



일본 증권가를 주름잡는 두부 한 모의 힘!

동네 할머니들이 만들어 이웃 간에 구수하게 나눠먹을 것 같은 두부 한 모로, 연매출 1,800억 원대의 벤처기업이 된 두부가게 시노자키야! 그들에게서 대표적인 역발상 창업기법을 배운다.

보글보글 끓어오르는 순두부, 칼로 흠집을 내 양념을 골고루 뿌린 흰 두부는 생각만 해도 군침이 도는 우리 음식이다. 사람들은 부족하기 쉬운 영양을 보충해주는 중요한 역할을 하면서 사람들의 입맛을 끌어난 소중한 음식이다. 속이 파랗고 겉이 검은 특징이 있는 '서리태'로 만든 검정콩두부, 검정콩두부구이, 흰콩두부구이, 두부와 해물을 함께 붙인 해물 두부부침, 갖은 양념으로 맛있게 끓인 두부버섯전골, 인삼을 비롯하여 검은 쌀, 표고버섯, 대추, 밤, 콩, 은행 등을 함께 넣어 지은 돌솥양양밥 등 두부로 만들 수 있는 요리는 거의 무한지경이다. 한국두부연구소 소장을 맡고 있는 김부영 씨는 KBS가 제작해 노래로 보급된 두부찬미시인 <두부노래>라는 자작시를 통해 두부에 대한 사랑을 이렇게 묘사하고 있다.

두부먹세 두부먹세 가마솥에 펄펄끓인,
콩젖물에 슬쩍슬쩍 간수치면 뭉개뭉개

솟아나는 구름같은 두부먹세
이가 없는 아이노인 술술먹는 순두부,
막 걸러 막두부, 베에 걸러 베두부,
명주 걸러 비단두부, 기름발라 산초두부,
그냥먹세 생두부, 얼려먹세 동두부,

구워먹세 군두부, 태워먹세 탄두부,
속살같은 연두부, 썩들어간 썩두부,
고추넣은 홍두부, 알들어간 계란두부,
녹의홍상 미인두부, 얇게누른 포두부,
세게누른 만두두부, 장에 박아 장두부,
미꾸라지 약두부, 검은콩에 서리두부,
푸른콩에 청두부, 야채넣은 야채두부,
짜서먹세 보쌈두부, 찌서먹세 찌두부,

넣어먹세 두부소박, 아이주세 과자두부,
혼자먹세 팔보두부, 삼척먹세 곤두부,
달아먹세 되두부, 살짜먹세 두부피,
튀겨먹세 유-부, 콩물먹세 콩국수,
어른주면 장수두부, 서방주면 힘센두부,
내 먹으면 사랑두부, 아이주면 박사두부,
두부없다 투정말고 약오른다 울지말고
에라먹세 막비지, 꿏어먹세 비지탕!

이 시처럼 세인들의 입맛을 돋우는 음식인 두부를 보고 벤처기업을 떠올리는 '경영 마인드'를 떠올린다면 한편으로는 어이가 없다는 생각이 들 것이다. 기존의 통념을 거부하고 도전하는 일이기 때문이다. 그러나 일본의 한 40대 기업인은 두부를 무기로 연매출 1,800억 원대의 벤처기업을 증시에 상장시켜 세상에 선보이는 기적과 같은 드라마를 일궈냈다.

그 주인공은 '63년 도쿄에서 영세한 두부 업체를 꾸리는 가정의 장남'으로 태어난 다루미 시게루(樽見 茂) 시노자키야 최고경영자(CEO)다. 그는 1986년 메이세이대학 인문학부를 졸업후, 24세때인 1987년 창업하여 월매출 65만 엔의 작은 두부가게에 시노자키야를 13년 만인 1999년 연매출 8억 엔(약 60억 원)의 중견기업으로 성장시켰다. 이어 4년만인 2003년 11월에는 두부 업체 최초로 도쿄 증시 마더스에 상장시켜 세상을 놀라게 했다.

상장시킨 지 2년만인 2005년 9월에는 매수합병을 통해 연결재무제표 기준 매출액 43억 1600만 엔(320억원), 경상이익 3억 800만 엔을 올리는 기업으로 만들었고, 그후 연매출 200억 엔(1800억 원)이나 되는 기업을 만들어내는 데 성공했다. 2004년 식료품 회사인 '미즈호', 중화요리용 식자재 회사인 '락쿠요(樂陽)', 아이스크림 회사인 '도나텔로스 재팬' 등을 기업 인수 및 합병(M&A)으로 인수했으며, 2006년 미국을 비롯한 세계시장 진출에 나서고 있다. 한 마디로 동네 할머니들이 만들어 구수하게 이웃간에 나눠먹을 것 같은 두부를 상대로 기적과 같은 창업을 이룬 대표적인 역발상의 벤처기업인 셈이다.

그의 성공은 벤처기업이 최첨단 정보통신(IT) 기술을 개발하는 것으로 생각하는 일반의 상식을 깨는 신선한 이야기다. 그가 이같은 벤처기업의 성공을 이룬 것은 남들이 무심하게 전통음식이라고 여기는 두부라는 음식을 현대에 맞게 사업화한 다루미 CEO의 벤처마인드였다.

신상품 개발이 최첨단 클린룸이나 연구실에서만 이뤄지지 않고, 연구개발(R&D) 인력을 갖춘 대기업만이 할 수 있는 일이 아니고 창의력과 독창성만 갖췄다면 누구나 할 수 있음을 입증한 것이다.

다루미 CEO는 '아무리 작은 가게나 제조업체일지라도 반드시 새로운 길은 있다'는 굳은 신념을 갖고 있었고, 마침내는 세계 최초로 천연간수로 만든 연두부를 만들어내는 데 성공했다. 자신이 가장 잘 알고 친숙한 주력 제품인 두부를 철저히 분석했고, 품질을 높이기 위해 무엇을 해야 하는지, 제품 개발 과정에서 무엇을 바꿀 수 있는지, 기존 제품과 다른 새로운 제품은 어떤 요소를 담고 있어야 하는지 등 필수요소들을 철저하게 점검하고 그를 통해 일궈낸 것이 '천연간수 제조법'으로 만든 연두부'였던 것이다. 무한세상에 발을 디디는 거침없는 도전정신과 창의력이 발휘된 일궈낸 역사적인 사건이었던 셈이다. 그는 신제품을 만들어내는 연구개발 및 제조분야의 성과에 이어 이번에는 유통분야에서도 성공을 시도했다.

그는 당시 매출액 가운데 85%를 차지하고 있던 슈퍼마켓 유통거래를 끊고 새로운 비즈니스모델을 만들어내는데 성공했다. 대형 슈퍼가 일반적으로 가격을 결정하는 권한을 갖고 있는 한 미래를 낙관할 수 없다는 판단을 한 다루미 CEO는 사실상 회사의 명운을 건 일생일대 최대의 도박을 했고, 결국 성공시켜냈다.

당시 일본 언론들은 '슈퍼가 지배하는 식민지 상태에서 벗어나기 위한 독립운동'이라고 말한 그의 발언을 전하며 놀라움을 표했다. 결국 자체 브랜드화에 성공한 다루미 CEO는 두부기업을 일본 증시에 상장시키며 세계적인 기업인으로 부상했다. 그의 놀라운 경영철학과 성공담은 국내에 <두부 한 모 경영>이라는 책으로 소개되기도 했다. 경영석학 피터 드러커는 1985년 펴낸 <미래사회를 이끌어가는 기업가정신>에서 "혁신은 작업이다. 혁신에 성공하기 위해서는 자신의 강점을 바탕으로 해야 한다. 혁신은 경제와 사회에 영향을 주며, 모든 사람들의 행동을 변화를 준다"고 혁신과 창의력을 바탕으로 한 벤처 기업가정신을 강조했다.

중국의 병법가인 손자는 <손자병법>의 계편(計篇)에서 "도(道)란 백성으로 하여금 군주와 일심동체로 만들어, 함께 죽을 수 있고 함께 살 수 있게 하며, 위협을 두려워하지 않게하는 것(道者, 令民于上同意者也, 可與之死, 可與之生, 民不詭也)"이라고 설파했다. 벤처정신은 이같은 '도'를 바탕으로 도전정신과 창의력 및 세상을 보는 예지력을 통해 기존의 사물을 새로운 상상력으로 해석해 내는 기업가정신을 근본으로 한다. 평범한 두부가 세계를 움직이는 기업이 된 원리를 꼼꼼히 따져볼 일이다.