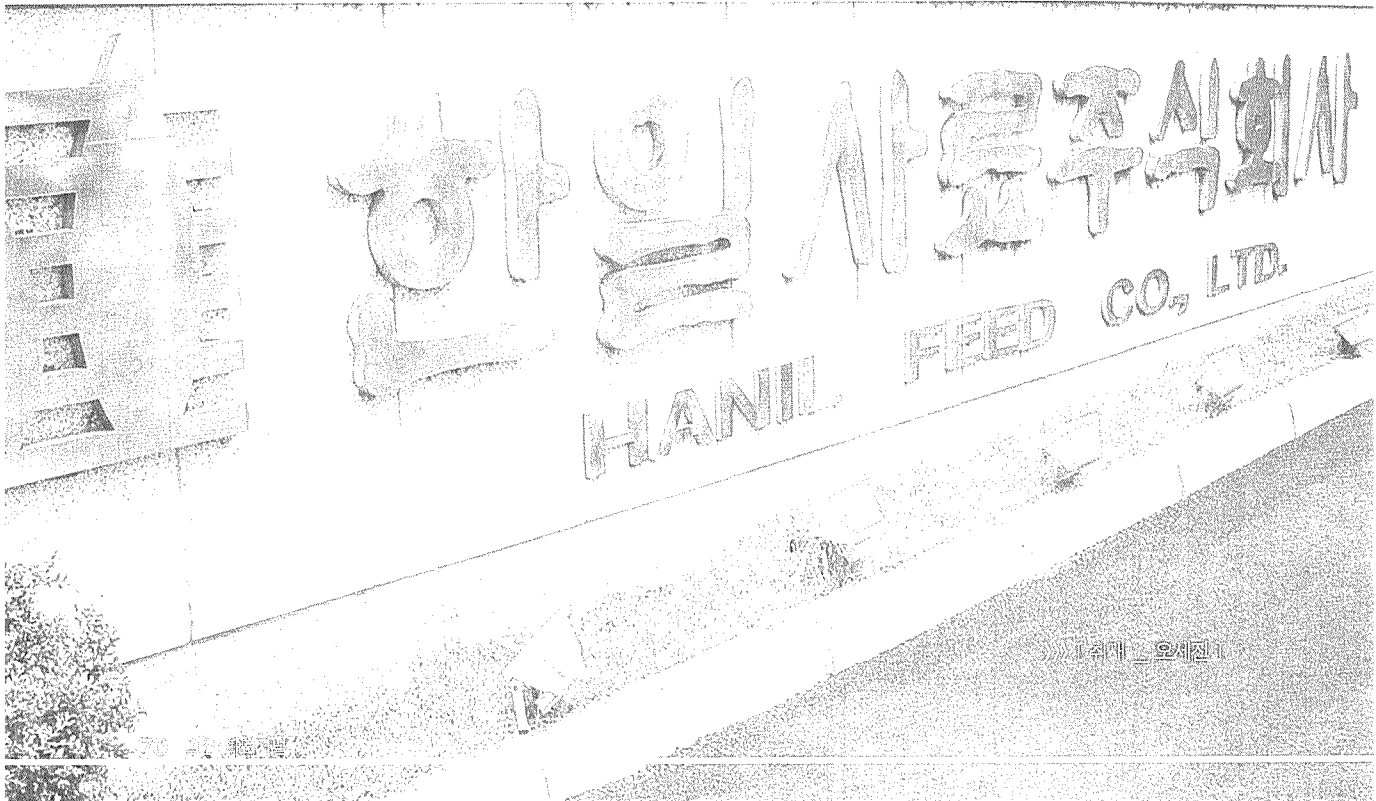
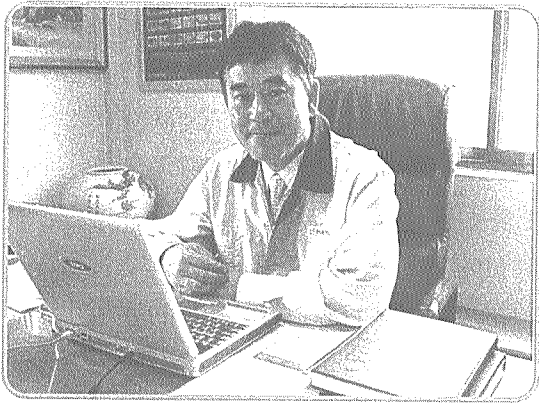


# 한일사료(주)



## “Before(사전) 서비스로 승부한다”





▲이무영 한일사료㈜ 사장

이제 판매만 하는 시대는 지났다.

종합축산전문회사 한일사료(주)(대표이사 차상협)는 이런 트렌드에 한 발 앞서 이미 각 분야별 전문가를 앞장 세워 'After(사후) 서비스'가 아닌 'Before(사전) 서비스'를 제공하고 있다.

특히 축산농가의 수익 실현을 위해 중간유통 조직을 없애고 1천500여 양축가에 직접 사료를 판매·관리하며 '신뢰는 기업의 초석'이라는 경영철학을 실천하고 있다.

지난 1963년 한일상사로 시작, IMF 위기를 '유통구조의 전환'이라는 기회로 삼으며 1994년 코스닥 등록, 1998년 서울우유협동조합의 축우사료 독점 주문생산을 맡고 해외로 사업을 확장시키기까지 한일사료에 이어지고 있는 하나의 기업정신이 있다.

바로 '되돌려주기' 정신이다.

판매 수익을 축산농가(생산자)에 되돌려주기 위해 고민하다 10여년 전부터는 대리점 조직 등 중간유통 조직을 없애고 직원들이 직접 사료 판매에 뛰어들었다.

판매 뿐 아니라 기계전문가, 배합비 전문가 등 각 분야별 전문가들이 컨설팅과 함께 환경관리까지 해

주니 이제는 입소문을 타고 '고객이 찾아오는' 선진적인 구조로 변화하고 있다.

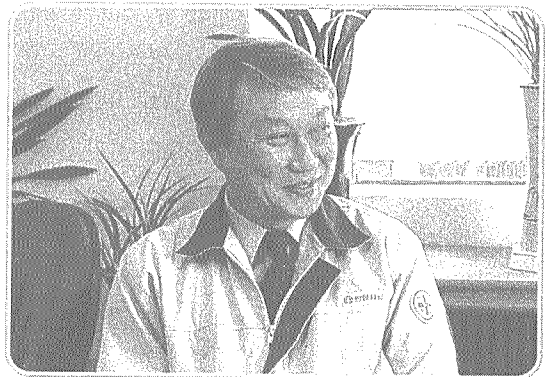
사정이 이렇다보니 직원이 1인3역을 해야 하는 바쁜 몸이 됐지만 직원의 80% 이상이 장기근속자일 정도로 '애사심' 또한 대단하다.

김의덕 상무이사는 "직원 복지 증진을 위해 직원들에게 목표 이익과 관련한 인센티브를 제공하는 등 꾸준히 노력하고 있다"며 "가감 없이 실적발표를 하는 등 경영의 투명성을 높이기 위해 노력해서인지 노사협의회가 열려도 한번의 협상으로 끝날 만큼 노조와의 갈등이 없다"고 말했다.

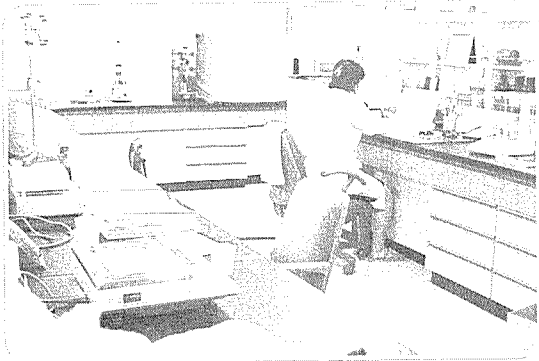
또 "별크수송자와도 함께 식사자리를 자주 마련하는 등 끊임없이 전체 직원과 대화하며 임직원 모두가 가족적인 분위기에서 일하고 있다"며 "이렇게 내·외부적으로 신뢰를 쌓아가는 것이 우리 회사 성장의 원동력"이라며 싱글벙글이다.

이를 입증해 주듯 한일사료는 1996년 제1회 노사협력우량기업선정, 1997년 제2회 경기중소기업 대상 노사화합부문 수상 등 건전한 노사문화가 정착된 기업으로 인정받았다.

한국냉장, 한일농원(주) 등 계열사들을 통해 사육, 도축, 가공, 유통까지 전 축종의 유통을 담당하



▲김의덕 한일사료㈜ 상무



▲최근 리모델링한 실험실

며 농장에서부터 식탁까지(Farm to table) 책임지기 위한 노력은 계속되고 있다.

올해는 차상협 대표이사가 공동대표에서 단독대표로 변경되고 이무영 사장이 취임하는 등의 변화와 함께 '사료는 식품이다'를 모토로 내걸고 업그레이드된 사료업체로 발돋움 한다는 방침이다.

안전성, 맛, 가격이 보장된 사료를 생산, 축산식품전문회사로의 입지를 공고히 한다는 것이다.

이를 위해 실험실을 리모델링하고 신선도와 안전성이 접목된 사료 생산을 위해 연구하는 등 단계를 밟아나가고 있다.

최근에는 축우사료인 '믹스 마스터'를 출시하고 고객들의 반응을 지켜보고 있다.

최우일 마케팅부장은 "출시한지 한달여 밖에 안됐는데 주문량이 꾸준히 증가하는 등 반응이 좋은 편"이라며 "우리회사의 정통제품인, 일본 양계 전문업체 JRC(Japan Reserch Control)와 기술제휴로 개발한 특수 사료 '한일 매직(Magic)' 처럼 '믹스 마스터'도 고객에게 신뢰를 얻을 수 있도록 심혈을 기울이고 있다"고 강조했다.

한일사료의 눈은 세계를 향해 있다.

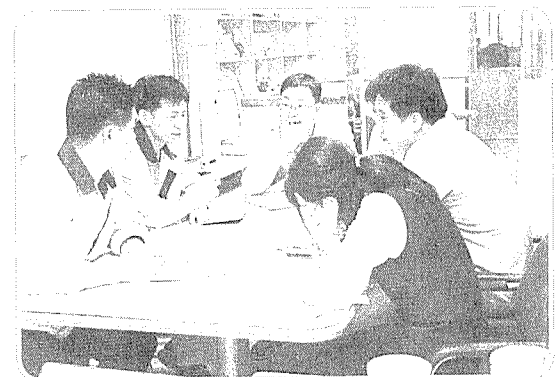
글로벌기업으로 자리매김하기 위해 한국 축산업

의 성장기인 1990년대 초반 일본 J.R.C 사료(산란계)·일본 A.I.O 사료(축우)와 기술제휴를 맺은 데 이어 2003년 중국천진한일생명과기사료유한공사, 2005년에는 광택한일유한공사 중국 법인을 설립하는 등 중국을 위시한 해외사업에 주안점을 두고 있다.

이무영 사장은 "현재 우리나라의 사료 산업은 제자리걸음을 하고 있어 해외로의 판로개척이 필요하다"며 "중국의 낙농업계는 우리나라 70년대 수준으로 낙후돼 있어 기술은 수출하고 자원은 수입해 활용하면 상생 효과를 거둘 수 있다"고 강조했다.

또한 "현재 중국에서 끊임없이 기술제휴 요청을 받는 등 '고객이 찾아오게 하는 전략'이 주효하고 있다"며 "하드웨어보다 기술집약적인 소프트웨어 부분에 중점을 두고 중국을 교두보로 인도와 남미, 미국, 호주, 칠레 등으로의 해외사업 확장에 힘쓸 계획"이라고 비전을 제시했다.

양축농가와 직원, 결국 중요한 것은 '사람과의 신뢰 구축'이라고 몇 번이고 강조하는 이무영 사장의 말이 여운처럼 남아 취재를 마치고 나오는 길, 한창 도색작업이 진행되던 공장을 여러 번 돌아보게 됐다. ㉟



▲실험실에서 직원들이 신제품과 관련해 토론했고 있다.