

# 맛과 품질로 경쟁한다.

취재/이창훈 기자

육계 계열화사업의 보루라 할 수 있는 외식산업, 그만큼 짜임새 있는 부문간의 조화도 필요하지만 최종적으로 상품을 소비자에게 연결시키는 작업이어서 많은 투자가 따라야 하는 부담 때문에 그간 우리나라 육계 계열화사업은 극히 일부 업체를 제외하고는 형식에 그쳐 계열화사업이 갖는 장점을 살려내지 못하여 왔다.

(주)더글러스(대표 황인옥)는 생산에서부터 유통에 이르는 완전 계열화사업에 밀바탕을 둔 닭고기 전문 외식사업에 참여하여 한국의 육계산업을 발전시킨다는 취지에서 지난 1월25일 서울직매점을 개점하고 본격 가동에 들어갔다.

순수한 국내 브랜드로 출발한 (주)더글러스는 타 외식업

체가 지불하는 로열티가 없고 계열체제로 원료육을 공급받는 장점을 가지고 있어 이를 닭고기 홍보 차원에서 타사 상품보다 10~20% 정도 싸게 공급한다는 원칙을 세워놓고 있다.

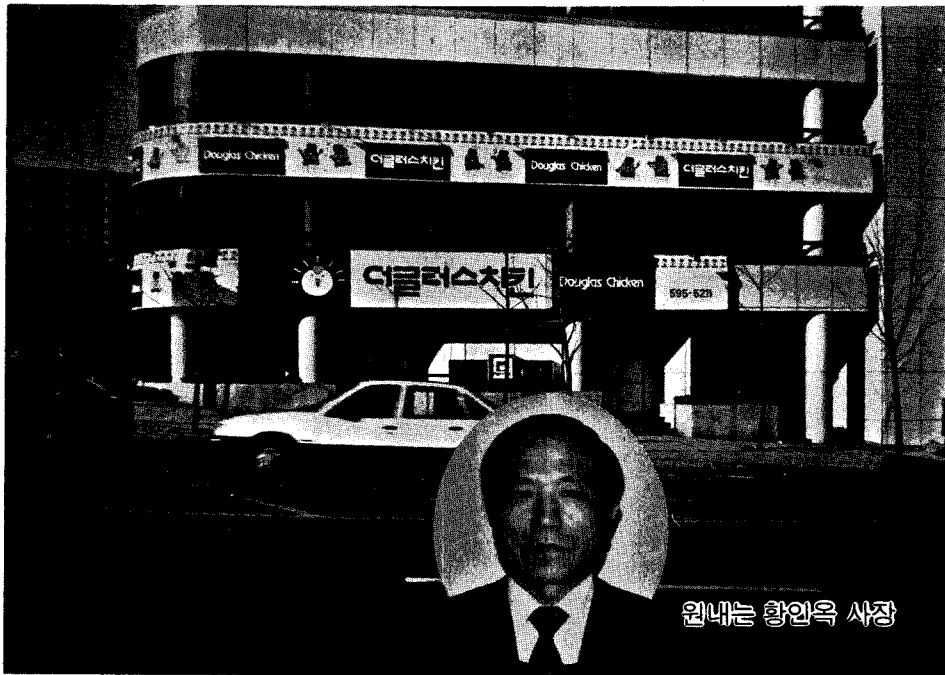
특히 이리에 상품개발연구소를 설치하여 한국적인 스타일의 닭고기 요리를 개발, 기존의 외국브랜드와 경쟁해 나간다는 것이 특이 할 만하다.

매장 인테리어에 초점을 맞추어 국내 외식업체 중 가장 수준 높은 분위기를 자아낼 수 있도록 하였으며 154평의 서울매장은 총 좌석이 176석으로 일반용, 가족용(10석), 특설용(20인)으로 분류 이용자의 편의에 세심한 배려를 하였다.

판매되는 상품으로는 식사용으로부터 간식에 이르기까지 다양한데 치킨류 4종, 치킨버거(앞가슴살) 2종, 디저트류 7종, 음료수 8종, 토종닭 바베큐 등 고단백 저칼로리, 저콜레스테롤 닭고기 상품 등인데 어린이로부터 노인에 이르기까지 넓은 소비층을 확보할 수 있는 제품을 공급하게 된다.

최첨단 기계로 제품이 생산되며 위생적인 문제를 해결하기 위해 늘 주방을 개방하고 있다. 이에 종사하는 종업원도 대부분 관광 경영학을 전공한 전문인력으로 충원, 친절을 바탕으로 소비자 제일의 서비스에도 역점을 두고 있다.

앞으로 (주)더글러스는 서울, 이리직매점 운영과 함께



원내는 황인옥 사장

전국 가맹점을 모집하여 외식업을 확장해나갈 예정인데 서울은 본사가 직접 관리하고 각 시·도는 지사를 설치 운영할 예정에 있다.

가맹점 규모는 3종류로 30평 이상 대형, 20평 이상 중형, 10평 이상 소형으로 분류하여 설치 운영하게 되는데 이들의 관리는 본사가 정한 계약에 의거 점포인테리어, 매장관리 등이 일괄적으로 진행되며 원·부재료 일체를 본사가 공급하게 된다.

황인옥 대표는 현재 우리나라에 외국브랜드가 들어와 운영되고 있으나 (주)더글러스는 후발기업으로 맛과 상품화

를 통하여 경쟁에서 이길 수 있다는 자신감으로 사업을 이끌어 나가겠다고 밝히고 있다.

(주)더글러스는 '88년 하림물산이 설립되어 '89년 더글러스치킨 이리직영점을 개점하게 되었고, '91년 3월 하림물산 서울사무소 및 서울직매점 설치 준비에 착수하여 '91년 5월 및 7월에 더글러스 영등포점, 광주점을 개점하기에 이르렀다.

그후 서울직매점 시설을 시작하여 '91년12월에 (주)더글러스가 정식적으로 법인설립을 하여 '92년1월 하림물산으로부터 업무를 인계 받아 지난 25일 (주)더글러스 서울직

매점을 개점하기에 이르렀다.

개점후 정상적인 운영이 될 때까지는 소비자에게 신뢰받는 일에 최선을 다해 나가다 본격적인 궤도에 돌입하면 해외시장 개척에도 뛰어들어 보겠다는 의지를 가지고 있어 그 동안 상품화 및 품질고급화를 애타게 기다리던 육계업체에 커다란 관심을 불러 일으킬 것으로 보인다. **양기**

