

화성산업 CEO 이홍중

반세기 신뢰의 기업 화성 새로운 100년을 준비하다

화성이 올해로 창립 50돌을 맞았다. 대구뿐 아니라 우리나라에서 50년이 넘는 역사를 가지고 있는 기업은 많지 않다고 한다. 그러한 화성의 역사에서 이홍중 대표 이사를 빼놓고 이야기할 수 없다. 이홍중 대표 이사와 화성의 비전과 철학에 대해 이야기를 나누었다.

에디터 박준형 사진 이충규

고마워요, 화성

“화성은 단순히 수익만을 추구하지 않습니다. 사회적 책임을 다하고, 고객과의 신뢰를 쌓을 때 기업은 지속 가능한 경영을 할 수 있는 거죠. 화성은 재무 안정성에서도 건설공제조합 신용 평가 최고 등급인 ‘AAA’ 등을 이어가며 고객들로부터 믿음과 신뢰를 쌓아왔습니다.”

이홍중 대표이사는 회사의 경쟁력은 고객과의 신용에서 나온다고 강조한다. 화성은 지난 세월 동안 한국건축문화대상을 비롯해 살기 좋은 아파트상, 건축상, 조경상 등 수많은 상을 받았다. 그러나 그는 고객이 준 감사패를 가장 소중하게 생각한다. 이홍중 대표이사는 “경기도 용인 보라 화성 ‘파크드림(Park Dream)’에 입주한 주민들이 ‘멋지게 지어줘 감사합니다’ 라는 현수막을 내걸고, 감사패까지 전달했는데 그것이 가장 기억에 남는다”고 밝혔다. 최근 일부 주택은 입주 후 모델하우스와의 차이나 하자 등으로 인해 주민들의 불만이 끊이지 않는데, 화성은 고객에게 감사패까지 받았다. 이는 화성이 얼마나 고객과의 신뢰를 중요시 하는가를 보여주는 대목이다.

창립 50주년, 드림 디자이너 화성

화성은 창업 50주년을 맞는 올해를 ‘새로운 도약의 원년’으로 선포했다. “올해는 매우 뜻 깊은 해입니다. 지난 50년을 발판 삼아 다가오는 반세기를 준비해야 하는 ‘도약의 원년’인 것입니다. 그래서 올해 슬로건을 ‘전통을 바탕으로 미래 비전을 창조하자’로 정했습니다. 이를 이루기 위해 기술력과 브랜드 파워를 더욱 높이고, 조직도 젊고 스마트하게 바뀌 고객에게 새로운 가치와 비전을 제시하고자 합니다. 새 엠블렘도 선정하고, 각오를 새롭게 다지고 있습니다.”

화성의 새로운 비전에 대해 이홍중 대표이사는 ‘세상을 바꾸는 디자인, Dream Designer’로 정했다고 말했다. “단지 디자인을 비롯해 조경·평면 설계·내부 마감재 등 모든 분야를 차별화·첨단화·고급화해 한 단계 업그레이드된 ‘파크드림’을 선보이겠습니다.”

화성이 추구하는 아파트의 컨셉트는 ‘첨단 하이테크와 자연의 조화’다. 편리한 생활을 위한 각종 첨단 기술은 발빠르게 도입하면서도 자연, 조경과의 조화를 이루는 주거 공간을 만든다는 것. 이러한 컨셉트에 대해 누군가는 상투적이라고 생각할 수도 있다. 최근 자연 환경의 중요성이 강조되면서 너나

할 것 없이 환경 친화적인 아파트를 만든다고 하기 때문이다.

그러나 화성이 만든 아파트에 사는 주민은 그 차이점을 쉽게 알 수 있다. 화성이 짓는 아파트는 일시적인 유행을 좇지 않아 내부 구조를 고치는 일이 거의 없다는 것이 건설 업계의 정평이다.

과거 50년, 미래 100년을 내다보는 지속 가능한 경영이 중요

화성은 사회적 책임과 경영의 투명성을 중요시하는 기업이다. 화성의 한 관계자는 “화성의 윤리 규정은 너무도 엄격하고 공정합니다. 공사 수주나 입찰에서도 전자 입찰 시스템으로 인해 불공정한 거래가 있을 수 없고, 결코 협력 업체에 피해를 주는 경우도 없습니다”라고 자랑스럽게 이야기 한다.

이홍중 대표이사는 “화성이 50년이 된 기업이지만 앞으로 100년을 내다보는 지속 가능한 경영을 위해 노력하고 있습니다. 이를 위해서는 기업의 투명성 확보와 사회적 책임 의식이 중요합니다”라고 말한다. 실제로 화성은 ‘사회복지사업’, ‘환경보전사업’, ‘학술문화사업’, ‘SOC사업’ 등에서 공헌 활동을 펼치고 있다. 특히, 화성은 중앙 정부의 손길이 미치지 않는 부분에서 다양한 사회복지 사업을 펼치고 있는데, 그중 대표적인 것이 ‘화성 자원봉사단’이다. 현재 회원은 총 600여 명으로 매월 5000~1만 원 가량의 성금을 모아 봉사 활동을 하고 있다. 또한 회사는 봉사단이 모은 성금만큼의 기금을 기부해 봉사단 활동을 지원하고 있어 지속적인 봉사 활동이 이루어지고 있다.

부동산 시장이 침체되어 있다. 특히 지방 분양 시장은 미분양으로 골머리를 앓고 있다. 이에 대해 이홍중 대표이사는 “화성은 앞으로 입지의 차별성과 수요자 위주의 상품 개발로, 품질 우위의 경쟁력으로 시장 상황에 대처해 나갈 것”이라고 밝혔다.

시장 침체를 타계하기 위해 화성은 수도권 시장도 적극 공략하고 있다. 화성은 이미 분당·일산 등 수도권 1기 신도시 개발 때부터 활발하게 수도권 사업에 참여, 높은 청약 경쟁률을 보이며 주목을 받았다. 지난 5월 말에는 수도권 최대 관심 지역인 경기도 용인시 보라택지개발지구 8블록에 109㎡(전용 84.90㎡) 지상 4층 261세대의 연립 주택을 공급한다. 시장에서 고객들에게 먼저 대접받는 기업 화성이 이번에 공급하는 주택은 또 시장에 어떠한 반향을 일으킬지 궁금하다. ☎

