

‘착한’ 가격의 비결, CPLB와 중소 제조사의 상생

2025. 4. 29.

좋은 물건을 합리적인 가격에 구매하는 일은 누구에게나 반갑습니다. 쿠팡 CPLB (Coupang Private Label Brands)는 이러한 일상을 가능하게 합니다. CPLB는 전국 중소 제조사들이 만드는 품질 좋은 상품을 대량 계약해, 유통 과정을 최소화하고 가격 경쟁력을 확보합니다. 제조사들은 쿠팡을 통해 안정적으로 더 많은 고객과 연결되며 매출 성장을 이룰 수 있고요. 도매시장에만 납품하던 채소 업체도, 판로가 막혀 막막했던 인삼 농가도 CPLB를 통해 새로운 기회를 얻었습니다. 이번 아티클에서는 쿠팡 CPLB와 중소 제조사의 상생 여정을 함께 살펴봅니다.

함께 만들고, 성장하다! CPLB가 여는 상생의 길

식품,가전,스포츠-레저,출산-육아동,의류,뷰티까지

중소 제조사와 함께하는 쿠팡 PB

CPLB
coupang Private Label Brands

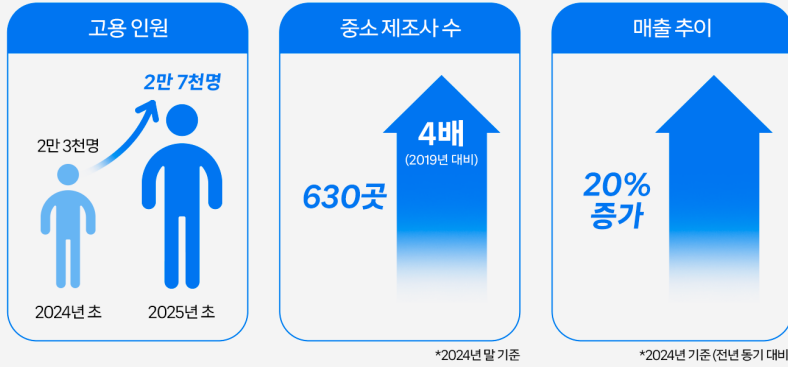


‘CPLB (Coupang Private Label Brands)’는 생필품, 식품, 생활가전, 의류 등을 판매하는 쿠팡의 자체 브랜드(PB)입니다. 품질 좋은 상품을 합리적인 가격에 제공합니다. 물가 상승으로 인한 고객들의 장바구니 부담을 덜어주는 ‘고품질 가성비 브랜드’로 주목받고 있습니다. 2017년 1호 브랜드 ‘탐사’를 시작으로, ‘곰곰’, ‘코멧’, ‘비타할로’ 등 여러 카테고리 확장 중입니다.

쿠팡 CPLB가 ‘합리적인 가격’과 ‘높은 품질’이라는 두 마리 토끼를 모두 잡을 수 있었던 배경에는 특별한 비결이 있습니다. CPLB 상품은 쿠팡과 중소 제조사가 함께 만든다는 점입니다. 두 기업이 상품을 함께 기획한 뒤, 중소 제조사에서 상품을 제조하면, 쿠팡이 대량으로 직매입해 고객에게 판매하는 구조입니다. 제조사 입장에서는 한 번에 많은 상품을 안정적으로 생산해 단가를 낮출 수 있고, 이는 곧 고객에게 합리적인 가격으로 돌아옵니다.

[CPLB 브랜드 보러가기](#)

CPLB 상품 제조·납품 파트너사 '630곳'
PB상품 중소제조사 고용·매출 고속 성장!



CPLB를 통해 상품을 제조, 납품하는 중소 제조사 파트너 수는 지난해 말 기준 630곳. 2019년의 160곳 대비 약 4배 증가한 수치입니다. 고용 인원도 함께 늘어나 지역 고용도 늘고 있습니다. 올해 2월 기준, CPLB 중소 제조사들의 고용 인원은 약 2만 7000명으로, 2022년 초 대비 64% 증가했습니다.

주목할 점은 중소 제조사 수 증가를 대비 인력 증가폭입니다. 제조사들이 PB상품 생산을 위해 추가적인 투자와 생산 규모 확대에 나서면서 업체들의 고용인원이 확대되었습니다.

지난해 초에는 CPLB 신규 파트너 중소 제조사가 약 100곳 늘어날 때 고용인원은 3000명 늘었는데, 최근 1년간은 신규 파트너 업체 수가 80곳인 데에 비해 고용인원이 4000명 늘었습니다. 지난해 통계청이 발표한 국내 취업자 수 증가율 0.6%와 비교하면, CPLB와 중소 제조사의 빠른 성장세를 실감할 수 있습니다.



경기 화성에 위치한 식품 제조사 '놀이터컴퍼니' 임직원들의 모습. '놀이터컴퍼니'는 곰곰 한알육수, 곤약젤리, 비타할로 석류 콜라겐 등 상품들이 인기를 얻으며 매출이 수직 상승했다.

고용 증가와 더불어 제조사의 매출 확대 역시 두드러집니다. 식품 제조사 '놀이터컴퍼니'는 연매출이 2019년 80억 원이었지만 지난해에는 200억 원으로 수직 상승했습니다. 같은 기간 직원 수도 15명에서 35명으로 늘었습니다. '놀이터컴퍼니' 강신영 대표님은 "CPLB 납품 이후 공장 가동률이 최대 상태를 유지하고 있다"며, "올해 매출은 300억 원을 예상하고 있다"고 전했습니다.



‘더자연처럼’ 임태희 대표

충북 진천의 허브 농장 ‘더자연처럼’은 CPLB 브랜드 ‘곰곰’에 채소를 납품하면서 사업 첫해 대비 연 매출 30배 이상을 달성했습니다. 이곳은 원래 도매시장에 직접 채소를 판매하던 소상공인이었습니다.

이들은 전국의 농가들과 계약을 맺어 필요한 생산량을 일부 확보하고 있습니다. 계약 재배는 업체와 농가가 사전에 품질, 수량, 가격 등을 협의해 농작물을 생산하는 방식으로, 예측 가능한 안정적인 수요가 없다면 시도하기 어려운 방법입니다. 최근 몇 년 간 이상기후로 인해 많은 농수산물 업체들이 어려움을 겪고 있는 상황에서도 ‘더자연처럼’은 계약 재배를 안정적으로 이어갈 수 있었습니다. ‘곰곰’ 브랜드 납품을 통해 매출 및 물량 예측 정확도가 높아지면서 악천후에도 평소 물량의 7~80% 이상을 확보할 수 있었기 때문입니다. 협력 농가들 역시 비교적 적은 타격을 입을 수 있었습니다.

도매시장 납품만 할 때는 물량이나 매출 걱정이 많았는데 쿠팡과의 거래 이후 판매는 쿠팡에 맡기고 오로지 상품 품질 향상에만 집중할 수 있게 된 ‘더자연처럼’은 약 3천 평 규모의 자체 농장을 구축해, 고객들에게 더욱 신선하고 품질 좋은 상품을 제공할 수 있습니다.

프리미엄 라인 견주는 신생 CPLB 뷰티 브랜드의 탄생



CPLB '엘르 파리스' PDRN 콜라겐 스킨케어 라인

CPLB는 최근 뷰티 PB 사업 강화에도 박차를 가하고 있습니다. 지난해 7월부터 지속된 상품 개발은 프랑스에서 공수한 고가의 원료를 토대로 가성비 높은 신상품을 개발하는 데 주안점을 두었습니다. 그 결과, 프리미엄 뷰티 라인에 견줄만한 우수한 품질의 상품이 CPLB와 중소 제조사가 공동 개발을 통해 완성되었고, CPLB의 인기 브랜드 '엘르 파리스'를 통해 뷰티 라인으로 출시되었습니다.

이는 경기 불황 속 중소 제조사들에게도 새로운 도약의 기회가 되었습니다. 쿠팡은 CPLB 협업사 선정을 위해 엄격한 공개 입찰을 진행했는데요. 탁월한 자체 기술력과 가격 경쟁력을 보유한 '(주)피에프네이처', '다비드화장품' 등의 중소기업들이 대형 제조사들을 제치고 CPLB 협업사로 최종 선정되었습니다.



CPLB '엘르 파리스' 오페르말 그린베일리 클렌징 라인

(주)피에프네이처 양지혜 대표는 “그동안 우수한 품질의 제품을 자체 생산하는 데 성공했으나, 대형 유통 업체의 높은 수수료와 낮은 브랜드 인지도로 눈에 띄는 성과를 내기 어려웠다”며, “쿠팡과의 협업을 통해 한 단계 도약할 수 있게 된 것이 기쁘다”는 소회를 전했습니다.

다비드화장품 이강욱 대표 역시 “지속된 경기 불황으로 신생 브랜드들이 수개월간 공들여 신제품을 출시하더라도 소비자들의 관심을 받지 못해 초기 개발 비용조차 건지지 못한 채 사라지는 경우가 많았다”며, “앞으로 쿠팡과의 협업에 큰 기대를 걸고 있다”고 밝혔습니다.

CPLB와 중소 제조사가 공동개발한 '엘르 파리스' 스킨케어 라인은 현재 전 품목 4,900원~1만 1900원대의 합리적인 가격으로 고객들에게 높은 만족도를 선사하고 있습니다. 앞으로도 제조사는 제품 개발에 집중하고 CPLB는 마케팅, 유통, 고객 응대 등 제조 외 모든 과정을 도맡아 시너지를 극대화할 예정입니다.

우수 협력사와 함께한 상생의 장, '쿠팡 CPLB 2025 Win-Win Awards'



2월 21일 그랜드 하얏트에서 열린 '쿠팡 CPLB Win-Win Awards'. 중소기업대표들이 기념촬영을 하고 있는 모습

이처럼 CPLB와 중소기업의 협력은 상생과 성장을 함께 이루는 동반자 관계로 발전해 왔습니다. 쿠팡은 중소기업이 안정적으로 사업을 운영하고 더 큰 성장을 이뤄낼 수 있도록 다양한 노력을 이어가고 있는데요. 그 일환으로 지난 2월, 30여 개 우수 중소기업 대표들을 초청해 '쿠팡 CPLB 2025 Win-Win Awards' 행사를 개최했습니다.

프리미엄 얼음을 제조하며 '곰곰 얼음'의 대만 시장 진출을 꿈꾸는 경기도 지역 얼음 제조사, "곰곰 고등어"를 납품하며 사업을 확장한 부산 지역 수산물 제조사, 충북지역 농민들과 최고 품질의 쌀을 만들어낸 '곰곰 쌀' 제조사 등 전국 각지의 우수 중소기업들이 참석했습니다.

각 제조사는 CPLB와의 협업을 통해 이뤄낸 성과를 공유하며, 앞으로의 지속 가능한 성장을 위한 의지를 다지는 의미 있는 시간을 가졌습니다.



한윤경 전남나주 대한식품 대표 / 곰곰 누룽지 납품

행사에 참가한 곰곰 누룽지 납품사 한윤경 대표는 "예전에는 오프라인 위주로 OEM 제품을 오랫동안 납품했지만, 변화하는 시장에서 살아남기 위해 온라인 시장을 개척해야 했다"며, "쿠팡 PB에 납품을 시작하자마자 매출이 쑥쑥 올라 고정적 매출이 보장되면서 우리 같은 중소기업이 로켓 성장할 수 있는 발판이 되었다"고 말했습니다.



이어 탐사 세제를 납품하는 김근태 대표는 “이제는 대기업과 어깨를 나란히 할 수 있을 정도로 성장했다고 생각한다”며, “쿠팡과 함께 국민 살림템을 만드는 업체로서, 더 좋은 시설과 기술력을 갖추고, 진심을 다해 제품을 만들겠다”는 다짐을 밝혔습니다.

올해 시작한 ‘쿠팡 CPLB Win-Win Awards’ 행사는 우수 협력사들을 선정해 정기 진행할 예정입니다. 이와 같은 소통 창구의 지속적인 마련이 CPLB와 중소 제조사들이 더 돈독한 협력 관계를 구축하는 데에 도움이 된다고 믿기 때문입니다.

CPLB는 단순한 상품 판매를 넘어, 중소 제조사와의 협력을 통해 고용 창출, 매출 성장, 지역경제 활성화까지 이끌어내는 선순환 구조를 만들어가고 있습니다. 앞으로도 CPLB는 더 많은 우수 중소 제조사와 손잡고, 지속 가능한 상생의 미래를 만들기 위해 노력하겠습니다.

취재 문의 media@coupang.com