



강소 기업을 키우자

서형호 휴바스코리아 대표

구근 종자서 토양·비료까지 ‘친환경농업’ 전반을 아우른다



기후 변화와 식량 안보가 전 세계적인 화두로 떠오르면서 농업의 패러다임도 빠르게 전환되고 있다. 단순한 생산량 확대를 넘어, 토양과 작물의 ‘지속 가능성’을 어떻게 확보할 것인가가 농업 경쟁력을 좌우하는 핵심 요소로 부상했다.

이 같은 변화의 한가운데에서 친환경 농업 자재를 중심으로 30년 넘게 한 길을 걸어온 기업이 있다. 휴바스코리아(대표 서형호)는 30여 년 전 화웨이 구근 종자 수입으로 사업을 시작한 농업 전문 기업이다.



백합, 튤립 등 구근류를 네덜란드에서 수입해 국내 농가에 공급하며 농업 유통 구조 전반을 경험해 왔으며, 현재는 비료와 토양 자재, 양액 비료까지 사업 영역을 확장해 농업 전반을 아우르는 자재 공급 구조를 갖추고 있다.

휴바스코리아를 이끄는 서형호 대표는 농업을 “한 번에 성과를 낼 수 없는 산업”이라고 정의한다.

서 대표는 “농업은 ‘스텝 바이 스텝’으로 가야 한다”며 “단기 성과에 집착하기보다, 현장에 맞는 기술과 자재를 차곡차곡 쌓아가는 것이 중요하다”고 강조했다.



화웨이 구근을 들여와 농가에 공급하며 농업 유통 구조를 몸소 경험했던 서 대표는 기존 시장의 한계를 체감했고, 새로운 방향을 모색하게 됐다. 전환점은 ‘친환경’이었다.

서 대표는 “사람이 인스턴트 음식만 먹고 살 수 없듯, 식물 역시 제대로 된 영양을 공급받아야 한다”며 “화학 중심의 비료가 아닌, 자연 기반 자재가 필요하다고 판단했다”고 설명했다.



이러한 판단은 해외 시장으로 눈을 돌리는 계기가 됐다.

그는 “국내 농업은 원자재 기반이 거의 없는 구조로, 대부분의 농업 자재를 수입에 의존할 수밖에 없다”며 “이런 환경에서 차별화는 가공이 아니라 ‘원재료의 선택과 품질’에 있다고 봤다”고 말했다.

휴바스코리아는 화학 비료 중심의 시장 구조에서 벗어나 친환경 자재에 집중하는 전략을 선택했다. 캐나다의 해조 추출물 전문 기업, 독일의 휴믹산 전문 기업 등 해외 친환경 농업 자재 기업과 에이전트

계약을 체결하며 제품군을 확대해 왔다. 현재 회사는 8개국 9개 해외 농업 자재 기업의 한국 독점 에이전트를 맡고 있다.

대표적인 제품군은 해조 추출물 기반의 생육 보조 자재 ‘아카디안29’다. 캐나다산 해조 추출물을 기반으로 한 아카디안29는 휴바스코리아의 주력 제품 중 하나로, 작물의 뿌리 발달과 스트레스 완화, 생육 균형 개선을 목적으로 사용된다. 화학 비료를 대체하기보다는 토양 환경과 작물 컨디션을

을 돕는 것이 특징이다.

회사는 작물별·재배 환경별로 적용 가능한 자재 조합을 제안하는 방식으로 농가 대응을 이어가는 중이다.

최근에는 양액 재배 시장 대응을 위한 제품 공급도 강화하고 있다. 노동력 부족과 기후 변화로 인해 토양 재배에서 양액 재배로 전환하는 농가가 늘어나면서, 양액 비료에 대한 수요도 함께 증가하고 있기 때문이다.

30년 한 길...‘친환경 자재 전문기업’으로 자리매김 독일 등 8개국 해외기업과 한국 독점 에이전트 맡아 서형호 대표 “환경 변화에 대응...경쟁력·신뢰 구축”



서형호 대표

안정화하는 데 초점을 맞춘 제품이다.

서 대표는 “국내에서 친환경 자재는 초기에는 가격 부담으로 평가 절하되는 경우가 많았다”며 “하지만 실제 농가 사용 경험이 축적되면서 효과와 지속성에 대한 인식이 점차 바뀌기 시작했다”고 말했다.

이어 “농업 자재는 단기간 성과보다 반복 사용을 통해 검증되는 영역”이라고 덧붙였다.

토양 개량 자재 역시 주요 사업 영역이다. 독일에서 수입하는 휴믹산 기반 토양 개량제인 ‘펄휴머스’는 토양 구조 개선과 유기물 함량 보충을 목적으로 한다. 휴바스코리아는 해당 제품을 단순 비료가 아닌 ‘토양 환경 개선 자재’로 구분해 공급하고 있다.

서 대표는 “토양 구조가 개선되지 않으면 비료 효과도 한계가 있다”며 “토양을 바꾸지 않은 채 수확량만 늘리려는 접근은 지속 가능하지 않다”고 설명했다.

비료 분야에서도 친환경 자재를 중심으로 제품군을 구성하고 있다. 휴바스코리아가 공급하는 비료는 화학 성분 위주의 단일 기능 제품이 아니라, 작물 생육 단계에 맞춰 영양 균형을 조절하는 데 초점

휴바스코리아는 양액 재배 특성에 맞춰 A액·B액으로 분리된 양액 비료를 공급하고 있으며, 영양 성분 간 반응을 고려한 투입 구조를 기반으로 제품을 운영하고 있다.

서 대표는 “양액 비료는 단순히 영양분을 투입하는 문제가 아니라, 투입 순서와 비율, 작물 상태까지 함께 고려해야 한다”며 “현장 이해 없이 제품만 공급해서는 기대한 효과를 얻기 어렵다”고 설명했다.

휴바스코리아의 제품 전략은 ‘다품종 대량 판매’가 아닌 ‘선별과 유지’에 가깝다. 회사는 매년 제품군을 점검해 현장 반응이 낮은 자재는 정리하고, 효과가 검증된 제품 위주로 포트폴리오를 유지해 왔다. 현재 운영 중인 해외 에이전트 제품 역시 장기 간 검증을 거친 자재들로 구성돼 있다.

해외 시장 역시 주요 전략 중 하나다. 중앙아시아, 중동 등 농업 잠재력이 큰 지역을 중심으로 제품 공급을 확대하고 있으며, 단순 수출보다는 현지 농업 환경에 맞는 적용 가능성을 우선적으로 검토하고 있다.

서 대표는 “환경 변화로 농업 방식 자체가 빠르게 바뀌고 있다”며 “토양 관리, 영양 공급, 재배 방식까지 하나의 흐름으로 보고 대응하지 않으면 농가는 살아남기 어렵다”고 진단했다.

회사는 “농업 산업은 단기간 수익보다 지속성이 중요하다”며 “회사의 방향성과 비전을 내부 구성원이 공유하지 않으면 시장에서 신뢰를 얻기 어렵다”고 말했다.

이러한 판단은 해외 시장으로 눈을 돌리는 계기가 됐다. 그는 “국내 농업은 원자재 기반이 거의 없는 구조로, 대부분의 농업 자재를 수입에 의존할 수밖에 없다”며 “이런 환경에서 차별화는 가공이 아니라 ‘원재료의 선택과 품질’에 있다고 봤다”고 말했다.

휴바스코리아는 화학 비료 중심의 시장 구조에서 벗어나 친환경 자재에 집중하는 전략을 선택했다. 캐나다의 해조 추출물 전문 기업, 독일의 휴믹산 전문 기업 등 해외 친환경 농업 자재 기업과 에이전트

서 대표는 “환경 변화로 농업 방식 자체가 빠르게 바뀌고 있다”며 “토양 관리, 영양 공급, 재배 방식까지 하나의 흐름으로 보고 대응하지 않으면 농가는 살아남기 어렵다”고 진단했다.

회사는 “농업 산업은 단기간 수익보다 지속성이 중요하다”며 “회사의 방향성과 비전을 내부 구성원이 공유하지 않으면 시장에서 신뢰를 얻기 어렵다”고 말했다.

김은지 기자 eunzy@gwangnam.co.kr



휴바스코리아는 매년 본사 및 총판 전직원과 원재사 연례 세미나를 진행하고 있다.



서형호 휴바스코리아 대표가 사인머스켓 농가를 찾아 컨설팅을 진행하고 있다.