



▲(주)코스프 공장 전경

## “양어사료 1위 기업을 위하여”



▲이성구 대표이사

1985년 3월 고려특수사료로 축산·사료업계에 발을 내딛던 (주)코스프는 특수사료(양어사료) 중심으로 양어가, 양축가 고객의 편익 증진을 위해 부단히 노력하고 있다. 지난 2006년에 이어 2007년 초까지 시도하였던 사업의 실패로 인하여 뼈저린 아픔을 겪었던 코스프.

그러나 좌절의 순간은 잠시, 구조조정, 임직원의 단합, 일명 ‘개혁’을 통하여 계획치보다 월등한 생산실적의 증가, 직원들의 Mind Change 등 새롭게 거듭나고 있는 (주)코스프를 찾아가 본다.

이번(주) 코스프 회원사 탐방은 이성구 대표이사, 권명호 전무, 노승환 팀장의 인터뷰를 통한 질문과 답변 형식의 내용으로 기재하였다.

## ■ 이성구 대표이사

“대표이사로 취임하신지 짧은 시간이 소요되었습니다. 현 코스프의 상황은 어떠한가요 앞으로 코스프를 어떻게 꾸려 나가실 생각이십니까?”

“우선 자신있습니다! 시련은 저희에게 고통은 줄 수 있지만 결코 좌절은 줄 수 없기 때문입니다.”

“1985년 고려특수사료로 축산업계에 뛰어들어 양어사료 1위 기업으로 성장하던 (주)코스프는 2006/2007년은 정말 뼈아픈 시련과 혼란의 시기였습니다. 두 번의 임시주주총회를 통하여 이사들이 대거 교체되기도 했으며 이러한 과정에서 회사는 고객들에게 최선의 서비스를 제공하지 못한 것을 정말 부끄럽게 생각하고 있습니다.”

“과거 기업들이 성장의 단계에 있을 때는 영업담당 CEO를 기업에서 요구를 했습니다. 하지만 2000년 이후 업계가 정체의 길로 들어섰다고 생각합니다. 이런 시기엔 회사의 발전을 마켓슈어를 넓혀서 발전하는 것이 아니라 재무적 건전성이나 업무의 효율성 등과 같은 노력을 통해 성장을 해야 할 것입니다. 이런 이유로 재무담당인 저를 CEO로 불러중임을 맡긴게 아닌가 하는 생각을 합니다.”

“제 개인적인 생각으로는 (주)코스프가 사업을 시작한지 20년이 넘지 않았습니까? 과거 20년이 넘는 기간동안 (주)코스프는 사료업계 발전에 일정 부분 기여를 했다고 생각을 합니다. 하지만 불행하게도 최근 2-3년 동안 (주)코스프는 시대의 흐름에 발맞추어 체질 개선을 해야 함에도 불구하고 못한 것이 문제가 된 것이 아닌가 생각을 합니다.”

“이제 (주)코스프가 성장을 하기 위해서는 재무구조의 건전성과 업무의 효율성이 필요하다고 생각합니다.

앞에서도 말한 바와 같이 내실을 다져서 (주)코스프가 성장할 수 있는 토대를 마련하는게 저의 역할이라고 생각합니다.”

“회사가 영업을 할 수 있는 환경을 만들어 놓겠다는 말로 정리를 할 수 있겠습니다. 그렇다고 재무적인 안정성만을 만들어 놓는게 아니라 자본, 기술, 생산성을 고르게 춘 하나의 시스템으로 만들어서 영업사원이 진정한 영업을 할 수 있는 환경을 만들어 놓겠다는게 저의 생각입니다. 앞에서 말한 사항에 일환으로 1억원을 받는 사원을 배출할 생각입니다. 노력한 만큼 보상은 회사가 반드시 되어야 하고, 직원 개개인은 자기 개발을 통해 회사에 일정부분 기여를 할 수 있는 노력이 필요하다고 생각을 합니다. 끝으로 우리 (주)코스프는 두 번의 실수는 하지 않을 것입니다. 확실히 달라진 모습으로 미래를 준비할 것입니다. 많은 성원과 격려를 부탁드립니다.”



■ 권명호 전무이사

“향후 양축·양어가를 대상으로 한 코스프의 영업 및 유통 전략은 어떠한 것이 있습니까?”

“우리 임직원들은 자리에 앉아서 근무하지 않습니다. 저는 야전 군인입니다.”

“1985년 고려특수사료부터 지금까지 (주)코스프는 양어 전문 회사입니다. 과거에는 양어사료 부분 1위 기업으로서 자존심을 지켜 왔으나 최근 회사 내부적인 사정으로 인해 최근 몇 년간 어려운 시기를 맞고 있습니다. 하지만 (주)코스프는 최근 신규 시설장치에 대한 투자를 직접적으로 못했습니다. 하지만 사람에 대한 투자는 계속적으로 진행해 왔습니다. (주)코스프가 어려운 사정에도 불구하고 소비자가 우리 회사 제품을 찾는 이유는 뛰어난 기술력과 좋은 품질의 사료만을 만든다는 정신에 있다고 생각을 합니다. 또한 양어사료의 특성상 농가가 해안 쪽에 많아 (주)코스프는 남부지방 쪽을 영업할 수 있는 공장을 인수할 계획입니다. 양어사료 전문가라고

알려진 회사 이미지하고는 달리 기축사료 부분에도 진출을 할 뿐만 아니라 유통쪽에도 진출할 계획입니다. 가격이 조금 비싸더라도 월등히 높은 품질의 브랜드를 개발하며 시장에 내놓을 예정입니다. 많은 노력과 투자를 아끼지 않을 것입니다.

“서두에서 말한 바와 같이 이제 우리 (주)코스프는 모든 임직원이 앉아서 떨어지는 감을 기다릴 수 없습니다. 남들보다 더 많은 발품을 팔고 노력을 해야 한다고 생각을 합니다. 우리는 실패라는 갇힌 뼈아픈 교훈을 최근 2-3년 동안 우리는 얻을 수가 있었습니다. 2009년도 양어사료 업계 1위 탈환을 목표로 최선을 다할 것을 약속합니다.”



■ 노승환 팀장

“원료 구매와 품질관리에 있어 코스프만의 특징이 있다면 무엇입니까?”

“우리는 품질에 대하여는 절대 타협을 하지 않습니다. 사료는 제품의 원가 60% 이상이 원료가

격입니다. 요즘 원료시세가 천정부지로 올라가고 있지만 절대 품질에 대해서는 양보하지 않을 것입니다. 농장 하나하나가 소중한 가족같이 생각을 하지만 그보다 먼저 우리 아이들이 먹을 수 있는 제품을 만든다는 것이 (주)코스프의 의지입니다. 저는 다른 것은 잘 모릅니다. 다만 좋은 원료가 좋은 제품을 만들고 제품을 만드는 사람의 정직이 고객에게 신뢰를 주어야 한다는 신념은 절대로 변할 수 없는 철칙입니다.”

“2006년부터 (주)코스프는 마이너스 성장을 거듭하였지만 임직원들이 과거 안이한 생각과는 달리 혼연일체가 되어 내가 먼저 술선수범한 결과 2007년 5월부터 계획대비 30%이상 성장을 하고 있습니다. 이는 하면 된다는 말을 몸으로 실전한 결과라고 생각을 합니다. 또한 (주)코스프는 숨은 곳에서부터 살아 움직일 것입니다. 이젠 우리는 어떻게 하면 회사나 개인이 성공을 이룰 수 있는지 알게 되었습니다. 나 자신을 위해서 나아가서는 회사의 번영을 위하여 직원 모두가 밀알이 되어 최선을 다할 것입니다. 앞으로 변해가는 (주)코스프를 지켜봐 주십시오.”

분명(주)코스프는 변화하고 있었다. 이젠 그 변화가 성장의 밑거름이 되어 눈부신 발전으로 이어지기를 기대해본다. ☒



▲ 코스프의 생산라인



▲ 코스프의 양어사료 제품



▲ 실험실 전경