

당신은 해조류 이름을 몇 개나 말할 수 있는가? 미역, 김. 그다음은 답이 없기 쉽다. 여기 지금 까지 잘 알려지지 않은 매생이로 상품화에 성공, 해양식품분야에 새로운 길을 개척하고 있는 해양바이오벤처기업 엔존(www.nzoneworld.com)이 있다. 부산을 거점으로 단순 '채취-가공-판매'의 구조로 저부가가치 산업에 머물렀던 국내해양식품 분야에서 기술력과 제품화를 통해 눈부신 해조류의 전성시대를 열고 있는 엔존의 김영진 대표를 만나 그의 진솔한 삶과 사업 이야기를 들어본다.



## 해양바이오식품시장에 새로운 길을 낸다

### 엔존 김영진 대표

#### Q. 매생이, 톳 등 해양 식품 사업을 시작하게 된 계기는

우리바다에는 해조류를 비롯한 해양생물이 풍부함에도 불구하고 개발되지 못하고 있는 생물들이 대부분이다. 게다가 무기질을 비롯한 각종 영양성분이 풍부한 해조류는 1차 상품 외 소재개발을 통한 2차 3차 제품이 없었으며 우리 식탁에 오르기도 전에 일본으로 대부분 수출되는 것이 보통이다. 일본의 문부과학성 초등학교 급식지침서에는 1식 1찬은 반드시 해조류로 정해놓을 만큼 해조류의 영양가는 높다. 이러한 내용을 통해 해양식품, 특히 매생이의 시장성을 확신하여 가공기술을 개발, 사업을 시작했다. 현재 엔존의 매생이 제품들은 국내 대형마트는 물론 대한항공 국제선 1등석 기내식, 삼성에버랜드 식자재로 납품되고 있으며, 부산과 수도권 등지에 매생이 요리전문점도 운영하고 있다.

개인적인 해조류 사업 시작이유가 한 가지 더 있다. 바로 현재 중학교 2학년인 막내아이 때문이다. 아주 건강하게 태어난 막내가 초등학교 3학년 되던 해에 자폐증 증세와 유사한 틱(TIC)이라는 질병에 걸렸다. 정신지체 3급 판정을 받은 아이를 정상으로 치료해 보고자 오염되지 않은 자연산 물을 찾게 되었다. 문명의 오염이 적은 아프리카에는 자폐아가 없다고 한다. 정신지체 역시 단지 유전요인 이외에도 오염된 환경, 사회적 요인이 있다는 생각에 이르렀고 더더욱 오염되지 않은 자연의 식품을 찾게 되었다. 그것이 바로 해양식품 중 깨끗하고 영양소가 풍부한 매생이였고 엔존의 주요 원료가 되었다.

#### Q. 엔존은 2004년 창사 이후 짧은 기간 동안 해양바이오식품산업을 대표하는 우량기업으로 성장하였다. 이를 가능케 했던 엔존만의 강점은

매생이를 가공, 제품화하는 기술력은 기본이다. 강점이라면 매생이를 비롯한 해양식품에 대한 다각적인 홍보가 아닐까 싶다. 나는 사업초기부터 현재까지 '작우지간 세일'을 하고 있다. 즉 어느 자리에서든 어떤 사람이든

작우지간 만나서 작우지간 매생이에 대한 이야기를 하다보면 작우지간 매생이 홍보 또는 영업을 이루어진다. 가장 원시적 방법이지만 매생이 사업에 관한 강한 확신에 어느 순간도 홍보를 소홀히 하지 않았다. 아울러 가끔 대학에 강의를 나갈 때에도 우리바다에서 자라는 해조류에 대한 인식을 제고시키고자 노력했다. 다양한 매체 홍보와 젊은 층을 공략하기 위해 싸이월드(town.cyworld.com/nzoneworld)같은 인터넷 채널을 이용하는 등 홍보방식의 다각화도 병행하고 있다.

한편 엔존은 미국, 중국, 일본은 물론 두바이 등 여러 국가로 매생이 제품 수출을 하고 있다. 개인적으로 인터넷 검색터를 운영하고 있는데, 이들을 통한 엔존의 적절한 해외수요처 확보와 유·무선 영입이 현재 엔존 해외 진출의 경쟁력이라 하겠다.

#### Q. 부산의 사업 환경은 어떠한지

개인적으로 부산이 사업하기에 특별히 부족한 점을 모르고 사업을 해왔다. 다만 아쉬움이 있다면 바다를 두고 있는 부산에 해양생물이 풍부하지 못하다는 점이 아쉽다. 물류와 경제에만 치우친 바다 활용에 많은 해양생물이 사라져갔다. 장기적 계획으로 해양생물들을 도시 가까운 곳으로 불러오는 환경을 조성하였으면 하는 바람이다. 초광역 클러스터를 구축하여 연계되는 사업을 한다면 생물확보에 대한 애로점은 다소 해결될 수 있을 것이라고 생각한다.

#### Q. 지방에서 기업경영 한다는 것은 어떤 인센티브와 마이너스가 있는지

부산시가 기업지원과 육성에 대한 많은 관심을 보이는 것은 기업들에게 큰 기회가 될 것이라 생각한다. 특히 부산시의 10대 육성사업 중 해양바이오 분야도 포함되어 있기에 어느 해보다 관심이 집중될 것으로 생각한다. 반면 지방경영의 아쉬움은 고급인재와 고급거래처 확보이다. 고급 인력은 대기업 또는 수도권으로 집중되고 신제품 개발에 중요한 디자인



기획 역시 수도권에 기획력이 뛰어난 회사들이 집중되어 있다. 때문에 신제품 개발 이후 영업에 있어 아쉬움이 남는 경우가 있다.

**Q. 지방에서 벤처기업이 성장하는데 가장 시급히 필요하다고 생각하시 것은**

필요한 부분은 시장과 정보이다. 대부분의 시장과 정보가 서울수도권에서 시작되다 보니 기업도 소비자도 서울수도권으로 집중되고 있는 것이다. 해서 우선 지방에서 기업을 성장시키기 위해서는 시장정보를 비롯한 여러 적합한 정보를 제공해 주는 단체가 있었으면 한다. 현재 제공되고 있는 시장, 지원정보제공은 많은 듯해도 정리되어 있지 않을 뿐만 아니라 깊이 접근해 보면 형식적인 제도가 많다. 더불어 고급인력 확보를 위한 정부 또는 지방정부의 지원이 필요하다.

**Q. 지방벤처 CEO가 경영활동 시 유념해야할 조언이 있다면**

위기도 기회라는 확신과 열정이다. 그리고 협회나 단체를 통한 정보흡수, 산-산협력을 통해 공동마케팅을 할 수 있는 협력사에 대한 탐색을 중요시 했으면 한다. 정부와 지방정부의 기업지원에 대한 정보를 재빠르게 이해할 수 있는 적극적 활동과 더불어 팀을 운영하는 것도 많은 도움이 될 것으로 믿는다. 물론 대표의 활발한 활동이 최우선되어야 한다.

**Q. 해양 바이오 식품 응용 제품 시장의 현황 및 전망**

바다에는 30만종이 넘는 해양생물이 서식하고 있으며 500여종의 해조류가 자란다. 현재까지 알려진 바로는 우리 인간이 섭취해도 괜찮은 해조류는 37종이다. 그렇지만 개발되어 있는 제품은 불과 3~4종에 불과하며 이도 대부분 단순 가공된 식품으로 유통되고 있으며 시장규모는 1차 생물에 비해 아주 미비하다. 해조류에는 무기질이 풍부해 성장기 아이들에게 필수성분은 물론, 뼈가 약해지기 쉬운 우주상에서 무기질 보충을 위한 우주식품으로도 활용가능성이 크다. 이외에도 항암작용과 노폐물 배출에 뛰어난 알긴산 등 해조류에는 질병을 예방 또는 치료 가능한 미개발된 물질이 많아 외식사업과 더불어 의약품까지 방대한 잠재력을 가지고 있다고 본다.

**Q. 최근 부산생물산업협회장에 취임하는 등 부산 지역 기업 공공의 발전을 위해서도 힘쓰고 있다. 협회의 간단한 소개와 김 대표만의 운영방안을 소개한다면**

부산생물산업협회는 부산지역 바이오관련 중소벤처기업들의 공동 애로사항 수렴과 부산 바이오관련 산업의 활성화와 그 육성을 위해 탄생했다. 이를 위해 부산생물산업협회를 기업들 간의 모임에서 벗어나 소비자들도 함께 하는 공간으로 만들어 갈 계획을 세우고 있다. 협회를 산·학·연 뿐만

아니라 소비자들까지도 거침없이 찾아올 수 있는 생기 있는 공간으로 키워 가겠다. 소비자들도 단지 의견을 제시하고 리뷰를 올리는 수준을 넘어서서 소비자가 직접 칭찬하고 기업과 함께 상품을 만들어가고 또 좋은 상품에 대해서는 직접 영업활동까지 하는 Co-크리에이터들로서의 활동을 유도해 보고 싶다.

**Q. 사업을 하시면서 기쁨의 순간과 고통의 순간이 있었다면**

매생이에 대해 물어보면 1%의 인지도도 없던 시절이 있었다. 한 달에 20,000km를 달리고 뛰며 매생이를 알린지 2년 후는 매생이 인지도가 70%가 넘게 되었음을 확인하였을 때를 잊을 수 없다. 미국 LA 올림피아타운에 매생이 전문요리점이 오픈되고 일본 동경 긴자거리에 매생이막걸리 전문점이 오픈될 때의 기쁨도 기억난다.

한편 초음파를 이용해 매생이의 세포막을 파괴하는 방법으로 추출한 엽록소를 쌀 막걸리 제조공정에 첨가해 야심차게 개발한 '매생이청막걸리'를 판매하지 못한다는 소식을 듣고 '아~ 이렇게 내가 끝 나는구나' 라는 생각까지 들었다. 모든 투자가 완료되고 모 방송사 촬영까지 마친 단계였으므로 더욱 충격적이었다. 그러나 노력은 배반을 하지 않았다. 기술적 우수성을 바탕으로 국제청 주질연구소를 설립 후 현재 활발히 생산·판매를 하고 있으며 소비자의 반응도 너무 좋다.

**Q. 2008년 엔존의 전망과 각오가 있다면**

향후 5년 이후 코스닥 등록과 해양식품의 시장의 크기를 키우고자 노력하고 있다. 해외로는 매생이 제품의 100만 달러 수출이 목표이고 국내에서는 30곳 이상의 '매생이 전문요리점'의 오픈계획을 세웠다. 아울러 지역주(酒)라는 한계에서 벗어나지 못하는 막걸리 시장을 뛰어넘어 매생이청막걸리를 연내 전국으로 확산시키는 노력을 기울이고 있다. 꾸준한 매생이 및 해양식품 연구개발을 지속하며 기능성식품 '매생이공진환'을 개발해 매생이 시장을 더욱 확대해 나가겠다.

사업 초기 1%도 되지 않던 매생이의 낮은 인지도 때문에 “바늘 그림자 하나 없는 사막 한 가운데 서 있는 기분이었다” 는 김영진 대표. 그러나 매생이를 비롯한 해양식품에 대한 그의 열정과 확신 만은 사막을 덮을 만큼 강하고 끈질겼다. “위기도 하나의 기회, 위험한 기회”라며 절대 포기하지 않고 매생이를 비롯한 해양식품의 가능성을 알려온 그는 사업을 통해 자연과 인간 공존의 필요성을 강조하곤 한다. 친환경 건강식품 이외에도 해양식품에서 추출한 해양 엽록소 및 식품원료 개발, 그간 버려져온 수산부산물로 유익한 식품 소재개발에 앞장서고 있는 해양바이오분야 개척자 김영진 대표와 엔존의 다음 행보가 궁금하다.