

황금연휴 덕분에... 성계 매출 이달에만 30% ↑

유현진기자 cworange@munhwa.com

- 경북 포항 ‘보성무역’

동해서 해녀가 채취한 자연산
성계알 통조림개발 전국 유통



장기화된 내수침체 상황에서도 경쟁력 있는 품질을 바탕으로 오히려 내수시장을 확대하고 있는 중소기업들이 황금연휴에 빛을 보고 있다.

성계, 과메기 등 수산물 가공업체인 경북 포항의 (주)보성무역은 5월에만 지난해보다 30%가량 주문이 증가했다. 보성무역이 성계를 서울 유명 일식집 등 전국으로 유통하고 있는데, 황금연휴로 외식 소비가 증가하고 있기 때문이다. 품질에 대한 입소문 덕분에 매출은 지난 2015년 28억 원, 지난해 35억 원까지 증가했고 올해는 41억 원대, 2019년 50억 원대를 기록할 것으로 예상되고 있다.

보성무역은 지난 1977년 설립 이후 일본 수출이 중심이었는데, 2000년대 초 일본 경제악화로 시장 다변화 전략이 필요해지면서 국내로 눈을 돌렸다. 이를 위해 한국인 입맛에 맞는 다양한 가공제품을 개발하고 성계 외에도 포항의 특산물인 과메기 등 취급품목도 늘렸다. 고품질을 바탕으로 대형마트, 대형유통업체와 거래하고 있다. 보성무역은 2013년 기준 35%였던 내수 비중을 올해 50%까지 확보한다는 계획이다.

윤일훈(사진) 대표이사 사장은 “내수와 수출 모두 확대해 시장 경쟁력을 강화할 것”이라면서 “특히 내수시장이 최근 급성장하고 있어 현재 물량이 달릴 정도로 인기를 얻고 있다”고 밝혔다.

무엇보다 보성무역의 경쟁력은 품질이다. 윤 대표는 “국내 최대 성계 전문회사인 보성무역은 청정해역 동해에서 해녀가 잠수해 채취한 자연산 성계알 100%를 위생적으로 가공 처리하고 있어 자부심을 갖고 있다”면서 “성계알 통조림 등을 개발해 전국적인 유통도 용이하다”고 강조했다.

보성무역이 2008년 개발한 통조림의 유통기간은 3년이고 상온에서 보관이 가능하다. 윤 대표의 목표는 성계알 통조림을 참치캔 통조림처럼 대중적이고 언제 어디서든 손쉽게 맛볼 수 있는 대표 상품으로 키워내는 것이다. 이를 위해 연구·개발(R&D) 투자를 늘리고, 2019년까지 신제품 특허를 확보한다는 계획이다.

유현진 기자 cworange@munhwa.com