

## 지리산 피아골 미선씨가 전국 팔도에 된장을 파는 방법

2025. 8. 26.

산 좋고 물 좋은 지리산. 녹음이 우거진 지리산 피아골 냇가에서 '지리산피아골식품' 김미선 대표님을 만났습니다. 지리산피아골식품은 식품 브랜드 '피아골미선씨'를 운영하는 회사로, 전국 팔도에 남도 장맛을 알리고 있습니다. 쿠팡 로켓프레시 입점 초기 대비 월매출이 평균 10배 이상 성장했죠. 하지만 이곳은 작은 산골 마을에 위치합니다. 여기서 손 많이 가는 식품 사업을 어떻게 운영할까요? 도서산간 지역에서 전국구 사업을 벌이는 방법을 김미선 대표님께 들어봤습니다.



‘프리미엄 프레시’에서 만나는 지리산에서 올곧게 키운 솜씨



지리산피아골식품 김미선 대표.

과거 KBS 다큐멘터리 프로그램 '인간극장'의 '피아골 처녀 이장 미선씨'편에 출연해, 직전마을 최연소 여성 이장으로 주목받은 바 있다.

“여긴 농약도 축사도 없어요. 해발 600m거든요. 다른 데보다 보통 5도는 기온이 낮아서 발효 조건이 좋아요.” - 지리산피아골식품 김미선 대표님

피아골이 자리한 지리산은 대한민국 1호 국립공원으로, 신라시대부터 ‘민족의 영산’으로 불려 온 명산입니다. 때 묻지 않은 환경을 자랑하는 지리산에서도 피아골은 특별합니다. 맑은 계곡물이 지척이지만, 해발 고도가 높아 농사나 축산을 하기는 어렵기 때문입니다. 그래서 피아골엔 농약도 축사도 없고, 발효의 적인 고온과도 거리가 멉니다. 이런 천혜의 자연에서 피아골미선씨의 전통 장은 익어갑니다.



지리산 피아골. 가을이면 단풍으로 붉게 물들어 지리산 10경 중 하나로 꼽힌다.



지리산피아골식품 뒷마당. 600L들이 대형 장독대 300여 개에 고로쇠 된장(간장), 찹쌀 고추장 등 각종 전통 장이 담겨 있다.

이곳은 재료도 신뢰할 수 있는 국내산만 고집합니다. 지리산 특산물 고로쇠 수액을 물 대신 사용하고, 소금도 3년 이상 간수를 뺀 신안 천일염만 고집합니다. 깔끔한 감칠맛을 위해서요. 피아골미선씨의 상품 뒷면에는 콩, 고춧가루, 찹쌀 등 우리 땅의 원재료만이 빼곡히 적혀 있습니다. “신뢰할 수 있는 원재료를 고집하자”는 창립이념을 지키기 위한 선택입니다.



쿠팡 로켓프레시 '프리미엄 프레시'

깨끗한 발효 환경과 까다롭게 고른 원재료 덕분에 피아골미선씨의 전통 장은 쿠팡 로켓프레시의 '프리미엄 프레시' 상품이 되었습니다. [프리미엄 프레시](#)는 신선도와 품질을 최우선으로 하는 제품군으로, 쿠팡 로켓프레시는 기준을 충족한 상품에 프리미엄 프레시 라벨을 부착합니다. 엄격하게 선별한 상품만을 모아보고 싶은 와우회원들의 마음을 반영한 서비스입니다.

**전통의 맥에 감칠맛을 더하다, 고로쇠 된장**



쿠팡 식품 전문 사진작가가 촬영한 피아골미선씨의 [고로쇠 된장](#). 로켓프레시 입점 브랜드는 상품 촬영, 마케팅 등 다방면으로 도움을 받을 수 있다.

피아골미선씨의 전통 장이 와우회원들의 선택을 받은 데에는 무엇보다 맛을 빼놓을 수 없습니다. 맛의 비결은 맥을 이은 장맛에 지역 특색 한 스푼 더하기. 피아골미선씨만의 노하우입니다.

일반적인 피아골 주민들은 관광업을 제외하면 고로쇠나무에서 수액을 채취하거나 벌을 치며 살아갑니다. 김 대표님네 부모님도 어느 피아골 주민과 같았습니다. 지리산 관광객들을 대상으로 식당을 하셨죠. 한 가지 다른 점이 있다면, 워낙 손맛이 좋았던 터라 된장을 따로 팔라는 소리를 종종 들었다는 점입니다. 대학 졸업 이후, 김 대표님은 가업을 이으며 지역 특색이 담긴 장을 담그기로 결심했습니다. 피아골미선씨의 시작이었습니다.



피아골미선씨의 간편식 '[고로쇠 시래기된장국](#)' 공정. 대표 상품인 고로쇠 된장으로 끓여내 맛이 깊다. 출시 이후, 된장의 매출도 동반 성장하는 중이다.

피아골미선씨는 고로쇠 된장에 대해 이렇게 설명합니다. '100% 고로쇠 된장(간장)은 아무나 만들 수 있는 제품이 아닙니다. 고로쇠 수액 자체가 워낙 고가인 데다가 수액에 함유된 천연 미네랄 성분과 자당분이 과발효를 일으키기 때문에 축적된 노하우 없이는 불가능합니다.'

축적된 노하우 없이는 불가능하다는 표현에는 피아골미선씨의 자부심이 담겨있습니다. 김 대표님은 "다년간의 시도로 적절한 염도를 유지하면서도 은근한 단맛이 짠맛을 받쳐주는 장을 완성했다"라며 자신감의 근거를 말했습니다. 하지만 장맛을 잡는 것과 사업을 성공시키는 것은 또 다른 이야기였습니다. 피아골미선씨가 찾은 방법은 바로 쿠팡입니다.

## 도서산간 지역에서 사업하기, 쿠팡으로 찾은 안정



“사업 초반엔 국내 유통 시장 진입이 너무 어려웠어요. 대기업이랑 명인 브랜드가 시장을 다 잡고 있어서 젊은 창업자로서 진입하기 힘들더라고요.”

2023년 식품산업통계에 따르면 주요 대기업 2개사의 간장, 된장, 고추장 소매점유율은 70%를 넘습니다. 장류 업계는 소상공인으로 살아남기 어려운 구조라는 뜻입니다. 게다가 깊은 산골에서 유통과 고객응대까지 챙기기는 쉽지 않습니다. 도서산간 지역에서는 마케팅, 유통, CS 등 각 분야의 전문 인력이 귀하니까요. 또, 지리산피아골식품이 위치한 전라남도 구례군은 전라남도에서 [가장 인구가 적은 곳](#)이라 사람 구하기는 더욱 어렵습니다.

하지만 이런 어려움에도 김 대표님은 쿠팡을 활용해 안정적으로 사업을 키워냅니다. 김 대표님은 “쿠팡 덕에 매출이 10배 넘게 성장했다”며, “직접 찾아오는 손님 중에는 쿠팡에서 봤다고 말하는 분들도 종종 있다”고 말했습니다. 쿠팡에서는 품질로 정면 승부가 가능하기 때문입니다. 지리산피아골식품같은 소규모 제조사의 상품도 대기업 브랜드와 같은 페이지에서 고객을 만날 수 있고, 그 고객의 범위는 일부 지역에 국한되지 않습니다.



김미선 대표님은 동생들과 같이 사업을 일궈나가고 있다

지리산피아골식품은 쿠팡과의 거래로 인력 문제도 해결했습니다. “이런 도서산간에서 사업하면 배송비부터 운영비까지 몇 배는 더 들거든요. 한때는 직원들 월급도 못 줄 만큼 힘든 때도 있었어요. 이제 쿠팡이 물류, CS, 촬영까지 다 도와주니까 저희는 제품 만드는 데만 집중할 수 있어요.” 김 대표님은 ‘선택과 집중’을 쿠팡 이후의 가장 큰 변화로 꼽습니다.

상품 개발에 매진한 결과, 지리산피아골식품은 로켓프레시 입점 이후 빠르게 성장하고 있습니다. 올해는 월매출이 입점 초기 대비

평균 10배 이상입니다. 로켓프레시는 최소 주문금액(1만5000원 이상)만 충족하면 와우회원들에게 무제한 무료 새벽배송을 제공해 매출 성장에 도움이 됐습니다. 마음이 들뜬만한 가파른 성장세에도 김 대표님은 “중년층 일자리를 만드는 것도 우리 역할”이라며 중심을 잡습니다. 현재 지리산피아골식품은 세대를 가리지 않고 지역 일자리를 만들어내는 중입니다.



지리산국립공원 초입, 지리산피아골식품으로 가는 길.

도서산간 지역에서 펼쳐는 전국 단위의 사업, 남의 일이 아닙니다. [많은 농어촌 중소기업인들이 지리산피아골식품처럼 쿠팡을 통해 판로를 확대하고 있습니다.](#) 지난 5년간 약 1만 개의 기업이 쿠팡을 통해 소상공인 기준 연매출 30억 원을 돌파해 더 큰 기업으로 성장하기도 했고요. 쿠팡 중소기업인들의 이야기를 [이곳](#)에서 만나보세요. 쿠팡은 중소기업인들의 성장을 언제나 응원합니다.

취재 문의 [media@coupang.com](mailto:media@coupang.com)