

## 윤일훈 보성무역 대표, "성게알, 참치캔처럼 대중화시킬 것"

박민영 기자 ironlung@dt.co.kr | 입력: 2017-06-12 18:00

소셜커머스 진출 등 외연 넓혀  
일본법인 설립해 직접 수출 나서



윤일훈 보성무역 대표

### 인터뷰 윤일훈 보성무역 대표

수산물 가공업체로 출발한 한 중소기업이 '성게 대중화'를 캐치프레이즈로 내걸고 국내외 시장을 공략하는 것은 물론 온라인유통·가공식품 제조 등으로 사업을 확장해 가고 있다.

주인공은 일본에 성게를 수출하며 국내보다 해외에서 먼저 이름을 알린 보성무역. 보성무역(대표 윤일훈·사진)은 경북 포항에 위치한 수산물 가공업체로 1977년 처음 사업을 시작했다. 처음에는 성게 수요가 높은 일본을 대상으로 영업했지만 미국·캐나다·멕시코 등에서 저렴한 성게가 일본에 수입되고 현지 경기가 나빠짐에 따라 2004년부터 내수시장을 집중 공략하고 있다. 초반에는 성게에 대한 국내 인지도가 낮아 고전을 면치 못했다. 일본에서는 100년 전부터 성게를 먹기 시작해 인기가 높지만 국내에서는 비싼 식품으로 인식해 소비자들이 부담스러워한 것. 또 2011년 동일본 대지진으로 인해 일본 경기가 악화되고 소비심리가 위축되면서 수출액은 3분의 1수준으로 떨어졌다.

보성무역은 국내 시장에서 저변을 넓히기 위해 성게를 알리는 데 발 벗고 나섰다. 매년 5~6회씩 국내 유명 식품박람회에 참가해 성게의 우수성을 홍보하고, 판매품목을 과메기·성게알젓·성게알 통조림·자숙문어 등으로 늘렸다. 3년 전부터는 포항 죽도시장에 성게·과메기 전문점인 '해묵수산'을 운영하며 대게·홍게·자숙문어 등도 팔고 있다. 또 홈페이지를 개편해 성게, 과메기 외에 해묵수산에서 파는 수산물도 온라인으로 판매하고 있으며, 소셜커머스에다 입점해 상품을 선보이는 등 온라인 유통망도 확대하고 있다.

성게알 통조림을 수출하기 위해 해외 전시회에도 참가하고 있다. 지난해 3월에는 일본 시모노세키에 현지법인을 설립하며 직접 거래에 나섰다. 매출은 2015년 28억원, 지난해 35억원까지 늘었다. 올해는 매출 40억원, 내년 45억원, 2019년에는 52억원을 목표로 하고 있다. 윤일훈 보성무역 대표는 "성게알을 참치캔처럼 대중 입맛에 맞는 음식으로 선배, 언제 어디서든 손쉽게 맛볼 수 있게 하겠다"고 말했다.

박민영기자 ironlung@