



한국 수제맥주 통합 플랫폼 구축 전략 및 생태계 분석

규제 장벽을 넘어선 하이브리드 수직 통합 전략

수신: 대전 맥조장 경영진 귀중
보고서 유형: 신사업 타당성 및 실행 전략

Executive Summary: 규제 샌드박스 없는 배송 혁신

Background (비전)

시장 파편화로 인한 비효율성 증대.
경영진의 '통합 주문 + 배송' 생태계
구축 니즈 확인.



Critical Finding (규제)

Red Flag: 일반 주류
온라인 배송 불가
(스마트오더 = 픽업 전용).

Green Light:
'지역특산주'
면허 취득 시
전국 택배 배송 가능.



Strategy (솔루션)

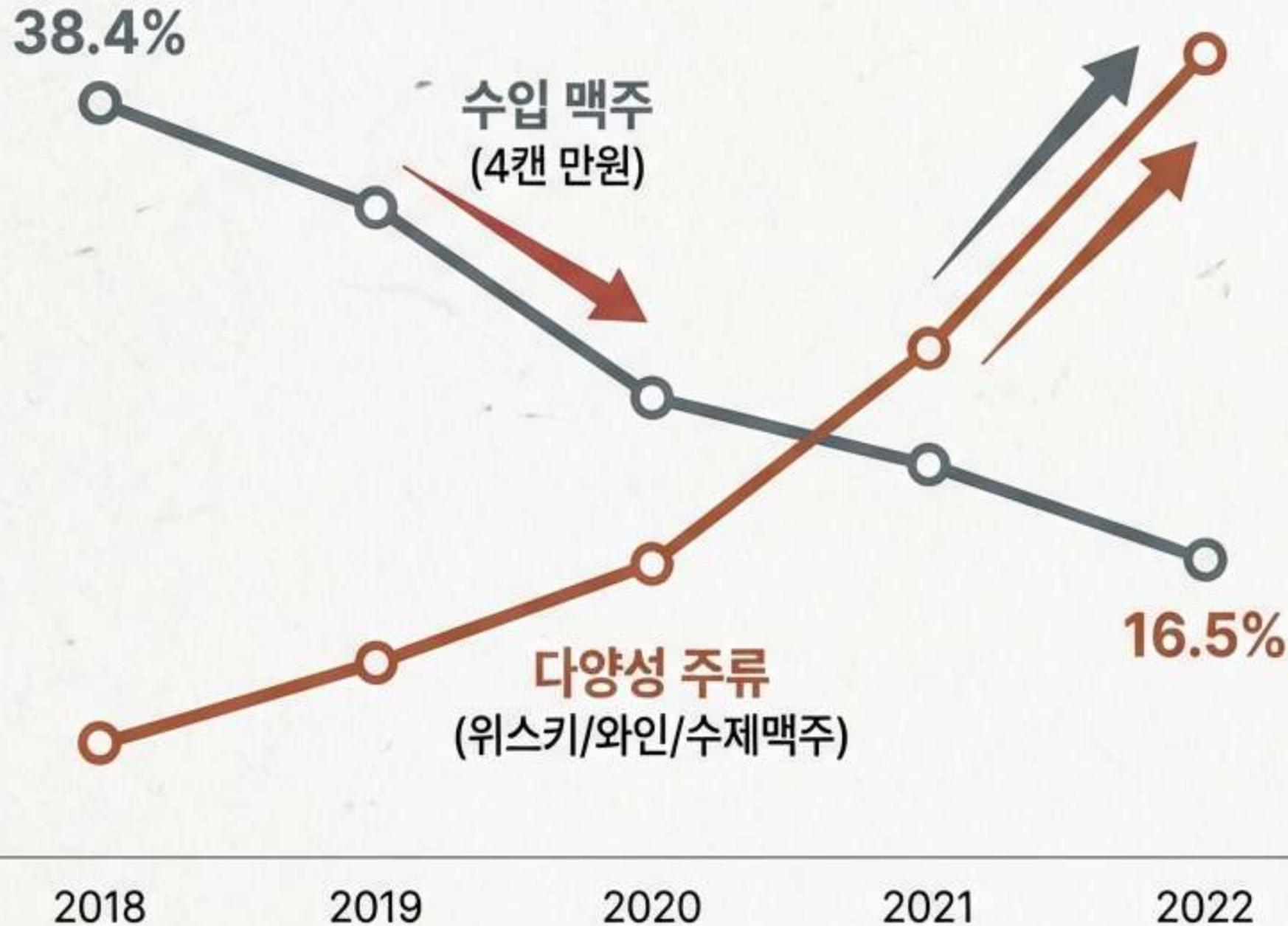
Track A: 양조장 인큐베이팅을 통한
'지역특산주' 라인업 확보 (배송).

Track B: 도심 속 문화 공간을 활용한
하이퍼 로컬 네트워크 (픽업).



Verdict: 단순 중개 플랫폼이 아닌, 양조장의 제조 방식을 혁신하는 '인큐베이터'로서의 접근이 필요함.

시장의 재편: '부어라 마셔라'에서 '취향 소비'로



Volume Era:

수입 맥주 피로감 누적



Value Era:

홈술, 혼술, 페어링 문화 확산



Diversity:

취향의 세분화

Insight: 소비자는 더 이상 싼 맥주가 아닌, '나만의 맥주'를 찾고 있으나 접근성은 여전히 낮음.

무제의 본질: 연결되지 않은 고립된 섬들



Solution: 디지털 조합(Digital Guild)을 통한 연결과 규모의 경제 실현.

규제의 벽: 배송 불가능의 딜레마



스마트오더 = 매장 방문 필수 (Pickup Only)

Daily Shot

한계: 픽업 전용 모델.
편의성은 '예약'에 그침.

Dali

실패: 2024년 서비스 종료.
과도한 물류비용 부담.

Implication: 스마트오더만으로는 '집 앞 배송'이라는 최상의 편의성을 제공할 수 없음.

게임 체인저: 유일한 해법, '지역특산주'

면허 취득 요건

1. 생산자: 농업회사법인
2. 원재료: 지역 농산물
(쌀, 보리, 밀) 주원료 사용

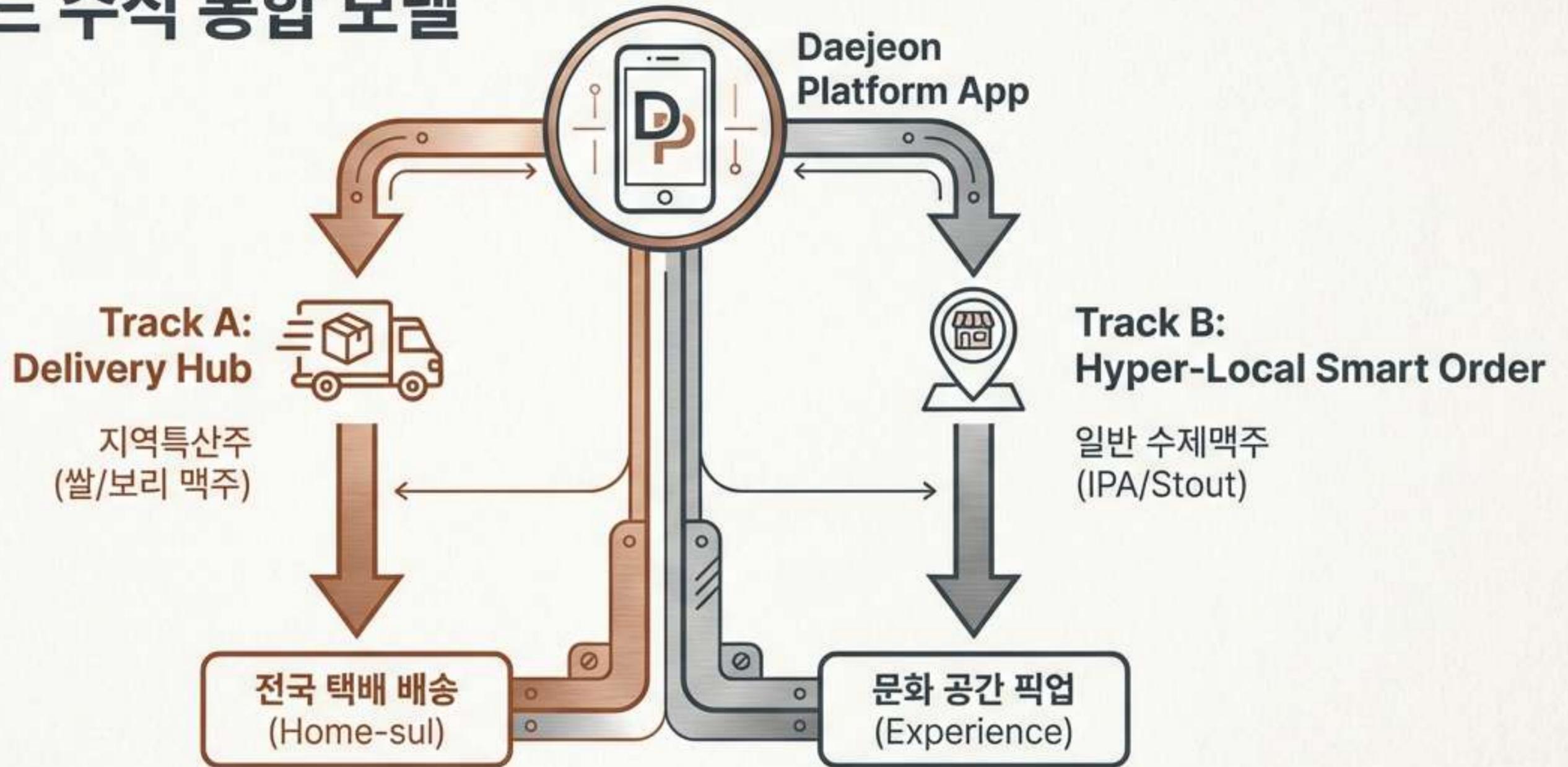


성공 사례: 김제 지평선 맥주

김제 보리/쌀 사용
→ 온라인 합법 판매 중

Strategy: 기존 맥주를 파는 것이 아니라, 양조장이 '지역특산주' 면허를 취득하도록 인큐베이팅한다.

전략적 솔루션: 하이브리드 수직 통합 모델



Core Identity: 단순 쇼핑몰이 아닌, 물류 허브(Hub)이자 제조 액셀러레이터.

Track A: 로컬 딜리버리 허브 & 인큐베이팅

Recipe Consulting



레시피 변경:
대전 밀, 충남 보리 활용

Licensing



농업회사법인 전환 및
지역특산주 면허 취득

Logistics Hub



대전 통합 풀필먼트 센터
(Cold Chain)

Goal:
‘데일리샷’이
접근 불가능한
‘홈술’ 배송
시장 독점.

Track B: 공간을 파는 '우리동네 탭룸'



공간을 콘텐츠로 (Space as Content)

Old Model:

무작위 식당/펍
픽업
(단순 수령)

New Model:

문화 공간 제휴
(픽업)
(픽업 = 문화 생활)

Target: 대전/세종 초기 50개 거점 밀집

Concept: 우리동네 힙플레이스 네트워크

경쟁우위 및 포지셔닝



Daejeon Platform
High Traffic / Delivery

Traffic:	통합 플랫폼 효과
Delivery:	지역 특산주 전략으로 해결
Logistics:	대전 거점 콜드체인

생태계 파트너 구성안

The Anchor (Standard)



대전 맥조장
(Daejeon Beer Factory)

Must convert to Regional License (1st Case)



Volume Partner



바이젠하우스
(Weizen Haus)

Stable Supply / Wheat Beer



Traffic Builder



더랜치브루잉
(The Ranch)

Geeky/Hype Beers



Delivery Potential



김제 지평선



버드나무 브루어리



댄싱사이더

Local Ingredients Ready



Pickup Points



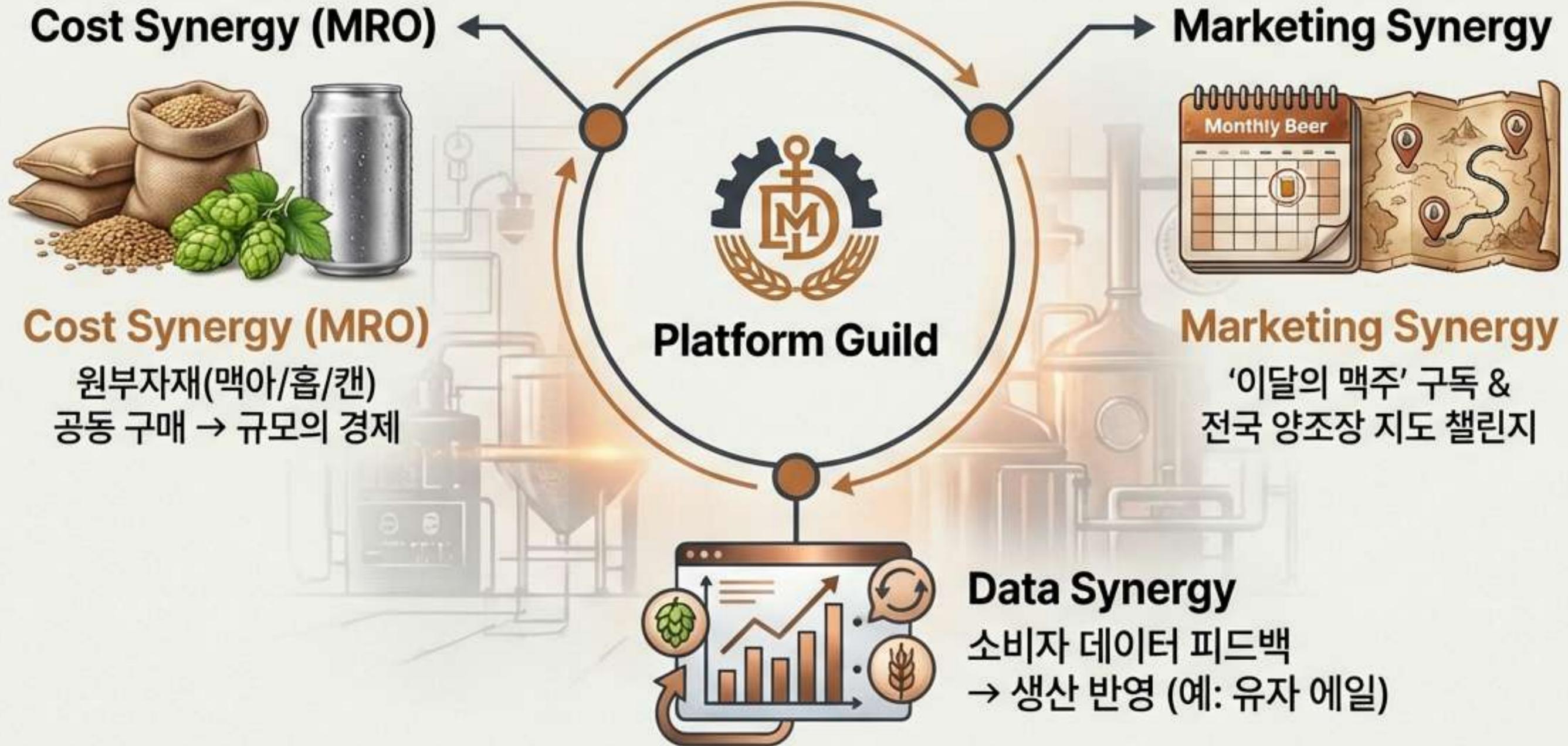
김복남맥주



인천맥주



시너지 창출: 디지털 조합 모델



단계별 실행 로드맵

Phase 1 (Month 1-6): Foundation

- MVP 런칭 (대전)
- 대전 맥조장 '지역특산주' 면허 확보 (핵심)
- 문화 픽업 거점 20개소

Phase 2 (Month 7-12): Expansion

- 배송 허브(Delivery Hub) 가동
- 지역특산주 파트너 5개 사 영입
- 구독 모델 런칭

Phase 3 (Year 2+): Ecosystem

- 전국 확장
- B2B 공동 구매(MRO) 시작



리스크 관리 및 대응

Legal Compliance (주세법)

- Risk: 일반 주류 불법 배송
- Mitigation:
 - ⚙️ 엄격한 면허 검증 (지역특산주 확인)
 - ⚙️ 시스템상 배송 불가 품목 차단 (System Blocking)



Cold Chain (신선도)

- Risk: 하절기 변질 및 파손
- Mitigation:
 - ❄️ 프리미엄 보냉 패키지 (스티로폼+드라이아이스)
 - 🤝 100% 보상 정책 및 📅 흑서기 배송 제한



결론: 한국 크래프트 비어의 르네상스



“우리는 단순한 중개자가 아닙니다.
양조 산업을 혁신하는 **엑셀러레이터**입니다.”



Immediate Action: 대전 맥조장 제품의
'지역특산주' 전환 착수 (Proof of Concept)



Closing: 기술과 문화, 그리고 양조를 결합한
첫 번째 성공 사례.