

# 성실시공 · 정도경영으로 ‘작지만 강한 기업’으로 키웠다



중

청남도 금산군 금산읍에 있는 종합 건설회사 신명종합건설은 ‘작지만 강한 기업’이다. 자본금 19억원의 회사가 지난해 올린 매출 실적은 1백억원이다. 회사 설립한 지 8년만에 거의 매해 200% 이상의 성장을 해왔다. 창립 첫해인 2000년도 매출이 5억원이었다는 사실을 떠올린다면 정말 눈부신 성장이다. 더욱이 최근 몇 년간 건설 건축 정기가 좋지 않았다는 점을 감안했을 때 이 회사의 성장은 실로 값진 것이다. 여기 중심에는 물론 이 회사 대표인 신명근 사장(52세)이 우뚝 서 있다.

“글세 운이 좋았다고 할까요, 여담 같은 얘기 하나 하지요. 회사 설립 후 첫번째 건물을 지을 때 얘기입니다. 대전에 있는 한의원 건축을 수주하기 위해 공사지명원(건축주에게 보여주는 일종의 회사소개서)을 냈지요. 건축주가 여자 한의사 선생님이었는데 그 분이 사주에도 조예가 깊은 분이었어요. 제 생년월일을 보고는 ‘신사장은 재운이 있어 건축업을 해도 크게 될 사람’이라며 믿고 맡기겠다고 하더군요. 이후 정말로 큰 사고 없이 매년 사업을 확장해 왔고 오늘에 이르게 됩니다.”

이렇게 ‘운’ 얘기를 하지만 사실 신사장은 아주 치밀하고 조직적인 두뇌를 가진 사람이다. 젊어서부터 사업을 해야겠다는 의지를 갖고 자신의 이력을 철저하게 관리해 온 그이다.

기계공학을 전공한 그는 졸업 후 전공을 살려 에어컨을 만드는 회사인 대우케리에 입사한다. 냉동설비 설계가 그의 몫이었다. 여기서 3년 일하다 LG전선 중공업 설계실로 옮긴다. 이 회사 설계실 대리로 4년 일하고 이번에는 영업을 배워야겠다는 판단에 따라 영업과장을 자원했다.

## 사원시절부터 ‘사업의지’ 불태워

“사실 사원시절부터 사업을 해야겠다는 꿈을

찾고 있었습니다. 당시 부장이나 이사 등 회사를 떠나는 몇  
사람들 송별파티를 많이 열었습니다. 대부분 52세면 회사를  
떠날 수 밖에 없게데요. 그때 이런 말이 있었지요. '부장 될  
확률 60대 1이고, 이사 될 확률 1백대 1이라는. 그러한 분위  
기도 사업에의 의지를 불태우게 하는 요인으로 작용하기도  
했다고 봐야지요'

신사장은 기사 자격증만도 6개나 된다. 일반기계, 산업안전,  
증기정비, 건설기계, 소방설비기계, 소방설비전기 기사 등.  
여기에 기계분야 특급기술자와 토목분야 중급기술자 자격증을  
갖고 있다. 이만하면 자기관  
리를 어떻게 해왔는지 능히  
 짐작할 만하다. 대기업에서  
 자신의 전공인 기계설계와  
영업까지 배운 그는 과감히  
 재벌회사 과장 직함을 버리  
기로 결심한다. 물론 '아내의  
반대가 심했고 속도 좀 빠였  
다'. 이때 그의 관심은 자신  
의 전공인 기계쪽보다는 전  
설 건축쪽으로 쏠린다. 기계  
는 아무래도 사업 아이템으로는 맞지 않는다는 생각이었다.  
어려서부터 건축에 관심이 많았다. 대학 다닐 때 고향 금산  
에 양옥 한 채를 직접 설계하고 지었다.

"사실 설계라고 해봐야 이는 사람한테 아파트 설계도면 일  
어다가 제 나름대로 레이아웃을 한 것이죠. 아무튼 설계 마  
치고 목수와 미장이를 불러다가 5개월만에 슬라브 양옥집을  
지었어요."

그 양옥집을 지금은 사무실로 사용하고 있다. 대기업 LG  
전선을 나온 그는 꿈의 실현 '예비무대'로 광장전설이라는

중소기업을 택한다. 자격증 여럿을 갖고 있는 그는 전설회사  
에서 '머서 옴쇼' 할 수밖에 없다. 여기서 공사관리부 부장을  
맡아 전설 현장을 누빈다. 2년간 전설 현장을 경험한 그는 다시  
감리 회사 이사로 자리를 옮겼다. "전설회사를 운영하려면  
감리를 모르고는 안되겠기 때문이었다."

서울 여의도의 LG트윈타워 현장 감리, 태국 LUF식품  
공장 현장 감독, LG인텔리전트빌딩 현장 감리, 수원 동신  
아파트 신축공사 현장 감리, 분당 현신교회 신축공사 현장  
감리 등이 그의 이력에 보태어졌다. '자, 이만하면 전설회사  
차릴 만하지 않은가.' 그는  
행동에 옮겼다. 아내의 반대  
를 무릅쓰고 과감히 고향 금  
산행을 택한 것이다. 그해  
2000년 5월이었다.

#### '책임경영 정도경영' 소신

"사실 중소 건설회사와 감  
리회사를 다니면서 중소기업  
경영의 노하우를 조금이나마  
배우게 되었습니다. 특히 자금

을 중시하는 경영이 중요하다는 것을 느꼈지요. 자기 회사  
자금 여력 한도 안에서 사업을 벌여야지 무리하게 확장해서는  
안되겠다는 생각을 하게 됩니다. 자칫 잘못되면 회사 직원들  
과 가족들은 물론 사회적으로도 민폐를 끼치게 되는 것이지  
든요. 제대로 된 경영인이려면 책임질 만큼 사업을 해야 한  
다는 것을 체득한 것이죠"

여기서 그의 경영철학이 배어지 나온다. 책임경영, 정도경  
영이 그것이다. 그래서 '첫 작품' 김양지현의원을 무난히 지어  
납품했고 이어 신명근 사장의 성실시공을 목격한 인근 부동

**"사업 이러면 우선 자신의 적성에 맞는 아이템을  
굴러야 합니다. 그래야 사업을 해도 지기만족도  
가 높아지게 마련이지요. 돈 버는 게 최종 목적이  
되어서는 안된다는 말씀을 드리고 싶고, 암석 밑  
숨트렸지만 진실된 마음을 갖고 열과 성을 더하면  
서 한편으로는 일신우일신(日新又日新)의 정신  
으로 임한다면 성공이러려 봅니다."**



산업자가 소개해 두 번째 건축물 성모의원을 '성실하게' 완공했다.

"그때는 무조건 전실되고 성실하게 해야겠다는 생각뿐이었어요. 전실 현장에서는 간혹 건축주와 갈등이나 마찰이 빚어질 때가 있거든요. 그래서 공사가 중단되는 경우도 종종 있었어요. 그러나 저는 건축주가 뭐라고 해도 경청해 주고 끝까지 책임지고 약속된 기간에 공사를 마무리해 믿을 만한 사람이라는 것을 심어주려고 노력했습니다."

이후 신명종합건설은 승승장구한다. 민간부문 건축에서 성기를 올린 신명은 그 성과와 명성을 인정받아 관급공사도 마넨다. 모 부대 화장실 설치공사를 필두로 예산교육청의 초

등학교 교실 공사, 마을회관 신축공사 등에 이어 급기야는 중앙 정부기관인 조달청 발주공사 조치원경찰서 신축공사를 수주하기에 이른다.

금산인삼농협 신축, 논산성당 마리아홀 증축, 추부현대서비스 정비공장 신축, 기능성식물원 및 농심제원관 신축 등이 회사의 건축공사는 해마다 급성장을 했다.

신사장은 건축공사에서 토목 쪽으로 사업을 확장한다. 2004년 4월 토목건축공사업 면허를 따고 본격적인 토목공사 수주에 들어갔다.

단지 택지 조성, 공장부지 조성, 포장 및 용변시설 외에 각종 기반시설 구축을 주 내용으로 하는 토목공사는 원동천 하

## 건설인 "상반기 넘어야 채용시장 회복"



건설경기 침체가 지속되면서 건설시장의 무인구직 패턴도 바뀌고 있는 것으로 나타났다.

건설취업포털 건설위키(www.worker.co.kr) 대표 유종현은 지난해 하반기 자사 회원들의 채용 및 구직패턴을 분석한 결과 기업의 채용방식은 점차 소극적인 자세로 바뀌고 있는 반면 구직자들의 구직활동은 갈수록 적극적인 모습을 보였다고 밝혔다.

건설위키에 따르면 건설사 채용공고는 지난해 9월 8,109건을 정점으로 3개월 연속 감소세를 보였다. 여년 같은데 하반기 공허가 한달일 10월에 8,060건을 기록했고, 11월 7,807건, 12월에는 7,110건으로 줄었다. 반면, 인자08 검색을 통한 비공개 채용일정 '그림자 채용'은 꾸준히 증가했다. 지난해 10월 284건이던 이력서 검색서비스 신청 건수는 11월 304건, 12월 325건으로 증가했다. 31개월(10~12월) 전체 이력서 검색서비스 신청 건수는 913건으로 전년 동기(834건)에 비해 44% 늘었다. 직전 분기(7~9월) 696건보다는 30.6% 증가했다.

이처럼 건설사 채용패턴이 점차 은밀화되고 있는 데 반해 구직활동은 적극적으로 바뀌는 양상이다. 건설 구직자의 이력서 등록건수는 3분기(7~9월) 9,962건에서 4분기(10~12월)에는 13,426건으로 34.8% 증가했다. 특히 '이력서노출서비스' 내 '전문가 상담', '취업포털 검색' 등 부가서비스를 이용하는 구직자가 크게 늘었다. 구직자들의 부가서비스 이용건수는 3분기 2,062건에서 4분기 3,928건으로 89.8% 가량 늘어난 것으로 집계됐다. 이력서노출서비스는 취업포털에 등록된 자신의 이력서를 인제정보의 특정위치나 검색결과에 우선 노출하여 기업 인사담당자의 눈에 잘 띄게 차별화하는 방법이다.

한편, 경인로과·4대정비사업 등 건설경기 활성화를 위해 정부가 사회간접자본(SOC) 등 공공사업 발주를 늘리고 예산 조기집행에 나서고 있는 가운데, 건설인들은 정부의 이러한 정책효과가 건설업 채용시장에 반영되기 까지는 시간이 더 필요할 것으로 전망했다. 건설인들은 건설업 채용시장 회복시점에 대한 건설위키의 설문에서 물과 83%만이 올 상반기라고 응답했다. 40.3%는 2010년

상반기라고 답했고 31.6%가 올 하반기라고 답해 '적어도 올 상반기는 넘어야 한다'는 의견이 지배적이었다. 14.6%는 2010년 하반기 이후에나 회복될 것이라고 응답. 정부의 건설경기 부양정책에도 불구하고 건설채용시장 침체가 장기화될 것으로 예상했다. '모로겠다'는 대답은 4.2%였다. 건설위키 유종현 사장은 "올해 건설채용시장은 금융환경 등 국내외적인 변수가 많아 예측이 거의 불가능한 상황이라며 "그러나 상반기를 무사히 넘어서면 채용시장의 한파가 조금씩 풀릴 것이라는 전망이 우세하다"고 밝혔다.

### ▲ 신명근 사장 \_ PROFILE

• 대우캐리어 설계실 / LG전선 통풍업 설계실 과장 / 광원건설 공사관리부 부장 / 중앙엔지니어 감리실 이사 / 신명종합건설 창립 대표이사



천정비 공사, 남일면 아름답게 가꾸기 공사, 세계인삼엑스포 남산등산로 정비사업, 논산 배양공업사 부지조성사업 등이 신명이 파낸 주요 공사들이다.

이들해에는 조정사업에도 손을 댄다. 너무 빠르게 사업 확장을 하는 게 아닌가. '회사 자금 여러 회도 안에서 사업을 한다'는 초심을 잃은 것은 아닌가.

"이런 말씀을 드리고 싶네요. 저는 기계를 전공했습니다. 기계가 마이크로 즉 100분의 1을 따지는 분야라면 건축은 1천 즉 1센티미터, 토목은 10점을 따지는 사업입니다. 그리고 조정은 이런 것을 초월한 분야라고 할 수 있지요. 정밀한 정확성을 다루는 기계를 다루다가 그보다 더 정밀한 건축을 하기는 우선 적응하기가 쉽습니다. 토목과 조정도 마찬가지로 봅니다. 반면 그 역으로 토목에서 건축으로, 건축에서 기계로 사업을 확장해 나가는 것은 잘 안되지요. 저는 도전의식을 갖고 제가 할 수 있는 범위 안에서 단계적으로 새로운 사업을 추구하다 보니 성공했고 거기서 보람을 느끼는 것으로 경영 목표를 가져가고 있습니다."

#### 타운하우스·전원휴양단지 건축 희망

신사장은 건축이든 토목이든 조정이든 공사를 수주하면 가장 먼저 꼼꼼하게 자료를 조사하는 등 사전준비를 철저히 하고, 자신이 경험이 없는 분야라면 경험자와 충분히 협의를

거친다. 그래야 실수가 없기 때문이다. 그의 이러한 성실성은 조정사업에도 유감없이 발휘돼 신인리 청자 설치공사를 시작으로 작수골공원 조성사업, 장대동 푸르지오아파트 조정공사, 장산레저 조정공사, 천안 상록리조트 양잔디 교체공사, 양전리 소나무숲 정비공사 등을 훌륭히 해냈다.

신사장은 앞으로 해외진출 꿈도 꾸고 있다. 그 대상지는 베트남이 될 가능성이 높다. 베트남을 여러 번 다녀온 그는 '베트남 사람들이 다른 동남아 국가와는 달랐다' 매우 성실하고 보다 나은 삶을 추구하는 성향이 강하다고 느꼈기 때문이다. 더욱이 베트남은 모래 자갈 시멘트 목재 등 자원이 아주 풍부해 건설업에는 더 없이 좋은 여건을 갖고 있다.

그는 또 대규모 아파트를 지어 분양하는 방식의 경영은 자신한테 어울리지 않는다고 판단한다. 대신 위성도시에 타운하우스를 짓거나 시골에 전원휴양단지를 건설하는 일에는 관심을 갖고 있다고 말한다. 마지막으로 사업을 끝꾸는 젊은 이들에게 선배 창업자로 조언을 부탁한다고 했다.

"사업 하려면 우선 자신의 적성에 맞는 아이템을 골라야 합니다. 그래야 사업을 해도 자기만족도가 높아지게 마련이지요. 돈 버는 게 최종 목적이 되어서는 안된다는 말씀을 드리고 싶고, 앞서 말씀드렸지만 진실된 마음을 갖고 열과 성을 다하면서 한편으로는 일신우일신(日新又日新)의 정신으로 임한다면 성공하리라 봅니다." 

위대 / 신동현 기자

