

## 06

## 한국 딸기로 동남아시아를 사로잡다



**김재용 대표**  
농업회사법인 고마미지(株)/신선과일

저는 신선 과일을 주력으로 생산, 선별, 가공, 유통하고 있는 농업 법인 고마미지(株)의 대표입니다. 고마미지(古馬彌知)는 물이 굽이쳐 들어오는 기름지고 풍요로운 곳을 말하는 전남 강진의 옛 이름입니다.

저는 내 아이에게 마음 놓고 먹일 수 있는 건강하고 맛있는 대한민국의 농산물을 전 세계로 널리 알리고자 하는 포부를 가지고 이곳에서 일하게 되었습니다. 귀농인들과 현지인들이 함께 설립한 고마미지는 강진에서 최초로 농산물 선별장을 운영하고 있습니다. 딸기 공동선별장으로 시작해 현재는 산지 농산물을 생산하고 판매하는 산지유통센터로 거듭나고 있습니다.

사실 저는 십수년 동안 농업과는 거리가 먼 학원, 공연, 이벤트, 행사 운영 등의 서비스 제공 사업을 해왔습니다. 큰 결심을 하고 전남

강진에 내려간 저는 사물인터넷을 포함한 신기술을 접목한 자동화 농가하우스에서 휴과 하나가 되어 농사를 짓게 되었습니다. 도시의 삶에 익숙했던 저에게 농사는 쉽지 않은 생활이었습니다.

일에 대한 열정과 포부는 남부럽지 않았지만 새롭게 도전한 농업, 그리고 농산물 수출은 전 세계를 상대로 일하는 것이 얼마나 어려운 일인가를 뼈저리게 알게 해주었습니다.

### • 농산물 수출 초보 지원군, 무역협회

우리 농산물을 외국으로 수출한다는 생각은 막연히 있었지만 무엇을, 어디로, 언제, 어떻게, 어디서부터 시작해야 할지 막막하기만 했습니다. 특히 수출은 해외시장에 문외한이었던 제게는 넘기 힘든 높은 벽으로 다가왔습니다. 나중에서야 알게 되었지만, 국제 무역 경험이 없는 저로서는 인코텀즈(INCOTERMS)라는 말도 수출계약이 진행되는 도중에 알게 될 정도로 초보 중에 초보인 상태였습니다.

모든 것이 막막하기만 하던 그 때 한국무역협회가 있다는 것을 떠올렸고 그때부터 일은 말 그대로 일사천리로 진행되었습니다. 우리 회사는 무역현장 수출전문위원의 조언 및 현장 컨설팅 서비스를 받으며 해외시장 개척이라는 막연하기만 했던 그림에 명확한 설계도를 그릴 수 있었습니다. 특히 브로슈어 제작 지원을 받았고, 해외 바이어를 만났을 때 무엇을 내밀고 어떻게 상담을 시작할 것인지를 명확히 하면서 더욱 자신감을 가질 수 있게 되었습니다.

해외에서 열리는 권위있는 식품 박람회들도 무역협회의 부분적인 지원을 통해 참석하게 되었습니다. 이를 통해 국가별 식품 시장의 주요 관심 상품군은 어떤 것인지, 어떤 사람들이 주로 모이는지, 규모는



어느 정도인지 조금씩 눈을 뜨게 되었습니다.

### • 첫 길을 열어준 태국 식품박람회

2018년, 태국의 식품박람회에 고마미지의 부스로 우리 농산물을 출품하게 되었습니다. 딸기 같은 과일은 신선 식품이라 박람회에 선정 되는 것 자체가 어려운 상황이었습니다. 첫 출품이었으므로 아는 것도 없고, 회사 내에 무역 베테랑도 없었던 상태였습니다. 게다가 우리 부스는 염장을 한 수산물업체 사이에 낀 작은 부스로 바이어들의 시선을 끄는 것 자체가 불리한 여건이었습니다.

다른 방법이 없었습니다. 그저 열정만으로 한국인 특유의 흥을 앞세워 박람회장을 오가는 바이어들을 끈질기게 설득해 우리의 작은 부스로 이끌어 앉히고 상담을 시도했습니다. 만약 우리 부스가 좀 더

좋은 위치에 있었다면 힘들지 않았을 것이지만 불리한 여건 속에서 그것을 극복해 가는 것이 그 당시 우리가 해야 할 일이라고 생각했습니다.

박람회장에 머물면서 시간이 갈수록 누가 잠재적인 바이어인지 혹은 탐색을 위해 정보만을 원하는 중국의 경쟁분야 사람들인지를 조금씩 구분해 낼 수 있었습니다. 그곳에서 적지 않은 잠재 바이어들과 많은 상담을 진행하면서 우리들은 조금씩 더 자신감을 갖게 되었고, 잠재 바이어들의 손을 잡아 이끌고 있는 모습을 발견했습니다.

3박 4일의 박람회 기간 동안 저희들은 많은 바이어들과 상담을 진행하였고, 현장에서 200만 달러에 달하는 2건의 MOU를 체결하는 성과를 안고 돌아오게 되었습니다.

### • 한국 딸기, 첫 수출 과일이 되다

박람회에서 돌아온 후 상담을 진행했던 많은 바이어들에게 지속적으로 전화판촉(Cold-Call)을 하고 있던 우리들은 그야말로 일각여삼추(一刻如三秋)의 심정으로 계속 잠재 바이어들에게 우리를 홍보하고 있었습니다. 마침내 몇 군데의 바이어들에게서 회신이 오기 시작했습니다.

박람회에서 상담을 진행했던 한 말레이시아의 바이어와 지속적인

“

다른 방법이 없었습니다. 그저 열정만으로 한국인 특유의 흥을 앞세워 박람회장을 오가는 바이어들을 끈질기게 설득해 우리의 작은 부스로 이끌어 앉히고 상담을 시도했습니다.

”

연락 끝에, 열대기후인 그 지역에서는 딸기 재배가 어렵기에 딸기가 희귀한 축에 속하며 일반인들의 관심과 선호도가 높다는 것을 알게 되었습니다.

기존 딸기 수출은 ‘매향’이라는 품종으로 이루어지고 있었습니다. 향이나 당도는 떨어지는 반면 경도는 높다는 장점이 있기 때문입니다. 반면 딸기 중 ‘설향’이라는 품종은 향이나 당도가 높아 맛이 좋은 반면 경도가 떨어져 쉽게 무르는 단점이 있었습니다. 저희는 기존의 ‘매향’ 대신 맛이 훨씬 뛰어난 ‘설향’을 수출하기로 했습니다. 마침내 바이어들이 직접 한국을 방문하게 되었으며, 한국에서 현장 실사를 마친 그들과 MOU를 체결한 후 실제로 수출을 진행하게 되었습니다.

첫 수출 물량을 실은 비행기가 이륙하고 저희는 서로의 어깨를 다독이며 작은 자축을 했습니다. 하지만 농산물 수출경험이 전무했던 저희는 예상치 못한 많은 변수들을 조금씩 알게 되었습니다. 딸기는 온도와 습도 등 외부 환경에 민감하여 쉽게 물러져서 운송중 지속적인 냉장 운반 시스템이 꼭 필요한 과일인데 이러한 환경조건이 완벽하지 않은데다 현지 날씨에 의해 쉽게 상하거나 물러져 상품 가치가 떨어졌기 때문입니다.



경험해보지 못했던 여러 가지의 상황들과 변수들이 발생할 때마다 치루게 된 비용들은 어쩔 수 없이 값비싼 수업료로 생각하기로 했습니다.

### • 6개 시군 연합 연중 수출... 일본산과 각축

이제는 우리의 첫 수출길을 열어주었던 고마운 바이어와 지속적인 거래를 이어나가며, 파트너십을 공고히 하고 수출 제품의 다각화를 통해 다양한 농산물을 수출하고 있습니다. 무엇보다 딸기에 대한 동남아시아의 반응은 일본 농산물의 가치 수준에 이를 정도로 인정받고 있습니다.

실제로 말레이시아에서는 고마미지의 딸기가 후발주자지만 판매는 일본의 농산물보다 높아 진열대에서 가장 좋은 자리를 차지하고 있는 것을 확인하고 뿌듯했습니다. 각 국가별 딸기가 진열되어 있는 판매대에서 강진 고마미지 딸기가 가장 돋보이는 위치에 있었습니다. 현지 마트에서 샵인샵 형태로 ‘한국 강진의 야채가게’라는 이름으로 저희 고마미지의 농산물이 소개되고 있었습니다.

딸기뿐 아니라 딸기를 말려 가공한 제품, 연근, 배, 사과, 귤, 포도 감 등도 수출 단계에 있습니다. 싱가포르의 한 바이어는 최근 한국을 방문해 현장 실사를 마치고 거래 규모를 논의 중으로 첫 수출을 앞두고 있습니다. 큰 관심을 보여주었던 태국의 바이어와도 첫 수출 물량 선적을 코앞에 두고 최종 협상을 마무리하는 와중에 있으며, 홍콩과 싱가포르 및 베트남에 올 겨울 수출을 앞두고 있습니다.

### • 수출 비중 15%에서 40%로 높아져

농산물의 수출 성공과 함께 강진뿐 아니라 인접한 지역들도 농업

회사법인 고마미지와 함께 성장해나가고 있습니다. 고마미지 회원들은 이제 전남 순천, 보성, 고흥, 장흥뿐 아니라 강원도의 평창에까지 자리하고 있습니다. 전남에서는 원래 여름에는 딸기가 나지 않지만 강원도에서 생산되는 딸기를 수출할 수 있기 때문입니다. 뿐만 아니라 회원 농가들의 적극적인 품질 개선으로 기존의 품종에서 향이나 당도는 높이고, 경도 역시 높여 수출하기에 좋은 품종을 개발, 상품가치도 더욱 높여가고 있습니다.

저희처럼 수출을 원하는 작은 소규모 업체일수록 박람회 참가 등을 통해 해외 바이어들에게 제품을 소개하는 일이 무엇보다 중요합니다. 그런데 과일이나 농산물을 가지고 해외 박람회에 참가하는 데는 여러 가지 애로사항이 있습니다. 무엇보다 신선도 유지가 중요한 제품이라 냉장을 위한 보관비가 많이 듭니다. 이에 저희 직원들은 두 개조로 나누어 신선한 제품을 들고 박람회에 참가했습니다. 딸기같은 식품의 경우 하루하루가 지날수록 신선도가 떨어지는데다 현지 박람회장의 냉장시스템 여건이 좋지 않고 보관비가 많이 들어 어쩔 수 없는 선택이었습니다.

지금은 수출에 필요한 운송 시스템을 개선하여 항공 콜드체인 시스템을 통해 관리하고 있으며 농산물을 공항 물류에 보관하는 시간을 최소화하고 있습니다. 이같은 노력을 통해 지난 해에는 고마미지가 생산하는 농산물 중 수출 비중이 전체의 15%였으나 올해는 40%까지 늘어날 것으로 보입니다.

### • 싱가포르 법인설립 제안 받아

해외시장과 수출의 경험이 전무했던 우리들은, 우리만의 능력이

아닌 무역협회의 다방면에 걸친 도움을 힘에 업고 수출의 길을 낼 수 있었습니다. 최근에는 싱가포르에서 현지법인을 만들자는 제안이 와서 검토 중에 있습니다. 또 태국 식품 박람회에서 알게 된 한 태국업체가 자신의 제품인 핑크 솔트를 고마미지에서 가공해 납품해달라는 새로운 사업 제안도 들어온 상태입니다.

고마미지는 생산법인이라 현재 가공할 수 있는 시설은 없지만 이렇게 좋은 사업 제안이 지속해서 들어오는 것은 한국의 고마미지에 대한 해외 바이어들의 신뢰가 그만큼 커졌다는 뜻이라 반갑고 자랑스럽기도 합니다.

지구촌이라고 부르는 오늘날의 세계는 뜨거운 열정과 포부를 가지고 굽히지 않고 도전한다면 누군가 도와주는 손길이 있고 반드시 개척할 수 있는 시장이라는 것을 알게 되었습니다. 한국무역협회에서 제공하는 수출지원 서비스는 저희 같은 무역 초보에게도 꿈에 그리던 수출길을 열도록 도와준 과외 선생님이었을 뿐 아니라, 모든 무역인들의 좋은 동반자라고 생각합니다.