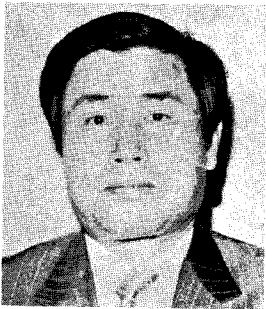


# 일본의 계란유통 구조를 분석한다

## (Ⅲ)



최 경 은  
과학시스템

일본의 양계업은  
생산효율에 있어서는 상당한  
수준에 와 있으나, 상대적으로  
유통비의 비율이 높은 것은 시급히  
개선되어야 할 것이다.  
그 해결의 출발점은 역시  
양계업자 자신들의 상호 유기적이고  
계획적인 활로모색이 선행되어야 한다.

### □연재순서□

1. 일본 GPC (선별포장센터)의 발전개요
  - 1) GPC의 탄생배경
  - 2) 발전단계
  - 3) GPC의 양계산업에 끼친 영향
2. GPC의 경영모델
3. 계란유통구조 분석

**유** 통구조가 매우 다원적이  
고 긴 경로를 거치고 있  
어서 원가상승 요인이 되고 있  
고, 품질관리에 있어서도 문제  
점을 가지고 있다. 그러한 구조  
적 결함을 개선하기 위해 부단  
히 노력하고 있으나, 개선속도  
는 대단히 완만하게 이루어지고  
있다.

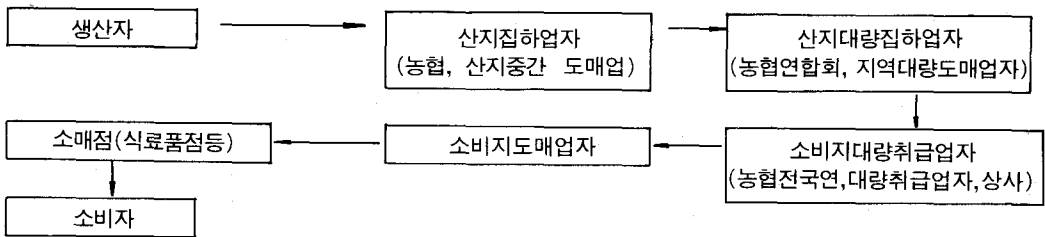
특히 일본인의 사회 인습이  
인간관계를 중시하고 연대의식  
이 강해서 유통관습의 개선·  
발전이 합리성 위에서만 이루  
어지고 있는 것은 아니다.

이러한 개괄적 사항을 보다  
구체적인 몇가지 사항으로 분  
류, 검토해 보고 결론을 유도하  
고자 한다.

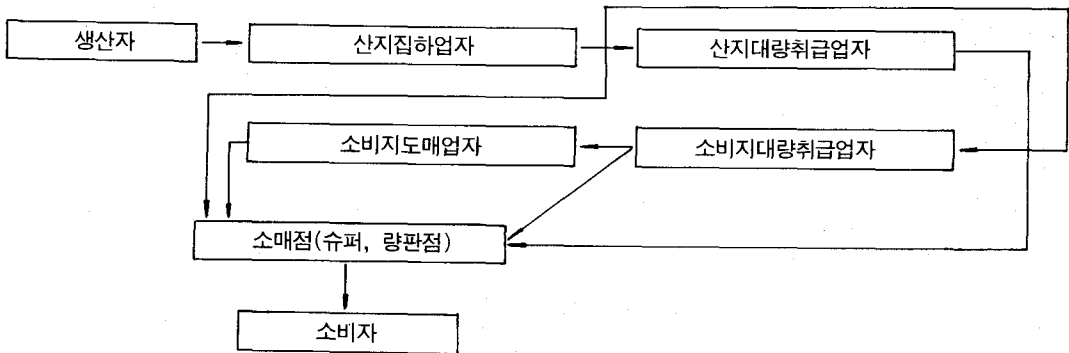
1. 유통 형태

(1) 변천도

가) 1964년(동경 올림픽) 이전

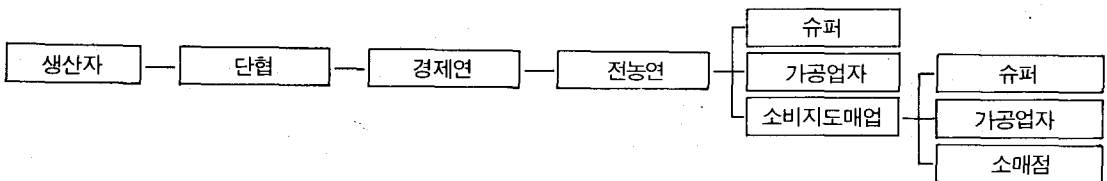


나) 1965~1980년



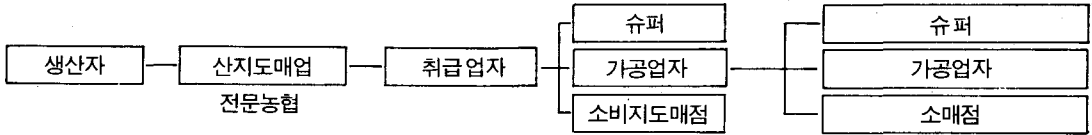
다) 현재의 계란 유통 모형도

① 농협 경로

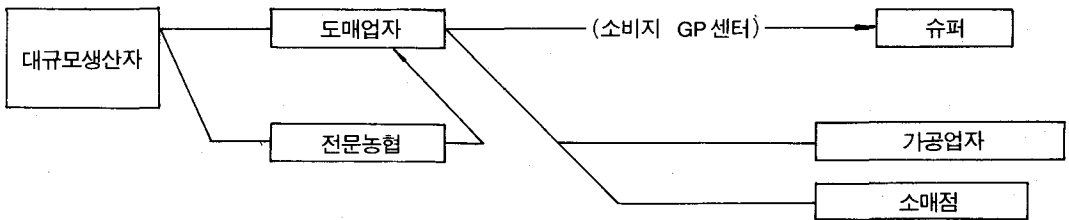


연재/계란유통 ③

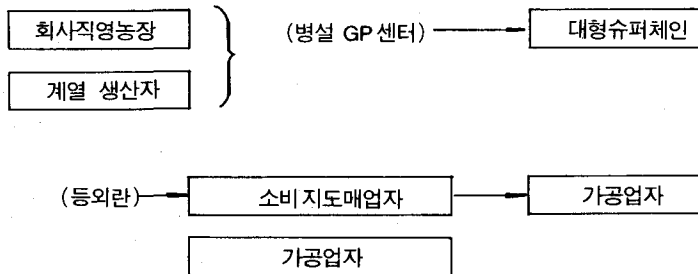
② 대량 취급업자 경로



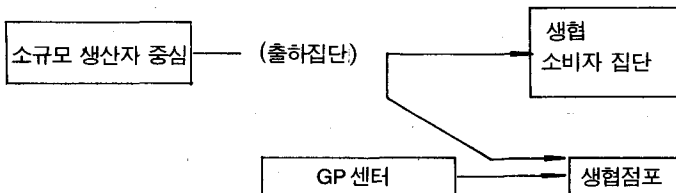
③ 도매 경로



④ 기업체 계열 경로



⑤ 생산·소비 직접 경로



(2) 최근에 일어난 유통 변화  
1980년부터 85년에 걸쳐 계란 유통에 약간의 변화가 일어났다.

가) 집하단계

① 제1의 변화  
농협 계통 경로가 31%로부터 2% 감소했음.

② 제2의 변화  
기업 계통 경로가 9%에서 13%로 증대하였음.

③ 제3의 변화  
회사 직영 농장 경로가 12%에서 18%로 증대함.

나) 중간단계.....변화 없음

① 계란 도매상 60%

② 계란 시장 10%

③ 직접 소비단계 30%

다) 소매단계

- ① 슈퍼마켓.....41%에서 42% 증가
- ② 생활협동조합.....4%에서 6%
- ③ 가공업자.....14%에서 17%로 증가
- ④ 일반 소매점.....28%에서 21% 감소

2. 유통경비

난가는 하락하고 있으나 유통비용은 상승하고 있어서 상대적으로 양계업자의 어려움이 가중되고 있다.

유통경비가 급등하는 요인으로 첫째는 원유가격의 폭등과 과적 수송의 규제 강화(78년)등에 따른 자재 및 운임인상에 따른 것이고, 둘째는 소비 및 생산의 정체로 1인당(유통 관계인) 생산성이 낮아지는데 있다.

(1) 유통 경비의 변화

- 가) 농가 판매가격.....하락  
85년, 86년.....251엔~260엔  
87년, 88년.....130엔~156엔
- 나) 도매가격.....하락  
85년, 86년.....264엔~271엔  
87년, 88년.....171엔~158엔
- 다) 소매가격.....하락

- 85년, 86년.....350~361엔
  - 87년, 88년.....252~241엔
- 이러한 난가의 하락과정에서

몇가지 변화가 있음을 알 수 있다.

첫째, 난가 하락에 따라 농가 수입 비율이 저하됨.....85년 71.7%, 86년 72%, 87년 62%, 88년 57%로 저하

둘째, 상대적으로 유통 경비가 상승, 85년의 28.3%에서 28%, 87년 38.1%, 88년 43%로 상승

셋째, 산지 유통비율(도매가-생산자 판매가)도 3.7%로부터 8.7%로 상승

넷째, 소비자 유통비(소매가격-도매가)도 24.6%로부터 34.4%로 증대

다섯째, 소비자 유통비의 비율은 증가하지만, 액면 자체는 감소하였음.

여섯째, 산지 유통비는 비율의 증가도 일어나고, 실제 액면의 증가도 일어났음.

난가가 절반으로 떨어져도 유통 경비는 절반으로 줄지 못하고, 따라서 유통 경비율은 증가하고, 농가 수입은 하락하게 됨. 그리고 유통경비 속에 소비자 유통비가 감소하고, 산지 유통비가 증대하는 경향은 산지 포장율이 늘어나고 있기 때문이다.

(2) 유통경비의 산출

가) 산출기준

- ① 규격... M 사이즈(58~64g)

② 경매가격... Kg 당 250엔기준 (최저가)

③ Pack 란

나) 단계별 가격

① 생산자 판매가...210~235엔 용기대, 출하운임, 기타(GPC) 15~40엔 포함하여 250엔

② 산지 집하업자의 마진...3~5엔

③ 소비자 대량 취급업자 마진...2~5엔

④ 소비자 도매점 마진...10~20(운반비 포함)

⑤ 최저가와 최고가의 차...12~18엔

합계 최저가 250+20~30엔 = 270~280...소매점 납품가

⑥ 소매점 마진...27~42엔(10~15%)

⑦ 소비자 구입가 297~322엔(270~280+27~42엔)

유통경비  
최대 112엔(322~210엔) 53% (112÷210엔)

최소 62엔(297~235엔) 26% (62÷235엔)

3. 유통업자의 기능

(1) 산지 집하자

가) 생산자재 공급

나) 계란 집하

다) 사양관리, 생산계획 지도

라) 정보제공, 경영진단

- 마) 난가 대책 수립
- 바) 농정활동
- (2) 소비지 대량 취급업자
- 가) 시판가의 형성
- 나) 난가 대책
- 다) 수급 조정
- 라) 신규 수요 개발, 유통개선
- 마) 수출입 조정
- 바) 원료란의 가공
- 사) 농정활동
- (3) 소비지 도매업자
- 가) 원료란의 가공
- 나) 소매점으로 연결
- 다) 판촉활동

(4) 소매점

- 가) 소비자에 전달
- 나) 상품으로서 등급분류
- 다) 소비확대
- 라) 대량구매, 대량판매로 저가공급
- 마) 유통구조 단축으로 좋은 상품 공급

5. 양계업을 위한 유통상의 개선·요망사항

(1) 유통업자에 대한 요망

양계에 관계되는 모든 업계의 발전은 궁극적으로 양계업 자체가 변형되어야만 가능한 것이다. 그러한 관점에서 생산비 및 유통비용이 상승할 경우 다음 순서에 의해 대처하기를 바란다.

4. 유통과 소비동향

(1) 유통선 및 소비선 분류

유통선	수량/년		소비선
슈퍼	875,577t (40%)	➔	가정용 약65%
생활협동조합	85,623t (40%)		1,391,473t
직접판매	77,066t(3.9%)		업무용 약20%
일반소매점	597,263t(27.9%)		
대량수요자	171,258t(8%)		428,145t
가공업자	293,279t(13.7%)		가공용 약15%
기타	40,675t(1.9%)		
합계	2,140,727(100%)		321,109t

(2) 가공용 내역

가공용내역		량/년
제과·제빵	카스테라, 케이크, 과자류	약202,109t
난가공품	계란두부, 계란코룻케, 오므렛 등	약40,000t
마요네즈		약79,000t
축육·수산가공품	햄, 햄버거 등	
면류	중화면, 마카로니	
의약품	리소치모, 무친	
합계		약321,109t

첫째, 난가를 상승시켜 상승분을 흡수한다.

둘째, 유통경로를 단축, 유통비용을 줄인다.

셋째, GPC의 생산성을 높인다.

넷째, 농가판매 가격을 내린다.(최후 방법)

(2) 직매(생산자, 산지 집하)업자에 대한 요망

첫째, 생산관리에 유의, 생산

효율이 낮아지지 않도록 한다.

둘째, 판매하기 쉬운 규격만을 우선 처리함으로써 전체적으로 판매수입을 저하 시키지 않도록 한다.

셋째, 직판으로 인한 판매차익과 판매비용과의 대차를 잘 검토한다.

6. 개선방향

계란은 상품의 특성상 유통 과정에서 노동력을 투하해도 부가가치가 일어나지 않는 한계상품인 것이다. 오히려 품질면에서는 시간이 경과함으로써 더욱 낮아지게 되어 있다. 결국 복잡한 유통 경로는 원가만을 상승시키고 역으로 양계농가의 실질 판매 소득을 떨어뜨린다. 특히 일본 양계업은 그 생산효율에 있어서는 상당한 수준에 와 있으나, 상대적으로 유통비의 비율이 높은 것은 시급히 개선되

어야 할 과제라 본다. 그 해결의 출발점은 역시 양계업자 자신들의 상호 유기적이고, 계획적인 할로모색이 선행되어야 하리라 본다.

최근 생활협동조합을 중심으로 한 소비자 사이드에서도 좋은 상품을 값싸게 구입하려는 의도로 생산자와 직접 연결하여 구매하려는 노력이 활발한 것은 하나의 고무적인 현상이다.

유통 사이드에서도 슈퍼 등 대량 판매점에서 유통 단축에

대단한 기여를 하고 있는데, 생산업자들은 이러한 구매 욕구를 잘 활용하여 생산에서 유통소비에 이르기까지 계통화할 수 있도록 해야 한다. 그리고 앞서도 말한 바와 같이 상표(브랜드)화하여 계란을 공급함으로써, 생산과 판매에 대한 신용을 보증하고, 나아가 소비자가 믿고 쉽게 선택할 수 있도록 해야 한다.

이러한 유통상의 여러 문제점들은 크게 보아 우리에게도 공통의 과제라 믿는다. <연재 끝>

\* 계란이 체화될 때와 필요할 때는 언제든지 연락주시면 성심껏 도와드리겠습니다.

계란집하장

미 현 상 회

<계란납품 전문>

대표 안기섭

주소 : 대구직할시 수성구 범어4동 117-40  
(대한양계협회 경북지부앞)

(053) 753-5638, 763-4992