

김진호

(주)한신금융 사장



끈질긴 집념의 소유자

(주)한신공영의 김진호 사장은 끈질긴 집념의 소유자다. 한번 하기로 마음먹은 일은 반드시 해내고야 마는 그가 요즘 맡고 있는 프로젝트는 가장 한국적이면서 가장 한신공영다운 특별한 도면을 만드는 것. 김진호 사장을 만나 근황과 향후 계획에 대해 들어보았다. 에디터 이은숙

“집은 사람을 담는 큰 그릇입니다. 세상이 아무리 빠르게 변한다 해도 결코 바꿀 수 없는 진리죠. 이 진리대로라면 결국 집을 짓는 목적은 사람의 생활을 위해 존재한다는 당연한 명제로 귀결됩니다. 사람과 자연의 조화를 통해 가장 편안한 생활공간을 만들어, 그 속에 살아가는 사람들의 모습까지 바꿀 수 있도록 하는 집이야말로 가장 좋은 집이죠.”

이런 ‘좋은 집’을 짓기 위해 지난 27년간 하루 24시간이 부족할 정도로 노력해온 한신공영 김진호 사장이야말로 지금의 한신공영을 만든 주인공이다. 대학에서 경영학을 전공한 그는 직장생활을 시작할 때 50대에는 CEO가 되리라 마음먹었다고 한다. 그의 바램대로 51세가 되던 지난해 1월, CEO 자리에 오르게 됐다. “이제 10년 뒤 대학에서 학생을 가르치는 꿈만 이루면 됩니다.”

끈질긴 집념을 가진 그의 말인지만 웬지 10년 후 반드시 그가 대학강단에서 있을 것 같은 확신이 든다. 대학에서 경영학을 전공한 그가 공대를 졸업한 이들도 어려워한다는 기술사 시험에 합격한 것은 끈질긴 집념을 지니고 있다는 점을 여실히 드러낸 대목이다. 당시 21개가 넘는 과목에 대한 시험을 준비하기 위해 승용차 핸들에 핵심내용을 정리한 메모자를 붙여놓고 달달 외었다고 한다.

치열한 경쟁 속에서 살아남는 방법은 ‘지속적인 연구’와 ‘특화된 제품’

요즘 김진호 사장은 하루하루 분주한 나날을 보내고 있다. “너 이상주 택사업에만 전념할 수 없습니다. 전체의 70%에 이르는 건축부분 비중을 줄이고 토목과 플랜트 사업을 강화할 계획입니다. 앞으로는 주택도

아파트나 오피스텔, 상가보다 연령대에 맞춰 종합건강·레저 시설을 갖춘 건강 아파트 등을 개발해야 합니다. 해외 건설부문으로 사업영역을 확장하는 것은 물론이고요.”

한신공영은 지난 3년간 베트남과 인도 시장 진출을 목적으로 꾸준히 사업 기반을 다져왔다. 국제개발자금이 몰려 있는 이 지역에 토목과 플랜트 사업을 강화하는 한편 이슬람 자금의 지원을 받아 아프리카에 진출하는 것도 계획하고 있다. “베트남은 장기적으로 매력적인 시장이지만 국내 총생산이 워낙 낮은 수준인 데다 건설시간 경쟁이 갈수록 심해져 수익성 있는 공사를 수주하기 어렵다는 단점이 있습니다. 따라서 앞으로 수익성을 염두에 두고 최종적으로 수주가 이뤄질 때까지 사업을 다각도로 검토할 예정입니다.”

이러한 전략은 베트남에만 국한된 것이 아니라 중국, 인도 등 전 세계 해외 모든 사업을 추진할 때 국내 기업이 최우선적으로 고려해야 할 사항이다.

현재 국내 건설업계는 매우 치열한 경쟁 속에 수많은 업체가 경쟁에 밀려 없어지고, 또 그만큼 새로운 업체가 생겨나고 있다. 이는 기술개발 없이는 결코 살아남을 수 없다는 것을 의미한다. 국내뿐만 아니라 세계를 아우르는 치열한 경쟁 속에서 생존하기 위해서는 ‘지속적인 연구’와 이를 통해 얻어지는 ‘특화된 제품’이 있어야 한다. 이러한 시장의 흐름에 발빠르게 대응해, 최근 김진호 사장은 가장 한국적이면서 가장 한신공영다운 ‘특별한 도면’을 연구하느라 혼신의 힘을 다하고 있다. 자연과 가장 가까운 집을 만드는 데 앞장서 온 한신공영의 새로운 개념 아파트탄생을 기대해본다. ㊦