

K-푸드 제조 노하우 쌓고, 글로벌 프랜차이즈로 '점프'

메트로가 만난 기업인

이호성 산돌식품 대표

홍천서 밀키트 등 250여종 생산
떡볶이·생면 앞세워 가맹사업 확장
33떡볶이&꼬마김밥 300호점 돌파

면24 선보이며 생면 외식시장 도전
“프랜차이즈 아닌 프랜즈” 상생 고수
33분식으로 태국·미국 시장 공략



이호성 산돌식품 대표가 강원도 홍천에 있는 본사에서 미국에 출시할 예정인 제품들과 포즈를 취하고 있다. /김승호 기자

다양한 K-푸드 제조를 기반으로 유통을 더하고 프랜차이즈까지 진출해 한국을 넘어 글로벌 시장을 공략하고 있는 토종 중소기업이 있다.

어느 산업보다 경쟁이 치열한 식품 분야에서 자신만의 브랜드를 만들어 아시아 뿐만 아니라 북아메리카, 남미 등 세계인의 식탁에 먹거리를 올리고 가장 한국적인 음식으로 현지 외식시장까지 넓히고 있다.

강원도 홍천에 있는 산돌식품. 8000여 평 규모의 공장에선 국물떡볶이, 닭갈비, 물냉면, 비빔냉면 등 다양한 밀키트를 비롯해 순살떡, 떡볶이떡 등 떡류, 생칼국수, 감자칼국수, 생소면 등 생면류, 쫄면, 감자수제비, 냉면 등 숙면류 그리고 각종 육수류, 소스류 등 생산 제품만 250여 가

지에 이른다. 이렇게 많은 제품을 A에서 Z까지 모든 생산공정을 거쳐 만드는 식품 제조 중소기업은 손에 꼽을 정도다.

이호성 대표는 CJ에 다니다 2004년 산돌식품을 창업했다. 홍천엔 전혀 연고가 없었지만 수맥이 흘러 터를 잡은 기업마다 망해나갔다는 그 자리에서 20년 넘게 보란듯이 버티며 꾸준한 성장을 이어오고 있다. 지난해 390억원의 매출을 올렸던 회사는 올해 420억원을 목표로 하고 있다.

산돌식품으로 터전을 잡은 이 대표는 프랜차이즈에 도전하기 위해 성백F&S를 추가로 창업했다. 2016년에 내놓은 '33떡

볶이&꼬마김밥' 프랜차이즈는 현재 전국에 매장만 300개가 넘는다. 최근엔 면 전문 프랜차이즈 '면24'도 새로 선보였다.

“좋은 식품을 정작하게 만들자는 게 우리의 목표다. 맛이 없으면 프랜차이즈를 하지 않겠다고 마음먹었다. 가격이 싸다고 맛이 없어도 안된다. 맛은 절대적이다. 우리 회사는 프랜차이즈가 아니다. 프랜즈다.”

이 대표는 프랜차이즈를 하면서 점주들에게 업계 '최저 원가율'을 지켜주겠다고 약속했다.

그는 “프랜차이즈에서 원가율은 보통 40~50% 수준이다. 우리는 30% 수준을 고

수하고 있다. 그래야 점주들이 남는게 있다. 10년째 그 약속을 지키고 있다. 점주들과 꾸준한 소통을 통해 신뢰를 지켜가 기 위해서도 노력하고 있다”고 전했다.

면24는 맛을 위해 건면이 아닌 100% 생면을 쓴다. 서울 잠실에 직영점을 먼저 열어 가능성도 봤다. 잠실 직영점은 주말 등엔 하루 매출이 5000만원을 넘기도 했다. 현재 전국에 있는 휴게소 6곳에도 오픈을 앞두고 있다.

글로벌 프랜차이즈 브랜드는 '33분식'으로 통일했다. 33분식은 현재 태국, 일본, 라오스 등 아시아권 뿐만 아니라 미국, 멕시코 등에도 점포가 있다.

이 대표는 “태국의 대표적인 식품기업인 CP그룹과 전략적 파트너십을 맺고 2024년부터 방콕을 시작으로 매장을 늘려 가고 있다. 태국에만 100개 가량 여는 것을 목표로 하고 있다. 아시아 전체적으로는 1000개 매장이 목표”라고 설명했다.

기존에 생산하고 있는 K-푸드 제품의 수출 확대에도 집중하고 있다.

미국은 관세 이슈가 있어 버지니아주에 법인을 설립하는 등 현지화 준비도 마쳤다.

이 대표는 “미국에서 우리의 타깃시장은 한인들이 아니다. 미국에 있는 주류시장을 공략하는 게 목표다. 전자레인지 이용해 누구나 쉽게 먹을 수 있도록 떡볶이, 비빔밥, 잡채밥, 김치볶음밥 등 인스턴트 조리 제품도 이미 개발했다. 식품을 담는

용기 1개를 제외하고 모두 재활용할 수 있는 친환경 패키징도 구성했다”고 말했다.

특히 회사는 국내 중소기업으로선 유일하게 미국 윌마트로부터 마스터서플라이어 자격까지 획득했다. 이 자격을 받는 곳은 국내에선 대형 식품회사를 포함해 4곳 밖에 되지 않는다. 미국의 홀푸드마켓, 트레이더조 그리고 멕시코의 대형 유통매장인 소리아나와도 납품 계약을 추진하고 있다. 올해 월드컵 개최국 중 하나인 멕시코는 남미공약을 위한 전초기지다.

산돌식품은 수출유망중소기업, 일자리 우수기업, 고령자친화기업, 가족친화인증기업, 강원도백년기업인증 등 받을 수 있는 타이틀은 다 얻었다. 대통령 표창 3회 수상, 모범 중소기업 대통령상 등 수상이력도 수두룩하다.

이 대표는 외국인 직원 등을 위해 아예 숙박시설을 매입, 35호실 규모의 기숙사로 꾸렸다. 회사는 자녀수에 제한없이 대학생까지 교육비를 지원한다.

“기업에서 가장 중요한 자산은 바로 사람이다. 우리가 추구하는 것은 정직한 먹거리와 행복한 일터를 통해 사람과 기업에 가치를 더하는 것이다.”

이 대표가 미국에 수출할 K-푸드 제품들을 품에 안듯이 포즈를 취하며 활짝 웃었다.

/홍천(강원도) = 김승호 기자
bada@metroseoul.co.kr metro



동국제강그룹, 창립 72주년 맞아 AI시대 체질 전환

장세욱 부회장 '기업 재창립' 강조 조직 문화·사업 방식 재점검 주문

동국제강그룹이 인공지능(AI) 시대에 맞춘 체질 전환을 본격화한다. 기존 사업 방식과 조직 문화를 재점검하고, 공정 효율화와 실행력을 앞세워 미래 경쟁력 확보에 나서겠다는 구상이다.

동국제강그룹은 7일 창립 72주년을 맞아 서울 중구 수하동 본사 페르타타워와 지방 사업장에서 창립 기념식을 열었다고 밝혔다.

동국홀딩스·동국제강·동국씨엠 3사는 모태 기업인 동국제강(현 동국홀딩스)의 창업 정신을 계승해 매년 7월 7일을 창립 기념일로 삼고 있다.

장세욱 동국제강그룹 부회장은 기념사에서 핵심 키워드로 '기업 재창립'을 제시했다. 장 부회장은 AI 시대에는 단순한



동국홀딩스 창립 72주년 기념식에서 장세욱 동국제강그룹 부회장이 기념사를 전하는 모습. /동국홀딩스

기술 도입을 넘어 조직과 사업을 재설계하는 관점에서 회사의 존재 이유를 다시 정립해야 한다고 강조했다.

장 부회장은 “지금 이 순간 여러분이 다시 창업한다고 가정하면 현재와 똑같은 조직을 만들 것인지 생각해 볼 필요가 있다”며 “타성을 경계하고 변화해야 하는

시점에서 스스로 흐름을 주도하고 방향을 제시할 수 있는 사람이 돼야 한다”고 말했다.

이어 “창립 72주년을 맞은 올해를 회사를 다시 돌아보는 한 해로 삼아 놓친 것은 없는지, 뒤진 부분은 없는지 충분히 고민해 달라”고 당부했다.

올해는 장 부회장이 동국제강에 입사한 지 30주년이 되는 해이기도 하다. 육군 사관학교 41기 출신인 장 부회장은 1996년 육군 소령으로 전역한 뒤 동국제강에 입사했다. 이날 동국홀딩스 임직원들은 장기근속자 표창 순서에서 장 부회장에게 감사패를 전달했다.

계열사 대표들도 미래 경쟁력 강화를 주문했다. 최삼영 동국제강 사장은 “스마트팩토리를 통해 공정 효율을 높이고 낭비를 줄여 원가 경쟁력을 확보해야 한다”며 “서로의 의견에 귀 기울이고 격려하는 조직문화를 만들어 가자”고 말했다.

박상훈 동국씨엠 사장은 “어제의 계획을 오늘 수정하고 내일 다시 바꿔야 하는 시대”라며 “기본과 실행을 바탕으로 어떤 환경 변화에도 민첩하게 대응하는 조직이 돼야 한다”고 강조했다.

/유혜은 기자 dhalechale@

중기부 수출바우처 470억 펀다

고환율 피해기업 1200곳 지원

중소벤처기업부가 올해 사실상 마지막 수출바우처 사업을 통해 수출기업 약 1200곳을 지원한다. 7일 중기부에 따르면 총 470억원 규모의 수출바우처 3차 모집을 8일부터 시작한다. 최근 고환율이 장기화되면서 원부자재 수입 비중이 높은 수출 중소기업의 경영 부담이 가중되고 있다. 특히 고환율로 경영부담이 커진 수출기업을 집중 지원하고 기존 수출바우처 참여기업 중 고환율 피해가 있는 기업에 대해서도 추가 한도 지원을 허용해 현장 수요에 유연하게 대응할 계획이다. /김승호 기자

흡연소핑 협력사 CCM 인증 멘토링

리앤데코 소비자중심경영 도입

흡연소핑이 흡데코 분야 협력사인 리앤데코의 소비자중심경영(CCM) 도입을 위해 전방위 지원에 나선다. 7일 흡연소핑에 따르면 'CCM 인증'은 기업의 모든 경영 활동을 소비자 관점에서 구성하고 이를 지속적으로 개선하는지 3년마다 평가하는 국가공인 제도다. 이 가운데 'CCM 멘토링'은 이미 인증을 획득한 대기업(멘토)이 신규 인증에 나서는 중소기업(멘티)을 지원하는 일종의 재능 기부 활동이다. 공정거래위원회로부터 CCM 인증을 2회 연속 획득한 흡연소핑은 '중소기업과의 상생'이라는 설립 취지에 맞춰 지난해부터 한국소비자원 동반성장협회의 멘토 기업으로 참여해 왔다.

/김승호 기자

HMM, 스페인~서아프리카 신규 항로 첫 출항

알헤시라스 거점 MA2 서비스 개시

HMM이 7일 스페인과 서아프리카를 연결하는 신규 컨테이너 서비스 'MA2(Mediterranean West Africa)'의 첫 항차를 시작한다고 밝혔다.

MA2 서비스는 최원혁 사장 부임 이후 컨테이너 부문 전략으로 수립한 '허브 앤 스포크(Hub & Spoke)' 전략의 첫 번째 노선으로, 유럽-아프리카 지역에 적용한 지선망이다. 원양 항로인 FIM(극동-인도-지중해) 노선의 주요 기항지이자 HMM

M 자영 터미널이 있는 스페인 알헤시라스를 중심으로 서아프리카 주요 항만을 연결한다.

MA2 서비스에는 총 5척의 피더선이 투입돼 왕복 35일이 소요된다. 기항지는 알헤시라스-탕헤르(모로코)-다카르(세네갈)-테마(가나)-라키(나이지리아)-아비장(코트디부아르) 순이다.

'허브 앤 스포크' 전략은 대형선이 원양항로 거점을 맡고, 중소형 피더선이 지선망을 연결해 서비스를 강화하는 전략이다. 다양한 출발지와 목적지가 연결되

어 있어 화주들에게 유연한 운송 경로를 제공할 수 있다는 장점이 있다.

특히 MA2 서비스는 혼잡도가 높은 서아프리카 항만 구간을 분리 운영함으로써, 초대형선의 운항 정시성을 향상시키는 한편, 지선망의 기항지를 유연하게 조정할 수 있다.

이는 지난해 3월 최원혁 사장 부임 이후 HMM이 지속적으로 추진해 온 컨테이너 부문 경쟁력 강화 방침에 따른 것이다. 이 같은 전략을 구체화하기 위해 피더선 도입도 지속적으로 이어오고 있다.



HMM이 유럽-아프리카 지역 허브 항만으로 활용하는 스페인 알헤시라스 항만의 자영터미널(TTIA). /HMM

HMM 관계자는 “글로벌 주요 항만을 중심으로 대형선과 피더선 연계 서비스를 지속적으로 확대할 계획”이라고 말했다. /양성윤 기자 ysw@

/김승호 기자