

“제주 특산물로 명품초콜릿 만들어... 코로나 계기 해외수출”

메트로가 만난 기업인 정기범 제키스 대표

달콤한 향기가 난다. 제주공항에서 중문으로 가는 평화로를 차로 20여분 정도 달리다보면 만나는 제키스(JEKISS) 본사에 들어서자마자 코가 가장 먼저 반응한다. 제키스에는 ‘제주(Jeju)와 달콤한 입맞춤(kiss)’이란 의미가 담겨있다. 초콜릿 공장 사명 답다. 제주에서 감귤초콜릿을 제조하는 기업 중 10년 넘게 부동의 1위 자리를 지키고 있는 회사가 바로 이곳 제키스다. 롯데푸드(옛 롯데제과), 해태제과, 오리온 등 초콜릿을 만드는 대기업을 제외하면 제키스는 육지에 있는 코롬방제과, 로얄제과와 어깨를 나란히하고 있는 회사다.

“제주에서 50명 이상의 직원을 고용하고 있는 제조회사는 삼다수, 한라산 소주 그리고 우리 회사 정도일 것이다. 나도 고향이 제주다. 청정 제주에서 나는 특산물을 이용해 세계인이 찾는 명품 초콜릿을 만들고 싶어 고향에서 사업을 시작했다.”

정기범 대표가 중소기업중앙회가 주최하는 ‘2023 제주 리더스포럼’ 기간인 지난 13일 애월에 있는 회사를 찾은 기자들에게 자신과 회사를 소개했다.

정 대표는 대학 졸업후 싱가포르에 있는 회사에 처음 취업, 설비기계 영업을 했다. 5년 후 한국으로 돌아와 초콜릿 원료를 대기업에 납품하는 회사를 창업했다. 서른 초반 시절 사업가로서 초콜릿과 첫 입맞춤을 한 것이다.

초콜릿 원료를 다루다보니 완제품에도 욕심이 생겼다. 그래서 아예 초콜릿 공장을 차렸다. 2004년 서울에서의 일이다.

팜유 등 식물성유지를 넣은 컴파운드 초콜릿이 대부분이었던 당시 국내 시장에서 카카오버터를 함유한 ‘진짜 초콜

2004년 서울서 초콜릿공장 열고 카카오버터 함유 ‘진짜 초콜릿’ 제작 제주 관광객 위한 초콜릿 만들어 제주웰빙·일구오공 거쳐 회사 탄생 매출 120억서 중사드, 코로나에 2019년 60억대로 매출 ‘반토막’ 작년부터 매출 90억대로 올라서 제주·해외·육지서 고르게 판매중



제키스 생산라인에서 돌라브랑 초콜릿이 나오고 있다. /김승호 기자



제키스 정기범 대표가 제주 애월에 있는 본사에서 제품을 설명하고 있다. /김승호 기자

릿’을 만들어보겠다는 일념에서 벌인 일이다. 카카오함유량이 50%를 넘는 ‘하이카카오’도 개발해 눈길을 끌었다. 판매도 제법 했다. 하지만 유사 제품들이 쏟아져나오면서 버틸 재간이 없었다.

“당시 제주에서 생산하는 초콜릿은 제품 수준이 전반적으로 낮았다. 제주를 찾는 국내외 관광객들에게 품질 좋은 제주 초콜릿을 선물하고 싶었다.”

고향으로 돌아와 초콜릿사업을 시작한 정 대표는 2006년 당시 ‘제주웰빙’과 한라산 높이와 같은 ‘일구오공’이란 사명을 거쳐 지금의 제키스에 이르기까지 제주의 대표적인 초콜릿 회사로서의 명성을 차곡차곡 쌓기 시작했다.

제주의 자연이 선사하는 한라봉, 감

귤, 백년초, 녹차, 복분자 등을 담은 초콜릿을 통해서다. 카카오 함유량이 92%에 달하는 ‘프리미엄 다크 초콜릿’도 제키스의 대표 제품 중 하나다.

초콜릿 뿐만 아니라 마카롱, 크런치 등 제과류까지 제품군을 확장했다. 물론 이들 제품 모두 청정 제주에서 나오는 원료들을 담았다.

정 대표는 “지난 3년의 코로나19가 많은 교훈을 줬다. 관광객을 대상으로 하는 초콜릿은 방문하는 인원에 따라 매출이 정비례한다. 코로나19 기간 제주가 관광객들의 마음을 제대로 얻지 못한 것은 참 안타까운 일이다. 일부 초콜릿 회사는 버티지 못하고 문을 닫기도 했다”고 설명했다.

한때 120억원까지 찍었던 제키스의

매출도 ‘사드(THAAD) 사태’로 중국 관광객이 크게 줄며 급감했다. 설상가상으로 코로나19까지 터지며 2019년엔 매출이 최고점의 절반 수준인 60억원대까지 떨어졌다. 다행히 지난해부터 서서히 반등하며 90억원대까지 올라섰다.

“코로나를 겪고나니 온라인 판매와 해외시장 공략에 더욱 눈을 뜨게 됐다. 제주를 벗어나 육지도 눈여겨보게 됐다. 미국, 러시아, 싱가포르, 태국, 두바이 등으로까지 해외 판매망을 넓혀나가고 있다. 10월부터는 일본시장에도 다시 진출 기회가 생길 것 같다. 현재 매출 기준으로 비준은 제주가 40%로 가장 높고 30%는 수출, 나머지 30%는 육지에 판매하고 있다.”

해외에서 첫 직장 생활을 시작한 정 대표가 육지를 거쳐 고향 제주로 돌아와 만든 초콜릿이 다시 육지를 넘어 글로벌 시장을 넓히고 있는 것이다.

해외여행을 갈때마다 한국인의 손에 하나씩 들려오던 ‘OO초콜릿’이, 이젠 한국을 찾는 외국인이나 해외 여행을 가는 우리의 손에 ‘제키스’ 브랜드 초콜릿으로 바뀔 날도 머지않은 셈이다.

“제주에서 만들다보니 물류 비용이 많이 드는게 가장 큰 애로다. 물류비는 전체 매출의 1%나 차지한다. 또 민간기업이 원료 가공을 위한 설비까지 갖추기엔 부담이 너무 크다. 지역에서 나오는 농산물을 1차 가공할 수 있는 설비가 절실하다. 이런 것은 자치도에서 투자나 지원을 해줘야 한다.”

/애월(제주)=김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

CJ대한통운, 韓 물류社 첫 우크라이나 재건사업

강병구 글로벌대표, 현지서 논의 정부·공기업 ‘원팀코리아’ 구성 500만t 수용 내륙항만 개발 MOU



지난 13~14일 우크라이나 수도 키이우에서 열린 ‘한국-우크라이나 재건 포럼’에서 CJ대한통운 강병구 글로벌부문 대표(왼쪽)와 볼로디미르 젤렌스키 우크라이나 대통령(오른쪽)이 기념촬영을 하고 있다. /CJ대한통운

CJ대한통운이 본격적으로 맞닿을 우크라이나 재건사업에 참여한다. 한국 물류기업으로는 유일하다.

17일 CJ대한통운에 따르면 강병구 글로벌부문 대표가 지난 13~14일 ‘우크라이나 재건협력 대표단(원팀코리아)’ 일원으로 키이우에서 열린 ‘한국-우크라이나 재건 포럼’에 참석해 젤렌스키 대통령을 비롯한 현지 관계자들을 만나 다양한 재건협력 논의를 진행했다.

우크라이나 ‘원팀코리아’는 원희룡 국토교통부 장관을 단장으로 국토부, 해양수산부 및 18곳의 공공민간기업이 참여해 구성했다.

CJ대한통운은 물류기업으로는 유일하게 우크라이나 재건부 등 정부 관계자들과 네트워크를 구축하고 재건사업에 본격적으로 뛰어들 교두보를 마련한 것이다.

이들간 진행한 재건협력 논의에서 젤렌스키 대통령을 비롯한 정부 관계자들은 강 대표에게 “유럽의 관문 역할을 하는 우크라이나의 지리적 이점을 활용해 철도와 항만운송의 중심지로 도약할 수 있도록 많은 지원을 해 달라”고 당부한 것으로 알려졌다.

재건협력 논의의 결과로 CJ대한통운은 우크라이나 재건사업에 참여하고 있는 투자회사 JJ그룹과 우크라이나 루츠크(Luts'k) 지역에 500만톤 이상의 화물을 수용할 수 있는 규모의 내륙항만(dry port) 개발을 위해 협력하기로 하는 내용의 양해각서(MOU)도 체결했다. JJ그룹은 우크라이나 소크라트(Sokrat) 투자그룹을 주축으로 만들어진 민간 주최회사다. 루츠크는 우크라이나 북서부 스티르강 유역에 위치한 도시로, 철도·육상운송의 요지로 꼽힌다.

CJ대한통운과 JJ그룹은 항만과 철도 운송을 연결할 수 있는 대규모 내륙항만을 통해 곡물·식용유 등 식량자원 운송을 지원한다는 계획이다.

이와 함께 한국 대표단과 우크라이나

정부가 도로·철도·공항 등 주요 교통시설 복원, 카호우카 댐 복구, 상하수도 정비 등 필수적인 생활 인프라 재건을 중심으로 한 ‘6대 프로젝트’를 추진하기로 합의함에 따라 CJ대한통운 역시 관련 장비와 건설자재 등을 운반하는 프로젝트 물류사업도 본격화할 것으로 보고 재건사업에 참여하는 기업들과 협력을 확대해 나갈 계획이다.

CJ대한통운은 또 중장기적으로 우크라이나 우체국과 함께 K-뷰티·패션 등 한국 상품 진출에 대비한 물류사업 협력 논의도 이어나갈 예정이다.

CJ대한통운 강병구 글로벌부문 대표는 “민관 합동 ‘원팀코리아’를 구성해 한국 기업들이 우크라이나 재건사업에 참여할 수 있도록 지원을 아끼지 않은 정부 관계자들에게 감사드린다”면서 “우크라이나 국민들의 생활 안정과 경제상황 개선에 필수적인 물류 인프라 복구를 위해 최선을 다할 것”이라고 밝혔다.

CJ대한통운은 두바이와 튀르키예에 기반을 둔 해외 계열사 CJ ICM과 올해 초 진출한 폴란드 사무소를 통해 우크라이나 재건사업을 적극 추진한다는 계획이다. CJ ICM은 2017년 중동 중량물 물류 1위 기업인 이브라콤 지분 51%를 인수해 설립한 합작법인이다.

/김승호 기자

교원그룹, 5년간 스타트업 60여개 육성

‘딥체인지 스타트업 프라이즈’ 성과 누적 투자액 114억, 78건 협업 진행

교원그룹이 지난 5년간 60여개가 넘는 스타트업을 육성했다. 투자액(공동 포함)도 100억원이 훌쩍 넘었다.

17일 교원그룹에 따르면 스타트업을 발굴·지원하고 미래를 준비하기 위한 일환으로 출범한 오픈이노베이션 플랫폼 ‘딥체인지 스타트업 프라이즈’를 통해 지난 5년 동안 62개의 스타트업을 선발·육성했다. 총 78건의 협업도 이어가고 있다. 누적 투자액은 공동투자를 포함해 114억원 규모에 이른다.

올해도 서울 동대문디자인플라자(DDP)에서 ‘2023 교원 딥체인지 스타트

업 프라이즈 데모데이’를 열고 스타트업 지원 행보를 계속했다.

특히 이번엔 대상출딩스, 하나은행, 휴먼쇼피와 협력 체계를 구축하고 액셀러레이터, 벤처캐피탈리스트, 지원기관 등과의 네트워크를 확대하는 등 오픈이노베이션 허브 역할을 수행하며 스타트업 성장 지원에 나섰다. 이번 딥체인지 스타트업 프라이즈는 ▲에듀테크 ▲AI·빅데이터 ▲메타버스 및 블록체인 ▲핀테크 ▲푸드테크 ▲라이프스타일 등 6개 분야에 걸쳐 스타트업을 모집한 결과 총 256여개의 스타트업이 지원했다. 교원그룹과 협력 파트너사는 오픈이노베이션 상생을 이어나갈 최종 8개 기업을 선발했다. /김승호 기자

中企CEO 400명 한자리 ‘리더스포럼’ 성료

재도약 위한 역할·다짐 등 설계

중소기업계 최대 연례 포럼인 ‘2023 중소기업 리더스포럼’이 성황리에 끝을 맺었다. 17일 중소기업중앙회에 따르면 지난 12일부터 15일까지 지역·업종별 중소기업인 400여 명이 참석한 가운데 제주 롯데호텔 등에서 열린 리더스포럼은 ‘다시 뛰는 중소기업, 더 큰 대한민

국’을 주제로 대한민국 재도약을 위한 중소기업의 역할과 다짐을 설계했다.

중기중앙회는 특히 포럼기간 중 기자간담회를 통해 ‘킬러규제 혁파’를 촉구하고 중소기업의 활력 제고와 혁신성장을 위해 ▲근로시간 유연화 ▲중대재해처벌법 개선 ▲기업승계 활성화 등 국회의 적극적인 입법지원의 필요성을 강조했다. /김승호 기자