

# 고흥몰, 4년 만에 100억…지자체 유통 판을 바꾸다

고흥군이 직접 운영하는 공공형 온라인 유통 플랫폼 '고흥몰'이 2025년 추석을 기점으로 누적 매출 100억원을 넘어섰다. 2021년 첫해 약 9600만 원으로 조심스럽게 문을 연 이 플랫폼은 단 4년 만에 입점업체와 품목을 크게 늘리며, 지역 농수축특산물의 안정적 판로 확보에 성공했다.

단순한 매출 실적을 넘어, 고흥몰은 행정이 직접 유통의 주체로 나서 생산자가 생산에 전념할 수 있는 구조적 전환을 실현했다는 점에서 지방자치 유통의 새로운 모델로 평가받고 있다.

고흥몰은 공영민 고흥군수의 "농민은 생산에 전념하고, 판매는 행정이 책임진다"는 원칙을 구체적인 사업과 지원체계로 구현한 결과물이다.

## ◇ 고흥몰, 4년 만에 성장 가파른 쾌적

고흥몰의 성장 곡선은 눈부시다. 출범 첫해인 2021년 약 9600만 원에서 2022년 9억원, 2023년 54억원, 2024년 73억원으로 매출이 급증했고, 2025년 추석을 기점으로 누적 100억원을 돌파했다.

현재 고흥몰에는 23개 지역 업체가 입점해 약 1800여 개 품목을 판매 중이다.

쌀·유자·복숭아·수산물 등 대표 품목군의 브랜드화가 성장을 견인했다. 특히 2025년 햅쌀 예약판매는 시작 2시간 만에 전량 완판되며 플랫폼에 대한 소비자의 신뢰를

디지털 전환·물류 혁신 등 전 과정 지원… '고흥형 공공유통 모델' 완성

공영민 군수의 현장 중심 리더십… '청정 고흥' 브랜드 전국 확산 이끌어

입증했다.

## ◇ 생산자 중심의 '전 과정 지원'의 힘

고흥몰의 핵심 경쟁력은 생산자 중심의 전 과정 지원이다. 고흥몰은 행정이 판매·물류·홍보·CS(고객응대)를 적극 담당하거나 비용을 보조해 생산자

가 품질 경쟁력 확보에만 집중할 수 있도록 했다.

상세페이지 제작, 상품 사진·영상 촬영, 포장 디자인 지원 등 디지털 콘텐츠 제작을 행정이 책임지고, 포장재 지원과 물류비 일부 보조로 신선식품 유통 부담을 완화했다. 또한 CS, 환불, 교환까지 행정이 직접 처리해 농가들이 '클레임' 부담 없이 안

정적으로 온라인 판매에 참여할 수 있도록 했다.

공공형 유통 모델은 플랫폼 수수료 최소화 정책과 외부 채널 연계 전략의 결합으로 완성도를 높였다.

고흥군은 자체물류 운영과 함께 네이버 스마트스토어, 카카오톡 톡딜 등 외부 채널을 활용해 판매 접점을 다중화했다. 더불어 유튜브, 인스타그램, 블로그 등 SNS를 통한 스토리텔링형 콘텐츠를 제작해 젊은 소비층의 관심을 끌고 충성 고객층을 형성했다.

## ◇ 공영민 군수, 현장 중심 리더십으로 신뢰 구축

공영민 군수의 리더십은 고흥몰 성과의 중요한 축이다. 군수는 플랫폼 운영을 단순한 전시성 사업으로 보지 않고, 농업 체질 혁신을 위한 전략 사업

으로 보지 않고, 농업 체질 혁신을 위한 전략 사업

으로 규정했다. 조직 정비, 전문 인력 보강, 예산 재배치, 물류 거점 확보 등 실질적 지원 투입으로 고흥몰의 기초 인프라를 빠르게 확충했다.

이러한 군수의 일관된 메시지와 책임 있는 실행은 농가의 신뢰를 이끌어냈고, 이는 참여 농가 확대와 상품 다양화, 매출 성장으로 이어지는 선순환 구조를 완성했다.

## ◇ 내년도 스마트유통센터, 로컬푸드 개점

내년에는 고흥군이 스마트유통센터를 개점한다. 스마트유통센터는 정보통신기술(ICT)을 활용해 농산물의 입고, 선별, 포장, 저장, 출하 등 유통 전 과정을 자동화하고 정보화한 첨단 농산물산지 유통센터로, 유통 시간과 비용을 최소화하고 고객 맞춤형 상품을 효율적으로 생산하는 것을 목표로 한다.

군은 스마트유통센터를 활용해 B2B 서비스 확대와 공선출하 체계 구축도 모색하고 있어, 지역 농산물 유통 경쟁력을 한층 높일 전망이다.

## ◇ 온라인 판매 안정성 확보와 디지털 전환

일부 고령 농가의 디지털 역량 격차는 여전히 온라인 판매 안정성의 변수로 남아 있으며, 초기 홍보 비용 대비 장기적 고객 확보와 재구매 유도를 위한 지속적인 마케팅 전략 마련도 필요하다. 이를 해결하기 위해 고흥군은 단계적 로드맵을 가동 중이다.

물류 거점 구축을 우선 추진하고, 협력 물류사와의

장기 계약으로 배송 신뢰성을 강화하는 동시에 물류비 절감 방안을 마련한다.

또한, 재고·주문·품질을 통합 관리하는 전산 시스템을 도입해 다품목 운영의 효율성을 높이고, 입점 농가 대상 상세페이지 제작·상품 사진촬영·포장 교육 등 실무형 지원 예산을 확대해 온라인 판로 진입장벽을 낮춘다. 디지털 역량이 부족한 농가를 위해서는 단계적 교육과 현장 컨설팅을 제공하고, 청년 인력 연계를 통해 디지털 전환을 촉진할 계획이다.

## ◇ 지역사회에 미치는 파급 효과

고흥몰의 누적 매출 100억원 돌파는 지역사회 전반에 파급되는 효과를 낸다. 안정적 판로 확보는 농가 소득 증가로 이어지고, 가공업체·물류업체·디자인·마케팅 분야 등 연관 산업의 활성화는 지역 일자리 창출과 경제 순환을 촉진한다. 또한 '청정 고흥' 브랜드의 전국 확산은 관광·체험·기공 유통 등 연계 산업의 부가가치를 높이는 선순환 효과를 창출할 것으로 기대된다. 공공형 유통모델로서의 성공은 다른 지자체에게도 유의미한 벤치마킹 사례로 주목받고 있다.

## ◇ 농가와 지역경제, 모두를 위한 유통 생태계

고흥군은 앞으로도 입점 농가 모집을 확대하고 상품 발굴을 지속하며 시스템 고도화와 물류 인프라 확충, 해외 판로 개척 등 후속 과제를 차질 없이 추진할 계획이다. 이러한 다각적 노력이 결실을 맺을 때 고흥몰은 단순한 온라인 판매 채널을 넘어 지역 농업의 구조적 전환을 이끄는 핵심 축으로 더욱 확고히 자리매김할 것이다.

/고흥=주각중 기자 gjju@kwangju.co.kr



## 행정이 만든 글로벌 경쟁력… 고흥 농수산물, 세계로 뻗다

### 현장형 세일즈로 글로벌 시장 개척

군 단위 농수산물 수출 1위 달성 쾌거  
유자에서 김·쌀까지 품목 다양화 노려

고흥군이 대한민국 농수산물 수출 구도에서 눈에 띄는 성과를 거두며, 2025년 10월 기준 전국 군 단위 기초자치단체 중 수출 실적 1위를 기록했다. 이는 단순한 금액 성과를 넘어 고령화와 판로 부족이라는 지방 농어촌의 구조적 한계를 행정의 적극적 개입과 전략적 리더십으로 극복한 '고흥형 유통 혁명'이라는 평가를 받고 있다.

수출 실적은 빠르게 성장했다. 2022년 8500만 달러였던 수출액은 2024년 1억 2000만 달러로 급증했으며, 2025년 10월 누계 수출액은 9970만 달러를 넘어 연내 1억 달러 달성을 기시작에 들어왔다.

유자·김·쌀 등 주력 품목은 K-푸드 인기애에 힘입어 미국·중국·일본을 넘어 인도네시아·러시아·유럽 등 신규 시장 개척을 주도하며 고흥산의 글로벌 경쟁력을 확대했다.

고흥군은 '농민은 생산에만 전념하고, 판매는 행정이 책임진다'는 원칙을 바탕으로 수출 구조를 근본적으로 혁신했다.

군은 신제품 개발을 위한 연구·개발 비용과 포장 디자인·제작 비용을 지원했고, 수출을 담당하는 기업에는 물류비와 수출 과정에서 발생하는 제반 비용을 보조했다. 이러한 지원은 단순 보조금을 넘어, 포장·물류·품질



고흥군이 해외시장 개척에 활기를 띠고 있는 가운데 공영민(오른쪽에서 두번째) 군수가 태국홍보관에서 고흥특산 품을 홍보하고 있다.

〈고흥군 제공〉

관리 등 수출 전 과정에서 발생할 수 있는 제약을 제거하는 데 초점을 맞췄다.

그 결과, 농가와 기업은 생산과 품질 관리에 집중하면서도 해외 거래에서 발생하는 비용과 리스크를 크게 낮출 수 있었다. 생산과 판매 분리 전략은 '실질적 수출 경쟁력 강화 시스템'으로 자리 잡아, 농민은 안정적 생산에, 기업은 효율적 물류와 국제 거래에 전념하며, 행정은 전 과정을 총괄하는 삼위일체 구조가 완성됐다.

이러한 구조적 혁신이 고흥군을 전국 군 단위 수출 1위로 이끌고, 1억 달러 시대 진입을 가능하게 한 핵심 동력이다.

공영민 군수는 해외 현장을 직접 누비며 바이어와 담판을 짓는 현장형 세일즈 전략을 펼쳤다. 군수가 직접

나서 지방자치단체장이 수출을 보증한다는 신뢰를 보여줌으로써, 해외 유통사들은 고흥 농수산물에 대한 신뢰를 단번에 확보했다.

이 전략은 중간 벤더를 거치지 않는 직거래 구조를 가능하게 했고, 생산자와 기업 모두에게 유리한 수익 구조를 제공했다. 특히 기존 교포 중심 제한적 시장을 넘어, 인도네시아와 유럽 등 신규 주류 시장 진입에 결정적 역할을 했다. 인도네시아 수출은 전년 대비 1400% 증가하며 단순 수치 이상의 실질 경쟁력을 입증했다.

현재 고흥군은 총 11개국 24개 기업과 수출협약을 체결하며, 글로벌 시장 진입의 제도적 기반을 확립했다.

〈고흥=주각중 기자 gjju@kwangju.co.kr〉

## "농민은 생산, 행정은 판매… 고흥몰·글로벌 수출 체계 더욱 강화할 것"

### 공영민 군수 인터뷰

-고흥몰과 고흥 수출 실적에 대한 소감은.

▲기쁨과 함께 군수로서 제 역할을 조금이나마 해냈다는 안도감도 든다. 무엇보다 농민과 기업들이 마음 놓고 생산에 전념할 수 있는 환경을 조성했다는 점이 가장 큰 보람이다.

-취임 초기에는 고흥몰과 수출 지원에 어려움이 많았는데.

▲온라인 판매 경험이 부족한 농민들과, 국제 거래 경험이 부족한 기업들이 많았다. 수수료 부담, 물류·홍보 문제 등 현실적 장벽이 커다. 이같은 어려움을 해결하기 위해 행정이 직접 판매와 유통을 책임지고, 농민과 기업이 생산과 품질 관리에 전념할 수 있도록 모든 지원책을 설계했다. 오늘의 성과는 이같은 노력의 결과이다.

-고흥몰과 수출 지원의 핵심 전략은 무엇인가.

▲생산에만 집중할 수 있도록 안정적인 생산환경과 기술지원을 강화했고, 행정은 판매·유통·마케팅 및 해외 시장 개척에 중점을 둘 것이다.

외 바이어 대응과 물류 조정 등 판로 개척과 지원 업무를 전담했다. 그 결과 농민과 기업은 생산 부담을 덜고 품질 관리를 지속할 수 있었으며, 행정은 플랫폼 운영과 해외 거래에서 실질적 성과를 창출하여 신규 유통 라인 입점과 물량 확대 등 가시적 성과를 도출했다.

-해외 수출 현장에도 직접 방문했다는데.

▲해외 방문은 결코 형식적 일정이 아니다. 수출 협약은 현장에서 직접 바이어와 마주하며 신뢰를 쌓아야 비로소 실현된다. 저는 바이어의 요구사항을 현장에서 직접 듣고, 기업이 즉시 해결해야 할 문제를 현장에서 조정·해결하는 역할을 맡았다. 특히 가격, 물류, 공급 일정 등 기업 단독으로 조율하기 어려운 핵심 조건들은

지자체의 신속한 의사결정이 뒤따를 때 신뢰가 형성되고 협상이 진전된다. 국가 간 거래에서 가장 중요한 것은 '신뢰'이다. 바이어 입장에서는 생산자의 대표가 직접 나와 제품 품질과 안정적 공급을 약속해 주는 것만큼 신뢰를 주는 요소가 없다. 앞으로도 기업과 함께 현장을 누비며 실질적 문제 해결과 신뢰 구축에 앞장서겠다. 이를 통해 고흥 농수산물이 세계 시장에서 지속적으로 경쟁력을 갖추고 더 많은 성과를 낼 수 있도록 최선을 다하겠다.

-앞으로의 계획과 목표는.

▲'생산은 농민이, 판매는 행정이 책임진다'는 철학을 흔들림 없이 지켜가겠다. 고흥몰과 글로벌 수출 체계를 한층 강화하고, 새로운 품목과 해외 시장 개척에 도움을 주겠다. 스마트유통센터와 디지털 지원을 활용해 농민들이 생산에만 전념할 수 있는 환경을 만들고, 단순 매출이 아닌 농민의 안정적 소득과 지역경제의 지속 가능한 선순환을 목표로 삼겠다.

〈고흥=주각중 기자 gjju@kwangju.co.kr〉

