

“계란 판매액 10% 기부... 소비, 나눔되는 비즈니스가 꿈”

도전! 스타트업 월간계란 주여달 대표

“계란이 왔어요. 계란이 왔어요.” 요즘이야 도회지에선 보기 쉽지 않은 풍경이지만 한때 트럭에 계란을 가득 싣고 확성기를 켜고 주택가 곳곳을 누비던 계란 판매 차량에서 들려오던 정겨운 소리다. 계란차가 오면 주부들은 계란을 사기 위해 집안일을 하다 말고 몰려 나오곤 했다.

‘월간계란.’ 월마다 퍼내는 잡지 이름이 아니다. 갓 낳은 신선한 달걀을 구독서비스를 통해 정기적으로 배달해주는 소셜벤처이자 스타트업 회사명이다.

“계란은 늘 집에 있어야했지만 신경 써서 구매하는 고관여 상품이 아니었다. 그냥 마트에서 값싼 것을 고르는게 일반적인 모습이었다. 하지만 이제 달라졌다. 닭의 사육환경에 대해서도 관심을 갖게 되고 좀더 좋은 계란에 대한 소비도 늘어나고 있다.”

예비 사회적기업이기도 한 월간계란(MONTHLY EGGS)을 창업한 주여달 대표의 말이다.

외갓집이 있는 충남 홍성에서 태어나고 자란 주 대표는 어린 시절을 계란에 휩싸여 살았다. 외할아버지가 양계장을 크게 했기 때문이다. 계란을 꺼내는 날

은 온 가족이 함께 땀을 흘리고 잔치를 하는 날이었다.

“외할아버지의 뒤를 이어 양계장을 이어받은 외삼촌은 닭의 사육환경을 바꾸고, 클로렐라 배양액으로 닭을 길러 좀더 좋은 계란을 생산하기 위해 노력했다. ‘닭장’으로도 불리는 케이지 사육이 아닌 평사를 활용하는 방사 사육으로 전환하고, ‘클로렐라’이라는 유정란 무항생제 대란도 그렇게 탄생했다.”

그런데 회사를 다니다 어느날 내려간 고향에서 주 대표는 코로나 팬데믹 때문에 계란의 판로가 막혀 외삼촌이며 주변 양계농가가 힘들어하는 모습을 목격했다.

대학에서 신문방송학을 전공한 그는 외국계 화장품 브랜드 마케팅을 10년 넘게 하고 있었다. 자신이 뭐라도 해야만 했다. 어릴때부터 늘 함께 했던 ‘계란’에 대한 기억 때문이다.

“닭들은 매일 알을 낳는데 이를 판매할 곳이 없었다. 양계농을 하시는 분들은 디지털도 취약해 온라인 판매도 쉽지 않았다. 선수가 없었기 때문이다. 그래서 내가 한번 해보자고 마음을 먹었다.”

이름을 대면 누구나 알만한 글로벌 화장품 브랜드를 파는 일과 계란을 판매하는 일은 또 달랐다. 온라인으로 계란을 사먹는 인식도 소비자들 사이에서 많지 않았다.

“본격 사업을 하기전 우체국 택배를 이용해 전국에 있는 지인들에게 계란을 보내 테스트했다. 파손 여부도 잘 체크해야 했다. 판매는 네이버 스마트스토어와 자체적으로 구축한 쇼핑몰을 활용했



주여달 대표(오른쪽)와 남편 정순문 씨가 계란을 선보이며 활짝 웃고 있다. /월간계란

양계장 운영 외삼촌, 고향농가 코로나19 팬데믹에 판로 막혀 회사 그만두고 사업 뛰어들어

암·수탉 평사 방사, 유정란 생산 생산자에 판로, 착한소비 돕고파

다. 사업이 되겠다고 판단해 다니던 회사를 결국 그만뒀다.”

변호사이자 공인회계사인 남편 정순문씨의 든든한 지원도 큰 힘이 됐다. 물론 남편은 경력을 살려 월간계란에서 CFO(최고재무책임자)와 같은 역할을 맡고 있다. 초란 방사 유정란, 청계알 유정란 대란, 맥반석 계란 등을 정기 구독서비스하는 월간계란은 그렇게 탄생했다. 육지는 하루, 제주도 등 섬은 이틀이면 배송이 가능하다.

소비자가 구매하는 계란의 10%는 어려운 쪽방촌 노인들과 보살핌이 필요한

아이들에게 기부한다. 2020년 9월엔 기술보증기금 소셜벤처 가치평가센터로부터 소셜벤처 인증도 받았다.

“10% 기부하는 것 때문에 계란값이 비싼 것 아니냐고 문의하시는 고객도 있다. 전혀 그렇지 않다. 소비자에게 온전히 제품을 배송하고 구매 계란 수의 10%만큼을 월간계란이 기부하는 것이다. 오해없으셨으면 하는 바람이다. (웃음)”

유정란을 만들기 위해 암탉과 수탉을 평사방사장에 한꺼번에 넣고 키우다보니 월간계란의 알이 ‘부화’가 잘 되는 ‘계란’이라는 소문은 TMI(too much information)다.

“닭도 사람과 똑같다. 많이 움직여야 좋은 계란을 생산할 수 있다. 방사 사육이 케이지 사육보다 양질의 계란이 나오는 것은 이때문이다. 여름엔 닭들도 물을 많이 마신다. 여름 계란이 겨울 계란보다 잘 풀어지는 것은 이런 이유다. 간절기엔 피가 묽은 계란이 나오기도 하는데 이는 지금처럼 자연스러운 현상이다.”

그래서 월간계란에서 제공하는 모든

계란에 찍힌 번호 중 마지막 숫자는 사육환경 가운데 ‘평사 방사’를 뜻하는 2가 포함돼 있다. ‘1’은 자연 방사, ‘2’는 평사 방사, ‘3’은 개선된 케이지, ‘4’는 일반 케이지에서 각각 닭을 사육했다는 의미다. 나머지 숫자는 산란일, 그리고 영어와 숫자가 합쳐진 기호는 생산농장 고유번호다.

주 대표가 전하는 계란 보관팁도 참고해볼 만하다.

“껍질에 새겨져있는 글씨가 위에 오도록 보관해야 한다. 계란도 아이의 머리와 같이 숨구멍이 있다. 거꾸로 세워 이를 막지 말아야 한다. 또 냉장고에 저장하다 상온에 오래두면 신선도가 떨어져 상할 수 있다. 계란은 온도변화에 매우 민감하다. 계란이 땀을 흘리게 하면 안 된다.”

평범한 직장생활을 하던 그를 생존경쟁이 치열한 ‘사업 현장’으로 끌어들이는 것은 어쩌면 부친의 DNA 때문이다.

“아빠는 중학교때까지 시장에서 옷장사를 하셨다. 서울에서 보파리로 옷을 때와 파셨다. 돈이 아까워 집돈도 쓰지 않으셨던 분이요. 그런 아빠가 늘 존경스러웠다. 서울에서 대학에 다닐 땐 아빠 생각이 많이 나 동대문시장을 잘 가지 않았다. 장사의 피는 그렇게 타고난 것 같다. (웃음)”

주 대표는 계란 뿐만 아니라 생산자와 소비자를 연결하는 더 많은 일을 하고 싶다.

“생산자들에게 판로를 돕고, 소비자들에게 착한 소비를 할 수 있도록 하는 연결자 역할을 하고 싶다. 소비가 나눔으로 전환되는 비즈니스를 꿈꾼다.”

함께 인터뷰에 나온 주 대표와 남편이 마주보며 활짝 웃었다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr



중기부, 정부기관 최초 ‘상생결제 지급’

하위 협력사까지 거래대금 직접지급 거래내용 기반으로 할인까지 지원

중소벤처기업부가 정부 기관 중 처음으로 상생결제 지급을 시작했다.

4일 중기부에 따르면 이영 장관이 사무용품 납품업체에 상생결제를 통해 납품대금을 지급하는 것을 직접 시연한 것을 시작으로 상생결제 지급규모를 지속적으로 확대해나갈 계획이다.

‘상생결제’란 거래대금을 하위 협력사까지 직접 지급하는 기능을 갖춘 결제시스템으로 거래내용을 기반으로 할인까지 지원한다.

하위협력사들은 대금 지급일(납품후 60일 이내)에 현금을 받거나, 자금이 필요한 경우 중기부의 신용으로 할인받거나 미리 현금화할 수도 있다.

특히, 상생결제로 할인받을 경우 어



이영 중소벤처기업부 장관이 상생결제를 시연하고 포즈를 취하고 있다. /중기부

음과 달리 하위협력사가 아닌 중기부의 신용도로 할인받기 때문에 부도가 나도 하위협력사에 상환청구권을 행사할 수 있고 연쇄부도를 방지할 수 있는 장점이 있다.

중기부는 지난 7월부터 상생결제 지급을 준비하면서 농협은행과 약정을 체결하고 사무용품 납품업체에 상생결제

활용방법을 안내하는 등 시범운영 과정을 거쳤다.

시범운영기간 중 상생결제를 받은 사무용품 납품업체는 문구를 납품하는 개인사업자들에게 지급받은 상생결제금액의 90%를 납품대금으로 지급한 것으로 확인됐다.

상생결제는 민간분야에서 규모가 꾸준히 증가하고 있다.

도입 첫 해부터 올해 7월까지 누적 총 762조 2623억원을 지급했고, 특히 2018년부터 최근 4년 연속 연간 지급실적이 100조원을 뛰어넘고 있다.

이처럼 민간에만 머물던 상생결제를 공공영역까지 확대하기 위해 정부부처와 지자체 예산을 상생결제에 지급할 수 있는 근거를 담은 상생협력법 개정안이 지난해 10월 시행되기도 했다.

/김승호 기자

생산물배상책임보험 가입 중소기업 90% ‘만족’

중기중앙회, 234곳 만족도 조사

중소기업중앙회의 생산물배상책임보험, 즉 PL단체보험 가입기업 10곳 중 9곳 가량이 만족하고 있는 것으로 나타났다. 아울러 지방자치단체의 보험료 지원이 가입 기업들에게 큰 도움이 되고 있는 모습이다.

이는 중기중앙회가 PL단체보험 가입기업 234곳을 대상으로 ‘PL단체보험 만족도 및 애로 조사’를 실시해 4일 내놓은 결과에서 나왔다.

조사에 따르면 응답기업의 88.4%가 중기중앙회의 PL단체보험 사업에 만족을 표시했다. 만족 이유는 ▲저렴한 보험료(56.1%) ▲신속한 보험료 산출(35.6%) ▲지자체의 보험료지원(29.8%) 등의 순이었다.

또 지자체 지원에 대해서도 ‘매우 도움’이 50.4%, ‘다소 도움’이 27.2%로 10곳

중 8곳이 도움이 되는 것으로 파악됐다.

중기중앙회는 중소기업에서 제조·판매·시공한 생산물의 결함으로 인한 제3자의 신체나 재산상의 손해를 보상해주기 위해 삼성화재 등 6개 손해보험사와 연합해 PL단체보험 상품을 운영하고 있다.

특히 중기중앙회의 PL단체보험은 공동구매 형태의 단체가입 방식으로 일반 손해보험사 대비 최대 28% 산 보험료로 동일 보장 조건을 제공하고 14개 지자체와 협업체 납입한 보험료의 20~30%를 환급해 중소기업의 가입이 늘고 있다.

중기중앙회 박용만 공제사업본부장은 “현재 많은 중소기업들이 금리인상 및 원자재 가격 상승으로 인해 한계 상황에 내몰리고 있다”며 “어려운 상황에서 많은 지자체의 중소기업 PL보험료 부담 완화 노력에 감사드리며 향후 지원 폭을 더 확대 해주기를 바란다”고 전했다. /김승호 기자

비스타비 TV와 함께하는 메트로 뉴스



▲성주 사드 기지에 새벽 군장비 반입... ‘기지 정상화’ 시행
▲확진 7만2144명, 일요일 6주새 최저...위중증 12일째 500명대 /사진 뉴시스

▲국내 2번째 원숭이두창 환자 접촉자 15명...“고위험 없어”
▲추석연휴 악성폐수 등 몰래 배출 철퇴...특별 감시·단속



▲“‘관리 사각지대’ 무인점포 절도 하루 13건꼴...예방 대책 시급”
▲힌남노 내일 오전 다시 초강력...‘역대급 강한 태풍’ 상륙 전망 /사진 뉴시스