

“행복 만들어주는 보성산업이 될 터”



강신철 대표이사
(주)보성산업

이번호에는 전기난방용품의 수입, 유통, 국내 생산에 있어 두각을 나타내고 있는 (주)보성산업의 강신철 대표이사를 만나 그의 경영 철학과 회사의 비전에 대한 대화 내용을 올린다.

▶ 박현관부장(이하 박부장): 회사 설립이후 가장 중점을 부른 것은 무엇입니까?

▶ 강신철사장(이하 강사장): 저희 보성산업은 창사 이래 전기난방용품의 수입, 생산, 유통에 주력해온 회사입니다. 국내 난방용품 사업 분야의 선두 회사라는 자부심으로 최고의 제품을 합리적인 가격으로 수입, 생산, 유통하고자 노력하였으며, 고객의 가치를 소중히 여기는 회

사로 만들기 위해 노력하고 있습니다.

▶ 박부장: 강사장님은 창업 전 철도차량의 설계 및 외자수입 업무를 하셨다는데 사업진행에 관련이 있으신가요?

▶ 강사장: 물론입니다. 철도차량의 설계는 고도의 정밀성과 조합능력을 요구합니다. 난방용품의 기능평가에 있어 이 경험이 많은 영향을 주고 있습니다. 실제로 누와로 전기방열기의 시장성 검토 단계에서 수없이 많은 분해 조립과 부품테스트를 통하여 최상의 품질을 확인한 후 이 제품을 국내에 소개한 바 있습니다. 또한 외자수입 업무경험은 오퍼대행을 거치지 않고 직접수입을 함으로써 보다 경쟁력 있는 가격에 시장 공급이 가능하도록 되었습니다.

▶ 박부장: 사업을 하시는데 있어 가장 큰 애로사항은 무엇입니까?

▶ 강사장: 세상에 쉬운 것은 아무것도 없습니다. 하하(웃음) 회사 내에서 사장은 직원들에게 비전을 제시하고 직원은 그것을 받아들여 자신의 비전을 만들어 일체가



되어야 합니다. 이 비전을 공유하게 하는 것이 그리 쉬운 일은 아니지만 다만 앞으로 제 역량을 모아 대한민국 최고의 난방전문기업으로 발돋움 하도록 노력하겠습니다. 아울러 사업적인 관계에 있어서도 정도를 걸어 모범적인 기업이미지를 만들도록 최선을 다하겠습니다.

▶ **박부장:** 공간난방과 바닥난방, 전기온수기 부분에 있어 많은 성장을 이루고 계시는데 향후 사장님의 사업 계획은 어떠하신지요?

▶ **강사장:** 2005년 국내 소개한 프랑스 누와로 벽걸이형 전기방열기가 상당히 좋은 반응을 얻고 있고 실제로 연200~300% 판매 성장세를 유지하고 있습니다. 누와로 전기방열기는 RX Sliance라는 알루미늄 합금 발열체가 장착되어 타 제품과는 확연한 내구성의 차이를 확보합니다. 이런 호평 속에 내년에는 수출을 제외하고 국내 수요로만 약 10,000대 이상의 판매 계획을 세워 놓고 있습니다. 후속 모델로는 전자제어식 누와로 전기

방열기를 준비 중에 있습니다. 이 제품은 보다 정밀한 온도제어가 가능하여 최종 사용자의 운용비용 절감에 많은 도움을 줄 것으로 기대합니다. 아울러 천장형 원격외선 전기방열기의 기술 검토가 완성단계에 있어 곧 국내 출시가 이루어 질 것이며 특히 욕실용 전기방열기의 시장에 주목하고 있습니다.

앞으로도 저희 보성산업은 고급화 전략에 주력할 예정입니다. 싼 제품을 저가에 공급하여 소비자와 공급자 모두에게 실패하는 사업구도가 아닌 최상의 제품을 합리적인 가격으로 최고의 서비스를 제공하는데 앞장설 생각입니다.

보성산업은 청정크린난방 문화 보급의 선두기업으로서 항상 자부심과 책임감을 가지고 일하고 있는 기업이다. 단순한 이윤추구보다는 고객의 입장에서 고객이 만족할 때 까지 최선을 다하는 기업이 되도록 노력하고 있다고 한다.

「행복을 만드는 보성산업, 사랑 받는 보성산업」