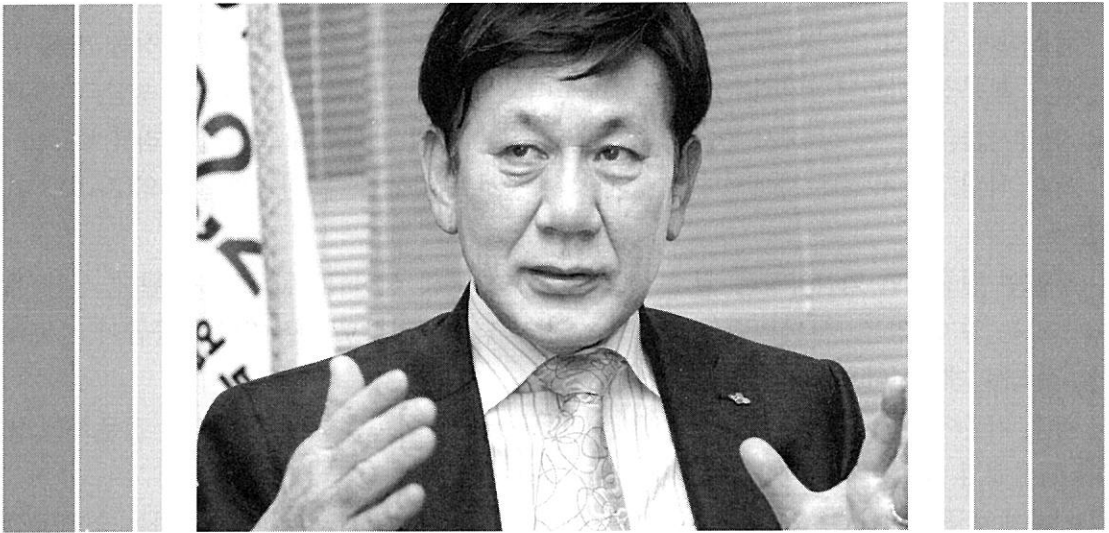


■ CJ제일제당(주) 유종하 부사장(생물자원사업부문 대표)

2020년에는 글로벌 Top 10 회사로 만들 것



“사료사업의 본질은 차별화된 사료제품과 사양솔루션을 니즈에 맞게 고객 농가에 제공하고, 회사는 고객과 함께 성장하는 것이라 생각합니다. 또한 CJ제일제당은 고객과 더불어 60년을 함께 성장해 왔습니다.

사료업을 하는 경영자로서 항상 고객 농가를 생각하고, 고객의 입장에 서서, 농가의 성장과 수익 확보를 최우선 과제로 삼아 회사 내부적으로는 사료 R&D기술을 강화하고, 외적으로는 현장 활동을 적극 실시하여 고객과 함께 성장하는 사료회사로 만들고자 노력하고 있습니다.”

이 말은 유종하 부사장이 지난 2011년 7월 1일 CJ제일제당(주)의 사료사업총괄부문을 맡으면서 얘기한 취임 일성이며, 그의 경영철학이기도 하다.



▲ 2012 전진대회

대구에서 태어난 유종하 부사장(60세)은 경북고등학교를 거쳐 1977년 울산대학교 화학공학과를 졸업했다. 졸업 후 처음으로 입사한 곳이 지금의 CJ제일제당이다. 유 부사장은 1980년 8월에 입사하여 지금까지 그룹내의 요직을 두루 거치며 지난 2011년 7월에 연매출 1조 5,000억원의 사료사업부문을 총괄하는 생물자원사업부문장이 된 것이다. 다음은 CJ제일제당 사옥을 찾아가 유종하 부사장과 인터뷰한 내용이다.

Q 부사장님의 신년 계획과 소망은?

A 무엇보다 올해는 돈가 하락으로 고통 받고 있는 양돈농가들이 행복해질 수 있는 한 해가 되었으면 합니다. 사료회사들과 양돈 농가들은 함께 성장하고 상생해야 하는 동반자의 관계이기 때문입니다. 어려움을 겪고 있는 국내 양돈 농가를 위해 이미 작년 가을에 저희 생물자원사업부문에서는 육가공용 원료육(후지) 3,000톤을 추가 구매하며 소비촉진에 나선바 있습니다. 그러

나 많은 양돈농가들이 지금까지도 생산원가에도 미치지 못하는 돼지고기 가격에 시름하고 있습니다.

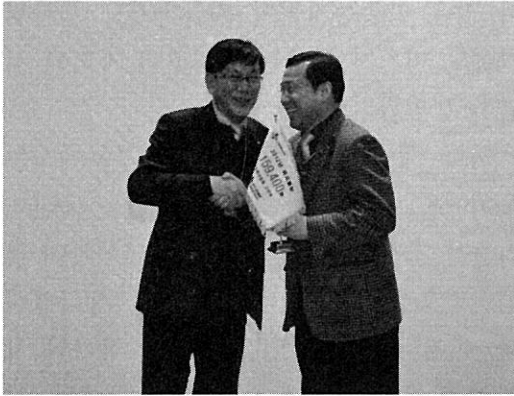
저희 제일제당 생물자원사업부문에서는 올해에도 어려운 상황을 맞고 있는 축산농가들을 지원할 수 있는 방안을 모색하여 물심양면으로 지원을 아끼지 않을 생각입니다. 이것이 바로 사업을 통해서 국가와 사회의 발전에 기여할 수 있어야 한다는 ‘사업보국’ 정신의 이념을 뿌리에 두고 있는 저희 CJ그룹의 정신이며 철학입니다.

Q 취임 이래 평가할 수 있는 업적들은?

A 2011년 취임 이래 2가지 부분의 강화에 힘써 왔습니다. 첫번째는 앞서 언급 드린 바와 같이 고객의 니즈에 맞는 제품개발에 매진한 것입니다. 그동안 쌓아온 내부 R&D 역량과 더불어 부족한 부분에 대한 보장과 선진기술 접목을 위해 해외 주요 연구기관과 제휴를 통해 제품과 서비스의 수준을 두 단계 더 업그레이드 시켜 고객의 니즈를 충족시키면서 동시에, 시장을 리드하는 제품과 서비스를 지속 개발하여 시장과 고객들께 제공하는 역할을 충실히 수행해 왔습니다.

두번째는 이러한 R&D기술과 국내 영업 역량을 기반으로 글로벌 진출을 가속화하고 있는 점을 들 수 있습니다. 해외시장을 적극 개척하여 대한민국 사료사업의 위상을 더욱 높이는데 기여하고자 합니다.

기존 해외 14개 거점에서 추가 3개 거점(중국 2, 인도네시아 1)을 더 확보하였으며, 해외 고객의 니즈에 보다 적극적으로 대응



▲ 2012 전진대회

하고자 중국과 베트남, 인도네시아에 R&D 센터를 구축하고 한국의 시니어급 R&D 인력을 동시에 파견하여 해외시장을 효과적으로 확대하고 있습니다.

Q 앞으로 CJ제일제당 사료사업을 이끌어 나가기 위한 계획은?

A 저희 사업부문의 기본 추진방향은 국내는 고객과 함께하는 가치 판매 영업 및 R&D/축산기술의 실력을 강화하는 Base Camp로서의 역할을 수행하고, 이를 기반으로 글로벌화를 가속화하여 2020년에는 글로벌 Top 10의 회사가 되는 큰 포부를 가지고 사업을 전개하고 있습니다.

특히 해외부분은 현재 4개국(중국, 베트남, 인니, 필리핀) 총 17개 사업장을 운영하고 있고, 인도네시아와 베트남에서는 사료 사업 이외에 축산 계열화 사업도 추진 중에 있습니다. 아시다시피 중국과 동남아 시장은 성장잠재력이 매우 풍부한 시장으로서 당사는 지속적으로 각 국가 내에서 거점을

확대하여 시장지위를 지속적으로 강화해 나갈 예정입니다.

아울러 기존 국가에서의 확장과 더불어 새로운 국가에 대한 진출 또한 지속 모색을 하여 글로벌 진출을 가속화할 예정입니다. 이러한 글로벌 가속화를 위해서는 차별적인 사료제품 기술, 축산기술이 필요한 바 R&D 역량을 확보하기 위해 국내에서 다양한 기술을 개발, 검토하고 적용 후 해외에 적극 이전하는 계획 또한 가지고 있습니다.

제일제당 생물자원사업부문은 이러한 글로벌화 활동을 통해 조직의 비전인 'Feed the world with the best nutrition'을 지속적으로 추구하고자 합니다.

Q 지난해 국제곡물가격 폭등과 관련한 견해 및 향후 대응 방안은?

A 지난 2008년부터 부각된 국제 곡물가 급등 이후 2010년 이전까지는 진정국면으로 접어드는가 싶더니 러시아, 미국 등 전 세계 각지의 이상기후(고온건조, 냉해) 현상으로 국제 곡물가격이 등락을 거듭했습니다.

특히, 2011년 말부터 시작된 남미발 건조기후의 영향으로 인해 주요 곡물(옥수수, 대두)의 수급 불안이 우려되었고, 더불어 2012년 미국과 동유럽 지역의 극심한 가뭄 현상으로 생산량 급감과 반비례하여 곡물 가격은 연일 최고가를 경신하였습니다.

이로 인해 해외 수입 의존도가 높은 국내 배합사료 업체들은 내부 긴축경영을 실시함과 동시에 경제성 있는 원료를 적극 발굴

하고 원료별 영양성분을 세밀하게 분석한 후 제품에 적용하는 차별화된 원료평가 기술을 적극 접목시키는 등의 자구 노력을 지속 해왔습니다.

국제 곡물가는 여러 불확실한 요인들이 항상 상존하고 있기에 외부 곡물시장 상황에 항상 예의주시하면서 사전 점검과 상황별 대책을 지속 강구해야 할 것입니다.

Q 우리나라의 가축질병과 관련한 향후 예방책은?

A 우리나라 가축질병 발생 동향을 보면 지역단위 발생이 아닌 전국단위로 발생하고 있습니다. 이는 질병 발생 매개체인 사람, 차량 및 물품이 전국으로 이동하고 있다는 증거입니다. 우리는 2010년부터

2011년까지 구제역과 같은 대재앙의 질병을 경험했고, 이로 인해 방역에 대한 중요성을 다시 한번 깨달았습니다. 이런 실수를 되풀이 하지 않기 위해 철저한 준비가 필요하다고 생각합니다.

즉, 개인농장의 방역뿐만 아니라 나아가 지역단위 방역 시스템이 이루어져야 하며, 이에 일부 지자체에선 가축방역 예산을 편성하여 진행하고 있다고 들었습니다. 이렇게 지역단위 방역, 나아가 전국적인 방역 시스템을 구축하고 실천해 나간다면 질병 예방을 할 수 있다고 생각합니다. 당사 또한 2013년 질병발생 예방을 위해 적극 동참하는 한 해가 되도록 노력할 것입니다. ☒

〈글·사진 권영길 차장〉