

2024 서구 생활사 아카이빙

서구의 뿌리, 목재산업단지

2024 서구 생활사 아카이빙



강원선 민경원 양종광 이경석 이경호 이경호 이운욱 임수근 조영팔





2024년 서구 생활사 아카이빙

서구의 뿌리, 목재산업단지



강원선 민경원 양종광 이경석 이경호 이경호 이운욱 임수근 조영팔

목차

발간사 008

인천광역시 서구문화원장

축사 010

인천광역시 서구청장

인천광역시 서구의회 의장

인천광역시 서구 국회의원

1 면담자 소개 020

김혜경

남영순

이승지

전미경

2 구술자 소개 024

강원선

민정원

양종광

이경석

이경호

이경호

이운욱

임수근

조영팔

3 목재인들의 이야기 032

❶ 목재산업 변화의 바람 속에서 길을 찾아나간 강원선

❷ 제재소의 첫 해외 주재원, 수출의 교두보가 된 민정원

❸ 대한목재협회의 초대 회장 양종광, 단합의 기틀을 다지다

❹ 모든 길은 서구로, 목재운반사에서 목재회사 대표까지 달려온 이경석

❺ 이경호, 도화동 포도밭에서 바다 건너로 뻗어가다

❻ 이경호, 한국 최초 구조용 집성재로 목조건축의 패러다임을 바꾸다

❼ 3대째 목재업을 이어가고 있는 이운욱

❽ 소리만 들어도 기계의 불편한 곳을 찾아내는 기계 치료사, 임수근

❾ 늘푸른 소나무처럼 변함없이 목재업을 지켜온 조영팔



안녕하십니까?
인천광역시 서구문화원 원장 정군섭입니다.

노랗게 물든 은행잎과 길가에도 뜰에도 한잎 두잎 떨어져 쌓여가는 낙엽들이 깊어만 가는 가을의 정서를 느끼게 하는 길목에서 2024년 서구 생활사 아카이빙『서구의 뿌리, 목재산업단지』를 발간하게 되어 매우 뜻깊게 생각합니다.

올해 서구 생활사 아카이빙은 지난해에 이어 진행된 구술채록 프로젝트의 결과물입니다. 인천 서구의 목재산업단지의 역사와 근로자들의 생생한 이야기를 담아내기 위해 애써주신 강원선, 민경원, 양종광, 이정석, 이경호, 이수근, 조영팔 구술자와 김혜경, 남영순, 이승지, 전미경 면담자께 깊은 감사의 말씀을 전합니다.

이 책은 1970년대 이후 인천 가좌동 일대를 중심으로 형성된 인천 목재산업단지와 현재 북항 목재단지에서 근무하고 있는 근로자, 관계자들의 이야기를 바탕으로 발간되었습니다.

인천 서구 가좌동과 석남동의 해안가는 서해 해안과 연결된 갯골을 통해 내륙과의 원활한 교류가 가능하였고, 경인고속도로를 통해 목재산업의 중심지로 자리잡는데 중요한 역할을 하였습니다. 본래 농어촌 지역이었던 인천 서구는 이러한 지리적 이점을 바탕으로 빠르게 산업도시로 성장하였으며, 목재 산업은 인천 서구의 경제적 기반이 되어주는 든든한 뿌리가 되었습니다.

서울, 충청도, 전라도를 비롯한 지역의 사람들이 일자리를 찾아 인천 서구로 대거 이주해왔으며, 이들의 유입은 주택 수요 증가를 가져와 지역 경제를 활성화하는데 기여하였습니다.

그러나 1988년 올림픽 이후 분진과 소음을 유발하는 제재공장은 공해 유발 공장으로 분류되어 남동공단 등으로 이주하게 되었고, 원목 가격 상승과 인건비의 상승은 목재산업이 사양길에 접어드는 원인이 되었습니다. 이러한 상황 속에서 목재산업에 대한 기록이 시급하다는 점을 절실히 느끼게 되었습니다.

이번 구술채록 프로젝트는 인천 서구를 농어촌 지역에서 산업도시로 발전할 수 있게 해준 중요한 산업이자 타 지역 등에서 이주해 온 이주민이 많다는 인천 서구의 특성을 이해하는데도 중요한 근거가 되어주었습니다.

아울러 이번에 수집된 기록을 통해 목재산업단지의 역사가 재조명 되길 기원하며, 앞으로도 우리 인천 서구 지역의 생활사를 기록하기 위해 더욱 노력하겠습니다.

다시 한번 2024. 서구 생활사 아카이빙“서구의 뿌리, 목재산업단지”발간에 도움을 주신 모든 분들에게 감사드리며, 지역문화를 사랑하는 서구민 모두의 성원과 격려가 한가득 모아지길 기원합니다.

인천광역시 서구문화원장
정 군 섭



안녕하십니까,
서구청장 강범석입니다.

『서구의 뿌리, 목재산업단지』의 발간을 축하드리며, 인천목재산업단지의 기록을 위해 귀중한 기억을 공유해 주신 강원선, 민경원, 양종광, 이경석, 이경호, 이경호, 이운욱, 임수근, 조영팔 구술자와 이를 채록하여 주신 김혜경, 남영순, 이승지, 전미경 면담자께 감사의 인사를 드립니다.

이번 2024년 서구 생활사 아카이빙은 2023년에 이어 진행되는 구술 채록 사업으로, 1970년대 이후 가좌동 일대를 중심으로 형성된 인천목재산업단지에서 근무했던 근로자들과 현재 북항 목재단지에 계신 근로자 및 관계자분들의 생생한 이야기를 기록으로 남기게 되었습니다.

인천 서구 가좌동과 석남동 해안가 지역은 서해 해안과 연결된 갯골을 바탕으로 내륙과의 교류가 용이했고 경인고속도로는 목재산업의 중심지로 자리 잡는데 중요한 역할을 했습니다. 본래 해안가 농어촌 지역이었던 서구는 이러한 지리적 조건을 바탕으로 빠르게 산업도시로 성장하였으며, 목재산업은 지역 경제의 튼튼한 뿌리가 되어 주었습니다.

그러나 서구의 급격한 도시화와 발전 속에서 그 기틀을 다진 산업들은 제대로 기록되지 못한 채로 남아있었습니다. 특히 목재산업을 비롯한 지역의 역사와 발전과정이 충분히 기록되지 못한 점에서 이번 구술채록 작업은 매우 중요했습니다.

이번에 발간되는 이 책은 단순히 목재산업의 역사를 기록하는 데 그치지 않고, 타지역에서 서구로 이주해 정착한 이들의 삶의 모습을 고스란히 담고 있습니다. 서구가 겪어온 변화와 성장의 과정 속에서 목재산업이 지역 사회에 어떻게 상호작용하며 함께 발전해왔는지를 보여주며, 이를 통해 서구 산업의 역사적 공백이 메워지길 바랍니다.

이 자리를 빌려 다시 한 번 이번 구술채록 작업을 위해 애써주신 모든 분들께 깊은 감사를 드리며, 이 책이 지역사회와 연구자 그리고 미래 세대에게 소중한 자료로 남기를 진심으로 기대합니다.

감사합니다.

인천광역시 서구청장
강 범 석



안녕하십니까!
서구의회 의장 송승환입니다.

인천을 대표하는 도시, 서구를 향한 관심이 그 어느 때보다 높아지고 있는 지금, 『서구의 뿌리, 목재산업단지』 생활사 아카이빙 자료집 발간을 뜻깊게 생각하며 진심으로 감사드립니다.

서구문화원에서 역점을 두고 진행 중인 서구 생활사 아카이빙 프로젝트는 지역의 역사를 심층적으로 들여다보는 의미 있는 기획입니다. 2026년 분구를 앞둔 상황에서 생활사에 담긴 주민들의 분투는 지금 우리에게 새로운 미래를 향한 시야를 넓혀주고 많은 영감을 줄 것입니다.

특히 서구의 목재산업은 깃골이 잘 발달한 지형적 특성과 거대한 소비시장인 수도권을 배경으로 발전하여, 한때는 전국 목재산업의 60~70%를 점유했을 만큼 대단한 위용을 뽐냈습니다. 목재산업단지가 조성되면서 많은 일자리가 창출되었고, 각지에서 더 나은 삶에 대한 희망을 안고 사람들이 구름떼처럼 모여들었습니다. 이에 따라 도로가 깔리고, 주택이 들어서고, 시장이 열렸습니다. 해안가 농어촌지역이 상전벽해의 도시로 변해간 중심에는 바로 목재산업이 있었습니다.

강렬한 의지로 삶을 개척해 간 세대들은 이제 자손들의 영화와 번창을 바라보며, 서구의 영광을 함께하고 있습니다. 아홉 분의 구민 여러분께서 들려주신 이야기는 새로운 시대의 소중한 자양분이 되어 이 땅의 후손들을 위해 귀하게 쓰일 것입니다. 앞으로도 우리 지역의 역사를 기록하는 생활사 아카이빙 프로젝트가 지속되기를 바라며, 거대한 역사를 수놓은 개개인의 무늬가 더욱 빛을 발하는 따뜻한 서구가 되기를 기원합니다.

끝으로, 지역학에 새로운 활기를 불어넣고 계신 정군섭 서구문화원 원장님과 관계자 여러분께 감사의 마음을 전하며, 역사와 문화가 살아 숨 쉬는 새시대의 당당한 주역 서구를 위해 함께 노력하겠습니다. 감사합니다.

인천광역시 서구의회 의장
송 승 환



안녕하십니까,
더불어민주당 김교홍 국회의원입니다.

2024 서구 생활사 아카이빙 <서구의 뿌리, 목재산업단지> 결과 자료집 발간을 진심으로 축하드립니다.

소중한 삶의 기억을 나눠주신 강원선, 민경원, 양종광, 이경석, 이경호, 이경호, 이운옥, 임수근, 조영팔님을 비롯하여 면담자 여러분께 감사의 마음을 전합니다.

인천 서구에 위치한 목재산업단지는 우리나라를 대표하는 목재 산업단지로 성장했습니다. 우리나라 경제를 이끌어 왔고 지역경제의 큰 축을 맡고 있습니다.

목재산업단지는 서구가 어떻게 해안가 농어촌 지역에서 산업도시로 발전했는가를 이해하는데 중요한 역할을 합니다. 기록과 보존이 필요한 이유입니다.

서구의 역사와 함께한 목재산업단지에 대한 기록이 빈약한 상황에서 구술자, 면담자 여러분의 이야기를 담아 마련한 자료집은 소중한 자산입니다.

서구 생활사를 아카이빙하는 것은 과거와 현재를 연결하고, 세대와 세대를 이어주는 것입니다. 주민 여러분의 삶이 곧 서구의 문화입니다.

다시 한번 <서구의 뿌리, 목재산업단지> 결과자료집 발간을 축하드리며, 오늘 함께해주신 모든 여러분의 가정에 건강과 행운이 가득하길 기원합니다.

인천 서구(갑) 국회의원
김 교 홍



안녕하십니까,
더불어민주당 서구를 국회의원 이용우입니다.

먼저, 2024년 서구 생활사 아카이빙 ‘서구의 뿌리, 목재산업단지’ 발간을 진심으로 축하드립니다.

인천 서구의 역사와 정체성을 담고 있는 이번 아카이빙은 우리 지역의 과거와 현재, 그리고 미래를 잇는 소중한 가교가 될 것입니다.

인천목재산업단지는 서구의 지리적 이점을 최대한 활용하여 대한민국을 대표하는 목재산업의 중심지로 성장해 왔습니다. 이는 단순한 경제적 성장을 넘어 산업도시로 탈바꿈시키는 원동력이 되었습니다.

특히, 구술채록은 매우 의미가 있습니다. 생생한 이야기들, 그리고 그 속에 담긴 우리 지역 주민들의 삶과 노력, 희망을 오롯이 담아낼 수 있을 것입니다.

이렇게 수집된 자료들이 결과자료집으로 발간되어 많은 이들에게 공유된다는 점 또한 매우 고무적입니다. 이번 아카이빙을 통해 서구 주민들이 자신들의 뿌리에 대해 더 깊이 이해하고, 지역에 대한 자긍심을 높일 수 있기를 바랍니다.

다시 한번 2024년 서구 생활사 아카이빙 ‘서구의 뿌리, 목재산업단지’ 발간을 축하드리며, 노력해 주신 모든 관계자 여러분께 깊은 감사의 말씀을 전합니다.

감사합니다.

인천 서구(을) 국회의원
이용우

축사



안녕하십니까?

더불어민주당 인천서구병 검단의 국회의원 모경중입니다.

2024년 서구 생활사 아카이빙 <서구의 뿌리, 목재산업단지> 발간을 진심으로 축하드립니다.

서구 생활사 아카이빙 사업이 성장할 수 있도록 헌신한 구술자 아홉 분과 서구문화원 관계자분들의 노고에 깊이 감사드립니다.

매해 의미 있는 사업을 통해 서구의 이야기가 소중하게 기록되어 가고 있습니다.

기억은 시간이 지나면 잊히지만, 기록은 수백 년이 흘러도 왜곡 없이 남는다고 합니다.

인천 발전과 서구경제발전에 큰 힘이 되었던 ‘서구의 뿌리’ 인천 목재산업단지는 우리나라를 대표하는 목재산업단지의 중심지이자 해안가 농어촌 지역에서 산업도시로 뻗어 나갈 수 있는 든든한 발판이었습니다.

지나온 시간 속 과거의 이야기를 통해 쉽 없이 변해가는 우리 서구발전과정과 주민들 삶의 변화가 담겨있는 모습을 우리는 기억하고, 나무 한 그루를 목재로 활용되기까지 자연의 소중함을 알리며, 또 그 소중함을 기록하여 남기게 되는 일을 뜻깊게 생각합니다.

이번 아카이빙으로 하여금 주민들께서 기록해 주신 서구를 다시 돌아보고 저 또한 국회에서 서구 발전을 뒷받침할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

감사합니다.

인천 서구(병) 국회의원
모 경 중

김혜경
남영순
이승지
전미경

변

답

자

소

개

1

면담자 소개

면담자 김혜경



면담자 김혜경은 1963년생으로 부평에서 태어났다. 인천시문화관광해설사, 부평문화원지역문화해설사, 인천길탐방 해설사로 활동하고 있다.

가가담목재를 운영하고 있는 이경석 구술자와 영림목재(주)를 운영하고 있는 이경호 구술자, 경민산업을 운영하고 있는 이경호 구술자를 만나 구술채록을 진행하였다

면담자 남영순



면담자 남영순은 1977년에 태어나 문화유산 해설가와 지역아카이브 활동을 하고 있다.

해안종합목재를 운영하고 있는 조영팔 구술자, 레이디가구에 근무했던 임수근 구술자를 만나 구술채록을 진행하였다.

면담자 이승지



면담자 이승지는 1981년에 태어나 2015년부터 역사해설가로 활동을 하고 있으며 지금현재 비영리 단체인 인천의 재발견에서 인천 역사문화 지킴이로 활동 중이다.

영도목재(주)를 운영했던 양종광 구술자와 (주)우단을 운영하고 있는 강원선 구술자를 만나 구술채록을 진행하였다.

면담자 전미경



면담자 전미경은 1974년생으로 서울에서 태어났다. 비영리단체 <인천의 재발견> 대표와 인천시 시민교수로 활동을 하고 있다.

(주)원창을 운영하고 있는 이운옥 구술자와 해외 주재원 활동을 한 민경원 구술자를 만나 구술채록을 진행하였다.

강원선
민경원
양종광
이경석
이정호
이정호
이운욱
임수근
조영팔

구
술
자
소
개

구술자 소개



구 술 자 강 원 선

구술자 강원선은 1954년 서울 신림동에서 태어났다. 1977년 반도상사 목재 사업부에 취업하며 목재 산업에 종사하기 시작했다. 이후에 도화동에서 대원 제재소를 설립하였으며 태원목재로 법인 전환하여 사업을 확장했다. 목재협회 3, 4대 협회장을 역임하였고, 현재는 주식회사 우딘의 대표이다.



구 술 자 민 경 원

구술자 민경원은 1946년 서울 상도동에서 태어났다. 첫 직장으로 에반스 프로덕트의 자회사인 한미무역에 입사했고, 동화기업 제재소 단지 내 우성기업에서 근무했다. 말레이시아 타와우(Tawau)에 주재원으로 파견되어 2년간 근무했으며, 이후 싱가포르에서 6년간 주재원 생활을 했다. 지금 현재는 ALPAC JAPAN의 지사장직을 역임하고 있다.



구 술 자 양 종 광

구술자 양종광은 1956년 강원도 인제군 인제읍에서 태어났다. 1978년 첫 직장인 현대리마트 주식회사 관리부에 입사했고, 17년 근무 후 독립하여 1994년 영도목재를 설립했다. 이후 대한목재협회 초대와 2대 회장을 역임했다.



구 술 자 이 경 석

구술자 이경석은 1962년 충청남도 홍성군에서 태어났다. 1986년 인천으로 올라와 15년 가까이 목재 운송업을 하다가 1999년 남동공단에 공장을 임대하여 제재소 '화성목재산업'을 차렸다. 2006년 사명을 '가가담목재'로 바꾸고, 품목을 조정재와 한옥재 등으로 확장하였다. 2016년에 북향목재단지로 공장을 이전하여 운영하고 있다.



구 술 자 이 경 호

구술자 이경호는 1950년 황해도에서 태어났다. 1976년 부모님께서 운영하시던 '영림목재'를 이어받기 위해 대우전자를 그만두고 영림목재로 들어왔다. 현재 영림목재(주)는 특수목부터 목조 건축과 플로어링, 해외 물류까지 넓은 범위의 사업을 추진하고 있다. 이경호는 한국 목재공업협동조합과 한국목조건축협회 회장을 역임하였고, 현재는 한국지속가능발전기업협의회(KBCSD)의 회장을 맡아 활동을 이어가고 있다.



구 술 자 이 경 호

구술자 이경호는 1931년 서울 용산 동빙고동에서 태어났다. 6·25 전쟁으로 군인이 되었으며, 육군 공병부대 소령으로 예편했다. 이후 미국 기업 에반스 프로덕트에서 목재 수출입을 담당할 경험을 살려 1978년 경민산업을 설립했다.

구술자 소개



구 술 자 이 운 목

구술자 이운목은 1958년 서울 중구 신당동에서 태어났다. 1979년 태흥목재를 시작으로 목재산업에 종사하게 되었다. 1995년에 ㈜원창을 설립하였고 현재 대한목재협회 8대 회장을 역임하고 있다.



구 술 자 임 수 근

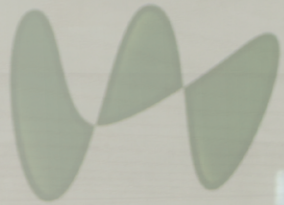
구술자 임수근은 1961년 충북 단양군 어상천면에서 태어났다. 고등학교 진학을 포기하고 상경하여 사출업체에서 근무하였다. 이후 90년대 초반 외숙모님의 소개로 레이디가구 공무과에 입사하였다.



구 술 자 조 영 팔

구술자 조영팔은 1953년 강화군 하점면 신봉리에서 태어나 유년시절을 보냈다. 군 제대 이후 형님과 함께 합판 대리점을 운영하며 목재업을 시작했다. 이후 대흥제재소, 해안실업을 거쳐 현재는 북항에서 해안종합목재를 운영하고 있다. 목재보존협회 회장직을 역임하고 현재 대한목재협회 부회장직을 맡고있다.

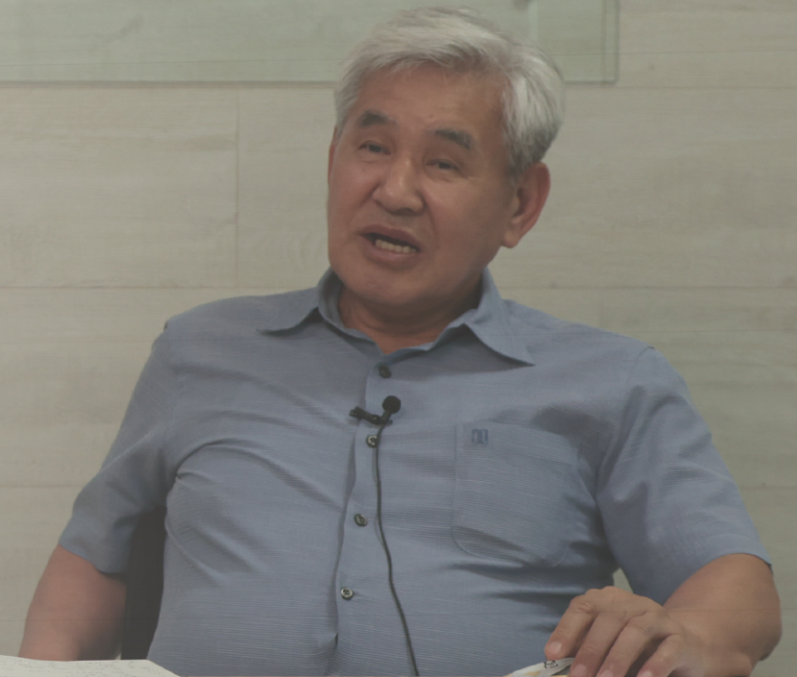




주우던

일상이 힐링이 되는 우딘의 건강한 공간

HEALING HOUSE & HEALING DESIGN



강원선
민경원
양종광
이경석
이정호
이정호
이운욱
임수근
조영팔

목

이

재

야

인

기

들

의

3

구술자 강원선

구술자 강원선은 1954년 서울 신림동에서 태어났다. 1977년 첫 직장인 인천의 반도상사 목재 사업부에 취업하며 목재 산업에 종사하기 시작했다. 이후에 도화동에서 대원 제재소를 설립하며 독립했으며, 가좌동에 공장을 지어 태원목재를 설립하고 법인 전환하여 사업을 확장했다. 목재협회 3, 4대 협회장을 역임하였고, 현재는 주식회사 우딘의 대표이다.

약력 및 주요 활동

- 1954년** 서울시 신림동 출생
- 1975년** 반도상사 목재 사업부 입사
- 1982년** 대원 제재소 설립
- 1991년** 법인 태원목재 설립
- 2002년** 계열사 우딘 설립
- 2013년** 대한목재협회 3대 회장 취임
- 2015년** 대한목재협회 4대 회장 연임



목재산업 변화의 바람 속에서 길을 찾아나간 강원선

■ 어린 시절과 첫 취업

강원선은 1954년 서울 신림동에서 태어났다. 아버지는 평안남도에서 농사를 지었는데, 6·25 전쟁 당시 두 형제와 함께 피란을 와서 서울에 자리잡았다.

유년기와 학창 시절은 모두 서울에서 보냈다. 종로 5가에 있는 효제국민학교에 다녔으며, 당시 창경원(창경궁)을 놀이터 삼았다고 회상하기도 했다. 이후 배명중학교와 명지고등학교를 졸업하고, 명지대학교에 진학하여 학업을 이어갔다.

인천과 인연이 닿은 것은 1977년, 첫 직장인 반도상사에 입사하면서부터다. 채용 공고를 보고 자신 있게 시험과 면접에 임하여 당당하게 취업에 성공한 것이다. 당시 인천 월미도에 있었던 목재 사업부로 발령이 나서는 서울에서 인천까지 출퇴근을 하게 되었고, 이것이 강원선과 인천, 그리고 목재 산업과의 긴 인연의 시작이었다.

“반도상사¹⁾요. 첫 직장이 반도상사에서 근무했죠.”

(그때부터 인천으로 출퇴근하셨겠네요?)

“그때서부터 이제 반도상사를 해서 인천으로 출퇴근했죠.”

(서울에서 출퇴근하신 거죠?)

“출퇴근했죠. 한 8년인가? 아, 중간에 이제 자취 생활을 했죠. 출퇴근하다가 중간에 이제 자취 생활을 했죠.”

1) 반도상사: 현 LG상사의 옛 상호명이다. 1953년 락희산업(株)가 설립되었고, 1956년 반도상사주식회사로 상호명을 변경하였다. 1984년 럭키금성상사(株)로 상호명이 다시 바뀌었고, 1995년 그룹 이름을 LG로 변경하면서 LG상사가 되었다.
[출처: LG 홈페이지]

반도상사 목재사업부는 원목을 수입해서 일반 제재소에 판매하는 일을 했다. 강원선의 업무는 주로 전국을 다니며 수입한 원목을 제재소에 영업하는 것이었다. 담당한 지역은 인천과 서울이었다. 당시 서울에는 제재소가 많았고, 인천은 ‘인천의 메카가 원목’이라고 할 만큼 원목(목재)의 거래량이 상당했기 때문이다. 인도네시아나 미국, 캐나다 등 수입하는 원산지에서도 질 좋은 원목이 많았으며, 국내는 한창 건축 경기의 호황이 이어지던 시절이었다.

“인천도 담당했었지만 주로 서울 담당을 했죠. 서울에 제재소들이 많았으니까 주로 서울 담당을 했었죠. (중략) 건축자재 가구보다는 건축자재의 어마어마한 양을 썼죠. 그 당시에 뭐 따지고 보면 인천의 메카라면 사실 원목이었죠. 뭐 목재였죠.”

아침에 출근 도장을 찍고 나면 두 명씩 짝을 지어 담당 지역으로 영업을 나갔다. 운 좋게 훌륭한 첫 사수를 만나 일을 제대로 배울 수 있었다. 그 영향을 받아 사회 초년생 시절 판매량이나 영업 실적으로 남에게 뒤처지지 않고자 회사 동료도 경쟁자로 여길 만큼 열심히 일했다고 한다.

자가용을 가진 사람이 많지 않던 시절 승용차를 타고 잦은 외근을 다니기도 했다. 반도상사 목재 사업부에 근무하던 시절 경인고속도로가 뚫렸는데, 차가 많지 않은 경인고속도로를 신나게 달리던 기억이 남아 있다고 한다.

“인천까지 고속도로가 뚫려서. 그 당시에는 뭐 승용차를 갖고 다니는 사람 없었는데 그래도 승용차를 끌고 다닐 정도는 됐었으니까, 젊었을 때. 뭐 고속도로 그때 당시 경인고속도로 달리면 신났지 뭐야. 뽕뽕 달리는 거는 차가 많지 않았으니까.”

일주일에 6일, 아침 여덟 시부터 저녁 일곱 시에서 늦으면 여덟 시까지 부지런히 일했음에도 첫 직장생활은 쉽지만은 않았다. 회사 안에서 이리저리 밀려나기도 하고, 좌천되기도 하는 등 서러운 일도 여러 번 있었다. 하지만 이러한 일들은 오히려 앞으로 겪을 일들을 이겨 나가기 위한 기회가 되었고, 이후의 사회생활에 도움이 되었다고 한다.

2 인천에서 대원 제재소를 시작하다

인천에 정착한 것은 결혼을 하고 반도상사에서 나와 제재소를 세워 독립하면서부터이다. 첫 직장인 반도상사 목재사업부에서 평사원으로 시작해 과장을 달기까지 8년간 근속했으나 회사에서 목재 사업부를 정리하기로 결정하면서 지류펠프과로 발령이 났다. 강원선은 배운 것이 아깝다는 생각이 들어 반도상사에서 다른 업무를 이어가는 대신 독립하여 사업을 시작하기로 결심했다.

“과장까지 가다가 LG가, 이제 금성사가 목재 사업부를. 그 당시에는 이제 종합상사가 목재 사업을 하다가 목재 사업이 복잡하고 뭐 하다 보니까 정리하는 때가 있었어요. 그래서 반도상사도 이제 정리해서 제가 지류펠프과로 발령이 났죠. (중략) 다른 업무를 이제 발령이 났길래 배운 게 아까워서 그냥 독립을 하기 시작했죠.”

제재소는 수입한 나무를 사서 마당에 쌓았다가 잘라서 제재한 다음 각재를 만들어야 했기 때문에 넓은 땅이 필요했다. 1980년대 초에 도화동의 400평 정도 되는 공장을 임대해서 대원 제재소를 창업했다. 클 대(大)자에 강원선의 ‘원(元)’ 자를 돌림자처럼 붙여 크게 되었으면 하는 마음으로 지은 이름이었다.

어머니께서 집을 담보로 지원 해주셨기에, 잘못되면 집안이 망한다는 부담감이 사명감이 어깨를 무겁게 했다. 열 명에서 열다섯 명 가량 되는 직원들과 못해도 저녁 9시까지, 늦는 날은 자정까지도 일을 했다.

사업과 동시에 결혼도 했다. 첫 직장에서 영업을 다니던 거래처에서 만난 아내와 월세로 신혼집을 얻었고, 이후 전세방에서 매년 더 큰 전세방으로 이사하기를 반복했다. 사업을 시작하고 나서는 이사만 일곱 번을 다닐 정도로 어려웠지만, 그럼에도 평생 일할 터전을 우선 만들어 두고 싶었던 마음에 사업에 몰두했다.

“이제 사업을 하면서 돈도 없이 시작을 한 거지만 다른 길 어떤 길 사더라도 나의 평생 터전을 만든 다음에 해야겠다는 생각에서 우선 평생 터전을 만든 다음에 아파트를 샀어.”

휴일에도 잔업이 있어 회사에 나가 현장 사람들과 일을 하는 생활이 이어졌다. 때문에 가정에는 다소 소홀할 수밖에 없었고, 아이들에게는 늘 바쁜 아버지인지라 휴일에 함께 나들이 갈 겨를도 없었다.

하지만 그 노력이 결실을 맺어 독립한 지 7~8년 만에 임대가 아닌 자신의 공장을 지었고, 아파트도 마련했다. 사업과 가족의 터전을 모두 마련하기까지, 스스로를 ‘일에 미쳐 있었다’고 표현할 정도로 애쓴 시간들이 있었다.

“휴일에도 회사 나가서 그 일을 했지. 그 당시에는 뭐 그건 휴일에도 회사 나가서 다 일했고 휴일에도 잔업을 다 해서 현장 사람들도 나가서 같이 일하고 그건 태반이 한 5~6년간은 그렇게 생활했다고 봐야지. 휴일도 없이.”

대원 제재소를 운영하는 10년 동안 15명 남짓이던 직원도 40명으로 늘었다. 구내식당을 갖출 여력은 없어 근방의 함바집에서 식사를 주문하여 해결했고, 저녁에는 삼겹살 파티를 하기도 했다. 거의 매일 빠짐없이 야간 잔업이 있던 시기라 공장에서 삼겹살을 사다가 솥뚜껑을 걸고 고기를 구워 맛있게 먹었던 기억이 지금까지도 남아 있다고 한다.

반도상사 목재 사업부에서 원목을 수입했던 경험과 인맥을 활용하여 직접 미국이나 캐나다 등을 다니며 원목을 수입해서 제재 및 가공까지 했다.

강원선이 관심을 두었던 사업 아이템은 내부 인테리어였는데, 앞으로 사람들의 문화생활이 높아지면 이에 대한 관심이 높아질 것이라는 판단에서였다. 따라서 건설 자재보다는 인테리어 회사에 더 집중했는데, 당시 적자가 난 적이 없을 만큼 사업이 잘되었다.

그 시대가 그랬듯 IMF와 리먼브라더스 사태 등 여러 위기를 겪었지만, 지금까지 단 한 번도 돈에 대한 약속을 어기거나 신뢰를 잃어본 적 없다는 것이 그에게는 큰 자부심이다.

3 80년대 인천 목재 산업의 기억

1980년대에는 제재소만 1,000여 곳이 있었고, 그중 90%는 건축자재를 만들었다. 큰 기업 두어 곳에서는 합판을 만들었고, 나머지는 건설 현장에 납품하는 기업 대부분이었다고 한다. 당시 큰 기업으로는 MDF²⁾를 주력으로 하는 동화기업과 선창산업 등이 있었다.

“합판을 만드는 거는 큰 기업에서 한두 군데가 하는 거고, 천여 군데 한 90%로 한 900여 군데는 건축 건설, 건설 현장에 납품하고.”

가좌동은 특히 목재 사업이 활발했던 곳이다. 매립되기 전이라 밀물에 원목을 물에 띄워 ‘아바’³⁾를 가지고 끌고 들어올 수 있었기 때문이다. 이러한 방식은 가좌동뿐 아니라 월미도 부근에서도 활용되었다. 동화기업에서 배로 원목을 싣고 들어와 바다에 떨어뜨려 띄운 뒤, 세 개의 줄로 묶어 작은 배에 고정 한 후 끌고 들어왔다.

목재 사업이 번창하면서 인구가 급속히 늘어나기도 했다. 강원선은 거북시장과 당시 기아 서비스센터(현재 홈플러스 가좌점 자리) 사이에 판자촌이 많았다고 회상했다.

“가좌동이 목재단지 본고장이 됐지. 왜냐하면 옛날에는 가좌동까지 물이 다 들어와 가지고 원목이 배에다 떨어뜨려 가지고 끌고, 그게 아바라고 해서 끌고 들어오는 현상이어서. 이쪽의 가좌동 지역이 목재단지로 완전히 변신 되어 있었지.”

“거북시장 쪽하고 저 뭐야, 옛날엔 기아 서비스센터가 있었었는데. 그쪽 시장이 판자촌이 많았었지. 그 당시가.”

바닷물로 원목을 나를 수 있었지만, 비만 오면 장화 없이는 다닐 수 없을 정도로 물난리가 나기도 했다. 아스팔트 도로포장도 되어 있지 않던 시절이라

2) MDF: 중밀도섬유판(Medium-density fiberboard)의 약어. 목재섬유와 목재접착제에 의해 밀도가 500~800kg/m³이 되도록 제조된 판상재료를 뜻한다. [출처: 산림업용 용어사전]

3) 아바: 물에 뜬 원목을 옮길 때 원목에 부착하는 이동용 틀. [출처: 구술자 설명]

더욱 힘들었으며, 가좌동과 멀지 않았던 대원 제재소의 도화동 공장도 배수가 잘되지 않아 비만 오면 모두 침수되기 일췌였다.

지금은 위험한 공정은 자동화된 시설을 활용하여 작업하지만, 당시에는 기술도 방법도 없어 모두 수동으로 작업했다. 제재소가 많았기 때문에 일하면서 기술을 배운 사람들이 많이 배출되어 인력을 구하는 데 어려움은 크지 않았다고 한다.

“수동이었지. 그 당시에는 방법이 없었지 뭐. 자동화 개념도 모르고, 그 당시에는 뭐 목도 가지고. 옛날에는 지게차도 없이 다양한 목도⁴⁾ 가지고서 다 했으니까 그 당시에는 방법이 없었어. 다 그 과정을 거쳐서 장사를 했으니까.”

4 가좌동에 태원목재를 세우다

도화동의 대원 제재소를 10년 넘게 운영하며 마침내 안정되었을 무렵, 모은 돈으로 한진에서 분양하던 옛 해수위터피아 근방의 매립지 1,000평을 살 수 있었다. 그 땅에 공장 한 동을 지어 서구 가좌동에 ‘태원목재’를 세우고 법인으로 전환하였다.

80년대에 이미 가좌동은 목재단지의 본고장이 되어 있었다. 강원선은 당시 태원목재 공장이 있던 동네에 제재소만 5~60개가 있을 정도였다고 회상한다.

“지금은 뭐 내가 보기에 건 뭐 한두 개 있을까? 거의 없지. 그 당시에는 한 5~60개가 넘었지. 그 동네만 제재소가.”

공장을 지어 이전하고 법인을 설립하는 등 사업을 확장하면서 취급하는 품목과 분야도 다양해졌다. 시장 조사를 바탕으로 제품 개발을 많이 했는데, 해외

4) 목도: 무거운 물건을 밧줄로 엮어 어깨에 매거나 막대에 걸어 메어 옮기는 일. [출처: 대한건축학회 온라인 건축용어사전]

를 다니며 새로운 제품들을 보고, 국내에 들여보면 좋을 만한 것을 수입했다. 원목의 무늬와 결을 고르고 제품을 개발하기까지 10년의 연륜으로 모든 과정을 도맡았다.

“상당히 시장 조사를 많이 한 편이지. 그 당시에도 해외를 다니다 보니까 새로운 원자재 새로운 원목무늬, 나무에 무늬결 뭐 이런 것들이 고급스러운 나무들을 이제 찾아다닌 거지 그런 걸 이제 수입해다가 이제 파는 거지.”

강원선은 해외에서 목재를 건물의 외부와 내부 모두에 사용하는 것을 보며 한국에서도 문화 수준이 높아질수록 고급스럽고 화려한 내부 인테리어 수요가 늘어날 것이라고 예측했다.

해외 시장 조사에서 발견한 제품들을 한국의 주택에 맞게끔 개발하기 시작했고, 몰딩, 창호, 문짝 등 다양한 인테리어 제품을 주로 취급했다. 자재 또한 고급스럽고 특수한 자재를 찾아 수입했다.

“오크⁵⁾라는 나무도 있고, 시더⁶⁾라는 나무가 있었고, 홍송⁷⁾이라는 나무가 있었고, 주로 내장재 쪽에 수입을 많이 했죠. 앞으로 산업 수준이 높아지면 집안을 꾸미는 것이 성장할 것이라고 보고. 웬만한 사람들은 건축재에 관여했는데 저는 인테리어 쪽 개념으로만 시장이 아마 성장할 것이라고 보고 그쪽을 선택했죠.”

태원목재에서 취급한 특수한 목재 중에는 탄화목도 있었다. 탄화목은 나무의 습기를 완전히 빼서 변형이 없도록 만든 것이다. 본래 나무를 가공할 때 일반 목재를 평균적으로 60~70도에서 건조한다면 탄화목은 150도에서 완전히 건조하여 만드는 것이 특징이다. 검은빛이 나서 미관상 보기 좋고, 썩지 않기 때문에 인테리어 내장재로 많이 사용된다.

이탈리아에서 수입 후, 별도로 고온 건조를 해야 만들 수 있었기 때문에 제재

5) 오크: 낙엽 활엽수. 너도밤나무과 줄참 무속 중 상록 떡갈나무류 등을 제외한 수목의 영어 이름. 목재는 보통 황갈색, 비중 중용의 양질의 환공재(環孔材)로 건축, 가구 등의 용도로 쓰인다.

6) 시더: 시더(cryptomeria cedar)의 일본식 발음. 삼나무를 뜻한다. [출처:대한건축학회 온라인 건축용어사전]

7) 홍송: 잣나무를 뜻한다. 소나무과의 상록침엽교목이며 침엽수의 일종이다. [한국민족대백과사전]

소가 많았던 당시에도 다루는 곳이 많지 않았다. 태원목재는 탄화목을 만들 수 있는 기계와 기술을 보유한 몇 안 되는 제재소 중 하나였다.

수입을 하는 사업인지라 IMF의 광풍을 피할 수는 없어 손실을 크게 보았지만, 다른 곳보다 특수한 나무를 많이 취급하는 회사였기에 회복에 큰 어려움은 없었다고 한다.

“또 다행스럽게 우리가 다른 데보다는 좀 특수한 나무를 많이 취급하는 회사이기 때문에 그래도 헤쳐나가는 건 큰 어려움이 없었어.”

그러나 목재 시장에 또 다시 변화의 바람이 불어왔다. 시간이 지날수록 목재를 사용하던 곳에 필름이나 랩핑을 사용하는 경우가 많아졌다. 80~90년대에는 랩핑 기술이 없어 모든 시장이 나무(목재)만 취급했지만, 필름이 목재를 대체하면서 목재만을 다루어서는 사업을 지속하기 어려워졌다. 강원선은 인테리어 사업 계열사인 ‘우딘’을 설립하고, 시장의 흐름 속에서 다시 길을 찾아 나갔다.

“IMF 지나면서 시대가 이제 조금 저렴한 걸 찾다 보니까 이 랩핑이라는 게 이제 개발이 [됐죠]. 비슷하게 썩워서 랩핑, MDF에다가 썩워서 목재하고 유사하게 만드는 그런 것들을 그때서부터 개발하기 시작했죠. 그게 이제 한 90년대서부터 시작해서 (중략) 목재하고 어떤 유사한 부분들이 상당히 많다 보니까 나무 목재 시장에서 그 시장으로 7~80%가 그 시장으로 뺏겼다고 봐야죠.”



5 목조주택 사업의 시작

IMF의 여파가 지나간 후 태원목재는 목조주택 분야로 눈을 돌렸다. 기존에 주력으로 삼았던 인테리어 분야에서 자연 목재가 필름과 랩핑 공법에 자리를 내어 주자, 시장의 변화에 발맞추어 나가고자 목재를 활용할 수 있는 다른 길을 찾은 것이다. 우딘은 인테리어 시장에서 목재의 자리를 차지한 필름 사업으로 진출했다.

“목재도 살리고 싶으니까 돌파구를 찾아나가기 위해서 집성목 시설을 다시 하고, 또 새로운 목재 쪽으로도 돌파구를 찾아가기 위해서 중목 구조 목재로 짓는 그쪽 시장으로. 기존에 여태까지 왔던 인테리어 시장이 흐름은 다시 랩핑 쪽으로 갔기 때문에 얼른 또 그 흐름을 타고 넘어갔고.”

목조주택 사업의 핵심이 된 것은 중목(重木)구조⁸⁾였다. 중목 구조란 치수가 큰 부재를 사용하여 화재에 저항하는 성능을 높이는 공법을 뜻한다. 태원목재는 이에 필요한 중목, 즉 무거운 부재를 다루는 데 필요한 집성목⁹⁾ 가공 시설 또한 구축했다.

“요즘은 중목 구조[공법]라고 해가지고 목조로 집을 짓는 경우가 많아졌지. 우리 전 시장에 가면 또 그런 목조주택으로 해가지고 집을 지은 게 많은데. 목재 가지고서 한옥 같은 것도 그렇고 건물을 지은 것들이 인기가 좀 있지.”

강원선은 이를 현대식 건축물뿐 아니라 한옥에도 적용하고, 공정을 보다 신속하고 효율적으로 할 수 있는 방법을 모색하고자 했다. 전통적인 한옥은 구입한 목재를 도목수¹⁰⁾의 지휘 아래 현장에서 일일이 가공하고 조립까지 하는 방식으로 이루어졌다.

이렇듯 장기간의 작업을 요하는 옛 방식과 달리, 프리컷(Pre-cut) 기계를 활

용하여 공장에서 목재의 가공을 모두 끝내고 현장에서는 조립만 할 수 있는 시스템을 고안하였다. 이러한 현대식 공정을 도입하면 평균 6개월가량 소요되던 한옥 건축 기간을 거의 절반으로 줄일 수 있었다.

“우리나라 H빔(*beam*)¹¹⁾, 철 빔에 지어질 때 보면 조립을 하다시피 하는 것과 똑같은 개념으로 목재를 다 깎아가지고 끼워 맞출 수 있게끔 만든 기계를 프리컷이라고 하는 거죠.”

“한옥이라는 거는 현장에서 이제 도목수분이라든지, 목수분들이 현장에서 모든 걸 일하는 거를 제가 처음으로 기계를 공장에서 만들어서. 공장에서 모든 것을 만들어서 현장에서 조립만 할 수 있게끔 그 시스템을 만들어 만들었던 것 같아요.”

건축 후 내부 인테리어 시공 등의 작업은 필름과 랩핑 사업으로 진출해 인테리어 시장에 자리잡은 우딘과 협력하였다. 시대의 변화에 따라 유연하게 활로를 모색해 온 결과, 전체적인 건축부터 시공까지 아우를 수 있게 되었다.

한 회사의 대표로서 강원선이 가장 중요하게 여기는 것은 시대의 흐름에 따라 판단하고 빠르게 결정하여 변화하는 것이다. 지금의 우딘은 목재 산업에 변화의 바람이 불 때마다 피하고 움츠러드는 대신 새로운 아이템과 돌파구를 찾아 나간 결과물이다.

새로운 시도에 성공하는 경험이야말로 최고의 기쁨이라고 말하는 목소리에 자부심이 묻어 있었다.

“시대의 흐름에 따라서 변화를 주지 않으면 기업이라는 게 존재할 수가 없기 때문에 잘 판단해야죠. 흐름을 잘 보고서 결정하고 빨리 판단해야 되는데, 그걸 놓치면 뒤떨어지는 회사가 되는 거니까. 오너가 역할이 제일 중요하죠.”

“내가 어떤 시도를 해가지고서 개발해가지고 그게 성공할 때 그 기쁨이야, 뭐 돈도 많이 벌지만 그 기쁨이 최고지. 뭐. 그런 재미로 계속해서 이 품목 저 품목 개발을 많이 했지.”

8) 중목구조(중량목구조): 목구조의 종류로 내화성능을 확보하기 위해 규정된 최소치수 이상의 구조부재를 사용한 목구조.

9) 집성목(집성목재): 양질 소형 각재(角材)를 접착하여 만든 목재. ‘글루램(glued-laminated timber)’의 번역어 [출처: 대한건축학회 온라인 건축용어사전]

10) 도목수: 목수직(또는 장색)의 우두머리·책임자. [출처: 대한건축학회 온라인 건축용어사전]

11) H빔: H-Beam. 건물의 바닥을 지지하는 수평부재로 중 작은 보를 ‘Beam’이라 하며, H-Beam은 알파벳 H 모양으로 만든 보를 뜻함. [출처: 대한건축학회 온라인 건축용어사전]

6 대한목재협회 3대 협회장 역임

설 산업의 호황기와 IMF가 지나고 난 2000년대 초반에도 목재 사업에 종사하는 업체는 300여 곳에 달했다. 대한목재협회의 출범은 한 업종에 종사하는 업체가 많음에도 이를 아우르고 도울 수 있는 협회가 없다는 안타까움에서 시작되었다.

서구는 물론이고, 검단과 남동공단에 걸쳐 있는 20여 개 업체가 뜻을 모았다. 70년대부터 한 길만 걸으며 어느새 목재 산업의 산증인이 된 강원선이 참여한 것은 당연지사였다.

“당시만 해도 한 300군데 정도는 있었던 것 같아요. 그렇게 있으면서도 우리가 협회 하나조차도 없다는 게 좀 안타까워서. 협회에서 서로 공유할 수 있는 부분들, 협조할 수 있는 부분들. 그런 취지에서 만들었다고 봐야...”

목재협회의 주 안건은 목재 산업의 활성화, 그리고 목재 쓰임새에 대한 연구였다. 강원선은 목재 산업의 원로로서 추천을 받아 목재협회 3대와 4대 협회장을 연임하게 되었다. 회장 임기가 2년이니 4년을 회장직에 있었던 셈이다.

강원선의 임기 중인 2013년에 산림청에서 ‘목재법’을 제정하며 목재의 수입과 벌목, 품질 표시, 이용에 이르기까지의 규제가 신설되었다.

목재법이 생기기 전에는 품질이 낮은 나무를 좋은 것으로 속여 수입하거나 도벌목된 나무가 유통되는 등의 문제가 빈번했다. 어떤 업자들은 이득을 취하기 위해 목재의 두께를 속여 가격을 낮추기도 했는데, 질 나쁜 제품을 사용한 소비자들로부터 목제품에 대한 신뢰를 잃을 우려가 있었다. 목재법은 목재 제품의 전반적인 품질과 신뢰도를 향상하기 위해 필요한 조치였다.

“바닥을 깔려면 이거는 최소한도 25mm를 써야 된다. 그래야지만 튼튼한데 이제 많은 사람들이 또 경쟁을 하다 보니까 20mm가 들어오고 15mm 갖다가 두께는 얘기 안 하고서 이제 그 부분을 갖다가 해서 싸게 파는 경우가 많았던 말이지. 가격만 낮춰 자꾸 가격만 낮춰가지고 시장을 흐리는 거지.”



“물건만 싸고 ‘아. 목재 제품은 못 쓰겠더라.’ 이런 평판들이 많아서 그런 걸 방지하기 위해서도 목재법이 생긴 거라고 볼 수도 있겠지. (중략) 목재 제품에 대한 신뢰를 하기 위해서 규제는 필요했던 거죠.”

목재 산업 현장에서 바뀐 상황에 적응하기 위해서는 인적 자원과 교육, 시험 등 추가적인 조치와 노력이 필요했다. 하지만 이를 위한 자원이 충분하지 않은 영세업체가 많아 적응에 어려움을 겪는 경우가 많았고, 행정과 현장 사이의 괴리로 인한 갈등이 발생했다.

목재협회는 토론을 통해 이러한 고충을 완화하고자 했다. 수많은 토론을 통해 행정과 현장 사이에서 발생하는 골을 좁힌 것이다. 이처럼 협회는 목재법 뿐 아니라 다양한 문제들 앞에서 개별 회사들을 대변하여 통합적으로 대응하고 협상하는 역할을 담당했다.

“영세업체들이 많다 보니까 그 인적 자원을 새롭게 구성하기가 쉽지가 않았고, 교육도 있어야 되고, 거기에 또 품질 표시하는 사람들은 시험을 봐야 되는 부분들도 있었고. 새로운 규제가 많다 보니까 적응을 못해가지고 힘들어하시는 분들은 완하시키고, 좀 더 설득시키고 이런 부분들이 상당히 좀 있었다고 봐야죠.”

7 북항 목재단지의 개발

목재단지의 개발은 서구 발전에 한 획을 긋는 사건이었다. 약 10년 전 북항 목재단지의 개발은 서구에 큰 수익도 안겨주었지만, 동네 자체가 완전히 변하는 계기가 되었다. 도로와 구역 정리가 잘 되어 있어 공장을 세우기에 좋은 입지가 마련되었고, 주변도 많이 발전하였다.

“10년 전에 북항을 개발한 게 제일 핵심이지. 서구에서는 아마 북항 개발한 게, 어마어마한 수익도 얻었지만 이 동네가 목재단지가 형성된 것이 천지개벽한 거지.”
 “아이, 이만한 데가 없지. 여기 와보면 다 다 여기서 공장하고 싶어하지. 왜냐면 다른 데보다 훨씬 도로가 딱딱 구역 정리가 잘 돼 있는 동네지, 여기가. 공장하기에는 입지 조건이 좋지. 구역 정리가 잘 돼 있고 도로도 넓고.”

북항에 목재단지를 만들겠다는 계획은 협회 창설 후, 초창기 회원 몇이 강원선을 중심으로 모여 구성하였다. 당시 제재공장 단지가 있던 지역은 공장을 건립할 당시에는 허허벌판이었으나, 그 주위로 주택가와 아파트 등 주거지역이 들어서면서 잦은 민원이 발생하게 되었다.

북항은 약 칠십만 평의 매립지이자 자연녹지였으며 인천에서 찾을 수 있는 유일한 후보지라고 해도 과언이 아니었다.

“인천에서 여러 군데 다녔지만 남은 땅이라고는 북항밖에 없었다고, 마지막 땅이라고 봤지. (중략) 70만 평이 매립지로 있어가지고, 이게 자연녹지로 돼 있던 땅이니까 이걸 좀 풀어서 목재단지도 만들고 좀 고급 단지로 만들어 달라. 인천시에 신청을 한 거지.”
 “내가 한 30명을 모집해서 1년 6개월 동안 (시청에) 매일 쫓아다녔을 거야. 규제를 좀 완화 시켜달라고.”

강원선이 목재협회 회장을 역임하는 동안 목재단지 개발 허가를 받기 위한 협상이 2년 가까이 진행되었다. 그 과정은 결코 쉽지 않았으나, 결국 허가를 받아내어 북항로 목재단지가 탄생했다. 또한 북항배후단지와 청라산업단지가 들어서면서 서구는 목재산업의 중심지로서의 면모를 굳혔다.

8 목재 산업의 현재와 전망

강원선은 회장으로 임기를 마친 후 지금까지도 대한목재협회 임원으로 재임하고 있다. 목재를 통해 지금까지 성장하고, 생업을 꾸려 온 것에 대한 애착심이 있어 후배들을 돕고자 함이다. 현재도 대한목재협회는 약 200여 곳의 가입사를 두고, 산림청과 다른 지역의 조합 등 외부와의 꾸준한 교류와 활동을 이어나가고 있다.

하지만 현재의 목재 산업에 대해서는 우려가 크다. 그는 40년 사업을 하며 가장 힘든 시기로 작년과 올해를 꼽았다. 건설 경기와 금리 등 시장의 문제도 영향을 끼쳤지만, 기존에 목재를 사용하던 것이 PVC와 필름으로 대체되는 등 목재의 활용 자체가 계속 감소하는 것이 원인이다.

“재 수요가 그런 어떤 다른 걸로 대체 품목이 되고 인적 자원에서 한계가 있다 보니 많이 이제 줄어드는 입장이라고 봐야지.”
 “배우는 사람들이 없고, 힘든 일을 할 사람이 없어요. 목재 사업은 조금 힘든 일인데 힘든 일을 하는 사람이 없어서.”

목재 사업에 뛰어드는 사람들이 줄어드는 것도 문제이다. 결코 쉽지 않은 업종인 만큼 배우고자 하는 사람이 없어 인력 측면에서도 아쉬운 상황이 되었다. 강원선은 목재의 품질을 높이기 위한 시설에 대한 현대화가 절대적으로 필요하고, 품질의 향상과 목재의 쓰임새에 대한 연구가 필요하다고 말했다.

“시설에 대한 현대화가 절대적으로 좀 필요한 것 같고, 이제 그런 걸로 인해가지고서 어쨌든 품질적인 측면을 높여서. 그다음에 목재에 대한 쓰임새나 활용도 면에서 활성화시킬 수 있는 방법을 연구해야 된다.”

9 인천 서구, 목재산업의 터전

강원선은 현재 인테리어와 필름 등 여러 사업을 하면서도 그 시작점이 된 목재에 대한 애착이 유독 각별하다고 말한다. 협회 회장일 때는 인천에 목재박물관을 건립하려고도 했다. 40년 전의 인천은 목재가 먹여 살렸다고 말할 정도로 목재 산업의 비중이 컸음에도 이를 기념할 곳이 없어 안타까웠기 때문이다.

당시 뜻을 이루지 못한 것이 아쉬워 사비를 들여 40여 년간의 발자취를 담아 만든 공간이 우뚝 전시장이다. 전시장에는 천여 평에 달하는 규모에 걸쳐 지금까지 목재 사업을 하며 다루어 온 제품이 전시되어 있다.

“40년 전만 해도 인천은 목재가 먹여 살리다시피 할 정도로 인천이 비중을 크게 했던 건데, 인천이 그 중심지인데도 그게(박물관) 없다는 거는 좀 안타깝게 생각해요. 그래서 제 자신이 40년 동안 해왔던 목재에 대한 나름대로의 발자취를 남기고 싶다 이런 차원에서 전시장을 만든 거라고 봐야죠.”

강원선에게 서구는 고향은 아니지만, 평생 사업을 하며 노력을 쏟은 터전이다. 그렇기에 지금도 서구와 목재 사업에 종사하는 후배들을 돕고자 한다.

“내 고향은 아닌데 평생 내가 이 서구에서 사업을 하면서, 여태까지 평생을 내가. 전에도 얘기했지만, 사업을 하는 사람치고 노력 안 하는 사람이 어딴어? 다 노력하는데 나는 노력한 만큼 운이 좋아가지고 어느 정도 했으니까. 서구에서 도움이 되든지 뭐 이런 부분이 있다면 가능한 한 좀 후배들을 위해서라도 도와주겠다. 이런 생각을 갖고 살지.”

북항의 목재단지가 있는 서구는 지금도 명실상부한 목재 산업의 중심지이자 그 자체로 기념관이나 다름없다.

자신의 공장을 지어 삶의 터전을 만들고자 했던 강원선의 발자취는 가좌동에서 서구로, 서구에서 인천으로 뻗어나가 앞으로 목재 산업의 든든한 터전이 될 것이다.



구술자 민경원

구술자 민경원은 1946년 서울 상도동에서 태어났다. 부산으로 피란을 가 어린 시절을 보내고 중학생이 되어 다시 서울로 상경했다. 첫 직장 으로 에반스 프로덕트의 자회사인 한미무역에 입사했고, 동화기업 제재소 단지 내 우성기업으로 옮겨가며 본격적으로 제재업과 목재의 길로 입문하게 되었다.

필리핀에서 목재 수출을 금지하자 말레이시아에서 원목을 들여오기 위해 타와우(Tawau)에 주재원으로 파견되어 2년간 근무했으며, 이어서 인도네시아까지 오가기 위해 싱가포르에서 6년간 주재원 생활을 했다. 지금 현재는 ALPAC JAPAN의 지사장직을 역임하고 있다.

약력 및 주요 활동

- 1946년** 서울시 상도동 출생
- 1971년** 한미무역 입사
- 1972년** 동화기업 제재단지 내 우성산업 입사
- 1975년** 말레이시아 주재원 발령
- 1977년** 싱가포르 주재원 생활
- 1984년** 귀국
- 1996년 ~** ALPAC JAPAN 한국 지사장



제재소의 첫 해외 주재원, 수출의 교두보가 된 민경원

■ 첫 직장, 한미무역에 입사하다

민경원은 1946년에 서울 상도동에서 태어났다. 부모님의 고향은 김포였지만 아버지의 직장생활을 위해 상경해 있었다. 그러나 민경원이 다섯 살이 되던 해에 6·25 전쟁이 발발했고 부산으로 피란을 가야 했기 때문에 어린 시절 상도동에 대한 기억은 거의 남아 있지 않다. 서울 용산에서 일 년간 삼광국민학교를 다녔다가 2학년 때 부산 서구 아미동에서 전차로 서너 정거장 거리에 있는 사범부속국민학교를 다녔다.

“상도동에서 태어나서 있다가 다섯 살 때 6·25가 나가지고 그때 피란을 가게 됐죠. 부산으로. 그래서 상도동 기억은 어려서 잘 나질 않죠. (중략) 부산서(부산에서) 국민학교(초등학교)를 졸업하고, 그리고 서울로 이제 중학교 입학 시험을 쳐가지고 합격이 돼서 이제 서울로 올라왔지. 졸업하고 올라왔어요.”

중학교 입학 시험에 합격하여 다시 서울로 올라와 영천시장 부근, 서대문 교남동에 살다가 부산에 함께 피란 갔던 다른 가족들이 돌아오면서 함께 효자동으로 이사를 갔다. 그의 어린 시절 기억은 여러 차례 이사를 다녀야 했으며 먹고 살기도 힘들었던, 고생이 많았던 시절로 남아 있다.

“거기(효자동) 뭐 그 당시는 발달이 안 돼 있었으니까, 피란들 다 끝나고들 들어와 가지고 뭐 특별한 기억이 없어요. 그냥 또 그 일대에서 옛날 집들 그냥 그렇고, 그리고 또 먹고 살기도 힘든 시절이고 그래가지고 그 당시에는 고생 좀 했던 기억만 좀 나네. (웃음)”

1960년대 후반 한국의 수출품목 중 합판은 둘째가라면 서러운 입지를 차지하고 있었다. 부산의 동명합판, 성창합판, 대명, 광명, 태창, 인천의 대성, 군산의 청구, 선창합판 등 여러 합판 공장에서 원목을 가공해 해외로 수출했다. 미국 기업인 ‘에반스 프로덕트’는 서울 서소문의 대한빌딩에 한국 지점 사무실을 두고 한국의 합판을 미국으로 수입하는 일을 했다.

“에반스¹²⁾라는 회사가 미국 회사인데, 미국 합판 수입업하는 회사예요. 미국에. 그래서 서울 서소문에 이제 빌딩, 서소문 대한빌딩이라고 있었는데 거기 8층에 사무실을 갖고 우리나라 합판 수출하는 거, 이제 수입이지 그 회사 입장에서. 그거를 하는 회사였어요.”

“그 회사에서 한국인이 한 분 계셨는데 김동우 씨라고. 그분이 미국 생활하다가 와 가지고 그 에반스에 있으면서 무슨 일을 하게 됐냐면은, 우리나라의 합판 공장에 원목을 어렌지(arrange, 주선) 해 주는 일을 했어요. 에반스라는 회사의 방계회사로 한미무역, 한미무역이라고 회사를 설립을 했어요. 그래서 에반스 자회사지.”

민경원이 1971년 첫 직장으로 들어간 ‘한미무역’은 에반스 프로덕트의 자회사로, 일본 업체를 통해 수입해 온 필리핀의 라왕 원목 등을 한국의 합판 공장에 주선하기 위해 설립되었다. 영어를 배울 기회가 많지 않았던 시절이었고, 면접 질문에 영어로 대답하는 일도 쉽지 않았다. 그러나 민경원은 할 수 있는 만큼 조금이나마 영어로 대답한 것을 좋게 보았던 모양이라고 웃으며 회상했다.

그의 주 업무는 합판 공장을 다니며 판매한 원목의 품질이나 문제점, 보완할 점을 확인하는 일이었다. 원목이 들어오는 인천, 군산, 부산 등 항구 등지로 출장을 가는 일이 잦았는데, 민경원은 앉아만 있는 것보다는 자유롭게 다닐 수 있어 좋았다고 한다.

12) 에반스 프로덕트: 세계 굴지의 라왕건설, 합판 등 수입업체인 미국의 에반스 프로덕트사는 극동에서의 사업 활동을 확대하기 위해 한국, 대만 2개 지역에 지점을 설치했다. [출처: 매일경제, 1971.05.19 기사]

“원목을 합판 공장에다가 이제 팔게 되면 그 합판 공장 가서 이제 원목 품질 같은 거 그쪽 합판 공장 사람들하고 같이 이제 체크하고, 문제점이 있으면 이제 하고 보 완점이 있으면 얘기하고 그런 일을 많이 한 거 같아요. 다니면서.”

외국 회사인지라 비교적 상하 직급 사이에도 위계질서가 덜했다. 민경원은 한미무역에 다니는 동안 영어도 늘었고, 무엇보다 자유로운 분위기를 많이 배웠다고 회상했다.

▣ 6호 공장 우성산업

1972년, 한미무역의 사장은 공장을 사서 제재업을 시작했다. ‘우성산업’의 설립과 함께, 당시 민경원을 포함하여 한미무역에 있던 사람들도 함께 옮겨 갔으므로, 한미무역이 우성산업으로 바뀐 것이나 다름없었다. 민경원은 당시를 회상하며, ‘하자는 대로 줄줄 쫓아다니다보니 목재와 인연을 맺게 되었다’고 말했다.

“[19]72년도인가에 그 동화개발¹³⁾에서 그 목재단지를 조성하면서 1호부터 15호까지. 열다섯 개 제재소 사람들 분양을 하는데, 그때 이 한미무역 김 사장 이분이 6호 공장을 이제 그걸 사서 이제 들어가면서 제재업을 시작하게 된 거지. 그 단지 안에 이제 들어가게 된[거지]. 그래서 같이들 다 들어갔어요. 한미무역 사람들이.”

“회사는 달라졌지만 뭐 그때 당시만 해도 그냥 뭐 나이도 어리고 그러니까 그냥 하자는 대로 줄줄 쫓아다니고 하는 거니까. 그래 거기 가서 이제 그러면서 이제 그 목재라는 거를 인연을 맺게 된 거죠.”

우성산업은 당시 손꼽히는 목재회사였던 동화기업에서 만든 제재 단지에 안에 있었다. 동화기업은 본래 서울 왕십리에 있다가 인천 바닷가에 갯벌을 매립하며 1호부터 15호까지의 공장을 만들어 분양했는데, 원목을 취급하던 한미무역이 이러한 정보를 듣고, 6호 공장을 분양받아 들어온 것이다.

13) 동화기업: 1948년 4월 동화토건(주)으로 설립된 목재 가공업체이다. 1953년 1월 동화흥업(주)을 거쳐 7월에 동화기업(주)으로 상호를 변경하였다. 1970년 7월 인도네시아 현지법인을 설립하였다. 주요 사업은 소재사업, 화학사업, 하우징사업 등이다. [출처 : 네이버 지식백과]

동화기업의 제재단지로 당시 광주나 대전, 서울 등 전국 각지에서 제재목을 사러 왔었다.

민경원은 당시 동화기업과 15개의 제재소, 그리고 저목호의 모습을 마치 어제 본 것처럼 자세히 묘사했다. 열다섯 개 공장은 바다에 독을 쌓아 만든 호수, 저목호를 바라보며 늘어서 있었다.

원목을 실은 배가 들어오는 일정과 적재할 장소 등은 모두 동화기업과의 의논과 관리에 따라 이루어졌다. 보세창고였기 때문에 배로 실어 온 원목을 바다에 띄워 수로로 끌고 와 저목호에 넣어두면 방역 작업을 거친 후 동화기업에 주재하고 있었던 세관원이 확인하고 통관 작업을 했다.

“‘우리 배가 며칠 날 들어온다.’ 그러면 여기 꼭 차 있으면 이걸 좀 비워줬으면 우리가 이쪽에다 좀 해야겠다 뭐 이런 걸 동화기업하고 의논해 가지고. (중략) 보세창고¹⁴⁾이기 때문에 여기서 통관하고 그러면 여기서 이제 뭐 세금 낼 거 내고 그리고 이 보관료를 동화기업한테 우리가 냈다구.”

“이렇게 집중적으로 원목하고 공장이 열다섯 개가 집중돼 있고, 생산하고 이런 곳 이 없었지. 그러니까 전국에서 다 일로(이쪽으로) 저 제품을 사러 몰려들 왔어.”

우성 산업의 주력 분야는 라왕 원목을 제재하여 일본에 수출하는 것이었다. 일본의 인건비나 운반비 등 전반적인 비용이 높았기 때문에 한국은 그에 비해 저렴한 비용으로 제재할 수 있어 경쟁력이 있었다. 우성산업은 그 틈새를 보고 다른 목재 회사들이 제재목을 국내에 판매할 때 목재단지에서는 첫 일본 수출이라는 쾌거를 올렸다.

“목재단지에서는 처음 수출을 한 거죠. 다 판 회사들은 이제 국내용으로 이렇게 했는데 처음으로 이제 라왕 원목으로 제재를 해서 일본에다 수출을 하게 됐어요. (중략) 일본만 해도 그 모든 게 물가나 이렇게 이제 우리나라보다는 높아 가지고 우리가 그래서 그 틈새를 보고 이제 수출을 하게 되는 거죠..”

14) 보세창고: 세관에 대하여 수입절차를 마치지 않은 물품을 보관하는 창고로, 여기에 보관 중인 물품은 아직 수입품이 아니기 때문에 관세는 물론, 소비세, 물품세와 같은 내국세도 부과되지 않는 특전이 있다. [출처 : 네이버 지식백과]

당시 일본 주재원이 공장으로 와서 제재목의 규격 등을 조율하고 의논했는데, 민경원은 이 과정에서 우리나라 기술자, 즉 사람이 가장 중요한 역할을 했다고 강조했다.

“기술력이 좋으니까 처음에는 일본 사람이 와서 주재를 했어요. 우리 공장에 와서 여러 가지 자기네들 입맛 맞게 얘기도 하고, 우리나라 우리 공장 기술자들한테 의논도 하고 그렇게 하면서 수출을 하게 된 거지. (중략) 기계 이유도 있는데 이제 사람이 제일 중요하죠. 사람 기술자들이.”

우성산업이 설립된 초창기에는 별도로 부서가 나뉘어 있지 않았고, 대리였던 민경원은 눈앞에 닥쳐오는 일이라면 무엇이든 하며 일을 배웠다. 어느 정도 자리가 잡힌 다음에는 총무와 판매, 생산 부서로 업무가 나뉘었고, 판매부의 과장으로 승진했다. 전국에서 목재를 사러 올라오는 사람들을 대하며 목재를 판매하는 것이 그의 주 업무가 되었다.

“초창기에는 부서가 없이 시작할 때는 그런 부서가 나뉘지지가 않았어요. 그냥 초창기니까 어수선하니까 이것저것 닦치는 대로 다 해야 되니까. (중략) 조금 자리 잡히니까 그럼 판매를 하니까 “니가 그럼 판매 과장에서 판매를 해 봐라.” 이제 이렇게 하면서 자리를 잡은 거지.”

일곱 시 반에서 여덟 시 반에 일찍 출근해서 제재기를 돌리고 저녁 다섯 시 반이 되어 제재가 끝나면 다들 퇴근했다. 직원들이 한 사람씩 돌아가며 공장에서 숙직을 썼는데, 민경원은 다른 사람 차례를 대신해 주는 일이 잦았다. 당시 미혼이었고, 우성산업으로 옮겨오며 송림동에 하숙을 시작한 차였기 때문에 퇴근을 하나 공장에 남아 있으나 매한가지라는 이유였다.

“숙직은 내가 많이 했어요. 왜냐하면 난 총각이고 여기서 하숙을 하고 있잖아요. 그러니까 어떻게 보면 퇴근 하나 여기 있으나 마찬가지로요. 가족 있는 사람들 여기 숙직하려면 서울에 있는 사람 가족 놔두고 여기서 자야 되잖아. 그럼 내가 “해줄게. 해줄게.” 그래서 내가 한 반은 내가 숙직을 선 것 같아요.”

민경원은 우성산업 판매부 시절을 회상하며, 일할 때 힘들었던 점으로 저목 호에 띄워둔 원목 위로 올라가 판매할 원목을 고르는 작업을 꼽았다. 고객이 원목을 고르면 끌어올릴 원목을 적어놔야 했는데, 이는 상당히 위험한 작업이었다. 겨울이 되어 눈이 오면 미끄러움이 더해졌고, 한 번은 정말로 물에 빠지는 바람에 아찔했던 기억도 있다고 한다.

“미끄럽지. 원목에 눈이 오고 그러면 약간 미끄러운데 그 원목 위를 걸어나다니면서 어떤 걸 살지 골라야 되니까. [손가락으로 원목 가리키는 시늉을 하며] 같이 이렇게 보고 ‘이거냐, 이거냐 뭐 이렇게 몇 개를 산다.’ 그러면 ‘이거, 이거.’ 이렇게 하면 같이 보고 끌어올릴 걸 적어놔야 되잖아요.”

추운 날씨가 오래되면 원목이 얼어서 터지는 소리가 났다. 이렇게 금이 간 원목으로는 원하는 규격으로 제재하기 어려웠기 때문에 겨울은 여러모로 목재 산업에 어려운 계절이었다고 한다.



03 제재소의 첫 번째 주재원이 되다

1970년대 초, 한국의 원목 수입 시장에 큰 변화가 생겼다. 라왕 원목을 주로 수입해오던 필리핀 정부에서 자원과 환경 문제로 원목 수출을 금지한 것이다. 목재 회사들은 새로운 원목 수입지를 개발해야 했고, 말레이시아로 눈을 돌렸다. ‘메란티(Meranti)’라는, 필리핀의 라왕과 품종은 같지만 이름은 다른 원목이 났기 때문이었다.

“당시 필리핀 정부에서 자원 문제라든가, 환경 문제 그러는지 하여튼 원목을 수출 금지를 하는 바람에 원목이 없으니까 합판도 못 만들고 하니까 찾은 게 이제 [지도 위 사바주를 가리키며] 일로 들어간 거죠. 말레이시아 사바[주]로. 그래서 그 당시에 합판 공장 주재원들이 여기 다 나와 있었어요.”

“필리핀에서 나온 게 이제 lauan이라고 라왕이라는 이 품종이 있었거든요. 이걸 갖고 이제 합판을 만드는데, 여기를 가니까 똑같은 품종인데 [지도 그림을 보며] 여기, 여기 사바주지 사바 말레이시아, 말레이시아에서는 똑같은 품종인데 이름이 틀려 (달라). 메란티(Meranti)¹⁵⁾라고 그랬어요.”

보르네오 섬의 사바 주에 있는 타와우에 ‘합생(Hapseng)’이라는 원목 수출 회사가 있었고, 우성산업은 원목 수입을 위해 민경원을 주재원으로 파견하게 된다. 현장에서 판매를 했기에 목재와 원목에 대하여 잘 알고, 외국어도 어느 정도 할 수 있었기 때문이었다.

당시 해외에 주재원을 파견하는 것은 주로 합판 공장이었었고, 제재소에서 주재원을 보낸 것은 우성산업이 처음이었다. 제재목을 일본에 수출하고 있었기 때문에 원목이 끊이지 않고 공급되어야 했고, 주재원을 보내 접촉하면 꾸준한 공급과 이익을 얻을 수 있었기 때문이었을 것이라고 설명했다.

“그 당시에 합판 공장 주재원들이 여기 다 나와 있었어요. 우리나라 합판공장 주

15) 메란티: 말레이시아, 인도네시아에서 라왕을 가리키는 이름. [출처 : 생명과학대사전]

재원들이 여기 가니까. 지금은 부도나서 그렇지만 동명합판이라고 엄청난 큰 회사가 있었거든요. 동명합판, 성장합판, 태창합판, 광명합판, 대명합판 주재원들이 여기 다 나가 있어요. 원목을 구입하려고.”

“한국은 그 당시 우리가 그 무역 이런 게 그 당시만 해도 해외에 진출하고 그런 게 없었으니까, 일본보다 늦었으니까 바로 가서 하지 못하고 70년대 아마 초반부터 이제 주재원들이 나가서 이제 직접 하거든. 그래서 그 당시에 저도 이제 바로 수입을 하기 위해서 이제 아까 얘기했던 말레이시아 타와우(Tawau)¹⁶⁾로 나갔었던 거지.”

혈혈단신으로 기간도 정해지지 않은 발령을 받아 얼떨떨했다고 한다. 스물여섯이라는 어린 나이에, 비행기라고는 제주도 가는 국내선도 타 보지 못했을 때였다. 해외여행이 자율화되지 않았을 시절이라 정보와 형사들을 만나 여행 목적 등을 상세히 이야기하며 신원 조회를 하고서야 여권을 받을 수 있었다.

“처음엔 얼떨떨해가지고 ‘거기 가서 뭘 하는 건지, 왜 나보고 가라 그랬는지’ 여러 가지 생각도 많고 근데 가만히 생각해 보니까 뭐 한번 가볼 만도 할 것 같아가지고 한번 가겠다고 그러고 이제. (중략) 제주도도 그때 못 가봤거든. 그러니까 비행기라는 건 근처도 안 가보고 이제 처음 타본 거죠. (웃음) 좀 이상하더라고요. 그 당시에는 뭐가 뭔지도 모르니까 감도 별로 없는 것 같고 ‘가는 건가 마는 건가’ 이런 생각하고.”

말 한마디 잘못해서 일이 틀어질까, 언어가 통하지 않아 원목을 잘 골라서 보내지 못할까 걱정이 이만저만이 아니었다. 여러 가지 고민과 생각이 많았지만, 가만히 생각해 보니 한 번 가볼 만도 하다는 생각이 들어, 민경원은 말레이시아로 향했다.

당시 말레이시아에서 가장 큰 수출 회사는 ‘합생(Hapseng)’으로, 한 달에 배 스무 척 분량의 원목을 수출했다. 배 하나에 실린 원목으로 우성산업에서 한 달 반에서 두 달 정도를 썼으니, 그 규모가 어마어마했던 셈이다.

16) 타와우: 말레이시아 사바(Sabah)주 남동쪽 끝에 있는 항구도시. 사바주를 구성하는 5개 행정지구 중 하나인 타와우 지구의 행정 중심지이며, 사바주에서 세 번째로 큰 도시이다. [출처 : 네이버 지식백과]

“그 합생이라는 회사 한 회사에서 월 우리가 아까 말씀드린 대로 우리가 한 배를 들어오면 우리 공장에서 수출하고 국내 쓰고 하면 아마 한 달 반에서 두 달 정도 쓸 물량이에요. 한 배라는 게. 근데 그걸 월 한 스무척을 수출하니까 이 한 회사에서. 이 건 어마어마하게 큰 회사죠. 그러니까요.”

민경원은 말레이시아에서 집을 얻어 사무실을 겸해 썼다. 팩스(FAX)가 없어 전보와 텔렉스(telex), 수신자 부담 전화인 콜렉트 콜을 사용해서 한국과 연락을 취하여 원목 수출을 조율했다.

“많이 움직이고 할 게 없었어요. 합생 사무실에 가서 제가 ‘언제쯤 한 배가 필요하냐, 배를 언제쯤 하니까 좀 준비 좀 해달라’ 그러면 ‘알았다’ 그래놓고 이제 두세 번 왔다 갔다 하면 얘기를 해줘요. ‘그때가 안 되고 언제쯤 된다’ 그러면 본사(우성산업)에다 얘기를 해가지고 ‘한 배가 언제쯤 될 것 같다.’ 그러면 이제 본사에서 이제 배 회사에서 배를 잡지. 그래서 빈 배를 거기다 보내죠.”

사무실로 출퇴근할 필요는 없었고 일이 없을 때는 숙소에 머물 수도 있었지만, 그는 원목을 적재해 두는 현장에 가서 회사의 현지 직원들과 자주 시간을 보내곤 했다. 집에 가만히 있기보다는 말도 배우고 친분도 쌓기 위해서였다.

“숙소에 있거나 그러면 이제 그거 좀 친해지려고 이렇게 바닷가에 가면 이제 원목을 묶어서 이제 [손으로 넓게 펼치는 표현을 하며] 좌악 다 갈아놔거든요. 어마어마하게 많게 그러면 그 회사가 현지 애들이 많아요. 가서 개네들하고 노는 거야. 말도 좀 많이 배우고 할 겸 해 가지고 개네들 하고 이제 거기 가서 놀고 뭐.”

현장에서 일할 때는 동화기업 저목호에서 그랬던 것처럼 말레이시아에서도 바다 위에 아바로 묶어 띄운 나무들 위를 걸어다니며 원목을 고르는 작업을 했다. 원목에 페인트로 적힌 등급을 보아 가며 품질이 괜찮은지, 웅이나 썩은 부분, 금 간 부분이 있는지 확인하고 등급이 잘못 매겨진 것은 정정했다. 등급별로 단가가 달랐기 때문에 하나하나 꼼꼼히 보며 선택해야 하는 중요한 작업이었다.



배 하나가 싣는 양의 원목을 보고 작업하는 데에 꼬박 이틀이 걸렸다. 아침에 원목을 띄운 바다로 올라갔다가 점심을 먹고, 다시 올라가서 날이 저물어야 일을 마치고 했는데, 체력 소모가 상당했다고 한다.

“원목 다 걸어야 돼. 바다에 있는 원목을 걸어다니면서 오케이(Okay) 이라고 이제 지나가는 거야. (중략) 그거 하나하나 걸어가면서 같이 타요. 등급이 있거든요. 등급이 있어가지고 단가가 틀려요. 단가가 다 틀리니까, 가다가 ‘야 이것은 이렇게 문제가 있는데 왜 2등급이냐’”

“뽕끼(페인트) 통 들고 쓰고 그러면 한, 한 배를 하려고 그러면 한 이틀 걸려요. 아침부터 해가지고 저녁까지 하고. 한 이틀을 그 친구 이제 그 합생 직원하고 나하고.”

말레이시아에서 생활하던 중 태권도 시범단이 타와우에 온 적도 있었다. 이로 인해 한국에 대한 인식이 더욱 좋아졌고, 나중에는 우체국에 우표를 사러 가니 ‘태권도 한 가지 가르쳐줘야 우표를 팔겠다’라는 농담을 듣기도 했다.

“시범단이. 한 대여섯 명이 와서. 이 타와우 사람들 거의 다 집합했을 거야. 거기서 태권도 막 보여주고 그러니까 너무 신기해가지고. 난 태권도 할 줄도 몰랐는데 그때 보니까, 내가 봐도 참 기술이 좋더라고요, 보니까 (웃음)”

4 싱가포르에서의 6년

이육고 말레이시아에 이어 인도네시아에서도 원목 산지 개발이 시작되었다. 합판 공장들은 인도네시아에 주재원을 파견하기 시작했다. 민경원은 말레이시아와 인도네시아를 쉽게 오가며 일하기 위해 싱가포르로 옮겨 갔다.

가족과 함께 살았던 다른 주재원들과 달리 총각이었던 민경원은 현지 사람들과 많은 시간을 보내며 친분을 쌓았기 때문에 말레이시아에서 만난 인연들과는 아쉬운 작별을 했다.

“타와우에서 이제 한 2년 정도 근무를 했는데, 이제 인도네시아 쪽에서도 원목이 나오고 조금 활발해지니까. 저 타와우에서 인도네시아를 왔다 갔다 하려면 상당히 불편해요. 비행기도 그렇고. 그래서 그런 걸 좀 편리하기 위해서 싱가포르로 옮겼죠 그래서.”

인도네시아로 갈 때는 주로 칼리만탄¹⁷⁾, 사마린다¹⁸⁾, 반잘마신 등의 원목 산지를 다녔다. 원목을 확인하고, 배가 와서 원목을 실으면 검척을 하는 등 하는 일은 말레이시아에서와 크게 다르지 않았지만, 합생 회사와 연결해서 비교적 여유 있게 일했던 말레이시아와는 달리 인도네시아에서는 산지로 가서 원목을 보고 직접 계약해야 했다. 조금 더 분주하게 움직여야 했지만 중간에 연결하는 회사에 지불하는 커미션(commission)이 나가지 않는다는 장점이 있었다.

인도네시아는 말레이시아보다 치안이 좋지 않았고, 호텔을 나서면 영어로는 의사소통하기가 쉽지 않아 인도네시아어를 배우는 등 적응에 애를 썼다. 민경원은 현지인과 부딪혀 가며 배우는 정공법을 택했다.

17) 칼리만탄: 인도네시아 중부, 칼리만탄 섬 남부와 동부를 차지하는 지역. 동칼리만탄 · 서칼리만탄 · 남칼리만탄 · 중부칼리만탄 등 4주로 나뉜. 넓이 53만 9460km². 인구 910만 명. 석유를 산출하고 석탄 · 철광석이 매장됨. 고무 · 후추 · 코프라 · 목재를 수출함. 주요 도시는 4주의 주도인 사마린다 · 폰티아낙 · 반자르마신 · 팔랑가라야와 발릭파판. [출처 : 네이버 지식백과] 칼리만탄 [Kalimantan] (세계인문지리사전, 2009. 3. 25.)

18) 사마린다: 보르네오섬 동쪽 해안에 있는 항구도시로 마하캄강 어귀에서 약 48km 올라간 삼각주 위에 위치한다. 시가는 마하캄강(江)을 끼고 양쪽 기슭에 펼쳐지는데, 우안에는 부기인의 거주지가 있고 좌안에는 옛 술탄의 거성(居城)과 서구식 건물이 집중해 있다.[출처 : 네이버 지식백과] 사마린다 [Samarinda] (두산백과 두피디아, 두산백과)

“인도네시아는. 인도네시아 말을 못하면 밥도 못 얻어먹어요. 안 죽으려면 기본은 배워야 돼요. (중략) 책 갖고 해도 [머리에] 안 들어가요. 그러니까 부딪혀야 돼. 현지인하고.”

그래도 머무는 곳은 싱가포르의 중심가인 오차드로드(Orchard Road)¹⁹⁾인지라 말레이시아에 머물 때보다는 상황이 좋았으며, 한국 식당이 있어 편하게 식사를 하기도 했다.

80년대부터는 한국의 해외여행 제한이 풀려, 원목 수입을 위해 한국에서 해외로 나오는 사람들이 늘었다. 민경원은 말레이시아와 인도네시아를 오가는 일 외에도 공항에서 목재 산업 사업자들을 픽업하고 안내하는 역할도 겸하게 되었다.

말레이시아에서 2년, 싱가포르에서 6년 도합 8년간의 해외 생활 중 잠시 귀국했을 때 선을 봐 결혼을 하기도 했다. 한국에서 결혼식을 마치고 우이동에서 하루, 홍콩에서 하루를 묵고 싱가포르로 가는 것으로 신혼여행을 대신했다. 이렇게 가정을 꾸려 남은 주재원 생활을 가족과 함께 했고, 1984년경 함께 귀국했다.

19) 오차드로드(Orchard Road): 싱가포르에 위치하고 있는 관광지이다. 그러나 이 지역은 싱가포르의 대표적인 번화가로 널리 알려져 있다.[출처 : 위키백과]

5 원목 이름에 숨겨진 이야기

면담 중에는 다소 생소한 목재의 이름이 왕왕 등장하곤 했다. 민경원은 구술 중에 목재를 부르는 명칭이 이처럼 굳어진 이유를 설명하기도 했다.

“당시 원목 수입을 필리핀에서 거의 했거든요. 근데 그 수종 이름이 그 필리핀 원어로 ‘lauan’이에요. ‘라우완’이거든요. 이제 그거로 들어와서 거의 다 합판을 만들었어요. 우리나라에서 뭐냐 하니까 ‘라왕, 라왕.’ 하다가 그냥 그래서 라왕 합판이라고 해서 다. ‘라왕, 라왕, 라왕’”

“햄록이라는 말이 이제 우리나라에서는 그 목재 하는 사람들끼리 쉽게 얘기를 하니까 미국 소나무라고 그래가지고 미송²⁰⁾이라고 그랬어. (중략) 여기서부터 시작된 거죠. 햄록. 그래서 미송이 된 거죠.”

6 귀국하여 인천에 자리 잡다

1980년대 초중반, 민경원은 길었던 주재원 생활을 마치고 귀국했다. 해외에 오래 있다 보니 모든 것이 낯설었다. 말레이시아에 처음 갔을 때처럼 무엇도 쉽게 할 수 없어, 한국 생활에 다시 적응하는 데에는 시간이 걸렸다. 현지에 오래 있었기 때문에 그의 경험을 필요로 하는 곳이 많았고, 적응 기간은 몇몇 목재 업체들과 해외 현지의 중간 연결책 역할을 하며 보냈다.

“해외에 오래 있다가 이렇게 오니까 모든 게 낯설고 모르겠더라고요. 여기를. 그 당시에는. 모든 게 낯설고 사람들도 다 바뀌고 모르겠고 그러니까 뭘 쉽게 할 수도 없고.”

“업체들이 제가 그 현지에 많이 오래 있었으니까, 저한테 여러 가지 이제 뭐 필요한 거 있으면 좀 부탁도 하고, 그리고 그런 거 있으면 좀 제가 할 수 있는 대로 현지에 연락을 해가지고 좀 하기도 하고, 뭐 그런 일을 좀 하면서 적응 기간을 가진 거죠.”

20) 미송: 북아메리카 주에서 산출되는 소나무. 높이는 100m, 지름은 13m에 이른다. 길고 편평한 바늘잎은 황록색 또는 청록색으로 짧은 잎자루가 있으며, 나선형을 이루면서 가지에서 바로 자라 나오고 위쪽에 흩어 있다. 나무는 붉은색을 띠고 주로 건축재나 펄프원료로 쓰인다. [출처 : 네이버 사전]

목재 산업에서 일하려면 서울보다는 인천에 있는 편이 나았다. 민경원은 부평에 자리를 잡았고, 주로 국내 업체와 해외 업체의 수출입을 연결하는 일을 담당했다.

주로 수출한 것은 알래스카에서 나는 스프루스였다. 피아노 건반재로 가장 적합한 강도를 가진 원목이었는데, 민경원은 이를 제재해서 일본 야마하 피아노에 납품할 때 중간에서 어레인지(arrange, 주선) 하는 역할을 약 20년간 했다.

“사람들은 그 집에 그 내장재를 전부 다 그거로 쓰거든요. 그래서 그거 일본 아니. 미국 알래스카에서 나오는 그 스프루스²¹⁾ 원목을 들여다가 여기서 제재를 해가지고 일본에 수출하는 거를 이제 내가 그 중간에 다 어레인지(Arrange, 주선)를 한 거죠.”

7 한국의 제재 산업을 말하다

민경원은 ALPAC JAPAN의 한국 지사장으로, 지금도 목재 산업의 현장에서 원목의 수출입을 주선하는 중간 역할로 활동하고 있다. 그는 한국의 제재소가 점차 없어질 것 같다고 말한다. 인건비 등 제반 비용이 늘어나면서 한국도 제재목을 점차 수입해서 쓰기 시작했다는 것이다.

이는 앞서 일본 목재 산업에서 나타난 현상이기도 하다. 한때 세계에서 가장 목재를 많이 쓰는 나라였던 일본은 제재소가 많고 기술도 좋아 한국은 제재 기술의 상당수를 일본에서 배워오기도 했다. 지금까지 쓰는 목재 관련 용어에 일본어가 남아 있는 것도 이러한 이유이다.

“일본이 그만큼 이제 그 제재 기술이나 이런 것도 많이 발달되고 그러는데. 제반 비용도 많이 들고 여러 가지 하다 보니까 목재를 수입하는 게 낫다고 해가지고 한

21) 스프루스: 캘리포니아에서 알래스카까지 서북 연안에 분포, 대부분은 알래스카에서 생산되고 캔트로 가공되어 태평양 연안국가로 수출됨. 심재는 담황갈색, 변재는 백색, 폭이 넓음. 곱고 균질 나무쫂, 통직목리, 기본비중 0.35, 주로 통, 상자와 펄프재로 쓰이고, 가구, 창틀, 문, 덧문, 특수 용도와 피아노 음향판에 쓰임. [출처 : 목재사전]

20년 전쯤인가부터 제재소들은 문을 닫기 시작했어요. (중략) 유럽 쪽하고, 그다음에 소련, 이렇게 해서 전부 다 목재를 수입을 하게 됐거든요.”

“일본이 제재소가 많았고 또 기술도 좋고 우리나라도 일본 제재소를 목재를 일본 사람들에게 배워가지고 용어가 다 일본 말이에요. 상고에 승고(순고, 30*45mm), 산승 가꾸(세치각, 약 90mm). 이게 다 일본 말이에요.”

오랫동안 목재 산업에 몸담았던 민경원은 점점 사라지는 제재소와 축소되는 산업에 대하여 그것이 흐름이라고 말했지만, 다소 쓸쓸해하기도 했다.

“지금 목재단지에 제재소가 하나밖에 없어요 거기에. 제재소가 그만두고 나서 누가 들어오면 제재소가 탄 거로 변하더라고. 그런 면에서 그러니까 우리도 이제 전부 다 목재를 수입을 하기 시작하는 것 같아. (중략) 참 쓸쓸하기도 한데, 이게 흐름이 그렇게 돌아가는 것 같아.”



8 걱정을 딛고 앞으로, 앞으로

민경원은 지금까지도 목재 수출과 관련하여 일하고 있음에 많은 생각이 든다고 한다. 제주도에도 가본 적 없던 젊은 시절, 얼떨떨하게 해외에 나가 부딪히며 헤쳐 나간 시절들을 죄 되짚고도 ‘어떻게 하다가 목재를 하게 됐는지 나도 모르겠다’라고 말하는 목소리에 웃음이 어렸다.

“어떻게 하다가 이 목재라는 이렇게 하게 돼가지고, 해외에도 나가게 됐고. 그 후로 나와서 해외에 나간 경험이나 인맥으로 헤가지고 아직도 이 나이에 수출을, 미국에 수출하고 하는 것도 이렇게 연결을 하고 있고. 그러니까. 이 나무라는 게 참 나하고 어떻게 무슨 인연이 있어서 이렇게 됐는지 잘 모르겠지만 생각이 하여튼 많아요..”

민경원은 이번 면담을 앞두고도 ‘내가 이걸 할 수 있을까’ 하고 당황하며 생각이 많았다고 한다. 하지만 막상 면담이 시작되자 그 말이 무색할 정도로 생생한 이야기가 쏟아져 나왔다.

한미무역에 입사할 때나 주재원으로 파견되었을 때도 그는 영어가 부족해서, 의사소통이 잘못될까 걱정과 생각이 많았다고 했다. 그러나 걱정을 도움닫기 삼아 부딪히고 적응하는 태도야말로 지금의 모습을 만든 원동력이라고 할 수 있겠다.

구술자 양종광

구술자 양종광은 1956년 강원도 인제군 인제읍에서 태어났다. 1978년 첫 직장인 현대리바트 주식회사 관리부에 입사했고, 1984년 인천으로 발령 받았다. 현대리바트에서 17년간 근무하였으며 퇴사 후 독립하여 1994년 '영도목재'를 설립했다. 이후 대한목재협회 초대와 2대 회장을 역임하였으며, 현재는 경영에서 물러나 대한목재협회 임원으로 재임 중이다. 2022년부터 2024년 8월까지 이북5도위원회의 평안북도 도지사로 임명되어 활동하기도 했다.

약력 및 주요 활동

- 1956년** 강원도 인제군 인제읍 출생
- 1978년** 현대리바트 주식회사 입사
- 1984년** 인천으로 근무지 이전
- 1994년** 영도목재 설립
- 2008년** 대한목재협회 초대 회장 취임
- 2011년** 대한목재협회 2대 회장 연임
- 2022년** 이북5도위원회 평안북도 도지사 취임



대한목재협회의 초대 회장 양종광, 단합의 기틀을 다지다

■ 첫 직장, '현대리바트'에 닿기까지

양종광은 1956년 강원도 인제군 인제읍에서 태어났다. 부모님의 고향은 평안북도 영변군 팔원면인데, 열일곱과 열여덟이라는 어린 나이에 남쪽으로 내려와 강원도에 정착했다. 슬하에 1남 4녀를 두었고, 양종광은 그중 둘째이자 장남으로 태어났다.

명절이 되어도 부모님의 고향에 갈 수 없는 안타까움은 한평생 그의 마음 한 편에 자리하고 있었다.

“부모님 고향이 이북이니까 명절 때 되면 좀 가슴이 아팠죠. 갈 데가 없으니까. 고향은 고향이라는 게 없으니까 고향이 이북이니까 그런 면에서 좀 안타까웠지.”

강원도에서 태어났지만, 양종광이 갓 돌을 지났을 무렵 온 가족이 상경했다. 유년기부터 대학 시절까지는 모두 서울에서 보냈다. 고등학교 때 아버지를 여의고 어머니를 모시며 살았다.

목재산업, 그리고 인천과 연이 닿은 것은 첫 직장에서의였다. 양종광은 당시를 ‘사회가 어려운 때’로 회상한다. 중동 건설에 대한 바람이 불어오던 차에 해외 근무를 꿈꾸며 현대그룹 공개 채용에 지원하여 합격했지만, 국내로 발령난 것이 그의 첫 직장이자 목재 산업과의 첫 만남이었다.

“그 당시는 굉장히 사회가 어려운 때라 그때 중동 건설분이 불어서 현대그룹 공채로 들어가서 현대건설로 해서 해외 근무하려고 사실 현대로 들어갔는데, 명령이 사실 이제 현대 리바트로 명령이 난 거죠.”

양종광은 1978년 11월 12일에 사무용과 주방용 가구, 가구 목재를 다루는 현대리바트 주식회사에 입사했다. 한동안은 서울 본사에서 일하다가 1984년 인천으로 발령이 났다.

양종광은 상대에서의 전공을 살려 관리부에서 경리회계 자금을 담당했다. 어려운 시기였던지라 수금이 원활하지 않아 하루하루 자금 교환을 막아야 되곤 할 수 있을 정도였고, 월요일부터 토요일까지 8시에 출근해서 초과 근무도 많이 했다,

“그 당시에는 굉장히 사회 전반적으로 어려운 때이기 때문에 자금이라면 그 회사의 전반적으로 돌아가는 전체적인 자금을 관리하는 거라 사실은 자금, 그날 하루하루, 자금 교환을 막아야 퇴근을 했을 정도로 어려운 때였죠.”

인천으로 발령 받은 이후에는 서울 목동에서 매일 6시 30분에 출발해 승용차를 몰아 출근했다. 당시 ‘항구도시 인천’을 생각했던 양종광이 본 풍경은 기대와는 조금 달랐다. 배와 바다를 생각했지만 근무지는 도심이라 생각만큼은 보지 못했던 것이다.

출퇴근하면서 보았던 풍경의 대부분은 쌓여있는 고철과 원목들이었다. 당시 인천은 신도시 등 발전이 되기 전이었고, 철강과 원목 산업을 주로 하고 있었기 때문이다. 양종광은 두 산업이 당시 인천의 ‘쌍두마차’라고 표현했다.

“굉장히 들뜬 마음으로 또 ‘서울에서 제일 가까운 항구도시라서 항상 가고 한번 가보고 싶은 곳이다.’ 이렇게 생각했는데 막상 와보니까 항구보다는 도시, 도시 한가운데에서 근무하게 되다 보니까 어떤 의미에서는 항구라는 이미지가 좀 생각했던 것보다는 좀, 좀 희석됐다 그럴까?”

“아무래도 인천이라는 데가 사실은 우리가, 우리가 다닐, 출퇴근할 때는 많이 발전된 데가 신도시가 없이 구도심권이니까 아무래도 매일 보는 거가 고철하고 원목밖에 본 게 없어. 다니면서. 철강, 고철하고..”

현대리바트는 주력 제품으로 목재산업의 제일 기본이 되는 원자재, 원목을 다루었다. 주로 인도네시아나 말레이시아 등 동남아시아 지역에서 원목을 수입하여 중소 제조업체에 판매했는데, 양종광이 근무했던 인천 중구 북성동은 수입한 원목을 출고하기 위한 하치장이었다.

따로 건조장이 없었던 시절이라 배에서 내려 바닷물을 통해 끌고 오느라 젖은 원목들을 바깥에 쌓아두고 마르기를 기다려야 했다.

“원자재. 그러니까 우리가 취급하는 거는 목재 관련, 목재의 제일 기본은 원목이니까. 원목을 수입해서 그걸 판매하면 그걸 갖다가 이제 제조 가공을 하니까.”

“인천에 84년도 내려왔을 때는 일종의 하치장이었어요. 하치장, 제품을 출고하는 하치장이기 때문에 근무하는 인원도 10명 이내, 소인원이 근무했고 작았죠. 도로망도 별로 없고 주로 화물차 위주로 다녔던 도로죠.”

근방에는 마찬가지로 목재 회사인 선창산업과 한양 가구회사가 있었다. 도로망도 많지 않았고 화물차만 주로 지나다녔다. 바닷가였기 때문에 당시 북성동의 목재 생산품은 가구보다는 어상자나 포장박스가 주를 이루었다. 수요를 맞추기 위해 밤낮을 가리지 않고 공장이 돌아갔다.

자금과 회계 관리 업무를 맡다 보니, 업무에서 가장 어려웠던 것은 불경기로 거래처가 부도나서 수금을 할 수 없을 확률이 높아지는 것이었다. 물건을 먼저 주고 어음을 받았는데, 4개월에서 6개월까지도 받았다. 업무를 맡을 당시 신입이었던 양종광에게는 쉽지 않은 일이었지만, 점차 배워 나가며 잔뼈가 굵어졌다.

“경기 흐름에 따라서 경기 흐름이 나빠지면 전반적으로 부도날 확률이 많으니까 그럴 때는 굉장히 괴롭죠. 어느 업체가 돈을 안 내고 도망갈 수 있는 부실, 부도가 날 수 있는 확률이 많아지니까.”

현대리바트에 입사하기 전 잠시 일했던 직장에 놀러 갔다가 지금의 아내를 만났다. 연애를 시작하고 일 년도 채 되지 않은 1981년 결혼해서 서울에 신혼집을 차렸고, 아들 하나 딸 하나를 얻었다. 아이들이 어릴 적 직장생활에 바빠 자주 함께 시간을 보내지는 못했지만, 월급날이 되면 신포동에 들러 통닭을 사 들고 귀가하곤 했다.

짬을 내어 송도 유원지에 갔던 어느 여름, 쏟아지는 비에 송도 유원지뿐 아니라 인천 시내 전체가 물바다가 되었다. 구경도 하지 못하고 집으로 돌아갔던 일은 여전히 아쉬운 기억으로 남아 있다.

“초등학교 다닐 때 데리고 갔는데 여름에 워낙 비가 많이 와갔고 송도 유원지가 물바다가 됐어. 인천 시내 전체가 물바다였어요. (중략) 구경도 못하고 나왔지 뭐. 그날 갔다 텐트 치고 그날 저녁에 나왔으니까. 밤에 비가 억수로 와서 그 상륙작전 기념관에 있는 물이 다 (송도)유원지로 들어왔으니까.”

월요일부터 토요일까지 출근했고, 야근도 잦았지만 남은 일요일 시간을 내어 동아리 활동도 했다. 놀이 문화가 많이 없던 시절이라 축구나 야구, 등산 등이 주를 이뤘다. 야구를 잘했던 양종광은, 2루수 포지션에서 뛰었다. 날아오는 야구공을 받으려다 이마에 정면으로 맞아 졸도한 일은 아직도 잊을 수 없는 기억이다.

“야구를 하다 보면은 중간중간에 이제 대신 캡처를 해줄 수가 있는데, 캡처를 대신 봐주다가 공을 받는다는 게 그냥 공이 [이마에 손을 대며] 마빡을 맞아 갖고. 졸도한 적이 있어.”

2 찾아온 '일태기'. 그리고 영도목재를 설립하다

현대리바트에서 17년을 근무하는 동안 몇 년에 한 번씩 일에 대한 권태기가 찾아왔다. 대기업에서 부장까지는 할 수 있어도, 그 이상 올라가 임원이 되기는 하늘의 별 따기였기 때문이었다. 임원이 되기는 요원하니 자영업을 해야겠다고 마음을 먹었다.

“직장생활을 하다 보면은요, 권태기라는 게 있어요. 권태기. 근데 나로 봐서는 한 3년에 한 번씩 오더라고. 대기업체 직장생활에서 임원이 된다는 거는 별을 다는 거나 똑같은데 부장까지만 되고 별 달기는 좀 힘들지 않겠냐, 그렇다면 빨리 독립을 해야 되겠다.”

독립해서 창업하려고 사표를 두 번이나 냈지만, 회사에서는 수리해주지 않았다. 1994년에 세 번째로 사표를 내고서야 마침내 독립할 수 있었다. 가족들은 좋은 직장을 그만두고 쉽지 않은 자영업에 뛰어드는 것을 우려하기도 했다.

“부모님이나 배우자 입장에서 ‘왜 좋은 직장을 그만두느냐?’ 그 꼬박꼬박 한 달 있으면 월급 나오고 하는데 자영업을 한다는 게 쉽지가 않잖아요. 그죠? 근데 왜 그만두냐 하는데 뭐 지금 와서 보면 성공을 한 거지. 나름대로 지금 한 30년 운영하고 있는 거죠.”

당시 양종광을 아는 모든 사람들은 그가 독립하면 영업을 할 것이라고 예상했다. 전 직장에서의 경력이 큰 강점이 되기 때문이었다.

그러나 모두의 예상을 뒤집으며 양종광은 제조업을 택했다. 일반 공장들은 주택가에 있어 제약이 많았고, 당시 목재단지가 조성되어 있던 남동공단에서 500평짜리 공장 하나를 임대하여, ‘영도목재’를 세웠다.

“우리 입장에서는 그만둘 때, 그동안에 직장생활 하면서 영업을 했잖아요. 나가서 영업을 해야 되는데 난 제조업을 하는 거라 그러니까 나를 아는 모든 사람들이 ‘어, 저 양 사장은 어떻게 왜 제조업을 했을까?’ 영업 쪽으로 안 나가고.”

“당시에는 저기 일반 공장들은 주택가에 있어서 제약이 많았어요. 남동공단은 목재단지로 조성한 단지이기 때문에 거기서 사업하기는 아무런 관하고는 문제가 없고 해서 그쪽에 남동에 있는 공장 중에 하나 임대가 나온 거를 제가 임대하게 된 거지.”

초창기의 영도목재는 17명의 직원과 함께 시작했다. 작은 회사였음에도 수출입 등 무역 사업을 담당하는 관리부와 판매를 담당하는 영업부서로 나뉘어 시작부터 나름의 체계를 갖추었다.

주로 뉴질랜드와 미국 쪽에서 저렴한 침엽수를 수입해 와서 건축재와 포장재를 만드는 일을 했다. 특히 아파트를 지을 때 천장에 들어가는 건축 내장재, 아파트 벽의 콘크리트 작업을 위해 벽체를 만들 때 쓰는 다루끼, 기둥 콘크리트 작업을 위한 산승각, 건물을 짓기 위해 파 놓은 땅을 지지하는 토류판 등 건축용 가설재를 주력으로 하여 다양한 건축자재를 취급하였다. 2014년 지금의 사옥으로 이전한 후에는 건물 외벽에 사용해 나무로 지은 것처럼 보이게 하는 노출 콘크리트용 송판을 선보이기도 했다.

“제조업이라는 거는 공장이 있어야 되고, 제조 시설이 있어야 되고, 또 자금력이 있어야 되고 하는 게 많잖아, 그죠? 그 당시에는 이상하게 나는 제조업으로 선택을 해서. 어려운 시기를 제조업을 한다는 게 남의 공장을 임대해서.”

영도목재를 설립한 1994년도에는 공장을 임대해서 사업하기에 다소 어려운 시기였다. 원자재 파동이나 수급의 어려움 같은 시장의 사이클에 영향을 받기 쉬웠기 때문이다.

자금을 비축해서 자가 공장을 마련해야겠다는 사명감을 가지고 임한 것이 호재가 되었다. 공장을 사려고 적극화하는 동안 IMF가 발생한 것이다. 현금을 주면 물품을 20% 이상 싸게 가져갈 수 있었고, 팔 때는 제값을 받으니 이윤이 많이 남았다.

“IMF가 생기기 전에는 제 공장이 자가 공장이 아니고 임대 공장이었어요. 그래서 자가 공장을 마련하는 게 꿈이었죠. 자가 공장을 마련하기 위해서는 자금 비축을 많이 해야 되잖아요. 그래서 예금을 많이 비축을 했는데 IMF가 터지니까”

“물건을 그 당시에는 현금 아니면 못 샀으니까. 현금 갖고 물건을 싸게 사서 판매하는 금액은 제값을 많이 받았으니까 이익이 많이 창출이 많이 됐죠.”

IMF 동안 회사가 자리를 잡으면서 남동공단에 공장을 매입했고, 2014년에는 마침내 자가 공장을 지을 수 있었다.

영도목재는 ISO9002 인증을 받은 회사이기도 하다. 제품의 생산부터 출고까지의 사무 행정 처리를 표준화하여 체계를 만들어 놓는 것을 ISO 인증이라고 하는데, 회사가 체계적인 시스템을 갖추었음을 공인받은 것이다.

2016년에는 목재산업 환경개선을 위한 목재산업시설 현대화 사업²²⁾에 선정되기도 했다. 이전까지는 수작업으로 작업하였지만, 점차 인력 수급이 어려워지는 부분을 보완하며 생산성을 높이고 공정을 자동화할 수 있는 방향으로의 개선이 이루어졌다.

“생산성이 올라가고 자동화된다는 거는 또 인력 수급이 안 되기 때문에 또 그렇게 그것도 가능한 거예요.”

영도목재에서는 일본제 건조기를 회사 생산라인에 맞게 도입했다. 건조의 품질뿐 아니라 시간 또한 단축할 수 있었는데, 당시 국내에 열 대도 채 없을 정도로 귀한 기계였다.

“기계가 한국에 열 대가 안 됐어. 그 건조기가, 일제가.”

이렇듯 영도목재는 시스템화, 현대화에 있어 기민한 움직임을 선보이며 현재의 입지에 자리 잡았다.

22) 목재산업시설 현대화사업: 산림청에서 노후화된 목재산업 생산설비의 현대화를 위해 실시한 사업으로, 2016년 전국적으로 51개소(총사업비 102억원)에서 시행된 사업으로 인천 서구에서 전국대비 20%인 10개소(총사업비 20억원)가 시행한 목재산업 환경개선 사업. [출처 : 산림청, 나무신문 2017.02.24]

3 목재 산업 황금기, 부두의 모습을 회상하다

1960~70년대까지는 바닷물에 원목을 내리고 띄워서 운반하는 일이 흔했다. 78년부터 목재 회사에 다녔던 양종광은 당시 목재를 띄워 놓았던 저목장의 모습을 그려내듯 회상했다.

“당시에 동화기업 열다섯 개 공장 앞이 호수였어. 바다를 이렇게 막아놓은 호수여서 그 앞에 나무를 다 띄어놔요. 그게 뭐 인천 앞바다에 뭐 아무 데나 나무 띄워 놓는 데가 아니고, 그 열다섯 개 제재소가 밀집돼 있는데 그 앞에(앞이) 호수였기 때문에. 거기다 나무를 다 띄어놓은 거야.”

바다를 막아 만든 호수에 나무가 움직이지 않도록 여러 개씩 대목으로 묶어 띄워두었는데, 이를 ‘아바’라고 불렀다. 당시 MDF²³⁾와 파티클보드²⁴⁾를 주로 생산하던 동화기업과 그 근방의 제재소 열다섯 개가 밀집된 곳에 저목장이 있었고, 거기서 필요한 것을 골라 쓰거나 팔았다. 신입사원이었던 양종광도 나무를 고르느라 그 위를 뛰어다녔다.

동그란 나무가 돌아가지 못하도록 끈을 묶어 고정하기는 했지만, 잘못 묶거나 미끄러져 빠지면 큰 사고로 이어질 수 있는 위험한 작업이었다.

“쉽게 말하자면 언뜻 같은 데 나무가 쪽 띄어놔다고 보시면 되는데 그 나무가 하나 하나가 이렇게 있으면 움직이니까 그거를 큰 대목²⁵⁾ 같은 걸로 다 묶으죠(묶죠). 여러 개를 한 10개면 10개씩 이렇게 묶어놓죠.”

“나무 자체가 동그라니까 올라타도 [손을 내밀어 돌리며] 나무가 이게 돌잖아요. 근데 돌지 못하게 이렇게 묶어놔요. [동그랗게 끈을 감는 손동작을 하며] 끈을 아바²⁶⁾로 묶어놓지. (중략) 돌아가는 나무도 있죠. 그래서 빠져서 죽는 사람도 있어요.”

23) MDF: 중질 섬유판(medium density fibreboard)의 약어. 식물성 섬유를 주원료로 하여 압축 성형한 판의 일종이다. [출처 : 대한건축학회 온라인 건축용어사전]

24) 파티클보드: 목재 펄프를 작은 조각(부스러기)으로 하여 접착제로 접착·제판한 얇고 넓은 판. [출처 : 대한건축학회 온라인 건축용어사전]

25) 대목: 접본, 물체 등의 대(臺)가 되는 나무. [출처 : 네이버 한자사전]

26) 아바: 물에 뜬 원목을 옮길 때 원목에 부착하는 이동용 틀. [출처 : 구술자 설명]

띄운 나무 묶음은 배를 연결해서 끌고 들어왔는데, 무게 때문에 하나씩 끌어 오느라 분주하게 오가야 했다. 물으로 끌고 온 다음에는 중장비로 차에 실어 공장까지 운반했다.

80년대 후반에 목재산업이 황금기를 맞자 회사는 늘고, 인천항의 부두는 비좁아졌다. 원목 저목장에 나무를 쌓아둘 곳이 모자랄 정도가 되자, 띄워두지 않고 공장에 바로 싣고 가는 경우가 많아졌다.

“당시는 부두, 일정한 산업이 발달 되면서 부두 외곽, 부두 근처 사이에 원목 저목장이 다 있었는데, 자꾸 그게 축소되니까 부두에서 바로바로 싣고 가는 경우가 많았죠. 공장으로. (중략) 쌓아놓을 데가 없어서.”

인천항에 들어오는 원자재 중 원목과 고철은 소음과 분진이 발생해 일종의 ‘혐오 원자재’로 치부되었고, 공간 확보도 필요했기에 전용 부두를 만든 것이 지금의 북항이다. 여러 산업이 공존했던 인천항과 달리, 북항에서는 목재와 고철, 잡화만을 주로 취급하게 되었다.

“원목이 옛날에는 인천항으로 들어왔는데, ‘인천항에 들어오는 물품 원자재 중에서 원목하고 고철은 너무 혐오 원자재다’. 그래서 북항에 항구를 새로 만든 거예요. 실질적인 항구를..”



4 목재협회 초대 회장을 맡다

목재산업이 발전하면서 산업에 따르는 제조업체들의 권익 보호나 이익 창출에 있어서 대변자의 필요성이 대두되었다. 당시 이러한 역할을 해 줄 협회의 필요성을 느낀 목재산업 종사자들이 모였고, 2008년 대한목재협회가 설립되었다.

“산업이 발전되면서 그 산업에 따르는 제조업체들의 권익 보호라든가 이익 창출하는 데 대변을 해야 되는데, 협회가 없다 보니까 협회의 필요성을 누구보다도 느꼈고 해서 그걸 맡게 된 거죠.”

협회는 회장과 운영위원회를 겸하는 임원사, 그리고 일반 회원사로 이루어졌는데, 초창기 회원사의 수는 250개에서 300개 정도였다. 산업체의 수와 규모가 변화하면서 약 120여 개로 줄어든 현재와 비교하면 굉장히 많았던 셈이다.

양종광은 목재협회를 세운 초창기 멤버 중 비교적 젊은 층에 속했고, 사업을 시작하기 전 큰 상사에서 장기간 근무했던 경험이 있어 초대 회장으로 추대되었다. 봉사직이기 때문에 선뜻 맡기 어려운 회장 자리였지만 5년간, 초대와 2대 회장을 연임했다.

“당시에는 아무래도 이제 젊은 층에 들어갔고, 젊고, 또 이제 우리가 제조업체 대표를 맡고 있지만 큰 상사에서 근무했던 경험이. 협회 회장을 맡게 된 계기가 되지 않았나 생각을 하죠.”

협회 설립 초기에 회원사 가입 등에 있어서 윗세대와의 마찰이 발생하기도 했다. 산업에 종사해 온 일부 어른들은 이러한 변화에 다소 보수적으로 응했고, 회원 가입 등에 있어 협조를 얻기 어려운 상황도 발생했다.

“산업구조가 변천해 가면서 대응을 하려면 우리가 우리 나름대로 대응력을 키워야 되고 자생력을 키워야 되는데, 기존에 있는 어르신들은 현실에 그냥 안주하는 상황이고. 우리는 대처하는 산업에 자꾸 앞서 나가야 되니까 그런 거에 대해서 약간 마찰이. 처음에는 비협조적이었지 회원 가입이나 이런 거가..”

취임 직후 당면했던 문제는 항운노조 상하차비 협상이었다. 항운노조의 노조비는 올라가는데, 장비의 현대화, 자동화가 상하차 과정에서 수작업으로 이루어졌던 영역을 대체하기 시작했다. 투입하는 인력은 줄어들었지만, 항운노조의 임금과 하역료의 부담은 여전했다.

이에 협회 차원에서 노조 상하차비에 들어가는 과도한 비용 부담을 덜고자 협상을 진행한 것이다. 협상 끝에 노조비 철폐에 성공하였고, 실제로 상하차에 사용하는 부분만 지불할 수 있도록 하는 데 성공하여 생산 단가 등에 큰 도움이 되었다.

하역회사들이 담합하여 요율을 정하고 일방적으로 통보해 왔을 때도 목재협회가 나섰다. 개별 사업자나 회사가 하역비에 대해 불합리하다고 항의하면 하역 배제나 불이익 등의 피해를 볼 위험이 있었기 때문이다.

“협회에서 해줘야지. 지금도 마찬가지로 우리 개개인이 만약에 그 협상을 하려면 개개인이 피해를 볼 수가 있잖아요. 하다못해 저기 하역사가 ‘야! 영도 목재 거는 하역하지 마라.’ 피해를 줄 수 있잖아요. 또 특수한 부두 활용을 하지 못하게 한다든가, 그런 등등이 있기 때문에 협회 차원에서 그런 거는 풀어야 제일 낫다고 봐야죠.”

이후로도 국내, 혹은 국가 간 목재와 관련된 거래나 협의가 필요할 때는 반드시 협회를 거쳐야 할 정도로 대한목재협회는 입지를 단단히 굳혀 갔다.

목재단지 구성도 협회에서 주도한 큰 사업이었다. 당시 목재산업은 석남동과 가좌동에 밀집되어 있었는데, 소음에 대한 민원 등 환경적인 제약을 많이 받아 체계화된 목재단지의 구성을 하고자 한 것이 시작이다. 목재협회는 부두와 가까운 현재의 북항 목재단지 부지의 용도 변경을 시청에 요구해 북항 목재단지를 설립했다.

“도시계획 지구단위 계획을 그 일을 협회에서 했어요. 그래서 ‘북항을, 북항 반경 1킬로, 100미터, 200미터 이내는 목재단지로 지구단위 계획을 지정을 해주라. 그 거는 시에서 할 수 있지 않느냐?’ 그래서 시에서 도시계획을 목재단지로 지구 지정을 해버렸어요.”

또한 인천항만공사 부지를 30년간 장기 임대하여 북항배후단지가 구성되었다.

“우리 지금 공장 이거는 이걸 (인천)항만공사²⁷⁾가 관리한 거야. 이걸 인천항만공사 배후 단지거든요.”

청라산업단지의 부지는 임광토건에서 성업공사(現 한국자산관리공사)로 넘어갔는데, 부동산 업자가 구입 후 분할하여 분양하려던 것을 협회 차원에서 서구청에 민원을 제기하여 토지거래 허가를 막았다. 목재협회는 회원사를 모아 부지를 인수하고자 했고, 당시 부지가 부족했기 때문에 모집과 인수는 수월하게 이루어져 청라산업단지가 설립되었다.

“임광토건²⁸⁾에서 갖고 있던 땅인데 그걸 성업공사(現 한국자산관리공사)²⁹⁾로 넘어갔어요. 부동산 업자가 사서 20개로 쪼개서 분양을 하려고 했던 거를 협회 차원에서 막고 서구청에다가 민원을 제기해서 토지거래 허가를 못 내주게 만들었죠. 그래서 우리가 그걸을 인수하는 걸로. 협회에서 회원사를 모집을 해서 모집을 해서 그 땅을 인수해버렸어요.”

목재단지 설립 과정에서 여러 일을 맡아 했지만, 정작 영도목재는 단지 내 부지를 확보하지 못했다. 이후 2014년에 현재의 북항배후단지에 자리를 확보하여 남동공단에서 이전했다.

“북항이나 인천항에서 오면 한 15km이고, 북항에서 남동으로 나가려면 20km 되는데 그 20km에 대한 물류비용이 들어가니까 ‘안 되겠다. 북항으로 이사를 가야 되겠다’. 물류비용을 절감하기 위해서 북항으로 가게 된 거죠.”

27) 인천항만공사: 2005년 설립. 인천신항, 남항의 컨테이너터미널, 내항과 북항의 벌크전용부두, 신항 및 북항 배후단지, 아암1·2물류단지 등 항만물류 인프라, 인천항 국제여객터미널, 크루즈터미널 등을 관리, 운영하는 인천광역시 산하 기관. [출처: 인천항만공사]

28) 임광토건: 1927년 설립된 아파트 건설업체이다. 주요 사업은 토목공사, 건축공사, 산업환경설비공사, 조경공사 등이다. [출처: 두산백과]

29) 한국자산관리공사: 『한국자산관리공사 설립 등에 관한 법률』에 따라 설립되어 금융회사 부실채권 인수, 정리 및 기업구조조정업무, 금융취약계층의 재기지원, 국유재산관리 및 체납조세정리 업무를 수행하고 있는 준정부기관이다. 1962년 4월 6일 한국산업은행으로부터 승계한 부실채권과 비업무용자산을 정리하기 위한 전담기구로 설립된 성업공사가 1999년 지금의 ‘한국자산관리공사’로 사명을 변경하였다. [출처: 한국자산관리공사]

20년간 머물렀던 회사의 터전을 바꾸는 것이 쉽지는 않았지만, 초대 회장으로 서 목재협회를 통해 회원사들이 혜택을 받을 수 있게 봉사했던 노력의 결실을 영도목재도 고스란히 누릴 수 있었다.

이렇듯 북항 목재단지가 형성되었지만, 원목을 들여와 쌓아놓을 적재장과 하차장의 부족은 아직 풀지 못한 숙제로 남아 있다. 부두에 임시로 쌓아놓고는 있지만 공급과 수요가 엇갈리게 되면 바로 자리가 부족해지므로 일정 구역을 확보하여 조성하는 것이 급선무이다.

“형성은 됐는데 제일 시급한 거는 그거가 들어와서 쌓아놓을 장소와 하차장이 부족해요. (중략) 지금 그거 어디다 쌓아놓고 있냐, 부두에다 쌓아놓고 있어요. 부두에다가 임시로, 그러면 배에 화물 물동량이 들어오면은 어떻게 지금 수요 공급이 밸런스가 안 맞을 때는 쌓을 수가 없잖아요..”

인천 영종대교 아래 빈 부지에 지으려고 시도했지만, 청라 아파트 단지에서 반대하여 무산되는 등 어려움을 겪어, 적재장과 하차장 부족 문제는 아직도 현재 진행형이다.



5 실양의 아픔을 품고 평안북도 도지사가 된다.

이북5도위원회는 대한민국 행정안전부 산하 정부 기관으로, 황해도, 평안남도, 평안북도, 함경남도 및 함경북도 등 이북5도를 관리하기 위한 기관이다. 양종광은 2022년부터 2024년 8월까지 평안북도 도지사로 재임했다.

“부모님 고향에 대한 업무 봉사활동을 하는 건데, 전체 인구가 한 200만이라고 봐요. 이북 평안북도 도민이. 평화 통일을 염원하면서 ‘언젠가는 평화 통일이 되지 않겠느냐’ 이런 어떤 기대와 희망을 갖고 도민들을 케어하고 같이 활동하면서.”

평안북도에서 강원도로 이주하신 양종광의 부모님은 고향 땅을 다시 밟아보지 못하셨다. 그에게 평안북도지사 업무는 부모님 고향에 대한 봉사이다. 언젠가는 평화 통일이 되리라 염원하며 활동하고 있지만, 세월이 지나며 고향에 대한 기억을 가진 1세대 어르신들이 고향에 대한 그리움만 품은 채 돌아가심에 안타까움을 느끼고 있다.

양종광은 다음 세대들이 할아버지의 고향에 대한 생각과 점점 멀어지고 있기 때문에 잊혀지지 않도록 홍보하는 데에 힘쓰고 있다고 한다.

“1세대 어르신들이 자꾸 돌아가심으로 인해서 아직 고향을 가보지 못하는 그런 안타까움이 있죠. 그런데 제일 중요한 거는 3세, 4세들이 그 아버지, 그러니까 할아버지 고향에 대한 어떤 생각이 점점 점점 멀어지지 않나. 그런 게 좀 안타까워서 그런 홍보를 좀 많이 하고”

6 다음 세대로 나아가며

양종광은 현재 영도목재의 경영을 아들에게 물려주고 한 걸음 물러났지만 여전히 대한목재협회 임원으로 재임하고 있다. 그는 앞으로 목재 산업이 나아가 갈 길에 대하여 ‘목재 산업 안에서 서로 정보를 교환하고 공익의 목적을 위해 이익을 창출할 때’라고 말했다.

“우리 목재 업계도 1세대 어른들이 다 이제 손 떼고 2세대로 가업 승계로 다 넘어가고 있어요. 근데 좋은 점은 2세대끼리의 모임을 정례화하고 협회가 많이 활성화되고 있어요. 서로가 불합리한 경쟁은 안 하고 자유롭게 자유로운 경쟁을 통해서 이익을 창출하고 산업을 보호 발전하는 그런 모습이 앞으로 좀 지속되지 않겠느냐..”

산업의 태동기를 겪었던 1세대들이 2세대에게 사업을 물려주기 시작하면서 목재 산업은 세대교체 과정을 거치고 있다.

협회가 활성화되고, 사업을 물려받은 2세대끼리의 만남도 정례화되는 모습에서 양종광은 긍정적인 미래를 보고 있다. 불합리한 경쟁 없이 이익을 창출하고, 산업을 보호해가며 발전하는 모습이 지속될 가능성을 찾은 것이다.

대한목재협회의 회원사는 초창기의 300여 개에서 현재 120여 개로 대폭 줄었다. 이는 한국 목재산업이 축소되고 있음을 보여준다. 목재 산업 설비의 현대화, 자동화를 통해 생산성과 편리성이 개선되고 있지만, 이는 목재 산업에서 인력 수급이 점차 어려워지고 있다는 반증이기도 하다.

“이거[목재산업]가 새로운 사람이 새롭게 들어올 수 있는 업종은 아니에요. 목재 산업이 안 해본 사람이 이게 무슨 이익이 많이 창출이 돼서 이 사업을 하기 위해서 새롭게 자금을 투자해서 들어오겠다. 그럴 수 있는 산업은 아니고.”

“업체 수는 줄어들지라도 서로 단합되고 산업의 어떤 발전을 링크 역할을 하는 거는 그 나름대로 뭐 괜찮지 않겠냐, 이렇게 봐요.

그러나 양종광의 청사진은 축소되는 산업의 무조건적인 확장을 피하지는 않는다. 업체 수는 줄어들지라도, 서로 단합하여 산업 발전의 연결고리 역할을 하는 것. 서로가 같이 사는 길을 모색하는 것이 앞으로의 한국 목재 산업에 대한 그의 바람이다.



구술자 이경석

구술자 이경석은 1962년 충청남도 홍성군에서 태어났다. 청양농업고등학교를 졸업하여 농장 목부로 일하다가 1986년 인천으로 올라와 운송업을 시작한 것을 계기로 목재와 인연을 맺었다. 15년 가까이 목재 운송업을 하다가 정리하고 1999년 남동공단에서 공장을 임대하여 제재소 '화성목재산업'을 차렸다.

사업의 어려움을 겪던 중 2006년 사명을 '가가담목재'로 바꾸고, 품목을 조경재와 한옥재 등으로 확장하면서 다시 활로를 열었다. 2016년에 북항목재단지로 공장을 이전하였으며 현재까지 활발하게 운영하고 있다.

약력 및 주요 활동

- 1962년** 충청남도 홍성군 출생
- 1981년** 청양농업고등학교 졸업 후 농장에 취업
- 1986년** 인천에서 운송업 시작
- 1989년** 대형 화물차를 구입하여 개인 사업 시작
- 1999년** 남동공단에서 화성목재산업 창업
- 2006년** 가가담목재로 사명 변경
- 2016년** 북항로 목재단지로 공장 이전



모든 길은 서구로. 목재운반사부터 목재 회사 대표까지 달려온 이경석

■ 농장에서 보냈던 젊은 시절

이경석은 1962년 충청남도 홍성군에서 태어났다. 스무 살 때까지 살던 고향 집은 천태리에 있었는데, 근방에 광산이 있는 농촌 마을로 당시 50가구 정도의 작은 마을이었다.

아버지는 광시면 면사무소에 다니다 그만두고 광산 사업을 시작했는데, 사업 실패로 빚을 많이 졌다고 한다. 상경한 아버지가 몇 년간 목수 일을 배워서 일하신 적도 있었는데, 그 모습을 어깨너머로 본 것이 추후 제재소 일을 접한 계기가 되었다고 한다.

“아버지는 광시면 면사무소에 다니셨었고요. 면사무소 그만두시고, 광산을 조금 했었어요. 광산을 하시다가 사업에 실패하셔서 갖고, 그러고서 이제 서울로 올라오셔서 가지고 목수 일을 배워서 이제 목수 일을 하셨습니다.”

“제가 이렇게 제재소 하는 것도 이제 그 당시에 아버지가 하는 거를 조금 어깨 너머로 보고 배우면서, 이제 쉽게 접하게 돼서 이런 일을 하게 됐습니다.”

집에서 다소 먼 청양농업고등학교로 진학한 것은 인문계 고등학교에 비해 수업료가 저렴했기 때문이다. 1981년에 농업고등학교 축산과를 졸업한 후 천안에 있는 농장에 취직해서 관리원으로 일하다가 군 복무를 했고, 제대 후 다시 천안 풍세면의 유성농장에서 목부(牧夫, 농장관리원) 생활을 시작했다.

“그때 당시에 수업료가 인문계 고등학교는 3만 5천 원이었고, 이제 청양농업고등학교는 2만 원이었어요. 그래서 수업료가 싸서 이제 농고를 가게 됐습니다.”

“제대하고 또 이제 갈 데가 없으니까, 이제 충남 천안시, 천안의 풍세면에 유성농장이라는 회사에 또 들어갔었습니다. 젓소 농장에. 거기는 규모가 좀 더 커서 그 당시에 젓소가 한 250마리 정도 키울 때, 거기 들어가서 이제 목부(牧夫, 농장관리원)³¹⁾ 생활을 했었습니다.”

60만 평의 농장에서 약 250마리의 젓소를 키웠는데, 소를 먹이고 젓을 짜는 일을 하루도 거를 수 없어 쉬는 날 없이 매일 새벽 세 시 반에 일어나 일을 시작했던 바쁜 나날이었다.

“가축을 키우다 보면 이제 쉬는 날이 없어요. 첫째, 밥을 굽고 넘어갈 수도 없고, 그러고 젓을 안 짜 수가 없어요. 그래서 항상 새벽 세 시 반에 일어나서 일을 시작하고 여섯 시에 끝나고 그랬었어요.”



31) 목부(牧夫): 목장에서 소, 말, 양 따위를 돌보며 키우는 사람. [출처: 네이버 국어사전]

2 인천에서 운송업을 시작하다

인천으로 올라오게 된 것은 군 복무 중에 만난 동기의 권유 덕분이었다. 이경석과 동기인 김중옥은 수송부에서 함께 차량 운전을 했는데, 지프와 GMC³¹⁾, 4.5톤의 복사차 등 대형 화물차를 몰았다고 한다. 김중옥은 입대 전부터 인천에서 원목을 운송했고, 전역 후 이경석에게도 ‘인천에 가서 같이 [운송업을] 하자’라고 권했다.

“ 수송부에 화물차 운전을 했었으니까, 수송부에서 짚차도 운전하고, 거기에 이제 제무시(GMC)도 운전하고 또 복사차³²⁾(기아 복사차)라고 있어요. 복사차. 지금은 4.5톤 차가 복사차거든요. 옛날 복사차라는 게 4.5톤, 5톤 이 차가 거기 한 대 있어서 그런 거를 운전을 했죠.”

이경석은 1986년 인천에 올라와서 화물차 조수(보조)로 일을 시작했다. 아직 일을 제대로 배우기 전이었기 때문에 급여도 월 2만 원으로 낮았고, 일자리도 많지 않을 때였다.

“처음에 올라왔는데, 조수로 탔어요. 화물차 조수. 월급 2만 원 받았습시다. 한 달에. 그러니까 이제 페이도 낮고 빨리 운전 배워서, 이제 이 트럭이 크다 보니까. 경험을 많이 해야 되는데, 경험이 없다 보니까 이제 날 써주는 사람이 없어서, 그때는 이제 일자리가 없었거든요. (중략) 친구가 이제 여기저기 다니면서 제 취직 자리를 해서(알아봐서) 빨리 취직할 수 있었어요..”

당시 이경석의 큰형과 이모부가 인천의 현대제철에 다니고 있어 인천에도 어느 정도 연고가 있었고, 일을 시작했을 때는 용현동에 살던 큰형 집에서 신세를 지기도 했다.

취직자리를 알아보아 준 동기 덕분에 3개월의 조수 생활 후 일자리를 얻을 수 있었다. 첫 일자리는 연안부두에 있던 쌍용 회사 옆 운송 사무실의 운전 보조 일이었다.

31) 제무시(GMC): 미국의 자동차 제조 업체 제너럴 모터스가 1912년부터 생산하기 시작한 북아메리카 및 중동 지역에서 전개하고 있는 상용차 및 라이트 트럭, SUV의 상표다. "제무시"라는 별칭으로 불렸다. [출처: 위키백과]

32) 복사차:1971년부터 1998년까지 생산된 기아의 트럭. 이하 설명 생략. [출처: 위키백과]

“쌍용이라고 연안부두에 있는 회사였었는데, 쌍용에 소속된 회사가 아니고, 쌍용 옆에 이제 운송 사무실이 따로 있었어요. 근데 거기에서 이제 개인이 차를 갖고 있었는데 그분의 운전수를 했었죠..”

첫 직장에는 세 대의 11톤 트럭에 운전사 셋과 조수 셋이 있었고, 신고 다니는 화물은 모두 원목이었다. 당시 칠레와 미국에서 원목이 많이 들어올 때였고, 인천에는 500여 곳의 제재소가 있었기에 매우 분주하게 움직이며 일해야 했다.

이경석이 원목 운송업을 처음 하던 1980년대 중후반에는 서울에 아파트가 들어서고, 분당과 일산 등에 신도시가 건설되고 있어서 목재가 들어갈 일이 많았다. 특히 건물을 지을 때 받치는 비계 파이프나 안전 발판을 나무로 만들었다. 또한 원목 수입도 굉장히 활성화되어 있었으며, 목포항과 군산항, 인천항 중 원목은 다 인천으로 가져올 정도였다.

“그 시절(조수로 화물차 운전하던 시절)에는 여기 이제 항구가 부산항이 있고, 목포항이 있고, 군산항이 있고, 인천항이 있는데, 물동량이 인천항이 거의 80%예요. 여기는 이제 서울하고 가깝기 때문에 인천항의 물동량이 지방 항구에 비해서 월등히 많아요..”

물류비는 인천이 더 비쌌지만, 마치 나무 백화점처럼 지방에서는 구할 수 없는 나무가 많았다. 이경석과 동료들은 나무를 실어다 주고받은 돈을 허리춤에 전대로 차고 오곤 했다. 장거리 운전할 때는 가는 데 하루, 도착해서 짐을 부리고 인천으로 돌아오는 데 하루가 걸렸다.

“인천에는 말하자면 나무 백화점처럼 종류가 많은 나무가 있어요. 근데 지방에는 없는 나무가 많아서, 사람들이 소비자들이 이제 인천으로 올 수밖에 없는 상황이지요.”

“지방에서는 옛날에 지금처럼 온라인으로 돈을 안 부치던 시절에는, 돈을 전대로 이렇게 허리예다 차고 왔어요. 그럼 저녁에 와서 우리가 이제 나무 실어다 줬잖아요. 그럼 돈을 이렇게 허리에 차고 왔어요. [돈을] 밤새 세는 거예요. 그거를.”

이경석은 당시 대전과 청주, 강원도에 이르기까지 전국적으로 제재소라고 하는 곳은 다 가 보았다고 회상했다. 강원도 양구에서는 원목을 넘치게 실은 차가 무거워 언덕에서 멈추는 바람에 다른 차가 와서 줄을 걸어 줄 때까지 기다려야 하는 일도 있었다.

11톤 트럭에 그 이상으로 원목을 과적하는 것이 일상이던 시절이라 타이어가 펑크 나는 일도 잦았는데, 그럴 때마다 운전기사와 조수가 힘을 모아야 겨우 타이어를 교체할 수 있었다.

“가는 데 하루, 거기서 자고, 집을 부리고, 이제 인천에 오는 데 하루. 길이 나쁘고 하니까, 그래서 조수라는 게 그래서 있었던 거예요. 그리고 그 시절에는 과적을 많이 하다 보니까, 타이어가 중간에 뽕꾸(펑크) 나는 일이 많았어요. 그럼 혼자서 못 갈아 끼워요. 무거워서요. (중략) 그래서 둘이 하는 거예요. 한 사람은 잡아주고 한 사람은 파이프 긴 걸로 틀어서.”

그렇게 3년간 일한 끝에 1989년, 대형 중고차를 사서 독립을 했다. 모아둔 돈과 퇴직금을 합해도 150만 원 남짓 되었지만, 운송업을 하며 알게 된 제재소 사장님과 함께 일하던 동료 등 주변에서 서슴지 않고 큰돈을 빌려주며 도와준 덕분에 2,400만 원짜리 차를 사서 일을 시작할 수 있었다.

“다 돈이 갖춰지지 않았었는데, 제재소 사장님이 그때 돈으로 1,000만 원을 빌려주셨어요. 그리고 저하고 같이 운전하시던 분이 300만 원 또 빌려주시고, 퇴직금하고 다 모아서 150만 원 제가 받고 있었는데, 그 차를 이렇게 사는데 여러분들이 도와주셔서 차를 구매하게 되다 보니까 제 돈은 별로 없고.”

당시 학익동의 50평 단독 주택이 1,000~1,200만 원 정도였던 것을 고려하면 집 두 채에 상당하는 가격이었다. 이경석은 차를 산 것이 너무 좋아서 잠을 설칠 정도였고, 쉬는 날마다 차를 닦고, 조이고 기름을 쳤다고 회상했다.

차를 사서 운전하기 시작한 후 수입이 매우 좋아, 차를 살 때 빌렸던 돈을 일 년 만에 모두 갚을 수 있었을 정도였다. 가진 것 없는 사회초년생에게 이자도

없이 큰돈을 빌려준 것이 너무도 고마워, 최대한 빨리 갚고 싶은 마음에 부지런히 일을 다녔던 덕이다.

“사회초년생이잖아요. 또 거기다가 그 또 월급쟁이도 한 23개월밖에 안 한 완전 초보자인데다가, 사회초년생인데다가, 그런 사람한테 그 많은 돈을 빌려주셨으니까. 그러고서 그거 몇 년 마음먹고 몇 년 동안 안 갚아도 달라 소리도 안 할 분이었는데, 빨리 갚고 싶더라고요. 그래서 10개월 만에 다 갚았어요.”

이경석은 원목을 운송하며 인천과 서울을 비롯하여 전국의 여러 제재소를 두루 다녔다. 인천에서는 연안부두에서 나무를 실어 가좌동과 송림동, 석남동 쪽으로 많이 갔었다고 한다. 그는 차가 많이 없던 시절, 연안부두에서 승의로 타리와 깡시장 고개, 도화오거리를 통해 시내를 가로질러서 가좌동으로 운전해 가곤 했다고 회상했다.

십오 년 동안 원목 운송업을 하며 배운 것은 훗날 자신의 제재소를 창업할 때 많은 도움이 되었다. 단골로 다니는 제재소를 보며 이후 창업에 활용할 지식도 익혔고, 전국의 제재소 중 어디에서 어떤 품목을 취급하는지, 어떤 나무를 켜고 영업 방침은 어떠한지도 배울 수 있었기 때문이었다.

“전국적으로 어디가 제재소가 있고 뭐를 생산하고 이런 거는 다 알죠. 그걸 기반으로 해서 제가 창업하면서 많이 활용도 하고 했으니까요. (중략) 저한테는 공부를 많이 가르쳐준 거죠. 여기저기 다니면서 이 회사에서는 어떤 나무를 키고(켜고), 이 회사는 어떻게 영업 방침이 어떤 식으로 됐고, 이 집은 또 어떤 물건을 만드는 데 영업 방침이 어떻게”

힘든 일인지라 애로사항도 많았다. 차를 몰고 계속 돌아다녀야 해서 일정하게 식사할 수가 없었고, 이동하는 길에 차를 세워 두고 짬짜게 배를 채워야 했다. 하지만 워낙 바빴던 지라 굶는 날도 많았고, 이후 큰 트레일러를 운전할 때는 식당 앞에 차를 대려면 길을 꼭 막아버리는 바람에 잠깐의 식사 시간마저도 여의치 못했다. 나중에는 도시락을 싸서 다녔는데, 때를 놓쳐 싸 놓은 도시락을 그대로 들고 귀가한 적도 있을 정도였다.

군 제대할 때와 비교하면 한창 운송업을 할 때는 ‘뼈밖에 안 남았다’라고 할 정도로 마르게 되었고, 바닷가의 목재 야적장을 오가느라 얼굴은 새카맣게 탔다. 하지만 사업에 대한 열정으로 눈은 늘 반짝거렸다. 이경석은 식사도 걸러 가며 일을 배우고, 보조로 시작해 자신의 차를 가진 일명 ‘사장님’이 되기까지 성실하게 일하고, 주변에서 인정도 받던 시절을 웃으며 회상했다.

“그때(운전할 때) 사진 보면 뼈밖에 안 남았어요. 이제 그런데다가 이제 여기 한진보세장치장(수입된 목재 야적장), 쌍용 이런 데 가면 바닷가잖아요. 얼굴은 새카맣게 타고 뼈짝(바삭) 말라가지고, 이 여기 이 턱뼈가 완전히 사각에 네모졌었어요. 옛날에 눈만 반짝반짝하고 그러던 시절이죠.”



3 화성목재산업을 창업하다

운송업을 한 지 십 년이 넘었을 때, 이경석은 ‘사장이 한번 되어 보겠다’라는 꿈과 야망으로 남동공단 2단지에서 ‘화성목재산업’을 차렸다. 운송업을 오래 하면서 가지고 있던 차량은 트레일러 네 대와 트랙터 두 대로 불어나 있었는데, 차량을 팔고 정리해서 종자돈을 만들어 공장 400여 평을 임대했다.

화성목재산업은 열 명의 직원이 있는 작은 규모의 제재소였다. 첫째에는 포장재, 즉 수출에 쓰이는 나무 박스를 만드는 원자재를 납품했다. 그다음부터는 운송업 시절에 많이 날랐던 소형 각재로 업종을 바꾸었는데, 러시아에서 들여온 가문비나무를 가공했다.

당시에는 소련에서 들어왔다고 하여 ‘소송’이라고 불렀는데, 미국에서 들어온 나무는 ‘미송’, 캐나다에서 들어온 나무는 ‘카송’이라고 부르는 것과 같은 원리였다. 1980년대는 한국 정부의 북방외교로 인해 소련과 수교를 맺었던 때였고, 현대그룹에서 들어가 자원을 개발해서 사할린을 통해 원목을 많이 들여올 때이기도 했다.

“그때 북방외교³³⁾ 해 갖고 노태우 대통령이 러시아하고, 소련하고 수교를 했잖아요. 이렇게 하면서 현대가 거기 자원 개발하러 들어가 가지고, 나무를 가지고 와서. 그때는 배가 들어간 게 아니고, 이쪽에 우리나라 저 위에 사할린 그쪽에서 나무를 많이 갖고 왔죠. 빠지선(바지선)으로 싣고 왔어요.”

나무는 작게 가공하는 도중 부러지지 않아야 했기 때문에 옹이가 작아야 했고, 목수들이 쉽게 들고 다닐 수 있도록 가벼워야 했는데 이를 충족하는 나무가 소송, 소련에서 들여온 가문비나무였다고 한다.

소형 각재는 ‘다루끼’라고도 불렀는데, 30밀리미터*30밀리미터의 규격을 주종으로 썼으며, 아파트 천장이나 벽에 넣는 내장재로 사용되는 경우가 많았다.

33) 북방외교: 1980년대 우리 정부가 사회주의국가들과의 관계 개선을 통해 한반도의 긴장완화와 평화 정착, 통일기반 조성을 추구했던 외교정책. 1988년 2월 26일 노태우 대통령은 북방외교 대원칙을 선언하고 7월 7일에는 이른바 7·7선언을 발표, 북방대륙국가들과의 관계 개선을 적극 추진하였다. [출처: 시사상식사전]

“나무로 박스 만드는 데 납품을 했죠. 1년만 그거 하다가 제가 원목을 나를 때도 이제 내장재라고 해서 각재, 소형 각재 있잖아요. 소각재를 많이 해서 업종을 바꿨죠. 러시아에서 들어온 가문비나무를 3센티미터*3센티미터 한치각³⁴⁾으로 만들어가지고, 아파트 짓는 데, 여기 빌라 짓는 데 이런 데 다 들어가는 거, 단일 품목으로 그걸 했었죠.”

나무 수입은 두 군데 정도 수입상을 정해 두고, 거기서 야적장에 쌓아 둔 나무를 사서 제재했다. 수입상에서는 목재가 오면 야적장에 쌓아놓은 다음 천막을 덮고, 방역 약재를 그 안에 집어넣어 소독 후 통관을 했다.

화성목재산업에서는 직수입 대신 수입상을 통했는데, 당시에는 자금도 부족했고, 러시아에 대한 신용도 크지 않았기 때문이었다고 한다.

“수입상에서 오면, 야적장에다가 쌓아놓은 다음에 천막으로 다 덮어요. 그거를 천막을 덮어서 방역 약재를 거기 천막 안에다 집어넣어서 방역을 한 다음에, 방역을 해야 통관이 되거든요. 관세 내고 나면 그때 우리가 돈 주고 사다가 제재를 했죠.”

“저희는 직수입은 그 당시에는 안 했고요. 수입상에서 러시아에서 수입한 나무를 한국에 야적장에 갖다 놓으면, 그걸 신고 가서 제재만 했었죠. 당시에는 러시아가 이제 말하자면 신용이 그렇게 많이 좋지 않은 상태라 직접 수입하는 것도 어려웠고요. 또 자금도 부족했었어요.”

수입상에서 나무를 들여온 다음에는 대차에 실어서 규격에 맞추어 포를 뒀다. 모터 등 자동화 기계가 흔치 않을 때라 인력으로 대차³⁵⁾를 밀고 당겨가며 작업을 했고, 그다음에 여러 개의 톱이 들어 있는 기계인 ‘갱립소’³⁶⁾에 넣어 각재 형태로 다시 가공했다.

“대차라는 그 나무를 싣는 기계가 있어요. 거기다 실어서 얇게 30밀리미터로 이렇게 포를 뜨는 거예요. 또 갱립소라는 게 있어요. 그거는 이제 톱이 여러 장 들어가 있어요. [포를 떠서] 판재를 만들어서 기계에다 넣으면 이 15개의 이 각재가 한꺼

번에 쏟아지는, 그렇게 하는 거죠.”

법인이라는 개념조차 잘 알지 못해 개인 사업자로 시작했고, 회사를 차리는 방법도 잘 몰라 주변 사람들이 이야기하는 것을 들어가며 운영했다. 그는 회사 운영과 더불어 영업까지 혼자 직접 할 정도로 분주하게 일을 했다. 화물차를 몰면서 배웠던 대로, 월급 날짜를 정해 두고 아무리 어려워도 월급은 한번도 어기지 않고 제날짜에 지급하는 것을 신조로 삼았다.

“법인이라는 게 어떤 건지도 몰랐고, 회사는 어떻게 차려야 되는 것도 잘 몰라서. 그냥 주변 사람들이 얘기하는 걸 주서(주위) 들어서, 이제 사업체를 만들어가지고 일하고 월급 주고. (중략) 회사가 아무리 어려워도 월급은 제 날짜에 꼭 줬거든요. 제가.”

4 가가담목재로 새롭게 시작하다

그러나 사업은 순탄치 않았고, 십오 년간 화물차를 몰며 벌었던 돈을 다 잃고도 빚을 많이 졌다. 잠을 줄여 하루에 세 시간만 자고 일을 해도 상황은 나아지지 않았고, 너무 힘들어서 ‘파산해서 도망갈까’ 하며, 당시 살던 아파트 난간에서 좋지 않은 생각도 여러 번 할 정도였다고 한다.

“화물차 운수 사업하면서 한 15년 동안 번 거를 다 날리고도 빚을 많이 지었었어요. (중략) 아무리 열심히 잠 안 자고, 저희가 한 3시간 자고 돌아다녀도 회사가 좋아지지 않는 거예요.”

34) 한치각: 30x30x3600밀리미터 사이즈의 각재. [출처: 우텍스 블로그]

35) 대차: 짐을 태워 운반 이동하기 위한 차륜이 붙은 받침대. [출처: 위키백과]

36) 갱립소: 제재목을 원하는 폭으로 가공할 수 있도록 돕는 기계. [출처: 한국목재신문, 2018.03.31. 기사]

이경석은 갑갑한 마음에 아내와 함께 역술인을 여럿 찾아가기도 했다. 그런데 다섯 번째로 찾아가던 사람에게서 회사 이름을 잘못 지었다는 말을 들었다. 목재를 다루는 사업인데 사명에 불 화(火)자가 들어가면 적합하지 않다고 하여 새로 지른 이름이 지금의 ‘가가담목재’이다.

“누가 그런 얘기 하더라고요. 가서 점이나 한번 보자고. 너무 힘들으니까. 그때 마음은 ‘파산해서 도망갈까’하는 생각도 있었어요. 일부는. 그때 제가 제 처하고 둘이서 점 보러 한 다섯 군데 다녔죠. 그랬더니 다섯 번째 집에서 그러는 거예요. ‘이름을 잘못 짓고 무슨 사업을 하겠냐, 당장 이름부터 바꿔라’ 그래서..”

‘가’로 시작하는 이름으로 짓고자 한 것은 이경석의 아이디어였다. 옛날 전화 번호부에는 이름이 가나다순으로 적혀 있어서 ‘가’로 시작하는 이름을 지으면 가장 위에 나오게 되었던 것을 떠올렸고, 당시 인터넷 광고를 시작했기 때문에 최대한 위쪽에 노출되게 하고자 한 것이다. 작명소에 의뢰해서 한자는 더할 가(加), 흙 가(加), 못 담(潭)자를 썼다.

상호를 바꾼 것이 신호탄을 쏘아 올린 듯 사업은 다시 탄탄대로를 걷기 시작했다. 이경석은 본래 하던 소형 각재를 정리하고 조경재와 한옥재 등 나무로 할 수 있는 다양한 품목으로 확장을 시도했다.

한 가지 품목만 다룰 때는 경기에 따라 굴곡이 심하고 영향을 많이 받았는데, 이 때문에 ‘외발에서 문어발로’ 사업 전략을 바꾸어 모색한 것이다. 이는 한 쪽에 일이 없으면 다른 쪽 일로 회사를 지탱할 수 있는 효과를 얻었다.

“회사 상호 바꾸면서 분야를 여러 가지 방법으로 늘리고서 하다 보니까 한쪽에 일 없으면 다른 길로 또 커비가 되고 해서 이제 업종을 완전히 다변화해서 이제 말하자면 문어발로 바꿨죠. 이제 외발에서 문어발로 바꾼 계기가 된 거예요.”

여러 품목 중 하나로 비교적 활용 가치가 낮았던 국산목을 제재해서 이익을 얻기도 했다. 박정희 대통령 때 국내의 벌거숭이 산에 잘 죽지 않는 리기다소

나무를 조림했었는데, 이 나무들을 쓸 곳이 별달리 없었다.

이경석은 이 국산 소나무를 매입해서 작게 제재한 후 등산로 펜스(울타리)를 만드는 조경용 자재로 만들었는데, 단단하고 방부 처리가 잘 되어 효과가 좋았고, 산림청에서 발주하는 공사에 많이 납품하였다.

그 외에도 목재 가공 기계나 제조 기계를 만든 것이 성공을 거두기도 하여 그 간 쌓인 빚을 갚고도 남을 만큼 사업이 안정되었다. 손발이 잘 맞고 성실한 직원들도 늘어나는 등 가가담목재는 점차 확장되었고, 남동공단에서 지금의 위치인 북항목재단지로 공장을 이전하게 되었다.

5 북항목재단지로의 이전과 확장

가가담목재는 화성목재산업 시절부터 남동공단에서 공장을 임대하여 쓰고 있었는데, 위치상 물류비가 많이 든다는 것이 단점이었다. 수입상도 많고 부두도 가까운 북항에 비해 남동공단은 물류비와 운송 시간에서 월등히 불리했는데, 북항에서 나무를 싣고 오는 데 걸리는 시간이 왕복 이십 분 남짓인 반면, 남동공단에서는 왕복 두 시간이 걸릴 정도로 차이가 났다.

“남동에 있을 때는 이제 공장도 자가 공장도 아니었고 임대 공장이고요. 또 여기서 물건을 다 싣고 가다 보니까 물류비가 너무 많이 나왔어요. 말하자면 이 목재 사업을 하는데 남동공단이 북항보다 월등히 불리해요.

여긴(북항) 다 수입상도 많고 부두도 가깝고 그러니까 모든 물류비가 거의 3분의 1 밖에 안 들어요. (중략) 북항 여기에서 항구에서 나무 싣고 하면 10분이면 오거든요. 근데 저기 남동 가면 두 시간 걸려요. 왕복 두 시간 넘게 걸리거든요. 그러니까 20분과 두 시간이니 그 물류비 차이가 어마어마하게 많이 나죠. 시간도 또 많이 차이 나고.”

이러한 이유로 이경석은 북항목재단지에 토지를 분양받아 임대차 아닌 자가 공장으로 운영하고자 했다. 당시 목재단지를 지구 단위로 분할하여 분양했는데, 가가담목재가 자리잡은 모퉁이 부분은 다른 곳보다 가격이 높은 곳이었다. 이경석은 대로변에 노출되어 광고 효과도 좋았고, 단지 안쪽에 있는 땅보다는 값어치가 높겠다는 생각에 이 부지를 선택했다고 한다.

2016년에 들어올 당시 1,415평의 부지를 평당 320만 원을 주고 매입했는데, 지금은 그보다 가격이 훌쩍 올랐다고 하니 예측이 맞아떨어진 셈이다. 모퉁이에 위치해 있고 사거리에서 들어오기 좋아 교통 면에서 유리한 입지인 것이 큰 장점으로 작용했다. 이경석은 운송업을 했던 사람답게 회사의 교통 접근성을 상세히 설명하며 ‘교통이 가장 좋은 회사’라며 자부심을 보였다.

“여기 와보시면 알지만 사거리에서 다 들어올 수 있어요. 저쪽에서 오면 유턴해서 이렇게 들어올 수 있죠. 여기서 우회전해서 들어올 수 있죠. 저쪽에서 좌회전해서 올 수도 있지. 직진하다가 우회전해서 들어올 수 있죠.

어디 한 군데도 못 들어오는 데가 없어요. 근데 저 맞은편 집은 저쪽에서 밖에 못 들어가잖아요. 거꾸로 중앙선 넘어서 못 가잖아요. 그러니까 저희는 교통이 대한민국에서 제일 좋은 회사예요, 교통이. 되게 중요하더라고요. 이게.”

2016년 북항 쪽으로 이전한 다음 가가담목재는 취급하는 품목을 늘리고, 철물과 기계 제작까지 직접 하기 시작했다. 철물의 경우 나무를 고정하여 연결하는 브라켓(bracket, 받침대) 등 기존에 없었던 부속품을 만든 것이 큰 성공을 거두었다.

“등산로에 가다 보면 펜스가 이렇게 쭉 쳐있잖아요. 그럼 파이프에다가 나무를 이렇게 연결해서 튼튼하게 땅에다 묻고 하면 나무는 금방 썩으니까, 철제 파이프로 들어가는 게 있거든요. 저희가 직접 그 사이즈를 가공을 해서 나무하고 딱 맞게 맞추는 다음에, 브라켓(bracket, 받침대) 같은 걸 만들죠. 그 당시에는 없었는데, 제가 개발해서 많이 히트를 쳤죠.”

이처럼 목재 품목 외에도 함께 쓰이는 결합 상품에 중점을 두었는데, 예를 들어

문을 팔면 경첩도 함께 만들어 파는 식이었다. 문과 그에 맞는 경첩을 함께 취급함으로써 소비자가 최대한 불편하지 않게 일명 ‘결합 상품’ 형태로 만들어 판매한 것이다. 소비자의 편의와 동시에 가가담목재는 시장을 안정적으로 점유할 수 있으니 그야말로 일석이조인 전략이었다.

“나무는 이 결합 상품이 중요해요. 예를 들어서 문을 팔았다 하면 경첩도 같이 팔아야 되고. 경첩을 안 팔면 경첩 파는 사람이 이 문짝을 사다가 자기가 마진을 남겨놓고 문짝을 달아준단 말이에요. 그러니까 소비자가 가지고 가서 불편 없게 다 만들어줘야 되는 거야. 하나서부터 열까지. 그러면 시장을 안 뺏기고 할 수 있어요. 이게 그런 쪽에 신경을 많이 썼죠.”

품목과 더불어 다루는 수종에도 변화가 생겼다. 미국과 캐나다의 수입 원목, 러시아산 가문비나무와 국산 리기다소나무뿐 아니라 열대 지방에서 나오는 멀바우 원목 등 다양한 종류를 취급하게 된 것이다. 가가담목재는 만들고자 하는 품목의 용도에 맞는 수종을 찾아 제재 및 방부하여 결합 상품을 구성해 납품해 왔다.

“종류가 많이 있다 보니까. 계속 다니면서 어떤 나무가 우리 용도에 맞는 나무가 찾아가서 그런 나무를 갖다 제재하고 말리고 가공하고 또 결합 상품 만들어서 이제 방부해가지고 그렇게 이제 납품하게 됐죠.”

현재 가가담목재가 가진 강점은 다양한 작업을 안정적으로 이어 할 수 있는 시스템과 설비를 갖추고 있다는 점이다. 스텔라이트³⁷⁾와 초경³⁸⁾을 붙인 톱날 등 크기와 강도가 다양한 원목을 가공할 수 있는 설비도 뒷받침되어 있으며, 용접과 파이프 재단 등 철을 가공할 수 있는 인력까지 갖추어져 있다.

“톱날에다 이제 스텔라이트(stellite)라든지 아니면 초경을 붙여서 제재하기 때 문에 이제 나무가 단단하다고 해서 제재를 못 하든지 뭐 그럴 일은 없죠.”

37) 스텔라이트: 크로뮴, 텅스텐, 철을 함유하는 코발트 베이스 합금으로 경도가 높고 내마모성, 내식성을 가진다. 주로 날 끝부분, 내열 기관의 밸브 헤드, 고압 펌프의 실링 체크밸브, 원심 분리기의 에지(edge) 등에 덧씌우기를 하기 위한 용착봉으로서 사용된다. [출처: 철강용어사전]

38) 초경: 금속탄화물을 미분말로 하여 그것에 소량의 금속을 결합제로써 첨가하여 고온에서 소결한 합금을 말한다. [출처: 도금기술용어사전]

“작은 걸 여러 분야로 이렇게 많이 뭉쳐놓으면 일 스케줄이 다 맞아 들어가요. 딱 이것만 하고서 만다고 하면은 이게 차질이 생기는데, 여러 가지를 이제 연결하고. 또 우리 직원들은 이제 또 철일도 해요. 철일은 뭐냐면 용접도 하고 파이프 재단도 하고 파이프 구멍도 뚫고 결합 상품, 나무 한 가지만 하는 게 아니고 거기에 연결되어 있는 일을 전부 다 하니까 일을 고르게 쭉 이어서 할 수 있죠. 그게 장점이지요.”

2019년에는 목재 산업시설 현대화 사업지원 대상 업체로 선정되어 다축 몰더 기계(Multiple moulder)³⁹⁾를 지원받기도 했다. 이전에는 대형 각재를 대패하려면 가공할 수 있는 별도의 시설을 찾아갔어야 하는데, 다축 몰더 기계를 통해 넓이 50센티미터, 높이 35센티미터까지 자체적으로 가공할 수 있게 되었다.

“저희가 이제 다축 몰다기(Multiple moulder)를 받았거든요. 그렇게 큰 게 국내에 없어요. (중략) 몰다기가 없을 때는 아주 큰 각재를 가공 대패해 달라고 하면 들고 가공할 수 있는 다른 데로 갔었죠. 근데 지금은 우리 회사가 제일 큰 기계를 가지고 있죠. 대한민국에서.”

몰더 기계 자체는 4면 대패만 가능하도록 설계되어 있지만, 가가담목재에서는 기계를 분해해서 개조하고, 목재를 원형으로 깎을 수 있는 날물(블럭 카타)을 제작하거나 날에 홈을 파고, 대패날을 새로 만들어 넣는 등 적극적으로 응용해서 사용하고 있다. 이경석은 이러한 활용이 가가담목재에서 만들어내는 작품이라고 말했다.

“저희는 이제 그거(다축 몰더기)를 다시 전부 뜯어서 개조했어요. 개조해가지고 이제 원형 동그란 나무를 깎을 수 있는 날물을 제작해서 거기다 이제 길이를 무지하게 길게 할 수 있고요. 응용해서 하는 건 이제 저희가 이제 만들어내는 말하자면 작품이에요. 작품.”

39) 다축 몰다기: 전기를 동력으로 하는 기계로써, 기기의 회전축에 원하는 모양의 칼날을 설치하고 고속으로 회전시킨 후 목재를 이송시켜 원하는 모양대로 깎는 기기이다. [출처: 씽크존, 다축 몰다기 체크리스트]





6 인천과 목재 산업과의 인연을 돌아보며

원목 운송업부터 가가담목재에 이르기까지의 시절을 찬찬히 되짚어본 이경석은 ‘다시 태어나면 더 잘할 것 같다’라는 아쉬움과 함께, 목재 사업에 종사하는 것이 재미있었다고 말했다.

“다시 태어나면 더 잘할 것 같아요. 이 사업이 재미있었어요. 제 개인적인 입장에서는 비록 이렇게 힘들 때도 있었고, 부도나서 길바닥에 나 앉은 적도 있었고 그렇긴 한데, 나는 다시 태어나도 이 사업을 또 하고 싶은 생각이 들더라고요.”

앞으로의 서구 목재 산업에 대해서는 젊은 사람들이 더 이상 들어오지 않음에 대한 걱정을 내비쳤다. 그는 목재 산업이 궂은일이라 여길 수도 있지만 나무는 사람과 가장 밀접하고, 가장 도움을 많이 주는 것이라며, 시장의 확장과 활성화를 통해 후대에 목재 산업에 종사하게 되는 사람들도 ‘선택을 잘했다’라는 마음이 들었으면 한다는 심정을 밝혔다.

또, 이를 위해 산업의 자동화와 새로운 기술 등을 통해 젊은 사람들이 찾아올 좋은 일자리를 만들어내는 것이 가장 좋은 길이라고 생각하며 가가담목재를 지키고 발전시켜 가고 있다.

“제 입장에서는 자동화하고 또 새로운 기술을 더 붙여넣고 해서 젊은 사람들도 들어오면 뭐 연봉이 거의 뭐 7-8천, 1억 받을 수 있는 자리를 만들어 놓으면 되지 않을까. 일자리가 좋으면 사람들은 분명히 돌아올 수도 있다고 생각하기 때문에 좋은 일자리를 만들어낼 수 있는 길을 만들어내는 게 제일 좋지 않을까 하는 생각을 해요..”

이경석은 목재 사업의 큰 전환점을 사주를 보아 지었던 ‘가가담목재’의 사명변경이었다고 말했다. 그러나 그가 운송업부터 제재업까지 걸어온 길을 되짚어보면, 어려운 상황을 포기하거나 피하지 않았던 성정과 성실함으로 끊임없이 활로를 모색했던 강인함이 있었기에 찾아오는 운의 바람을 타고 지금까지 사업을 성장시킬 수 있었던 것일 테다.

서구의 목재 산업은 앞으로도 크고 작은 굴곡을 겪겠지만, 그러나 이처럼 좋은 일자리와 환경을 만들고자 끊임없이 움직인다면 마찬가지로 활로가 열리지 않을까?

구술자 이경호

구술자 이경호는 1950년 황해도에서 태어나 어머니 등에 업혀 남쪽으로 피란을 왔다. 부모님이 제재소 '영림목재'를 운영하는 동안 대학과 군 복무를 마쳤고, 동양정밀과 대우전자에서 전자 산업과 해외 수출입에 대한 경험을 쌓았다. 1976년 아버지의 병환으로 가업을 이어받기 위해 대우전자를 그만두고 영림목재로 들어왔다.

현재 영림목재(株)는 특수목부터 목조 건축과 플로어링, 해외 물류까지 넓은 범위의 사업을 추진하고 있다. 이경호는 한국목재공업협동조합과 한국목조건축협회 회장을 역임하였고, 현재는 한국지속가능발전기협의회의(KBCSD) 회장을 맡아 활동을 이어가고 있다.

약력 및 주요 활동

- 2012.01** 인천남성합창단 단장
- 2014.10** 피지 명예영사
- 2017.09** 중소기업중앙회 부회장
- 2017.11** 대한민국농구협회 부회장 겸 한국남자농구 국가대표선수단 단장
- 2017.11** 대한적십자사 인천광역시지사 회장
- 2017.11** 한국목조건축협회 고문
- 2017.11** 한국패트먼트컨테이너협회 명예회장
- 2018.03** 강원대학교 산림환경과학대학 연구초빙교수
- 2020.09** 한국지속가능발전협의회(KBCSD)회장
- 2023.11** 대한적십자사 중앙위원



이경호, 도화동 포도밭에서 바다 건너로 뻗어간다

■ 전자업계에서 사회 초년을 보내다

이경호는 1950년 1월 13일 황해도에서 태어났다. 첫돌이 지나기도 전에 6·25 전쟁이 발발했고, 어머니의 등에 업혀 피란길에 올랐다. 백령도와 난민촌을 거쳐 마침내 인천에 정착했고, 먼저 피란을 가 계셨던 아버지와도 재회할 수 있었다. 다른 친척들은 함께 피란을 오지 못했고, 그는 피란촌에서 만난 어른들을 이모와 삼촌으로 부르며 자랐다.

“태어난 곳이라면 황해도입니다. 태어난 곳은. 전쟁이 나서 부모님 등에 업혀서 백령도로 갔다가, 다시 남쪽으로 갔다가, 다시 인천에 정착한 걸로 알고 있습니다.”

“정확한 시점은 본인[어머니]도 잘 기억을 못 하시는데, 아버님 먼저 가[피란 내려 오시고] 계시고, 어머니가 이제 저를 등에 업고, 밤에 배를(배로) 건너온 걸로 이렇게 얘기 듣고 있고.”

초등학교에 다닐 때는 같이 피란 온 부모님의 지인과 함께 송월동에서 방 한 칸씩을 나누어 살았다. 이후에 승의동으로 이사를 갔고, 상인천중학교와 당시에 배다리에 있었던 인천고등학교를 졸업했다. 상업반과 대학 입학울 준비하는 취직반으로 나뉘어 있던 시절이었었는데, 이경호는 취직반으로 진학하여 중앙대 경영학과에 진학했다.

아버지가 간석동에 제재소를 지었을 때 이경호는 대학교 2학년이었다. 등록금을 마련하기 어려워지자 부모님의 부담을 덜고자 자원입대를 했고, 다행히 복학하여 학업을 무사히 마칠 수 있었다. 대학 졸업 후에는 당시 금성사와 함께 전자업계에서 대표적인 회사였던 동양정밀 제1대 공개 채용으로 입사했다. 한국의 산업이 섬유나 피혁, 신발, 가발 수출을 주로 할 때였다는 점을 생각하면 비교적 빨리 전자업계에 입문한 것이다.

“대학교 졸업하고는 전자업계, 당시에 전자업계에 동양정밀⁴⁰⁾이라고 있었습니다. 그 당시에는 금성사⁴¹⁾하고 동양정밀이 대표적인 전자 회사였는데, 그때는 뭐 지금처럼 삼성전자⁴²⁾, 대우전자⁴³⁾가 없었죠. 당시에. 그래서 제가 동양정밀에 최초로 제1대 공개 채용으로 들어가죠.”

“전자업계에서 제가 활발하게 활동을 하고 있었는데. 그 당시는 이제 섬유나 피혁, 신발, 가발 이런 걸 수출할 때인데, 상당히 빨리 전자 업계에 들어가서 일찍이 그 분야를 배우게 되고, 활동도 활발하게 이제 막 세계를 다니면서 하는 시절이었었는데. 아버님이 석바위 간석동에 제재소를, 땅을 임대해서 포도밭을 일궈가지고. 군대 가 있는 동안에 제재소를, 포도밭을 일궈서 임대해서 차렸었죠.”

동양정밀에서 근무한 지 만 2년이 되었을 무렵이었다. 이경호의 아버지는 아들과 함께 합판 대리점 사업을 하고자 했다. 이경호는 회사에서 나와 아버지를 도와 사업을 준비했고, 허허벌판이던 지금의 주안에 사무실을 계약할 준비까지 마쳤지만, 계약 직전에 발표된 석유 발견 소식 때문에 계약이 무산됐다. 경제 호황을 예상하며 들뜬 주인이 그 금액으로는 건물을 임대해줄 수 없다고 한 까닭이다.

40) 동양정밀: 주로 통신기기, 각종 정밀기기·전기기기 등을 제작, 판매하였던 기업체. [출처: 한국민족문화대백과사전]

41) 금성사: LG그룹 계열의 종합 전기·전자제품 생산 및 판매업체. 1958년 금성사(주)로 출범하여 1995년 LG전자(주)로 상호를 변경. [출처: 두산백과]

42) 삼성전자: 삼성그룹의 대표 기업이자 세계 100대 기업 중 하나. 1969년 삼성전자공업으로 창립한 후, 1984년 지금의 삼성전자로 이름을 변경했다. 주력 사업은 반도체, 디스플레이, 정보모바일 기기, 소비자가전 분야이다. [출처: 네이버 기관단체사전]

43) 대우전자: 국내 전기·전자기기 제조업체로 1971년 9월 창립하여 2012년 3월까지 존속하였다. 2013년 동부 그룹이 인수하여 '동부대우전자'가 출범하였으며, 이후 2018년 대우 그룹이 인수하여 2020년부터 '위니아전자'로 사명을 변경하여 명맥이 이어지고 있다. [출처: 두산백과]

합판 대리점 사업 계획이 무산되자, 아버지는 이경호에게 직장생활을 더 해 보라고 권했다. 당시 대우실업이 대우전자 주식회사를 발족하면서 1차 공개 채용을 하고 있었다. 이경호는 신문에서 공개 채용 소식을 보고 응시하여 입사했고, 유럽 수출을 담당하여 여러 차례 해외를 오가며 경험을 쌓았다.

“대우실업⁴⁴⁾의 전자업이 커지니까, 대우전자 주식회사를 발족하게 됩니다. 그래서 공개 채용의 1기에 들어가서 경험을, 아주 좋은 경험을 많이 쌓았습니다. (중략) 그 당시에 해외 나가기 힘들 때인데, 제가 유럽 담당을 했거든요. 그래서 유럽에 수차례 나갈 기회도 갖고, 유럽 여러 나라를 방문해서. 총각 시절이죠. 20대, 그런 경험을 하게 됐습니다.”



44) 대우실업: 1967년 대우실업(주)으로 출범, 2001년 증권거래소 상장이 폐지된 종합무역상사. [출처: 두산백과] 56) 나왕: 인도, 인도네시아, 필리핀 등지에 걸쳐 널리 분포하는 용뇌향과의 상록교목을 총칭. [출처: 두산백과]

2 영림목재에 들어와 가업을 잇다

영림목재는 1969년 이경호의 부모님이 설립한 제재소에서 시작되었다. 그전까지 해오던 사업이 잘 풀리지 않자, 이경호의 아버지는 예전에 제재소에서 톱을 갈던 기술 경력을 살려 제재소를 하고자 했고, 지인의 도움을 받아 당시 도화동 석천 입구에 있던 포도밭을 임대했다. 이름은 중국의 유명한 목재 회사를 따라 빛날 영(曠)자와 수풀 림(林)자를 써서 지었다.

“아버님의 경험이 목재에서 톱을 갈던 아주 고급 기술이거든요. 지금도 제재소에서 가장 중요한 분 중에 한 분입니다. 현장에서는 공장장과 버금가는 분이 톱 가시는 분이예요. 우리가 일본어 표현으로 메다대⁴⁵⁾라고 얘기를 하는데.”

영림목재의 대표는 이경호의 어머니가 맡았다. 아버지의 사업 실패로 금융기관이나 재무 관계 등에 걸림돌이 많았기 때문이다. 아버지가 대외적으로 원자재를 사고파는 동안 어머니는 현장에서 나무를 묶고 화목을 나르는 일뿐 아니라 회사 내부의 경리 일까지 맡아 처리하였다.

도화동 포도밭에 세웠던 공장은 400평 정도 되었는데, 싸고 넓은 땅이었어도 원목을 들여오기에는 작은 규모였다. 영림목재는 원목 대신 대성목재와 선창산업 등 큰 합판 회사에서 원목을 가공할 때 양 끝을 잘라내고 만든 부산물을 사서 제재했다. 큰 회사에서 나오는 목재 부산물은 당시 지금처럼 전기나 기름이 흔하지 않던 당시 화목으로 쓸 수 있었기 때문에 영림목재 외에도 여러 제재소에서 줄지어 사려고 할 만큼 귀한 재료였다.

“평수는 작았는데 원목은 못 들여왔어요. 규모가 안 돼. (중략) 합판 회사에서 원목을 길게 들여오잖아요. 그 양쪽을 잘라내야 돼요. 금이 가(갈라져) 있고, 또 그래서 갈라지지 말라고 영문 ‘S’자, 에스캇이라고 그래요. 그래서 쇠를 양쪽에 박아요.

45) 메다대(めたて): 톱이나 줄칼 따위의 날을 세움; 또, 그 일을 하는 사람. [출처: 일본어사전]

근데 이걸 합판에서 이걸 [손으로 돌리는 모양을 하며] 돌리면서 베니어⁴⁶⁾를 만들면서 깎아야 되는데, 원목을 깎잖아요. 그 쇠가 있으면 안 되니까, 이 끝으로 해서 잘라 내요. 요 잘라낸 거 가지고 그걸 사 와서, 박스를 만드는 거죠. 박스는 작으니까. 박스가 요만하잖아, 상자가.”

영림목재는 주로 소주 회사 등에 상자를 납품했다. 당시는 빵이나 음료수, 과일, 페인트 등을 모두 나무 상자에 담아 유통했던 시절이라 수요가 있었고, 작은 규모의 시설로도 만들 수 있었기 때문이었다. 이경호가 군 복무 중이던 70년대 초에는 사업에 위기를 겪기도 했다. 거래처인 삼학소주가 부도를 냈고, 대성목재에 원자재 가격 대신 지불했던 어음이 종잇조각이 되었다.

부모님은 이러한 어려움에도 이경호가 동양정밀과 대우전자에 취업해 사회생활을 하는 동안 제재소를 운영해 나갔다. 그러나 1976년, 이경호는 병환으로 쓰러진 아버지를 대신하여 가업을 잇기 위해 사표를 냈다. 대우전자에서 유럽의 여러 나라를 오가며 남부럽지 않은 직장생활을 하던 중 고심 끝에 내린 결정이었다.

“1976년도인데 갑자기 혈압으로 쓰러지셨어요. 아버님이. 그래서 저도 사회생활 하는 동안 막 열심히 또 남부럽지 않게 하고 있었는데, 안 들어오려고 그랬죠. 그런데 이제 주위에서 안 된다, 가업을 이어야 된다. 여동생밖에 없으니까. 그래서 고민을 하다가 회사에 사표를 내고 들어오게 됐습니다.”

46) 베니어(veneer): 얇게 켜 나무 널빤지를 나뭇결이 서로 엇갈리게 여러 겹 붙여 만든 널빤지. 소나무나 전나무·나왕 따위로 만들며, 표면이 거칠어서 풀에 잘 붙기 때문에 천장·벽·가구 따위에 쓴다. [출처: 네이버 국어사전]

3 북항의 탄생과 서구 목재단지의 기억

중구에 남항이 들어서고, 송도항(인천 신항)이 생기기 전에는 자재들을 들여오는 데 여러 문제가 발생했다. 석탄 원자재를 남항에서 내려 연탄 찍는 곳으로 실어 가야 하는데 그 과정에서 가루가 많이 날렸고, 고철과 원목 또한 소음과 분진으로 불편을 초래했던 것이다.

“석탄 원자재를 하역하는데 [가루가] 날아다니는 거죠. 중구에서 실어서 또 연탄 찍는 데로 가야 되잖아요. 두 번째가 고철, 고철 원자재 들어오잖아요. 그러니까 분진과 소음이 대단하고. 특히 분진. 쇠가루. 몸에 나쁘잖아요.”

원목의 경우 벌레 등의 문제를 해결하기 위해 항구에서 훈증을 하는 경우가 있었는데, 배를 통째로 훈증할 수 있으면 좋겠지만 합판과 원목, 기타 제품들이 한배에 실려 있어 불가능할 때도 많았고, 항구의 수용력이 제한되어 있었기 때문에 시간적인 어려움도 있었다.

“마지막에 원목. 원목이 그냥 꺾데기가 떨어지는 거예요. 그 사이에 벌레가 있거든요. 그래서 항구에서 훈증, 약을 뿌려서 배에서 하는 게 있고요. 근데 화주가 훈자면 괜찮은데 이해관계자가 많잖아요. 어떤 사람은 합판 실었고, 어떤 사람 원목 실었고, 어떤 사람은 제품 실었고. 그러니까 못 해요.”

“아니면 이제 옛날에는 막 와서 공장에다 덮어씌워서 약을 뿌렸거든. 아니면 연안부두 넓은 데 가서 뿌리거나. 배는 자꾸 내리고 빨리 가야 되잖아요. 항구는 제한돼 있고. (중략) 그러니까 북항이 필요하다는 거죠.”

초기의 석남동과 가좌동에는 제재소와 가공업체, 합판업체 등이 있었지만 앞서 언급한 남항 등 원자재 항구와는 멀리 있었다. 항구로부터 목재단지까지는 거리가 있었고, 나무를 화물차에 적재하여 운반하는 과정에서 도로에 떨어져 사고를 낼 위험성도 있었다.

이러한 필요성에 의해 북항이 개항되었고, 오랜 기간에 걸쳐 지금의 영림목재가 있는 북항 목재단지와 북항 배후단지까지 형성되었다.

4 영림목재의 성장을 이끈다

이경호는 영림목재로 들어온 후 삼학소주와 함께 소주 시장을 양분하고 있던 진로, 삼립빵으로 유명했던 삼립식품 등으로 거래처를 넓혀 나갔다.

직원들과 함께 직접 화물차를 몰기도 했다. 월남(베트남) 시황이 좋아지자 국내의 화물차 운전사들이 해외로 빠져나갔고, 기사 월급이 공장장 월급을 상회할 만큼 고용이 힘든 상황이었기 때문이다. 통행금지⁴⁷⁾가 있었지만, 화물차만은 산업 발전을 위한다는 이유로 예외되어, 이경호와 직원들은 차가 없는 새벽 시간대에 빠르게 물건을 공급했다.

“박정희 대통령 때 통행금지가 있었는데 화물차는 통행금지가 없었어요. 산업의 발전을 위해서. (중략) 우리가 이제 화물차를 이용해서 밤 열두 시에 들어가고 그랬었죠. 당시에 월남(베트남) 시황이 좋아가지고 운전사들이 다 글로(저기로) 가가지고, 공장장 월급보다 더 줘야 기사가 채용이 됐어요. 사이드 브레이크도 몰라서 다 태워먹고 막 그러기도 했는데, 하하튼 그때 직원들이 많이 고생들 하고 밤에 새벽에 통행금지 시간에 안 막힐 때 공급하고 그랬지.”

지게차가 실용화되면서는 적재한 화물을 뜰 때 사용하는 ‘파렛트(화물 운반대)’를 주로 만들었으며, 수원에 약 30만 평의 삼성 사업장이 들어섰을 때 영림목재도 삼성에 납품을 하게 되었다. 앞서 파렛트를 공급하던 다섯 개의 회사에 이어 여섯 번째로 들어갔지만, 이경호가 새로운 아이디어를 내며 앞선 회사들을 제치고 가장 많은 공급량을 확보하게 되었다.

삼성전자에서는 나무 파렛트가 여러 가지 용도로 많이 쓰였는데, 그중에서도 냉장고를 출고할 때 반드시 필요했다. 완제품을 쌓아두어도 바닥을 대 줄 파렛트가 있어야 포장하고 화물차에 실어 운송할 수 있었던 것이다. 냉장고의 크기에 따라 필요한 파렛트의 규격이 달라졌는데, 삼성전자 구매과에서 갑자기 다른 규격의 파렛트를 요구하는 경우가 많았다. 규격을 달리하여 만들려면 제재와 못을 바꾸어야 했기 때문에 즉각적인 대응은 어려운 상황이었다.

47) 화물차 통행금지: 1966년 3월에는 증산·건설·수출과 관련된 생산업체의 중요 원료 운반 차량과 일상생활 필수품 및 대외 수출품 등의 화물 운반차량에 대하여 야간통행금지를 해제하였다. [출처: 국가기록원]

“지게차가 생김으로 해서 화물차에 올려주고, 저기 가서는 또 이 화물차에 내려주고, 이게(파렛트) 전부 옛날에는 전부 이게 목재였거든요. 그래서 삼성전자에 냉장고 할 때 냉장고 바닥이 목재였어요. 이게 없으면 출고가 안 돼. 완제품이 기다려도 파렛트가 다 대줘야 이 위에 얹어서 포장하고 화물차에 실어서 전국으로 갔거든요. 그때 당시의 파렛트야.”

“냉장고를 만들잖아요. 그럼 크기가 다 달라. 예를 들어 120리터, 150, 180, 200, 220. 근데 이게 매번 바뀌는 거예요. 매일. 아침에 구매과에서 어제 분명히 내일 220 넣으라고 그랬는데, 지금 150을 넣으라는 거야. 아침에 갑자기. 그러면 제재를 바꾸고 또 못을 바꿔야 되거든요. 그날, 그날로 느라고(넣으라고) 하는데 어떻게 느요(넣어요)? 또 제가 이제 그때 당시에 그거를 연구를 했어요.”

이경호는 냉장고의 주문이 들어오는 시스템을 파악하여 어떤 규격의 냉장고가 출고될지에 대한 정보를 앞서 얻고자 했다. 삼성전자 영업부에서 대리점에 판매된 모델의 데이터를 기획부로 넘기면 기획부에서 구매부에 필요한 모델을 지시하고, 구매부는 영림목재를 비롯한 기업에 모델에 맞는 규격의 파렛트 주문을 넣는 것이었다.

이경호는 24시간 3교대로 돌아가는 삼성 사업장에서 영업부와 기획실에 들렀고, 칠판에 적혀 있던 그날 밤과 다음 날 오후에 작업할 냉장고 모델을 사진으로 찍어 규격을 예측했다. 이는 90% 이상 맞아떨어졌고, 영림목재는 갑작스러운 변동에도 안정적으로 많은 양을 미리 준비하여 납품할 수 있었다.

“담배를 딱 피는데, 생각이 탁 나는 거야 언덕에서. 아, 그게 정답이구나. 이게 뭐냐 하면 스물네 시간 가동했거든요. 3교대로 냉장고를. 이게 나올 때 칠판에 3교대가 써 있는 거예요. 무슨 모델이. 그러니까 지금 나는 오후에 내리는데 오늘 밤하고 내일 할 게 나와, 내일 오후까지. 저걸 사진 찍어서 저걸로 해야 되겠구나. 거의 맞는 거야. 90% 이상이야.”

영림목재는 파렛트를 공급하는 6개 회사 중 가장 늦게 들어갔지만 가장 많은 공급량을 확보하며 큰 성공을 거두었다. 그러나 이경호는 규모를 키워 원목을

다루는 사업을 하고자 했고, 삼성전자에 파렛트 공급을 그만두게 된다.

“3개월 후에는 [삼성에] 공급을 안 하겠다. 우리는 이제 원목으로 하겠다. “볼트, 너트 만들었는데 이거 자동차나 비행기를 만들어야지 언제까지 볼트, 너트만 만들 수는 없다.” 이렇게 공표를 한 거죠.”



5 특수목을 연구, 개발하다

원목 산업에 비교적 늦게 뛰어든 이경호는 원목으로 대량 생산을 하기보다는 소량의 다품종을 취급하기로 했다. 당시 국내의 악기 산업이 일본의 야마하⁴⁸⁾ 가와이⁴⁹⁾ 등 큰 회사들을 점진적으로 누르며 경쟁력을 키워가고 있었고, 영림목재 또한 악기에 사용되는 특수목과 고급 목재를 주로 다루었다. 원목을 사용하는 악기로는 피아노와 전기 기타가 있었고, 이경호는 우선 피아노 시장에서 자리를 잡고자 기존에 피아노를 만들 때 쓰이는 원자재를 분석하기 시작했다.

“이제 뒤늦게 원목을 시작했고 또 작은 기업이니까, 대량 생산보다는 소량 다품종이 낫겠다. 그러다 보니까 시장이 이제 정해져 있는 거죠. 고급 가구라든가 특히 악기. 그래서 보니까 당시에 우리 악기사들이 일본의 야마하, 가와이라는 큰 회사들을 점진적으로 누르고 있었어요.”

당시 피아노를 만드는 기초 원자재로는 캐나다가 원산지인 스프루스를 주로 썼는데, 산지에서 바로 오는 것이 아니라 일본 상사를 통해서 구입하고 있었다. 굳이 일본을 통해 구입할 필요가 없다고 생각한 이경호는 산지에서의 직접 수입을 시도했다.

기존과 다른 방식으로 원목을 수입하고자 시도하는 일이 쉽지는 않았다. 그는 핸드캠을 들고 일본 동경과 오사카만으로 가서 수입되는 원목의 상태를 촬영하고, 직접 원산지인 캐나다에 가서 촬영한 것과 비교하며 두 원목의 상태가 같음을 확인했다. 그럼에도 직접 수입하는 첫 시도는 겁이 나서 한 컨테이너만 먼저 사서 테스트를 하는 등 검증 과정을 거쳤다.

또한 피아노와 기타 완제품을 해체해서 어떤 목재가 들어가는지 살펴보고 다른 종류의 목재를 써 보는 것은 어떤지 제시하기도 했다.

48) 야마하: 1887년에 일본인 야마하 도라쿠스가 시즈오카현의 하마마쓰에 '야마하 품급 제작소'를 설립. 악기(피아노, 신시사이저, 드럼, 기타, 바이올린, 트럼펫 등), 오디오, 비디오 설비, 컴퓨터 부품, 공업용 로봇, 오토바이, 보트, 골프채 등의 브랜드, 야마하 코퍼레이션(Yamaha Corporation)이 소유하고 있으며, 본사는 일본 시즈오카현의 하마마쓰에 있다. [출처: 두산백과]

49) 가와이: 1927년 일본 하마마쓰에 가와이 악기 연구소를 설립하면서 피아노를 제작하는 회사. [출처: 가와이 홈페이지]

그 대표적인 예시가 월넛을 대체한 세파티아였다. 월넛, 즉 호두나무는 세계적으로 손꼽히는 고급 목재로, 이를 사용한 피아노 모델의 가격은 상당히 비쌌다. 이경호는 이를 세파티아로 대체하고자 연구를 시작했다. 세파티아는 당시 보르네오 등의 회사에서 가구를 만들 때 쓰던 흰 빛깔의 목재였는데, 품질은 좋았지만 중간에 있는 검은 부분은 사용할 수 없다는 것이 결점이었다.

“월넛이라는 모델이 있는데 너무 비싼 거예요. 이게 그대로 쓰니까. 그래서 이제 제가 그동안의 경험으로 하다 보니까 가구에 많이 들어가는 세파티아라고 있어요.”

그는 이 결점을 도장(도료를 바름)으로서 해결했다. 테스트를 통해 세파티아의 성능이 월넛과 다르지 않음을 제시하고, 월넛과 같은 색의 도료를 칠해 사용한 것이다. 기존에 사용할 수 없었던 검은 부분으로는 화물 운송에 일회용으로 사용되는 파렛트를 만들었다.

“재질과 모든 게 연구를 해 버리고 테스트 해본 결과 거의 기능이 같아요. 다만 가운데 까만 게 있어서 문제지. (중략) 어떻게 아이디어를 냈냐면, 이 파렛트에 막 쓰는 일회용이라고 있어요. 그 세파티아 나무의 검은 부분을 이걸 만드는 거야. 일회용으로. 그리고 이 바깥 부분은 월넛 대용으로. 우리는 비싸게 받지만 월넛보다는 훨씬 반값 이하로 내려가는 결과가 오는 거죠.”

이경호가 영림목재에 들어오기 전 전자 업계는 라디오나 트랜지스터 등 계속해서 새로운 모델을 개발함으로써 성공 가도를 달리고 있었다. 그는 전자 회사에서 4년간 일하며 지속적인 개발의 필요성을 배웠고, 이를 목재 업계에서 응용하여 여러 원목에 대한 연구와 새로운 시도를 이어 나갔다고 한다.

“그러니까 제가 전자회사에서 4년 있었다고 그랬잖아요. 여기는 새로운 모델 때 주로 라디오, 트랜지스터 수출할 때인데 이거 개발해서 성공했잖아요. 그다음 날부터 다른 걸 또 개발해야 된다. 줄면 죽는다, 이렇게 배워왔는데 이제 목재에 그걸 응용을 해본 거죠.”

6 영림목재의 현재, 목재 산업의 미래

영림목재는 악기 산업에 그치지 않고 이후 한샘 기업과 함께 부엌 가구 등 가구에 주력을 쏟기도 했다. 최근에는 물류를 중점으로 두고 사업을 확장한 것이 가장 큰 변화로 꼽힌다. 목조 건축뿐 아니라 특수목 사업부, 플로어링 등으로도 확장하였고, 중국에는 물류 합작회사인 중영림(중국북경법인, 중국남경공장)을 설립하기도 했다.

인천남동본사를 주축으로 당진물류센터, 당진제조공장을 설립하였으며, 국내 최초이자 유일하게 EPAL(유럽파렛트협회) 인증을 받은 목재, 플라스틱, 철재를 소재로 한 파렛트, 박스 및 포장 전문 메이커인 (주)장연을 계열사로 두고 있기도 하다.

“한때는 가구에 주력했고, (중략) 물류를 중점적으로 하기로 한 게 최근입니다. 최근 물류를 중심으로 해서 목조 건축 뒤를 잇고, 그다음에 우리가 지금까지 쪽 해온 특수목 사업부, 그다음에 후로링(플로어링)⁵⁰⁾, 별도의 법인들이 있습니다. 저희가. 물류는 중국에 합작회사⁵¹⁾가 있습니다.”

영림목재라는 기업뿐 아니라 이경호 개인 또한 여러 활동을 하며 족적을 남겼다. 그는 한국목재공업협동조합 이사장과 한국목조건축협회의 회장을 역임했고, 퇴임 후에도 후원과 지지를 보내며 목재 분야의 발전을 응원하고 있다. 많은 임기를 마치고 현재는 한국지속가능발전기업협의회(KBCSD)의 회장을 맡아 근래 대두되는 이산화탄소 문제와 ESG와 관련하여 활동을 이어가고 있다.

목재는 인류의 태동기부터 사용되었고, 점차 고갈되는 석유와는 달리 이 순간에도 자라고 있기 때문에 잘만 관리한다면 지속 경영이 가능한 품목으로

50) 후로링: 플로어링, 양식의 바닥판. 굳고 무늬가 아름다운 나무를 모자이크처럼 만든 것. 목재의 가공품으로 마루판, 바닥 깔기 등에 쓰임. [출처: 인테리어용어사전]

51) 합작회사: 중영림 북경법인 설립. [출처: 영림목재 홈페이지]

52) ESG: 환경, 사회, 지배구조의 영문 첫 글자를 조합한 단어로, 기업 경영에서 지속가능성을 달성하기 위한 3가지 핵심 요소. [출처: ESG 포털 홈페이지]

사용할 수 있다. 이경호는 앞으로 우리의 삶과 연결되어 꾸준히 쓰일 목재 분야로 목조주택을 꼽기도 했다. 탄소배출권 문제 등으로 인해 점차 건축에 목재를 섞어 쓰는 추세이기 때문이다.

“나무는 우리가 얘기하는 이 순간에도 자라고 있거든요. 자라고 있고, 나무가 있는 양을 축적양(축적량)이라고 하는데, 뉴질랜드 같은 나라에서는 목재 관리를 잘해서 원목 관리를 잘해서 지속경영 가능하다 이렇게 얘기를 하는데. [목재는] 이 지구상에 지속경영 가능한 중요한 품목 중의 하나입니다.”

그는 목재 산업에 대하여 다음 세대에 재산을 남겨주는 것보다는 경험과 기반을 통해 일할 수 있는 여건을 만들어주는 것이 중요하다고 강조했다.

“재산을 남겨주는 게 아니고, 경험과 기반을 일할 수 있는 그런 여건을 만들어주는 게 중요하다, 이렇게 생각을 합니다.”

이경호는 환경에 제일 앞장서는 원자재와 관련한 업종에 종사한다는 점에 자부심을 느끼고 있으며, 48년간 달려온 세월에도 지치지 않고, 역량을 최대한 발휘하는 것을 자신의 의무로 생각한다고 말했다.

전자 산업에서 시작하여 하나부터 열까지 다른 목재 산업으로 이어졌지만, 적극적인 연구와 개발을 통해 새로운 길을 찾아 나서는 이경호의 태도는 시대를 타지 않는 교훈이다. 이는 다음 세대가 목재 산업에서 마주할 환경 문제와 지속가능한 발전이라는 과제를 풀어나가기 위해 갖추어야 할 중요한 역량일 것이다.

“인간하고는 가장 가깝고, 친근하고, 환경에 제일 앞장서는 그런 원자재 관련된 업종을 하고 있다는 게 자부심도 느끼고 보람도 있다고 생각을 합니다. (중략) 100년, 200년 장수 기업이 되기 위해서 제가 갖고 있는 역량을 최대한 발휘하는 게 제가 할 의무가 아닌가 이렇게 생각을 합니다.”



구술자 이경호

구술자 이경호는 1931년 서울 용산 동빙고동에서 태어났다. 일제 치하에 이태원에서 유년시절을 보냈으며, 철도 종사원 양성소에 들어가 철도국 공무원이 되었다. 청년기와 함께 조국의 해방을 맞았지만 6·25 전쟁이 발발하면서 군인이 되었고, 육군 공병부대 소령으로 예편했다.

이후 미국 기업 에반스 프로덕트에서 목재 수출입을 담당한 경험을 살려 1978년 경민산업을 설립했고, 목재 오피와 제재 사업을 병행하며 국내 최초로 구조용 집성재 생산 전문업체로 성장했다. 2007년에는 한국목조건축협회의 회장으로 취임하여 목조 건축 분야에 교육과 지원을 추진했다.

2011년 국산 낙엽송을 이용한 구조용 집성재 제조기술 개발의 공로를 인정받아 철탑산업훈장을 수여 받았다.

약력 및 주요 활동

- 1931년** 서울 용산 동빙고동 출생
- 1944년** 철도 종사원 양성소 입학
- 1971년** 에반스 프로덕트 입사
- 1978년** 경민산업 설립
- 2005년** 구조용 집성재 내화구조 인정 획득(한국건설기술연구원)
- 2007년** 대한목조건축협회 회장 취임
- 2011년** 철탑산업훈장 수여(산림청)



이경호, 한국 최초 구조용 집성재로 목조건축의 패러다임을 바꾸다

II 철도 공무원, 육군 소령이 되다

이경호는 1931년 서울 용산 동빙고동에서 태어났다. 아버지의 고향은 충청북도 충주인데, 현 경기고등학교의 전신인 경기고보를 졸업하고 서울로 올라와 서빙고초등학교 교장을 지냈다고 한다. 강원도 원주에서 상경한 어머니와 결혼하여 4녀 1남의 다복한 가정을 꾸렸지만, 막내아들인 이경호가 네 살이 되었을 무렵 작고하시어 어머니 홀로 남겨진 자식들을 키워내셔야 했다.

이경호의 초년에는 파란만장했던 20세기 한국 역사의 굴곡이 고스란히 남아 있다. 일제 치하에서 태어나 일본군 훈련소가 있던 용산 이태원에서 어린 시절을 보냈고, 가정 형편이 어려워 한남초등학교 졸업 후 바로 교통학교⁵³⁾에 지원했다.

“나는 저 집에 가난하고 돈도 없고 그래가지고, 저 뭐야 초등학교 나온 졸업한 다음에 관비 학교를 지원했어요. 교통학교, 그때 철도학교라고 그랬어요. 철도학교보 다도 교통 종사원 양성소. 일본 시대니까, 왜정 시대니까. 그러고 1년 있다가 해방이 됐어요.”

53) 교통학교: 1905년 철도이원(吏員)양성소로 발족하였으며, 이경호가 재학했을 무렵인 1946년에는 운수학교(6년제), 1949년에는 교통학교, 1951년에는 교통고등학교(3년제)로 교명을 변경하였다. 1963년 5월 18일 용산공업고등학교로 교명을 변경, 2010년 10월 교통 특성화 고등학교로 지정되었고, 2021년 4월에는 용산철도고등학교로 교명이 변경되었다. [출처: 두산백과, 한국철도대학 홈페이지 참고]

입학한 지 일 년 만에 해방을 맞았지만, 불과 몇 년 후 5학년이 되어 서울역(당시 서울 철도국)에 실습을 나간 사이 6·25 전쟁이 발발했다. 교통학교 5학년이었던 이경호는 함께 일하던 사람들과 곧바로 부산으로 후퇴했고, 교통학교를 졸업하기도 전에 교통부 전기과에 취직했다. 그는 당시 사무실 요원 중 막내이자 유일한 공무원이었다. 교통학교 출신이었기 때문에 5급 공무원이 될 수 있었다고 한다.

그러나 공무원 생활도 오래 이어지지 못했다. 업무차 대구에 갔다가 헌병대에게 잡혀 군대에 끌려간 것이다. 그는 제주도 제1훈련소⁵⁴⁾에서 교육을 받았고 전방에 배치될 예정이었다.

그러던 중 중학교(철도종사원양성소)를 졸업했으니 사관후보생 시험을 보라는 제의를 받았고, 시험에 합격해서 사관후보생이 되었다. 장교로 임관된 이경호는 공병장교로 근무했다.

“제주도 제1훈련소에서 교육받고, 그리고 설랑 전방으로 배치되려고 그러는데, ‘전방에 가면 다 죽는다’고 그래가지고, 그걸 겁내고 있는데. 이 뭐야 사관후보생 시험이 있다고 날더러 보라고 그러더라고. 내가 중학교를 나왔으니깐. 그래서 시험을 봐가지고 합격을 해서 사관후보생에 들어가서 장교가 됐어요. 그래서 소령까지 공병장교로 근무하다가 예편을 했어요.”

김해에 있는 공병학교에서 교관 생활을 하던 중 지금의 아내를 만나 연애 끝에 결혼에 성공했고, 화천에서 신혼 생활을 시작했다. 군인 신분이라 근무지를 옮길 때마다 늘 함께하지는 못했지만 2남 1녀를 얻어 다복한 가정을 꾸렸다.

54) 제주도 제1훈련소: 제주도 서귀포시 대정읍에 있으며 대한민국 건국 후 제주도에 창설된 육군 제1훈련소. 일제 강점기 태평양 전쟁을 준비하던 일본군이 건립 사용하던 건물에 6·25 전쟁이 발발하면서 낙동강까지 후퇴한 한국군은 전선에 투입될 신병훈련소로 1951년 1월 14일 육군 제1훈련소[강병대]를 창설하였다. [출처: 한국향토문화전자대전]

2 에반스 프로덕트에 입사하다

이경호는 공병장교로 소령까지 근무한 뒤로 예편했으며, 그 후 1971년 지금의 서울시청 부근에 있던 미국 회사인 ‘에반스 프로덕트⁵⁵⁾’ 사무실에서 근무하게 되었다. 당시 한국에는 합판을 만드는 큰 회사가 여럿 있었는데, 라왕⁵⁶⁾ 등의 남양재⁵⁷⁾를 필리핀, 인도네시아, 말레이시아 등지에서 수입해 와 가공해 합판을 만들었다.

에반스 프로덕트는 이 라왕 합판을 미국이나 일본 등지에 수출하는 일을 했는데, 일본어를 할 수 있고 목재에 대해 아는 사람을 필요로 했다. 이경호는 공병부대 출신인 데다 일본어를 할 줄 알았고, 60년대에는 군의 지원으로 미국으로 유학을 다녀온 경험도 있어 영어도 조금 할 수 있었기 때문에 추천을 받아 들어가게 되었다.

“내가 일본어를 조금 했거든. 근데 이 미국 사람들이 이 합판을 수입을 해가지고 일본에다 수출을 했어요. 그러니까 일본말을 하는 사람이 조금 필요했어요. 그래서 제가 선발이 돼서 에반스 프로덕트에 가서 근무를 하게 됐습니다.”

이경호는 대성목재⁵⁹⁾, 성창, 태창을 포함한 다섯 개의 큰 목재회사⁵⁸⁾에서 만든 합판을 일본으로 수출하는 과정을 담당했다. 목재회사들을 다니며 지도하고, 감사원이 파견을 나올 때면 통역과 설명을 맡기도 했다. 해외 출장도 잦았는데, 일본뿐 아니라 합판용 목재를 들여오는 필리핀, 인도네시아, 말레이시아 등 현지 공장에도 방문했는데, 주로 필리핀에서 제일 많이 들어왔다고 한다.

55) 에반스 프로덕트: 에반스 프로덕트. 이후 생략. 세계 굴지의 나왕건재, 합판 등 수입업체인 미국의「에반스·프로덕트」사는 극동에서의 사업 활동을 확대하기 위해 한국, 대만 2개 지역에 지점을 설치. [출처: 매일경제, 1971.05.19 기사]

56) 라왕: 인도, 인도네시아, 필리핀 등지에 걸쳐 널리 분포하는 용뇌향과의 상록교목을 총칭. [출처: 두산백과]

57) 남양재: 일반적으로 동남아시아 지역(인도네시아, 말레이시아, 파푸아뉴기니 등)에서 생산되는 활엽수재의 총칭. [출처: 대한건축학회 건축용어사전]

58) 다섯 개 회사: 1975년은 우리나라 합판 산업이 절정기에 있을 때였다. 부산에는 동명목재를 비롯해 성창기업, 태창목재, 반도목재, 광명목재, 대명목재가 있었고 인천에는 대성목재, 선창산업, 이견산업, 한양합판이 있었으며 군산에는 한국합판, 청구목재, 고려목재 등이 있었다. 그때는 이들 합판회사들이 미국, 유럽 등으로 합판 수출을 해서 돈을 많이 벌 때였다. [출처: 한국목재신문, 2013.07.04 기사]

59) 대성목재: 1936년 조선목재로 출발, 1945년 해방과 함께 손병도 씨에게 경영권이 넘어갔다가 1955년 천우사에 매각되었다. 그동안 사주가 여러 번 변경되었다. 2000년 동화기업이 인수하고 2022년 합병되었다. [출처: 인천일보 2022.09.13 기사]

“우리나라에 그때 큰 합판회사가 다섯 개가 있었는데, 거기서 생산되는 합판을 갖다가 수입을, 미국 사람이 수입을 해가지고 일본에다 수출을 했어요. 그걸 내가 담당했어요.”

(합판 만들었던 회사, 이름 기억하세요?)

“아, 하나는 내가 기억해. 대성목재. 지금도 있을 거야.”

(인천에 있는 대성목재요.)

“그렇지. 다섯 개가 있었는데 성창⁶⁰⁾, 성창이라는 데. 또 태창⁶¹⁾이라는 데도 있었고, 그다음에 군산에 군산에 하나가 있었는데 그건 이름을 잊어버렸네..”

현지에서 5천 톤짜리 큰 배에 실은 원목이 인천항과 군산항, 부산항 세 개의 항구를 통해 들어와서 인천의 대성목재와 군산, 부산에 있는 각 회사에 공급되었다. 인천항이 완공되기 전에는 항구와 팔미도 사이의 바다를 막아놓고 원목을 내렸으며, 와이어로 맨 원목을 육지까지 끌고 와서 트럭에 싣고 갔다.

“거기 바다에다가 이렇게 막아놓고 바다에다가 내렸어요. 바다에 내려서 아바⁶²⁾라고 그래. 나무로, 이렇게 원목을 갖다가 와이어로 매 가지고 그 안에다가 집어넣고 끌어오는 거야.”



60) 성창: 1916년 목재와 정미소를 기반으로 경북 영주에서 창업. 1958년 국내 최초 합판 대미수출. 2016년 성창기업 창립 100주년. [출처: 성창기업 홈페이지]

61) 태창: 1968년 태창목재공업 설립. 합판을 생산하는 수출 전용 공장 건설. 1983년 폐업. [출처: 향토문화전자대전]

62) 아바: 와이어에 원목을 매어 놓은 것 [출처: 구술자의 설명].

3 경민산업을 세우다

에반스 프로덕트에서 삼 년간 원목의 수출입을 담당했던 이경호는 1975년 퇴사하고 잠시 우송산업이라는 목재 무역회사에 몸담았다가 목재 오퍼상인 ‘경민산업’을 설립했다.

“남들도 다 내가 주는 원목 가지고 돈 버는데, 내가 하면 좀 낫지 않겠는가, 이런 마음 가지고 했는데, 그게 그렇게 쉽지 않고 어렵더라고요.”

그는 목재 산업에 종사하면서 동남아시아의 목재를 한국으로 연결, 즉 오퍼(offer) 해 주던 일본인 오퍼상⁶³ 키자키 토시하루(木崎敏治)와 친분을 쌓게 되었는데, 사업을 하는 과정에서 많은 도움을 주고받았기 때문에 회사명 중 ‘경(京)’ 자는 자신의 이름에서, ‘민(敏)’ 자는 키자키 토시하루의 이름에서 따서 지었다고 한다.

당시 수입되는 목재의 70%는 인천을 통해 들어왔기 때문에 인천에서 창업하기로 결심한 것은 당연한 일이었다. 이경호는 서울 응암동의 집과 인천의 회사를 오가며 일을 했다. 통행금지⁶⁴가 있던 시절, 새벽 4시에 집을 나서 자정에 귀가하는 생활이 몇 년 동안 이어졌다. 이경호는 당시 어린 아들의 얼굴을 볼 새도 없을 정도였다고 회상했다.

목재 산업이 한창 성행하던 시기였으므로, 경민산업이 막 들어섰을 때 허허벌판이던 서구에는 곧 다른 제재소와 합판 공장, 가구와 악기 공장이 즐비하게 되었다.

“여기서부터 다 목재회사였어요. 저 안까지. 다 목재회사. (중략) 나무가 한때 굉장히 성했어요. 요 앞에 이게 동일목재라고 그래서 큰 제재 공장이 있었고. 그 앞에(앞이) 영창악기⁶⁵예요. 영창악기가 이제 목재로서 큰 피아노를 만드는 데거든요.”

63) 오퍼상: 경제 무역 거래에서 매도인과 매수인 사이의 거래 조건을 조정하는 일. 또는 그 일을 전문으로 하는 업자. ⇒규범 표기는 ‘오퍼상’이다. [출처: 국어사전]

64) 통행금지: 1945년 9월 8일 인천에 상륙한 미군은 미군정청 하지(Hodge) 사령관의 군정포고 1호로 서울과 인천 지역에서 야간통행금지를 실시하였다. 야간통행금지는 해방 직후 미군정의 치안유지 편의를 위해 설정된 뒤, 6.25 전쟁과 남북분단을 거치면서 고착되어 1982년 1월까지 약 37년간 지속되었다. [출처: 국가기록원]

65) 영창악기: 1956년 신항피아노 설립. 1962년 영창악기로 이름을 바꿨다. 2006년 현대산업개발 그룹 편입. [출처: 영창악기 홈페이지]



이경호는 따로 주재원도 두지 않고 직접 타지를 다니며 원목 생산지를 개발하기도 했다. 기존의 동남아시아 지역에는 일본과 대만 등 원목을 수입해 가는 나라가 많았고, 한국은 그에 다소 뒤떨어져 있었다.

“다른 사람들이 이제 다 동남아로 진출하니까, 그다음에 갈 데가 없지 않습니까? 그래서 저는 파푸아뉴기니아(파푸아뉴기니)로 갔어요. 파푸아뉴기니는 굉장히 멀리 떨어져 있거든요. 그리고 그 나무가 좀 강해요. 그래도 우리나라에 가져와 보니까 가격이 싸니까. 아주 잘 되더라고요. 그래서 제가 그 나무를 개발했어요.”

그는 파푸아뉴기니로 눈을 돌렸다. 비교적 멀리 있어 남들이 잘 가지 않았고, 강도 높은 목재를 값싸게 들여올 수 있었기 때문이다. 주로 타운⁶⁶이라는 나무를 수입해서 보루네오가구⁶⁷에 공급했다.

“타운. 제일 많이 한 게 타운. 타운은 그걸 수입을 해 가지고, 타운을 수입을 했기 때문에 그걸 내가 어디다 공급했나 하면 보루네오 가구에다 했어요. 그래서 보루네오 가구에서 처음 나오는 거는 전부 다 타운이예요.”

66) 타운: 파푸아뉴기니와 솔로몬 등지에서 생산되는 목재다. 목재의 색상은 황갈색 또는 황회색을 띤다. [출처: 나무신문, 2024.06.03 기사]

67) 보루네오가구: 1966년 설립. 가정용, 사무용가구 제조 및 판매회사. [출처: 보루네오가구 홈페이지]

4 제재 분야의 개척자가 되다

오퍼상을 운영하며 새로운 종류의 목재를 소개하곤 했지만, 이전에 써 본 적 없는 나무를 꺼리는 사람들도 많았다. 새로운 목재를 공급하려면 우선 제재를 해 보아야 했기 때문에 경민산업은 오퍼상에 이어 제재 공장도 세우게 되었다.

제재 공장은 남은 목재들을 소모하기에도 제격이었다. 4천여 평의 부지에 나무를 쌓아두면 좋은 것은 팔리고 비교적 질이 좋지 않은 나무들이 남았다. 이러한 목재를 당시 쓰이던 투 바이 포(two by four, 2X4)⁶⁸⁾ 규격으로 제재하면 건설 자재로 쓸 수 있었고, 이경호는 공병장교 시절 알게 된 건설회사 직원들을 통해 제재목을 공급했다.

“나무를 오파 이렇게 하다 보니까 드르 떨어지는(남는) 나무가 생겨요. (중략) 사가는 사람들이 좋은 것만 빼가고 나쁜 거는 남아요. 그럼 어떻게 해. 그걸 잘 소모할 수 있는 것이 제재하는 방법이에요. 그러다 내가 저 앞에다가 제재 공장을 차려가지고 나쁜 건 전부 다 제재를 해서 건설회사에다 공급을 하고 그랬지. 내가 옛날에 공병장교 출신이기 때문에, 그래서 건설회사 직원들을 내가 많이 알았어요.”

경민산업의 제재소는 초창기에 건조장 설비를 갖춘 몇 안 되는 회사 중 하나였다. 이경호는 일본을 오가며 보았던 설비를 참고하여 건조장을 만들었다. 나무를 제재한 다음 열풍으로 건조했는데, 보통 일주일에서 보름 정도가 걸렸다. 제때 증기와 습기를 넣어주고 정해진 시간에 맞추어 다루지 않으면 나무가 뒤틀리고 터지기 때문에 섬세한 작업과 기술을 필요로 했다.

1993년에는 자동화 제재기를 들여오기도 했다. 기존에 사용하던 국산 기계는 일일이 사람의 손이 닿아 움직여야 했기 때문에 많은 인력과 시간이 필요했다. 이경호는 미국과 일본에서 보았던 자동화 기기를 들여왔다.

68) 투바이포: 북미의 전형적인 목조주택 구법(構法)의 약칭. 공칭 치수(in) 2x4, 2x8, 2x10, 2x12 등의 규격 치수의 제재목을 사용하여 골조를 구성함. [출처 : 목재사전]

기계가 워낙 비쌌기 때문에 수지가 맞지 않을 것이라고도 생각했지만, 결과는 성공적이었다. 몇십 명 정도가 달라붙었던 작업을 단 열두 명이 해낼 수 있게 되었고, 생산량이 증가했다. 무엇보다 더 정확한 규격의 제재목을 생산할 수 있다는 것이 제일 큰 장점이었다. 이를 본 근방의 다른 제재 공장에서도 덩달아 기계를 들여오기 시작했다.

“보통 제재소 한 번 이렇게 할 거 같으면 한 50명이 있어야 되는데, 내가 그걸 자동 기계를 했을 때 열두 명이 했어. 딴 사람이 깜짝 놀랐어. 우리나라 여기가 다 제재 공장이었어요. 그 제재 공장 사람들이 와 보고 다 놀랐어요. 그러가지고 그 기계를 들여오기 시작을 했어.”

이처럼 이경호는 당시 원목의 생산지와 종류, 제재 기술 등 여러 방면에서 기존의 목재 산업이 가본 적 없는 길을 개척해 나갔다.

5 국내 최초의 구조용 집성재

다른 제재 회사들이 늘어나면서 다시 경쟁력에 대한 고민이 시작되었다. 그 실마리의 답을 이경호는 자신의 넓은 견문에서 찾아냈다. 이미 여러 방면에서 일본의 기술을 수입하고 있었고, 주로 거래하던 일본 회사를 통해 ‘구조용 집성재’라는 개념이 들어온 것이다. 이는 여러 목재를 층층이 붙여서 기존보다 더 큰 무게를 지탱할 수 있도록 강도를 높인 것으로, 당시 한국에는 없던 기술이다.

“구조용 집성재라는 게 있습니다. 그래서 그걸 만들면 다른 사람의 경쟁력이 안 될 것 같다. 이렇게 생각을 해가지고 구조용 집성재를 만들기 시작을 했어요. (중략) 일본의 기술을 갖다가 제가 많이 수입을 했고, 일본 회사도 가보고 이제 해서 그래서 만들게 된 거예요.”

건축 내장재를 전문으로 하던 경민 산업에 ‘구조용 집성재’를 만들어 달라는 요청이 일본으로부터 들어왔고, 국내에서는 처음으로 집성 목재를 생산하게 되었다.

“저희 어른(아버지)께서 이제 일본 사람보다 일본말을 더, 일본 사람이 일본 사람인 줄 아셨으니까. 그래서 이제 일본 쪽에서 큰 회사들이 와서 ‘그럼 너네들이 이런 거 만들어줘’ 한 게 건축 내장재들. (중략) 그때 처음으로 이제 집성재라는 개념이 들어왔고, 우리 어른이 처음으로 이제 우리나라에 집성재를 시도해 봤고.”

자리에 동석한 이경호의 큰 아들 이한식이 거들었다.

“그때 제가(이한식) 가서 배워 온 거예요. 배워와서 이제 우리나라가 그래도 집성재 하면 이제 대한민국에서 알아주는 사업체로 알아주고 이런 게 된 거죠.”

구조용 집성재는 목재가 힘을 잘 받을 수 있도록 특수한 접착제를 써야 하고, 나무를 붙일 때도 강도에 따라 등급을 매겨 안쪽에는 약한 목재를, 바깥쪽에는 강한 목재를 배치하는 등 정교하고 섬세한 기술을 노하우를 필요로 했다.

“이 접착제에도 종류가 있고, 여간한 저걸 하면 안 돼요. 나무를 갖다 힘이, 안 받는 것은 문제가 없지만 힘을 받는 거기 때문에 힘을 받을 수 있도록 풀도 그런 걸 쓰고. 그다음에 나무도 등급대로. 이 나무가 안에가(안이) 다 다르고 겉에가(겉이) 달라요. 그러니까 강한 거는 겉에다 쓰고 약한 거는 안에다 쓰고.”

이경호와 큰 아들 이한식의 노력 끝에 일본에서 기술을 수입하여 구조용 집성재를 생산하는 데에 성공했으며, 1995년 중소기업 진흥공단 지원사업에 선정되어 구조용 집성재 생산설비를 설치했다.

이경호는 국내에서 집성재를 처음으로 만들었을 뿐만 아니라, 국산 목재를 활용하는 데에도 큰 공헌을 했다. 집성재를 처음 생산했던 시기에는 주로 미국산 더글러스 나무를 수입하여 사용했다. 국산 나무인 낙엽송이 진이 나오고 틀어질 수 있어 품질이 적합하지 않다고 여겼기 때문이다.

하지만 이경호는 낙엽송을 활용한 구조용 집성재 생산기술을 개발하는 데에 성공했고, 지금은 ‘낙엽송이 없으면 집성재를 못 만든다’라고 할 정도로 활용도가 높은 목재가 되었다. 이에 2011년에는 국산 목재 활용도를 높이고 낙엽송 조림산수 소득 증대에 기여한 공로를 인정받아 산림청에서 철탑산업훈장⁶⁹⁾을 수여받기도 했다.

“옛날에 낙엽송은 말이에요. 진이 나오고 틀어지고 이렇게 하기 때문에 아주 천대받던 나무예요. 지금은 낙엽송이 아주 우리나라에서 최고예요. (중략) 지금 낙엽송이 없으면 집성재를 못 만들어요. 기본이에요.”

“우리나라에서 지금 목재가 다른 나라처럼 그렇게 많이 생산이 안 되거든요. 이제 개우(겨우) 낙엽송, 이것을 쓸 수 있게 됐어요. 그게 이제 이만큼 됐어요. 그러니까 그 현재 나오는 우리나라 국산재를 갖다가 최선을 다해서 쓸 수 있도록. 낙엽송이 아주 좋은 나무예요.”

구조용 집성재는 점차 활용 영역을 넓혀 나갔는데, 내화 성능을 인정받은 것이 중요한 역할을 했다. 목구조 건물은 필연적으로 화재에 취약할 수밖에 없었고, 유동 인구가 많은 대형 건물이나 고층 건물은 한국건설기술연구원⁷⁰⁾ 규정상 목구조로 지을 수 없었다.

이경호는 1990년대부터 10여 년에 걸쳐 집성재의 취약점을 보완하고, 내화 성능을 인정받기 위한 작업을 추진해 나갔다. 마침내 2005년 한국건설기술연구원에서 구조용 집성재의 내화구조 인정서를 받는 데 성공했고, 이는 국내 대형 목조 건축의 포문을 열었다.

69) 철탑 산업훈장: 국가산업발전에 기여한 공적이 뚜렷한 자에게 수여하는 훈장으로 5등급으로 구분되며 금탑산업훈장·은탑산업훈장·동탑산업훈장·철탑산업훈장·석탑산업훈장이다. [출처: 한국민족문화대백과]

70) 한국건설기술연구원: 1948년 내무부 건설국 토목시험소 출범. 1983년 재단법인 한국건설기술연구원 개원. 건설 기술 분야의 전문 연구기관으로서 건설 및 국토관리 분야의 원천기술 개발과 성과 확산을 통해 건설산업 발전과 국민 삶의 질 향상 및 국가경제·사회 발전에 기여함을 목적으로 한다. [출처: 한국건설기술연구원 홈페이지]

“구조용, 내화 구조용 집성재의 특허를 내가 받았어요. 그래서 지금도 특허를 이제 유지가 되고 있고요. 그다음에 우리 목재 업계에서 구조용 집성재의 내화에 대한 거, 이것이 이제 우리 회사의 것이 기본이에요.”

구조용 집성재에 대한 자부심이 가득 찬 이경호의 말에 큰 아들 이한식이 부연했다.

“우리가 구십 몇 년도부터 계속 내화를 받으려고 했는데, 건기원(한국건설기술연구원)에서 안 된다고. 그게 불타는 재료라서. 근데 그거를 각고의 노력 끝에 이제 받게 2005년⁷¹⁾ 한 그 정도 될 거예요. 그래서 그 이후부터 우리가 이제 고층, 그다음에 대형. 이걸 지을 수 있었고, 그전까지만 해도 조그마한 건축물밖에 안 됐죠.”

경민산업은 구조용 집성재의 활용을 위해 건축 설계 분야를 지원하기도 했다. 이경호는 한국목조건축협회⁷²⁾ 회장을 맡아 회원사에 정보와 교육 등의 지원을 아끼지 않았으며 협회의 성장에도 크게 이바지했다.

“제가 저 목구조, 나무를 가지고 건축을 하는 거에 대해서 강의를 많이 댔어요. 그래서 목재가, 목재 건축이 많이 늘었어요.”

목조 건축 분야 지원을 넘어 직접 시공하기도 했는데, 대표적인 건축물로는 ‘정림사지 박물관’이 있다. 목재의 고품스러움은 살리면서, 내구성 확보에도 성공한 사례이다. 이후로도 경주 불국사의 보존과, 옥산서원의 수장고 등 문화재의 보존부터 전통 한옥 건축까지 한국의 전통 목조 건축 분야에 한 획을 그었다.

경민산업은 CLT(Cross Laminated Timber)를 또 하나의 주력 사업으로 추진하고 있다. 구조용 집성재가 각재라면, CLT는 제재된 층재를 3층 이상으로 쌓아 접착한 대형 면재료이다. 바닥층과 벽체 등 도시공법에 활용되며, 고층 건물일수록 중요한 전단 성능이 좋아 도시 건축에도 유용하게 쓰인다. 2019년

에는 국내 최고층 CLT 목조건축물인 ‘한그린목조관’을 시공하였고, 한국목조건축대전에서 최우수상을 받기도 했다.

6 서구와 낙엽송

서구는 낙엽송과 닮았다. 이경호가 사업을 시작하던 시절 서구는 허허벌판이었고, 그의 말을 빌리면 ‘형편없었다’라고 한다. 낙엽송은 구조용 집성목으로 개발되기 전까지 질 낮고 쓰기 어려워 천대받던 나무였다. 도로포장도 제대로 되지 않았던 시절 가좌동과 석남동의 매립지는 비가 오면 장화 없이는 걷기도 어려웠고, 바닷물이 밀려 들어와 기계가 침수되기 일췌였다.

“말을 못 하지. 이 앞에 이 도로가 그냥 너무 질퍽거려가지고, 그리고 굉장히 오랫동안 포장을 안 해줘가지고 애먹고, 그다음에 뭐 이 안에는 말을 할 것도 없고 그래. (중략) 기계가 침수되면 전부 그 모터 같은 거 다 뜯어서 다시 해야 되고, 그런 피해들이 많았어요.”

“처음에는 행편(형편) 없었어요. 여기 행편 없는 구예요. 이게 말이에요. 인천에서도 아주 그냥 행편 없는 구인데, 지금 이제 서구에 가면 말이죠, 몰라보게. 그다음에 제일 많이 발전했지 않습니까?”

그럼에도 제재소들이 곳곳하게 자리 잡아 목재단지를 형성했고, 지금은 집성재로 재탄생한 낙엽송처럼 서구 또한 목재 산업의 중심지이자 60만 명이 넘는 사람들의 터전으로 눈부신 변화를 이루어 냈다.

서구와 한국 목재 산업의 발전은 형편없음을 외면하지 않고 그 안에서 가치를 찾아내려 분투한 노력 끝에 이루어진 것이다. 그 가운데 이경호와 경민산업이 있었다.

71) 2005년 구조용 집성재 내화구조 인정 획득. [출처: 경민산업 홈페이지]

72) 한국목조건축협회: 1996년 한국목조건축협회 창립. 목조 발전 활성화와 목조 문화 보급, 목조 관련 기술의 보급과 제도 개선 등을 위한 협회. [출처: 한국목조건축협회]

한국 목재 산업에서 ‘최초’의 순간을 여럿 만들어낸 이경호에게서 느껴지는 것은 자부심뿐만이 아니었다. 큰 아들에게 대표직을 승계한 지는 어느새 20년이 되었지만, 경민산업에서 다루는 목조 건축에 대해 ‘한 번 하면 300년은 가는 것’이라며 서투르게 해서 안 된다며 책임감을 강조했다.

“구조용 집성재 연한이 300년이거든요. 그러니까 더 오래 쓸 수 있고, 또 든든하고, 크게. (중략) 이거는 한 번 하면은 300년으로 가는 거니까. 그냥 서투게(서투르게) 하면 안 됩니다.”

이경호와 경민산업의 발자취는 인천 서구를 넘어 전국의 여러 목조 건물에 오랫동안 남을 예정이다.



구술자 이운욱

구술자 이운욱은 1958년 서울 중구 신당동에서 태어났다. 1979년 태흥목재를 시작으로 목재 산업에 종사하게 되었다. 이후, 동광재제소와 한국임산을 거쳐 (주)원창을 설립하였고 현재 대한목재협회 8대 회장을 맡고 있다.

약력 및 주요 활동

- 1958년** 서울시 중구 신당동 출생
- 1979년** 태흥목재 입사
- 1982년** 동광재제소 이직
- 1985년** 한국임산 입사
- 1995년** (주)원창 설립
- 2023년** 대한목재협회 8대 회장 취임



3대째 목재업을 운영하고 있는 이운옥

■ 부모님의 피란과 이운옥의 어린시절

이운옥은 1958년 8월 15일 서울시 중구 신당동에서 태어났다. 두 분 모두 이북 출신으로 평안남도에서 내려온 아버지는 먼저 내려와 정착한 어머니와 결혼했다. 그 사이에서 이운옥은 장남으로 태어났다.

“아버님은 이제 이북에서 혼자 외롭게 1·4 후퇴 때 월남을 하셨어요. 그래서 부모 형제들은 다 거기 계시고 혼자 단신으로 내려오셨다고 들었습니다. (중략) 어머니도 이북에서 내려오셨는데 어머니는 강원도 거진에서 정착을 하신 거죠..”

그의 어린 시절은 한국전쟁의 혼란기와 맞물려, 경제적으로 어려웠다. 그는 어렸을 적 살았던 서울 신당동을 지금의 모습과는 달리, 산이 많고 가난한 동네였던 것으로 기억하고 있다.

“이제 옛날 주소지에 보면 산이라는 명칭이 들어가는 거니까. (중략) 그 당시에는 이제 가난한 그런 동네라고 제가 알고 있습니다.”

이운옥의 아버지는 북한 평안남도 평원군 공덕면 적암리 출신으로, 1·4후퇴 때 홀로 월남하여 가족을 만나지 못한 채 한국에서 외로운 생활을 보내셨다.

이운옥의 아버지는 어린 그에게 고향의 주소와 가족 관계를 상세히 알려주며 언젠가 고향을 찾을 수 있을 것이라는 희망을 심어주었다.

“평안남도 평원군 공덕면 적암리 55번지가 저희 아버님 원적이에요. 고향이고, 왜 그거를 기억하냐면 어렸을 때 아버님이 혼자 월남하셨으니까. 또 전쟁이 일어나면은 ‘내가 그 고향으로 가 있을 테니 그쪽으로 너 찾아서 와라.’ (중략) 어릴 때 한 서너 살부터 저한테 세뇌 교육을 시켰어요. 그래서 ‘그쪽으로 찾아올 수 있지 않겠냐’ 하고 해서 기억하고 있습니다.”

북한에서 내려와 강원도 고성군 거진에 정착한 그의 어머니는 강원도에서 군 생활을 하고 있던 아버지와 중매로 만나 결혼했다. 그의 부모님은 척박한 환경 속에서도 1남 1녀의 자녀에게 더 나은 삶을 살게 하기 위해 노력했다.

“아버님이 군인이었을 때 그 옆에 계신 분들하고 중매로 해서 만나셨다고 합니다.”

아버지는 군대 생활 후 목재 관련 일을 시작하면서 생계를 꾸려나갔다. 이운옥은 이러한 가족 배경과 아버지의 이야기를 들으며 성장했고 목재 산업에 대한 관심을 키워갔다.

“그때 군대에 있다가 나오셔가지고 아버님이 고생을 굉장히 많이 하신 걸로 제가 들었어요. 그래서 두 분이서 중매해서 만나서 그다음에 숙부 되시는, 저한테 육촌 되시는 분이 옛날에 제조업을 하셨다고 했어요. 그래서 거기서 만나서 그 일을 같이 한 걸로 알고 있습니다.”

2 유년 시절과 학창 시절

학창시절에는 학교를 정릉과 돈암동에서 다녔다. 정릉 쪽에 있던 송덕초등학교를 다니다가 3학년 때 돈암초등학교로 전학했으며 이후 송덕중학교에 진학하였다. 당시 학교의 분위기와 친구들과의 소풍, 운동회 등 다양한 추억을 이야기해 주었다. 60명 이상의 학생이 한 반을 이루던 시절, 학교에서는 3부제 수업이 진행될 정도로 많은 학생이 교육을 받았다고 했다.

“3학년 중반에 돈암국민학교로 전학을 갔어요. 한 반에 60명 정도였는데 3부제까지 있었어요.”

“버스를 타고 소풍을 가는데, 창문 밖으로 내 모자가 날아갔어요. 다음 버스를 타고 오신 선생님이 날아간 제 모자를 받았지 뭐예요. 다행히 제 모자를 다시 찾아온 기억도 있어요.”

“송덕중학교 시절에 수학여행은 경주로 갔어요. 운동회 때도 달리기를 엄청 잘했고, 축구를 했는데 골키퍼였어요. 어려서부터 운동신경은 남다르게 좋았던 것 같아요.”

이운옥은 그 시절을 떠올리며 학교에서의 추억과 친구들과의 즐거운 소풍 기억을 떠올리며 해맑은 미소를 짓기도 했다. 특히 3학년 때 돈암초등학교로 전학가서 새로운 환경에 적응하며 사회성도 키우고 좋은 기억을 많이 만들었던 것 같다.

그의 학창 시절은 1970년대 서울의 변화를 직접 체험한 시기였다. 당시 도시 개발과 인구 증가로 인해 서울의 풍경도 급변하던 시기였다. 이운옥은 이러한 변화 속에서 어린 시절을 보내며 꿈을 키워나갔다.

그는 수도통합병원에서 간호학과로 보직을 받아 군대 생활을 시작했다. 그 당시 3대 독자는 6개월만 복무했기 때문에 3대 독자였던 그는 병원에서 짧은 군대 생활을 보냈다. 그는 군의관들에게 타고난 눈썰미를 인정받아 당시 간호사들의 업무였던 드레싱, 관장, 약 포장까지 담당했었다

“눈썰미가 있어서 그런지 군의관이 저를 자주 데리고 갔어요. 드레싱, 관장, 약 포장 등 간호사들이 하는 역할을 제가 많이 했어요.”

3 첫 직장 생활

이운옥은 군대 제대 후, 1979년 21살의 나이로 태흥목재에 입사하면서 본격적인 사회생활을 시작했다. 그가 다녔던 태흥목재는 서울 청량리 경동시장에 있었는데 삼미사, 우아미 가구의 신흥목재가 있다가 인천으로 이전하고 그 자리에 들어섰다.

“첫 직장은 제가 79년도에 태흥목재라는 회사를 다녔는데, 그 회사가 옛날에는 서울 경동시장 옆에 그 터가 커요, 거기에 있었어요. 거기가 그전에는 제일 먼저 삼미사가 그 공장에서 있다가 인천으로 이전을 했고, 그다음에 우아미 가구라고 해서 신흥목재가 그 뒤로 있다가 또 인천으로 이전을 하고 그다음에 태흥목재가 거기서 또 있다가 그다음에 인천으로 또 이전할 때 태흥목재에 입사를 했죠.”

모든 일과 매 순간에 최선을 다하는 이운옥의 모습은 첫 직장의 입사 면접 상황에서도 볼 수 있었다.

“처음 대표님과 면담하는 자리에서 대표님의 눈동자를 놓치지 않고 바라보며 대답을 한 기억이 나요. 대표님과 몇 번씩 눈이 마주쳤는데 피하시더라고요. 계속 눈동자를 쫓아가며 대답했더니, ‘내일서부터 출근해라’ 하시더라고요”

당시 목재 산업은 건축과 가구 산업의 발전과 함께 번영의 시기를 맞이하고 있었고 태흥목재는 목재 생산과 가공을 주력으로 하는 회사였다. 그는 이곳 태흥목재에서 영업과 출고 업무를 담당하게 되었다.

입사 초기에는 영업부에서 출고 업무를 맡아 나무의 종류와 특성을 익히며, 목재 산업의 기초를 배워나갔다. 영업 업무는 고객들에게 다양한 목재를 판매하고 주문에 맞춰 출고를 관리하는 일이었다.

“영업 쪽에도 여러 부서가 있는데 영업부에 들어가서 출고를 했습니다. 출고를 하는 게 뭐냐 하면 그 당시에는 지게차나 이런 게 없으니까 사람이 나무를 메고 그리고 들어주고 그다음에 차에다가 실어주는 거를 상차반이라고 하는데 그 작업을 할 때 ‘바를

정(正)자'를 쓰는 출고 작업을 했습니다. 그다음부터 영업을 하러 이제 거래처를 다녔습니다.”

특히 태홍목재는 인도네시아에서 수입한 목재를 주로 취급했으며, 라왕(메란티)과 같은 열대 나무가 주된 판매 품목이었다. 그는 일본어로 된 목재 용어와 목재 가공 기술을 배우며 업무에 임했다.

“그 당시만 해도 목재라는 게 일본어가 기준으로 됐었죠. 그리고 목재가 70년대만 해도 산업 발전하면서 가구로 쓰는 용도, 그다음에 건축자재를 쓰는 용도 또 문재를 써야 되는 용도 등 한 달 반 정도를 제가 교육받고 그다음에 출고 영업을 했습니다.”

태홍목재에서의 경험은 그에게 목재 산업에 대한 전반적인 지식과 기술을 습득할 수 있는 기회를 갖게 했다. 그는 영업 업무를 통해 거래처를 관리하고 고객과의 신뢰를 쌓는 방법을 배웠으며, 회사의 매출을 올리기 위해 노력했다. 영업 업무를 수행하며 나무를 다루는 기술과 목재의 용도를 깊이 있게 이해하게 되었다.

“동대문구 중랑교 쪽과 마포 쪽에도 목재상들이 많았어요. 그쪽으로도 영업을 다녔죠. 출고 업무도 많이 했는데 시키지도 않은 일을 열심히 했다가 혼난 적도 있어요.”



4 이직과 도전

태홍목재에서 경험을 쌓은 후, 그는 숙부님의 제재소인 동광제재소로 이직하기로 결심했다. 태홍목재에서 10년을 일하며 과장이 되기보다는 숙부님 밑에서 일하면서 더 큰 기회를 잡을 수 있다고 판단한 것이다.

“사표를 냈는데 과장님이 대표님께 전달을 안 하는 거야. 그래서 내가 직접 대표님께 들고 갔지. 대표님은 숙부한테 ‘가르쳐 놔더니 데려간다’고 욕을 하시고 안 보내줄 것 같이 하다가, 결국 ‘너는 어디 가도 잘할 테니까, 놔 주겠다’해서 내가 태홍목재를 퇴사하고 이직을 하게 된 거야.”

동광제재소는 규모는 작았지만 다양한 목재 가공과 판매 업무를 직접 담당할 수 있는 곳이었다. 동광제재소에서는 사무실 업무뿐만 아니라, 현장에서 직접 목재를 메고 작업하는 일까지 수행해야 했다. 회사 규모가 작았기 때문에 직원 모두가 여러 역할을 수행하며 함께 일을 했다. 그는 동광제재소에서 영업뿐 아니라 목재 제재, 가공, 판매 등의 업무를 익히며 목재 산업의 다양한 측면을 경험했다.

특히 원목을 메고 옮기는 일은 체력적으로 고된 작업이었지만, 이러한 경험은 그가 목재 전문가로 성장하는 데 밑거름이 되었다.

“태홍목재에 비하면 엄청나게 작은 회사였죠. 인원이 현장에 한 열댓 명, 사무실에 여직원까지 해서 네 명. 근데 그 사무실이 있다고 해서 그냥 사무만 보는 게 아니라 현장에서 일이 있을 때는 가서 작업복 입고 같이 나무도 메고, 그 일을 같이했죠.”

“태홍목재는 남양재만 다뤘는데, 이곳으로 옮긴 후에는 남양재, 칠엽수, 한옥재 등등의 여러 목재들을 취급하며 많은 나무들의 특성을 알게 되었고 다양한 경험들을 쌓을 수 있었어요.”



5 목재 산업의 변화

1970년대 후반에서 1980년대 초반은 한국의 목재 산업이 빠르게 성장하고 변화하던 시기였다. 건축과 가구 산업의 성장으로 목재의 수요가 폭발적으로 증가했고, 목재 산업은 전성기를 맞이했다.

“인구가 더 늘어나면서 [성장하는 산업으로] 주택이 있기 때문에 ... 옛날 70년도에 수출을 이끄는 데가 목재였죠. 72년도부터 75년 사이에 원목을 갖고 와서 합판으로 해서 수출을 했었고, 수출을 이끌 수 있는 산업이 목재 산업 쪽에 많았었죠.”

당시 국내 목재 자급률은 전체 사용량의 16%에 불과했고, 대부분의 목재를 수입에 의존해야 했다. 미국, 뉴질랜드, 러시아 등지에서 수입한 나무들은 각자의 특성과 용도에 맞게 가공되어 국내 시장에 공급되었다.

“우리나라는 국내에서 나오는 나무가 많지 않기 때문에 수입 의존도가 높아요. 100% 중에 자급률이 16%밖에 안 되거든요.”

목재 산업은 건축, 가구, 주택 건설 등 다양한 분야에서 활기를 띠기 시작했고, 목재의 용도와 가공 방법도 다양해졌다. 그는 목재 산업의 이러한 변화 속에서 수입 목재의 가공과 판매 과정을 직접 담당하며, 국제 시장의 흐름을 파악했다.

6 목재 산업의 성장과 도전

목재 산업에서 가장 바빴던 시기는 주택 건설이 활발해지는 봄(3월~5월)과 가을(9월~11월)이다. 이 시기에는 목재 수요가 크게 증가해 영업 활동도 활발히 이루어졌다. 당시에는 아파트보다 단독주택이나 빌라가 주를 이루었고, 목재는 주택 건축에 필수 자재였다. 이운옥은 성수기마다 목재 수급과 영업 활동을 조율하며 바쁜 나날을 보냈다.

“목재가 바쁠 때는 3월달, 봄이 시작할 때 3, 4, 5월이 시즌이라고 보고 그다음에 장마가 되면 그때 빼고 그다음에 가을로 넘어서 9, 10, 11월이 이제 시즌이라고 보면 되죠.”

목재 산업은 주택 건설의 계절적 특성에 따라 수요가 변동했다. 겨울철에는 시멘트와 같은 건축 자재의 굳는 과정이 어려워 공사가 지연되었기 때문에, 봄과 가을이 주택 건설의 최적기였다. 그렇기 때문에 이 시기에 목재 수요가 집중되어 공급이 원활하게 이루어져야 했다.

“겨울철에는 세면(시멘트)이라든지 이렇게 굳는 과정이 안 되잖아요. 2월까지의 겨울로 보고, 3월부터는 이제 봄이 되면서 땅과 모든 부분이 작업하기가 쉬워지겠죠.”

이운옥은 목재 산업의 성수기와 비수기를 경험하며 효율적인 수급과 판매 전략을 개발했다. 목재의 수입, 가공, 판매의 전 과정을 담당하며 산업의 흐름과 시장의 요구에 대응했다. 이러한 경험은 그가 목재 전문가로서의 역량을 강화하고 산업 변화에 능동적으로 대처할 수 있는 기반이 되었다.

그런 그가 인도네시아에서 원목을 수입해 판매하는 한국임산에 스카웃 되었다. 처음에는 천호동에 있는 직매장에 있다가 인천으로 오게 되었다.

“연안부두에 옛날에 100주년 기념탑이 있었어요. 기념탑 코너에 굉장히 넓은 땅이 있었는데, 그 땅이 저희 한국임산이라는 회사였습니다.”

회사는 인천이었지만 집은 서울 강서구 화곡동이었다. 그 당시만 해도 대중

교통이 좋지 않았었던 시절이었지만, 천호동 직매장으로 출퇴근할 때 타고 다녔던 회사에서 마련해준 자동차가 있어 화곡동에서 인천까지 걸리는 시간은 고작 한 시간 내였다.

“강서구 화곡동에 있다가 너무 거리가 멀고 그래서 ‘영업 잘 할테니까 차 사주십시오’해가지고 그래서 차를 가지고 출퇴근했죠. 인천으로 발령받으면서 서울에서 한 시간 내로 출퇴근했죠.”

이문옥은 서울에서 근무하던 시절부터 목재 산업과 인연이 있었다. 그는 예전부터 서울에서 목재를 사러 인천으로 자주 내려왔으며, 당시 가좌동 일대에는 목재 제재소들이 활성화되어 있었다.

태홍목재 시절, 공장장과 함께 인천에 처음 원목을 사러 온 기억을 떠올리며 당시 있었던 일도 이야기해 주었다.

“인천으로 원목을 사러 공장장님이 한 번 같이 가보자 해서 인천에 한 번 내려왔는데 아마 승의동이었을 거예요. 그때 처음 내려왔을 때 제가 기억나는 것 중에 점심으로 물텀병이를 사주셨어요. 근데 그 물텀병이가 나는 육고기인 줄 알았어요.”

당시 동화기업, 대성목재 등 다양한 기업들이 목재 산업을 주도하고 있었다. 인천 서구의 많은 제재소는 목재를 가공하고 수출하는 중요한 역할을 했다.

특히 1970년대와 1980년대는 한국 경제가 빠르게 성장하던 시기로, 목재 수요가 급증하면서 서구는 국내 목재 산업의 핵심 지역으로 자리 잡고 있었다.

목재산업의 황금기와 저목호의 역할

1970년대 목재산업이 발전하면서 합판 수출로 1975년엔 수출 1억불을 달성하기도 하였다. 목재산업이 제재산업으로 변화하면서 제재산업은 우리나라

경제 부흥에 크게 기여했다. 인천 목재산업의 경우 전국의 6~70%를 차지할 정도였다. 이러한 성장은 서구 경제 발전에 이바지했으며 어마어마한 일자리 창출 효과를 가져왔다.

“일자리가 있기 때문에 충청도, 전라도, 서울에 있던 분들도 인천 쪽으로 이주해서 ‘여기가 그래도 다 지역적으로 여러 지역(지역 출신)이 모여있지 않았나.’ 이렇게 봅니다”

저목장은 수입된 목재를 보관하는 장소이다. 대형 선박에서 원목을 떨어뜨려 바다 위에 띄운 후, 이를 통통배로 제재소까지 운반하는 과정이 있었다.

이 과정은 목재 산업의 중요한 부분이었지만, 위험 요소도 많았다. 직원들이 원목 위를 걸어다니며 작업하다가 사고를 당하는 경우도 많았다고 그는 회상한다.

그럼에도 불구하고 동화기업 저목장에서 이루어진 원목 운반 작업은 당시 서구 목재산업의 상징적인 장면이었다.

“동화기업 쪽의 라인으로 열네 개, 14호 공장까지 있었던 걸로 기억나요. 저목장 앞에 1호 공장, 2호 공장, 3호 공장 이런 식으로 해서 14호 공장이라고 했던 것도 기억이 나요. (중략) 원목을 큰 배에다가 갖고 오는데 근데 그때는 접안이라든지 이런 시설이 잘 안 되어 있어가지고 그런 나무들을 바닷가에서 떨어뜨렸어요. 그러면 그 나무들이 뜨잖아요? 떠 있던 나무들을 묶어서 자기 공장 앞에 뉘던 걸로 기억이 나네요.”



8 인천으로의 이주와 가정생활

1986년, 이문욱은 서울을 떠나 인천 서구 가좌동으로 이주했다. 이곳에서 그는 서구 가좌동에 위치한 진주 아파트에 거주하며 새로운 삶을 시작했다.

“당시 영업이라는 게, 거의 술 문화였어요. 술을 먹고 영업을 많이 하다가 보니까 운전을 하지 못하는 문제도 있고. 그래서 아버지가 ‘도저히 안 되겠다. 독립해라’ 해서 부모님과 떨어져 독립을 하게 되었어요. 그 이야기에 제일 반겼던 사람은 집사람이었죠.”

“진주아파트, 가좌동에 있는 진주아파트 3동. 86년도에 전세로 이사를 왔죠. 86년생 큰아들만 있을 때 세 식구가 인천 서구로 왔습니다. 인천에는 아무 연고가 없이 왔어요.”

그는 젊은 부부들과 함께 진주 아파트에서 생활했으며, 당시 그의 가정은 전형적인 한국의 중산층 가정의 모습이었다. 진주 아파트에서의 생활을 상세히 기억하며, 그때의 아파트 구조와 생활 방식을 회상했다.

“복도형으로 17평, 일자형 집이었어요. 거실과 화장실 그리고 주방, 방 2개 실측하면 한 13평 정도 되었던 것 같아요.”

9 한국임산과 서구 목재단지

한국임산은 상품을 생산하는 업체가 아니라, 판매하는 회사이다 보니 직원이 많지는 않았다. 하지만 공간 규모로는 굉장히 크고 전국적으로 판매를 했던 큰 회사였다.

“생산하는 업체가 아니고 상품을 판매하는 거니까 직원은 그렇게 많지 않았죠. 영업 사무실에 경리 두 명, 지게차 하시는 분, 또 출고하시는 분 해서 한 열 명 정도 내었죠. 물론 본사는 또 따로 있었지만.”

“스페이스(space, 공간)는 굉장히 크죠. 왜냐하면 물건이 들어오면 큰 배에 최소 5천 톤, 만 톤 이상 큰 배들이 물건을 실어와서 야적을 해야 하니까요.”

수입된 원목은 인천항으로 가장 많이 들어왔다. 인도네시아에서 제재를 해서 들어오기 전까지 허허벌판이었던 서구 목재단지에 제재소가 들어서기 시작했다고 이문욱은 당시 모습을 떠올리며 이야기했다.

“그 당시 시점으로 해도 한 60% 이상은 인천, 그 다음에, 부산이 2~30% 군산이 좀 있고 이 정도로 분포가 돼 있었던 부분이에요.”

“서울과 가까운 이곳이 스페이스도 넓고 제재소가 생기기 좋았던 것 같애. 서구 가좌동을 시작으로 점점 매립하며 넓어졌지. 부두도 가깝고 물류의 개념에 원가도 줄일 수 있었으니까.”

원목 수입은 주로 인도네시아에서 했다고 한다. 말레이시아나 파푸아뉴기니에서도 들어왔는데 주로 열대지방에서 잘 자라는 활엽수 종류들이었다.

“인도네시아 쪽 열대지방이죠. 그리고 인도네시아, 좀 강한 나무는 파푸아뉴기니 쪽에서 갖고 오는 걸로 알고 있어요.”

당시 하역업체는 많이 있었고 원목의 양에 따라 하역료가 달리 책정되었다. 항구로 들어온 원목들은 식물 검역소에서 나와 채취를 해서 통관 여부를 결정했다고 한다.

벌레를 채취해 문제가 있으면 방역을 해서 제거했으며, 항구로 들어오는 모든 원목에 방역을 해서 특별히 통관에 문제는 없었다고 말했다.

고된 일과의 피로는 목재단지 근처의 통솔집이거나, 신포동의 볼링장에서 풀었다. 아직도 있는 크라운 볼링장에서 볼링대회도 하고 일 년에 한 번씩 가는 회사 야유회는 월미도로 갔었다.

회사의 복지도 좋았고 월급도 많이 준 걸로 기억하는 그는, 1988년 2월 구정 즈음 120만원의 월급을 받았다고 이야기했다.

“그 당시에 제 월급이 60만 원이었는데, 대표님이 일 잘한다고 영업차장에서 부장으로 진급을 하라고 했는데 제가 [부장 자리를] 사양했죠. 저를 인정해 주셔서 감사하다고 큰절을 올린 후, 영업차장으로 더 열심히 일하겠다고 하고 대신에 월급을 두 배로 올려달라고 했어요. 그래서 제가 120만원, 그 시절에 동업종에서 제일 많이 월급을 받았을 거예요.”

타고난 성실성과 뛰어난 능력, 많은 경험을 쌓은 그는 새로운 꿈을 꾀다. 드디어 두 아들의 이름을 한 자씩 딴 ‘원창’을 준비한다.

Ⅳ 국가산업단지 남동공단

국가산업단지 남동공단이 생기면서 많은 목재회사가 이사를 했다. 많은 세계 혜택을 받으며 공간도 크게 만들 수 있고, 인천항과 가깝다는 게 이유였다. 가리봉에 있는 공장들, 영세한 제조 공장들, 섬유 쪽 공장들도 남동공단으로 많이 옮겨왔다.

남동공단은 분양단가도 상대적으로 저렴했기에, 서구 목재단지의 회사들도 남동으로 옮겨가 서구보다 남동공단의 규모가 더 컸다.

Ⅳ (주)원창의 시작

이문옥은 목재 산업에 대한 지식과 경험을 바탕으로, 1990년에 ‘원창목재’라는 회사를 설립한다.

“큰아들과 둘째 아들의 이름을 한 글자씩 따서 지었어요. 원창이라고. 집사람이 애들 이름으로 했으니 더 열심히 일해야 되지 않겠냐고 해서 원창목재로 처음 시작을 했습니다.”

그는 처음에는 목재 유통을 중심으로 사업을 운영했지만, 유통의 한계를 느끼고 1995년부터 제조업으로 전환했다.

‘주식회사 원창’을 설립하면서 그는 목재 제조업에 뛰어들었다. 우연히 회사가 자리잡은 곳도 원창동이었다. 원창동 37번지. 직원은 현장에 열세 명이 있었고, 그는 사무실에서 여직원 한 명과 근무하며 시작했다.

(주)원창은 러시아산 소나무를 활용한 제품 생산에 주력했다. 러시아와의 거래는 그에게 새로운 도전이었으며, 당시 러시아 사할린 지역을 직접 방문해 원목 수입 협상을 진행하기도 했다.

“제가 96년도부터 러시아를 다녔어요. 그때만 해도 김포공항에는 러시아 비행기가 없었고 부산에서 사할린 가는 비행기가 있었어요. 저도 그때 부산에서 사할린에 처음 들어갔었죠.”

“러시아 갔을 때 군인들이 권총을 들고 뭐라고 하는데 [분위기가] 살벌했죠. [러시아 말을 몰라서 어찌할 수 없을 때] 고려인이 ‘무조건 빨리 나가야 한다’고 통역을 해서 나왔던 기억이 나요.”

그는 (주)원창을 통해 목재 산업에서 독보적인 위치를 차지하게 되었다. 특히 러시아산 소나무를 사용한 제품이 주로 건축 자재로 활용되면서 사업은 성장했다.

그는 자신이 만든 제품이 목재 시장에서 감초 역할을 한다고 표현하며, 자부심을 느끼고 있었다. 특히 이탈리아에서 들여온 갱깁기 등의 첨단 기계를 도입하여 생산 효율을 높였고, 품질에서도 경쟁력을 확보했다.

12 검단으로의 확장과 목재단지

1990년대 중반, 이운욱은 검단 오류동 지역에 토지를 매입하고, 그곳에 공장을 설립했다. 당시 검단은 아직 개발되지 않은 상태였고, 그는 염전이었던 자리에 공장을 세우면서 사업 확장의 기반을 마련했다.

“93년도에 검단 오류동에 500평의 부지를 마련했어요. (중략) 97년에 [검단 오류동 이] 인천으로 되면서 공장 등록 허가를 받아가지고 99년도에 이제 제가 공장을 짓고 2000년도에 검단으로 공장을 이전했죠.”

“제가 매입할 때 그 자리를 가보니까 염전 자리였어요. 제가 사무실로 쓰던 자리가 염전 창고였고, 그 옆이 토끼섬이라고 조그만 섬이었는데 거기가 집이 한 서너 채 있었어요.”

2000년경 공장을 완전히 이전하고 본격적인 생산에 돌입했다. 이 시기는 한국 경제가 IMF 위기를 겪고 있던 때였지만, 그는 오히려 어려운 시기를 기회로 삼아 사업을 확장해 나갔다.

“저도 어려움 많이 겪었죠. IMF 같은 경우도 사실 왜 경험이 없겠어요. IMF가 되니 절약을 해야겠다 ‘인원을 다섯 명만 정리를 하자’ 생각하고 ‘회사 기여도가 낮은 사람, 늦게 오신 분 다섯 명만 정리하자’라고 해서 정리를 했어요. 사실 눈물도 그때 흘렸고 직원들한테 하루아침에 나오지 말라고 하니깐 월급과 퇴직금, 해직수당까지 다 챙겨주며 회사가 원상복귀되면 다시 모시겠다고 약속했어요. 이후 약속도 지켰고 그런 상황을 겪으면서 남들보다 빨리 하다 보니까 오히려 IMF 때 돈 좀 벌었던 것 같아요.”

검단 산업단지로 이전한 후, 그는 더욱 넓은 부지를 활용해 효율적인 생산 체계를 갖추었고, 기존의 목재단지들과는 차별화된 운영 방식을 통해 사업을 이어갔다. 이 시기에도 러시아에서 수입한 원목을 활용한 제품이 주요 생산품이었으며, 건축 자재 시장에서 꾸준한 수요를 창출해냈다.

“원목 과정도 ‘제가 쓸려면 제가 직접 보고 갖고 와야 된다’ 생각해서 마피아도 만나 보고 그런 과정을 겪으면서 원목을 수입했어요. (중략) 거기서 중간에 나무도 바뀔까 봐 나무 이쪽저쪽에 이제 칠을 해서 [나무가] 열 개면 열 개가 들어오는지 직접 확인 하면서 제가 수입해서 갖고 들어와서 완제품을 만들어서 판매를 시작했죠.”

“제제 산업은 일본이 우리보다 한창 앞서는데 2002년도에 제가 일본에 가서 기계를 수입해 와서 설비 투자를 조금 업그레이드시키는 과정을 했어요. 남보다 기계 업그레이드는 많이 먼저 했죠. 그 제품으로 해서는 원창이라는 회사는 전국적으로 원조의 개념으로 됐죠. 덕분에 인력은 줄고 생산량이 늘어났어요. 제품은 전국적으로 판매됐고 『나무신문』에서 ‘한강 물은 말라도 원창 물은 마를 일이 없다’라는 기사로 전국적으로 히트했던 기억도 있습니다.”

‘부정적이기 보다는 긍정적으로 생각하자’라고 말하는 그의 긍정 마인드는 사업을 하면서 생기는 어려운 상황을 헤쳐나갈 수 있는 큰 원동력이 되었다.

13 대한목재협회의 설립과 목재박물관의 건립

사단법인 목재협회를 만들자는 고(故) 전재형 씨의 의견에 그 역시 동참하여 2008년 대한목재협회가 생겼다. 당시 협회가 필요했던 이유로 운송, 하역 등과 같은 항운노조에 건의할 사항이나 의견을 모아 전달할 단체가 필요했기 때문이라고 말했다.

현재 이운욱이 8대 회장직을 맡고 있으며 목재 산업 발전을 위해 많은 계획을 세우고 있다. 그는 임기 전에 꼭 하고 싶은 일로 목재박물관 건립을 말했다. 준비하신 고(故) 송영빈 선생님의 자료를 보여주었다.

“돌아가신 송영빈 선생님이 남긴 자료를 제가 제본을 해서 이렇게 책자로 만들었습니다. 그분이 남겨주신 자료를 보면, 목재산업박물관 설립 의견서 등의 내용이 있어

요. 인천의 서구 목재선과 발전에 대한 내용인데, 이 목재박물관이 서구에 만들어지면 어떨까, 제가 초안이라도 잡아보려고 합니다.”

“나무라는 거는 탄소를 저장할 수 있는 기간이 있는, 보통 30년에서 50년 정도 성장하게 되면 탄소를 저장하는 부분이 떨어져요. 그때는 벌채를 해야 되거든요. 그럼 벌채된 나무로 가구도 만들고, 펄프 종이도 만들 수 있고 우리 가정으로 들어올 수 있는 그런 나무가 되어야 되는데, 지금 우리 교육은 그 부분까지 배웠는데 그다음 단계는 안 배우다 보니까 나무를 못 베게 해요. (중략) 그리고 우리나라가 지금 자체 자립할 수 있는 부분은 16%밖에 없어요. 근데 16%도 산업적으로 들어오는 건 기껏해야 8%밖에 안 되거든요. 8% 가지고는 안 되거든. 그래서 박물관을 만들어서 [아이들에게] 교육을 시키면 참 좋지 않을까...”

목재박물관을 건립해 목재에 관한 정보를 교육하고 전하려는 목재인 이운옥, 그의 마음은 목재에 대한 남다른 사랑으로 가득 차 있다. 나무를 심고 끝이 아니라 잘 가꾸어서 우리나라 목재 자급률을 높이고 나무의 좋은 기능이 순환될 수 있기를 바란다라고 진심을 다해 이야기한다.

14 북항으로의 이동과 서구의 목재산업의 변화

북항은 항만 시설이 발달하면서 물류비용이 절감될 수 있는 지역이었으며, 목재 수입과 유통에도 유리한 위치였다. 또한 한진중공업과 남광토건이 북항의 토지를 분양하면서 목재단지를 형성하게 되었다.

“북항 안을 원목장으로 썼었어요. 원목장하고 바로 연결되는 게 목재 아닙니까? (중략) 이제 북항이 개발되면서 이쪽으로 물류비용이 쉼(절약, save)이 될 수 있는 여건이 되니까”

“서구 초창기 모습하고 지금하고 많이 달라졌죠. [동화기업의 제재소가] 1호부터 14

호부터 시작할 때 그때는 노동력이 많이 풍부하니까 일하는 분들이 많았지만 지금은 그런 부분이 없어졌고, 또 요즘은 완전히 우리나라 부자 나라 됐잖아요. 지금 3만 6천불? 3만 5천불? 옛날에는 만불이 안 됐던 나라니까. 우리나라 1만불이 88년인가 90년인가 한국노총이 생겼을 때 1만불이었던 걸로 알고 있어요. (중략) 인천은 옛날에 80년대 목재회사 명함 갖다가 술 달라고 그러면 다 외상 컸어요”

1970~80년대 대한민국의 경제가 급성장할 수 있었던 이유로 목재산업의 번창을 들 수 있다. 1980년대 목재회사 명함으로 외상 술을 먹을 수 있었던 그 시절부터 목재 산업의 변화 속에서도 이운옥은 자신의 위치를 굳건히 지켜낸 인천 목재사의 산증인이다.

두 차례 면담에서 만나서 들은 이운옥 선생님의 삶은, 인천 서구의 목재 산업과 깊이 연결되어 있었으며, 그는 목재 유통과 제조업을 통해 자신만의 사업을 성공적으로 운영해 온 인물인 것 같았다. 서구 목재산업의 전성기와 쇠퇴, 그리고 새로운 산업단지로의 이동을 몸소 경험하며, 끊임없이 도전하고 적응해 나간 이운옥 선생님의 삶과 서구 목재산업의 이야기는 한 개인의 삶을 넘어서, 인천 서구의 목재 산업의 역사와 한국 경제 발전의 일면을 조명하는 중요한 기록이라 할 수 있을 것이다.



구술자 임수근

구술자 임수근은 1961년 충북 단양군 어상천면에서 5남 1녀 중 둘째로 태어났다. 고등학교 진학을 포기하고 친구와 함께 상경하였다. 사출업체인 ㈜미화에서 5년 여 근무 후 90년대 초 외숙모님의 소개로 레이디가구에 입사하면서 가구업체에 발을 디디게 되었다. 레이디가구에서 공무과에 발령받아 약 10년간 근무하였다.

약력 및 주요 활동

1961년	충북 제천시 단양군 출생
1977년	㈜미화 입사
1990년대 초	레이디가구 입사
1997년 경	레이디가구 우수직원으로 해외연수 사원에서 주임 승진
2002년	레이디가구 퇴사
2002년 ~	현재 대영용기(주) 재직 중



소리만 들어도 기계의 불편한 곳을 찾아내는 기계 치료사. 임수근

■ 수박서리 하던 친구와 20만원 들고 무작정 서울로

임수근은 1961년 3월 3일 충북 단양군 어상천면 대전2리에서 태어났다. 부모님은 같은 마을에서 만나 결혼하셨고, 그는 6남매 중 둘째로 태어났다. 부모님은 벼, 콩, 옥수수, 수박 등의 농사를 지으셨다. 당시 대부분 초가집이던 시절 임수근의 집은 함석 슬레이트로 지어진 제법 큰 집에서 어린 시절을 보냈다.

“1961년 3월 3일 충북 단양군 어상천면 대전2리에서 태어났습니다. 부모님은 같은 마을에서 만나 결혼하셨고, 저도 거기서 태어났어요. 6남매인데 누나가 하나 있고, 저는 둘째입니다. 이제 5남 1녀죠. 아들만 많아 엄마가 많이 고생했죠.”

“[부모님은] 벼, 콩, 옥수수를 지으셨어요. 수박도 많이하시고 그다음에 수수도 많이 하고 그러셨어요. (중략) 옛날에는 대게 초가집이지요. 근데 저희 집은 그래도 다행히 그 당시에 함석 슬레이트(슬레이트)라고 있어요. 슬레이트 집이었어요.”

그는 당시 전교생 700명이던 단양에 있는 선암초교를 나왔고 이후 단산중학교에 진학했다. 그가 중학교에 다니던 시절 친구들과 놀러가서 수박, 참외 서리를 하던 기억을 회상했다.

“[단양에 있는] 선암초등학교를 다녔어요. (중략) 중학교는 단산중학교를 나왔는데 그때는 개구쟁이였지. 지금은 안되지만 그때는 친구들이랑 놀러 가서 수박 서리도 하고 참외 서리도 했던 그런 기억이 많이 나요.”

중학교를 졸업한 후 영월에 있는 영월고등학교 전기과에 진학을 포기한 이후 친구와 함께 서울로 올라왔다. 상경할 당시 그의 수중에는 중학교 담임선생님의 권유로 저축했던 돈 단돈 21만 5천원 뿐이었다.

“옛날에 [중학교] 졸업할 때 부모님이 영월에 있는 영월고등학교 전기과에 가라고 그랬어요. 합격까지 다 했는데 친구랑 둘이 마음이 변해서 서울로 간 거죠. 그 당시에 이제 부모님께 [서울 가겠다고] 돈 달라는 소리는 못하고, 학교에 다니면서 저축한 거 그걸로 가지고 서울로 이제 친구랑 같이 온 거예요.”

“그 당시에 학교 담임이 한 천 원씩, 몇 백 원씩이라도 저축하라 그러거든요. 그래서 저축하면 이제 졸업할 때 그 돈을 줘요. 그 당시에 내가 졸업하고 받은 게 21만 5천 원인가 아마 그럴 거예요. 친구는 한 10몇 만원인가 됐을 거예요.”

수중에 20여 만원을 가지고 서울로 올라와 자리 잡은 곳은 고향 선배의 회사였다. 선배의 추천으로 플라스틱 사출업체인 (주)미화에 입사하게 되었고 기숙사 생활을 하며 첫 사회생활을 시작하게 되었다. 그곳에서 4~5년간 근무를 했지만 결국 회사 사정이 어려워져 그만 둘 수 밖에 없었다.

2 외숙모의 추천으로 레이디가구로 입사

이후 그곳을 그만두고 잠시 쉬다 들어가게 된 곳은 인천광역시 서구 가좌동에 위치한 레이디가구였다. 당시 가좌동은 가구단지, 영창악기, 목재단지 등 크고 작은 회사들이 하나의 단지를 형성하고 있었다.

레이디가구는 3공장까지 있었는데 1공장은 본사인 만큼 회사의 대표 상품인 장롱을, 2공장은 식탁, 장식장 3공장은 침대를 생산했다. 그 중 3공장에서는 침대에 들어가는 프레임이나 매트리스뿐만이 아니라 철소재인 스프링까지 제작했다. 레이디가구의 직원은 600여 명 가까이 되었는데 그 중 2/3가 생산 팀이었다.

“회사는 가좌 1동, 지금 가좌동 홈플러스 있죠? 거기에 있었어요. 그쪽에는 레이디가구 외에도 라자가구, 장인가구, 동화기업 등이 있었죠. 레이디가구는 3공장까지 있었고 직원은 600명 정도 됐어요. 생산직이 한 400명 가까이 됐고, 공무 파트는 48명이었어요.”

“저는 본사인 1공장에 근무했는데 여기서는 주로 장롱을 생산했어요. 2공장에서는 식탁, 장식장 같은 걸 생산했고 3공장은 침대부인데 여기가 제일 힘들었어요. 침대에 들어가는 스프링을 직접 만들고, 매트리스까지 만들어야 해서 가장 힘들었죠.”

당시 레이디가구 서랍 조립부에 근무하고 계신 외숙모님의 추천으로 레이디가구에 입사하게 되었다. 그가 입사할 당시만 해도 직원의 추천으로 입사했는데 그가 입사한 이후로는 공고를 내 면접과 실기시험을 거쳐 직원을 채용했다고 한다.

“제가 회사를 그만두고 좀 놀 때가 있었어요. 처가에 외숙모님은 레이디가구에서 서랍 조립부에 계셨는데 회사에 공무과 직원을 뽑는다고 면접을 봐 보라고 하시더라고요. 그래서 공무부 실습 기간을 거쳐 입사하게 된 거죠.”

그가 발령받은 공무팀은 가구 제작에 필요한 기계를 정비하고 제작하는 업무

를 담당했다. 당시 공무팀은 48명이 있었는데 보일러, 영선, 제작, 정비, 선반 총 5개의 부서가 있었다.

“정비, 제작, 이제 정비는 기계 수리, 고치고 그런거죠. 그리고 이제 생산에 필요한 기계를 만들어서 또 맞춰야 되니까요. 그 당시에 공무팀이 48명에서 보일러, 영선, 제작, 정비, 선반 그렇게 5개 부서가 있었습니다.”

그렇게 그는 공무팀에서 3개월 실습을 거쳐 정식사원이 되었다.

3 '나'는 기계를 고치는 의사

매일 아침 작업이 시작되기 전 그는 현장을 돌아보면서 기계의 상태를 점검했다. 점검을 하는 도중 평소와 다른 소리가 들리면 그건 기계에 이상이 생긴 것이었다. 의사가 환자의 몸상태를 확인하고자 청진기를 대는 것처럼 공무팀에도 청진기 같은 기계로 기계의 상태를 체크했다. 만약 기계에서 진동이 느껴지거나 소리가 요란하다 싶으면 여지없이 베어링이 나간 것이었다. 기계의 고장은 사용자의 부주의로 많이 일어나는데 대부분 공무과에서 다 고쳤다. 이렇듯 공무팀이 기계의 의사였다.

“우리가 이제 수시로 현장을 가서 점검하다 보면 소리가 이상해요. 그러면 이제 거기 나간 거예요. 이제 축정기라고 따로 있어요. 의사매로(처럼) [청진기 같은] 기계가 있어요. [기계]가 진동이 막 떨리거나 소리가 요란하다 그러면 이제 베어링이 나간 거죠. 아니면 이제 축이 나갔다는 거.”

그 외에도 나무를 많이 자르는 가구회사다 보니 기계의 톱날을 주기적으로 갈아줘야 했다. 칼을 갈 듯 기계의 커버를 벗겨 날을 연마해 다시 붙이고 조이

기를 반복했고 나무를 자르는 양에 따라 칼날 교체 시기가 결정됐다.

“나무 자르는 시기에 따라 다른데 [나무를] 많이 자르면 자주 갈고 덜 자르면 좀 더 오래 가고, 보통 일주일에 두 번 정도 갈아 주죠. [테노나나 이면포, 횡절기 같은 건] 카바(커버)를 제끼면(열면) 톱날이 나와요. 그러면 이제 빼서 연마하고 다시 또 갖다 붙이고 조이고.”

회사에서는 주로 갱립쇼, 이면포, 횡절기, 테노나 같은 기계를 많이 썼고, 그 는 면담을 하는 동안 기계의 사진을 보면서 기계의 이름, 작동 방법에 대해서 자세히 설명을 해 주었다. 족히 10~20톤은 되어 보이는 기계가 그의 손에 의해 자유자재로 움직였다는 게 신기하기만 했다. 기계에서 자르고 남은 나무들은 그냥 버리는 것이 아니라 화목보일러의 뿔감으로 넣어서 거기서 나오는 스팀으로 나무를 건조하기도 하고 겨울에는 현장에 난방용으로 사용하기도 했으니 나무는 하나도 버릴 것이 없었다.

“가구회사에서는 갱립쇼나 이면포, 횡절기, 테노나 같은 기계를 주로 써요. 갱립쇼는 안에 톱날이 있어서 나무를 집어 넣고 길이나 두께를 설정하면 그 모양대로 잘려서 나와요. 이면포는 면을 부드럽게 만들어 주는 한마디로 대패하는 식이죠. 횡절기는 나무판이 있으면 길이만큼 자르는 기계예요. 테노나는 장롱에 보면 문짝이 사이즈 별로 있는데 나무를 세로로 집어 넣어서 문짝의 길이대로 자르는 거예요. 가구를 만들 때 목재 반에서 목재를 자르는 갱립쇼가 가장 먼저 사용되고 그 다음은 세공 반에서 이면포를 사용하고 다음은 테노나로 자르는 거죠. 그 다음은 프레스로 눌러서 압축시켜요.”

상품을 제작하는 데 있어 가장 마지막 작업은 도장이었다. 도장은 부식을 막고 모양을 내기 위해 도료를 칠하는 것인데 이 과정이 마치 도자기를 빚어서 초벌을 하고 유약을 바르고 재벌을 하는 과정과 비슷해 보였다. 장롱을 만들어 내는 이의 마음도 도자기를 빚어내는 장인의 마음과 같았을 거라는 생각이 들었다.

“완전 상품을 만드는 곳은 도장실이에요. 도장실은 이제 상도, 하도가 있어요. 하도는 이제 처음에 페인트를 뿌려요. 그리고 건조하러 들어가죠. 굳으면 이제 아줌마들이 사포를 하고 그거 나오면 또 거기서 조립을 하죠. 장롱으로 조립하면 이제 상도로 가요. 그러면 이제 색깔대로 페인트를 뿌려요. 그때는 거의 장롱이 갈색이 많았었지.”

4 입사 4년 만에 우수사원이 되다

이렇게 회사에는 다양한 기계들이 있었고 기계들마다 다양한 작동법과 수리법이 있었다. 하지만 기계의 구조나 수리방법은 누가 알려주지 않았기에 오직 경험을 통해서 터득해야 했다. 때로는 서점에 나와 있는 책을 보면서 모르는 부분을 보완해야 했다. 시간이 지나 노트북이 나오면서 기계와 노트북을 연결해서 기계 정보만 입력하면 기계의 아픈 부분을 콕콕 짚어 주니 고치는 시간도 빨라지고 생산성도 높아지게 되었다.

(그러면 선배 사수들이 기계 고장난 걸 고치는 걸 알려주나요?)

“그 당시에는 잘 안 알려주죠.”

(그러면 선생님이 계속 경험으로 터득을 하신 거예요?)

“경험을 하고 그 당 시에는 이제 그 책자가 나와요. 서점에 가면 책자 보고 이제 배우는 거죠. 책자가 나오 고 지나고 나서 이제 노트북이 나왔어. 그럼 노트북을 기계에다 입력을 시키면 그 프로그램이 짝 나와요. 그러면 이제 기계를 돌려보면 어느 부위가 고장난 게 나와요.”

그렇게 터득한 방법으로 기계들을 수리해 나가기 시작했고 이후에는 생산성을 높이기 위해 나서서 제안서를 제출하기도 했다. 보통은 불편하지만 귀찮아 넘겨 버리는 일들도 임수근은 그냥 지나치지 않았다. 작업능률과 생산성 향상을 위해 한 달에 한 번은 문제점과 개선사항을 제안해 입사한 지 4년 여 만에 우수사원으로 선정되어 해외연수까지 다녀오게 되었다.

“저는 이제 기계에 대해서 이제 “필 하나 고쳐주면 생산성이 빠르다.” “아니면 뭐 ” 문제점을 개선해야 된다.” 그런 걸 많이 냈죠. 예를 들어 테노나에 제품을 올려야 되잖아요. 그래서 여기다가 리프트를 만들어줘요. 그럼 리프트에 올리면 자동으로 쪽쪽 밀어주는 거예요. 그러면 작업이 훨씬 힘도 덜 들어가기도 하고 생산량도 많아지는 거죠. 그 당시에 제안서를 한 달에 한 건씩은 올렸어요. 그러면 거의 한 90%는 반영이 됐죠. 그래서 우수사원으로 선발이 되기도 했어요.”

임수근은 그 당시 가구업이 발달했던 독일로 한달 간 해외연수를 다녀왔다. 해외 연수기간 동안에는 현지 공장의 근무 환경을 보고 기계에 대해 배웠다. 이곳에서 배운 기계는 바로 맨브린이었다. 일반 합판에 비닐을 씌워 누르는 기계인데 이때 맨브린으로 작업하게 되면 우리나라에서 만든 것보다 훨씬 접착력이 우수했다. 이렇게 해외 연수기간동안 독일인들의 강한 책임감과 기술력을 배우고 회사로 복귀했다.

“제가 [해외연수] 갔을 때는 공무부에 두 명, 생산 1파트에 한 명, 생산 2파트에 두 명, 생산 3파트에서 한 명[이 우수 사원으로 뽑혔죠]. 해외연수 외에도 상장이랑 보너스도 받았죠. (중략) 독일[에] 연수가 보니 독일 사람들이 책임감이 무겁더라고요. [그 당시에 독일에서] 맨브린이라는 기계를 들여왔는데 일반 합판에 비닐을 씌우는 거예요. 기존에는 프레스라는 기계가 있었는데 독일에 있는 기계가 확실히 좋았죠. 우리나라에서 만든 프레스로 누른 거는 조금 지나면 다 떨어져 버리는 데 맨브린은 훨씬 접착력이 좋았어요.”

5 매출의 견인차가 되어 준 레스토닉

가구산업이 발달하면서 메이커 외에도 사재 가구가 성행하기 시작했다. 경쟁이 심해지자 레이디가구에서는 파격적으로 무상 A/S제도를 시작했다. 하자가 발생하면 무상으로 전국 어디든 하자보수를 해주었다.

“그 당시에는 보통 가구를 팔면 끝이잖아요. 근데 우리 레이디가구는 그 당시에 가구를 팔고 하자가 생기면 A/S부서가 따로 있었어요. 그래서 문제가 생기면 [무상서비스 기간 없이] 지방 어디든지 오래돼도 레이디가구면 무조건 A/S해줬죠. 제주도까지 갔으니까요. 이사하다가 이제 흠집 가고 파손되고 그런 것도 그냥 다 A/S 해줬어요. 그 당시 A/S기사가 8명이었어요.”

레스토닉 침대는 기존의 침대보다 1.5배 이상 스프링이 더 들어가 매트리스 꺼짐이 덜했고 이러한 기술은 당시 레이디 가구에만 있어 소비자의 반응은 폭발적이었다. 매출이 50% 이상 늘어났고 이 제품은 당시 레이디가구 매출의 견인차 역할을 했다.

“기존의 침대에는 스프링이 많이 안 들어가 있었어요. 레스토닉에는 스프링이 1.5배는 더 들어갔죠. 일단은 침대하면 스프링이 주저 앉는 게 많이 있잖아요. 그런데 레스토닉은 그런 게 없었어요. 그때 당시에 [그런 기술은] 레이디가구에만 있었어요. [소비자의 반응은] 폭발적이었어요. 매출의 거의 한 50%이상 늘었고 그 당시에 그래서 탈렌트 신은경이가 모델로 한 번 왔었어요.”



6 가정동으로의 이사와 공무팀 동아리 활동

그는 입사 후 3년간 서울에서 인천 가좌동까지 대중교통으로 출퇴근을 했다. 매일 아침이면 새벽 5시에 일어나 왕복 4시간의 통근을 3년 동안 하다가 힘들어 결국 가좌 3동으로 이사를 오게 되었다.

“그 당시에 이제 출퇴근하는 게 좀 힘들었죠. 그 당시 서울에서 다녔을 때는 새벽 한 5시에 일어나서 버스타고 신도림에서 이제 전철 타고 오는 거죠. [신도림에서 동암역 까지] 40분 걸려요. 거기서는 이제 회사 통근 버스가 있어요. 거의 [출퇴근시간] 4시간은 잡아야죠. 교통편이 불편해서 가좌 3동 건지초등학교 그쪽으로 이사를 했죠.”

그가 이사 올 무렵만 해도 가좌동은 집도 상가도 별로 없고, 차들도 많이 다니지 않는 허허벌판이었다. 하지만 가좌동 목재단지로 일자리가 많아지자 아파트 단지가 형성되었다. 레이디가구에 다니는 직원들은 가좌동과 신현동에 많이 거주했고 10명 중에 5~6명은 아파트에 살 정도로 아파트가 많아졌다.

“레이디가구에 다니는 사람들이 가좌동에 많이 거주했어요. 진주아파트 쪽에 많이 있었고, 신현동 그쪽으로 많이 살았어요. 일자리가 많아서 그런가 사람도 많고 아파트 단지도 많이 생겨나기 시작했어요. 세우아파트, 진주아파트가 1세대 아파트라면 그 다음에는 현대아파트, 동광아파트, 보람아파트 이런 작은 아파트들도 생겨났던 거 같아요. 직원 10명 중 5~6명은 아파트에 살았는데 (중략).”

그가 있던 공무팀은 단합이 잘 되어 모임을 자주 가지곤 했다. 충남 대둔산, 계룡산 등으로 야유회를 가기도 하고 토요일 쉬는 날이면 축구 시합을 하기도 했다.

축구 시합은 주로 건지초등학교에서 이루어졌다. 축구 시합으로 학교 축구 골대를 자주 사용하게 되자 나중에는 골대를 만들어 기증하기도 했다. 축구 시합은 주로 생산팀과 했는데 단합이 잘 되었던 공무팀이 자주 1등을 하다 보니 미안한 마음에 한 번씩 회식비를 내기도 했다.



“저 충남 대둔산, 계룡산도 가고 도봉산, 소요산 그쪽으로 [단합대회를] 많이 갔죠. 우리 단합대회 간다 그러면 [회사에서] 50프로 지원해줬어요.”

“주말 길 때 금요일날 저녁에 그러면 이제 우리 공무부 팀이랑 초등학교에 가 갖고 생산 1, 2, 3팀이랑 축구 시합을 해. 그러면 이긴 팀은 공짜, 2~3등은 돈 내는 거. 공무팀이 제일 잘 했죠. 근데 하도 이기다 보니까 양심이 있잖아요. 그래도 한 번씩 내주고 그랬어요.”

또한 한 달에 한 번씩 석남동에 있었던 명화원에 봉사활동을 가기도 했다. 바쁜 시간을 쪼개어 14~15명이 매달 방문하여 아이들과 즐거운 시간을 보내기도 하고 시설도 정비해 주기도 하였다. 이러한 사실이 사장님께 알려지자 사장님께서 위로금을 주셨는데 또 그 돈을 다시 명화원에 후원을 해 신문에 나기도 했었다.

“동아리 활동은 우리가 봉사활동을 좀 많이 했죠. 옛날에 저기 석남동에 명화원이라고 있었어요. 지체 장애아들이 있는 보육원이었는데 그 시설들 많이 보완해줬죠. 우리가. 거기 방문해서 애들하고 놀아주기도 하고 만약에 시설이 노후된 것이 있으면 공무팀 회비로 충당해서 고쳐주고. 근데 이제 그제(봉사활동) 회사에 소문이 나서 사장님 귀에 들어갔어. (중략) 그래가지고 위로금으로 당시에 200만원인가 300만원인가를 주시더라고. 이미 시설이나 이런 것들은 우리 회비로 고쳐줬으니 그 돈은 명화원에 그냥 드렸지. 그래서 아마 신문에 한 번 났을 거예요.”

㉑ 반짝반짝 하이그로시 '반짝' 유행하다

그 당시 혼수하면 떠오르는 가구, '장롱'. 90년대 중반 신혼부부에게 가장 인기 있었던 장롱은 바로 하이그로시 장롱이었다. 나무를 잘게 부순 후 본드를 섞어 유압프레스에 압착해 만든 MDF에 광이 나게끔 도장을 해 만들었는데 투박한 원목장보다 광이 나고 예쁜 무늬가 있어 신혼부부들에게 인기가 많았다. 하지만 그만큼 싫증도 빨리 나 금방 인기가 사라지고 말았다.

“하이그로시 그거는 나무가 아니고 MDF 합판. 그제 이제 동화기업에서 온 합판이야. 그걸 갖다가 이제 [만든거죠]. 하이그로시는 옛날에는 도장을 사람이 뿌렸잖아요. 근데 하이그로시는 기계로 했죠. 그래서 그 도장이 두껍게 먹어 광이 뽀뽀하게 나는 거예요. 그래서 [신혼부부들한테] 인기가 있었죠. 근데 그제 한 몇 년 가다가 안 팔렸어요. 인기가 없어서 [원목] 가구로 또 왔어요.”

아파트가 많이 생기면서 MDF나 합판으로 된 붙박이장이 대량으로 들어가면서 원목 가구 업계가 힘들어지게 되었다. 이러한 상황에서 옆친데 덮친 격으로 IMF가 시작되면서 더 깊은 불황으로 이어졌다.

“옛날에는 이제 가구를 많이 샀는데 지금은 아파트마다 붙박이장으로 나가니까. 아파트에 맞게끔 가구를 만들어 갖고 대량으로 생산을 못하죠. 아파트 한 동이면 그 사이즈만 맞춰서 가구를 제작해야되니까. [원목으로 만든 가구는 활성화가 안되지만 합판이나 MDF로 만든 가구들은] 활용이 많이 되고 있죠.”

㉒ 경영난으로 레이디가구 퇴사하다

그가 레이디가구에 처음 입사했을 당시 가구 업계가 힘든 상황이었지만 입사 1년이 지나고부터는 가구의 생산량도 판매량도 늘었다. 그러다 보니 잔업

을 하는 날도 많아졌다. 회사의 발전을 위해 여러 제안도 하고, 앞으로도 해야 할 일이 많아지겠다고 생각했을 무렵 IMF로 회사 내 사정이 어려워져 아쉬움이 더욱 컸다.

“[가구 업체들이 많이 폐업을 한 건] IMF의 영향이 컸죠. 그때는 또 건설업도 많이 죽었거든. 가구는 메이커들은 있는데 많이 축소되었죠. 그전에는 생산 라인이 3개, 4개라 그러면 지금은 한 라인 밖에 생산을 안하죠. 그러니까 거기에 대한 직원도 줄어들죠. 지금 레이디가구만 없어지고 장인가구나 바로크가구나 다 있을걸요. 레이디가구나 같은 경우는 그 당시에 이제 한창 잘 나갔는데 IMF가 와 갖고 그 회사가 어려워졌죠. 회사가 좀 잘 나갔으면 그만큼 내가 회사를 좀 더 발전을 시켰을 텐데 회사 경영난으로 해서 그러니까 좀 약간 쓸쓸하죠.”

매 순간 최선을 다한 만큼 아쉬움이나 후회는 없다는 임수근의 말씀을 들으면서 그동안 나는 후회없는 삶을 살아 왔는지 되돌아 보기도 했다.

“직장생활을 시작하면서 1/3을 레이디가구에서 보냈잖아요. 레이디가구가 우리 가정 경제에도 많은 도움이 되었고, 공무과에서 많은 기술을 터득했기 때문에 다른 직장에서도 어려움 없이 일을 할 수 있었다고 생각해요. 순간순간 최선을 다했기 때문에 아쉬움은 없습니다.”



Ⅸ 대영용기에서 새로운 시작

레이디가구를 퇴사하고 두 달여 만에 철제 드럼통을 제작하는 대영용기에 입사를 했다. 중학교를 갓 졸업한 후 (주)미화에서 플라스틱 사출품을 만들고, 한 집안의 가장이 된 삼십 대에는 레이디가구에서 목재가구를 제작하는 기계를 정비하고 수리했다. 그리고 현재는 철제 드럼통을 만드는 기계를 치료하는 일에 도전하고 있다. 무엇 하나 쉬운 일이 없겠지만 플라스틱, 목재, 철 제품 생산 업계를 구분하지 않고 근무하며 기계들을 고쳐 낼 수 있는 것에 존경스러운 마음이 들었다.

“[퇴사하고 나서] 그때 한 두 달 정도 놀았나? 그랬을거예요. 그리고 이제 김포에 대영용기라는 회사에 입사했죠. 거기는 석유, 오일, 신나 같은 것들을 담는 드럼통을 생산하죠. 드럼통을 만들면 하나 나올 때마다 기름이 새냐 아니면 물을 담았을 때 물이 새냐 그거 테스트를 해요. 여기서도 공무일을 하는데 레이디가구에서 했던 일들이 도움이 많이 돼요. 물론 기계는 다른데, 기계가 움직이는 동작은 다 똑같아요. 어느 부분에 신나가 들어가서 움직이고 어느 부분에 모터가 돌아서 돌려주고 어느 순간 콤펬어(컨베이어)가 돌아가고 그런 게 다 똑같아요. 단지 구조만 다를 뿐이지.”



Ⅹ 멈추지 않고 꿈을 꾸는 당신을 응원합니다.

오랜 시간을 성실하게 책임감 있게 살아온 그의 꿈은 자신의 사업을 하는 것이다. 머릿속에 가득한 기계 제작을 다른 곳이 아닌 내 사업을 하며 내가 펼치고 싶은 만큼 제작해 보고 싶은 꿈을 가지고 있다. 자신의 꿈을 이야기하는 그의 표정 속에는 이미 어떤 기계를 제작하고, 어떤 곳에 쓰일지 구상이 다 되어 있는 듯했다.

“솔직히 말하자면 자산만 있다면 회사를 차리고 싶어요. 당시에 제가 레이디가구에서 한 달에 한 건씩은 제안서를 올렸어요. 일을 하면서 있는 대로, 시키는 대로 하면 오히려 편해요. 일의 능률을 올리고, 근로자들이 편하려면 어떻게 해야 하나 고민하고 기계를 제작하려면 솔직히 머리가 아파요. 그렇지만 그래도 제 사업을 한 번 해 보고 싶어요.”

인천 서구는 목재단지, 가구단지가 많기로 유명한 곳이었다. 목재, 가구 회사들의 월급날이면 서구 전체가 들쭉인다고 할 정도로 명성이 자자 했던 곳. 이제 그에게 서구는 삶의 터전이 되었다.

“단양을 떠나 서울을 거쳐 인천 서구에 온 지 30년이 넘었죠. 가정도 이루고 자녀들도 이렇게 낳았고 서구는 삶의 터전이죠.”

이곳의 역사를 함께 써 온 임수근의 커커이 쌓여 있던 이야기를 듣고 돌아오는 길에 나의 시간을 더듬어 본다. 그런데 40여 년 제자리에서 묵묵히 자신의 일을 해 온 임수근을 보며 경외심이 느껴졌다. 모두가 간과하고 넘어가는 일, 귀찮아서 방치해 두는 일을 마다하지 않고 자신의 일로 만들었던 임수근님. 오늘도 멈추지 않고 꿈을 꾸는 당신의 꿈을 응원합니다.

구술자 조영팔

구술자 조영팔은 1953년 경기도 강화군 하점면 신봉리에서 태어나 유년시절을 보냈다. 군 제대 이후 형님과 함께 합판대리점을 운영하며 목재업을 시작했다. 이후 대흥제재소, 해안실업을 거쳐 현재는 해안종합목재를 운영하고 있다. 목재보존협회 회장직을 역임하고 현재 대한목재협회 부회장직을 맡고 있다.

약력 및 주요 활동

- 1953년** 경기도 강화군 하점면 신봉리 출생
- 1980년** 대흥제재소 입사
- 1982년** 해안실업 입사
- 1999년** '해안종합목재' 설립
- 2006년 ~ 2009년** 목재보존협회 2대회장 역임
- 2016년 ~** 대한목재협회 부회장



늘푸른 소나무처럼 변함없이 목재업을 지켜온 조영팔

■ 형님과 함께 시작한 합판대리점

조영팔은 1953년 8월 3일 경기도 강화군 하점면 신봉리에서 태어났다. 경기도 강화군 내가면 오상리 출신이신 아버지와 경기도 강화군 하점면 신봉리 출신이신 어머니 사이에서 5남 1녀 중 둘째로 태어났다.

“1953년 8월 3일 경기도 강화군 하점면 신봉리에서 5남 1녀 중 둘째로 태어났어요. 어머니는 내가 태어난 신봉리가 고향이고, 아버지는 내가면 오상리가 고향이세요. 신봉리에는 100여 가구 살았는데 대부분 농사를 지었어요. 거기는 바다와는 좀 떨어져 있어서 마을 사람들 대부분이 주로 농사를 지으셨어요.”

강화도는 행정구역상 경기도였으나 1995년 인천광역시로 편입되었다. 강화도 자체가 섬이긴 하지만 하점면이나 오상리는 내륙부에 있어 농사짓는 사람이 많았다. 그가 살던 집은 안방, 건넌방, 사랑채가 있는 초가집이었다. 그곳에서 부모님과 형제들이 같이 살며 유년 시절을 보냈다. 이후 군입대를 하게 됐는데 원래 1952년 1월생이었지만 출생신고가 늦게 된 까닭에 어린 동생들과 함께 복무를 했다.

“그 당시에는 지역방위라고 해서 저는 군대를 안 가고 지역방위군을 했어요. 방위도 훈련소는 다녀오고, 각 지역의 면사무소나 또는 해안 초소나 이런 데 가서 근무를 했죠. 저는 이제 내가면사무소에서 근무를 했어요. 지역방위는 1년 복무를 했는데 나는 스물다섯에 늦게 가서 동생들하고 같이 복무했어요.”

조영팔은 제대 후에는 강화를 떠나 인천에서 당시 대성목재에 다니던 형님과 함께 합판대리점을 운영하며 목재업의 길로 들어서게 되었다.

“형님이 대성목재를 다니셨어요. 거기 다니시다가 나오셔서 합판대리점을 했어요. 합판대리점은 도원동에 있었는데 지금은 거의 다 없어졌죠. 건설회사로 납품을 했었는데 우리 회사가 부도를 맞았어요. 그래서 같이 일을 할 수가 없으니깐 제가 따로 독립을 한 거죠.”

대성목재는 1936년 만석동에서 ‘조선목재’로 출발한 국내 최초의 합판 제조 공장이었다. 1945년 해방과 함께 대성목재로 사명을 변경했고 한때 직원이 6,000여명, 1965년엔 재계 랭킹 5위를 넘볼 정도로 인천의 향토기업으로는 굉장한 규모의 회사였다. 그곳을 다니던 형님과 합판대리점을 시작했지만 5년여 만에 부도를 맞게 되었고, 그는 합판대리점을 할 때 친분을 쌓았던 사장의 권유로 대흥제재소에 입사하게 되었다.



2 대흥제재소와 해안실업에서 영업 기술을 쌓으며 성장

1980년 4월 대흥제재소에 입사했다. 현재 인천제철 옆 주유소 자리가 과거 대흥제재소가 있던 곳이다. 한창 목재 회사들이 생길 때라 대흥제재소에서는 인테리어, 가구 회사에 납품할 목재를 제재했다.

“80년 4월인가 그때 입사를 했어요. 인천제철 옆에 주유소가 있어요. 거기가 이제 대흥제재소 자리였어요. 그 주변으로 목재회사는 4~5개 정도로 많지는 않았어요. 대흥제재소는 현장에 열 명 정도, 사무실에 다섯 명 정도가 근무했어요. 가공을 하는 곳은 아니고 제재를 하는 곳이었죠. 그 당시에 가구 회사들이 많이 생기고 또 인테리어가 그때 시작됐어요. 그래서 그러한 곳에 필요로 하는 목재를 제재를 했죠.”

당시에는 합판과 목재를 동일하게 보기도 했기 때문에 그는 합판을 하면서 자연히 목재에도 관심을 갖게 되었다. 또한 가구 공장이나 가구 회사들이 많이 생겨나고 있었기 때문에 합판이나 목재를 필요로 하는 곳도 많았다. 그래서 목재산업이 전망이 있겠다 싶어서 목재 일을 계속하게 되었다.

그 당시 제재소에서 주로 취급하던 나무는 활엽수였다. 쿨링, 아피통이라 불리던 나무로 합판 슬라이스를 만들고 나머지 심통 부분을 가지고 가구를 만들었다.

“주로 취급하던 나무는 활엽수예요. 이제 합판을 슬라이스하고 나머지 가운데 심통이라고 있어요. ‘심제’라고도 하는데 그걸로 주로 제품을 만들었죠. 합판을 만드는 나무는 쿨링(크루인)이라고도 하는데 아피통이라는 나무가 있었어요. 그 나무로 합판 슬라이스를 하고 나머지 가운데(심통) 부분을 가지고 가구재를 만들었어요. 지금의 가구는 거의가 MDF나 합판 이런 걸로 만들고 목재가 들어가는 부분은 별로 없습니다.”

쿨링은 열대지방에서 나는 목재로 과거 국내에서는 아피통이라고 부르다가 최근에는 쿨링, 크루인이라고 부르고 있다. 주로 말레이시아, 인도네시아, 파푸아뉴기니 등지에서 많이 수입되고 있다. 강도가 강한 수종이어서 데크재나 철도의 침목, 옥외용 조경시설로 많이 이용되고 있다. 예전에는 가구를 만들

때 이러한 목재가 원재료였지만 점점 톱밥과 접착제를 섞어 열과 압력으로 가공한 목재인 MDF나 합판이 그 자리를 대신하면서 목재가 설 자리를 잃어가고 있다.

“남양재 같은 경우는 그 당시에 집을 짓는 데 주로 사용을 했거든요. 가구 만들고, 집 문틀. 지금은 단독주택이 없으니까. 그 당시에는 단독주택을 많이 지었어요. 빌라라든지. 그때는 이제 우리가 문 와꾸(틀)가 많이 필요했죠. 그런 데 사용했던 목재가 남양재입니다. 주로 라왕을 많이 사용했어요. 라왕은 메란티라고도 하는데 그런 원목을 많이 수입해서 사용했고 또 동화기업이라든지 태흥목재, 이견산업 같은 회사들이 그런 목재를 많이 생산해서 나머지는 이제 거기서 제제한 걸 갖다가 판매하는 회사들이 더 많았죠. 특히 라왕은 틀어지고 그런 나무가 아니에요. 그래서 옛날 집들 가보시면 문틀이 전부 라왕이에요. 그게.”

인도네시아, 필리핀, 파푸아뉴기니, 말레이시아 등지에서 생산되는 목재를 총칭해서 남양재라고 한다. 한국 합판 공업의 원자재는 대부분 이 남양재가 차지하고 있고, 남양재의 주종이 라왕이다. 당시에 집을 지을 때 주로 많이 사용했던 원목이 남양재이기도 했다.

원목들은 대부분 수입을 하기 때문에 큰 배들이 항구로 들어올 수가 없어 예인선이나 바지선들이 원목을 실어 나르기도 했다. 모든 기업들이 바지선을 가지고 있는 것은 아니고 동화기업이나 선창산업과 같은 큰 회사들이 가지고 있었다. 그렇게 실어온 원목들을 야적해 놓고 제재소에서 필요한 만큼 사가지곤 했다.

“나무를 절단할 때는 수작업으로 할 수 없고 전부 제재기로 했죠. 제재기를 다루는 분은 이제 원목을 다이(받침대)에 올려놓으면 이것을 어떻게 제재를 해야 되겠다 하는 것을 알고 있었어요. 기술자들이죠. 그분들을 핸드루라고 했어요. 그 당시에는 정말 우리 인천의 산업이 목재, 합판, 철 이런 사업이 주로 있었잖아요. 근데 이제 목재, 합판 산업이 활성화가 잘 되고 그러다 보니까 일하는 사람도 많았고, 제재기술 외에도 톱을 가는 일도 배우려고 하는 사람도 많았죠. 그러면서 목재산업이 제재산업이 이제 또 잘 이렇게 돌아갔죠.”

재료만 나열해놓아도 어떤 요리를 해야 할지 똑딱 결정하고 맛깔나는 음식을 만들어 내는 요리사처럼 핸드루는 원목을 보면 그 성질을 파악하고 어떻게 제재를 해야 할지를 알아내는 기술자들이다. 그들과 더불어 무더진 톱날을 가는 사람들 또한 기술자들이었다. 당시 목재산업이 번성했던 만큼 목재업에 종사하는 사람도 많았고, 이런 기술을 배우려는 사람도 많았다.

그 당시 대부분의 회사 근무시간은 주로 8시간이었다. 바쁜 회사들은 특근을 하기도 했지만 사무직, 영업직들은 특근수당 지급 대상에 해당되지 않았다. 업무가 끝나면 동료들과 술 한 잔씩 하기도 했다.

“대흥제재소뿐만 아니라 대부분 회사 근무시간은 주로 8시간이죠. 바쁜 회사들은 특근도 했고요. 특근하면 그 당시에 특근 수당이 있었지만 사무직들 영업하는 직원들은 일요일 날 나왔어도 특근수당을 못 받았죠. 그때도 경비가 있었으니까 숙직이나 당직 이런 건 없었어요. 저희들은 업무 끝나면 퇴근해서 동료들과 막걸리도 한 잔씩 하고 그랬죠.”

대흥제재소에 가까이에 송림시장이 있는데 그 건너편으로 작은 음식점들이 많이 있었다. 그 중에서 닭알탕집이 유명했다. 닭알탕은 닭의 몸 속에서 완전한 형태의 알이 만들어 지기 전 상태에 있는 알을 이용해 만드는 음식이다. 껍질이 생기지 않고 노른자만 있는 것인데 이 알과, 알집(내장)을 양념과 함께 탕으로 끓인 것이다. 담백하고 영양이 가득해서 옛날부터 서민음식으로 사랑을 받던 음식이다. 지금도 송림동 현대시장 앞에 가면 오래된 닭알탕집을 만나 볼 수 있다. 그 시절 근로자들의 앓은 지갑으로 먹을 수 있는 최고의 안주이자 영양만점의 메뉴였다.

“그때 인천제철, 동국제강, 대성목재, 이견산업 이런 데서 퇴근하고 근로자들이 갈 데가 송림동 시장인데 버스정류장이라든지 그 길밖에 없었어요. 그랬을 때 그때 공락주점을 많이 갔어요. 지금도 공락주점은 있지만 그때쯤 처음 생겼어요. 닭알탕을 파는 곳인데 할머니가 만들고 하셨는데 근로자들한테는 참 좋은 곳이었죠. 그때 대(大)자가 한 3천원, 3~4천원 정도면 근로자들이 이제 퇴근하면서 막걸리 한 잔 실컷 먹고 가기에 더없이 좋았던 곳이죠.”

당시 월급이 30만원 정도였으니 그래도 닭알탕 대자가 3~4천이라면 굉장히 저렴하면서도 고단백의 음식이었다.

가구회사들이 한참 가구를 만드는 3월부터 10월까지 제재소 역시 바쁜 시즌이었다. 조영팔은 처음엔 영업하는 것이 힘들었지만 일을 하며 업체 직원들을 자주 접하며 친해지면서 영업하는 것에 재미를 느끼기도 했다. 이후 승진도 하고 매출 증대에도 기여를 하면서 보람을 느끼게 되었다.

“제재소들은 한 3, 4월부터 10월까지 계속 바빴어요. 이 시기가 가구 회사들이 한참 가구를 만들 때니까 그래서 바빴어요. 저희는 합판하고 목재를 같이 취급하니 가구회사에 많이 판매를 했죠.营业을 하는 일이 힘들죠. 하지만 뭐든지 처음에는 힘들잖아요. 그러면서 자주 접하다 보면 친해지니까 나중에는 수월했어요. 영업하는게 재미도 있었고, 일을 하면서 승진도 하고 매출 증대에 기여도 하게 되면서 보람을 느꼈어요. 또 몰랐던 사람들을 많이 만나고 접하다 보니까 내가 이 일을 하기를 잘했다는 생각이 들었어요.”

현장직들은 보통 도시락을 싸왔고 영업직들은 보통 회사 근처 중국집이나 조그마한 식당에서 점심을 해결했다. 회식은 자주 못했지만 월급날이 되면은 친구하고 같이 저녁을 먹었다

“그때 현장분들은 대부분 도시락을 싸왔고, 저희는 다 사 먹었죠. 회사 근처에 중국집이나 조그마한 식당들이 많았으니까. 회식은 자주 못하고, 친구들과하고 주위에 아는 사람들이랑 각자 식당에 가고는 했죠. 그때는 거의 다 중국집이에요. 월급날은 회사 분들하고 한 잔 하기 보다는 친구들과하고 주로 먹었어요. ”야! 이번엔 니가 내, 또 다음에 내가 낼게.” 이런 식으로 회식하고 월급 봉투는 그대로 집에 갖다 뒀죠.”

그 당시 연차를 비롯한 복지제도는 딱히 없었고 꽃피는 계절에는 한 번씩 회사 사람들과 야유회를 가기도 했다.

“복지제도는... 연차 뭐 이런거 해본 적이 없어요. 타 본 적도 없고. 그 당시에는 그런 거 따지는 사람이 없었어요. 야유회는 잘 생각은 안나는데, 꽃 피는 계절에 의정부 쪽으로 꽃도 보고 냇가에 가서 밭도 담그고 그러고 왔죠.”

그는 대흥제재소를 다니면서 결혼한 친구 아내의 소개로 지금의 아내를 소개 받아 80년도에 결혼하게 되었다.

“제가 [결혼을] 80년 6월 28일날 했어요. 내 친구가 먼저 결혼을 했는데 그 친구 와이프 친구였어요. 그때 제가 장가를 못 갈 것 같아서 소개해 달라고 그랬죠. 용현동 단독주택에서 신혼살림을 시작을 했어요, 해안실업에 다니면서 중간에 이제 가좌동에 영남아파트라고 있어요. 거기로 이사를 갔죠. 1남 2녀를 낳았는데 다 출가를 해서 손자가 여섯 명이에요. 한 집에 둘씩.”

조영팔은 아내를 만나고 결혼까지 하게 된 과정이 생각이 나는지 입가에 흐뭇한 미소가 퍼졌다. 아내와 그렇게 만나 용현동의 한 주택에서 신혼생활을 시작했다. 이후 처음으로 내 집을 마련 한 곳이 가좌동 영남아파트였다. 영남아파트는 1985년 7월에 입주한 아파트다. 그곳에서 5~6년 살다가 간석동 우성아파트, 부천 상동을 거쳐 현재 살고 있는 서구 청라로 와서 10년 쯤 살고 있다.

조영팔은 대흥제재소에서 3년 여 근무했을 때 해안실업으로 이직하게 되었다. 해안실업은 1961년 남구 송의동 325번지에서 천일목재로 시작한 회사였다. 해안실업 역시 제재를 하는 회사였고 합판 대리점을 갖고 있는 회사로 굉장히 규모가 큰 회사였다. 그 당시 해안실업 이병목 회장님께서 그에게 스카웃 제의를 해서 이직하게 되었다.

“해안실업도 제재를 하는 회사예요. 70년대 후반 이 회사가 합판대리점 회사로서 굉장히 큰 회사였어요. 재력도 있던 회사구요. 그런데 나중에 부도가 나서 법정관리를 받기도 했어요. 우리 인천에서는 올림포스 회사가 법정관리 1호고, 우리 해안실업이 두 번째였어요. 그런데 80년인가 81년도인가 재기를 했고, 82년도 말쯤에 지금은 돌아가셨지만 이 회사 이병목회장이 저보고 ”와서 회사 영업 좀 해라“고 해서, 그래서 가게 됐죠. 법정관리를 받았다고 해서 불안하기 보다는 회사의 규모도 컸고 그 당시 경기도 좋아서 제가 일하기도 편하고 좋았어요.”

그는 법정관리에 들어간 회사라면 불안할 수도 있었지만 그런 생각보다는 오히려 큰 회사인 만큼 영업의 기회도 많고, 본인의 능력을 펼쳐 보일 수 있는 곳이라는 생각이 들었다. 그 전 회사들과는 달리 주로 건설회사를 상대로 영업을 했었기 때문에 영업력을 더 확대할 수 있었고 다양한 사람을 만날 수 있는 계기가 되기도 했다. 그렇게 거쳐 갔던 것이 사업을 하는 데 있어 큰 자산이 되어 주었다.

❖ 위기를 기회로

IMF시기 모든 회사들이 어려움을 겪었겠지만 그도 회사를 퇴사하고 무슨 일을 해야 하나 망설이다가 그동안 해왔던 일에 직접 도전한 것이다. 사장이라고 하지만 자재구매부터 영업까지 일인 다역을 하면서 힘들 법도 했지만 그동안 직장생활을 하면서 나름대로의 신용도도 있고 하니 원자재 회사들로부터 많은 도움을 받으면 한 단계 한 단계 발전해 나갔다.

“IMF가 있었던 1997년도를 마지막으로 해안실업을 그만두고 1998년도에 이렇게 개인적으로 쉬면서 있다가 이제 1999년도에 법인 설립을 했죠. 그때가 4월 1일 만우절 날. 현장 여덟 명, 사무실에는 여직원과 저 둘이 있었습니다. 사장이지만 원자재 구입도 제가 해야 했고, 영업도 제가 해야 되고 다 했죠. 주변에 목재회사들이 10여 개 업체가 있었는데 경쟁이라는 생각할 틈도 없이 각자 자기 회사니까 서로 열심히 해야 된다는 생각밖에는 없었어요.”

그 당시 목재단지로 자리를 잡은 남동공단이나 가좌동의 토지 값은 비싸 적은 돈으로 선택한 곳은 바로 검단이었다. 당시 검단은 도시개발 전이기도 했고 IMF로 부도난 공장을 인수하면서 적은 돈으로 공장을 마련할 수 있었다.

“검단이 지금은 도시계획이 잘 돼서 괜찮지만 그 당시에는 좀. 아... 주변환경이 잘 정돈이 되어 있지는 않았어요. 그때는 가진 돈도 없고 적은 돈으로 마련하다 보니 남동공단이나 가좌동에는 갈 수 없으니까 검단으로 간거죠. 이 회사는 IMF때 부도가 나면서 비어있던 공장이에요. 그래서 그 회사를 제가 인수하게 된거죠.”

다행히 목공 기계가 발달하면서 시설이 자동화되고 사람이 직접해야 할 일들이 줄어들어 많은 인원 없이도 충분히 일을 할 수 있는 시대가 되었다. 검단에서 시작하여 어느 정도 자리를 잡게 되면서 가좌동으로 나오게 되었다.

“2000년대를 지나면서 이런 자동 기계라든지 자동 설비가 시작됐죠. 전에는 거의가 반자동으로 제재를 하고 그랬었거든요. 검단에서 시작할 때 한 5년 정도 했었는데 거기 이제 도로가 생기면서 가좌동으로 나오게 됐죠. 가좌동도 전에 다른 분이 목재업을 하던 회사예요. 그 당시에는 이제 일반적으로 보면 우리 자재장롱 있죠? 이런 거를 많이 하던 시절도 있었고 그러다가 이제 2000년도 들어서면서 우리가 아파트 문화가 생기면서 이제 아파트의 가구가 수재가구가 아니고 대량으로 쓸 수 있는 가구들이 시작이 됐죠. 그래서 그때에 가구 회사가 생긴 게 우아미가구, 바르크가구, 삼익가구, 레이디가구 이런 회사들이 좀 큰 회사들이 생긴 거죠..”

목재업을 하기에 검단은 도로 사정도 좋지 않았고 원자재 물류도 하기가 어려웠는데 가좌동 쪽은 원자재를 실은 배가 들어오는 곳이다 보니 원자재 구입이 쉽고, 제조가 수월했다. 때문에 많은 가구 단지들이 가좌동에 세워졌다. 그리고 이러한 상황은 생산 품목의 변화와도 연결되었다.

4 나무도 방부처리를 한다

아파트 문화로 삶의 질이 개선되면서 조경 문화가 생기고, 조경시설에 나무를 많이 활용하게 되었다.

“검단에서 회사할 때는 건설 쪽에만, 건설회사에서 아파트 지으려면은 모델하우스를 만들잖아요. 모델하우스 쪽에 많이 납품을 하고 그랬죠. 그러다가 가좌동에 와서는 이제 2000년 대 들어서면서 아파트 문화도 좋아지고 또 그러다 보니까 여러 가지 삶의 질이 좋아지잖아요. 그러다 보니까 이제 조경시설 문화가 그때부터 시작이 됐어요. 각 시도에 이 아파트 테크...아파트 내에도 바닥에 테크도 깔고 또 파고라 쉼터도 생기고 어린이 놀이터도 생기고 이러다 보니까 조경시설 문화가 그때서부터 시작이 됐죠.”

그러나 목재는 불에 잘 타는 성질을 가지고 있고, 부패 시 건축물의 내구성에 영향을 줄 수 있기 때문에 목재의 수명을 5~10배 증가시키고 안전하게 사용하기 위해 방부처리를 바르거나 주입하는 방부산업이 발달하게 되었다.

“목재는 그냥 우리가 있는 침엽수 그걸 그대로 쓰면 나무니까 언젠가는 썩죠. 근데 이 방부를 하게 되면은 수명이 길어져요. 일반적으로 우리가 그냥 쓰면, 예를 들어서 5년 쓸 거를 방부를 하면 10년 이상 15년, 20년까지도 갈 수 있게끔 수명을 연장시켜주는 거죠. 방부가. 상암동 월드컵 경기장이 생기면서 그때부터 이제 방부 산업이 시작이 됐어요. 그러다 보니까 각 시도에서도 조경시설에 대해서 관심이 많아졌고 해서 방부 산업이 그때부터 시작이 됐죠.”

목재에 방부처리를 하게 되면 비와 같은 물에 강하고 목재균이나 곰팡이, 해충에도 강해서 평균보다 오래 사용할 수 있다. 그렇다고 해서 영구적으로 사용할 수 있는 것은 아니지만 주기적으로 오일스테인 칠을 하는 등 유지보수에 신경을 더 주면 더 오랜 기간 사용 가능했다.

국내 기술자들이 만든 실린더도 있었지만 만드는 과정이 가격이 비싸고 시간

이 오래 걸렸기 때문에 조영팔은 말레이시아에서 수입되는 약재를 가지고 수입해 방부 사업을 시작하게 되었다. 방부는 실린더에 약재를 넣고 압력을 가하는 방식으로 작업했다.

“가좌동으로 오면서 방부 산업이 시작됐고 또 시장에도 목재를 많이 쓰기 때문에 방부를 하려면 방부를 할 수 있는 실린더(실린더)가 있어야 돼요. 통이. 그게 길이가 18미터에 지름이 2미터 되는 그런 실린더를 수입을 해서 그 안에다가 약재를 집어넣고 압력을 가해서 방부를 하게 되는 거죠. 가압이죠. 원자재가 들어오면 길이 별로 조목을 해서 또 그거를 대패질을 해서 자연건조를 시킨 다음에 방부를 하게 되는 겁니다.”

기존에 CCA 약재를 주입하는 방부처리를 방식을 썼었는데 이 약재에 비소하고 크롬이 들어있어 친환경 약재인 ACQ 약재로 바꾸게 되었다.

“CCA라는 약재가 있었어요. CCA 그 약재는 비소, 크롬, 구리가 들어가 있었어요. 그래서 2005년도에 우리가 산림청 산하에 한국목재보존협회라는 회사를 설립을 했어요. 그러가지고 1대에 이제 장병찬이라는 친구가 회장을 했고, 그 후에 2대 2006년도에 제가 보존협회 회장을 하게 됐어요. 그때 CCA라는 약재가 비소하고 크롬이 있기 때문에 그게 굉장히 몸에 안좋은 거죠. 그래서 제가 환경부하고 산림청하고 저희 협회하고 같이 산림과학원하고 같이 약재를 변경하게 됐어요. 그게 친환경 약재인 ACQ로 바꾸게 된 거죠.”

CCQ약재는 당시에 일반적으로 많이 사용하던 약재였지만 비소와 크롬의 강력한 독성과 발암물질로 인해 2007년 이후로는 전면 금지하고 친환경 ACQ 방부 약재를 사용하고 있다. 목재 방부제에는 몇 가지 필수 조건이 있다. 먼저 목재에 침투가 잘 되어야 한다. 두 번째 목재의 변색을 방지하고 금속으로 인한 변형이 없어야 한다. 또한 인체에 무해하고 냄새가 나지 않아야 하고 저렴해야 한다는 점이었다.

“비소와 크롬 때문에 방송에도 많이 났었고, 또 옛날에는 어린이 놀이터 같은 곳에도 방부를 안 하고 그냥 썼기 때문에 땅에 묻었으니까 썩었잖아요. 그러니까 이런 이슈가 방송에도 많이 나오고 해서 그래서 이제 방부를 해야 되겠다고 해서 산림과학원

에서도 방부를 하계끔 우리한테 권장을 했죠. ACQ약재는 이미 선진국에서 만들어서 저희들한테 공급을 한 거예요. 저희들이 그 후에는 이제 국내에서도 약재 제조를 지금도 하고 있죠.”

조경재로 돌도 있지만 돌 역시 수입을 해야되고 무엇보다 결을 살린 나무의 질감이 돌보다 좋기에 조경재로 방부목이 많이 사용되게 되었다. 또한 방부목은 친환경 자재이기 때문에 등산로나 놀이터에 데크나 조경시설로 많이 사용되고 있다.

“돌도 수입을 해야 되잖아요. 나무도 수입이지만 친환경 자재죠. 무엇보다 질감도 돌보다 좋고, 우리 국내 목재산업도 활성화 시킬 수 있고 그래서 방부목이 많이 생기게 됐죠. 처음에 방부목으로 데크재를 주로 많이 했어요.”

그는 목재에 있어 방부제와 관리의 중요성을 말했다. 아무리 좋은 재료를 사용하고 뛰어난 기술자들이 지은 건축물이라도 관리를 소홀히 하면 오래가지 못한다. 특히 목조 건축물의 경우가 그러했다. 한옥이나 오래된 사찰의 경우 오랜 시간 유지될 수 있는 것은 사람들이 쓸고 닦고 유지보수를 잘 해왔기 때문이다. 목수들의 말 중에 “나무는 살았던 기간만큼 내구성이 길다”는 말이 있다. 이는 오래 자란 나무일수록 질도 좋고 오래 간다는 말인데 인위적인 방부기술을 사용했기에 오래가는 것도 목재는 자연 그대로 생물이기 때문에 바람이 잘 통하고 공기가 잘 통하면 오래 갈 수 있는 것이다.

“데크재를 방부를 제대로 안하고 사용한 것들은 많이 썩고 또 절차를 잘 밟아서 한 데크재나 이런거는 그렇게 썩지 않았어요. 그래서 또 설치만 해놓고 관리를 안하면 나무가 상하게 돼 있죠. 나무도 그런 어떤 질을 해 주고 그래야 오래 갈 수 있는데 설치만 해놓고 관리를 안 하니까 보기에 흉하게 된 그런 시설도 있죠.”

방부목으로 주로 쓰이는 것은 침엽수 중에서도 미송이다. 미송은 미국 소나무의 줄임말로, 미국에서 들어오는 나무는 자연적으로 생긴 나무가 많고 강도가 높아 주로 사용하고 있다. 수입된 소나무들은 주로 그 나라의 이름과 소

나무의 ‘송’을 합쳐 ‘뉴송’, ‘호송’ 등으로 부르고 있다.

“방부 목재로 주로 쓰이고 있는 거는 침엽수 미송을 쓰고 있어요. 미국 소나무라서 미송, 뉴송도 있어요. 뉴송은 뉴질랜드, 호주에서 오는 거는 호송이라고 해요. 다른 데 나무들도 좋은 거는 있죠. 그런데 지금 미국에서 들어오는 미송은 자연적으로 생긴 나무가 많고 또 강도도 뉴송이나 이런 거에 비해서 강하기 때문에 주로 미송을 쓰게 되는 겁니다.”

미송은 자연스럽게 생긴 나무로 강도도 강했기 때문에 방부 목재로 적합했다. 또한 미송이나 더글라스 이런 것은 국내에서 많이 수입을 했는데 종합상사에서 주로 수입을 했다. 이런 수입은 보통 일반 회사가 수입하기는 어려웠는데 IMF가 지나고 나서는 종합상사에서 근무하던 직원들이 나와서 수입과정을 알기 때문에 지금까지도 수입을 하고 있다.

“종합상사에서 수입해 온 걸 이제 제재소들이 사서 사용을 했죠. 저희는 원자재 수입을 안 했어요. 그걸 하려면 또 여러 가지 또 조건이 있어야 되고 그래서 국내에서 수입된 것을 사서 쓰는 경우가 대부분이죠. 제재소들은.”

당시 수입과정에서 통관이나 방역에 문제가 없이 종합상사에서 야적 해 놓은 것을 사서 쓰는데 수월했다. 가좌동, 송림동 일대가 예전에는 바다였으나 매립을 하면서 그 자리에 회사들이 생겼다.

“그러니까 가좌동, 인천산업, 지금 송림동 이 일대가 다 바다였어요. 그러다가 이제 매립을 해서 회사들이 생긴 거죠. 그러니까 인천교 너머는 다 매립한 데예요. 다 갯벌이었던 곳이죠. 인천교가 없으면 가좌동 이쪽을 올 수가 없었죠. 지금 인천제철 체육시설 운동장 또 그 대우자동차 주행시험장이 있는 데가 섬이었어요. 섬 이름은 잘 모르겠네요. 또 아시아 경기장 건너편 지금 공원일 거예요. 거기가 또 섬이었고, 그 밑에 길이 있는데 인천 시내에서 나오는 분뇨, 오수들 이런거를 다 거기다가 버렸죠. 그 건너편이 이제 주물공단이었죠.”

5 한진에서 분양을 받아 북항으로 이전

가좌동이 목재단지로 성장하면서 주변에 다른 회사들도 생기고 원목을 실은 차들이 다니다 보니 물류에 불편함을 느끼기 시작했다. 그는 북항 목재단지가 생길 때만 해도 조영팔은 이전할 생각을 안 했었는데 다른 목재회사들이 북항으로 이전을 하다보니 그에 맞춰 이전하기로 결심하게 됐다. 2016년에 부지를 마련하고 공장을 지어 2017년에 드디어 완공했다.

“가좌동에 올 때만 해도 그 모든 주변 환경이 한가했어요. 근데 자꾸 시간이 흐르다 보니까 다른 회사들도 생기고 그러다 보니까 우리가 큰 원목 차 드나들기 물류가 좀 불편하고 길이 자꾸 좁아지고 그래서 그런 것도 불편했고 또 이쪽 북항이 이제 1단지, 2단지 이렇게 생길 때. 그래서 그 가좌동에 있을 때만 해도 뭐 공장이 있는데, 뭐 ‘굳이 이쪽으로 와야 될 이유가 없다.’ 이렇게 생각을 했는데 그러면서 이제 차츰 공장들을 이쪽으로 많이 이전을 하고, 그래서 ‘우리도 가야 되겠다.’하는 생각이 또 들었죠. 그래서 여기 2016년도에 부지를 마련하고 후반에 공장을 지어서 2017년도에 완공을 한 거죠.”

처음 이곳은 한진에서 운영하던 보세구역이었다. 그러다가 한진에서 분양을 하면서 목재단지가 들어서게 된 것이다. 기존에 연안부두쪽으로 들어오던 목재들이 북항으로 많이 들어오기 시작하면서 물류가 편해지기 시작했다.

“북항에 이제 또 항구가 생겼잖아요. 그러면서 이제 연안부두 쪽으로 들어오던 것이 북항으로 많이 들어오게 됐죠. 그래서 이제 물류가 더 편해진거죠. 또 목재 야적장이 이쪽으로 많이 생기면서 남동공단에서도 여기서 다 사가고 했죠. 옛날에는 남항 부두가 있었어요. 남항부두에다가 야적을 했었는데 여기가 이제 컨테이너 부두로 바뀌면서 이런 목재 원목장이 없어졌죠. 그래서 이 가좌동으로 목재 야적장이 생기면서 이제 남동공단에서 공장을 하던 분들이 물류가 조금 멀어져서 불편했죠.”

6 어려운 시기 임이 되었던 방부목재

“사실상 IMF 지나면서 목재회사들도 많이 부도도 나고 다른 업종으로 바뀌기도 했죠. 그러면서도 목재 제조하는 분들은 또 생겨나고 그랬는데 사실상 한 15년 정도는 그 조정 방부목 시장이 좋아서 괜찮았어요. 그런데 지금 5년 전부터 목재 경기가 나빠졌어요. 그리고 건설회사도 목재를 많이 사용을 안하고 목재를 사용하던 원자재를 다른 걸로 바꾸고 이러다 보니까 이제 제조업이 자꾸 힘들어지고 또 그간에 제조업을 안하고 유통하던 사람들이 외국에서 수입을 해서 판매를 하고 이러니까 이제 제조업이 자꾸 힘들어졌죠. 그러다 보니 목재에 종사하던 사람들도 다른 업종으로 바꾸고 또 목재를 배우려 하는 사람도 없고 이러다 보니까 이제 목재 제조업이 자꾸 힘들어져요.”

IMF로 당시 많은 목재회사들이 부도가 나서 폐업을 하거나 다른 업종으로 변경을 하기도 했다. 다행히 조정시설 시장은 상황이 괜찮았었다. 하지만 5년 전부터 건설사에서 목재에서 다른 원자재로 바꾸기 시작하면서 목재업의 상황이 어려워지기 시작했다.

북항 일대 목재단지, 청라산단지, 청라산업단지, 북항 항만 배후부지 등 세 구역으로 나누어진단다. 그는 이미 가좌동에 공장이 있었기 때문에 이전할 필요는 없었지만, 항만공사에서 임대를 하게 되면서 현재 위치로 이전하게 되었다.

“청라 1단지 생길 때는 제가 가좌동 공장이 있었잖아요. 있고 하니까 굳이 거기(북항) 갈 이유가 없다 생각을 했고, 그래서 이제 저쪽 배후부지는 항만공사에서 그거를 임대 한거 아니에요. 항만공사에서 지금도 임대를 하고 있어요. 거기가 30년 임대인가 아마 그럴거예요. 그러니까 이제 원자재를 수입하는 분도 원목장을 써야 되기 때문에 거기를 평수를 크게 임대를 했죠. 그래서 저쪽 배후부지가 생긴 거고 또 지금 3차로 저쪽에 또 배후부지가 생겼잖아요. 거기 분들도 마찬가지고, 거기는 항만공사에서 세를 준 거예요.”

북항을 분양할 때 분양가가 저렴하기도 했지만 입주기업을 대상으로 은행에서 많은 대출을 지원해 주기도 했다.

“제일 저희들이 이렇게 들어오게 된 거는 은행에서 대출을 90%를 해줬어요. 대출을 많이 해 준 이유는 은행에 물어봐야 되겠죠(웃음). 목재업이 당시만 해도 괜찮았고 그 은행에서도 땅을 ... 대출을 90%까지 해줄 때는 땅을 담보로 하는 거죠. 그래서 이렇게 사람들이 들어오기에 수월했던 거죠. 부담도 적고.”

그는 처음 북항으로 왔을 때는 물류도 편하고 방부시설도 잘 돼서 큰 불편이 없었다. 하지만 목재 전용 야적장이 없는 것에 안타까움이 있었다.

“전체 우리 목재산업의 야적장은 없어요. 개인적으로 야적장을 얻어 가지고 지금 사용하고 있는 거죠. 수입하는 분들이. 그래서 여기 목재산업단지가 생기면서 우리 대한목재협회에서 항만청에다가 ... 주차장 부지를 우리 목재 야적장으로 해달라 그렇게 했는데도 그게 잘 안되고 있어요.”



목재인들의 교류의 장을 위해 설립한 대한목재협회

현재는 많은 업체들이 비슷한 업종끼리 협회를 만들어 정보를 교환하기도 하고 정부나 지자체와 같은 기관들과 접촉이 이루어지는데 목재업도 협회를 만들어 활동을 하고 있다. 그 중 하나가 바로 대한목재협회이다. 그리고 조영팔은 대한목재협회에서 부회장으로 활동하고 있다.

“목재협회가 2015년인가, 16년인가 만들어졌는데 내가 그걸 잘 모르겠네. 목재협회 하면 이제 목재에 관련된 같은 업종에 종사하는 분들이 단합을 좀 하고 싶었고 또 어떤 일이 생기면 협회를 통해서 건의도 하고 이런 걸 하기 위해서 만든 거죠. 저는 대한목재로서는 크게 활동은 없고 지금 부회장으로 명목을 유지하면서 회장을 도와 산림청에서 나오는 법이라든지 또 산림과학원에서 나오는 법이라든지 이런 걸 논의하기도 합니다.”

그는 대한목재협회와 더불어 한국목재보존협회에서도 활동을 하고 있다. 한국목재보존협회는 2006년 목재를 오래 쓸 수 있도록 보존하는 방부와 관련된 일을 위해 설립되었다. 그는 한국목재보존협회의 2대 회장으로 활동하며 방부목재 산업을 위해 힘쓰고 있다.

“목재보존협회는 우리가 2000년도 들어서면서 웰빙과 친환경 문화의 관심도가 높아졌잖아요. 그러면서 조경 분야가 이제 많이 좋아지면서 보존협회를 만들게 된 거죠. 방부협회죠 말하자면. 목재를 보존하는 거, 오래 쓸 수 있게 보존할 수 있는 그런 것이 방부를 시작하게 된 겁니다. 우리 삶이 질이 좋아지고 하다 보니까 이제 우리 아파트 문화가 생기고 그러면서 이제 어린이 놀이터도 생기고 또 쉼터도 생기고 또 바닥 데크재도 그냥 세면(시멘트)이나 이런 것보다도 나무로 데크를 깔면 더 좋겠다 하는 그런 문화가 생겼잖아요. 그래서 각 지자체에서도 그런 걸 원했고 그래서 각 조경 담당자들이 또 그런 걸 우리도 ‘우리 지역에도 이런 걸 만들자.’ 뭐 그러면서 이제 목재 보존협회가 큰 힘을 쓰게 된 거죠.”

그가 한국목재보존협회 2대 회장직을 역임하면서 환경부, 산림청, 산림과학원과 함께 협의해 인체에 유해한 비소, 크롬이 들어간 CCA약재에서 친환경 약재인 ACQ 약재로 바꾸었다.

“방부 약재가 세계적으로도 이런 땅 속에 들어가는 거나 습한 데는 CCA 약재가 제일 좋은 약재였어요. 근데 그게 비소하고 크롬이 들어가 있으니까 그때부터 이제 ‘앞으로는 이 약재 때문에 문제가 될 것 같다’해서 제가 환경부, 산림청 또 산림과학원과 우리 협회가 같이 협의를 해서 약재를 바꾸는 걸로 그렇게 제가 주도적인 역할을 했습니다.”

그는 방부산업과 조경산업에 여러 변화를 주도했다. 약재 침투가 잘되는 침엽수에 비해 강도가 단단한 활엽수는 가압을 하면 세포가 열리지 않아 약재 침투가 안되기 때문에 조경산업에 잘 사용되지 않았다. 그러나 쉼터의 파고라나 의자목 같이 방부를 하지 않아도 되는 데크재에 활엽수가 쓰이면 좋겠다는 생각을 해 샘플을 만들어 지자체와 업체 담당자에게 소개했다. 그의 이러한 노력으로 침엽수도 조경시장에 쓰이게 되었다.

“제가 회장을 하면서 침엽수만 가지고 방부 산업을 했거든요. 또 조경 시장에 또 큰 역할도 했고 그러면서 하다가 2007년도인가 산림과학원에서 이제 우리 방부 관련된 업체하고 또 각 시도의 조경 담당자들하고 또 설계하시는 분들하고의 회의가 있었어요. 산림과학원에서. 그때는 이제 이 활엽수를 사용을 안 했어요. 근데 그때마다 제가 조그맣게 샘플을 만들어 가지고 가서 거기다가 전시를 해서 하니까 이제 설계하시는 분들이나 각 조경 지자체 담당자들이 제가 설명을 해서 앞으로는 이것도 사용을 하면 좋겠다. 이거는 방부를 안 해도 사용할 수 있는 거니까 여기도 한번 관심들을 가져보라고 그랬더니 그때서부터 이제 활엽수 시장, 활엽수가 조경 시장에 쓰이게 된거죠.”

20대에 목재업에 발을 들였던 조영팔은 이제 어느덧 목재 경력 40여년이 훌쩍 넘었다. 그동안 쉽없이 달려 왔지만 항상 또 계획하고 앞으로 나아가는 그의 계획이 궁금하다.

“글쎄요. 지금 하고 있는데 만족을 하죠. 하고 있는데 아까도 말씀드렸드시피 목재산업이 점점 힘들어지니까 인원서부터 또 쓰여지는 곳이 점점 적어져요. 또 유통하시는 분들이 외국에서 수입을 해오니까 제조가 할 일을 못하고 있어요. 어려서는 뭐 제가 목재 이런 걸 하리라고 생각은 못했지만 목재업에 종사를 하다 보니까 ‘참, 내가 이 선택을 잘했구나!’하면서 생활하는 데도 이 목재 때문에 생활하고 있고 앞으로도 남은 생을 목재에 올인하고 싶죠.”

나무는 우리와 너무나 친근하고 인간에게 많은 이로움을 주어 다양한 건축물의 기본 재료가 되었지만 이제는 그 자리를 합판이나 MDF가 대신하고 있다. 물과 태양에 오래 노출이 되면 썩을 수도 있지만 통풍이 잘 되도록 습도 조절을 해 준다면 칠제보다 더 수명이 길다. 또한 나무의 성질에 따라 쓰임새가 다양하다. 그 성질을 이용한 것이 방부 목재이다. 세대가 바뀌면서 나무의 쓰임도 줄고, 제조업에 종사하는 사람도 줄고 있지만 방부 목재와 같은 다양한 나무의 변신으로 목재업의 새로운 도약을 기대해 본다.



2024년 서구 생활사 아카이빙

서구의 뿌리, 목재산업단지

발행일	2024년 11월 20일
발행처	 인천광역시 서구문화원
	A. 인천광역시 서구 염곡로 464번길 15, 쓰리엠타워 7층
	T. 032-582-4341
	F. 0502-582-4742
	H. www.insecc.kr
기획총괄	서덕현
기획운영	조혜린 정다희
집필	김혜경 남영순 이승지 전미경

※ 이 책은 인천광역시 서구의 지원을 받아 제작되었습니다.

※ 이 책의 저작권은 인천광역시 서구문화원에게 있으며,
동의없이 무단으로 전재 및 복제하거나 변형하여 사용할 수 없습니다.



