숭아, 곤약젤리음료

(단위: 백만 원)

• 냉장음료 라인

냉장유통주스는 1992년 매일유업의 '썬업'이 시작이다. 1995년에 서울우유가 '아침에 주스'를 출시하면서 냉장유통주스의 시장분할이 시작되었다. 이때만 해도 냉장유통주스는 유통기한이 짧고, 냉장고로 유통을 해야 했던 까닭에 냉장유통시스템을 가지고 있던 유제품 회사에서 시장을 차지하고 있었다. 해태음료와 롯데칠성음료가 냉장유통주스 시장에 뛰어든 것은 1997년이다. 우리나라의 WTO 가입으로 1997년 7월, 오렌지주스 원액과 생과일의 수입이 전면자율화 되면서 오렌지의 수급이 확대되었고, 외국 오렌지주스의 국내 진입에 대응해1997년 8월 롯데칠성음료의 '콜드'에 이어해태음료의 '썬키스트 컨츄리주스'가 냉장

주스시장에 합류했다. 이후 해외 음료의 수 입과 함께 다양한 기능성 음료와 과일음료 가 연이어 출시되면서 음료 시장 규모는 급 격하게 확대되었다.

푸드웰이 냉장유통음료를 생산하기 시작한 것은 2010년이다. 2010년은 냉장유통음료 중에서도 프리미엄 냉장주스에 대한 수요가 확대되던 해이다. 서울우유의 '아침에 주스'가 프리미엄 냉장주스 시장의 40% 이상을 차지하고 있었고, 남양유업, 웅진 등에서도 프리미엄 냉장주스 생산으로 출사표를 던졌다. 한마디로 2010년은 프리미엄 냉장주스의 춘추전국시대였고, 이에 발맞추어푸드웰에서도 냉장음료의 생산설비를 도입했다.

냉장음료 라인은 푸드웰에서 생산해 오던 제품의 설비와는 생산 구조가 달랐다. 설비 에 대한 이해부터 신선도가 높은 원재료의 수급과 관리까지 매 공정에 대한 이해가 우 선이 되어야 했다. 푸드웰은 소형PET를 분 당 200개 생산(200BPM)하고, 대형PET는 분당 100개 생산(100BPM)하는 세미아셉 틱(Semi-Aseptic) PET생산 설비를 2개 라 인으로 구축하고 냉장음료의 생산을 시작 했다. 푸드웰의 냉장음료는 2010년 롯데 칠성음료의 '트로피카나 홈메이드'와 웅진 의 '자연은 생으로 가득한 오렌지와 포도' 의 생산을 시작해 2014년 빙그레의 '따옴', 2015년 서울우유의 '아침에 주스' 등으로 확대, 프리미엄 냉장주스의 생산량을 지속 적으로 늘려 나가고 있다.

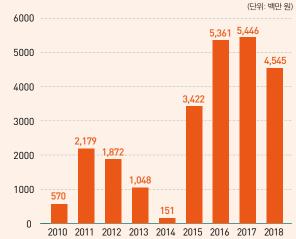
냉장음료라인 매출현황

연도	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
냉장음료	570	2,179	1,872	1,048	151	3,422	5,361	5,446	4,545

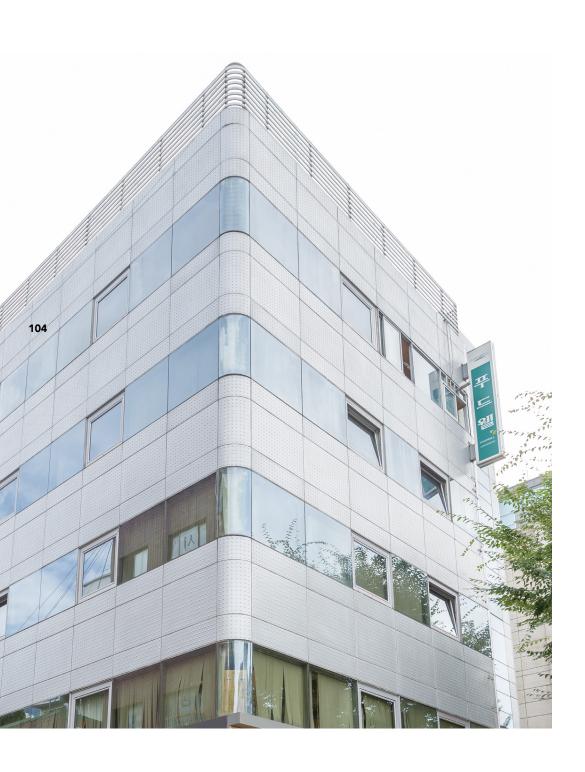
냉장음료 연도별 주요 품목

연도	물목 품목
2010년	트로피카나 홈메이드, 자연은 생으로 가득한 오렌지/포도
2011년	트로피카나 홈메이드, 자연은 생으로 가득한 오렌지/포도
2012년	자연은 생으로 가득한 오렌지 외
2013년	자연은 생으로 가득한 오렌지 외
2014년	따옴 감귤쥬스/레몬
2015년	따옴 사과/포도, 아침에 주스 자몽
2016년	따옴 사과/포도, 아침에 주스 자몽
2017년	따옴 사과/포도, 아침에 주스 자몽
2018년	따옴 사과/포도, 아침에 주스 자몽





연구개발의 역사가 바로 기술력 - 중앙연구소



푸드웰의 기업부설연구소가 정식으로 '중앙연구소'로 명칭을 바꾼 것은 1998년이다. 자체적으로 운영하던 연구소를 1998년 한국산업기술진흥협회 인증 기업부설연구소로 확대 개편한 까닭은 1차 가공중심의 생산품이 2차 가공중심으로 바뀌었고, 국내 영업이 확대되면서 기업의 다양한 요구에 빠르게 대응할 수 있도록 제품의 개발과 관리가 필요했기 때문이다. 하지만 1998년 당시에 기업부설연구소의 확대운영은 중소기업으로서는쉽지 않은 시도였다.

중앙연구소의 역할은 크게 세 가지로 나눌수 있다. 첫 번째 역할은 신제품 개발과 현 제품의 개선, 그리고 기업이 원하는 제품의 공정개발을 포함한 개발부문이다. 1990년대 푸드웰의 대표상품이었던 '갈아만든 사과'를 비롯한 '갈아만든 배', '갈아만든 복숭아' 등 갈아만든 시리즈는 일본 주조업체의 제품에서 아이디어를 얻어 자체 개발에 성공한 대표적인 사례다. 이후 착즙주스에 착안한 현탁주스와 제주산 당근으로 만든 당근주스도 자체 개발했다. 연구소에서 자체 개발한 제품은 기업에 제안해 상품화를 추진한다. 반대로 기업에서 필요로 하는 제품의 대량생산을 위한 공정개발은 기업의 요구에 대한 맞춤형 개발이다. 색과 맛, 식감까지 기업의 요





구에 최적화된 제품을 생산하면서도 빠르고 저렴하게 생산할 수 있도록 공정을 계획하고 적용한다. 이렇게 개발된 제품은 본사의 생 산라인에 적용해 시험제품 생산까지 진행함 으로써 개발의 완성도를 높인다.

두 번째 역할은 지원 부문이다. 다양한 기술 정보를 입수하고 이를 유관 기업에 제공하 며, 식품안전성을 높이고 위생을 점검한다. 신규설비에 대한 검토 역시 중앙연구소의 몫 이다. 이외에도 고객의 요구에 따라 기술지 원을 진행한다. 기술에 대한 다양한 정보와 시장 흐름을 파악하기 위해 국·내외 식품박 람회에 참여해왔다. 주 거래시장이 일본이었 던 이유도 있지만, 동양 최대의 식품 산업박 람회였기 때문에 식품산업의 변화와 추이를 한자리에서 파악할 수 있었다.

마지막으로 중앙연구소에서는 과실의 특성 과 신기술 도입 및 응용을 위한 다양한 연구를 진행한다. 또 식품 첨가물의 물성이나 가 공기술에 대한 연구를 진행함으로써 원재료의 특성을 이해하고 새로운 가공방법을 찾아내고 있다. 1985년 연구소 설립 이후, 초창기시절의 가장 주된 업무가 과실특성 연구였는데 이러한 연구의 결과는 1986년부터 잘 정리·보존되어 있어 방대한 양의 Database를자랑한다. 1986년부터 매년 발행해 온 중앙연구소의 연구보고서는 매 기수마다 주력 생산품목에 대한 변화를 살펴보는 자료이면서

우리나라 과일가공품의 흐름을 알 수 있는 자료이기도 하다.

성서 본사에서 운영되던 중앙연구소가 성남 으로 이전한 것은 2006년 7월이다. 기업의 요구사항에 대한 빠른 대응과 우수한 인재 확보를 위해 지금의 서울사무소로 이전했고, 성서본사에는 2명의 직원을 상주시키는 분 소의 형태로 운영을 하게 되었다. 성남 본원 과 대구 분소로 나누어지면서 연구영역도 보 다 세분화 되고, 체계적인 운영도 가능해졌 다. 성남본원에서는 기업이 요구하는 연구와 시장분석 등 큰 그림을 그려가는 연구를 주 로 진행하고, 대구분소에서는 생산 품질개선 과 공정 개선 등 생산현장에 더 밀접한 연구와 생산 결과에 대한 분석을 진행하게 되었다. 물론 이렇게 이원화하여 연구한 결과는 다시 본원에서 데이터베이스화하여 연구원 누구나 결과를 공유하고 참고할 수 있다. 연구원 개인의 연구결과가 개인의 성과가 아니라 회사의 자산이 될 수 있도록 연구 히스토리를 공유하는 것은 유사연구의 지침이 되기도 하고, 새로운 과제의 재료가 된다. 푸드웰의 내일을 위한 기술력은 바로 여기에서 자라나고 있다.





1. 중국시장의 진출

- 2003년: 중국현지법인 설립(청도복득미식품유한공사-이하 청도푸드웰)
- 2004년: 청도푸드웰 직원 OJT 및 연수시작
- 2004년: 청도푸드웰 공장 기공식
- 2006년: 중국 교남시 공무원 성서공장 방문

2. 설비의 도입

- 2004년: 치어팩 라인 도입(C1)
- 2004년: 시럽라인 증설(KR라인)
- 2010년: 냉장음료라인 도입
- 2011년: 시럽라인 증설(S2)
- 2013년: 시럽라인 설비교체(S1 쿨러/쿠커)
- 2016년: 치어팩 라인 증설(C2)

3. 인증 획득

[HACCP]

- 2005년: HACCP 적용업소 지정-기타잼류(시럽류)
- 2010년: 잼
- 2011년: 과·채주스(냉장유통주스에 한함)
- 2014년: 혼합음료
- 2014년: 인삼·홍삼음료
- 2014년: 과·채음료
- 2016년: 당류가공품
- 2016년: 액상차
- 2017년: 음료베이스
- 2017년: 과·채가공품
- 2017년: 커피
- 2017년: 땅콩 또는 견과류가공품/서류가공품/캔디류

[FSSC 22000]

- 2014년: FSSC 22000 식품안전경영시스템 인증획득(퓨레-방촌공장)
- 2015년: FSSC 22000 식품안전경영시스템 인증획득(치어팩-성서공장)

[ISO 인증]

• 2003년: ISO 14001(환경경영시스템) 인증 획득

4. 기타 일반 현황

- 2006년: 중앙연구소 이전(경기도 성남)
- 2006년: 화상회의 시스템 구축(다자간-국내 및 중국 청도)
- 2008년: 성서공장 상온창고 증축(550평)
- 2008년: 제4대 대표이사 성기준 사장 취임
- 2008년: ERP 구축-WEB버전
- 2010년: 기술혁신형 중소기업 (INNO-BIZ) 선정
- 2010년: 대구광역시 '2010년 스타기업' 선정
- 2010년: 푸르온 자회사 인수
- 2010년: 중국현지법인 ERP 구축
- 2011년: 주식액면분할 상장(액면가액 오천 원→오백 원)
- 2011년: 자회사 푸르온 ERP 구축
- 2013년: 주식무상증자(자본금 20억 원→40억 원)
- 2013년: 대표이사 성민겸 부사장 취임(성기준, 성민겸 각자대표이사)
- 2016년: 본사이전(성서공장으로 이전)-사무실 증축
- 2016년: 자회사 ㈜푸르온 천안 신공장 준공
- 2017년: 안전보건경영시스템(KOSHA 18001) 인증
- 2017년: 성서공장 상온창고 증축(331평)

5. 복리후생 및 제도개선, 조직문화 활성화

- 2006년: 대구은행경제연구소 기업경영컨설팅센터의 인사조직 컨설팅 실시
- 2018년: 가족친화 우수기업 인증(여성가족부)
- 2018년: 창립50주년 임직원 해외여행 실시

6. 수상

- 2009년: 제43회 납세자의 날 국세청장 표창
- 2014년: 제48회 납세자의날 국무총리표창
- 2014년: 한국회계학회 투명회계 최우수상 수상

01. 청도푸드웰

중국시장을 향한 비상, 청도복득미식품유한공사

02. 푸르온

자회사로 식품전문회사의 가능성을 넓히다

03. 경화회

耕, 몸 ·겉 ·밖 그리고 和, 맘 ·속 ·안



푸드웰과 함께

내일을 만드는 사람들

중국시장을 향한 비상,

청도복득미식품유한공사 (靑島福得味食品有限公司)





㈜푸드웰(이하 푸드웰)의 중국진출은 1999년부 터이다. 1999년 인연을 맺게 된 월수(越秀)식품 은 중국 강소성에서 전분으로 당면을 제조·납 품하던 공장이었는데, 일부 과일(딸기 등)가공 도 진행하고 있었다. 월수식품에서 가공한 딸기 를 구매하면서 인연을 시작한 푸드웰은 한국의 밤 가공 인력의 노령화와 인건비 상승의 대안 으로 중국 진출을 타진하기 시작했다. 2000년 에 밤을 가져다 가공 테스트하면서 밤가공 산업 의 가능성을 타진했고, 2001년 투자허가를 요 청, 지분 16%를 푸드웰이 보유하면서 본격적인 밤 가공을 시작하게 된 것이다. 이렇게 시작한 중국에서의 밤 가공은 2001년 500톤에서 매년 빠르게 확대되었다. 2003년 중국법인 설립으로 산동성에서도 가공을 시작해 2003년 3,650톤, 2004년 3,800톤으로 증가하더니 2005년부터 는 푸드웰의 가공밤 전량을 중국에서 가공하게 되었다.

푸드웰 중국법인이 자리한 청다오(이하 청도)는 과일원료의 수급이 용이할 뿐만 아니라 중국 물류의 대표항구 중 하나로 한국산 밤을 가공해 일본으로 수출하기 위한 최적의 위치에 있다. 푸드웰은 본격적인 중국진출을 위해 2003년 6월 청도복득미식품유한공사(이하 청도푸드웰)를 설립하고, 청도 시내에 있는 식품공장(월량만식품, 치원식품) 건물을 임차해 냉동딸기가공과 냉동복숭아류를 생산하기 시작했다. 2003년 가을, 밤가공을 위해 현장직원과 관리직원들의 밤 가공교육을 시작하면서 조금씩 규모를 확대했다.

2005년 준공한 푸드웰 중국공장은 최대 1,000 명 고용을 목표로 건설된 대규모 가공 공장이다. 한국 푸드웰의 설비시스템을 그대로 적용해한국에서 주문한 제품의 생산을 담당할 수 있도록 확대하였고, 현지의 우수한 인력을 채용하기위해 지역대학을 방문해 적극적인 채용도 진행했다. 현지에서 채용한 6명의 인력은 1년간 한국에서 본사와 공장, 연구소를 오가며 푸드웰의기술과 문화를 익혔다. 관리직으로 채용된 인력이었지만 현장연수를 통해 이론과 실무를 모두전수했다. 관리직으로 성장시켜야할 인력이기때문에 현장에 대한 이해가 더욱 중요했기때문이다. 한국 본사에서도 전문 인력을 적극적으로 과견해 청도푸드웰의 정상화를 도왔다.

하지만 연이어 터진 2008년 중국산 농약만두와 중국산 멜라민 분유사건은 중국에서 가공식품 에 대한 신뢰도 하락으로 이어졌고, 청도푸드웰 의 악재(惡材)가 되었다. 법인 설립 이후 적극적 인 투자로 호기롭게 시작한 청도푸드웰이었지 만 제대로 시작조차 해보지 못하고 좌절을 겪을 수밖에 없었다. 난감한 것은 한국본사도 마찬가 지였다. 청도푸드웰의 정상화 이후 옮겨가려 했 던 일부 생산라인을 다시 한국에서 가동할 수 밖에 없었고, 청도푸드웰 운영에 대한 부담까지 안아야 했다.

사정은 청도푸드웰도 마찬가지였다. 광범위한 투자에 비해 턱없이 부족한 물동량으로 생존을



고민할 수밖에 없었다. 수출만으로 공장 자체를 유지하기 어렵다는 생각으로 중국 내수시장으로 눈을 돌렸다. 찬 음료를 선호하지 않는 중국시장에서 유제품 시장에 가능성이 보였다. 당시 중국의 유제품 시장은 명우유업(蒙牛乳业)과 이리유업(伊利乳业)이 선두를 다투고 있었고, 이두 기업의 물량이 한국 내수시장의 약 10배 크기였다. 게다가 매년 약 15%의 성장을 하고 있어 앞으로 커질 시장규모까지 생각한다면 내수시장으로 방향전환하는 것이 합리적이었다. 당시 청도푸드웰에서는 한국에서 시럽라인을 옮겨와 가공을 하고 있었으므로, 요구르트용시럽으로 명우유업(蒙牛乳业)과 이리유업(伊利乳业)의 문을 두드렸다.

먼저 계약을 체결한 곳은 명우유업이였다. 2008년 8월부터 소량이었지만 내수용 시럽생산이 시작되었고, 품질평가도 긍정적이었다. 이후 조금씩 생산량이 늘어나면서 시장에 대한 자신감도 생겼다. 2009년 11월에 북경사무실을 개설, 본격적인 국내영업 업무를 시작했고 중국내수시장에 대한 가능성으로 2010년 시럽라인을 증설(S1 라인, 2.5톤/hr)했다. 그리고 2011년 5월, 이리유업의 요구르트 사업부에도 시럽공급을 시작하면서 청도푸드웰의 성장에도 청신호가 켜졌다.

하지만, 과도한 의욕이 문제였다. 하나부터 열까지 꼼꼼하게 점검하고 관리해야 하는 식품산

업의 특성상 작은 실수도 허용되어서는 안된다. 하지만 완벽하게 갖춰지지 않은 시스템으로 무리하게 생산을 진행한 것이 문제였다. 여러 건의 제품 사고는 반품과 거래처 퇴출의 이유가되었고, 이와 관련한 벌금 및 폐기비용 등 약수백만 위안의 손실을 떠안아야 했다. 향후 매출액 증가율 등을 감안하면 수천만 위안의 기회손실을 감수해야만 했다. 명백한 잘못이었으니 변명조차 할수 없었다. 명우유업과의 거래 중단은 청도푸드웰의 시스템을 한순간에 무너뜨렸고, 또다시 생존의 문제에 직면했다.

2012년, 성기준 사장이 청도푸드웰에 온 것도 이 때문이다. 붕괴되기 시작한 청도푸드웰의 문제를 현지에서 빠르게 수습해야 했고, 난관에 봉착한 중국 내수시장을 다시 열어야 했다. 조직운영부터 생산라인까지 재정비가 시작되었다. 실패를 교훈삼아 직원 능력 향상을 위해 노력했다. 전 직원들의 노력 덕분에 2014년 이리유업에 400리터와 800리터 단위로 대용량 포장된 토트(TOTE)로 시럽을 공급하기 시작하면서 대량공급의 판로가 확대되었다. 생산이 조금씩 늘었고 청도푸드웰의 매출도 안정되기 시작했다. 2014년부터는 북경영업소를 철수하고 국내영업 및 수출업무를 청도푸드웰에서 진행하게 되었는데, 영업과 기술개발의 효율적 협업을 위한 결정이었다.

2016년 우낙유업(优诺乳业), 그리고 2017년 녹

설생물에도 시럽을 공급하게 되면서 2018년 시럽라인을 다시 한 번 증설(S2라인, 1.6톤/hr)했다. 또, 2015년에는 청도푸르온상무유한공사를 설립하여 청도푸드웰 공장에 냉동만두가공라인을 설치하고 생산을 시작했으며, 2017년부터는 북경 롯데에 파이용 잼을 공급하기시작하면서 2017년 12월, 총 매출액 1억 위안 달성에 이어 2018년 9월 국내매출액 1억 위안 달성으로 성장을 이어가고 있다.

물론, 숙제도 남았다. 시스템의 안정으로 국내시장을 향한 도전은

계속되지만, 법인설립 당시보다 급격하게 증가한 인건비의 상승에서 비롯된 인력수급의 불균형에 유연하게 대응할 수 있어야 한다. 동시에 따뜻한 음료를 선호하는 중국시장에서도 지속적으로 시장을 확대해가고 있는 요구르트 제품의 영역을 어떻게 넓혀 나갈 것인지에 대한 고민도 필요하다. 하지만 지난 10여 년 동안 생존을 위해 노력해온 과정에서 많은 배움도 있었으니 청도푸드웰의 내일은그 배움의 계단을 쌓아가듯 뒷걸음치지 않고 한걸음씩 나아갈 것임을 믿는다.





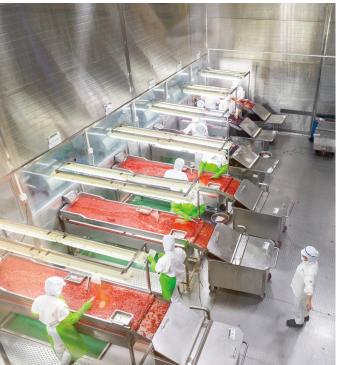






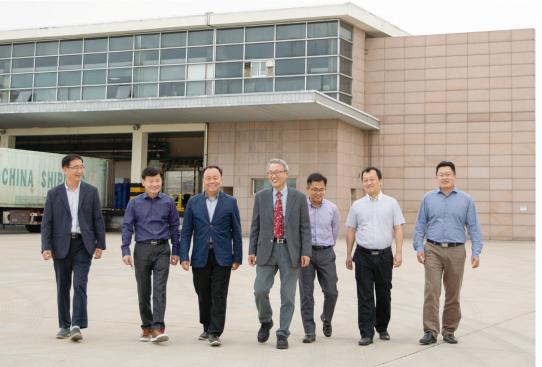
























자회사로 식품전문회사의 가능성을 넓히다

㈜ 푸르온

㈜푸르온(이하 푸르온)은 2010년 11월에 푸드웰의 가족이 되었다. 기존 푸르온의 김기식 대표와 푸드 웰의 성민겸 대표가 공동경영을 맡아 2010년 새로 운 역사가 시작되었다.

김기식 대표는 도투락 식품연구소에서 다양한 만두 를 개발 하던 중, 1988년 해태와의 제휴로 제조와 유 통을 분리하는 시스템에 합류하였다. 그때 만든 첫 제품이 해태도투락 '고향만두'이다. 고향만두는 당시 우리나라 만두시장의 50%를 차지하며 만두시장을 주도하였다. 이후 군만두와 손만두, 물만두, 왕만두,

왕교자에 이르기까지 다양한 만두가 개발되었고, 그 개 발의 역사 안에 김기식 대표가 함께하며 우리나라 만두 시장의 흐름을 이끌었다 해도 과언이 아니다.

푸르온의 전신은 국내 최대 만두업체였던 도투락의 부도로 김기식 대표가 설립한 ㈜꼬마다. 고향만두의 성공으로 만두 개발에 자신감을 얻은 그가 1999년 ㈜꼬마를 설립했고, 다양한 만두개발에 박차를 가했다. 품질 최우선을 통한 제품력과 신제품 개발 박차로 업계에 이름이 알려지면서, 풀무원, 롯데푸드, 대상, CJ, 동원F&B 등 국내 굴지의 식품대기업 생산요청에 힘입어 유망 중소기업에도 선정이 되었다. 김기식 대표는 만두제조공정에 대한 특허와 다양한 만두모양에 대한 디자인 등록까지확보하면서 제품개발과 OEM에 집중하는 경영을 하였다. 이후 성장세를 지속하던 푸르온은 경영권 지분문제로 인해 제3의 업체에 합병되고, 이후 다시 M&A시장에나오는 우여곡절을 겪게 된다.

푸드웰이 푸르온의 소식을 들은 것은 우연이었다. 푸드웰은 국내 음료시장의 침체를 벗어나 새로운 사업영역을 찾고 있던 중이었다. 때마침 푸르온의 매각 소식이들려온 것이 계기였다. 사업성에 대한 논의를 진행했고, 신규사업의 확대를 위해 인수를 결정했다. 대구가 고향인 김기식 대표는 푸드웰의 방문이 내심 반가웠다고 한다. 업계에서 신사적인 기업으로 이름난 푸드웰의 가족사가 되었으면 좋겠다는 생각도 했다는 후문이다. 궁합이 잘 맞았는지, 과정은 비교적 순조로웠다. 인위적인 구조조정 없이 대부분의 인원을 기존의 푸르온 구성

원 그대로 승계했고, 인수작업을 수행했던 성민겸 대표

가 자연스럽게 합류하여 김기식 대표와 함께 기술과 경 영의 전문성을 높였다.

물론 어려움도 있었다. 인수 다음 해인 2011년에 발생한 구제역 때문에 만두의 주원료로 들어가는 돼지고기 가격이 폭등하여 15억 원이 넘는 적자를 기록했다. 인수하자마자 벌어진 일이라 많은 고민이 있었지만, 버틸만한자금력을 확보한 다음이라 고비를 넘길 수 있었다. 오히려 적자를 견뎌내고 생산을 이어간 것이 시장에서의 경쟁력이 조금 더 높아지는 계기가 되었다.

경영의 안정은 구성원의 단합으로 이어졌다. 구성원들의 단합은 2010년 대상㈜의 '우수협력회사(GWP Club)' 선정과 2011년 ㈜롯데푸드 '모범협력업체' 선정으로 이어졌고, 품질관리와 생산이 상승곡선을 그리기시작했다. 2015년 풀무원 신제품(방울만두, 청고추) 개발로 70억 원의 신제품 매출을 기록하면서 풀무원 베스트파트너스데이 신제품개발 우수업체에 선정되면서 기술력 향상에도 힘을 쏟고 있다.

푸르온이 푸드웰의 가족회사가 되면서 가장 먼저 한 것은 생산성 향상이다. 증설 및 신규설비 투자로 생산성을 대폭 개선하였고, 경쟁력 보강으로 5년간 매출이 170억 규모에서 330억 규모로 증가하게 되었다. 하지만 아산 신창농공단지에 위치한 푸르온 공장의 규모로는 설비 자동화나 교체, 추가증설에 한계가 있었다. 특히 만두시장이 계속 확대되고 있는 데다가, 국내만두 제조회사들이 앞다투어 설비 현대화와 생산 CAPA를 대규모로 키우는 규모경쟁이 시작된 것이다. 이에 설비투자가 시급

하다고 판단한 경영진은 천안 풍세산업단지로 공장을 이전하면서 모든 생산설비를 최신설비로 구성했다. 식품회사에 맞게 HACCP 인증은 물론 OEM회사로는 국내 최대 규모로 무장했다. 또한 생산과 관리가 한자리에서 가능하도록 구현했을 뿐 아니라, 근무환경에 있어서도 부족함이 없도록 노력했다.

2016년 8월 푸르온은 천안 풍세산업단지의 신규공장으로 이전했다. 자동화된 설비와 쾌적한 근무환경은 구성원들의 사기를 진작시켰고, 이는 생산성 향상으로 이어졌다. 푸르온은 2017년 3월, 풀무원 베스트파트너스데이 환경안전관리 우수업체로 선정되면서 품질, 기술, 안전까지 식품업체에서 가장 중요한 세 가지 분야의

신뢰를 모두 쌓았다.

청도푸르온상무유한공사를 설립한 것은 2015년이다. 청도푸드웰 공장에 냉동만두가공라인을 설치, 만두생 산에 들어갔다. 북경 풀무원과 함께 중국내수시장을 공 략하면서 만두의 나라 중국에 출사표를 던졌다. 동시에 국내 만두시장의 2세대를 위해 신제품 개발에도 박차 를 가하고 있다. 만두 이외의 품목 다양화를 위한 첫 번 째 도전이었던 김말이의 선전으로 자신감도 있었다. 푸 르온은 만두로 다져진 기술력으로 만두, 김말이 이외의 HMR(Home Made Replacement) 시장의 새로운 트렌 드에도 큰 관심을 가지는 등 제3의 푸르온으로의 도약 과 미래 먹거리 개척을 위해 끊임없이 노력하고 있다.

























耕, 몸 · 겉 · 밖 그리고

和, 맘 · 속 · 안

경화회

13人의 선각자

1963년 2월 25일, 경남 창녕군 대지면 석리에 자리한 故성재경 회장의 사랑방 경근당(敬勤堂)에 열세 명의 걸출한 인물들이 모여 앉았다.

성재경(成在慶), 안성수(安性洙), 김옥수(金玉洙), 김성수(金性守), 김종호(金鍾浩), 조성국(曺星國), 성병대(成炳大), 송병대(宋炳大), 성락조(成樂兆), 조중섭(曺仲燮), 송재호(宋 在浩), 박윤희(朴潤熙), 김대식(金大埴)

이들이 품은 뜻은 하나였다. 바로 '참되고 올바른 마음으로 알뜰히 배우고 익혀 어리석음에서 벗어나자'는 것이었다. 구체적으로 '가난'이라는 고질적인 유산을 혁신하는 것, 농사기술의 연구와 보급을 통해 잘사는 농촌을 건설하는 것, 그리고 더 나아가 지역사회와국가 발전에 이바지하는 것이다.

당시, 1960년대의 대한민국은 사회적으로나 정치적으로나 혼돈과 무질서의 상태였다. 특히 농촌은 극빈 그 자체라고밖에는 달리 표현할 말이 없을 정도로 처참한 상황에 처해 있었다. 6·25의 참화에서 벗어나지 못한 생활수준과 여건은 열악하기 그지없었고, 영농방법 또한 재래의 수준을 벗어나지 못했다. 그야말로 잿더미 위에 초막을 엮고, 녹슨 연장을 벼리어 논두렁과 밭고랑에 나서야 하는 희망이라고는 찾아볼 수 없는 지경이었다. 이에 13人은 故성재경(2대 회장)의 주도 아래, 암울하기만 한 과거를 청산하고, 앞으로 나아가려면 농민 스스로가 힘을 모아야만 한다는 절박함으로 새로운 농민운동을 전개해 나가기로 결심하였다. 이에 경화회(耕和會)를 설립하기로 뜻을 모으고 초대회장으로 김성수 님, 부회장으로 故성재경 님, 총무로 조성국 님을 추대하였다. 대한민국을 뒤흔든 새마을운동이 1970년에 시작되었음에 비추어 볼 때, 13人은 이미 선각자였던 것이다.

127

그다음 날인 2월 26일, 그들은 5·16주체세력을 중심으로 한 민주공화당의 창당으로 하루 종일 어수선했던 분위기에도 마다 않고 창립총회를 개최하였다. 장소는 마찬가지로 경 근당이었다. 첫 총회에서 다루어진 내용은 다음과 같았다.

- '벼농사 연구'의 프린트 교재를 배부하고, 성재경 부회 장 강의
- 독서활동으로 T抹(덴마크) 소개책 공부
- 가창 보급으로 시조(詩調) 공부, 조성국 총무 지도
- 양파증산책
- 토성(土性) 검사를 하기 위하여 다음 모임에는 각자 자 기 논의 흙을 지참
- 강습회 개최
- 새로운 양파산지를 개척하기로 하는 과정에서 길곡면 (吉谷面) 오호리(五湖里)거론

주춧돌과 마중물

경화회의 설립목적은 "본 회는 농사기술 연구 및 농촌계 몽으로써 국가사회에 이바지할 것을 그 취지로 삼는다." 는 것이다. 이와 같이 설립목적에 부응하기 위해 회원들 이 정기적으로 만나 회의하고 공부해야 한다는 데 의견 을 모아, 모임을 정례화하였다. 그것이 바로 월례회와 단 위회였다.

먼저 월례회의 경우, 농번기인 5월과 10월을 제외한 매월 26일을 정기 월례회의 날로 정하였다. 그리고 월례회 시, 저명인사를 초빙하여 회원들에게 교양 및 농사기술을 보급하였을 뿐만 아니라, 회원들의 10분 강좌를 통해 서로간에 농사정보를 교환할 수 있도록 함으로써 기술 향상과

능력 함양을 도모하였다.

아울러 단위회도 구성하였다. 경화회 회원들이 창녕군의 일부 한 지역이 아닌, 전 지역에 고루 분포해 거주하고있기 때문에 효율적인 회원관리를 위해서는 그에 걸맞은 조직이 필요하다는 판단하에 내려진 결론이었다. 이에 각 읍면에 책임자를 두고 매년 12월 또는 1월 중의 농한기를 이용하여 지역별로 편리한 장소를 정해 단위회를 개최하였다. 이 자리에서 지난 1년간의 경과를 보고하고 농사에 대한 전반적인 상황을 회고하며, 소득증대 방안에 대해서는 물론이거니와 농촌이 처한 현실과 미래 발전상에 대해서도 토론을 진행하였다. 이로써 경화회 자체뿐만 아니라 지역사회의 발전까지 견인하였다.

당시, 회의 때면 반드시 각자 도시락을 지참하여 점심을 해결함으로써 검소함을 실천하였고, 성재경 님이 마련해 온 제일모직 원단을 이용해 염가에 맞춤 제작한 옷을 입어 복장도 통일하였다. 이에 똑같은 옷을 입고 도시락을 들고 가는 사람들을 보면, 죄다 경화회원인 것으로 알았다는 이야기가 전해지기도 한다.

또한 기금을 마련하기 위한 규칙도 정하였다. 개인별로 희곡납부카드¹를 비치하고 회원당 1년에 회곡 두 말씩을 적립하도록 한 것이 그것이다. 여름의 하곡은 보리 한 말, 가을의 추곡은 벼 한 말이 해당되었다. 더불어 회원당 1년에 2만 원을 경상비로 거두어 적립함으로써 재정적 회계의 마중물로 삼았다.

¹ 회비 대신 여름에는 보리 한 말, 가을에는 벼 한 말을 납부함, 개인의 납부 여부를 기록한 카드를 의미함



선진지 견학은 회원들을 대상으로도 진행이 되었다. 격년으로 9월 중에 실시된 선진지 견학을 통해 회원들은 견문을 넓힐 수 있는 기회를 가지게 되었을 뿐만 아니라 그 과정에서 선진 농업기술을 습득하였으며, 회원 상호 간의 친목까지 챙길 수 있었다.

한편, 나눔을 위해 진행한 사업들 중 핵심적인 사안은 장학회 운영이었다. 경화회의 제2대 회장이었던 故성재경님이 5·16민족상을 수상할 때 받은 상금을 바탕으로, 1981년 3월 26일에 설립된 장학회는 회원들의 자녀 가운데 대학교 1학년에 재학 중인 학생들을 대상으로 수 명을 선발하여 매년 4월 월례회 시에 장학금을 지급하고 있다.

성장과 나눔

1971년 11월 26일, 그때까지 사회단체로만 등록되어있던 경화회는 사단법인으로 새로이 인가를 받았다. 이로써 경회회는 한 단계 진일보한 단체로 거듭나게 되었다. 경화회의 활동을 큰 맥락에서 두 가지로 나눈다면, 하나는 스스로의 성장이고 다른 하나는 이웃과의 나눔이었다. 먼저 경화회가 성장을 위해 시행한 수많은 노력 가운데 중요한 하나는 1981년 5월 14일에 조직한 <경화장수계>였다. 원로의 역할에 중요성을 두고, 경화회 이념이 투철하면서 입회한 지 오래된 70세 이상의 회원을 장수계원으로 추대한 것이 그것이다. 그리고 계원들을 대상으로 경로행사와 선진지 견학을 실시하였다.

경화회의 목소리,「耕和」

경화회의 활동내용과 회원들의 목소리를 담기 위해 1965 년, 경화회 회지「耕和」가 발간되었다. 당시 경화회의 회 장이었던 김성수 님은 창간호에서 회지 발간의 뜻을 이렇 게 밝혔다.

사람이란 누구나 모름지기 불행을 초월하고 약진함으로써 자기의 변모를 나타낼 수 있고 동시에 줄기찬 삶의 의의를 찾아낼 수 있다. 인류가 발달해온 역사의 줄거리를 살펴보 더라도 사람은 언제나 안일하게만 살아오지 못했으며 험악 한 현실과 싸워 그것을 극복하고 살아온 것이다. 이에 우리 에게 맡겨진 사명을 통찰하여 대지의 가슴팍을 헤치고 참된 씨알을 뿌려 대자연과 투쟁하여 우리들의 정성어린 열매를



거두기 위하여 이 회지를 발간하여 안으로는 우리의 창조적 정신을 기르고 밖으로는 일반생활에 필요한 양식과 도구가 될 것을 바라는 바이다.

이후 경화회는 회지「耕和」를 통해 경화인이 품고 있는 뜻을 표현하고 꿈꾸는 이상을 대내외에 꾸준히 알렸다. 무엇보다도 가장 중요하게 여긴 부분은 지도자의 역할이었다. 즉 사심 없고, 노고를 아끼지 않고, 정의감에 불타고, 역량있고, 신의를 목숨보다 더 중하게 여기고, 올바른 일에 대 하여 앞장서고, 후배를 양성하는 데 게을리하지 아니하는, 그런 믿음직한 지도자가 참으로 아쉬운 바, 그런 지도자가 몇 사람만 있어도 고장이 발전할 터이니 「흙을 사랑하는 농민, 특히 뜻을 같이하는 경화회원이 서로 뭉쳐 과업을 받 아 실천을 통해 훈련하고, 나를 닦고 또 배워서 올바르게 살 아, 내가 발전함으로써 훌륭한 지도자가 되고, 이로써 이웃 을 깨우치고, 이웃과 더불어 고장을 사랑하고 다듬어 개발 하며, 나아가 나라를 사랑하고 온 겨레를 참되게 일깨워 조 국을 부흥시키는 데 이바지하자는 것이 경화회의 길」이라

131

고 역설하였다.

아울러 경화회가 이 땅위에서 제일 순수한 단체라는 자부 심을 가지고 회의 출석과 같은 기본적인 작은 일부터 지 킬 것을 주문함과 동시에, 어떠한 영웅호걸이라도 단독으 로는 큰일을 치르기 어려우니 지도자들이 한뜻으로 단결 해야 한다는 사실에 주목하도록 했다. 특히 故성재경 님은 지도자가 가져야만 하는 자질의 중요성에 대해 회지「耕 和」를 통해 여러 번 언급하였다.

우선, 「큰일을 해나가기 위해서는 무엇보다도 훌륭한 지도 자가 필요하며, 그 지도자라는 것은 말을 잘한다거나 재산 이 많다거나 재주가 있다고 해서 되는 것이 아니라 오직 사심 없고, 의욕에 불타고, 정신적으로나 물질적으로나 농민을 도와 농민이 잘살 수 있도록 이끌어줄 수 있고, 꾸준하게 노력하여 이상이 실현될 때 기뻐하고 행복감을 느낄 줄알며, 진실된 명예와 긍지를 가질 줄아는 사람만이 참된지도자이며 아울러 진실되고 순수하며, 사상이 올바른 일에 대하여는 높은 책임감을 지니며, 의욕에 충만하며, 조국과 농민과 대중을 사랑할 줄알며, 노고를 아끼지 않으며, 개인주의자가 아니며, 규율을 지키며, 능력이 있으며, 거짓이 없고 형식이 없으며, 약속을 어기지 않으며, 언행이 일치하며, 정열을 바칠 수 있으며, 행복과 기쁨을 누릴 수 있는, 그런 지도자들이 서로 단결하는 것만이 살기 좋은 조국을 건설할 수 있는 유일한 길이다.」라고 웅변하였다.

이처럼 경화회의 목소리를 담은 회지「耕和」는 계간지 형 태로 1년에 4회 발간을 이어가다가 1979년부터는 1년에 2 회, 1,200부씩 발간하는 것으로 조정이 되었다. 회지「耕 和」는 회원의 교육교재용으로 쓰일 뿐만 아니라 전국독농 가, 각 기관, 도서관 등 유관기관에 배부되어 경화회가 알 려지는 데 기여하고 있다.

확장을 통한 지역에의 기여

경화회의 확장은 다각도에서 이루어졌다. 그중에서 가장 규모가 큰 것은 경화회관 건립이었다. 초창기에는 경화회 만의 독립된 공간이 없었기에 이곳저곳을 빌려가며 떠돌 아야만 했다. 그 와중에도 임원회의를 진행하고 회의운영 계획을 세우고 회지 편집도 하면서 더 나은 미래를 설계하였으니 그 열의가 실로 대단하다 할 수 있었다.

하지만 해가 거듭됨에 따라 점차 회원들이 증가하였고, 더불어 장소 문제가 대두되었다. 특히 월례회 때면 수많은 회원들이 운집할 장소가 늘 걱정거리로 떠올랐다. 이에 경화회만의 공간이 필요함을 주장하는 목소리가 날로 높아졌다. 이에 회관 건립이 시작되었다.

천도교당으로, 예식장으로, 극장으로, 학교 교실로, 강당으로, 야외로 쫓겨 다녀 설움을 많이 받았습니다. 남에게 의존해서는 아니됩니다. 각자가 다 노고를 각오해야 합니다. 말만 앞세워서는 안 됩니다. 때가 왔습니다. 우리 농민이 군민의 전당을 세울 수 있도록 용기를 내어봅시다. 성실히 해봅시다. 철석같이 단결의 힘으로 해봅시다. 우리 경화회가 하는 일들이 옳다는 것을 알고도 남음이 있습니다. 누가 우리의 일들을 막을 것입니까. - 故성재경 님

결국 어려운 형편에서도 꾸준히 모은 기금을 통해 드디어 더부살이에서 벗어나기에 이르렀다. 5,856㎡의 부지를 확 보한 데 이어, 창립 15년 만인 1978년 2월 26일에 727.24㎡ 의 회관을 세우는 데 성공한 것이다. 이후 경화회는 경화회관을 회원들의 공간으로만 사용하지 않고 명실상부한 농민의 전당으로 기꺼이 공유하였다. 즉 모여서 배우고 토론하는 광장으로 개방하였을 뿐만 아니라, 공사기관 단체의 모임이나 결혼식 등 각종 행사에 편의를 제공함으로써지역사회에 기여하고 있다.

이어서 1980년 3월 26일, 마을금고(현 경화새마을금고)를 설립하였다. 회원들의 근검·절약·저축 정신을 고양시키기 위한 목적으로 설립한 마을금고는 2013년 기준 회원 4,000명과 자산이 150억 원에 달할 정도로 규모를 키웠다. 이로써 영세한 회원들이 고리채의 늪에서 빠져나오게되었으며, 회원들로 하여금 농경자금은 물론 자녀의 교육이나 결혼, 주택구입 시 유용하게 사용할 수 있도록 안정적인 도움을 제공하였다.

아울러 변화하는 세상에 발을 맞추어 '여성회'를 구성하였다. 창립 이후 줄곧 남자 회원만을 고집하였으나, 젊은 농업인들의 이농에 따른 농촌인구의 감소와 농업 종사자 들의 고령화로 말미암아 여성농업인의 역할이 상대적으로 큰 비중을 차지하게 되었음을 인정하고, 여성 농업인을 회원으로 받아들이기로 결정한 것이다. 이로써 2006년 12월 5일 사단법인 경화회 여성회가 탄생하였으니, 후계회원을 안정적으로 확보할 수 있는 새로운 길이 열리게 되었다.

특히 기록할 일은 가난에서 벗어나기 위해 미맥 중심의 농경체계에서 환금작물인 양파를 소득작물로 보급하고 양파 재배의 확대를 통해 농가의 소득 증대에 기여한 일이다. 양파 농사를 처음 지은 사람은 당시 경화회의 회장 故성재경 님과 총무 조성국 님 두 사람으로, 대지면과 영산면에서 시작한 것이 차츰 늘어나 거대한 양파단지가 이루어졌다. 지금 시중에서 흔히 볼 수 있는 양파망도 故성 재경 님이 고안한 것으로 알려져 있다. 이로써 창녕은 양파재배의 주요주산지로 거듭나기에 이르렀다.

이 외에도 경화회는 우포늪을 비롯한 화왕산, 낙동강변, 창녕시가지 등에서 환경정화활동을 시행하고, 이웃돕기 행사 등에도 적극 참여함으로써 경화회를 설립한 선각자 들의 목적을 대를 이어 실천하고 있다.





현재의 경화회

2018년 현재의 경화회는 무려 1,200여 명의 남녀회원이 참여하고 있는 대규모 단체로 성장하였다.

[경화회 운영진]

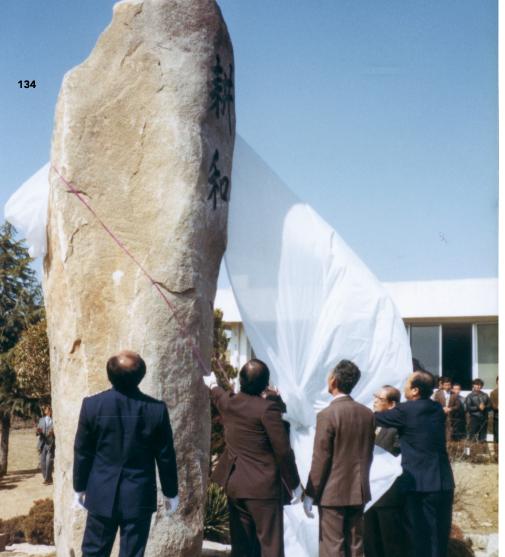
회장 1명, 부회장 2명 상무이사, 재무부장, 편집부장, 총무부장 이사 18명, 감사 2명, 직원 3명 읍면 지역 단위회 남녀대표 31명

지금까지 경화회는 낙후된 영농기술의 과학화와 농가의 소득증대에 크게 기여하였으며, 구습과 무기력에 젖은 농민에게 자주자립정신을 심어주는 길잡이 역할을 해왔다. 무엇보다 경화회가 오늘과 같이 발전하게 된 것은 회의 때마다 도시락을 지참하던 검소한 자세, 회관 건립을 위해 무려 15년간이나 회곡을 모아온 성실한 태도, 희생적인 성금을 비롯한 회원들의 피나는 노력, 향민들의 따뜻한 성원과 격려 등이 바탕에 있었으며, 특히 故성재경 님의 평생을 바친 헌신적인 의지와 노력의 소산이 밑거름으로 작용하였다.

지금의 경화회는 말한다.

"耕和라는 이름이 글자 그대로 나타내듯이, 경화회는 농촌을 삶의 터전으로 삼고 논과 밭을 일구며 살아가는 농업인들의 순수함이 내재된 끈끈한 정을 바탕으로 구성된 단체입니다. 변하지 않는 것은 농업과 농촌의 발전을 위한 열정과 회원 간의 긴밀한 유대감일 것이며, 달라진 점이 있다면 지금까지의 가난 탈피를 위한 단순한 농업기술 교육을 넘어서 건강과 교양교육 등을 병 행함으로써 삶의 질을 높이고 회원의 자질함양과 소양제고로 한 단계 높은 수준의 삶을 구가할 수 있게끔 방향을 설정하고 있다는 점이라 하겠습니다." 경화회가 가진 의미는 지금도 현재진행형이다.

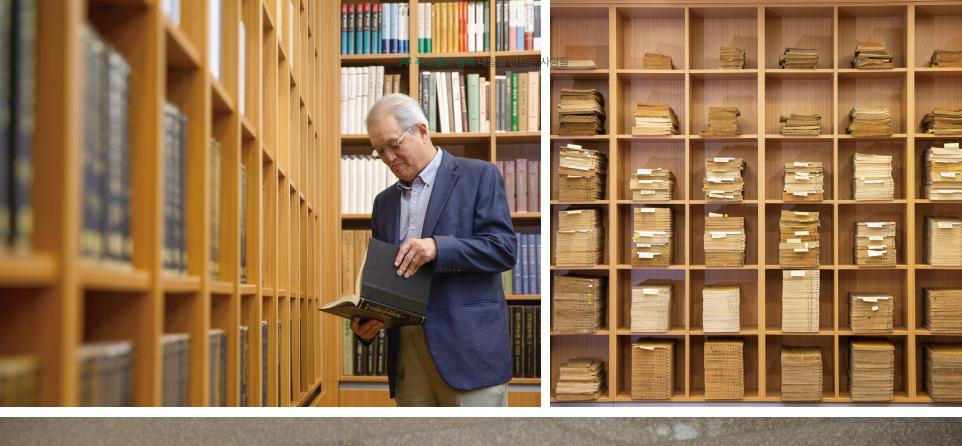




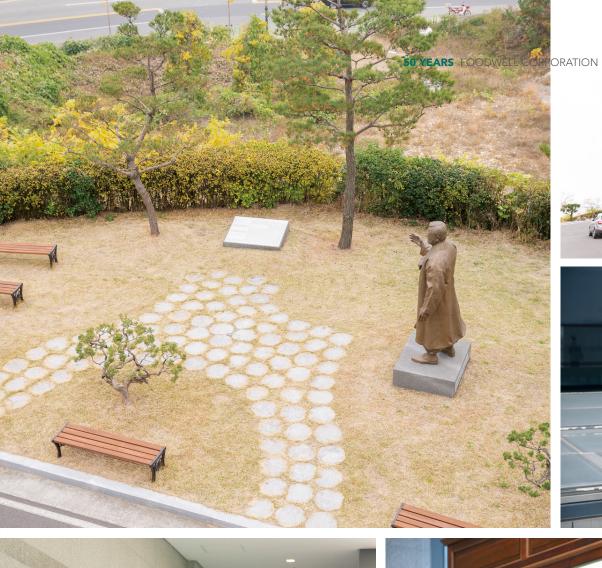










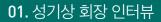








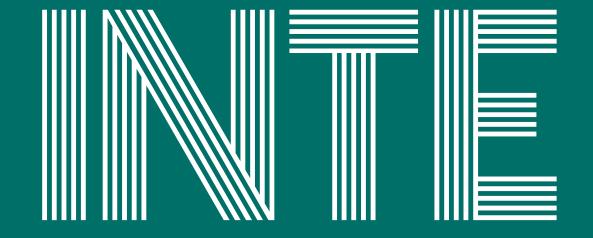




02. 성기준 사장 인터뷰

03. 성민겸 부사장 인터뷰

04. 퇴직임원 8인 인터뷰





인터뷰

그들이 말하는 푸드웰



●● 지난 50년의 경험으로,

새로운 시대를 준비하다



우리 푸드웰이 벌써 50주년을 맞이하였다. 50년을 돌아보니, 지금의 푸드웰을 마들어낸 많은 역사들이 생각난다. 역사 속에 고스라히 쌓여 있는 푸드웰의 경험과 노하우를 활용하여 새로운 시대가 요구하는 과제들을 풀어내고자 한다.

㈜푸드웰 성기상 회장

푸드웰 50년 중에서 회장님께서 함께하신 시간의 이야기를 듣고 싶습니다.

선친이 협성농산을 설립하신 이유는 경화회 회원들이 생산한 농산물의 안정 적인 유통을 돕기 위함이었습니다. 대구에서 운영을 했지만, 대구보다 창녕에 가 계시는 날이 더 많았던 것으로 기억이 됩니다. 설립하신 뜻을 잘 알고 있었 기 때문에 선친의 부름으로 협성농산에 오게 되었을 때도 당연히 그래야 한다 생각했습니다. 물론 조금 망설이기는 했습니다. 공학을 전공했고, 대기업에서 전자제품을 개발하는 일을 하던 제가 기업을 이끌어가는 일을 한다는 것에 선 뜻 용기가 나질 않았습니다. 하지만 누군가는 선친의 뜻을 이어야 했고, 장남 인 제가 그 역할을 할 수밖에 없다고 생각했습니다.

1974년 입사 당시의 지방 중소기업의 현실은 너무나 열악했습니다. 당연히 먹 거리도 일거리도 부족한 시절이었으니, 대기업의 체계화된 시스템을 누려본 저로서는 아쉬운 부분이 한두 가지가 아니었지요, 푸드웰의 50년 역사 중 제 가 함께 한 44년 동안 저는 체계화된 시스템을 갖추는 데 집중했던 것 같습니 다. 처음에는 그것이 설비였고, 이후에는 조직운영이었고, 또 어떤 때는 직원 역량 강화로 중요도가 옮겨가긴 했지만 언제나 잘 짜여진 시스템을 만들기 위 한 노력이었습니다.

140



푸드웰 50년에 대한 회장님의 의미가 궁금합니다.

푸드웰은 농산물 저장사업으로 시작해, 농산물의 1차 가공으로 성장을 했습니다. 수출 위주였던 1차 가공은 국내 시장이 열리면서 2차 가공으로 무게중심을 이동했습니다. 국내 인건비 상승과 기업환경의 변화로 중국진출을 하게 되었고, 성서로 본사를 옮기면서는 식품가공전문회사로 위상을 갖추었습니다. 지난 50년은 이렇게, 푸드웰이 지속적으로 성장하고 변화해 온 시간이었고 동시에 우리나라 식품산업의 변화를 그대로 담아내는 시간이라 해도 과언이 아닙니다.

농산물 1차 가공과 수출로 회사는 양적 성장을 했고, 수출을 위한 품질 기준을 까다롭게 운영하면서 질적 성장도 함께할 수 있었습니다. 공정을 단순화 시키고 품질을 높일 수 있는 방법을 연구하는 자세도 이때부터 만들어졌다 생각합니다. 반면 1차 가공제품을 찾는 바이어들의 수요가 많았던 까닭에 판매에 대한 고민이나 판로 확대에 대한 절실함은 부족했습니다. 오히려 생산규모가 한정적이라는 농산물의 특성 때문에 주문수량을 우리가 조절한 적도 있었으니 '판매가 아닌 배급이었다'는 우스갯소리가 틀린 말은 아니었어요. 그런데 당시의 그런 환경이 지금 생각하면 항상 좋은 것만은 아닌 것 같습니다. 치열한 국내시장에서는 보다 적극적이고 절실하게 대응했어야 하는데. 그렇지를 못했으니까요.

이렇게 우리는 지난 50년의 시간동안 많은 경험을 했고, 그 경험이 지금 푸드웰에 고스란히 남아 있다고 생각합니다, 푸드웰 DNA가 만들어진 것이지요. 그 DNA를 어떻게 활용할 것인지가 앞으로의 과제가 될 것입니다.

푸드웰도 어려운 시기가 있었을 것입니다. 어떻게 극복하셨습니까?

돌이켜 생각해보니 항상 현재가 더 어렵고 힘들었어요. 과거에 어렵고 힘들었던 일들이 기억 속에서 재구성되면서 그리 힘들지 않았던 일로 저장이 된 것 같습니다. 게다가 특별히 어려웠다 싶을 때마다, 항상 이를 극복할 수 있는 상황이만들어진 것 같기도 합니다. 1997년 한국이 외환위기를 겪었을 때는, 많은 기업이 문을 닫았고 이로 인한 연쇄부도가 많았습니다. 우리 회사도 그 바람을 피해가진 못했습니다. 납품했던 대기업에 부도가 나면서 대금을 받지 못했어요. 손실 규모도 컸으니 당연히 자금 회전에 빨간불이 켜졌습니다. 회사에서 검토하던 신규사업을 모두 미뤄야 했어요. 그런데 참 다행스럽게도 원화하락으로 수출한 제품의 수익률이 높아진 겁니다. 덕분에 손실을 회복할 수 있었으니 위기에는 항상 기회가 함께 온다는 말이 맞는 것 같습니다.

142

실은 위기 극복의 기억보다는 아쉬운 점이 조금 더 많습니다. 제가 결정을 내린 여러 가지 일들이 지금까지 영향을 미치고 있는 게많은데요. 그 당시 선택을 달리 했더라면 어땠을까 생각하는 일들이 조금 있습니다. 가장 대표적인 것이 프랑스 SIAS사와의 일입니다. 시럽분야 세계 1위 기업의 제안을 거절하고 자체 생산 시스템을 갖춘 것은 잘한 일이긴 하지만, 현재 푸드웰의 강력한 경쟁회사가 되었으니 아쉬운 부분도 있는 거지요. 또 식품관련 시장이 축소되고 세분화되면서 진작 새로운 분야로 진출하지 못했던 것이 아쉽습니다. 물론 여러 도전을 하긴 했으니 제대로 성과를 만들어내지 못한 것에 대한 아쉬움이겠지요. 푸드웰의 새로운 먹거리를 만들어 놓았어야 하는데, 그 짐을 다음 세대로 넘긴 것이 미안하기도합니다.

회장님이 생각하시는 푸드웰의 앞으로의 50년을 듣고 싶습니다.

식품산업은 가장 보수적인 사업영역이라 당장 내일의 변화도 말하기가 쉽지 않습니다. 그만큼 50년 뒤의 모습을 구체적으로 그려내기는 쉽지가 않다는 말입니다. 먼저, 계속 어려움을 겪고 있던 중국법인이 자리를 잡았으니 중국시장의 성과를 기대할 수 있을 것 같습니다. 본사에서도 여러 시도를 하고 있습니다. 식품관련 시장이 축소되었다고는 하지만 먹거리가 없어지거나 시장이 사라지는 것은 아니므로 그 안에서 우리만의 경쟁력을 가져야 할 것입니다. B to B 시장 안에서 머무를 것이 아니라, 새로운 시장을 열어야할 것입니다. 성과를 거두지 못했던 자체 브랜드 상품도 프레임을바꾸어 다시 검토하면 좋을 것입니다. 물론 잘해 나가리라 믿습니다. 당부드리고 싶은 것은 앞으로 우리가 만들어가야 하는 시장은 과거 우리가 살아온 시대와는 다른 새로운 사회입니다. 그러니 과 거의 경험을 교훈으로만 삼고 새로이 시작하시길 바랍니다.





● 기본을 지켜왔고, <u>도전</u>을 지켜가다 ●



새로운 시대를 맞이하여 우리는 이미 새로운 시작을 준비하고 있다 지나온 역사를 기반으로 새로운 모습으로 성장해나갈 것이다. 지난 역사를 지켜온 사람으로서 앞으로의 50년에 관한 이야기는 하지 않겠다. 다만 새로운 세대의 도전을 묵묵히 지켜봐주고자 한다.

㈜푸드윀 성기준 사장

합류 당시의 푸드웰의 모습을 기억하시나요?

제가 푸드웰에 합류한 것은 1984년입니다, 개인사업을 하다가 푸드웰 서울사 무소에서 국내 영업을 담당했습니다. 아마 1984년이 국내 시장이 본격적으로 열리기 시작한 즈음이라고 볼 수 있습니다.

1970, 1980년대는 제품의 수확기에 맞추어서 원료를 대량 수매, 가공해 일본 으로 수출하는 계절상품이 대부분이었습니다. 수확하면서 바로 수매하고 또 출고로 이어졌어요. 당시 딸기는 사이즈와 칼라, 숙도에 따라 분류를 해서 수 출을 했습니다. 국내 판매는 수출 물량에 비해서는 아주 소량이었습니다. 수출 물량을 맞추기도 어려웠던 상황이라 국내 시장에 수요가 생기더라도 많은 양 을 공급할 수는 없는 구조였습니다. 국내 빙과류 제조사에 일부 물량을 공급했 지만 극히 소량이었던 까닭에 1970, 1980년대는 국내 영업이 그리 많지는 않 았습니다.

대신 퓨레와 펄프류는 국내 판매가 먼저였습니다. 우리가 보유하고 있는 시설 로 충분히 시럽류 생산이 가능하다고 판단한 국내 기업에서 요청이 왔고, 시럽 류 생산을 하게 된 것이지요. 이때가 푸드웰의 국내 시장이 본격적으로 열리는 시점이었고, 제가 합류하게 된 시기였던 것이지요. 아마 롯데제과에 사과 퓨레





를 공급하고 이어서 빙그레에 딸기 시럽을 공급하게 된 것이 국내 판 로의 시작이었을 것입니다. 이후 롯데 등 여러 기업으로 확산이 되었 습니다.

1984년에 시작된 국내 영업팀의 변화가 궁금합니다.

처음의 국내 영업팀은 저 혼자 1인 사무소 형태로 시작되었습니다. 당시 국내 영업의 비중이 크지 않았으니까요. 제가 합류하면서 본격적으로 국내 영업을 진행했으나, 해외수출 중심이었던 회사 시스템으로는 불편한 점이 많았습니다. 국내 시장이 점점 커지고 있었으므로, 국내 판로확대를 위해서는 영업력 강화가 필요했습니다. 그래서 1995년 3월에 국내 유통을 총괄하는 LineF를 설립하게 된 것이지요. LineF는 이후 국내 매출의 비중이 커지고 본사 조직의 재정비로 다시 서울영업팀으로 흡수되었습니다. LineF 시절에는 국내 기업의 발굴이 우선이었다면, 지금의 국내영업팀은 기업이 요구하는 제품의수요를 파악하고 중앙연구소와 함께 사양을 맞추어 나가는 등 긴밀한 협업이 우선입니다. 그러니 독립된 법인의 형태보다는 푸드웰의조직으로 협업을 해 나가는 것이 맞지요.

4대 대표이사를 맡으면서 중심에 둔 부분이 있다면요?

제가 대표이사를 맡은 것은 2008년입니다. 현 회장님은 기술전문가라서 푸드웰의 설비를 최신화 하는데 공을 들이셨어요. 필요하다 생각되는 부분에는 먼저 투자를 하셨고, 현재 운영 중인 시스템에 어떤부분이 부족한지 누구보다 잘 알고 계셨으니 공장의 layout을 수시로 바꾸셨지요. 비록 회장님의 시스템 발전 노력에 비해 저희 임직원들의 부응이 따르지 못했던 것은 아쉬움이 남지만요.

2012년 중국법인으로 오시게 된 계기는요?

사실 처음 중국에 올 때는 법인의 지속여부를 결정하기 위해 왔습니다. 초기 투자비용이 많았던 까닭에 손실이 더 커보였을 수도 있었지만 그 당시는 정말 문을 닫아야 할지도 모른다 생각했어요. 막상 중국에 와보니 그동안 우리가 중국시장을 잘 몰랐던 것이 원인이었습니다. 시장에 대한 이해가 부족했고, 의견차이를 그저 문화의 차이라 생각하고 가볍게 넘겼던 거지요. 원인을 알고 나니 해결방법이 보이더군요. 또 중국법인 안에서도 시스템의 개선에 대한 의지가 높았습니다. 희망이 보였습니다. 처음부터 다시 시작했습니다. 현지 직원들의 역량을 키우는 데 집중했고, 그 사이 중국 내 영업시장의 분위기도 좋아지면서 조금씩 해결의실마리가 보였습니다. 물론 앞으로 또 어떤 리스크가 올지 모르지만 예전과 같은 실수는 하지 않을 것 같습니다.

올해가 푸드웰 50주년입니다.

50년에 대한 소회와 앞으로의 바람을 말씀해주세요.

50년을 이어오면서 많은 일이 있었습니다. 영업이 필요 없이 찾아오는 주문을 조절해야 하는 때도 있었고, 대기업의 부도와 갖가지 리스크로 어려움을 겪기도 했지만 지나고 나서 보니 전반적으로 잘해왔다고 생각합니다. 앞으로도 여러 가지 어려움은 있겠지만, 잘 대처할 수 있을 것이라 봅니다.

푸드웰은 이미 새로운 시작을 준비하고 있습니다. 지난 50년의 역사와는 또 다른 모습으로 성장하겠지요. 지난 역사를 함께한 사람이 앞으로 50년을 이야기하기보다 새로운 세대의 도전을 묵묵히 지켜봐주는 것이 맞다고 생각합니다. 그만큼의 신뢰도 있습니다. 여기 중국도 마찬가지입니다, 법인 설립 당시에 들어온 중국 관리자들이 자리를 잡았고, 적극적으로 일하고 있습니다. 일에 대한 욕심도 많고 잘하고자 하는 의지도 높습니다. 이런 친구들이 일을 할 수 있도록 지원을 해주는 것이 제 역할이라 생각합니다.

글로벌 식품산업의 리더, 정직과 열정으로 만들어가다



148

푸드웰은 미래의 먹거리를 위해 항상 고민하고 있다. 우리가 잘할 수 있는 것들이 고객에게 보다 의미 있고 도움이 될 수 있도록 항상 노력하고 있다. 열정적으로 업무에 임하고, 정직을 기반으로 서로를 존중해나가 글로벌 식품산업의 리더로 성장하고자 한다.

㈜푸드웰 성민겸 부사장

푸드웰 창립 50주년입니다. 할아버지, 아버지가 걸어오신 길을 마주하는 소감이 궁금합니다.

조부께서 1968년에 창립하신 회사가 큰 어려움 없이 무탈하게 50년을 이어왔 다는 것에 자부심을 느낍니다. 특히 요즘은 정말로 많은 회사들이 생겼다 없어 지곤 하는데, 비록 우리가 엄청난 성장을 이뤄내진 못했지만 꿋꿋하게 버텨왔 다는 것에는 박수를 보내도 되지 않을까 싶습니다.

다들 '먹는 거야 사람들이 살아있는 한 먹고 살아야 하니까 항상 꾸준하지 않 냐'는 말씀들을 하곤 하시는데, 의외로 식품산업도 그 안에서는 부침이 있고, 근래에는 그게 더 심해진 느낌을 많이 받습니다. 대외환경이 급변하기도 하고 또 경쟁이 녹록지도 않지만 회장님, 사장님 두 분이 회사를 잘 이끌어오신 만 큼 두 분 명성에 누가 되지 않게끔 앞으로 더욱 열심히 하겠습니다. 그리고 푸 드웰과 푸르온, 청도푸드웰까지 합치면 인원이 5백 명이 훨씬 넘습니다. 동반 가족까지 하면 천 명, 이천 명이 되겠지요. 이렇게 많은 식구들이 함께한다는 생각에 더욱 막중한 책임감을 느낍니다.





새로운 50년을 어떻게 준비하고 계신지 궁금합니다.

푸드웰은 과일을 원료로 하여 다양한 형태의 제품을 생산합니다. 현재로서는 과일시럽류와 음료류의 매출 비중이 가장 큰데, 시럽이 반제품으로 들어가는 발효유 시장이 점차 줄어드는 상황입니다. 이는 근래 출산율 저하로 인해 주요 고객인 어린이의 수가 감소하고 있음과 동시에 설탕과의 전쟁 등으로 당에 대한 거부감이 점차 커지는 사회 분위기가 영향을 미쳤다고 봅니다. 이로 인해 시장에서의 경쟁이 날로 격화되고 있고 수익성에도 영향을 주고 있는 상황이라 이에 대한 대책이 필요합니다.

음료류도 마찬가지로 근래 생수나 탄산수 등의 시장이 성장하는 반면, 과일주스류는 감소하고 있습니다. 각종 차류, 어린이 음료, 젤리 등 다양한 음료의 생산으로 어려움을 이겨내고 있습니다만, 우리에게 어느정도 영향을 미치고 있는 것은 사실이지요. 이와 더불어 근래 플라스틱 폐기물 감소를 위해 다양한 정책과 방안들이 나오고 있는데, 우리도 이에 맞추어 용기의 재활용이 쉽도록 하고, 더 나아가서는 환경을 생각하는 새로운 포장형태로의 전환도 고민해야 하지 않을까 합니다.

앞에서 말씀드렸던 것처럼 식품산업 내부에도 성장하는 시장이 있는 반면, 감소하고 있는 시장도 있습니다. 미래 먹거리를 위해 항상 고민 하고, 우리가 잘 할 수 있으면서도 고객들에게 의미 있고, 도움이 되는 제품군을 찾아내어 원활하게 진입, 성장시키기 위해 많은 노력을 기울 여야 할 것입니다.

푸드웰 구성원들과 함께 만들어 갈 내일이 궁금합니다.

푸드웰은 현재 주로 한국의 대기업들을 상대로 제품 판매와 OEM 생산을 주로 하고 있습니다. 하지만 40년 넘게 이어온 일본으로의 수출

이를 위해서는 정직과 열정, 존중을 얘기하고 싶습니다. 식품회사인 만큼 안전하고 정직한 먹거리를 제공함은 필수이고, 업무를 해 나가는데 있어서도 상호 소통하는데 있어서도 정직은 기본이라 생각됩니다. 그리고 열정적인 사람이 되었으면 좋겠습니다. 본인이 하고 있는 일에 책임감을 가지고 현재의 상황에 안주하지 않고 어떻게 하면 더 잘할 수 있을까 항상 고민하고 도전, 실천하는 자세가 중요하다 생각됩니다.

사투리로 '애살'이라는 표현이 있지 않습니까? 무언가를 함에 있어서 어느 정도 욕심과 자존심을 가지고 일을 할 때 더 좋은 결과가 있는 것을 많이 보았습니다. 근래 들어 협업의 중요성이 많이 강조되고 있습니다. 어느 특정 개인의 능력만으로, 혹은 특정 부서의 역할만으로 이루어지는 일은 이제 많지 않습니다. 관련된 사람들이 모여 한 가지 목표를 위해 진정한 협업이 이루어졌을 때 업무도 원활히 수행되고 새로운 가치도 창출되리라 생각됩니다. 이를 위해 가장 기본이 되는 것이 상호 간의 존중이겠지요. 상대에 대한 존중 없이 서로 헐뜯고 무시하고 인격적인 대우를 하지 않는다면 소통은 영영 멀어지지 않겠습니까? 이러한 기본적인 자세들이 전제되었을 때 우리가 꿈꾸는 회사의 모습에 점점 가까워지지 않을까 합니다.

앞으로 50년을 위한

대표이사님의 각오가 궁금합니다.

식상한 문구인지 모르겠습니다만 "50년을 넘어 100년으로"를 외치는 기업들이 종종 보입니다. 우리도 정말로 많은 시간을 함께 한 우리 회사가 백년을 넘어 장수기업으로 지속적으로 발전할 수 있도록 같이 노력해 주셨으면 좋겠습니다. 먼 훗날 회사에서 은퇴한 후에, 그래도 내가 이 회사를 다녔었노라고 주위에 당당하게 이야기할 수 있으면 얼마나 뿌듯하겠습니까?

열정적으로 업무에 임하고, 정직하게, 그리고 서로 존중하며 잘 협업한다면 꼭 더 나은 미래가 있으리라 생각합니다. 얼마 전 50주년 기념 해외여행에서 임직원분들께서 보여준 단합된 힘과 모습들이면 충분히 가능할 것 같습니다.



퇴직이 끝이 아니었다. 그때의 동료들은 지금 인생의 친구가 됐다. 푸드웰에 몸담았던 이들과 그때의 추억들을 곱씹으며 여생을 공유해 나가고 있다. 푸드웰은 나를 좋은 동료이자 좋은 남편, 그리고 좋은 아빠일 수 있게 해주었다.

㈜푸드웰 퇴직 임원 김우일

은 30년을 한 주기로 보곤 한다. 그만큼 작은 구모의 사업체로 30년 이상을 버티 기가 힘들다는 뜻이다. 푸드웰은 창립 50주년을 맞았으니 주기를 두 번 가까이 돈 셈이다. 반백년이란 시간 동안 우여곡절이 없기야 했겠는가. 고난과 역경을 이겨내고 여기까지 온 푸드웰이 새삼 대단하게 느껴진다. 푸드웰 역사의 절반이 넘는 32년을 동고동락했던 내겐 더 없이 자랑스럽게 다가온다.

사람은 절대 바뀌지 않는다고 하지만, 푸드웰은 나를 바꿔준 기업이다. 1976년 10월 생산차장으로 처음 이직한 푸드웰은 색다른 충격으로 다가왔다. 당시만 해도 당연히 여겨지던 상명하복식 업무진행, 권위주의에 입각한 수직적 문화가 푸드웰에는 없었다. 회장과 사원이 같은 테이블에 앉아, 같은 밥을 먹으며 격식 없이 대화를나누는 곳이었다. 업무에 있어서도 직급의 상하를 막론하고 자유로운 소통이 이루어졌다. 낯설고 어색했던 것도 잠시, 시간이 지나며푸드웰의 일원으로 녹아들게 되었고, 나 또한 권위를 내려놓고 대화하는 것에 익숙해져 갔다.

소통으로 하나가 되어 이룬 50년 역사



권위가 사라진 자리는 사람들로 채워졌다. 벽이 없어지니 내게 먼 저 다가와주고, 내말에 귀를 기울여 주는 사람들이 늘어갔다. 소통 의 깊이는 더더욱 깊어지고 동료를 넘어선 끈끈한 정이 생겨났다. 자연스레 애사심이 늘어났고, 동료애는 진해졌다. 다른 이의 문제도 모두가 힘을 합쳐 해결하려 노력했다.

1983년도에 콜레라가 발생해 전국이 발칵 뒤집힌 적이 있다. 푸드웰 에도 타격이었다. 밤의 주요 수출 대상이었던 일본에서 안전상의 이 유로 수입을 거부한 것이다. 500~600톤에 달하는 생밤이 보름이 넘 도록 창고에서 썩을 위기에 처했다. 생산과 영업을 담당하던 내가 책 임져야 하는 상황이었지만 해결사는 다름 아닌 총무부였다. 영업과 는 하등 상관없는 총무부에서 조치를 취해 일본의 신뢰를 회복하고 다시 수출 길을 연 것이다. 등 돌리면 남남인 것처럼 서로의 책임을 따져 묻고 외면했다면 총무부가 수출입 건을 해결하는 일은 없었을 것이다.

이처럼 푸드웰의 저력은 다른 게 아니라, 자유로운 교류 속에서 맺 어지는 인간관계였다. 퇴사 후에도 푸드웰이라는 이름 아래 많은 동 료들과 소통하면서 지낸다. 현재 푸드웰을 퇴사한 임원들끼리 한 달 에 한 번씩 주기적인 모임을 가지고 있다. 현장의 동료들이 인생의 친구가 됐다. 은퇴를 한 사람도, 혹은 다른 직장으로 떠난 사람도 푸 드웰의 추억을 곱씹으며 여생을 공유해 나간다. 권위를 내려놓고 마 음을 여는 습관은 직장에서 뿐만 아니라, 가정과 친구들 사이에서도 이어져 나갔다. 푸드웰은 나를 좋은 동료를 넘어, 좋은 남편, 좋은 아 빠로 만들어 주었다.

현재 푸드웰에는 젊은 직원들이 많다고 알고 있다. 이 또한 상하 관 계와 권위에 연연하지 않는 수평적인 조직 문화가 한몫했을 거라 믿 는다. 그리고 이것이 푸드웰이 가진 잠재된 가능성이라 생각한다. 이를 바탕으로 노사 간의 원활한 관계가 유지되고 있다는 점도 앞으 로 푸드웰이 성장해나갈 디딤돌이라 할 수 있다.

50년이라는 세월 동안 별 탈 없이 잘 성장해온 푸드웰, 서로 존중하 고 소통하는 문화가 구성원들을 하나로 묶은 덕분에 크고 작은 흔들 림에도 와해되지 않았다. 현재도 이런 문화를 바탕으로 젊은 구성원 들과 함께 계속해서 도약 중이다. 앞으로의 50년이 더욱 기대되는 이유다.

1976년 8월 19일, 공채 1호로 사령장을 받고 협성농산 무역과에 입사했다. 이것이 나의 제2 고향 대구생활의 시작이었다. 무역과에 근무하던 첫 해 에피소드도 있다. 냉동 컨테이너에 냉동 시금치를 싣고 섭씨 -20℃로 세팅해야 하는데 화씨로 세팅하여 시금치가 녹아 클레임을 받은 것이다. 그 후 며칠간 직원들이 나만 쳐다보는 것 같아 얼굴을 들지 못했다. 그런데 어느 한분도 야단치시는 분이 없어 더욱 몸 둘 바를 몰랐다. 그 후로 무엇이든 2번, 3번 확인하는 습관이 생겼다. 내가 입사하는 해는 무역실적이 60만 불이었는데 다음 해에 100만 불 탑, 300만 불 탑, 500만 불 탑, 1,000만 불 탑 등을 받으며 매년 승승장구했다.

차장으로 진급하며 총무부 업무를 맡게 되었다. 내가 회사에 근무하며 제일 어려웠던 시기였던 것 같다. 경리과와 총무과를 맡게 되었는데 전혀 생소한 분야였고 경리는 고등학교 1학년 상업 시간에 배운 부기가 전부인데 어떻게 감당할 것인가? 많은 고민을 했다. 회사를 떠날 때가 되었다고까지 생각했으니… 그런데 회장님이 너는 잘할 수 있고 또한 새로운 분야를 배우면 인생을 살아가는 데 많은 도움이 된다며 열심히 해보라고 용기를 북돋아 주셨다. 다시 마음을 다지고 두꺼운 법인세법 책을 집에 가지고 와 읽었다. 아내가 무슨고시 공부하냐고 놀려 대곤 했다.

회사 부지가 준주거지역과 자연녹지지역이기 때문에 식품가공 허가

를 받지 못해 더 이상 식품가공을 할 수 없게 되었을 때, 대구 관공서와 과천에 있는 보건사회부(현 보건복지부)를 수차례 왕래하며 우여곡절 끝에 식품가공 허가증을 받아냈다. 이 허가증으로 식품가공을 본격적으로 방촌 공장에서 시작할 수 있는 계기가 되었다. 이후 방촌 본사 사옥 건설 업무를 맡았고, 다시 성서 제2공장 건설본부장을 맡았다. 시공식을 할 때 나는 한국 제일의 식품공장을 지어보겠다고 다짐했다. 한국 최초로 CA 냉장창고와 노출 콘크리트로 냉동, 냉장창고를 지은 것은 잊지 못할 추억이다.

2003년에는 중국 청도에 있는 푸드웰 총경리로 부임하게 되었다. 개인적으로 엄청난 도전이었고 또한 회사도 해외투자는 처음이었다.(약 1,300만 달러)

그 당시 중국에는 사스(SARS) 전염병이 만연하여 누구도 출장 가기를 꺼리는 곳인데 회장님이 중국 교남시 정부와 약속한 날짜를 어길 수 없으니 같이 들어가서 투자계약서에 사인하자고 말씀하셨다. 청도 공항에 내리니 한산하기 그지 없었고 세관 수속을 마치고 나오니 하얀 가운을 입은 사람들이 줄을 지어 서 있고 소독 냄새가 코를 찔렀다. 밴드가 팡파르를 울리며 당서기 부시장 등이 우리를 환영했다. 도로에는 차량이라고는 거의 볼 수 없이 한산했고 교남시까지 1시간 거리를 앞뒤로 경찰차가 에스코트해 주었다. 주위에 차량이 없는 것은 사스 때문에 사람 왕래를 제한하여 차량이 없었다고 한다.



전공을 뛰어넘어 이루어낸 성장







무사히 출장을 마치고 귀국, 그해 7월 정식으로 청도푸드웰 총경리로 출국했다. 청도 시내의 공장건물을 임차하여 푸드웰 중국공장 완공 전까지 종업원을 훈련시켰고, 청도 대학과 해양대학에서 식품가공을 전공한 학생을 선발하여 본사로 보내 식품가공 연수도 시켰다. 지금도 그들 중 몇명이 남아 청도푸드웰의 중추적 역할을 하고 있다. 본사 사옥, 성서 제2 공장, 중국 청도푸드웰을 건설하면서 전공도 아닌 내가 이런 엄청난 큰일을 해냈다는 것이 정말 자랑스럽고 대견하다고 생각한다. 지금도 청도 푸드웰을 잘 운영하고 있는 사랑스러운 후배들에게 박수를 보낸다.

창조, 근검, 행복 사훈은 지금도 내 가슴에 남아있고, 푸드웰은 언제나 내 자부심이 되어주고 있다. 그런 푸드웰이 벌써 창사 50주년이다. 진심으로 축하하며 무한한 발전을 믿어 의심치 않는다.

사랑합니다, 푸드웰!

㈜푸드웰 퇴직 임원 고광성

재직 당시 푸드웰의 사훈은 창조, 근검, 행복이었다. 복지의 개념이 적었던 시절에 이미 직원들의 행복까지 챙기던 푸드웰은 지금도 나의 커다란 자부심이다. 푸드웰이 창사 50주년이라는 소식에 정말 자랑스럽고 대견했다. 푸드웰의 무한한 발전을 믿는다.



인생의 대부분을 푸드웰에서 보냈다. 입사한 이후 일과 여가생활의 대부분을 회사에서 했다. 시간의 대부분을 회사와 함께하다 보니 일상의 작은 것들도 직원들과 함께 나누었다. 이러한 일상이 나의 신념이 되었고, 나의 인생지표가 되었다.

㈜푸드웰 퇴직 임원 김시철

1975년 6월 26일 나는 푸드웰, 당시 협성농산의 관리 분야에 입사했다. 1968년 회사가 설립된 지 7년이지난 시점이었다. 나는 일을 할 때 항상 '사회적으로 떳떳한 회사'라는자부심을 가지고 근무했다. 선대 회장님의 경영이 그랬기 때문이다.선대 회장님이 추진했던 철학과 기업경영은 그 누구보다도 반듯했다. 그래서 함께 일한 직원들도 푸드웰을 '최선을 다하고 열심히 하는 회사'라고 생각했다. 당시 푸드웰은 양파, 사과 등의 저장 사업을 통해국가와 사회에 기여하는 기업이었다.

회사에 재직하던 시절 기억나는 게 있다면 선대회장님이 5·16민족상을 수상하신 일로, 산업부문에서 상을 받은 것이다. 또 내가 일을 하던 시절 수출로 천만 불 수출탑 수상을 했던 것도 잊지 못할 추억이다. 그중에서도 현재는 취급하지 않지만 당시 있었던 축산사업부에서 미국

● 바르게 살아야겠다는 신념으로 인생을 구상하다

157

산 하이브리드 돼지를 비행기로 수입했던 일도 잊지 못할 경험이다. 특히 그때는 시기적으로도 모두 어려워서 많은 사람들이 사채를 쓸 때였다. 우리 직원들 다수도 사채를 썼는데, 이런 경제적 어려움을 해소하기 위해 회사는 자체적으로 마을금고를 만들어 음성적으로 거래되던 돈 거래를 양성화시켰다. 지금 생각하면 직원들을위한 정말 좋은 복지였던 것이다. 1997년, IMF 외환위기로 어려운시절도 있었지만, 이후 탄탄히 성장해나가는 회사를 보니 감회가새로웠고, 아직까지도 행복한 추억으로 남아있다.

나에게 푸드웰은 생활이었다. 입사한 이후 삶의 시작과 끝은 물론이고, 일과 여가생활까지 모두 회사에서 했다. 일상의 작은 것도 직원들과 함께했기에 푸드웰에서의 삶은 나의 신념이 되었다. 바르게살아야겠다는 생각과 태도는 푸드웰에서의 생활을 통해 자연스레

몸에 배었다. 일하던 때의 자세는 지금까지도 고지식하게 배어있다. 그렇게 회사의 철학과 경영이념은 나의 인생 지표가 되었다.

내가 근무하던 당시 푸드웰의 사훈은 창조, 근검, 행복이었다. 보통 회사와 다른 것을 꼽자면 마지막에 행복이라는 단어를 넣어놓았다는 것이다. 이 사훈처럼 사원이 개인적으로도 행복하고, 각자의 맡은 위치에서 역할을 다함으로써 회사 조직원으로서 행복한 회사를 만들어낼 수 있었던 것이다. 보통 회사가 말하는 일반적인 기술, 협동, 발전이 아닌 '창조, 근검, 행복'이라는 사훈은 그 시절 나에게 큰 귀감이 되었다. 1975년 푸드웰에 입사한 이래 나는 대부분의 인생을 푸드웰에서 보냈다. 이런 나에게 푸드웰은 행복한 기억으로, 또기억을 넘어 내 인생의 신념이다.

경력적으로 입사해 6년 만에 임원이 되어, 처음부터 신설된 연구소의 실장으로 내정되어 들어와 소장까지 지냈다. 연구소에서는 제품의 연구개발에 대한 일을 주로 했다. 중소기업이 갖고 있는 여러 한계들이 있었기 때문에 무엇을 개선하고 중점적으로 개발해야 하는지를 고민하는 부서였다.

푸드웰은 완제품이 아니라 중간소재를 만드는 곳이기 때문에 납품 업체인 대기업의 니즈도 충족시켜야 했고, 최종 소비자인 고객의 니 즈도 파악해야 했다. 두 배의 노력과 성과를 내야 하는 상황이었지 만 당시 근무하고 있는 모든 직원들은 기본에 충실하고자 했다. 경 영주의 방침이기도 한데, 푸드웰은 식품을 만드는 곳이기 때문에 위 생 문제에 특별히 신경을 써야 한다. 그런데 지금까지 큰 사건이나 사고가 없었던 것을 보면 그만큼 소비자의 만족도가 높다는 것을 의미한다. 내가 푸드웰 출신으로서 자부심을 느끼는 부분이다.

'아야마리 단토' - 사과하는 담당이라는 뜻이다. 매출이 급성장하고 일본과 중국에 수출하며 푸드웰이 하나의 좋은 브랜드로 이미지를 각인시키던 때, 나는 '아야마리 단토'라고 불렸다. 소비자를 직접 상 대하다 보니 사과를 하도 많이 하고 다녀서, 잦은 일본 출장길에 거 래 업체로부터 그런 별명까지 얻게 되었다. 회사에서 사원교육을 할 때도 이 별명을 자주 써 먹었다. 사과를 한다는 건 좀 더 완벽한 제품 을 만들지 못해서 비롯된 것이니, 항상 낮은 자세로 열심히 일해야 한다는 메시지를 주고 싶었다. 그러나 결국 그 용어(아야마리 단토) 는 친밀감을 더하는 애칭이 되었다

그때가 참 좋았다. 일 욕심도 있었고 실패도 많았지만, 성취감도 맛 봤다. 그 전에 국영기업과 대기업에 있어 봤지만 그보다 규모가 작 은 중소기업이었던 푸드웰에서 가장 보람된 시간을 보냈다. 회사가

44

후회 없는 시간들, 그때가 좋았다





커나갈 때니까 서로가 마음을 합쳐서 열심히 일했다. 직원들이 아무리 열심히 일해도 기업 경영주가 잘 뒷받침해줘야 모든 게 실현이 가능해 진다. 그런 점에서 푸드웰은 발전가능성이 아주 높은 곳이라 믿었다. 나라고 실수를 안 했겠나. 그럴 때 경영자들이 마음을 잘 알아주고 믿 어주었기 때문에 다시 힘을 내고 더 큰 도약을 할 수 있었다. 큰 역할을 맡고 있는 지금의 경영진, 그리고 후배들을 믿는다.

중소기업이 50년을 간다는 건 어려운 일이다. 앞으로 100주년을 기념할 때까지 정진했으면 좋겠다. 방법은 퇴임한 임원들이 알려주는 게 아니라 내부에서 스스로 찾아야 한다. 그럼에도 한마디 얹자면, 첫째, 협력을 해야 한다. 리더가 나서서 협력할 수 있는 시스템을 만들어야 한다. 둘째, 공부를 계속해야 한다. 어딜 가도 확실하게 이야기할 수 있게 끔 자신의 분야에 대해서는 계속해서 공부해 두어야 한다. 훌륭한 리더란 그런 걸 뒷받침해주는 사람이다. 달라진 환경을 파악하고 적용해야한다. 그렇게 훨훨 날아오를 푸드웰의 앞날을 위해 응원한다!

㈜푸드웰 퇴직 임원 이승춘

좋은 때였다. 젊었기에 일 욕심이 있었고, 많이 실패하고 그보다 많이 성취했다. 서로가 마음을 합쳐서 열심히 회사를 키워나갔다. 푸드웰의 발전가능성은 아직 무궁하다. 큰 역할을 해나가고 있는 나의 후배들을 믿는다.



푸드웰은 젊다. 그리고 진취적이다. 같은 자리에 머무르려 하지 않고 선제적인 시도들이 실행에 옮겨졌다. 푸드웰에서의 새로운 자극과 배움은 늘 나를 들뜨게 했다. 푸드웰이 성장해나가고 있다는 소식에 나의 마음은 더욱더 들뜨고 있다.

㈜푸드웰 퇴직 임원 심응호

1990년 입사해서 2013년 퇴사했으니, 힘든 일 함께 겪으며 성장을 나눈 초창기 창립 멤버는 아니다. 하양에 위치한 해태식품에 재직 중 이직을 고려하는 가운데 여러 선택지 가운데 하나로 푸드웰을 만났다. 솔직히 말하면 그때가 아이들이한창 자라는 시기였기에 가족과 떨어져 있지 않아도 된다는 점이 가장 매력적인 장점으로 작용해 푸드웰을 선택했다. 더 큰 곳에서 뜻과 포부를 펼치고 싶은 생각이 왜 없었겠는가.

해태음료를 시작으로 해태식품에서 커리어를 쌓는 동안, 배부른 먹거리에서 건강하고 안전한 먹거리로 바뀌는 소비자의 인식 변화를 현장에서 체감했다. 업계 최고의 위치에서 그런 변화들을 감지하고 반영하는 과정의 경험은 내게 큰 자산이기에, 내가 가진 경험과 노하우를 활용할 수 있기를 기대하며 푸드웰에서의 새로운 도전을 기대했다. 해태는 큰 회사이기도 하지만 또한 늙은 회사이기도 하다. 반면, 푸드

그저 열심히 일만 했지 기회가 주어지는 곳에서 배우고 얻다

161

웰은 젊고 진취적인 회사였다. 규모는 작지만 변화를 보다 빨리 인식하고 앞서가려는 시도는, 내가 가진 무언가를 전하기보다 오히려 새로운 자극과 배움으로 나를 다시 들뜨게 했다. 회장님의 이념, 마인드를 좇아가기 바빴다. 해태에서 품질과 개발 관련 업무를 담당했기에 푸드웰에서도 연구실로 발령이 났다. 이후 생산 본부를 맡기도 하다가, 성남으로 연구소를 옮길 때 다시 합류해 자리를 잡는 과정을 함께했다. 다양한 제품의 론칭과 비즈니스 활성화를 위해 노력했던 시절이었다.

게다가 푸드웰은 가족적인 회사였다. 식품업계에는 제품사고가 어쩔 수 없이 발생하기 마련인데 푸드웰은 그 문제들을 회사가 감당하고 직원에게 책임을 묻는 패널티가 없었다. 일부 기업에서 확실한 불명예를 지우는 사례를 익히 알고 있기에, 놀랍기도 하고 긍정적인 부분이었다. 책임을 져야 하는 위치에 있는 직원들은 물론이

고, 상황을 지켜보는 다른 직원에게도 시사하는 바가 큰 대범하고 감동적인 사건을 여러 번 보았다. 직원을 가족처럼 아끼고 보호하는 회사라는 생각을 많이 했다.

창립 50주년이라고 하지만, 푸드웰은 그리 오래된 회사는 아니다. 그렇다고 또 아주 젊은 회사도 아니다. 그 역사와 가진 것에 비해 사세가 더 확장되진 못했다. 필드가 B2B에 치우쳐 있다 보니 규모의 한계가 있었고, 지금 돌이켜봐도 그 아쉬움이 가장 크게 남는다. 최근 들어 많은 시도를 하고 있으니, 좋은 성과가 있을 것으로 기대한다. 다만 당부하고 싶은 것은 전반적으로 식품산업이 침체되어 있으니, 잘 모르는 분야에 욕심을 부리지 않으면 좋겠다. 쉽지 않았을 텐데 '푸르온'을 인수해 확장하며, 어느 정도 성공을 이뤄가고 있다는 소식은 뿌듯하고 자랑스럽다. 쉬운 비즈니스가 없기에, 돌다리를 두드리듯 하나하나 차근히 쌓아가기를 당부하고 싶다.

군대를 갓 제대한 후 푸드웰의 전신인 '협성 농산' 경리직원으로 입사했다. 성장의 토대를 차곡차곡 쌓아가던 당시에는 4개 부서, 30여 명의 직원들이 함께 일을 했던 자그마한 회사였다. 대구상업고등학교를 졸업하고 군 전 역 후 첫 직장으로 푸드웰에 입사했던 것인데, 운이 좋게도 2년 차 에 대리로 진급을 할 수 있었다. 인상이 그리 차가운 편이 아님에도 불구하고 몇 가지 에피소드 때문인지, 내가 말을 안 하고 가만히 있 으면 괜히 긴장을 하는 직원들이 많았다. 에피소드 중 하나는 서무 여직원이 제출한 결재 서류에 같은 실수가 반복되자 그 자리에서 결재판을 던져버린 적이 있었다. 당사자 앞에서 결재판을 던진 것 도 놀라운 부분이지만 해당 부서의 장이 모두 사인한 서류를 일개 대리가 돌려보낸 것이니… 이 사건은 한동안 회사에서 핫이슈가 되 었다. 사건 이후 전 부서에 비상이 걸렸고, 각각의 담당자가 더 꼼 꼼하게 서류를 체크하고 조심하게 되는 계기가 됐다.

1981년 초여름 총무부 경리과 과장으로 승진했다. 당시만 해도 미 혼자는 과장이상의 진급이 허용되지 않았었는데 결혼을 서두른 덕 분에 승승장구로 일이 해결됐다. 이후에 경영관리실장과 전략기획 실 등 사내 핵심부서에서 여러 가지 실무를 도맡았다. 2004년 중국 진출을 앞두고 중요한 협상이 오가던 때였다. 3차 협상을 위해 중

국 현지에서 미팅이 예정돼 있었는데 호흡기 질병 사스(SARS)가 중 국 전역에 퍼져 위험한 상황이었다. "김 상무는 가지말지"라는 회장 님의 만류에도 불구하고 일언지하에 같이 가겠다고 했다. 청도공항 에 도착하니 앰뷸런스 한 대가 대기 중이었다. 그 차를 타고 시의 경 계까지 달려 또 다른 앰뷸런스로 갈아탄 뒤 숙소에 도착했다. 밀실 에 들어가 소독을 하고 정체불명의 한방약을 먹고 나서야 호텔방에 서 쉴 수 있었다. 거의 첩보 영화를 찍는 수준이었다(웃음). 이때 성 사시킨 중국 투자 건은 아직도 업계에서 회자되고 있다고 한다.

방촌사옥 지하 1층은 내가 가장 좋아했던 공간이다. 당시에 나는 탁 구, 볼링, 골프 등의 스포츠를 함께 즐기는 사내 동아리의 리더를 도맡아서 했었다. 특히 탁구를 좋아했기에 지하에 탁구장을 설치 했다. 업무뿐만 아니라 개인 자유시간에도 충실했던 나의 땀방울이 녹아 있는 곳이다.

1980년대의 푸드웰은 대기업이 부럽지 않았다. 회사가 창출한 이 익을 근로자에게 돌려주기 위해 퇴직금 누진제¹를 운영했고 현장 근로자까지 10년근속자 부부 제주도 여행, 20년근속자 동남아 해 외여행을 지원했다. 또 사원아파트(월성주공 33가구)를 제공해 근



청춘과 열정을 쏟아, '인생의 길'을 걷다



¹ 취업규칙 등의 규정에 의하여 소정의 산정기초임금에 소정의 지급률을 곱한 금액을 퇴직금으로 지급 하되 지급률이 근속연수에 따라 체증되도록 하는 것을 말한다.



로자들의 정주여건 향상에도 노력했다.

당시 바로 실행은 하지 못했지만 나는 회사의 다양한 복지제도의 틀을 만들기도 했다. 1978년 성재경 회장님과 함께 새마을금고 지도자교육에 참여하면서부터 근로자를 내 식구처럼 여기는 회장님의 생각을 배운 것이 계기가 되었던 것 같다. 지금은 많은 기업이 하고 있는 선택적 복지제도²를 1980년대에 기획했으니 푸드웰은 너무나 멋진 회사가 아닐 수 없다.

1977년으로 돌아가 첫 직장의 선택의 순간이 다시 온다고 해도 나는 주저 없이 푸드웰을 선택할 것이다. 사회생활의 첫걸음부터 치열하게 불태운 청춘을 거쳐 자녀들을 출가시키기까지. 푸드웰은 나에게 있어서 '인생의 전부'이자 오랜 시간 함께 걸어온 길이었다.

㈜푸드웰 퇴직 임원 김법환

20대 때의 과거로 다시 돌아갈 수 있다면, 나의 선택은 어떠할까? 나는 주저 없이 푸드웰에 입사할 것이다. 사회생활의 첫걸음인 푸드웰에 다니며 가정을 꾸리고 아이들을 출가시켰다. 내 인생의 길은 늘 푸드웰과 함께였다.

² 여러 가지 복지후생 항목들 가운데 근로자가 자신의 형편에 맞추어 원하는 항목을 선택할 수 있는 근로 자복지제도이다. 좋아하는 음식을 골라 주문하는 식당에서 이름을 따 카페테리아 플랜(Cafeteria Plan) 또는 카페테리아식 복리후생제도라고도 한다. 복지항목에 대한 선택권을 근로자에게 줌으로써 복지를 증진시키기 위해 미국에서 시작되었다. 선택적 복지제도는 정부가 재원을 투자해야 할 근로자복지에 민 간이 참여하여 관련 재원을 확충하는 동시에 근로자에게는 선택의 기회를 넓힐 수 있다



내 마음의 한편은 여전히 푸드웰과 함께하고 있다. 나의 전부였던 푸드웰이 꾸준히 성장하고 발전해서 50주년을 맞이하였다니, 정말 큰 자부심을 느낀다. 새로운 시대에 발맞추어 커다란 성장을 하는 회사가 되기를 소망한다.

㈜푸드웰 퇴직 임원 조용범

1976년도에 입사를 해서 해외영업팀으로 34여 년을 근무하고, 올해로 푸드웰과의 관계를 맺은 지 42년이라는 세월이 흘렀다. 긴 시간 동안 수많은 추억들을 푸드웰에서 쌓았다. 푸드웰은 '나의 전부'라 해도 과언이 아니다. 그도 그럴 것이 평생의 반려자인 사랑하는 아내까지 회사에서 만났다. 같은 해에 입사한 아내와의 만남은 운명적이었다. 푸드웰에서의 사내결혼은 내가 개척자였고, 이후 회사에는 알게 모르게 수많은 연인이 탄생했다고 들었다. 모두가 마치 가족처럼 날마다 함께 보내다 보니 마음 맞는 사람들을 만날 수 있는 것 같다.

내가 입사했던 1970~1980년대는 푸드웰의 수출 호황기라 볼 수 있다. 현재는 내수시장을 중점으로 영업활동을 하고 있지만, 1980년도 당시 국내매출 비중이 약 20%, 해외매출 비중이 80%일 정도로 압도적이 었다. 1975년부터 수출 길을 열었던 냉동 딸기, 양파, 깐밤 등이 일본, 홍콩, 대만, 호주 등에서 인기를 끌었다. 이와 같은 효자상품들은 아시 아권을 넘어 호주에도 수출될 정도로 푸드웰 상품은 큰 사랑을 받았

나의 인생과 함께한, 글로벌 푸드웰을 말하다 ••

고, 회사의 중요한 성장 동력이 되었다. 1988년도에는 수출 3000만 불 이상을 달성하면서 글로벌 푸드웰 역사의 정점을 찍었던 해로 기억한다. 이 시절 이후로는 수출에는 이렇게 많은 이익을 달성한 적이 없었다. 더불어 1988년에 수출 외화가득률이 높았던 것을 근거로 무역의 날 기념 동탑산업훈장을 받기도 했다. 불철주야 직원 모두가 힘들었던 때이기도 하지만, 이렇게 좋은 결과를 함께 볼수 있어 가장 기억에 남았던 해이기도 하다.

1990년대 들어서는 중국의 경제개방에 따라 탄탄대로 같았던 수출 길에 위기가 찾아왔다. 과거 일본과의 깐밤 거래가 가장 많았었는 데, 중국개방에 따라 값싼 제품들이 세계시장에 퍼지면서 일본에서 는 중국 상품을 많이 택했다. 상대적으로 회사의 매출이 줄게 되었 다. 그 대신 회사에서 미리 대책을 마련하여 해외시장에서 국내로 눈길을 돌려 위기를 극복했다. 고객이 원하는 상품에 주목하고 제 때 좋은 품질로 국내시장 경쟁력을 높여갔다. 비록 과거보다 푸드 웰 수출 비중이 줄어든 것은 사실이지만, 글로벌 시대에 있어 해외 영업은 절대 놓치면 안 되는 부분이다. 글로벌 푸드웰로 거듭나기 위해서는 직원들의 노력이 가장 중요하다고 생각한다. 재직했을 당시, 직원들에게 항상 성실하고 진실한 회사의 이미지에 걸맞은 모습을 해외바이어들에게 보여줄 수 있도록 해야 한다고 말했었다. 처음 거래를 할 때부터 실수 없이 꼼꼼히 하는 것도 중요하지만, 당장의 위기를 모면하기 위해 거짓된 모습을 보여주는 것은 절대 안 된다.

회사를 떠나온 지 약 8년이라는 세월이 흘렀지만, 여전히 회사는 나의 마음 한켠에 있다. 지금도 꾸준히 지난 날을 함께한 동료들과의만남을 이어가면서 추억을 회상한다. 예전에는 푸드웰과 같은 동종업계에 종사하고 있는 기업들이 많았지만, 어려운 경제상황에 많은곳이 문을 닫게 되었다. 오랜 세월 회사와의 연을 끊지 않고 지낸다는 것은 어려운 일이라 뿌듯하고 고맙다. 푸드웰이 꾸준히 성장하고 발전해나가고 있어 푸드웰에 몸담은 사람으로서 어디 가서도 자부심을 느낀다. 푸드웰의 50주년을 진심으로 축하하고, 앞으로도 더큰 회사로 거듭나기를 소망한다. 지면을 빌려 모두 수고하셨다고 인사드린다!

퇴임한 지 햇수로 4년. 푸드웰에서 보낸 시간만 도합 28년이다. 50돌 을 맞은 푸드웰에서 1/2의 역사를 함께했다. 나는 식품전공 학도에서 앞으로의 청사진을 그려낼 기획팀으로 푸드웰에 첫발을 내디뎠다. 시 작은 대리였다. 현장에서 품질경영, 공장기획 및 건립, 생산 공장 시스 템구축, 설비의 자동화 등 닥치는 대로 업무영역을 확장시켜 나갔다. 제2기 성서공장 기획부터는 총괄을 맡았다. 기획에서부터 신공장 건 립, 생산설비도입, 운영까지 하다 보니 온갖 시행착오가 있었다. 착실 하게 실패 경험치를 쌓아나갔다. 뒤돌아보면 2년의 시간은 사회적으 론 공백 기간이지만, 식품의 신공장 관련 일들로 꽉꽉 채우고 있었다. 공장에서 먹고 자고 집에도 잘 가지 않던 그 시기가 뼈에 스며들게 기

억이 난다. 2003년에는 산동성 청도에 제3기 중국푸드웰이 설립됐다. 2007년 임원이 되었고, 중국현지법인 '靑島福得味食品有限公司(청도 복득미식품유한공사)'에 근무를 자청했다. 중국산 원자재 확보, 한국 산 원자재의 중국가공, 중국 내수시장 개척 등 세 가지 목표를 설정하 고, 7년 동안 현지에서 비전을 확대했다. 그 결과 총경리 및 부동사장 을 역임했고, 푸드웰에서 근무의 종착역인 고문이사 역할도 수행할 수 있었다. 실패 이력에서 얻은 힘으로 새로운 일(대학교수)에도 도전을 시도했다.

관리자로서의 업무수행에는 또 다른 가이드가 필요했다. 마치 부모가 된 듯했다. 아이를 독립심 있게 키우지만, 올바른 방향으로 가게끔 이 야기해줄 수 있는 것. 그래서 직원들과 실패의 경험을 함께 나누었다. 그 과정 중에 서로에 대한 신뢰가 차츰 쌓여갔다. 일을 하면서 직원들 에게 좋은 부모가 되기 위해 노력했다.

다시 28년 전으로 돌아가도 푸드웰에 입사할 것인지 생각해본 적이 있다. 당연하다. 당시 대기업 근무 중에 승진도 빨라 계장으로 일을 하 고 있었는데, 지도 교수님이 한번 가보라고 해서 푸드웰에 갔다가 쭉

●● 다시 입사해도 푸드웰! 실패를 나누니 믿음이 오더라





있게 됐다. 일종의 프러포즈를 받은 셈인데, 나는 한눈에 반한 거다. 이기업의 제2기, 3기, 4기를 바라보고 청사진을 그릴 사람이 필요하다고하는데 정말 내가 하고 싶은 일이었다. 내가 하고 싶은 일을 할 수 있는데 마다할 이유가 없다. 28년 전으로 간다면 푸드웰에 똑같이 입사할 것이다.

푸드웰은 내 삶의 지도를 바꿔놓았다. 업무 특성상 품질 시스템 관련 일본의 기술자들을 굉장히 많이 만났다. 일본에 공급을 하다 보니 일본 고객들의 클레임 처리, 품질 및 생산시스템 구축 등의 아이디어를 많이 나누게 되었다. 그 때문인지 업무에서 익힌 철두철미한 성격이 생활의 습관이 되었다. 업무뿐만이 아니라 매사 확인, 점검, 체크 등과 친해지게 됐고 일상생활에도 많이 적용되었다. 식품을 다루다 보니 위생적인 면에 있어서도 다른 사람들보다는 더 꼼꼼해지게 됐다. 가족에게는 피곤하다고 핀잔도 듣지만, 이 정도면 긍정적인 삶의 나침반을 가지게 된 셈 아닌가.

50주년 프로필 촬영을 하는 어느 날, 이 역사적인 날에 동료들과 함께 시간을 나누니 감개무량하다. 하늘의 명을 깨닫는 나이 50, 지천명(知天命)을 맞은 푸드웰이 앞으로 어떤 50년의 역사를 그려나갈지 기대된다.

㈜푸드웰 퇴직 임원 김성일

성공보다는 실패의 경험이 더 값지다. 내가 생각한 방향대로 흘러가지 않을 때, 얻을 수 있는 무형의 자산이 훨씬 소중하다.

- 01. 현 경영진 소개
- 02. 현 조직도
- 03. 푸드웰과 함께하는 사람들
- 04. 지도로 보는 푸드웰
- 05. 인증현황
- 06. 주요 생산 제품
- 07. 연도별 지표 변화 추이
- **08.** CI 매뉴얼
- 09. 주요 수상 실적
- **10.** 50년 HISTORY 사진전





1. 현 경영진 소개



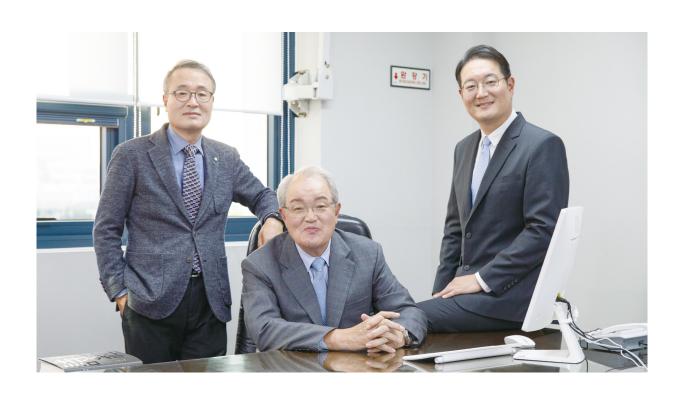




성기상 회장

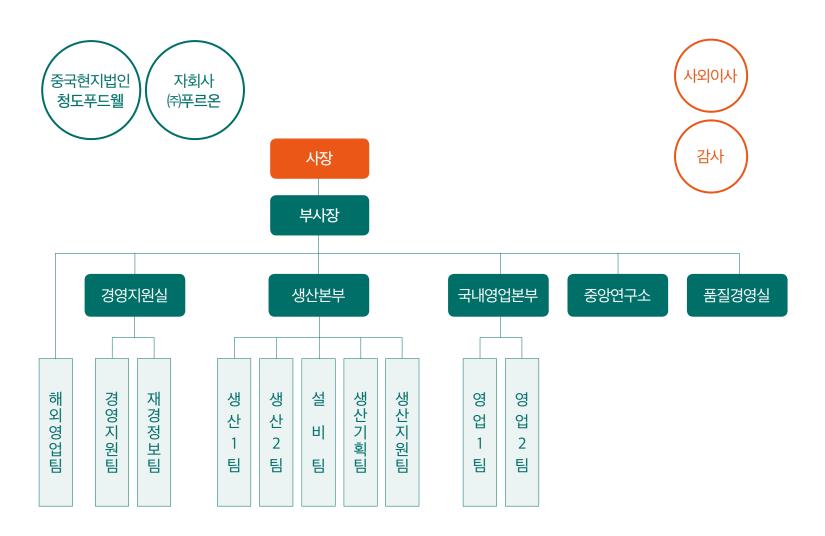
성기준 사장

성민겸 부사장



2. 현 조직도

• ㈜푸드웰 조직도



3. 푸드웰과 함께하는 사람들

• 대구 성서 본사





㈜푸드웰 본사 임원진







경영지원팀

재경정보팀



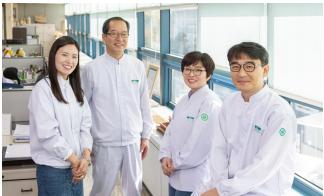


생산1팀 생산2팀

173

• 대구 성서 본사





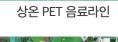
설비팀



생산기획팀



생산지원팀







시럽라인

3. 푸드웰과 함께하는 사람들

• 대구 성서 본사



치어팩라인









냉장음료라인



품질경영실

175

• 서울사무소





서울사무소 임원진



국내영업본부



중앙연구소

3. 푸드웰과 함께하는 사람들

• 중국현지법인 청도푸드웰



청도푸드웰 임원진



청도푸드웰 전 임직원

• 중국현지법인 청도푸드웰



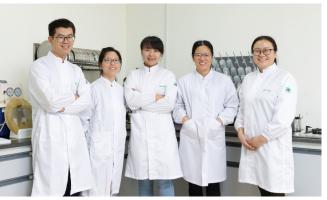
청도푸드웰 품질팀



청도푸드웰 생산본부



청도푸드웰 영업팀



청도푸드웰 개발팀



청도푸드웰 관리본부



청도푸르온

3. 푸드웰과 함께하는 사람들

• 자회사 ㈜푸르온





㈜푸르온 임원진

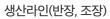
179

• 자회사 ㈜푸르온

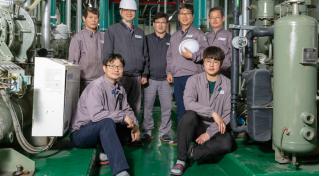




구매물류팀

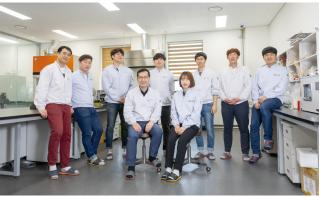






생산팀

설비팀







영업팀

4. 지도로 보는 푸드웰



5. 인증현황









1. ISO 9001 인증

<품질경영시스템 인증서>

'고객 만족 달성'을 위한 최적의 품질경영시스템을 구축 하여 1998년 최초로 ISO 9001을 획득. 품질방침과 품 질목표를 설정하여 조직 및 구성원의 모든 노력과 능력 을 품질의 균일성 및 안전성 확보에 결집시킴으로써 품 질경영 활동 실현.

<인증범위>

The Design-Development, Manufacture and Sales od fruit vegetable Products

2. ISO 14001 인증

<환경경영시스템 인증서>

조직에서 발생하는 환경영향을 체계적인 방법으로 저감 시키기 위하여 최적의 환경경영시스템을 구축. 환경방 침과 환경목표를 정하여 이를 달성하기 위한 활동을 실 시, 감시 및 검토하는 과정으로 구성.

<인증범위>

The Design-Development, Manufacture and Sales od fruit vegetable Products

3. 기업부설연구소 승인

<기업부설연구소>

1998년 7월 한국산업기술진흥협회로부터 기업부설 중 앙연구소로 승인받아 우수한 전문인력을 확보. 식품개 발의 산실 중앙연구소는 고객과 함께 발전한다는 이념으 로 지속적인 연구와 품질 좋은 제품을 고객에게 공급함.

4. FSSC 22000 인증

<FSSC 22000 인증서>

국제식품안전협회(GPSI)에서 승인하는 식품안전경영시 스템. ISO 22000:2005국제 규격에 선행요건 프로그램 (GMP)을 포함하여 식품 제조회사의 글로벌 GMP/PRP 요구사항을 접목시킨 국제규격.

Manufacture of pear puree and apple puree



5. 유기가공식품인증

<유기가공식품 인증서>

유기농산물을 원료로 하여 제조·가공·유통되는 유기가 공식품으로서, 공신력 있는 인증기관이 적합성을 평가 하여 보증하는 인증.

<인증범위>

유기 음료류의 생산 및 판매

6. HACCP 적용업소 지정서

<HACCP 인증서>

2005년 최초로 HACCP 적용업소로 지정. 식품의 원료 생산 단계에서부터 최종소비에 이르기까지 발생할 수 있는 모든 위해를 파악하고, 중요관리점을 선정 관리함 으로써 식품의 안전성을 확보하기 위한 예방차원의 관 리활동으로 구성.

<식품종별>

기타잼류(시럽류), 잼, 과·채주스(냉장유통주스), 액상차, 과채가공품류, 인삼·홍삼음료, 과채음료, 액상차, 혼합 음료, 당류가공품, 음료베이스, 땅콩 또는 견과류가공품, 캔디류, 커피, 푸르온 냉동식품(만두), 푸르온 즉석조리 식품



어린이 기호식품 품질인증서

식품의약품안전처장 Day and Blance College

AND CONTRACTOR

7. 어린이 기호식품 품질인증

<어린이 기호식품 품질인증서>

식품의약품안전처 기준에 적합한 어린이 기호식품에 대 하여 품질인증. 안전하고 영양을 고루 갖춘 어린이 기호 식품을 제조·가공·유통·판매하여 식품의 안전성을 확보.

<품질인증제품>

썬키스트 폴리딸기요구르트/사과요구르트, 자연은 잘 자란 유기농 오렌지/포도, 홍초 먹은 기운 센 어린이딸 기/애플&소다향/청포도

6. 주요 생산제품

시럽류 | 제품분류

- 호상요구르트용 시럽
- 아이스크림용 시럽

생산제품

딸기, 복숭아, 사과, 포도, 블루베리, 파인애플, 키위, 포도 외 각종 과실주 스 시럽

제품규격

당도 30~50Brix, Size 4.8~13mm dice, Puree 및 Juice Type

제품포장

400L, 800L/TOTE Tank, 20Kg, 25Kg, 200Kg/Aseptic Bag

통·병조림류 | 제품분류 182

• 소비자용 통·병조림

푸드웰 제품: 백도&황도 통조림

동원: 황도&백도 통조림, 포도 통조림, 밀감통조림, 프레앙(백도&황도)

• 업소(무)용 통조림

주사용처 - 제과 · 제빵, 디저트, 젤리제조, 아이스크림, 요거트 등

제품원료

복숭아(백도, 황도), 사과, 포도, 밤, 밀감, 고구마, 파인애플, 메론 등

제품포장

병, 캔, Plastic Jar

농축류 | 제품분류

- Clear Type: 제품을 완전히 효소처리하여 투명하게 만든 제품
- Cloudy Type: 제품의 풍미와 맛을 위해 일부의 펄프질이 남아 있게 만든 제품

생산제품

사과, 딸기, 복숭아, 유자, 당근농축액 등

제품규격

30~70Brix, Clear&Cloudy Type

제품포장

15L/Pail, 18L/Can, 200L/Drum등

음료류 | 제품분류

- PET Bottle(PET병) 제품
- CHEER PACK(치어팩) 제품

생산제품

오렌지, 포도, 감귤, 망고, 파인애플, 녹차, 석류, 비타민음료, 젤리음료 등

제품규격

고객의 요구에 따라 다양하게 응대 가능

제품포장

- PET Bottle: 180㎡~2.0ℓ까지 다양한 용기에 담은 제품, 일반Cap, Push-Pull Cap 제품
- CHEER PACK: 80㎖~500㎖까지 다양한 용기에 담은 제품, 주스 및 젤리제품 생산

잭류 │ 제품분류

- 소비자용 : 일반소비자를 대상으로 한 제품.
- 업소(무)용: 제과 · 제빵용(내열성 포함), 아이스크림용, 요구르트용 등

제품원료

딸기, 사과, 블루베리, 살구

제품포장

병, 캔, Pouch Bag



밤제품 | <깐 밤류>

제품특징

원료밤의 외껍질과 속껍질을 벗긴후, 생밤 상태의 깐 밤을 세척, 선별, 포장 등의 위생적인 과정을 거쳐 고객의 요구사항에 맞게 크기와 품질 별로 단위 포장한 제품

제품용도

통·병조림 제조용, 밤밥 첨가용 등

제품종류

깐 밤, 보늬밤

제품포장

18l/Can, 3Kg/스치로폼, 5Kg/스치로폼 등

<밤통조림류>

제품특징

깐 밤 & 보늬밤을 원료로 사용하여 자숙, 당침 등의 전처리 공정을 거쳐 통조림화 한 것으로 고객의 요구사항에 맞게 밤의 모양과 형태 등을 결 정하여 제조

제품용도

통·병조림 제조용, 제과용, 제빵용, 영양갱용 등

제품포장

3l, 6l, 9l, 18l / Can

<밤페이스트류>

제품특징

밤 또는 보늬밤을 원료로 사용하여 분쇄와 Mix 공정을 거쳐 앙금과 같 은 물성을 가지는 제품

제품용도

제과·제빵용

제품포장

캔 또는 POUCH BAG

냉동품류 | 제품특징

각종 과채류들을 선진 가공방법으로 선별, 세척, 살균, 냉각 등을 거쳐 자연의 향긋한 향과 천연의 순수한 맛이 그대로 살아있도록 하여 자연 의 맛을 이용할 수 있도록 한 제품

제품종류

딸기,복숭아,포도,사과,배,밤,당근,고구마 등 각종 과채류

제품포장

- POUCH Bag: 가정에서 과일쥬스, 아이스크림, 잼, 화채 등에 직접 이 용할 수 있음.
- 트레이(Tray): 일반 외식업체나 카페에서 생과일 쥬스, 스무디, 천연 과일 쉐이크 등에 사용.
- Pail, Can or Drum: 기업용으로 각종 식품 소재로 사용.

퓨레류 | 제품분류

- 과실 펄프: 과실의 입자를 아주 곱게 갈아 입자감이 없도록 만든 제품
- 과실 퓨레: 과실 과육이 입자형태로 남아 있어 과실을 갈아 놓은 듯 만든 제품

생산제품

사과, 배, 딸기, 복숭아, 당근, 포도, 감귤 등

제품규격

기준당도 및 농축퓨레

제품포장

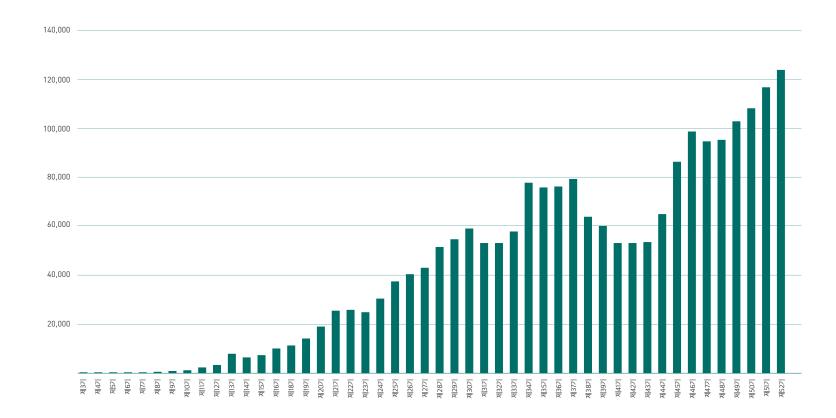
15L/Pail, 18L/Can, 200L/Drum등







7. 연도별 지표 변화 추이



* 17기 40기의 경약	2 기스 ㅈ저ㅇㄹ	이하 6개워 신저

(단위:	백만 원)
------	-------

1970년		1980년		1990년		2000년		2010년	
제3기	175	제13기	8,024	제24기	30,597	제34기	77,810	제44기	64,975
제4기	105	제14기	6,473	제25기	37,554	제35기	76,036	제45기	86,311
제5기	102	제15기	7,465	제26기	40,293	제36기	76,169	제46기	98,654
제6기	249	제16기	10,274	제27기	43,089	제37기	79,174	제47기	94,815
제7기	404	* 제17기	2,182	제28기	51,584	제38기	64,012	제48기	95,207
제8기	572	제18기	11,315	제29기	54,763	제39기	59,877	제49기	102,846
제9기	1,104	제19기	14,018	제30기	59,066	* 제40기	31,051	제50기	108,214
제10기	1,359	제20기	19,238	제31기	53,088	제41기	52,763	제51기	116,867
제11기	2,387	제21기	25,525	제32기	53,255	제42기	52,867		
제12기	3,283	제22기	25,735	제33기	57,683	제43기	53,092	2018년	
		제23기	25,002					제52기	123,790

8. CI 매뉴얼

• 워드마크



• 로고타입



자연을 담는 마음

자연과 대지를 상징하는 녹색반원 위에 과실을 이용해 식품을 제조하는 기업의 이미지를 타이포그래피로 형상화하여 나타냈다. 레드와 오렌지색 계열의 <푸드웰 레드> 색상과 <푸드웰그린> 색의 영문 [0]를 교차하여 그 형상이 자연에서 생산된 과실을 의미하고, 자연 속에서 맛을 탐구하는 기업의 업무형태 또는 서비스 형태 를 상징한다.

• 워드마크 색상활용 규정





금색 별색



푸드웰 블루그린





푸드웰 레드

9. 주요 수상 실적



1979년 5.16민족상 수상



1980년 수출의 날 대통령 표창



1984년 수출의 날 산업포장 수상



1984년 수출의 날 천만 불 수출의 탑 수상



1988년 제25회 무역의 날 동탑산업 훈장 수상 수출 3천만 불



1997년 제31회 조세의 날 성실납세자 재정경제원장관 표창



1999년 수출유공 농림부장관 표창



2005년 제11회 통계의 날 국무총리 표창

이유는 국무용의 프랑우리 가난란



2009년 제43회 납세자의 날 국세청장 표창



2014년 제48회 납세자의 날 국무총리 표창



2014년 한국회계학회 투명회계 최우수상 수상

_	_
4	07
	0/

No	수상연도	수상내역
1	1979년	5.16 민족상 수상
2	1980년	수출의 날 대통령 표창
3	1984년	수출의 날 산업포장 수상(대통령상)
4	1984년	수출의 날 천만 불 수출의 탑 수상(대통령상)
5	1988년	제25회 무역의 날 동탑산업훈장 수상(대통령상) - 수출 3천만 불
6	1997년	제31회 조세의 날 성실납세자 재정경제원장관 표창
7	1999년	수출유공 농림부장관 표창
8	2005년	제11회 통계의 날 국무총리 표창
9	2009년	제43회 납세자의 날 국세청장 표창
10	2010년	기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) 선정
11	2010년	대구광역시 2010년 스타기업 선정
12	2012년	대상(주) GWP FESTIVAL 올해의 우수협력사 장려상 수상
13	2014년	제48회 납세자의 날 국무총리 표창
14	2014년	한국회계학회 투명회계 최우수상 수상
15	2014년	(주)한국야쿠르트 우수협력회사 선정
16	2014년	남양유업(주) 품질향상 우수협력업체 선정
17	2015년	(주)동원F&B 우수협력사 선정
18	2015년	(주)빙그레 품질향상 우수협력업체 선정
19	2016년	CJ제일제당(주) PARTNERS CLUB 우수협력사 선정
20	2017년	KGC인삼공사 품질경영혁신 우수상 수상
21	2018년	㈜빙그레 Best Innovator 수상

10. 50년 HISTORY 사진전



















- **1.** 1977년 제1회 체육대회
- 2. 1977년 직원 단체사진
- **3.** 1978년 야유회

- 4. 1980년 수출 일천만 불 돌파 자축연
- 5. 1981년 생일 다과회
- **6.** 1981년 창립 제13주년 기념식

- **7.** 1982년 진주 남해대교 앞 직원 야유회
- 8. 1983년 매출 100억원 돌파 기념 송년잔치
- **9.** 1986년 입사 10년 근속 기념 제주도 여행



- **1.** 1987년 나락들 모임
- 2. 1987년 춘계체육대회
- 3. 1991년 경리부 야유회 경주나들이

- 4. 1991년 성서 공장 기공식을 찾아와주신 분들
- **5.** 1991년 직원 단체사진
- 6. 1993년 국토대청결 범시민 정화활동 참여
- **7.** 1993년 성서공장 식목행사
- 8. 1993년 식당에서
- **9.** 1993년 체육대회



- **1.** 1994년 대구시 동구 탁구대회
- 2. 1994년 K-T ATS 직원교육
- 3. 1995년 직원야유회

- 4. 1995년 한마음전진다짐 체육대회
- 5. 1996년 직원단합 볼링대회
- **6.** 1998년 눈이 많이 왔던 날

- 7. 1998년 모범직원 표창
- 8. 1998년 성서공장 아침체조
- 9. 1999년 직원 연수



- **1.** 2002년 추계 야유회
- 2. 2004년 불우이웃돕기 성금전달
- 3. 2005년 노사협의회

- **4.** 2005년 춘계 야유회
- 5. 2005년 영업본부 야유회
- 6. 2006년 기말재고실사

- **7.** 2006년 추계야유회
- 8. 2006년 JAPAN FOODEX 방문
- **9.** 2007년 방촌공장 소방훈련

10. 50년 HISTORY 사진전





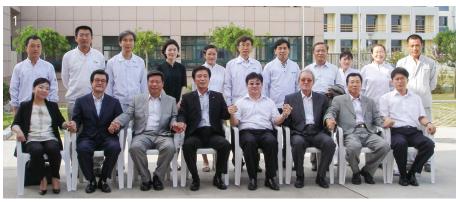








- 1. 2007년 성서공장 소방훈련
- **2.** 2007년 종무식
- 3. 2007년 중국 교남시 간부공무원 연수방문
- 4. 2008년 창립 40주년 행사
- 5. 2008년 경영지원팀 야유회
- **6.** 2008년 정기주주총회

















- 1. 2008년 김범일 대구시장 청도푸드웰 방문
- **2.** 2008년 방촌공장 종무식
- 3. 2009년 추계 야유회

- 4. 2009년 일본 MOBAC 전시회 참가
- 5. 2011년 대구국제식품산업전
- **6.** 2011년 소방훈련

- **7.** 2012년 홍콩식품박람회
- 8. 2012년 종무식

10. 50년 HISTORY 사진전

















- **1.** 2013년 신년교례회
- 2. 2013년 일본PB개발전 참가
- 3. 2013년 한마음 체육대회

- 4. 2013년 한마음 체육대회
- 5. 2014년 내연산 보경사 야유회
- 6. 2014년 노사위원 청도푸드웰 견학

- 7. 2014년 봄날 성서공장 아침체조 후 단체사진
- 8. 2014년 중국이리유업 내방(창녕고택)



















- 1. 2015년 CJ PARTNERS CLUB 우수협력사 현판식
- 2. 2016년 공정거래위원장 지역중소기업인과의 간담회
- 3. 2016년 중국이리유업 내방(성서공장)
- 4. 2016년 중국이리유업 내방(성서공장)
- 5. 2017년 청남대 추계 야유회
- **6.** 2017년 안전교육

- 7. 2018년 창립 50주년 임직원 해외연수
- 8. 2018년 창립 50주년 임직원 해외연수
- 9. 2018년 ERP 재구축 설명회





사진스토리

창녕 성씨 고택 이야기





창녕 성씨의 본향인 창녕은 옛 창녕현(昌寧縣)과 영 산현(靈山縣)이 합하여 이루어진 곳이다. 삼한시대 에는 불사국(不斯國)이었다가 훗날 비화가야(非火 伽倻)가 되었으며, 시간이 흐르는 동안 수차례의 변 화를 거쳐 지금의 창녕이 되었다.

그 과정이던 고려 중엽 때, 향직의 호장을 역임한 성인보(成仁輔)가 창녕 성씨의 시조가 되었다. 그의 묘는 창녕군 대지면 모산리 맥산(麥山)에 위치해 있다. 그러면서 수많은 후손들이 자연스럽게 창녕에 집성촌을 이루어 살게 되었다. 그리고 그 자손 가운데 바로 아석(我石) 성규호(成圭鎬) 선생이 있었다.

1855년 을묘년(乙卯年)이었다. 철종 치세 6년째인 그해에 아석 성규호 선생이 노모를 모시고 이곳에 이르렀다. 그리고 터를 닦고 집을 지은 뒤 아석헌(我石軒)이라 일렀다. 1863년 병자년(丙子年)에 흉년이들자 소유하고 있던 땅을 팔아 굶주린 인근 빈농의구휼에 나섰을 정도로 긍휼함이 넘쳤던 아석 선생은 이후로 대대손손 가문의 정신세계에 깊은 뿌리로 작용하였다.

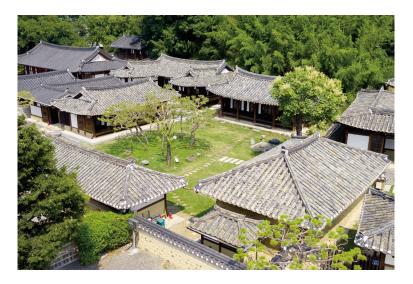
아석 선생의 자손들이 분가해 집을 잇대 지으면서 아석헌은 4대소가 30채 규모의 한옥촌으로 규모가 커졌다. 경근당(敬勤堂)은 1920년대에, 일신당(日新 堂)은 1930년대에 지어진 것으로 알려져 있다. 지어 진 시기가 다른 만큼, 각 고택들의 건축 형태도 제각 각 다른 양식을 보여준다.



흘러간 세월만큼 얽힌 사연도 많다. 석운재의 경우에는 19세기 후반 대원군이 전국의 서원을 철폐할 때, 관산서원(冠山書院)의 안채를 그대로 옮겨다 지었으며, 경근당의 경우에는 안채 마루의 사방에 유리문을 달고 실내 목욕탕까지 갖췄다. 당시로서는 파격이었는데, 서양 건축의 편리함을 융통성 있게 도입한 것이다. 집과 집을 나누는 담장도 전통 담장에 비한다면 낮은 편이다. 일본유학을 다녀온 집안 어른들이 꾸민 까닭이었다.

아픔도 겪었다. 6·25전쟁 당시 미군 24사단 지휘부로 사용된 것이 사달이었다. 북한군에 밀려 후퇴해야 하는 상황에 이르자 서류를 모두 태웠는데, 그 바람에 덩달아 고택의 절반 정도가 소실된 것이다. 심지어 일신당 마루 기둥엔 손도끼를 던져 연습한 흔적까지 남아 있다. 미군이 떠난 이후 고택을 차지한 북한군들이그리한 것으로 추정되고 있다.

우석(愚石) 성재경(成在慶) 선생이 낙향하면서 고택에 변화가 찾아왔다. 일본 법정대 경제학부를 나온 뒤 서울에서 출판사를 하다가 1·4후퇴 때 고향으로 아예 돌아온 우석 선생은 선대의 아석 선생이 그러했듯이 고장과 이웃에 관심이 많았다. 출판사를 하기전에 이미 소작인들에게 전답을 모두 나눠줬던 우석 선생은 보리농사를 지으며 가난에 고생하고 있는 농가를 위해 적극적으로 나섰다. 환금 작물인 양파에 대한 신농법을 교육하고 선진 유통체계를 도입해 인근 농민의 삶이 윤택해지도록 헌신적으로 활동한 것이다. 당시 일신당에 머물며 일본에서 들여온 원예책을 보고 농민과 함께 온실농법을 시작한 우석 선생은 일신당의 마루유리를 온상으로 쓰기도 했다. 아울러 1963년에는 지인들과 더불어 한국 최초의 농민 자조 단체인 경화회(耕和會)를 만들었으며, 작고하기 전에는 자신이 운영하던 협성농산의 주식을 경화회에 기부함으로써 존경을 받았다.





하지만 우석 선생이 작고한 1981년 이후 아석 고택은 날로 쇠락하기 시작했다. 본격적인 복원은 영원무역 성기학 회 장의 주도로 1998년에 시작했다. 아석헌, 경근당, 일신당 등 남은 집은 보강하고, 불에 타 없어진 집은 전국 각지에 서 해체를 앞둔 집을 사들여선 고재를 추스른 뒤 가져와 사 용했다. 덕분에 '영주집', '상주집' 등 가져온 지역의 이름 을 따서 편하게 부르게 된 사연도 생겼다. 처음부터 완벽한 복원을 목표로 한 것은 아니었다. 일단 시작해서 일을 하다 보면 스스로 진화할 거라고 믿고 움직일 따름이었다.

사실 아석 고택은 질서정연하게 잘 지어진 집은 아니다. 관료들이 살던 도회지의 거창한 집이 아니라, 시골 부농지주의 소박한 집인 까닭이다. 복원을 하면서도 그 모습을 그대로 보이고자 노력했다. 아울러 한옥을 짓고 싶은 사람들에게 하나의 모델 역할을 할 수 있다고 여기고, 에어컨이며 화장실이며 샤워실 등을 설치해 사람이 살 수 있는 공간으로 만들었다. 유적으로서의 한옥이 아닌, 현재 일상에 녹아든 한옥이 되기를 바라서였다.

아석 고택은 작은 박물관과 같다. 성기학 회장이 수집한 울산 먹감머릿장, 남원 이층장, 마산장, 통영장 등 경남지 역의 전통 장(欌)이 방마다 하나씩 자리하고 있으며, 아석 헌 앞 창고에는 실제로 가야토기, 짚신 짤 때 쓰던 신꼴, 눈 신발 설피 등이 전시돼 있기도 하다. 또한 아석헌 현판을 비롯한 석촌(石村) 윤용구(尹用求) 선생의 작품이 곳곳에 걸려 운치와 의미를 더해주고 있다. 석촌 선생은 서화에 뛰어난 조선 후기의 문신으로, 일제가 내린 작위를 거부하 고 초야에 묻힌 인사로 유명하다. 아석 고택은 구한말부터 일제 식민시대의 삶, 6·25전쟁의 상처, 계몽주의의 열정 등 고택 주인들의 다양하면서도 치 열했던 시간을 고스란히 품고 있다. 서두르지 않고 조금씩 복원해 온 시간이 쌓여 고택은 보다 더 깊어지고 있다.





























푸드웰 50년사

1968~2018

자연의 맛이 살아있는 풍요로운 식품문화를 창조하다

발 행 인 성기준

발 행 처 ㈜푸드웰

대구광역시 달서구 성서서로 121

Tel. 053-580-2500 / www.foodwell.com

발 행 일 2018년 12월 31일

기획·제작 한국애드

대구광역시 남구 이천로 142

Tel. 053-765-1770

Copyright ㈜푸드웰

㈜푸드웰 이 책에 관한 모든 권리를 소유합니다. 동의 없이 이 책에 실린 글과 사진, 그림 등을 사용할 수 없습니다. The contents of this publication shall not be duplicated, used or disclosed in whole or in part for any purpose without the express written consent of the publisher

