

박수 받는 수박 부자, 부안 ‘수토마켓’ 이야기

2022. 8. 9.

지금으로부터 딱 10년 전, 서울에서 직장생활을 하던 스물여덟 청년은 전라북도 부안으로 귀촌했습니다. 신입사원의 패기로 ‘일잘러(일 잘하는 사람)’라는 칭찬도 곧잘 들었지만, 서울의 높은 주거비와 꽉막힌 출근길은 도무지 적응이 안 됩니다. 고향으로 내려오지 않았다면, 아마도 지금쯤 해외 기술영업 분야의 인재가 되어 전 세계를 누비고 있을지도요. 그런 그가 현재는 수박들 컨디션 살피느라 전국 황토밭을 누비고 있다네요. 쿠팡 로켓프레시로 ‘수토마켓’ 수박을 판매하고 있는 임재근 대표(38)와 임장섭 회장(65)을 전라북도 고창의 한 수박밭에서 만났습니다.



부안마케팅영농조합법인 임장섭 회장과 수토마켓 임재근 대표

“노지에서 수박을 재배한다는 것은 하늘과 동업을 하는 것입니다. 농민들이 이렇게 애지중지 키운 자식 같은 수박을, 가장 신선한 상태로 도심의 고객들에게 빠르게 전달할 수 있는 방법은 무엇일까? 정답은 쿠팡이더라고요.”

‘씨 없는 수박’ 아시죠? 소비자 입장에서 먹기 편하고, 농민 입장에서 여름철 고온에도 잘 견디는 품종입니다. 2008년부터 씨 없는 수박 종자를 국내 농가에 보급한 사람 중 하나가 바로 부안마케팅영농조합법인(이하 부안마케팅)의 임장섭 회장입니다. 덕분에 농민들은 비닐하우스에서 수박 2모작이 가능했고, 이는 곧 농가 소득으로 연결됐습니다. 1월에 씨 있는 수박을 심어서 4월에 재배하고 나면, 다시 씨 없는 수박 종자를 심어 7월에 수확을 할 수 있게 된 것이죠.

2016년에 농림축산식품부는 이러한 임장섭 회장의 공로를 인정해 신지식농업인으로 선정했습니다. 그뿐만이 아닙니다. 임 회장은 곁은 수박인데 속은 망고처럼 노란 [‘블랙망고수박’](#)을 개발해 지속적인 농가 소득 향상을 실천하고 있습니다.

7월 평균, 부안마케팅은 하루 약 4만 통의 수박을 선별하여 전국 오프라인 대형마트와 쿠팡으로 보내고 있습니다. 대한민국에서 유통되는 수박의 약 6%는 부안마케팅이 계약재배한 것이라고 하니, 실로 엄청난 양이네요.



수박을 선별하는 부안마케팅영농조합법인인 방석도 수박입니다.

쿠팡 로켓프레시 입점, 수천만 고객들에게 '수토마켓' 브랜드 홍보 기회



수토마켓 임재근 대표

2012년 고향으로 내려와 아버지의 수박 사업에 합류한 임재근 대표는 전북농업마이스터대학에 들어가 본격적으로 농업을 배웠습니다. 전라도, 경상도, 충청도, 강원도 등 전국의 수박 농가를 돌며 품종과 재배 교육을 통해 품질을 높이는데 주력했습니다. 그리고, 물과 땅이 만든 자연의 먹거리를 모토로 '수토마켓'이란 브랜드를 만들었습니다. 아버지가 오프라인 판매처를 다져왔다면, 아들은 브랜드를 만들어 온라인 유통을 키우고 있는 셈입니다.



“부안마케팅에서 선별한 품질 좋은 수박이 전국 마트로 들어가면 그저 ‘O마트 수박’이 되는 것이 안타까웠어요. 그래서 수도마켓을 만들었는데, 브랜드 홍보가 쉽지 않았습니니다. 2021년 여름에 쿠팡 로켓프레시에 입점하면서 쿠팡 고객들에게 ‘수도마켓’을 알릴 수 있는 기회가 됐어요.”

새벽에 탄 수박이 당일 고객 집으로, 쿠팡 ‘산지 직송 프로세스’ 덕분



부안마케팅은 특별한 물류 시스템을 품고 있습니다. 바로 쿠팡 ‘산지 직송 프로세스’입니다. 쿠팡 물류센터의 축소판, 그야말로 쿠팡 미니 물류센터입니다. 부안마케팅 수박 선별장 한편에서 출발 준비를 마친 수도마켓 수박들이 쿠팡 대구, 용인 물류센터로 떠날 준비를 하고 있네요.

“올해 4월에 쿠팡에서 직접 오셔서 저희 사업장에 ‘산지 직송 프로세스’ 시스템을 마련해 줬어요. 덕분에 새벽에 탄 수박이 당일 쿠팡 고객에게 갈 수 있습니다. 산지 직송 프로세스는 농민, 판매자, 고객 모두가 좋은 정말 혁신적인 시스템입니다. 상품성을 선별해 판매하는 저희도 그렇고, 농민 입장에서도 그간 잘 키워낸 수박이 가장 신선한 상태로 제일 맛있게 소비되는 게 보람이니까요.”

쿠팡 고객 후기 1만여 건의 힘, 수박 온라인 매출 꾸준히 늘어

정직하게 선별하여 신선하게 배송된 수토마켓의 수박에 고객들도 박수를 치고 있습니다. 1만 건이 넘는 고객 후기가 바로 그 증거입니다. 쿠팡 로켓프레시로 하루 1000개~2000개의 수박 주문이 꾸준히 들어오니까, 계약재배하는 수박 농가에도 힘이 되고 있습니다.

수박 농가와 40년간 신뢰를 쌓아온 아버지의 명성에 누가 되지 않도록, 더욱 정직하게 업을 지켜 나가고 싶다는 임재근 대표는 스마트팜 기술을 적용해 1만2000평 토마토 농사도 짓고 있습니다. 품질 좋은 농산물을 직접 길러서 소비자들이 부담 없이 사 먹을 수 있게 하는 일에 대한 책임감 때문입니다. 농업에 적극적으로 신기술을 도입하고, 성공사례를 만들어 농촌에 젊은 사람들이 모여 들었으면 하는 바람이 있습니다.



“단순히 돈을 많이 버는 것이 목표가 아니에요. 농민들과 다 같이 잘 살아야죠. 좋은 땅에서 정성스럽게 키운 우리 농산물이 제값에 거래될 수 있도록 수토마켓 브랜드를 단단하게 키워내고 싶어요. 전국 어디든 로켓배송하는 쿠팡이 있어서 든든합니다.”

이렇게 공들여 키운 수박은 어떤 과정을 거쳐 고객에게 도착할까요? 로켓프레시 산지 직송 수박 추적기가 다음 편에 이어집니다. 달콤한 수박을 키우기 위한 농부들의 노력, 튼튼한 포장 개발기, 쿠팡의 산지 직송 물류 시스템 ‘모바일 플렉스’ 등 모든 과정에 대한 내용이 담겨있답니다. 고객이 오후 1시까지 주문하면 다음 날 오전 7시까지 도착하는 수박의 여정이 궁금하다면 다음 편을 기대해주세요!

[2탄 로켓프레시 산지 직송 수박 추적기 보기](#)

취재 문의 media@coupang.com