

차가운 철을 뜨거운 열정으로 다루다

‘경인 최대 철강재 종합유통센터. 인천 서구에 위치한 거승철강에 들어서자 보이는 글귀다. 10자 남짓한 글귀에서 거승철강의 자신감이 느껴진다. 1987년 개인기업 거화철강을 설립한 이후 1994년 거승철강으로 사명을 바꾸며 30여 년 간 ‘철강’이라는 외길 인생을 달려온 김성복 대표이사. 그를 만나 거승철강의 과거와 현재, 미래에 대한 이야기를 나누었다.

철판을 자르려면 김성복에게 가라

회사 정문에 들어서니 무거운 철강을 실어 나르는 트럭들이 분주하게 움직인다. 현장 직원들의 발걸음도 분주하다. 차가운 겨울 날씨지만 직원들의 뜨거운 입김에서 거승철강의 힘이 느껴진다.

하치장 바로 옆에 위치한 사무실 건물로 들어서자 김성복 대표가 객들을 반갑게 맞이한다.

철강을 다루는 회사의 대표라는 생각에 시선이 자연스레 그의 손으로 갔다. 손이 유난히 곱다. ‘곱다’라는 단어가 남자에게 어울리는 말은 아니지만 달리 표현할 길이 없다. 평생 철강과 함께 한 사람이라지만 손은 마치 학자의 그것을 연상케 했다.

“철강 현장에서 오랫동안 일해 왔습니다. 한창 일을 할 때는 철판 커팅 솜씨가 남달라 ‘철판을 자르려면 김성복에게 가라’라는 말을 곧잘 들곤 했죠.”

사업의 출발은 거화철강이었다. 1987년 동업으로 시작한 거화철강으로 사업 감각을 익힌 그는 개인사업의 틀을 벗어나, 1994년 거승철강 주식회사로 법인전환을 한다.

“동업이 쉬운 일은 아니지만 함께 일하는 동료들이 서로를 배려했기 때문에 잡음 없이 깔끔하게 일을 마무리 하고 새로운 출발을 다질 수 있었습니다. 지금도 사실은 동업 중입니다. 오너지만 실은 저도 봉급쟁이예요. 하하. 거승철강은 제가 맡아 경영하고 있습니다만 명강스틸의 전재황 대표이사과 이름을 함께 올리고 있습니다. 거승철강은 철강 유통을, 명강스틸을 철강 가공설비를 담당하고 있죠.”

그야말로 환상의 팀워크다.



경인지역 최대 규모의 철강재 종합유통 전문회사

그가 철강과 인연을 맺게 된 것은 30여 년 전으로 거슬러 올라간다. 열기왕성한 청년이었던 그는 철강 하나로 미래 가능성을 보았다. 자신을 가리키며 ‘가진 것 없고 배운 것 없었던 사람’으로 겸손해 하지만 철강 하나는 자신 있었다.

“철강 현장에서 일하다 보면 안전사고에 많이 노출됩니다. 저도 발가락을 심하게 다친 적이 있었죠. 응급실에 갔더니 엄지발가락 발톱이 아예 죽었다고 하더군요. 걷기 힘들었지만 다음날 다시 출근해 하던 일을 이어갔습니다.”

집념이 대단했다. 당시 철강으로 승승장구 하던 기업이 두 군데가 있었는데, 그 기업들을 보며 속으로 ‘언젠가 저 기업들을 넘어서는 회사를 내 손으로 만들겠다고 다짐했다고 한다.

“지금이요? 그 기업들을 넘어선지 한참 됐습니다. 하하”

현재 거승철강은 경인지역 최대 규모의 철강재 종합유통 전문회사로 굳건히 자리매김하고 있다. 거승철강처럼 종합 시스템을 갖춘 기업은 경인지역에서 찾기 어렵다. 동국제강의 신뢰를 받으며 경인 지역의 철강 수급을 담당한다는 ‘이유 있는 자부심’에 절로 고개가 끄덕여진다.

실제로 거승철강은 높은 재무건전성과 고객 신뢰도를 강점으로 명성을 이어오고 있다.

거승철강의 지난해 매출액은 약 910억 원, 순이익은 약 13억 원을 기록했다. 이는 2014년 매출액 822억 원 대비 100억 원 가량 증가한 것이다. 제품 가격 하락에 따른 매출액 감소 우려에도 900억 원 이상의 실적을 달성했다. 순이익도 2014년 대비 5억 원 가까이 늘어난 것으로 파악된다.

거승철강은 약 1만톤 가량 적재가 가능한 기존 하치장과 함께 2012년 7월 추가로 확보한 1000톤급 하치장을 활용해 봉형강, 판재



류, 강관 등 전 제품의 안정적인 물량 확보에 매진하고 있다.

안정적인 회사 운영으로 '정평'

거승철강의 타사 대비 경쟁력은 '안정성'에 있다. 신용보증보험을 활용해 회수율을 최대로 높이는 등 안전장치를 설정하고 있다. 이를 위해 약 3억 5000만원의 비용이 발생하지만 부실을 방지하기 위해선 필수적이라는 설명이다. "매해 연말이면 차입금을 줄이는데 집중합니다. 타사 대비 재무건전성이 돋보일 수밖에 없죠. 외형보다 내실을 다지는 게 중요하다고 생각합니다. 외형은 그대로겠지만 이익을 높여 직원들에게 성과급으로 돌려줍니다."

정직한 기업관도 인상적이다. 김성복 대표이사는 2003년, 2006년 성실모범납세자로 표창을 받은 바 있으며, 2007년에는 성실모범납세로 국세청장상까지 받았다. 2011년과 2014년 세무조사 때는 '회사가 깔끔해도 너무 깔끔하다'는 평을 받기도 했다. 당시 세무 조사를 진행했던 사람들과 지금까지 인간적인 유대관계를 이어올 수 있었던 것도 거리길

게 없는 '청렴함'에 있다.

지역사회에 대한 관심도 높다. 이익이 날 때마다 필요한 곳에 성금을 기탁해 소외된 이웃을 위해 나눔을 실천하는 등 사회 공헌에도 앞장선다.

사람을 중히 여기는 김성복 대표

김성복 대표는 거승철강을 성공적으로 이끌어 올 수 있었던 원동력으로 현재의 직원들을 꼽는다.

"아무도 시키지 않는데도 직원들이 새벽 5시 반이면 공장 문을 열고 7시 반이면 모두 출근해 자신의 일을 묵묵히 합니다. 철강을 다루는 일이라 딱딱하고 무뎠을 보일 수 있겠지만 우리 직원들의 성실함을 볼 때마다 사업을 더 키우기보다 그들을 키워주고 싶다는 생각을 많이 합니다."

하치장에서 분주하게 일하는 직원들과 스스럼없이 대화를 나누는 그는 '사장님'이 아닌 인생의 선배 같은 느낌이다. 직원들이 먹는 음식 하나하나에도 세심하게 신경 쓴다.

"우리 가족들이 먹는 음식이니 당연히 제일

이방형 서인천종합금융센터장이 말하는 거승철강(주)

"내실 탄탄한 경인지역 대표 철강 도매 회사"

- 거승철강은 어떤 기업입니까?

30년의 오랜 업력과 김성복 대표의 경험을 바탕으로 동국제강의 대리점으로서 인천 및 경인 지역의 철강 수급을 책임지고 있습니다. 지난 2015년도 총자산 229억 원, 매출액 910억, 당기순이익 13억 원의 양호한 실적을 나타내고 있는 외감 중소기업으로 자리매김 하고 있습니다.

- 거승철강의 경쟁력은 무엇이라고 생각하시는지요?

다양한 품목으로 고객의 니즈를 충족시키고 있으며, 무엇보다 고객의 신뢰도가 무척 높은 기업입니다. 오랜 업력 및 경험을 바탕으로 한 적극적인 마케팅도 물론이거니와, 전방산업인 건설업의 경기 침체가 지속됨에 따라 안정적인 매출대금 결제를 위하여 매출채권 보험제도 이용 등 대금결제의 안전장치를 적극 활용하고 있습니다.

- 거승철강과 KB국민은행의 동반 성장을 위해 어떤 노력을 펼칠 계획입니까.

고객의 니즈에 맞는 여신 상품 설계 및 지원 노력, 비금융서비스 제공을 통하여 당행이 주거래은행이 될 수 있도록 노력하고자 합니다. 특히 올바른 경영 철학과 실천으로 모범이 되고 있는 김성복 대표를 가까이에서 응원하며 거승철강이 더 발전할 수 있도록 함께 길을 모색하고자 합니다.



좋은 식재료를 써야죠. 고춧가루 하나 김치 하나도 깐깐하게 따집니다."

구내식당 밥이 제일 맛있으며 호탕하게 웃는 김성복 대표이사. 직원들을 생각하는 마음이 절로 느껴진다. 사람을 소중히 여기는 그답다.

"돈 보다는 사람을 중히 생각합니다. 사람은 무한재산이예요. 제가 그동안 사업을 순탄하게 이어올 수 있었던 것도 좋은 사람들을 만날 수 있었기 때문이죠. 자신이 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 사람들입니다."

스스로 첫인상이 차갑게 보인다고 말하는 그이지만 김성복 대표와 몇 마디만 나눠보면 누구나 알 수 있다. 그가 얼마나 따뜻한 사람인지. 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 철관에서 김성복 대표의 뜨거운 정성이 느껴진다. 2017년 정유년이 거승철강의 해가 되길 기원해 본다.

글 장정현 / 사진 김성호

