

펄프종이기술이 만난 제지인

대양그룹의 창립부터 오늘까지 60년을 한결같은 노력과 신용으로 이끌어 오신

권 혁 홍 회장

펄프종이기술은 우리나라 지류 포장 산업의 초창기부터 오늘에 이르기까지 지속가능한 친환경기업을 지향하는 산업으로서 제지·포장 업계의 선두그룹에서 큰 역할을 해 오고 계신 대양그룹의 권혁홍 회장님을 만났다. 권회장은 청년시절부터 맨손으로 제지포장업계에 투신하신 이래 남다른 집념과 투혼 그리고 신용으로 오늘의 대양그룹이 있게 하셨다. 그 과정에서 어려웠던 어린 시절과 사업초기의 경험담은 오늘날 선진화된 대한민국에 살고 있는 우리들에게 큰 교훈과 울림을 남기는 얘기가 많았다. 권혁홍 회장님께서 펄프종이기술 독자 여러분께 들려주시는 지난 60년의 제지와 골판지산업에 대한 회고담은 진정한 성공을 위한 길이 무엇인지 다시 한 번 생각하게 하는 일화가 가득하여 모두에게 큰 여운을 남길 것으로 생각한다.

펄프종이기술: 안녕하세요? 바쁘신 중에 귀한 시간 내 주셔서 감사합니다. 먼저 대양그룹에 대해 소개를 부탁드립니다.

**“골판지업계의 수직계열화를 선도적으로 완성한
회사로 산업보국을 위해 노력하고 있습니다.”**

권혁홍: 대양그룹은 신대양제지, 대양제지공업, 신대양제지반월의 3개 원지제조회사와 대영포장, 광신판지, 신대환판지, 대양판지 등 골판지 원단과 박스를 제조하는 회사로 구성되어 있습니다. 현재 대양그룹은 국내 골판지의 약 23%를 공급하고 있어 규모 면에서도 뒤지지 않지만, 국내에서는 업계 최초로 수직계열화를 이룩하여 선진국과 겨룰 수 있는 경영모델을 제시한 회사로 나름 이름이 있는 회사가 아닌가 생각합니다. 저는 특히 기업을 통해

나라 발전에 기여해야 한다는 산업보국의 정신으로 회사를 운영해 왔습니다. 사업 초창기인 1975년 안양 공장이 큰 홍수로 수해를 입어 황망해하고 있던 때에 청와대에서 피해액 조사를 하러 나온 적이 있습니다. 그리고 나서 얼마 지나지 않아 은행에서 9천만 원이란 큰 규모의 회생자금 지원을 지원받아 다시 일어설 수 있었습니다. 이 당시 은행에서 자금 지원을 받는 것 자체가 어려운 시기였기에 너무 놀라고 감사한 마음이 정말 컸습니다. 나중에 알고



보니 박정희 대통령께서 수해로 피해를 본 기업이 다시 일어설 수 있도록 지원하라는 지시가 있었다는 얘기를 듣게 되었습니다. 이런 경험이 저로 하여금 국가에 대한 감사한 마음으로 더욱 열심히 하여 국가발전에 기여해야겠다는 생각을 깊이 새기게 하였습니다.

펠프종이기술: 회사 얘기에 들어가기 전에 한 가지 궁금한 것은 회장님께서 연세가 상당히 높으시지만 누구보다도 건강하신 데 회장님의 건강비결은 무엇인지요?

권혁홍: 글쎄요. 건강을 위해서 특별히 하는 것은 없는데, 저는 같은 연배 친구들은 건강상의 이유 등으로 잘 만나보지 못하고 있는 것은 사실이긴 합니다. 그러다 보니 나보다 적어도 2,30년 젊은 사람들과 회사에서 만나서 얘기하고 일하다 보니 젊어진 것이 아닌가 생각되네요. 어렸을 때 방학이 되면 부친께서 몸에 좋다고 보약을 지어 주셔서 몇 번 먹어본 적이 있는데 그 외에는 특별히 신경 쓴 적은 없었던 것 같습니다. 항상 회사 일을 열심히 하는 것이 건강의 비결이 아닌가합니다.

펠프종이기술: 격동의 시기를 지내오신 회장님께서 기억에 남는 일도 많았을 것으로 생각합니다. 어린 시절에 기억에 남는 일 한두 가지만 말씀해 주시죠.

“6.25 전쟁 당시 모두가 고통받았던 아픈 기억이 있습니다.”

권혁홍: 저의 고향은 경기도 여주입니다. 30년대 중후반에 부친께서 고향을 정리하시고 서울로 이주하셨습니다. 그 후 사업으로 부친과 형님께서 고생하시는 모습을 보면서 자랐습니다. 특히 기억에 남는 것은 1950년 6.25 당시 저는 10살 남짓이었고 아래로 4살짜리 여동생이 있었는데 서울에서 고향으로 피란을 떠나가게 되었습니다. 저는 걷고 여동생은 어머니가 업고 걸어서 피난을 가는 동안 경향이 없어 어머니 등에 업힌 여동생의 발이 포대기 바깥으로 빠져나오기도 하여 제가 다시 넣어 주기도 하였습니다. 정신없이 가다 보니 연젠가도 모르게 여동생의 양말이 벗겨져 있었습니다. 여동생의 다리가 빨갛게 변하고 동생은 아프다고 울기 시작하였으나 쉬지도 못하고 걸어서 10일 동안의 피난길을 갈 수밖에 없었습니다. 눈은 또 왜 그리 많이 왔는지 무릎까지 빠질 정도였습니다. 그 피난길에 사랑



하는 동생을 잃었습니다. 그 기억은 평생 잊지 못할 가슴 아픈 경험입니다. 피란지에 도착해서 초등학교를 다니니 학생 수가 원래 2,30명이었는데 천명이 넘게 늘어났습니다. 학교에서는 피난 온 친구들을 위해 죽을 끓여 조금씩 나누어 주기도 했는데, 너무 부족했습니다. 그 지방에 살던 친구들은 도시락을 싸서 가지고 오는 친구들도 있었는데 피난민인 저는 도시락을 쌀 형편이 못되어 친구들 점심을 얻어 먹기도 했습니다. 그러다 보니 친구들 사이에 밥 뺏어 먹는 친구라고 소문이 나서 외톨이가 되는 경험도 있었습니다. 어린 마음에 부모님께 왜 나는 밥 안 싸주느냐며 투정도 부리곤 했지만 지난 일이 되었습니다. 그 겨울 동안 전쟁 속에서 온 국민이 고생하던 생각을 하면 정치는 잘 모르지만 김일성이 우리 국민에게 크나큰 고통을 안겨 준 거는 틀림없다고 생각합니다.

펠프종이기술: 사업을 시작하시는 시기에도 많은 일화가 있었을 것으로 생각합니다.

**“초기에는 자본부족으로 힘들었지만
신용을 꼭 지킨다는 신조를 지킨 연유로
회사가 성장하였습니다.”**

권혁홍: 추측하시겠지만 처음에는 돈이 없어서 빚으로 시작하였는데, 50년 전 은행에서 돈 빌리기가 너무 어려웠기 때문에 사채 속에서 허덕거리던 생각이 많이 납니다. 특히 겨울에는 물건이 잘 안 팔리기에 공장이 돌아가지 않기 일쑤였습니다. 그래서 꿈속에서도 공장이 잘 돌아가는 꿈을 꾸기도 했습니다만, 그만큼 일에 집중하였던 때가 아닌 것입니다. 이렇게 어려운 속에서도 사업을 지속할 수 있었던 것은 당시 저는 남의 돈을 쓰면 이 돈은 꼭 갚아야 한다는 생각이 가득했고, 한 번도 갚지 않은 적이 없습니다. 그러다 보니 신용이 쌓이고, 후일 사업을 키우기 위해 자금을 마련하는데 큰 힘이 되었습니다. 이런 상황 하에서 80년대가 되니 회사 상황이 조금 안정되기 시작하였고 현재는 자산이 약 1조가 넘는 상태로 성장했습니다.

펠프종이기술: 대양그룹의 초창기에는 정말 많은 일화와 격변의 상황이 많았을 것으로 생각합니다. 초창기 상황을 조금 더 소개해 주시지요.

**“대학 복학생이던 26살부터 형님의 권유로
지류도매상을 시작하였습니다.”**

권혁홍: 저는 저보다 아홉 살이 높으신 형님(권혁용 선대 대양그룹 회장) 덕분에 제지·포장계에 발을 딛게 되었습니다. 형님께서는 군대를 제대하신 후 당시 모두 그랬듯이 동아일보 하단에 나는 구인구직 광고를 보시고 직장을 구하셨습니다. 처음 사회생활을 시작하신 직장이 답십리 근처에 있던 골판지회사였습니다. 얼마나 업무가 많고 고된지 며칠간 집에 못 오시다 가끔 들어오시면 몇 시간 눈을 붙이고 새벽에 출근하여 다시 며칠간 근무하는 생활이 연속되는 것을 지켜보았습니다. 형님께서 8년을 하루같이 이렇게 성실히 근무하시니 그 성실함을 인정받으셔서 상무가 되셨습니다. 그러

던 중 다니시던 회사가 부도가 나서 모두 떠나고 형님께서 회사를 홀로 지키고 계셨는데 워낙 성실하시다는 걸 알고 주변에서 직접 사업을 하라는 권유가 많았습니다. 그런 연유로 해서 형님께서 돈암동에 있던 한옥을 팔고, 중화동에 있는 과수원을 사서 중고기계를 설치하여 창업하셨는데, 이때가 50년대 말 60년대 초가 됩니다. 나는 그즈음 군대를 다녀온 후였습니다.

그렇게 골판지 원단을 생산하여 판매하시던 형님께서 저에게 생산한 골판지 원단 영업을 맡기셨습니다. 그래서 종이도매상 집합지인 을지로 방산시장에 도매상을 차려서 판매하였는데 이름은 경양지업사라 했습니다. 제가 골판지 판매사업을 시작한 나이가 26살이었으니 정말 오래전 일이네요. 그 당시 저는 성균관대를 다니던 복학생이었는데 강의시간을 마치자마자 열린 도매상으로 돌아와 장사를 하곤 했습니다. 당시에는 해 뜨면 바로 일을 시작하여 해가 질 때까지 일을 했으니 정말 열심히 하였던 기억이 있습니다.

펠프종이기술: 제지 사업은 어떻게 시작하시게 되었는지요?

**“군포의 제지공장을 형님과 함께 인수하여
대양제지가 시작되었습니다.”**

권혁홍: 일반적으로 공장을 운영하는 분들은 이익이 나면 공장에 투자하여 공장이 커지게 되지만, 종이도매상은 가계가 커지지는 않지만 현금이 남는 사업입니다. 형님의 골판지 회사는 원지를 사서 제조하였는데, 군포에 있던 동국제지가 대동포장에 원지를 공급하였었습니다. 당시에도



제지공장은 경기에 따라서 이익과 손실의 부침이 심했는데, 부채가 심한 시기에 제지공장을 인수하라는 제의가 있었습니다. 그런 얘기가 오가던 중 형님께서 혼자 인수하기 어려우니 저에게 공동으로 인수하자고 제의하셨습니다. 이렇게 해서 원주인과 형님 그리고 저 세 사람이 3동업을 하였으나, 원주인이 버티지 못하고 우리 형제에게 약속어음만 받고 모두 넘기셔서 형님과 함께 형제경영을 하게 되었는데, 이 때 대양제지로 회사명을 바꾸어 오늘의 대양제지의 모태가 되었습니다.

형님은 당시 중화동 근처에서 대동포장이라는 회사도 경영하셨기에 군포에 있는 대양제지와는 거리가 너무 멀어서 직접 관리하기가 어려운 현실이었습니다. 그래서 형님의 제안으로 제가 하던 제지도매상을 정리하고 1970년대부터 대양제지 경영에 전념하게 되었습니다. 이후 79년이 되기까지 초지기 1대가 3대로 증설되었으나 생산성은 그리 높지 않은 수준이었었는데 산업화와 더불어 제지가 부족한 시대가 도래 하였습니다.

70년대 말 박대통령이 반월공단을 건설하자 당시 신대양제지 부지 5천 평을 받게 되었습니다. 여기에 구기계를 버리고 일산 120톤 짜리 기계를 놓게 되었습니다. 당시에는 140-150그램짜리 골심지를 환망식초지기로 생산하여 사용하였으나 상당히 두꺼웠습니다.

그 당시 안양에 크라프트지를 만들던 쌍용제지가 있었는데 그 회사의 경영진이 오산에 안양공장과 똑 같은 공장을 하나 더 짓기로 했습니다. 지금도 그렇지만 당시에 크라프트지 수요가 증가하지 않는 상황이었었는데 공급이 늘어나는 결과가 되어 가동율이 50 프로로 하락되었습니다. 이런 투자 실패로 인해 안양공장은 정지된 상태로 오산공장만을 가동하면서 1년을 보내다 보니 운전하지 않던 제지 설비를 매각한다는 얘기가 있었습니다. 당시 여러 경쟁자들 중 쌍용 CEO께서 당시에는 젊었던 제가 열심히 잘 할 것 같다는 생각을 가지시고 저에게 불하하기로 결정해 주셔서 제가 인수하게 되었습니다.

“장망식 초지기를 설치하여 생산성과 품질을 획기적으로 향상시키니 시장의 반응이 뜨거웠습니다.”

이후 건물, 기계 등 약 10억 원을 투자하여 신대양제지를 완공하고, 90 그램 제품을 만들던 장망식 크라프트 초지기로 115 그램짜리 골심지를 생산하기에 이르렀습니다. 과거에는 150 그램이던 제품을 115 그램으로 낮춰 생산할

수 있었던 것은 장망초지기가 환망초지기에 비해 성능이 훨씬 좋았기 때문입니다. 장망식으로 생산된 초지기가 품질이 좋을 뿐 아니라 원가도 40% 정도 낮으니 불티나게 팔렸습니다. 그 후에 국산 초지기를 1대 더 추가하여 오늘에 이르렀습니다.

돌이켜 보면 신대양제지 반월공장이 모태가 되어 현재 전국 8도와 수도권에 회사를 가지고 있는 오늘의 대양그룹이 되었다고 생각합니다.

펠프종이기술: 회장님 일생에 형님이신 권혁용 선대회장님과의 우애는 정말 남다른 것으로 생각됩니다.

권혁홍: 네... 그렇습니다. 유학을 중시하는 안동 권씨 집안의 가풍이기도 하지만 형님은 저에게 나이 많은 형님이기보다 부친을 대신하시는 가장이었습니다. 9살 연상이신데 제가 어렸을 때부터 저를 끔찍하게 야겨 주셨던 기억이 많습니다. 제가 아주 어릴 적 겨울에는 얼음장 위에서 썰매를 타는 것이 당시 아이들이 가장 즐겼던 놀이였는데, 어디에서 살 수도 없는 게 썰매이기도 했습니다. 당시 형님께서 직접 나무와 철사로 썰매를 만들어서 탈 수 있게 해주셨던 기억이 생생합니다. 학교 다닐 때는 끼니를 걱정할 만큼 살림이 어려웠지만 학교를 다니던 저에게 걱정말고 공부만 할 수 있게 물심양면으로 응원을 해주셨던 감사한 기억도 많습니다. 여러 연유로 해서 저는 형님을 일찍 작고하신 아버님을 대신하시는 집안 어른신이라는 생각으로 존경하고 따랐었습니다. 여러 가지 고민이 있을 때마다 상의드리면 그 일은 이런저런 방법으로 생각할 수 있는데, 이렇게 하면 어떤 점이 좋고, 저렇게 하면 어떤 점이 좋은지 조언해 주시기만 하셨습니다. 그리고 어떤 선택을 하든 한 번도 싫은 말씀을 안 하셨습니다. 그러다 보니 저도 형님 말씀이라면 항상 기쁜 마음으로 따랐었습니다. 저는 오늘날까지도 형님을 정말 존경하고, 감사하는 마음만 가득합니다.

펠프종이기술: 제지공업협동조합 이사장으로서도 활약하고 계신데요...

권혁홍: 저는 그리 외향적이지 못합니다. 어렸을 때도 외톨이였고... 제지공업협동조합은 회원 5,60명이었습니다만, 젊었을 때부터 회원으로 있었는데 세월이 지나다 보니 저에게 조합이사장을 하라는 의견이 들어왔습니다. 회원

중에선 업계경력이 오래되지거나, 연세가 높으신 분들도 있었습니다. 그럼에도 저를 믿어주신 마음에 보답하고자 그때부터 맡아온 게 벌써 18년간 제지공업협동조합 이사장을하고 있습니다. 2007년부터는 중소기업중앙회 멤버로도 일하고 있습니다. 현재 중소기업중앙회의 수석부회장직을 맡아서 열심히 활동하고 있습니다.

펠프종이기술: 회장님보다 젊은 분이 회장으로 계신 중앙회의 수석부회장을 하신다는 건 정말 마음이 넓으신 거 같습니다.

권혁홍: 글썄요. 저는 그냥 사회에 봉사할 기회가 있다는 것만 기쁘게 생각하고 있습니다. 중앙회장을 맡고 계신 분께서 저보다 젊지만 적극적이고, 유능하신 경영인이십니다. 존경하는 마음으로 옆에서 힘이 되어드리고자 노력하고 있을 뿐입니다.

펠프종이기술: 신대양제지 설립 이후 중간중간 어려운 시기도 있었으리라 생각합니다.

“IMF를 극복하기 위해 더 몰두하여 새로운 길을 모색한 결과 국내 최초로 수직계열화와 전국공급망을 구축하였습니다.”

권혁홍: 앞에 초창기 안양공장의 수해 얘기는 말씀드린 바 있고... 다음으로 어려웠던 때는 1997년 IMF 때가 아니었

나 생각합니다. 이때는 재무구조가 좋아도 국가에 돈이 없어서 돈을 융통 할 수가 없었습니다. 그 당시에는 어음 거래가 상당히 일반적이었는데 어음이란 6개월 정도 후에 지급하는 게 관행이라서, 1억짜리 어음이 부도나면 곧 5-6억 규모의 부도를 의미하는 시기였습니다. 그 당시 자금사정이 너무 어려웠지만 회사가 탄탄하여 버텨 낼 수 있었습니다. 지금 생각해 보면 당시에는 잡자는 것 이외에는 모든 시간을 회사를 위해 고민하고 또 고민했던 시기가 아닌가 생각합니다. 저는 그때 뿐 아니라 사업을 시작하면서 지금에 이르기까지 잡자는 시간 빼고는 다른 사람보다 제가는 하는 사업에 더 몰두하고 전력투구하였다고 자부합니다. 이런 노력이 오늘의 대양그룹이 있게 하였다고 생각합니다. IMF를 거치면서 수직계열화로로의 전환점이 되었던 점도 있습니다. 저희 거래처이던 여러 판지사들이 고금리의 시련을 이겨내지 못하고 쓰러지기 시작했지요. 당시 저희 회사도 재무적으로도 미회수 채권으로 상당한 타격을 입었지만 위기는 기회라고 생각했습니다. 매일매일 앞이 안 보이는 날이었지만 반드시 다시 성장할 거라는 확신이 있었고 거래처의 위기에 같이 쓰러지지 않고 산업의 안정화를 가져오려면 앞으로 나아갈 길은 수직계열화로 일관생산 체제를 구축하는 것이라는 생각이 들었습니다. 그래서 거래처였던 광신판지를 인수하면서 형님이 대동포장에서 손을 댄 지 19년 만에 골판지 포장사업에 다시 뛰어들게 되었습니다. 제지와 판지의 수급 불균형에 따른 가격의 불안정성이 경영의 고질적인 애로사항이었는데 이미 미국 등 선진국에서는 수직계열화와 산업과점화가 완료된 상



황였죠. 이에 확신을 가지고 골판지에 적극적인 투자와 인수를 진행하였습니다.

만류하는 직원들이 많았지만 결심한 대로 실행했고 돌아쳐보면 산업 내에 가장 먼저 전국적 공급망을 갖추게 된 도약의 계기가 되었다고 생각합니다.

펄프종이기술: 제지와 포장에만 집중하셨기에 오늘날 대표적인 지류포장산업체를 일구셨는데... 젊은 세대가 제지업에 대한 생각이 예전과는 다른 것 아닌가하는 생각도 드는 시대입니다.

권혁홍: 최근 들어 우리 젊은이들이 생산직으로 일하는 것을 회피하는 현상은 안타까운 현실입니다만, 이는 일본도 마찬가지 아닌가 합니다. 하지만 일본이나 미국에 비해서 한국인이 머리가 좋고, 빨리빨리하는 문화가 체계화되어 있으니가 일본처럼 답답하지 않은 게 사실이고 앞으로도 잘해 나가지 않을까 생각합니다. 또 이복사람들을 보면 우리의 7,80년대와 같은 현실인데 우리의 기술과 경영능력이 투입된다면 앞으로 우리처럼 더욱 발전할 가능성이 있다는 생각도 해봅니다.

펄프종이기술: 제지산업이 포장산업을 중심으로 전환하여 발전하고 있습니다만 여러 공장이 산업용지 중심으로 전환하면서 여러 난관도 발생하고 있다고 생각합니다.

권혁홍: 근래에 들어 타지종을 생산하던 곳에서 골판지원지 등으로 지종전환을 하기도 하지만 경쟁력을 갖추기에는 시간이 좀 걸리지 않을까 생각합니다. 특히 신문용지회사의 경우에는 경쟁력을 갖기에는 시간과 노력이 더 많이 필요할 거라 생각합니다. 모두 배전의 노력으로 어려움을 잘 극복해 내길 기원합니다.

펄프종이기술: 제지산업에 관심을 갖는 젊은 학생들에게도 좋은 말씀 부탁드립니다.

“제지는 기초소재이므로 앞으로도 지속적으로 성장할 것입니다.”

권혁홍: 지난 4,50년간 우리나라가 산업화를 통해서 큰 발전을 거두었는데 저도 회사경영을 통해 국가발전에 조금이나마 기여해야겠다는 산업보국의 일념으로 살아온 것 같습니다. 그 동안은 제조업이 상당히 우대를 받아왔으나 지금은 정부산업정책의 근간이 변화되는 것 아닌가 하는 생각이 들어 아쉽기도 합니다. 현재 대양그룹은 부채가 50% 이하인데도 투자를 유치하기가 만만치 않습니다. 앞으로는 무엇으로 사업을 더 확대할까 고민하고 있으니 항상 지금이 가장 어려운 느낌이 들기도 합니다.

근래에 들어 변화가 있었습니다만 앞으로도 제지는 산업과 우리 생활의 기초 소재인 만큼 꾸준히 진행되지 않을까 기대하고 있습니다. 특히 여러 지종 가운데 골판지는 생활의 필수품이니 생활수준이 높아질수록 골판지 수요는 지속적으로 늘어가지 않을까 기대하고 있습니다. 젊은 분들도 산업용지에 대한 기술에 더욱 관심을 가져주길 희망합니다.

펄프종이기술: 바쁘신 중에도 귀한 말씀 주신 회장님께 깊은 감사를 드립니다. 오늘 회장님의 인터뷰는 오랜 동안 경험하신 일을 드라마처럼 말씀해 주시니 젊은 세대들이 더욱 흥미롭게 읽을 거라 생각합니다. 수차례 진행한 인터뷰가 이처럼 재미있는 일화로 채워지기는 처음인 것 같습니다. 못다하신 얘기도 많으실텐데 다음 기회에 한 번 더 모시고 싶습니다. 앞으로도 제지·판지업계와 후진들을 위해 더욱 많은 관심과 애정을 부탁드립니다. 더욱 건강하시고 다음에 또 찾아뵙겠습니다. 감사합니다.

■ 대담: 펄프종이기술 편집위원장 이학래