

돈육 유통시장의 변화와 우리의 자세



최 병 식 유통PM
CJ생물자원(주)

코로나19가 바꾼 것들

코로나 바이러스는 우리 한돈 종사자들에게는 낯설지 않은 이름이다. 귀찮기는 하지만 돼지의 경우, 항생제 치료로 쉽게 극복할 수 있다라고 생각한 바이러스가 우리 삶을 이렇게 송두리째 바꿔 놓을지 생각을 못했다. 20년 전 Y2K를 맞이하며 걱정했던 그런 일들이 20년이 지난 지금 코로나19로 펼쳐지고 있다.

Before CORONA 19

We are the World !!

Any Way, Any Where..

Network(Off Line)

드르와...

After CORONA 19

슬기로운 격리 생활

Any Way, No Where

Network(On Line)

외로와... 그래도 살아야지..

코로나 상황은 아직도 해결되지 않고 있지만, 그나마 한돈산업은 힘들지 않았습니다.
왜냐면, 살기 위해 먹어야했고, 견뎌야 하기 위해 먹어야했으니까요...

세계 양돈시장 변화

코로나 19 상황에 미국의 양돈산업이 가장 큰 피해를 입었다. 다행히 현재는 도축/가공물량이 회복되고, 중국의 수입물량 증가, 독일의 ASF 발생으로 갇혔던 골이 채워지고 있다. 유럽시장은 ASF 상황에 일부 국가를 제외하고 생산시장은 큰 동요가 없었다. 중국 양돈시장은 코로나 상황과 상관없이 ASF의 회복에 초점을 맞추어 양돈시장이 복구되어가고 있다. 동남아의 가장 큰 돈육 수요국인 베트남도 ASF에 따른 공급부족으로 양돈산업이 호황으로 이어져 가고 있다.

미국시장

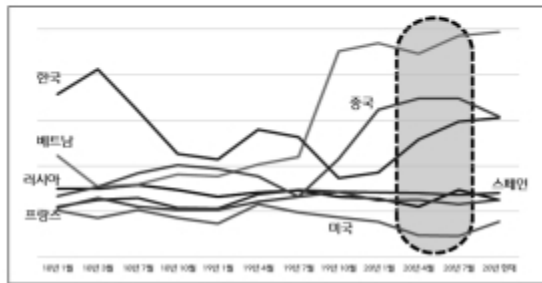
코로나로 인한 도축/가공 차질 발생
돈가저하, 도축이슈로 생돈 제고 과다
공급부족(수출 등)으로 돈가 재상승

유럽시장

돼지 사육두수 증가로 20년 저돈가
코로나로 일부국가 도축/가공 차질
안정적 생산/수요 유지

중국시장

ASF 미회복으로 고돈가 유지
코로나 초기 돈가 하락(10%)
절대물량 부족으로 돈가 강보합



글로벌 양돈 생산시장은 코로나의 영향을 비교적 적게 받았으며, 중국, 베트남을 제외한 전세계의 사육 물량이 증가한 상황임

국내 시장 변화

코로나 19 사태 국내 돈육 유통/소비시장은 급격하게 변하고 있으나, 한돈 생산 부문에는 한시적으로 긍정적인 요인으로 작용을 하고 있다.



한돈 생산 부문은 외부변수보다는 내부요인(구제역, 사육두수 등)으로 돈가의 변동을 가지고 갔으나, 유통부분은 코로나로 인하여 큰 변화가 발생하였음.

유통, 무엇이 달라졌나

국내 돈육 유통은 무분별한 돈육 수입의 증가, 하부위 재고 적체 등의 이슈와 소비 패턴의 변화(새벽배송, 초신선, 소포장, 온라인시장)로 코로나 19 발생 이전부터의 변화 조짐이 코로나로 인하여 급속한 변화가 진행되었다.

Before CORONA 19

가성비(價性比), 가심비(價心比)

배달의 성장

B2B, B2C 분야의 구분

수입육의 역습

외식문화의 확대

After CORONA 19

가시비(價時比)

초신선(새벽 배송)

온라인 시장의 확대(관계 희석)

수입육의 몰락

HMR 시장의 확대

코로나 사태로 인한 언택트/홈다이닝 증가로 구매의 편리성(온라인몰), 신선도와 신속성(초신선), 조리 편의성(가시비)이 주된 소비 포인트로 전환 되었다.

After CORONA 19

가시비(價時比)

초신선(새벽 배송)

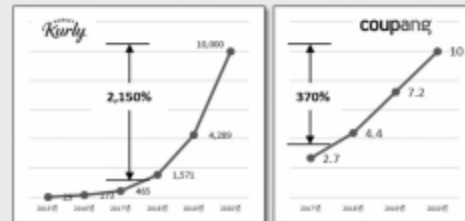
온라인 시장의 확대(관계 희석)

수입육의 몰락

HMR 시장의 확대

‘나의 시간은 소중하다.’
가격대비 성능(가성비)에 시간/노력이 더해진
: 새벽배송, Meal kit, 에어프라이 조리제품

•마켓컬리, 쿠팡 등 혁신배송업체 급성장



• 초신선 제품 출현 및 소포장 제품 확대

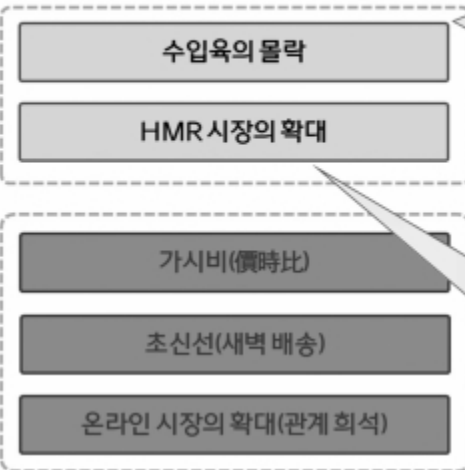


• 기존 대형육가공업체 온라인 판매 적극 참여
: 온라인을 통한 B2C 시장 진출 확대

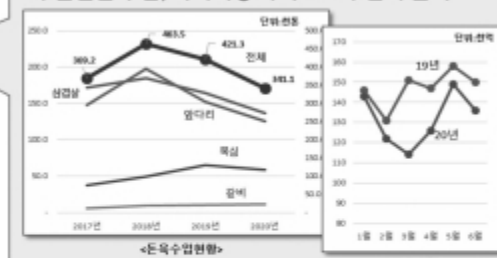
유통, 무엇이 달라졌나

코로나 이전 식당 프랜차이즈 증가/수입돈육(이베리코)붐으로 확대된 수입돈육시장이 코로나로 큰 타격을 받았으며, 가정 간편식, Meal Kit 시장이 양적/질적으로 급격하게 팽창하고 있다.

After CORONA 19



• 무분별한 수입, 외식시장 타격으로 수입육 몰락



• HMR 시장 급신장

: 기존 핫반/안두 + 제품(반찬류) 확대



• Meal kit, 편의식 시장 확대

: 기존 불류혁신기업(쿠팡, 마켓컬리) + 불류 가능 대기업 합세



유통, 어떻게 변할 것인가

돈육 유통/소비의 변화는 코로나19사태로 가속화가 되어 유통시장 전반의 구조를 바꾸어 놓을 수 있을 것으로 예상된다.

소비패턴변화	한돈 제조	한돈 유통
<ul style="list-style-type: none"> 가정 취식 증가(Home dining) : 고품질 제품 선호(원산지X) 편의성 증가 : HMR 제품의 확대, 배달 확대 구매경로의 다양화 : 온라인몰, 편의점, 정육점 구매 : 단골제품, 매장 형성 	<ul style="list-style-type: none"> 고품질 원료돈 선호도 증가 : 가공時, 최대 매출 원료돈 선호 (등급 출현율과 상관없음) 원료돈 구매패턴 변화 : 이상육, 저품질 원료돈 사양가 부담 생산제품의 다양화 : Spec세분화를 통한 부가가치 확대 	<ul style="list-style-type: none"> 전통 유통시장의 변화 : 대형 유통/할인점 판매 정체 : 전문 온라인 몰, 유통브랜드 다양화 소량 판매 확대 : 온라인몰, 1인가구 확대 포장방식/Spec의 다양화 : 소비자선호에 따른 포장/Spec변화

현재의 한돈 유통/소비 시장의 변화는 한시적으로 한돈 사양가에 미치는 영향이 작겠지만 장기적으로는 전반적인 한돈산업에 큰 영향을 미친다. 따라서 현안의 해결과 미래의 준비만이 한돈산업이 유지되고 성장하는 바탕이 된다.

유통, 어떻게 변할 것인가

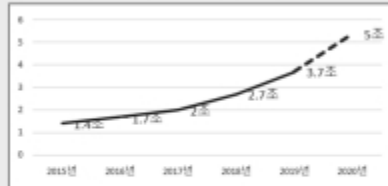
코로나 이전부터 서서히 바뀌고 있었던 육류 소비 패턴이 코로나로 인하여 급격하게 변화하였고, 시험적이었던 온라인 유통, 일배송/소비 등의 형태가 정착되었고, 폭발적으로 확대 될 것으로 예상된다.

소비패턴변화

- 가정 취식 증가(Home dining)
: 고품질 제품 선호(원산지X)
- 편의성 증가
: HMR 제품의 확대, 배달 확대
- 구매경로의 다양화
: 온라인몰, 편의점, 정육점 구매
: 단골제품, 매장 형성

▶ 온라인 구매 비중 지속 증가예상

: 배송혁신(새벽배송, 일배송)으로 신선육 온라인 구매 비중 증가



※온라인 농산물 거래액*

▶ 홈콕족 증가로 가정內 육류 소비 비율 증가

: 고품질 선호(원산지 X) 소량 다频次 구매 형태 소비
: 소포장 형태 및 고급 포장기술 활용 제품 확대
: 소량 양념육/편의식 시장 확대

▶ 지역중소슈퍼, 정육점 구매비율 증가

: 구매 형태의 변화 진행(대형마트 방문 회수 감소, 구매량 증가)
: 단골 슈퍼, 단골 정육점의 재 등장 / 확대

주요 대형 육가공업체의 영업형태 변화(B2B 중심→ B2C로 확대)가 예상되고, 전통적인 유통 프레임이 벗어나 새로운 유통프레임(온라인 플랫폼, 배송혁신)에 맞춘 육가공사업 진행이 예상된다.

한돈 제조

- 고품질 원료돈 선호도 증가
: 가공時, 최대 매출 원료돈 선호
(등급 출현율과 상관없음)
- 원료돈 구매패턴 변화
: 이상육, 저품질 원료돈 사양가 부담
- 생산제품의 다양화
: Spec세분화를 통한 부가가치 확대

▶ 소비자 접점의 영업 망 확대(B2C 시장 확대)

: 온라인 몰, 직영 정육점, 소포장 마트 입점 등 B2C 시장 확대 예상
=> 고품질 원료돈 선호도 증가

▶ 육가공업체의 손익악화 심화

: 비선호 부위 재고 재화 심화 예상
: 원료돈 구매 패턴 변화
=> 이상육, 등외 비육돈 출현시 사양가 전가(과감한 페널티)

▶ 소비자 Needs에 따른 생산 제품 다양화

: 판매 경로 다양화에 따른 고급 포장 확대
: 소포장 제품을 확대(부위 세분화 진행)
: 고객 맞춤형 Spec 제조/공급



우리의 자세

1 직면한현안의해결

- 비선호 부위 해소 동참
: 한돈협회/2차 육가공 협업 프로그램
: 육가공 중심 비선호 부위 해소 TF 진행
- 한돈 소비 채널 확대
: 외식 활성화를 위한 노력
- 등급제/돈가구도 현실화

- 생산 경쟁력 지속 확보
: 양돈 선진국 수준에 버금가는 기초체력
- 판매 경쟁력 강화
: 소비자가 원하는 한돈 품질 제고
- 준 계열화 진행
: 네트웍 활용, 농장/지역단위 계열화 진행

2 변화에대한대응

- 비육돈 품질 균일화 / 개선
: 소비자 Needs에 대한 대응(고품질 선호)
- 생산 투명성 확보
: 소비자에게 완벽한 정보 제공(안전성)
- 후방 확대에 대한 고민
: 도축/가공/유통에 대한 확대(생산자 형)

- 비육돈 판매에 대한 고민
: 도축/가공업체 직접 판매 진행
- 불신의 해소
: 모든 제품은 판매구조가 튼튼해야 한다
- 내 것에 대한 객관적 평가
: 사육한 한돈의 객관적인 평가 / 개선

3 기초 체력 강화

4 불신의해소, 객관적인눈

부모가 좋고(종돈)
좋은 사료를 먹고 자라며(전용사료 통일)
좋은 환경에서 잘 자랍니다.(사양관리)

그래서 질병이 없이 잘 크고(항생제 오남용 감소, 주사치료 최소화)
출하할 때까지 건강하게 자랍니다.(사육환경)

건강하게 자란 우리돼지는 이상육이 없으며(질병에 따른 이상육 발생)
자랄 때 쾌적하게 성장해서 사육간 싸움을 하지 않습니다.(PSE 미발생)

좋은 곳에서 안전하게 도축이 되며(현대화 된 도축)
깨끗하게 관리된 공장에서 제품생산이 되어(HACCP 인증 가공)
우리 식탁으로 오릅니다.

잘먹고 잘 자란 돼지가 우리 한돈 입니다.

