

중소기업발 스낵바계 지각변동, 곰곰 단백질바

2023. 7. 3.

대기업이 꽉 잡고 있던 스낵바 시장에 쿠팡 PB 상품이 등장했습니다. 바로 ‘곰곰 단백질바’입니다. 개업 4년차인 ‘에스앤푸드’가 쿠팡 고객을 위해 만든 스낵바입니다. 에스앤푸드의 업력은 짧지만 상품 품질은 뛰어납니다. 쿠팡은 이 점에 주목했습니다. 곰곰 단백질바를 만드는 에스앤푸드 조성은 대표님을 강릉에서 만났습니다.



에스앤푸드 조성은 대표

“지푸라기라도 잡고 싶은 심정이었어요.” 에스앤푸드 조성은 대표님은 사업 초기를 이렇게 회상합니다.

2019년, 후발주자로 시작한 사업은 쉽지 않았습니다. 식사대용으로 판매되는 스낵바류는 특정 대기업에서 대부분의 매출이 발생해왔던 시장이기 때문입니다.

‘맛이 더 좋아지면 결국엔 알아줄 사람이 있지 않을까?’ 이렇게 생각한 조 대표님은 스낵바 연구를 거듭했습니다. 일반 스낵바보다 단백질 함량이 높은 단백질바를 만들어 차별화를 꾀한 것도 이때의 일입니다.



단백질바의 재료로 사용하는 견과류들. 곰곰 단백질바는 한번 볶은 후 시럽에 버무린다.
조 대표님은 “연구개발만 꼬박 수 개월, 테스트로 버려진 단백질바만 1억원 어치”라고 말합니다.

부드럽게 씹히면서도 모양잡기 용이한 강도는 곰곰 단백질바의 핵심 경쟁력입니다. 에스애푸드는 적당한 식감을 내기 위해 수없이 많은 테스트를 진행했습니다. 또, 기존 공정에 원재료를 볶는 과정을 추가해 단백질바의 고소한 맛을 한층 높였습니다. 하지만 제품력만으로 시장의 벽을 넘기는 쉽지 않았습니다.

“많은 유통사들의 문을 두드린 것 같아요. 그때는 상품화된 게 없어서 연구소 알루미늄 호일에 시제품을 싸가지고 다녔어요. ‘저희 이거 만들었으니까 검토 좀 해 주십시오’ 하고요. 어려웠죠.”

어느 날 에스애푸드의 잠재력을 알아본 한 곳에서 답이 왔습니다. 쿠팡이었습니다.



제조 공정을 설명하는 조성은 대표님

“마지막이라 생각하고 쿠팡을 만났는데, 쿠팡은 저희 경력보다 가능성을 봐주더라고요. 제가 사업을 처음 해봐서 겁없이 돈을 쫓기계를 설치하고 공장도 증축한 거였어요. 곰곰 단백질바 제조로 공장을 안정적으로 돌릴 수 있었어요. 직원들 급여도 안정적으로 줄 수 있게 됐고요.”

PB 상품 제조로 물류비 부담도 덜었습니다.

에스애푸드의 공장은 강원도 강릉시에 위치합니다. 수도권까지의 물류비가 만만치 않죠. 조 대표님은 ‘물류비 걱정 때문에 사업 아이템을 정할 때도 신선 식품이 아닌 상온 식품으로 카테고리 좁혀 생각했다’고 말했을 정도입니다. 하지만 곰곰 상품은 쿠팡 물류 센터로 한번에 상품을 보내면 됩니다.

이렇듯 쿠팡 PB 상품 제조는 에스애푸드가 식품 사업을 유지하는 데에 도움이 됐습니다.



에스애포드의 강릉 공장 모습



아랫면에 초콜릿을 묻혀 완성된 곰곰 단백질바

곰곰 단백질바는 출시 두 달 만에 쿠팡 단백질바 카테고리 1위가 되었습니다. 대기업 제품을 제치고 얻은 성과였습니다.

노력 끝에 탄생한 단백질바가 성공을 거두자 직원들의 사기도 올라갔습니다.

“회사를 운영할 때는 인원이 안정적으로 가야 돼요. 연구원들이 노력해서 곰곰 단백질바를 출시했는데 생각보다 반응이 좋았잖아요. 이렇게 성공을 해봤기 때문에 다들 굉장히 자신감을 얻을 수 있었어요. 이런 경험이 바탕이 되어서 그 후 런칭한 다른 단백질바도 다 성공할 수 있었다고 생각해요.”

에스애포드는 곰곰 단백질바의 성공을 바탕으로 성장 중입니다. 지난해 연매출은 입점 초기였던 2020년의 15배 이상입니다. 7명이던 직원도 어느덧 30명으로 늘었습니다.



“쿠팡 덕분에 저희 제품력이 세상에 알려졌어요. 10년 20년 후 곰곰과 함께 어디까지 성장하게 될지 기대됩니다!”

[쿠팡 PB 상품을 만드는 협력사 10곳 중 9곳은 중소기업입니다. 중소 제조사의 80% 이상은 서울 외 지역에 분포되어 있죠.](#) 쿠팡은 에스애포드같은 지역사회의 실력있는 중소기업이 고객과 만날 수 있게 돕고 있습니다.

[쿠팡 '곰곰 단백질바'](#)
[쿠팡 Only 상품](#)

취재 문의 media@coupang.com