
제주지역 쇼핑관광 발전 방안 관련 일본사례 조사보고

2018. 5.

관광사회문화연구부 신동일



국외출장 결과보고서

1. 조사 배경

- 쇼핑관광은 관광객의 소비지출을 유도하여 지역경제 활성화에 크게 기여하는 관광 사업임에도 불구하고 제주지역은 여전히 보여주는 관광에 크게 의존하고 있고 쇼핑관광 분야는 특히 많은 한계점을 보이고 있음.
- 쇼핑관광 중에서도 관광기념품은 지역의 문화를 상징하기도 하고 관광객들에게는 쇼핑관광의 기회를 제공하여 관광매력도를 제고시키고 지역경제 활성화에 기여하는 아주 중요한 요소라고 볼 수 있음.
- 이에 일본의 쇼핑관광 활성화 및 정책 등에 대한 조사를 통해 제주지역 쇼핑관광 발전 방안의 시사점 및 관련 기초자료를 수집하여 활용할 필요성이 있음.
- 조사와 분석을 토대로 제주지역 쇼핑관광 활성화 및 발전을 위한 시사점을 도출하여 제주관광의 브랜드 가치와 지속가능성을 제고시키기 위한 기초자료로 활용함.

2. 조사 개요

- 대 상 : 일본의 쇼핑관광 활성화 관련 등
- 위 치 : 일본 오사카, 오키나와 도쿄 등
- 일 시 : 2018년 5월 16일~20일
- 목 적 : 일본의 쇼핑관광 활성화 사례 조사
- 주요내용 :
 - ① 일본 지역별 쇼핑관광 활성화 사례분석
 - ② 일본의 쇼핑관광 특징 등

3. 주요 조사결과

1) 오사카는 현대와 전통적 쇼핑의 조화

- 오사카는 타워형 쇼핑몰보다는 지상에 자연스럽게 형성된 상점 밀집 지역인 쇼핑가가 대표적임. 오사카의 대표 상점가인 신사이바시 상점가는 혼마치 역부터 신사이바시 역을 지나 도톤보리까지 이어지는 대형 쇼핑 거리로, 도보로 이동하는 데 적어도 30분은 소요가 될 정도의 규모임.
- 또한 신사이바시 상점가 근처에는 먹거리 천국인 도톤보리, 쇼핑과 이자카야(선술집 형태의 대중적 주점) 그리고 음식점이 모두 모여 있는 에비스바시, 센니치마에, 난카이도리가 있으며 센니치마에와 난카이도리가 만나는 지점의 우측 골목에는 주방용품 전문 상점들이 밀집한 도구야스지가 있음.
- 최근에는 신사이바시 역을 중심으로 유명 명품 매장들이 입점하고 있는데 일본인들은 난바 역부터 신사이바시 역을 지나 혼마치 역까지 이어지는 큰 대로를 ‘미도스지 명품 거리’라 부르고 있음.







생필품부터 다양한 쇼핑을 가능하게 하여 만족도를 높이고 있음.

- 요코하마 모토마치는 150년 이상의 전통을 자랑하는 쇼핑거리로 명품과 대중적 상품들이 적당히 섞여 있어 누구에게나 매력을 주는 장소로 각광받고 있음.
- 거리 양편 상점들은 오래된 건물이나 새 건물이나 할 것 없이 모두 1층 건축선을 후퇴시켜 고객들이 비나 햇볕을 맞지 않고 다닐 수 있도록 '콜로네이드 아케이드'를 만들어 각 점포들의 다양한 개성 사이에서 거리의 일체감을 유지하는 상징이 되고 있음.
- 모토마치에서 언덕 쪽으로 '야마테' 지역과 연결되는데 모토마치는 개항 당시 외국인들의 단골가게가 모여 형성됐고, 야마테 지역은 외국인들과 상류층 주거지였음. 이 때문에 야마테 지역에는 외교관 저택 등 문화재로 지정되고 보호받는 전통 있는 건물과 아름다운 정원들이 많음.



[그림 6] 요코하마 모토마치 거리와 가게

4. 주요 시사점

1) 품질과 가격경쟁력을 앞세워 대량구매를 유도

- 일본의 역 주변과 주요 거리에는 대형 디스카운트 스토어(할인매장)와 드러그 스토어가 곳곳에 자리 잡고 있어 가격 대비 품질 만족도를 높인 쇼핑을 통해 일본인은 물론 외국인 관광객들도 일본 쇼핑관광의 필수 코스로 여겨질 정도임.
- 일본의 돈키호테는 일본 주요 도시에 점포를 가진 대형 할인 마트로 100엔 숍보다는 양질의 제품을 판매하고 있음. 과자, 음료수, 식료품, 약, 의류에 이르기까지 다양한 제품을 판매하고 있으며 조금은 정신없는 상품 진열과 큼직한 가격 표시가 인상적임.
- 외국인 관광객들을 대상으로는 일정 금액 이상을 구매하면 면세혜택을 주고 있고, '요코소 돈키호테 디스카운트 패스포트'가 있으면 2,000엔 이상 구입 시 돈키호테의 기념품을 받을 수 있는 등 다양한 추가 할인 정책을 시행함.



[그림 7] 생필품 할인 매장

- 한편, 일본 어디에서나 코쿠민(コクミン)이나 마쓰모토기요시(マツモトキヨシ) 같은 드러그 스토어를 쉽게 찾을 수 있는데 우리의 약국 보다는 생활

용품 백화점이라고 봐야 함.

- 가격도 저렴하고 일본에서만 구매가 가능한 생활용품과 의약품이 준비하여 한두 곳의 드러그 스토어만 제대로 둘러봐도 생활에 필요한 모든 제품들을 구매할 수 있음.

2) 프리미엄 아울렛을 통해 관광객 유치 전략에 활용

- 일본은 미국 다음으로 프리미엄 아울렛의 나라로 봐도 무방할 만큼 일본 전역에 프리미엄 아울렛이 발달해 있음.
- 일본의 프리미엄 아울렛은 대부분 미국 첼시 프리미엄 아울렛 브랜드와 합작한 형태로 미국과 마찬가지로 쇼핑과 먹거리를 동시에 즐기는 가족 단위 명소로 출발하였지만, 지금은 외국인 관광객들이 가장 즐겨 찾는 쇼핑명소로 발전하고 있음.
- 특히 오사카의 린쿠 프리미엄 아울렛은 오사카 간사이국제공항에서 셔틀버스로 15~20분 정도의 거리, 치바의 시스이 프리미엄 아울렛은 도쿄 나리타국제공항에서 버스로 15~20분 정도의 거리에 위치하여 일본을 관광한 이후 돌아가는 외국인 관광객들이 즐겨 찾는 쇼핑관광의 명소로 부각되고 있음.



[그림 8] 오사카 린쿠 프리미엄아울렛과 도쿄 인근 시스이 프리미엄아울렛

3) 중국인 관광객 유치를 위한 적극적 마케팅

- 일본 시내의 소규모 소매점들 상당수에서는 중국인 관광객들에 대한 우대프로그램을 시행하고 있는데, 대표적으로 은련카드로 지불하는 경우에는 20%를 할인해주고 있음. 또한 해당 소매점의 마일리지카드를 발급할 경우에는 추가로 7%를 적립하여 현금처럼 사용할 수 있는 우대 프로그램을 시행하고 있음.



[그림 9] 중국인 관광객 쇼핑 우대사례

4) 면세 범위와 편의성 강화로 쇼핑관광 활성화

- 면세점 허가를 받은 점포, 백화점, 돈키호테나 무인양품, 각 쇼핑센터의 브랜드숍 등에서 5,000엔 이상 구매하고 면세 카운터에 가서 여권을 보여주면 세금 8%를 현금으로 돌려받음.
- 원칙적으로 출국 전 개봉하면 안되고 여권에 붙여준 영수증도 출국이 완료될 때까지는 잘 보관해서 공항 등에서 제시를 요구받으면 보여줘야 하지만 실제로 영수증과 물품을 체크하는 유럽의 공항 면세대와는 달리 일본은 영수증과 물품을 대조하는 카운터가 없기에 따로 번거로움이나 불편한 일이 발생하지 않는 것이 현실임.