

향기로운 곰곰 애플민트로 연 매출 30배, CPLB 협력사 '더자연처럼'

2025. 1. 9.

충북 진천의 한 허브 농장, 농장 문을 열자 애플 민트와 로즈마리 향기로 아찔했습니다. 쿠팡 뉴스룸 팀이 찾은 곳은 쿠팡 자체 브랜드 '곰곰'의 잎채소를 키우는 '더자연처럼'의 농장이었습니다. 더자연처럼은 쿠팡 와우 회원들에게 신선한 채소를 전하는 CPLB 협력사로, CPLB를 통해 안정적으로 사업을 운영 중입니다. 꾸준히 성장해 2023년에는 사업 첫 해 대비 30배 이상의 연 매출을 내기도 했고요. 지역 농가와 협업해 총 25종의 잎채소를 키우는 더자연처럼의 이야기를 소개합니다.

*CPLB는 곰곰, 탐사, 코멧 등 쿠팡이 독점적으로 판매하는 브랜드들을 총칭하는 말로, 쿠팡 자체 브랜드(Coupang Private Label Brands)의 약자입니다. 해당 브랜드는 믿을 수 있는 품질의 상품을 합리적인 가격에 제공합니다.



온라인 장보기 시대 맞이해 채소 시장에 뛰어들다



더자연처럼 허브 농장 전경과 엄태희 대표

언제 어디서나 장을 볼 수 있는 시대입니다. 지난 10년간 온라인 장보기 시장은 급격히 성장했습니다. 통계청 ['온라인쇼핑동향조사'](#)에 따르면, 2023년 온라인 농수축산물 거래액은 10조 8천억 원에 달했습니다. 조사가 시작된 2017년(2조 4천억 원) 대비 350% 이상 증가한 수치입니다. 음식료품 연간 거래액도 2017년 7조 9천억 원에서 2023년 29조 8천억 원으로 20조 이상 늘어났습니다.

채소 시장 또한 이런 흐름과 함께 성장했습니다. 그 태동이 있던 2018년, 더자연처럼 엄태희 대표님은 과감하게 사업에 뛰어 들었습니다. 장인어른에게 배운 채소 장사를 바탕으로 한 도전이었습니다.

당시 집에서 편하게 장을 보려는 고객 니즈는 커지고 있었지만, 온라인 채소 판매는 빠른 배송이 담보되지 않으면 선불리 도전하기 쉽지 않은 분야였습니다. 그때 엄 대표님은 평소 애용하던 쿠팡을 떠올렸습니다.



쿠팡 CPLB의 다양한 브랜드들

“쿠팡과 거래하기 전에는 도매시장에서 직접 채소를 판매했어요. 그때 사무용 볼펜이나 휴지 같은 살림살이를 주로 쿠팡에서 구매 하면서, 자연스럽게 곰곰, 탐사, 코멧 같은 쿠팡 PB 상품을 하나둘 사용하게 됐습니다. 가격은 저렴한데 품질은 꽤 괜찮더라고요. 그 때부터 CPLB에 관심을 갖게 됐고, ‘우리도 CPLB 협력사가 되고 싶다’는 목표가 생겼죠.”

그리고 목표는 곧 현실이 되었습니다. 2019년, 더자연처럼은 쿠팡 자체 브랜드 ‘곰곰’에 케일, 루꼴라, 로메인 등의 다양한 채소를 납품하며 CPLB 협력사가 되었습니다.

곰곰 마크 단 채소 농가, CPLB 품질의 비결을 알게 되다



더자연처럼의 진천 협업 농가에서 루꼴라를 따고 있다.

CPLB 납품으로 중소제조사가 얻는 가장 큰 것은 예측가능성입니다. 정해진 수량이 정해진 때에 팔린다는 사실은 생산 시스템 효율화와 상품 품질 개선에 대한 투자를 결정하는 데에 큰 도움이 되기 때문입니다. 더자연처럼도 안정적인 생산량 덕분에 채소 수급 방식을 계속 고민할 수 있었고, 현재의 안정적인 모습을 갖췄습니다.

“저희는 대량 수요가 있는 작물은 계약 재배로, 생산이 까다롭고 소량 판매되는 작물은 직영 농장에서 재배하는 구조예요. 이런 방법을 통해 애플민트부터 로메인까지 총 25종의 작물을 안정적으로 재배하면서, 고객들에게 신선하고 품질 좋은 상품을 제공하고 있습니다. 쿠팡과 거래 이후 약 3천 평 규모의 자체 공장도 구축해, 공장 면적의 60%는 허브류 재배에 활용하고 있어요.”

이처럼 더자연처럼은 필요한 생산량의 일부는 전국 산지 농가들과 계약하는 방식으로, 일부는 자체적으로 재배하는 방식으로 소화하고 있습니다. 품질 좋은 채소를 고객들에게 안정적으로 전하기 위해 고민 끝에 찾은 방법입니다. 꾸준하게 일정한 이상 팔리는 물

량이 없었다면 시도하기 어려운 방법입니다.



더자연처럼의 허브 농장. 더자연처럼은 채소 외에도 처빌, 애플민트 등 허브류도 CPLB에 납품하고 있다.

CPLB에 납품 이후, 더자연처럼은 안정적인 생산 방식과 꾸준한 매출을 바탕으로 빠르게 성장했습니다. 안정된 판로는 곧 작물에 대한 투자와 생산 시스템 효율화로 이어졌고, 상품 경쟁력이 좋아지니 성장에 속도가 붙었습니다.

“소비자로서 쿠팡 PB 상품을 사용하며 ‘어떻게 이 가격에 이런 품질이 가능하지?’라는 의문이 항상 있었어요. 그런데 직접 곰곰이 납품해 보니 그 이유를 알게 됐습니다. 쿠팡 입점 전 도매 판매를 하던 때에는 물량 변동이 잦았고, 그로 인해 매출도 불안정했어요. 신선도 유지 문제로도 고민이 많았고요. 하지만, CPLB와 거래를 시작한 후로는 물량이나 매출 걱정에서 벗어나 오로지 상품 품질에만 집중할 수 있게 됐습니다.” - 더자연처럼 임태희 대표





더자연처럼 키우고 쿠팡이 판매 중인 곱곰 채소들

매출 30배! CPLB, 전국 농가와 함께 만든 성공 사례



더자연처럼 임태희 대표가 계약 재배 품질 향상을 위해 농가와 논의하고 있다.

미리 구축해 둔 탄탄한 사업 구조는 갑작스러운 위기도 견딜 수 있게 해줬습니다. 특히 재작년과 작년에는 이상기후로 많은 농수산물 업체들이 어려움을 겪었습니다. 하지만 이런 상황에서도 더자연처럼과 협력 농가들은 비교적 적은 타격으로 삶을 이어갈 수 있었습니다.

엄 대표님은 “계약 재배 방식으로 운영하는 덕분에 악천후에도 평소 물량의 7~80% 이상을 확보할 수 있었고, 쿠팡 곰곰 납품으로 매출 및 물량 예측 정확도가 높아진 점도 큰 도움이 됐다”고 말합니다.

계약 재배는 업체와 농가가 미리 품질, 수량, 가격 등을 정해 농작물을 생산하는 방식입니다. 전국의 여러 농가가 나눠서 채소를 키우기 때문에 기상 변화나 시장 변동에 따른 위험을 줄일 수 있습니다. 높은 품질의 작물을 저렴한 가격에 안정적으로 공급할 수 있는 게 가장 큰 장점입니다.

이렇게 위기를 무사히 넘긴 덕분에 더자연처럼의 2023년 연 매출은 사업 첫 해 대비 30배 이상 늘었습니다. 사업 초기엔 4명이었던 직원 수도 현재는 20명으로 늘었습니다. 공장에 투자할 여력도 생겼습니다. 더자연처럼은 공장 면적을 1.5배 확장했고, 자동화 설비도 도입해 포장 효율을 높이고 있습니다.



더자연처럼 엄태희 대표

“더자연처럼은 아직도 영세한 업체지만, 저만의 사업 신념이 하나 있어요. 바로 ‘상생’입니다.”

이런 믿음을 바탕으로 더자연처럼은 4년째 계약재배 방식으로 지역 농가와 협업하고 있습니다. 곰곰 채소 매출이 증가하면서 더자연처럼과 협업 관계의 지역 농부들도 함께 성장하고 있다는 게 엄 대표님의 설명입니다. 또한, 회사가 성장하며 더 많은 청년, 여성 시니어 일자리 창출도 기대됩니다. 현재 더자연처럼 구성원 과반수는 여성 시니어이기 때문입니다.

엄 대표님은 “지역 농가와 함께 성장하는 보람을 만끽하고 있다”며, 앞으로의 목표로 ‘현재 매출의 2배 이상 증가, 큰 목표는 매출 200억 원 달성’을 꼽았습니다.

쿠팡 CPLB 파트너 중 중소 제조사는 2023년 기준, 10곳 중 9곳에 달합니다. 서울 외 지역에 위치한 제조사도 80% 이상이며, CPLB 파트너사 고용인원은 2만 3천 명 이상입니다. 쿠팡은 이들과 상생할 수 있도록 소상공인들에게 많은 기회를 제공하며, 지원을 아끼지 않겠습니다.

취재 문의 media@coupang.com