

2023

전남해양수산 창업투자지원센터 사례집

MARINE BIOTECHNOLOGY RESEARCH CENTER



2023

전남해양수산
창업투자지원센터 사례집
MARINE BIOTECHNOLOGY RESEARCH CENTER



1. 사업개요

사업목적

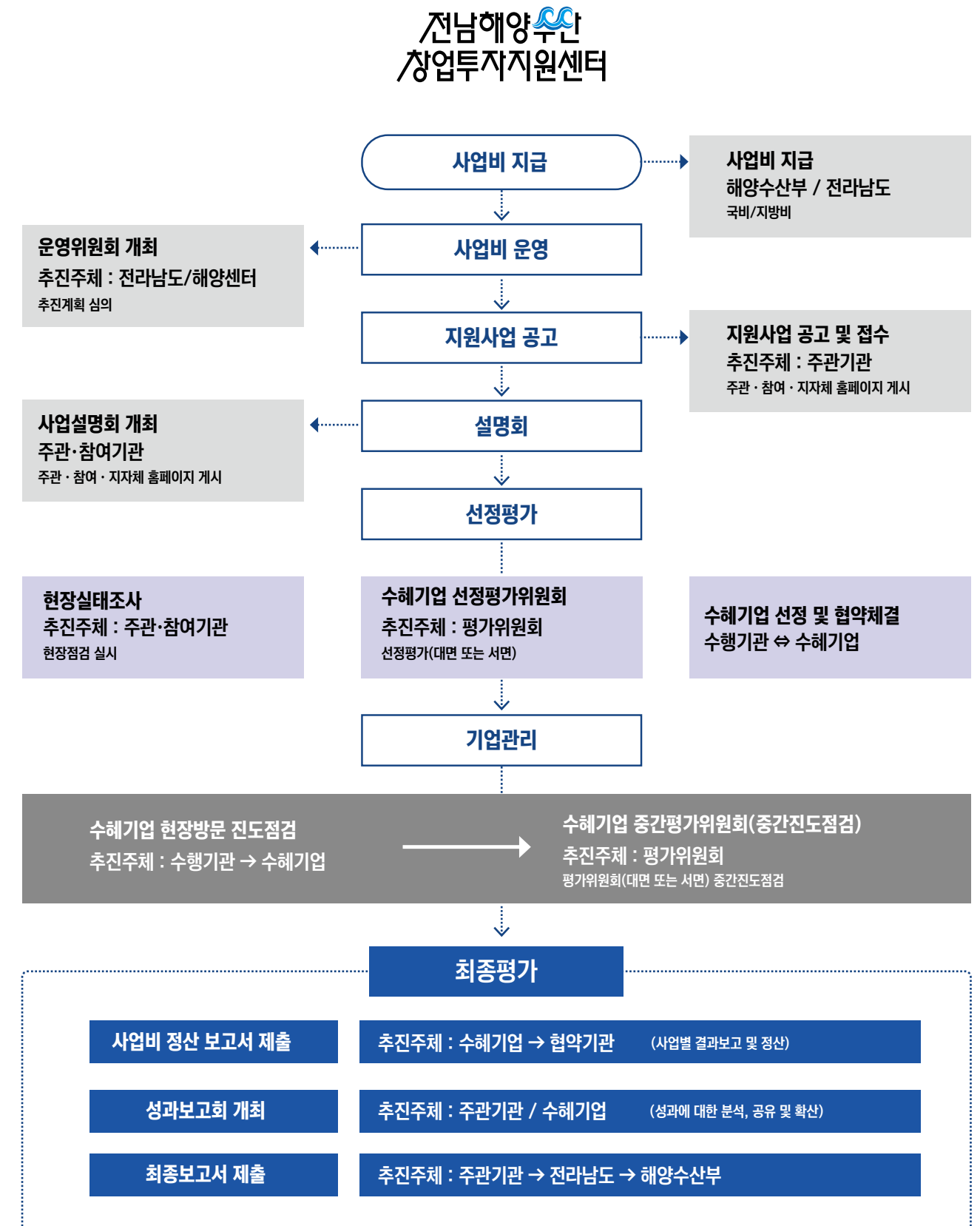
- 도내 수산기업의 영세성을 극복하고, 스마트 강소 기업 성장을 위한 역량강화 및 산업 전반의 육성 지원
- 도내 수산식품산업의 양적 질적 성장을 위한 전략적 육성지원 기반 조성
- 도내 주요 특화품목 해조류, 전복, 조기 및 젓갈 등 전략적 집중 육성을 통한 고부가가치 품목 성장 유도
- 신소비 트렌드에 맞는 밀키트 및 HMR 등 개발 지원을 통하여 국내·외 수요 맞춤형 고부가가치 상품 매출 확대
- 전남 해양수산산업 창업생태계 조성을 통한 성장단계별 주력산업 성장 토대 마련
- 해양수산창업투자지원센터 지원으로 수산식품산업의 글로벌 경쟁력을 강화하여 해외 진출 확대

2. 사업의 비전 및 목표

비전	전남 경제를 선도하는 활력 있는 해양수산산업 육성
목표	성장 단계별 집중 육성으로 전남 해양수산산업 성장 ◇ 매출성장 9% ◇ 수출성장 6% ◇ 신규창업 4개사 ◇ 고용창출 200명

추진전략	직접 지원	창업지원	① 해양수산 창업아이템 경진대회 (1건) ② 스타트업 기업 육성지원 (8건) ③ 해양수산 창업 육성지원 (3건)
		육성지원	① 수산 밀키트 및 HMR 개발지원 (6건) ② 스타기업 육성지원 (6건)
		글로벌지원	① 수출 첫걸음 기업 육성지원 (4건) ② 글로벌 기업 육성지원 (10건) ③ 수출 선적비 지원 (7건)
	간접 지원	사업화지원	① 국내 바이어 상담회 참가지원 (1건) ② 국내 박람회 참가지원 (1건) ③ 해외 박람회/바이어 상담회 참가지원 (2건)
		역량강화지원	① 투자유치 설명회 (1건) ② 투자유치연계 역량강화 (IR) (2건) ③ 전문가 기술교육 (1건)

3. 추진절차



4. 지원사업내용

지원사업 중점목표

구분	중점목표	지원 프로그램 (53건)
창업지원	예비 창업자 및 창업기업 도약지원	○ 해양수산물창업아이템경진대회(1건) ○ 스타트업 기업 육성지원 (8건) ○ 해양수산물 창업 육성지원 (3건)
육성지원	시장선도 스타기업 육성지원	○ 수산물 밀키트 및 HMR 개발지원 (6건) ○ 스타기업 육성지원 (6건)
글로벌육성지원	글로벌 시장 개척을 통한 기업 경쟁력 강화지원	○ 수출 첫걸음 기업 육성지원 (4건) ○ 글로벌 기업 육성지원 (10건) ○ 수출 선적비 지원 (7건)
사업화지원	국내·외 판로개척 지원	○ 국내 바이어 상담회 참가지원(1건) ○ 국내 박람회 참가지원(1건) ○ 국외 박람회/바이어상담회 운영지원(2건)
역량강화	전문교육을 통한 역량강화	○ 투자유치설명회(1건) ○ 투자유치연계 역량강화(IR)(2건) ○ 전문가기술교육(1건)

지원사업 사업비

구분	프로그램	건수(건)	사업비 (천원)	
			건당	합계
창업지원	해양수산물 창업 아이템경진대회	1	11,000	11,000
	스타트업 기업 육성지원	8	15,000	120,000
	해양수산물 창업 육성지원(대상)	1	15,000	15,000
	해양수산물 창업 육성지원(최우수상)	1	12,000	12,000
	해양수산물 창업 육성지원(우수상)	1	9,000	9,000
소계		10	-	167,000
육성지원	수산물 밀키트 및 HMR 개발지원	6	26,000	156,000
	스타기업 육성지원	6	20,000	120,000
소계		11	-	276,000
도약지원	수출 첫걸음 기업 육성지원	4	20,000	80,000
	글로벌 기업 육성지원	10	35,000	350,000
	수출 선적비 지원	7	9,000	63,000
소계		21	-	493,000
사업화 지원	국내 바이어 상담회 참가지원	1	20,000	20,000
	국내 박람회 참가지원	1	25,000	25,000
	국외 박람회/바이어 상담회 참가지원	2	60,000	120,000
소계		29	-	
역량강화	투자유치 설명회	1	1,200	1,200
	투자유치연계 역량강화 (IR)	2	9,500	19,000
	전문가 기술교육	1	12,000	1,200
소계		4	-	
합계		53	-	1,122,400

※ 2023년도 기업지원비 총 1,122,400백만원

5. 기대효과

- 가. 전남 유망분야 집중 육성을 통한 수산물산업의 양적·질적 성장 기대
- 나. 창업, 육성 및 글로벌 등 성장 단계별 전략지원을 통한 전남 해양수산물산업 지속성장 유도
- 다. 해양수산물분야 예비창업자 및 스타트업기업 중점지원으로 전남도내 창업기반 육성
- 라. 전남 수산물산업거점단지 활성화 추진을 위한 연계 기반조성



6. 성과내용

구분	목표 달성도			
	목표	실적	달성율	비고
매출성장도	9.0%	17.8%	197%	
신규 고용창출	200명	337명	168%	
신규 창업 기업 수	4개사	4개사	100%	
수혜기업 만족도	4.5점	4.84점	108%	
여성 참여율	14%	29.5%	211%	
창업 유지율	30%	76%	253%	
신시장 확보 건수	14건	158건	1,129%	
신제품 개발 건수	14건	83건	593%	
생산혁신 향상도	12건	49건	408%	
제품혁신 향상도	12건	129건	1,075%	
투자 연계 건수	2건	7건	350%	
연계지원 활성화도	15건	80건	533%	투자유치 4건, 설명회 3건
수출 향상도	6%	38%	633%	지원금액 1,712백만원
청년 참여 노력도	정성평가	-	-	-

전남해양수산 창업투자지원센터 업체소개



CONTENTS

완도	목포	강진	신안
01_ (유)대한물산 12	15_ (유)청해에스앤에프 40	31_ 어업회사법인 (주)예원 72	39_ (주)해여름 88
02_ (유)해성인터내셔널 14	16_ 남도소반 주식회사 42		40_ 형제수산물영어조합법인 90
03_ 다시마전복수산물 영어조합법인 16	17_ 대양에스씨 주식회사 44	고흥	
04_ 더풀문 주식회사 완도 18	18_ 만전식품(주) 46	32_ 영어조합법인 바다랑해초랑 74	여수
05_ 어업회사법인 완도고금바다(주) 20	19_ 산해푸드 48		41_ (주)아라움 92
06_ 완도다 어업회사법인 주식회사 22	20_ 선일물산(주) 50	나주	42_ 주식회사 포엠 94
07_ 완도맘 영어조합법인 24	21_ 식스폰 52	33_ (주)해송식품 76	
08_ 완도전복 주식회사 26	22_ 완도수산물 54		영암
09_ 우성물산 영어조합법인 28	23_ 유한회사 성우메카트로닉스 56	보성	43_ (주)해미푸드 96
10_ 주식회사 바다명가 30	24_ (주)가리미 58	34_ (유)연우 78	
11_ 어업회사법인 주식회사 이노플렉스 32	25_ (주)대창식품 60		함평
12_ 주식회사 제이에스코리아 34	26_ (주)대천김 62	순천	44_ 맛나푸드(주) 98
13_ 흥일식품 36	27_ 주식회사 슈니테크 64	35_ 경덕농수산물 80	
14_ 해미원 영어조합법인 38	28_ (주)제이물산 66	36_ (주)마린테크노 82	
	29_ (주)해농 해양캠퍼스 68	37_ 주식회사 오든 84	
	30_ 해담은 어업회사법인(주) 70	38_ 키펫 86	



1. (유)대한물산

대표자명 정대한
연 락 처 010-7125-3501
주 소 전라남도 완도군 완도읍 농공단지4길 2
홈페이지 www.daehanseafood.com
설립년도 2011.06.11
주생산품 해조류가공품
각종인증 HACCP, ISO22000, 한국유기인증, 미국유기인증(USDA-NOP)



회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 조미김

대한물산은 전남 완도에 소재한 해조류 식품 제조가공 전문 기업으로, 다년간의 해조류 식품 경험을 기반으로 연구개발, 마케팅, 영업을 전개하고 있습니다. 2022년부터는 자사의 소금 브랜드를 활용하여 다양한 제품을 선보이며, 조미김, 김자반, 김부각 등 다채로운 제품을 성공적으로 개발했습니다. 이를 통해 소비자에게 만족을 제공하는 동시에 어민들의 소득 향상에 기여하고 있습니다.

우리는 국내 시장 뿐만 아니라 해외 수출시장에도 주목하며, 글로벌 기업으로 도약하기 위해 지속적으로 도전하고 있습니다. 제품 개발에 대한 열정과 지속적인 연구개발을 바탕으로 더 나은 제품을 선보이고, 이를 통해 소비자들과의 긍정적인 연결을 구축하고자 합니다. 우리의 노력은 단순히 기업의 성장뿐만 아니라 지역사회와 어민들에게도 긍정적인 영향을 미치고 있습니다. 앞으로도 지속가능한 비전과 높은 품질의 제품으로 더 많은 소비자들과의 만남을 기대하며, 글로벌 무대에서 빛나는 대한물산이 되기 위해 노력할 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

대한물산은 대기업이 주도하는 조미김 시장에서 신생기업의 정신으로 열정과 도전정신을 지속적으로 발휘하고 있습니다. 자사만의 독특한 장점인 이집트 천연 암염인 “클레오파트라솔트”를 강조하며 제품을 개발하고 있어, 작지만 꾸준한 성과를 이루고 있습니다. 이미 포화 상태인 조미김 시장은 작은 기업들에게 어려운 도전입니다. 그러나 대한물산은 가격 경쟁이 아닌 품질에 중점을 두어 도전하고 지속하고 있습니다. 2023년에는 베트남과 라오스, 호주, 중국 등에 성공적으로 수출을 시작하였습니다. 특히 베트남에서는 현지 업체와의 협업을 통해 수출 거점을 마련하고 공격적인 영업을 전개하고 있습니다. 조미김 시장의 포화된 환경에서도 대한물산은 독창적인 로드로 나아가고 있습니다. 레드오션이 지속되는 조미김 시장 속에서, 제품 다양화와 바이어 맞춤 활동을 통해 시장 영역을 확장하고 소비자들에게 새로운 가치를 제공하고 있습니다. 지속적인 혁신과 고객 중심의 접근으로, 대한물산은 조미김 시장에서 작지만 강한 기업이 되겠습니다.

시장개척의 필요성

조미김 시장에 뛰어들며 많은 어려움을 예상했지만, 후발 주자로서 쉽지 않은 도전을 계획하고 있습니다. 하지만, 해양바이오연구센터에서 주관하는 판로개척활동과 시장진출 사업 등 지속적인 활동 참여를 통해 새로운 업체들을 만나게 되면서, 기존 제품 대비 새로운 제품을 찾는 바이어나, 유연하게 대처가 가능한 업체를 찾는 바이어 등 대기업에서 하기 어려운 대한물산만의 활동으로 개척할 수 있는 시장을 찾아가고 있습니다. 개발된 아이템에 대한 지속적인 판로 개척활동과 이를 통한 이윤 창출은 포화상태의 내수 시장에서 지속적인 기업의 성장 발판을 마련하기 위해 꼭 필요한 활동입니다.

성과와 향후 목표

2023년, 대한물산은 전년 대비 100% 이상의 높은 수출 성과를 기록하여 성공적인 사업 년도를 보냈습니다. 국내외 다양한 해외 전시회(서울, 부산, 일본, 싱가포르, 베트남, 프랑스 등)와 바이어 상담회에 적극적으로 참여하였으며, 이로써 다수의 기업과의 미팅을 통한 성과를 이뤄냈습니다. 이러한 적극적인 활동은 대한물산이 수출 시장에서 주목받고 있는 이유 중 하나입니다. 2024년에도 대한물산은 해양바이오에서 주최하는 다양한 사업에 적극 참여하여 지속적인 성장을 이루고자 합니다. 특히, 최소 50% 이상의 수출량을 증대하는 것을 목표로 삼아, 꾸준하고 적극적인 활동을 계획하고 있습니다. 또한, 국내외의 다양한 행사와 미팅을 통해 넓은 네트워크를 구축하고 시장에서의 영향력을 확대할 것입니다. 대한물산은 미래에 대한 비전과 끊임없는 도전 정신을 통해 지속적인 성공을 이루어 나가고자 합니다.



2. 유한회사 해성인터내셔널

대표자명	박지훈, 최윤재
연 락 처	061-948-9990
주 소	전라남도 완도군 완도읍 개포로 145번길 11-8
홈페이지	https://haesunginternati.cafe24.com//index.php
설립년도	2018년
주생산품	광어죽, 전복죽, 광어 등
각종인증	FDA 시설등록, 제조업체에서 HACCP 보유



회사주력제품소개



(유)해성인터내셔널은 전라남도 완도에 위치한 수산물 유통 전문 기업으로 2006년 개원한 수산생물 진료전문 기업인 완도수산질병관리원으로 부터 2018년에 설립되었습니다. 완도 바다는 전국 제일의 청정함을 자랑하며 맥반석, 지반 초석, 바다 숲으로 둘러싸여있습니다. 맥반석 특성상 정화작용이 우수하며 영양염류를 많이 생성해 완도의 광어, 전복 등 여러 수산물의 맛과 영양성분은 월등히 뛰어납니다. 해성인터내셔널은 이러한 완도의 청정해역에서 완도수산질병관리원의 철저한 관리를 통해 길러낸 신선하고 안전하며 건강한 광어와 전복 등의 수산물 및 수산물 가공식품을 자체 브랜드인 복드림을 통해 전문적으로 국내 유통 판매 및 수출하고 있습니다. 주력제품인 광어죽의 경우 완도산 광어, 유기 인증 완도 다시마 등 국내산 원재료를 사용했습니다. 국내에서 유일한 완도 광어죽이자 수출 중인 유일한 광어죽으로 남녀노소 누구나 즐길 수 있는 담백한 맛과 호불호 없이 즐길 수 있는 매운 맛 2가지 맛으로 출시되었습니다. 해성인터내셔널은 언제나 건강하고 믿을 수 있는 수산물 공급을 약속드립니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

광어는 고단백, 저지방, 저칼로리로 부드럽고 소화가 잘되어 건강한 사람부터 노약자까지 누구에게나 인기 있는 어종입니다. 당사는 완도 산 광어와 전복 등 수산물과 수산물 가공식품을 취급하는 유통 전문 회사로 2018년 설립되어 2019년 베트남으로 광어 수출을 진행하였으며 미국, 태국 등과 수산물 수출 계약 및 MOU를 체결하였습니다. 그러나 2020년, 코로나 팬데믹 상황의 발생으로 인해 활광어 등 수산물 수출의 진행이 어렵게 되었습니다. 당시에 1인 가구가 증가하고 있던 추세였으며 코로나의 영향으로 비대면 시장이 더욱 확장하고 있어 배달 음식, 밀키트 등 간편식의 인기가 높아지고 있었습니다. 따라서, 회갑으로 접하던 광어를 저지방, 고단백 식품 등 건강에 대한 관심이 높아지고 있는 추세에 가정에서도 손쉽게 접할 수 있는 밀키트에 접목하고자 했습니다. 이를 통해 국내 최고의 죽 생산 업체 중 하나인 (주)로템푸드와 함께 광어죽을 개발하게 되었습니다. 당사의 광어죽은 국내산 원재료를 사용하여 맛과 영양을 잡은 제품으로 국내에서 유일하게 수출이 가능한 제품입니다.

시장개척의 필요성

이번 목포수산식품지원센터의 수출 첫걸음 기업 육성지원 사업에 지원하게 된 것은 신규 제품 개발 및 주력 제품 리뉴얼을 위함이었습니다. 주력 제품인 광어죽은 대기업 제품군에 포함되지 않았으며 소비자들에게 생소한 제품으로 소비자들로 하여금 접근하기 쉽지 않았습니다. 실제로 박람회 참가해 시식 행사를 진행해보면, 광어죽이 비릴 것이라 생각되어 시식을 거부하시는 소비자들도 꽤 있었으나 시식해보신 분들은 비리지 않고 맛있어 놀라셨으며 구매로 이어지는 경우가 많았습니다. 따라서 현재 당사에 필요한 것은 제품 리뉴얼과 제품군 증대를 위해 완도 광어를 이용한 신제품 개발이라고 판단하였습니다. 따라서 금번 지원사업을 통해 기존 죽 3종 디자인 리뉴얼을 통한 고급화, 간편성 증대(젓가락 흡을 추가하여 보다 간편한 중탕 조리 가능) 및 밥다시마 함량을 2배로 증가시켜 디자인 뿐만 아니라 세부 사항을 포함하여 제품 고급화를 진행하였습니다. 또한, 완도 광어를 이용한 신제품인 광어레몬버스터스테이크, 광어 리조토의 개발을 통하여 제품 라인 확장을 통해 신규 시장 확보 예정입니다.

성과와 향후 목표

당사는 금번 사업을 통해 광어죽과 전복죽의 수출에 큰 성과를 내었습니다. 기존 바이어뿐만 아니라 신규 시장(베트남, 싱가포르) 확보를 통해 광어죽과 전복죽 수출이 진행되고 있으며 연계 사업을 통해 미국에 광어죽의 홍보를 진행하였습니다. 금번 사업을 통해 제품 라인과 사업의 규모가 확장됨에 따라 매출 증대 뿐만 아니라 1명의 신규 고용 창출도 달성하였습니다. 당사는 향후 매출 50% 향상과 더불어 신규 제품 출시 및 제품 라인의 확장, 마케팅과 수출 전문 인력 보충과 더 나아가 해외 지사화 설립 등을 목표로 하고 있습니다. 현재 꾸준히 참가 중인 국내 박람회 뿐만 아니라 해외 전시회에도 참여하여 적극적인 홍보 및 신규 바이어 확보를 계획으로 하고 있습니다. 박람회와 수출 상담회 뿐만 아니라 국내 유통 MD 상담회 등 다양한 지원 사업 참여를 통해 꾸준한 바이어 및 유통 라인 확보를 위해 노력할 것입니다.



3. 다시마전복수산 영어조합법인

대표자명 양희문
연 락 처 061-552-5022 / 010-3103-7131
주 소 전라남도 완도군 완도읍 농공단지길 95
홈페이지 www.dashimachonbok.co.kr
설립년도 2008년 7월 21일
주생산품 활전복, 냉동전복, 전복가공품(레토르트, 밀키트제품)
각종인증 HACCP, FSSC22000인증



회사주력제품소개

활전복 전문 유통업체이며, 전복제조가공 전문기업으로 전복식품관련 경험을 통한 연구개발, 마케팅, 영업 등의 인프라를 구축하여 설립하였습니다. 활전복은 기존유통업체가 많고 과다경쟁으로인한 이유로 전복가공품을 생산 개발하여 다양한 제품을 지속적으로 개발하여 전복을 이용한 HMR제품, 밀키트 등의 가공제품의 개발, 고급화로 가공이익을 극대화하여 매출증대에 기여하고자 합니다

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

전복떡국은 쌀로 만든 가정간편식(HMR) 시장이 성장하면서 가공밥, 떡, 죽류, 쌀라면 등 주요 쌀가공식품의 매출액이 지속적으로 증가하고 있습니다. 특히 가공밥(69.9%), 떡국떡(63.9%), 죽류(61.1%)는 쇼핑몰을 통한 구입이 증가했다는 응답이 60%이상 높게 [출처:한국농업신문 2021.01.25.] 나타났고, 코로나 19로 가정내 식사가 늘어 지속적인소비 확대될것으로 사료됩니다.

밀키트 제품인 프리미엄전복죽, 한끼전복스테이크, 전복떡국등은 코로나19로 밀키트 제품 등 간편하게 조리해서 섭취 할 수 있는 제품 문의가 종종 있어서 새로운 시장 진입에 이점이 있을겁니다.

시장개척의 필요성

2023년 전남해양수산창업투자지원사업에 참여하게 된 것은 신제품의 개발, 기존제품 리뉴얼, 새로운 고객확보와 해외수출시장 개척을위하여 지원하게 되었습니다. 당사의 적극적인 노력으로도 인력 및 자금등 회사사정으로 신시장 개척에 여러가지 어려움이 있어, 이를 지원하는 지원사업으로 극복하고자 하였습니다.

요즘 대세인 k푸드는 미국등을 비롯하여 전세계적으로 관심이 많아 기존시장에 진출하여 잠재고객을 확보하거나, 히 새로운 시장개척으로 새로운 고객확보가 필수입니다.

성과와 향후 목표

해외 판매시장 확충으로 미국, 인도네시아, 인도, 호주, 베트남의 직접수출을 목표로 하고 있어, 향후 수출액 20% 향상을 목표로 하고 있습니다. 그에 따른 해외법인설립(인도현지)예정이고 해외시장개척단에 참여해 새로운 시장진출에 노력하고 있습니다 국내 판매시장은 인터넷 쇼핑몰 및 TV홈쇼핑의 납품 계획, 자사 홈페이지에 전복 가공제품 홍보 및 판매로 매출 증대에 노력하고 있습니다



4. 더플문 주식회사 완도

대표자명	유장영
연 락 처	010-6329-5756
주 소	전라남도 완도군 완도읍 농공단지4길 21-7, 본관동 108호
홈페이지	wandoboy.com
설립년도	2022년
주생산품	자숙 전복
각종인증	FSSC22000



회사주력제품소개

수산식품 제조 및 밀키트 제품 생산 전문기업으로 완도 전복을 다양한 제품으로 개발 및 생산하기 위해 생산시설 및 마케팅 등의 인프라를 구축했습니다.

전복을 다양한 방식으로 가공하여 HMR 상품의 개발에 박차를 가해 소비자에게 건강하고 신선하며 간편한 제품을 제공하도록 하겠습니다. 전복을 주축으로 전라도의 다양한 농축수산물물을 발굴하여 여러 방식으로 각 재료들을 접목시켜 매력적인 제품을 시장에 출시할 것입니다. 또한 개발 제품들을 다양한 박람회 참여 등을 통해 국내 시장뿐만 아니라 해외 시장에도 어필될 수 있도록 제품을 고도화하여 K-POP과 같이 K-수산물이 각광받도록 하는데 일조할 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

완도가 고향인 대표자는 어릴적부터 활전복의 손질이 익숙했으나 서울로 상경 후 활전복은 고급 식재료라는 인식은 있지만 많은 전복 소비자들 이 손질을 어려워한다는 에러사항을 파악했습니다.

손질이 어려워 가정에서는 잘 이용하지 않는 재료이면서 음식점에서 사먹는 경우 가격대가 높게 형성되어있다는 점을 고려했습니다. 그래서 개발된 제품이 '완도보이 바로먹는 손질전복'입니다. 이 제품은 어려운 활전복의 손질 과정을 없애주었고 대형 찜술에 순간적으로 찌내 수육손실도 최소화 한 자숙 전복입니다. 손질뿐만 아니라 전복을 익히는 시간도 들일 필요없이 제품 해동 후 바로 섭취 가능하도록 개발했습니다. 이후 다양한 업체에서도 개발되어 나오고 있지만 초창기 개발사로서 자부심을 가지고 판매하고 있습니다.

이 제품을 비롯하여 모든 제품 개발 시 '어떻게 하면 쉽고 빠르게 먹을 수 있을까?'에 대해 항상 물음표를 던지며 제품을 개발 및 판매하고 있습니다.

시장개척의 필요성

온라인브랜드 스타트업 기업으로써 저희의 제품에 대한 자신감은 충분했으나 인지도가 낮아 좋은 제품을 많은 소비자들에게 소개하는데 한계가 있음이 아쉬웠습니다. 그리고 현실적으로 제품 개발에 대해 다양한 시도를 하기에 비용적으로도 부담이 되었습니다. 그래서 이번 해양바이오연구센터의 제품 개발 지원사업을 통해 다양한 패키지 개발 및 마케팅 활동에 비용 부담을 덜고 진행할 수 있었기 때문에 고도화 된 제품을 개발할 수 있었습니다. 기존 당사의 주력상품인 손질전복을 또다른 버전인 대왕사이즈 손질전복을 개발했습니다. 손님 접대 및 캠핑 시 스테이크 전복을 생각해서 개발했고 시각적으로도 맛으로도 매력적인 제품이 탄생했습니다.

이처럼 지원사업을 통해 스타트업 기업도 좋은 제품을 개발할 수 있는 발판이 마련이 되기 때문에 당사뿐만이 아닌 여러 스타트업사들의 좋은 제품을 널리 알릴 수 있도록 도움이 많이 되는 지원사업이었습니다.

성과와 향후 목표

당사는 개발 제품을 통해 직전년도 매출 대비 30% 향상을 목표로 하고 있으며, 이를 통해 인력 또한 직전년도 대비 1.5배 고용창출도 목표로 하고 있습니다. 그러기 위해 각종 국내 전시회 참여 및 오프라인 팝업 행사를 통해 B2C, B2B 고객들을 확보해나가고 있습니다. 그리고 여러 지원사업 참여를 통해 소비자들에게 더 나은 제품을 선보이도록 노력하며 꾸준한 마케팅 활동을 통해 매출증대 및 고용창출에 더불어 생산설비도 확대할 것입니다. 이를 통해 다양한 제품군 개발을 진행해 전라도 로컬푸드의 우수성을 알리는 기업으로 앞장서겠습니다.



5. 어업회사법인 완도고금바다(주)

대표자명 김지은

연 락 처 010-7159-0754

주 소 전라남도 완도군 고금면 고금동로 504

홈페이지 haeppeum.com

설립년도 2021년

주생산품 동결건조 매생이 전복국, 동결건조 매생이, 바로먹는 세척매생이, 매생이 장아찌, 매생이 샐러드, 매생이 미니전

각종인증 HACCP, FSSC22000, ISO22000, 비건 인증

회사주력제품소개



회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

건강과 힐링의 섬, 전남 완도의 특산물인 매생이는 바람과 햇빛, 어부의 땀이 만들어낸 조화의 산물입니다.

저희 어업회사법인 완도고금바다(주)는 2대째 양식업을 이어오며 청년 생산자가 직접 제조가공하는 여성 기업으로서 2021년 법인 설립을 시작으로 다양한 매생이 가공 제품을 HACCP인증, ISO2200, FSSC22000 등 청결한 시설에서 제조, 생산하고 있으며, 매생이 가공 전문 기업으로 자리매김하여 고객의 신뢰를 바탕으로 성장하고자 합니다.

청정바다 완도의 특산물을 전 세계에 홍보하고 어업인의 부가가치를 높여 안정적 소득을보장하며 우리지역의 우수한 청년 일자리 창출에 기여하고 지역 경제 발전에 이바지하고자합니다.

시장개척의 필요성

- 해외 시장에서의 매생이와 매생이 가공제품은 현재 인지도가 한인 교포 외에는 전무한 상황으로 국내 바이어사 및 사단법인 세계한인무역협회, KOTRA, 경제인협회 등을 통한 각국의 현지업체에 홍보하고 있으며 국내산 전남의 매생이의 우수한 품질과 효능, 가치 등을 직·간접적으로 알리는 과정에 있음.
- 동결건조 실온유통 제품으로서 보관이 편리하여 수출 시 유리하며 무역협회 및 코트라의 현지사무소와 긴밀히 협업으로 제품 샘플 발송과 바이어 확보를 위한 지원과 협조를 받고 있으며 전남테크노파크의 해외비즈니스센터의 도움으로 일본, 호주 등 가시적인 성과로 이뤄질 가능성, 또한 전라남도 수출정보망의 바이코리아에 상품 등록하여 해외 바이어의 접근이 용이하며 아마존 전남관 입점 완료로 미국 수출을 하였으며, 인천공항 중소기업 판판면세점에 입점되어 오프라인 홍보 및 판매로 대량 수출 가능성이 있음.

성과와 향후 목표

- 시제품 이후 매생이를 원료로 한 매생이전 등 다양한 제품군 확보 계획
- 패키지 포장 디자인 및 홍보물을 통한 바이어 확보 주력
- 매생이 관련 특허 등록 및 국내외 인증 등록
- 매생이전의 상품화는 실버푸드와 다이어트식으로 활용가능
- 음식점 체인화 사업기업과 연계하여 체인점 식재료로 판매 유통가능
- 매생이전 상품화를 토대로 매생이를 가공하여 다양한 식재료 및 가공식품으로 활용할 수 있도록 하는 2차 상품개발이 가능(매생이 분말, 동결건조 매생이 굴국, 매생이 과자, 매생이 떡국, 매생이 굴밥, 매생이 밀키트 등)



6. 완도다어업회사법인주식회사

대표자명	정유선
연 락 처	061-553-2424
주 소	전라남도 완도군 완도읍 농공단지2길9
홈페이지	http://www.wandoda.com/
설립년도	2019년 10월 14일
주생산품	전복차우더,스파이시전복차우더,전복김치리조또,전복트러플리조또 외
각종인증	HACCP FDA인증



회사주력제품소개



1인 가구 증가에 따른 간편식 트렌드를 반영한 진한 스프 형태의 HMR(Home Meal Replacement) 한끼 식사 대용식입니다. 기존 차우더의 조개나 게살 대신 100% 국내산 전복과 국내산 야채, 쌀가루등을 사용한 한국 대표 프리미엄 영양식입니다.

- 실온보관 12개월 가능
- 인공첨가물 전혀 들어가지 않음
- 전자레인지에 2분 데우면 맛있는 식사 완성
- 230g 용량

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

우리나라에서 전복의 의미는 귀하면서도 몸에 이로워서 주로 선물로써만 주고 받던 완도의 특산품입니다. 과거의 전복가공품들은 주로 전복죽, 장조림 위주와 재료로서 사용할 수 있는 통조림상품밖에 만들어지지 않고 있었습니다. 지금은 1인가구도 급속하게 늘고 있고 코로나19를 지나 오면서 소비자들은 간편하면서도 영양있는 식품들을 선호하기 시작했습니다. 미래의 주 소비층인 20대, 30대는 스프류를 선호하며 소비가 늘 어가고 있는 점을 착안하여 전복차우더를 개발하게 되었습니다.

시장개척의 필요성

활전복의 판로만 고집한다면 봄철 쏟아지는 홍수출하로 인한 가격하락과 어가들끼리의 가격경쟁으로 예로부터 전해져 내려오던 패류의 황제라 불리던 전복의 생산은 위협을 받을 것이고 완도의 경제기반에도 어려움이 커질 것입니다.

완도다는 이러한 문제들을 해결할 수 있는 부분에 특히 집중했고 소비자들 많이 선호하지 않아 적재되는 작은 사이즈의 전복을 활용하여 생산 어가들을 도우면서도 소비자들에게는 간편하면서도 영양있는 전복식품을 만들어 제공하면 좋겠다는 생각으로 전복차우더, 전복감바스, 전복김치리조또, 전복트러플리조또 등의 간편식 시장을 겨냥한 상품을 개발하게 되었습니다.

아직 브랜드와 전복차우더라는 제품의 인지도가 매우 낮기 때문에 해외시장은 물론이고 국내시장에서도 분야를 나누어 명절을 비롯한 연말, 기업 특판을 위한 선물세트구성도 단시간에 제품의 홍보 및 인지도 상승을 위한 방법으로 활용하고자 함

성과와 향후 목표

당사는 향후 매출 30%향상을 목표로 하고 있습니다. 마케팅 계획 역시 국내를 비롯한 국내외 전시회에도 참여하여 적극적인 바이어 확보를 계획으로 세우고 있으며 이를 통해 매출증대를 이루며 고용창출과 제품 생산의 편리화를 위해 설비투자에도 게으르지 않을 생각이며 바로죽의 라인업을 위한 신상품 개발을 계획하고 있습니다.



7. 완도맘 영어조합법인

대표자명 이수화
연 락 처 061-552-4503
주 소 전라남도 완도군 완도읍 농공단지 5길 44
홈페이지 www.wandomom.com
설립년도 2018년 5월 23일
주생산품 간편해서 좋은 쇠미역 등
각종인증 HACCP, FSC22000, Halal



회사주력제품소개



간편해서 좋은 쇠미역

2021년 공장 신축 이전 후 개발된 제품으로 기 유통 중인 염장 제품과 다르게 바다에서 80일 정도 생육한 가장 먹기 좋은 시기의 제품을 세척 후 자숙하여 급속동결을 통해 가공한 제품으로 사용하기 간편하고 식감과 맛이 뛰어나 온라인을 통하여 많은 인기를 얻고 있는 제품입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

기 시중에 유통중인 건조제품, 염장 제품과 다르게 냉동 제품을 런칭하였습니다. 보관을 위한 가공 방법이 아닌 먹기 가장 좋은 상태의 제품을 제공 하고자 만든 제품입니다. 일반적인 염장 제품이 수율과 보관을 위해 120일간 양식 후 채취하여 가공하는것과 다르게 자사의 제품은 바다에서 80일정도 양식한 여러 곰피만을 사용한게 특징이고 이로 인해 뛰어난 맛과 식감이있습니다.

시장개척의 필요성

금번 지원 사업을 통해서 새로운 제품의 런칭이 가능하였고 이를 통해 더욱 많은 판로 확대와 제품 개발이 가능할 예정입니다. 국내 시장뿐 아니라 해외시장에서도 기 유통중인 제품이 아닌 냉동으로 신선함이 돋보이는 제품에 관심이 있는 만큼 새로운 시장 개척을 위해 더욱 노력할 예정입니다.

성과와 향후 목표

당사는 작년 매출 42억을 넘어서 금년 매출 목표 60억, 작년 수출액 7만불에서 금년 약 20만불의 성과를 바라보고 있습니다. 기 상품을 활용한 판로 확대 및 신제품을 런칭하여 국내 시장 및 수출시장에서의 포지션을 넓혀가는 과정에 있으며 이를 위해 시설 투자와 신제품 개발등 당사의 역량을 아낌없이 투자할 예정에 있습니다.



8. 완도전복 주식회사

대표자명	이유성
연 락 처	061-555-3600
주 소	전라남도 완도군 완도읍 농공단지 8길 11
홈페이지	www.wakorea.kr
설립년도	2009년
주생산품	활전복, 전복통조림, 냉동전복 등 기타 전복가공품
각종인증	HACCP, ISO22000, ASC COC, FDA, HALAL, K-FISH



회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 활전복, 전복통조림, 냉동전복, 전복죽 등

완도전복주식회사는 우리나라 전복생산량의 약 80%를 차지하고 있는 전라남도 완도의 1,200여 생산 어민과 지방자치단체인 완도군이 함께 출자하여 설립하였습니다.

국내외 기업 및 개인 고객을 대상으로 품질이 우수한 활전복은 물론 고부가가치의 가공전복을 전문으로 공급하는 국내 최대 활전복 유통·가공 전복 제품생산 전문회사로 성장하고 있습니다.

특히, 국내최대 전복전문 가공공장을 2015년에 준공하여 고부가가치를 갖는 전복 가공품을 개발 및 생산, 수출하고 있으며, 국내시장에도 간편식 제품 등 변화하는 고객의 니즈에 부합할 수 있는 다양한 제품개발을 하고 있습니다.

청정해역 완도 바다에서 풍부한 미역과 다시마를 먹고 자란 품질 우수한 활전복과 여러 국가에 수출중인 다양한 통조림 제품, 일본 특허설비의 금속동결을 통해 해동후에도 선도와 전복 고유의 맛과 향, 식감이 유지되는 냉동전복제품, 간편하면서도 건강한 전복죽제품 등 다양한 가공전복제품이 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

완도전복은 전복산업의 메카라고 불릴만큼 완도의 특산물이며 완도 군민 대다수가 전복산업에 종사하고 있습니다. 1,200여 전복생산 어민들과 지방자치단체인 완도군이 함께 출자하여 설립한 완도전복주식회사는 완도 전복의 성장, 생산, 출하에서 유통까지의 전 과정을 통합적으로 관리하고, 생산자의 최저 납품비용을 지켜주어 품질 좋은 전복을 지속적으로 생산 가능할 수 있도록 도우며 유통과정을 최소화 해서 소비자에 최고 품질의 전복을 저렴한 가격으로 제공하고 있는 완도 최대의 전복 생산 유통 회사 입니다.

완도전복주식회사는 '다양한 식문화 개발을 통한 전복대중화 실현'이라는 미션을 가지며 '생산자 이익과 가치의 극대화'로 지역사회에 기여, 다양한 제품개발과 소비자 만족도 제고, 최고의 품질로 글로벌 수출시장 선도'라는 전략으로 '대한민국의 전복산업을 이끄는 힘의 기업'이라는 비전을 달성함으로써 미래 수산식량 자원인 전복의 무한한 가치를 확대·발전시키는 중추적인 역할을 계속하여 수행하고자 합니다

시장개척의 필요성

이번 전남해양수산창업투자지원센터 수산물키트 및 HMR개발지원사업에 참여하게 된 것은 신제품 개발과 수출국 다변화, 완도전복의 우수성 홍보를 위함이었습니다. 당사는 국내 최대 전복 전문 가공공장을 2015년도에 준공하여 고부가가치 전복 가공품을 개발 및 생산하고 있으며, 해외 각국에 수출을 하고 있으나 시장 지배력은 미미한 편입니다. 중국산 저가 전복가공제품이 나오고 있어 가격 경쟁력이 어려운 상황으로 한 국산 전복가공제품은 품질경쟁 제고와 다양한 가공 상품을 개발하여 적극적으로 홍보할 필요가 있기에 해외시장 개척이 필요한 여건입니다. 소비트렌드에 맞추어 건강하면서도 조리가 간편한 전복가공제품을 필요로 하는 국내외 소비자들에 맞추어 다양한 전복가공제품을 개발,생산, 수출함으로써 완도전복의 우수성을 홍보하려고 합니다. 또한 제품 다양화를 통해 수출국 다변화로 안정적인 세계시장 정착을 위해 노력하고 있습니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 매출 20%, 수출 10% 향상을 목표로 하고 있으며, 앞으로도 다양한 상담회 및 박람회에 참여하여 적극적인 마케팅으로 바이어 및 신시장 확보에 노력할 것입니다. 이번 전남해양수산창업투자지원센터 수산물키트 및 HMR개발지원 사업의 다양한 지원으로 원가 절감과 수출 거래 유지를 통한 매출 증대, 자체 디자인의 포장재 제작으로 인한 상품의 고급화라는 성과가 있었습니다. 앞으로도 다양한 제품 개발을 지속적으로 하여 생산량 증대가 됨으로써 매출 증대와 수출량 증대로 신규 고용 창출을 기대하며 회사 설립 취지에 맞게 전복 산업과 지역발전에 기여할 계획입니다.



9. 우성물산영어조합법인

대표자명	조우진
연 락 처	061-552-1066
주 소	전라남도 완도군 군외면 청해진로 954
홈페이지	www.seavalue.co.kr
설립년도	2012년 5월10일
주생산품	다시마생면(얼큰담백다시마국수, 완도전복다시마국수, 매콤비빔다시마국수)
각종인증	HACCP, ISO22000인증 FDA, ISO9001



회사주력제품소개

다시마생면

해조류가공 전문기업으로 미역 다시마 톳등 30년간 가공한 경험을 통해 새로운 해조류식품을 개발하였습니다.

앞으로 식품이 변화하는 시대에 맞게 꾸준한 제품개발과 마케팅의 다양성을 추구하여 K-FOOD 식품으로써 자리매김 하겠습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

다시마는 오랫동안 지속적인 생산을 거쳐온 해조류의 대표 식품입니다. 코로나 여파로 생산자들이 다시마 판로가 막힌 상황에서 어떻게 매입을 하면 생산자들의 노고의 몫을 건질 수 있을까 고민하여 새로운 재품을 개발을 연구하게 되었고 그 끝에 좋은 성과가 생겼습니다

시장개척의 필요성

새로운 제품개발에 시장의 엄중한 평가에 투자는 장벽이 있기 때문에 지원사업에 참여하게 되었습니다. 새로운 마케팅 시도는 앞으로 지속적인 마케팅 방식에 중요한 요점이 되었습니다. 앞으로 좋은 전시회, 시장개척단 참여하여 판로를 확보해서 적극적인 수출판로를 필요성 느낍니다.

성과와 향후 목표

당사는 내년 수출 50만달러 목표로 하고 있습니다. 마케팅 계획 역시 국내를 비롯한 국내외 전시회에도 참여하여 적극적인 바이어 확보를 계획으로 세우고 있으며 이를 통해 매출증대를 이루며 고용창출과 제품 생산의 편리화를 위해 설비투자에도 게으르지 않을 생각이며 신상품 개발을 계획하고 있습니다.





완도남말

10. 주식회사바다명가

대표자명	김자영
연락처	061-553-6455
주소	전라남도 완도군 완도읍 농공단지 4길12
홈페이지	www.wandomall.co.kr
설립년도	2014년 2월 1일
주생산품	조미김,마른김,미역 다시마 등 기타해조류
각종인증	HACCP인증, ISO22000인증, FSSC22000인증,전통식품품질인증,등

회사주력제품소개



저희 바다명가는 바다의 보물 비타민과 미네랄 식이섬유 등이 풍부해 새로운 슈퍼푸드로 주목받고 있는 해조류의 메카인 바로 전국 제일의 청정바다 완도에 위치하여 있으며 대한민국 청정바다 수도라는 명성에 걸맞는 상품성 높은 조미김 마른김 미역 다시마 등 다양한 해조류를 생산하고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

특히 바다명가 생산라인은 구이김 라인에서 포장까지 최첨단 라인업 시스템을 통해 관리하므로 품질과 맛의 완성도, 다양성면에서 최고의 제품만을 생산할수 있는 시스템을 구축하고 있으며 최신위생설비와 HACCP인증 전통식품품질인증 등 차별화된 품질관리도입으로 안심하고 드실수 있도록 식품을 생산하고 있습니다.

바다명가는 어업인과 소비자등 모든사람이 추구하는 조건이 충족된 생활을 누릴수 있도록 최고 품질의 수산물 생산과 서비스를 제공하는 수산물 생산, 유통 전문회사입니다.

시장개척의 필요성

이번 해양바이오산업연구원의 글로벌육성지원사업에 참여하게 된 것은 수출국(홍콩)내 27개 판매장을 운영중인 해외바이어의 고정거래를 통해 지속적인 매출증대를 위하여 바이어의 요구사항에 맞는 맞춤형 현지어를 통한 제품신뢰도 상승시키고 폴란드식자재납품의 경우 수산물 원물의 원가상승 및 인건비 상승으로 인하여 제품 출고가 높아짐으로써 가격 경쟁력 약화에 따른 방안으로 운송비를 지원받아 가격경쟁력을 높임으로 수출 물량증대효과를 보게되었을뿐만 아니라 기업 이미지 상승과 제품의신뢰성 제고,고급 이미지를 줌으로 수출에 있어 많은 도움이 되었습니다.

성과와 향후 목표

당사는 50%이상 수출액증가를 목표로 바다명가 브랜드를 꾸준히 알리도록 노력할것입니다. 변화하는 식생활흐름에 맞추어 한국의 다양한 제품을 현지의 특성에 맞게 디자인하고 선호도가 높은 제품을 우선 시작하여 홍콩,미국, 라오스등에서 한국의 해조류 시장점유율을 확대하며 접근성이 쉬운제품으로 우선공략하여 점차 새로운 신제품개발과 함께 다양한 제품으로 확대추진하고자 하며 이를통해 고용창출 및 매출 증대에 힘쓸 계획입니다.



innoFLUX

11. 어업회사법인 주식회사 이노플럭스

대표자명	박수미
연 락 처	010-3304-9191
주 소	전라남도 완도군 완도읍 죽청길 78
홈페이지	http://www.marinavi.co.kr/
설립년도	2021년
주생산품	데미지 릴리프 슬리핑마스크, 인텐스 비타민C 크림 등
각종인증	태국 FDA인증



회사주력제품소개



마리나비 인텐스 비타민C 크림 25%

완도산 프리미엄 해조류가 가진 유용성분을 연구하여, 해조류에서 추출한 성분을 화장품 원료로 사용하는 해조류 업사이클링 화장품을 만드는 브랜드입니다. 인텐스 비타민C 크림은 순수비타민C 25%를 함유하고 완도의 특산물에서 추출한 다시마추출물과 고가의 후코이단성분 10,000ppm함유된 미백제품입니다. 완도산 해조류에서 추출한 후코이단은 항산화가 붙어 있는 분자로 이루어져 보습력이 매우 높습니다. 흔히 알려진 보습 성분인 히알루론산보다도 강력한 보습효과를 보이며, 다시마추출물 또한 미백효과가 뛰어나며 이런 완도의 특산물에서 추출한 원료를 사용합니다. 순수비타민C는 자외선으로부터 피부를 보호해 주고 이미 노출된 피부의 멜라닌 생성을 억제, 자외선에 노출된 피부에서 활성화되는 콜라겐 분해 효소 활동을 억제하고, 콜라겐 생성을 촉진, 노화의 원인인 활성산소를 억제는 항산화 효과를 가짐으로써 노화를 방지하고 주름생성을 지연, 피부 탄력 및 투명도를 증가시킵니다. 앞으로 저희는 국내 프리미엄 해조류를 꾸준히 연구하여 글로벌 해조류 화장품 브랜드로 성장시키고 소비자들의 아름다움뿐만 아니라 건강까지 책임지는 기업이 될 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

제품생산과 판매배경

건강의 섬 완도의 로컬기업. 매생이 총각네의 자회사로 해조류 양식 과정에서 나오는 많은 양의 부산물이 바다에 버려지는 것을 보고 해결방법을 모색하게 되었습니다. 그러던 중 저는 피부질환으로 고통스러울 때 완도의 건강한 해조류원료를 몸에 바르고 건강이 회복되었고, 그래서 저와 같은 사람들의 고민을 해결해 드리고자 완도의 깨끗한 바다에서 자란 해초에서 발견한 유효성분으로 스킨케어 브랜드를 만들게 되었습니다. 환경에 대한 관심을 바탕으로 해양 자원을 활용하여 제품을 탄생시키고, 저희가 만드는 화장품이 자원의 순순환에 기여하고, 고객들에게 건강한 피부와 몸을 만들어 드리는 것이 이노플럭스의 소망입니다. 이미 많은 화장품 브랜드들이 치열하게 경쟁하는 시장에 진입하며 걱정이 많았지만, 완도산 프리미엄 해조류가 가진 유용성분의 힘을 믿고 바다가 가진 에너지, 회복력을 담은 화장품을 만들게 되었습니다. 지역의 어민으로서 기존의 수율이 낮고 시세의 변동이 심한 원재료 미역귀를 대체할 수 있는 원료로 수율이 좋은 파지 다시마를 채택하였고, 조선대학교 해양생물교육센터와 공동연구 업무협약을 맺어 유효성분 추출공정에 성공하여 좋은 원료를 안정적인 가격으로 공급받아 제품을 생산할 수 있습니다.

시장개척의 필요성

전남 및 완도산 해조류와 특산물물을 주요 원료로 한 화장품 연구개발을 통하여 국내외 시장에 그 우수성을 알리고 해외진출과 수출을 위한 판로를 개척하고자 노력하던 중 전남해양수산창업투자지원센터의 수출물류비, 영문홈페이지 제작 등이 큰 도움이 되었습니다. 당사는 아마존입점, 쿠팡입점 등으로 브랜드를 알리고 신뢰도와 제품 경쟁력을 확보하고 이를 바탕으로 전세계 바이어들에게 신제품과 브랜드를 홍보하는데 기대효과가 매우 큼니다. 이번 지원사업을 통해 회사를 홍보하고 소비자들의 반응을 실질적으로 느낄 수 있었습니다. 추후로 더 큰 시장에서의 발전이 기대가 됩니다.

성과와 향후 목표

새롭게 입점을 하여 판매를 시작한 미국판매 아마존, 일본판매 쿠팡 등을 적극적으로 마케팅과 홍보를 하여 수출 실행력을 높여 매출이 나올 수 있도록 실행할 것입니다. 올해 가장 큰 반응을 보인 동남아 시장을 위한 지사 설립을 추진하여 현지 시장반응에 즉각적으로 반응하기 위해 노력할 것입니다. 또한 인스타그램, 유튜브, 블로그 등 SNS 마케팅을 통해 다양한 연령의 타겟들과 소통해 나아갈 것입니다. 이를 통해 매출 증대를 이루며 R&D개발과 설비투자를 통해 신제품을 개발하고 고용 창출을 기대하고 있습니다. 이번년도에도 신규고용이 있었지만 안주하지않고 더 발전하기 위해 인원확보 및 시설을 갖추는 것이 목표 중 하나입니다. 올해 가장 큰 반응을 보인 동남아 시장을 위한 지사 설립을 추진하여 현지 시장반응에 즉각적으로 반응하기 위해 노력할 것입니다. 지면광고 뿐만 아니라 해외방송, 해외영상광고 등을 계획하여 실현이 될 수 있도록 다양한 회사와 컨택하여 의견조율에 있습니다. 또한 인스타그램, 유튜브, 블로그 등 SNS 마케팅을 통해 다양한 연령의 타겟들과 소통해 나아갈 것입니다. 이를 통해 매출 증대를 이루며 R&D개발과 설비투자를 통해 신제품을 개발하고 고용 창출을 기대하고 있습니다.



12. 주식회사 제이에스코리아

대표자명 임정석
연 락 처 061-555-1836
주 소 전라남도 완도군 완도읍 농공단지6길 21-13
홈페이지 www.jskoreagroup.com
설립년도 2011년
주생산품 전복통조림, 냉동전복
각종인증 HACCP, FSSC22000인증



회사주력제품소개



주식회사 제이에스코리아는 수산물 가공 및 수출 전문기업으로 한국 최대의 전복 산지인 완도에 본사 및 수산물가공공장이 위치하고 있습니다. 전복, 굴 등의 어패류를 활어 뿐만 아니라 냉동, 통조림, 건조 등으로 가공하여 동남아, 미국, 캐나다 등 세계 각지에 수출하여 한국산 수산물의 우수성을 널리 알리고 있습니다. 특히 전복 통조림, 건굴통조림, 기타 어패류 통조림은 제이에스코리아의 특별한 가공기술로 세계시장에 없는 신상품을 개발하여 수출하고 있으며 HACCP, FSSC22000 등의 매뉴얼에 따른 엄격한 품질 관리와 위생적이고 체계적인 시스템으로 제품을 생산하여 해외 시장에서 경쟁력을 가지고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

한국산 수산물의 우수성을 세계에 알리기 위해 국내 최대의 전복 산지인 완도에 수산물가공공장을 설립하여 수산가공품을 생산하고 있습니다. 다른 수산물과 마찬가지로 전복도 내수 시장에서 판매하는 데에 한계가 있으므로 이를 가공하여 부가가치를 높여 국내 뿐만 아니라 해외에도 수출하기 위해 다양한 전복 가공제품을 개발해 왔습니다. 당사의 독보적인 전복 가공기술로 전복통조림, 크림소스 전복, 전복죽, 전복만능볶음, 냉동전복, 전복장, 건전복 등 다양한 종류의 전복 가공제품을 개발하여 국내 및 해외에 판매하고 있습니다.

시장개척의 필요성

중구산 저가 전복 및 굴 제품이 동남아 시장에서 많이 유통되고 있어 한국산 수산물의 인지도와 판매가 저조하였으나 최근 몇 년간 베트남 시장에서 한국산 수산물의 수입이 매년 증가하고 있어 활전복뿐만 아니라 다양한 수산가공품을 개발하여 베트남 및 동남아 시장에 진출하여 양식 어가 및 당사의 매출 증대를 달성하기 위해 수출선적비 지원 사업을 신청하게 되었습니다.

성과와 향후 목표

베트남 시장에 한국산 전복을 유통하기 위해 수년간 노력해 온 결과 베트남 대형 마트체인에 당사의 냉동전복제품을 수출하게 되었고 K-씨푸드 수출선적비 지원사업을 통해 물류비를 절감하여 이 수익을 바탕으로 베트남 현지에서 한국산 전복을 홍보가 가능하게 되었습니다. 내년에는 더 많은 물량의 냉동전복 제품 및 전복가공품을 베트남시장에 수출 예정이며, 향후에는 전복뿐만 아니라 다양한 한국산 수산물 가공품을 개발 및 생산하여 한국 수산물의 우수성을 널리 알리도록 하겠습니다.



(주) 흥일식품

13. 흥일식품

- 대표자명** 김도환
연 락 처 061-554-8784
주 소 전라남도 완도군 완도읍 농공단지5길4
홈페이지 heungilfood.co.kr
설립년도 1997년 10월 10일
주생산품 조미재래김, 조미돌김, 도시락김, 구운김밥김, 김자반볶음 등
각종인증 HACCP, ISO9001, ISO22000, fsc22000, 이노비즈, 메인비즈, 전통식품, 할랄, 비건, 수출유망중소기업, 벤처기업



회사주력제품소개



조미김

식품제조가공 및 조미김 전문기업으로 식품관련 경험을 통한 연구개발, 마케팅, 영업 등의 인프라를 구축하여 설립하였습니다. 다양한 제품을 지속적으로 개발하여 고객에게 만족을 주는 좋은 제품으로 보답하겠습니다. 또한 이를 통해 국내시장의 성장과 해외시장 진출을 통한 글로벌한 회사로 도약할 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

김은 기초식품으로 세계인의 입맛을 사로잡아가고 있습니다. 김 수출은 2010년 1억 달러 달성 후 지난해 5억 달러를 넘어서며 농수산물 수출 효자 품목이 되었습니다. 당사는 해외시장조사에서 국내 조미김의 시장성을 알게 되어 사업을 시작하게 되었으며 처음사업을 시작할 때 시장진출 및 시장진입장벽이 걱정이었습니다. 이미 많은 국내 업체들이 조미김으로 수출시장 및 내수시장을 공략하고 있었기 때문에 경쟁 또한 매우 치열했습니다. 하지만 사업의 아이টে으로 생각하여 볼 때 김은 생계형제품으로 불경기가 없기 때문에 창업아이টে으로 김을 선택하게 되었습니다.

시장개척의 필요성

이번 완도해양바이오연구센터의 국내전시회사에 참여하게 된 것은 새로운 판로개척과 신제품평가를 위함이었습니다. 당사의 인지도 부족으로 인하여 시장의 진입장벽이 높았기 때문에 이를 지원사업을 통해 극복하고자 하였습니다. 당사는 전시회에 참여하여 천연재료로 현대인에게 건강한 식탁을 선사하고자 하였고 이러한 본심을 전시회의 소비자 및 바이어들에게 어필하고자 노력하였습니다. 금번 지원사업을 통해 소비자의 시장반응을 가까이서 지켜 볼 수 있어서 매우 뜻 깊은 시간이었습니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 매출 30%향상을 목표로 하고 있습니다. 마케팅 계획 역시 국내를 비롯한 국내외 전시회에도 참여하여 적극적인 바이어 확보를 계획으로 세우고 있으며 향후에는 수산산업창업투자지원사업의 강화사업에 참여할 계획입니다. 이를 통해 매출증대를 이루며 고용창출과 제품 생산의 편리화를 위해 설비투자에도 게으르지 않을 생각이며 신상품 개발을 계획하고 있습니다.



14. 해미원 영어조합법인

대표자명 박남규

연 락 처 061-555-8400

주 소 전라남도 완도군 완도읍 농공단지9길 12

홈페이지 www.해미원.com

설립년도 2016년

주생산품 자숙전복 슬라이스, 자숙전복살, 냉동자숙전복, 전복해초비빔, 전복장, 수비드 전복

각종인증 HACCP, FSSC22000, ASC-COC



회사주력제품소개



*자숙전복 슬라이스, 자숙 통전복살, 냉동 자숙전복

: 품질좋은 활전복으로 잘 선별하여 가공한 제품.
프랜차이즈 납품, 학교급식, 식자재 유통으로 판매.

*전복 해초비빔

: 자숙 슬라이스 전복과 모듬해초, 비빔소스, 참기름이 들어있는 간편제품.

*수비드 순살전복

: 진공상태의 전복을 낮은 온도에서 천천히 조리하여, 전복본연의 영양분과 수분을 지킬수 있어 육질은 부드럽고 풍미가 깊은 제품.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

2016년 전복 도소매, 수출 등 유통전문회사로 시작하여 2021년에는 신축공장을 증축하여 HACCP, FSSC22000, ASC-COC인증, 스마트 공장 고도화사업 도입 등 많은 투자와 노력을 해오고 있습니다.

활전복 유통만으로는 전복을 소비시키기에는 한계가 있으므로 가공제품 개발과 생산 및 판매로 생산어민과 판매업체인 당사의 매출신장에 큰 도움이 되고 있습니다.

시장개척의 필요성

국내 판매에 이어 일본, 대만, 미국, 홍콩, 베트남 등 판매량도 점점 증가하고 있고, 국내외 박람회 참가로 바이어와의 상담에서도 많은 관심을 받고 있는 제품들입니다. 국내시장 및 해외시장에서도 인정받을 수 있는 제품을 개발하여 판매 시장을 확대할 수 있을 것입니다.

성과와 향후 목표

해미원은 해마다 매출신장 30%를 목표로 국내외 바이어 확보를 위해 적극적인 마케팅과 홍보를 계획하고 있습니다.

국내외 소비자를 충족시킬수 있는 고부가가치 전복 가공식품 개발로 경쟁력 강화 및 해외로의 수출을 확대해 나갈 것입니다.

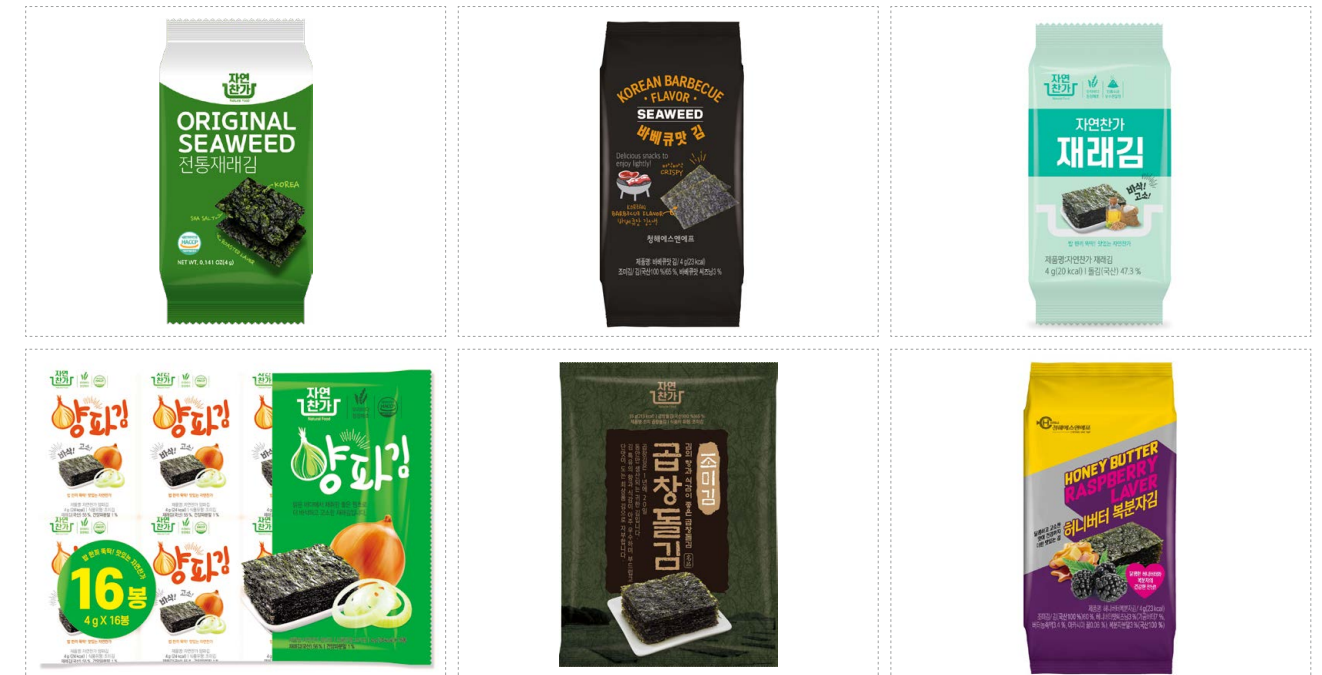


15. (유)청해에스앤에프

대표자명 정길환
연 락 처 061-277-6631
주 소 전라남도 목포시 대양산단로125번길 139
홈페이지 <http://chseafood.com/>
설립년도 2015년 10월 2일
주생산품 조미김, 화입김
각종인증 HACCP, ISO22000, KP인증



회사주력제품소개



김의 품질을 좌우하는 원초의 위생과 신선도를 최상급으로 유지·관리하며 '정직과 정성으로 바른 먹거리를 만들자'는 가치 아래 식품 제조업 계에서 선도적으로 대·중소 상생형 스마트공장 구축지원 사업을 도입(2019.12 2기 구축)하여 MES 시스템을 구축함으로써, 체계적으로 대비할 수 있는 관리 체계를 확보하고 식품 제조업의 중점사항인 HACCP 위해요소 중점관리에 대해 근본적인 대책을 마련하였고, ISO22000, 등의 인증을 잇달아 획득, 철저한 위생관리와 품질 향상에 만전을 기하고 있습니다. 또한 전라남도 청정 해역에서 자란 엄선된 원초에 우리나라 1호 인증 소금인 우수천일염을 사용한 조미김을 생산하고 있으며, 또한 지역 특산품을 활용한 고창의 복분자, 보성의 녹차, 신안의 참초등, 무안의 양파를 사용하여 남도의 건강한 맛을 알리는데 주력하고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

국내 김 시장은 포화상태에 이르면서 성장 둔화세가 뚜렷해 보이며, 김이 단순히 밥을 싸먹는 반찬의 용도가 아닌 여러 방면으로 즐길 수 있도록 제품의 형태를 다양화해야한다는 절실한 상황입니다. 그래서 제품의 특색 개성을 가미하여 신제품 개발을 계속적으로 하고있으며, 해외시장의 현황은 케이팝(K-Pop)·드라마 등 한류 인기에 힘입어 다양한 한국식품이 해외에 알려지며 'K-푸드(K-Food)' 또는 '식품한류'로 인지도를 높아가고 있으며, 과거 '맛없는 블랙 페이퍼' 라며 외국인이 먹기를 꺼려했던 한국산 김은 건강함을 쫓는 웰빙(Wellbeing) 트렌드에 부합한 건강간식으로 재조명 받아 이제는 미국과 유럽, 동남아에서 '웰빙간식'으로 자리 잡고 있습니다.

시장개척의 필요성

1인 가구의 증가, 맞벌이 가구의 증가, 소비 트렌드의 변화 등으로 소비 패턴이 오프 라인에서 온라인으로 이동하므로써, 간편식에 대응할 수 있는 소포장 상품이 필요하며, 또한 배달 플랫폼의 발달로 배달음식점에서 사용 되는 식자재 상품 또한 수요가 많을 것으로 예상됩니다. 이러한 업계에서 요구되는 상품들로 리뉴얼 또는 신규 개발 하므로써 판매 촉진을 이룰 수 있으리라 봅니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 매출 30%향상을 목표로 하고 있습니다. 판매의 확장성 오프라인매장 입점, 온라인 판매, 단체급식등 제품개발을 통한 다양한 구매 패턴의 소비자에게 접근하기 위해 여러종류의 패키지 개발을 할것이며, 국내를 비롯한 국내외 전시회에도 참여하여 적극적인 바이어 확보를 계획으로 세우고 있으며 이를 통해 매출증대를 이루며 고용창출과 제품 생산의 편리,안정화를 위해 설비도 과감하게 투자할것입니다. .



16. 남도소반 주식회사

대표자명 최용준
연 락 처 061-801-8969, 010-3050-8969
주 소 전라남도 목포시 청호로136번길, 19-3
홈페이지 namdosoban.com
설립년도 2023년 1월 29일
주생산품 밀키트, 해조류 페스토, 생선 소세지 등
각종인증 HACCP



회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 감태페스토, 김페스토

본사는 한식 밀키트 브랜드 '남도소반'과 프리미엄 동서양 퓨전 식품 브랜드 'Pomme de Pin'을 가지고 있습니다.

해조류 페스토는 'Pomme de Pin' 제품으로 이태리 소스인 바질 페스토 (Basil Pesto)를 국내산 해조류를 활용하여 만든 프리미엄 소스입니다. 국내는 하이엔드 레스토랑, 호텔과 더불어 집에서도 최고급 레스토랑에서 나오는 음식을 즐기고 싶은 고객을 타겟팅하였고, 국외는 이미 페스토 소스에 익숙해있는 미주, 유럽 시장의 비건 소스 시장을 공략하여 제품 개발을 하였습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

1. 해조류 제품의 고부가 가치 상품 개발 필요성

현재 김을 포함한 해조류는 해외에서도 슈퍼푸드(Super food)로 인정 받으며 그 인지도와 지위가 유례없이 높습니다. 하지만 그 상품군은 조미김, 김부각, 김자반 등 몇 개로 한정되어 있어 국내 제조기업끼리의 경쟁만 부추입니다.

본사는 해조류를 활용한 고부가 가치 상품, 차별성 있는 상품을 개발함으로써 고객들의 다양한 니즈를 충족하고, 국내 업체와 경쟁을 피하고, 국내외 프리미엄 시장을 공략하고 있습니다.

2. 비건 시장 공략 상품

나날이 커져가는 비건 시장을 주목하여 상품 개발을 하여서 추후 할랄 인증을 통한 할랄 시장 공략도 계획하고 있습니다.

3. 국내 수산 브랜드의 필요성

본사 대표가 프랑스에서 유학을 할 때 브랜딩이 잘된 프랑스의 와인, 치즈, 초콜릿 등이 전세계적으로 알려지고 판매되는 것을 보고, 다시 한국에 돌아와 수산업에 종사하시는 아버지의 가업을 이어받아 브랜딩이 잘되고, 국내 뿐 아니라 국외에도 소개할 수 있는 상품을 기획하게 되었습니다.

시장개척의 필요성

1. 세계화되고 고급화된 국내 소비자 입맛

요즘은 해외 여행이 보편화 되어있어 소비자들도 다양한 맛들을 경험하고, 그 가치를 인정합니다. 페스토 (Pesto) 소스도 이제는 주변 슈퍼에서도 구입할 수 있을 만큼 보편화 되어있습니다. 이런 트렌드에 부합하는 상품을 지속적으로 개발하고 있는 가운데 본사의 해조류 페스토 소스는 건강하고 새로운 식문화를 찾는 국내 소비자의 니즈를 충분히 충족시킬 것입니다.

2. 소스 시장을 주목하라

갈수록 커져가는 소스 시장에 프리미엄 소스를 런칭함으로써 파스타, 부르게스타 등 다양한 음식에 활용가능하게 하였습니다.

3. 국내외 수출 박람회 참여

본 사는 국내는 와디즈를 통해 23년 11월 본 두 제품을 런칭하고, 국외는 동남아를 시작으로 최종적으로는 미국과 유럽에 수출을 계획하고 있습니다. 23년도 홍콩, 대만, 인도네시아, 베트남, 중국 해외 박람회 및 바이어 상담회에 참여하여 확보된 바이어 인프라를 통해 본격적으로 수출을 하고 있습니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 매출 150% 향상과 25년까지 추가 투자 유치를 목표로 하고 있습니다.

이 매출 향상은 국내 BtB(레스토랑, 호텔 등) 시장과 BtoC(와디즈, 마켓컬리, 오아시스) 확장을 통해 이루어질 것입니다.

국외 시장은 24년에는 동남아 시장 이후는 미국과 유럽 시장을 공략하여 점차적으로 공략할 계획입니다.

페스토 소스에 이미 판매중인 감바스 알라히오 제품과 더불어 생선 소세지, 생선 사케테리 등을 차례적으로 런칭하여 추가 판로 및 매출을 향상시키고, 브랜딩을 확고히 하는 남도소반과 Pomme de Pin이 되겠습니다.



17. 대양에스씨 주식회사

대표자명 이승환
연 락 처 010-6611-6666
주 소 전라남도 목포시 고하대로719번길 52, 연구동 2층 207호
홈페이지 daeyangsc.com
설립년도 2017년 12월
주생산품 김 종자, 김 종자 생산용 굴패각, 모듬해초
각종인증 벤처인증, 직무발명우수기업, 지식재산경영, 이노비즈, 부설연구소, 혁신기업 국가대표1000



회사주력제품소개



회사주력 제품소개 : 김 종자 스마트 배양장치

우리회사는 AI를 활용한 김 종자 스마트 배양장치를 개발하여 김 양식 분야를 미래전략산업으로 혁신하고 있습니다. 또한 김 양식에 반드시 필요한 김 종자 배양용 굴 패각의 중요성을 인식하고, 중국 현지 법인을 설립해 직접 생산해 국내에 직접 공급하고 있습니다.

사내 부설연구소를 설립하여 우리나라 김 양식장 별 최적화된 김 양식 품종 연구개발, 김 종자 증식 및 김 양식에 필요한 친환경 수산기자재 개발과 보급, 김 상품의 다양성과 고급화를 위해 자체 개발한 브랜드(진황금해태, 선도돌김, 해우깡 등)를 통해 김 상품 부가가치 확대에 기여하고 있습니다. 우리 연구소에서는 친환경 수산기자재 개발과 보급을 통해 바다환경을 보호하고 있으며, 한 번 사용 후 버려지고 소각되었던 김 양식 그물을 어민들로부터 직접 수거 후 세척과 보양과정을 통해, 야생동물 방지용 울타리망을 개발해 '재활용' 아닌 '새활용'으로 바다환경 보호에 앞장서고 있습니다. 자체 개발한 '해원당' 브랜드를 통해 저렴한 가격에 우수한 수산물을 유통하여 어가소득에 보탬이 될 수 있도록 소비촉진 및 홍보활동에 힘쓰고 있으며, 유통의 마지막에 존재하는 소비자의 최대 만족을 위해 끊임없이 노력하고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

김은 양식을 통해서 생산되는데, 김 종자의 품질에 따라 김 생산량에 많은 영향을 끼치고 있습니다. 기존 재래식 김 종자 배양장은 자연환경의 영향을 직접적으로 받아 김 종자의 품질이 일정하지 않고, 기후변화로 김 종자 생산에 많은 영향을 받고 있는 것을 확인하고, 스마트 팜과 AI기술을 적용한 김 종자 스마트 배양장치를 개발하여 해양수산창업콘테스트에서 대상(해양수산부장관상)을 수상하였습니다. 김 산업 시장규모는 유리사상체 5억원, 김 종자 290억, 김 양식 6,600억, 마른 김 9,000억, 내수 및 수출 18,000억 이다. 당사는 김 산업의 뿌리인 김 종자의 품질 개선, 품종 개발을 위해 김 종자관련 연구개발을 진행하고 있습니다.

김 종자 개선 → 김 생산량 증가 → 어가소득 증대 및 시장 확대

시장개척의 필요성

이번 해양바이오산업연구원의 수출 첫 걸음 지원사업에 참여하게 된 것은 주력사업인 김 종자 스마트 배양장치 및 김 종자 외 일반인들이 편하게 접근이 가능한 해산물과 수산물을 간편식으로 제공하는 수산물 유통 사업의 확장을 위해 참여하게 되었습니다.

모듬해초 비빔밥용, 썰러드용은

해당 지원사업을 통해 제작하게 된 홍보물과 제품을 통해 제품을 출시하게 되었고, 제품을 바이어에게 제공할 수 있어서 매우 유익한 기회를 제공해 주어서 감사했습니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 2026년 매출 50%향상을 목표로 하고 있으며, '21년 수출매출 1.8억을 '26년 5억원으로 수출 향상을 목표로 하고 있습니다. 수출을 위해 마케팅 기획 및 국외 식품박람회 참여, 중국 및 동남아 시장조사 및 바이어 확보를 계획하고 있으며, 이를 위해 인력충원과 생산시설 확대, 신제품 개발을 통해 목표를 이루어 나가도록 노력하겠습니다.



18. 만전식품(주)

대표자명 정동훈

연 락 처 061-3485-2415 (Ext. 7100)

주 소 전라남도 목포시 대양산단로 125번길 126-33

홈페이지 www.manjun.net

설립년도 2020년

주생산품 조미김, 마른김, 구운김

각종인증 HACCP, Halal(KMF, MUI), SQF 3rd level, USDA NOP.



회사주력제품소개



주력제품: Eco-pack 김, 할아버지가 만든김, 도시락 김

- Eco-pack 김
- ESG 경영에 부합하는 플라스틱 트레이와 실리카겔이 없는 김으로,
- 환경쓰레기는 물론 원가절감까지 기대할 수 있는 김.
- 또한, 포장부피가 대폭 감소되어 물류비를 대폭 절감할 수 있음.
- 할아버지가 만든 김
- 할아버지가 만든 김, 미니언즈 단독 브랜드 론칭
- 최고급 원료 사용 - 유기농 김, 국내산 천일염, 참기름 등
- 유산균 분말 - 특허받은 EF-2001 유산균 배양 혼합분말 첨가
- 플라스틱 트레이, 실리카 겔 없는 소량 포장으로 쓰레기 배출 최소화
- 지퍼백 최종 패키지로 휴대 용이하여 외출 시 편리함
- 조미김, 김스낵 모두 스낵의 개념으로 섭취
- 레이버랜드크런치 도시락김
- (일반 도시락 김으로, 트레이/실리카겔이 있는 제품)
- 품질 좋은 원초만을 선별하여 정성스럽게 김을 만들고 참기름, 옥배
- 유, 정제소금, 시즈닝 등을 최적의 비율로 조미하여 더욱 바삭하고 맛있는 김.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

국내 김 산업은 60년대 고가의 특산품으로 출발해 2000년대 각 가정에 빼놓을 수 없는 대중식품으로 자리잡았음. 가파른 성장세를 보이던 국내 김 시장 규모는 성숙기를 맞이하였으며 이러한 돌파구를 찾기 위하여 최근 유아 식품업계 쪽 제품화를 진행 하는 업체가 많음. 수출 또한, 2020년 기준 5.9억 달러를 달성하는 등 지속적으로 세계적인 수요가 증가하고 있지만, 세계 각국의 김에 대한 경쟁은 갈수록 치열해 지고 있는 상황임. 당사는 염도와 포장방식을 변경한 어린이 전용 조미김 제품을 출시하여 김 시장 내 블루오션을 찾고 있음. 또한 밥상에 올려지는 한국인의 전형적인 반찬용 김 외에 안주 거리로 적합한 김스낵류 라인업 강화를 통해 종합 김 식품회사로 발전을 모색하고 있음.

도시락 김은 당사의 현재까지 main item으로 국내외 대형 마켓 및 백화점에 입점되어 많은 판매를 달성중에 있음.

무트레이 김은 친환경 패키지 김으로써 ESG 경영에 부합하고, 환경쓰레기를 대폭 감소시키고 부자재 원가 및 물류비 절감 효과가 큰 제품으로 향후 당사의 Signature로 육성시킬 계획에 있음.

시장개척의 필요성

글로벌 김 시장은 지속적으로 규모가 커지고 있고 우리나라를 포함한 세계 각국의 경쟁 또한 치열해지고 있음. 이런 상황에서 블루오션 국가를 빨리 선점하는 것이 어느때보다 중요한 과제로 부상하였음. 특히 당사의 수출은 2018년 2천만불 수출의 탑 수상 이래 수년째 답보상태에 있는 데, 수출 증가를 위해 기존 거래처 매출확대도 중요하겠지만, 신규 시장 개척이 매출을 가장 극대화할 수 있는 방안으로 판단됨. 당사는 올해 미 진출 국가인 베트남, 몽골 등에 적극적인 신규 영업을 진행하여 판로를 개척하였고 '23.10월말 현재까지 59천불의 실적을 달성중에 있음. 내년에도 신규 시장 개척에 중점을 두고 영업을 진행할 계획이며, 이를 위해 유관 정부기관에서 주관하는 국제전시회에 참가할 계획에 있음.

성과와 향후 목표

당사는 매년 매출 10% 향상을 목표로 하고 있는데, 이번 사업을 통해 개발된 치즈/불맛 김 등을 활용하여 적극적인 영업진행 계획에 있음.

또한 ESG 경영의 일환으로 이번 사업을 통해 당사 도시락김 라인업의 플라스틱 트레이 높이와 중량을(0.3g) 축소시킨 바 있으며 이를 통해 매년 약 5톤의 환경쓰레기 절감 효과가 발생될 것으로 예상됨.

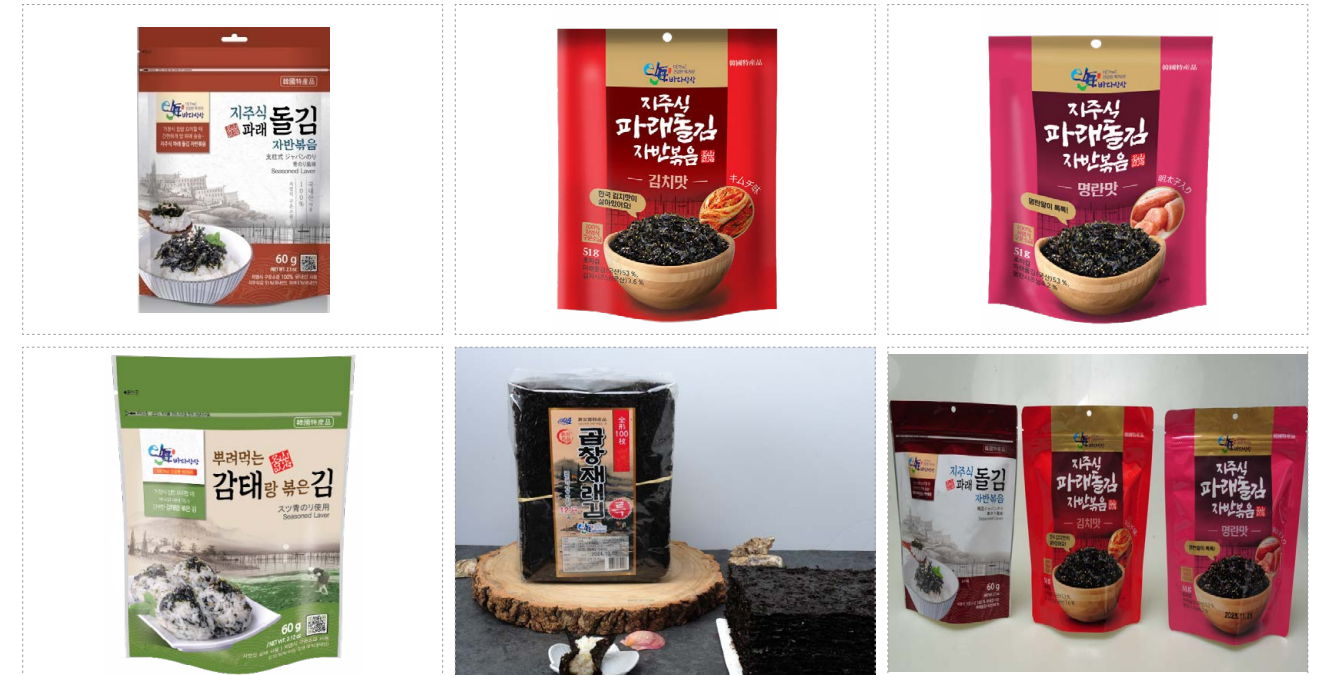
치즈/불맛 김은 향후 수출실적 확대에 많은 기여가 있을 것으로 예상되며, 플라스틱 트레이를 낮춘 도시락김을 통해 지속적인 수출을 진행하여 환경보호에도 앞장서서 Made in Mokpo의 김을 세계속에 확대시킬 계획.



19. 산해푸드

대표자명	오시윤
연 락 처	061-277-5450
주 소	전라남도 목포시 고하대로 719번길 52
홈페이지	-
설립년도	2014년 11월 5일
주생산품	곱창김, 구운김밥용김, 김자반볶음, 자른김볶음
각종인증	-

회사주력제품소개



식품제조가공자로서 해외 수출을 기반으로 활동하고 있으며, 식품관련 경험을 통한 연구개발, 마케팅, 영업 등의 인프라를 구축하여 설립하였습니다.

다양한 신제품을 지속적으로 개발하여 고객에게 만족을 주는 좋은 제품 생산을 목표로 하고 있으며, 국내시장의 성장과 해외시장 진출을 통한 글로벌한 회사로 도약할 것입니다.

시장개척의 필요성

김은 기초식품으로 세계인의 입맛을 사로잡아가고 있습니다.

당사는 해외시장 개척을 꾸준히 실시하여 마른김, 구운김밥용김, 김자반볶음을 일본에 주력으로 수출하고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

이번 해양바이오산업연구원의 국내전시회사에 참여하게 된 것은 새로운 판로개척과 신제품평가를 위함이었습니다. 당사의 인지도 부족으로 인하여 시장의 진입장벽이 높았기 때문에 이를 지원사업을 통해 극복하고자 하였습니다. 당사는 전시회에 참여하여 천연재료로 현대인에게 건 강한 식탁을 선사하고자하였고 이러한 본심을 전시회의 소비자와 바이어들에게 어필하고자 노력하였습니다. 금번 지원사업을 통해 소비자의 시장반응을 가까이서 지켜 볼 수 있어서 매우 뜻 깊은 시간이었습니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 지속적인 수출매출 증대를 목표를 하고 있습니다.

마케팅 계획 역시 국내를 비롯한 국내외 전시회에도 참여하여 적극적인 바이어 확보를 계획으로 세우고 있으며 향후에는 창업투자지원사업의 강화사업에 참여할 계획입니다. 이를 통해 매출증대를 이루며 고용창출과 제품 생산의 편리화를 위해 설비투자에도 게으르지 않을 생각이며 추가적인 신상품 개발을 계획하고 있습니다.



20. 선일물산(주)

대표자명 김태한
연 락 처 061-273-6750
주 소 전라남도 목포시 연산로 191-2(연산동)
홈페이지 <http://www.sunil.kim>
설립년도 2000년 6월 21일
주생산품 조미김, 구운김밥김, 김자반볶음, 마른김
각종인증 HACCP ISO22000, FSSC22000, 브랜드K, 수산전통식품, USDA-NOP, MSC/ASC-CoC, Vegan, Gluten-free, Non-GMO 등



회사주력제품소개



‘김이가 올바른김’은 탄소배출 감축을 위하여 트레이를 사용하지 않는 무트레이 제품입니다. 본 제품은 장애인 생산시설에서 통개로 직접 착유한 참기름만을 사용하였습니다. 제품 판매액의 일부는 사회약자분들을 위해 기부되고 있습니다. 플라스틱 용기(트레이)가 없어서 부피가 작아 여행갈 때 캐리어에 쏙 들어가고, 먹고 난 뒤에도 확실히 쓰레기가 적어 집에서뿐만 아니라 특히 등산 등 야외에서 편리합니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

국내외 고객과 시장환경 요구에 따라 조미김 취식 후 발생하는 각종 포장지와 용기, 방습제 등의 쓰레기 발생을 줄이고자 이미 무()용기(Tray) 상품을 개발, 출시하였습니다. 해당 제품의 수출량이 지난해부터 급격히 증가하고 있는 바, 올해에는 좀 더 상품성을 개선하고, 품목을 다양화하고자 품질 저하를 일으키는 원인인 포장 안의 산소를 제거하는 기술을 적용하고 있습니다. 이를 통해 용기 외, 쓰레기로 배출되는 방습제(실리카겔)를 배제하여 현재 무용기 (Trayless) 도시락김 단일 상품에서 일반도시락김, 전장김, 김자반볶음 등까지 해당 기술을 접목한 출시 상품군을 다양화하여 수출시장 다변화 및 수출 확대와 함께 최종 ESG 경영 실현의 완성도를 높여나가고자 합니다.

시장개척의 필요성

선일물산은 향후 기업가치 확보와 사업 영속성 등을 고려하여 ESG 경영을 실현하고자 구체적 활동을 추진하고 있습니다. 지난해에는 환경(E)과 사회(S) 부분에 기여할 수 있는 대표적인 글로벌 인증 상품을 개발, 출시하고자 USDA-NOP와 MSC/ASC-CoC와 인증을 추진하였고, 올해 인증을 취득하였습니다. 이를 바탕으로 앞으로 해당 인증 원료를 선별, 구매하여 최종 제품에 인증 라벨을 넣은 신규 상품을 출시, 수출을 계획하고 있습니다. 구체적으로 해당 신제품의 보다 안정적인 해외시장 안착을 위해 인증 초도 상품은 국내외 규모있는 식품기업들과 협업, 출시 예정이며, 향후에는 자사 브랜드로 확대, 특히 아직 진입하지 못한 유럽 시장에 집중하고자 합니다.

성과와 향후 목표

단기적으로 전체 매출액은 현재 183억에서 약 6.5% 증가한 195억원 달성을 목표로 하며, 이 중 수출로는 현재 881만달러에서 최소 10% 이상 성장한 970만달러를 목표로 합니다.

중기적으로는 유럽 및 북미시장 진출과 안정적인 바이어 확보를 통해 2025년 매출 230억원 및 수출 1000만달러 달성 목표로 진행하고자 합니다.

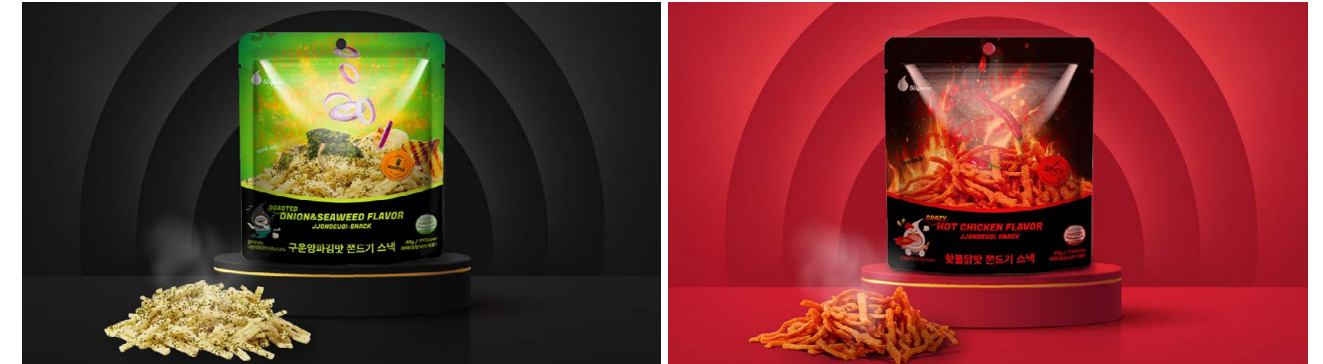


21. 주식회사 식스폰

대표자명	이예슬
연 락 처	1522-3940
주 소	목포본사-전라남도 목포시 영산로 93-1, 5층 517호(명륜동, 전남빌딩) 서울지사-서울특별시 금천구 가산동 550-9 에이스가산타워 14층 1404호
홈페이지	https://sixpoon.com/
설립년도	2023년 2월
주생산품	쫄면기튀김(구운양파김맛, 핫불닭맛)
각종인증	HACCP인증



회사주력제품소개



주력 제품은 추억의 맛과 트렌디한 맛을 결합한 "쫄면기튀김"입니다. 이 제품은 두 가지 맛으로 고객들에게 더 많은 선택권을 제공합니다. 첫째, "구운양파김맛"은 양파와 김의 조화로 짭조름맛과 바삭 쫄면 식감을 제공합니다. 두 번째로, "핫불닭맛"은 매콤하고 감칠맛 넘치는 양념으로 가득한 제품으로, 매운 음식을 좋아하는 분들에게 인기가 있습니다. 주식회사 식스폰은 한식/중식/일식/양식/분식/간식) 총 6가지의 다양하고 질 좋은 음식만을 선별하여 소비자들에게 제공하는 식품브랜드로 쫄면기튀김은 '간식'캐릭터를 활용하여 SNS홍보를 진행하고 있습니다. 불량식품이라는 인식에서 벗어나 HACCP 인증안전관리 시설에서 생산하며, 팜유를 사용하지 않고 카놀라유로 튀긴 간식입니다. 신선한 맛과 안전한 품질을 보장하며 철저한 품질 관리를 거쳐 고객들에게 최상의 제품을 제공하고 있습니다. 쫄면기튀김은 남녀노소 모두 즐길 수 있는 간식이며 사무실 간식, 파티, 출출할 때, 운전할 때 등 다양한 상황에서 즐겨 먹을 수 있습니다. 50g 개별 소포장 및 한입에 먹을 수 있도록 적당한 크기로 언제 어디서나 즐길 수 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

주식회사 식스폰의 대표 주력상품은 "식스폰 쫄면기 스낵 50g"입니다. 핫불닭맛/구운양파김맛 두가지로 구성되어있습니다. 이 제품의 탄생배경은 어렸을 적 우리가 갖고있던 소중한 추억과 지역간식의 매력을 현대적으로 재해석하여 소비자의 니즈를 충족시키기 위한 열망에서 출발하였습니다. 어릴 적 학교 끝나고 친구들과 문방구에서 쫄면기를 사먹었던 기억, 연탄불에 쫄면기를 구워먹던 추억과 지역 간식인 경주 쫄면기와 울산 쫄면기를 토대로 쫄면기튀김을 새로 재해석하고자했습니다. 양념은 해외에서도 인기 많은 김과자, 김부각과 양파맛시즈닝 불닭볶음면의 매운맛을 적절하게 배합하여 남녀노소 즐길 수 있는 뉴트로(New-tro)간식의 개념을 실현하고자했습니다. 추억의 간식을 현대적으로 재해석하여 전 연령층이 즐길 수 있는 국민간식으로서 고객들은 여전히 추억의 맛, 새로운 맛을 즐기면서도 더 나은 품질과 다양한 맛을 경험할 수 있습니다. 더 나아가 한국, 지역간식의 맛을 세계로 전하고, 우리문화와 맛을 지키면서 새로운 간식으로 진화시키고자합니다.

시장개척의 필요성

현재 간식과 과자 시장은 다양한 동향을 보이고 있습니다. 전통간식의 현대화 - 쫄면기튀김은 한국 간식인 "쫄면기"를 현대적인 간식으로 재해석한 제품입니다. 이를 통해 과거의 추억을 현대 소비자들에게 다시 알리고, 새로운 경험을 제공할 수 있습니다. 새로운 간식에 대한 관심- 현재 트렌드는 바삭한 과자, 떡볶이, 허니버터맛 등이 있습니다. 쫄면고와 바삭한 식감은 소비자들에게 관심을 끌 수 있으며, 구운양파김맛, 핫불닭맛은 익숙한 시즈닝으로 거부감 없이 즐길 수 있습니다. 복고감성트렌드 - Y2K, 복고의 유행은 간식에도 나타납니다. MBC 놀면뭐하니 프로그램에서도 추억의 간식으로 쫄면기가 소개되었으며 MZ세대에게도 큰 주목을 끌었습니다. K_food - k팝 k드라마 등 해외에 한국문화가 많이 전파됨에 따라 자연스레 음식에 대한 소비도 증가하고있습니다. 쫄면기튀김은 기존에 없던 간식으로 다양한 문화와 맛에 부응하기 위해 다양한 제품을 개발할 필요성이 있습니다. 자사 경쟁력강화 - 시장 개척을 통해 경쟁력을 강화하고, 다른 간식 제품과 구분되는 고유한 특징을 갖춘 브랜드로 성장할 수 있습니다.

성과와 향후 목표

쫄면기 튀김은 자사몰 외 쿠팡, 지마켓, 신세계몰 약 20개 온라인채널에서 성공적으로 판매하고 있습니다. 2023년 1월 롯데백화점 명동점 입점하여 오프라인 판매를 진행하였으며, 2023년 2월은 신세계TV쇼핑 라이브 진행하여 높은 매출을 달성하였습니다. 23년도 중국 수출(25,717,824원) 하였으며 국제 시장에서의 판매를 더욱 강화하고자 하고 있습니다. 현재 중국에서의 성과를 토대로 일본, 필리핀 등 다양한 국가로의 수출을 계획하고 있습니다. 더 많은 소비자들에게 알리고 글로벌 시장에서 브랜드 인식을 증대시키려고합니다. 구운양파김맛, 핫불닭맛 외에 커리맛, 마라맛, 간장치킨맛 등 새로운 시즈닝으로 24년 신제품 출시 목표를 앞두고 있으며, 라이브커머스, 숏폼, 공동구매 등 다양한 판로를 개척할 예정입니다. 향후 목표로는 현재의 매출을 기반으로 20% 이상의 성장을 목표로 삼고 있습니다. 이를 위해 제품의 품질을 지속적으로 개선하고, 다양한 맛의 제품을 개발하여 고객들에게 더 많은 선택지를 제공할 계획입니다. 또한, 식스폰 브랜드와 자체캐릭터를 적극 활용하여 SNS 마케팅을 통해 브랜드 인식을 높이고, 소비자들과의 소통을 강화하며 긍정적인 이미지를 구축할 것입니다.



22. 완도수산

대표자명	이남진
연 락 처	010-7101-044
주 소	전라남도 목포시 석현로28 신청호시장 94호
홈페이지	https://band.us/@wandosusan
설립년도	1999년 10월 29일
주생산품	완도전복, 무안빨낙지, 참조기, 목포 먹갈치 제철 수산물
각종인증	-



회사주력제품소개

회사주력제품소개 : 완도 전복, 무안빨낙지,

저는 한 장소에서 1999년 10월부터 29일부터 사업자를 개

시하여 오랫동안 수산물을 판매하고있습니다. 처음에는 완도 자연산 아나고를 시작하여, 무안빨낙지를 주력, 그리고 완도 전복을 처음으로 목포에 개시하여 판매를 했습니다. 오랫동안 판매를 하면서 끊임없이 친절과 더 나은 수산물을 판매를 하기 위해서 노력하고 있습니다. 남들과 다른점을 기존 단골들이 믿고 찾는분들이 많습니다. 타 지역 낙지와 달리 무안빨낙지는 가격이 많이 비쌉니다. 타지역 낙지를 무안빨낙지라고 속이지 않고, 오직 무안빨낙지만 경매를 받아서 판매를 하고 있고, 원산지 표지도 철저히 하고 있습니다. 또한 완도 전복을 처음개시한만큼 정말 믿고 구매하시는분 들이 많습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

코로나로 인해서 많은 변화가 있었습니다. 시장에는 사람들이 많이 오지 않아서 온라인으로 많은 판매를 노력하고 있습니다. 신청호시장에 밴드나 유튜브, 남도장터를 처음으로 개척해 나간곳이 완도수산입니다. 시장에서 저희를 따라서 하는 상인들도 많습니다. 그래서 더욱더 인터넷 판로를 잘알려고 노력을 하고 있습니다. 해마다 인터넷으로 판매 되는 양이 계속적으로 증가되고 있습니다. 아직은 부족하지만 더욱더 열심히 노력하는 완도수산이 되려고 노력합니다. 항상 열심히 하겠습니다

시장개척의 필요성

이번에 전남해양수산창업 투자 지원센터에 지원하게 되어 매우 감사합니다. 스타트업 패키지 지원 (리플릿, 포장디자인, 광고 마케팅 등을 통해서 매출효과가 굉장히 좋았습니다. 카카오톡 채널 홍보, 네이버 스마트 스토어는 좀더 활성화를 시켰습니다.

기존에 밴드회원 뿐만 아니라 신규고객 창출이 필요했습니다.

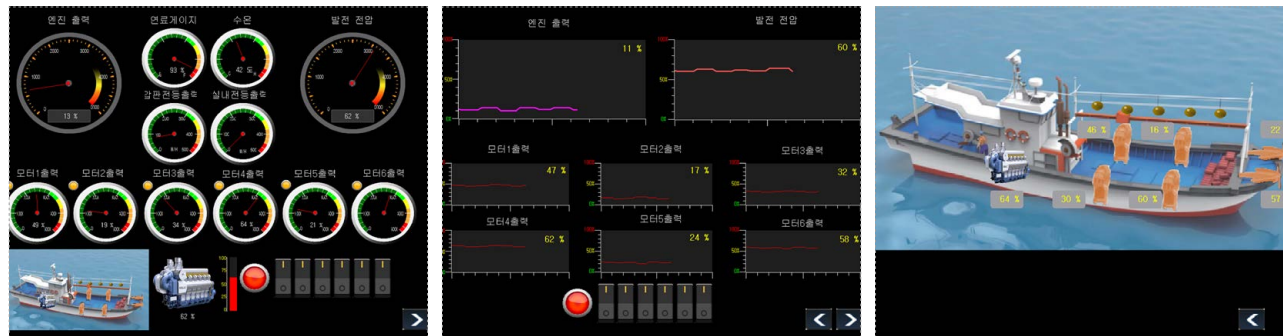
성과와 향후 목표

당사는 기존 유통뿐만 아니라 대형채널 입점을 통해서 매출을 극대화 시킬 예정입니다! 농협, 우체국, 신세계 수협 등입니다. 스마트 스토어 활성화, 카카오톡 채널, 밴드등 기존 고객뿐만아니라 신규 창출을 위해서 20프로 이상 목표를 잡고 있습니다. 그리고 설비투자를 통해서 설비제조도 생각하고 있습니다.

SWMechatronics

23. 유한회사 성우메카트로닉스

대표자명 박성우
연 락 처 010-7447-3904
주 소 전라남도 목포시 해안로 193(항동)
홈페이지 -
설립년도 2023년
주생산품 소형선박 모니터링시스템
각종인증 연구개발전담부서 인정, 상표권 2건,



회사주력제품소개

회사 주력상품 : 소형선박 모니터링 시스템

소형선박 모니터링 시스템은 소형선박의 운영에 있어서 선박의 기관장치 상태를 실시간으로 감시하기 위한 체계적인 시스템입니다. 이러한 시스템은 선주나 선원들에게 실시간 정보를 제공하여 선박의 상태를 모니터링하고 문제가 발생할 때 빠른 대응을 가능하게 합니다. 소형선박 모니터링시스템은 다양한 센서, 소프트웨어 및 통신 기술을 사용하여 다양한 정보를 수집하고 분석할 수 있습니다.

저희 시스템의 주요기능은 선박의 기관장치 이상감지, 화재 감지, 충돌 감지 등과 같은 안전 관련 이벤트를 모니터링하고 즉시 경고를 보내며, 발생한 이벤트와 경고에 대한 알람을 기록하고, 선박의 활동 이력을 저장하여 추후 분석과 검토에 활용할 수 있습니다. 이와 같이 수집된 데이터를 분석하여 정비 및 유지보수 일정을 최적화하여 선박의 기계 및 시스템 상태를 모니터링하여 부품 교체, 정기 점검, 예방 정비를 적시에 실시할 수 있게 합니다.선박의 수명을 연장시키고 유지보수 비용을 절감할 수 있도록 합니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

대형선박에는 원격모니터링 시스템이 체계적으로 구축되어 있지만 소형선박의 경우에는 원격모니터링 시스템이 대체로 갖춰지지 않아 사고율이 전체 선박 중에서 가장 비중이 높으며 해마다 증가하고 있습니다. 또한 해양 레저문화의 확대에 인하여 레저용 선박도 늘어나는 추세입니다. 기관장치의 문제가 사고의 원인 중 가장 높은 비율을 차지하였으며 그러한 사고 선박에는 대부분 모니터링시스템이 부재하기에 사고예방을 할 수 없습니다.

전남 목포시와 신안군에는 주로 어업이 발달되어 있으며 어선의 종류도 다양하며 대부분 영세한 형태의 산업을 이루고 있습니다. 선박모니터링시스템의 우수성은 인지하고 있지만 구축하기엔 어려움이 있습니다. 시스템의 부재의 원인으로 시스템 도입비용의 장벽이 높은 것으로 인하여 선주들이 선뜻 구축하지 못하고 있는 실정입니다. 이에 성우메카트로닉스는 모듈화하여 다양한 정보를 수집하고 분석하여 모니터링하고 관리할 수 있게 개발하였습니다. 기존 시장에서 유통되는 장비의 비용의 1/5가격으로 설치가 가능하게 설계하였습니다.

시장개척의 필요성

인건비 상승과 유류비도 해마다 증가하여 어업의 운영에 차질을 빚고 있습니다. 이에 사업주들은 대처방안으로 인력을 감축하고 외국인 근로자로 대체하고 있습니다. 하지만 외국인 근로자 또한 고용하기 힘들고 그들의 인건비도 증가하고 있어 운영에 어려움이 있습니다. 결국엔 선주는 선장과 직원들을 줄이고 단독으로 운행하는 경우가 늘어나고 있습니다. 때문에 소형 선박사고가 증가하고 있습니다. 사업의 안정성과 사용자의 안전과 생명을 보호하기 위하여 필수적인 시스템이라 생각하였습니다.

소형선박의 시스템을 전문적으로 개발하는 회사가 적어 블루오션으로써 가능성을 인지하였으며 관련 기관들과 협의를 한다면 적은비용으로 선주가 소형선박 모니터링시스템을 도입할 수 있을 것입니다.

성과와 향후 목표

소형선박 모니터링시스템에 대한 개발을 완료하였습니다.

또한 당사는 연구개발전담부서로 인정을 받고 상표권 2건을 출원하였습니다.

당사의 모니터링 시스템은 선외기를 시작으로 운반선, 레저용 요트등 다양한 선박에 시스템을 구축하는 것이 목표입니다.

현재는 위성을 기반으로 하는 인터넷 통신을 이용한 원격모니터링시스템 및 제어시스템을 개발 중이며 긴급상황 발생 시 해경과 선주에게 IP 주소와 임시패스워드를 발송하여 원격으로 항구까지 선박을 운전하여 신속한 대응으로 인명피해를 최소화하고 선박의 안전을 유지할 수 있도록 할 것입니다.

더 나아가 선박의 성능과 연료 소비, 항로 최적화 등을 실시간으로 모니터링하여 운영 효율성을 향상시켜 연료비를 절감하고 선박 운영의 비용을 최적화하는데 도움을 줄 수 있도록 시스템을 개발하는 것이 최종 목표입니다.



24.(주)가리미

대표자명 임복남
연 락 처 02-1577-3811
주 소 전라남도 목포시 대양산단로 125번길 123
홈페이지 www.k-garimi.co.kr
설립년도 2012년 8월 1일
주생산품 구운김, 마른김, 조미김 등
각종인증 HACCP, ISO22000, FSSC22000, HALAL, KOSHER, USDA-NOP, 전라남도지사품질인증, 한국 Vegan인증, BRCGS 등



회사주력제품소개



구운김

바다의 풍부한 영양을 품은 최고의 김을 만들기 위해 청정남해에서 김 종자를 전통재래방식으로 1월~4월사이에 키워낸 원초를 사용하여 생산한 제품입니다. 검은 광택과 윤기가 도는 마른김을 최적의 온도로 정성스럽게 구워낸 구운김은 김 고유의 맛과 향, 식감이 모두 뛰어납니다. 입자 3.0mm정도로 잔구멍이 없이 세밀하고 향과 맛이 좋으며 특이품질과 가격면에서 뛰어난 경쟁력을 가지고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

저희 주식회사 가리미는 2002년 설립된 스시노리 전문 생산 제조 기업으로, 현재 유럽, 북미, 동남아시아를 비롯한 전 세계 35개국에 수출 중인 수출 기업입니다. 가리미는 김 제조 공정의 모든 과정을 단독으로 수행하고 있습니다. 가리미는 바다에서 수확한 물김을 선별해 소금과 이물질을 제거하고 건조, 비축, 가공, 출고까지의 생산과정에 수직 계열화 되어있는 회사입니다. 따라서 가리미는 제품에 대한 엄격한 통제를 할 수 있습니다. 가리미는 모든 생산 과정에서 높은 기준의 관리 체계를 유지하고 있으며, 양질의 제품에 대한 고객의 요구를 충족시키기 위해 최선을 다하고 있습니다. 가리미의 스시노리 제품은 한국 남해안의 품질 좋은 김 품종으로 만들어집니다. 가리미의 제품은 구멍기가 적고 광택이 있으며 뛰어난 식감, 두께의 균일함 터지지 않는 내구성 있어 초밥이나 김밥김 조리에 적합합니다. 가리미의 제품은 11월부터 5월까지의 수확철 중에서품질 좋은 김이 수확되는 1월부터 3월까지의 물김을 사용하고, HACCP, ISO22000, FSSC22000, Kosher(OU), Halal(ESMA, IHCC) 유기농 인증, 등 글로벌 인증을 받은 설비를 통해 생산하고 있습니다.

시장개척의 필요성

이번 사업을 통해서 홍보마케팅, 연구개발, 신형 디자인 개발 등의 다양한 제품 개발을 진행하였으며 향후 이러한 제품과 기반을 바탕으로 향후 50개국 이상으로 신규 수출 국가를 늘려나갈 계획입니다. 당사는 매출의 95%가 수출을 통해 산출하는 수출 전문업체로서 지속적인 마케팅을 통해 시장개척에 대한 노력은 당사에게 가장 중요합니다.

성과와 향후 목표

당사는 이번 사업을 통해 개발한 제품을 통해 거래를 시작한 유럽, 미주, 등 환경에 대한 관심이 높은 선진국 위주로 판매를 진행할 예정이며, 2022년도 현재 이미 30%이상의 수출 증대 성과를 달성하였고 향후 세계시장에서 한국 김의 수출을 확대할 계획을 하고 있습니다. 또한 2022년 5월 완공된 김 종합 생산동을 가동하였으며, 향후 지속적인 설비 투자와 마케팅을 통해 당사의 기업활동을 지속할 것입니다.



25. (주)대창식품

대표자명 정현택

연 락 처 061-278-4426

주 소 전라남도 목포시 연산로 191-7

홈페이지 <http://www.chosunkim.com/>

설립년도 1992년 10월 7일

주생산품 마른김, 구이김, 조미김

각종인증 HACCP, ISO9001인증, ISO14000인증, ISO22000인증, FSSC22000 인증, USDA인증, EAC인증, K.FISH인증, 전통식품인증인증, 전남도지사인증, HALAL 인증, HALAL HIPVT인증, 코셔인증



회사주력제품소개

마른김 : 청정바다 서남해안에서 자란 원료만을 고집하며 제조, 가공 및 판매에 있어 바이어의 수요와 요구사항을 반영하여 원료매입과 공급을 진행함으로써 차별화에 최선을 하고 있음.

구이김 : 서남해안에서 자란 원초만을 사용하여 김의 고유의 맛과 향이 뛰어나며 색깔이 좋음. 바이어의 용도에 맞게 스시김이나 김밥김의 원료와 가공을 제공함.

조미김 : 고품질의 원료를 사용하여 식감이 바삭하고 기름지지 않고 짜지 않아 남녀노소가 즐겨먹는 웰빙식품입니다. 원맛, 김치맛, 와사비맛, 죽염맛, 포도씨유 등등 여러 종류의 맛을 개발하여 세계각국에 수출하고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

마른김 : 일본김 생산량이 줄고 중국 바다 오염으로 인하여 서남해안의 맛이 좋고 품질이 좋은 한국 마른김 수요가 해마다 늘어나고 있는 추세임. 청정바다 서남해안에서 자란 원료만을 고집하며 제조, 가공 및 판매에 있어 해외 바이어의 수요와 요구사항을 반영하여 원료 매입과 공급을 진행함으로써 차별화에 최선을 하고 있음.

구이김 : 중국김 생산 불황으로 인하여 세계 구이김 시장이 한국김을 주목하게 되었고 중국김이 가격이 저렴하지만 중국김과 다른 한국김을 찾는 현상으로 구이김 수출이 급증함.

해마다 김시즌이 되면 일본, 중국의 김상황을 실시간으로 파악하여 그해의 수요를 예측하고 바이어와 긴밀히 연계하여 시장의 수요에 맞는 김으로 승부.

조미김 : 한류 열풍으로 인해 조미김의 인지도와 수요가 높아지고 있으나 대기업들과의 단가 경쟁에서 떨어지고 있고 수입국들에서 한국 조미김 기계를 수입해 직접 생산을 하고 있음.

조미김 단가가 아닌 품질에 초점을 두고 대창식품의 얼굴이라는 마음으로 원료를 엄선하여 식감이 바삭하고 기름 지지 않으며 짜지 않아 남녀노소가 즐겨먹는 웰빙 식품입니다.

시장개척의 필요성

- 과거의 재래가공방식에서 김수요가 상승하면서 산업화가 되었고 지주식에서 부류식 양식, 개량품종의 도입, 김건조기 보급, 산처리제 개발, 즉석구이 기계 도입, 조미김 개발 등의 기술이 축적되면서 2000년대에는 고차 가공(김 스낵, 다양한 첨가물 등)으로 발전하고 있는 상태임.

- 국내 김 산업은 60년대 고가의 특산품으로 출발해 2000년대 각 가정에 빼놓을 수 없는 대중식품으로 자리 잡았다. 가파른 성장세를 보이던 국내 김 시장 규모는 성숙기를 맞이 하였으며 이러한 돌파구를 찾기 위하여 최근 유아 식품업계쪽 제품화를 진행하는 업체가 많으며 염도와 포장방식을 변경한 어린이 전용 조미김 제품을 잇달아 출시하며 김 시장 내 돌파구를 찾고 있음.

- 수요자의 식습관의 질이 높아지면서 수요자 주도 시장으로 전환되고 기능성 욕구에 대응하는 상품들에 의한 시장 차별화 발생

- 조미김과 같은 가공 김을 중심으로 기존의 대두유+소금 맛을 기본으로 다양한 건강 기능성 조미김이 판매되었으나 일반적으로 이러한 차별화 상품 전략은 상품수명 주기상에서 성숙기에 다다른 상품군에서 마케팅 전략으로 취하는 경우가 많음

·건강기능화: 조미김의 대두유를 참기름, 포도씨유, 올리브유 등으로 대체

·기호차별화: 소금 중심의 맛에서 인삼, 와사비, 김치 등의 맛을 가미

·복고선호화: 과거에 마른김을 가정에서 구워 소비하는 풍의 상품 출시

- 국내시장은 대기업 브랜드의 제품으로 중소기업 제품이 경쟁에서 살아남기 힘든 구조임.

성과와 향후 목표

전 세계적으로 한국 구이김이 차지하는 비중은 약 1500억에 달함. 이러한 구이김 시장에서 중국은 오래전부터 김의 산업화로 대량 생산이 이루어져 김 단가가 매우 저렴하게 국제 김시장에 진출되고 있음. 하지만 중국김의 생산이 꾸준하지 않고 김원물에 농약이 사용되고 있어 식품규정이 엄격한 유럽 국가들은 이에 민감한 반응이고 한국산 구이김의 수요가 늘어나고 있는 추세 임. 이 시장의 수요를 한국김으로 돌리기 위해서는 맛과 향, 그리고 청정바다에서 자란 원초임을 강조하지만 중국김이 이미 정해 놓은 김의 단가에 대한 인식을 바꾸기가 상당히 어렵고 협상에서 좋은 단가를 제시하기 위해서는 자재비용을 제품단가에 반영 하기에는 한계가 있음. 때문에 포장재 절감과 인건비 절감으로 단가 인하가 절실함. 품질도 좋고 디자인성도 좋은 차별화된 구이김 제품으로 기존의 바이어의 제품을 포장변경함으로써 조금이라도 낮은 단가로 시장에서 경쟁력을 높임으로써 지원전에 비해 수출량이 증가되고 자사 구이김 포장지를 개발함으로써 홍보효과를 높였고 박람회에서도 상담이 이루어졌었지만 소량의 발주때문에 제품의 수요가 있었으나 포장지 디자인의 비용적인 문제로 발주가 어려웠던 바이어에게 자사 포장지로 출고가 가능케 되면서 해외바이어의 만족도를 높이고 코로나로 세계적으로 어려운 상황에서도 주문량이 늘어 났음. 날이 갈수록 오염되는 바다자원 때문에 해외바이어로부터 제품의 안정성에 의구심을 가지면서 각종 시험성적서의 첨부를 요청하는 사례가 늘었으며 최근 3년사이에는 미주, 유럽 뿐만 아니라 아세아국가 바이어로부터 컨테이너 출고시 제품 포장지에 최신 영양성분표 기재와 제품의 위험요소 시험성적서가 필수 서류로 요청됨. 이번 사업을 계기로 완제품의 유해요소를 검사하여 안정성을 증명함으로써 식품수입기준이 까다로운 유럽시장에서도 승부를 할 수 있는 제품으로 수출량의 증대를 기대해 봄.

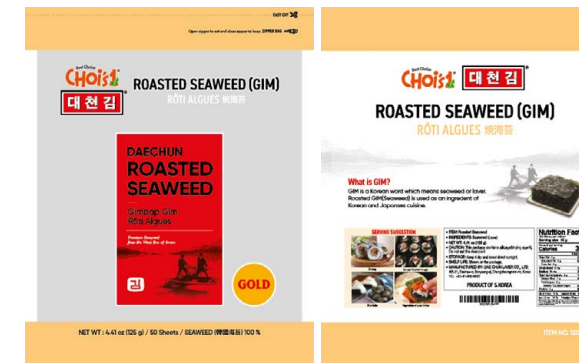


26. 대천김(주)

대표자명 최민순
연 락 처 010-8504-8595
주 소 전라남도 목포시 대양산단로 125번길 180 대천김 목포공장
홈페이지 www.daechungim.com
설립년도 2001년
주생산품 조미김, 김밥김, 김자반
각종인증 HACCP



회사주력제품소개



조미김, 김밥김, 김자반

대천김 주식회사는 김 관련 전문기업으로 2020년 목포공장 설립을 통하여 조미김, 김밥김, 김자반, 삼각김밥김 등 다양한 제품군을 통한 마케팅과 영업의 인프라를 구축하였습니다. 전라남도 해역에서 생산된 좋은 원초만을 선별하여 전통의 재래방식으로 원재료의 맛과 향을 살리고, 자동화 시스템을 사용하여 위생적으로 재료를 가공, 판매하고 있습니다. 원초 화입 또한 자사 공장에서 12시간 동안 진행하여 수분을 3%이하로 유지, 은박 밀봉하여 오랜 기간 최상의 품질로 유지 가능 합니다. 특히 대천김의 김밥김은 장이 균일하고 고르며 3mm 이하 구멍을 5개로 관리하고 있으며 종류로는 김밥 전장김, 김밥 반절김, 삼각김밥용 김 등이 있습니다. 이렇듯 용도에 맞게 다양한 규격으로 생산하여 고객의 다양한 니즈를 충족시켜드릴 수 있습니다. 대천김만의 특허 받은 기술로 전통방식과 최신 인프라를 통해 여러 소비자에게 맛 좋고 최상의 품질의 김을 제공하기 위해 노력할 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

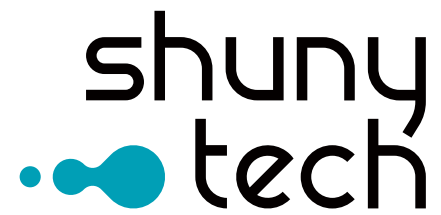
한국 김이 건강식으로 세계적 인기를 끌면서 수출 규모가 연평균 성장률이 약 20%에 달할 정도로 빠르게 성장하고 있습니다. 국산 김 수출의 66%는 미국, 중국, 일본, 러시아 등 주요 4개국이 차지하고 있습니다. 당사는 해외시장조사를 통해 일찍이 김이 해외시장에서 잠재력과 시장성이 있다고 판단하여 2008년부터 수출을 시작하게 되었습니다. 처음 자체적으로 수출을 진행할 당시에는 주로 일본, 대만 등 김을 처음 접하지 않고 거부감이 없는 같은 동양권 나라로 진행되는 경우가 많았습니다. 과거 서양에서 김은 '바다의 잡초'라 불리며 먹거리로 흥미가 있는 제품은 아니었습니다. 하지만 최근 들어 김이 양질의 식이섬유와 비타민, 미네랄이 풍부한 고단백 건강식품으로 알려지면서 특히 미국은 전 세계에서 한국 김을 많이 수입하는 나라로 자리매김했습니다. 대천김은 미국 아마존내 공급자 주도적인 프로모션(아마존 내 클릭광고, 동영상 광고, 이미지 광고 등)과 브랜드 패키징을 기획하여 소비자의 피드백과 다양한 수요에 적극 대응하고 있습니다.

시장개척의 필요성

국산 김 수출의 대부분은 미국, 중국, 일본, 러시아 등 주요 4개국이 차지하고 있습니다. 2021년 기준 미국과 러시아로 수출된 김 수출액이 각각 1억5600만 달러, 4700만 달러였다는 통계에서 볼 수 있듯이 서양권에서의 김의 인기는 점점 높아가는 추세입니다. 하지만, 대부분의 나라, 특히나 서양권에서는 김을 'GIM'이 아닌 일본의 'NORI'로 인식하는 경우가 많습니다. 이에 당사는 제품의 경쟁력 강화를 위한 포장지 품질 개선, 제품 개발 및 김의 영문명인 'GIM'을 포장지에 삽입하여 해외 소비자들 특히 서양권에 김을 전통적인 K-씨푸드임을 홍보하는 것이 절실하다고 생각했습니다. 이번 지원사업을 통해 당사 내부적으로는 기존 목표였던 수출 4백만불의 초과 달성과 고용 창출은 물론 포장지 개선을 통해 소비자의 요구를 더 적극적으로 수용하여 제품을 업그레이드시킬 수 있었습니다. 외부적으로는 한국의 'GIM'으로 홍보하여 해외시장에 대한민국의 '김'을 널리 홍보할 수 있는 기회가 되어 매우 뜻깊은 시간이었습니다.

성과와 향후 목표

당사는 2023년 수출 목표를 50%향상을 목표로 하고 있습니다. 올해 작년 대비 100% 넘는 성과를 달성하였으며 품질과 가격경쟁력을 갖춘 제품으로 소비자와 바이어에게 만족을 전달하고 있습니다. 코로나-19가 끝나면서 기존 및 신규 바이어들이 위생적인 공장시설을 보고 신규거래 성사 및 발주 확대가 이루어지는 상황입니다. 앞으로도 전문적이고 위생적인 제품 생산을 위해 투자와 노력을 하겠습니다.

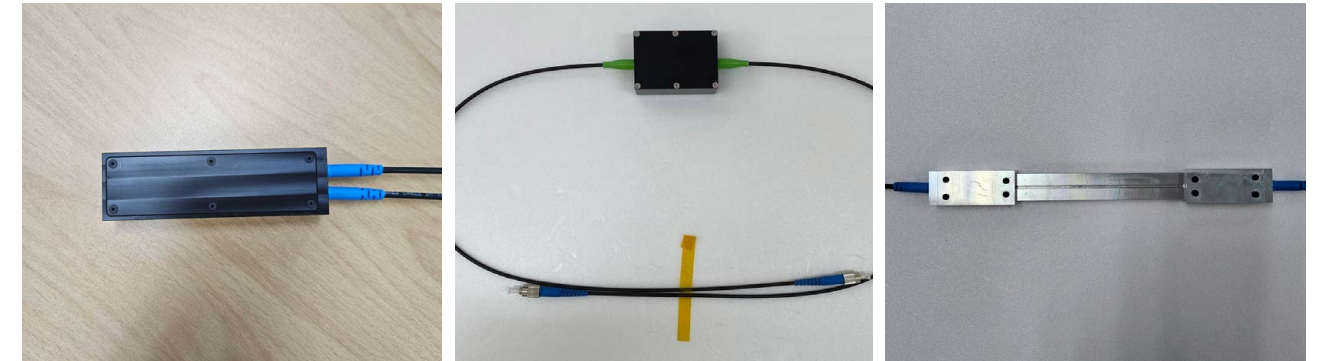


27. (주)슈니테크

대표자명 정승호
연 락 처 010-8432-5804
주 소 전라남도 목포시 고하대로 719번길 52, 연구동 2층 A205호
홈페이지 www.shuny.co.kr
설립년도 2023년 1월 20일
주생산품 광섬유격자센서, IoT 센서, 모니터링 시스템, 친환경 배양 필름
각종인증 -



회사주력제품소개



(주)슈니테크는 스마트 수산양식에 필요한 기술을 연구개발하는 기업으로 스마트양식장에 필요한 모니터링 시스템과 스마트수산기자재 등의 주요 제품을 공급하고 있습니다.

모니터링시스템의 경우 기존 양식장에 시설의 변경 없이 즉시 적용이 가능하여 비용 문제로 인해 스마트양식장으로의 전환에 어려움을 겪고 있는 고객들에게 좋은 선택지가 될 것입니다. 저희 제품은 양식장 맞춤형 전자식 센서 뿐만 아니라 광학식 센서를 적용하여 유지보수 비용을 크게 줄이고 설치복잡도를 현저하게 낮출 수 있어 기존 양식장이 열악한 환경에 있더라도 높은 만족도를 가져다 줍니다. 수산양식을 위한 시스템 뿐만 아니라 기자재 역시 새롭게 해석하여 기존의 문제를 획기적으로 해결하였습니다. 김 종자 배양용 SAC필름의 경우 기존 굴 패각의 불편함을 완전히 없애고 환경문제 또한 해결할 수 있는 혁신적인 제품으로 김 양식 과정에서 발생하는 불필요한 분쟁을 해소함과 더불어 바다환경을 지키는데 앞장서고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

국내양식어업 생산량은 2018년 기준으로 약 225만 톤으로 2010년 약 136만 톤에 비해 65%가 증가하는 추세에 있으며 국내의 양식어가 수는 2018년 15,323호로 2010년 17,386호에 비해 약 19% 감소로 감소하고 있습니다. 양식 어가의 수는 감소했지만, 양식어업의 면허 건수와 면적은 2018년 총 10,061건, 161,320ha로 2010년 9,815건, 141,015ha에 비하여 면허 건수는 2.5% 증가하였으며, 면적은 14.4% 증가하면서 양식어업의 규모화가 진행중에 있습니다.

이에 따른 양식장의 체계적 관리가 필요하며 이는 곧 스마트 양식장으로의 변모가 필수 불가결한 사항이 되고 있습니다. 이러한 시대적 흐름에 맞춰 당사의 광학식 및 전자식 센싱 기술을 바탕으로 양식장의 모니터링시스템을 구축하여 현대화에 발맞춰 나아가고자 창업 아이템으로 선정하게 되었습니다.

시장개척의 필요성

1차 타깃 시장인 김종자 양식장 산업의 경우 기존 재래 방식을 고수하는 등 보수적인 성격을 띠는 시장이므로 제품 홍보를 위해 제품의 시범 설치 및 모의 시범 사업등을 통한 제품 친화성을 늘리며, 1차 납품을 바탕으로 1~8차에 해당하는 스마트 양식 클러스터 조성 사업단과의 협약을 통한 맞춤형 센서 공급 계획에 있습니다.

성과와 향후 목표

당사는 광섬유 격자 센서 개발을 통해 기존 재래식 전자식 센서의 교체 사업 진행을 목표로 하고 있습니다. 장기 목표를 단계별로 보면 1단계 본 연구 개발을 통한 시제품 제작 기술을 바탕으로 응용 제품 개발을 위한 초석 마련이 목표이며, 2단계 제품 신뢰성 인증을 통한 제품 판로 확보 계획에 있으며, 3단계 광센싱 기술을 바탕으로 타 분야로의 확대 적용 진행을 최종 목표로 하고 있습니다. 이러한 단계별 목표를 통해 체계적이고 신뢰성 높은 제품 생산을 목표로 하고 있으며 수산 양식 분야에서 기술력 바탕 최고의 기업이 되기 위해 꾸준한 연구 개발을 진행할 계획입니다.



28. (주)제이물산

대표자명	정지운
연 락 처	061-273-1117
주 소	전라남도 목포시 대양산단로199번길 66
홈페이지	-
설립년도	2020년 06월 16일
주생산품	돌자반,미역,다시마
각종인증	HACCP , ISO22000



회사주력제품소개



식품제조가공 및 조미김 전문기업으로 국내산 100% 산지 수산물(김,미역,다시마 등)을 소비자 니즈에 맞는 제품으로 제조/판매하여 보다 건강한 식문화를 정립하고 다양한 제품을 지속적으로 개발하여 고객에게 만족을 주는 좋은 제품으로 국내시장의 성장과 해외시장 진출을 통한 글로벌한 회사로 도약할 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

전라남도 청정 해역에서 자란 엄선된 원초에 우리나라 1호 인증 소금인 우수천일염을 사용한 조미김(돌자반)을 생산하고 있으며, 또한 지역 특산물 완도의 톳, 신안의 함초등을 사용하여 남도의 건강한 맛을 알리며, 해외에서 접근하기 편한 허니버터와 한식간장을 넣어 만든 제품을 개발하였습니다.

김의 제품으로 국내산 미역·다시마의 소분작업을 통하여 다양한 규격의 상품 생산 소비자에 공급하고있습니다.

시장개척의 필요성

전통적인 김 시장 성장 한계에 따른 신 시장 창출을 통해 새로운 제품수명주기를 확보할 필요가 있으며, 이에 따라 글로벌 김 시장의 재편은 한 중 일에서 전세계로 확대될 전망이다, 우리의 김 시장은 쌀 식문화에 근거한 마른김 혹은 조미김 시장을 배경으로 전통적으로 성장해 왔으나, 그 한계점이 이미지났습니다. 다양한 국가로 김이 수출되고는 있지만, 선진국에서 개발도상국가로의 수출비중이 점차 늘고 있습니다. 스낵 김, 혹은 후리카케 등의 시장이 세계적으로 새롭게 형성 중이어서 이 시장을 성장동력시장으로 확보해야 합니다.

성과와 향후 목표

새롭게 취득한 인증 마크 추가, 타사에 뒤처지지 않게 디자인 함으로써 경쟁력 있는 제품으로 바뀔 것으로 예상되며, 다양한 규격의 포장을 소비자가 필요로 하고 있음. 당사는 향후 매출 20%향상을 목표로 하고 있습니다. 마케팅 계획은 -내수 온라인 SNS홍보 및 인터넷 오픈마켓 입점,포털검색 광고등을 계획하고 있습니다. 수출- 국내를 비롯한 국내외 전시회에도 참여하여 적극적인 바이어 확보를 계획으로 세우고 있습니다. 이를 통해 매출증대를 이루며 고용창출과 제품 생산의 자동화를 위해 설비투자에도 과감히 투자할 계획입니다.



29. (주)해농 해양캠퍼스

대표자명	조명추
연 락 처	061-273-9934
주 소	전라남도 목포시 대양산단로 125번길 156
홈페이지	www.haenong.com
설립년도	2021년 12월 1일
주생산품	마른김, 조미김, 식품 및 기타건어물
각종인증	HACCP, FSSC22000, USDA-NOP, KMF HALAL, 이노비즈



회사주력제품소개



(주)해농은 2004년에 설립된 김 제조 전문회사로 원초 매입과 관리, 제품 생산과 납품까지 전 단계를 수직계열화 완성하며 조미김의 원료가 되는 마른김부터 김가루, 김밥김, 조미김 등 다양한 제품을 생산하고 있습니다. 특히 2022년 350억원을 투자하여 구축된 (주)해농 해양캠퍼스의 제조·가공 시설에서는 세계 최고의 설비 이용, 3단계 이물제거 및 상수도 사용, 식품 제조·가공 시설 기반으로 위생적이고 우수한 품질의 마른김을 생산하며 스마트 자동화 냉동창고(2,500m²/보관온도: -20℃)에서 생산 제품을 일괄 관리함으로써 원료 제조 후 화입부터 저장·유통단계의 공간적 이동을 최소화시킨 제품 관리 시스템을 운영하고 있습니다. 생산된 마른김은 스낵김 등 김 가공제품 원료, 프리미엄 스시용김(김밥김) 등으로 해외 수출되고 있으며, 자체 생산되고 있는 조미김, 김밥김, 김가루, 김부각 등 다양한 김 가공 제품 원료로 소비하고 있습니다. 또한 조미김의 경우 시설의 청정도 및 습도 관리, 전 공정 자동화 로 일정한 품질 및 생산성 확보가 가능하며 김 내부 플라스틱을 제거한 무트레이 미니김, 프리미엄 곱창 조미김 등 다양한 신제품을 출시하고 있습니다. 이러한 기업 경쟁력을 기반으로 마른김(원료김) 및 조미김 등 해외 수출을 지속적으로 증가시키며 한국 김 수출에 선도적인 역할을 하고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

김은 우리나라 대표적 수산물 수출 효자 품목으로, 2019년부터 수산식품 수출 품목 중 1위를 차지, 2020년 약 6억 USD, 2022년 약 7억 USD, 2023년 6억5천 USD 수출 성과를 이루며 해외 수출 10여년 만에 한국을 대표하는 K-푸드의 대표주자로 확고하게 자리를 잡고 있습니다. 특히 미국과 유럽에서는 김이 건강 웰빙식품으로 관심이 증가하고 있고 미국 대형 유통체인으로 진출되고 있는 조미김의 경우 우리나라가 시장 점유율 1위(25%)를 차지하며 2021년부터 미국 수출이 크게 증가, 태국의 김스낵 열풍, 러시아, 유럽 등 한국 김 소비가 확대되고 있습니다. (주)해농은 김가루, 김밥김, 조미김 생산 B2B 전문회사로 출발하여 내수 시장을 기반으로 중국, 동남아, 미국 등 지속적으로 해외 시장을 개척하며 최근 미국 온라인(아마존), 대형 유통마트 진출 등을 추진하고 있습니다.

시장개척의 필요성

미국은 우리나라 김 수출 1위 국가로 2011년경부터 건강 웰빙스낵으로 소비자들의 관심이 급격히 높아지면서 지속적인 성장세를 나타내고 있으며, 특히 최근 미국 식품 체인 트레이더 조(Trader Joe's)에 납품된 한국산 냉동 김밥의 인기로 원료인 한국산 김밥김에 대한 관심이 증폭되고 있습니다. 유럽의 경우 독일, 프랑스, 오스트리아 등을 중심으로 한국 김 수출이 성장세를 보이고 있고 비건 인구가 많아 육류 대체재로 김이 소개되며 차세대 슈퍼푸드로 주목받고 있습니다. 또한 미국과 유럽의 경우 친환경 제품에 대한 관심이 높기 때문에 유기농 제품의 경우 상품 가격 상승 등 고부가가치를 창출을 통한 기업의 경쟁력 향상이 기대됩니다. 이에 (주)해농에서는 미국 시장 확대 및 유럽 시장 진입을 위하여「글로벌기업 육성지원 사업」에 참여함으로써 유기농 김을 활용한 '수출용 신제품 개발 프로젝트'를 진행하였습니다.

성과와 향후 목표

(주)해농에서는 해외 시장을 목표로 다양한 마케팅에 활용할 수 있고 수산식품을 포괄하는 의미를 부여한 수출용 신규 브랜드(Kelpie)와 USDA-NOP 인증을 자체적으로 선행 준비하였고 2023년 전남해양수산창업투자지원센터 수혜기업으로 선정되어 해외 트렌드를 반영한 수출용 신규 브랜드와 USDA-NOP 인증을 활용하여 수출용 신제품 2품목을 개발하였습니다. 1. 켈피 유기농 김밥김 2. 켈피 유기농 미니김(무트레이 제품) 본 사업으로 도출된 성과인 수출용 신제품은 현재 미국 아마존 판촉 진행 중이며, 앞으로도 지속적으로 해외 수출을 위한 홍보를 추진할 계획입니다. (주)해농에서는 '품질은 시장진입의 최소한의 조건'이라는 마인드로 김 제품 생산 과정 중 소비자 안전을 위해 금속 검출, 이물 제거 장비 등 매년 3억원 이상 식품 안전을 위해 투자하고 있으며 앞으로도 위생적이고 우수한 품질의 제품 생산을 위한 시설 및 핵심인력에 대하여 지속적인 투자를 실시할 계획입니다. 최근 전 세계적으로 다양한 김제품 소비 증가로 원료 확보가 중요한 시점입니다. (주)해농은 마른김 수익을 지속적으로 증가시키고 현재 수출 중인 중국, 태국, 베트남 등 동남아 및 미국, 유럽 등 해외 수출을 확대시켜 수출 천만불 달성, 2030년까지 세계 김시장 10% 점유, 김 생산-판매 글로벌 NO. 1. 기업 성장을 목표로 하고 있습니다.



30. 해담은 어업회사법인(주)

대표자명 박해중
연 락 처 061-980-3300
주 소 전라남도 목포시 포미로9번길 5-3
홈페이지 haedameun.com
설립년도 2017년
주생산품 전복툇밥, 전복내장미역국, 내장등벵전복죽, 매생이죽, 새우죽, 민어죽
각종인증 해담은 2공장 HACCP, ISO22000인증



회사주력제품소개



전남 신안군에서 직접 양식한 전복과 어머니의 식당 맛집 레시피 그대로 살아 있는 전복을 바로 조리하여 쫄깃한 전복의 식감을 살리고, 톳과 팽이버섯을 듬뿍 넣어 식감과 풍미를 살렸습니다. 해담은의 특허 받은 간장소스를 첨가해 짜지 않고 고소한 맛을 더했습니다. 간편하게 전자레인지에 데우기만 해도 든든한 한끼 식사가 됩니다. 간편함과 저렴한 가격을 중요시했던 즉석식품들은 NO! 신선한 고급재료를 사용해 프리미엄 간편식을 만듭니다. 직접 만든 특제소스를 더해 고소함과 풍미를 더했습니다.

TV방송에 다수 출연한 전라남도 신안군 나들목맛집 비법 그대로 즉석조리식품으로 만들었습니다. 좋은 쌀만을 엄선해서 사용합니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

전남 신안군에서 TV방송에 여러차례 방영될 정도로 맛집인 식당을 운영중인 어머니의 레시피를 그대로 재현하여 만든 주력제품 전복툇밥. 도서지역이라는 한계를 극복하기위해 제조업 공장을 창업하여 냉동식품으로 개발된 제품입니다. 2018년 1월에 출시하여 현재까지 왕성하게 판매되고있으며, 2023년에는 미국으로 수출까지 시작되었습니다. 국내외 해외 고객들을 모두 만족시킬 수 있는 제품으로 거듭나기 위해 항상 노력합니다. 값싸고 저품질의 제품보다는 가심비를 겨냥한 수제 프리미엄 간편가정식입니다.

시장개척의 필요성

제품개발에 필수적으로 소요되는 원물비용, 포장비용, 디자인비용등은 소자본 청년창업자에게는 부담으로 작용할 수 밖에 없으며 제품개발이 필요하지만 많이 늦어지거나 개발에 실패하는 경우도 발생합니다. 이번 창업투자지원사업으로 인해 개발된 파우치 제품 2종은 기존에 PP용기 포장으로는 불가능했던 중탕 조리방법이 가능한 제품으로 개발되었습니다. 전자레인지가 없는 가정이나 외부활동 등산, 캠핑에 서도 냉동제품을 조리할 수 있게 활용범위를 늘릴 수 있는 제품으로 완성되었습니다. 이로써 판매루트와 영역이 대폭 확장되어 회사 매출 증대에 좋은 기회로 다가 올 것으로 예상됨.

성과와 향후 목표

현재 개발완료된 파우치 제품 2종 제품을 국내의 박람회에도 홍보중이며, 기존 제품을 수출하고 있는 미국 현지 바이어와도 긴밀하게 논의 중이며 2024년도 부터는 미국 수출이 가능해질 것으로 판단됨. 바이어입장에서 기존에 부피가 큰 제품보다는 부피가 작고 운송비 부담이 줄어드는 개발제품에 매력을 느끼고있음.



어업회사법인 (주)예원

31. 어업회사법인(주)예원

대표자명 권윤택

연 락 처 061-433-1004

주 소 전라남도 강진군 칠량면 청자로 656-44

홈페이지 www.yewoncorp.com

설립년도 2019년

주생산품 해초샐러드, 해조류부각, 건해조류

각종인증 HACCP, SQF, USDA NOP , Vegan, Glutenfree, Non-GMO



회사주력제품소개



국내산 해조류를 가공한 해초샐러드를 주력으로 최신설비를 갖춘 해조류 부각 공장과 건해조류 설비를 통해 생산된 제품을 국내 대형유통업체 및 해외 매장에 수출을 통해 건강식품과 기호식품으로의 한국 해조류의 위상을 높이고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

대한민국은 지리적으로도 삼면이 바다와 접하고 있으며, 전통적으로 바다의 산물을 활용한 다양한 먹거리를 발전시켜 왔습니다. 전통식품의 세계화를 위해 해조류를 가공한 해초샐러드를 해외박람회등에 꾸준히 소개하며, 전세계 대형유통업체와의 거래를 통해 제품을 개선시켜 Costcowholesale 매장에 수출하고 있습니다. 국내 해조류업계에서는 유일하게 HPP(초고압처리기)를 통해 품질관리를 하며, 건강식품으로의 해초샐러를 전세계에 수출하고 있습니다.

시장개척의 필요성

해초샐러드의 수출외에 다양한 해조류를 활용한 제품개발과 시장확대를 위한 노력을 병행하였으며, 해조류부각 생산 공장 및 설비를 완료하고 다양한 시제품을 통해 해조류부각을 개발하여 다양한 유통업체와의 미팅을 통해 제품을 소개하고 있으며, 국내산 해조류의 다양성에 맞추어 맛과 기능성이 우수한 제품을 통한 신제품 개발과 판로 확대를 추진하고 있습니다.

성과와 향후 목표

창업이래로 지속적인 매출성장을 이루며, 수출 확대를 통해 해조류 전문 기업의 위상을 높여 왔습니다. 국내 해조류를 활용한 다양한 제품개발을 통해 글로벌 해조류 전문 기업으로 성장하며, 수출주도형 기업으로 해조류의 우수성을 알리며 건강식품과 기호식품, 청정식품으로 전세계인에게 다양한 해조류제품을 경험할 수 기회를 넓혀 가겠습니다.

해조류 산업의 특성상 지역 어민과 상생하며, 지역 고용창출과 경제발전에 기여하며, 지역과 상생하는 기업으로 글로벌 성장을 주도해 나가겠습니다.



32. 영어조합법인 바다랑해초랑

대표자명 윤효심
연 락 처 061-835-9997
주 소 전라남도 고흥군 풍양면 천마로 1111-2
홈페이지 www.badhanhaecho.com
설립년도 2011년 9월
주생산품 수산물가공품 (건조미역 외)
각종인증 FSSC22000인증

회사주력제품소개



당사는 2011년 기타수산물가공품의 일본 수출을 주력으로 회사를 설립하였습니다. 이후 수출 뿐 아니라 국내내수 판매용 제품의 생산을 병행 하며 매년 매출을 늘리고 있습니다.

자사의 주력제품은 미역귀로 미역의 뿌리에서 이어지는 포자엽 부분입니다. 미역귀의 형상이 사람의 귀 모양과 비슷하게 구불구불하게 생겼다 하여 미역귀라는 명칭이 붙여졌다고합니다. 당사는 미역의 포자엽 부분만 선별 가공하여 영하 20도 이하로 급냉시킨 제품을 매년 미역시즌인 2월에서 5월 사이에 가공하여 연간 1천톤 이상을 일본으로 수출하고있습니다. 이외에도 국내 내수용 판매제품으로 건조 실미역, 건조 자른미역, 건조 다시마등을 생산하고있으며 건조미역의 경우 국내판매 뿐 아니라 동남아 지역으로의 수출도 진행하여 매년 매출을 늘려나가고있습니다. 이외에도 해조류의 식품, 또는 산업용 소재로의 활용을 위해 연구개발을 지속적으로 진행하고있습니다. 당사는 다양한 제품을 지속적으로 개발하여 국내외 시장에 만족스러운 제품을 생산하기위해 끊임없이 노력하고있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

당사의 주력제품인 미역귀는 국내시장보다는 일본에서의 판매량이 높은 제품입니다. 국내의 경우 미역은 국요리용으로, 다시마는 육수용으로 해조류의 소비가 제한적으로 사용되는 현실이지만 일본의 경우 다양한 해조류를 샐러드 및 생식용으로 다양하게 소비하고있습니다. 미역귀 역시 일본에서는 샐러드 및 생식으로 다양한 형태의 가공품으로 재생산하여 판매하고 있으며, 한국에서 수입하는 전체 수입 물량은 매년 약 2천 ~ 3천톤 가량으로 확인되고 있습니다. 당사는 해조류 가공업에 다년 종사한 대표자 및 임직원의 경험과 일본 시장조사를 통하여 미역귀의 상품성을 확인하였고, 미역의 가공과 별개로 미역귀용 원료의 공급을 완만히 진행할 수 있는 원료수매 인프라를 잘 구축하고있는 이점을 바탕으로 2011년 회사를 설립하게되었습니다. 이후 매년 생산지역의 관리와 품질 관리를 통하여 수출 물량을 늘려나가고 있으며 냉동제품 뿐 아니라 건조용 미역귀를 병행 생산하여 미역귀 판매 사업을 지속 성장시켜나가고 있습니다. 미역귀를 가공하는 냉동 생산라인과 건조 생산라인을 기반으로 일반 건조미역과 건조다시마 역시 병행 생산이 가능한 점을 활용하여 국내 내수시장의 진입을 계획하였으며 현재는 내수판매 경험을 바탕으로 동남아시아 수출을 진행하고 있으며, 중국시장과 미주시장에 건조 해조류 판매를 위한 시장조사와 영업을 지속적으로 진행하고 있습니다.

시장개척의 필요성

자사의 제품은 처음부터 건조 해조류를 타깃으로 시작한 상황이 아니라 냉동제품의 원물가공을 타깃으로 진행한 상황이었습니다. 때문에 자사의 전용 건조해조류 패키지를 만드는것에 많은 역량을 투입하지 못했으며, OEM생산을 진행할 때에도 원청의 디자인을 활용한 제품 생산을 진행했기에 자사의 패키지가 없었습니다. 이후 내수시장 개척을 위해서 패키징을 제작하기 시작하였으나 통상적으로 업무용 벌크 제품을 생산 납품하는 방식으로 그 사용처가 매우 제한적이었습니다. 이후 소분포장 판매 제품을 시작하며, 최초 디자인이 없는 무지 형태의 제품 포장을 시작으로 그 판매량의 추이에 맞춰 점진적 패키징 개발을 진행하게 되었습니다. 최근 동남아지역과 중국의 내륙지방에 건조해조류의 소비가 늘어나며 국내에서 수출되는 건조해조류의 수출 물량이 지속적으로 증가하는 추세입니다. 당사 역시 이 추세를 시장조사를 통하여 인지하고있는 상황이며 수출시장의 지속적인 개척을 위해서 건조해조류의 통합 패키징이 필요한 상황입니다.

성과와 향후 목표

당사는 이번 지원사업으로 즉각적 매출을 올린경험을 바탕으로 동남아지역과 중국 시장에 지속적인 영업을 진행 할 계획이며, 향후 개발된 패키징에 해당국가의 언어를 기입한 추가 패키징을 계획하고있습니다. 2024년에는 동남아 수출의 매출 신장을 2023년 대비 10% 성장목표를 세웠으며 신규 시장인 인도네시아 수출을 계획하고 있습니다. 이를 위해 2023년 연말 과징전자상거래 박람회 참석을 시작으로 24년 태국 국제식품 박람회, 일본 동경국제식품 박람회 등의 여러 박람회 참관을 기획 중에 있으며 기존 수출 인프라를 활용하여 다양한 국가의 수출을 계획하고있습니다. 이와 별개로 국내 내수시장의 안정적인 판로 확보를 위해 내수 바이어 상담을 지속적으로 진행하고있습니다.

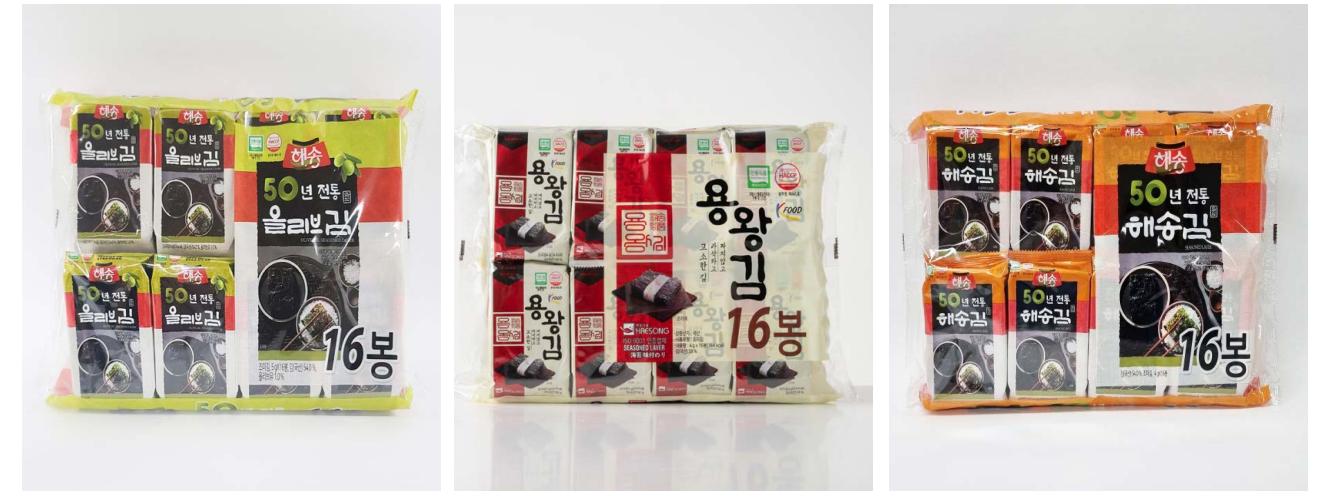
(주)해송식품

33. (주)해송식품

대표자명	김현선, 김세중
연 락 처	061-336-9289
주 소	전라남도 나주시 산포면 세남로 1399
홈페이지	-
설립년도	2002년 7월 7일
주생산품	조미김
각종인증	HACCP, FSSC22000, KMF할랄,



회사주력제품소개



질 좋은 원초를 손수 엄산하고 가공한 건강한 김
물김 가공부터 50여 년의 노하우로 기존제품과 차별화를 통해 프리미엄급 김을 출시 판매하고 있습니다.
지속적으로 명란김, 데리야끼김, 감치김 등 시즈닝김을 개발 수출하여 국내시장 확대 및 수출확대로 진정한 수출기업으로 성장해 나갈것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

물김가공부터 50년간의 노하우와 가업승계로 2대째 조미김을 생산하고 있습니다. 한국김이 세계인들에 대한 입맛에 맞게 가공하여 인지도가 상승되어 수출시장을 확대하고 있습니다. HACCP, FSSC22000, 할랄 등
당사는 2000년 1월 해송식품으로 설립하여 “팔도강산”이라는 자체브랜드 제품을 출시해 왔습니다. 2018년 개인사업자에서 법인으로 전환하여 사업확대 및 수출시장확대를 이어나가고 있습니다. 신뢰할 수 있는 기업! “Global Food로 도약하는 해송식품!”이라는 기업이념을 바탕으로 더욱 체계적인 시스템으로 고객님께 안심하고 먹을 수 있는 제품을 추구하며, 글로벌 식품기업을 선도하는 기업이 되겠습니다.

시장개척의 필요성

K-food에 대한 선호도 증가와 한국김이 세계인들에 대한 입맛에 맞게 가공하여 인지도가 상승되어 있습니다. 최근 식품 트렌드를 살펴보면 코로나19 이전 대비 건강에 대한 의식이 높아짐에 따라 건강 식품에 대한 수요가 증가하고 있습니다.
볶은 조미김, 플레이크, 김 스낵과 같은 해조류 제품은 칼로리가 낮고 영양소가 풍부하며, 고칼로리 과자의 대체품으로 자리잡으면서 다양한 맛의 조미김이 세계인의 소비자들을 매료 시키고 있습니다.
미식 문화에 대한 관심이 점점 높아지고 있고 이에 따라 새로운 식료품을 찾는 수요도 늘어나면서 한국산 조미김 판매율이 증가하고 있는 추세입니다.
김 생산은 한·중·일 3국이 거의 독점하고 있기 때문에 스낵 및 안주의 개념으로 성장 가능성이 높은 시장에서는 한·중·일의 업체들이 주도적인 위치를 차지할 것으로 판단됩니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 매출 230억 달성을 목표로 하고 있습니다. 자사에서는 원조김가루 (元祖ぶっかけ韓国のり, 원조김가루매운맛 (元祖ピリ辛ぶっかけ韓国のり)를 생산하면서 한국 조미김 매출 1위를 달성한 적이 있을 만큼 일본내 소비자에게 신뢰를 받고 있는 상황을 적극 활용하여 시리즈 제품을 출시하는 전략을 취하려고 하고 있습니다.
또한 21년 초 원조돗사리노리일반맛 (元祖どっさり韓国海苔)를 에 출시하여 시장 선점을 노리고 있으며, 경쟁사는 현재까지는 같은 제품이 없는 상황을 적극 활용하여 시리즈물을 출시하여 기 제품의 판매를 확고히 하고, 신 제품으로 잠재고객을 확보하는 전략을 취할 예정입니다.
이러한 상황을 바탕으로 기존 판매제품에 우호적인 슈퍼 체인점을 공략하고, 추가적인 맛을 개발하여 제품 및 매대 확보를 한다면 시장 선점은 물론 기존고객 및 신규 고객들을 확보하는 전략이 효율적으로 판단됩니다.
일본 소비자들은 온라인을 통해 구매하는 것보다 직접 슈퍼마켓에 방문해서 제품을 확인하고 구매하는 경향이 높으므로, 손님들이 제품을 직접 확인하고 구매하는 오프라인 매장에서 시식코너 등의 현장 프로모션을 진행하는 쪽으로 진행함으로써 판매 증진에 도움이 될 것으로 보입니다.



34. (유)연우

대표자명	김형석
연 락 처	010-3612-7369
주 소	전라남도 보성군 조성면 신동길 35
홈페이지	김형석장어
설립년도	2021년
주생산품	민물장어
각종인증	haccp



회사주력제품소개



식품제조가공 및 민물장어 즉석요리 전문기업으로 식품관련 경험을 통한 연구개발, 마케팅, 영업 등의 인프라를 구축하여 설립하였습니다. 다양한 제품을 지속적으로 개발하여 고객에게 만족을 주는 좋은 제품으로 보답하겠습니다. 또한 이를 통해 국내시장의 성장과 해외시장 진출을 통한 글로벌한 회사로 도약할 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

민물장어는 남녀노소 모두가 좋아하는식품으로서 고단백 건강 식품으로 앞으로 많은 소비자께서 선호하는 식품으로 국민들의 입맛을 사로잡아 가고 있습니다. 민물장어를 보다 저렴하고 좋은 품질로 소비자께 다가서는 기업으로 성장 하겠습니다. 저희 기업은 직접 양식장을운영하여 생산하고 무항생제 인증받은 장어로 소비자에게 다가서므로써 차별화된 시장 전략을 구상하고 있습니다. 앞으로 더노력하여 소비자께 좋은 품질로 다가서겠습니다.

시장개척의 필요성

이번 해양바이오산업연구원의 국내전시회사에 참여하게 된 것은 새로운 판로개척과 신제품평가를 위함이었습니다. 당사의 인지도 부족으로 인하여 시장의 진입장벽이 높았기 때문에 이를지원사업을 통해 극복하고자 하였습니다. 당사는 전시회에 참여하여 천연재료로 현대인에게 건강한 식탁을 선사하고자하였고 이러한 존심을 전시회의 소비자와 바이어들에게 어필하고자 노력하였습니다. 금번 지원사업을 통해 소비자의 시장반응을 가까이에서 지켜 볼 수있어서 매우 뜻 깊은 시간이었습니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 매출 30%향상을 목표로 하고 있습니다. 마케팅 계획 역시 국내를 비롯한 국내외 전시회에도 참여하여 적극적인 바이어 확보를 계획으로 세우고 있으며 향후에는 사산산업창업투자지원사업의 강화사업에 참여할 계획입니다. 이를 통해 매출증대를 이루며 고용창출과 제품 생산의 편리화를 위해 설비투자에도 게으르지 않을 생각이며 신상품 개발을 계획하고 있습니다.



35. 경덕농수산

대표자명	고경덕
연 락 처	010-3012-9318
주 소	전라남도 순천시 해룡면 해룡산단1로 82-7
홈페이지	바다로운.com
설립년도	2015년 5월 1일
주생산품	건해조류(건미역, 건다시마, 김)
각종인증	HACCP, FSSC22000, ISO9001 인증



회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 건미역, 건다시마, 김자반

해조류는 비타민, 미네랄, 식이섬유 등 식품영양학적으로 매우 유용한 성분을 다량 함유하고 있어서 예로부터 동양을 중심으로 식품의 원료로 이용해 왔으며, 오늘날에는 후코이단, 폴리페놀 등 인체 건강의 유지와 치료에 도움이 되는 물질들이 다수 발견되면서 바이오헬스케어 제품의 원료로도 부각 되고 있다. 우리나라 해조류의 89%를 차지하고 있는 전남 남해안의 제품은 깨끗한 바다와 적당한 수온으로 품질과 성분이 우수하여 해외에서도 각광을 받고 있어 국내시장은 물론 해외시장에서도 좋은 반응을 얻고 있어 바이어들의 관심이 뜨겁다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

부모님이 운영해오던 건어물 가게를 대학교 졸업 후 직접 운영하면서 시장안에 찾아오는 고객만 상대해서 판매하는 방식으로는 한계가 있다 싶어서 식자재마트 납품을 시작하게 되었고 순천시와의 협약으로 미국 한인마켓에 수출도 하게 되었습니다. 청정해역 남해안에서 생산된 해조류와 멸치를 주로 소분포장해서 판매해왔으나 매출 대비 수익이 많질 않아 부가가치를 창출해보고자 해조류 관련 제품 개발에 초점을 맞추고 천연조미료와 자반볶음 등을 개발해 내수와 수출을 확장하였고 더 큰 시장으로 발돋움하기 위해 제품개발에 심혈을 기울이고 있으며 지속적인 해외시장 개척으로 미국, 베트남, 일본 등 수출이 늘어났으며, 아시아는 물론 유럽시장도 관심있게 문을 두드리 해외시장 확대를 통한 글로벌 회사로 도약할 것입니다.

시장개척의 필요성

그동안 꾸준하게 성장을 해왔지만 더 넓은 시장으로 들어가 크게 발돋움 하고자 신제품을 개발하고 디자인 리뉴얼도 계속 해왔습니다. 좋은 상품을 경쟁력 있는 가격으로 판매하고자 하지만 눈여겨 봐주는 사람이 많질 않고 주변의 도움으로 어렵게 연결되어도 계약으로 성사되는 건 어려운 현실입니다. 내수 거래처도 중요하지만 적극적으로 해외 수출 거래처를 발굴하여 우리제품의 우수성과 비전을 알리고 검증받고 싶습니다

성과와 향후 목표

당사는 향후 매출 20%향상을 목표로 하고 있습니다. 국내를 비롯한 해외 전시회나 박람회에도 참여하여 적극적인 바이어 확보를 계획하고 있으며 향후 제품개발과 디자인리뉴얼을 계속 진행할 예정입니다. 이를 통해 매출증대와 수출신장을 이루며 고용창출과 능력적이고 안정된 제품 생산을 위해 설비투자를 계획 중이며 여러 가지 신제품 개발을 테스트하고 연구 중에 있습니다..



36. (주)마린테크노

대표자명 황재호

연 락 처 010-2031-0537, 070-7612-0537

주 소 전라남도 순천시 해룡면 울촌산단 4로 26-192, 203호(표준공장A동)

홈페이지 <http://www.marinet techno.kr/>

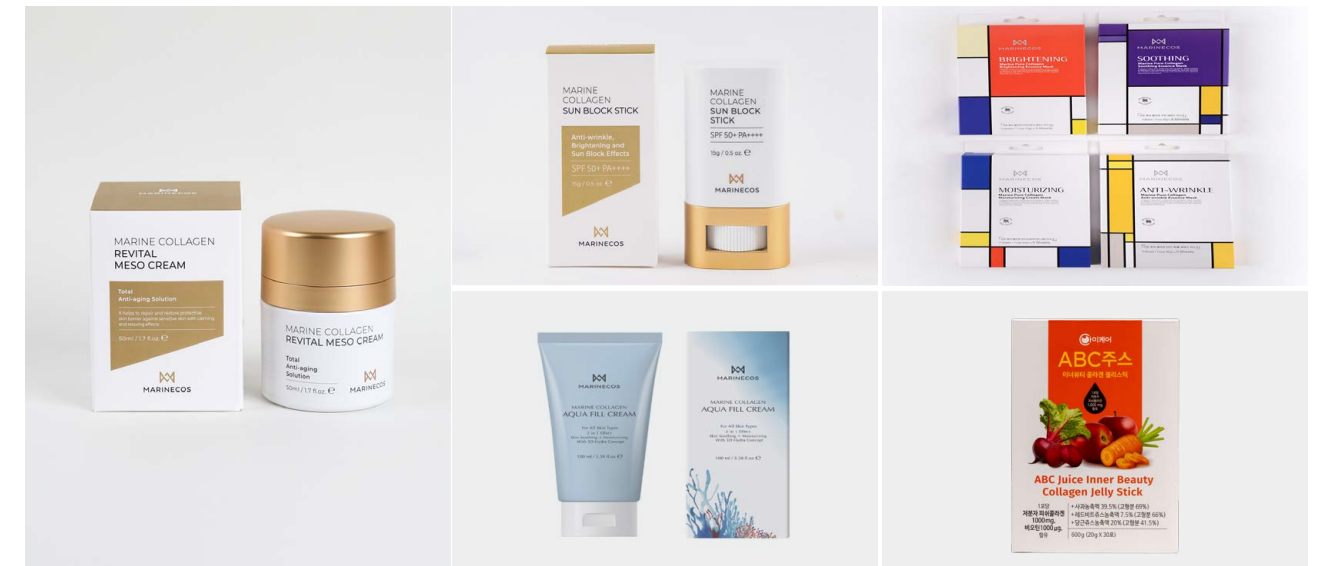
설립년도 2014년

주생산품 바이오 소재 (어피 콜라겐 아미노산), 화장품, 식품

각종인증 ISO 14001



회사주력제품소개



마린 콜라겐 리바이탈 메조 크림

저희 마린 테크노는 해양 바이오 기술을 이용한 마린 콜라겐 원료 생산과 스킨케어 및 가공식품 생산을 주로 하고 있습니다. 대표이사는 마린 콜라겐으로 일본 석박사 학위 취득, 미국 포닥 및 전남대 연구원으로서 기초 및 응용 연구 기술력을 기반으로 기업의 등록 특허 23건을 보유하고 있으며 소재 및 완제품 기술력과 노하우를 통해 제품 생산, 개발을 진행 중입니다. 브랜드 명인 MARINECOS는 Marine+Cosmetics를 합친 말로 청정바다의 해양 생물 바이오 소재를 이용한 기술을 기반으로 깨끗하고 뛰어난 뷰티 제품을 만드는 브랜드라는 의미를 지니고 있습니다. 저희 마린 테크노는 신기술과 제품을 위한 연구개발(R&D)에 대한 헌신을 지속하고, 이를 통해 창출되는 성장 동력을 유지하여 고객들에게 기쁨과 행복을 선사할 예정입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

마린 콜라겐은 최근 육상동물 유래 콜라겐의 안전성이 문제시되면서 더욱 주목받고 있습니다. 콜라겐은 우리 몸 단백질의 3분의 1을 차지하는 구조 단백질로 식품, 화장품, 의약품 등에 널리 쓰이는 기능성 소재입니다. 현재 콜라겐 시장 현황은 고령화, 웰빙시대에 따라 건강기능식품에 대한 소비자의 관심은 꾸준히 증가될 것이라고 예상되며 육상동물 콜라겐에 비해 안전하여 육상동물 콜라겐 시장을 앞설 것으로 전망됩니다. 이미 화장품, 식품, 의약품 등 다양한 산업소재로 활용 중이며 바이오산업 분야에서 각광받고 있는 소재입니다. 수산 부산물은 현재 버려지거나 비료 등 저부가가치로 사용되지만, 단백질 함량이 높고 육상동물과 비교해서 가교결합(cross-link)이 적어 효소처리(펩신) 없이 약산에 용해성이 높아 당사의 미니 파일럿 생산 규모의 공장에서도 생산이 가능한 자원으로써 버려지는 자원을 공정을 통해 소재화하여 고부가가치의 자원으로 재활용함으로써 수산 가공 업체의 니즈와 환경오염 문제를 해결할 수 있고 기존 육상동물의 단백질보다 안정성 부분에서 우수한 해양 생물 단백질로 소비자들에게 좋은 제품을 제공할 수 있다는 장점을 가진 소재이기에 선택하게 되었습니다.

시장개척의 필요성

이번 지원 사업에 참여한 이유는 새로운 판로 진출과 시제품 시장조사를 위함이었습니다. 제품 구매 요인으로 성분, 효능을 중요시하는 소비자들에게 니즈를 충족시킨 당사 제품 홍보를 위해서는 브랜드 인지도 향상이 필요하나 소비자 특히 화장품의 브랜드 인지도를 높이기 위해서는 큰 자본이 투입되어야 하는 상황입니다. 궁극적인 목표인 브랜드 인지도 향상, 매출 증대를 위한 기업 내·외부적 한계를 본 사업을 통해 여러 시장 진출로 해결하고자 하여 신청하게 되었습니다. 당사는 전시회에 참여하여 마린 콜라겐이라는 차별화된 원료 및 이를 통해 개발한 제품들, 당사 브랜드를 여러 바이어, 소비자들에게 알리고자 하였고 그 과정 중 시장 반응 및 니즈 사항을 파악할 수 있어서 매우 뜻깊은 시간이었습니다.

성과와 향후 목표

당사 제품 및 브랜드를 홍보할 수 있는 마케팅자료를 제작하여 국내뿐만 아니라 해외에도 브랜드 및 회사를 알릴 수 있는 마케팅 활동을 진행할 예정이며 이와 더불어 COVID-19 사태로 그간 참여하지 못한 국내·외 전시회, 박람회에도 적극적으로 참가하여 진성 바이어 발굴과 더 나아가 발굴된 바이어를 통하여 해외 지사 구축까지 목표로 두고 있습니다. 또 한 여러 나라 바이어들과 미팅을 통하여 파악된 각 나라의 시장 현황 및 반응도를 토대로 소비자들의 니즈를 해결할 수 있게끔 신제품 개발·기존 제품 리뉴얼하여 생산하고, 현재 도입 중인 스마트 공장 구축에도 반영하여 소비자들에게 안정적이고 좋은 제품 및 소재를 공급하는 것을 목표로 하고 있습니다.

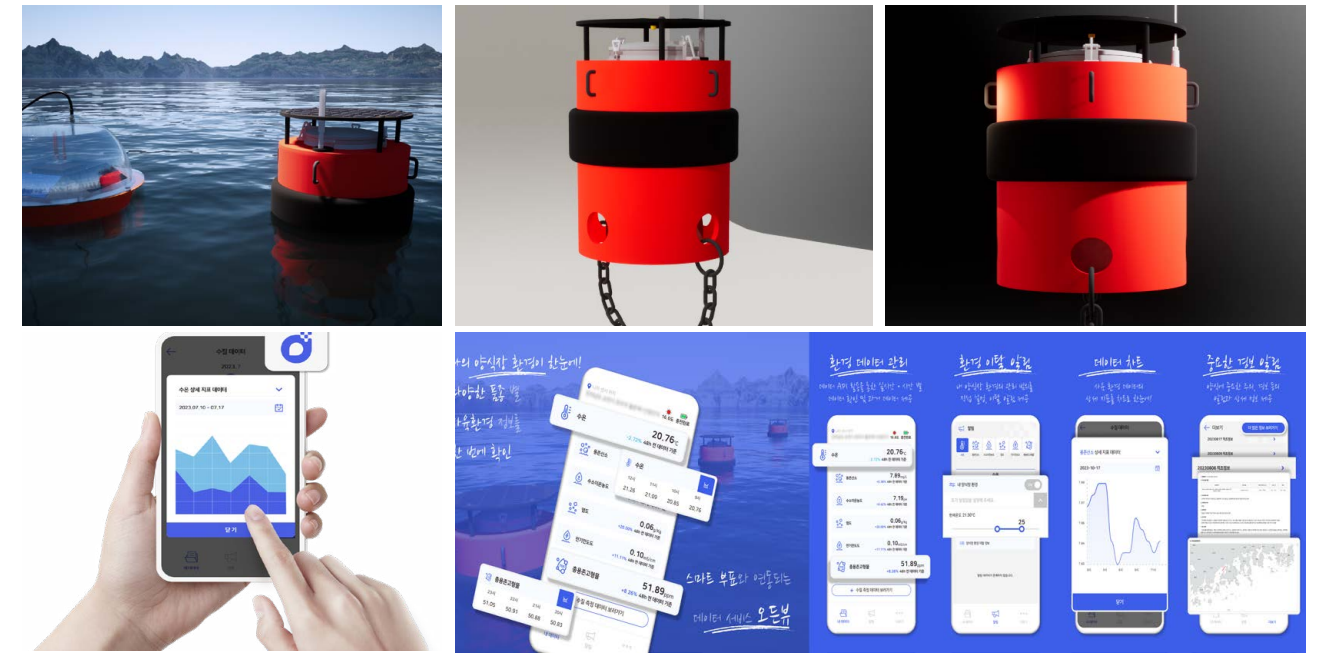


37. 주식회사 오든

대표자명 황용희
연 락 처 061-752-3655
주 소 전라남도 순천시 해룡면 울촌산단 4로 13, 지식산업 센터동 218호 오든
홈페이지 <https://odn.us>
설립년도 2018년
주생산품 스마트 부표, 해양환경 모니터링 소프트웨어,
각종인증 ISO 9001:2015, ISO 14001:2015



회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 스마트 부표, 디지털 센싱 IoT 디바이스

전남 최초 해양정보서비스업 전문업종 등록기업으로 양식어민이 손쉽게 활용 가능한 해양환경측정 솔루션 및 모니터링 소프트웨어를 제공하여 손쉽게 내 양식 어장의 정보를 확인하고 환경 변화에 대응할 수 있도록 연구개발 및 기능 확장을 진행하고 있습니다.

디지털 센싱 매커니즘과 IoT 통신망 호환성을 기반으로 수요 기반의 제품 설계 및 개발로 다양한 제품을 지속적으로 개발하여 1차산업 종사자들의 고차 산업화를 이끌어 나가겠습니다.

또한 해양 환경의 빅데이터 산업화를 기반으로 다양한 솔루션에 확장 적용가능하도록 발전시켜나갈 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

양식 수산물은 주요 단백질 공급원으로 대표적인 미래 식량자원으로 주목받고 있지만, 국내 양식업은 저조한 스마트 전환으로 인해 반복적인 피해와 경영난의 문제를 가지고 있습니다. 양식장의 스마트 전환과 관련된 어민들의 니즈로는 집단폐사 사고 발생 시의 원인규명과 유지보수의 용이성, 내 어장 정보의 즉각적이며 보기쉬운 확인이 어렵다는 것이 가장 큰 애로사항으로 존재했습니다.

이에 저희 오든은 정부 공공데이터와 연계하여 수온, 용존산소, 산성도, 염도, 탁도, 염록소 그리고 각종 영양염류의 환경정보를 확인할 수 있는 보급형 해양 환경 측정 디바이스 제품을 개발하여 어민들의 니즈를 충족시키는 사업화를 진행하고 있습니다.

시장개척의 필요성

정부의 공공데이터에서 제공하는 환경 정보에는 수온, 용존산소 두가지 위주의 데이터를 제공합니다.

그러나 양식 어업에서는 다양한 환경요소의 정보 파악이 필요하며 다양한 환경정보를 손쉽게 확인 및 모니터링이 가능한 해양 타겟의 제품군이 존재하지 않고, 해상 통신 안정성 부족으로 인한 기초적인 문제사항으로 기업들이 시장에 진입하지 않는 경향이 있었습니다.

더불어 경험에 근거한 양식 어업 노하우 전수 및 논문 및 문헌 등으로 산재되어있는 문헌정보 등의 자료를 한 곳에 모아 DB화 한 후 품종 별 적정사육환경 정보 제공 및 의사결정 지원을 통해 시장 개척을 이끌어 나가는 것을 목표로 ICT 전문기업으로 해양 도메인 기반의 수요를 흡수 및 개발하는 사업화 시장 개척을 진행하고 있습니다.

성과와 향후 목표

당사는 향후 서비스 제공 현장의 50개소 돌파를 목표로 하고 있습니다. 적극적인 마케팅 활동과 국내외 전시회에 적극적으로 참여하여 바이어를 확보하며 오든이 보유한 HW / SW / DATA 3분위의 사업화를 복합적으로 진행하고자 합니다.

이를 통해 매출 향상 목표를 25% 향상을 목표로 두며 수협 제품 등록 및 혁신제품 인증을 비롯한 조달시장 진출을 통해 오든의 제품이 설치되는 네트워크 망을 확대할 계획입니다. 이와 같은 활동과 R&D 연구개발을 통한 원천기술 보유를 통해 시장을 주도하는 신제품 개발에 힘쓰겠습니다. 해양환경의 기준과 메타, 오든이 만들어나겠습니다.

KEYPET

38. 키펫

대표자명 설동준

연 락 처 010-5587-6269

주 소 전라남도 순천시 시민로12 3층

홈페이지 <https://halzzack.cafe24.com/>

설립년도 2023년 5월

주생산품 해양수산물로 만든 반려동물 한입간식 할짝

각종인증 40-2023-0182452, 40-2023-0182466, 40-2023-0182488, 40-2023-0182513, 40-2023-0182523, 40-2023-0182532, 40-2023-0182538

회사주력제품소개



반려동물 식품 제조 가공 및 간식제작 전문 기업으로 반려동물 식품관련 경험과 수의사로서의 반려동물 식품 스타트업 창업경험을통한 연구개발, 마케팅, 영업 등의 인프라를 구축하여 설립하였습니다. 해양수산물을 주원료로 하는 제품을 만드는 만큼, 양질의 단백질 함량을 가지고 있는 해양 수산물의 장점을 활용한 제품을 개발합니다. 프리미엄 제품을 반려동물에게 급여하고 싶은 보호자의 수요, 육지 육류에 거부감이나 알러지 반응이 있는 반려동물을 위한 특수제품에 대한 수요, 비건식을 먹이고 싶어하는 보호자들의 니즈에 맞춘 맞춤형 제품에 대한 수요를 포괄적으로 맞춘 제품을 개발 및 판매하고자 합니다. 다양한 해양수산물을 원재료로 활용하여, 영양가 높은 반려동물 제품을 지속적으로 개발하여, 보호자들에게 최고의 만족을 주는 좋은 제품으로 보답하고자 합니다.또한 글로벌 반려동물 시장이 활성화되고 있는 만큼 글로벌 니즈에 맞춰, 국내시장에서의 성장을 바탕으로 해외 반려동물 시장으로의 진출을 통해 글로벌한 전문회사로 도약할 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

해양수산물은 양질의 단백질 함유량과 오메가3, 셀레늄 등을 다량 함유하고 있습니다 특히 DHA,EPA,오메가 계통의 지방산은 수산 물에만 존재하는 불포화지방산들입니다. 해외에서 반려동물들을 위한 제품으로 수산물에 대한 관심은 커지고 있으며, 펫푸드 내에 수산물의 포함 여부에 대해서는 인식의 정도가 낮았지만, 향후 수산물을 선택하겠다는 선호도가 매우 높은 블루오션 시장이라고 할 수 있습니다. 또한 향후 반려묘의 증가세가 상대적으로 높기 때문에 앞으로 수산물을 활용한 펫푸드의 성장성은 더욱 늘어날 것으로 예상됩니다. 당사는 국내, 해외의 시장조사를 하던 도중 이런 해양수산물의 시장성을 알게 되어 반려동물 사료의 주 단백질원을 해양수 산물로만 만들어 제품을 런칭하게 되었습니다. 특히 국내, 해외 모두 해양수산물만을 타겟으로 하여 수출 시장 및 내수시장을 공략하는 업체는 아직 없기 때문에, 진입시의 경쟁률 또한 수월하다고 할 수 있습니다. 이러한 이유로 창업아이템으로 해양수산물을 선택하여, 제품을 런칭하게 되었습니다.

시장개척의 필요성

이번 해양바이오산업연구원의 창업지원형지원사업 및 국내 해양창업경진대회에 참여하게 된 것은 해양수산물을 활용한 제품의 새로운 판로 개척과 신제품을 기획, 연구 개발을 위함이었습니다. 당사는 반려동물관련 사료를 제조해본 경험은 있지만, 해양수산물과 관련된 경험 및 인지도 부족으로 인하여, 해양수산물을 활용하기 위한 진입장벽이 높았기 때문에 이를 전문적인 도움을 줄수 있는 해양바이오산업연구원의 지원사업을 통해 극복하고자 하였습니다. 당사는 해당 지원사업을 통해, 시장 조사 및 제품 연구 및 개발을 완료할 수 있었습니다. 당사는 시장 조사를 통해 국내 해양수산물 제품에 대한 수요는 많지만 공급의 양이부족하기 때문에 국내 시장개 척의 필요성을 다시 한 번 인지할 수 있었고, 두 번째로 해외에서의 수요중 이슬람지역의 반려동물 시장이 급격하게 증가함에따라 반려동물 제품에도 할랄인증을 원하는 수요가 급격하게 증가하고 있었습니다. 할랄인증을 가장 수월하게 받을 수 있는 원재료는 해양수산물 제품으로, 빠른 제품화 및 인증을 통해 대량 수출로 이어 질 수 있는 가능성을 보았습니다. 금번 지원사업은 국내 해외 소비자의 시장반응을 효율적으로 확인할 수 있게 해준 정말 뜻깊은 지원사업이었고, 앞으로도 해양관련 지원사업을 적극 활용하여, 성공적인 시장개척을 하고자 합니다.

성과와 향후 목표

당사는 23년 내로 백만원의 계약 약속을 달성할 수 있게 되었습니다 또한 당사의 목표는 년내 매출 100억 이상 달성과 고용인원 1년 내 인 이상 고용하는 것을 목표로 하고 있습니다 3. 마케팅 계획 역시 국내를 비롯한 국내외 반려동물 박람회, 펫페어에도 참여하여 적극적인 판매처 확보와 바이어 확보를 계획으로 세우고 있습니다. 수의사가 만든 제품임을 인증하여, 각종 동물병원으로의 영업으로 동물병원에서의 판매 또한 목표로 하고자 합니다. 내년에는 할랄인증을 받을 예정에있으며, 인증이 완료되는 대로, 인도네시아, 중동 지역의 반려동물 식품 바이어와의 연결을 통해 수출을 바로 진행할 계획에 있습니다. 또한 다른 해양수산물을 원료로 하는 제품개발도 멈추지 않고, 2년 내로 4종이상의 추가 제품라인을 연구 개발 생산할 예정에 있습니다. 향후에는 해양수산물 관련창업투자지원사업의 강화사업에 참여할 계획입니다. 전남지역으로의 공장이전과 생산설비 신설을 통해, 전남지역에서의 매출 증대와 고용창출을 약속드리고자 하며, 정부지원사업과 함께 투자라운드를 열어, 더 많은 제품생산 및 신제품 개발을 할 수 있도록 투자를 유치할 것을 계획하고 있습니다.





39. (주)해여름

대표자명 한규모
연 락 처 02-3663-1599
주 소 전라남도 신안군 도초면 서남문로 1520
홈페이지 www.hyrsalt.com
설립년도 2009년
주생산품 천일염
각종인증 FSSC22000, FDA시설인증, HALAL, KOSHER, ITI 등



회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 천일염

2009년 설립 이후 유네스코 생물권보전지역인 신안군 도초면에서 프리미엄 천일염을 제조·가공해오고 있는 천일염 전문기업입니다. 5년간 숙성시켜 간수 함량을 5%까지 줄인 프리미엄 천일염을 취급합니다. 항상 고객의 건강과 제품의 품질을 최우선으로 생각하며 고객이 프리미엄 천일염을 선택하는 데에 있어서 보다 다양한 선택지를 가질 수 있도록 꾸준히 다양한 제품을 개발하고 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

국산 천일염을 향한 해외 시장의 관심도가 높아지면서 현재는 일반 정제염은 물론 몇몇 유명 브랜드 소금에 비해서도 그 품질의 우수성을 인정받고 있습니다. 특히 코로나19 팬데믹 이후 많은 소비자들에게서 건강과 안전을 최우선에 두고 제품을 선택하는 현상이 계속 보이고 있어, 이 상황을 기회 삼아 위생과 안전을 염두에 두고 제작한 신제품 스틱소금 등을 당사의 주력제품으로 홍보·판매하였습니다.

시장개척의 필요성

국내산 천일염의 인지도와 시장입지가 과거에 비해 많이 유명해지고 넓어지긴 했지만, 아직도 시장점유율은 대기업에 많이 못 미치는 수준입니다. 그럼 점을 보완하고 극복하기 위해 이번 창업지원-스타트업 기업 육성 사업에 참여하게 되었습니다. 지원사업을 통해 새로운 시장에 대한 조사와 진출에 필요한 정보와 자원을 지원받아 실제 수출에 많은 도움이 되었고, 더 나아가 앞으로의 당사의 매출과 수출 실적에 유의미한 영향을 줄 것으로 기대됩니다.

성과와 향후 목표

당사는 현 사업 진행 이후 수출 실적 20% 향상을 목표로 하고 있습니다. 국내외 전시회와 상담회에도 적극적으로 참여하여 신규 바이어 발굴과 유치에 꾸준한 노력을 들이고 있습니다. 이를 통해 전세계에 신안천일염의 가치를 알리고 그 우수한 품질을 인정받기 위해 앞으로도 노력할 것이며 각종 신제품 개발에도 투자를 아끼지 않을 것입니다.



40. 형제수산업어조합법인

대표자명 주정호

연 락 처 070-4110-1478

주 소 전라남도 신안군 지도읍 봉리길1115

홈페이지 www.thegim.co.kr

설립년도 2009년 7월 22일

주생산품 김(조미 김, 마른 김)

각종인증 USDA-NOP, HACCP, NON-GMO, FSSC 22000, FDA-FOOD FACILITY REGISTRATION, K-FISH 브랜드 보유, 중국 상표권 출원, 미국 상표권 출원



회사주력제품소개



김시월 도시락 재래김(4g) x 16봉

- 온라인 쇼핑 주요 소비층인 MZ세대 및 젊은 소비층 타겟으로 자사 제품 고유의 차별화 된 패키지 디자인으로 마케팅 가능
- 한국 전통의 자체 캐릭터를 가지고 있어 맛과 보는 즐거움을 동시에 선사
- 직접기른 선명하고 깨끗한 원초와 신선한 기름, 국내산 천일염(태움용용소금)으로 생산
- 김원초 감별사가 직접 검수하여 전 연령대가 안심하고 먹을 수 있는 건강한 김
- 너무 얇지 않은 김 원초로 식감이 바삭하며 선명한 청록색을 띄어 바삭하면서 짜지 않고 고소한 최상의 맛임
- 김시월 도시락 김은 김 고유향이 좋은 특징을 가짐\$ 보관이 쉽고 휴대가 간편하여 조리 없이 다양한 요리와 접목가능
- 부담 없는 가격에 맛과 향이 좋은 김은 한국인의 밥상을 넘어 세계적인 수출효자 상품으로 서구권에서는 웰빙 음식으로 아시아에서는 간편한 간식이자 먹거리로 많은 사랑을 받음

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

형제수산 영어조합법인은 정직과 신뢰를 기업이념으로 1983년 설립한 김 양식 및 마른 김 가공 전문 회사입니다. 김 양식장이 위치한 전라남도 신안 해역은 유네스코 생물권 보존지역으로 각종 미네랄을 함유한 갯벌로 이루어진 청정바다이며 조수간만의 차가 큰 맛있는 김 생산의 최적 입지를 갖추고 있습니다. 또한 40년 넘게 김 산업에 종사한 전문적인 관리방법으로 종자 배양에서부터 마른 김 가공까지 꼼꼼하게 관리하고 있습니다. 특히 품질 좋은 원초선별부터 최적의 김을 생산 할 수 있는 오랜 노하우로 고품질의 김을 제공 합니다. 2012년 검사 절차가 까다로운 미국 농무성 USDA 유기농 인증을 획득하여 당사 제품의 신뢰성을 높였고, 친환경적인 방식으로 김의 맛과 향을 위해 타 업체보다 두 배로 더 햇볕에 많이 말리는 등 더 많은 노력과 정성이 들어가지만, 안전하고 맛있는 먹거리를 위해 최선을 다하고 있습니다. 형제수산은 김시월이라는 브랜드를 출시하여 해외 신규 유통채널을 통해 국내 파트너사에게 인정받은 품질 그대로 해외 파트너사에게 최고의 품질과 가치를 선사하기 위하여 노력하겠습니다.

시장개척의 필요성

- 자사의 김 제품 수출이 미국, 중국, 유럽, 동남아 등 새로운 지역으로 수출을 시작하며 사업을 확장하고 있음.
- 현재 김 제품 외 김스낵 등 다양한 신제품 개발을 완료하고 판매를 위해 준비하고 있음. 시제품으로 해외 바이어들에게 샘플테스트를 실시한 결과 맛과 영양 면에서 좋은 평가를 받았으며, MOU 체결 등 거래 의사를 밝힌 바이어들도 다수 있음.
- 사업이 확장하고 있는 상황에서 새로운 판로를 개척하고 홍보를 위한 마케팅 전력을 수립 및 실시가 시급한 상황으로 사업에 신청하게 되었음.
- 자사는 본 지원사업으로 공격적 마케팅을 통한 파급력 확대 기대

성과와 향후 목표

- 수출 및 현재 상황 2020년 아마존(미국,EU)전남관 입점.2021년 미국 아마존 Seaweed Snack 카테고리 부분 베스트셀러 달성자사 김밥 김 및 도시락김 유럽 아마존 김 카테고리 순위 중 1위, 2위 달성(꾸준히 판매율증가)해외 한인마켓 및 온라인 플랫폼(알리바바, 쇼피, 라쿠텐) 입점 추진2023년 수출실적 130만불 달성 올해 총 목표액 150만불 달성을 위해 공격적인 마케팅 실시
- 세계시장 공략 팬데믹 이후 건강한 먹거리를 선호하는 현지인들을 위해 종자배양부터 양식, 가공까지 좋은 원초로 생산, 가공한 자사의 김을 수출 시장의 수요에 맞게 엄격한 맛, 품질테스트를 거쳐 커져가는 해외시장에 맞추어 발 빠르게 시장 공략. 특히 자사가 가진 유기농 인증 김을 살려 건강하고 믿을 수 있는 먹거리로 홍보 중
- 해외 유통라인 확대 자사는 수년간 다양한 국가의 시장 사전 조사를 마쳤고, 김의 안정적 공급, 품질향상, 합리적 가격을 바탕으로 진성 바이어 확보 및 유통라인 확대로 당사 김 경쟁력 강화
- 현지시장에 맞는 포장 패키지 개발 현지시장 진출 전 해당 국가 맞춤형으로 만든 자사만의 차별화 된 포장패키지와 자사 고유 한국 전통의 멋스런 일러스트 포장 패키지로 맛과 멋을 동시에 충족
- 현지시장 내 상표권 등록 중국 - 자사 브랜드 '김시월' 상표권 출원 미국, 유럽연합 - chef's gim상표권 출원
- 할랄인증세계 각국의 무슬림 인구를 고려 할랄 인증 추진 중
- 해외수출 전문 인력 채용외국어 가능자, 해외시장, 해외 온라인 쇼핑물 입점을 위한 IT분야 전문 인력 고용
- 품목별 원산지 수출자 인증(유럽) · 미국FDA 공장 등록 완료
- USDA-NOP, HACCP, NON-GMO, FSSC 22000, FDA-FOOD FACILITY REGISTRATION, K-FISH 브랜드 보유



41. (주)아라움

대표자명 김미선

연 락 처 061-653-1400

주 소 전라남도 여수시 망양로 506--16

홈페이지 <http://arawoom.com/kr/>

설립년도 2012년 11월 27일

주생산품 튀김식품 및 건어포류

각종인증 HACCP, ISO22000, FSSC22000, SQF, 벤처기업확인서, 이노비즈, 메인비즈, 사회적기업인증, 여성기업확인서 등



회사주력제품소개



1. 크리스피오징어

오징어진미채의 달콤 짭조름한 맛에 고소하고 맛 좋은 튀김 반죽옷을 입혀 튀겨낸 '크리스피오징어' 제품은 당사를 대표하는 튀김 안주류 상품입니다. 당사를 대표하는 튀김 제품을 소개하자면 튀김제품에서 '장기간 보관하여도 그 맛이 변하지 않는다.'는 점과 연구개발을 통해 개발한 독자적인 당사만의 반죽에 있다고 생각합니다. 해당 제품의 경우 고소한 튀김반죽과 오징어의 식감이 그대로 씹히면서도 바삭함이 장기간 보관 가능한 기능성을 확보하였고, 그 동안 많은 연구 개발을 통해 완성된 튀김 기술 노하우를 더해 국내에 맞는 튀김 제품을 개발하는 한편 단순히 오징어를 원료로 한 오징어 튀김이 아닌 조미 맛과 오징어의 쫄깃한 식감이 살아있는 오징어 진미채를 주원료로 한 속은 촉촉한 오징어채의 식감과 같은 바삭한 튀김 맛이 살아있는 당사만의 제품입니다.

2. 바삭김 3종

예로부터 우리나라는 바닷가에 나는 김을 사각들에 말려 밥반찬으로 먹어 왔으며, 이로 인해 친숙한 음식 중 하나가 '김'이라고 할 수 있습니다. 이렇게 한국을 대표하는 먹거리인 김을 먹기 좋은 스틱모양으로 잘라 반죽옷을 입혀 튀긴 아라움의 대표적인 김튀김 제품인 '후라이드바삭김 오리지날', '후라이드바삭김 참깨 맛', '후라이드바삭김 트러플맛'은 '카놀라유', '옥배유'를 혼합한 식물성유지에 연구개발을 통해 만든 반죽옷을 입혀 김향은 살리고, 고소하고 바삭한 식감의 김튀김을 만들었으며, 기호에 맞게 참깨맛시즈닝과 트러플시즈닝을 도포하여 다양한 맛을 주었습니다. 국내산 김 중 두꺼운 김을 특정하여 사용하여 김튀김의 퀄리티를 한층 높였으며, 아이들 간식은 물론 어른들 술안주로도 좋으며, 남녀노소 누구나 먹을 수 있는 그런 간식 및 안주류라고 할 수 있습니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

오징어진미채와 김은 기호식품으로 오징어진미채는 반찬 및 안주로 국내에서 많이 소비되는 대표적인 먹거리입니다. K-푸드가 요행하는 요즘 국내에서만 판매하기에는 너무 가까운 아이터치로 생각에 오징어진미채 튀김을 해외에 수출하기 시작하는 단계이며, 김은 세계인의 입맛을 사로잡아가고 있습니다. 당사는 해외시장조사에서 국내 조미김의 시장성을 알게 되어 사업을 시작하게 되었으며 처음 사업을 시작할 때 시장진출 및 시장진입장벽이 걱정되었습니다. 이미 많은 국내 업체들이 조미김으로 수출시장 및 내수시장을 공략하고 있었기 때문에 경쟁 또한 매우 치열했습니다. 하지만 사업의 아이터치로 생각하여 볼 때 김은 생계형 제품으로 불경기가 없기 때문에 창업 아이템으로 김을 선택하게 되었습니다. 오리지날 뿐만 아니라 다양한 맛을 느낄 수 있도록 참깨맛, 트러플 맛 시즈닝을 추가하였습니다.

시장개척의 필요성

코로나 팬데믹 이후 국내 시장의 물가는 상승하고, 금리는 폭등하는 등 경기가 점점 나빠지는 불황기에 접어들고 있습니다. 이에 국내의 새로운 판로를 확보하는 한편 해외로도 판로를 개척해 나가야겠다고 생각하여 해외로는 미국, 중국 등으로 수출을 진행하고 있으며, 추후 일본, 동남아시아로 그 영역을 넓히고, 새로운 국내 판로개척과 신제품평가를 통해 경쟁력을 높이는 한편 당사의 인지도 부족으로 인한 시장의 진입장벽이 높았기 때문에 이를 지원사업을 통해 극복하고자 하였습니다.

성과와 향후 목표

회사가 앞으로 나아가기 위해서는 연구개발을 통한 끊임없이 신제품을 만드는 기술력이라고 생각합니다. 이를 위해 당사에서는 제품 개발의 목표를 냉동 튀김 제품을 대표하는 '오징어 튀김'의 맛, 식감 과 '김부각'과 같이 실온에서도 장기보관이 가능한 바삭한 튀김 제품의 특징점을 살릴 수 있는 데 주안점을 두고 이점을 살려 제품을 개발한다면 "안주 시장의 '블루칩'으로 떠오를 수 있겠다."고 확신하게 되었습니다. 이를 토대로 기존의 찹쌀 기반의 반죽이 아닌 밀가루 기반의 반죽에 맛을 첨가하고 오징어의 식감이 그대로 씹히면서도 바삭한 튀김으로 장기보관이 가능한 '김부 각'의 기능성을 확보하는 한편 튀김 노하우와 당사에서 그동안 연구개발을 통해 개선 보완된 반죽과 튀김 기술을 더해 신제품을 개발하여 이를 토대로 세계시장으로 그 역량을 넓히는 아라움이 되고자 합니다.



42. 주식회사 포엠

대표자명 이영주
연 락 처 Tel) 061-721-0408 / Fax) 061-725-0408
주 소 전라남도 여수시 삼동3길 17, 6층 601-2호(주삼동, 기업연구관)
홈페이지 www.for-mkorea.com
설립년도 2021년 4월
주생산품 카본 원소재, 자동화 설비
각종인증 ISO 9001



회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 카본 원소재“젤로스(JELLOS)”

주식회사 포엠은 2021년 설립한 스타트업 기업이며 해양폐자원을 활용하여 카본 원소재를 생산하고 있습니다. 카본 원소재는 탄소 기반의 소재로 전기전도성, 안정성, 내식성 등의 우수한 물성을 가지고 있어 이차전지 도전재, 연료전지 촉매담지체, 슈퍼커패시터 양극재로 적용되고 있습니다. 또한 기존 수입 의존적이었던 신재생에너지 부품의 핵심 소재의 국산화를 목표로 노력하고 있습니다.

전기차, 연료전지, 슈퍼커패시터 등 고부가가치 제품 생산이 증가함에 따라 전도성 카본블랙 수요도 증가 추세를 보이고 있으며 활용 산업 범위 또한 확대되고 있습니다. 포엠은 다양한 제품을 지속적으로 개발하여 고객에게 만족을 주는 좋은 제품으로 보답하겠습니다. 또한 이를 통해 국내시장의 성장과 해외시장 진출을 통한 글로벌한 회사로 도약할 것입니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

신재생 에너지 부품은 재생 가능한 에너지원을 이용하여 전기 또는 열 에너지를 생성하는 장치에 사용되는 부품으로써, 이러한 부품들은 대부분 환경 친화적이며, 화석 연료에 비해 에너지 생산 과정에서 온실 가스 배출량이 낮아 점차 수요가 증가되는 추세입니다.

최근 기후 변화 대응을 위해 전 세계적으로 신재생 에너지 산업이 확대되고 있습니다. 정부들은 환경 보호 및 에너지 안보를 위해 신재생 에너지 산업을 지원하고 있습니다. 이를 통하여 에너지 수요가 계속 증가하고 있으며, 이를 충족하기 위해 신재생 에너지의 핵심소재 개발과 활용이 늘어나고 있습니다. 신재생 에너지 부품 소재 제조 기업들은 기술 혁신을 통해 제품의 품질과 성능을 향상시키고 경쟁력을 확보하고 있으며, 많은 국가에서는 신재생 에너지 산업을 지원하기 위해 정책적인 장려책과 재정적인 지원을 제공하고 있습니다. 이러한 배경으로 신재생 에너지 부품 소재 산업은 전 세계적으로 성장하고 있으며, 이는 환경 보호와 에너지 안보를 위한 긍정적인 발전입니다.

시장개척의 필요성

주식회사 포엠이 개발 생산중인 카본 원소재는 다양한 산업 분야에서 중요한 역할을 하고 있습니다. 자동차 부품, 조선, 전자, 신재생에너지부품 등 다양한 분야에서 소재의 품질과 성능은 제품의 경쟁력을 결정하며, 당사가 보유한 원천 기술을 통하여 소재생산 기술을 개발함으로써 국내 산업의 경쟁력을 향상 시킬 수 있습니다. 핵심 소재를 수입에 의존하지 않고 국내에서 생산할 수 있는 능력을 확보하는 것은 국가 안보 및 경제 안정에 중요한 역할을 하며, 전략적으로 중요한 소재는 국내에서 생산이 가능해야 합니다. 또한 환경문제와 에너지 효율성은 현대 산업의 중요한 고려 사항으로써, 포엠의 환경 친화적인 소재 생산 기술은 이러한 소재생산 시장에서 높은 경쟁력을 보유하고 있습니다. 최근 신산업 분야에서 활용되는 소재의 수요가 증가하는 추세이며, 이러한 분야에서 국내 원천기술을 통한 소재 개발이 중요한 역할을 할 것입니다. 따라서 국내 소재생산 원천 기술 시장을 개척하여 국가 경제의 경쟁력을 강화하고 지속 가능한 고부가가치 산업의 발전을 이루는데 중요한 역할을 할 것입니다.

성과와 향후 목표

주식회사 포엠은 신제품개발을 통한 신규 시장진입을 통하여 약 50% 매출 향상을 목표로 노력하고 있습니다. 새로운 소재 및 생산 기술을 개발하고 적용하여 경쟁력을 확보하는 것이 중요합니다. 연구개발을 통해 더 뛰어난 품질과 성능을 가진 제품을 생산하고, 지속 가능한 생산 방식과 환경에 덜 부담이 되는 소재 및 생산 공정을 개발하여 환경 보호에 기여할 것입니다. 당사의 탄탄한 기술력과 원천기술을 기반으로 생산 공정의 효율성을 높이고 비용을 절감하여 경제적으로 경쟁력을 유지하고 확대하며, 제품의 품질을 유지하고 안전한 생산 환경을 유지하여 고객 신뢰를 확보할 것입니다. 이를 통하여 글로벌 시장 진입과 제품의 경쟁력을 갖추고 성장을 이루어 수출 확대와 해외 진출을 목표로 하고 있습니다. 포엠은 기업의 성장을 위하여 차별화된 고부가가치 기술을 연구 개발부터 업계의 리더로 성장하기위하여 최선의 노력을 기하고 있으며, 이를 위해 지속적인 경쟁력 강화를 통한 양적인 성장뿐만 아니라 질적인 향상에도 주력하여 오늘보다 내일 더 성장하는 기업이 될 수 있도록 노력할 것입니다. 이를 통해 기업의 사회적 책임을 다하고 지속가능한 경영을 통해 사회적 신뢰를 구축하고, 탁월한 인재를 확보하고 지속적인 교육과 개발을 통해 지역 경제 활성화와 기업 조직 역량을 강화할 것입니다.



43. (주)해미푸드

대표자명 김영규
연 락 처 061-464-8909
주 소 전라남도 영암군 영암읍 영암공단로 50
홈페이지 www.haemifood.co.kr
설립년도 2005년
주생산품 해조국수, 미역국수, 해초류
각종인증 HACCP FSSC22000



회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 해조국수

국내산 완도산 원물만을 사용한 건강국수입니다. 완도산 미역 80%, 완도산 다시마 7%와 매생이, 톳, 파래 등 다양한 해조류를 첨가하여 풍미를 더하였으며 저칼로리 국수로 삶지 않고 바로 드실 수 있습니다. 청정 완도산 해조류를 가공하여 건강한 해조국수 2인분으로 소스가 함께 동봉되어 있습니다. 소비기한 1년 냉장제품이며, 스탠드형으로 마켓용으로 소비자에게 판매가 가능합니다. 기호에 따라 야채와 고명을 첨가하여 다양한 활용이 가능합니다

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

지속적인 성장세를 보이는 면류 시장에서 특히 온라인 유통이 확대되고 있습니다. 통계청의 국내/외 면류 시장의 성장세와 규모를 보면 해마다 증가하고 있으며 COVID-19 확산 이후 시장의 성장세를 보이고 있습니다. 19년까지 증가하던 모든 오프라인 채널의 유통비중이 하락하고 온라인으로 이동되었다는 점입니다. 추가적으로 일반 면 제품 이외의 특색 차별화(다이어트식품, 매운식품)를 가진 제품들의 판매 비중이 많이 증가하면서 소비자들의 구매패턴이 이동하고 있습니다.

이에 대해 저희 제품 또한 다이어트제품으로 많은 소비자들이 즐길 수 있으며, 즉석제품으로 소가구 주택이 많은 요즘 시대에 간단하게 즐길 수 있는 제품으로 특화되었습니다. 건강한 청정식재료를 통해 맛있는 제품을 쉽고 간편하게 조리하여 먹을 수 있다면 현재 가장 좋은 음식으로 거듭날 수 있을 것이라고 확신합니다

시장개척의 필요성

이번 해양바이오산업연구원의 스타기업 육성지원사업에 참여하게 된 것에 새로운 신제품 개발 및 소비자 호응을 평가를 위함이었습니다. 당사의 인지도가 낮아 시장의 진입장벽이 높아 지원사업을 통해 극복하고자 하였습니다. 천연 식재료를 저열량의 다이어트 식품을 개발하여 많은 소비자들에게 홍보하고 건강한 식탁을 선사하고자 노력하고 있습니다. 금번 지원사업을 통해 GS 홈쇼핑에 신제품으로 출시하게 되었고 앞으로의 제품 홍보에 많은 노력을 할 계획입니다. 국내 뿐만 아니라 해외 시장을 개척하여 전남 지역에서 어떤 기업보다 많은 Kfood를 공급하는 기업이 되고자 노력하겠습니다.

성과와 향후 목표

당사는 R&D 과제를 통해 소비기한 연장 실험을 진행하여 23년 7월 5개월에서 12개월로 약 40% 이상 연장시키게 되었습니다. 본 기술력을 바탕으로 적극적인 해외 바이어 홍보 및 미팅을 진행하고 있으며 22년 대비 20%이상 향상을 목표로 하고 있습니다. 앞으로의 매출증대를 이루며 고용창출과 생산라인의 간소화 및 자동화를 통해 회사의 성장을 이루고자 노력하고 있습니다.

국내의 대기업과의 OEM을 통해 품질관리에 꾸준히 노력하며 좋은 먹거리를 트렌드에 맞춰 신제품 출시에도 많은 노력하겠습니다.



Manna Food Co., Ltd.

44. (주)맛나푸드

대표자명 노미숙

연 락 처 061-894-7990

주 소 전라남도 함평군 대동면 동함평산단길 97-4

홈페이지 <http://www.mannafood.net>

설립년도 2016년

주생산품 조미김

각종인증 HACCP, FDA시설등록, HALAL, FSSC22000, EAC, 유기식품인증, INNO-BIZ 인증

회사주력제품소개



회사주력제품소개 : 조미김

저희 해조명가 맛나푸드는 2016년 전남 함평군 동함평산단에 최신시설과 설비를 갖추고 조미김 가공공장을 설립하여 도시락김, 전장김, 김밥김, 김가루, 돌김자반 등 각종 김제품을 생산하고 있습니다.

식품의 맛을 지키는 것은 싱싱한 원초와 생산자의 정성, 이 두가지가 전부라고 생각합니다. 저희는 청정해역에서 채취한 좋은 품질의 재료만을 엄선하여 사용하며 HACCP 인증을 받은 깨끗한 환경에서 김 본래의 맛과 향을 느낄 수 있도록 정성껏 생산하고 있습니다.

저희 해조명가는 각종 미네랄이 풍부하여 웰빙 건강식품으로 각광받고 있는 김의 세계화에 최선을 다하고자 합니다.

회사의 주력제품 품목 및 제품판매의 배경

맛나푸드(주)는 해조명가와 바베김(VAVE GIM)브랜드를 바탕으로 조미김과 김밥용 김을 주로 생산하고 있습니다. 김은 건강한 블랙푸드라는 이미지와 한류의 영향으로 해외에서 수요가 지속적으로 증가하고 있어 해외에서 대표 한국식품으로 인식되고 있습니다. 아시아나 미주지역에서는 김을 스낵으로써 인식하고 있고 그에 맞춰서 다양한 맛과 몸에 좋은 김제품의 개발이 중요해지고 있습니다. 따라서 조미김의 나트륨 함량 조절, 새로운 맛의 조미김(어린이용 올리브로 구운김, 포도씨유로 구운김, 유기농 돌김자반 등), 프리미엄 고급 김을 개발해(곰창구운김, 곰창조미김) 수출하고 있습니다.

시장개척의 필요성

2017년부터 해외시장조사를 통하여 2018년 첫 수출을 시작하였습니다. 해외시장은 이미 많은 국내 업체들이 조미김으로 수출시장 및 내수시장을 공략하고 있었기 때문에 경쟁 또한 매우 치열했습니다. 하지만 당사는 해외 시장개척단, 해외박람회, 판촉전, 국내 바이어 초청 상담회 등 많은 지원 사업을 통해 수출국의 현지 시장조사와 많은 바이어의 미팅을 통하여 정보를 수집하였고, 소비자의 맞춤형 제품을 개발하고 있습니다. 소비자 맞춤형 제품개발의 어려움을 금번 해양바이오산업연구원으로 도움으로 쉽게 완료할 수 있어서 매우 뜻깊었습니다.

성과와 향후 목표

당사는 10월 현재 전년대비 20%정도 매출을 초과달성하였고 금년 매출 40% 향상을 목표로 하고있습니다. 또한 수출 또한 30억을 달성하기 위해 노력하고 있습니다. 마케팅 계획 역시 국내외 전시회 및 상담회에 적극참여하여 바이어 확보에 노력하고 있어 러시아, 멕시코 등의 신시장 바이어를 확보하였고, 지속적으로 시장확장 및 바이어 확보를 위해 노력하고있습니다. 이를 통해 매출증대 및 고용확대를 이루고 이를 통해 지역과 함께하는 기업으로 나아갈 것입니다. 또한 당사 연구부서를 통해 신제품을 꾸준히 개발해 나아갈 것입니다.

2023
**전남해양수산
창업투자지원센터 사례집**