

1차산업 한계 넘어 3場 통합 경영... 가공식품 신시장 개척

〈농장-공장-시장〉

김흥국 하림 회장

❶ 병아리 10마리 '성공신화'

[신흥재벌이 걸어온 길]의 두번째 주인공은 '하림'을 창업한 김흥국 회장 이야기다. 국내에서 닭고기 하면 떠오르는 기업 하림은 여름 하휴, 수풀 림林的 써 '여름 숲'이라는 뜻을 갖고 있다. 김흥국 하림 회장이 무더운 여름, 노동의 가치를 아는 사람들에게 시원한 숲과 같은 안식처가 되어주겠다는 의미를 담아 만든 기업이다.

김 회장은 맨몸으로 직접 육계농장에 뛰어들어 지금의 하림으로 기업을 일궈냈다. 그는 직접 시장 규모를 성장시키고 협력업체들과 새로운 기업 생태계를 만들어 간 입지전적인 인물로 평가받고 있다. 나폴레옹의 도전정신을 사랑한 자수성가형 오너 기업이 김흥국 하림 회장을 [신흥재벌이 걸어온 길] 시리즈를 통해 세 편에 걸쳐 알아본다. (편집자주)

김흥국 하림 회장은 재계에서 대표적인 자수성가 CEO로 손꼽힌다.

초등학생 4학년 시절, 외할머니가 선물해준 병아리 10마리를 키워 판 게 하림의 시작이었다. 병아리를 닭으로 키워 닭장수에 팔고, 그 돈으로 다시 병아리를 사서 키우는 것을 되풀이하다보니 10마리로 시작한 병아리는 100마리를 넘어섰고, 이를 계기로 사업에 눈을 뜨게 됐다.

김 회장은 1978년 고등학교를 졸업하자마자 본격적으로 양계 사업에 진출했다. 전북 익산에 닭·돼지 농장을 열고, 5000마리가 넘는 닭과 수백 마리의 돼지를 사육한 것이다.

그러던 중 1980년대 전염병으로 닭값이 폭락하면서 위기를 겪었으나 이는 오히려 전화위부의 계기가 됐다. 김흥국 회장은 이에 굴하지 않고 1986년 하림식품과 1990년 하림을 설립한 것이다.

특히 김 회장의 사업 감각은 탁월했다. 그는 1차 축산물의 경우 가격 변동이 심하지만, 이를 가공한 식품 가격은 안정적이라는 것을 깨닫고, 양계사업의 한계를 뛰어넘기 위해 가공식품에 주목했다. 김 회장은 1차 산업의 한계를 넘어 농장-공장-시장 등 '3장(場)'을 통합하는 경영을 펼치기로 결심한다. 농장에서 닭을 키우고, 공장에서 가공하며, 시장을 통해 소비자에게 차별화된 식품을 판매한다는 구상이었다.

그렇게 1986년 3월 하림의 전신인 '코리아데리카푸드'를 창업하고 계열화 사업에 첫발을 내디뎠다. 사육과 가공, 수출까지



김흥국 하림 회장이 '푸디버디' 브랜드 론칭 행사에 참석했다.

/손진영 기자 son@

염두하고 설립한 회사였다.

특히 이 과정에서 김 회장은 업계 최초로 병아리 위탁사육 시스템을 도입해 주목을 받았다. 회사가 직접 닭을 기를 경우 부지매입과 인건비에 대한 부담이 클 수밖에 없다. 이를 줄이기 위해 고안한 것이 병아리 위탁사육 시스템이다. 회사가 계약된 농가에 사료 등 재료를 공급하고 다 자란 닭을 넘겨받는 시스템이다. 농가 역시 안정적으로 이익을 낼 수 있다. 하림은 전국 1200개 농가와 제휴하고 있다.

고등학교 졸업 직후 양계사업 진출 현장 중심 차별화 식품 판매 구상 1990년 현대식 공장 건설... 하림 설립

이후 1988년 8월 정부로부터 육계계열화 업체로 지정받으면서 계열화 사업은 더욱 탄력을 받았다. 때마침 치킨 프랜차이즈가 인기를 끌면서 닭고기 수요가 폭발적으로 늘어 그 수혜를 톡톡히 누렸다.

김 회장은 1990년 10월 전북 익산에 현대식 공장을 건설하면서 '하림'으로 회사명도

변경했다. 이후 1991년~1997년 동양 최대 규모의 도계공장과 사료공장을 준공하고 육가공공장을 건립하면서 오늘날 하림의 틀을 갖췄다.

이 같은 과정을 거치면서 하림은 1992년에는 국내에서 육계업계 1위를 이룰 수 있었다. 하림의 성장세는 과속지세로 이어져 가파른 성장세를 기록하며 1997년 코스닥 시장에도 입성했다.

무엇보다 하림은 저평가되던 육계산업을 계열화 사업으로 안정화시키는데 중요한 역할을 해냈다. 그리고 85%에 달하는 자급률을 달성하며 축산업의 선두 그룹으로 떠올랐다.

김 회장은 단지 육가공 기업에 머물지 않았다. 그는 종합식품기업으로 도약하기 위해 본업과의 시너지를 고려한 공격적인 인수합병(M&A)을 진행했다.

2001년 사료 생산 회사인 '천하제일사료'를 계열사로 편입시켰으며, NS홈쇼핑도 사들이며 유통 사업 강화에도 나섰다. 2007년 돈육가공업체 선진, 2008년 대상그룹의 팜스코를 차례로 인수, 2011년에는 미국 닭고기 업체 앨런패밀리푸드까지 손에 쥐었다.

2015년에는 당시 STX그룹의 핵심 계열사였던 해운기업 팬오션(옛 STX팬오션)까지 인수하면서 물류 산업에 도전장을 냈다. 당시 입찰 가격은 1조8000억원으로 업계에서는 과도한 모험이라고 입을 모았다. 주변의 우려섞인 시선에도 김 회장은 사업확장에 대한 확신이 있었다. 이미 축산 전문기업으로 시장의 우위를 차지하고 있었고, 곡물수송 최대 선사인 팬오션을 인수하면 축산, 식품가공과 시너지를 낼 수 있다고 판단한 것이다.

팬오션은 곡물, 석탄, 펄프, 철광석 등의 화물을 운송하는 국내 최대의 벌크 전문 선사이며, 카길(Cargil)과 같이 소수 글로벌 기업이 장악하는 세계 곡식 시장과 운송망에 국적선사로 포함돼 해운업계 최초로 해외 곡물 터미널사업에도 진출, 안정적인 물류 활동과 공급망 연계가 가능했다.

당시 하림의 전체 매출의 35%는 사료에서 나왔고, 하림이 수입하는 곡물은 300만 t에 육박했다. 국내 항구에 도착하는 곡물 가격의 20%가 해상운송 비용을 차지할 정도로 곡물은 선박과 밀접한 관계가 있었다. 때문에 벌크선 인프라를 갖추면 사료 운송 비용을 절감하고 안정된 유통망을 갖출 수 있을 거라 판단한 것이다.

팬오션은 지금도 하림의 캐시카우 역할을 톡톡히 하고 있다. 인수 후 하림의 운송 사업 부문은 영업부문에서 가장 큰 비중을 차지하고 있기도 하다. 전체 영업부문 중 매출액의 33% 정도다.

업계 최초 병아리 위탁사육 도입 1992년 국내 육계업계 1위 달성 '1% 가능성만 있어도 도전해야'

김흥국 회장은 '1%의 가능성만 있어도 도전을 멈추지 않는다'는 경영철학을 갖고 있는 긍정론자다. 창업 초기 때부터 현재까지 닭값 폭락, 외환위기 등 큰 위기를 겪을 때마다 긍정과 도전정신으로 극복해왔다.

병아리 10마리를 키우던 김 회장은 재계 순위 27위(자산규모 17조원)에 이르는 하림그룹을 일궈냈다. 현재 하림은 곡물 유통·해운·사료·축산·도축가공·식품가공·유통판매 7개 영역에서 사업을 펼치고 있다.

/신원선기자 tree6834@metroseoul.co.kr



하림지주 전북 익산 본사

/하림