

소주 ‘좋은데이’의 생산 기업 (주)무학의 탄생 배경 : 초대 회장 최위승의 일대기를 중심으로

김진수 (경상국립대학교 경영학부 교수, 주저자 jskim71@gnu.ac.kr)
정대율 (경상국립대학교 경영정보학과 교수, 공동저자 dyjeong@gnu.ac.kr)
송성권 (경상국립대학교 문화융복합학과 박사과정, 교신저자 kwon-0228@hanmail.net)

… 초 록 …

한국인 즐겨 마시는 소주의 기원은 몽고가 고려를 침략할 때로 거슬러 올라간다. 그러나 오늘날 이 시기 전달된 방식의 소주는 거의 자취를 감추었다. 반면 식용주정에 물과 첨가물을 혼합하여 만든 소주가 대중화되었다. 지역별로 다양한 소주가 생산·판매되고 있으며, 본 논문은 경남에 본사를 두고 전국적인 생산·판매망을 갖추고 있는 (주)무학을 살펴보았다.

(주)무학은 경남을 대표하는 소주인 ‘좋은데이’를 생산·판매하는 기업이다. 이 기업의 역사는 고 최위승이 마산양조장을 인수하여 1965년에 무학양조장을 설립한 시점으로 거슬러 올라간다. 무학양조장은 제일제당의 판매대리점에서 출발한 최위승이 대흥상사를 통해 축적한 자본을 기반으로 설립한 기업이다. 이는 국내 최초의 자동화 생산라인을 도입하고, 주정배정제의 기회를 통해 경남에 있던 대부분의 소주 생산·판매 회사를 인수한다. (주)무학의 초대 회장 최위승은 2022년 6월 2일에 세상을 떠나고, 1994년 대표이사로 취임한 그의 둘째 아들 최재호가 기업을 경영하고 있다. 생존 시 최재호는 단순 봉사적인 마산상공회의소 회장 및 대한적십자사 경남지사장 역임한다. 또한 그는 지역사회 인재양성 기여 및 기업이윤의 사회 환원에 목적을 둔 무학장학재단을 수립한다. 많은 사람으로부터 받은 혜택을 갚기 위한 그의 노력에서 우리는 기업가로서 꼭 갖추어야 할 지역사회 봉사 정신을 배울 수 있다.

핵심어 : 소주, 좋은데이, (주)무학, 최위승, 대흥상사

I. 서 론

몽고가 고려를 침략할 때 전해진 것으로 알려진 소주는 오늘날 한국 국민이 보편적으로 즐기는 대표적인 술로 자리 잡고 있다. 그러나 오늘날 한국에서 소비되고 있는 대부분의 소주는 몽고에 의해서 전해진 증류식 방법으로 제조된 것이 아니라 식용주정에 물과 첨가물을 혼

합하여 만들어진 것이다. 증류식 소주는 발효된 청주를 증류하여 생산되며, 별도의 감미료가 사용되지 않는 차이가 있다. 전통적 방법으로 만들어진 소주는 일제강점기와 한국전쟁을 거치면서 채산성, 식량난 및 조세 부과의 용이성 등과 같은 이유로 그 자취를 감추게 된다(농촌진흥청, 2016). 특히 조세 부과의 용이성은 정부로하여금 증류식 소주보다 회

석식 소주의 생산·판매를 촉진한다. 정부는 희석식 소주의 주원료인 주정의 관리만 철저히 하면 세금 징수에 큰 어려움이 없다. 결국 전통적 방식의 증류식 소주 업체의 수는 1972년 9개 사에서 1975년 4개 사 및 1976년에는 0개 사에 이르게 된다(농촌진흥청, 2016).

한국농수산식품유통공사의 2021년 주류 시장 트렌드 보고서에 따르면 2020년 현재 한국의 주요 출고액 금액은 희석식 소주 약 3조 7천억 원, 맥주 약 3조 5천억 원, 탁주 약 5천억 원 및 기타 약 1조 1천억 원이다. 희석식 소주가 전체의 42.1%, 다음으로 맥주가 39.7%의 비중을 각각 차지하고 있다. 2021년 4월 6일 자 세계일보의 기사에 따르면 2020년 기준 소주 제조사별 한국 판매량 점유율은 하이트진로의 ‘참이슬’이 65.1%로 가장 높고, 다음으로 롯데주류의 ‘처음처럼’이 13.5%, 무학의 ‘좋은데이’가 6.5%, 대선주조의 ‘시원’이 4.3% 및 금복주의 ‘참소주’가 4.0%를 각각 차지하고 있다.

본 연구는 경남의 대표 소주 ‘좋은데이’의 생산업체인 (주)무학의 탄생 배경을 살펴보고자 한다. (주)무학은 최위승이 1965년 2월 7일 인수한 마산양조공업을 무학양조장으로 변경하고 오늘에 이른 기업으로 50년 이상의 역사를 가지고 있다. 오늘날의 상호 (주)무학은 1994년 대표이사로 취임한 최위승의 둘째 아들 최재호가 1998년 사명을 변경하여 탄생한 것이다. 따라서 소주 ‘좋은데이’의 생산·판매 기업인 (주)무학의 탄생 배경을

살피는 것은 최위승 초대 회장의 일대기를 조명하는 것과 그 맥을 같이한다.

지역의 많은 기업이 여러 가지 이유로 성공과 더불어 서울로 본사를 옮기는 경우가 흔하다. 어찌 보면 성공한 기업으로 인정되는 (주)무학은 서울로 본사를 옮기기보다 창업한 지역에 본사를 두고 전국적인 생산·판매망을 구축하고 있다. 또한 (주)무학은 영업이익의 역대 채투자율 실행함으로써 지역의 발전과 고용창출을 견인함은 물론이거니와 각종 사회봉사 활동에 기여하는 기업으로 지역민에게 알려져 있다. 이러한 이유로 (주)무학의 탄생과 발전 경위를 살펴보는 것은 처음으로 시도된 연구이자, 학술적으로도 그 의미가 크다. 또한 기업과 지역이 함께 성장하는 모범사례를 제시할 수 있으며, 기업이 정신에 대한 교육자료로도 활용할 수 있다.

본 연구는 다음과 같이 구성되어 있다. 제1장의 서론에 이어, 제2장은 최위승이 (주)무학의 전신인 무학양조장을 설립하기까지 창업자본의 형성기를 조명하고자 한다. 제3장은 어떻게 (주)무학이 탄생하여 오늘에 이르고 있는지를 살펴본다. 마지막으로 제4장은 본 연구의 결과를 정리하고 시사점을 제시한다.

II. 유연시절 및 사업의 도전

1. 출생 및 유연시절

최위승은 1933년 1월 14일 고성군 대가면 암전리 마전마을에서 최충열의 큰 아들로 태어났다. 생모가 최위승을 출산한지 7개월 후에 별세하였기에 인근 중곡마을에 위치한 외할머니 집에서 자랐다. 부친은 최위승이 여섯 살 되던 해에 재혼하였으며, 이 후 2명의 아들과 1명의 딸을 얻었다. 부친은 7남매의 막내로 태어났으며, 분가 시 제법 많은 논밭과 방앗간을 물려받았다. 그러나 부친은 사회적으로 호탕하고 풍류를 즐기는 탓에 물려받은 재산을 얼마지 않아 탕진하고 만다(최위승, 2012). 이러한 이유로 최위승은 어린시절부터 끼니를 걱정해야 할 정도의 가난한 삶을 겪게 된다. 물론 이 시기 한국의 많은 사람들이 굶주림에 시달렸던 것으로 생각된다.

2. 잇따른 사업의 실패

경일청과조합에서 농산물의 판매에 대해 눈을 뜬 최위승은 그의 인생에서 처음으로 판매장사에 도전하게 된다. 주변 지인의 도움으로 마련한 자금으로 밀양수산 낙동강변에 위치한 밭에서 열무를 구매한 후, 이를 청과조합에 판매하는 것이었다. 저녁 무렵 열무를 한 트럭(3t~4t 분량) 구매한 그는 구포 어구로 이동했다. 그 당시 청과조합은 밤이면 문이 닫히기 때문에, 열무를 판매하기 위해선 조합이 문을 여는 새벽까지 기다려야만 했다. 운이 없었던 탓인지 그토록 맑던 하늘에 구름이 끼더니 장대같은 비가 쏟아지기 시작했다. 트럭에 천막을

덮지도 않은 상태이였기에, 열무더미는 쏟아지는 비에 그대로 노출되고 말았다. 화물차 밑바닥까지 물이 스며든 탓에, 열무가 누렇게 뜨고 말았다. 김치용으로 팔기에는 도저히 무리였고, 고작해야 국거리용 밖에 되지 못하는 실정이었다. 결국 시세에 25%도 못 미치는 가격에 열무를 판매할 수 밖에 없었다. 인부임, 운송비 등을 제외하고 나니 남는 것이 하나도 없었다. 최위승이 시작한 첫 번째 사업은 이렇게 실패로 끝나고 만다.

열무장사에서 실패를 맛본 최위승이 두 번째로 도전한 일은 울주 언양에서 용기를 가져와 부산에 판매하는 것이었다. 그 당시 교통수단이 좋지 않았기에 용기를 구루마로 옮겨와야만 했다. 그 당시 용기는 구루마로 옮기는 과정에서 많이 파손되었다. 따라서 이 일의 성패는 얼마나 안전하게 용기를 옮길 수 있는지의 여부에 있었다. 구루마에 한 대 분량의 용기를 가져와 판매해 보니 제법 재미를 볼 수 있었다. 이에 최위승은 용기장사를 크게 해볼 생각에 소달구지 다섯 대 분량을 사서 부산으로 향했다. 그러나 옮기는 과정에 소달구지 한 대 분량이 파손되고 말았다. 이 또한 실패로 끝나게 된다.

세 번째로 도전한 사업은 대구에서 사과를 가져와 부산에서 판매하는 것이었다. 최위승은 청과시장에서 알게 된 사람의 도움으로 사과 농장을 소개받았다. 그는 대구 동촌에 위치한 과수원에 직접 방문하여 중품과 상품의 사과를 구입

후, 이를 청과시장조합으로 사과를 운송한다. 당시 조합의 경매장은 하늘이 흰히 보이는 노천 마당이였기에, 흙바닥에 거적을 깔고 이 위에 사과를 야적하였다. 이전에도 비로 인해 피해를 보았던 그에게 하늘은 또다시 난데없는 폭우를 선물하였다. 폭우로 인해 청과시장 인근에 물난리가 발생하였다. 새벽에 시장에 도착한 최위승은 본인의 사과가 절반쯤 빗물에 씻겨 간 모습에 망연자실하지 않을 수 없었다. 사업의 결과는 삼전삼패로 끝나게 되었다. 참으로 하늘을 원망하지 않을 수 없었을 상황이었다. 이러한 상황에도 불구하고 최위승은 장사에 대한 그의 생각을 포기하지 않았다. “아무리 장사가 고생이 되더라도 꼭 한 번 해 볼 겁니다. 꼭 성공할 겁니다.”라고 그의 회고록에 기록되어 있다. 그러나 사업과정에서 빌린 돈을 갚지 못한 탓에 유치장 신세를 지게 된다.

Ⅲ. 창업자본의 형성

부산 서면에 위치한 제일제당 공장을 지나가던 최위승은 우연하게도 산더미처럼 쌓여있는 밀 껍질을 발견하게 되었다. 그 당시 제일제당은 설탕의 성공에 이어 밀가루를 생산·판매하기 시작했다. 제일제당은 외국에서 밀을 수입하여 밀가루를 생산하는 과정에서 발생하는 밀 껍질의 처리를 위해 공장의 빈터에 쌓아두고 있었다. 최위승은 제일제당에게 밀 껍질의 매립 또는 소각 처리가 용이하지

못하다는 것을 직감함과 더불어 하나의 아이디어를 떠올렸다. 밀 껍질은 불을 지피는 좋은 연료이기에 이를 목욕탕 같은 곳에 판매하는 것이었다. 최위승은 제일제당의 담당자에게 밀 껍질의 처분을 제안했으며, 쉽게 허락을 받을 수 있었다. 그때 당시 제일제당 정식 직원의 한 달 월급이 서면에 있는 조그만 집을 살 수 있을 정도였다고 한다(CJ 50년사 편찬위원회, 2003). 상황이 이렇다 보니 밀 껍질은 아마도 그에게 대수롭지 않은 존재이었을 것으로 생각된다. 더욱이 어느 낮선 청년이 밀 껍질을 아무런 대가 없이 처리해 준다고 하니, 어쩔 이것은 담당 직원에게 고마운 일이 수 있었을 것이다. 최위승은 제일제당의 밀 껍질을 소 달구지로 실어내 범일동 일대의 목욕탕에 판매하기 시작했다. 싼 가격 탓인지 밀 껍질은 목욕탕 주인에게 큰 호응을 얻었다. 최위승은 얼마지 않아 제일제당의 밀 껍질을 모두 처리할 수 있었다. 이를 두고 최위승은 “*밑천이 한 푼도 들지 않고 내 시간이나 노력만 들여서 돈을 벌었으니 말이다. 인생에서 한 번 오고 영원히 다시 오지 않는 것은 바로 시간과 말 그리고 기회라고 한다. 어찌면 그런 절호의 기회가 딱 왔던 것이다.*”라고 회고한다. 물론 이를 우연한 계기라 할 수 있다. 그러나 다른 측면에서 보면 이 일은 기업가가 갖추어야 할 역량 중 하나인 유연한 사고와 빠른 상황 판단 능력에 기인한 것으로 보인다. 이 사례는 최위승의 이러한 자질을 잘 보여

준 것이라 하겠다.

열심히 노력한 탓에 제일제당 대리점 운영은 순조롭게 진행됐다. 단골 고객도 증가하고 거래량도 점차 늘어 본사로부터 더 많은 물량을 받아야 할 처지가 되었다. 판매 실적에 비해 공급이 달리면서 물량에 한계를 느끼게 되었다. 더 많은 물량을 확보해야만 함에도 불구하고 이는 한계가 있었다. 결국 최위승은 제일제당 대리점과는 별도로 곡물상점을 설립할 결심을 하게 된다. 제일제당의 물량뿐만 아니라 규모가 큰 정미소 및 새로운 공급처로부터 곡물을 확보해 판매할 것을 결심한 것이다. 여기에서 다양한 곡물을 취급함으로써 업종 다양화를 모색하게 된다. 본인이 다는 던 대흥국민학교의 이름을 따서 대흥상사를 설립한다.

IV. (주)무학의 탄생

최위승은 마산에 있던 주정 회사인 유원산업에 원료를 납품하게 된 것이 그가 소주 회사를 설립하게 된 계기라고 한다. 1964년 주정 회사 유원산업이 경영난으로 말미암아 부도 위기에 놓이게 된다. 채권단이 구성되었으며, 이의 책임은 그 당시 마산에서 큰 기업을 운영하던 김종신이 맡게 된다. 유원산업에 주정원료를 공급하던 최위승도 채권단의 일원이 되었다. 채권단은 유원산업의 처리방안에 대해 논의를 한 끝에 채권의 일부를 자산매각 대금으로 지불하기로 결정

한다. 최위승은 납품한 원료대금 대신 유원산업에서 생산한 주정을 일부 받아 가기로 합의한다. 그러나 그는 주정을 어떻게 처리해야 할지 고민에 쌓이게 된다. 고심한 끝에 최위승은 주정을 소주 회사에 팔아서 현금화하기보다 본인이 직접 소주회사를 운영해볼 결심을 하게 된다. 소주에 관심이 많았으며, 언젠가는 꼭 소주회사를 해보고 싶다는 생각을 평소부터 하던 그이기에 가능했던 판단으로 생각된다.

우연의 일치일까 최위승은 때마침 마산시 합포구 신창동에 위치한 (주)마산양조공업사가 경영 상의 문제로 인해 회사를 매각한다는 소리를 듣게 된다. 이 당시 (주)마산양조공업사는 도라지 위스키로 전국에 이름을 날리던 회사였다. (주)무학의 홍보자료에 따르면 (주)마산양조공업사는 1929년 3월 설립되어 증류식 소주와 청주를 제조하던 소화주류공업사를 1946년 6월 마산양조공업사로 상호변경한 것이다. 마산양조공업사는 인터넷 상의 여러 기사에 따르면 증류식 소주만을 생산한 것으로 되어 있으나, 최위승의 회고록에 의하면 이것 이외에도 다양한 술을 제조한 것으로 되어 있다.

V. 결론

본 연구는 경남의 대표 소주 ‘좋은데이’의 생산 기업인 (주)무학의 탄생 배경과 발전과정을 살펴보았다. (주)무학의 창업자인 최위승은 1933년 1월 14일 경남

고성군 대가면에서 태어났다. 최충열의 큰아들로 태어났으나, 일찍 어머니를 여의고 외할머니 집에서 자랐다. 부친은 호탕하고 풍류를 즐긴 탓에 제법 많은 물려받은 재산을 일찍 소진하고 만다. 이에 최위승은 어린시절부터 끼니를 걱정해야 했다. 장사에 뜻을 가진 최위승은 갓은 고생 끝에 부산에 위치한 경일청과조합에서 일을 하게 된다. 이 시절 그는 장사에 눈을 뜨게 되었으며, 세상 돌아가는 이치에 알게 되었다고 한다. 경일청과조합에서 일하면서 열무, 옹기 및 사과 장사에 도전하나 예상치 못한 날씨와 도로 상의 문제로 인해 거듭 실패를 맛보게 된다. 더욱이 이로 인해 감옥 신세를 저야만 했다. “포기는 없다”란 그의 자우명처럼 최위승은 여기에 굴하지 않고 반듯이 장사에 성공하겠다는 결심을 굽히지 않았다.

우연의 기회로 최위승은 제일제당의 수위로 일하는 행운을 가지게 된다. 이를 계기로 그는 제일제당의 밀가루 및 사료 판매대리점을 1956년 부산 범일동에 개설한다. 최위승의 판매 능력은 제일제당의 대리점의 수준을 넘어서게 된다. 이 시절 그는 ‘진심 어린 설득력과 끈질긴 성실을 바탕으로 타인의 신용을 얻기’ 위해서 노력했다고 회고하며, 이러한 그의 정신은 후일 경남의 소주 생산업체를 통일하는 결과를 가져온다. 그는 제일제당의 물량과 더불어 규모가 큰 새로운 공급처로부터 곡물을 확보하고 판매하기 위해 대홍상사를 설립한다. 후일

이 대홍상사는 최위승이 ㈜무학을 설립할 수 있게 만든 일등공신이 된다.

참 고 문 헌

- 농촌진흥청, “생명의 물, 증류주! - 우리나라의 전통 소주와 그 친구들 -”, 2016.
- 한국농수산물유통공사, 2021년 주류 시장 트렌드 보고서, 2021.
- 최위승, 「포기는 없다」, 도서출판 경남, 2012.
- 이맹희, 「묻어둔 이야기」, 1992.
- 이병철, 「호암자전」, 중앙일보사, 1986.
- CJ 50년사 편찬위원회, 「CJ 50 : 1953 ~ 2003」. 2003.
- 무학, 사업보고서, 2022.
- 세계일보, 백소용 기자, 하이트진로, 소주 점유율 65% 첫 돌파, 2021-04-06

- 참고 웹 사이트
- <http://www.gooddayfd.or.kr/>
- <https://terms.naver.com/entry.naver?docId=1222355&cid=40942&categoryId=32299>
- <https://www.muha.com/>
- <https://ko.wikipedia.org/wiki/>
- <https://map.naver.com>