

## 시정명령및과징금납부명령취소

[서울고등법원 2020. 2. 12. 2018누44595]



### 【전문】

【원 고】 하이트진로 주식회사 외 1인 (소송대리인 변호사 윤인성 외 2인)

【피 고】 공정거래위원회 (소송대리인 법무법인 봄 담당변호사 김민우)

【변론종결】 2020. 1. 8.

### 【주문】

]

1. 피고가 2018. 3. 26. 원고 하이트진로 주식회사에 한 별지1 목록 기재 순번 1. 라. 항의 시정명령과 과징금납부명령을 취소한다.

2. 원고 하이트진로의 나머지 청구와 원고 서영이앤티 주식회사의 청구를 모두 기각한다.

3. 소송비용 가운데 원고 하이트진로 주식회사와 피고 사이에 생긴 부분의 40%는 원고 하이트진로 주식회사가, 나머지는 피고가 각 부담하고, 원고 서영이앤티 주식회사와 피고 사이에 생긴 부분은 원고 서영이앤티 주식회사가 부담한다.

【청구취지】 피고가 2018. 3. 26. 원고들에게 한 별지1 목록 기재 시정명령과 과징금납부명령을 모두 취소한다.

### 【이유】

#### 】1. 처분의 경위

원고 하이트진로 주식회사(이하 모든 주식회사 명칭에서 '주식회사'를 생략한다)는 주류 제조·판매업을 영위하고, 원고 서영이앤티(이하 '원고 서영'이라 한다)는 주로 생맥주 기기 제조·판매업을 영위하며, 삼광글라스는 주로 유리 용기, 알루미늄 캔 등을 제조·판매하는 사업자들이다.

피고는 2018. 3. 26. 의결 제2018-110호로 원고 하이트진로가 아래와 같은 각각의 행위(이하 '이 사건 각 행위'라 한다)를 하여 구 독점규제 및 공정거래에 관한 법률(2013. 8. 13. 법률 제12095호로 개정되기 전의 것, 이하 '구 공정거래법'이라 한다) 제23조 제1항 제7호, 공정거래법(2013. 8. 13. 법률 제12095호로 개정된 이후의 것) 제23조 제1항 제7호, 제23조의2 제1항 제1호를 위반했다는 이유로 원고 하이트진로에 별지1 목록 기재 시정명령과 과징금납부명령을 했다.

또한 피고는 원고 서영이 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 아래와 같은 인력지원행위, 글라스락 캡 거래 행위를 하여 공정거래법 제23조 제2항, 제23조의2 제3항을 위반했다는 이유로 원고 서영에 별지1 목록 기재 시정명령과 과징금납부명령을 했다(원고들에 위 명령을 모두 통칭하여 '이 사건 처분'이라 한다).

○ 인력 지원행위 원고 하이트진로가 2008. 4. 1.부터 2015. 12. 31.까지 원고 서영에 직원들을 전적·파견시키고 급여의 일부를 대신 부담했다(이하 '인력 지원행위'라 한다). 이로써 원고 하이트진로는 원고 서영과 현저히(상당히) 유리한 조건으로 거래하여 과다한 경제상 이익을 제공했다.

또한 원고 하이트진로가 2015. 1. 1.부터 2015. 12. 31.까지 직원들을 파견시키고 급여의 일부를 대신 부담함으로써 정상적인 거래에서 적용되는 조건보다 인력을 상당히 낮은 대가로 제공하여 특수관계인에게 부당한 이익을 귀속시켰다.

- 공켄 거래 원고 하이트진로는 2008. 4. 1.부터 2012. 12. 31.까지 원고 서영에서 맥주용 알루미늄 캔(이하 '공켄'이라 한다)을 구매했다.  
원고 서영은 원고 하이트진로와 거래하던 삼광글라스 등 공켄 제조사에서 공켄을 구매한 뒤 이를 그대로 원고 하이트진로에게 판매했다(이하 '공켄 거래'라 한다). 이로써 원고 하이트진로는 원고 서영과 현저한 규모의 물량을 상당히 유리한 조건으로 거래하여 원고 서영에 과다한 경제상 이익을 제공했다.
- 알루미늄 코일 거래 삼광글라스가 2013. 1. 1.부터 2014. 1. 31.까지 원고 하이트진로의 요구에 따라 공켄 원재료인 알루미늄 코일을 원고 서영에서 구매했다.  
원고 서영은 삼광글라스와 거래하던 주은산업에서 알루미늄 코일을 구매하여 이를 그대로 삼광글라스에 판매했다(이하 '알루미늄 코일 거래'라 한다). 이로써 삼광글라스는 원고 서영과 현저한 규모의 물량을 상당히 유리한 조건으로 거래하여 원고 서영에 과다한 경제상 이익을 제공했다.
- 글라스락 캡 거래 삼광글라스가 2015. 9. 15.부터 2017. 9. 30.까지 원고 하이트진로의 요구에 따라 글라스락 캡을 원고 서영에서 구매했다.  
원고 서영은 삼광글라스와 거래하던 플라스틱 사출업체인 리샘, 금명산업에서 글라스락 캡을 구매하여 이를 그대로 삼광글라스에 판매했다(이하 '글라스락 캡 거래'라 한다). 이로써 삼광글라스는 다른 사업자와 직접 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 실질적인 역할이 없는 원고 서영을 매개로 거래함으로써 원고 서영에 과다한 경제상 이익을 제공했다.
- 주식 고가매도 지원행위 원고 서영은 자본금 5억 원을 출자하여 서해인사이트를 설립한 후 2014. 2. 4. 키미데이타에 서해인사이트 주식 전량을 25억 원에 매도했다.  
원고 하이트진로는 키미데이타에 서해인사이트의 수익률(기업운영비 지급기준, 영업이익률)을 보장하기로 했다(이하 '주식 고가매도 지원행위'라 한다). 이로써 원고 하이트진로는 서해인사이트의 수익률을 보장함으로써 원고 서영이 키미데이타에 서해인사이트의 주식을 현저히 높은 가격으로 매도하여 과다한 경제상 이익을 받을 수 있도록 지원했다.

[인정 근거] 다툼 없음, 갑 제1호증의 기재, 변론 전체의 취지

## 2. 이 사건 처분사유의 존부

### 가. 원고 주장의 요지

#### 1) 인력 지원행위 부분

원고 하이트진로가 직원을 전적·파견하고 그에 따른 급여 차액을 지급했을 뿐이다.

전적·파견 직원은 원고들 사이의 내부거래에서 별다른 역할을 하지 않았다.

원고 하이트진로가 총수일가의 지배력 강화나 경영권 승계 등을 지원할 목적에서 인력 지원행위를 한 것은 아니다. 위와 같은 급여 차액 지급은 원고 서영의 매출액과 영업이익, 당기순이익에 대비하여 그 비율이 미미하고, 전적·파견 인력 수도 상시종업원 수에 대비하여 미미하다.

원고 하이트진로가 원고 서영에 과다한 경제상 이익을 제공한 것도 아니고, 공정한 거래를 저해할 우려가 있지 않다.

## 2) 공켄 거래 부분

원고 하이트진로는 공켄을 타사의 매수가격보다 저렴한 가격으로 원고 서영에서 매수했고, 그 매수가격과 피고 주장 정상가격 사이의 차이가 2%에 불과하다.

관련시장은 '원고 하이트진로용 맥주용 공켄 판매시장'이 아니라 '국내 맥주용 공켄 시장'이고, 원고 서영에 현저히 유리한 조건의 거래도 아니며, 원고 하이트진로가 원고 서영에 과다한 경제상 이익을 제공한 것도 아니고, 매출총이익의 합계액이 원고 서영의 전체 매출총이익이나 당기순이익의 합계액에서 차지하는 비율이 낮으므로, 그 공켄 거래로 국내 맥주용 공켄 시장에서 경쟁사업자가 퇴출되거나, 경쟁력을 상실하거나, 신규 진입에 제한을 받게 함으로써 경쟁을 제한하지도 않았고, 그 공켄 거래로 원고 서영에 경제력이 집중되지도 않았다.

그 공켄 거래는 공정한 거래를 저해할 우려가 없다.

## 3) 알루미늄 코일 거래 부분

원고 서영은 알루미늄 코일 거래에서 실질적인 역할을 수행했고, 삼광글라스와 협의하여 가격을 정했으며, 그 가격과 피고 주장 정상가격 사이의 차이가 1.6%에 불과하여 원고 서영에 현저히 유리한 조건의 거래가 아니다.

원고 서영이 과다한 경제상 이익을 얻지도 않았으며, 주은산업을 비롯한 다른 경쟁사업자들도 알루미늄 코일 판매를 계속하고 있어 경쟁제한 효과가 발생하지도 않았다.

원고 서영이 지원받았다는 금액은 문제되는 기간의 전체 매출이익에서 차지하는 비율이 낮으므로, 원고 서영에 경제력이 집중되었다고 할 수도 없고, 공정한 거래를 저해할 우려도 없다.

## 4) 글라스락 캡 거래 부분

원고 서영은 거래에서 실질적인 역할을 수행하고, 낮은 이윤을 얻었으며, 그 금액이 문제되는 기간의 전체 매출이익에서 차지하는 비율이 낮으므로, 과다한 경제상 이익을 얻은 것도 아니고, 리샘과 금명산업을 비롯하여 다른 경쟁사업자들도 사업을 계속 했으므로, 경쟁을 제한하지도 않았다.

## 5) 주식 고가매도 지원행위 부분

원고 하이트진로가 서해인사이트의 기업수익률을 다른 유사업체의 그것과 비슷한 정도로 보장하기로 약정한 것뿐이다.

이러한 사정을 고려하지 않고 기존과 동일한 수익률을 전제하여 서해인사이트 주식 가치를 산정해도 주식가치가 25억 원 정도이었으므로, 원고 하이트진로가 서해인사이트의 수익률 보장으로써 원고 서영을 부당하게 지원했다고 볼 수 없다.

주식대금은 원고 서영의 2013년말 자산총액에서 낮은 비율을 차지하므로 관련시장에서 경쟁제한효과나 원고 서영에 경제력이 집중되는 효과가 있다고 보기 어렵다.

나. 관련 법리

### 1) 공정거래법상 지원행위

구 공정거래법 제23조 제1항 제7호, 제2항, 구 공정거래법 시행령(2014. 2. 11. 대통령령 제25173호로 개정되기 전의 것) 제36조 제1항 [별표 1의2] 제10호 (나)목 등의 각 규정을 종합하면, 부당한 자산·상품 등 지원행위라 함은 사업자가 부당하게 특수관계인 또는 다른 회사에 부동산·유가증권·상품·용역·무체재산권 등 자산을 현저히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하거나 현저한 규모로 제공 또는 거래하여 과다한 경제상 이익을 제공함으로써 특수관계인 또는

다른 회사를 지원하는 행위로서 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위를 말한다.

여기서 '현저히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하거나 현저한 규모로 제공 또는 거래하여 과다한 경제상 이익을 제공'한 것인지는 급부와 반대급부 사이의 차이는 물론 지원성 거래규모와 지원행위로 인한 경제상 이익, 지원기간, 지원횟수, 지원시기, 지원행위 당시 지원객체가 처한 경제적 상황 등을 종합적으로 고려하여 구체적·개별적으로 판단해야 한다.

그리고 부당한 자산·상품 등 지원행위에서 급부와 반대급부가 현저히 유리한지 여부를 판단하는 기준이 되는 정상가격이란 지원주체와 지원객체 간에 이루어진 경제적 급부와 동일한 경제적 급부가 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등이 유사한 상황에서 특수관계가 없는 독립된 자 간에 이루어졌을 경우 형성되었을 거래가격 등을 말한다(대법원 2014. 6. 12. 선고 2013두4255 판결 참조)

정상가격이 시정명령이나 과징금부와 등 제재적 행정처분의 근거가 된다는 점이나 공정거래법이 부당지원을 금지하는 취지 등을 고려할 때, 당해 거래 당시의 실제 사례를 찾을 수 없어 부득이 여러 가지 간접적인 자료에 의해 정상가격을 추단할 수밖에 없는 경우에는, 통상의 거래 당사자가 당해 거래 당시의 일반적인 경제 및 경영상황과 장래 예측의 불확실성까지도 모두 고려하여 보편적으로 선택하였으리라고 보이는 현실적인 가격을 규명해야 한다(대법원 2014. 11. 13. 선고 2009두20366 판결 참조).

## 2) 비상장주식 가치 평가 방법

비상장주식의 양도가 현저히 유리한 조건의 거래로서 부당지원행위에 해당하는지 여부에 관하여 판단함에 있어서 공정거래위원회의 부당지원행위의 심사지침은 공정거래위원회 내부의 사무처리준칙에 불과하므로 공정거래위원회가 추정이익을 산출할 수 있도록 한 평가기관에 의뢰하지 않고 스스로 위 규정에 따른 방법으로 주식을 평가하였다고 하더라도 그것만으로는 그 평가가 부적절한 것이라고 할 수는 없고(다만, 위 평가기관에 의뢰하여 평가함으로써 그 평가에 대한 신뢰도를 높일 수 있을 것이다), 따라서 그 평가방법이 주식의 객관적인 가치를 반영할 수 있는 적절한 것인지, 그 방법에 의한 가격산정에 다른 잘못은 없는지 여부 등에 관하여 나아가 살펴보아야 할 것인바, 급속히 발전할 것으로 전망되는 정보통신 관련 사업을 영위하면서 장래에도 계속 성장할 것으로 예상되는 기업의 주식가격은 기준시점 당시 당해 기업의 순자산가치 또는 과거의 순손익가치를 기준으로 하여 산정하는 방법보다는 당해 기업의 미래의 추정이익을 기준으로 하여 산정하는 방법이 그 주식의 객관적인 가치를 반영할 수 있는 보다 적절한 방법이라고 할 것이고, 또한 당해 기업의 미래의 추정이익을 기준으로 주식가격을 산정하고자 할 경우 미래의 추정이익은 그 기준시점 당시 당해 기업이 영위하는 산업의 현황 및 전망, 거시경제전망, 당해 기업의 내부 경영상황, 사업계획 또는 경영계획 등을 종합적으로 고려하여 산정하여야 한다(대법원 2005. 6. 9. 선고 2004두7153 판결 참조).

## 3) 공정한 거래를 저해할 우려가 있는지 판단 기준

경제력 집중의 억제가 부당지원행위 규제의 입법 목적에 포함되어 있다고 하더라도, 법상 경제력 집중의 억제와 관련하여서는 제3장에서 지주회사의 제한적 허용, 계열회사 간 상호출자금지 및 대규모기업집단에 속하는 중소기업창업투자회사의 계열회사의 주식취득금지, 금융회사 또는 보험회사의 의결권제한 등에 관하여 규정을 베풀어 대규모기업집단의 일반집중을 규제하면서도 부당지원행위는 제5장의 불공정거래행위의 금지의 한 유형으로서 따로 다루고 있으며, 변칙적인 부의 세대 간 이전 등을 통한 소유집중의 직접적인 규제는 법의 목적이 아니고 시장집중과 관련하여 볼 때 기업집단 내에서의 특수관계인 또는 계열회사 간 지원행위를 통하여 발생하는 경제력 집중의 폐해는 지원행위로 인하여 직접적으로 발생하는 것이 아니라 지원을 받은 특수관계인이나 다른 회사가 자신이 속한 관련 시장

에서의 경쟁을 저해하게 되는 결과 발생할 수 있는 폐해라고 할 것인 점 등에 비추어 보면, 부당지원행위의 부당성을 판단함에 있어서는 지원주체와 지원객체와의 관계, 지원객체 및 지원객체가 속한 관련 시장의 현황과 특성, 지원금액의 규모와 지원된 자금 자산 등의 성격, 지원금액의 용도, 거래행위의 동기와 목적, 정당한 사유의 존부 등을 종합적으로 고려하여 판단하여야 하며, 위와 같은 요소들을 종합적으로 고려할 때 당해 지원행위가 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위라는 점은 피고가 이를 증명해야 한다(대법원 2004. 9. 24. 선고 2001두6364 판결 등 참조).

#### 인정사실

##### 1) 기업집단 하이트진로에 원고 서영의 편입

원고 서영은 2000. 1. 12. 생맥주 기기 제조·판매업을 주된 사업 목적으로 설립됐다.

기업집단 하이트진로의 지주회사 하이트홀딩스의 최대주주 소외 1의 2세인 소외 2가 2007. 12. 28. 원고 서영 주식 중 73% 매수함으로써 원고 서영은 2008. 2. 1. 기업집단 하이트진로의 계열회사로 편입됐다.

##### 2) 인력 지원의 시작과 공캔 거래

###### 가) 원고 하이트진로 직원의 전적·파견

원고 서영은 이와 같이 기업집단 하이트진로의 계열회사에 편입된 후 사업 영역의 확장과 회사 운영에 숙련된 직원이 필요하다고 판단하여 원고 하이트진로에 업무 경험이 많은 인력을 지원해 줄 것을 요청했다.

이에 원고 하이트진로는 과장 소외 3, 과장 소외 4에게 원고 서영으로 전적을 제안했다.

과장 소외 3은 1995. 6. 26. 입사한 이래 10년 이상 구매·영업 등 업무를 수행하고, 과장 소외 4는 1997. 8. 5. 입사한 이래 10년 이상 재무·감사 등 업무를 수행했다.

하지만, 소외 3, 소외 4는 원고 서영의 급여 등 근로조건이 열악하고 원고 서영의 인지도가 낮다는 이유 등으로 그 제안을 받아들이지 않았으나, 원고 하이트진로가 다시 전적 조건으로 승진, 임금 보전, 근속년수 합산, 전적 전과 같은 복리후생 보장 등을 제시하자 그 제안을 받아들였다.

###### 나) 원고 하이트진로와 삼광글라스 사이의 공캔 거래에 원고 서영의 관여

원고 하이트진로는 2006. 3. 21. 삼광글라스와 공캔 공급계약을 체결한 후 1년마다 공급계약이 자동 연장되는 등 공캔 제조사인 삼광글라스, 테크팩솔루션에서 공캔을 직접 구입했다.

원고 서영은 공캔의 제조나 유통에서 사업 경험이 없었지만, 소외 3은 원고 서영에 전적되기 전인 2008. 3. 14.경 원고 서영의 영업팀장으로서 원고 하이트진로에 공캔 거래를 할 것을 제안하는 내용의 문서를 작성했다.

소외 3은 1998년부터 2002년까지 원고 하이트진로의 구매팀에서 해외업체로부터 공캔을 수입하는 업무를 담당하여 공캔 시장상황과 거래구조 등을 잘 알고 있었다.

원고 하이트진로는 원고 서영에서 위와 같은 제안을 받고서는 삼광글라스와 공급계약을 해지하고, 2008. 3. 31. 원고 서영과 "원고 하이트진로가 원고 서영에서 공캔을 공급받기로 한다"는 공급계약을 체결했으며, 이에 따라 2008. 4. 1.부터 원고 서영에서 공캔을 공급받았다.

원고 서영은 삼광글라스 또는 테크팩솔루션에서 공캔을 매수하여 그 매수가격에 자신의 이익을 더한 가격으로 원고 하이트진로에 공급했다.

원고 서영의 본사 실무인력은 영업팀과 관리팀 직원 각 1명으로 구성되어 있었는데, 과장 소외 3, 과장 소외 4가 2008.

4. 1. 차장으로 승진한 후 원고 서영으로 전적하면서 각 영업팀장과 관리팀장이 됐다.

소외 3은 전적한 직후에 공캔 단가 변동에 관한 문서를 기안하거나 근거서류를 보완하는 작업을 했다.

다) 공캔 거래에서 원고 서영의 역할과 이익

원고 서영은 원고 하이트진로에서 물량 주문서를 받아서 삼광글라스에 전달했다.

이에 삼광글라스는 천안 공장에서 공캔 불량 여부를 검사한 다음 원고 하이트진로에 공캔 운송을 요청하고, 원고 하이트진로는 삼광글라스의 천안 공장에서 자신의 생산 공장으로 공캔을 운송했다.

이 과정에서 원고 서영의 영업팀장 소외 3은 견적서를 작성하고 납품 지시 등을 했다.

원고 하이트진로는 원고 서영과 위와 같은 공급계약을 체결했음에도 실제 공캔 거래 시에 생산일정, 제품 규격변동 등 정보를 원고 서영이 아니라 삼광글라스에게 직접 전했고, 원자재 가격 인하·인상에 따른 공캔 단가 조정을 삼광글라스와 직접 협의했다.

삼광글라스도 공캔 생산 일정, 생산설비 변경, 재고비축 등 정보를 원고 서영이 아니라 원고 하이트진로에 직접 전했다.

원고 서영은 2010년 12월경 삼광글라스의 천안 공장 창고 중 200평을 임차하고 직원 1명을 고용·배치하여 공캔 수량과 외관을 주로 검수하게 했다.

원고 서영은 공캔 제조사의 공급단가가 변동되어도 원고 하이트진로에 대한 판매단가를 동일한 폭으로 변동시켜 일정한 이윤을 얻었다.

공캔 개당 이윤은 355ml의 경우 2008년 4월부터 2008년 6월까지 1.5원, 2008년 7월부터 2008년 12월까지 3원, 2008년 12월부터 2012년 12월까지 2원이었다.

250ml 공캔과 500ml 공캔에서도 개당 1.5원 내지 3원의 이윤을 얻었다.

원고 서영은 공캔 거래로 공장 차임 및 직원 급여로 합계 7074만 1,000원을 지출했고, 공캔 제조사에 합계 2,746억 8,533만 2,000원을 지급했으며, 원고 하이트진로에서 합계 2,803억 7,595만 3,000원을 지급받았다.

### 3) 원고 서영 설립의 서해인사이트와 원고 하이트진로 사이의 업무위탁

가) 원고 서영의 생맥주 기기 관련 사업에 진출로서 서해인사이트의 설립

원고 하이트진로는 2012. 1. 1. 소외 5 과장을 원고 서영에 파견했다.

과장 소외 5는 원고 하이트진로에서 10년 이상 영업 업무를 수행하고 생맥주 기기 관련 업무를 담당했다.

원고 서영은 2012. 1. 27. 자본금 5억 원 전액을 출자하여 서해인사이트를 설립했다.

그 설립과 직원 채용, 운영 등 업무는 소외 5가 원고 서영에서 수행했다.

나) 원고 하이트진로의 서해인사이트에 업무 위탁

2012. 3. 1.경 원고 하이트진로는 원고 서영과 "원고 하이트진로가 원고 서영에 생맥주 기기 설치·유지보수 업무를 위탁하기로 한다"는 계약을 체결했고, 원고 서영은 그 설치·유지보수 업무를 서해인사이트에 재위탁했다.

이로써 국내 생맥주기기 AS 도급업무는 서해인사이트, 오비맥주의 키노콘, 롯데칠성음료(맥주시장에 신규로 진입하여 2014년 4월 '클라우드' 출시를 목표로 했다) 자체 AS조직이 담당했다.

이후 원고 하이트진로는 위와 같은 업무위탁이 공정거래법에 위반될 우려가 있음을 이유로 계약기간 중인 2012. 10. 31. 원고 서영 사이의 업무위탁계약을 해지하고, 2012. 11. 1. 서해인사이트와 직접 업무위탁계약을 체결하여 현재 까지 계약을 유지하고 있다.

원고 하이트진로가 업무를 수행하는 대가로 서해인사이트에 지급하는 업무위탁비는 임금, 실비변상, 법정보험료, 법정 제수당, 복리후생비, 기업운영비 6개 항목으로 구분된다.

기업운영비를 제외한 나머지 5개 항목(이하 '용역원가'라 한다)은 서해인사이트의 매출원가에 전액 포함되므로 기업운영비가 서해인사이트의 마진에 해당한다.

원고 하이트진로는 서해인사이트에 지급하는 기업운영비의 지급기준을 용역원가 대비 일정 비율로 정했다.

원고 하이트진로와 서해인사이트는 2013년 건적 매출원가를 업무위탁계약 제13조(업무위탁비 산정 및 지급) 규정에 근거하여, AS 월간 업무위탁비는 업무위탁 예정원가에 기업운영비 6.0%를 추가하여 합의하고, CM 월간 업무위탁비는 업무위탁 예정원가에 기업운영비 6.5%를 추가하여 합의했다.

그 내용은 아래 표 기재와 같다.

2013년 건적 매출원가AS 업무위탁예정원가76억 5,826만 4,151원기업운영비4억 5,949만 5,849원CM 업무위탁예정원가 4,706만 4,789원기업운영비305만 9,211원업무위탁비 합계예정원가77억 532만 8,940원기업운영비4억 6,255만 5,060원

#### 4) 원고 서영의 공켄 거래 중단과 알루미늄 코일 거래

##### 가) 공정거래법 위반 우려로 공켄 거래 중단

원고 서영의 대표이사는 소외 3에게 공켄 거래를 계속할지를 검토하도록 지시했다.

이에 소외 3은 소외 4 등과 함께 대표이사에게 공정거래법 위반 등의 위험이 있기 때문에 공켄 거래를 중단해야 한다고 보고했다.

원고 하이트진로는 내부거래 비중을 줄이기 위해 2012. 12. 31. 원고 서영과의 공켄 거래를 중단했고, 2013. 1. 1.부터 삼광글라스에서 공켄을 직접 구매하기 시작했다.

##### 나) 원고 하이트진로와 삼광글라스 사이의 알루미늄 코일 거래에 원고 서영의 관여

원고 서영의 2012년 말 기준 부채는 816억 원의 장단기 차입금을 포함하여 총 1285억 900만 원이었다.

원고 서영은 공켄 거래 중단 시에 매출액 감소로 차입금 채무 만기의 연장이 어려워지고 신용등급 하락으로 이자 등 금융비용이 상승할 가능성이 높았기 때문에 공켄 거래를 대체할 새로운 사업을 추진하고자 했다.

소외 3은 2012년 11월경 삼광글라스가 알루미늄 코일 제조사인 노벨리스코리아의 전속대리점인 주은산업으로부터 알루미늄 코일을 구매하는 거래구조를, 삼광글라스가 원고 서영을 경유하여 주은산업으로부터 알루미늄 코일을 구매하는 거래구조로 변경하는 방안을 검토했다.

원고 하이트진로는 원고 서영의 매출액이 줄어드는 문제를 해결하려고 2012년 말경 삼광글라스에 원고 서영을 경유하여 알루미늄 코일을 구매할 것을 요구했다.

소외 3은 2012. 12. 28. 알루미늄 코일 거래와 관련하여 삼광글라스, 주은산업과 회의를 열어 원고 서영의 거래 이윤율을 5.5%로 정했다.

삼광글라스는 주은산업과 계약기간을 2012. 1. 1.부터 2014. 12. 31.까지로 정하여 알루미늄 코일 공급계약을 체결했으며, 계약기간 개시 1년 만인 2013. 1. 1.경 알루미늄 코일 구입처를 원고 서영으로 변경했다.

원고 서영은 2013. 1. 1.경 주은산업과 물품공급계약을 체결한 다음 그때부터 주은산업으로부터 공급받은 알루미늄 코일을 매수가격에 유통 이윤을 더한 가격으로 삼광글라스에 판매했다.

다) 원고 서영의 알루미늄 코일 거래에서 원고 서영의 역할

원고 서영이 주은산업으로부터 매수하는 알루미늄 코일의 단가와 삼광글라스에 판매하는 단가는 주은산업과 삼광글라스 사이에서 정했다.

소외 3은 알루미늄 코일 거래를 할 때 주은산업에서 견적을 받아 삼광에 전달하고 삼광으로부터 주문을 받아 주은산업에 발주를 하는 업무 등을 수행했다.

원고 서영과 삼광글라스는 삼광글라스와 주은산업 사이의 계약서를 당사자 이름만 바꾸어 알루미늄 코일 공급계약을 작성했다.

거기에는 원고 서영의 역할에 관한 별다른 기재가 없었다.

거래 개시 2개월 후인 2013. 2. 28.경 원고 서영과 삼광글라스는 원고 서영의 역할을 '관리인력 배치, 보관창고 임대, 적정재고 유지' 등으로 기재하여 계약서를 다시 작성했다.

원고 서영은 알루미늄 코일 거래 기간에 삼광글라스로부터 천안 공장 내 창고 일부를 임차했다.

그 창고에 보관한 원고 서영 소유의 재고는 월말 기준 약 8톤 내지 21톤이었고 2013년 12월, 2014년 1월에는 월말 보유 재고가 없었다.

삼광글라스의 공켄 제조업에서 알루미늄 코일의 적정 재고량은 천안 공장의 경우 400톤 내지 600톤이었다.

그리고 원고 서영은 삼광글라스가 천안 공장에서 사용하던 지게차 4대 중 1대를 사용하기로 하는 계약을 체결했다.

삼광글라스는 원고 서영과 알루미늄 코일 거래 기간에 종전과 마찬가지로 직접 노벨리스코리아에 알루미늄 코일을 주문하여 천안 공장 등으로 운송받은 뒤 지게차로 이를 창고로 운반했고, 원고 서영이 고용한 직원 1명은 공켄을 거래할 때부터 천안 공장에 상주하던 직원이었다.

원고 서영은 2014. 1. 31. 알루미늄 코일 거래에서 역할이 미미하여 공정거래법 위반으로 적발될 우려가 있다고 판단하여 계약기간 중임에도 알루미늄 코일 거래를 해지했다.

삼광글라스는 2014. 2. 1.부터 다시 주은산업으로부터 알루미늄 코일을 직접 구매하고 있다.

노벨리스코리아가 제조한 알루미늄 코일을 구매하는 공켄 제조업체는 모두 노벨리스코리아가 정한 단가산정 방식 [단가 = {(알루미늄 가격 + 프리미엄) × 수입관세} × 환율 + 가공비]에 따라 거래단가를 결정해왔고, 노벨리스코리아의 전속대리점인 주은산업은 삼광글라스와 거래하면서 위 가공비에 자신의 유통 마진을 붙여 거래단가를 산정해



왔다.

그리고 원고 서영이 주은산업이 삼광글라스에게 판매한 가격에 주은산업 가공비의 5.5%에 해당하는 금액을 더한 가격으로 삼광글라스에 알루미늄 코일을 판매했다.

원고 서영은 알루미늄 코일 거래로 매출액 합계 590억 8001만 9000원, 매출이익 합계 11억 6047만 6000원을 얻었다.

그리고 원고 서영의 신용등급은 2011년 4월 기준 B-, 2012년 1월 기준 BB-, 2012년 3월 기준 BB0, 2013년 4월 기준 BBB0로, 공권 거래를 하는 기간에 꾸준히 상승했다.

#### 5) 원고 서영의 서해인사이트 주식매도

가) 원고들과 키미데이타 사이의 서해인사이트 주식 매매 협의

원고 서영은 2012년도, 2013년도에 사업실적이 저조하여 당기순손실을 기록하고 차입금 상환이 대규모로 도래하면서 신용등급 하락, 차입금 이자율 상승의 위험이 커지자, 자금유동성과 재무건전성을 확보하기 위해 서해인사이트 주식 매도를 추진했다.

원고들은 2013년 6월경부터 키미데이타와 주식매도를 협의했다.

그 과정에서 키미데이타는 오비맥주의 생맥주기기 AS용역업체인 키노콘의 2011~2013년도 영업이익률을 평균이 5.53% 수준인 것과 비교하여 서해인사이트의 그것이 낮다는 점을 들어 키미데이타가 서해인사이트를 인수한 이후 도급료가 업계의 통상 수준으로 인상되어야 한다는 것을 주장했다.

원고 하이트진로는 이를 수용하여 2013년 말경 서해인사이트의 기업운영비율을 기존 6.0%에서 8.7%로 인상하기로 하는 잠정 합의를 했다.

이로써 서해인사이트의 영업이익률은 5% 이상이 된다.

나) 대주 회계법인의 서해인사이트 주식 가치 평가

원고 하이트진로는 2013년 12월경 대주 회계법인에 서해인사이트 주식 가치 평가를 의뢰했다.

대주 회계법인은 일반적인 주식 가치 평가방법 중 현금흐름할인법(미래 영업활동을 통해 기대되는 순현금 흐름을 할인율로 할인하여 현재가치를 구하는 방법, Discounted Cash Flow, DCF)을 채택하고 평가기준일 '2013. 10. 31.', 영구성장율 '0%', 추정 기간 '2013. 1. 1.부터 2017. 12. 31.까지', 매출원가 및 매출액 '연 2.5% 증가'[고용노동부 사업체노동력조사(2013년 10월) 보고서상 2013년 임금상승률 4.1%(2012년 대비)의 1/2인 2.05%를 적용]로 정하며, 원고 하이트진로와 키미데이타 사이의 위와 같은 도급료 인상 합의를 반영하되, 이러한 반영으로 장래 현금흐름의 불확실성이 증가한다고 판단하여 할인율을 18.01%로 적용하여, 서해인사이트 주식 가치를 25억 3047만 원으로 산정한 주식가치평가보고서를 원고들에게 제출했다.

다) 삼영 회계법인의 서해인사이트 주식 가치 평가

키미데이타는 2014년 1월경 삼영 회계법인에 서해인사이트 주식 가치 평가를 의뢰했다.

이에 삼영 회계법인은 현금흐름인법을 채택하면서도, 원고 하이트진로와 키미데이타 사이의 위와 같은 도급료 인상 잠정 합의를 반영하지 않은 채, 그 전제나 가정으로 평가기준일 '2013. 12. 31.', 영구성장율 '0%', 추정기간 '2014. 1. 1.부터 2018. 12. 31.까지', 매출원가 및 매출액 '연 3.5% 증가'(생맥주 관리자 업무위탁 부분과 대면 판촉 업무위탁 부분에서는 각각 과거 매출 증가율을 이용하고, CM 업무 위탁부분에서는 과거 연평균 물가상승율만큼 상승하는 것

으로 가정)로 정하고, 할인율 16.01%를 적용하여 서해인사이트 주식 가치를 24억 7400만 원으로 평가한 보고서를 키미데이터에 제출했다.

라) 서해인사이트 주식 양도

원고 서영은 2014. 2. 4. 키미데이터와 "원고 서영이 키미데이터에 액면가 5,000원 의 서해인사이트 주식 10만 주를 주당 25,000원, 총 25억 원에 양도하기로 한다"는 주식양도계약을 체결했다.

마) 서해인사이트의 재무상태

원고 하이트진로와 서해인사이트는 2014. 1. 1. 2014년 건적 매출원가를, AS 월간 업무위탁비는 업무위탁 예정원가에 기업운영비 8.7%를 추가하여 합의하고, CM 월간 업무위탁비는 업무위탁 예정원가에 기업운영비 6.5%를 추가하여 합의했다.

그 내용을 정리하면 아래 기재와 같다.

2014년 건적 매출원가AS 업무위탁예정원가77억 7,403만 4,959원기업운영비6억 7,634 1,041원CM 업무위탁예정원가 4,706만 4,789원기업운영비305만 9,211원업무위탁비 합계예정원가78억 2,109만 9,748원기업운영비6억 7,940만 252원

원고 하이트진로는 서해인사이트에 업무 수행에 필요한 PDA 단말기 사용료 및 판촉비 등의 실비도 지급했다.

그 실비는 2013년 4억 251만 2,889원, 2014년 5억 8,202만 5,339원이다.

위 각 실비는 서해인사이트의 손익계산서 항목 중 매출액 및 매출원가 항목에 포함되므로, 이를 포함시키면 서해인사이트의 건적 기준 손익은 아래 기재와 같다.

매출총이익은 매출액에서 매출원가를 공제한 금액이다.

연도매출액매출원가매출총이익2013년85억 7,039만 6,889원81억 784만 1,829원4억 6,255만 5,060원2014년90억 8,252만 5,339원84억 312만 5,087원6억 7,940만 252원

서해인사이트의 실제 매출원가, 매출총이익은 아래 기재와 같다.

2013년도 서해의 결산 매출원가에는 2012년도에 귀속될 생맥주 관리사에 대한 미사용연차수당 및 퇴직급여가 포함되어 있어 이를 공제한 금액을 매출원가로 기재했다.

연도매출액매출원가매출총이익2013년86억 1,463만 2,042원79억 9,692만 2,690원6억 1,770만 9,352원2014년91억 4,664만 4,756원82억 1,005만 7,693원9억 3,658만 7,063원

실제 매출총이익은 건적 기준 매출총이익보다 2013년에 약 1억 5,515만 4,000원, 2014년에 약 2억 5,718만 7,000원 증가했다.

이는 당초 건적 당시보다 위탁업무 인원이 증가하여 매출액이 증가했고 매출원가가 건적 기준보다 감소했기 때문이다.

바) 피고의 지시에 따라 삼도 회계법인의 서해인사이트 주식 가치 산정

이후 피고는 조사 과정에서 삼도 회계법인에 주식 가치 산정(주식 가치 평가가 아니다)을 의뢰하면서, 현금흐름할인법(DCF)을 채택하고, 매출원가는 '대주 회계법인의 추정치', 평가기준일 '2013. 10. 31.', 추정 기간 '2013. 10. 31.부터 2017. 12. 31.까지'를 적용하되, 하이트진로의 장래수익 보장 합의에 의해 서해인사이트 주식 가치가 인위적으로 상

승했다고 보고 이를 제외하기 위한 환산비율[= 정상 수수료율/기존 수수료율(기업운영비 지급기준)]을 계산하여 이를 대주 회계법인 추정 매출총이익에 곱하여 정상 매출총이익을 추정하여 적용하며, 할인율 '14.49%' (여러 시나리오를 준비했지만 결국 이 할인율을 적용했다)를 적용할 것을 요구했다.

이에 따라 삼도 회계법인은 위 조건이나 전제를 현금흐름할인법(DCF) 산식에 대입하여 서해인사이트의 주식 가치를 13억 9,600만 원으로 산정한 보고서를 피고에게 제출했다.

사) 삼일 회계법인의 서해인사이트 주식 가치 평가

원고 하이트진로는 피고의 조사 개시 후에 삼일 회계법인에 주식 가치 평가를 의뢰했다.

삼일 회계법인은 현금흐름할인법을 채택하고, 평가기준일 '2013. 12. 31.', 추정 기간 '2014. 1. 1.부터 2018. 12. 31.까지'로 정하며, 매출원가 및 매출액 '인건비성 원가는 연간 임금상승률로 증가하고 실비보전성 원가는 연간 물가상승률로 증가하는 것으로 추정'하고, 평가금액 왜곡을 방지하기 위해 도급료 인상 합의 내용이 반영된 2014년 내지 2016년의 매출 및 영업이익 실적 금액을 적용하지 않고 평가기준일 기준으로 작성된 경영진의 사업계획을 바탕으로 회사가 속한 산업 및 거시경제 지표 등을 고려했을 때 합리적으로 추정 가능한 범위에서 지분가치를 검토하여, 서해인사이트 주식 가치를 최소 26억 800만 원으로 평가한 보고서를 원고 하이트진로에 제출했다.

#### 6) 글라스락 캡 거래

가) 글라스락 캡 거래의 개시

원고 서영은 2014. 1. 31. 알루미늄 코일 거래 중단, 사업실적 부진 등에 따른 차입금 금리 상승, 회사 신용등급 하락 등으로 자금운영에서 어려움을 겪게 되자 단기간에 안정적으로 매출액을 발생시킬 수 있는 신규 사업을 추진할 필요가 있었다.

원고 서영의 영업팀장 소외 3은 원고 하이트진로에서 10년 이상 구매, 기획 업무를 수행하여, 원고 서영에 2013. 5. 2.부터 파견된 소외 6과 함께 2014. 1. 20. 삼광글라스와 글라스락 캡 거래 구조, 물량 등을 논의하고, 소외 5 등과 함께 2014. 4. 25.과 2014. 6. 20. 변호사, 회계사 등과 함께 글라스락 캡 거래가 공정거래법상 제재를 피할 수 있는 방법을 모색했다.

그 과정에서 소외 3은 2014년 6월경 알루미늄 코일 거래를 중단해야 하는 이유, 글라스락 캡 거래를 신규 사업으로 추진하자는 것 등을 담은 보고서를 작성하고, 원고 하이트진로의 상무에게서 지시를 받아 삼광글라스와 이윤율을 협의했으며, 리샘, 금명산업으로부터 운송 차량과 기사를 인수했다.

삼광글라스는 그동안 리샘, 금명산업 등 플라스틱 사출업체에서 직접 글라스락 캡을 구매했지만, 원고 하이트진로의 요청을 받아들여 2014. 9. 15. 그 구매처를 원고 서영으로 변경했다.

원고 서영은 리샘, 금명산업에서 글라스락 캡을 매수하여, 그 매수가격에 유통 이윤율 5.57%를 더하여 삼광글라스에 판매했다.

나) 글라스락 캡 거래에서 원고 서영의 역할

원고 서영은 물품의 운송 및 물류, 재고자산 보관 및 관리, 물품의 납품, 물품의 품질관리를 하는 것으로 삼광글라스와 작성한 계약서에 기재했다.

삼광글라스가 그 당시 유리밀폐용기 조립량이 매일 약 10만 개인 논산공장, 조립량이 매일 약 2만 개인 인천포장창고를 각각 운영했다.

원고 서영은 위 각 공장에 인접한 논산창고, 인천창고를 운영했지만, 글라스락 캡 거래 이전부터 위 인천창고를 물류센터로 운영했고, 논산창고를 형식적으로만 운영했으며, 인천창고에서도 물품 검수나 클레임 관리를 하지 않고 입고 시의 책임을 공급처에서 부담하는 것으로 계획했다.

삼광글라스의 유리밀폐용기 제조에 필요한 안전재고량은 약 8억 원 상당이다.

그런데도 원고 서영이 계획한 재고량은 약 2억 원이었고, 실제로 글라스락 캡 거래가 개시된 때부터 2016년 말까지 28개월 동안 월말 기준으로 재고를 보유했던 기간은 10개월뿐이었으며, 그 10개월의 재고량도 매월 132만 8,000원 내지 1030만 4000원 상단에 그쳤다.

또한 원고 서영은 리샘, 금명산업이 운영하던 물류차량, 운전인력을 인수하기로 하는 계약을 체결했음에도, 실제로는 리샘, 금명산업이 기존대로 해당 차량과 인력의 관리를 했고, 원고 서영은 물품 운송에 드는 인건비, 유류비 전액을 지출한 후 그 전액을 리샘, 금명산업에 청구했다.

원고 서영은 글라스락 캡 거래로 공장 차임, 직원 급여로 합계 3억 1422만 원을 지출했고, 글라스락 캡 제조사인 리샘, 금명산업에 매수대금 합계 399억 2560만 4000원을 지급했으며, 삼광글라스에서 판매대금 합계 421억 411만 2,000원을 받았다.

#### 7) 전적·파견 직원들에게 원고 하이트진로의 급여 지급 등

소외 3, 소외 4는 원고 하이트진로에서 원고 서영으로 전적하면서 차장으로 승진함에 따라 임금도 상승했다.

원고 하이트진로는 전적에 따른 임금감소분을 직접 보전하기 위해 그들을 원고 하이트진로의 고문으로 위촉했다.

소외 3과 소외 4는 원고 하이트진로에서 고문으로서 아무런 역할을 수행하지 않았음에도 원고 하이트진로로부터 임금 보전 명목의 금원과 각종 수당을 지급받았다.

그리고 소외 3, 소외 4, 소외 5는 2012. 1. 1.부터, 소외 6은 2013. 5. 2.부터 원고 서영에 파견되면서 원고 하이트진로로부터 임금을 지급받았다.

원고 서영은 원고 하이트진로에게 임금 중 일부 금액만을 파견수수료로 지급했다.

전적·파견 직원들이 원고 서영에서 업무를 수행한 기간 동안 지급받은 급여의 합계액은 15억 788만 2735원이고, 이중 10억 303만 3505원만 원고 서영이 부담했다.

#### 8) 원고 하이트진로의 매출액, 점유율 등

##### 가) 국내 맥주 제조업 시장

국내 맥주 제조업 시장은 장기간 원고 하이트진로와 오비맥주의 양사간 경쟁체제가 유지되다가, 2014년 롯데칠성음료가 새로 진입하면서 3사간 경쟁체제로 전환됐다.

연도별 시장점유율은 아래와 같다.

국내 맥주시장 점유율(단위: %)연 도원고 하이트진로오비맥주롯데칠성음료201148.1851.82-201243.1556.85-201336.2360.77-201432.1664.171.80201533.2962.524.19201627.6668.014.33

나) 맥주용 공캔 제조업 시장

맥주용 공캔은 탄산에 대한 내식성이 강한 알루미늄 캔으로 전량 제조된다.

주요 맥주용 공캔 제조업체로는 한일제관, 테크팩솔루션, 삼광글라스 등 3개 업체가 있었으나, 2012년부터 롯데알미늄이 시장에 신규로 진입하여 현재는 4개 업체가 경쟁하고 있다.

2007년까지는 삼광글라스가 맥주용 공캔 시장의 매출액 및 제조량 중 50% 이상을 차지했으나 이후 점유율이 꾸준히 감소하여 2014년 이후 한일제관이 역전했다.

국내 맥주용 공캔 제조사별 연간 매출액 및 점유율 현황은 아래 기재와 같다.

국내 맥주용 공캔 제조사별 연간 매출액 및 점유율 (단위: 백만 원, %)연 도한일제관롯데알미늄테크팩솔루션삼광글라스  
총 합 2 0 0 7 1 1 7 , 1 9 4 2 0 . 5 3 - - 2 4 , 0 0 2 2 8 . 6 6 4 2 , 5 3 9 5 0 . 8 0 8 3 , 7 3 5 2 0 0 8 1 8 , 9 3 1 1 9 . 8 6 - -  
29,90631.3746,49248.7795,329200929,26824.50--39,92633.4250,28542.09119,479201039,04529.98--  
3 8 , 0 7 6 2 9 . 2 4 5 3 , 1 0 7 4 0 . 7 8 1 3 0 , 2 2 8 2 0 1 1 4 9 , 3 2 3 3 0 . 7 5 - -  
52,62832.8158,47236.45160,423201258,85631.87360.0259,83132.4065,93635.71184,659201363,95633.171410.0764  
,88433.6563,81933.10192,800201466,29934.573,2451.6961,87532.2660,38131.48191,800201564,60533.276,2163.20  
57,69729.7265,64833.81194,166201659,04632.885,1692.8866,23536.8949,10627.35179,556

맥주용 공캔은 맥주 제조사의 필요에 따라 규격이나 디자인이 달리 제작되는 특성이 있어 맥주 제조사들은 여러 공캔 제조사와 동시에 거래하기보다는 소수의 제조사와 전속적인 거래를 하고 있다.

원고 하이트진로는 맥주용 공캔 대부분을 삼광글라스로부터 구매하고 있으며, 오비맥주는 한일제관 및 테크팩솔루션에서 맥주용 공캔을 구매하고 있다.

최근에 맥주제조 시장에 신규로 진입한 롯데칠성음료는 롯데알미늄으로부터 대부분의 공캔을 구매하고 있다.

국내 맥주제조사별 공캔 구매량 및 거래형태(2008~2015년) (단위: 천 원)맥주 제조사제관사총 구매수량 (비중)유통경로  
원고 하이트진로삼광글라스4,353,634 (91%)원고 서영 경유('08~'12)직거래('13~'15)테크팩솔루션(주2)79,494  
(2%)원고 서영 경유('08~'11)해외수입332,082 (7%)원고 서영 경유('09~'12, '15)오비맥주한일제관3,544,400 (51%)직  
거래테크팩솔루션3,302,550 (49%)직거래롯데칠성음료롯데알미늄91,469 (70%)직거래테크팩솔루션38,779 (30%)직  
거래

테크팩솔루션

다) 알루미늄 코일 시장

알루미늄은 최종 제품의 용도 및 특성에 따라 가공방법이 달라지는데, 원자재를 용기에 넣고 밀어내어 봉, 관, 새시류 등을 제조하는 압출업과 원자재를 회전하는 롤 사이로 통과시켜 판, 박 등을 제조하는 압연업, 원자재를 가열한 후 잡아당겨 성형하는 연신업 등으로 구분된다.

압연제품은 두께에 따라 후판(plate), 박판(sheet), 박(foil)으로 구분되며, 이 중 박판은 두께 6mm 미만의 제품으로 알루미늄 캔 재료로 주로 이용된다.

알루미늄 코일이란 판을 특정 길이로 절단하기 이전 단계인 코일 형태로 출고되는 반제품을 말한다.

알루미늄 압연제품 중 알루미늄 판 시장은 노벨리스코리아, 조일알미늄, 대창에이티 등 소수 기업이 시장을 과점하고 있다.

삼광글라스는 노벨리스코리아의 전속대리점인 주은산업을 통해 알루미늄 코일을 구매하고 있으며, 2013. 1. 1.부터 2014. 1. 31.까지는 주은산업에서 다시 원고 서영을 경유하여 알루미늄 코일을 구매한 바 있다.

국내 공켄 제조업체들의 알루미늄 코일 거래처 및 그 거래형태는 아래 표의 기재와 같다.

국내 공켄 제조업체의 알루미늄 코일 거래처 및 거래형태(2013년)공켄 제조업체코일 제조사구매량(톤)비중(%)주3)거래 형태삼광글라스노벨리스코리아13,535100.0원고 서영 및 주은산업 경유한일제관노벨리스코리아32,93297.5직거래 테크팩솔루션노벨리스코리아22,63093.2직거래롯데알미늄노벨리스코리아20,52294.9직거래

비중(%)

라) 식품 밀폐용기 뚜껑 제조·유통시장

식품 밀폐용기는 음식물의 부패를 막고 향취를 차단하는 기능성 저장용기로 그 시장규모는 약 3,000억 원에 달하는 것으로 추산되며, 삼광글라스, 락앤락, 코멕스산업, 타파웨어 등 30여개 중소·중견업체가 경쟁한다.

식품 밀폐용기는 크게 플라스틱 제품과 유리제품으로 나뉜다.

최근에는 유리 밀폐용기 수요가 증가함에 따라 그 시장규모가 연평균 7~8% 성장하고 있으며, 2016년 전체 시장규모는 약 760억 원 내외로 추정된다.

삼광글라스는 2016년 약 500억 원의 판매액을 기록하여, 시장점유율이 65%이었다.

주요 업체별 유리밀폐용기 판매액 (2016. 12. 31.)업체명브랜드판매액(억 원)시장점유율(%)삼광글라스글라스락50065락앤락락앤락15020한국월드키친파이렉스609코멕스산업코멕스354기타기타152합계760100

밀폐용기 뚜껑은 밀폐력을 결정하는 중요한 부분으로, 밀폐력 확보를 위해 대부분 가공이 쉬운 플라스틱 합성수지를 이용하여 사출 성형되고 있다.

밀폐용기 제조업체들은 뚜껑을 자체적으로 생산하거나 외부 사출업체를 통해 생산하고 있다.

2016년 기준으로 주요 밀폐용기 제조사들의 뚜껑 매수액은 약 328억 원 미만으로 추정되며, 이 중 원고의 매입 비중은 약 45% 이상일 것으로 추정된다.

대부분의 밀폐용기 제조업체들은 외부의 플라스틱 사출업체로부터 직접 밀폐용기 뚜껑을 구입하고 있다.

반면, 삼광글라스는 2014. 9.경부터 2017. 9. 30.까지 플라스틱 사출업체인 리샘, 금명산업이 제조한 제품을 원고 서영을 통해 구매하였다.

주요 업체별 밀폐용기 뚜껑 매입현황 (단위: 백만 원, %)제조업체주요 사출업체거래형태2014년2015년2016년매입액비중매입액비중매입액비중글라스락리샘, 금명산업직거래(~'14.9.14.)26,8466317,0996914,81645원고 서영경유('14.9.15~)대아씨앤아이, 이안플라텍 외직거래락앤락(주4)명재산업 등 4개직거래11,681272,7111113,36940코멕스산업춘광산업 등 4개직거래4,149104,671194,70415합계42,67610024,48110032,889100

락앤락

사출업과 같은 플라스틱 가공산업은 생산을 위한 특별한 기술력이 필요 없는 노동집약적 산업이다.

플라스틱 가공시장은 1~2대의 기계장치만 보유한 영세기업들이 시장의 대부분을 차지하고 있다.

국가법령정보센터

14,37318.9%2016 6,8278.4%3,8394.7%1,3101.6%--11,90814.6%

유통

연도생맥주기기 A/S 용역페트제조맥주박 유통식음료사업키즈사업기타합계매출액비중매출액비중매출액비중매출액비중  
중매출액비중매출액비중2007-----14,2112008-----2840.5%62,2782009-----1,7772.1%85,2042010---  
-----4960.6%78,3372011--5,1025.7%-----5,5476.2%90,24120125,8105.2%13,60412.2%-----  
5,7825.2%111,7962013-----5,2056.0%- - 5,1665.9%87,3502014-----  
750.1%9,39018.5%2,9796%4,4188.7%50,6982015----1,1341.5%16,78822.1%7,72210%5,5317.3%75,9942016----  
1,3451.65%30,31137.2%7,0568.7%18,90723.2%81,503

[인정 근거] 갑 제1, 28호증, 제29호증의 1, 을 제1 내지 16, 18 내지 21, 23, 25 내지 29, 30, 32 내지 37, 42, 43, 44, 47, 48, 50, 51, 54 내지 56, 62, 63, 65 내지 70, 72 내지 80, 84 내지 89, 92 내지 95, 104, 105, 108, 110, 115, 116호증의 각 기재. 변론 전체의 취지

라. 이 법원의 판단

1) 이 사건 각 행위(주식 고가매도 지원 제외)가 지원행위에 해당하는지에 관하여

위 인정사실에 근거하여 아래 사정들을 종합하면, 원고 하이트진로는 약 10년에 걸쳐 원고 서영과 현저히 또는 상당히 유리한 조건으로 직접 거래하거나 다른 회사로 하여금 거래하게 하여 원고 서영에 99억 3864만 3,000원의 경제상 이익을 제공함으로써 원고 서영을 지원했으므로, 이 사건 각 행위(서인사이트 주식 고가매도 지원 부분을 제외, 이하 같다)는 구 공정거래법 제23조 제1항 제7호, 공정거래법 제23조 제1항 제7호의 부당한 지원행위와 공정거래법 제23조의2 제1항의 특수관계인에 대한 부당한 이익제공행위에 해당한다.

따라서 이 부분 원고들 주장은 이유 없다.

① 원고 하이트진로가 이 사건 지원행위를 한 배경

기업집단 하이트진로를 지배하는 그룹총수 소외 1은 그의 2세인 소외 2가 원고 서영을 통해 기업집단 하이트진로를 지배하는 것으로 지배구조를 변경함으로써 경영권 승계의 토대를 마련하고자 했다.

원고 서영은 대규모 차입금 상환, 신용등급 하락 등 때문에 이자 비용이 증가하는 것을 막기 위해서는 매출액을 유지, 증대해야 했으므로, 원고 하이트진로에 업무 경험 많은 인력의 지원을 요청했다.

원고 하이트진로는 기업집단을 유지하기 위해서는 원고 서영이 계속 운영되어 경영권이 안정적으로 승계되어야 한다고 판단하여 인력지원을 했다고 보인다.

원고 하이트진로에서 전직·파견된 직원들은 원고 서영의 각종 신사업 기획과 실행에 기획, 구매, 영업 등 핵심 업무를 담당하면서 이 사건 지원행위와 관련된 업무를 주도했고, 원고 하이트진로 측으로부터 이 사건 지원행위와 관련된 업무의 수행과 관련하여 구체적인 지시를 받거나 원고 하이트진로의 직원들 및 법무법인과 함께 공정거래법에 위반되지 않게 내부거래를 유지하는 방법을 직접 기획하고 실행하는 데 관여했다.

② 공정거래법 규정의 입법취지



공정거래법 제23조의2 제1항은 "특수관계인에게 부당한 이익을 귀속시키는 행위를 하여서는 아니 된다"고 규정한다.

이 규정은 재벌 일가의 사익편취행위에 대한 규제상의 난점을 해소하기 위해 수범자를 일정 규모 이상의 대기업집단 소속 특수관계인 사이의 거래로 좁게 한정했고 공정거래법 제23조에서는 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위가 필요한 것과 별개의 조항으로 신설했으며, 공정한 거래를 저해하는지가 아니라 특수관계인에게 부당한 이익을 제공했는지를 위법성 판단의 기준으로 금지규정을 신설하는 것이 입법취지다.

### ③ 인력 지원행위 부분

원고 하이트진로가 원고 서영에 전적·파견한 직원들은 원고 하이트진로에서 근무한 경력이 10년 이상인 과장급이었다.

원고 하이트진로가 과장 직급 직원에게 지급하는 급여 상당을 원고 서영은 자신의 급여체계로는 전적·파견 직원들에게 지급할 수 없었다.

원고 하이트진로가 전적·파견 직원들에게 승진 보장과 임금 보전을 하지 않았더라면, 직원들은 전적·파견에 응하지 않았을 것이다.

원고 하이트진로가 이같이 차액을 보전함으로써 원고 서영은 고임금의 경력직 직원을 저렴한 비용으로 사용할 수 있었고, 원고 하이트진로가 보전한 임금만큼을 비용을 절약하는 이익을 얻었다.

원고 하이트진로가 원고 서영에 전적·파견한 직원들은 약 7년 9개월의 전적·파견 기간에 임금 합계 15억 788만 2,735원을 받았으며, 그중 10억 303만 3,505원을 원고 서영이 부담하고 나머지 5억 484만 9,230원을 원고 하이트진로가 부담했다.

이 지원 금액은 원고 서영의 2008년부터 2015년까지 당기순이익 합계액 138억 9,200만 원의 3.6%에 이른다.

따라서 인력 지원행위는 공정거래법 제23조의2 제1항에 규정된 "특수관계인에게 부당한 이익을 귀속시키는 행위"에 해당한다.

### ④ 공켄 거래 부분

원고 하이트진로는 2008년 4월부터 2012년 12월까지 원고 서영과 공켄 거래를 하던 당시에 국내 맥주시장 점유율이 약 43% 내지 58%로 공켄 시장에서도 대규모 수요자이었다.

원고 서영은 공켄 사업 경험이 없었음에도 사업 시작 첫해부터 원고 하이트진로에 공켄을 전속적으로 판매함으로써 공켄 시장 점유율이 47%에 이르렀다.

원고 하이트진로가 공켄을 매수하는 과정에서 원고 서영의 실질적인 역할은 없었으므로, 원고 서영의 중간 매개가 없었어도 공켄 제조사와 직접 공켄 거래를 할 수 있었다.

다.

그 공켄 거래 관련 주요 사항은 원고 하이트진로와 삼광글라스가 직접 협의하여 결정하고, 공켄 운송 비용은 원고 하이트진로가 부담했다.

원고 서영이 공켄 거래용으로 창고를 임차하고 직원 1명을 고용했지만, 거래 개시 후 약 2개월이 지난 시점에 임차한 창고와 소수의 인력은 공켄 재고를 보관하고 관리할 만한 공간이나 인력이 될 수 없었다.

원고 서영은 공캔 제조사에서 공캔을 매수하여 원고 하이트진로에 공급하는 거래에서 비용으로 합계 7,074만 1,000원을 지출하고, 공캔 제조사에 매수대금 합계 2,746억 8,533만 2,000원을 지급했지만, 원고 하이트진로에서 공캔 매수대금 합계 2,803억 7,595만 3,000원을 받아서 56억 1,988만 원(창고 차임 및 직원 1명 임금 합계 7,074만 1,000원을 추가로 공제하면 55억 4,913만 9,000원)의 이익을 얻었다.

이러한 이익 금액은 원고 서영의 2008년부터 2012년까지 영업이익 합계액 270억 3,700만 원의 20.8%, 당기순이익 합계액 112억 7,900만 원의 49.8%에 이른다.

원고 하이트진로가 매수한 공캔의 규격과 원고 하이트진로의 경쟁사인 오비맥주가 매수한 공캔의 규격은 서로 다르고 제조시설 차이로 대체 가능성이 없다고 보인다.

오비맥주 매수 공캔의 가격을 원고 하이트진로 매수 공캔의 정상가격으로 볼 것은 아니므로, 원고 하이트진로 매수 공캔 가격이 오비맥주 매수 공캔 가격보다 저렴하다는 사정을 들어 원고 하이트진로와 원고 서영 사이의 공캔 거래가 현저히 유리한 조건의 거래를 부정하는 근거로 삼을 수는 없다.

#### ⑤ 알루미늄 코일 거래 부분

삼광글라스는 알루미늄 코일 시장에서 대규모 수요자이다.

원고 서영은 알루미늄 코일 사업 경험이 없었음에도 사업 시작 첫해부터 삼광글라스에 알루미늄 코일을 전속적으로 판매함으로써 삼광글라스와 거래한 알루미늄 코일 물량이 2013년을 기준으로 국내 알루미늄 코일 시장의 전체 거래물량의 14.47%에 이르렀다.

또한 원고 서영이 알루미늄 코일 거래를 통해 얻은 매출액 합계 590억 8,001만 9,000원은 해당 거래 기간 동안 원고 서영의 전체 매출액 합계 957억 2,200만 원의 61.7%에 이른다.

원고 서영은 알루미늄 코일 거래에서 매월 삼광글라스의 소요량을 발주했을 뿐, 공캔 제조를 위한 적정 재고량에 극히 미미한 수준의 재고량을 보유하고 운반이나 재고 관리 등도 하지 않아 실질적인 역할을 수행하지 않았다.

삼광글라스는 원고 서영의 중간 매개가 없었어도 알루미늄 코일 제조사의 전속대리점인 주은산업과 직접 거래를 할 수 있었다.

공캔 제조사인 삼광글라스는 원고 서영으로 알루미늄 코일을 매수할 당시에 다른 제조사들의 매수가격보다 최소 1.6% 더 높은 가격에 매수했다.

원고 서영은 삼광글라스와 알루미늄 코일 거래에서 8억 4,602만 6,000원[= 원고 서영의 판매대금 590억 8,001만 9,000원 - 정상가격 582억 3,399만 3,000원(= 원고 서영의 판매대금 590억 8,001만 9,000원 × 98.4%(= 100% - 위 1.6%) + 삼광글라스의 비용지출액 9,925만 4,000원)]의 이익을 얻었다.

또한 원고 서영은 알루미늄 코일 거래를 통해 대규모 매출을 발생시킴으로써 기존 차입금 대출기간의 연장, 신용등급 유지에 따른 금융비용의 절감 등 경제상 이익을 얻었다.

원고 하이트진로의 맥주시장 점유율, 삼광글라스 제조의 공캔 물량 대부분이 원고 하이트진로에 공급된 점 등을 고려하면, 삼광글라스는 원고 하이트진로의 요청을 거절할 경우 원고 하이트진로와 공캔 거래가 중단될 것으로 우려하여 그 요청을 받아들일 수밖에 없었다고 보인다.

삼광글라스와 원고 서영 사이에 특수관계가 없다는 사정만으로는 그 거래 가격이 협의로 정해진 정상가격으로 인정할 수 없다.

#### ⑥ 글라스락 캡 거래 부분

삼광글라스는 식품 밀폐용기 뚜껑 시장 점유율이 높은 대규모 수요자이다.

원고 서영은 식품 밀폐용기 뚜껑 시장에서 사업 경험이 없었음에도 사업 시작 첫해부터 삼광글라스에 글라스락 캡을 전속적으로 판매했다.

원고 서영이 글라스락 캡 거래로 얻은 매출액 421억 411만 2,000원은 해당 거래 기간인 2014년부터 2016년까지 원고 서영의 전체 매출액 합계 2,081억 9,500만 원의 20.2%에 이른다.

원고 서영은 차량 인수비 외에는 물품 운송 및 물류, 납품에서 비용을 부담하거나 업무를 수행한 것이 거의 없고, 재고를 글라스락의 안정적인 생산에 필요한 수준에 현저히 못 미치게 보유하는 등 실질적인 역할을 수행하지 않았다.

삼광글라스는 원고 서영의 중간 매개 없이 글라스락 제조사인 리샘, 금명산업과 직접 거래를 할 수 있었다.

원고 서영은 글라스락 캡 거래를 위한 공장 차임, 직원 급여로 합계 3억 1,422만 원을 지출하고, 리샘, 금명산업에 매수대금 합계 399억 2,560만 4,000원을 지급했지만, 삼광글라스에서 매도대금 421억 411만 2,000원을 받아 약 21억 7,800만 원(공장 차임, 직원 급여를 공제하지 않은 금액이다)의 이익을 얻었다.

그 이익은 원고 서영의 영업이익 합계액 144억 100만 원의 15.1%, 당기순이익 1억 4,200만 원의 1,533.8%에 이른다.

또한 원고 서영은 글라스락 캡 거래를 통해 대규모 매출을 발생시킴으로써 금리 상승을 막는 등 금융비용 절감 등 경제상 이익을 얻었다.

#### 2) 원고 하이트진로가 주식 고가매도를 위한 지원행위를 했는지에 관하여

위 인정근거에 의하면 아래 사정들을 알 수 있다.

이러한 사정들과 위 인정사실에 비추어 살펴보면, 이 사건에 제출된 증거들만으로는 원고 하이트진로가 키미데이터에 서해인사이트의 수익률을 보장함으로써 원고 서영이 서해인사이트 주식을 키미데이터에 정상가격 13억 9,600만 원보다 현저히 더 높은 25억 원에 매도하게 하였다고 인정하기에 부족하다.

따라서 이 부분 원고 하이트진로 주장은 이유 있다.

#### ① 원고 하이트진로의 서해인사이트에 업무 위탁 자체의 처분사유 여부

원고 하이트진로는 원고 서영이 자본금 5억 원을 출자하여 새로이 설립한 서해인사이트에 생맥주 기기 설치·유지보수 업무 등을 위탁함으로써 서해인사이트가 상당한 매출액을 가지면서 영업이익을 내도록 하여 원고 서영 소유의 서해인사이트 주식 가치를 실질적으로 높였다.

원고 서영이 서해인사이트 주식을 양도하지 않는다면, 특별한 사정이 없으면 서해인사이트는 원고 서영의 자회사로서 실질적으로 기업집단 하이트진로의 위와 같은 지원을 계속 받을 것으로 보인다.

이로써 서해인사이트 주식 가치는 2014년 1월경에 이미 피고의 주식 가치 산정 방식에 의하더라도 13억 9,600만 원에 이르렀다.

하지만 피고는 이 사건 처분에서는 위와 같은 지원을 부당한 지원행위로 문제 삼고 있지 않았고, 단지 원고 서명이 서해인사이트 주식을 양도하는 과정에서 원고 하이트진로가 양수인 키미데이타에 서해인사이트의 수익률(기업운영비 지급기준, 영업이익률)을 보장함으로써 서해인사이트 주식 가치가 더 높게 평가되도록 하였다는 부분만을 부당한 지원행위로 문제 삼고 있다고 보인다.

### ② 서해인사이트의 사업 계속성과 실제 매출총이익 요소

서해인사이트는 원고 서명의 주식 양도가 없었으면 원고 하이트진로에서 계속하여 종전과 똑같이 업무 위탁을 받아 사업할 것으로 충분히 예상할 수 있었다.

이를 긍정하는 한, 주식 양도 이후에도 서해인사이트가 향후 수년 동안 종전과 똑같이(기업운영비 지급기준, 영업이익률을 인상하는 것은 일단 별론으로 한다) 사업할 수 있도록 원고 하이트진로가 보장한다는 것 자체는 부당하다고 보이지 않는다.

그리고 서해인사이트의 판매관리비는 인건비성 비용, 임차료, 보험료, 회계법인 수수료 및 공과금이 99%를 차지하여 매출이 증가하더라도 일정 규모 이내에서는 증가하지 않는 고정비의 성격을 가지고 있다.

서해인사이트의 실제 매출총이익은 건적 기준 매출총이익보다 주식 양도 전인 2013년도에도 약 1억 5,515만여 원 더 많았고, 주식 양도 이후인 2014년도에는 약 2억 5,718만여 원 더 많았다.

이는 서해인사이트가 인력의 효율적 배치, 인력과 물적 자산의 효율적 통합 등 경영효율화를 통해 원가절감을 한 데에서 기인한다고 보인다.

### ③ 피고의 주식 가치 산정 상의 오류

피고는 삼도 회계법인에 서해인사이트 주식 가치 산정(이는 주식 가치 평가에 중요한 요소를 피고가 미리 정해주고, 회계법인에서는 그 요소를 DCF 계산법에 단순 대입하여 계산하는 것으로, 회계법인이 일반적인 주식 가치 평가를 하는 것과 명확히 구분된다)을 맡기면서, 서해인사이트와 원고 하이트진로가 합의로 정한 기업운영비 외에는 매출총이익 발생 요소가 없다는 잘못된 전제에서 건적 기업운영비 비율 6%로 실제 매출총이익을 일률적으로 감액했다.

하지만 피고의 위와 같은 방식에 따르면 원고 하이트진로와 서해인사이트의 합의 대상이 아니었던 실제 매출총이익, 즉 기업운영비 외에도 서해인사이트의 원가 절감 등으로 발생할 수 있는 상당한 실제 이익을 모두 부정하는 부당한 결과를 낳는다.

이는 주식 양도 전인 2013년도와 주식 양도 첫해인 2014년도 서해인사이트 매출총이익이 실제와 견제 사이에 앞서 본 바와 같이 매년 1~2억 원 정도 차이가 나는 현실과 일치하지 않는다.

따라서 피고가 산정한 서해인사이트 주식 가치 산정 방법은 서해인사이트의 미래의 추정이익을 객관적인 기준에 따라 산정한 방법으로 볼 수 없다.

### ④ 일반적인 주식 가치 평가 방법으로 회계법인들의 주식 가치 평가

대주 회계법인의 서해인사이트 주식 가치 평가보고서(갑 제13호증)은 서해인사이트 주식 가치를 평가할 때 도급료 인상 합의 내용을 반영하는 대신 매출원가 및 매출총이익 증가율은 될 수 있으면 낮게, 할인율은 될 수 있으면 높게

전제함으로써, 주가 가치를 과다하게 평가할 요소를 제거하고자 했다고 보인다.

더욱이 대주 회계법인이 도급료 인상 합의를 반영한 것은 그동안 서해인사이트의 영업이익률이 다른 동종 기업들의 그것에 비해 상대적으로 낮았으므로 서해인사이트가 기업집단 하이트진로에서 이탈한 이후에도 다른 동종 기업들의 그것으로 점차 수렴할 것을 예상한 것이라는 측면에서 수긍할 여지가 상당히 있다.

삼영 회계법인이 주식 매수인에게서 의뢰받아 제출한 서해인사이트 주식 가치 평가보고서(갑 제18호증)에 따르면, 원고 하이트진로와 키미데이터 사이의 위와 같은 도급료 인상 합의를 반영하지 않은 채 대주 회계법인의 주식 가치 평가에서와 달리 연평균 매출증가율 평균 3.5%나 연평균 영업이익률, 할인율을 모두 다르게 적용했지만 주식 가치 평가액이 약 24억 7,400만 원으로, 대주 회계법인의 주식 가치 평가액인 25억 3,000만 원과 사이에 5,600만 원의 근소한 차이밖에 나지 않는다.

키미데이터가 원고들에 유리하게 서해인사이트 주식을 매수할 이유는 별달리 보이지 않는다.

이러한 키미데이터에서 주가 가치 평가를 의뢰받은 삼영 회계법인이 평가기준 내지 전제로 삼은 매출증가율, 영업이익률, 할인율 등이 주식 가치 평가의 일반적인 기준에 비추어 잘못되었다고 의심할 만한 특별한 사정에 관한 주장과 그 충분한 증거가 없다.

삼일 회계법인의 주식 가치 평가보고서(갑 제15호증)에 따르면, 원고 하이트진로와 서해인사이트 사이에 도급료 인상 합의가 없었더라도 서해인사이트 주식 가치는 25억 원을 넘는다.

이러한 사정 등에 비추어 보면, 원고 하이트진로와 서해인사이트 사이의 도급료 인상 합의의 반영 여부에 의해 서해인사이트 주식 가치 평가가 별반 달라지지 않고 약 25억 원 내외이어서, 서해인사이트의 주식 가치를 25억 원 내외로 평가한 것이 부당하다고 단정할 수 없다.

### 3) 공정한 거래를 저해할 우려가 있는지에 관하여

앞의 인정근거에 의하면, 아래 사정들을 알 수 있다.

이러한 사정들과 위 인정사실을 종합하면, 원고 하이트진로가 동일한 지원의도와 목적 아래 장기간 순차적으로 이 사건 지원행위(주식 고가매도 지원행위를 제외한다, 이하 본 항에서는 같다)를 함으로써 원고 서영에 경제력을 집중시켜 관련 시장에서 경쟁을 저해했으므로, 이 사건 지원행위는 구 공정거래법 및 공정거래법 제23조 제1항 제7호에 규정된 "공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위"에 해당한다.

#### ① 장기간의 연속적인 지원행위

원고 서영은 하이트진로 그룹총수 소외 1과 그 2세인 소외 2 등 총수 일가가 대부분의 지분을 보유한 회사이다.

총수 일가는 원고 서영을 통해 기업집단 하이트진로의 지주회사인 하이트홀딩스를 지배하면서 경영권 승계의 토대를 마련하고자 했다고 보인다.

하지만 원고 서영은 사업실적이 저조하고 대규모의 차입금 채무 등으로 재무상태가 열악했다.

이에 원고들은 원고 서영의 자금유동성과 재무건전성을 확보할 의도로 원고 서영의 매출액을 늘리는 방안을 강구했다.

원고 하이트진로는 공켄을 제조사로부터 직접 공급받던 중 특별한 이유가 없었음에도, 원고 서영의 기업집단 편입 후 약 2개월만에 공켄 직접 거래를 중단하고 원고 서영과 공켄 거래를 하기 시작했다.

원고들은 공켄 거래가 공정거래법에 위반될 수 있음을 우려하여 삼광글라스에 원고 서영과 알루미늄 코일 거래를 할 것을 요청했고, 공켄 거래가 중단된 다음 날부터 삼광글라스와 원고 서영은 알루미늄 코일 거래를 했다.

이후 원고들은 알루미늄 코일 거래도 원고 서영이 실질적인 역할을 수행하지 않아서 공정거래법에 위반될 것으로 우려하여 그 거래를 중단하고, 새로운 유형의 사업을 검토한 후 삼광글라스에 원고 서영과 글라스락 캡 거래를 할 것을 요청했다.

알루미늄 코일 거래가 중단된 후 얼마 지나지 않아 삼광글라스와 원고 서영은 글라스락 캡 거래를 했다.

위 각 거래는 공정거래법 위반의 우려에서 중단되었고, 이전 거래가 중단된 다음 날 또는 짧은 기간 내에 시작되어 연속성이 있으며, 원고 서영의 계약 상대방이 원고 하이트진로인지 또는 삼광글라스인지가 다를 뿐 모두 원고 하이트진로, 삼광글라스, 원고 서영 사이에 이루어진 거래이다.

실질적인 역할을 수행하지 않는 원고 서영을 그 거래에 끼워 넣어 경제적 이익이 원고 서영에 귀속되게 만든 거래 구조일 뿐이다.

그리고 원고 서영이 순차적으로 진행한 사업의 내용을 보면 원고 하이트진로와 직접 거래를 하다가, 삼광글라스를 매개로 직접적인 거래관계를 가지지 않거나 원고 하이트진로가 최종 수요처로 공급받지 않는 물건을 거래하는 것으로 거래 대상이 되는 물품을 바꿨다.

이는 공정거래법에 위반되는 것을 회피하고자 다른 유형의 사업으로 점차 확장해 간 것으로 보인다.

또한 원고 서영이 위 각 거래를 통해 사업 영역을 확장하고 매출액을 증가시키는 방법을 기획하고 수행한 주체는 원고 하이트진로에서 전적·파견된 직원들이고, 일부 직원들은 여전히 본사 팀장으로서 원고 서영의 업무를 전반적으로 총괄 관리했다.

원고 하이트진로가 처음부터 원고 서영에 각 지원행위를 할 목적으로 위 직원들을 전적·파견했다고 보인다.

이러한 사정 등을 종합하면, 원고 하이트진로는 원고 서영의 매출액을 늘린다는 동일한 목적 아래 약 10년에 걸쳐 원고 서영에 위 각 지원행위를 했다고 봄이 타당하다.

## ② 관련시장에서의 경쟁제한 효과, 경제력 집중

이 사건 지원행위의 객체인 원고 서영이 속한 관련시장은 국내 맥주용 공켄 판매시장, 국내 알루미늄 코일 시장, 국내 밀폐용기 뚜껑 시장이다.

이 각 관련시장에서는 통상 수요자가 제조사(전속대리점 포함)로부터 직접 구매하는데도, 원고 하이트진로는 원고 서영을 통해 구매하거나 삼광글라스로 하여금 원고 서영을 통해 구매하게 했다.

이로써 원고 서영은 거래에서 실질적인 역할을 수행하지 않음에도 약 10년의 기간 동안 대규모 매출액을 올리는 이익을 얻었고, 이에 근거하여 기존 차입금 대출기간 연장, 신용등급 유지에 따른 금융비용 절감 등의 경제적 이익도 얻었다.

위 각 지원행위로 원고 서영은 위 각 관련시장에서 경쟁사업자들에 비하여 경쟁조건이 유리한 유력사업자의 지위를 형성하고 유지·강화했다.

특히 국내 밀폐용기 뚜껑 시장의 경우 경쟁사업자들 대부분이 영세한 중소기업들이고, 원고 서영은 기업집단 하이트진로의 소속회사라는 점을 고려하면 더욱 그러하다.

원고 서영은 위 각 거래에서 그 전에는 사업 경험이 없었고 제품 가격이 유통 마진만큼 상승하여 경쟁력이 없었음에도 각 관련시장에서 진입이 제한되거나 퇴출되지 않았고, 위 각 관련시장에서 상당한 구매력을 보유한 원고 하이트진로와 삼광글라스가 제품 전부를 원고 서영으로부터 전속적으로 구매함으로써 각 관련시장에서 높은 시장점유율의 고정 수요처를 확보했다.

이는 원고 하이트진로와 삼광글라스가 거래상대방을 원고 서영으로 제한함으로써 각 관련시장에서 경쟁사업자들이 원고 서영보다 낮은 가격 등으로 경쟁하려는 것을 차단하는 효과가 발생했다.

#### 마. 소결

이 사건 각 행위 중 주식 고가매도 지원행위 부분은 처분사유의 존재를 인정할 수 없지만, 나머지 부분의 처분사유는 존재한다.

### 3. 원고 하이트진로에 대한 이 사건 과징금납부명령의 적법 여부

#### 가. 관련 법리

부당지원행위에 대한 과징금은 행정상 제재금으로서의 기본적 성격에 부당이득환수적 요소도 부가되어 있는 것이므로 그 구체적인 액수는 공정거래법 제24조의2에서 규정하는 과징금 상한액(대통령령이 정하는 매출액에 100분의 2를 곱한 금액을 초과하지 아니하는 금액)을 초과하지 아니하는 범위 내에서 과징금 부과에 의하여 달성하고자 하는 목적과 같은 법 제55조의3 제1항 소정의 사유 즉, 위반행위의 내용 및 정도, 위반행위의 기간 및 횟수, 위반행위로 인해 취득한 이익의 규모 등을 감안하여 공정거래위원회가 재량을 가지고 결정할 수 있다 할 것이고, 수개의 위반행위에 대하여 하나의 과징금납부명령을 하였으나 수개의 위반행위 중 일부의 위반행위만이 위법하지만, 소송상 그 일부의 위반행위를 기초로 한 과징금액을 산정할 수 있는 자료가 없는 경우에는 하나의 과징금납부명령 전부를 취소할 수밖에 없다(대법원 2004. 10. 14. 선고 2001두2881 판결 등 참조).

#### 나. 추가 인정 사실

피고는 아래와 같은 과정을 거쳐 부과과징금을 산정했다.

주식 고가매도 지원행위를 포함한 이 사건 지원행위는 지원의도와 목적을 가지고 약 10년 간 장기간에 걸쳐 계속되었던 점, 이 사건 지원행위로 인하여 원고 서영이 얻게 된 경제적 이익의 규모가 상당하다는 점, 특수관계인에게 부당한 이익이 제공된 점 및 이 사건 지원행위에 따른 관련시장에서의 공정한 거래질서 저해효과가 크다는 점 등을 고려하여 과징금을 부과한다.

원고 하이트진로는 기업집단 하이트진로의 주력 계열사로서, 총수일가가 지배하는 원고 서영을 지원할 의도·목적, 이 사건 행위에 이른 경위 등에 있어 부당성의 정도가 큰 점, 지원금액의 규모가 지원객체인 원고 서영의 당기순이익 등과 비교해 현저한 규모인 점, 이 사건 지원행위로 인하여 원고 서영이 얻게 된 경제적 이익규모가 상당하다는 점, 특수관계인에게 부당한 이익이 제공된 점 및 이 사건 지원행위에 따른 관련시장에서의 공정한 거래질서 저해효과가 크다는 점 등을 고려하여, 이 사건 위반행위는 '매우 중대한 위반행위'에 해당하므로 80%의 부과기준율을 적용한다.

[인정 근거] 갑 제1호증의 기재, 변론 전체의 취지

다.

이 법원의 판단

피고는 원고 하이트진로에 대하여 과징금 산정의 기초가 된 지원금액은 이 사건 각 행위별로 구분하여 산정했지만, 이 사건 각 행위 전체에 대하여 하나의 처분으로 최종적인 부과 과징금을 산정·부과했다.

하지만 이 사건 각 행위 중 주식 고가매도 지원행위 부분은 부당한 지원행위에 해당한다고 인정할 수 없음은 앞서 살펴본 바와 같다.

따라서 이 사건 각 행위 전부가 부당한 지원행위임을 전제한 원고 하이트진로에 대한 과징금납부명령은 위법하다.

그리고 수개의 위반행위 중 일부의 위반행위만이 위법하지만 소송상 그 일부의 위반행위를 기초로 한 과징금액을 산정할 수 있는 자료가 없는 경우에는 하나의 과징금납부명령 전부를 취소할 수밖에 없으므로, 원고 하이트진로에 대한 과징금납부명령은 전부 취소되어야 한다.

따라서 이 부분 원고 하이트진로 주장은 이유 있다.

#### 4. 결론

원고 하이트진로의 청구 중 주식 고가매도 지원행위와 관련된 시정명령 부분과 과징금납부명령은 이유 있으므로, 이 사건 처분 중 별지1 목록 기재 순번 1. 라. 항의 시정명령과 원고 하이트진로에 대한 과징금납부명령을 취소하고, 원고 하이트진로의 나머지 청구와 원고 서영의 청구는 모두 이유 없으므로 이를 기각한다.

[별지 생략]

판사 박형남(재판장) 정재오 이숙연