



전국제과재료상모임은 지난 7월 25일 정기총회를 개최하고

제2대 회장에 조규옥 울산 제일상사 대표를 추대했다. 올해 3돌을 맞은 전재모의 미래를

짚어지고 나갈 신임 회장을 만나 앞으로의 활동 방향과 자영 제과점 불황에 관한 의견을 나눠보았다.

자영 제과점과 공영 위한 토대 마련 주력

전국제과재료상모임 조규옥 제2대 회장

〈취재·김미선〉

전국제과재료상모임(이하 '전재모')의 제2대 회장직을 맡게 된 소감과 포부는?

지난 7월 25일에 개최된 전국제과재료상모임 총회에서 이은자 초대 회장의 사업을 이어갈 제2대 신임 회장으로 추대되었다. 전재모는 결성 3돌을 맞은 모임이다. 지금까지가 전재모 사업의 기초를 다지는 단계였다면 앞으로는 이를 더욱 성숙시키고 발전시켜 나가야 할 단계다. 그 어느 때보다 24개 회원사의 단합이 절실하게 필요한 시기라고 할 수 있다. 따라서 모임의 비전 공유를 통한 회원사 상호간의 융화와 단결에 무엇보다 주력할 계획이다.



과점의 이익으로 돌아갈 것이다. 현재와 같은 업계 불황에서도 경쟁력을 잃지 않는 업체들로 자리매김하기 위해서는 거래선 다변화 또한 필수 불가결한 요소다.

업계 불황에도 불구하고 현재 전국적으로 250여개를 상회하는 제과 재료상들이 난립하고 있는 상황이다. 이러한 현상이 갖는 의미는 무엇이며, 제과재료상 업계의 앞으로의 전망은?

제과재료상이 소비자본으로 시작하기에 관측은 사업으로 인식되고 있기 때문이다. 그러나 시장에 처음 뛰어든 영세 업체들이 경쟁력으로 내세우는 것은 대부분 가격 경쟁력뿐이다. 이는 곧 사업상의 한계에 부딪힐 수밖에 없고 자기 발목을 잡는 결과를 초래한다.

전재모의 설립 동기 및 취지는 무엇인가?

전국 각지의 제과재료상들이 경영 정보를 서로 공유하고, 공동 구매를 통해 양질의 제품을 보다 저렴한 가격에 고객에게 제공하고자 하는 것이 모임 설립의 가장 큰 목적이다. 매월 정기 회의를 갖고 서로의 경영 환경을 비교·분석하고 문제점을 파악, 이의 공동 해결 방안을 모색하고 있다. 직원 교육과 제품 진열 등 영업 전략의 공유를 통해 고객에게 양질의 서비스를 제공함으로써 비회원과 차별화된 재료 업체를 지향하고자 한다.

앞으로 다양한 제품 아이템을 구축할 수 있는 재료상만이 시장에서 살아남을 수 있을 것으로 예상된다. 또한 재무적이나 영업적으로 보다 견고한 기초를 닦은 재료상이 유리한 입지를 점할 수 있을 것은 불을 보듯 뻔한 일. 따라서 제과 재료상 업계도 자연스럽게 대형화될 수밖에 없을 것으로 본다.

전재모의 주된 활동은 무엇인가?

전재모의 행정 기구이자 공동 브랜드인 (주)니치마케팅은 재료 산지에서의 직거래를 통해 고품질 제품을 저렴한 가격에 공동 구매하고, 전재모 회원사만이 취급할 수 있는 마가린 월드 700 등의 제품을 하나씩 구축해 나가고 있다.

전재모에서 제과 기술인을 대상으로 실시하고 있는 기술 세미나는 신제품 개발의 장(場)으로 각광받고 있으며, 이는 전재모가 펼치고 있는 제과 신재료의 발굴과 공급 확산의 계기가 되기도 한다. 정기적으로 실시하고 있는 세무 및 마케팅 전략 관련 세미나는 고객으로 하여금 '유용한 정보를 주는 단체'라는 인식을 갖게 해 회원사 이미지 향상에 한 몫하고 있다.

전재모가 추구하는 모임의 바람직한 발전상은 무엇인가?

지역 대표급에 해당하고 경영 마인드가 투철한 재료상을 중심으로 회원을 선정, 모임의 안정적 성장과 질적 내실화를 꾀할 계획이다. 이를 위해서 지금까지 이뤄온 고유 브랜드 구축, 고급 제과 재료의 직수입 등 (주)니치마케팅을 주축으로 한 전재모의 사업에 박차를 가할 계획이다. 우리의 성장 모델라 할 수 있는 자영 제과점과 공영의 길을 걷기 위해 그들의 기술 향상은 물론 전국적인 정보 공유, 세무 교육 등의 실질적인 도움을 줄 수 있는 모임이 되겠다.

현재 제과점 불경기와 맞물려 수급 불안정, 거래처 감소 등 난관에 봉착한 제과재료상들이 증가하고 있다. 현 난국을 타파하기 위한 전재모의 공동 대응책은?

전재모 회원사들은 (주)니치마케팅을 통해 악성 채권에 대한 공동 관리를 하고 있다. 또한 현금 거래시 과감한 할인을 해주어 투명한 거래를 유도하고 있다. 이는 다시 재료 업체의 금융비 및 물류비 감소로 연결돼 결국 거래 제

자영 제과점과 가장 가까운 위치에 있는 제과재료상으로서 자영 제과점이 처한 현재의 고비를 타파하기 위한 조언 한마디 부탁드립니다.

시장의 경쟁이 점점 치열해지고 있는 현 상황에서 경영난에 빠진 자영 제과점들은 지금이라도 경영의 혁신을 꾀해야 한다. 기술 개발에 긴장을 늦추어서는 안되며 고객 구매 데이터베이스를 구축해 자기 점포만의 전문 제품 마련에 나설 필요가 있다.

하루 2회 이상 소량 생산으로 신선한 제품을 제공하는 것은 이제 거역할 수 없는 시대의 요구가 됐으며, 재고 관리의 과학화에도 확실히 도움이 된다. '위생'을 철칙으로 세워 고객 신뢰를 확보하는 것 또한 급선무라고 생각한다.