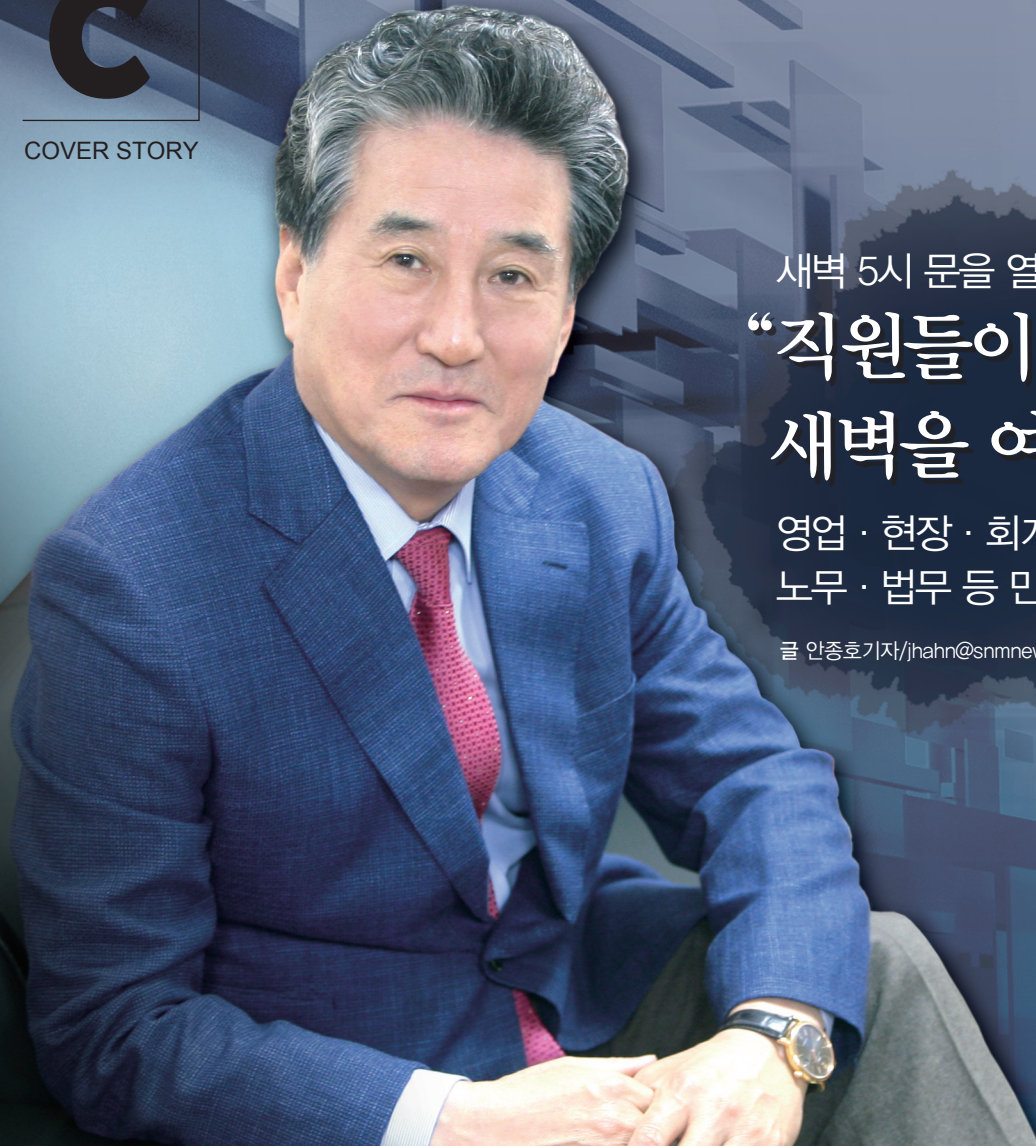


새벽 5시 문을 열다
**“직원들이 가장 일찍
 새벽을 여는 회사”**

영업 · 현장 · 회계 · 재무 · 마케팅 ·
 노무 · 법무 등 만능 대표

글 안종호기자/jahn@snnnews.com



거승철강 김성복 대표이사

‘경인 최대 철강재 종합유통센터’ 인천 서구에 위치한 거승철강에 들어서자 보이는 글귀다.

‘일찍 일어나는 새가 벌레를 잡는다’는 속담이 있듯이 이곳 거승철강에서는 새벽 5시가 되면 직원들이 어김없이 문을 열고 고객사에 아침부터 준비된 마음을 가지고 열심히 일한다.

1987년 개인기업 거화철강을 설립한 이후 1994년 거승철강으로 사명을 바꾸며 30여 년 간 ‘철강’이라는 외길 인생을 달려온 김성복 대표이사.

지난 2월 7일 30주년 기념일을 맞아 ‘경인 최대 철강재 종합유통센터’가 아닌 ‘대한민국 최대 철강재 종합유통센터’로 발돋움하기 위해 거승철강은 오늘도 열심히 달리고 있다.

스스로 첫인상이 차갑게 보인다고 말하는 그이지만 김성복 대표와 몇 마디만 나눠보면 누구나 알 수 있다. 그가 얼마나 따뜻한 사람인지 말이다.

구수한 충청도 사투리로 농담을 건네며 상대방을 편안하게 만드는 그는 차가운 철강을 다루는 사람이지만 마음만큼은 따뜻하고 정 많은 사람이었다.

회사를 창립하고 그는 거승철강 주식회사라는 현판을 직접 만들어 내걸었다. 차가운 철판에서 김성복 대표의 뜨거운 정성이 느껴진다. 2017년 정유년이 거승철강의 해가 될 길 기원해 본다.

김성복 대표이사를 만나 거승철강의 과거와 현재, 미래에 대한 얘기를 나누었다. <편집자 주>

Q. 1987년부터 개인 기업을 설립한 이후, 30년간 회사를 운영하고 있다. 간략한 회사의 연혁을 소개해달라.

A. 1987년 동업으로 시작한 거화철강으로 사업 감각을 익혔다. 이후 개인사업의 틀을 벗어나 1994년 거승철강 주식회사로 법인전환을 했다.

동업이 쉬운 일은 아니지만 함께 일하는 전재황 대표이사와 서로를 배려했기 때문에 잡음 없이 깔끔하게 일을 처리 하고 새로운 출발을 할 수 있었다.

개인 사업장에서 법인으로 전환한 이후 매년 매출액이 증가해왔고, 직원 수도 늘었다. 현재는 총 30여 명의 임직원이 근무하고 있다.

지금도 사실은 동업 중이다. 회사의 오너라는 명함이 있지만 실은 나도 월급쟁이다. 거승철강은 내가 맡아 경영하고 있고, 명강스틸의 전재황 대표이사와 이름을 함께 올리고 있다.

Q. 명강스틸과의 관계에 대해서는 어떻게 생각하는지?

A. 명강스틸의 전재황 대표이사와는 30여 년 전부터 인연을 맺게 됐다. 서로가 가진 돈이 없을 때부터 사업을 시작했다. ‘배려’와 ‘믿음’이라는 철칙 덕분에 지금까지 함께 해왔던 것 같다.

거승철강은 오랜 유통 경험과 축적된 기술을 전산화해 재고 관리 효율화를 통한 고품질의 제품을 공급해 유통업

계에서 큰 성장이 있었다.

또한 명강스틸은 국내 최초로 초대형 레이저 장비 도입을 시작으로 절단, 절곡 등 가공 설비를 완벽하게 갖춰 철강 가공업계에 절대 강자로 군림하고 있다.

이에 따라 유통, 가공의 큰 업체 둘이 합치면 시너지 효과는 어마어마하다.

동업이란 어렵고 힘들다고 생각하는 사람들도 많지만, 나에게겐 최고의 기회였다. 동업자와 상의를 하고, 협조를 요청하는 등 여러 도움이 됐다. 덕분에 우리의 관계가 아무런 문제 없이 유지될 수 있었다.

Q. 업계에서 ‘김성복 대표이사’하면 집념이 강하다는 얘기가 많다.

A. 철강 현장에서 오랫동안 일해 왔다. 한창 일을 할 때는 철판 커팅 솜씨가 남달라 전성기 시절에는 ‘철판을 자르려면 김성복에게 가라’라는 말을 들을 정도였다.

하지만 철강 현장에서 일하다보면 안전사고에 많이 노출된다. 아무리 일을 잘한다는 평가를 받아도 안전사고를 당하면 일을 며칠 쉴 수 밖에 없다.

하루는 발가락을 심하게 다친 적이 있다. 특수강봉강 하차 작업을 하던 도중 발가락이 철강재 사이에 낀 채 특수강봉강 다발이 발가락 쪽으로 무너져 내린 것.

그날 응급실에 갔더니 의사가 엄지발가락 발톱이 아예



죽었다고 했다. 걷기 힘들고, 발톱이 없어 매우 고통스러운 상황이었지만 다음날 다시 출근해 하던 일을 이어갔다. 지금도 엄지 발가락의 발톱은 자라지 않고 있다.

덕분에 그 상황을 기억하던 직원들이나 거래처들한테 ‘집념의 사나이’라는 별명이 붙기도 했다.

당시 철강으로 승승장구하던 기업이 두 군데가 있었는데, 그 기업들을 보며 속으로 ‘언젠가 저 기업을 넘어서는 회사를 내 손으로 만들겠다’고 다짐했다.

강한 집념 덕분에 그 두 기업을 뛰어 넘을 수 있었던 것 같다.

Q. 건설사(실수요)나 재유통의 입장에서 거승철강과 거래하는 장점이 있다면?

A. 고객을 친척이나 친지로 생각하는 것이 우리의 장점이다. 늘 직원들에게 교육하는 것이 회사 규모와는 상관없이 모든 고객을 최우선시하라는 것이다.

또한 당사의 타사 대비 경쟁력은 ‘안정성’에 있다. 신용보증기금과 서울보증보험의 매출채권보험·상업신용보험을 활용해 약 600억원의 매출채권의 보험 가입으로 회수율을 최대로 높이는 등 안전장치를 설정하고 있다.

이를 위해 약 3억5,000만원의 비용이 발생하지만 부실을 방지하기 위해선 필수적이다. 매해 연말이면 차입금을 줄이는데 집중한다.

타사 대비 재무건전성이 돋보일 수밖에 없다. 나는 외형보다 내실을 다지는 게 중요하다고 생각한다. 내실을 늘린다면 이익을 높여 직원들에게 성과급으로 돌려줄 수 있기 때문이다.

우리 회사는 지난해 매출액은 약 910억원, 순이익은 약 13억원을 기록했다. 이는 2014년 매출액 822억원 대비 100억원 가량 증가한 것이다.

제품 가격 하락에 따른 매출액 감소 우려에도 900억원 이상의 실적을 달성했다. 순이익도 2014년 대비 5억원 가까이 늘어난 것으로 파악된다.

이를 통해 실제로 수요자들은 ‘거승철강’하면 높은 재무건전성과 고객 신뢰도를 강점으로 머릿속에 떠올릴 만큼 명성을 얻고 있다.

또한 나는 살면서 ‘욕심을 부리지 말자’는 철학을 가지



고 있다. 이를 통해 무언가를 담보로 잡아서 물건을 거래하기보다, 순수 자본으로만 30년간 철강재 거래를 이어왔다.

이 덕분에 은행에서는 당사와 최저 금리에 금융 거래를 해오고 있다. 즉, 회사에서 부실이 적었다는 뜻이다.

현재 당사는 약 1만톤 가량 적재가 가능한 기존 하치장과 함께 2012년 7월 추가로 확보한 1,000톤급 하치장을 활용해 봉형강, 판재류, 강관 등 전 제품의 안정적인 물량 확보에 매진하고 있다.

당사처럼 종합 시스템을 갖춘 기업은 경인지역에서 찾기 어렵다. 이런 안정적인 종합 시스템을 통해 현대제철, 동국제강, 한국특수형강 등의 신뢰를 받으며 경인 지역의 철강 수급을 담당한다.

Q. 성실모범납세자로 표창을 받았다. 소감이 어떤지?

A. 2003년, 2006년 성실모범납세자로 표창을 받았다. 2007년에는 성실모범 납세로 국세청장상까지 받았다. 2011년과 2014년 세무조사 때는 국세청으로부터 ‘회사가 깔끔해도 너무 깔끔하다’는 평을 받기도 했다.

대표이사가 비자금을 만드는 경우가 빈번한데, 나는 회사의 돈과 대표이사의 돈이 다르다고 생각한다. 즉 회사 돈을 사유화하지 않았다는 것이다.

단돈 천원의 비자금도 만들지 않았기 때문에 당시 세무 조사를 진행했던 사람들과 지금까지 인간적인 유대관계를 이어올 수 있었던 것이다.

Q. 지역사회에 크게 이바지한다고 들었는데?

A. 지역사회에 대한 관심도 높다. 이익이 날 때마다 필요

한 곳에 성금을 기탁해 소외된 이웃을 위해 나눔을 실천하는 등 사회 공헌에도 앞장선다.

구청, 세무서, 경찰서 등에 다방면에 여러 가지 도움을 줄 수 있는 일들을 찾아서 해오고 있다. 이를 통해 지역에 봉사하고, 사회에 환원하는 것이다. 매년 1,500만원 정도의 기부금을 불우 이웃들에게 전달하고 있다.

Q. 직원들이나 지인들을 대하는 철학이 있다면?

A. 당사를 성공적으로 이끌어 올 수 있었던 원동력은 직원들 덕분이라 생각한다.

현장 직원들은 누가 시키지 않아도 새벽 5시면 문을 열고 7시 반이면 모두 출근해 자신의 일을 묵묵히 한다.

철강을 다루는 일이라 딱딱하고 무뎡뎡해 보일 수 있겠지만 우리 직원들의 성실함을 볼때마다 사업을 더 키우기보다 그들을 키워주고 싶다는 생각을 많이 한다.

하치장에서 분주하게 일하는 직원들과 스스럼없이 대화를 나누는 데, ‘사장님’이 아니라 인생의 선배라는 생각으로 그들에게 다가간다.

직원들이 먹는 음식 하나에도 세심하게 신경 쓴다.

우리 가족들이 먹는 음식이니 당연히 제일 좋은 식재료를 써야 한다. 고춧가루 하나 김치 하나도 깐깐하게 따진다.

돈보다는 사람을 중히 생각한다. 사람은 무한 재산이기 때문이다. 내가 그동안 사업을 순탄하게 이어올 수 있었던 것도 좋은 사람들을 만날 수 있었기 때문이다.

자기가 맡은 일을 묵묵하게 해내는 직원들, 사업이 어려웠을 때 흔쾌히 사업자금을 빌려줬던 집주인, 신뢰 하나로 오랫동안 함께 일해 온 동업자들 그리고 거승철강을

믿고 거래해준 고객들 모두 소중한 사람들이다.

Q. 거승철강은 어떤 회사인가?

A. ‘내실 탄탄한 철강 유통의 대표주자’

30년의 오랜 업력과 내 경험을 바탕으로 동국제강 대리점으로 인천 및 경인 지역의 철강 수급을 책임지고 있다. 뿐만 아니라 현대제철, 한국특수형강과도 오랫동안 거래해왔다.

그 결과 지난 2015년도 총 자산 229억원, 매출액 910억원, 당기순이익 13억원의 양호한 실적을 올리고 있는 외감 중소기업으로 자리매김하고 있다.

사업 노하우를 바탕으로 다양한 품목으로 고객의 니즈를 충족시키고 있고, 무엇보다 고객의 신뢰도가 무척 높은 기업이다.

오랜 업력 및 경험을 바탕으로 한 적극적인 마케팅도 물론이거니와, 전방산업인 건설업의 경기 침체가 지속됨에 따라 안정적인 매출대금 결제를 위해 매출채권 보험제도 이용 등 대금결제의 안전장치를 적극 활용하고 있다.

내 스스로가 영업·현장·회계·재무·마케팅·노무·법무에 대해 다양하게 공부를 했기 때문에, 직원들에게도 많은 것을 알려줄 수 있다.

또한 오랜 기간 사업을 해오면서 배웠던 것을 잘 활용해 거래업체에게 큰 도움을 줄 수 있다. 최근 부실기업들이 많고, 부도가 생기기도 하는데 당사는 연말에 차입금이 제로 수준이다. 이를 통해 룰런할 수 있다고 생각한다.

마지막으로 직원들과 함께 오래 다닐 수 있는 회사를 만들고 싶다.