



사케 입문 5

프리미엄 사케의 명과 암

김 호 스튜디오 블랙아웃 대표
맥주탐구생활, 칵테일탐구생활, 사케도감(독립출판) 작가

프리미엄 사케란?

쥬온다이十四代, 아라마사新政, 하나아비花陽浴, 지콘而今.
'방송과기술'에 소개되는 이 글을 읽을 정도로 사케에 관심 있는 분이라면 반드시 만나게 될, 프리미엄 사케의 대표주자들이다.

사전적으로 정의된 명칭은 아니지만 프리미엄 사케는 단순히 비싼 사케를 의미하지 않는다. 가격이 높은 술은 고급주라고 부르거나 플래그십 사케, 또는 그냥 비싼 술(...)이라고 부른다. 여느 술과 마찬가지로 사케 역시 양조장에서 출가를 결정하고 도·소매로 소비자에게 판매되는데, 이 과정에서 공급에 비해 수요가 높아 자연적으로 웃돈이 붙은 술을 프리미엄 사케라고 부른다. 여느 브랜드가 그렇듯 한때는 프리미엄 사케였지만 지금은 구하기 쉬워진 술도 있고, 과거엔 언제든 살 수 있는 술이었지만 매체 등을 통해 순식간에 유명세를 타 없어서 못 구하게 되는 등 세월에 따라 유동적이다. 오랫동안 사람들 입에서 오르내리는 대표적인 프리미엄 사케 브랜드는 앞에서 언급한 쥬온다이, 아라마사, 하나아비, 지콘 등이 있고, 이외에 코쿠류, 히로키, 덴슈, 카치코마, 류진마루 등도 프리미엄 사케로 분류할 수 있겠다. 위의 사케들은 정가에 비해 적게는 3배, 많게는 10배의 웃돈이 붙어 판매된다.



SAKE ENTHUSIAST

단순히 프리미엄이 붙으면 양조장 입장에서 좋은 게 아닐까? 생각하기 쉽지만 최근 유행하는 무여과 나마자케는 유통기한이 짧고 보관이 까다롭기 때문에 이 사람 저 사람 옮겨 다닐수록 양조장이 의도한 맛을 벗어나게 된다. 게다가 그 수익도 양조장이나 주판점(우리나라의 보틀샵)이 아닌 생뚱맞은 제삼자가 가져간다. 이런 이유로 프리미엄 사케를 생산하는 유명 양조장은 까다로운 조건(냉장 보관 및 유통, 정가 판매 등)을 걸어 전문 특약점을 선정, 그 매장에만 술을 납품하는 경우가 많다.

리셀러의 명과 암

한국어로 사케 이름을 검색했을 때, 한국어로 만들어진 사이트는 다 리셀 사이트라고 생각하면 된다. 사이트는 한국어로 되어있지만, 이들은 일본에 사업자를 두고 운영되는 일본 회사다. 국내에 정식으로 수입되는 사케보다 훨씬 저렴한 가격으로 판매하고, 각종 미수입 사케와 프리미엄 사케 등을 온라인에서 클릭 몇 번만 하면 집 앞까지 바로 보내준다. 한국은 온라인 주류 판매가 불법이니, 이것은 일본 회사라서 가능한 일이다. 이렇게 보면 장점만 있는 것 같지만 당연히 단점도 크다.

단점

- 사케를 어떻게 보관 중인지 알 수 없다.
- 유명한 사케는 프리미엄을 붙여 판매한다.
- 건강한 사케 시장을 해친다.

리셀러는 시장에서 인기가 많은 사케를 집중적으로 매집해 작게는 1.5배부터 크게는 10배가 넘는 웃돈을 붙여 판매한다. 이 과정에서 사케가 어떻게 보관되는지는 전혀 알 수 없고 맛이 변질되더라도 당연히 환불은 불가능하다. 실제로 여러 사케 커뮤니티에는 리셀 사이트, 야후 옥션, 라쿠텐 등에서 구입한 프리미엄 사케에서 이상한 맛이 난다는 후기가 심심찮게 올라온다. “유명하다고 해서 비싸게 구입했는데 모 브랜드 맛이 형편없네요.” 같은 내용들.

프리미엄 사케 본연의 맛을 알고, 사케에 관한 지식이 있는 사람이라면 리셀러가 보관을 잘못했나? 생각하겠지만 일반 소비자는 보관의 문제까지 생각이 닿지 않기 때문에, 이렇게 브랜드와 양조장을 탓하는 후기가 올라오는 것이다. 까다로운 조건을 지켜가며 정가와 품질을 유지하는 양조장과 특약점이 들으면 힘이 빠질 수밖에 없는 이야기다. 이 같은 리셀링을 막기 위해 양조장과 특약점은 여러 조치를 한다. 라벨에 특약점의 이름을 새기거나, 일정 금액 이상을 구입해야만 구매 조건을 준다거나, 안 팔리는 사케를 끼워서 파는 등 정가에 구할 수 있었던 사케에 까다로운 조건과 추가금이 붙게 된다. 리셀 문화가 커질수록 특약점에서 정가로 술을 구입하던 사람은 추가 금액을 지불해야만 하고, 리셀 상품을 구입하는 사람은 안 좋은 품질의 술을 더욱 비싸게 구입하게 되는 기형적인 구조가 확고해지게 된다. 사케 입문 초창기, 궁금한 사케를 온라인으로 구입할 수 있다는 것을 보고 리셀 사이트를 몇 번 이용하다 위와 같은 문제점을 알게 된 후로는 이용하지 않고 있다. 편리한 것에 먼저 손이 가고, 순위가 높은 유명 브랜드 위주로 관심이 가는 것은 당연한 일이다. 하지만 진짜 사케를 사랑한다면 리셀러가 아닌 정식 수입 혹은 배송대행지 직구를 통해 구입하는 것이 모두를 위한 일이라고 생각한다.

예비 마니아를 위한 직구법 소개

모든 술은 직구가 가능하다. 위스키와 같은 고도수 술에 비해 사케는 도수가 낮아, 세금이 상대적으로 저렴하기 때문에 직구하는 사람이 많다.

배송 방법은 해상운송, 우체국 특송, EMS 등을 선택할 수 있는데 각각의 장단점이 달라 취향에 따라 선택하면 된다.

병 정도 한 번에 구입할 경우 우체국 특송을 추천한다. 여러 병 구입할 경우 배송비가 저렴하다.

병 미만으로 구입할 경우는 EMS를 추천한다. 배송비가 비싸지만 빠르고 2병 이하는 관례적으로 면세가 되는 경우도 있다. 다만 세관에 걸리게 되면 간이통관신청서를 작성해야 하는 번거로움이 있다.

사케 가격은 {(일본 사케 가격 + 일본 배송비) × 69%(세금)} + 국내배송비가 발생한다. 69%란 관세, 교육세, 부가세, 주세를 다 합친 가격. 실제로 계산해보면 알겠지만 저가의 사케를 직구하면 국내에서 정식수입해 판매하는 사케보다 높은 경우도 있다. 그렇기 때문에 직구는 다음과 같은 조건일 때만 구입하는 것을 추천한다.

❖ 일본 내 1,800엔 이상 되는 사케를 구입할 때(정식 수입가 7만 원 이상)

❖ 미수입 되는 사케가 공급할 때

정식으로 수입되는 소매가 7만 원 미만의 사케는 소매점에서 구입하는 것이 훨씬 편하고 정신건강에도 이득이라고 생각한다. 특히 온도에 민감한 나마자케는 수입사에서 운영하는 소매점을 적극 추천한다.

직구하는 법 간략 요약

직구 방법은 다른 해외 상품을 구입하는 것과 동일하다. 간혹 깨져서 도착하는 경우도 있기 때문에 반드시 추가 포장을 요청해야 한다는 점을 명심하자.

- ☑ 술을 취급하는 배송대행지를 찾아 가입한다.
(위드바이물, 재팬비드 등)
- ☑ 검색 사이트에서 사케 이름을 일본어로 검색한다.
(하세가와 사케텐 등)
- ☑ 마음에 드는 주판점을 찾는다.
- ☑ 배송지에 배송대행지 주소를 적고 결제한다.
- ☑ 주판점에서 보내온 배송 정보를 배송대행지에 입력한다.
- ☑ 배송대행지 사이트에 개봉 후 재포장을 요청한다.
- ☑ 배송대행지 도착하면 알림이 오는데 그때 2차 결제를 한다.
- ☑ 세금이 발생하면 관세사에서 연락이 온다.
- ☑ 관세를 납부하고 기다리면 끝!

사케 브랜드 추천 : 쥬온다이+十四代

사케 랭킹 사이트에서 수년째 굳건히 1위를 지키고 있는, 그야말로 명실상부 1위 니혼슈 브랜드, 쥬온다이. 생산하는 수량도 적거니와 극히 한정된 특약점에서만 판매되어, 쥬온다이를 정가로 구입하는 것은 초심자에게 하늘의 별 따기이다. 양조장에서 재판매를 엄격히 금지하고 있지만 워낙 수요가 높다 보니, 많은 리셀업자들이 3~10배의 웃돈을 붙여 판매하고 있다. (주판점에서 병 단위로 구하기 어려운 것이지 일본의 사케 전문점에서 잔으로 마시는 건 어렵지 않다.)

쥬온다이를 만드는 야마가타의 다카키 주조는 400년이 넘는 긴 역사를 가진 양조장이지만 처음부터 유명한 곳은 아니었다. 생산하는 술 역시 쥬온다이가 아닌 '아사히타카'가 주력 상품이었었는데, 이 술은 역시 전국구가 아닌, 야마가타현 내에서만 유통되는 술이었다. 이런 다카키 주조가 부상하기 시작한 것은 1993년, 15대 사장인 다카키 아키즈나가 신임 토우지(杜氏, 양조장의 총괄 책임자)를 맡게 된 이후부터이다.

당시 일본은 1980년부터 쭉쭉, 담백하고 깔끔한 계열의 술 '탄레이 카라구치'가 대세였다. 하지만 탄레이 카라구치의 인기는 맥주와 각종 증류주, 와인 등에 밀려 점차 시들해지고 있었는데, 딱 이 시점에 도쿄 농대 출신의 젊은 15대 사장이 취임하게 된 것. 그는 취임 다음 해, 곧바로 기존 사케씨의 유행을 벗어난 화려한 향과 달콤한 맛(일명 호준 우마구치 스타일)의 쥬온다이를 전면으로 내세웠다. 이렇게 완전히 새로운 맛의 술을 선보였



더라도, 야마가타 내에서만 유통했더라면 지금의 쥬온다이가 될 수 없었을 텐데. 사장이 되기 전, 도쿄의 대형 백화점에서 근무했던 경험이 있는 아키즈나는 쥬온다이를 들고 도쿄로 향했고, 여러 주판점에서 술맛을 인정받아 순식간에 전국구 유명 브랜드로 거듭나게 되었다.

사케씨의 유행을 완전히 뒤바꿔버린 것 외에도 2,000엔 미만의 저렴한 가격에 훌륭한 품질의 혼조조(양조 알코올을 넣은 낮은 등급의 사케) 쥬온다이(혼마루)를 선보인 것, 다카키 주조 양조장만의 주조호적미를 만들어낸 것, 무여과 생원주의 트렌드를 만들어낸 것, 소량생산을 고집스럽게 지켜온 것 등 수많은 시도를 통해 사케의 트렌드를 이끌어 감으로써 지금의 쥬온다이가 만들어지게 된 것이다.

여느 술이 그렇듯 쥬온다이가 어떤 맛이라고 한 마디로 표현하는 것은 불가능하다. 쥬온다이의 이름이 붙은 술만 해도 2,000엔부터 수십만 엔짜리까지 라인업이 다양하기 때문이다. 확실하게 말할 수 있는 것은 프리미엄을 주고 리셀러에게 구입한 쥬온다이보다 현지 사케 전문점에서 정가에 마셨을 때의 그 감동이 더 뛰어나리라는 것. 아무리 유명한 맛집이라도 2~3시간 줄 서서 먹는 것과 바로 들어가서 먹는 것이 다른 것처럼 말이다.

여담이지만 쥬온다이는 이름마저 특별한 사연이 있다. 14대 사장이었던 타카키 신고로는 자신과 자식, 아들 등을 위해 13대, 14대, 15대, 16대 등을 상품명으로 신청했다고 한다. 사실 숫자와 ‘~대(일본어로 다이)’는 일반명사이기 때문에 상표권 등록이 되지 않는 것이 정상인데, 이례적으로 14대(쥬온다이)만 상품명으로 등록이 돼버린 것. 지금껏 없었던 강렬한 사케 이름 역시 쥬온다이가 최고의 술이 되는 것에 한몫하지 않았을까. ‘속된 말로 될 놈은 된다.’라는 말이 찰떡처럼 들어맞는 양조장이 아닐 수 없다.

쥬온다이 혼마루 시음기

사케 모임에서 운 좋게 마실 수 있었던 쥬온다이 혼마루. 바나나가 메인으로 느껴지는데 파인애플, 곡물, 식혜, 투명한 캐러멜과 같이 복합적인 맛이 느껴진다. 슬쩍 느껴지는 알코올 감도 술에 입체감을 불어넣어 준다. 향은 화려하지만 톡 떨어지는 깔끔한 끝맛이 굉장히 매력적이다. 맛있고 훌륭한 술이지만 정가의 3~5배의 프리미엄을 줬다면 너무 기대가 커, 엄청나게 맛있다는 인상까진 못 받았을 것 같다. 

