

닭가슴살로 전국 제패... 직원들 만족해 이직 없는 기업

좋은 일자리

JOB 전남에 있습니다

전남도 일자리 창출 우수 인증기업

<5> (유) 푸드윈

고흥군 동강면 청정식품단지
2015년 5명의 직원으로 창업
OEM 제작으로 매출 급성장

코로나에도 직원 유지·추가 투자
매출 상승...올 100억 돌파 예상
푸드윈몰 온라인 판매망도 확장

여직원 30명 입사 후 이직 없어
전남도 일자리창출우수기업 인증
2년 뒤엔 매출 500억·직원 100명

다양한 맛의 닭가슴살로 전국을 제패한 (유) 푸드윈이 자리한 곳은 고흥군 동강면 청정식품단지다. 순천에 있는 훈제 오리를 가공하는 중소기업에 다니다가 2010년 12월 독립해 창업한 황기철(64) 대표이사에게 '닭가슴살'과 '고흥'은 자신의 성공 스토리에서 없어서는 안 될 핵심 요소다.

창업 이후 훈제 오리 생산에 모든 것을 걸었지만, 해마다 반복되는 조류독감으로 발목이 잡혔다. 매출이 등락을 거듭하면서 직원 인건비도 주지 못할 위기가 지속됐고, 기업의 지속가능성을 유지하기도 어려웠다. 다른 방법을 찾지 못하면 폐업해야 할 처지에 몰린 황 대표는 온라인에서 판매되는 축산 가공식품들을 검색하며 아이템을 찾아나섰다. 1년간 검색하며 블루오션 개척에 나선 그의 가슴에 꽂힌 상품은 닭가슴살이었다.

우선 온라인 매출 순위 1~10위 업체의 대표 상품을 주문해 시식에 나섰는데, 의외로 맛이 뛰어나다. 이어 구매 고객층을 조사했는데, 전국 헬스장에서 소비되는 양이 생각보다 엄청났다. 체중 저감, 체질 개선 등을 위해 온라인을 통해 거래되는 양까지 더한다면 훈제 오리보다 훨씬 확장성이 있다는 판단이 들었다. 제조 방법도 쉬웠다. 황 대표는 부인과 함께 닭가슴살 상품을 만들기 시작했고, 5명의 직원으로 2015년 6월부터 본격적으로 훈제, 마늘, 칠리, 저염분 등 4가지 상품을 시장에 내놨다.

50대 중반의 나이였던 그는 직접 온라인 판매에 나서기 위해 교육을 받고 직접 발표자료를 만들어 인터넷 포털, 유통업체 등을 찾아나섰다. 문구를 구상하고, 사진까지 찍어 광고를 제작한 그의 노력은 2개월만에 효과를 나타냈다. 다른 상품에 비해 담백하고 부드러운 맛까지 뛰어나 높은 재구매율로 이어졌고, 높은 질에 비해 낮은 단가로 가성비까지 높아 구매 사이클이 빨랐다.

온라인 시장에서 선풍적인 인기를 얻던 2015년 12월, (유) 푸드윈이 한 단계 도약할 수 있는 기회가 찾아왔다. 유명 남자배우, 가수 등이 소속돼 있는 서울 대형 기획사에서 OEM(주문자 상표 부착 생산) 제작을 의뢰해온 것이다. 소속 연예인, 직원 등을 대상으로 당시 닭가슴살을 판매하는 13개 업체의 제품에 대한 시식회를 개최한 결과 (유) 푸드윈 제품이 압도적인 지지를 받았기 때문이다. OEM 제작에 나서면서 매출이 급성장, 1억5,000만 원을 넘어섰다. 하지만 재래식 공장에서 일일이 수작업으로 생산하는 시스템으로는 제대로 된 상품을 만들기 어려웠다. 15명으로 직원을 늘렸으나 OEM 주문이 곳곳에서 쏟아지면서 HACCP(Hazard Analysis and Critical Control Point, 식품안전관리인증기준)까지 갖춘 대규모 공장의 필요성이 커졌다.

대기업에 납품할 딱딱함을 만들다가 손가락이 절단된 황 대표가 병원에서 치료를 받고 있을 때 찾아온 이들이 고흥군청 공무원들이었다. 지금도 제대로 쓰지 못할 정도로 큰 상처를 입은 황 대표에게 고흥군은 8% 분양 가격 할인, 인센티브 제공, 폐수



지난 2010년 12월 설립된 (유) 푸드윈은 2015년 닭가슴살 제품 생산, 2017년 고흥군 동강면 청정식품단지 내 신공장 이전 등을 거치면서 비약적인 발전을 거듭하고 있다. 2015년 매출 1억5,000만 원에 불과했지만, 2023년 100억 원을 돌파할 것으로 예상된다. 푸드윈 직원이 닭가슴살 제품을 택배로 보내기 위해 작업하고 있다.

처리장 입지 등의 조건을 설명하며 투자를 권했다. 환자복을 입고 공장 부지를 둘러본 그는 부지 1,200평(약 4,000㎡)을 계약하고 퇴원 후 새 공장 건립에 매진했다. 모두 35억 원을 투자해 HACCP 시설, 첨단위생 장비까지 갖춘 공장은 1년만에 완공돼 2017년 입주했다. 그해 (유) 푸드윈의 매출은 35억 원을 돌파했다. 청정식품단지가 남해고속도로와 바로 인접해 있는 등 교통 여건도 뛰어나 물류비 절감이 가능하고 농공단지로 취득세 면제 등의 혜택까지 볼 수 있었다.

주문량이 폭증하고 매출이 급증하면서 2018년 (유) 푸드윈은 단지 내 1,800평(6,000㎡)의 부지를 새로 매입해 제2공장 짓기에 나서 2019년 마무리했다. 제2공장에서는 닭가슴살 소시지와 스테이크, 고등어·삼치 반건조 상품 등을 생산하게 했는데, 2020년 말 매출은 86억 원까지 급증했다. 창업 이후 별다른 위기가 없었던 (유) 푸드윈에 위기가 닥친 것은 지난 2021년이었다. 코로나 19 여파

로 헬스장이 폐쇄되면서 주문량이 급감, 매출이 36억 원까지 떨어졌기 때문이다. 50명까지 늘어난 직원들에 대한 구조조정 없이 주4일 근무 체제를 도입하면서 17억 원을 추가 투자하는 모험을 했다. 다행히 2022년부터 다시 매출이 상승곡선을 그리며 69억 원에 달했고, 올해는 100억 원 돌파를 예상하고 있다.

현재 가족기업 형태로, 부인과 두 아들·며느리가 마케팅, 기획, 거래처 관리 등을 맡고 있다. 양념 개발 과정에는 황 대표와 부인만이 참여해 진행하고, 대부분 직원은 생산적이다. 1년차 연봉은 3,000만 원으로, 숙련도가 높아진 2년차는 3,500만 원 정도를 받고 있다. 연봉 외에 1년에 상여금이 두 차례 지급되며, 출·퇴근 차량 또는 유류대, 복리후생비도 주어진다. 여직원 30명은 한국에 시집 온 외국인 여성들로, 이들의 평균 근무 연수는 3년 이상이다. 입사한 후 이직이 거의 없다는 의미다. 전남도 일자리 창출 우수인증기업으로, 전남도로부터 식

당 보수공사 및 집기 교체 등의 지원을 받기도 했다.

공장 관리를 맡고 있는 전용진(59)씨는 "개인사업을 하다가 소개로 입사해 7년째 근무하고 있다"며 "직원들의 만족도가 높아 이직률이 상당히 낮고 특별한 경우가 아니면 6~7년은 기본으로 근무한다"고 말했다.

(유) 푸드윈은 현재 해외 수출을 계획하고 있다. 1차 베트남 등 동남아를 시작으로 인도·중동·유럽을 공략하기로 했다. 닭가슴살과 함께 보리굴비 상품을 준비중이다. 진공상태에서 찌고 포장하는 방식으로 누구나 먹기 편하게 만들어 국내 및 세계에 팔아보겠다는 것이다. 주로 OEM으로 공급해왔던 판매 방식도 지난 2018년 푸드윈 몰을 만들면서 자체 온라인 판매망을 확장하는 것으로 바뀌고 있다.

/윤현석 기자 chadol@kwangju.co.kr /사진=김진수 기자 jeans@kwangju.co.kr

“직원이 행복하고 지역경제 보탬 되고 국민에 맛있는 상품 주고파”

황기철 (유) 대표 인터뷰

창업 13년 많은 위기 넘겨 자신감
닭가슴살 이어 보리굴비 생산
건강 먹거리 대표 기업으로 키울 것

“닭가슴살을 선택한 것이 무엇보다 엄청난 행운이었다고 생각합니다. 앞으로 500억 원 매출을 목표로 매진하겠습니다.” 황기철 (유) 푸드윈 대표이사의 목소리에는 힘이 실려있었다. 창업 13년을 넘어서면서 갖가지 위기를 넘기며, 중견기업으로 키워낸 기업인의 자신감이 내재돼 있었다.

2015년 오리 훈제에서 닭가슴살로 품목을 바꾸면서 상승세를 타기 시작한 황 대표는 닭가슴살의 성장은 앞으로 5년 정도 계속될 것으로 예상했다. 그다음은 '보리굴비'로 있겠다는 것이 그의 생각이

다. 이 시도가 성공하면 2025년 매출 500억 원, 직원 수 100명을 넘어설 수 있다고 자신했다.

그는 (유) 푸드윈을 육가공 전문기업을 넘어서 누구나 축산물, 수산물 손쉽게 맛있게 건강하게 먹을 수 있는 상품을 만드는 기업으로 키울 방침이다. “전국적인 유통망을 갖춘 10개의 업체가 OEM을 의뢰하기도 했습니다. 하지만 이제부터는 ‘푸드윈 몰’을 통해 우리 상품을 소비자들에게 더 저렴하게 제공하기 위해 노력하고 있습니다.” OEM 의뢰 업체들이 여러 가지 조건을 내걸어 정상적인 영업을

하기 어렵다고 판단했기 때문이다. 현재 자사 물 거래 규모는 23억 원에 이르는 등 계속 증가중이다.

“발상의 전환을 통해 이제는 꿈을 꿀 수 있는 기업인이 됐습니다. 오리를 계속했다면 아마도 지금 이 기업은 없었을 것입니다. 지금까지 안주한 적 없어 위기의식을 갖고 최선을 다한 결과라고 할 수 있겠소. 직원들이 행복한 기업, 지역 경제에 보탬이 되는 기업, 국민과 세계인 모두에게 맛있는 상품을 공급할 수 있는 기업으로 더 성장하겠습니다.”

/윤현석 기자 chadol@kwangju.co.kr





1982 - 2022

국제보청기 40주년

진심으로 감사드립니다!

“고객에게는 신뢰와 만족”

- ✓ 필요한 소리만 똑똑히 들립니다.
- ✓ 작은 사이즈로 착용시 거부감이 없습니다.
- ✓ 정직한 우수상품 가격부담이 없습니다.



국제보청기

본점 서석동 남동성당 옆 **062) 227-9940**
062) 227-9970

서울점 종로 5가역 1층 **02) 765-9940**

순천점 중앙시장 앞 **061) 752-9940**