

식품창업 성공기

농식품 창업, 우리나라 농산물의 킴점프를 꿈꾸다

김 지 우

주식회사 마싯지우

지금으로부터 약 1년 전, 창업진흥원에서 주관하는 예비창업패키지 발표평가가 끝나갈 때쯤 심사위원장으로 부터 들은 말이다. 그 말을 듣는 순간 ‘아, 합격이구나.’ 라는 안도감만 들었을 뿐, 이후 8개월 동안 나에게 펼쳐질 광경은 상상도 하지 못했다.

나는 농식품 청년창업가다. 현재 세종에서 ‘㈜마싯지우’라는 농식품 스타트업을 운영하고 있고 우리 농산물로 만드는 ‘원물 스낵’ 제품들을 개발하고 있다. 경영학과를 나와서 유통회사에 근무하며 창업에는 전혀 관심이 없던 내가 농식품 스타트업을 하고 있다니 아직까지, 가끔씩은 내자신에 대해 놀라고 있는 중이다.

2010년부터 쭉 해외 생활을 했다. 뉴질랜드, 미국, 중국을 거치면서 가장 놀랐던 건 정말 저렴한 농산물의 가격이었다. 우리나라에서는 매우 비싼 Z사의 골드키위가 1 L 용량 물의 가격만큼이나 저렴했고, 속이 노랗고 맛이 고소한 감자는 이따금씩 1 kg에 99센트라는 가격으로 맛볼 수 있었다. 미국에서는 99센트의 가격으로 애플망고와 아보카도를 즐길 수 있었고 중국에서는 파 한 단에 1위안(약 175원)을 주고 살 수 있었다. 우리나라는 어떤가! 불과 한 달 전 까지만 해도 파 한 단을 사려면 약 7,000원의 가격을 지불해야 했고, 제철 과일인 딸기는 현재 2 kg에 1만 원이 넘는 가격을 보여준다.

2018년에 한국으로 돌아왔는데, 그때 마침 무안 양파 파동이 터져 농가들이 많은 피해를 보고 있던 시기였다. 양파의 과잉공급으로 인하여 양파 농가들은 수확을 포기하고 밭을 다 갈아엎게 되었고 수입은 마이너스가 되었다. 뉴스를 보며 정말 안타깝다고 생각하고 있었는데, 우연치 않게 비슷한 사정으로 고심 중인 영암의 한 고구마 농가를 만나게 되었다.

원물 생산부터 시작해서 소비자의 식탁에 오를 수 있도록 유통까지 할 수 있는, 전 과정을 자체적으로 컨트롤 하는 농가는 그리 많지 않다고 한다. 정말 대규모의 농가가 아닌 이상, 자체적으로 판로를 개척하고 유통망을 뚫어야 하는데 농사만 짓는 소규모의 농가들에게는 절대 쉬울 수 없는 과정이다. 그래서 유통을 할 수 없는 대부분의 농가들, 또는 생산자 협회(영농조합법인)들은 울며 겨자 먹기로 대규모 유통업체에 전량 매도한다고 한다. 하지만 유통업체들이 요구하는 가격에 맞춰주어야 납품이 가능하기 때문에 작가가 날 때도 종종 있다고 하는데, 내가 만난 영암의 고구마 농가가 딱 그런 상황에 마주하고

있었다.

한국 고구마의 품질은 매우 우수하다. 외국 생활을 하면서 몸이 많이 불어나면, 다이어트를 위해 고구마와 닭가슴살을 찾았지만 어렸을 때 먹었던 고구마의 맛을 찾기는 쉽지 않았다. 내가 보고 느낀 바로는, 한국 고구마와는 다르게 쫄쫄한 식감보다는 물렁물렁한 식감이 강했고 수분이 더 많아 손에 묻고 찢듯한 감이 있었다(그래서 요리에 많이 넣어 먹을 수도 있다). 당도가 강하지 않아 고구마라기보다는 감자에 가까웠다. 슈퍼마켓에 가서 우리나라 고구마와 품종이 가장 비슷한 일본의 고구마를 찾아보기는 쉬웠는데 일반 고구마에 비해 가격이 현저하게 높아 구매로 이어지지 못했다.

영암의 고구마 농가와와의 상담 이후, 나는 나의 경험과 기억을 되살려 한국 고구마의 가능성을 깨닫고 농가에게 바로 수출 의향을 물었다. 농가로부터의 긍정적인 답변을 듣고, 바로 시장조사를 완료하고 11월에 열리는 Buy K-Food 박람회에 농가 측 실무자로 참가하여 바이어들을 직접 만나고 그들의 의견을 들을 수 있었다.

바이어들이 가장 선호하는 고구마는 일본산 고구마인데 가격이 점점 올라갈뿐더러 원전 사고 이후의 토양오염 때문에 소비자들의 염려가 점점 커진다고 했다. 중국산 같은 경우, 가격은 매우 저렴하지만 품질 문제가 많아서



2019 바이어 상담회 참여

아예 고려도 하지 않기 때문에 일본과 비슷한 품종을 가지며 관리가 잘 된 양질의 토양에서 자란 한국산 고구마를 점점 소비하기 시작한다는 답변을 듣고 확신을 얻었다.

하지만 원물 수출의 경우, 물류비와 보험비, 원물 손상 가능성 등의 위험부담이 크기 때문에 식품으로 만들면 부가가치가 올라가고 유통이 용이해지지 않을까? 라는 생각을 하게 되었고 ‘외국인들이 가장 선호하는 원물 간식 1위 제품인 견과류를 더해 고구마를 Trail-mix 제품으로 만들어보자’라는 결심을 갖고 곧바로 제품 개발을 시작하게 되었다.

감사하게도 예비창업패키지 합격을 시작으로, 농업기술실용화재단에서 주관하는 농식품벤처육성지원사업, 국가식품클러스터산업진흥원에서 주관하는 청년식품창업LAB 사업에 선정되어 자금 걱정 없이 고구마와 견과류를 혼합한 고구마 스낵 시제품 개발을 시작할 수 있었다. 또한 우리나라 굴지의 식품회사에 다니던 오랜 친구를 팀원으로 영입하여 내가 부족한 부분을 배우고 함께 회사의 시스템과 경영 전반에 대한 방향성을 구축해 나갈 수 있었다.

1년이 채 안 되는 시간 동안 시제품을 개발하고 제작까지 완료해야 했기 때문에 쉽지 않았다. 고구마는 일반적으로 9월~11월 사이에 수확이 되는데, 작년 같은 경우 심각한 냉해와 길어진 장마로 인해 농산물들의 수확 시기가 대체적으로 늦어지고 양이 많이 줄어들었다. 설상가상으로 코로나19가 야기한 고구마에 대한 수요폭등과 수확에 필요한 외국인 인력 부족, 수확량 감소로 인하여 고구마 원물의 가격은 전년도에 비해 두 배 이상 올랐다.

사람들 입으로 들어가는 식품이다 보니, 스낵 가공을 하는 외주 공장도 HACCP 인증을 받은 공장 위주로 찾아다녔는데, 고구마 원물 수급이 늦어져 물량이 한꺼번에 몰리다 보니 제품생산을 거절당하는 경우가 생겨났다. 또한, 우리의 제품이 기존 시장에는 없던 제품이다 보니 비

슷한 공정을 가진 제조업체를 찾아다니는 게 쉽지 않았다. 불굴의 의지로 한 군데 업체를 찾아내어 미팅 진행 후 12월 중순까지 생산을 완료하기로 계약을 하고 디자인과 패키지 등의 작업도 함께 순조롭게 진행을 해 나갔다.

모든 것이 순조롭게 진행되는 듯싶더니, 패키지 디자인 인쇄 일정이 미뤄지며 고난의 신호탄이 발사되었다. 원물 공급이 확정되었던 농가에서 갑자기 공급이 어려울 것 같다고 통보가 와서 바로 다음 날 영암까지 내려가 농가를 설득해야 했고, 외주 업체에서는 일정이 미뤄지고 원물 공급이 잘못되었다고 지속적으로 추가금을 요구하기도 했다. 전체 일정이 미뤄지고 상황이 갑작스럽게 악화되다 보니 내 정신과 육체도 같이 악화되어 3일 동안 병원에만 누워있기도 했다. 12월 28일, 아이디어만 갖고 ‘이게 과연 될까?’라고 질문해왔던 제품이 드디어 나왔다. 레시피 개발부터 원물 탐색, 패키지 디자인 개발, 외주업체 개발 등 제품 제작에 들어가는 한 사이클을 드디어 끝낸 것이다. 아직 시제품이지만 완제품 형태로 만들어져 나온 제품을 본 순간 그동안 겪었던 일들이 주마등처럼 스쳐 지나갔다.

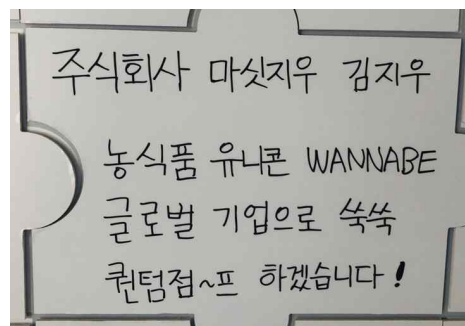
시제품 제작 이후, 시제품 제작과 동시에 준비했던 와디즈 크라우드펀딩 프로젝트를 성공적으로 완료하고 중국으로의 샘플 수출도 진행했다. 감사하게도 시제품에 많은 호평들을 보내주셨고 현재는 단점을 보완하여 양산을 하려고 준비 중에 있다. 또한, 올해는 세종청년창업사관학교에 입교하여 고구마 특유의 끈적이는 식감을 감소시켜주는 제품을 개발하며 제품의 다양화를 추진하고 있고 고용이나 수출, 지적 재산권 출원 등 사업적인 성장에도 박차를 가하고 있다.

농가를 도우려고 시작된 아이디어가 여기까지 왔다. 현재는 고구마를 중점적으로 하고 있지만 이후에는 고구마 뿐만 아니라 우리나라의 다른 우수한 농산물을 활용하여 다양한 원물 스낵을 개발하고 제작하여 수출하고자 한다. 우리 땅에서 나고 자란 것들에 진심을 담으며 농가와 함께 상생하고 우리나라 농산물의 우수성을 전 세계로 알리는 것이 ‘마싯지우’의 목표다. 뉴질랜드의 제스프리나 미국의 썬키스트처럼, 농가와 함께 꿈을 꾸고 함께 더불어 성장하는 회사가 되고픈 마음이 크다.

아무것도 없는 땅에 씨앗을 뿌리고, 새싹이 자라고, 맛



2020 개발된 고구마 스낵



2021 청년창업사관학교 입교 다짐

있는 열매가 맺히는 것처럼 마싯지우도 제로에서 시작하지만 끊임없이 물을 주고 비료를 줄 것이다. 알알이 굵은 열매를 맺을 때까지!

식품 창업, 아이디어만 있다면 시작하기는 결코 어렵지 않다. 대부분의 정부지원 사업 모집공고가 매년 2월부터 올라오기 시작하는데 중소기업벤처부에서 시행하는 창업 패키지 지원사업(예비창업패키지, 청년창업사관학교, 초기창업패키지), 농업기술실용화재단에서 주관하는 농식품벤처육성지원사업(예비창업자 및 7년 미만 초기창업자), 한국식품산업클러스터진흥원에서 주관하는 청년식품창업LAB(예비창업자 및 초기창업자, 청년일 경우 해당) 등의 정부지원사업들을 활용하여 시제품(MVP)까지 제작할 수 있다. 중앙부처 사업들 이외에도 상시 모집하는 시, 도별 지자체 지원사업이나 지역별 창조경제혁신센터와 테크노파크의 지원사업, 중소기업 바우처 지원사업, 수출바우처 지원사업 등 수많은 지원사업들을 활용하여 시제품 제작뿐만 아니라 패키지 디자인 개선, 경영 컨설팅, 마케팅 관련 등의 계획을 수립하고 실행할 수 있다. 관련 모집 공고는 K-스타트업 홈페이지(www.k-startup.go.kr)에서 확인할 수 있다.

일반 식품으로 지원사업에 선정되기까지는 쉽지 않았다. 자사 아이템의 경우, 요즘 식품 트렌드인 밀키트나 바이오 관련 건강기능식품이 아닌 일반 식품이다 보니 ‘과연 정부지원 사업에 선정될 수 있을까?’라는 걱정을 많이 했다. 내가 왜 이 식품을 해야 하고 어떤 식품을 만들 것이고 어떻게 만들어서 매출을 낼 것인지 사업계획서에 잘 녹여내는 것이 정말 중요하다. 전략적으로 지원한다고 하면, 식품이 주력 및 특화산업인 전라북도, 전라남도 및 제주도에서 시작하는 것을 추천한다. 나의 경우에도, 멘토링이나 컨설팅을 받을 때 전라도로 사업장을 옮겨서

시작하라는 말을 많이 들었다. 하지만 아무 연고도 없고 거리도 멀어서 위험부담을 지면서까지 사업을 시작하고 싶지는 않았기에 세종에 남아서 하고 있다.

가끔 인터넷에 정부지원사업을 검색하면 ‘0원으로 창업하기’라는 문구가 많이 보이는데 옳지 않은 표현이다. 예비창업자들을 위한 지원사업들은 자부담금이 없는 경우가 많지만 부가세 10%는 확보하고 있어야 한다. 예를 들어 5천만 원의 지원을 받는다면 내 수중에 5백만 원은 들고 있어야 한다. 만약 자부담금 10~30%의 조건이 걸려 있다면 수중에 들고 있어야 하는 액수는 더 늘어나게 된다. 자금 조달계획은 정말 중요하지만 처음 정부지원사업 지원할 당시에는 강조되지 않는 부분이라 많은 창업자들이 간과하는 경향이 있다. 특히, 계절을 타는 농식품 같은 경우, 제철 작물을 구매할 재료비나 부가비용들이 들어가기 때문에 수중에 현금을 갖고 있어야 한다. 나도 이번에 기술보증기금을 통해 양산에 필요한 자금을 확보했는데, 초기창업자들의 대부분은 매출이 적고 실적이 미미하기 때문에 자금 대출을 위한 서류작업이나 심사받는데 있어서 시간이 더 걸릴 수 있다. 자금 계획을 세워놓고, 부족한 부분이 있다면 미리 준비해서 필요할 때 자금이 융통될 수 있도록 단단히 대비해야 한다.

물론, 꼭 정부지원사업만이 답은 아니다. 식품 같은 경우, 처음 시작하는 예비창업자나 초기창업자들에게 최적화 되어있는 클라우드 펀딩 플랫폼들(와디즈, 텀블벅, 크라우드, 오마이컴퍼니 등)을 활용하여 저비용으로 단기간 내 시제품 제작과 소비자들의 반응까지 도출해 낼 수 있다. 또한 국내 스타트업들을 지원해주는 투자 연계 프로그램들이 정말 많은데, 지원을 통해 아이템의 가능성을 검증해보고 개선점이 있다면 보완해 나가는 과정도 좋은 기회가 될 수 있다.