

 제주맥주가 나아가는 길

1 개의 메일

선수단 뉴스레터 <woohyunkim+news@dancingcider.com>
받는 사람: Company <company@dancingcider.com>

2021년 3월 3일 오전 10:00

선수단 뉴스레터

#25

제주맥주가 나아가는 길

선수단, 안녕하세요! 😊

3월의 첫 주 잘 시작하셨나요? 업계는 여전히 빠르게 움직였는데요, 특히 [제주맥주의 상장이 가시화되었다는 소식](#)이 들려오네요. 제주맥주는 지난달 25일에 한국거래소로부터 상장 예비심사 승인을 받아 목표했던 대로 올 상반기에 상장을 추진할 계획이에요. 이로 제주맥주는 맥주 기업으로선 최초로 코스닥 입성을 앞두고 있어요.

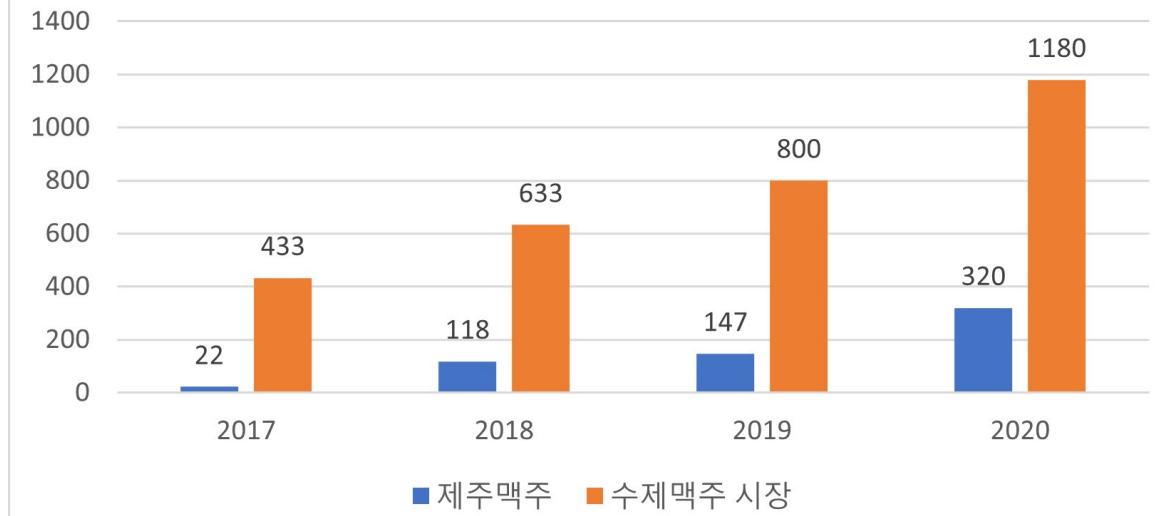
제주맥주는 수제맥주 업계에서 독보적인 행보를 보이며 시장의 이목을 끌어왔죠. 공격적으로 가정용 채널을 개척하여 업계 최초로 5대 편의점에 입점했으며, 수제맥주 기업으로선 유일하게 정부의 예비 유니콘 지원 사업에 선정되기도 했어요. 뭔가 계획이 있어 보이는 제주맥주, 이번 뉴스레터에서는 제주맥주의 행보와 앞길을 좀 더 파헤쳐 보기로 해요.

그럼 오늘도 Happy Hump Day! 🐃

 제주맥주의 행보

국내 수제맥주 및 제주맥주 규모 추이

(단위: 억원)

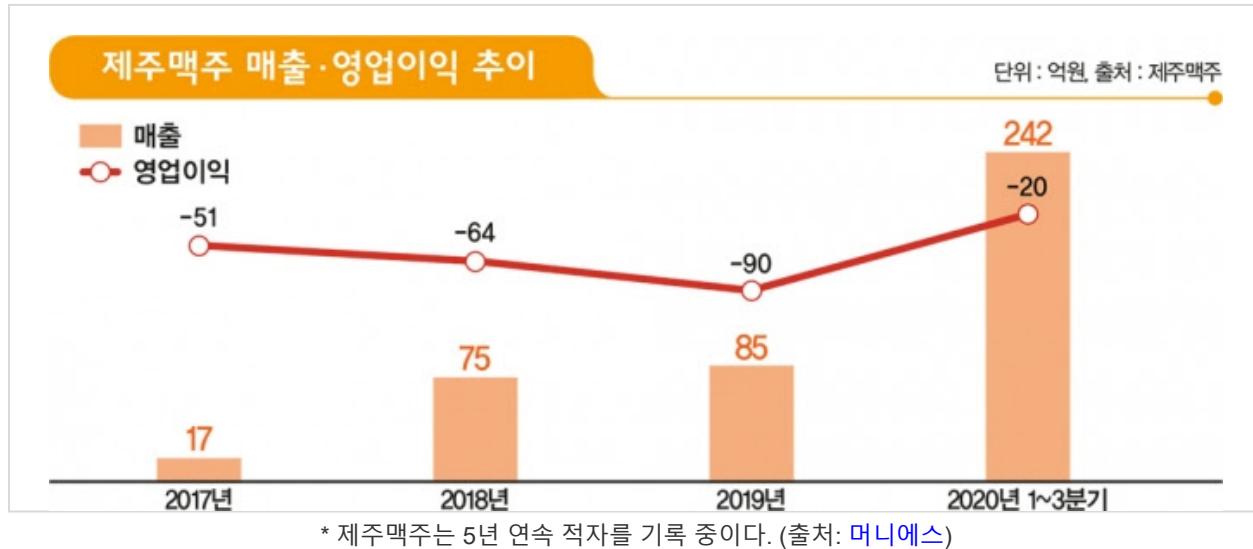


*국내 수제맥주 시장 규모 및 제주맥주의 매출 규모 추이. 2020년 기준 제주맥주의 시장점유율은 약 30%이다.

제주맥주의 투자사에 의하면 제주맥주는 “설립 때부터 수제맥주의 대중 시장 진입을 목표로 생산 구조를 설계”해

왔어요. 실제로 제주맥주는 2015년 2월에 창립한 이후 첫 제품을 출시한 2017년 8월까지 약 300억 원을 들여 생산 설비를 신축했어요. 연간 2000만 리터 규모의 생산 기반을 마련하고 판매를 시작한 건데, 현재 댄싱사이더의 생산 규모가 연간 50만 리터가 채 되지 않는다는 점과 비교해보면 그 수치가 가늠이 되시나요? 그 후 제주맥주는 2018년 5월 전국 편의점에 입점한 뒤 제품 출시 1년 만에 매출액 100억 원을 달성하며 국내 수제맥주 시장의 선도 기업으로 우뚝 섰어요. 장치 산업이라는 맥주 산업의 특성상 성장성이나 혁신성을 기대하기 어렵다는 생각이 강한데, 제주맥주는 다양한 콜라보와 양조장의 관광 상품화, 로컬 콘텐츠의 활용 등을 통해 경직된 주류 시장에서 두각을 드러냈죠. 해당 내용은 선수단 뉴스레터 11호에서도 다룬 적이 있으니 참고하세요!

⚠️ 제주맥주의 난관



1. 외형 성장

제주맥주의 앞날이 마냥 장밋빛인 건 아니에요. 제주맥주는 2019년 영업손실 90억 원을 기록하며 5년 연속 적자를 면치 못하고 있어요. 최근 적자 폭이 줄고 있다곤 하지만 제주맥주는 이미 다수의 민간투자 유치 이력이 있으며 기업공개도 목전에 두고 있죠. 외부 자금이 유입될수록 기업의 실적 개선에 대한 요구가 강해질 수밖에 없어요. 제조 기반의 업체 특성상 수익성 개선을 위해선 외형 성장이 필수적인데요, 제주맥주의 해외 진출 가능성이 그려지는 대목이에요. 제주맥주는 2019년에 아시아 일부 도시를 중심으로 실시한 시험 판매 이외에는 별다른 수출 소식이 없었는데, 이번 상장 직후 10여 개국에 수출을 본격 추진하다고 밝히며 해외 진출의 의지를 내비쳤어요.

2. 과잉 경쟁

제주맥주의 성장세에도 불구하고 업계에선 '좀 더 장기적인 비전을 투자자에게 보여줄 필요가 있다'는 의견이 일어요. 특히 먼저 발전한 미국의 수제맥주 시장이 빠르게 포화된 선례를 고려했을 때 제주맥주의 대응 전략이 부족하단 평이에요. 제주맥주는 이번 상장에서 미국의 '보스턴비어컴퍼니'를 피어그룹*으로 고려 중이라 알려졌는데요, 합당한 셈법인지는 불분명하나 한국 수제맥주의 선도 업체인 제주맥주가 보스턴비어컴퍼니의 행보를 주시하는 것은 당연해요. 보스턴비어컴퍼니를 포함한 미국의 맥주 업체들은 하드셀처로 대표되는 새로운 주류 카테고리를 개척하며 과잉 경쟁에 대응하고 있는 반면 제주맥주는 당장의 제품군 다양화 계획은 없다는 입장이에요. 대신 상장 이후 연구 R&D에 투자를 대폭 늘려 품질 향상 및 기술력 강화에 힘쓰고 생산 설비를 더욱 확대할 계획이라 밝혔어요.

*피어그룹(peer group): 기업의 가치를 산정함에 있어 기준치가 되는 동종 기업을 의미

▣ 참고기사

- 제주맥주, 1일 공식 출범...'제주 맛' 담은 에일맥주 출시 (조선비즈, 2017-08-01)
- 제주맥주 문혁기 대표 "제주맥주, 편의점 입성... 전국서 승부" (한국경제, 2018-07-05)
- 제주맥주, 아시아 수출 시작...중국·미국 시장도 검토 (연합뉴스, 2019-09-09)
- 스톤브릿지벤처스, 스케일업 '제주맥주' 잭팟 터지나 (더밸, 2020-04-01)

- 제주맥주, 테슬라 상장 추진...2000억 몸값 도전 (팍스넷뉴스, 2020-11-25)
 - 제주맥주, 업계 1호 상장...성장성만으로 부족하다 (더밸, 2020-12-03)
 - [마켓인] '캬 이맛이야'...제주맥주에 통큰 베팅한 스톤브릿지 (이데일리, 2020-12-09)
 - 수제맥주 시장 확대... '상장 vs 매각' 행보 엇갈려 (뉴데일리경제, 2020-12-16)
 - [ER궁금증] '제주맥주', 수제맥주 '맏형'된 배경 (이코노믹리뷰, 2021-03-01)
-

금주의 업계 소식



- '수제맥주' 카브루, 대만 편의점서 판다 (한국경제, 2021-02-23)
 - 미니스톱, 수제맥주 와이브루어리와 손 잡고 '첫즙라거' 선봬 (뉴시스, 2021-02-25)
 - 롯데칠성, 수제맥주 이어 발효음료 출시...사업다각화로 실적 반등 (뉴시스, 2021-02-25)
 - [마켓인사이트] LF그룹 수제맥주 브랜드 문베어브루잉, 경영자인수(MBO)로 '홀로서기' 추진 (마켓인사이트, 2021-02-23)
 - [2021 대한민국 주류대상] '최고의 영예' 20개 브랜드... 베스트 오브 2021 선정 (조선비즈, 2021-02-26)
-

 공유하고 싶은 내용이 있나요?