일본 주류업계의 현황과 과제, 그리고 우리 나라 주류업계의 전망

서 희 열
〈강남대학교 세무학과 교수〉

■目 次■

1. 격동속의 주류업계
2. 주류업계의 현황
3. 일본산업계에서의 주류업계의 위치
4. 주류업계의 연혁과 그 영향
5. 주류업계의 경영특질
6. 일본 및 한국 주류업계의 과제

1. 격동속의 주류업계

일본 주류업계는 격동의 한가운데 있다.[1] 일찍이 일본 주류업계는 "엄격한 면허제도하에서 융숭한 국가보호를 받으면서 성장해 온 가장 안정된 산업이다" 라고 말하여 왔다. 특히 주류도매업 및 소매업의 경우에는 "주류판매업면허를 갖고 있으면 각각의 규모에 따라 매출액과 이익이 확보될 수 있는 장치가 마련되어 있다"고 말할 수 있던 것이었다. 그러나 최근 규제완화의 흐름에 따라 면허조건의 완화와 저가격화의 진행에 의해 이제는 주류산업이 구조불황업종에 포함되고 있다.

그러나 그 중에는 이러한 어려운 여건에도 불구하고 적극적으로 경영력 강화에 도전해 자신의 책임과 노력으로 경영개선에 힘을 쓰는 기업도 많이 볼 수 있다. 하지만 대부분의 주류업계는 보호에 익숙하여, 근대화가 지체된 기업이 경영활성화의 노하우를 갖은 기업보다 많고 여러 컨설턴트의 지원을 희망하는 기업과 단체도 대다수이다.

현재 일본에서는 제조업에 약 3,000명, 도매업에 약 1,500명, 소매업에 약 13만명 총 약 13.5만명이 주류업계에 근무하고 있다. 그리고

1) 이 글은 지난 1999. 6월호 일본의 「기업진단」에 게재되었던 杉本 收씨의 원고중 일부를 인용하면서 작성한 원고이다. 거의 모든 제도와 환경이 일본 주류업계와 유사한 우리나라 주류업계의 앞날을 전망해 보고자 기고하였다.

2) 이하에서는 1엔=1,000원으로 계산하기로 한다.

타업종 중심의 기업에서 주류를 취급하는 자까지 포함하면 약 19만명이 주류관련 사업에 종사하고 있는 것이다. 또한 주류업계는 제조, 도·소매업의 총매출액이 약 25조엔[2](250조원)이라고 하는 거대한 시장이나 그 대부분이 중소기업이라는 특징이 있다.

2. 주류업계의 현황

가. 보호에 의해 안정된 주류업계

일본의 주류업면허는 주세법에 의해 교부되고 있으며 그 최대의 목적은 주세의 안정적 확보이다."주세를 안정적으로 확보하기 위해서는 주류제조업·도매업·소매업의 기업경영이 안정되지 아니하면 안된다. 안정경영을 하기 위해서는 될 수 있는 한 경쟁을 피할 필요가 있다. 그 다음으로는 규제와 보호가 필요하다"고 하는 삼단논법으로 지금까지 과잉된 보호정책이 취해져 왔다.

예를 들면, 1961년까지 일본에서의 주류가격은 통제가격제였다. 그리고 현재에도 과잉한 경쟁을 피하기 위해 면허가 교부되고 있으며 일부 예외가 있기는 하지만 누구나 자유로이 주류업계에 진출할 수가 없는 것이다.

사실 체력이 약한 중소영세기업에게는 국가행정에 의해 어느 정도의 보호가 필요한 것은 사실이다. 그러나 이른바 세계화 기업과 비교해볼 때 일본 국가차원에서의 지나치게 과대한 기업보호는 세계경제 움직임 중에 허용되지 않는 것도 사실이고, 이제 규제완화가 일본의 주류업계에도 영향을 미치는 것이다.

나. 일전, 역경에 선 주류업계

이러한 움직임을 배경으로 하는 최근의 규제완화의 흐름중에서 종래에는 「안정과 매력있는 업종」이라고 언급되었던 주류산업이 이제는 「역경에 선 매력이 없는 업종」으로 변모했다.

예를 들면, 주류소매업면허가 있는 지역의 경우, 종래에는 필요한 면허수 이상의 신규면허취득 희망자가 있어서 공개추점에 의해 면허자를 결정하였지만, 2~3년전부터는 필요 면허수에 미달하는 지역이 증가했다. 즉, 이제는 주류판매업에 대해 그만큼 매력을 느끼지못하는 자가 증가한 증거이다.

또한 최근 5년간에 걸쳐 주류업계구조는 확실히 변모했다. 특히 지난 1994년 주세법의 일부개정에 의한 주류 가격상승을 역으로 취한 대규모 GMS의 수입맥주 염가판매경쟁은 주류업계를 저가경쟁에 끌어들여 주류도매업·소매업의 경영을 현저히 악화시키는 결과를 가져왔다.

이러한 상황을 받아들여, 일본은 지난 1994년 주류유통업[3]이 중소기업근대화촉진법의 지정업종이 되고, 1995년에는 특정업종으로 지정되어 구조개선계획이 실행되고 있다.

더욱이 청주제조업은 1964년에 중소기업근대화촉진법의 지정업종이 되고 이후 5차에 의한 근대화를 진행중이다. 또한 소주을류제조업에서는 충승현의 泡盛제조업은 1973년에, 충승현이외는 1994년에 동법의 지정업종이 되었다.

그리고 증류주의 주세율은 GAAT협정에 위반한다는 WTO권고에 따라 1997년 주세법 개정[4] 에 의한 위스키류의 시장경쟁이 과열해졌기 때문에 위스키류 역시1997년에 특정업종에 지정되어 구조개선계획이 진행중에 있다.

---

3) 주류 도매업 및 소매업을 지칭한다.
4) 주세법 개정의 주요내용은 소주의 가격인상과 위스키류의 가격인하이였다.

〈표 1〉 일본 주류제조업의 사업자수, 종원업수, 출하액, 판매액

업종 분류	사업자수	종업원수(명)	출하액(억엔)
과실주제조업	88	1,533	411(4,110억원)
맥주제조업	52	9,261	24,251(242,510억원)
청주제조업	1,669	32,698	9,194(91,940억원)
증류주・혼성주제조업	327	9,637	10,104(101,040억원)
주류제조업 소계	2,136	53,129	43,960(439,600억원)

주 : 사업자수 및 종업원수는 종업원 4인이상의 사업소에 관한 통계이며, 생산액은 종업원 40인이상의 사업소에 관한 통계이다.

출처 : 통산성, 「공업통계표(산업편)」, 1997.

그러나 아주 오래 동안 정부보호정책에 익숙해져있어, 개선의지 노력을 잃은 주류업계 스스로의 구조개선은 아주 지지부진하게 진행되고 있는 것이 현실이다.

3. 일본산업계에서의 주류업계의 위치

가. 업종별 사업자수 등

주류 업종별 상황에 대해서는 다음에서 구체적으로 설명하겠지만, 여기에서는 주류업계전체를 이해하기 위해 간단히 설명하고자 한다.

현재 일본의 주류제조업, 도매업, 소매업의 사업자수, 종업원수, 출하액 및 판매액은 〈표 1〉 및 〈표 2〉와 같다. 또한 주류제조면허장수와 그 변동 추이는 다음 〈표 3〉 및 〈표 4〉와 같다.

다만, 제조업 자료의 출처인 「공업통계표」에서는 사업자수 및 종업원수는 종업원 4인이상, 판매액은 종업원 40인이상의 사업자를 대상으로 하였다. 그러나 주류업계는 중소기업이 많은 업계이기 때문에 이 통계의 대상에서 제외되는 사업소가 많이 존재한다. 따라서

〈표 2〉 일본 주류유통업의 사업자수, 종업원수, 판매액

업종분류	사업자수(점)	종업원수(만명)	판매액
전도매업	391,568	416.5	479조 6,909억엔
구성비	100.0%	100.0%	100.0%
주류도매업	4,303	6.6	11조 2,970억엔
구성비	1.1%	1.6%	2.4%
전소매업	1,419,685	735.2	147조 7,541억엔
구성비	100.0%	100.0%	100.0%
주류소매업	83,770	24.8	5조 4,926억엔
구성비	5.9%	3.4%	3.7%

출처 : 통산성, 「상업통계속보」, 1997.

〈표 3〉 주류제조면허장수

주류의 종류 등	면허장수	제조자수
청주	2,336장	2,232
합성청주	81	59
소주	960	885
미림	102	90
맥주	273	211
과실주	582	477
위스키류	197	126
스프릿류	291	221
리큐르류	392	323
잡주	232	176
합계	5,446	4,800
각주류를 통칭하는 것	3,337	3,029

출처 : 국세청장관 관방기획과, 「세무통계속보」, 1997.

「공업통계표」의 자료가 업계의 전체모습을 나타내고 있다고 생각하면 큰 오해가 발생하게 된다.

참고로 일본국세청이 발표한 자료는 공업통계표 자료와 무려 1,200사업자나 크게 차이가 나고 있다.

나. 주류업계의 특이성

어떤 업종에서나 그 업계의 독특한 역사와 특성이 있으며 그들이 경영에 미치는 영향은 매우 크다. 주류업계가 다른 업계와 크게 다른 점을 정리하면 다음 6개 항목이 된다.

〈표 4〉 일본 주류제조 면허장수의 추이

(단위:장)

년	청주	소주	맥주	전주류	기타도매업	전소매	기타소매업
소화20년 (1946)	3,160	654	13	소13년 14,548		337,109	
소화61년 (1987)	2,544	419	3,432	11,804	2,745	138,258	21,913
평성9년 (1997)	2,268	376	3,369	9,757	7,090	140,836	31,102

주 : 제조업은 각연도, 소매업은 각년도말(익년 3월말일) 현재의 수치이며 "전주류", "전소매"란 취급주류에 제한이 없는 판매업면허이다.

출처 : 국세청 주세과, 「주의 입문서」, 1999.

첫째, 면허제도에 의해 경영이 행해지고 있다.
둘째, 세수입에 관련한 물자를 취급하고 있다.
셋째, 행정 및 업계단체에 대한 의존의식이 높다.
넷째, 관습성·의존성이 있는 상품을 취급하고 있다.
다섯째, 제조업자 주도형의 업계구도이다.
여섯째, 금액기준이 없고, 수량기준 발상이 중심이다.

4. 주류업계의 연혁과 그 영향

가. 면허제도의 도입

말할 필요도 없이 주류는 제조·판매단계에서 국가면허가 필요하다. 이것이 앞에서 언급한 "세수입에 관련한 물자를 취급하고 있다.", "행정 및 업계단체에 대한 의존의식이 높다.", "관습성·의존성이 있는 상품을 취급하고 있다"고 하는 업계특성과 관계되어 경영자의 의식과 행정측면에 크게 영향을 미치고 있다. 따라서 주류업계를 논하는 경우, 면허제도를 언급하지 아니할 수 없으며 이에 대한 이해는 매우 중요한 것이다.

선진제국에서도 주류제조 및 판매에 대해서는 면허제도를 채택하고 있는 국가가 많으며 일본만의 독특한 것은 아니다. 그러나 다른 국

〈표 5〉 주세제도의 연혁

년도	개정 내용
명치 7년	청주, 탁주 장유양조감찰수여및수세방법규칙의 제정
명치 38년	주조조합법 제정
소화 13년 (1939)	주류판매업이 면허제도가 되었다
소화 14년	주류의 가격이 면허제도가 되었다
소화 15년	주세법의 제정(조석세, 출고세의 병과)
소화 18년	출고세에 급별차등과세제도를 채용,주류업단체법제정(소화 22년에 주류업조 합법으로 개정, 소화23년에 폐지)
소화 19년	조석세의 폐지, 출고세만이 되었다.
소화 28년	주세법(현행법)의 제정
소화 35년	통제가격의 완전폐지, 기준판매가격제도가 되었다
소화 37년	주세법의 대폭개정(종류분류개정, 종가세제도 및 신고납부제도 채택)
소화 39년	기준판매가격제도의 폐지(자유가격이 되었다)
평성 원년 (1988)	주세법의 대폭개정(급별제도폐지, 종가세제도의 폐지, 종류간 세율의 검토, 주류의 표시기준제도의 창설
평성 6년	주세법의 일부개정(세부담의 적정화, 맥주제조면허의 최저제조수량기준의 인하)
평성 9년	주세법의 일부개정(소주 등 증류주의 세율검토)
평성 10년 (1998)	주세법의 일부개정(주류소매면허조건의 완화)

가에서는 「관습성 · 의존성이 있는 상품」이라고 하는 이유때문에 국민의 건강유지와 범죄방지적 관점에서의 면허제도를 채택하고 있는 국가가 많다. 그렇지만 일본에서는 세수입을 결정하는 물자로서 취급하여, 근거가 되는 법률인 주세법이 있으며 행정담당관청은 국세청이 된다.

일본의 명치시대 이후의 주류면허제도를 〈표 5〉에서 살펴 보면 명치 4년인 1930년에 「청주, 탁주, 장유양조감찰수여및병수세방법규칙」이 제정되었으며 1939년에는 주류판매업 면허제도를 도입하였다. 그리고 1940년에는 주류의 가격이 통제가격이 되고 1941년에는 주세법이 제정되었다.

또한 명치 8년인 1934년에 주류세제가 제정되고 그 후 관련법령이 제정되었지만, 1941년 제정의 주세법은 태평양전쟁의 전비조달을 위한 제정이었다고 할 수 있다. 이러한 과정에서 주류업계의 원로들은 "주류업계가 국가재정을 담당해 왔다"고 주장하고 "따라서 우리들은 보호되어 마땅하다"고 하는 의식이 뿌리박혀 있는 것이다.

나. 주세의 비중

일본의 국세수입에서 주세가 차지하는 비율은 1941년에 6.7%, 1946년 9.7%이고, 1951년에는 사상 최고인 18.5%로 매우 큰 비율을 차지했으며, 이런 시각에서 주류업계가 "국가의 재정을 담당해 왔다"고 주장하는 것도 납득이 된다.

그러나 이후 타산업의 진흥에 의한 소득세 · 법인세 등의 향상과 소비세의 도입 등에 의해 주세의 점유비율은 점차적으로 감소하여 지난 1998년에는 3.5%가 되었고 이에 따라 예전과 같은 주세의 재정물자로서의 비중은 크게 낮아졌다.

어쨌든, 주세는 국가의 중요한 재정물자이고 또한 원활한 주세징수를 도모하기 위해서는 제조업, 도 · 소매업의 업태에 불문하고 각 기업 · 점포의 경영안정이 중요하다고 보고 엄격한 규제조치, 즉 기존업자들에 대해서는 과잉하기까지한 보호정책이 취급되어 왔던 것이 현실이다.

그러나 사실 주세징수는 출고과세이며 직접 세금을 납부하는 자가 제조회사이다. 따라서 주류 도 · 소매업이 경영부실에 따른 기업경영이 부실하게 되어도 이론적으로는 세수에는 아무 관계가 없는 것이다.

또한 대규모 맥주 제조회사 등 극히 일부기업을 제외하면 일본에서의 주류제조업 모두가 중소기업이다. 일본 국세청 주세과가 지난 1998년 5월에 발간한 「청주제조업의 개황」에 의하면 1995년도를 기준으로 청주제조업 2,175사 중 대기업은 불과 12사이고 중소기업비율은 무려 99.4%이다. 즉, 이만큼 직접 주세납세의무자인 제조업자의 경영기반은 대단히 취약하다고 말할 수 있다.

한편 일본의 주류업계에서는 소매업이 경영부진이 되면 도매업도 부진이 되며, 그리하면 결과적으로는 제조회사가 판매한 대금을 수금하지 못하게 되어 주세납부가 불가능하게 된다고 하는 3단 논법으로 제조 · 유통 · 판매 3단계에 걸쳐서 보호정책이 계속되어 왔던 것이다.

다. 경영자의 의식구조

주류업 경영자의 대부분은 면허의존 경영체질에 익숙해져 있다. "주세의 원활한 납부에 협력한다"고 하는 취지로 「주세의보전및주류업조합등에관한법률」에 의해 조직된 주류업조합은 국세청 소관으로 6개조합이 있다. 그 가운데서도 주력조합인 「주조조합」, 「도매주판조합」, 「소매주판조합」은 도부현 단위 및 각 세

무서단위에 하부조직을 갖고 세무당국과 연휴하면서 각 조합원에 대한 제반 행정지도를 행해 왔던 것이다.

사실 종래에는 이 지도에 따라 영업을 하면 어느 정도의 매출액과 이익이 확보되었으며, 이런 이유때문에 업계스스로 자구노력의 중요성을 인식하지 않았던 것이 사실이라고 말할 수 있을 것이다.

그러나 이제는 규제완화의 흐름속에서 극진한 정부보호가 없이 타업계와 마찬가지로 자구노력에 의한 경영을 하지 않으면 안되는 승산없는 현실에 처하고 있다. 그렇지만 아직도 이 현실을 이해하고 있지 않는 경영자가 대단히 많으며, 앞으로 면허의존체질에서 탈피하지 않는 경영자는 결국은 시대의 흐름 앞에 패배할 운명이라고 해도 과언은 아닐 것이다.

특히 1998년 9월부터 주류소매업의 면허조건 가운데 수급조정요건이 완화되어 5년간의 단계적인 완화기간을 거친 다음 그 후에는 인적요건만으로 면허를 교부하는 면허제도가 된다. 즉, 일본에서는 2003년부터 주류소매업면허는 실질적으로 자유면허제가 된다. 그러나 이것은 단지 소매업면허의 완화에만 그치는 것이 아니고 앞으로는 도매업면허나 제조업면허에도 크게 파급될 것이다.

따라서 이제는 이와 같은 급격한 환경변화 속에서 주류업계는 이러한 현실을 충분히 인식하고 자구노력에 의해 미래를 개척한다고 하는 의식을 갖는 경영자만이 살아 남을 수 있을 것이다.

5. 주류업계의 경영특질

가. 상류주도형의 업계구조

주류업계는 주세법을 기초로 하는 면허제도에 의해 경영이 이루어지지만, 면허제도는 제조·유통·판매의 3단계의 경영에 크게 영향을 미치고 있다.

주류업계의 경영특질로 우선 「상류주도형의 업계구조」를 들 수 있다. 특히 맥주제조사의 힘은 막강하고 도매업은 일부 예외를 제외하고는 특약점이라고 하는 형태로 대규모 3사의 계열에 들어 있다. 따라서 이 특약점이 없는 도매업은 상품매입을 위해 특약점을 1차도매로 하는 2차도매가 되지 않을 수 없는 유통구조이다. 또한 대규모 청주제조회사도 특약점제도를 갖고 맥주와 같이 상품유통이 되고 있다.

한편 중소제조회사 주류에 대해서도 도매와 소매단계에서 「팔아주기 바라는」 의식이 매우 강하고 타업종과는 다른 역의 의식구조를 볼 수 있다. 특히 유명지 술에 대해서는 취급하고 싶어도 매입할 수 없는 상황이다. 이것은 최고로서 「좋은 술을 제조하기 위해서는 대량생산을 하지 않는다」 하는 의식과 「제조량을 늘리려고 해도 신공장에 대한 제조면허가 발급되지 않는다」라는 시각에서 비롯된다고 생각할 수 있다.

나. 뿌리깊은 리베이트 관행

일본의 주류업계는 거래상 관행으로 리베이트제도가 다른 업계 이상으로 뿌리가 깊다. 따라서 도·소매업자도 수취리베이트에 의해 이익이 좌우되는 구조로 경영을 계속해 왔기 때문에 리베이트의 원천인 제조회사에게 머리를 들지못하는 상황이다.

다만, 최근에는 리베이트에 대한 검토논의가 일어나고 있다. 즉, 소매측에서 보면 리베이트제도가 대규모 거래에 대한 비정상적인 자금제공으로 이어져 가격파괴의 최대의 원인이 되고 있다는 생각이 강하게 일고 있는 것이다. 또한 도매업에서는 메이커에서 받은 수취리베

이트에 비해 소매업에 대한 지불리베이트가 많은 이른바 .역차액이 발생되고 있는 경우가 많아, 불만의 이유가 되고 있다.

그러나 이제는 그 어느 것도 경영에 도움이 되지 않는다고 하는 의식이 팽배해지고 있으며, 제조회사들 역시 리베이트를 지급한 결과가 별로 크지 않다고 생각하고 있다.

다. 금액기준이 아니고 양기준의 발상

주류업계에서는 경영을 생각하는 경우 「금액기준이 아니고 양기준의 발상」이 중심이라고 하는 특성이 있다. 이것은 제조업, 도매업, 소매업의 각 업태마다 관할세무서에 업종별로 제조량 혹은 매입량, 판매량, 재고량 등을 신고해야하는 의무가 있어 경영자는 물의 량과 리터수에 관한 의식은 높으나 반대로 기업경영에 밀접한 관련이 있는 「매출액은? 이익액은? 경비는? 영업이익은?」라고 하는 질문에 답하는 경영자는 많지 않은 것이 사실이다.

지난 1961년에 통제가격은 완전폐지되고 그 후에는 기준판매가격제도가 도입되었지만, 전술한 바와 같이 주류업계는 제조회사 주도의 업계이었기 때문에 거의 일물일가(一物一價)라고 하는 방식이 통용되었다. 따라서 양을 의식하면 이익은 확보될 수 있었던 주류업계였다.

그렇지만 1994년 대규모 판매점의 수입맥주 저가경쟁을 시작으로 전개되었던 저가격경쟁은 이 일물일가를 완전히 파괴했다고 할 수 있다. 특히 취급량의 약 70%를 점유하는 수입맥주나 또한 국산맥주를 불문하고 저가와 희망소매가격은 없는 것과 마찬가지였다. 따라서 양은 팔아치웠지만 이익을 확보할 수 없고 결과적으로 적자인 기업이 많이 생겨났다.

일본 국세청 주세과의 조사 자료에 의하면 결손 및 세전순이익이 50만엔(500만원)미만의 기업수 비율은 청주제조업에서 49.6%(1995년도), 주류도매업에서 45.7%(1997년도), 주류소매업의 경우에는 약 70%나 되었으며 이런 주류소매업의 통계수치는 경영자 자신의 급여조차도 필요경비에 산입하지 않은 수치인 것이다. 따라서 경영자의 년간급여를 500만엔(5,000만원)으로 가정한 경우에는 일본에서는 거의 약 90%의 주류소매점이 적자라고 하는 실정인 것이다.

6. 일본 및 한국 주류업계의 과제

일본 주류업계는 앞에서 살펴본 대로 적자체질, 저가격화의 진행, 규제완화에 의한 주류면허수의 증가에 의한 경합의 격화 등 이외에도 규모의 영세성, 신업태의 진출과 그것에 대한 대응부족, 알콜음료 수요의 감소, 경영자의 노령화와 후계자 부족 등 여러 가지 문제점을 안고 있다.

금후 일본 주류업계의 경영환경은 열악함이 증가하고 있지만, 그것을 타파하기 위해서는 여러 가지 문제를 해결하지 않으면 안되는 과제를 안고 있다. 예를 들면 제조업이면 마케팅의 강화, 도매업이면 유통시스템의 개선, 소매업의 경우는 점포시설의 개선 등이며 이런 사항을 열거하면 한도 끝도 없다.

그러나 무엇보다도 우선 해결해야 할 과제는 주류업계 경영자가 의식개혁을 하고 면허의존경영에서 탈피하여 자구노력의식을 갖는 일이다. 그 가운데에서도 정보무장력의 강화 등의 경영소프트의 개발이 중요하다. 또는 규모의 영세성을 해결하기 위해서는 공동화의 진행도 큰 문제가 될 것이다.

그러나 그 어느 것도 주류업계 경영자의 의식개혁이 없이는 잔재주의 개선책을 도입한다 하더라도 그 효과를 기대할 수 없다는 사실이다.