



투명하고 정직하게 물류유통기업 소임 다할 것

오성철강(주)은 1983년 설립 이후, 내실 경영을 토대로 점진적이고 안정적인 성장을 이루고 있는 철강유통 전문 회사다. 공식 명칭은 동국제강(주)의 대전지역 물류센터지만, 이를 넘어 하치장을 보유하고 제조까지 담당하는, 전국적으로 몇 안 되는 물류 서비스 업체다. 창립자로서 오성철강(주)의 꾸준한 성장을 이끌어온 유재욱 회장을 만나 고견을 들어봤다.

Editor 김병호 Photographer 김성호

“시작은 1975년 10월, 동양강철이었습니다. 사촌동생과 둘이서 기계톱으로 24시간동안 철재 작업을 하며 조금씩 규모를 키워나갔지요. 돈을 벌면 좀 더 넓은 곳에 세를 얻고, 또 벌면 좀더 넓은 곳으로…… 그렇게 조금씩 회사를 키워가다가 1982년에 동국제강에서 대전·충남 지역을 담당할 물류 하치장을 모집한다는 공고를 봤고, 일을 따내 오늘날의 오성철강이 설립됐습니다.”

대전시 유성구, 오성철강 본사에서 만난 유재욱 회장은 34년 전을 회고하며 말문을 열었다. 창업 초기부터 영업 활동의 최전선에서 직접 발로 뛰며 조금씩 사업을 확장해온 그의 발걸음을 닮은 차분한 어조였다. 그런데 유 회장이 철재 사업을 시작하게 된 계기는 뜻밖이었다.

“원래 공구, 철물 등의 사업을 했습니다. 청계천에서 물건을 사와 대전지역에서 유통하곤 했는데, 어느 날 도둑을 맞은 거예요. 청계천에서부터 도둑이 따라온 거지요. 당시 충남 최고액의 도난 사건이었습니다. 범인은 잡았지만, 그때 언제든 도둑을 맞을 수 있겠다는 생각을 하게 됐고, 그래서 도둑이 무거워서 도저히 들고 갈 수 없는 철재사업을 해야겠다고 생각했지요(웃음).”

‘정도’를 향한 고집

철강업과 제철업은 언뜻 비슷하게 들리지만 그 개념이 다르다. 철광석을 가져다가 녹여서 철 성분을 분리해내는 일을 제철업이라고 한다면, 철강업은 제철한 철을 여러가지 형태로 가공하는 일이다.

유재욱 회장은 통합적인 관점에서 철강업은 곧 물류산업이라 말한다. 제조, 유통, 소비에 이르는 모든 과정을 담당하는 물류회사가 바로 오성철강과 같은 기업이라는 것이다. 현재 오성철강은 전국에서 물류 시스템에 대한 기초 투자를 가장 많이 한 곳 중 하나다. 이곳처럼 물류·보관·하치 작업을 모두 담당할 수 있는 기업은 전국적으로 드물다고 한다. 또 오성철강은 지리적으로도 전국의 중심인 대전이기에 운반이 편리해 국내 유수의 건설사들과 활발한 거래를 지속해오고 있다. 이 같은 오성철강의 꾸준한 성장에는 유 회장의 평범하지만 결코 쉽지 않은, ‘정도(正道)를 향한 고집’이 크게 작용했다.

“회사도 몸무게가 있습니다. 그리고 저는 제 몸무게를 압니다. 내 위치에 맞게, 내 몸에 맞게……, 정도경영을 중요시하는 것이 그 이



유입입니다. 갑작스러운 성장과 위기가 아닌, 더딜지라도 꾸준히 주어진 역할을 하는 것이 저의 경영 철학의 첫째 덕목입니다.”

모든 기업이 마찬가지겠으나, 특히 건설회사는 기업 경영과정 속에서 수많은 유혹과 마주하게 된다. 새로운 영역으로의 진출, 사업의 확장……, 하지만 유 회장은 언제나 자신의 몸무게에 맞는 경영을 해야 한다고 생각해왔다. 그래야 부채가 없고, 이에 무리한 시도를 하지 않아도 되고, 욕심을 버린 여유로움 속에서 조금씩 성장할 수 있는 회사를 일굴 수 있다는 것이 유 회장의 현재까지 이어지고 있는 초심인 셈이다. 그의 경영 철학은 또 있다. 바로 투명성이다.

“같은 맥락이지만 회사의 모든 것을 회사의 모든 이들과 공유하는 것도 무척 중요시 여깁니다. 모든 직원은 똑같이 소중하기 때문입니다. 그래서 저희는 다 똑같은 걸 먹고, 같은 걸 알고 있습니다.”

‘자신의 몸무게’를 인지하고 그에 맞춰 행동하는 유 회장의 경영 철학을 오성철강의 전 직원들은 공유하고 있는 것이다.

“물론 위기도 있었습니다. 하지만 그때 역시 정도경영이 우리를 살렸지요. 건설 사업, 시멘트 사업 등 얼마든지 확장 사업을 할 수 있었지만 정도를 벗어났다고 판단하면 하지 않았는데 결국 해당 사업에 뛰어든 동종 업계 두 곳이 부도가 났거든요.”



오직 한길만 걸었고, 때로는 부족한 듯 느린 듯했지만, 결국 ‘정도를 향한 고집’이 안정적이고 장래성 밝은 현재의 오성철강을 일군 원동력이었음을 지적한 유 회장의 말이다.

물류 혁신, 보다 확대되어야

최근 전 세계 철강업계는 부쩍 성장하고 있는 터키를 비롯, 일본, 대만, 중국 등의 약진이 눈에 띈다. 국내 철강업계에서 제철회사들이 담합해서 가격을 올리면 바로 수입물에 소비자들의 시선이 향하는 것도 그 이유다. 포스코와 같은 제조회사의 힘이 절대적이던 과거와 달리 이제는 무게중심이 소비자에게 대부분 넘어와 있기 때문이다.

이에 유재욱 회장은 ‘물류 혁신’의 필요성을 언급한다. 그 내용의 중심은 ‘철저한 분리경영’이다. 제조, 1차 물류, 2차 물류, 3차 물류……, 각 역할에 따른 각 기업들의 원활한 역할 분담과 또한 서로 교류를 통해 국가 경쟁력을 높여야 한다는 지적이다. 사전 주문에 따른 선 시공으로 원가를 절약하는 동시에, 소비되는 선까지 제작함으로써 ‘녹색성장’에도 기여하는 시스템. 현재는 부분적으로 진행되고 있는 이 같은 구조가 확대되어야 한다는 것이다.

이 같은 역할 분담의 가치, 즉 ‘자기 몸무게 인지’의 중요성은 오성철강의 인재 개발에서도 같은 맥락으로 기능한다.

“서울은 서울, 대전은 대전, 영업소는 영업소, 공장은 공장……다 저마다의 특성이 있지 않습니까. 각 특성에 맞는, 즉 적재적소의 인재를 키우는 것을 중심으로 인재 개발에 힘쓰고 있습니다. 이론 보다는 현장 경험을 중심으로 각자 가장 높은 성취를 달성할 수 있는 분야를 찾도록 하는 것이지요. 아울러 모든 직원들에게는 언제나 적극성과 긍정의 마인드, 역지사지 정신을 강조하고 있습니다.”

대전역 앞에서 바라보는 미래

유재욱 회장은 취재팀이 사무실에 들어섰을 때 마치 서재와 같은 느낌을 받았을 만큼, 다독가다. 주로 어떤 책을 많이 읽냐는 질문에 그는 “정주영, 김우중, 이병철 등 재벌 총수들이 쓴 책”이라 답한다. 특히 그중에서도 이병철 전 회장이 쓴 《호암자전(湖巖自傳)》은 그의 삶과 기업을 경영하는데 깊은 영향을 받았다고 한다.

“그 책에서 특히 공감하는 부분은, ‘변화에 대한 선견지명’ 입



니다. 정미소, 운수업, 제당업, 섬유업, 중공업, IT에 이르기까지 이전 회장은 시대의 변화를 미리 읽은 분이시죠. 재미있는 것은 그것이 대전역 앞의 변화와 같다는 겁니다. 예전에 대전역은 우마차와 인력시장의 인부들로 가득한 곳이었지만 지금은 어떻습니까. 역 앞의 변화는 곧 시대 변화를 의미한다. 저는 그것을 《호암자전》을 통해 깨달아 지금도 시간이 날 때면 대전역 앞을 가봅니다.”

유 회장은 세계의 대도시들, 특히 일본의 도시들이 변화하는 과정을 직접 눈으로 보고, 한국 사회의 미래를 읽은 이병철 전 회장의 모습에서 ‘사업의 답’을 찾았다고 말했다. 결국 앞서가는 이는 미리 시대를 읽는 사람이며, 이에 대전역의 변화를 통해 오성철강이 나아갈 길에 대해 고민해왔다는 것이다.

“역시 남들과 다른 기업의 총수는, 보통 사람들과 다른 기준이 있었던 겁니다. 그분의 말씀처럼 앞으로는 예술의 역할이 커질 것이라는 것에 공감합니다. 그에 따라 앞으로 재개발 될 대전역 앞 또한 첨단 디자인의 건물들로 가득 차게 되겠지요.”

대전역의 미래가 그러하다면, 오성철강의 내일은 어떨까. 인터뷰

둔산기업금융지점 박기암 지점장 인터뷰



Q 유재욱 회장님은 어떤 분이십니까?

A 유재욱 회장은 KB국민은행 CEO 커뮤니티 모임인 KB 둔산회 회장님으로 대전 지역내 폭넓은 유대관계를 바탕으로 KB둔산회를 당행 최고의 CEO 커뮤니티 모임으로 활성화시킨 분입니다. 일과 고객, 직원들을 모두 사랑하시는 따뜻한 마음을 가지고 계신 분이시죠. 업무에 대하여서는 최고를 지향하고, 고객과는 상호신뢰를 바탕으로 투명하고 정직한 기업을 이루며, 항상 직원들을 가족처럼 대해 주시며, 지역내 우량 중소기업 사장님들의 당행 유치에 힘써 주시는 둔산기업금융지점의 명예지점장님 같은 분이십니다.

Q 오성철강은 어떤 기업입니까?

A 1983년에 설립되어 내실경영을 토대로 안정적으로 성장하고 있는 대전,충남지역을 대표하는 철강물류유통업체입니다. 관련업종인 건설업종의 침체 지속, 불투명한 산업전망에도 불구하고 수십년간의 영업노하우와 현금성 자산을 활용한 뛰어난 원가관리 노력, 적절한 신용관리 및 가격관리 정책 구사를 통한 거래처 관리로 최근 3년간 괄목할 만한 매출성장세를 지속하고 있는 우량 업체로서 KB국민은행의 확실한 주거래 업체입니다.

의 마지막, 유 회장은 오성철강의 장단기적인 계획을 밝혔다.

“전산 시스템 작업을 비롯해 할 일이 참 많습니다. 무엇보다 중요한 것은 보다 넓은 물류화 시장을 위한 투자겠지요. 현재 경인지역에는 사무실만 있지만 이곳에 현대화된 물류 시스템을 세우는 것을 목표로 하고 있습니다. 물류, 운송, 보관, 하역, 창고, 유통, 그리고 정보 공유……, 모든 것이 다 되는 종합적인 물류센터 말입니다.”

두 가지의 궁극적인 목표를 향한 계획인 듯했다. 하나는 세계 철강업계 속에서 강력한 국가 경쟁력을 갖추는 데 이바지하고자 함일 테고, 다른 하나는 26년간 외길을 걸어온 오성철강을 신뢰하는 고객들에게 더 큰 만족을 주고자 함일 것이다. KB