



인도네이(자)라이 통상무소 해외동향보고서

작성팀	마케팅지원팀
담당자	이 준 호 소 장 이 영 훈 과 장
일 시	2022.11.22.

CEPA Insight

- 베트남, 소득 증가로 김, 파래 등 관련 시장 성장 가속화 기대
- 한국, 베트남의 김 수입시장에서 5년 연속 1위 자리 수성
- 김 관련 제품에 대한 경쟁 심화로 제품의 현지화 필수

< 2022년 10월 기준 對 베트남 교역현황 >

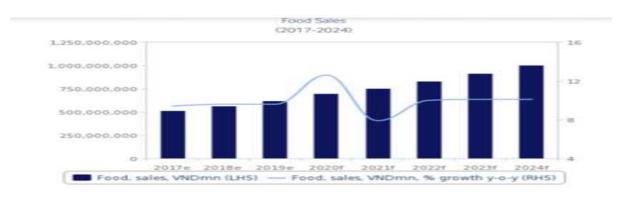
구분	수출액	전년 동월대비 증감율	수입액	전년 동월대비 증감율	무역수지
전국	4,956,178천불	1.0%	2,127,709천불	7.7%	2,828,469천불
충남	2,014,745천불	3.0%	48,268천불	30.4%	1,966,476천불

※ 출처: 한국무역통계(http://stat.kita.net/)

■ 베트남, 지속적인 소득 증가로 식품 시장 성장 가속화

- ·베트남 內 식품 매출액, 약 10% 매년 증가 전망(출처: babuki.vn, 2021. 6. 25)
- 베트남의 식품 생산량이 급증하면서 2024년까지 식품 매출 규모가 지속적으로 발전하는 국가들 중 하나 일 것으로 전망
- 특히, 베트남인들의 소득 증가와 인플레이션 완화로 식품에 대한 매출액이 매년 약 10%씩 증가 예상
- •건강에 대한 관심이 집중되며 김, 파래 등 관련 제품에 대한 수요 증가
- 소득 증가로 식품 시장이 지속 성장하고 있으며, 특히 김, 파래가 건강에 좋은 식품으로 인식되면서 관련 제품에 대한 수요 상승
- 베트남 內 유통되는 김 제품은 마른 김과 양념 김으로 나뉘며, 최근 들어 김치 맛, 와사비 맛, 올리브 맛 등 관련 제품이 점차 다양화되는 중
 - ※ 현지 김 가공업체들이 많이 생겨나면서 해조류를 이용하여 스낵, 건강기능식품, 과자, 식품 첨가물 등 가공식품 생산량이 급속히 증가

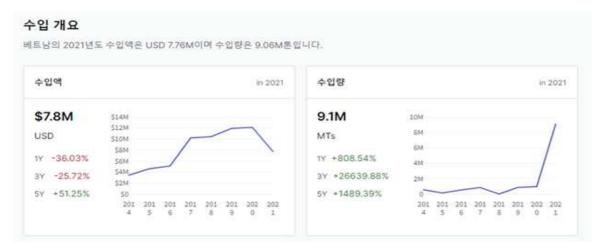




< 베트남의 2017~2024년간 Food Sales규모(출처: babuki.vn, 2021. 6. 25) >

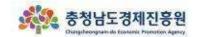
▶ 한국, 베트남의 김 수입 국가 중에서 5년 연속 1위 자리 수성

- 한국산 김 제품, 대부분이 수입되어 현지 대형마트에서 판매 중
- 갓바위, 동원, 청정원, 광천김 등 다양한 한국 브랜드 제품이 베트남 內 유통 되며, 대부분이 현지 생산보다는 수입되어 판매 중(출처: Tridge.com)



< 베트남의 김/파래 수입 현황(출처: Tridge.com) >

- 오리지널 맛 외에도 허니버터, 와사비 등 다양한 제품들이 연이어 출시되면서 한국산 브랜드 간의 시장 경쟁도 점차 치열해져 가고 있음
- ·베트남 소비자, 브랜드 충성도 보다는 원산지 이미지를 보고 제품 구매
- 브랜드 충성도보다는 한국이라는 원산지 이미지로 제품을 구매하는 경향이 높으며, 가격에 민감한 현지 소비자 공략을 위한 장기적 관점의 접근 필요
 - ※ 생산 공장의 현지 진출 등 원가 절감방안을 고려할 필요가 있어 차별화된 진출 전략 수립 필수(출처: Tridge.com)



■ 김 관련 제품에 대한 경쟁 심화로 현지 맞춤형 제품 개발 필요

- ·베트남 진출 전략, 역량 있는 현지 파트너 선정이 우선되어야...
- 베트남 內 수입 식품에 대한 까다로운 등록절차로 이에 대한 사전 검토 필수 ※ 김 가공 식품은 보건부(MOH), 김 가공 반제품은 농업농촌개발부에서 관리 중 ※ 수입 시, 마른 김 제품의 경우, 수입 전 신고 및 식품위생관리 웹사이트 게재, 수입
 - ※ 수입 시, 마른 김 제품의 경우, 수입 전 신고 및 식품위생관리 웹사이트 게재, 수입 이후 식품위생 점검을 위하여 농업부의 식물보호국에 등록 필수(출처: Tridge.com)
- 김 관련 제품의 경쟁심화, 까다로운 식품 등록 절차로 인하여 온·오프라인 식품 유통망과 경험이 풍부한 베트남 업체와 상담 선별 및 파트너쉽 구축 추천
- 또한, 수출자는 소비자들이 자사 제품에 대한 신뢰도와 충성도 제고를 위하여 브랜드 가치를 높이는 마케팅 전략 수립 필요성 점차 증가
 - ※ 고급스러운 디자인, 편리한 패키지 선호 현상이 뚜렷해지면서, 간편한 레시피 공유 등 해당 제품에 대한 흥미를 유발할 수 있는 프로모션 전략 수반이 필요. 끝.