

농업, 대한민국  
새로운 미래를 열다!

성공사례 시리즈 ①

농업 시스템 구축

Scientific



농림축산식품부

농업, 대한민국  
새로운 미래를 열다!

성공사례 시리즈 ①

농업 시스템 구축

성공사례 시리즈 ①  
**농업 시스템 구축**

선진농업을 위해서는 농업을 지속가능하게 하는 시스템 구축이 중요하다. 과학화되고 전문화된 농업시스템을 구현하고 있는 농업현장을 담았다.



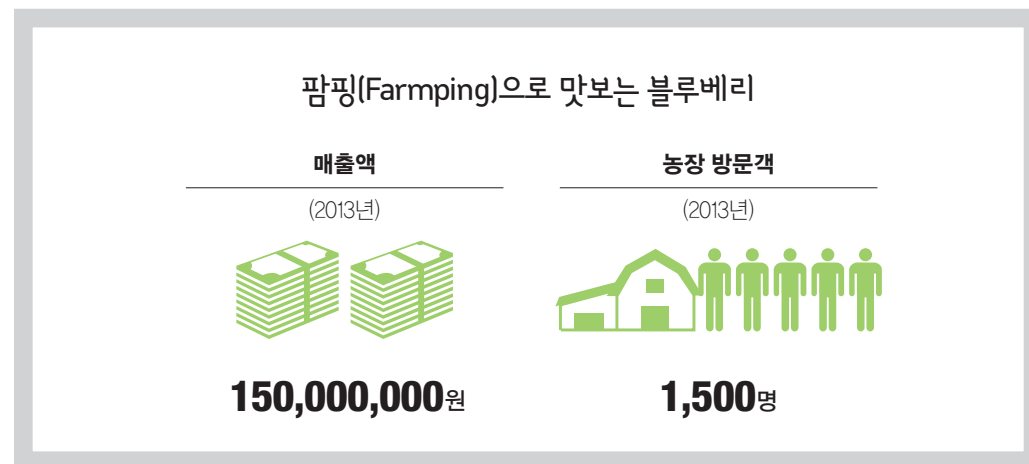
**C O N T E N T S**

농촌으로 간 강남토박이 농업회사법인 ㈜젊은 농부들	<b>06</b>
호흡기 질환과 구제역 극복한 불굴의 집념 풍일농장	<b>10</b>
사법고시 준비생, 연봉 1억 농부가 되다 농업회사법인 ㈜예천자연사랑농원	<b>14</b>
‘풍기택’으로 사과 사라 오세요 풍기택	<b>18</b>
사과에 ICT 기술을 더하다 소백산 사과오미자 농원	<b>22</b>
단감 냄새 맡으며 농촌의 따뜻한 추억을 나누어요 다감농원	<b>26</b>
파프리카를 일컫는 최첨단 재배하우스 진풍농원	<b>30</b>
딸기와 ICT융합 기술이 만나면? 원스베리 주식회사	<b>34</b>
최고의 국화 장인과 IT기술이 만났다 희망농장	<b>38</b>
아이들과 함께 낙농 체험하는 와우 밀크 스쿨 와우 낙농체험	<b>42</b>

# 농촌으로 간 강남토박이

-농업회사법인 (주)젊은 농부들-

지난 10월 12일 개최된 'CJ 크리에이티브 포럼 3 농담(農談), 맛있는 농사 이야기'에 6차산업화에 성공한 스토리들이 소개됐다. 그 가운데 한 사람이 농장 체험과 캠핑을 결합한 '팜핑(Farming: Farm + Camping)'으로 창농에 성공한 강남 토박이 이석무 대표였다. 팜핑이라는 색다른 용어로 마케팅에 적극 나선 결과, 그가 운영하는 블루베리 농장의 매출액은 130%, 농장 방문객은 250% 증가했다. 그야말로 농촌에 부는 강남 스타일이다.



## 주요 사업 & 품목

추진 주체 젊은 농부들

+ 특산작물 생산, 판매블루베리 생산  
블루베리, 햇사레복숭아, 자색고구마, 절임배추

+ 체험형 농장 운영  
농장 체험과 캠핑을 결합한  
'팜핑(Farming: Farm + Camping)' 개발

## 거우 서른들, 강남 토박이

이미 각종 방송과 인터뷰들을 통해 잘 알려진 대로 이석무 대표는 이제 서른두 살이다. 원래는 금융회사에서 일할 계획으로 미국 공인 재무분석사(CFA) 시험까지 준비하고 있던 강남 토박이였다. 그러던 어느 날 '안티 에이징'이라는 시대 트렌드에 따라 블루베리에 관심을 두게 된다.

“처음에는 농사를 짓겠다는 생각보다는 유통이나 가공



식품 회사 정도를 창업할 생각이었어요. 하지만 여러 모로 검토한 결과, 직접 농산물을 생산하는 것이 낫겠다고 판단했죠.”

이 대표는 영농서적을 뒤져가며 블루베리에 대해 연구하는 것은 물론, 반년에 걸쳐 전국의 블루베리 농가를 스무 곳 가까이 찾아다니며 앞날을 계획했다. 블루베리 재배법에 관한 책을 쓴 저자를 만나러 땅끝 해남까지 찾아갈 정도로 그의 열정은 사뭇 뜨거웠다. 이렇게 앞으로 10년까지의 농장 운영 계획을 꼼꼼히 완성한 뒤에야 그는 충청북도 음성군에 내려왔다. 그때가 2010년이다.

### 남들과 다른 세 가지 전략

블루베리 묘목을 키우는 일은 쉽지 않았다. 초기 투자를 농어업인신용보증 대출로 해결하고 후배 둘과 함께 내려와 구슬땀을 흘리기 시작한 이 대표. 그러나 끊임없이 죽어나가는 블루베리 묘목을 보며 원인을 알지 못해 안타까워했다. 하지만 그는 포기하지 않았고 연구를 거듭하여, 현재는 화학비료나 농약을 전혀 주지 않고 유기농 법으로 재배하고 있다.

생산량이 정상 궤도에 올라온 다음, 그는 남들과 다른 전략을 세웠다. 첫 번째 전략은 생산한 블루베리를 모두 직거래로 판매하는 것. 개인 소비자와 일대일로 만나야지, 유통 단계가 많아지면 수익률은 물론 고정 고객을 얻을 수 없을 것이란 판단 때문이었다. 현재는 그날 수확한 블루베리를 바로 아이스팩에 포장하여 당일 택배로 보내고 있다. 이 대표가 세운 또 하나의 전략은 체험



#### TIP

#### 팜핑이란?

팜핑은 글램핑(Glamping: 럭셔리 캠핑)이 확장된 개념으로 텐트부터 코펠, 침낭, 바비큐용 그릴, 해먹까지 참가자를 위한 모든 것이 미리 준비되어 있어 몸만 가면 된다. 이석무 대표의 블루베리 농장에서는 블루베리를 수확한 다음엔 직접 탄 열매를 숙성시킨 양념과 함께 가족과 오붓한 시간을 보낼 수 있다. 이 대표는 “팜핑은 생산에서부터 가공, 체험, 교육이 결합한 하나의 프로그램으로, 주로 주말에 가족 단위 방문객이 많다.”면서, 규모를 더 확대해 더 많은 인원을 수용할 계획이라고 밝혔다.



형 농장을 경영하는 것. 그는 농장 체험과 캠핑을 결합한 ‘팜핑(Farmping: Farm + Camping)’이라는 신조어를 만들어냈다. 자연에서 캠핑을 즐기면서 농장에서 농촌체험도 경험할 수 있는 새로운 형식의 캠핑문화다. 생산에서부터 가공·체험·교육이 결합한 하나의 프로그램은 체험객들의 높은 호응을 얻었고, 이는 농장 매출액과 방문객 증가로 이어졌다. 더불어 도심에서 20년 이상 생활하고 서울에서 대학을 다닌 청년들을 모아 2010년부터 발족한 농업회사법인 ‘젊은 농부들’을 경영하고 있다. 그는 “귀농성공 비결은 치밀함을 갖추는 것”이라며 “농작물을 제대로 생산하고, 이를 유통시키고, 나아가 오프라인 매장을 만들어 디저트 카페를 여는 게 목표”라고 밝혔다. 미래를 내다보며 하나하나 전략을 가다듬어 오늘에 이른 이 대표와 젊은 농부들의 또 다른 내일이 기대된다.

#### INTERVIEW



#### 젊은 농부들 이석무 대표

군고구마 장사가 시작이었다. 등록금에 보탬 정도로 친구와 함께 시작한 군고구마 장사의 성공에는 이석무 대표의 창의적인 아이디어가 있었다. 속을 파내 치즈를 채워 넣은 치즈 고구마, 감자와 밤을 섞은 믹스 메뉴까지. 무엇보다 군고구마를 배달하는 서비스는 손님들의 큰 호응을 불러일으켰고, 두 달 동안 1000만원의 수익을 올렸다. 그러자 자연 농산물의 가능성에 관심이 달았다. 블루베리 생산과 판매에 이어 체험관광까지 성공적으로 정착시킨 현재는 가공 유통에 눈을 돌리고 있다.

### 전문가가 말하는 농업회사법인 (주)젊은 농부들 성공비결

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수



성공비결 01

“준비에 실패하는 것은 실패를 준비하는 것이다”

농업경영인을 목표로 수많은 교육을 받다



성공비결 02

“레드오션에서 블루오션을 찾다”

당일 배송과 팜핑(Farmping), 새로운 활로를 개척하다



성공비결 03

“농업도 브랜드 시대”

개인 소비자와 일대일 만남으로 고정 고객 확보해

# 호흡기 질환과 구제역 극복한 불굴의 집념

## - 풍일농장 -

풍일농장 정창용 대표가 집안의 권유로 양돈에 첫 발을 내디딘 것은 지난 2007년. 하지만 경영 첫 해부터 고난이 닥쳤다. 돼지 호흡기 생식기 증후군(PRRS)이 발생하는 바람에 절반에 가까운 40%의 가축이 죽어나간 것. 2년간 무려 3억 이상의 손실을 입었다. 주변에서도 더 이상 양돈업을 하는 것은 무리라고 말렸지만 그는 포기하지 않았다. 그리고 마침내 실패를 딛고 일어섰다. 그 비결은 무엇이었을까?



### 주요 사업 & 품목

추진 주체 풍일농장

- + 양돈 사육 및 출하  
 현재 모돈 200두 포함 총 2000두 보유
- + ICT 기술 활용한 농장 운영  
 스마트폰을 이용한 돈사 관리, 비육돈 출하선별기 개발

### 첫 번째 위기, 질병과의 전쟁

PRRS가 발생했을 때, 정창용 대표는 농업 마이스터대 양돈전공에 입학해 원인을 밝히기로 한다. 그는 이 시기를 두고 '상실의 해'라고 일컫는다. 분석 결과 PRRS의 혈청학적 상태가 불안정한 것, 겨울철 포유자돈의 폐사율이 높다는 것, 하우스돈사(육성사) 시설에 문제가 있음이 밝혀졌다.

정 대표는 분석된 결과를 토대로 2008년부터 본격적인





TIP

**PRRS바이러스란?**

돼지 호흡기 생식기 증후군(Porcine Respiratory Reproductive Syndrome, PRRS)을 뜻한다. 우리나라에서는 제 2종 법정 가축 전염병으로 관리하고 있다. 전염은 주로 감염돼지의 구입 및 공기전파이다. 주로 공기를 통해 전파되며, 콧물, 노, 분변을 통해서도 바이러스가 배출된다. 미열에서 41도까지 오르는 고열증상을 보이며, 급성 케이스에서는 어미나 비육돈에서 먼저 일시적으로 약 4~7일간 사료섭취 거부 현상을 보인다.

**MSY란?**

돼지를 생산하는 농장의 생산효율 지표로 널리 쓰이는 축산업 용어. 'Marketed-pigs per Sow per Year'의 줄임말이다. 모돈(어미돼지) 한 마리당 1년간 생산한 돼지 가운데 출하체중(판매체중)이 될 때까지 살아서 판매된 마릿수를 말한다.



개선 작업에 들어간다. PRRS의 안정화를 위해 외부 도입돈을 최소화하는 것은 물론, 백신을 접종하며 질병 관리 작업에 들어갔다. 외부 입식 후보돈에게는 생독 PRRS 백신 1회와 사독 PRRS 백신 1회를 접종했고, 기존 번식돈군에는 사독 PRRS 백신을 3개월 단위로 일괄 접종하기로 했다. 또한 겨울철 포유자돈의 폐사율을 낮추기 위해 겨울철에 분만사 돈방의 출입문을 닫아 두기로 했고, 분만사 및 이유자돈사 시설 보완에 나선다. 노력의 결과는 그해 중반부터 나타났다. 농장의 안정화가 시작된 것. 2009년이 되어 그의 농장은 MSY 18두를 기록하게 된다. 그리고 작년에는 MSY 21두를 달성하여 모돈 19두에 총 2,347두를 운영하기에 이르렀다. 출하 두수도 매달 꾸준히 300두를 넘겼다.

**두 번째 좌절, 구제역 발생**

산 넘어 산이라고 했던가. 아직 갈 길이 먼데 또다시 고갯길이었다. 우리나라 양돈업계를 뒤흔들었던 구제역(FMD)이 2010년 말에 발생한 것. 풍일농장도 예외가 되지 못했다. 하지만 불행 중 다행으로 부분 살 처분으로 마감되어, 일부 번식돈·포유자돈·비육돈만을 하늘로 보낸 정 대표는 이를 새로운 기회로 삼는다. 돼지 육성 단절기간 동안 육성사의 시설 공사를 하기로 한 것. 그는 충남 농업 마이스터대 양돈반 환기강사인 박건용 수의사의 자문을 받아 네덜란드의 돈사 환기방식인 채널환기 돈사로 시설을 시공한다. 이렇게 노력한 결과, 2011년 말 풍일농

장은 평균 이유두수 10.5두, 이유 후 폐사율 2%미만을 유지하는 데 성공한다. 또한 정 대표는 약 18년 동안 전기전자 IT분야 기술개발 및 기술영업에서 일했던 경험을 토대로 양돈 분야에 ICT 데이터를 활용하기로 결정한다. 신설 육성사에 카메라를 설치하여 돈방을 수시로 확인할 수 있도록 했고, 동시에 사람의 출입을 줄여 돼지가 받는 스트레스를 줄였다. 온도, 습도, 정전이나 화재를 감지하는 시스템과 ICT DATA를 활용한 통합 관제센터 시스템도 구축했다. 비육돈 출하선별기를 개발한 것 역시 정 대표의 농장이 발전하는 데 한몫했다. 향후 수입돈육에 비해 우수한 국산 돈육을 구별하기 위해 출하돈 선별이 필수적이라는 판단 때문이었다. 폐사율을 낮추고 ICT 데이터의 적극적인 활용으로 도약의 기회를 마련한 정 대표는 현재 모돈 200두 농장을 경영하고 있다.

INTERVIEW






**풍일농장 정창용 대표**

정창용 대표는 약 18년 동안 전기전자 IT분야 기술개발 및 기술영업 분야에서 잔뼈가 굵었다. 그 노하우를 활용해 스마트폰으로 각 돈사별 영상정보와 온·습도 수치 그리고 사료 소모량을 체크하고 변화곡선이 생기는 대로 원인을 파악해 대처하고 있다. 영상정보를 통해 이상이 발견될 경우 외부인을 돈사에 들여보내지 않고서도 컨설팅을 받을 수 있는 점도 커다란 장점이다. 풍일농장은 현재 생산성 전산관리에 '돈컴'이라는 프로그램을 쓰고 있는데, ICT 설비에 의한 각종 데이터를 이 프로그램과 호환할 수 있는 별도 프로그램 개발을 희망하고 있다.

**전문가가 말하는 풍일농장 성공비결**

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수

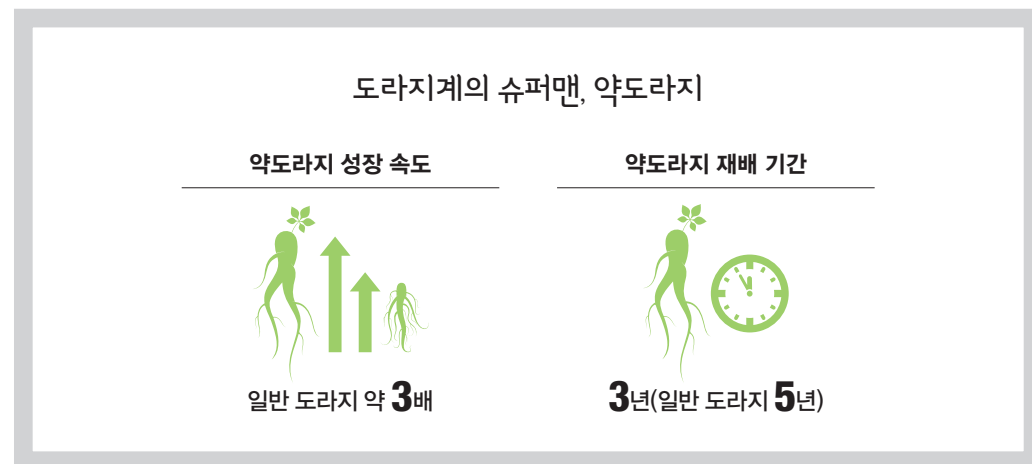
 <p>성공비결 01</p> <p><b>“아는 것이 힘!”</b></p> <p>사양관리, 번식관리, 질병관리부터 시설 및 환기와 경영 전산관리까지 공부해</p>	 <p>성공비결 02</p> <p><b>“전문가의 도움을 받아야”</b></p> <p>FMD 발생 시 전문가의 지도로 채널환기식 육성돈사 적용</p>	 <p>성공비결 03</p> <p><b>“ICT 정보를 양돈에 적용”</b></p> <p>ICT 정보를 활용한 양돈 농가경영 지원시스템의 실행 및 계획</p>
--	--	---

박덕근  
 054-655-2021  
 경상북도 예천군 지보면  
 암천길 245-3  
 cafe.daum.net/  
 yecheonlove

# 사법고시 준비생, 연봉 1억 농부가 되다

-농업회사법인 (주) 예천자연사랑농원-

사법고시 준비생이 있었다. 그는 법을 통해 약자를 구제하는 일을 하리라 결심한 자신의 신념을 이루려고 공부에 매진했지만, 10년의 세월이 흐를 때까지 번번이 낙방의 쓴 맛을 봐야만 했다. 이후 그는 우연한 계기로 삶의 방향을 전혀 다른 곳으로 틀었다. 귀농이었다. 고향으로 돌아와 농사를 짓기 시작한 남자는 이제 귀농인 평균의 6배에 달하는 연소득을 거두며 변호사 부럽지 않은 삶을 살고 있다.



## 주요 사업 & 품목

추진 주체 (주)예천자연사랑농원

### + 주요 작목

약도라지, 콩, 깨, 호두, 지두, 과수  
(도합 총 3만여 평)

### + 주요 사업

생산 농산물 가공, 유통, 판매

## 도라지 도라지 약도라지

약도라지를 아시는가. 안동 생물자원연구소의 권중배 박사로부터 육종된 새로운 품종으로, 일반 도라지와 비교가 안 될 정도로 크고 뿌리 수가 많은 작목이다. 3년생 약도라지의 경우 한 포기 무게가 500g~1.5kg에 이르고, 뿌리는 20~50여 개에 달한다. 성장 속도도 매우 빨라 일반 도라지의 2배에 이르며, 무엇보다 유효성분인 사포닌 함량이 매우 많아 6년근 인삼보다 월등하다고



알려져 있다.

(주)예천자연사랑농원의 박덕근 대표는 최근 이 약도라지의 판로 개척과 홍보로 눈부신 결과를 내고 있다. 그는 생물자원연구소 권중배 박사의 약도라지에 관한 정보를 접하고 재배를 결심했다. 이론을 듣고 고개를 끄덕이는데 그치지 않고 바로 실천에 나선 것.

그러나 난관에 부딪혔다. 이 약도라지는 일반적인 방법으로는 제대로 재배할 수 없고 특수재배 방식으로 길러야 하는데, 이때 가로 45cm, 세로 90cm 정도의 원통형 비닐에 흙을 채우고 도라지 모종을 심어야 한다. 이를 일일이 삽으로 흙을 채우는 것은 시간과 노동력이 너무 많이 소모되는 작업이었다. 이를 고민하던 박 대표는 귀농 선배들, 예천군 농업기술센터와 함께 흙 담는 기계를 제작했다. 이렇게 기른 도라지를 캐보니 노두(蘆頭)의 굵기가 어른 팔목보다 크게 자라 있었다. 현재 이 약도라지는 한 뿌리당 10~20만 원 선에서 날개 돌린 듯 팔린다. 일반 도라지가 1kg당 1~2만원 선에서 팔리는 것과 비교되는 결과다.

### 농사도 CEO마인드로 경영

박 대표는 “예전처럼 농사만 지어서는 돈을 벌기 어렵다. 농업회사 최고경영자(CEO)라는 생각으로 유통·마케팅을 통해 농산품의 값어치를 올려야 수익을 낼 수 있다”고 힘주어 말한다. 박 대표는 약도라지 이외에도 콩·깨·호두부터 과수까지 다양한 작목을 3만 평에 달하는 논밭에서 성공적으로 경영했고, 예천군귀농인협동조합



### TIP

#### 약도라지와 흙 담는 기계

아래위가 트인 가로 45cm, 세로 90cm 정도의 원통형 비닐에 유기질비료와 물 빠짐이 좋은 사양토를 채우고 도라지 모종을 심는다. 이같이 일정량의 흙을 비닐 안에 가두고 그 안에 모종을 심으면, 모종의 잔뿌리가 꺾이거나 짧아지지 않고 길게 자라는 것은 물론 약용 효과도 커진다. 또한 노지재배와 달리 배수가 잘돼 썩지 않고, 토양 선충 등 병해충 피해도 입지 않는다. 박 대표가 제작한 흙 담는 기계는 이처럼 일정량의 흙을 비닐 안에 가둘 때 유용하게 사용된다. “굴착기로 비닐 안에 흙을 담기가 쉽지 않았기에, 흙이 옆으로 흐르지 않도록 틀을 만든 것”이라고 자체 제작한 흙 담는 기계를 설명한 박 대표는 “덕분에 굴착기나 삽을 이용하는 것 보다 훨씬 빠르게 작업이 가능했다고 밝혔다.”

이사장을 맡아 미래를 위한 투자에도 박차를 가하고 있다. 1차 생산, 2차 가공, 3차 체험관광이 결합된 6차산업화와 로컬 푸드 사업, 농산물 직거래가 앞으로 농업인의 희망이 될 것이라는 예측 때문이다.

최근 그는 조합원들과 함께 서울 청계광장에서 예천 농산물 홍보행사를 이틀 동안 치렀고, 2014 서울 코엑스물적십자 바자회에 참가해 동네에서 직접 키우고 일일이 손으로 깎 호두를 완판하며 예천의 이름을 알렸다. 지난해부터 예천군 귀농인 협회장을 맡은 것도 같은 맥락에서다. 박 대표는 “선택과 집중이 필요하다. 새로운 작목을 시도하고 판로나 홍보, 유통구조, 쇼핑몰, 직거래 방법을 눈여겨보아야 한다. 역대 부농이 되는 사람은 이런 식으로 5~10년 동안 고생한 귀농인”이라고 말한다. 우리나라 농가 연평균 소득 3103만원의 절반 수준인 1688만원의 평균소득에 그치고 있는 귀농인들에게 귀감이 될 만한 얘기다.

### INTERVIEW






#### 예천자연사랑농원 박덕근 대표

박덕근 대표는 연세대 법대 입학과 동시에 서울에 올라와 10년 넘는 세월을 사법고시에 도전했지만 번번이 낙방해 온 ‘장수고시생’ 출신. 가족을 위해 할 수 있는 일을 찾던 그는 우연히 껍질을 벗겨낸 호두의 가격에 주목, 껍질을 벗긴 호두를 일반 호두의 4배 가격에 ‘완판’한다. 이후 귀농을 결심한 그는 인근 경북대·안동대에 개설된 농업교육과정을 들으며 특용작물 재배법과 농기계정비법을 익힌 뒤, 아버지 소유의 논·과수원(6만6000㎡)을 갈아엎고 호두와 참깨를 심어, 농협공판장, 농산물 직거래 장터, 백화점에서 호두와 참기름을 재고 없이 판매하는 데 성공, 연 1억원의 수익을 올렸다.

**전문가가 말하는 (주)예천자연사랑농원 성공비결**

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수

 <p>성공비결 01</p> <p><b>“새로운 작목을 눈여겨보라”</b></p> <p>특화 작물을 발굴하여 발 빠르게 대처</p>	 <p>성공비결 02</p> <p><b>“생산력과 노동력을 고려하라”</b></p> <p>비닐포대 재배에 적합한 기계 제작</p>	 <p>성공비결 03</p> <p><b>“경영마인드가 답이다”</b></p> <p>농업회사 최고경영자(CEO)의 자세로 유통·마케팅을 활용, 판로 확보,</p>
--	---	--

박현수  
 010-3621-4362  
 경상북도 영주시 무릉길  
 42번길 29  
 blog.naver.com/algml7767

## ‘풍기댁’으로 사과 사러 오세요

### - 풍기댁 -

시작은 초라했어도 그 끝은 창대하리라. ‘풍기댁’의 박현수 대표가 귀농한 것이 2011년이니 벌써 4년째가 됐다. 서울 동대문에서 옷을 팔기도 했고, 고향 근처 안동에서 유기농 농산물 매장도 차려봤지만 세상은 그에게 차가웠다. 하지만 이에 굴하지 않은 박현수 대표. 현재는 7천 평의 과수, 800평의 밭과 1,300평 규모의 논을 일구고 있는 어엿한 농업인이다. 연간 수익은 1억7천만원에 육박하니 서울에서의 삶이 전혀 부럽지 않다.



### 낙과로 일어난 사과농사, 풍기댁

연간 수익



170,000,000원

연간 블로그 방문객 수



3,000,000명

### 주요 사업 & 품목

추진 주체 풍기댁

#### + 주요 작목

사과, 옥수수, 땅콩, 벼

#### + 주요 품목

사과즙(연간 사과 16톤 분량, OEM 생산)

### 농산물 브랜드화에 나서다

친환경 농산물을 생산해서 판매하는 온라인 블로거이자 해당 농장의 이름인 ‘풍기댁’. 이곳에서 온라인 직거래로 판매하는 사과는 고객들의 뜨거운 사랑을 받고 있으며, 2차 가공을 통해 내놓은 사과즙 역시 인기리에 판매되고 있다. 과수원에서 딸이 뛰어노는 모습을 보면 시골에 내려오길 잘했다는 생각이 든다는 박현수 대표. 그에게서 들은 농장 성공의 비결은 두 가지다. 첫째는 브랜드





TIP

농산물 브랜드화란?

농산물 브랜드는 어떤 농산물을 다른 경쟁자들의 농산물과 차별화할 수 있는 독특한 정체성이다. 일정 농산물의 이름이나 상징이나 디자인 등을 의미하며, 그 농산물의 시장판매 가격을 그만큼 높일 수 있는 부가가치이자 무형자산이다. 즉, 브랜드가 적절히 활용되면 생산자의 소득과 자산가치가 그만큼 올라가는 것이다. 구체적으로는 상표명(brand name), 상표표식(brand logo/mark), 상호(trade name), 트레이드 마크(trade mark)가 있다. 브랜드에 대한 소비자들의 인지도, 반복구매를 유도하는 브랜드 충성도, 소비자들에게 인지도 품질, 브랜드와 관련해서 연상되는 이미지 등에 따라 큰 영향을 받는다. 현재 농산물 시장은 공급자 시장에서 소비자 시장으로 주도권이 이전되는 추세. 따라서 농산물 브랜드에 호감이 가는 이미지 형성을 위한 노력이 매우 절실하다.



화, 둘째는 위기를 기회로 보는 역발상과 직거래 방식이었다.

2011년 귀농을 결심한 박 대표는 영주시 농업기술센터에서 귀농에 대한 기본 기술과 정보를 교육받으며 야심차게 출발했다. 드디어 기대했던 귀농 첫해의 수확. 하지만 결과는 실망스러웠다. 도매시장에 사과를 출하한 뒤 손익을 계산해 보니 인건비조차 건지기 어려운 수준이었다.

변화가 필요한 갈림길에서 그는 경북농민사관학교의 영농정착교육 프로그램을 이수받는다. 그 과정에서 그가 아내와 함께 생각해낸 것이 인터넷 블로그 운영을 통한 판매였다. 오픈마켓을 포함한 온라인 직거래에 대한 노하우를 쌓은 뒤 마침내 '풍기택'이라는 블로그를 운영하기 시작했다.

딸을 메인 모델로 내세워 매일 4~5시간씩 블로그를 통해 시골의 정취를 전하니 도시 사람들의 호응이 남달랐다. 사과에 대한 홍보는 물론 직접 만든 사과 레시피나 천연염색 등의 부가정보도 제공했다. 이 덕분에 현재 풍기택 블로그는 블로그 이웃만 3,600여 명, 일일 평균 방문자 수는 8,000여 명을 유지하고 있다.

낙과 피해, 블로그와 직거래로 극복

박 대표의 또 다른 성공 비결은 위기를 기회로 만든 역발상이다. 귀농 2년차, 풍기택에 시련이 다가왔다. 태풍 불라벤과 산바. 당시 많은 농업인들이 큰 피해를 입었고 풍기택 또한 피해 농가 가운데 하나였다. 수확 직전에

땅에 떨어져 버린 '낙과'가 가득한 풍경 앞에서 박 대표는 망연자실할 수밖에 없었다.

하지만 이런 실패에 포기할 수는 없었다. 정부나 다른 사람의 도움을 바라기만 할 수는 없다는 생각에 블로그를 통해 낙과를 저렴한 가격에 내놓았다. 그런데 이게 웬일인가. 반응은 가히 폭발적이었다. 저렴한 가격에 사과를 즐기려는 소비자들은 풍기택의 판매를 환영했고, 하루 고작 몇 상자씩 택배를 보내던 기존과 달리, 하루에만 200박스 이상 주문이 들어왔다. 위기가 오히려 기회가 된 셈이다.

풍기택 블로그에는 '풍기택이란 말에 정감이 간다' '열심히 살아가는 모습이 좋아 보인다'는 댓글이 자주 눈에 띈다. 가까운 곳에 있다는 어느 고객은 '차 한잔 하자'며 손을 내밀기도 한다. '풍기택의 전성시대'는 이제부터 시작이다.

INTERVIEW






풍기택 박현수 대표

박현수 대표의 인생역정은 사뭇 드라마틱하다. 서울 동대문에서 옷을 팔기도 했고, 고향 근처인 안동에서 유기농 매장을 내기도 했다. 하지만 점점 줄어드는 수입에 매장을 접고, 귀농을 반대하는 아내를 설득해 가까스로 귀농을 실현했다. 귀농한 지 고작 2년째 되는 이듬해 태풍 때문에 나무가 뿌리째 뽑히는 큰 피해를 봤지만, 이를 풍기택 블로그 운영과 직거래로 극복한 것 역시 롤러코스터 같은 그의 인생 역정에 한몫했다. 그는 지역의 특색있는 농산물을 판매할 계획을 세우고, 나아가 영주에서 으뜸 가는 영농조합법인을 설립하는 것을 목표로 한다.

**전문가가 말하는 풍기택 성공비결**

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수

 <b>성공비결 01</b> <b>“거꾸로 생각하면 답이 나와요”</b> 태풍으로 인한 대규모 사과 낙과를 기회로 바꾼 역발상	 <b>성공비결 02</b> <b>“소비자와 소통하라”</b> 하루 4~5시간의 블로그 관리로 소비자와 생산자간 신뢰 쌓아	 <b>성공비결 03</b> <b>“농산물 브랜드화”</b> 농산물 브랜드화로 소비자 인지도, 반복구매를 유도하는 등 브랜드 충성도 끌어올려
--	--	--



# 사과에 ICT 기술을 더하다

## -소백산 사과오미자 농원-

영주는 보석 같은 도시다. 풍기인삼부터 영주한우, 머리를 검게 한다는 하수오에 풍기인건 같은 특산품까지. 여기에 빠질 수 없는 것이 영주사과다. 영주는 예전부터 전국 으뜸가는 사과 주산지로 유명했다. 백두대간의 주맥인 태백과 소백이 만나는 지역에서 나오는 맑은 물과 풍부한 일조량이 사과의 맛과 향을 짙게 만들기 때문이다. 이러한 영주사과를 10년 넘도록 재배하고 있는 사람이 있다. 최근에는 IT 융합기술을 받아들였고 후학에도 힘쓰고 있는 소백산 사과오미자 농원의 김한진 대표가 그 주인공이다.



### 디지털로 일구어낸 사과농장의 성공

ICT 기술 도입 후 생산량 증가



20~30%

영주시 ICT 시범사업 참여 농가



22가구

### 주요 사업 & 품목

추진 주체 소백산 사과오미자 농원

+ 주요 작목  
 사과, 오미자(24,750㎡ 규모)

+ ICT 기술 활용한 농원 운영  
 병해충 예찰과 성장환경 관리,  
 자동 물 공급 시스템 설치

### 해충 문제를 해결해 준 IT 융합기술

사실 영주는 복숭아심식나방과 복숭아순나방 피해가 큰 지역이다. 사과 병해충으로 고민하고 있던 김한진 대표에게 IT 융합기술은 생산성 향상과 경쟁력 면에서 큰 힘이 되어주었다. 병해충 예찰과 성장환경 관리 시스템을 설치하고 나니 친환경 무인영상 예찰트랩에 잡힌 복숭아심식나방이나 복숭아순나방 개체 수를 화면으로 확인할 수 있게 된 것.



이뿐만이 아니었다. 병해충은 T-페로몬트랩으로 1시간마다 표시되는데, 이를 기간별로 조회하면 병해충 발생 추이를 미리 예측할 수 있고 그에 맞게 대처할 수 있다. 수집되는 각종 데이터들을 종합하여 해충의 발육 영점온도, 성충이 되는 시점, 알을 낳는 시점까지 사전에 알 수 있게 되었다. 시기별로 병해충이 언제 발생하는지를 예측할 수 있으니 사과를 재배하는 데 매우 큰 도움이 되었다.

이러한 IT 융합기술 덕분에 김 대표의 농장 생산량은 20~30%나 증가했다. 병해충을 추적하고 그에 맞게 적절한 조치를 취한 결과다.

### 잡은 기후변화에도 걱정 없는

#### 생장환경 관리시스템

자동으로 물을 공급하는 시스템 역시 사과 생산량에 긍정적인 영향을 끼쳤다. 사과는 적절한 시기에 물을 주는 것이 매우 중요한데, 농장의 센서를 통해 이에 대한 정보를 쉽게 확인하고 대응할 수 있었던 것. 최근 이상기온 현상으로 농가의 각종 피해가 커지고 있는 가운데, 냉해피해는 물론 이상고온에 따른 일소 피해 역시 종종 일어나고 있다. 이런 상황에서 자동 관수 시스템은 김한진 대표의 사과농장에 단비와 같은 역할을 하고 있다.

“잡은 기후변화 때문에 농업인들은 항상 노심초사하고 있습니다. 하지만 성장환경 관리시스템을 도입한 덕분에 온도와 습도, 토양 수분, 강우 여부를 1시간 단위로 확인할 수 있게 되었습니다. 최대값과 최소값, 평균값뿐



#### TIP

#### 친환경 무인영상 예찰트랩이란?

말 그대로 병충해를 예찰하는 시스템이다. 태양열 판에 부착하여 전기선 없이 작동하는 무인영상 시스템으로, 피뢰침도 설치되어 있어 기후변화에 대응하기가 용이하다. 기본 원리는 성 페르몬)으로 나방을 유인하는 것. 여기에 카메라도 설치되어 있어서 개인 컴퓨터에서 쉽게 관찰이 가능하다. 예전에는 사람이 일일이 눈으로 보고 개체수를 세어야 했지만 이제는 그럴 필요가 없어진 것.



아니라 일교차까지 알 수 있죠. 또한 토양 수분량이 15% 이하나 20% 이상일 때를 측정하여, 자동으로 관수시스템이 작동하니 사과 재배에 최적의 조건을 지속할 수 있습니다.”

김한진 대표는 성장환경 관리시스템을 운용하는 농가를 통해 축적된 데이터가 주변 지역 상황을 매우 치밀하고 정확히 관찰할 수 있는 지표가 되고 있어 일석 삼조의 효과를 낳고 있다고 밝혔다.

실제로 영주시 농업기술센터에서는 22곳 농가의 축적된 시스템 데이터를 병충해 방제는 물론 냉해나 고온방지 활동의 근거자료로 삼고 있다. IT 융합기술을 접목한 성장환경 관리시스템의 운용 범위가 앞으로 얼마나 더 넓어질지, 후진양성에 한창인 김 대표와 그를 따르는 수많은 후배 농업인들의 다양한 연구활동에 기대를 걸어본다.

#### INTERVIEW



#### 소백산 사과오미자 농원 김한진 대표

김한진 대표는 10여 년 전 고향인 영주로 귀농을 결심했다. 어려움도 많았지만 이제는 '디지털 농부'를 자임하며 다른 농업인들의 멘토가 되어주고 있다. 영주시 사과발전연구회 단산지회 회장을 역임했고, 현재는 총무를 맡고 있다. 영주시 농업기술센터의 교육, 정보화마을에도 참여했다. 농사일에만 매달리지 않을 수 있게 된 것 역시 IT 융합기술 덕분이라고 말하는 김 대표는 “과거의 과수농가들은 날마다 과수원에 가야 했지만 지금은 다르다”면서 고품질 추세의 농업과 농촌 풍경은 IT 융합기술로 달라져야 한다고 말한다.

### 전문가가 말하는 소백산 사과오미자 농원 성공비결

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수



성공비결 01

#### “친환경 무인예찰트랩으로 방제!”

친환경 영상 무인예찰트랩으로 복숭아심식나방, 복숭아순나방 등을 수시로 방제



성공비결 02

#### “성장환경 관리시스템의 도입!”

온도와 습도, 토양 수분, 강우 여부를 1시간 단위로 확인 및 자동 관수



성공비결 03

#### “디지털 시대엔 디지털 농부!”

IT융합기술의 선도적 적용, 결실률 70% ⇨ 80~90%로 증가



① 강창국  
 ② 055-291-4829  
 ③ 경남 창원시 의창구 대신면  
 진산대로 505번길 92  
 ④ www.idangam.co.kr

# 단감 냄새 맡으며 농촌의 따뜻한 추억을 나누어요

-다감농원-

전국의 교육농장 중에 으뜸을 차지하는 곳이 있다. 경남 창원시 대신면 모산리에 위치한 '다감농원'이다. "어제 미풍이 지나간 뒤 감나무 가지가 흔들리고"라고 노래했던 김달진의 시가 절로 흥이 나는 다감농원에서는 봄·여름·가을·겨울을 가리지 않고 연중 내내 다양한 농촌체험 프로그램으로 방문자들의 발길을 멈추게 한다.



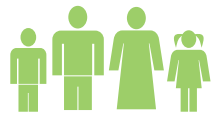
'생산+유통, 가공+농촌관광' 통한 6차 산업화

매출액



약 1,000,000,000원

연간 방문객 수



약 20,000명 이상

## 주요 사업 & 품목

추진 주체 다감농원

+ 주요사업  
단감생산

+ 주요 품목  
단감, 단감와인, 감식초

+ 단감의 세계화  
2010년 우프 호스트 마을 지정, 농림축산식품부  
RURAL-20지정, 아태총회필드 트립 유치

## 달콤한 단감과 따뜻한 추억이 함께하는 다감농원

다감농원의 강창국 대표는 아름다운 환경과 어우러진 체험 프로그램 덕분에 해마다 방문객들이 늘고 있다고 설명한다. 원래 이곳은 천혜의 자연환경으로 이름난 곳이다. 마을 연못에는 녹색 연잎이 뚱뚱 떠내려 오고, 백년을 이어온 단감나무 과수원에서는 농부들이 저마다 땀을 씻는다. 주변에는 철새들의 쉼터인 주남저수지가 있다. 무엇보다 달콤한 감 내음은 도시의 아스팔트냄새





에 찌든 아이들의 감성을 자극한다. 더불어 연중 내내 벌어지는 체험 프로그램은 관광객들의 발길을 붙잡는다. 이 때문에 2010년에는 우프 호스트 농장으로 지정되었으며, 2011년 농림축산식품부 우수식생활 체험공간 지정, 2012년 색깔 있는 마을로 선정되었고, 2012 대한민국 농어촌 마을대상 대통령 표창도 받았다. 현재는 연간 20,000명 이상이 방문하는 경남의 대표적인 현장실습장으로 자리매김했다.

### 다양한 농촌체험으로 정을 나누며

다감농원에서는 봄에는 미꾸라지 잡기, 텃밭심기, 모심기는 물론 봄나물을 캐거나 농산물을 수확할 수 있다. 여름에는 수박이나 자두, 감자 캐기, 손수건 천연염색, 과일빙수 만들기 등이 준비되어 있다. 가을에는 아이스 단감이나 감식초, 감 말랭이, 단감와인 등을 만들어 볼 수 있다. 겨울에도 체험행사는 계속된다. 전통 된장, 쌀강정, 전통 쌀과자, 단감파이를 만드는 것은 물론 논두렁 달리기로 아이들의 체력을 점검해볼 수 있다. 이처럼 풍성한 체험행사에 대해 강 대표는 “농장 체험객은

### TIP

#### 우프 호스트

우프(WWOOF)는 ‘전세계유기농가 체험(World Wide Opportunities On Organic Farms)’의 약자다. 영국인 수 코파드(Sue Coppard)가 서식스 지방 한 유기농 농가에서 주말에 일손을 돕고 숙식을 제공받은 데서 시작되었다. 여행객이 농가에 들어가 하루 4~6시간 노동을 하는 대신 식사와 잠자리를 제공받는 프로그램이다. 여행객인 우퍼(WWOOFer)들이 일하는 농장의 주인들은 우프 호스트라 부른다. 숙식제공과 일손 돕기 뿐 아니라 농장의 문화를 근접해서 바라볼 수 있는 기회를 제공하여 전 세계 여행객들의 선호도가 높다. 미국에는 천여 곳, 일본에는 400여 곳, 국내에는 60여 곳의 우프 호스트가 있다.(2012년 기준)



작년 2만 여명에 이어 올해는 3만 명을 예상하고 있다. 전문적인 체험지도 인력을 양성하여 체계적인 상시체험 시스템을 갖췄기에 가능한 일”이라고 밝혔다. 그는 체험사업의 수익성이 생각보다 낮은 까닭에 더욱 전문적이고 체계적인 체험활동을 개발하기 시작해 현재 그 프로그램의 종류만 80가지에 달한다.

무엇보다 입소문 마케팅이 중요한 역할을 했다. 초기 활성화 단계에서 SNS를 통해 다감농원 홍보에 나섰고, 그 덕분에 농원에 대한 긍정 이미지가 입소문을 타고 빠르게 전파됐다. SNS를 보고 농장을 찾은 방문객에게 체험비를 깎아 주거나, 농산물 구매 할인 혜택을 주어 꾸준한 재방문을 유도한 것이 효과를 본 것. 그 결과 다감농원은 전국의 교육농장 가운데 으뜸 인기를 누리는 곳으로 든든히 자리 잡기에 이르렀다. 앞으로 다감농원은 사업 단계별 협력 네트워크를 구축하고, 글로벌 농촌체험관광의 선두주자로 자리매김 할 계획이다.

### INTERVIEW



#### 다감농원 강창국 대표

강 대표는 1995년 경남 창원으로 귀농하면서 감농사를 시작했다. 현실은 녹록치 않았다. 몸이 고달프게 일했지만 연간 순수익이 300만원이 되지 않는 해도 있었다. 주먹구구식 농사법의 한계라고 생각한 그는 본격적으로 농업공부에 매진한다. 그 결과 2007년 농촌진흥청 탐프루트 대상 수상, 2004년 현대백화점 입점, 2010년 경남 명동 농산물 1호로 지정되었다. 이후 명품단감을 생산하게 된 강 대표는 2013년 농림축산식품부에서 지정한 ‘농업 마이스터’가 되고 농장은 WPL(현장실습 교육장) 지정을 받았다. 현재는 농고, 농대생, 귀농, 귀촌인들을 대상으로 현장 실습 교육을 시행하고 있다.

### 전문가가 말하는 다감농원 성공비결

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수



성공비결 01

“체험해보니 달라도 달라!”

80가지에 달하는 전문적이고 체계적인 농촌체험활동 개발



성공비결 02

“SNS 홍보 마케팅이 비법”

SNS를 통해 긍정적인 이미지 전파, 체험비 할인과 농산물 구매 할인 등 연계 효과 거둬



성공비결 03

“유·무형 자원을 글로벌 농촌체험관광으로”

유·무형의 자원을 차별화해 농장의 총체적인 부가가치 향상

이기열  
010-3557-9634  
경상남도 통영시 도산면  
원산리 921번지

# 파프리카를 일으킨 최첨단 재배하우스

## - 진풍농원 -

바야흐로 파프리카의 시대다. 올해 8월 기준 채소 매출 분석 결과, 파프리카가 다른 채소들을 제치고 1위 (26.7%)를 차지했다. 100g당 20kcal라는 낮은 칼로리, 풍부한 수분, 비타민C 함량은 100g 기준 피망의 2배, 딸기의 4배, 시금치의 5배에 달하기 때문에 '보석 채소', '비타민의 황제'로도 불린다. 특히 양질의 파프리카를 재배하기로 이름난 곳은 경남. 지난해 단일 작목으로서 5천만 달러 수출이라는 업적을 달성했다. 경남 통영시 도산면에서 7934㎡(2400평)의 파프리카 농장 '진풍농원'을 운영하는 이기열 대표는 이 같은 수출 동력의 한 축을 담당하고 있다.



### ICT도입은 빠를수록 이익!

ICT 기술 도입 후 수확량 증가



3.3㎡ 당 **10%**

관리 시간·비용 절감



**94%**

연간 매출액



**500,000,000원**

### 주요 사업 & 품목

추진 주체 진풍농원

➤ 주요사업  
파프리카생산

➤ 최첨단 파프리카 재배 하우스 신축  
u-IT 시설원에 복합 환경 제어시스템

### 꽃에서 파프리카로

이기열 대표가 파프리카를 재배하기 시작한 것은 지난 2006년부터다. 이전에는 15년 넘게 국화, 카네이션, 장미 등의 화훼 농사를 지었지만 로열티 상승과 꽃 값 하락의 이중고를 겪으며 업종을 바꾼 것. 그가 파프리카 농사를 활성화할 수 있었던 데는 농식품 IT융합기술을 도입한 것이 결정적이었다. 지난 2010년, 그는 파프리카가 과채류 중에서도 가장 고온을 요구하는 작목이며 일





TIP

**복합 환경제어시스템이란?**

복합 환경제어시스템이란 ICT를 활용해 온도·습도 등에 대한 원격모니터링, 축적된 생육정보 데이터베이스(DB)를 활용한 정보 분석, 생육에 필요한 복합환경 성장관리가 가능한 첨단 시스템이다. 경영비 절감과 생산성 향상, 축적된 DB를 활용한 과학농 등이 가능해지는 시스템인 것이다. 예전에 하우스 통풍시설을 열고 닫는데 1~2시간이 걸렸다면, 이 시스템을 이용하여 제어하면 2~5분이면 가능해진다. 비용은 부담이 될 수 있지만 편리하면 서도 생산성 향상에 기여한다.



년 내내 일정한 온도와 습도, 충분한 일조량과 이산화탄소 공급을 필요로 하는 데 주목한다. 그는 까다로운 파프리카 재배에 좌절하지 않고 오히려 과감한 투자로 정면 돌파에 나섰다. 2010년, 그는 9900㎡ 규모로 최첨단 파프리카 재배 하우스를 신축한다. 자동 환풍기, 환기창, 양액, 차광막, 냉·난방장치, 스프링클러 등을 갖춘 u-IT 시설원에 복합 환경 제어시스템의 재배 하우스였다. 이곳은 이산화탄소 양을 감지해 부족하면 자동으로 작동하는 공급기, 토양의 비료성분을 감지하는 장치를 갖추고, 실시간 CCTV로 온실 내부의 위험요소를 상시 체크하여 확인 가능했다.

그 결과, 관리시간과 비용을 94%나 절감할 수 있었다. 시스템 도입 이후에 수확량이 증가한 것은 물론이다. 이 대표는 “3.3㎡ 당 10%의 수확량이 증가했다”고 언급하며, u-IT 시설 원에 복합 환경 제어시스템의 효과를 톡톡히 봤음을 밝혔다.

그는 이 같은 안정적인 생산 덕분에 일본에 지속적으로 파프리카를 수출할 수 있게 되어, 연간 5억 원 대의 매출을 올리게 된다. 매출뿐만이 아니었다. 첨단 시스템으로 생산성을 향상시킨 것은 물론 자동 환경 관리가 가능해 지니 인력도 덜 필요하게 됐다. 여러 모로 도움이 된 셈이다.

이를 두고 이 대표는 “1%의 광량 확보로 생산성을 1% 더 높일 수 있을 정도로 파프리카 재배에 있어서는 환경관리가 중요하다”며 수출을 목적으로 하는 파프리카 생산 농가는 고품질 생산을 위해 이러한 환경제어시스템을 반드시 설치해야함을 강조했다.

**ICT융합기술이 원동력**

이기열 대표는 농식품 ICT융합기술을 도입한 것의 또 다른 장점으로 유통관계자들의 농작물 확인이 투명해진 점을 꼽았다. 농작물이 얼마나 생산되고 있는지, 재배 환경은 어떤지, 이번 해의 농작물 상태는 어떤지를 실시간으로 모니터링 할 수 있으니 생산자와 소비자 간의 신뢰도가 높아질 수밖에 없다는 것.

이 대표는 앞으로도 첨단 과학기술을 농업에 접목해야 한다고 밝혔다. 더불어 ICT융복합 기술을 더욱 적극적으로 보급하여 국내 농업의 경쟁력을 높여야 한다는 생각이다. “관리유지비 등은 경제적 부담이 크니 정부정책이나 지자체에서 지원하고, 과잉 생산에 따른 가격 폭락을 차단하기 위한 정책도 필요하다”는 것이 그의 설명. 파프리카의 유가와 비료 값 상승이라는 이중고를 이겨 온 그의 말에 더욱 무게가 느껴진다.

INTERVIEW




**진풍농원 이기열 대표**

이기열 대표는 원래 15년 넘게 화훼 농사를 지었지만, 로열티 상승과 꽃값 하락을 겪으면서 업종을 바꿨다. 이 대표는 그 시기를 “IMF 이후 꽃 가격 자체가 하락돼 생산비를 건지지 못했다”라고 회고한다. 이후 파프리카로 종목을 바꾼 뒤에도 어려움은 속속 발견되었다. 일 년 내내 일정 온도를 유지해야 하는 파프리카는 균에도 민감하여 재배가 까다로웠고, 일본에서는 엄격한 잔류 농약 검출 기준을 제시하여 이 대표를 당혹스럽게 했다. ICT 기술로 그 어려움을 극복한 이 대표는 앞으로도 첨단 과학기술을 더 많이 농업에 접목해야 한다고 힘주어 말한다.

**전문가가 말하는 진풍농원 성공비결**


서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수



성공비결 01

**“생각은 신중, 투자는 과감!”**

농식품 IT융합기술을  
2010년에 과감히 도입



성공비결 02

**“포기? 정말 최선을 다했는지 먼저 생각해봐!”**

시설 투자비용은 물론 재배환경이 까다롭지만  
이에 포기하지 않았던 불굴의 정신

# 딸기와 ICT융합 기술이 만나면?

-원스베리 주식회사-

지난 2009년 전라남도의 지원으로 발족한 전남딸기클러스터사업단은 그해 12월에는 318농가(현 370농가)가 주  
 주로 참여한 농업회사법인 (주)전남딸기를 설립하여 이듬해부터 딸기 생산과 유통 사업을 펼치고 있다. 2011년에  
 는 '딸기 품질을 항상 으뜸으로 유지한다'는 뜻의 '원스 베리(One's Berry)'라는 공동 브랜드를 만들었고, 2012년  
 에는 브랜드 인지도를 위해 법인명을 원스베리주식회사로 전환했다. 현재 원스베리주식회사는 전남 지역 딸기 농  
 가 생산성 및 수익 향상을 위해 재배기술 및 시설 개발, 가공식품 개발에 독보적인 활동을 펼치고 있다.



## 주요 사업 & 품목

추진 주체 원스베리주식회사

+ 주요사업  
 딸기생산 및 가공, 유통

+ 주요품목  
 신선딸기, 가공식품 (냉동딸기, 프리미엄 주스, 딸기두부, 원형보존 딸기잼, 딸기고추장, 딸기한과), 딸기 원묘생산

## 딸기가 ICT 기술을 만났을 때

본래 농가의 딸기 품질은 제각각이다. 자신만의 영농 방법이 있으니 당연한 결과다. 하지만 공동 브랜드를 만든 뒤부터는 결과물이 달라졌다. 그러나 원스베리 주식회사(이하 원스베리)에서 생산하고 있는 딸기는 당도가 높고 크기가 균일하여 높은 가격에도 불구하고 소비자들의 선택 비율이 높다. 이는 세 가지 까닭에서 비롯되었다.





원스베리는 소속 농가에 대한 컨설팅과 교육, 체계적인 매뉴얼 보급 및 품질관리에 나서, 전체 농가 가운데 80% 이상이 GAP 인증이나 친환경인증을 받을 만큼 각 농가의 품질을 끌어올렸다.

먼저 농가를 대상으로 한 주기적인 컨설팅과 교육, 원스베리는 소속 농가에 대한 컨설팅과 교육, 체계적인 매뉴얼 보급 및 품질관리에 나서 전체 농가 가운데 80% 이상이 GAP 인증이나 친환경인증을 받을 만큼 각 농가의 품질을 끌어올렸다.

두 번째, ICT융합기술의 적극적인 활용 역시 딸기 품질에 긍정적인 영향을 끼쳤다. 원스베리에서는 온도나 습도, 일조량 등을 실시간으로 모니터링 할 수 있는 것은 물론 센서를 통해 온습도, 토양, 빛에 따라 분 단위로 데이터를 뽑고 이를 연구실에서 확인, 분석할 수 있게 된 것이다. 농가마다 성장환경 시스템을 적용하여 나온 데

이터를 u-IT(유비쿼터스정보기술) 연구실에서 전달받아, 이를 토대로 스마트 성장환경 관리시스템을 연구하니 품질이 좋아질 수밖에 없는 것.

품질뿐 아니라 QR코드나 RFID를 이용한 적극적인 정보 공개 역시 원스베리 상품에 대한 소비자 신뢰도를 높였다. 원스베리에서 나오는 딸기는 출하부터 전자태그(RFID)가 붙어 생산 유통 이력관리에 들어간다. 소비자 들은 박스의 전자태그를 통해 이 딸기가 어떤 묘목에서 출발했는지, 어떤 유통 경로를 거쳤는지를 실시간으로 쉽게 파악할 수 있다. 또한 수도권 대형 백화점, 마트와 직거래 약정 체결로 중간 유통단계가 생략된다. 최근에는 육묘산업과 가공분야에 중점을 두고 있다. 현재 40톤 내외(수출 1톤)의 냉동딸기를 가공하여 판매하고 있으며 120만주 규모의 딸기 원묘생산으로 국내의 딸기 원묘 수요를 충족시킬 계획이다.

INTERVIEW



원스베리 주식회사 서범석 대표

“클러스터 사업의 성패는 정부지원이 진행되는 3년간 자립기반을 얼마나 튼튼하게 조성하느냐가 관건이다. 이는 생산은 물론 상품개발에서부터 유통까지 독자적인 관리체계를 구축할 때 가능하다.”라고 전남딸기클러스터사업을 통해 딸기산업의 새 지평을 열어가고 있는 원스베리 주식회사 서범석대표는 밝혔다. 그는 전남 담양군 수북면의 폐교 터에 설치되어 있는 한국온실작물연구소의 설립에 결정적인 역할을 했으며, 생산 농가들의 재배 농법 차별화 및 산지별 맞춤형 컨설팅이 정착하는 데도 힘을 써왔다.

TIP

원스베리의 냉동딸기는?

대부분의 업체들은 과일 주스나 잼 등 가공제품의 원료로 농산물은 판매 불가 판정을 받은 딸기를 활용한다. 하지만 원스베리는 다르다. 친환경인증을 받았고 신선제품으로 출하해도 무방한 좋은 품질의 딸기를 냉동딸기의 원료로 사용하고 있다. 가공제품이라 해도 '딸기의 품질은 언제나 1등으로 유지한다'는 기업의 기본 마인드를 잃지 않기 위해서다. 선별된 딸기를 영하 45도에서 급속 냉동시킨 다음에는 '프리미엄', '골드', '실버'의 세 가지로 분류하여 지난 2011년부터 말레이시아, 홍콩 등 동남아 지역으로 수출하고 있는데 소비자들의 호응이 높다.



전문가가 말하는 원스베리 성공비결

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수



성공비결 01

“주기적인 컨설팅과 교육으로 품질관리에 나서”

농가에서 GAP 인증이나 친환경인증을 받도록 유도



성공비결 02

“ICT융합기술로 성장환경 모니터링과 데이터 분석”

이를 토대로 나온 데이터를 U-IT 연구실에서 전달받아 연구해



성공비결 03

“한눈에 파악하는 생산자 정보와 중간유통의 생략”

QR코드 및 RFID 기반의 생산·유통 이력정보 서비스



# 최고의 국화 장인과 IT기술이 만났다

## -희망농장-

2007년 새농민 본상인 대통령상을 수상했던 희망농장의 박남기 대표. 그가 재배하는 국화 품종 대국(大菊)은 자타 공인 최상급이었다. 최고의 명성을 자랑하던 그는 이에 그치지 않고 2010년부터 시설원예작물 생장환경 자동 조절 시스템을 도입하여 한층 더 정밀한 재배를 실현했다.



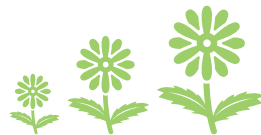
### 불수록 탐스러운 국화의 매력

ICT 기술 도입 후 소득 증가



**300%**

대국·중국·소국 구분



**18cm 이상·9cm 이상·9cm 이하**

### 주요 사업 & 품목

추진 주체 희망농장

#### + 주요 사업

국화 대국(大菊) 생산  
2007년 새농민 본상 대통령상 수상

#### + ICT 기술 활용한 농원 운영

생장환경 자동조절시스템 도입 (2010년)

### 자타 공인 최상급 국화를 생산하는 농장

박남기 대표가 생산하는 국화의 품질은 자타가 공인하는 최상급이다. 박 대표는 20여 년 동안 고추, 오이, 방울토마토, 메론 등 채소류를 재배하고 있었지만, 97년 외환위기 당시 빈 비닐하우스가 많이 발생하자 이를 활용할 방법을 고심했다. 그러다 경상도 중개인에게서 모종을 구입하여 국화를 재배하기 시작했다.

20여 년 동안 농사를 지어왔던 그에게도 국화 재배는 쉽



TIP

**시설원예작물 성장환경 자동조절시스템이란?**

성장환경, 즉 온도·습도·일조량 등 거의 모든 환경을 자동으로 조절 및 확인할 수 있는 체계다. 일출시간, 일몰시간은 물론 전력공급과 일사량, 적산일사량, 강우, 풍속, 내부온도, 외부온도, 이산화탄소, 습도, 포화수분, 수분 부족상태까지 그래프를 통해 한 눈에 확인 가능하다. 또 스마트폰으로 자신의 온실 상태를 확인하는 것도 가능하고, 외부에서 다른 일을 하면서도 딸기가 잘 자라고 있는지 점검할 수 있다. 거의 모든 환경 조절이 무인으로 가능하기 때문에 인건비도 절약된다.



지 않아, 또다시 실패의 쓴 잔을 마신다. 그때부터 전국의 국화재배 전문가들을 찾아가 조언을 구하고, 관계기관 연구실을 찾아다니며 기술을 전수받았다. 차츰 자신을 얻은 박 대표는 재배 면적을 조금씩 늘렸고 병해충 방제, 품종별 특성 파악에 관한 지식을 쌓아 '국화재배 전문가'로 인정받게 되었다. 2007년에는 새농민 본상인 대통령상까지 수상하기에 이른다. 화학비료를 전혀 쓰지 않고 퇴비와 볏짚만으로 땅의 힘을 돌아 내놓는 그의 국화는 양재동 화훼공판장에서 최고 인기 품목이다.

**으뜸 자리에도 만족 않는 도전 정신**

박 대표는 최고의 자리에 만족하지 않고 2010년에는 시설원예작물 성장환경 자동조절 시스템을 도입했다.

“국화재배에 있어서는 성장환경 관리가 무엇보다 중요하데, 특히 일교차가 결정적인 역할을 합니다. 사람의 손으로 일출과 일몰에 맞춰서 관리하는 것은 거의 불가능하니까요”

박 대표는 시설원예작물 성장환경 자동조절 시스템을 도입하기 이전의 상황을 이 같이 설명했다. 당시에는 습도가 너무 높고 온도가 낮은 애매한 경우도 다반사로 일어났고 그때마다 일일이 손을 봐야 하니 불편함이 이루 말할 수 없었다. 박 대표는 수동으로 대처하는 데는 한계가 있다고 판단, 2010년에 ICT에 기반한 시설원예작물 성장환경 자동조절시스템을 적극적으로 도입했다. 그 이후 많은 것이 달라졌다. 일출시간, 일몰시간은 물론 전력공급과 일사량, 적산일사량부터 수분 부족 상태

까지 한눈에 확인할 수 있으니 현재 상황이 손에 잡힐 듯 보였다. 감으로 대응해야 했던 방식에서 벗어나 수치를 통해 과학적으로 대응할 수 있게 된 것. 시기별로 상황을 비교 분석하여 기후변화 등에 대비하는 것도 가능해졌다.

이렇듯 정밀하게 관리하니 국화의 품질은 이전과 비교해 더욱 좋아졌다. 또한 온실용 복합 환경 제어기에 미리 설정된 성장환경 프로그램에 따라 온실에 설치되어 있는 각종 시설물의 모터 및 밸브를 제어할 수 있으니 국화 재배에 필요한 최적의 조건을 설정할 수 있었다. 더불어 시스템에 연결한 컴퓨터나 스마트폰을 이용해 국내는 물론 세계 어디서나 국화의 상태가 어떤 지 확인할 수 있으니, 장거리 외출을 하는 것도 가능해졌다. 소득은 3배 넘게 증가했고 당연히 삶의 질도 높아졌다.

INTERVIEW



**희망농장 박남기 대표**

박남기 대표에게 많은 꽃 가운데 왜 국화를 선택했는지 물어보니, 그는 “소득이 높아질수록 장래 문화가 발달할 것이니 당연히 국화의 수요도 늘어날 것으로 여겼다.”고 대답했다. 첫 해에는 국화의 특성을 잘 이해하지 못해서 실패했지만, 이후 6년 정도의 노력으로 ‘국화재배 전문가’라는 명성을 얻게 된다. 이후 기존의 환경에서는 일출과 일몰에 맞춘 설정이 불가능한 점을 개선하기 위해 농식품 IT융합모델화사업을 통해 자동조절시스템을 도입하면서 보다 정밀하게 국화를 재배할 수 있게 됐다.

**전문가가 말하는 희망농장 성공비결**

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수

성공비결 01

**“변화를 위한 도약에는 노력이 필요”**

병해충 방제, 품종별 특성 파악 등의 부단한 노력으로 최고라는 인정 받아

성공비결 02

**“언제 어디서든 성장환경을 확인”**

ICT에 기반한 시설원예작물 성장환경 자동조절 시스템을 적극 도입



# 아이들과 함께 낙농 체험하는 와우 밀크 스쿨

## -와우 낙농 체험-

활기찬 농촌의 현장을 찾아보는 체험프로그램, 해피버스데이. 지난 6월 19일 양재역을 출발한 해피 버스는 경기도 이천의 '와우목장'으로 향했다. 작년에 이어 이번에도 2014년 시즌 2의 첫 여행지를 장식했다. 서울을 벗어나 한 시간쯤 차를 타고 달리니 고즈넉한 시골 풍경이 가슴을 시원하게 한다. 아기자기한 젖소 조형물 사이를 지나 안으로 들어가니 3층 규모의 건물이 나타난다. 이어 알록달록한 젖소 문양의 카우보이 모자를 쓴 한 남자가 보인다. 낙농 체험 현장인 와우목장을 운영하는 위준민 대표다.



아이들 체험교육에 고품질 우유와 요거트까지, 와우!

연간생산량



우유 약 **1500**톤

목장면적, 시설 및 장비



축사, 착유사, 각종 농기계장비,  
저장창고, 유가공시설 250평,  
체험시설 200평

목장면적 **9**만평

사육두수



젖소 **310**두(착유우 150두)

## 주요 사업 & 품목

추진 주제 와우낙농체험

- 1차산업 우유 생산
- 2차산업 치즈 등 유가공품 제조
- 3차산업 밀크스쿨 등 낙농체험 관광

## 체계적이고 세련된 체험프로그램

와우 밀크 스쿨을 찾은 이들은 저마다 건초 주기, 소젖 짜기, 송아지 우유 주기 등 충실하게 마련된 체험 프로그램에 참여하며 가족끼리 오붓한 시간을 보낸다. 점심 때가 되면 치즈피자를 만든다. 토핑도 올리고, 와우목장에서 만든 고품질 치즈로 장식한 뒤 오븐에서 익히면 완성. 이것으로 끝이 아니다. 짙짙 찢어먹는 맛이 있는 스트링치즈 만들기가 다음 코스다. 아이들이 높은 비율을





TIP

**전통 홈메이드 방식 천연 요거트란?**

전통 홈메이드 방식 천연 요거트란, 각 유리병에 원유와 유산균은 하나 하나 충전하고 발효 시키는 방법으로 만들어진 요거트를 뜻한다. 깨끗한 1등급 원유와 유산균배양액만으로 만들기에 매우 신선하며 부드러운 질감이 특징이며 일반 요거트보다 맛이 진하다. 또한 천연 요거트는 몸에 좋은 유산균과 천연 유산균 보호막인 'EPS' 함량이 높아 젖산균의 활성균(probiotics) 효과를 증대시켜 항암효과가 있는 것으로 알려져 있다. 또 혈중 콜레스테롤 감소와 면역력을 높여주며, 특히 원활한 장 활동에도 좋아 미국 폭스 뉴스에서 '매일 먹어도 좋은 음식' 중 하나로 선정된 바 있다.

차지하는 체험단, 그만큼 어린이의 눈높이에서 설명하는 것은 필수. 면장갑과 비닐장갑을 착용한 아이들에게 유쾌한 강의가 이어지고, 예쁘게 뽑아져 나오는 치즈를 소금물에 넣어 완성시키는 아이들의 얼굴에는 해맑은 성취감이 엿보인다. 모든 체험을 마친 아이들에게는 와우 밀크 스쿨 수료증도 주어진다. 이처럼 알찬 체험코스 때문일까. 연간 15,000명의 체험객이 방문하였고, 현재도 꾸준히 늘고 있는 추세다. 체험객의 만족도는 물론 재방문율도 매우 높다.

**가족농, 협동조합을 꿈꾸다**

와우목장에서 생산하는 우유에는 순수 자연 원재료 말고는 어떠한 첨가제도 넣지 않는다. 이곳에서는 항생제를 사용하지 않은 1등급 A 이상의 고품질 원유로 요거트도 생산한다. 전통 홈메이드 방식으로 8시간에 걸쳐 만든 병 요거트는 스타벅스, 커피빈, 드롭탑, 한 살림, 생협, 스무디킹, 율로 등에는 물론 병원에도 납품할 만큼 와우목장의 명성에 한몫하고 있다.

다른 낙농인들이 부러워하는 커다란 장점도 있다. 바로



‘가족농’이라는 것. 전 직원의 90% 이상이 가족으로 이루어져 있다 보니 주인의식도 강하고 책임 있는 일처리를 할 수 있다. 전체적인 운영은 위준민 대표의 아버지가 진두지휘를 하고 형은 목장에서 생산을, 위 대표는 체험프로그램을 맡는다. 그의 아내는 목장의 홍보와 마케팅을 도맡아서 기획한다. 이 같은 장점 덕분일까. 2011년 구제역 사태로 목장의 모든 소를 살 처분한 뒤에도 불과 2년 만에 대부분의 피해를 회복하여 주변을 놀라게 했다.

위 대표는 향후 협동조합을 통해 더욱 의미 있는 활동을 펼쳐나갈 계획이다. 와우목장은 울면·감곡·이천 등지의 8개 농가와 손을 맞잡아 현재는 출범식만 앞둔 상황. 위 대표는 체험 프로그램을 진행한 농가에 돌아가는 수익을 협동조합의 재산으로 하면 더 나은 체험 프로그램의 개발에 투자할 수 있게 된다면서, 이후의 앞날을 밝게 점치고 있다.

INTERVIEW



**와우낙농체험 위준민 대표**

위준민 대표는 원래 대학교 졸업 후 개인 사업을 하고 있었지만, 어린 시절을 목장에서 자랐던 기억을 잊지 못하고 아버지의 열망을 이어 목장을 경영하기로 결심한다. 그의 아버지 위철연 씨가 44년간 운영하던 유서 깊은 와우목장은 이후 아들인 위 대표가 목장을 경영하기 시작한 시점부터 새로운 도약의 기회를 갖게 된다. 뒤늦게 영농에 합류한 별충을 하겠다고 결심한 그는 다른 낙농인보다 훨씬 부지런하다. 새벽 4시 반부터 착유로 하루 일과를 시작해서 저녁 7시까지 일하기 일쑤. 6년째 진행 중인 체험 프로그램 역시 '항상 학생의 자세로'라면서 연구에 열심이다.

**전문가가 말하는 와우목장 성공비결**

서울대학교 농업생명과학대학 최영찬 교수



성공비결 01

**“피는 물보다 진하다”**

가업을 이어받아 가족들과 함께 목장을 운영하는 낙농가



성공비결 02

**“친환경 브랜드의 힘”**

순수 자연 원재료를 항생제 사용하지 않고, 전통 홈메이드 방식으로 8시간에 걸쳐 가공



성공비결 03

**“가능성을 위해 손을 잡다”**

울면, 감곡, 이천 등지의 8개 농가와 손을 맞잡아

# Scientific TOGETHER RY



### 1. 농업 시스템 구축

선진농업을 위해서는 농업을 지속가능하게 하는 시스템 구축이 중요하다. 과학화되고 전문화된 농업시스템을 구현하고 있는 농업현장을 담았다.



### 2. 지역과 연계 강화

지역자원, 향토자원, 어메니티자원들이 체험관광사업, 가공사업, 브랜드사업, 마을사업이 융복합되어 새로운 농업의 트렌드가 된 6차산업화의 현장. 로컬푸드 사례를 알아본다.



### 3. 기업의 농업 참여

보다 나은 농업을 위한 기업과 농업의 상생협력, 동반성장, 공동지분출자 사례와 협업 성공사례를 담았다.



### 4. 미래 성장동력 확충

신기술 개발을 통해 성장동력을 마련하고 발상의 전환을 통해 틈새시장을 공략하는 미래 농업의 가능성 실천사례를 소개한다.



### 5. 농식품 수출 확대

K-Pop을 넘어 K-Food 바람을 일으키기 위해 세계로 뛰는 우리 농식품의 현장. 생산효율성을 증대시키고 수출 기반을 확충한 현장의 목소리를 담았다.

