



# 01

## 1. 요약

1.1 조사 보고서 요약

01

## 1. 말레이시아 딸기 시장 규모

### '자국 생산량 1,000여 톤 규모, 전체 생산량의 99.8%가 카메론 하이랜드에서 재배'

말레이시아 농업부(DOA, Department of Agriculture) 통계 자료에 따르면 2022년 기준 말레이시아 딸기 수확량은 882톤에 이르며 말레이시아 딸기 공급의 약 27%를 차지하고 있음. 카메론 하이랜드는 2022년 기준으로 전국 딸기 생산량의 99.8%를 차지하며 재배면적은 2022년 기준 34.3ha로 2019년 27.2ha에 비하여 증가하는 추세이나 2022년 기준 재배 면적당(1ha) 딸기 연간 생산량은 25톤으로 2019년도 기준 재배 면적당(1ha) 딸기 연간 생산량 28톤 대비 단위 생산량은 줄어들었음.

표 1-5 2019년 - 2022년 말레이시아 딸기 생산 규모

| 재배지      | 2019년 | 2020년 | 2021년   | 2022년 |
|----------|-------|-------|---------|-------|
| 생산량(톤)   | 767.1 | 945.5 | 1,104.5 | 882.7 |
| 재배면적(ha) | 27.2  | 34.3  | 40.7    | 34.3  |

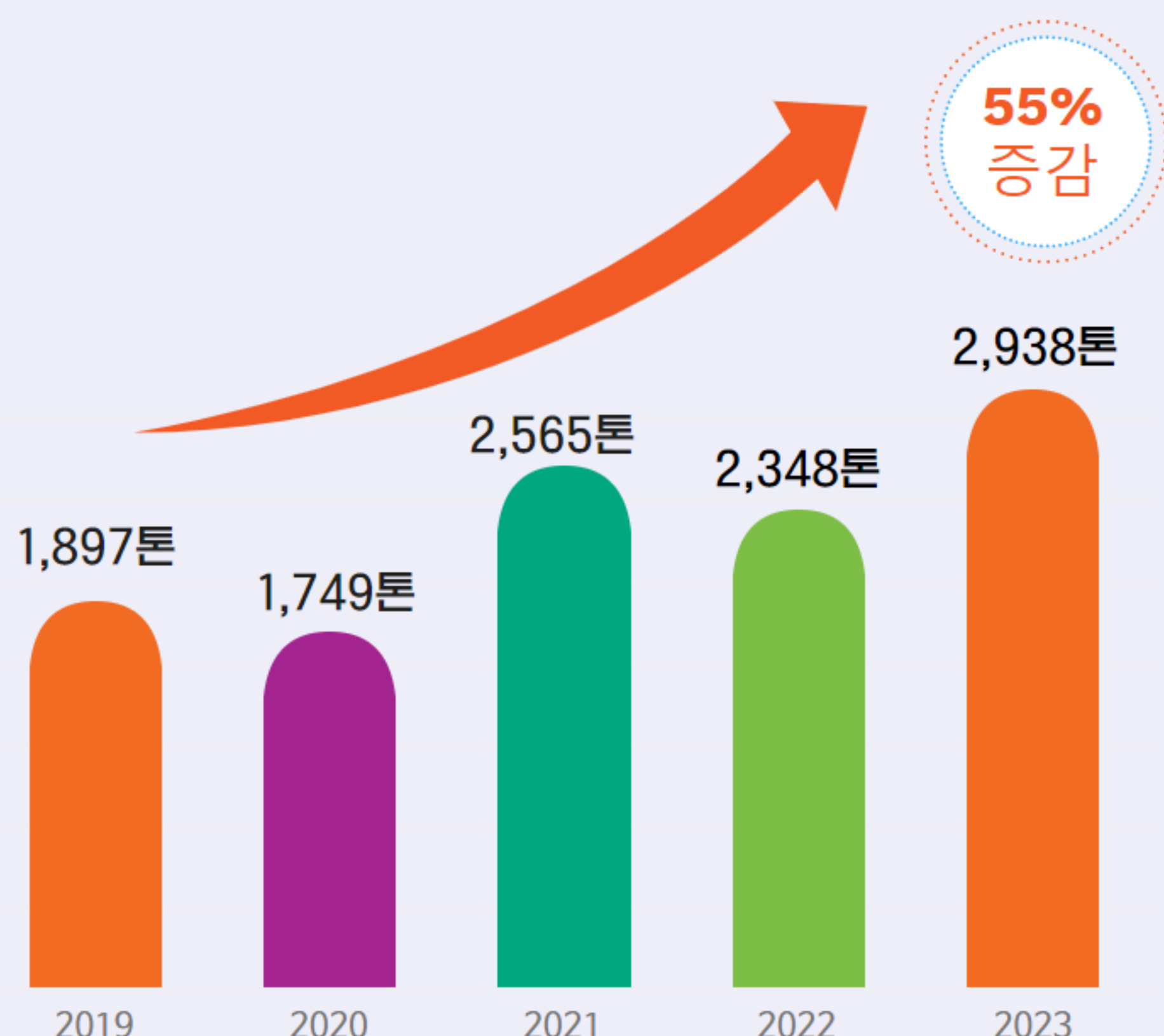
출처 : DOA, Department of Agriculture

## 2. 말레이시아 딸기 수입동향

### '2023년 딸기 수입량 2,938톤으로 2019년 대비 55% 증가'

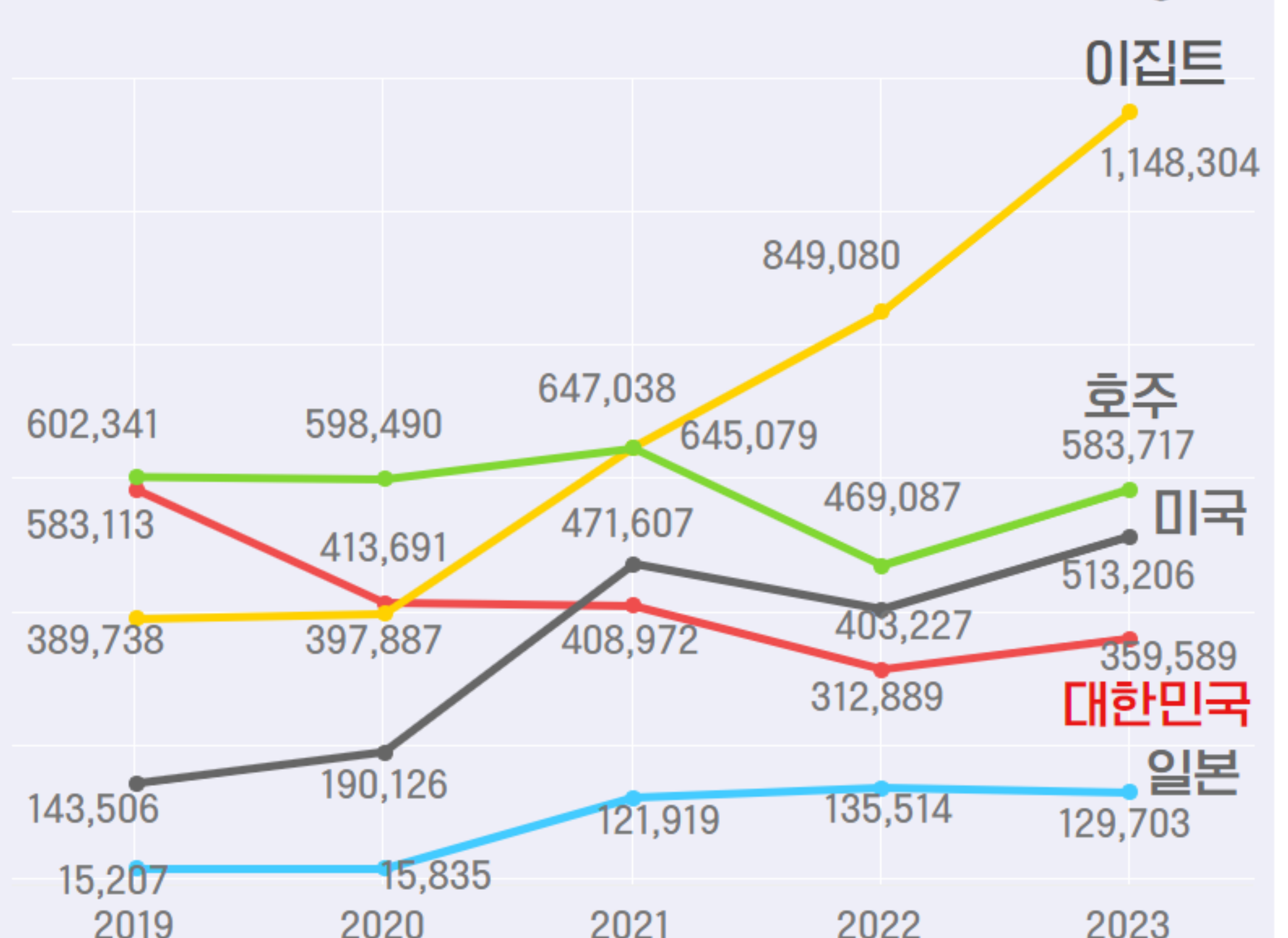
최근 5년간 딸기 수입량 추이를 분석해 보면 2019년 1,897톤에서 2023년 2,938톤으로 2019년 대비 약 55%가 증가하였음. 2023년 기준 총 19개 국가에서 말레이시아로 딸기를 수출하였으며 가장 수입량이 많은 딸기는 이집트산으로 전체 수입량의 39%(1,148톤)를 차지하였으며 그 뒤로 호주산이 20%(583톤), 미국산 17%(513톤), 한국이 12%(359톤)를 차지함.

표 2-1 2019 - 2023년 딸기 수입량 추이 (단위: 톤)



출처 : 말레이시아 통계청

표 2-2 2019 - 2023년 국가별 딸기 수입량 추이 (단위: kg)



출처 : 말레이시아 통계청

### 3. 말레이시아 딸기 판매 현황

#### '한국 딸기는 중·고소득층을 대상으로하는 하이퍼마켓에서 주로 유통'

2023년 12월부터 2024년 4월까지 현지 하이퍼마켓을 방문하여 조사결과 판매되는 딸기의 포장규격은 대부분 250g / 330g 단위의 플라스틱 팩에 소포장으로 판매되고 있음. 소매 판매 가격은 하이퍼마켓별, 중량별, 원산지별, 판매 시기별 등에 따라 다양함. 한국산 딸기의 경우도 같은 포장 규격임에도 불구하고 프로모션 및 판매 소매점에 따라 차이가 나고 있음. 일본산 딸기의 경우는 한국 딸기의 2~3배 높은 가격으로 판매가 되고 있으며 호주·미국산의 경우는 한국 딸기와 비슷하거나 저렴하게 판매되고 있음. 그 외 이집트 딸기, 말레이시아산 딸기 등은 저렴한 가격에 판매.

표 3-1 하이퍼마켓별 딸기 원산지 판매

| 구분             | 한국 | 말레이시아 | 일본 | 미국 | 이집트 | 호주 |
|----------------|----|-------|----|----|-----|----|
| ISETAN         | ○  | ○     | ○  |    |     |    |
| JAYA GROCER    | ○  | ○     | ○  | ○  | ○   | ○  |
| VILLAGE GROCER | ○  | ○     | ○  | ○  | ○   | ○  |
| AEON           | ○  | ○     | ○  |    | ○   | ○  |
| B.I.G          | ○  | ○     | ○  | ○  |     | ○  |
| GIANT          |    | ○     |    |    | ○   |    |
| LOTUS'S        |    | ○     |    |    | ○   |    |

### 4. 소비자 설문조사

#### '딸기 구매에 대한 선호도는 20~30대의 연령층이 높으며 월평균 1~2회 딸기 구매'

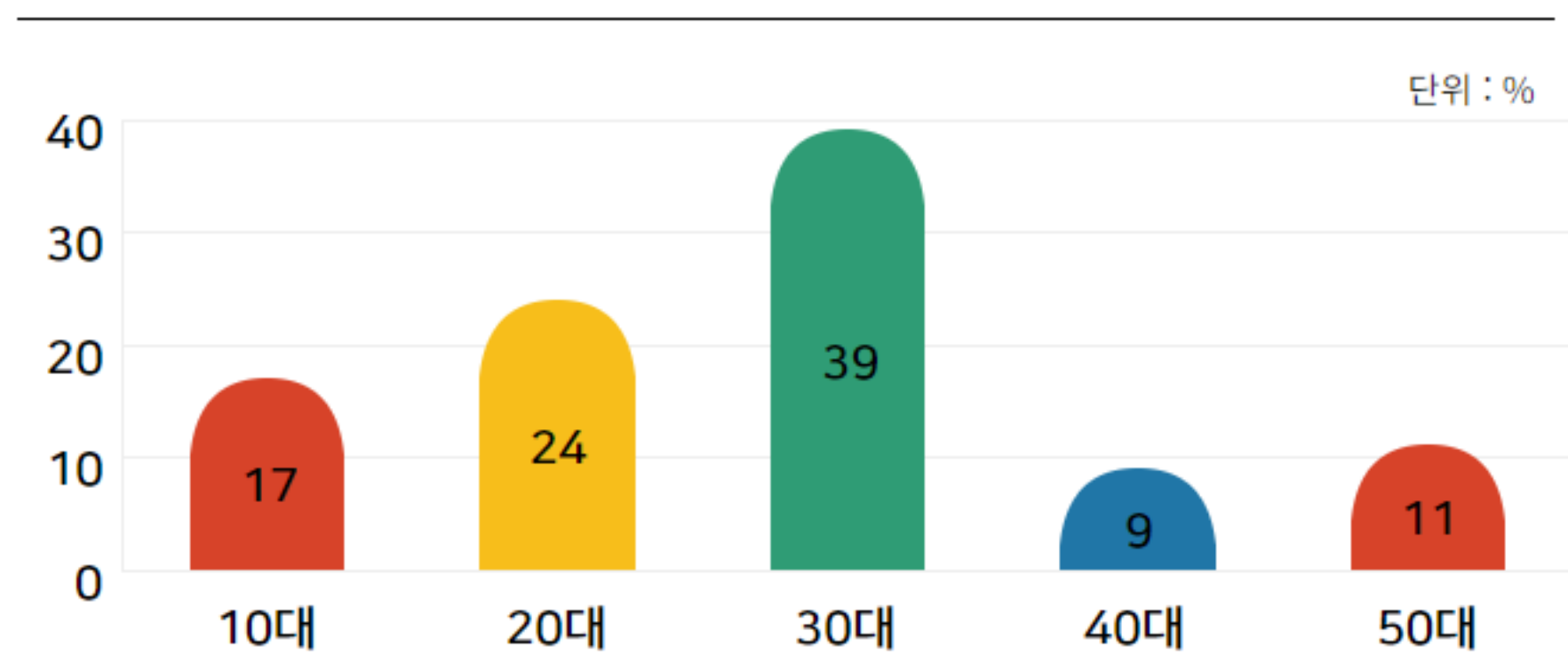
말레이시아 딸기 소비추세 및 소비특성을 파악하기 위해 말레이시아 소비자 대상으로 설문조사를 시행함.

| 조사방법 | 오프라인                                              |
|------|---------------------------------------------------|
| 조사지역 | Jaya Grocer 앞, One Utama Shopping Mall            |
| 조사대상 | 성별                      남성, 여성                    |
|      | 연령대                  10대-60대 이상                   |
|      | 선정이유              신선 딸기 소비가 많은 것으로 예상되는 소비 지역을 선정 |
| 표본구성 | 총 100 명                                           |
| 조사기간 | 2024.2.24-2.25                                    |

#### Q. 어느 연령대가 딸기를 선호할까?

A. 딸기 구매에 대한 선호도는 20-30대에서 높음

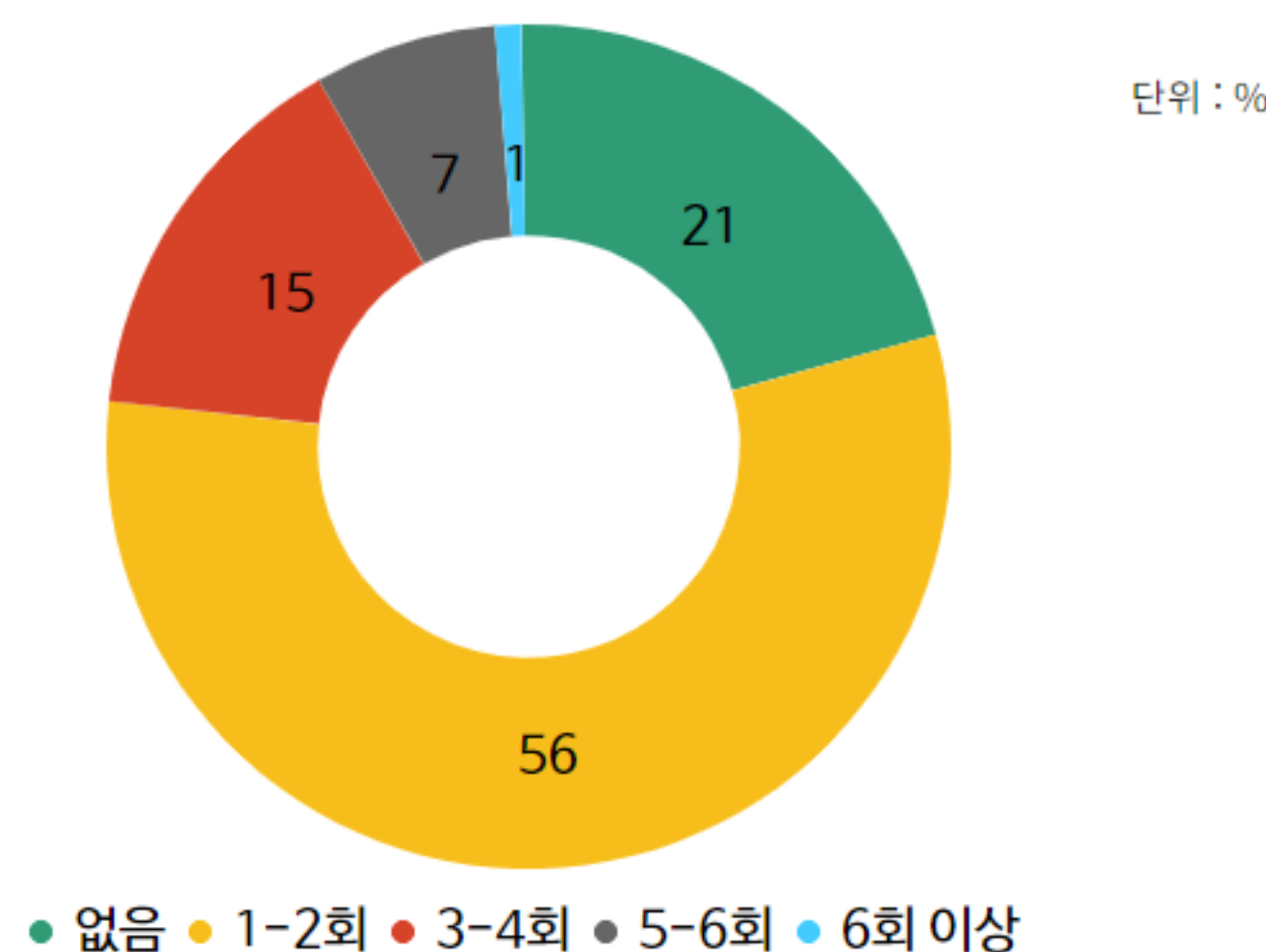
나이대 별 베리류 구매 선호도



#### Q. 한 달에 딸기를 몇 번 살까?

A. 응답자의 56% 이상이 월 평균 1~2회 딸기를 구매한다고 응답함

월 딸기 구매 빈도



## 5. 통관 및 수입 절차

### '한-아세안 FTA 적용시 딸기 수입세 0%'

말레이시아로 수입되는 모든 물품은 세관을 거쳐 통관되며 법에 따라 제외된 물품을 제외하고는 관세, 판매세 및 소비세가 부과됨. 말레이시아는 전통적으로 저 관세 정책을 견지하여 35% 이상의 관세가 부과되는 물품은 극히 소수이며, 정부는 사치품 및 국내산업을 보호하기 위한 품목 이외 물품에 대한 수입 관세를 지속해서 인하·철폐하고 있음.

#### <말레이시아에서 신선 딸기(HS 0810100000) 수입 시 부과되는 관세 및 소비세

- 관세 - 0%(한-아세안 FTA 협정세율 적용 시), 5%(일반수입 시)

## 6. 한국산 딸기 수출 확대 방안

| Phase 1<br>시장 여건을 고려한 상품성 강화 전략 수립                                  | Phase 2<br>소비 특성을 고려한 상업성 강화 전략 추진                                           | Phase 3<br>시장진출 미래 로드맵 대비 지속가능성 강화 전략                                        | 수출확대 지속 추진                          |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| 생산 및 공급 여건 고려                                                       | 차별화 전략 추진                                                                    | 효율성 생산기반 조성                                                                  |                                     |
| <b>속도율 개선</b><br>더 맛있게 잘 익은 상태로 출하                                  | <b>판매 공급처 다양화</b><br>판매망 다양화 부분은 기존 소비 계층보다 젊은 소비자, 중저소득층을 타겟                | <b>스마트기술 + 여름딸기 활용</b><br>최적의 품종 탑재와 함께 적시적 판매 수확시기를 고려                      | <b>R&amp;D 투자 확대</b><br>(육성 품종수 증가) |
| <b>안전생산 기술</b><br>신선도 유지 강화를 위한 포장재 개선                              | <b>포장 차별화</b><br>명절이나 특정 기간에 소비량이 많이 촉진될 수 있으며 이러한 선물용 모양 포장재, 포장 방식 등 판매 전략 | <b>CA 컨테이너 활용방안</b><br>컨테이너를 활용하여 많은 물량을 소화하고 수출단계 면에서 경쟁력 향상                |                                     |
| <b>정부지원</b><br>'대량 증식 기술 시범 사업', '선도 유지제', 안전생산 기술 시범 사업 등 적극적으로 활용 | <b>프로모션 차별화</b><br>말레이시아는 다인종, 다문화로 인종별, 지역별, 소득별 정보수집 및 시장 진출의 전략의 차별화      | <b>AI, 로봇 기술 적용 재배 도입</b><br>노동력을 줄이는 데 핵심 역할을 하고 있으며 한국에서는 각 지방자치단체와 협력을 확대 |                                     |

최근 5년간 지속 상승한 딸기 수입량과 소비추세는 지속할 전망이며 현재까지 한국 딸기에 대한 좋은 이미지와 수출 품종 육성에 따른 시장 경쟁력이 우위를 가진 여건에서 말레이시아 한국 수출 딸기 잠재성을 현행 USD 400만 불(288톤)에서 50% 상승한 USD 600만 불로 전망해 보고자 함. 한국산 딸기의 말레이시아 시장 진출 확대를 위해서는 첫째, 시장 여건을 고려한 상품성 강화 전략을 수립하여 속도율 개선과 포장재 개선 등을 통하여 현지에 한국의 우수한 품위 딸기를 그대로 현지에 공급하여 한국 딸기에 대한 인지도 향상과 정부 지원을 통한 최적의 딸기 공급방안 마련. 둘째, 소비특성을 고려한 상업성 강화 전략은 말레이시아 시장 소비 현황 및 현지 조사를 반영하여 소비자 유형별 소비 특성 및 특징을 고려한 딸기 상품의 차별화 전략을 추진하여 판매 공급처 다양화, 포장 차별화, 프로모션 차별화 등 전략 수립. 셋째, 미래 로드맵 대비 지속가능성 강화전략은 '4차 산업', '스마트 팜'을 활용한 지속 가능한 경쟁력 강화 부분을 고려하여 수출단계 및 비용 절감 방안을 도출해 스마트기술 및 여름딸기 활용, CA 컨테이너 활용방안, AI, 로봇 기술 적용 재배 도입 등 고령화와 노동력 부족, 높아지는 인건비, 농자재나 에너지 비용의 상승, 기후변화 등 수출단가를 높이는 불안한 요소들에 대응할 수 있는 효율성 생산기반을 조성.