

철근제품 현장 맞춤형 가공 공급...17년만에 중견기업 성장



전남의 우수 일자리 기업을 가다

3 (주)대한철강

조홍석 (주)대한철강 대표

“탄소 저감·예산 절감·일자리창출 효과 관공서 가공 철근제품 분리 발주 필요”

“회사를 이끌어갈 확신이 드는 직원이 있다면 언제든 경영을 맡길 계획입니다. 저 역시 밑바닥에서부터 시작해 여기까지 왔고, 회사의 성장을 위해 최선의 선택을 하겠습니다.”

조홍석 (주)대한철강 대표는 자수성가형 CEO다. 선대 기업을 물려받은 2세가 아닌 일반 직원으로 시작해 능력을 인정받아 대표 자리까지 오른 후 직접 회사를 창업했기 때문이다.

“이름을 밝힐 수는 없지만 상당히 잘 나갔던 철강회사에 입사를 했어요. 젊은 나이에 다들 그렇겠지만 뭐든지 열심히 하려고 했고, 특히 업계의 움직임이나 관련 정보, 인맥 등을 파악하려고 애를 썼어요.”

두각을 나타내면서 그는 회사의 관리직으로 승승장구했고, 1997년 IMF 외환위기로 당시 회사가 위기를 맞자 그는 영업직으로 전환해 새로운 도전에 나섰다. “24년 전 광주 첨단과학기술원 공사 현장에서 업체가 철근을 직접 가공하려 하다 두 달간 담담자를 설득해 공장에서 철근을 가공하는 장점을 설명했고, 계약을 성사시켰어요. 규모는 1억8000만 원 정도였지만, 최초로 내진 설계가 적용된 현장이었고 저를 업계에 알릴 수 있었던 계기가 되었습니다.”

이를 발판으로 꾸준한 영업을 통해 광주 도시철도 1호선 수주 등 여러 현장 계약을 통해 회사는 3년간의 물량을 확보하게 됐고, 곧바로 대표이사로 발탁되었다. 1996년 말단 사원으로 시작해 10년 만에 대표가 된 것이다.

당시 철근을 공장에서 가공해 공급하는 개념은 낯설었다. 현장에서 직접 철근을 구부리고 가공해온 기술자들 사이에서는 일자리 위협에 대한 불만이 컸지만, 그는 비용과 시간 절감 효과를 차분히 설득해 계약을 따냈다.

“철근을 공장에서 가공해 공급한다는 개념이 다소 생소했는데, 업체 대표나 담당자에게 이미 가공한 철근을 현장에서 바로 조립·제작하면 비용이나 시간 측면에서 엄청난 절감효과를 얻을 수 있다는 점을 설득하는 것이 관건이었습니다.”

하지만 그는 회장의 아들이 일선에서 귀국하면서 3년만에 대표에서 물러나야 했고, 곧바로 한 대기업 임원의 도움을 받아 창업했다. 아내와 직원 1명 등 5명으로 출발해 첫 해 6억원의 매출을 올린 그는 서서히 자신의 영업 실력을 발휘하며 현재의 자리까지 올 수 있었다.

“영업이라는 것이 정말 어렵습니다. 마음을 얻는다는 것이 말처럼 쉬울리 없죠. 누구에게나 90도로 잘하는 것이 부끄러워본 적이 없습니다. 영업을 해야만, 밥그릇을 채워야만 회사가 굴러갈 수 있기 때문입니다.”

조대표는 여전히 ‘영업맨’으로 젊은 실무자에서 20년 이상 고객까지 모두를 상대하고 있다. 인맥은 친목 모임을 통해 관리하고 있으며, 1년 이상 서로 연락이 없는 전화 번호는 삭제해버린다. 현재 핸드폰에 저장된 전화번호는 965명. 가까운 사람들에게 잘해주고, 보다 깊숙이 관계를 갖겠다는 나름의 철학도 있다.

“최근 사업을 하면서 처음으로 아주 큰 실패를 맛봤습니다. 본업이 아닌 다른 일을 벌이다가 생각도 못한 문제가 발생한 것이죠. 그 과정에서 여러 교훈도 얻었습니다.”

그는 사전에 자신의 손실이 대한철강의 부실로 이어지지 않도록 조치를 취해왔다. 그만큼 대한철강을 아끼고 있다. 앞으로 대한철강의 인지도를 높여 누구에게나 귀감이 되는 회사로 만들겠다는 각오다. 그 어느 때보다도 영업에 어려움을 느끼고 있는 조대표는 광주·전남지역 관공서가 가공 철근을 분리 발주해주시기를 바라고 있다. 건설경기가 침체하면서 민간 부문의 철근 수요가 크게 감소한 만큼 관공서에서 비용과 시간을 대폭 줄일 수 있는 가공 철근을 일괄해 넘기기보다 별도로 발주해달라는 것이다.

그는 “관공서가 전기, 소방, 통신과 마찬가지로 정부 표준품셈 대비 최대 70% 절감이 가능한 철근공정가공 분리 발주를 활성화해준다면, 탄소배출 저감·예산 절감·지역 일자리창출 등의 효과가 클 것”이라며 “광주·전남지역 건설 경기침체 속에 힘들어하는 지역 철근가공업체들에게 단비가 될 분리 발주를 적극적으로 반영해주시기를 바란다”고 말했다.



/윤현석 기자 chadol@kwangju.co.kr



(주)대한철강은 건설현장에 필요한 철근을 직접 가공해 공급하는 철근가공업체다. 창업 15년만인 지난 2022년 421억원의 매출을 올리며 정점을 찍었다.



(주)대한철강

2007년 광주 북구서 출발

2014년 함평군 해보농공단지 이전

생산공장 신축 성장 기반 마련

뛰어난 기술력 각종 상·인증 휩쓸어

2022년 매출 421억원 정점 찍어

2030년 직원 60명·매출 1000억 목표

만 17년의 역사를 자랑하는 (주)대한철강은 2007년 7월 광주 북구에서 자본금 6,000만 원으로 출발했다. 주로 공사 현장에서 쓰이는 철근 제품을 현장에 맞게 직접 가공해 공급하는 회사다. 과거에는 기술자가 현장에서 직접 철근을 구부리고 다듬어 필요한 형태로 만들었지만, 2000년대 들어 건설업계의 변화로 인해 철근공정가공이 필수 공정으로 자리 잡았다. 특히 현장 기술자 인건비 상승과 기술 격차 및 대규모 건축·토목현장의 안전 문제가 이슈가 되면서 철근공정가공이 비용과 품질 측면에서 더 유리해진 것이 주된 이유다.

회사는 경영혁신형 중소기업(MAIN-BIZ)인증(2019년 9월), 기업신용평가등급 A-(2022년 5월), 전남도 유망중소기업 선정(2022년 8월), 기술혁신형 중소기업(이노비즈)인증(2023년 7월), 가족친화기업 인증(2023년 12월) 등을 통해 정부와 전남도로부터 매년 성과를 인정받고 있다. 올해도



(주)대한철강의 각종 특허와 상장들.



(주)대한철강은 지난 2014년 함평군 해보농공단지 이전하면서 대량생산을 위한 부지 확보와 중대형 생산공장 신축을 통해 성장의 기반을 마련했다. 공장 전경.

전라남도 일자리우수기업 인증, 중소기업부 성장공공기업 확인, 고용노동부 강소기업 선정 등 잇따른 성과를 이뤄냈다. 조홍석 대한철강 대표는 직원 5명과 함께 시작한 회사를 17년만에 직원 30여명의 삶의 터전인 중소기업으로 성장시켰다. 조대표는 지난 6월 춘천에서 열린 중소기업벤처부 주최 제2회 ‘지역혁신대전’에서 지역 혁신과 지방소멸 대응 유공자로 선정되어 중소기업벤처부장관 표창을 받기도 했다.

회사가 갈수록 성장하면서 지역 내 네트워크 구축에도 힘쓰고 있다. 전남대학교와 산학협업, 광주전주공고와 일학습병행(도제)사업을 각각 체결해 인재를 추천받고 있으며, 법무보호공단과의 협약을 통해 지역 출산자에게도 근로 기회를 제공하고 있다. 지역 거점 고교와 대학에 인재양성을 위한 장학금을 기부하고 있으며, 매년 광주 사랑의 열매를 통해 성금을 전달하고 있다.

철근 가공 업체에서 제작하는 것이 비용·효율 측면에서 월등히 뛰어나다. 요즘에는 업체들이 직접 자재를 사서 공급한 뒤 가공만 의뢰하는 경우도 상당하다. 이런 경우 인건비, 감가상각비 등을 제외하면 손익이 되고, 철근을 구매하기 위한 비용을 마련할 필요가 없어 회사로서도 크게 반기고 있다. 하지만 지난해 업계에 새로운 경쟁업체들이 등장하고 건설경기는 침체의 늪에 허덕이면서 중요 자재인 철근 가격이 급락해 어려움을 겪고 있다. 다만 매출 급락에도 불구하고 꾸준한 인력을 채용하며 영업망 확장, 기술력 증대 등 미래에 대비하고 있다.

대한철강 관계자는 “그동안 축적된 우수한 기술력, 총총하게 구축한 영업망, 건설 현장에서 바로 적용 가능한 다양한 제품군 등 3가지 요소를 갖춰 현재의 자리까지 오르게 됐다”며 “건설 경기가 침체하면서 새로운 시장 개척이 시급한 시점에서 관공서에서 자재를 구매하는데 있어서 가공 철근을 별도로 발주해줬으면 한다”고 설명했다.

월등한 기술력을 갖춘 대한철강은 ‘영업 인재’를 구하는데 전력을 기울이고 있다. 1차 임용 면접, 2차 대표 이사 심층 면접을 거쳐 채용하고 학력 제한이 없다. 가끔 조홍석 대표가 직접 인재를 선발하기도 한다.

조대표는 “거래처를 오가면서 어떤 직원을 보게 됐는데 태도와 자세에 반해 정말 함께 일해보고 싶었다”며 “그런데 그 직원이 다른 일을 해보고 싶다고 하며 회사를 그만뒀다는 이야기를 듣고 집앞까지 4번을 찾아가 1년만 일해보라고 설득해 데려왔다”고 말했다. 그는 “회사의 비전을 이야기하고 젊음을 투자해 배우면 누구보다 영업을 잘할 것이라고 말해줬다”고 덧붙였다. 요식업 창업을 하겠다고 다니던 회사를 그만둔 그 직원은 조대표의 노력으로 대한철강에 입사해 5년째 근무하고 있으며, 기대만큼 훌륭한 영업 실적을 내고 있다.

대한철강은 지난 2018년 128억원을 시작으로, 2019년 154억원, 2020년 207억원, 2021년 319억원을 거쳐 지난 2022년 421억원으로 정점을 찍었지만, 철근 가격이 50% 이상 급락하면서 직격탄을 맞았다. 올해 다시 400억원을 목표로 전력을 다하고 있다. 향후 기업부설연구소 개설, 생산공장 증설 등을 통해 2030년에는 직원 60명, 매출 1000억원으로 업계 상위권에 진입하겠다는 계획이다.

/윤현석 기자 chadol@kwangju.co.kr

/사진=김진수 기자 jeans@kwangju.co.kr