

고부가가치 숙주나물로 차별화 시도한 사라다코스모

도쿄지사

일본의 숙주나물 · 콩나물 시장

- 일본에서 숙주나물은 콩나물보다 더욱 대중적인 식재 료로 쓰인다. 특가판매 시에는 한 봉지(약 200g)에 10엔 (약 100원)에 판매될 정도로 저렴해 소비자에게는 필수 절약아이템으로 손꼽힌다.
- 소비가 잘 이루어지는 제품이지만 숙주나물 생산업체들은 수익을 충분히 누리지 못하고 있다. 2017년도 숙주나물의 평균가격은 100g당 15.5엔으로, 20년간 20% 이상하락했다. 원재료인 녹두의 가격 상승과 판매가격 하락이라는 이중고 속에서 2009년에는 전국 230개에 달했던생산업체가 100개 이상 폐업하는 상황에 처했다.

• 이에 숙주나물생산자협회는 충분한 이익 확보와 지속적 인 생산을 위해 통상 한 봉지에 25~30엔에 판매되고 있 는 제품을 최소한 40엔 정도로 인상해야 한다고 소매업 자와 소비자를 향해 호소하고 있다.

차별화된 프리미엄 숙주나물 '사라다코스모'

• 숙주나물 시장이 어려움을 겪고 있는 가운데 사라다코 스모의 숙주나물·콩나물은 한 봉지에 60~100엔에 판 매되며 주목을 받고 있다. 이 회사의 제품은 고급슈퍼마 켓이나 백화점에서도 판매되고 있으며 특히 고급 레스 토랑의 문의가 쇄도할 만큼 인기를 누리고 있는데, 타 제 품과의 차별점은 바로 '안심·안전, 기능성, 편리함'이라 는 부가가치다.

사라다코스모의 숙주나물 · 콩나물

	안심·안전	기능성	편리함
제품	A カーガニック 練 見もやし bong fine foresers *********************************	大豆・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	10777月2 イーガニック 大一切ニック 大型 ちゃん いっこう はなる 1000年 はなる
	오가닉 숙주나물	이소플라본 콩나물	오가닉 콩나물
가격	60~70엔	70~80엔	80~100엔
특징	2016년 일본에서 처음으로 유기농인증을 받은 숙주나물	채소로는 처음으로 '기능성표시식품' 인증 취득	봉지째 전자렌지에 가열해 조리하는 제품으로 간편함이 특징

출처: 사라다코스모 공식홈페이지(www.saladcosmo.co.jp)

사라다코스모 제품의 차별점



사라다코스모는 위생관리가 철저히 이루 어진 공장 내에서 무농약으로 재배된 씨앗 을 키워 '오가닉 숙주나물'을 생산한다. 일 반 녹두의 2~3배에 달하는 높은 씨앗 가

격과 힘든 재배 과정 속에서도 양질의 제품을 생산해낸 결과, 2016년 일본의 농림수산성으로부터 처음으로 유기농인 증을 받기도 했다.

기능성

2015년에는 '이소플라본 콩나물'이 일본 의 소비자청으로부터 채소로는 처음으로 '기능성표시식품'* 인증을 받았다. 콩에 다량 함유되어 있는 이소플라본은 뼈의 건

강을 유지시켜주는 효과가 있다.

* 기능성표시식품: 건강 유지와 증진 등에 도움이되는 건강 효과를 '기능성'이라고 하며, 이를 패키지나 광고에 표시할 수 있는 식품

편리함

숙주나 콩나물은 삶거나 데쳐서 먹어야 하지만, 여성의 경제활동이 활발해지며 이 같은 과정이 번거롭고 귀찮다는 의견이 제기되기 시작했다. 사라다코스모는 이러한

소비자의 목소리를 제품에 적극 반영해 2015년 봉지째로 전 자레인지에 가열해 조리할 수 있는 상품을 개발했다.

또한 사라다코스모는 제품의 보존기간을 늘리기 위해 재배 과정에서 많은 시행착오를 거쳤으며, 일부 생협 납품 제품에 통기성이 좋은 종이봉투를 사용하는 등 포장지도 개선했다. 이러한 노력으로 이곳의 제품은 다른 제품과는 달리 보존기간이 5일 정도로 길다.

제품 기능 정보의 효과적 전달을 위한 방안 필요

- 2015년 식품표시법 시행에 따라 일본의 기능성 고부가 가치 상품개발의 움직임은 더욱 활발해지고 있다. 대형 브랜드를 중심으로 기능성표시 식품제도에 근거한 제품 이 유통되고 있으며, 이 제도가 시행된 후 매출이 신장된 제품도 상당수다.
- 포장지에 '내장지방 감소'라고 기재한 결과, 리뉴얼 전에 비해 4배 이상 판매가 증가했으며, '정보기억 지원'이라고 표기한 생선소시지의 경우 취급점포가 증가하는 등 이 에 따른 효과도 속속 확인되고 있다.
- 하지만 매출목표에 도달하지 못한 제품들도 있는 것으로 보아, 기능성표시식품이 소비자들에게 고루 받아들여진 것은 아니라는 분석이다. 따라서 제품이 가진 효능과 기능을 소비자들에게 더욱 명확히 전달할 방법에 대한 고민이 필요해 보인다.

출처: 닛케이MJ (2018. 3. 21)

숙주나물 생산자 협회(www.moyashi.or.jp), BuzzFeeD NEWS(www.buzzfeed.com/jp)