

발간등록번호

11-1543000-001053-01

농부들의  
산업혁명!

; 식량  
작물



6육차가  
나르샤

농부들의  
산업혁명!

; 식량  
작물



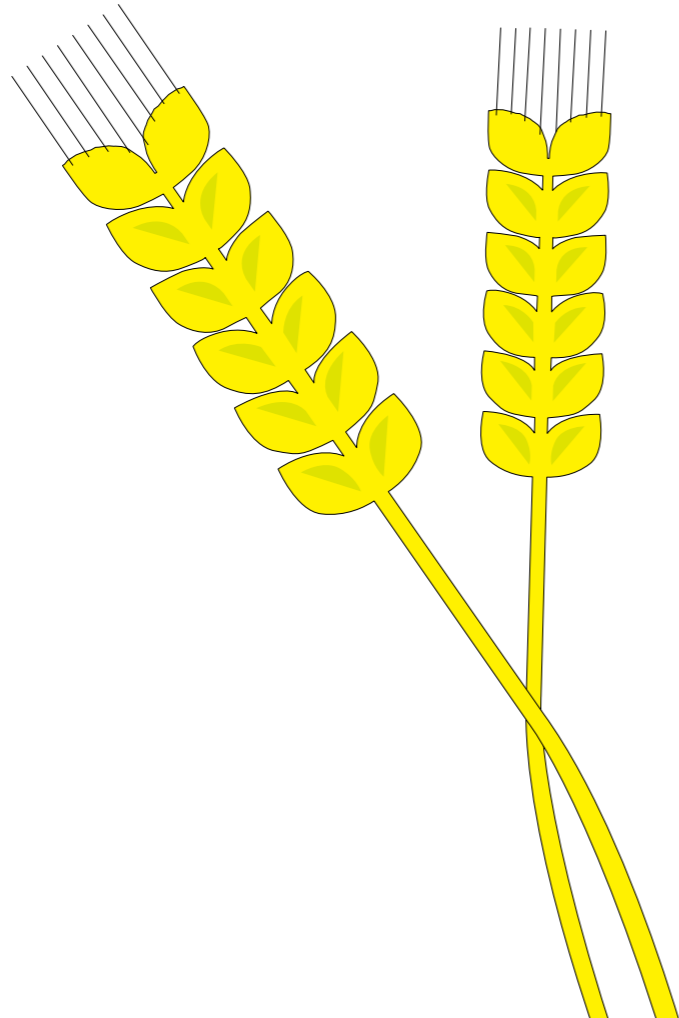
6  
육차가  
나르샤

# Contents

# 6육차가 나르샤

농부들의  
산업혁명!

; 식량  
작물



장맛의 달인들,  
궁극의 골동품 같은 맛

006  
궁골식품

매실한과가 가져온  
할머니의 월급통장!

024  
백석울미영농조합

진도 전통식품명인이 만든  
한과와 전통 떡

042  
진도전통식품

백련잎 품은  
전통주가 익어가다

060  
신평양조장

친환경 우리쌀로  
일궈낸 꿈의 사업

078  
미듬영농조합법인

지역 인프라가 연계된  
지역 특화 클러스터

012  
순창 6차산업화 지구

문경새재의 청정자연과  
장인의 손맛으로 빛다

030  
진남고추장

상처 난 고구마 머금고,  
대박나다!

048  
미소머금고

맛 지킴이 콩여사의  
구수하고 담백한 장맛!

066  
공식품

전통식초,  
발효식초의 대세로 떠오르다

084  
초산정

트렌드가 접목된 특산품,  
이제 안동하면 참마!

018  
탁촌장

산업 단계별 차별화로  
독특한 6차산업구조 탄생!

036  
제주 한라산 청정촌

자연과 세월만 넣어  
명품 된장을 담그다!

054  
죽장연

첫맛은 달콤하고 끝맛은 고소한  
장단콩초콜릿

072  
디엠제트드림푸드

밥맛도 살리고  
지역경제도 살리고

090  
군산 흰찰쌀보리 향토사업단

# 궁골식품

장맛의 달인들,  
궁극의 골동품 같은 맛



궁골 할매들의 팔팔한  
성공 스토리 이야기

6차산업  
성공  
6하원칙

최명선 대표

충청남도 논산시 상월면 대촌3길 23-10  
<http://www.gongkol.com/>  
041-734-8753

## where

딸기, 콩이 유명한  
논산에서



## who

2004년 공직을 은퇴한 남편을 따라  
논산으로 귀농한 최명선 대표가



## when

2009년  
궁골식품영농조합법인을  
설립하여

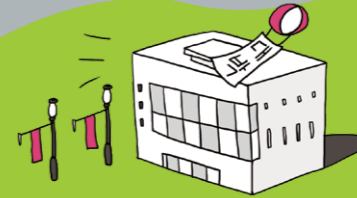


## why

논산 특산물들이 헐값에  
중간상인들에게 팔려나가는 것을 보고

## what

지역상생형 6차산업화를 추진하여  
농가수익을 올리고 실버 일자리를 창출하고  
지역경제를 활성화시키고 연매출 4억원의  
기업으로 성장했다.



## how

전통 장도 담고,  
딸기 넣은 장을 개발해 백화점에서 대박나고  
전통 재료 활용한 즉석식품 개발하고  
음식체험 프로그램으로 장맛을 널리 알려서



## 젊은이들의 입맛을 전통의 입맛으로 확 끌어당긴 기업

장맛은 시골에서만 통한다? 논산의 특산물 딸기로 맛을 낸 장맛이 백화점에서 날개 돋친 듯 판매되고 있다. 시래기 같은 전통재료를 만든 즉석식품을 맛깔나게 개발해 젊은이들의 입맛을 전통의 입맛으로 확 끌어당긴 기업이 있다. 지역의 인재, 지역의 농산물을 통해 장맛 하나로 침체된 시골 경제까지 살려내며 6차산업의 성공모델이 된 기업 '궁골식품'이다.

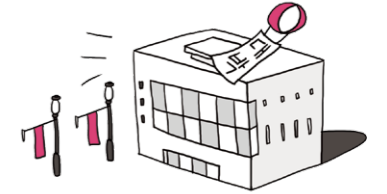
### 1차산업으로 시작하라



“수매가보다 200원을 더 준다고?”  
 “할머니 우리 같이 장 만들어요.”  
 “도시에서는 간판에 ‘할머니 손맛’이라고 써놓기만 해도 사람들이 줄을 서요.”  
 “우리 동네 할마씨들이 내는 맛이 다 할머니 손맛이잖아.”

내가 귀농한 곳은 젊은이들은 모두 도시로 나가고 어르신들만 남아 농사를 지으며 생계를 꾸리는 마을이었다. 대부분의 농가가 그렇듯이 이곳도 판로가 마땅하지 않아 귀하게 수확한 농작물들이 유통상인들에게 헐값에 팔려나가고 있었다. 이 농산물들을 활용할 수 있는 방법을 고민하다가 장을 담가서 판매하기로 했다. 장맛은 마을 할머니들의 찰진 손맛이면 충분했다. 도시에서는 간판에 ‘할머니 손맛’이라고 써놓기만 해도 사람들이 줄을 서는 판에 진짜 할머니 손맛을 내는 분들이 시골에서는 손을 놓고 있었던 것이다. 장 만드는 데 필요한 콩은 어르신들이 농사지은 것을 구입하기로 했다. 수매가보다 비싼 가격에 구입해도 외지에서 구입하는 것보다 훨씬 저렴했다.

### 2차산업을 개발하라



“장맛은 전통맛일까, 딸기맛일까?”  
 “1분이면 OK! 같은 시래기 된장국을 도시인의 식탁 위에”

지역 농가에서 수확한 콩을 가마솥에서 삶은 후 황토방에서 메주를 띄운다. 그리고 항아리에서 숙성을 시키고 있다. 궁골식품이 만든 장은 할머니들 손맛에 정성까지 담았으니 어디 내놓아도 부끄럽지 않은 전통 장맛을 자랑한다. 하지만 그것만으로는 부족했다. 젊은이들의 입맛을 잡아야 승산이 있다고 생각했다. 그래서 새로 개발한 것이 논산의 특산물인 딸기로 맛을 낸 고추장이다. 딸기 고추장은 지금 대도시의 백화점에서 날개 돋친 듯 판매되고 있다. 궁골식품은 장류만 생산하는 데 그치지 않는다. 즉석식품 시장에도 도전장을 내밀었다. 바쁜 도시인들이 서양식 인스턴트 음식에 익숙해지다 보면 머지않아 전통의 입맛을 잊어버릴지도 모른다는 생각을 했다. 그래서 우리 마을에 흔한 시래기와 장을 이용해 비빔밥소스, 된장국 등을 즉석식품으로 만들기 시작한 것이다. 전통의 맛을 그대로 담은 건강한 인스턴트이다.

### 3차산업을 창조하라



**“된장남, 된장녀,  
니들이 진짜 된장맛을 알아?”**

성질나면 ‘이런 된장’이란다. 철없는 사람들을 소위 ‘된장남, 된장녀’라니 이걸 또 무슨 말인가. 지금은 우스갯소리로 쓰이긴 하지만 이런 말들이 나중에 진짜 국어사전에 오를까봐 걱정이다. 얼마나 많은 시간과 정성을 들여야 낼 수 있는 맛이 된장맛인데 그걸 조롱하는 말로 쓴단 말인가. 우리의 된장맛이 이렇게 하대받는 이유는 진짜 된장맛을 모르기 때문에 생긴 일이라고 생각한다. 그래서 된장맛을 제대로 알리고 싶다는 목표가 생겼다. 된장 만드는 모습을 본다면 직접 ‘이런 된장’같은 말을 쓰지는 못할 것이다. 그래서 장 담그기 체험, 우리 음식 체험 등의 프로그램을 운영하여 체험객들을 적극적으로 유치하고 있으며 인근의 관광자원과 연계한 관광상품도 개발했다. 그동안 지속적인 홍보를 했고 2015년에는 ‘6차산업 우수사례 경진대회’에서 장관상을 수상하면서 관심있는 사람들이 더욱 늘어나고 있다. 또한 아동식생활 프로그램을 운영하고 있으며, 전통식품에 대한 인식을 개선시키기 위해 소비자들에게 발효의 과학에 대한 강의로 하고 있다. 체험 프로그램은 단순히 체험비가 목적이 아닌 우리 농촌의 가치를 지속적으로 알려주는 데 그 목적이 있다.

### 6차산업의 완성

재료는 마을 주민이 생산한 것을 수매했고 가격도 수매가보다 200원 더 값을 쳐주고 구매했다. 장맛을 만드는 회사이기 때문에 농업과 공생해야한다고 생각하기 때문이다. 전통장 외에도 전통장으로 맛을 내되 현대인의 라이프스타일에 맞춘 간편식을 개발해 매출이 150% 이상 증가했으며 지역경제를 활성화시키고 일자리 창출에도 기여하는 사회적 기업으로 인정받고 있다. **적막하던 공골마을에 장만들기 체험을 하러 방문하는 체험객들도 해마다 늘어나면서 마을에 생기가 돌기 시작했다.** 2004년 당시 160kg에서 시작했던 것이 이제는 한해 40톤 이상을 생산하는 기업으로 성장했으며 매출액도 해마다 두세 배씩 경중경중 뛰어넘어 2014년 4억 원을 돌파했다.



**최명선 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우**



#### 1차산업으로 시작하라

**지역 부존자원을  
더 많이 우대하라**

마을 농산물을 고품질 농산물의 높은 가격에 사들인 덕분에 농가는 높은 수익을, 회사는 안정적인 공급처를 확보할 수 있었다.



#### 2차산업을 개발하라

**새 맛을 창조하라**

말기 넣은 말기고추장도 만들고 전통장에 시래기를 넣은 소스도 개발하는 등 전통장을 활용할 수 있는 상품들을 끊임없이 개발하고 있다.



#### 3차산업을 창조하라

**아이들 입맛을 잡으면  
반은 잡은 것이다**

아동 식생활을 연구하여 어린이들이 어릴 때부터 전통장에 익숙해질 수 있도록 했다.

# 순창 6차산업화 지구

지역 인프라가 연계된 지역 특화 클러스터,  
장 제조 마을의 틀을 깨다

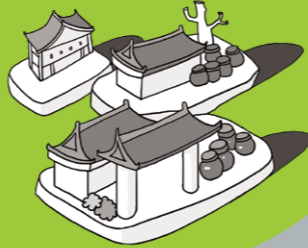


장 만드는 마을,  
순창의 변신 이야기

6차산업  
성공  
6하원칙

## who

순창군과 고추장민속마을을  
중심으로 42개 업체가 참여하여



## where

발효식품의 대표적 고장인  
전북 순창군 순창전통고추장민속마을  
일원에서



## when

2014년부터  
장류 6차산업화 지구로  
지정되면서



## why

1997년 전국 1호 장류산업특구로 조성된 이래 지난 17년간  
200% 이상의 산업적 성장이 있었으나 대부분 제조·가공  
산업에 집중되어 있었다. 식당, 숙박, 편의시설 등이 부족해  
방문객들이 머물 수 있는 기반은 약했다. 2차 가공산업을  
3차의 체험·관광·유통 등과 연계하여 농가소득을 올리고  
지역경제를 활성화할 필요가 있었다.

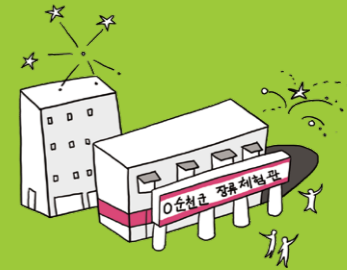
## what

3차산업이 활성화되면서 방문객들이 늘어나게 되자 농특산물 판매액도  
급격하게 늘어나 연 4억 원의 판매 수익을 올렸고 장류 원료 계약재배 참가  
농가수도 1100여 가구로 늘어나 연 20억 원의 수익을 올렸다.  
2015년 현재 장류 총매출액은 450억 원에 이른다.



## how

농가를 조직화하여 농산물 출하능가를 확대하고 품목도 다양화했다.  
발효식품을 이용한 음식을 지속적으로 개발하여 소비자층을 확보하고  
전통장류 제조업체에 장류문화 체험시설을 만들어 사업의 다각화를 유도하고  
있다. 이로써 산·학·연·관 네트워크를 구축하여 시너지를 창출함으로써  
1·2·3차 산업체를 연계하여 장류산업의 6차산업화를 실현했다.

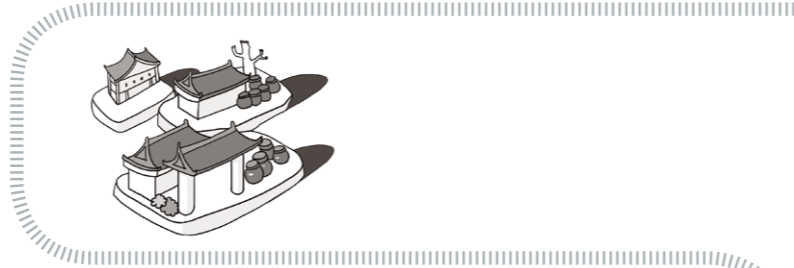


## 6차산업화 지구로 선정되면서 새로운 돌파구

순창군은 발효산업의 메카로서 전통장류 기능인들이 대를 이어 가업을 잇고 전통의 맛을 계승하는 제조·가공업체가 밀집해 있다. 하지만 이에 따른 문제도 있었다. 마을 전체가 '장 만드는 공장'이라는 다소 낙후된 이미지로 고착된 것이다. 최근 들어 순창은 6차산업화지구로 선정되면서 장류 생산에 그치지 않고 관광과 체험이 결합한 고부가가치 산업지구로 변신 중이다.



1차산업으로 시작하라



“판로 걱정 없이 농사를 짓는 농가”

순창은 역사적으로도 장맛 좋기로 유명한 곳이다. 장류산업이 발전하려면 1차산업을 안정화시켜야 한다. 순창의 장류제조 업체는 순창 지역에서 생산되는 고추, 콩, 찹쌀 등의 장류 원료를 사용하고 있다. 계약재배를 통해 농가에 안정적인 수익을 보장하고 판로 걱정 없이 생산에만 주력할 수 있게 되었다. 현재 장류 원료 계약재배에 참여하는 농가수는 1,100여 가구에 이르는데 연 20억 원의 수익을 보장받고 있다. 성공적 6차산업의 기본은 농업이다. 훌륭한 원료가 고품질의 가공품을 만들어 내고, 소비자로부터 사랑받게 된다.

2차산업을 개발하라

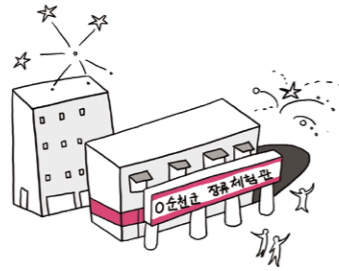


“2차산업이 1차와 3차산업을 견인한다”

순창은 전국의 장류생산량 40%를 차지하는 장류의 본고장이다. 1997년 순창 지역에 산재해 있던 전통고추장 명인들이 한곳에 모여 마을을 이루면서 좀 더 체계적으로 장류를 발전시킬 수 있는 기반이 조성되었다. 이곳에서 대를 이어 가업을 계승하는 전통장류 기능인들 덕분에 연간 120여 만 명의 관광객이 방문하고 있다. 장류 생산이라는 2차산업이 주축이 되어 1차산업과 3차산업을 견인하는 형태를 이루고 있다. 예를 들면 고추장민속마을을 찾는 방문객을 직판 매장과 연계해 지역농산물 판매를 촉진, 1차산업 농가의 수익을 견인하고 있다. 또한 전통장류제품을 활용한 발효 요리를 개발하고 한식뷔페 레스토랑과 연계해 공동 브랜드를 개발, 시너지를 올리고 있다.

R&D를 통해 발효의 본고장 순창의 발효과학을 더욱 발전시키고 신기술을 개발·보급하여 장류의 부가가치를 꾸준히 올리고 있다. 소비자의 요구는 날로 변화하고 발전한다. 소비자를 만족시키는 것이 6차산업의 성패를 좌우한다고 할 수 있다. 지속적인 제품개발로 소비자를 만족시키는 것이 중요하다.

### 3차산업을 창조하라



**“관광객들이 오래 머물  
관광 서비스를 개발하다”**

고추장민속마을은 장류 가공·제조에만 주력하다 보니 외지인들에게는 관광지라는 개념이 약했다. 순창을 방문하더라도 오래 머물지 못했다. 숙박시설도 턱없이 부족했고 식당도 많지 않다 보니 순창에 방문했던 외지인들도 밥은 다른 도시로 나가 먹는 경우가 많았다. 이들이 순창에 오래 머물며 장류 문화를 체험할 시설이 필요했다. 한 가지 대안으로 장류에 한옥, 그리고 한식문화를 접목했다.

특히 순창의 장류 명인들 중에는 한옥에서 전통장류를 제조하는 경우가 많았다. 민박을 운영하거나 장담그기 체험 프로그램 등을 운영하는 등 사업을 다각화시켜 나갔다. 또한 농가에서는 발효 한식 뷔페를 운영하게 하여 농가수익 창출과도 최대한 연계하였다. 관광객들이 오래 머물 수 있도록 지역 인프라끼리 연계한 결과 지역 내 경제 주체가 상생하는 효과로 나타났다.



### 6차산업의 완성

순창 장류를 매개로 1·2·3차 산업을 연계하여 장류산업의 6차산업화를 실현했다. 계약 재배를 통해 지역 농가의 수익을 안정화시키고 장류가공을 체험·관광과 연계해 장류의 부가가치를 키워나가고 있다. 그동안 고추장민속마을에는 장류 제조·가공 업체만 입주해 있었기 때문에 장류산업을 관광산업과 연계하기 힘들었다. 다행히 올해 9월부터 6차산업화 지구 내에 식당, 민박, 편의시설이 들어설 수 있게 규제가 풀리면서 지역경제가 더욱 활성화될 것으로 기대된다.



#### 순창 6차산업화 지구의 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라

**좋은 재료가  
좋은 맛을 낸다**

순창 지역의 농가 수익을 안정화시켜  
질 좋은 장류 원료를 확보하는 것이  
중요하다.



#### 2차산업을 개발하라

**발효과학의 도시로  
입지를 굳혀라**

순창은 발효식품의 메카이다.  
발효 관련 연구소들과 연계한 R&D를  
통해 발효과학의 우수성을  
알리는 데 노력했다.



#### 3차산업을 창조하라

**순창에  
머물게 하라**

순창을 찾은 외지인들이 머무는 데  
불편하지 않도록 식당, 민박,  
편의시설을 연계했다.

# 탁촌장

트렌드가 접목된 특산품,  
이제 안동하면 참마!



안동참마의 단순가공을 넘어  
최고의 건강식품으로 만든 성공 이야기

탁상훈 대표

경상북도 안동시 영가로 6-1

www.takcj.com

054-857-4466

6차산업  
성공  
6하원칙

## who

평범한 농사꾼에서 칠전팔기  
사업가로 변신한 탁상훈 대표가



## when

2007년  
안동마찰보리빵을  
만들면서부터



## what

안동마를 활용한 다양한 제품으로 2년 만에 매출액 7억에서 15억으로  
가파른 성장세를 보이고 있다. 탁촌장의 전체 직원은  
26명이며 올해 총 매출 목표액은 25억 원이다.



## how

전국 재배면적의 70%를 차지하는 안동마를 가공해 생산농가의  
소득과 부가가치를 높이는 6차산업을 추진하고 있다. 건강,  
음식 트렌드 등 현대인의 생활과 다양한 문화를 마와 결합한  
(주)탁촌장의 제품은, 국내를 넘어 캄보디아 수도인 프놈펜시  
중심지에 조성된 안동관에서 홍보·판매되어 현지 상류층  
소비자를 공략할 예정이다.

## why

안동참마를 대중화 시키고  
생산농가 소득을 높이려고

## where

한국 정신편화의 수도  
안동에서





## 마는 한방에서 산약(山藥)이라 부르며 귀하게 여겨온 건강식품

건강기능식품 소비 트렌드에 맞춰 경북안동의 특산물인 참마를 주원료로 총 5개 가공품 생산 라인을 구축하고 있는 ㈜탁촌장은 바른 먹거리를 통한 건강한 삶을 추구하고, 마 생산능가의 시름을 덜어주는 산약만큼 건실한 회사다.

### 1차산업으로 시작하라



### “평범한 농사꾼에서 30억 빛을 안고 시작한 안동마 사업”

나는 원래 농사꾼이다. 다양한 작물을 기르다가 사과농사로 제법 큰 돈을 벌었다. 우리 사과는 백화점에 납품할 정도로 품질이 좋았다. 자신감이 생겨 사업을 확장해 버섯 사업에도 손을 댔지만 미흡한 준비로 30억의 빛을 졌다. 농사꾼으로서 재기를 꿈꾸기 힘든 금액이었다. 농업의 부가가치를 이끄는 새로운 돌파구가 필요했다.

나는 농사를 지으면서도 농산물의 부가가치를 높일 수 있는 방법을 알아내기 위해 꾸준히 유통분야에 관심을 갖고 정보를 수집했다. 그 무렵 알게 된 것이 경주 찰보리빵이었다. 나는 찰보리빵 대표들을 끈질기게 따라다니며 빵 기술을 습득했다. 그렇게 나는 전국 재배면적의 70%를 차지하고 있는 안동의 대표 특산물인 마를 활용하는 데 경주 찰보리빵을 벤치마킹했다. 그렇게 2차 가공품으로 처음 선보인 마 제품이 ‘안동마찰보리빵’이다.

### 2차산업을 개발하라



### “안동마를 좀 더 친근하고 대중적인 식품으로!”

마를 첨가한 보리빵이 인기를 얻으면서 나는 더 다양한 상품개발에 매진했다. 이 무렵 30억의 빛은 모두 갚고, 30억의 매출을 더 올렸다. 안동 마를 활용한 쌀국수를 시작으로 참마떡국, 안동참마떡볶이 등 즉석 식품류를 발전시키며 ‘건강한 차’도 생산했다.

우리나라는 중국이나 일본에 비해 대중적으로 마를 먹지 않는다. ‘산의 장어’로 불릴 정도로 마가 몸에 좋다는 것은 잘 알려진 사실이나, 요리법도 다양하지 않고 끈적한 식감과 특유의 향 때문에 젊은 사람들은 즐겨 찾지 않는 편이다. 나는 이러한 점을 보완하고, 마의 건강하고 유익한 성분을 극대화한 제품을 만들기로 했다. 그렇게 3년간 안동참마융복합사업단과 안동대학교, 경북바이오산업연구원이 협력해 유산균을 활용한 특별 제조방법을 개발, 안동참마 플러스를 출시해 또다시 대박을 냈다.

### 3차산업을 창조하라



### “품목 다양화보다 유통 채널 강화에 주력”

현재 총 5가지의 제품을 보유하고 있지만 더 품목을 확대할 계획은 갖고 있지 않다. 한번 실패를 맛본 경험이 있어 무리한 사업확장을 하지 않겠다는 원칙을 세웠기 때문이다. 사업초기처럼 OEM 형태로 제품 생산 라인을 운영하면서 경영 안정화를 도모하는 데 주력하고 있다. 대신 유통채널 확보에 주력하고 있다. 2014년 6월 현재 농협계통 2,400개 점포로 확장하는 데 성공했다. 국가 행사에도 우리 제품을 알리기 위한 노력을 계속하고 있다. 특히 2010년 개최된 ‘G20 정상회의 2010’이 대표적인 사례였다. 하회탈 모양의 참마 초콜릿을 선보였는데 국제행사에서 호평을 받으면서 탁촌장 브랜드를 널리 알리는 계기가 되었다.

하지만 내부적으로는 지금난 때문에 재정적으로 어려움을 겪고 있었다. 그때 때마침 행운이 찾아왔다. 농림축산식품부로부터 모태펀드를 지원받을 수 있게 된 것이다. 모태펀드는 농업·농촌의 6차산업화에 기여하는 경영체에 투자하는 전문펀드인데 탁촌장의 그동안의 노력과 성과를 인정받은 것이다. 총 9억 원을 투자받았는데 덕분에 그간 겪고 있던 자금난도 해소할 수 있었을 뿐만 아니라 보다 지속가능한 경영을 이뤄내는 데 큰 힘이 되었다. 이를 기반으로 홈페이지와 오프라인 매장, TV 홈쇼핑에서 판매되던 탁촌장의 제품이 이제는 해외로 진출할 수 있게 되었다. 우리가 생산한 쌀국수와 안동마음료, 젤리 등이 캄보디아 상류층 소비자의 입맛까지 사로잡을 날이 머지않았다. 정부에서 조성한 펀드를 유치한 덕분에 해외에서도 인정받으며 지속가능한 6차산업으로 발전할 수 있게 된 것이다.

## 6차산업의 완성

안동역 앞에 위치한 사업장 바로 옆에 연면적 700여㎡, 2층 규모의 건물이 완공을 기다리고 있다. 건물의 1층에는 빵 등 제조시설과 마 관련 특산물판매장과 카페가 들어서고, 2층에는 마 관련 음식체험장과 생산체험장을 설치해 윈스톱 홍보와 판매를 할 예정이다.

6차산업은 도시 외곽이나 산간 지역보다 도심 속에 ‘사업 베이스’를 구축하는 것이 효과를 극대화할 수 있다. 도심은 제조·생산·판매·서비스·유통이 원활해 사업의 시너지효과를 낼 수 있지만, 산골에 제조시설을 만들면 이는 물류창고에 불과할 정도로 효과가 반감되기 때문이다. 농사꾼에서 사업가로 변신한 성공 노하우는 실패에서 얻은 교훈에 있다.



### 탁상훈 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라 농업의 부가가치를 이끄는 돌파구를 찾아라

마 농작물에 안동찰보리빵을 결합해 부가가치를 만들었다.



#### 2차산업을 개발하라 재료의 유익한 성분을 극대화하라

3년간 산·학·연 협력을 한 끝에 유산균을 활용한 특별 제조법을 개발할 수 있었다.



#### 3차산업을 창조하라 품목 확대 대신 유통 채널을 넓혀라

무리한 확장으로 실패한 경험을 반면교사 삼아 사업 확장 대신 안정적인 유통채널 강화에 주력했다.



# 백석올미영농조합

매실한과가 가져온  
할머니의 월급통장!



고령화로 침체된 마을을  
다시 일으킨 할매들 이야기

6차산업  
성공  
6하원칙

김금순 대표  
충청남도 당진시 순성면 매실로 246  
<http://www.allmeone.com/>  
041-353-7541

## where

충남 당진시  
백석올미마을에서



## who

매화보다 예쁘다고 소문난  
할매들이 모여



## when

2012년 8월  
백석올미영농조합을  
정식 설립하면서



## why

마을 특산물인 왕매실을  
가공한 제품을 널리 알리기 위해

## what

33명의 조합원이 공동출자해 매실 가공품 판매와 체험프로그램 운영으로  
연매출 3억 5천만 원의 소득을 올리고 있으며, 나이가 들어도 변함없는 신성한  
노동의 가치를 느끼게 해주고 있다.



## when

2012년 8월  
백석올미영농조합을  
정식 설립하면서



## why

마을 특산물인 왕매실을  
가공한 제품을 널리 알리기 위해

## how

평균연령 75세의 할머니들과 작은 매실 한 알이 낳은 기적!  
2012년 협동조합 형태로 출발한 백석올미영농조합은 마을에서  
생산된 농산물을 합리적인 가격에 구매하고 조합원들이  
직접 가공해 판로를 확보하는 등 스스로 6차산업을 일궈낸  
모범기업이다.



## 고소한 매실한과와 새콤달콤 다양한 매실발효식품을 생산하는 곳

젊은이들도 취업난에 허덕이는 요즘, 충남의 한 마을은 두잡(two-Job)에 쓰리잡(three-Job)으로 바쁘다. 칠순을 넘어 첫 직장을 가진 할머니들은 모두 자신의 이름 석 자를 넣은 명함을 가지고 조합으로 출근한다. 6차산업으로 마을기업의 역사를 새로 쓴 백석올미영농조합을 소개한다.

### 1차산업으로 시작하라



**“우리가 흔하게 먹던 매실도 충분히 경쟁력 있을 것 같았어요”**

우리 백석올미마을은 참 아름다운 곳이다. 봄이면 10만 그루 이상의 왕매실나무에 소담스러운 꽃이 피고, 가을에는 높고 파란 하늘 아래 황금색 빛이 펼쳐진다. 특히 왕매실나무에는 크고 탐스러운 매실이 열린는데, 당진의 매실은 남쪽보다 약 보름가량 수확 시기가 늦다는 약점이 있다. 우리 지역 매실을 출하할 시기가 되면 이미 소비자들은 남쪽의 매실을 구입한 상태이기 때문에 생매품 판매에 경쟁력이 떨어졌다. 자연히 팔리지 않은 매실은 장아찌와 액기스 등으로 가공해서 보관했다. 즉 우리마을에서 매실은 가공을 해야만 했다. 탐스러운 매실은 가공을 해도 그 값어치는 제대로 할 수 있다고 생각했다.



### 2차산업을 개발하라



**“웬만한 음식에는 모두 매실을 사용하던 마을 전통 요리법을 발전시켜 가공품으로 개발”**

현재 매실을 이용한 2차 가공품으로 매실한과를 비롯해 매실장아찌, 매실 고추장, 매실 액기스, 매실 떡을 등을 만들어 백석올미라는 브랜드로 내놓았다. 백석올미란 백석리라는 지명과 최고의 맛을 지향한다는 올미가 합쳐져 붙여진 이름이다. 이중 가장 대표적인 가공품은 매실한과이다. 마을 축제 때 한과를 만들어 팔았는데 소비자들의 반응이 좋았다. 맛에 대한 자신감을 갖고 마을에서 많이 생산되는 매실을 한과에 결합해 매실한과를 개발하게 되었다. 이를 통해 지역에서 생산하는 매실을 활용한 2차산업이 시작된 것이다.

하지만 막상 제품화를 시작하고 보니 기술적인 어려움에 부딪혔다. 그냥 우리끼리 먹는 게 아니라 남의 입맛에 맞추려니 더 어려웠다. 그래서 한과원이라는 곳에서 자비로 교육도 받고, 전국의 한과명인을 찾아다니며 수많은 시행착오를 겪었다. 환갑을 넘긴 나이에 쉽지 않은 일이었지만, 바삭하면서도 부드러운 식감을 주는 한과를 생산했을 때의 기쁨은 그간의 노고를 잊게 했다. 또한 창조경제혁신센터의 도움을 받아 가공품의 제품 디자인을 개선하면서 제품의 가치를 더욱 높일 수 있게 되었다.

### 3차산업을 창조하라



**“조합원 모두의 이름을 걸고 하는 사업이에요. 여기서 우리 모두가 사장이지요”**

매실 제품을 상품화 했지만 판로를 개척하기가 쉽지 않았다. 농촌 할머니들이 외지로 물건을 판다는 게 결코 쉬운 일이 아니었던 것이다. 우선은 조합원 33명이 모두 명함을 만들어 가까운 곳에서부터 판매를 시작했다. 결과는 예상보다 놀라웠다. 판매를 시작한 지 한 달여 만에 약 5천만 원의 매출을 기록한 것이다. 실로 개인이라면 절대 불가능한 것을 공동체라는 이름으로 이루어 낼 수 있었다. 이렇게 판로가 하나 둘씩 생기면서 차츰 고정 고객이 쌓이게 되었다. 또한 2014년 6차산업 우수사례 경진대회에서 대상을 수상하면서 입소문은 무섭게 퍼져나갔다.

또한 방문객들을 대상으로 매실한과 만들기, 매실 농축액 만들기 등의 체험 프로그램을 운영하여 소비자와의 지속적인 교류도 놓치지 않았다. 이를 통해 소비자들에게 우리가 만드는 제품들에 대한 신뢰도를 높이고 판매로까지 이어지고 있는 것이다. 이는 우리 조합이 지속가능한 기업으로 성장하는 데 큰 역할을 하고 있다.

## 6차산업의 완성

백석울미마을 주민의 대부분은 6차산업 종사자다. 각자 농사를 지으면서 조합을 통해 매출을 올리고, 틈나는 대로 일자리를 얻어 부수입을 창출한다. 생산부터 가공까지 조합원 누구나 참여할 수 있고, 참여 회원에게는 제조 과정마다 인건비를 지급한다. 마을에서 흔하게 먹던 매실 가공품에서 시작한 사업은 이제 매실한과와 농축액 만들기 등 다양한 체험프로그램으로 영역을 넓혔다. 처음에는 제품 홍보 차원에서 시작했지만, 이제는 어엿한 마을의 관광수입원이 됐다. 최근에는 한국국제협력단을 통해 팔레스타인, 우간다, 가나 등에서 우리 마을의 6차산업을 벤치마킹하기 위해 견학을 오기도 한다.



### 김금순 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라

**개인보다 마을 공동체가 함께 잘살기 위해 협력하라**  
조합원을 중심으로 마을 농산물을 수매, 일자리를 창출해 부가가치를 극대화한다.



#### 2차산업을 개발하라

**매실한과 품질 향상을 위해 끊임없이 투자하라**  
두려워하지 말고 전문기관 컨설팅과 전문기술 이수 등을 받아야한다.



#### 3차산업을 창조하라

**지성이면 감천, 노력하면 분령 판로는 열린다.**  
조합원 모두가 내가 사장이라는 책임감이 판로를 연다.

# 진남고추장

문경새재의 청정자연과 여성기업인,  
장인의 손맛으로 빛다



향토 매운탕집 손녀가  
60년 전통 고추장 비법으로 성공한 이야기

김진경 대표  
충청남도 당진시 순성면 매실로 246  
<http://www.allmeone.com/>  
041-353-7541

6차산업  
성공  
6하원칙

## who

3대째 내려온 매운탕집 가업을  
이어받기 위해 귀농한  
젊은 여성 CEO가



## when

2013년 매운탕 외식업을  
고추장 제조업으로  
확장하면서



## why

60년 전통의 고추장을  
더 많은 사람과 나누고 싶어서

## what

2013년 진남고추장 창업 이래 최연소 신지식인 선정,  
대구경북지방중소기업청장 표창, 전국 6차 산업화 가공식품 경진대회  
우수상 수상 등 돌풍을 일으키고 있다.



## how

1960년 외할머니가 창업한 매운탕집을 이어받은  
김진경 대표는 칼칼한 매운탕 맛의 비법인 고추장을 팔라는  
손님들의 성화에 고추장 사업자등록을 한다.  
그렇게 2013년에 창업한 진남고추장은 문경의 특산물인  
오미자와 사과 등을 적극 활용한 제품으로 인기를 얻고 있다.  
(주)진남은 창업 2년 만에 다양한 대외인증을 받으며 가파른  
성장세를 보이고 있다.



## where

경북8경 중 제 1경인  
문경 진남교반에서



## 매콤한 고추장은 한국인이 사랑하고 즐겨 찾는 양념이다.

고추장 한 숟가락 밥에 쓱쓱 비비면 없던 입맛도 생기고, 타지에서 고생하다 먹는 고추장은 그리운 집에 대한 향수를 부른다. 아마 고추장은 어머니의, 또는 할머니의 손맛과 노하우가 집약된 양념이기 때문이리라. 집안 대대로 내려오는 레시피에 김진경 대표의 사업전략을 잘 버무린 진남고추장을 만나보자.

### 1차산업으로 시작하라



### “외할머니의 레시피와 어머니의 노하우가 담긴 고추장”

2013년 서울 생활을 정리하고 어머니가 계시는 문경에 내려왔다. 어머니는 외할머니의 가업을 이어받아 문경에서 매운탕집을 운영하고 계셨다. 가은천과 조령천이 만나 영강이 시작되는 곳에 자리 잡은 경북 팔경의 제1경 진남교반. 기암괴석과 깎아지른 천혜의 절경으로 유명한 그곳에 외할머니와 어머니가 일군, 그리고 이제 내가 이어받아야 할 60년 전통의 '진남매운탕'이 있었다.

가업을 이어야 한다는 어머니의 연락을 받고 문경에 왔을 때 내 나이는 스물여덟. 식품영양학과 출신이었지만, 이력은 서울에서 활동한 연예부 기자 6년이 전부였다. 하지만 나에게 '진남매운탕' 60년의 내공을 고스란히 물려받을 수 있는 특혜가 주어졌다. 우선, 농사에 대한 기본기부터 닦아야 했다. 원료가 고추장의 맛을 좌우하기 때문이다. 나는 해발 300~700m의 준 고랭지 산간지역으로 기후와 강수량이 농산물 재배에 천혜의 조건을 갖춘 문경에서 생산되는 최상의 품질을 고집한다.

### 2차산업을 개발하라



### “제품의 차별화, 대기업과 경쟁하다”

가업으로 내려오고 있는 매운탕집, 우리 매운탕은 외할머니 때부터 특별한 찌개용 고추장을 사용했는데, 그 맛에 반한 손님들이 자꾸 고추장을 팔라고 했다. 하지만 식품위생법상 허가를 받지 않으면 고추장을 팔 수가 없다. 그래서 조금씩 나눠드리다가 2013년 사업자등록을 하고 정식 판매를 시작했다.

그게 사업의 시작이었다. 내가 '진남매운탕'을 이어받으면서 달라진 것은 경영방식뿐이다. 60년 전 외할머니가 하시던 대로 고추장에 들어가는 고춧가루며 오미자, 사과 등 기본 재료는 모두 문경에서 난 것을 우선으로 한다. 이런 엄선된 재료를 활용해 나는 다른 고추장과는 다른 차별화된 제품을 만들어 내야겠다 생각했다. 해서 만들어진 것이 오미자 추출액을 활용한 어육고추장이다. 한방육수에 민물어육을 통째로 갈아만든 간편 영양식 고추장이다. 기존 제품과 달리 열량, 탄수화물, 당류는 낮추고 무기질 함량을 2배 이상 함유하고 있다. 이로써 대기업 제품과의 경쟁에서 살아남을 수 있는 경쟁력을 확보한 것이다.

### 3차산업을 창조하라



**“맛있고, 멋있게!  
전 세대가 재미있게 즐기는 고추장”**

요즘 먹방, 쿡방 등 음식 관련 TV 프로그램이 유행하면서 음식과 오락이 합쳐진, ‘즐거운 먹거리 (EATERTAINMENT)’ 외식사업이 호황이다. 이제 소비자들도 단순히 맛있는 음식을 넘어 즐길 수 있는 먹거리를 선호하고 있다. 그래서 맛있는 고추장도 중요하지만, 고추장을 담은 용기도 중요하다고 생각했다. 젊은 사람들 취향에 맞춰 내놓은 ‘백설공주가 사랑한 문경사과 고추장’은 고유의 캐릭터 디자인도 산뜻하지만, 튜브 용기에 담아 전통장의 무거운 느낌을 떨쳤다. 휴대도 간편해서 캠핑이나 여행용으로 인기다. 고급화 전략에 맞춘 것도 있다. 전통예산용기 황충길 명장의 용기에 담은 프리미엄 세트는 선물용으로 손색이 없다. 고추장 재료를 담은 체험용 키트 제품도 내놓았다. 번거롭게 느껴졌던 고추장 만들기를 공간제약 없이 직접 체험해보는 상품이다. 또한 나만의 고추장 만들기 등의 체험 프로그램을 지역 관광지와 연계하여 운영중이다. 곧 체험관이 완공되면 방문객을 대상으로 히스토리 투어, 미스터리 투어 등 다양한 체험 프로그램을 보강할 계획이다.

### 6차산업의 완성

㈜진남고추장의 재료는 대부분 문경에서 자란 농산물을 이용한다. 콩, 쌀, 고추 등은 자체생산을, 오미자와 사과, 구기자 등은 주변 농가와의 계약재배를 통해 지역 생산 농가에 큰 힘을 실어주고 있다. 여기에 인근 대학 연구소와의 활발한 산학협력을 통해 소비자 기호에 맞춘 신제품과 포장기술 개발 연구도 꾸준히 하고 있다. 진남고추장은 향토음식점 ‘진남매운탕’의 명성을 바탕으로, 온·오프라인 판매를 넘어 체험관 주변 관광지와 연계한 체험행사 추진을 목표로 하고 있다. 2014년 ‘대한민국 신지식인’인증을 받은 나의 6차산업 성공 노하우는 이렇하다.



#### 김진경 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라

**지역의 특화 작물을  
적극적으로 활용하라**

문경의 친환경 오미자, 사과 등을 사용해 생산농가 판로에 큰 힘을 실어주고 있다.



#### 2차산업을 개발하라

**발전된 제품을  
내놓기 위해 연구하라**

지역의 대학과 산학협력 체결을 맺고 다양한 제품 개발에 힘쓰고 있다.



#### 3차산업을 창조하라

**음식(EAT)  
+오락(ENTERTAINMENT)  
= 즐거운 먹거리  
(EATERTAINMENT)**

다양한 포장방법과 체험키트 판매 등 새로운 트렌드를 적극 개발하자.



# 제주 한라산 청정촌

산업 단계별 차별화로  
독특한 6차산업 구조 탄생!



소규모 농가의 6차산업화  
성공 이야기

6차산업  
성공  
6하원칙

양정옥 대표  
제주특별자치도 서귀포시 중문동 1226  
<http://www.greensoy.co.kr/>  
064-738-7778

## where

제주도 서귀포에서



## who

어머니의 뒤를 이어 2대째 된장  
사업을 하고 있는 박영희·김민수  
부부가 귀향하여



## when

지난 2003년부터



## why

제주도 토종종자인 푸른콩을  
보존·재배하고 널리 알리고자

## what

다각도의 노력으로 장류 제조·판매를 통해 2012년 기준으로 약 1억5천 만 원,  
농촌교육농장을 운영하여 연 100회 교육을 실시하여  
5천만 원 등의 수익을 내어 총 2억 원의 연수입을 올렸다.



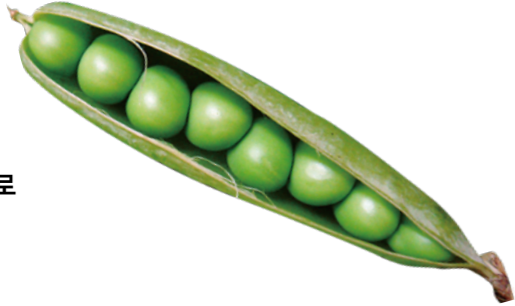
## how

지역 토종 작물인 푸른콩을  
씨앗 보존과 확산에도 꾸준히 노력하여 '제주 푸른 콩'을 브랜드화하고,  
서귀포 지역의 전통된장 제조법을 되살려 전통문화유산으로 자원화했으며,  
농촌교육농장으로 지정받아 다양한 교육 프로그램을 통해 공동체 회복운동으로  
승화시켜 1·2·3차 산업을 단계별로 차별화하여 독특한 6차산업구조를  
만들었다.

## 소규모 농가가 6차산업화의 모범적 모델로 부상

한라산 청정촌은 제주도 토종종자인 푸른콩을 보존·재배하고 수확한 푸른콩을 주원료로 전통된장을 제조 판매하는 소규모 기업이다. 원래 시작할 때는 7개 된장 항아리로 시작한 곳이다. 2010년 농촌교육농장으로 지정된 이후 우수 교육 프로그램을 개발한 것이 큰 역할을 했다. 소규모 농가의 6차산업화 전형을 모범적으로 보여주고 있는 것이다. 특히 올해에는 이러한 노력의 결실로 6차산업 가공상품 경진대회에서 '푸른공장'으로 대상을 수상했다.

1차산업으로  
시작하라



**“종자 보호 위해 때로는 장 담기도 포기한다”**

“장 만드는 데서 장 담기를 포기한다고?”

“종자 보호가 더 중요하잖아요. 푸른콩이 살아야 장도 있는 거잖아요.”

제주도의 토종 콩인 푸른콩의 경작을 늘려나갔다. 사업 초기에는 직접 재배한 것만 사용했으나 제조업 규모가 커지면서 계약재배가 불가피했다. 친환경 농업인과의 협력하여 친환경 푸른 콩을 납품받아 사용하는 방식을 취하고 있다. 특히 태풍의 피해를 줄이고 종자를 안정적으로 보호하기 위해 계약 재배를 할 때도 한라산 동서로 나눠 재배를 했다. 그래도 연이은 태풍으로 종자가 어려운 경우에는 장 담기를 포기하고 종자를 보급하여 종자 보존과 확산에 더 많은 노력을 기울였다.



2차산업을  
개발하라



**“전통 제조법의 본질을 지키되 현대적 식품위생 개념을 적용하라”**

청정촌 된장은 내륙에서는 거의 볼 수 없는 제주도의 토종 콩을 재료로 서귀포 지역 특유의 전통된장 제조법에 따라 만들어진다. 사멸 위기의 옛날 제조방식을 되살려 낸 것이다.

하지만 단순히 전통을 답습하는 데 그치지 않았다. 본질을 지키되 제조 방식을 개선하고 더 발전하기 위한 노력이 필요했다. 외부 전문가를 초빙해 미생물, 발효, 식품 위생 등에 대해 학습하고 개선점이 발견되면 제조 공정에 반영했다. 전통 제조방식에 현대적 위생개념을 적극적으로 수용한 것이다.

메주 전용 발효실, 방서가 철저하게 된 메주 건조실, 천일염 전용 보관창고, 한라산 620m의 숙성장 등을 마련한 것도 이러한 이유에서다. 위생적인 제조공정 속에서 생산, 판매하고 있기 때문에 더 많은 신뢰를 얻었다. 이를 통해 푸른콩 전통장을 차별화, 고급화시키는 데도 성공할 수 있었다.

또한 발효과학의 장점을 살려 전통장의 활용범위를 넓혀나가고 있다. 이니스프리, 김정문알로에 등의 화장품 회사에는 푸른콩 전통장의 발효성분을 화장품의 소재로 활용하고 있다.



### 3차산업을 창조하라



### “호텔·식당과 연대 마케팅으로 제주도 된장음식문화를 향토자원으로 변신”

청정촌은 농촌진흥청에서 지정한 농촌교육농장이다. 장을 만들어 파는 것도 중요하지만, 자라나는 아이들과 부모들에게 전통 먹거리의 중요성을 알리는 것도 그에 못지않게 중요하기 때문이다. 교육농장에서 다양한 교육 프로그램을 개발, 인근 유치원·초등학교에 전통식품의 우수성을 전파하고 있다.

농촌교육농장사업으로 전통장을 주제로 전통식문화에 대해 진행하고 있는 교육활동은 2013년 실시된 제 1회 우수농어촌체험공간 운영실태평가에서 전국 1위를 하여 장관표창을 수상하였다. 교육활동이 제조업을 견인하는 홍보활동으로 작용하는 구조가 형성되었다. 또한 제주도 내 호텔과 식당에도 제품을 납품하고 있다. 단순히 된장만 납품하는 것이 아니라 해당 호텔이나 식당과 연계해 제주도의 독특한 된장음식문화를 향토자원화할 수 있도록 공동 마케팅을 펼치고 있다.



## 6차산업의 완성

토종 푸른 공을 매개로 6차산업 구조가 나오도록 1·2·3차 산업 각 단계를 차별화시켰다. 우선 1차 생산물인 콩은 지역 토종 푸른 콩으로 브랜드화하여 차별화하고, 2차 생산물인 된장은 사멸 위기에 처한 제조법을 복원하면서 보존해야 할 전통문화유산으로 자원화해냈다. 3차 교육활동도 공동체 회복 운동으로 승화시켰다. 교육을 통해 고객과의 신뢰가 형성되어 1, 2차 산업을 견인하는 홍보기능까지 하면서 자연스럽게 6차산업 구조가 완성된 것이다.



### 양정옥 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라

**원료가 부족하면 생산도 포기하는 과감성이 필요하다**  
태풍 등으로 종자가 어려우면 종자 보호를 위해 장 담기를 포기한 적도 있다. 다른 원료로 대체하는 순간 제품의 정체성이 흔들린다.



#### 2차산업을 개발하라

**전통의 본질을 유지하되 끊임없이 새로움을 추구하라**  
어렵게 서귀포 지역 특유의 장 제조법을 되살렸다. 하지만 전통만 답습하려 하지 않고 현대식 위생개념을 적용한 제조공정으로 소비자들이 신뢰를 얻을 수 있었다.



#### 3차산업을 창조하라

**판매보다 교육, 수익보다 문화**  
장기적인 안목으로 소비자 교육 프로그램의 수준을 높이고 제주도의 독특한 된장음식문화를 향토화하는 데 더 정성을 쏟고 있다.

# 진도전통식품

진도 전통식품명인이 만든  
한과와 전통 떡



우리 쌀, 우리 농산물로 만든 한과와 전통떡이  
미국과 캐나다까지 수출되는 이야기

김영숙 대표

전라남도 진도군 지산면 인지리 345-4번지

[www.kfoods.modoo.at](http://www.kfoods.modoo.at)

061-542-0011

## where

청정한 자연환경을  
자랑하는 전남 진도에서



6차산업  
성공  
6하원칙

## who

전통식품명인 53호  
김영숙 명인과 그의 아들이



## when

2012년 농촌진흥청  
지역특성화사업  
대상업체로 선정되면서  
더욱 탄력적으로



## why

향토음식의 지속적이고  
체계적인 발전을 위해서

## what

원재료 확보를 위해 10여개 농가에서 7톤의 친환경 쌀을 구매하고,  
부재료도 지역 농산물을 구입해 농가 소득에 도움을 주고 있다.  
또 각종 체험 프로그램을 연계해 관광객을 유치시켜 지역 홍보에 앞장서고,  
전통식품 판매로 연 매출 6억 원 이상을 기록하고 있다.



## how

한과를 비롯해 전통 떡 및 40여 가지의  
전통식품을 상품화해 판매하고,  
굳지 않는 떡 개발 기술을 이전 받으면서  
주문량이 큰 폭으로 증가하고 있다.



## 진도 지역 청정한 물과 깨끗한 환경에서 재배한 원료

진도전통식품 설대원 대표는 김영숙 명인의 아들로 진도 지역 전통식품의 맥을 잇고 있다. 지난 1995년 어머니인 김영숙 명인이 설립한 진도식품은 진도 지역 청정한 물과 깨끗한 환경에서 재배한 원료만 사용해 떡류와 한과류, 장류 등 40여 가지의 전통식품을 생산해 왔다. 김영숙 명인의 깊은 손길로 만들어진 40여 가지의 식품들은 국내외에서 큰 인기몰이를 하며 연간 6억 원의 매출을 기록하고 있다.

### 1차산업으로 시작하라



### “친환경 쌀과 지역 농산물이 원재료”

우리가 만드는 전통식품은 연간 10톤의 친환경 쌀을 원료로 사용한다. 자체 보유한 농경지에서 3톤을 공급하고 나머지 7톤은 인근 10여개 농가에서 친환경으로 재배한 쌀만 구매해 사용한다. 10여개 농가에서 구매한 친환경 쌀은 270㎡의 가공실에서 세척과 전분화, 튀김, 절단 등의 과정을 거쳐 한과류 및 10여 가지의 전통떡 등을 만든다. 특히 진도에서 생산되는 구기자, 흑미, 울금 등도 우리 6차산업의 좋은 씨앗이 되고 있다. 떡 외에도 한과세트와 폐백 및 이바지 음식, 진도구기자초추장, 진도전통된장, 흑미·울금·현미 불강정, 부각 등 40여 가지 전통식품을 만들고 있다. 최고의 가공품을 최상의 원료에서 나온다는 생각은 소비자들에게 농업의 가치를 알리는 중요한 역할을 할 것이라 믿는다.



### 2차산업을 개발하라

### “상품도 명품, 소득도 명품”

한과 및 떡 등 40여 가지의 전통식품을 만들면서 늘 고민스러운 것이 유통기한이 짧고 쉽게 굳는 떡이었다. 그런데 지난 2012년 진도전통식품이 농촌진흥청 지역특성화사업 대상 업체로 선정되면서, 농진청이 자체 개발한 굳지 않는 떡 개발 기술을 이전받게 됐다. 굳지 않는 떡 생산 기술은 농진청이 특허 출원해 보유하고 있는데, 2~3일이던 떡 유통기간을 최고 1년 이상 늘리고, 떡 특유의 찰진 맛을 더욱 가미시켜 준다. 덕분에 예전보다 많은 물량을 유통할 수 있게 됐고, 연 매출 6억 원의 성과를 올리게 되었다. 이미 개발되어 있는 좋은 기술을 접목해 가공에 활용함으로써 부가적인 소득원이 창출되는 것이다.



### 3차산업을 창조하라



“계속되는 주문,  
소비자들이 먼저 알아본다”

진도전통식품은 판매량의 60% 이상이 광주지역 신세계백화점과 직접 판매를 통해 취급된다. 특히 7년 전부터는 미국과 캐나다 지역에 떡, 한과, 장류 등을 수출하고 있다. 매년 1만 불 정도를 수출하는데 최근에는 주문량이 많아져 생산 규모를 조금씩 늘리고 있는 실정이다. 진도전통식품은 소비자들을 만족시키기 위해 원재료부터 고품질을 사용한다. 친환경 쌀을 비롯해 친환경으로 재배한 지역 농산물만이 진도전통식품의 원료가 될 수 있다. 더불어 철저한 제품관리, 완벽한 배송 시스템은 물론 사후관리에도 최고 수준을 유지하려고 노력한다.

이외에도 인근 마을에 마련된 체험장에서는 송편 만들기, 한과 만들기, 김치 만들기 등의 체험행사를 진행하는데, 연간 1천여 명의 체험객이 다녀가면서 우리가 생산하는 한과와 떡의 가치를 알려주는 중요한 역할을 하고 있다.



## 6차산업의 완성

나는 어머니의 전통음식 발전 사업을 계승해 진도 전통음식의 우수성을 알리는 데 힘쓰고 있다. 농민청의 굳지 않는 떡 개발 기술을 이전 받으면서 사업에 탄력을 받았고, 한과와 떡, 장류 및 40여 가지의 전통음식들을 더 많은 소비자에게 선보일 수 있게 됐다. 나는 진도전통식품을 기업형으로 육성하기보다는 작지만 강한 강소농을 목표로 하고 있다. 특히 대량 생산보다는 지역에서 생산되는 구기자, 흑미, 대파, 울금 등 농산물을 원료로 '명품'을 만들어 부가가치를 최대로 높일 생각이다. 더불어 도시민들이 찾아오는 체험 프로그램도 세밀하게 확대해, 전통식품 만들기 체험은 물론 숙박까지 가능하도록 교육관 건립을 예정 중에 있다.



김영숙 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



### 1차산업으로 시작하라

최고를 만들 생각이면  
최고의 원재료를 사용하라

나는 친환경 쌀과 진도 지역의 친환경 농산물만을 재료로 사용한다.



### 2차산업을 개발하라

열심히 배우고,  
적극적으로 실천하라

굳지 않는 떡 기술을 이전 받아 유통기간을 크게 늘릴 수 있었다.



### 3차산업을 창조하라

판매망을 다각도로 넓혀라

해외 수출 및 백화점 유통을 성사시켜 이미지를 향상시키고, 체험 프로그램을 연계했다. 이로써 참여 농가 수익을 보장하고 새로운 부가가치를 창출한다.

# 미소머금고

상처 난 고구마 머금고,  
대박나다!



버려지는 고구마로 대박 난  
고구마 농사꾼 이야기

박찬설 대표

경상북도 영주시 봉현면 소백로 1727

www.e-goguma.com

054-636-1599

## where

토질이 좋은  
경북 영주에서



6차산업  
성공  
6하원칙

## who

농산물 저온저장기사로 활동하다  
2000년부터 귀농하여  
고구마를 재배하기 시작해  
고구마 농사꾼이 된 박찬설 대표는



## when

2004년부터 본격적으로



## why

수확과정에서 발생하는 흠집 때문에  
버려지는 고구마들이 아깝게 여겨져서  
이를 활용할 수 있는 방법을 찾다가

## what

고구마를 활용한 6차산업화를 성공적으로 추진하여  
연간 9억 8천만 원의 매출을 올리고 있으며  
지역 일자리 창출에도 기여하는 기업으로 성장했다.



## how

보관이 까다로운 고구마의 장기 저온저장 기술을 활용하여  
고구마 본연의 단맛을 살린 고구마빵, 쿠키, 케이크를  
생산하여 직영점을 통해 판매하고 소비자들이 직접 만드는  
체험 프로그램까지 운영하고 있다

흙집 나 상품성을 잃은 고구마는 어떻게 해야 할까. 과감하게 버린다?

## 아니다, 대박상품을 만든다!

수확과정에서 생긴 흙집 때문에 버려지는 고구마를 활용해 '고구마 빵'등의 가공품을 개발·판매해 연매출 9억8천만 원의 소득을 올린 농가가 있다. 또한 지역 고구마 농가에는 고정 소득원을 확보해 주었으며 지역 일자리 창출에도 기여했다.

### 1차산업으로 시작하라



“저 많은 고구마를 어째요?”  
“버려야죠. 흙집 난 걸 누가 사겠어요”  
“저 맛있는 걸...다 돈일 텐데...”

나는 농산물 저온저장 관리사로 근무하다 2000년에 귀농해서 '문수고구마농원'이라는 이름으로 고구마 재배를 시작했다. 고구마는 다른 작목에 비해 재배가 수월했으며 영주 토질에 적합한 품목이었다. 판로가 넓어지면서 주변농가와도 계약 재배를 해 생산면적을 넓혀 총 600여 톤의 고구마를 수확하게 되었다. 한때는 도시인이었지만 어느덧 어엿한 고구마 농사꾼이 된 것이다.

그런데 한 가지 문제가 있었다. 고구마 생산량이 늘어날수록 수확과정에서 생긴 흙집 때문에 버려지는 고구마의 양도 늘어나게 되었다는 점이다. 시장에 내놓아 봐야 팔리지도 않기 때문에 상품 가치가 없는 것들이다. 하지만 흙집만 났다 뿐이지 당도는 똑같은 고구마를 버리기가 너무 아까웠다. 등외품 일지라도 똑같이 정성들여 키운 농산물이었기 때문이다.

### 2차산업을 개발하라



“고구마로 빵이나 쿠키를 만들어 보면 어떨까?”

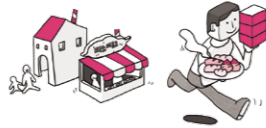
흙집난 고구마를 가공해 새로운 부가가치를 창출하기로 마음먹고 2004년부터 고구마빵을 개발하기 시작했다. 고구마로 빵을 만든다는 것이 생각처럼 쉬운 일이 아니었다. 당시만 해도 고구마빵이라니, 고구마 재배 농가들도 듣도 보도 못했던 음식이라 낯설기도 했다. 설탕 대신 고구마 본연의 단맛을 최대한 살리고 싶었다. 수차례 시행착오를 끝에 5년여 만에 드디어 고구마 본연의 맛을 살린 고구마빵이 탄생했다.

'미소머곰고'를 설립한 2008년에는 '미소머곰고'의 파워브랜드라 할 수 있는 진짜 고구마 맛을 내는 빵을 만들기 위한 노력이 특허로 이어졌다. 진짜 고구마 맛을 내는 빵은 고구마 함유량을 20~80%까지 높여 기존 프랜차이즈 빵집과의 경쟁에서 살아 남을 수 있는 힘이 되었다.

현재 해썬(HACCP) 시설에서 20여 가지의 고구마빵을 생산하고 있으며 고구마빵을 비롯해 쿠키, 케이크 등을 생산하고 있다.



### 3차산업을 창조하라



**“소비자를 직접 만나는 판로, 직매장과 체험 프로그램”**

여기서, 한 가지 더 욕심을 내었다. 고구마를 좀 더 대중화시킬 필요가 있다고 생각한 것이다. 우리나라에서 고구마는 '다이어트 식품'이나 간식거리 정도로만 알려져 있다. 하지만 고구마는 우리가 생각하는 것보다 훨씬 가치있는 먹거리이다. 이렇게 고구마빵을 이용해 고구마의 가치를 알리기 위해 영주시에 2개의 직영매장을 운영하고, 전국 9개의 가맹점(대구, 울산, 구미 등)을 설치하는 등 소비자 접점 판로를 확대해 나갔다. 또한 고구마의 좋은 점들을 널리 알리고 싶었다. 그래서 생각한 것이 고구마 체험 프로그램이다. 요즘은 워낙 먹을거리가 많다보니 고구마를 찾는 사람들이 많지 않은 것이 사실이다. 어릴 때부터 자주 고구마를 먹어서 입맛에 익숙해진다면 사정이 달라질 것이다. 그래서 고구마빵을 직접 만들어볼 수 있는 체험장을 따로 만들었다. 이곳에서는 고구마쿠키나 케이크를 먹어볼 수도 있고 직접 만들어 볼 수도 있는데 유치원생들뿐만 아니라 초·중학생들이 많이 찾아온다. 소비자들이 고구마와 고구마빵의 가치를 직접 체험해 볼 수 있는 기회가 되고 있는 것이다.



### 6차산업의 완성

흙집 나 아무도 찾지 않는 고구마였지만 나에게게는 땀방울을 흘려 얻은 소중한 고구마였다. 그냥 버릴 수는 없다는 단순한 생각에서 비롯되었지만 이제는 새로운 부가가치를 창출하는 6차산업 경영체로 성장하게 되었다. 직접 재배하는 고구마와 주변농가 계약 재배를 통해 확보한 고구마를 합해 총 600여 톤의 고구마를 재료로 활용하여 빵, 쿠키, 케이크 등을 생산·판매하고 있으며 체험프로그램까지 운영할 수 있게 된 것이다. 이를 통해 9억 8천만 원의 연매출을 올릴 수 있게 되었으며 지역 고구마 농가에는 고정 소득원을 확보해 주었고 지역 일자리 창출에도 힘을 보태고 있다. 6차산업의 성공은 기존의 것을 어떻게 발전시키느냐가 관건이었다. 그리고 지역민들과 합심하지 않으면 성공하기 힘들다.



박찬설 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라

**잘 할 수 있는 것을 찾아서 농업과 접목하라.**  
나는 이미 2000년부터 고구마재배를 하기 시작한 고구마 농사꾼이었다.



#### 2차산업을 개발하라

**내가 생산하는 농작물을 어떻게 활용할 것인가를 생각해야 한다.**  
나는 2004년부터 흙집 난 고구마들을 재활용할 수 있는 고구마빵 개발을 추진했다.



#### 3차산업을 창조하라

**소비자와 적극적으로 만날 수 있는 방법을 찾아라.**  
직영점과 체험관을 운영해 소비자들의 발길을 끌어들이고 있다.

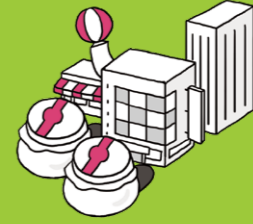
# 죽장면

기업과 마을이 협력하여  
자연과 세월만 넣어  
명품 된장을 담그다!



## what

국내 백화점 및 유명 레스토랑을 비롯해 일본, 중국, 미국, 프랑스로  
활발히 수출하고 있다. 연 매출 28억을 올리고 있으며,  
그 중에서 수출로만 올린 수익이 44만 달러를 차지한다.



## when

2000년 상사리에  
'죽장면'이라는 된장,  
고추장 공장을 차리기  
시작하면서



## how

상사리 주민들의 콩과 고추를 전량 매입해, 주민들과 함께  
전통방식으로 된장과 고추장을  
만들기 시작했다.



## why

상사리 주민들의 된장, 고추장 맛에  
홀딱 반해서

## who

포스코의 외주파트너사인  
운송업체 영일기업이



6차산업  
성공  
6하원칙

한 기업의 1사1촌 인연을 시작으로  
세계가 인정하는 최고의 된장을 만든 이야기

정연태 대표

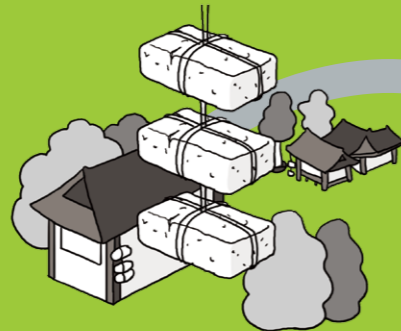
경상북도 포항시 북구 죽장면 병보천길 863번길 53-23

<http://www.jookjangyeon.com/>

054-283-1530

## where

포항시 죽장면 상사리에서





## 세계로 수출해 한국의 맛을 알리다

작고 조용했던 한 마을이 기업과의 지속적인 교류로 상생협력의 길을 열고 있어 화제다. 바로 그 주인공은 포항 죽장면 상사리와 된장과 고추장 생산업체인 죽장연이다. 주민들이 생산한 콩과 고추로 장류를 생산해 판매하고, 더 나아가 세계로 수출해 한국의 맛을 알리고 있다. 상사리 주민들에게 선물로 받았던 작은 된장 단지가 세계인의 입맛을 사로잡는 명품 된장으로 탄생하기까지, 그 이야기가 궁금하다.

### 1차산업으로 시작하라



### “이게 꿀이야? 된장이야?”

죽장연은 포스코의 외주파트너사인 운송업체 영일기업이 설립한 기업이다. 죽장연은 된장과 고추장을 만들어 생산 및 판매하는 회사로, 포항 상사리 농민들이 농사 지은 고추와 콩을 전량 매입해 원재료로 쓰고 있다. 상사리와 영일기업의 인연은 1999년으로 거슬러 올라간다. 영일기업은 포스코의 1사1촌 프로그램을 통해 상사리와 인연을 맺었다. 그래서 농번기가 되면 때마다 상사리를 방문해 농민들의 고추와 콩 재배를 도왔다. 또 고장 난 농기계가 있으면 수리도 해주며 끈끈한 정을 나눴다. 그 보답으로 상사리 주민들은 직접 재배한 콩과 고추로 된장과 고추장을 만들어 선물했고, 맛을 본 직원들은 깜짝 놀랐다. 시중에 유통되는 장맛과는 비교도 안될 만큼 탁월한 맛이였다. 이에 영일기업은 2000년 상사리 마을에 아예 가공 공장을 짓고, 농민들이 재배한 콩으로 장을 만들기 시작하면서 상사리 주민들은 안정적 판로가 확보되었다.

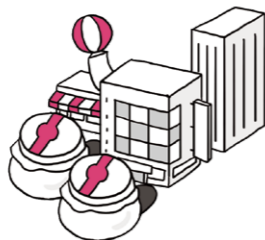
### 2차산업을 개발하라



### “슬로푸드의 미학이 담긴 죽장연 전통장”

죽장연은 죽장면 상사리 주민들과 전통방식 그대로 장을 담그고 있다. 죽장연의 전통장은 천일의 기다림 끝에 만들어진다. 메주에 사용되는 콩은 비료의 편리함을 거부한 전통농법의 콩을 쓴다. 거뒀들인 콩은 하루를 보관하고, 또 하루 동안 불리는 작업을 해야 한다. 불린 콩은 참나무로 아궁이에 불을 지펴 무쇠가마솥에 2시간을 삶고, 6시간 동안 뜸을 들인다. 삶아진 콩으로 메주쭈기를 하고 1일 동안 1차 건조 후, 50일 동안의 건조작업을 더한다. 20일 동안의 발효과정을 통해 숙성시킨 후, 소금물에 메주를 담그는 장 담그기 과정을 거치고, 50일 동안을 기다려 장 가르기를 한다. 이렇게 만들어진 죽장연 전통장은 최소 2년 이상 발효를 거쳐 제품으로 탄생한다. 이러한 과정은 코지균으로 3일만에 만드는 시중의 장과 비교할 수 없는 이유다.

### 3차산업을 창조하라



### “죽장연, 상사리와 함께 대한민국 대표 된장마을을 꿈꾸다”

현재 상사리 공장에는 지역민 3명이 정규직으로 근무하고, 매년 농한기에는 평균 30명 정도의 농민들이 가공 공장의 일손을 돕는다. 이렇게 상사리 주민들과 함께 상사리에서 재배한 콩으로 만든 죽장연 장 생산량은 2014년 기준 83톤이다. 특히 기업의 노하우를 기반으로 프리미엄 전통장의 이미지를 구축해 일본과 중국, 미국, 프랑스 등으로 수출해 거둬들인 수익만 지난해 44만 달러다. 프리미엄 명품된장 죽장연은 현재 현대백화점과 롯데백화점, 포항시 명품 특산물 카페, 죽장연 홈페이지를 통해서 판매하고 있다. 그밖에도 국내 유명 레스토랑 ‘마켓오’와 ‘한국의 집’, ‘고래불’에도 공급되고, 미국 내 한식 레스토랑 중 처음으로 스타등급을 받은 뉴욕의 ‘단지(Danji)’와 일본 유명 백화점 등에 한식 재료를 공급하는 ‘사이카보(Sikabo)’에도 납품 중이다. 죽장연은 농림축산식품부가 주최한 ‘2015 대한민국 식품대전 상생협력경연대회’에서 대상을 수상했다. 그간의 끊임없는 도전과 지역민들과의 협력으로 일궈낸 성과인 만큼, 앞으로도 상사리 주민들과 상생할 다양한 계획들을 세우고 있다. 그 첫 번째가 게스트하우스 준공식과 된장체험학교를 설립해, 상사리를 우리나라 대표 된장마을로 만드는 것이다.

## 6차산업의 완성

내가 죽장연을 운영하면서 첫 번째 세운 원칙은 바로 ‘전통의 고수’다. 프리미엄 전통장인 ‘죽장연’의 장은 순수 국산 재료만을 사용하고, 화학첨가물은 전혀 사용하지 않는다. ‘자연과 세월 이외에 아무것도 넣지 않는다’는 신념으로 죽장, 청송, 영양에서 생산된 친환경 콩과 신안 천일염, 지하 200m 암반수를 정제한 물만을 재료로 삼고 있다. 이렇게 소신을 갖고 욕심을 버렸더니 세계로 수출하는 죽장연으로 커나갈 수 있었다. 이제 나는 이 기세를 몰아 한국 장류의 세계화에 앞장서려고 한다. 세계 최고의 한식레스토랑 단지(Danji)의 오너셰프 후니킴과 공동 개발한 외국인 입맛에 맞는 ‘후니스 쌈장’이 그 시작이며, 빵에 발라 먹을 수 있는 ‘된장프레드’도 곧 선보일 예정이다.



정연태 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라

고집이 아닌 이유 있는 소신을 가져라

지역의 청정 농산물이 최고의 맛을 낸다.



#### 2차산업을 개발하라

친환경, 건강, 안전한 먹거리가 화두다

죽장연 된장에는 ‘자연과 세월’ 그리고 전통 외에는 아무것도 넣지 않았다.



#### 3차산업을 창조하라

된장마을의 인프라를 구축하다

현재 게스트하우스, 된장체험학교 등을 계획해 된장을 통한 또 다른 부가치를 구성하고 있다.

# 신평양조장

백련잎 품은  
전통주가 익어가다



청와대의 입맛을 사로잡은  
막걸리의 성공 이야기

김동교 대표

충청남도 당진시 신평면 신평로 813

www.koreansul.co.kr

041-362-6080

6차산업  
성공  
6하원칙

## who

3대째 가업을 이어 술을 빚고 있는  
김동교 대표가



## where

충남 당진의 유명한 곡창지대인  
신평에서



## when

2010년 1월부터

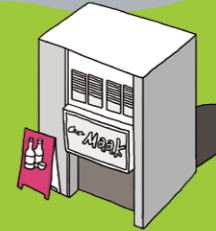


## why

2대째 전통주를 만드는  
아버지 김용세 대표의 가업을 잇기 위해

## what

지역상생형 6차산업화를 추진하고  
우리 농산물을 우대함으로써 농가 수익을 보존하고  
전통주의 역사성을 지켜나가되 새로운 제품 개발에도 박차를 가해  
막걸리의 대중화 및 선진화를 이끄는 기업으로 성장했다.



## how

지역특산품 생산자와 연계해 원료를 조달하고  
판매자와 연계해 술과 어울리는 요리를 판매하고,  
양조장 체험 프로그램을 개발해서

## 팔고 싶어도 없어서 못 팔 정도로 인기가 높은 백련 막걸리

충남 당진 술도가에서 빚어낸 전통주 백련 막걸리는 당진에서 생산되는 최상급 해나루쌀과 연잎을 주원료로 만들어 목 넘김이 부드러운 것은 물론 연잎이 노폐물을 제거해주는 효과가 있어 여성들을 포함해 젊은 층에게 인기가 높다. 3대째 오랜 가업을 이어가며 지역의 최상품 농산물을 통해 전통주의 가치를 널리 알리고 있는 6차산업의 성공 모델은 바로 '신평양조장'이다.

### 1차산업으로 시작하라



“수입산 쌀로 단가를 낮추라고요?”

“손이 많이 가는 연잎 대신 다른 원료를 쓰라고요?” “좋은 품질의 막걸리는 좋은 원료에서부터 시작해요.”  
나에게 막걸리는 그야말로 운명과도 같다. 1933년에 설립된 신평양조장은 할아버지에서 아버지로, 아버지에게서 나에게로 대를 이어 전해져 내려오고 있다. 사실 나는 내로라하는 대기업에 근무하고 있었기에 직장을 그만두고 가업을 잇는다는 것은 쉽지 않은 결정이었다. 하지만 전통주의 맥이 끊기는 것을 나 몰라라 할 수는 없었다. 그런데 중소 양조장들이 대부분 그렇듯 신평양조장 또한 양조장이 굴러가는 것이 신기할 정도로 재정 상태가 안 좋았다. 좋은 재료를 고집하다 보니 생산비가 너무 많이 들기 때문이다. 그도 그럴 것이 수입산 쌀보다 다섯 배나 비싼 당진의 최상급 해나루쌀을 여전히 고집하고 있다. 그렇다고 단가를 낮추기 위해 안 좋은 재료를 쓸 수는 없었다. 따라서 쌀, 연잎 등 백련 막걸리의 주 원료를 생산자와 직접 연계하여 농가에게는 안정적인 수익을 보장하고, 우리는 좋은 품질의 원료를 제공받고 있다.

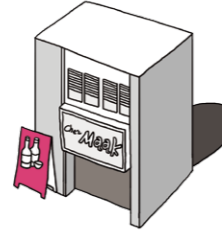
### 2차산업을 개발하라



“막걸리에 연잎을 넣는다고?”  
“전통에 트렌드도 입혀본다”

아버지와 나는 사람들이 막걸리를 꾸준히 즐겨 찾을 수 있도록 다양한 제품을 만들기 위해 노력했다. 단지 옛날식 전통 막걸리만을 고집하지 않고 3년이라는 긴 시간 동안 연구하여 백련 막걸리, 백련 맑은술을 개발했다. 백련 막걸리, 백련 맑은술 등 신평양조장의 대표 제품에 '백련'이라는 단어가 붙는 것은 제품의 발효과정에 우리나라 음식과 술에 가장 잘 어울리는 백련잎을 첨가하여 술을 빚기 때문이다. 신평양조장에서 내놓는 술은 모두 4종류다. 주머니 가벼운 서민들 즐기 부담없는 '백련 생막걸리 스노우(2009 청와대 만찬주 선정)'를 필두로 프리미엄 막걸리인 '백련 생막걸리 미스티(2014 대한민국 우리술 품평회 대상)'와 '백련 살균막걸리 미스티(2012 대한민국 우리술 품평회 대상)'가 있다. 살균막걸리는 목 넘김이 부드러워 술을 잘 못하는 여성들에게 특히 인기가. 최고 몸값을 자랑하는 '백련 맑은술(2013 대한민국 우리술 품평회 장려상)'은 삼성그룹 신년회 만찬주로 선정되면서 관심을 끌었다. 또한 6차산업화의 일환으로 역사성을 갖고 지역 농산물을 원료로 사용하는 양조장을 선정해 종합적으로 지원하는 농림축산식품부의 '찾아가는 양조장'에 선정되기도 했다.

### 3차산업을 창조하라



### “찾아가는 서비스로 고객과의 거리를 좁혀라”

나는 술 제조부터 판매, 유통을 도맡아 하고 있다. 처음에는 술집과 유통업체를 일일이 찾아다니며 판매에 나섰지만 무조건 싼 술만 받아주는 현실의 벽에 부딪혀야 했다. 대량생산을 통해 단가를 낮추는 방식을 택하기보다 전통주의 가치를 알려야겠다고 판단한 나는 서울 강남과 가로수길에 전통주점 ‘세막’을 직접 운영하고 있다. 세막에서는 신평양조장에서 만든 막걸리와 약주 등을 맛볼 수 있도록 했다. 호텔 주방장을 영입해 막걸리에 어울리는 양질의 안주를 만들면서 직장인들이 부담 없이 찾을 수 있도록 가격도 낮췄다. 동시에 유튜브나 SNS에 막걸리에 관한 다양한 이야기를 동영상으로 올려 젊은이들과 소통에 나섰다. 맛과 품질에 자신이 있었기에 입소문을 통해 이곳을 찾도록 하는 전략을 펼친 덕분에 어느 정도 자리를 잡았다. 또한 당진에 위치한 오래된 양조장을 ‘찾아가는 양조장 사업’을 통해 백련 양조문화원으로 개선하여 내국인뿐 아니라 외국인들도 함께 즐길 수 있는 막걸리 빗기 체험과 막걸리 소믈리에 과정, 증류주 내리기와 누룩전, 쿠키 만들기 등의 다양한 프로그램도 체험할 수 있도록 했다. 뿐만 아니라 전통주 강연도 진행하는 등 끊임없는 변화와 경영혁신을 통해 막걸리 저변 확대에 힘쓰고 있다. 앞으로도 전통주의 가치와 역사성을 소비자들에게 알리는 데 일조할 것이다. 우리와 같이 주목받는 전통주들이 하나둘씩 늘어나면 전통주를 바라보는 시각이 바뀌고 전통주 시장 또한 커질 것으로 자신한다.

## 6차산업의 완성

막걸리의 원료는 수입쌀보다 다섯 배나 비싼 당진의 최상급 해나루쌀을 사용했다. 좋은 막걸리는 좋은 원료에서 비롯된다는 할아버지 대에서부터 지켜온 신평양조장의 신념과 맛을 지켜나가기 위해서였다. 대신 옛날식 전통주에 머무르지 않고 우리나라 음식은 물론 술과 가장 잘 어울리는 백련을 원료로 한 다양한 신제품을 개발하여 젊은층까지 끌어들이며 막걸리에 대한 소비층을 확대해 나갔다. 백련 양조문화원을 열고 다양한 체험 프로그램을 개발 운영하는가 하면 전통주에 대한 강연도 진행하고 있다. 이러한 과감한 도전과 변신의 영향으로 청와대 만찬주로 선정되는가 하면, 삼성그룹 신년회 간배주로 선택되어 주문량이 생산량을 못 따라갈 정도로 인기를 끌고 있다.



김동교 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



### 1차산업으로 시작하라 좋은 제품은 좋은 원료에서 비롯된다

무조건 싼 원료를 구입하기보다 좋은 품질의 우리 농산물을 우대하고 지역 농업인들과 상생함으로써 좋은 원료를 안정적으로 수급할 수 있었다.



### 2차산업을 개발하라 전통을 시대와 타깃에 맞춰 변화시켜라

백련잎을 활용한 백련 막걸리, 백련 맑은술 등 전통주에 기반을 둔 독창적인 제품을 개발함으로써 막걸리의 소비층을 확대해 나갈 수 있었다.



### 3차산업을 창조하라 고객을 찾아가는 서비스, 고객이 찾아오는 서비스를 하라

SNS 등 트렌드에 부응하는 홍보 채널을 적극 활용하는 것은 물론 다채로운 체험 프로그램을 통해 고객의 마음을 사로잡을 수 있었다.

# 공식품

맛 지킴이 콩여사의  
구수하고 담백한 장맛!



## what

연 매출 3억 원으로 지역주민에게 일자리를 제공하고 있으며,  
이윤의 일정 부분은 어려운 이웃과 사회적 소외계층  
돕기에 환원하고 있다.



## when

2010년 공식품(영)이  
문을 열면서



## how

2010년 문을 연 공식품(영)은 100% 핸드메이드,  
100% 우리 농산물로 만드는 프리미엄 웰빙식품을 고집하는  
영농조합법인이다. 공계순 대표를 중심으로 마을주민 모두  
40년 이상 장을 담가온 베테랑으로, 조합원들의 노하우를 모아  
청국장, 된장, 고추장, 간장, 참기름, 들기름 등 전통장류 식품을  
생산·판매하고 있다.



## why

재배작물 판매를 늘리고  
주민에게 일자리를 제공하기 위해

## who

전통장을 40년 이상 담아온  
마을주민이 모여



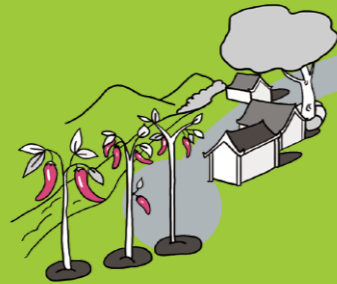
6차산업  
성공  
6하원칙

충청도 청정자연과  
느긋함으로 빛어낸 마을기업 이야기

공계순 대표  
충청북도 보은군 마로면 사여길 82-6  
www.kong4u.com  
043-542-0633

## where

속리산이 품은  
고장 충북 보은군에서





## 충북 보은의 청정자연과 느긋함이 빚어낸 발효식품의 세계

느림과 느긋함은 충청도 대표 이미지다. 과거에는 농담의 대상이었던 충청도식 느림의 미학이 이제는 슬로우푸드로 웰빙트렌드가 됐다. 그 가운데 시간과 정성을 들여 만드는 발효식품은 슬로우푸드의 절정으로 꼽힌다. 충북 보은의 청정자연과 느긋함이 빚어낸 발효식품의 세계로 안내한다.

### 1차산업으로 시작하라



### “좋은 재료에 대한 욕심으로 콩 농사를 시작”

평소에 ‘손맛이 좋다’는 말을 듣는 것을 좋아해서 장을 담그면 지인들과 나눠 먹곤 했다. 그러다가 시골로 이사를 하면서 ‘좀 더 담가서 팔아보라’는 권유를 받았다. 처음에는 이웃 농가에서 생산한 콩과 고추 등의 농산물을 매입해 조금씩 담그기 시작했으나 재료에 대한 욕심이 생기면서 직접 재배도 시작하게 되었다. 현재 30% 정도는 직접 재배하고 있고 60%는 계약재배 농가로부터 구매하고 있다. 나머지 10%도 우리 지역의 농가에서 재배한 믿을 수 있는 재료들만 엄선하고 있다. 나는 어떤 음식이든지 원재료가 좋아야 제 맛을 낸다는 생각을 가지고 있다. 공식품의 맛도 어찌 보면 우리 농산물이 만들어 낸 맛이라고 할 수 있다. 토실토실 윤기가 흐르는 우리마을 메주콩과 깨가 바로 그것이다.

### 2차산업을 개발하라



### “햇볕과 바람이 버무려져 어머니 손끝에서 완성되는 맛!”

우리는 이 콩으로 메주를 만들고, 완성된 메주는 다시 된장이며 고추장, 간장이 된다. 나는 물론 마을주민 대부분이 장 담그기 선수들이다. 평균 경력 40년이 넘는다. 모두 자기 밭에서 나는 콩이며 고추로 직접 장을 담아 먹었다. 그러다 2010년 공식품 영농조합이라는 이름으로 마을주민이 모여 농사지은 작물로 가공품을 판매하게 됐다. 공식품은 장류생산과 함께 들깨와 참깨를 활용한 기름도 생산하고 있다. 나는 기존 참기름과 들기름이 고온에서 볶는 과정에서 영양소가 파괴된다는 것을 인식하고 영양소 파괴없이 섭취할 수 있고 맛까지 우수한 기름을 개발했다. 즉 낮은 온도에서 깨를 볶아내는 전통합착식을 채택하여 유해물질 염려 없고 오메가3가 60%이상 함유돼 있는 프리미엄 제품을 생산하게 되었다. 우리 상품이 입소문을 타고 판매량이 늘면서 많은 분이 관심을 갖고, 응원해주신다. 행정자치부에서 우수마을기업으로 선정된 데 이어, 제23회 생활개선충북도연합회 한마음대회와 소창업사업 농식품가공제품 콘테스트에서 1등을 했다. 그리고 2015년에는 대한민국 향토제품 마케팅 대상에서 명절상품부문으로 상을 받기도 했다.

### 3차산업을 창조하라



“정직한 맛이 입소문으로,  
입소문이 대박 마케팅 비법으로”

2015년 향토제품 마케팅 대상을 받은 덕에 우리 제품은 온라인 쇼핑몰에 입점해 1년간 홍보 판매된다. 공항 면세점과 하나로 마트, 생협 외에 온라인에서도 판매한다. 인터넷 홈페이지뿐 아니라 모바일 스토어도 운영하는데, QR 코드 실행으로 언제 어디서든 간편하게 공식품의 물건을 구매할 수 있게 했다. 우리는 정성 들여 말린 대추와 볶은 참깨, 들깨와 메주를 기본으로 하는 전통장류, 참기름, 들기름 등을 주로 판매하고, 제철에는 생물 대추를 팔기도 한다. 들기름을 원료로 한 비누도 오일리마마(Oily mama)라는 이름으로 출시해 G마켓에서 판매를 시작했다.

우리는 보은 대추축제에 참여하는 등 홍보·판매에도 노력하고 있다. 공식품 상품들은 국내 대형마트와 백화점, 홈쇼핑 유통바이어가 뽑은 우수상품에 선정돼 온·오프라인 뿐 아니라 충북 우수상품 전시회 판매를 통해 홍콩과 중국 수출도 점차 늘고 있다. 정직하게 만든 제품은 소비자들이 그 가치를 인정한다. 그렇게 입소문 마케팅은 시작된다.



## 6차산업의 완성

공식품의 모든 제품은 청정지역 보은에서 생산된 100% 국산농산물을 재료로 정성을 담아 만든다. 콩 한 알에 여러 번의 손이 가고, 수십일 인고의 시간을 거쳐야 비로소 메주 한 덩이가 된다. 간장, 고추장이 되기 위해서는 더 많은 노력과 정성을 쏟아야 한다. 우리는 40여 년간 장을 담아온 손맛과 흥내 낼 수 없는 노하우를 바탕으로 전통식품을 만들고 있다. 그리고 우리의 정성과 정직함을 믿어준 소비자들의 도움으로 홍보와 판매를 이어갈 수 있었다. 앞으로도 공식품은 초심을 잃지 않고 생산자와 소비자 모두가 행복한 6차산업 완성을 위해 노력할 것이다.



공계순 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



### 1차산업으로 시작하라

100% 핸드메이드,  
100% 우리 농산물

충북 보은, 속리산 등지에서  
엄선한 지역 농산물을 사용하고 있다.



### 2차산업을 개발하라

건강을 중시한  
남다른 청결 제조법

재래방식에서 오는 위생과  
품질문제 해결을 위해 ISO9001의  
품질경영시스템을 구축했다.



### 3차산업을 창조하라

박람회  
적극적으로 활용하라

식품박람회를 통해 공식품을 알린 것이  
주요했다 이를 계기로 국내는 물론  
해외 수출도 이어졌다.



# 디엠제트드림푸드

첫맛은 달콤하고 끝맛은 고소한  
장단콩초콜릿



관광 기념상품으로 재탄생한  
장단콩의 달콤한 성공 이야기

6차산업  
성공  
6하원칙

공지에 대표

경기도 파주시 파주읍 성현안길 142  
<http://www.파주장단콩초콜릿.com>  
031-954-1236

## where

세계 유일의 생태자원인  
DMZ가 있는 경기도 파주에서



## who

디엠제트파주드림푸드(주)의  
공지에 대표가



## when

2009년 파주 통일촌의  
컨테이너 한 동을  
빌려 회사를 설립하여



## why

파주를 상징할 관광  
기념품이 없는 것이 안타까워

## what

지역상생형 6차산업화를 추진하여 지역 주민의 일자리를 창출하고  
파주 관광 기념품으로 인기를 얻고 인터넷 판매도 한다.  
벤처기업으로 인증도 받고 창업 초기보다  
2배 이상의 수익을 창출하는 기업으로 성장했다.



## how

파주 특산품인 품질 좋은 장단콩을 농가로부터 매입하고  
콩 모양과 맛을 유지하면서도 부드러운 초콜릿을 개발하고  
장단콩 초콜릿을 알리기 위해 전국의 축제와 박람회를 누비고  
직접 만들고 먹을 수 있는 체험 프로그램을 개발했다.



## 관광 기념품으로 재탄생한 장단콩의 달콤한 변신

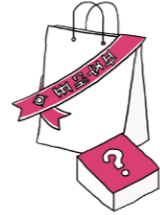
장단콩은 밥에 넣어 먹거나 청국장 등을 만들어 먹는다? 달콤한 첫맛과 고소한 끝맛이 매력적인 장단콩으로 만든 초콜릿이 젊은 엄마들 사이에서 인기가 높다. 편식하는 아이에게 영양 듬뿍 담긴 장단콩을 먹일 수 있는 데다 암, 골다공증, 폐경기 증후군 등에 좋다는 이소플라본(Isoflavone) 함유량이 높기 때문이다. 지역 특산물, 인력, 참신한 아이디어로 6차산업의 성공모델이 된 기업은 바로 '디엠제트드림푸드'이다.

1차산업으로 시작하라



**“파주 특산물로 만들 수 있는 제품은 없을까?”  
“맞다! 임금님 수라상에 올랐을 만큼 귀한 파주의 장단콩이 있지.”**

파주 장단콩은 파주 임진강쌀, 파주 개성상인과 함께 '장단삼백'이라 불리며 임금님 수라상에 올랐을 만큼 귀한 식품이다. 파주 장단콩은 지난 1913년 우리나라 최초 콩장려품종으로 선발된 데 이어 1970년 민통선북방지역 마을 입주를 기점으로 공집단 단지가 조성되면서 현재까지 명성을 이어오고 있다. 매년 11월 '파주장단콩축제'가 열려 내국인뿐만 아니라 외국인들의 눈과 입맛을 즐겁게 해주고 있다. 파주 토박이인 나는 논술강사, 지역신문 기사를 거쳐 2003년부터 DMZ에서 외국인을 대상으로 관광가이드를 해왔다. 그러면서 DMZ라는 파주의 특성을 고스란히 담은 장단콩으로 관광 기념상품을 만들면 어떨까 생각했다. 파주의 특산물인 만큼 품질 좋은 장단콩을 보다 저렴한 가격에 안정적으로 구입할 수 있었기 때문에 이를 활용한 제품을 개발한다면 얼마든지 성공할 수 있을 것이라고 확신했다.



2차산업을 개발하라



**“장단콩으로 맛있고 새로운 먹거리를 만들 수는 없을까?”**

불우한 어린 시절과 암 투병으로 힘든 시간을 보낸 나는 무작정 떠난 호주 배낭여행 중에 '전 세계를 다니며 무역을 하고 국위를 선양할 수 있는 그런 멋진 사업가가 되고 싶다'고 다짐했다. 그래서 돌아오자마자 암 보험금 등 전 재산 1억 원을 투자해 파주 통일촌의 컨테이너 한 동을 빌려 회사를 설립했다. 나는 우리가 흔히 접할 수 있는 땅콩·아몬드초콜릿이 아닌 비무장지대 청정지역인 파주에서 생산된 장단콩이 들어 있는 초콜릿을 만들기 위해 노력했다. 처음에는 난관이 곳곳에 널려 있었다. 품질 좋기로 유명한 장단콩을 사들여 개발하다 보니 자금난에 시달렸고, 또 콩으로 초콜릿과 어울리는 부드러운 식감을 만들어내는 일도 쉽지 않았다. 특히 콩 모양과 맛을 유지하면서 초콜릿을 만들어내는 것이 힘들었다. 하지만 포기하지 않았다. 매일 같이 초콜릿 수십 개를 맛보는 각고의 노력 끝에 결국 'DMZ파주장단콩초콜릿'을 개발하게 됐다. 기존 콩의 이미지를 벗어던진 새로운 제품을 창조해낸 것이다. 그렇게 직원으로 채용한 주부 4명과 함께 출근해 포장 작업을 하면서 신제품 개발, 디자인, 납품까지 홀로 도맡았다.

### 3차산업을 창조하라



“판매처 확보 및 홍보를 위해 전국을 누벼라”

나는 장단콩초콜릿을 알리기 위해 전국의 축제와 박람회를 누볐다. 열심히 뛰다 보니 상복도 따라왔다. 경기도 'DMZ관광기념품공모전'에서 우수상을, 농촌진흥청 '아름다운 우리 농·특산물 아이디어 상품공모전' 청장상을 받았다. 창업 1년 만인 2010년에 디엠제트파주드림푸드가 기술보증기금 심사를 통해 벤처기업으로 인증도 받았다. 2011년에는 관광공사의 '창조관광사업 공모전'에서 우수상을 수상했다. 아예 없던 것을 새롭게 만드는 게 아닌 기존 것을 재해석했다는 점에서 높이 평가받았다. 장단콩초콜릿을 취급하는 관광기념품 매장은 도라전망대 등 20여 곳으로 늘었고 2010년부터는 인터넷 판매도 시작했다. 장단콩의 고소함과 초콜릿의 달콤함을 동시에 맛볼 수 있다는 입소문이 퍼지자 창업 초기 월 200만원 수준이던 매출도 몇 배로 뛰어올랐다. 암, 골다공증, 폐경기 증후군 등에 좋다는 이소플라본(Isoflavone) 함유량이 높다는 점도 인기에 한몫했다. 이밖에도 파주를 찾는 여행객들에게 'DMZ파주장단콩초콜릿'을 직접 만들고, 먹을 수 있는 체험프로그램을 마련해 운영 중이다. 내 자신이 힘들게 살아온 탓인지 어려운 사람들이 눈에 밝혀 회사를 장애인, 노인, 다문화인 등이 근무하는 사회적 기업으로 만들었다. 회사는 작지만 혁신적인 상품으로 좋은 6차산업 기업의 롤모델이 되고 싶고 수출 시장에도 도전할 계획이다. 이로써 우리 농업의 새로운 길을 내는데 미흡하나마 힘을 보태고 싶다.

### 6차산업의 완성

나는 우리가 흔히 접할 수 있는 땅콩·아몬드초콜릿이 아닌 비무장지대 청정지역인 파주에서 생산된 장단콩이 들어 있는 초콜릿을 만들기 위해 노력했다. 장단콩은 파주의 대표적인 특산물인 만큼 구매하는 데 어려움은 없었다. 다만 항상 우수한 품질의 장단콩을 구입하기 위해 노력하였다. 하지만 콩 모양과 맛을 유지하면서 부드러운 식감의 초콜릿을 만들어내는 것이 힘들었다. 각고의 노력 끝에 개발한 'DMZ파주장단콩초콜릿'은 고소하면서도 달콤한 맛으로 인기를 끌었다. 판매처도 20여 곳으로 늘어났고, 인터넷 판매도 함께하고 있다. 직접 만들고 먹을 수 있는 체험 프로그램도 운영하고 있는데 반응이 뜨겁다. 이러한 덕분에 창업 초기 월 200만원 수준이던 매출은 지금 현재 두 배 이상 올랐다.



공지에 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라

지역 특산물에 관심을 가져라

지역 농산물을 쓰면 지역 농민과의 상생뿐만 아니라 우수한 품질 유지, 안정적인 공급 등 많은 장점이 있다.



#### 2차산업을 개발하라

전통을 재해석하라

기존에 있는 제품들을 내 나름의 방식대로 재해석하고 새롭게 창조한다면 보다 안정적이면서도 업그레이드된 제품을 만들 수 있다.



#### 3차산업을 창조하라

끊임없이 기회의 문을 두드려라

끊임없이 제품을 인정받을 수 있는, 기회를 잡기 위해 노력하였다. 또한 제품에 대한 이해와 좋은 홍보의 자리가 될 수 있도록 하였다.

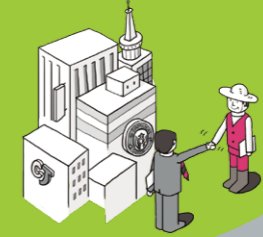
# 미듬영농조합법인

친환경 우리쌀로  
일궈낸 꿈의 사업



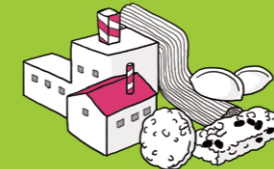
## what

정직하고 좋은 상품을 기본으로 적극적인 마케팅을 통해 스타벅스에 6년째 납품중이며, CJ제일제당, 올리브영, 풀무원 등의 대기업과도 거래하고 있다.  
더불어 지역 농가 원물을 매입해 농가 경제에 큰 보탬이 되고, 연 매출 90억 원 이상을 기록하면서 지역 경제에 큰 영향을 미치고 있다.



## when

2007년 30농가를 모아  
작목반을 결성하면서



## how

친환경 가공용 쌀 생산단지를 조성하고, 미듬영농조합법인 및 브랜드 '논지기'를 만들어 라이스칩, 라이스바 등의 쌀 가공품을 판매하기 시작했다.



## why

쌀 소비를 활성화하고  
쌀의 새로운 가치를 만들고자

## who

3대째 벼농사를 지어온  
농부집안의 벼 농사꾼이



## where

우렁농법으로 친환경 쌀을 생산하는  
경기도 평택시에서

6차산업  
성공  
6하원칙

3대째 벼농사를 지어온 벼 농사꾼이  
쌀과자를 잘 만든 이야기

전대경 대표  
경기도 평택시 오성면 서동대로 2232-1  
blog.daum.net/3572790  
031-681-2791

## 쌀재배 - 가공 - 유통·판매를 통해 6차산업을 완성

평택에서 3대째 벼농사를 지어온 농부집안의 아들, 미듬영농조합법인의 전대명 대표는 평택지역 친환경 쌀재배 - 가공 - 유통 · 판매를 통해 6차산업을 완성시키고 있다. 현재는 50품종의 쌀가공 제품 및 식품을 생산 중인데 이중 ‘넛츠라이스바’와 ‘블랙빈라이스바’, ‘라이스칩’은 스타벅스에 6년째 납품할 정도로 품질을 인정받고 있다.

1차산업으로 시작하라



“원료의 품질이 최종 제품의 품질을 좌우한다”

내가 농식품 가공을 결심한 계기는 쌀 가격이 유례없이 폭락한 2007년 한 신문 기사를 보고 나서였다. 라면 소비량에 대한 기사였는데 라면 소비량의 10%만 쌀가공품으로 대체하면 얼마가 될지 계산해 보니 그 양이 평택쌀이 다 들어갈 정도로 어마어마하다는 내용이었다. 그래서 나는 쌀소비도 활성화하고 쌀의 활용도를 높일 방법을 찾기로 했다. 그래서 2007년 친환경 가공용 쌀 생산단지를 조성하고, 30농가를 모아 작목반을 결성했다. 친환경 쌀 생산 · 가공에 있어, 내가 세운 원칙 중 하나는 가공을 위한 생산체계를 만드는 것이었다. 일반적으로 농식품의 가장 큰 오해가 팔다 남은 묵은 쌀로 가공하는 것 아니냐는 것인데, 나는 애초부터 가공에 적합한 품종을 재배했다. 바로 원료의 품질이 최종 제품의 품질을 좌우하기 때문이다.

2차산업을 개발하라

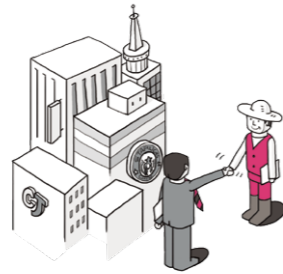


“나에게 배움을 준 과자가 하나 있습니다. 아마 평생 잊지 못 할 겁니다”

2009년 나는 농부 인생에 첫 전환점을 맞게 된다. 쌀을 활용해 라이스칩, 라이스바, 등 다양한 가공품을 생산하게 된 것이다. 2010년 쌀 가공품을 개발하고 나서 나는 어디에, 어떻게 유통할 것인지 고심하고 있었다. 생각 끝에 친환경 제품을 가장 많이 찾을 것 같은 어린이집과 유치원을 돌아다녔다. 결과적으로 하루 1회 간식비용으로 400원(일 2회 간식)의 예산이 잡혀 있음을 알게 되었고, 당초 큰 봉지에 2천 원으로 판매하던 라이스칩을 타깃층의 예산과 요구에 맞춰 20g 소포장으로 재생산했다. 출시 첫날 5만개 판매기록을 세웠고, 이 제품을 계기로 소비자 요구에 대해 깊이 고민하기 시작했다. 새로운 제품을 만드는 것도 개발이지만 소비자가 원하는 단가와 크기, 유형 등을 면밀히 조사한 맞춤형 상품을 개발하는 것도 중요하다는 것을 알게 되었고 이는 매출을 견인하는 새로운 경영전략이 되었다.



### 3차산업을 창조하라



“유통시장은 균일한 품질을 원한다”

친환경 쌀을 활용한 가공품의 적합한 판로를 찾던 중 프랜차이즈 커피숍 매장을 공략해보기로 했다. 제품의 기본 가격이 높게 형성돼 있어 우리가 만드는 라이스칩 가격대와 유사하다고 판단했다. 그 중에서도 스타벅스를 공략하기 위해 일년 동안 샘플만 50번을 보내며 끊임없이 문을 두드렸다. 마침 경기도가 스타벅스와 MOU를 체결하고 납품하기로 했던 제품이 있었는데, 유통라인이 맞지 않아 새로운 제품을 물색하고 있었다. 기회를 놓치지 않고 끊임없이 틈새를 공략한 덕분에 드디어 스타벅스와 라이스칩, 너츠라이스바를 공동 기획해 출시하는 데 성공했다. 그 뒤로 CJ제일제당, CGV, 올리브영, 홈플러스, 풀무원과도 거래를 성사시켰다.

그 후 더욱 중요한 것은 사후관리였다. 균일한 품질을 유지하는 것이 첫 거래를 뚫는 것만큼이나 힘들다. 시장은 냉정하기 때문에 균일한 품질을 유지하지 못하면 도태될 수밖에 없다.

### 6차산업의 완성

미듬영농조합은 30개 농가와 계약재배를 통해 친환경 농법으로 연간 쌀 600톤을 생산한다. 그 원물로 라이스칩, 라이스바, 쌀국수, 쌀가루, 쌀만두 등을 생산해 판매한다. 더불어 스타벅스, CJ제일제당, 풀무원 등의 대기업에 그들이 원하는 상품을 기획해 적극적으로 판매하고 있다. 어린이를 대상으로 농촌체험활동도 진행한다. 농촌의 가치를 배우고 느낄 수 있는 다양한 프로그램을 마련해 우리쌀의 소중함을 알리고 있다. 미듬영농조합의 연 매출은 90억 원 내외다. 오늘의 이런 성과는 첫째도 ‘품질관리’, 둘째도 ‘품질관리’로 이루어진 것이다. 원료의 품질이 최종 제품의 품질이라는 신념으로, 당장 코앞이 아닌 먼 미래를 보며 나아가고 있다.



전대경 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



#### 1차산업으로 시작하라

원료의 품질이 제품의 품질이다

친환경 우렁농법으로 쌀을 재배하고 전 직원의 20%가 품질관리 인력으로 구성돼 있다.



#### 2차산업을 개발하라

소비자와 시장이 원하는

상품을 개발하라

평생 잊지 못할, 유치원에 납품한 20g 소포장 라이스칩이 바로 그것이다.



#### 3차산업을 창조하라

품질을 지켜야 살아남는다

유통시장은 품질과 이미지에 민감하다. 균일한 품질을 유지하지 못하면 도태된다.



# 초산정

전통식초,  
발효식초의 대세로 떠오르다



집념과 고집으로 전통식초의  
장인에 이른 이야기

한상준 대표

경상북도 예천군 용궁면 송암리 462

<http://www.chosanjung.com>

054-653-6944

## where

경북 예천에서



6차산업  
성공  
6하원칙

## who

농업에 경험이 없었던 직장인이



## when

2009년부터



## why

화학식초에 묻혀 맥이 끊긴  
전통식초를 부활시키기 위해



## what

한 해 약 10억 원의 수익을 올리게 되었고  
매년 20%씩 성장 중이다.



## how

곡물 계약재배, 전통식초(오곡명초), 초배즙, 마시는  
초콩 등의 가공품을 생산하고 식초학교 및  
식초 만들기 체험장을 운영했다.

늦은 나이에 남들이 하지 않는 일에 도전하는 건 무모한 일일까?

## 장인정신으로 한 분야에 끈기 있게 도전하면 놀라운 성과를 낸다.

평범한 직장인이었던 한상준 대표는 귀농의 꿈을 안고 발효식초를 연구, 명맥이 끊긴 발효식초 분야에 장인으로 자리잡게 되었다. 예천 잡곡생산 농가와 상생하고 전통식초의 맥까지 부활시킨 기업, 초산정의 성공비결에 대해 소개한다.

1차산업으로 시작하라



“식초를 직접 만든다?”  
“맛도 좋고 몸에도 좋은 전통 식초!”  
“식초를 만들기 위해서는 오곡이 필요해요”

나는 평범한 직장인으로 귀농의 꿈을 품고 있었다. 매일 퇴근길 서점에 들러 농가 소득을 올릴 수 있는 특용 작물을 찾아보았고 그 과정에서 전통식초를 알게 됐다. 독학으로 전통식초를 연구해 제조법을 완성하고 귀촌 계획을 실현했지만 녹록하지만은 않았다. 전통주의 원료인 현미, 찹쌀, 보리 등을 구매해야 하는데 투입 노동력 대비 소득향상에 제한이 컸다. 결국 전통식초의 원료가 되는 오곡 품종을 인근 농가와 계약재배를 해서 확보하기로 했다. 시장가 대비 좋은 가격에 구매할 수 있을 뿐만 아니라 농가 역시 안정적 소득이 보장되니 상부상조였다. 현재 총 22개 농가가 참여하고 40ha에 144톤을 생산하고 있다. 농가소득은 약 18%가 증가했다.

2차산업을 개발하라



“쌀 재배부터 누룩 제조, 발효숙성까지 전통제조법 전과정을 관리”

나는 현미, 찹쌀, 보리, 기장, 차조 등 오곡과 솔잎을 이용해 우리 전통법으로 식초를 생산하고 있다. 초산균이라는 균을 발효시킨 식초로 전통식초 제조법이다. 전통 제조법을 부활시키기 위해 관련 고문서를 탐독하고 전국을 돌아다니며 연구했다. 마당에 비닐하우스를 지어 밤낮으로 숙성과정을 지켜보며 소득 없이 연구만 하며 3년을 버텼다. 드디어 2009년 12월 가공장을 준공하고 식초, 초콩, 배즙초, 오미자초, 오곡명초 등을 생산하기 시작했다. 식초의 원료가 되는 쌀의 재배에서부터 식초의 발효 숙성에 이르기까지 전 공정을 직접 관리해 제품의 품질을 책임지고 있다. 공정에 대한 철저한 책임감으로 품질을 지켜 소비자들에게 인정받을 수 있게 되었다.

### 3차산업을 창조하라



“전통식초의 가치를 전파하겠다는 사명감”

전통식초 명인으로서 수익을 위한 판매뿐 아니라 전통식초의 명맥을 이어가기 위한 노력도 다방면으로 기울이고 있다. 전통식초에 대한 인식이 바로잡히고 인지도가 올라가야 관련 산업도 성장할 수 있기 때문이다. 2011년에는 전통 식초제조법을 많은 사람들에게 전파하고 그 가치에 대해 공감하도록 하는 ‘식초학교’를 설립했다. 서울 서초동에서 하는 수업에는 창업을 희망하는 예비 농업인을 비롯 한식 연구가, 가정 주부 등 다양한 수강생이 참여하고 있다. 2014년에는 식초협회를 결성하여 식초학교 수익금을 기부하며 수입식초 시장에 맞서 전통식초의 활성화를 이루고자 지원하고 있다. 또한, 예천 식초투어를 기획하여 지역대표 관광지와 축제를 연계하여 지역 관광홍보에도 기여하고 있다.

6차산업으로 귀결된 전통계승은 농업인에게는 안정적 소득을, 소비자에게는 전통의 가치를 선물할 뿐만 아니라 지역경제 활력에도 큰 영향을 주고 있었다.



## 6차산업의 완성

초보 농사꾼의 식품가공업 도전은 무모해 보였지만 땀과 노력은 정직했다. 식품가공업을 6차산업으로 특화하려면 강단과 책임감, 한치의 실수도 용납하지 않는 철저함이 필요하다. 원료가 되는 쌀 재배부터 가마솥 찌기, 누룩을 제조, 누룩분쇄, 술 안치, 술여과, 식초 발효·숙성 중 어느 하나도 소홀히 하는 공정이 없다. 이러한 장인정신을 인정 받아 초산정이 지금과 같은 명품식초로 프리미엄 이미지를 갖게 되었고 백화점이나 온라인 마켓 등 프리미엄 시장에서 승부할 수 있게 되었다. 한 해 약 10억 원의 수익을 내며 국내 전통식초 분야의 초석이 되기까지, 소비자의 까다로운 기준을 만족시킨 후에 되돌아온 성과이다.



### 한상준 대표가 말하는 6차산업 성공 노하우



**1차산업으로 시작하라**  
예천 지역 오곡 작목반과 '상생구조'

식초에 필요한 오곡은 지역 농가와 작목반을 구성, 높은 가격으로 구입해 농가의 소득을 보장하고 있다.



**2차산업을 개발하라**  
한치의 실수도 용납하지 않는 '장인정신'

소비자의 건강과 연결되는 먹거리에 공정 과정에서 완벽함을 추구한다.



**3차산업을 창조하라**  
전통 식초제조방식을 모든 사람과 '나누는 마음'

'식초학교'와 '예천 식초투어'를 운영하여 소비자에게 전통식초의 가치를 전달하고 있다.

# 군산 흰찰쌀보리 향토사업단

밥맛도 살리고  
지역경제도 살리고



## what

흰찰쌀보리로 농가의 안정적 소득 보장뿐 아니라 지역 내 가공업체와 요식업체, 더 나아가 관광문화 사업의 부흥까지 불러일으켰다.



## when

2011년  
군산흰찰쌀보리명품화  
향토사업단이  
출범하면서



## how

막걸리를 비롯한 국수, 보리순차, 외플, 요구르트 등 다양한 보리 가공식품으로 소비자들에게 사랑받고 있다. 또한, 동네빵집 프로젝트를 통해 군산 관내 빵집 25개소가 '보리진포'라는 공동브랜드를 탄생시켜 제2의 제과업 부흥을 일으켰으며, 보리체험관광 '보리너리투어'는 군산을 찾는 관광객들의 호평을 받고 있다.

## why

보리 소비 활성화 및 보리제품 사용과 체험참여 촉진을 위해



## who

군산흰찰쌀보리 농가와  
지역 업체가 모여



6차산업  
성공  
6하원칙

군산흰찰쌀보리로  
먹거리 볼거리 즐길 거리 만든 이야기

이태만 단장

전라북도 군산시 개정면 운회길32, 문회리 633-7  
<http://www.gunsanbori.or.kr/>  
063-451-0060

## where

꿈이 있는 관광도시 군산에서



## 새로운 장려품종으로 충남 이남의 쌀보리 재배 지역에 보급

1994년 종자심의회에서 우수성을 인정받은 흰찰쌀보리는 새로운 장려품종으로 결정되어 충남 이남의 쌀보리 재배 지역에 보급됐다. 끈기가 있어 식감이 좋고 따로 불리지 않고 쌀과 함께 바로 밥을 지을 수 있는 흰찰쌀보리는 최근 건강을 생각한 혼식 열풍으로 소비가 급증하고 있으며, 이에 힘입어 군산은 다양한 2,3차사업을 선보이고 있다.

1차산업으로 시작하라



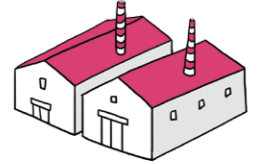
“대한민국 밥상에 군산흰찰쌀보리가 빠져서야 되겠습니까?”

군산은 금강을 끼고 있어 보리재배에 중요한 물 공급과 물 빠짐 기능이 좋고, 서해안 해풍이 유기물질을 공급해 양질의 보리 생산을 위한 최적의 조건을 자랑한다. 최근 웰빙 열풍을 타고 혼식을 하는 소비자가 늘어 흰찰쌀보리의 판매율이 높아지고 있다. 이 때문에 군산에서는 매년 흰찰쌀보리의 재배면적 및 재배농가가 증가하는 추세다.

우리 지역에서 흰찰쌀보리의 본격적인 재배와 판매가 시작된 것은 90년대부터이다. 이후 소비자와의 직거래가 활성화되면서 군산공당보리축제를 개최하고 향토산업육성이 추진되는 등 군산흰찰쌀보리의 명품화를 위한 노력이 계속되고 있다.



2차산업을 개발하라



“동네빵집이 모여 만든 ‘보리진포’가 군산의 새로운 명물이 됐습니다”

이색적인 근대식 건물과 철길 마을, 영화 촬영지로 유명한 초원 사진관 등 군산에는 유명한 관광지가 많다. 그 가운데 빼놓을 수 없는 명소가 바로 이성당 빵집이다. 우리 사업단은 이성당처럼 군산 하면 떠오르는 대표 먹거리를 만들기 위해 동네빵집프로젝트를 펼쳤다. 대기업 프랜차이즈에 밀린 소규모 지역 제과점의 경쟁력을 높이고 흰찰쌀보리를 제과제빵 산업에 접목하는 것이 목적이었다. 보리 3개년 사업의 하나로 펼친 이 프로젝트는 ‘보리진포’라는 제과 브랜드를 만들게 되었다. 그리고 이 프로젝트에 참여한 제과점의 매출을 적게는 30%에서 많게는 10배까지 올리며 큰 성공을 거뒀다. 현재 군산 시내에는 ‘보리진포’ 빵을 생산하는 제과점이 총 30곳 있다.

군산흰찰쌀보리는 제과점 외에도 지역 내 다양한 가공업체와 연계하여 제품을 생산하고 있다. 보리를 이용한 빵, 떡, 과자, 즉석식품과 보리술 등 33종의 다양한 식품 개발은 적극적인 생산자 역량 강화 교육과 가공기업의 노력을 바탕으로 이루어졌다.

### 3차산업을 창조하라



### “군산공당보리축제와 보리너리투어는 군산 여행의 또 다른 즐거움이죠!”

군산에서 재배된 명품 흰찰쌀보리와 이를 원료로 생산된 가공품들은 온·오프라인 판매뿐 아니라, 우리 지역을 방문한 관광객들의 입소문을 타고 전국으로 판매되고 있다. 특히 군산공당보리축제와 보리너리투어는 군산을 찾는 관광객들에게 큰 호응을 얻고 있다.

2006년부터 개최된 공당보리축제는 보리빵 홍보와 시식, 보리컵면 개발 판매 등 다양한 마케팅을 통해 100억 원대에 머물던 군산보리의 연간 매출액을 500억 원대로 끌어올렸다. 동시에 다양한 언론매체를 이용한 홍보를 통해 군산흰찰쌀보리를 전국을 대표하는 명품보리 이미지로 구축했다.

와이너리투어에서 힌트를 얻은 보리너리투어는 군산 근대역사와 음식을 하나로 엮은 테마여행이다. 버스를 타고 맥걸리(보리막걸리) 공장, 보리진포빵집, 보리한과집, 보리밭 등을 견학하는 코스인데, 흰찰쌀보리를 자연스럽게 홍보하면서 군산의 볼거리와 먹거리를 동시 제공하는 일석이조의 프로그램으로 자리 잡고 있다. 또한, 근대역사박물관 견학을 통해 일제의 쌀 수출역사와 함께 군산이 보리 재배의 메카가 된 과정을 알 수 있어 가족단위 관광객에게도 교육적이고 의미 있는 시간이라는 평가를 받고 있다. 지역 특산물이 지역 주요 관광지의 축제와 연계하여 서로의 시너지를 창출하는 것이다.



## 6차산업의 완성

군산에서 흰찰쌀보리 재배가 시작되고 지금의 성공이 있기까지 어려움이 없었던 것은 아니다. 2012년 정부의 보리 수매 중단으로 판로가 닫히면서 위기가 찾아오기도 했다. 우리는 그럴수록 보리산업을 명품화시켜야 한다고 생각했다. 그래서 향토산업자금 30억 원을 투자해 보리가공업체 11곳, 보리음식전문점 3곳을 집중 육성했다. 우리의 생각은 적중했다. 2차산업의 성공을 발판삼아 흰찰쌀보리와 군산의 관광산업을 결합한 공당보리축제와 보리너리투어 기획은 지역경제 활성화에 큰 도움을 주고 있다. 농업을 기반으로 완성한 6차산업의 성공이 있기까지는 지역민 모두의 노력이 필요하다.



### 이태만 단장이 말하는 6차산업 성공 노하우



**1차산업으로 시작하라**  
**재배작물의 명품화를 시도하라**  
 우수한 품질로 인정받아  
 군산흰찰쌀보리(지리적표시제 49호)  
 상표권을 획득했다.



**2차산업을 개발하라**  
**가공업체와 적극 협력하라**  
 군산 보리빵 보리진포  
 공동브랜드 출시로 소규모  
 제과점이 활성화됐다.



**3차산업을 창조하라**  
**사업과 사업의 연계를 통해  
 부수적 효과를 창출하라**  
 보리너리투어 체험관광과 홍보마케팅을  
 결합해서 시너지 효과를 얻고 있다.



# 6 육차가 나르샤

농부들의  
산업혁명!

; 식량  
작물



---

**인쇄일** 2015년 12월

**발행일** 2015년 12월

---

**발행처** 농림축산식품부

**발행인** 농림축산식품부 장관

**기획편집** 농림축산식품부 농촌산업과

**주소** 세종특별자치시 다솜 2로 94(어진동) 정부세종청사

**전화** 044-201-1585

---

**디자인·기획** 컬러커뮤니케이션즈 (02-333-6555)

---