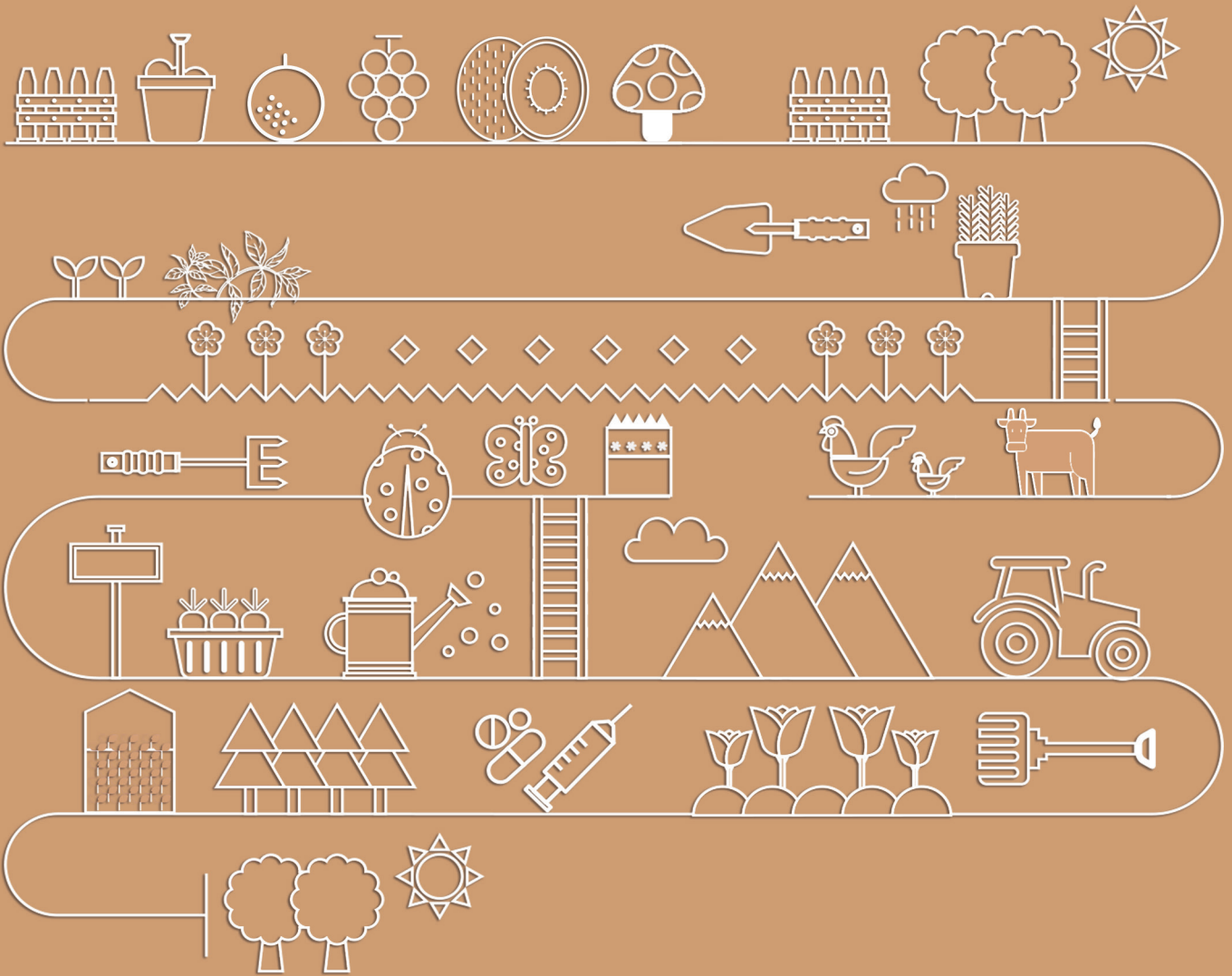


제3차년도  
수출전략기술개발사업

# 배 수출연구사업단

(아시아 시장 분석을 통한 유럽시장 전략 도출 동향보고서)



배 수출연구사업단

- ✓ 본 결과물은 농림축산식품부의 재원으로 농림식품기술기획평가원(수출전략기술개발사업)의 지원을 받아 연구되었음 (No. 617075-5)
- ✓ This work was supported by Korea Institute of Planning and Evaluation for Technology in Food, Agriculture, Forestry and Fisheries(IPET) through (Export Promotion Technology Development Program), funded by Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs(MAFRA)(No. 617075-5)
- ✓ 내용의 무단 복사, 인용을 제한하며 인용시 대표 저자의 사전 승인을 요청함

주관기관명 : 배 수출연구사업단

이상현

위승곤

최태환

양 응



## 배 수출연구사업단 (아시아 시장 분석을 통한 유럽시장 전략 도출)

# CONTENTS

1) '19년 아시아 수출시장 분석 .....	1
(1) '19년 아시아 식품 시장 동향 .....	1
(2) 아시아 주요 배 수출국 현황 .....	1
(3) '19년 아시아 수입 배 시장과 한국 배 수출 현황 .....	5
(4) 홍콩시장 조사 .....	6
2) SNS 활용 한국배 마케팅 수행 (기술현장적용) .....	10
(1) 카드뉴스 제작 및 배포 .....	10
(2) 한국 배 레시피 영상 제작 및 배포 .....	12
3) 유럽 마켓 개척 현황 .....	13
(1) 진행 경과 .....	13
4) 유럽시장 진입을 위한 마케팅 전략 .....	17
(1) 진입장벽 진단 .....	17
(2) 마케팅 전략 .....	17



# 1) '19년 아시아 수출시장 분석

## (1) '19년 아시아 식품 시장 동향

- 아시아 중산층 30억명이 세계 소비시장 주도
  - (인구) 아시아는 46개국 약40억 인구(전 세계 인구의 60%)를 포함하고 있음
  - (소비) '20년 아시아 중산층이 세계 인구의 절반인 30억명을 돌파, 이들이 소비 성장을 이끌 것으로 전망
  - (기업) '고성장 신흥국(Outperformer)'이 포진하여 기술혁신에 따른 놀라운 성장세를 보임
  - (성장) '13~'20년 세계식품시장 연평균 성장률이 1.9%이나 아시아-태평양 지역은 5.9%로 고성장 전망

〈 전세계 식품시장 규모(대륙별) 〉



출처 : 한국무역보험공사(2018) '국내외 식품산업 동향 및 최근 트렌드' 재인용

## (2) 아시아 주요 배 수출국 현황

- 아시아의 주요 배 생산 및 수출국은 한국, 중국, 일본
  - '17년 생산량은 중국-일본-한국 순으로 나타났으며, 중국의 생산량은 16,410,000톤으로 다음 순위에 해당하는 일본의 274,500톤 보다 무려 약 60배에 달함
  - '18년 수출물량은 중국-한국-일본 순으로 나타났으며, 중국의 수출량은 491,004톤으로 다음 순위의 해당하는 한국의 32,991톤 보다 약 15배에 달함

○ 한국 : 배는 한국에서 가장 많이 수출되는 과실

- (면적) 국가 면적의 97,230km 중 18%가 농지로 이용되고 있음
- (물량) '17년 아시아 3개국(한국, 중국, 일본) 배 생산 국가 중에 가장 적은 220,885톤을 생산
- 배 생산량은 전체 과실 생산량 중 중하위에 속하나 가장 많은 양이 수출되고 있는 품목임
- 한국 배 산업은 다른 과실에 비해 내수 보다 수출 의존도가 높은 품목임

**< 한국 과실 생산량 및 수출 물량 >**

<b>PRODUCTION</b>		<b>EXPORT</b>			
VOLUME(tonnes)		VOLUME(tonnes)			
FRESH FRUIT	2017	FRESH FRUIT	2018	CHANGE^	SHARE
Melons	747,559	Pears	32,991	20.8%	64.5%
Citrus	689,169	Persimmons	5,736	-19.0%	11.2%
Apples	542,040	Strawberries	4,437	-7.3%	8.7%
Persimmons	378,991	Apples	2,639	-7.2%	5.2%
Peach&nectarines	295,281	Mandarins	1,893	2.6%	3.7%
Grapes	237,588	Grapes	1,275	4.7%	2.5%
<b>Pears</b>	<b>220,885</b>	Melons	1,003	-33.6%	2.0%
Strawberries	210,304	Other	1,148		2.2%
Other	321,376	TOTAL	51,122	5.8%	100%
TOTAL	3,643,193				

출처: ASIA FRUIT LOGISTICA 2019 STATISTICS HANDBOOK

○ 중국 : 아시아 및 세계에서 가장 많은 물량을 생산하고 수출

- (면적) 국가 면적의 9,388,211km 중 55%가 농지로 이용되고 있음
- (물량) '17년 중국은 세계 최대 배 생산 국가로서, 세계 배 생산량의 67%를 차지하고 있음 이는 '17년 한국 배 생산량의 8배에 달하는 물량 임
- 전체 과실 생산과 수출 순위는 유사함
- 아시아 생산량 다음 순위인 한국과 물량에 있어서 8배 정도 차이가 나고, 수출 물량에 있어 약 14배의 차이가 있음

〈 중국 과실 생산량 및 수출 물량 〉

**PRODUCTION**

VOLUME(tonnes)

FRESH FRUIT	2017
Melons	96,358,908
Apples	41,390,000
Citrus	38,853,850
Pears	16,410,000
Peach&nectarines	14,268,339
Grapes	13,083,000
Bananas	11,170,000
Plums	6,791,974
Other	23,714,761
TOTAL	262,040,832

**EXPORT**

VOLUME(tonnes)

FRESH FRUIT	2018	CHANGE^	SHARE
Apples	1,118,486	-15.8%	34.1%
Mandarins	647,286	28.8%	19.7%
Pears	491,004	-5.4%	15.0%
Grapes	277,162	-1.1%	8.5%
Grapefruit	230,548	19.4%	7.0%
Peach&nectarines	63,393	-33.9%	1.9%
Oranges	61,506	10.3%	1.9%
Other	388,957		11.9%
TOTAL	3,278,342	-1.3%	100%

출처: ASIA FRUIT LOGISTICA 2019 STATISTICS HANDBOOK

○ 일본 : 배의 내수 유통이 많을 것으로 추정

- (면적) 국가 면적의 364,555km 중 13%가 농지로 이용되고 있음
- (물량) '17년 아시아에서 두 번째로 많은 배를 생산하고 있음
- '17년 한국보다 50,000톤 많은 배 생산량을 보이나 '18년 수출은 한국 수출 물량대비 6% 정도의 물량만을 수출하고 있음
- 일본 배의 전체적인 과실 시장에서 수출물량을 분석해 보면 수출보다 내수에 강세가 있음

〈 일본 과실 생산량 및 수출 물량 〉

**PRODUCTION**

VOLUME(tonnes)

FRESH FRUIT	2017
Citrus	794,099
Apples	735,200
Melons	469,754
Pears	274,500
Persimmons	225,300
Grapes	176,100
Strawberries	158,702
Peach&nectarines	124,900
Other	178,942
TOTAL	3,137,497

**EXPORT**

VOLUME(tonnes)

FRESH FRUIT	2018	CHANGE^	SHARE
Apples	34,236	19.2%	79.7%
Pears	1,884	1.0%	4.4%
Peach&nectarines	1,726	0.9%	4.0%
Grapes	1,492	11.4%	3.5%
Strawberries	1,238	39.3%	2.9%
Mandarins	893	-40.5%	2.1%
Persimmons	694	8.4%	1.6%
Other	801		1.9%
TOTAL	42,964	14.8%	100%

출처: ASIA FRUIT LOGISTICA 2019 STATISTICS HANDBOOK



- “Asia Fruit Logistica 2019”의 한국 배 수출 경쟁력에 대한 이슈
  - (관능) 수분감이 높고, 식감이 우수하며, 풍부한 당도가 느껴진다는 의견
  - (크기) 9과 사이즈의 배는 일부 아시아권 소비자 외 선호가 낮을 것이라 예상
  - (단가) 중국산과의 비교는 차치 하고, 대중적으로 소비되는 과실들과 비교해도 단가가 높음
  - (패킹) 소량 판매가 가능한 패키징이 필요하며, 한국배 패키지에 디자인적 특징점이 없음
  - (상품성) 우수한 품질을 가지고 있으나, 단가 측면에서 중국산과 비교우위를 접하기 어렵다고 판단. 중국산 배의 품질이 개선되고 있어 이에 대한 대비가 필요하다는 의견

〈 Asia Fruit Logistica 2019 시식 및 바이어 인터뷰 사진 〉



- “Asia Fruit Logistica 2019”의 중국 배 동향
  - 배는 중국의 주요 수출 품목 중 하나로 별도의 전용관을 마련하여 집중 홍보하고 있는 품목
  - 신고 중심의 한국과 달리 다양한 품종이 거래되고 있음
  - 재배기술과 유통 물류의 발달로 말미암아 한국 배와의 격차를 좁히고 있음

〈 Asia Fruit Logistica 2019 중국배 전시 사진〉



### (3) '19년 아시아 수입 배 시장과 한국 배 수출 현황

- 아시아는 문화권에 따라 동양배와 서양배가 다양하게 소비되고 있을 것으로 추정
  - 인도네시아: 아시아 국가 중 가장 많은 양인 186,317톤의 배를 수입하여 소비
    - 인도네시아의 배 수입량은 아시아 2번째 수입국인 홍콩 (82,003톤)의 두 배가 넘는 물량
    - 하지만, '18년 인도네시아의 한국산 수입 비율은 261톤으로 0.1%에 불과
  - 대만: 아시아 국가 중 한국산 배를 가장 많이 수입하는 국가로 '18년 전체 수입량의 75%인 9,286톤의 한국산 배를 수입함
  - 물량 기준 아시아에서 한국산 배를 가장 많이 수입하는 국가는 대만-베트남-홍콩 순
  - 전체 배 수입량 중 한국산 비율이 높은 국가는 대만-베트남-싱가폴 순으로 나타남

〈 2018년 아시아 주요국가 배 수입 현황 〉

국가	인구(백만명)	GDP성장률	수입(ton)	한국산 수입(ton)	한국산 비율
인도네시아	266	5.14	186,317	261	0.1%
홍콩	7.4	3.78	82,003	794	1.0%
베트남	96	6.6	80,632	8,984	11.1%
태국	69.2	4.6	47,610	160	0.3%
말레이시아	32	4.7	41,181	117	0.3%
필리핀	106	6.52	27,622	6	0.0%
인도	1350	7.3	18,750	14	0.1%
싱가폴	5.8	2.93	18,101	252	1.4%
대만	23.7	2.73	12,262	9,286	75.7%

출처: ASIA FRUIT LOGISTICA2019 STATISTICS HANDBOOK 및 한국수출통계진흥원 자료 재정리

- 한국배 최대 수출국은 미국
  - 한국배 수출 상위 국가는 등락은 있으나 미국, 대만, 베트남, 홍콩, 캐나다가 주를 이룸
  - 이들 한국배 수출 상위 다섯 개 국가의 물량은 최근 삼년간 안정적 궤도를 유지
  - 한국배를 수입하는 아시아 국가는 대만, 베트남을 제외하고 유의미한 수치로 보기힘듦

### 〈 한국배 최근 3년간 상위 수출국 동향 〉

(단위: 톤, 천불)

2017년			2018년			2019년		
국가	중량	금액	국가	중량	금액	국가	중량	금액
미국	10,640	30,402	미국	12,052	35,595	미국	9,856	30,012
대만	9,067	20,166	대만	9,286	21,283	대만	7,834	20,699
베트남	4,968	9,609	베트남	8,984	16,450	베트남	5,714	13,016
홍콩	640	1,265	홍콩	801	1,748	캐나다	315	1,028
캐나다	345	1,002	캐나다	386	1,167	홍콩	430	1,013

출처: 한국농수산물유통공사(2019.11월 기준)

#### (4) 홍콩시장 조사

##### ○ 홍콩 신선 식품 수입 시장의 특성

- 홍콩의 과일 및 식품의 해외 수입 의존도는 약 95%에 이르는 것으로 알려져 있음
- Product Report에서 언급된 Global Trade Atlas 통계에 의하면 홍콩은 '17년도 신선과일 수입액은 26억 달러를 초과하고, 약 166만톤의 물량이 수입되는 것으로 나타남
- 물류적 이점, 무관세 정책, 효율적 통관절차로 인해 자유로운 무역이 가능한 중국 본토로부터 이중 약 60%가 수입됨

##### ○ 홍콩 시장에서 주요 경쟁국가로 중국, 대만, 일본이 있음

- 다양한 문화가 공존하는 국제도시 홍콩시장을 통해 한국배 경쟁력을 파악해 볼 수 있음
  - 한국배는 벌크 판매가 드물며, 대부분 소량 패키징된 형태로 판매
  - 2입 기준 배 가격은 한국산 HKD 49.9, 대만산 HKD 29.9, 중국산 HKD 25.0의 분포를 보임
  - 소매채널에서 재 패키징이 이루어지고 있어 외관상으로 한국배의 변별력이 떨어짐
- 한국산이 중국산 대비 2배 정도의 높은 가격대를 보이고 있어 가격 경쟁력이 떨어짐
- 일본산의 경우 품종 차별화에 따라 높은 판매 가격대를 형성

##### ○ 홍콩 한국배 차별화 방안

- 한국배는 이미 고급화 전략에 성공한 일본산 배와 저가 시장을 선점하고 있는 중국산 사이에 위치
- 프리미엄 전략과 가격 경쟁력으로 차별화를 두기는 어려운 상황
- '19년 4월 배포된 KOTRA 홍콩 과일 시장 동향에 따르면 중국산은 저렴하나 농약이 과다 검출되는 사건으로 인해 신뢰도가 추락하여 한국산 배의 안전성이 차별화 포인트가 될 수 있음
- K-Pop, K-Food, K-Beauty 등으로 형성된 한국에 대한 긍정적 인식을 한국배로 이관

〈 홍콩 마트 내 아시아배 판매 가격 비교 〉



〈 홍콩 마트 일본산 배 진열 사진 〉



〈 홍콩 시장에서 판매되는 다양한 형태의 배 사진 〉



- 홍콩은 21개국에서 배를 수입하고 있으며 그 단가 차이 또한 크게 나타남
  - 홍콩은 지난 1년간 총 약 21개국으로 부터 배와 마르멜로를 수입하고 있음
    - 가장 많은 물량을 수입하는 국가는 중국으로 전체 62%에 달함
    - 한국산은 약 3%로, 홍콩의 전체 배 수입량의 6위에 해당
  - 수입단가는 Kg당 단가는 국가별 최저 USD 0.41에서 최대 USD 7.78까지 형성
    - 가장 낮은 수입단가는 중국산 USD 0.41 이며 가장 높은 수입단가는 영국산 USD 7.78
    - 한국산의 단가는 USD 1.99 6번째로 높은 단가를 보임

〈 Top Import Sources for Hong Kong - pears and quinces 〉

Partner	Share in Import from Hong Kong %	Import Value of Hong Kong USD	Import Quantity of Hong Kong MT	Unit Price of Import USD/KG
China	62%	29.32M	71.86M	0.41
SouthAfrica	7%	3.17M	2.74M	1.15
Netherlands	5%	2.31M	1.82M	1.27
Japan	13%	5.99M	1.22M	4.89
Belgium	3%	1.48M	1.15M	1.29
SouthKorea	3%	1.61M	807.68K	1.99
UnitedStates	1%	639.44K	427.77K	1.49
Argentina	1%	450.65K	355.52K	1.27
Australia	1%	495.03K	353.07K	1.4
NewZealand	2%	725.00K	352.24K	2.06
Singapore	1%	289.33K	294.49K	0.98
Chile	1%	333.80K	199.76K	1.67
Germany	0%	191.71K	175.00K	1.1
Brazil	0%	129.64K	119.43K	1.09
Malaysia	-	38.81K	45.00K	0.86
Israel	-	32.91K	21.07K	1.56
Italy	-	25.74K	18.24K	1.41
Egypt	-	20.16K	16.58K	1.22
France	-	26.64K	7.89K	3.38
UnitedKingdom	-	41.20K	5.30K	7.78
Spain	-	3.75K	679	5.52

출처: tridge.com 자료 재정리(2020년 3월 검색 기준 자료)  
hs code 080820 기준이며, 배와 마르멜로를 합한 수치

○ 유럽시장으로의 진입 시도가 필요

- 신고 중심으로 재배하고 수출하는 한국과는 달리 아시아 지역은 문화권에 따라 다양한 배 품종을 소비하고 있어 다양성 측면에서 아시아 시장에서 경쟁력 확보에 어려움이 있음
- 소비 수준과 동양배에 대한 고유 기호도가 있는 아시아 시장 보다는 동양배에 대한 세부 기호도가 없는 유럽 시장에 대한 전략적 접근이 필요
- 유럽 시장의 소비자들은 소득 수준이 높을 뿐만 아니라 해당 시장은 수입에 대한 안전성 장벽이 높아 저가 상품이 쉽게 진입하기 힘든 구조
- 따라서 유럽 시장내 한국배의 경쟁력 확보가 용이하다고 판단되며, 시장 선점을 위해서 유럽시장에 진입을 우선 과제로 실행해야 할 것으로 보임

**! CHECK POINT !** 경쟁국 (중국) 진단

- 생산량 세계 1위, 수출물량 1위
- 높은 가격 경쟁력
- 다양한 품종 생산 및 상용화 실현
- 저장기술 및 물류의 발달로 상품화 능력 향상

진입장벽 : 경쟁국 상품 경쟁력의 지속적 성장

## 2) SNS 활용 한국배 마케팅 수행 (기술현장적용)

### (1) 카드뉴스 제작 및 배포

- 한국배 기능성을 해외 소비자에게 홍보
  - (목적) 한국 배의 다양한 기능성을 해외 소비자들에게 알리기 위함
  - (진행사항) 피부미용, 항암 효과에 대한 카드뉴스 제작 완료
  - (향후계획) 한국 배 영국 수출 시점에 맞춰 SNS 업로드 및 광고 집행 예정

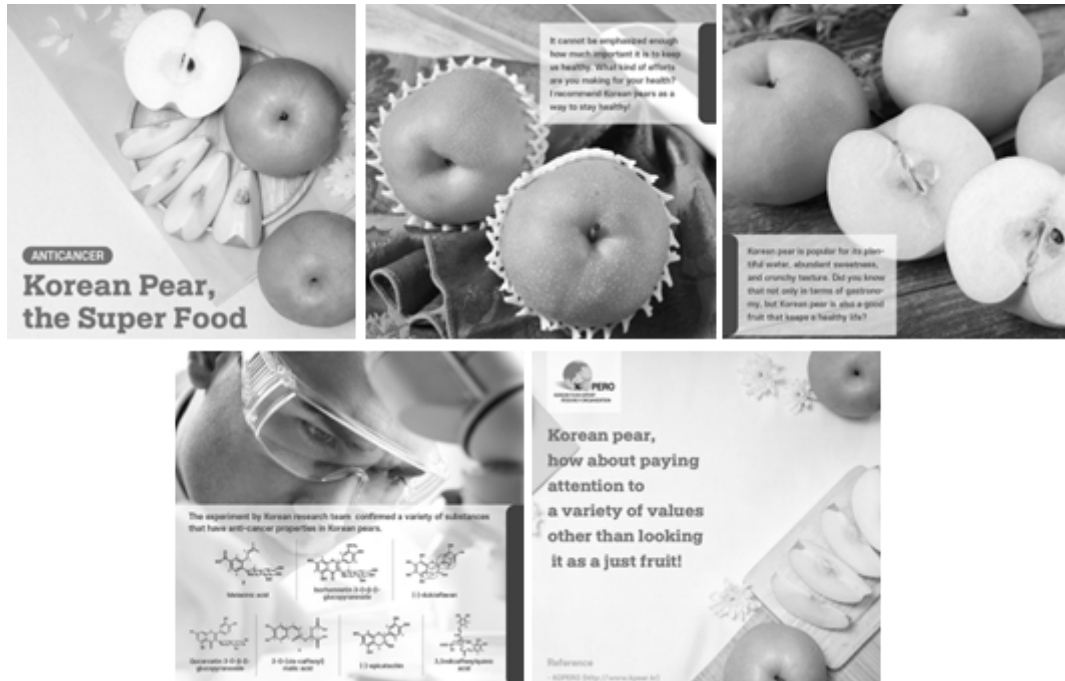
#### < 피부미용편 제작 결과 >

구분	한글	영어
표지 및 도입	슈퍼푸드 한국배 -피부미용-	Korean Pear, the Super Food -Skincare-
흥미유발	전세계 많은 사람들이 케이뷰티에 주목하고 있습니다. 케이뷰티의 밝고 생기넘치는 피부의 비법은 어디에 있을까요?	A lot of people all over the world are paying attention to K-beauty. Where can we find the secret to K-beauty's bright and vibrant skin?
기능성 소개	여기 한국배가 있습니다. 껍질을 깎아 먹는 과일인데, 껍질 속 과실은 수분감 넘치고 새하얀 표면을 가지고 있죠. 이 한국배가 어쩌면 케이뷰티의 비법 중 하나일 수 있습니다.	Here is the Korean pear. It's a peel-eating fruit, and within this fruit, it has plentiful water and white surface. This Korean pear may be one of the secrets of K-beauty.
근거자료	한국 연구팀의 실험결과 한국배에 알부틴 성분이 있는 것이 확인 되었습니다. 알부틴 성분은 피부톤을 밝히는데 효과가 있죠.	It was confirmed through the experiment by Korean research team that the Korean pear contains albutin. Albutin is effective in lighting up the skin tone
마무리	한국배를 통해 케이뷰티의 비법에 한걸음 더 다가가 보세요!	Through Korean pears, take one step closer to K-beauty's secret!



〈 항암편 제작 결과 〉

구분	한글	영어
표지 및 도입	슈퍼푸드 한국배 -항암-	Korean Pear, the Super Food -Anticancer-
흥미유발	건강을 지키는 것은 아무리 강조해도 지나치지 않습니다. 건강을 위해 어떤 노력을 하고 있나요? 건강한 삶을 유지하기 위한 방법으로 한국배를 추천합니다!	It cannot be emphasized enough how much important it is to keep us healthy. What kind of efforts are you making for your health? I recommend Korean pears as a way to stay healthy!
기능성 소개	한국배에는 높은 수분감과 풍부한 단맛, 아삭아삭한 식감으로 인기가 높습니다. 미식적 측면에서 뿐만 아니라 한국배는 건강한 삶을 지켜주는 좋은 과일이라는 사실 알고 있나요?	Korean pear is popular for its plentiful water, abundant sweetness, and crunchy texture. Did you know that not only in terms of gastronomy, but Korean pear is also a good fruit that keeps a healthy life?
근기자료	한국 연구팀의 실험결과 한국배에 항암효과가 있는 다양한 성분들이 확인 되었습니다.	The experiment by Korean research team confirmed a variety of substances that have anti-cancer properties in Korean pears.
마무리	한국배 이제 미식 이외의 다양한 가치들에도 주목해 보세요!	Korean pear, how about paying attention to a variety of values other than looking it as a just fruit!





## (2) 한국 배 레시피 영상 제작 및 배포

- 한국 배의 다양한 이용방법 소개
  - (목적) 소비지에서 한국배의 다양한 레시피를 소개하고 판매를 촉진하기 위함
  - (결과) 한국 전통 레시피와 응용 레시피 2종을 개발하여 영상 제작
  - (향후계획) 수출 시점에 맞춰 유통사 제공 및 SNS를 통한 홍보 계획

### < 배숙 레시피 영상 제작 결과 >



### < 배주스 레시피 영상 제작 결과 >



### ! CHECK POINT! 한국 배 이해도 높이기

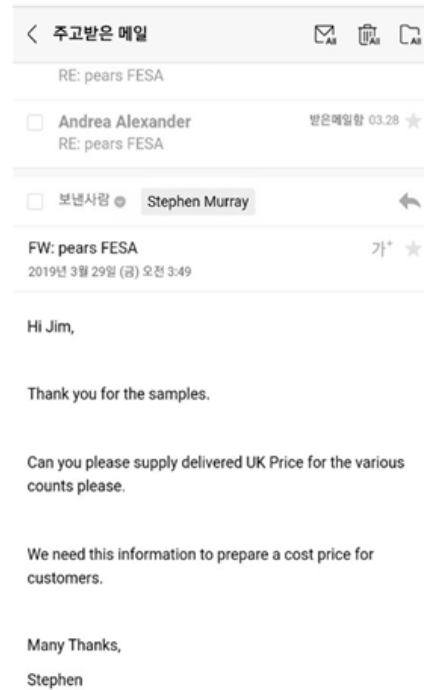
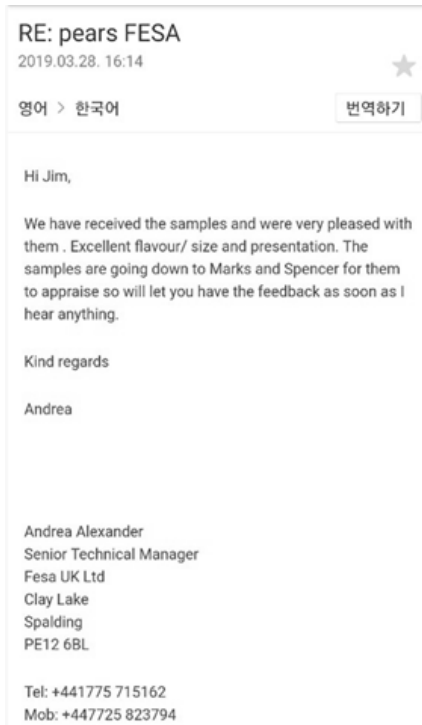
- 아시안배, 한국배에 대한 인지도가 낮은 유럽 소비자
- 인지도 상승을 위한 소비자 대상 콘텐츠 개발
- 소비자 접근성을 높이는 기능성 성분 위주의 접목으로 키워드 도출 (피부미용, 향암 등)

진입장벽 : 한국 배에 대한 인지 자체가 없는 유럽 소비자

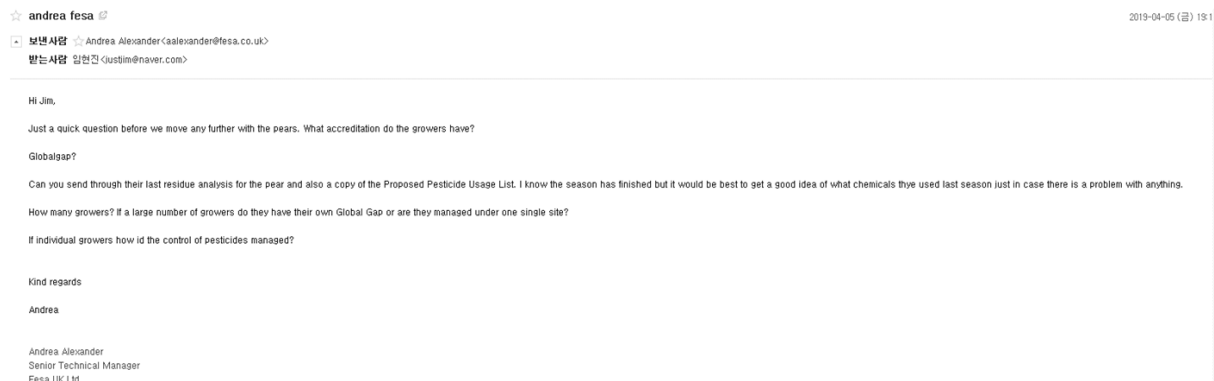
### 3) 유럽 마켓 개척 현황

#### (1) 진행 경과

- [3월, 4월] 1차 샘플 배송, FESA내부 피드백
  - 2019.03.28. : 한국산 배에 매우 만족하는 유럽 바이어
  - 2019.03.29. : 사이즈별 가격요청



- [4월, 5월] G-GAP서류 요청 및 유럽진입 가능 농약분석
  - 2019.04.05. : Global G.A.P.서류 요청
  - 2019.04.22./26. : 서류 제출과 유럽시장에 맞도록 서로 조율
  - 2019.05.09./22./27



☆ FW: G-GAP & Volume \_Freshis Co.,Ltd

보낸사람 ☆ Andrea Alexander <aalexander@fesa.co.uk>  
받는사람 임현진 <justim@naver.com>

Clay Lake  
Spalding  
PE12 6BL

Tel: +441775 715162  
Mob: +447725 823794

Hi Jim,

I have asked Emma to look over this for you. Please see below her comments.

Kind regards

Andrea

Andrea Alexander  
Senior Technical Manager  
Fesa UK Ltd  
Clay Lake  
Spalding  
PE12 6BL

Tel: +441775 715162  
Mob: +447725 823794

From: Emma Waters  
Sent: 22 May 2019 08:53  
To: Andrea Alexander <aalexander@fesa.co.uk>  
Subject: RE: G-GAP & Volume \_Freshis Co.,Ltd

Hi Andrea

I have checked both PPU's and the only outstanding question I have on both PPU's is:

Boscalid + Pyraclostrobin 1살균20 - HI on homologa showing 20, HI on PPU showing as 14

Could they confirm which is correct please

Kind Regards

Emma

Emma Waters  
Technical Compliance

○ [7월] 구체적 비즈니스 조건 논의 시작

- 2019.07.26. : 배로 진행할 경우 가격, 박스 무게, 각각 과일의 무게, 한팔렛 개수 등

U\* 8:14 52%

RE\_Freshis Co.,Ltd Price information  
2019.07.26. 20:01

영어 > 한국어 번역하기

Dear Jim,

Apologies for the delayed response. Mango took over at the moment.

From the original quotation by air, we have seen that the cost was prohibitively expensive, and advised we needed to look at sea freight as a potential opportunity.

Our client in the UK, will not however be able to move the quantity of a container, so the cost for Seafreight would be on the assumption that you are already shipping to Europe and we could look into the cost per pallet. But again, due to the probability of small quantity requirements to start this new product moving, we come back to air shipment as the easiest supply option.

What we need to determine a price is the following in GBP.

1. All box weights for Fruit Count options on the loose fruit only. (leave out the pre-pack options

U\* 8:15 52%

What we need to determine a price is the following in GBP.

1. All box weights for Fruit Count options on the loose fruit only. (leave out the pre-pack options at the moment)
2. The individual fruit weight per carton counts
3. How many cartons per count/per pallet
4. A Carton Count cost + Freight cost landing Heathrow

As you will recall from our original discussion, UK Retail Supermarkets, including top end, are very competitive and price conscious. We need to be on shelf with bold products at key price points to gain shelf space and attract consumer purchase. We therefore, need to be aware of the above in relation to fruit size / cost, as to what is likely to be our offer on a count/fruit weight agreeable to the customer. It's not as easy to give you a price as we may have to look at packing it into the customers requirement, pack, label, etc.

Are you able to supply the above details and the cost landed Heathrow.

Many Thanks  
Stephen

○ [9월] 막스앤스펜서(M&S)가 매우 만족, 가격과 패키지 이슈 문의

Hi Jim,  
 Apologies for not getting back sooner, we have been all consumed lately with launching a number of exotic range products with Marks and Spencer under their Weird and Wonderful range.  
 Between this, we have been working on the costings of trying to get this in as a product to M&S. They are interested, but unfortunately we cannot get to a cost price that they can comfortably work with.  
 Admittedly, the prices quoted are by air in large case counts. In addition, when we attach handling & transport from Heathrow and repacking here in the UK to a retail ready carton, the cost is inhibiting.  
 We are still looking at options, and would like to suggest a different approach to - for the air freight, ways of reducing cost by suggesting packing in a smaller shelf ready carton and the options of different counts/sizes? Is this possible at source? Naturally, sea freight would be a better option on cost, however, we still need to think along the lines of eliminating repacking on the UK and find a loose shelf ready carton. M&S are looking at this product as a loose line only, so the giant prepacks are not an option.  
 Can you advise on options of either an open top or telescopic /lidded carton in a 300x400mm footprint, with a loose count of a x8, x9 or x10 per carton. Is this possible, and what would be the weight ranges per count? What are the graded weight ranges for the fruit. Please include smaller weight sizes?  
 I am keen to continue pushing this with M&S, but need to radically reduce cost by making this an easy to handle, and shelf ready loose product.  
 Can you give me your initial thoughts on this. At the moment M&S are aware your season is Oct onwards, so I have told them we will look into alternative counts and formats in trying to find a solution. So would like to keep them up to speed on this.  
 Kind Regards,  
 Stephen

가격 이슈  
 바로 가져갈 수 있는 작은 사이즈 패키지  
 제공할 수 있는 패키지 알고 싶다

○ [11월] 샘플요청과 샘플배송

구분	스펙	박스 사진	상품사진	상품사진
샘플 A	5kg 8과			
샘플 B	5kg 12과			
샘플 C	15kg 24과			

○ [12월] 유럽스팩과 한국스팩의 불일치

- M&S가 33-36과 사이즈를 공급해 주길 요청함 → 한국 산지는 원물 24-27과 공급가능
- FESA: M&S에서 원하는 가격과 사이즈가 맞지 않음
- M&S 마트현황: 2019시즌은 소과위주로 단가를 저렴하게 진행하여 M&S에서 판매
- 동양배가 영국 대형마트에 판매된 적이 없는 신규상품으로 M&S의 고급매장에서 판매하는 유사품보다 개당 가격이 너무 높으면 소비자의 구매가 힘들 것으로 예상
- 2019시즌은 소과로 테스트를 진행하고, 판매 소비자 반응을 본 후 2020시즌에 본격적으로 수출 관련해서 재협의하기로 함
- 중대과로 진행한다면 개당 단가가 소과단가와 비슷해야 판매가 가능하다고 함
  - 12월 크리스마스 기간 판매는 시간부족으로 인해 어려움
  - M&S에서 우리측 한국배 공급 대응에 대해 실망을 하고 있지만, 지속적으로 한국배를 영국 내에 제안할 계획임
  - 현재 2~3구 팩은 영국시장에는 맞지 않는 것 같음
  - 마트에서 한국배 샘플 판촉에 대한 부분은 매우 만족함
  - 1월에 맞춰 다시 진행하기를 원함

○ [12월] 크림셀 소포장을 한국에서 제안



Hi Jim ,

Stephen is away from the office to today so I am taking the opportunity to talk to you personally.

Just to explain a bit more to you about the UK market. There is a big movement to reduce packaging in all UK supermarket as most things are over packaged. M&S have greatly reduced the amount of packaging they use within fresh produce and where possible are selling fruit without any packaging . Yours pears would fall into this category. They will not accept a pear heavily packaged into their business (the 180 cartons that you are proposing to send free) , which means we have no alternative than to offer them the large fruit you are proposing to send , packed as a loose fruit count 12 in a 60x40 cardboard carton with a tray liner. There is a significant cost attached to this for us to change to this format to use your large fruit.

We are still very keen to support you bringing fruit in to the UK but really need the price on the 24-27pcs to be reduced significantly. £5.50p CIF for 15kg box Hopefully with a successful first season this will lead to more business in the future. If I am being very honest with you now would not be a good time for you to visit M&S as we keep having to change what we can offer them due to the size range being altered and the start date moving back . You would need to visit at the end of the season when hopefully everything went well.

We are happy to send samples to our customers and give you feedback on the packed pear but feel that 5 pallets would be too much as they would only want to see samples and would not be looking to do anything until next season . One pallet would be more than enough for this. The packaging would also be an issue for all our customers as it would be seen as over packaged. If you are offering to send this fruit free of charge we would rather be supported on a cost reduction of the loose fruit from the pear board to make this work for us all.

Please can you get back to me with your thoughts on this during the c



We are still waiting for the answers to Joanna's email regarding paperwork that we are still outstanding.

PPU – you have Chlorpyrifos and mineral oil listed on the PPU. Can you please ask grower if he used those two pesticides. If yes, we will need to get derogation in place. If not, we need to get those two removed from the PPU.

Analysis- I have attached analysis which we completed in UK using sample you send to Fesa. As you can see there is Imidacloprid detection. This pesticide is not on PPU so we need to understand why it is on the product. If they did use please add it on to the PPU.

Do you have any other analysis for pears from the two growers you are proposing to use.

Andrea Alexander  
Senior Technical Manager  
Clay Lake  
Spalding  
PE12 6BL  
Tel: +441775 715162  
Mob: +447725 823794



DISCLAIMER: This email and any attachments transmitted with it are confidential

- 영국 슈퍼마켓 상황: 모든 슈퍼마켓에서 과대포장을 줄이고 있는 상황이라 우리측에서 제안했던 2~3구팩은 영국내 슈퍼마켓 판매에 부정적임
- 가격: 현재 한국에서 판매되고 있는 24~27과(15kg기준)의 경쟁력 있는 가격이 요구됨
- 영국방문: 사이즈 문제 및 요청했던 수출 일자를 변경으로 인해 M&S 방문은 배 시즌 종료 후에 방문할 것을 제안
- 샘플: 마켓 소비자 테스트는 1 팔레트 정도로 진행을 함의

## ! CHECK POINT! 유럽 유통시장 진입 조건

- G-GAP인증을 보유한 농가
- 유럽의 꿀벌 관련, chlorpyrifos와 mineral oil관련 이슈 별도확인
- 농약분석서 및 팩킹하우스 인증서(BRC, IFS, HACCP), Sedex 등록 등
- Eco이슈로 플라스틱 패키지 사용불가

진입장벽 : 까다로운 인증 획득 및 각종 서류 구비 절차

진입장벽 : 상품 차별화를 위한 소포장 진열이 불가능한 환경

## 4) 유럽시장 진입을 위한 마케팅 전략

### (1) 진입장벽 진단

- 진단 1 : 경쟁국(중국) 상품 경쟁력의 지속적 성장
- 진단 2 : 한국배에 대한 인지도 자체가 없는 유럽 소비자
- 진단 3 : 까다로운 인증 획득 및 각종 서류 구비 절차
- 진단 4 : 상품 차별화를 위한 플라스틱 소포장 진열이 불가능

### (2) 마케팅 전략

- 가격 전략
  - : MD와 소비자 대상 판매 테스트를 통한 적정가 설정
  - 고급마켓은 아시안 배의 판매가가 형성되지 않은 시장으로 저가정책은 불필요
  - 고가정책을 지향하되 유럽마켓에서 수용 가능한 가격대 설정 필요
  - 유럽 매장 내 프리미엄 과일 가격대와 기존 유럽 배 가격을 기준으로 MD와 적정가 책정 테스트 필요
- 상품 전략
  - : G-GAP 인증 독려를 위한 한국농가 지원
  - G-GAP 인증 상품만 매장 판매가 가능
  - G-GAP 인증 절차가 까다롭고 인증품에 대한 특별한 매리트가 없어, 국내 배재배 농가가 G-GAP 인증을 선호하지 않아 해마다 농가수가 줄어들고 있는 실정이나 안전성이 확보된 한국배 수요처 창출
  - G-GAP 인증 농가수가 많아야 시장에 대한 상품화 등급화가 용이

: 친환경 종이 패키지 적용

- 한국산 배의 고급화를 위해서는 벌크진열에서 생기는 스크래치와 원물 간 눌림 현상 등을 피해야 함
- 플라스틱 소포장 불가능 하다면 친환경 종이 패키지를 상품에 적용한 테스트 필요

○ 유통 전략

- 기존 시장에 없고 비교적 고가의 과일인 한국배의 경우, 아시안 마켓 또는 중국 마켓이 아닌 유럽 고급마켓에 접근이 필요
- 유럽시장에 우리나라 중대과를 판매하고 고가시장 한국배 포지셔닝을 위해서는 M&S, Waitrose 등과 같은 고급마켓 타깃

○ 홍보 전략

: 중국산과의 차별화 전략

- 대한민국 국가 브랜드가 가지는 이미지를 활용한 차별화 전략
- 한국산의 재배부터 패키징에 이르는 철저한 상품관리 시스템과 안전성 어필

: SNS마케팅

- 이미 가지고 있는 대한민국에 대한 이미지와 한국배의 장점을 접목한 마케팅
- 비주얼로 정보주입과 설명이 가능해 이해도를 높일 수 있는 마케팅
- 언제든지 접근성이 좋고 확대생산이 가능한 SNS마케팅 진행

: 현장 시식 홍보

- 한국배에 대한 기본적인 지식이 없으므로 구매로 이어지기 힘들
- 과일 구매를 결정하고 상품탐색을 하는 순간, 시식을 통해 새로운 경험과 구매결정을 하도록 하는 것이 필요
- 유럽 소비자들에게 한국배의 직접 경험이 필요함

제3차년도 수출전략기술개발사업

## 배 수출연구사업단

(아시아 시장 분석을 통한 유럽시장 전략 도출)

인 쇄 2020년 2월 20일

발 행 2020년 2월 25일

저 자 배 수출연구사업단

발행인 정병석

발행처 전남대학교출판문화원

등 록 1981년 5월 21일 제53호

주 소 61186 광주광역시 북구 용봉로 77

전 화 062-530-0571~2

마케팅 062-530-0573

팩 스 062-530-0579

홈페이지 <http://www.cnup.co.kr>

비매품

ISBN 978-89-6849-721-6 (93520)





제3차년도  
수출전략기술개발사업

## 배 수출연구사업단

(아시아 시장 분석을 통한 유럽시장 전략 도출 동향보고서)