

## 중국 상하이 유통망 PB파트너링 수출상담회 모집 공고문

KOTRA 상하이무역관은 중국 현지 유통망과의 협업을 통해 PB(Private Brand) 방식으로 중국 시장 진출을 희망하는 국내 소비재 제조기업의 수출 확대를 지원하고자 「2026 중국 상하이 유통망 PB파트너링 수출상담회」를 개최합니다.

최근 중국 유통업계에서는 자체 브랜드 상품 확대와 더불어 식품·화장품·생활소비재 분야 해외 제조사 협업 수요가 증가하고 있습니다. 이에 따라 중국 내 PB 상품을 이미 운영 중이거나 향후 확대를 추진 중인 유통망과의 1:1 비즈니스 상담을 지원하고자 하오니, 관심 있는 기업의 많은 신청 바랍니다.

### < 중국 PB 유통시장 동향 >

#### □ PB개념 및 협업 방식

- PB(Private Brand)는 유통사가 자체 브랜드로 상품 기획 및 판매를 하며, 가격 경쟁력과 기획 차별화가 강점 포인트
- 韓 제조사는 생산 납품을 맡고, 中유통사는 상품기획·유통 담당

#### □ 중국 유통망 PB 동향

- 단순 저가 상품이 아닌 차별화와 수익성 강화를 위한 핵심 전략
- 대형마트, 편의점, O2O 신유통, 회원제 매장 등 다양한 유통망에서 PB제품 개발 활발
- 과거 식품류에 국한했던 PB제품이 이제 뷰티, 생활용품, 건기식 등 다양한 영역으로 확장



## □ 사업 개요

- 사업명: 2026 중국 상하이 유통망 PB 파트너링 수출상담회
- 일시/장소: 2026년 9월 1일, 상하이 양쯔장 르네상스 호텔
- 추진목적
  - 중국 유통기업의 PB 상품 개발 수요와 국내 제조기업의 중국 시장 진출 수요 연계, PB 납품, OEM·ODM 생산, 공동기획 상품개발 등 실질적인 협력 기회를 발굴
- 주관: KOTRA 상하이무역관, 중소벤처기업진흥공단 상하이 GBC  
주상하이대한민국총영사관
- 참가 규모 및 분야
  - 참가 규모: 한국 우수 소비재 제조기업 30여개사
  - 참가 분야: 식품, 화장품, 건강기능식품, 생활용품 등 소비재 전반
- 지원 사항: 중국 유통망·브랜드 운영사와 국내 제조기업 간 1:1 오프라인 수출 상담매칭, 한-중 상담 통역사 배정
- 참가 비용: 최종 선정 기업에 한해 참가비용은 없으나, 행사 참석을 위한 출장비(항공,숙박 등)는 참가기업 자부담

## □ 참가 모집 방법 및 선정 절차

- 모집대상: 중국 유통망과 협업하여 PB 형태로 중국 시장 진출을 희망하는 국내 소비재 제조기업
- 선정규모: 30개사 내외
- 모집기간: 2026년 5월 18일(월) ~ 2026년 6월 5일(금) 18:00까지
- 신청자격: 한국 소비재 기업 중 제조 시설을 보유한 기업
  - 자체 생산시설을 보유하거나 OEM·ODM 생산관리 역량 보유 기업
  - 중국 시장 진출 의지가 높고, 상담 이후 중국 유통망의 PB 개발 수요(기업샘플 발송, 제품 제안, 후속 협의, 공장 실사 등)에 대응 가능한 기업
- 선정 절차: KOTRA, 중소벤처기업진흥공단 공동 심사 평가 후 선정
- 신청 링크(무역투자 24): 신청 서류 작성 후 홈페이지 신청

○ 문의처:

- 상상 매니저: shangshang@kotra.or.kr 86-021-5108-8771(ex117)
- 최현준 과장: chyeonjun@kotra.or.kr 86-021-5108-8771(ex107)

□ 참고 사항

- 금번 상담회는 중국 PB협회와 협업하여 중국 전역 또는 주요 권역에서 유통망을 운영하면서, 이미 자체 브랜드(PB, 自有品牌) 상품을 개발·유통 중이거나 향후 확대를 추진 중인 유통기업 중점 초청
- 특히 해외 식품, 화장품, 생활소비재 제조사와의 협업을 통해 차별화 상품을 개발하고자 하는 유통망을 우선 초청하여, PB 납품·공동기획·OEM/ODM 방식의 상담을 집중 지원
- 따라서 기업 선정 평가 시 한국 및 중국 유통망 납품 레퍼런스, 제품 생산 कै파 및 신제품 제안 역량, 중국진출 의지 등을 종합적으로 평가 예정

권역	초청 유통망 (잠정)	PB 협력 포인트
화동	허마(盒马, Freshippo)	신유통 기반의 PB 상품 개발이 활발하고, 식품·간편식·생활소비재 중심
화동	롄화차오스/세기롄화 (联华超市/世纪联华)	상하이 기반 대형 체인으로 PB 확대 의지가 강하고, 공동기획형 상품 주력
화동	로손중국 (罗森中国)	편의점형 PB가 강하고, 간편식·음료·소형 뷰티·퍼스널케어 협업에 적합
화남	AEON China, (永旺中国)	자사 개발 상품을 대규모로 운영하며 PB를 핵심 축으로 확대
화남	텐홍차오스 (天虹超市)	자체 브랜드 운영과 광역 매장망을 기반으로 PB 협력 가능
화북	샘스클럽 중국 (Sam's Club China)	PB 상품 비중이 높고, 회원제 모델 특성상 품질·가격 경쟁력이 중요
화북	우메이/북방 대형마트 계열	대형마트 PB 시장에서 영향력이 크고, 식품·생활용품 협업 가능성
중부	징커룽(京客隆)-지역 체인마트	지역 밀착형 PB 운영 가능성이 높고, 중가 소비재 테스트에 적합함
서부	지역 대형마트·회원제 유통망	내륙 대도시 중심으로 PB 및 공동기획 수요가 확대되는 추세