

표지 사진

드론 촬영으로 하늘에서 내려다 본
추수하는 들녘 장면입니다.



미래성장산업을 이끄는 우수 농업인들

농식품부 핵심개혁과제 추진 사례집

① ICT

인터넷과 SNS를 활용해 판로를 개척하는 등 농업에
정보통신기술(ICT)을 적용하여 성공한 농업경영체를 담았다.

농업경영체 등록 DB 분석을 통해,
ICT 활용으로 판매금액 1억 원 이상을 창출한 성공사례

목차

- 04 일러두기
- 06 '스마트팜'으로 노동력은 줄이고 생산성은 높이고 · 전북 익산 오희준
- 10 틈새시장과 ICT 기술로 토마토 부농 꿈꾼다 · 충남 부여 최종길·김선주
- 14 온라인 직거래로 풍기택 사과를 맛보다 · 경북 영주 박현수
- 18 공부천재, 온라인 마케팅으로 '도라지 달인' 되다 · 경북 예천 박덕근
- 22 인터넷 고객관리로 유기농 블루베리 선구자로 우뚝 · 경기 파주 이문호
- 26 인터넷에서도 품질을 확신하는 고구마 부농의 성공철학 · 전남 영암 조분현
- 30 유기농 새 역사 쓰는 대한민국 농업계의 스티브 잡스 · 전남 장성 강용
- 34 채소의 선도는 시스템에서 시작된다 · 전북 김제 김병귀
- 38 친환경 시설 전환으로 고품질 명품 돈육 생산 · 제주 김태우
- 42 마케팅 개혁이 농촌의 살길입니다 · 경남 진주 류재하
- 46 1만㎡, 15동 하우스 딸기 수경재배 명인 털보아저씨 · 경남 거창 류지봉

- 50 '창조농업' 이끄는 식물배양 연구의 최고봉 · 경남 진주 서은정
- 54 과감한 도전 정신의 농업기술 전도사 · 제주 신태수
- 58 세상이 알본 버린 우거지로 연 매출 9억 원 · 충남 부여 염광연
- 62 까다로운 마, 우영 정복한 선진농업 열정 · 경남 진주 이경술
- 66 '돼지를 가족처럼' 유럽 능가하는 선진 양돈의 모범 · 경남 양산 이동엽
- 70 콩나물 재배 시설 현대화로 품질은 올리고 가격은 내리고 · 충북 청주 이재형
- 74 급랭시스템으로 얼렸더니 '대박' · 경북 청도 이해두
- 78 최첨단 재배시설을 갖춘 무순 농장 · 경기 광주 이혁구
- 82 공중부양! 양액방식 재배로 키운 딸기가 좋아 · 전남 강진 이현주·김홍석
- 86 수막 보온커튼으로 딸기 변방에서 주산지로 · 세종 임헌구
- 90 자가배합 시스템으로 최고의 젖소가 있는 그림 같은 목장 · 경기 양평 한엽
- 94 2-사이트에서 이어온 원칙과 기본 · 전남 순천 황금영

일러두기

- 1 이 책은 우수 농가의 경영형태, 영농특성 등에 대한 분석과 현장 취재를 통해 성공 요인을 분석했습니다.
- 2 농업경영체 100개의 사례는 ICT, 6차산업, 수출 및 상생 등 3가지로 분류하였으며, 이를 통해 ‘미래 성장 산업’으로서의 농업의 비전을 전달하고자 합니다.

판매처 비용, 연 매출 1억 원 도달 경과 시간 등을 표시하여 농가에 대한 매출 정보를 쉽게 파악할 수 있도록 했습니다.



성공 포인트
해당 농가의 성공 포인트를 분석하여 인포그래픽과 함께 쉽게 이해할 수 있도록 했습니다.

본문
취재를 토대로 해당 농가의 경영 위기, 극복 방법, 성공 노하우 등 농업경영체에 대한 전반적인 이야기를 담았습니다.



미래성장산업을 이끄는 우수 농업인들

농식품부 핵심개혁과제 추진 사례집

1 ICT

‘스마트팜’으로 노동력은 줄이고 생산성은 높이고

전북 익산
희망담은 딸기농장
오희준 대표

📍 오희준 📍 희망담은 딸기농장 📍 전라북도 익산시 낭산면 ☎ 010-4096-8118



품목
딸기



농업종사 개시일
2007년 05월



매출액(매출구조)
1억8,000만 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 98% 농협계통출하
■ 2% 수집상



경영체 종사자 수
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
4년



성공
포인트

1



농업 정책에 대한
끊임없는 정보력
습득과 정보 공유

2



ICT 기술을 활용한
온실 운영,
딸기 고설수경재배
스마트팜 시스템 도입

3



귀농인들에게
다양한 교육 실시

“스마트팜을 이용해 딸기 고설재배의 최적 환경관리를 통해 품질이 좋아지고 생산성도 높아졌습니다.”

익산에서 낭산면 ‘희망담은 딸기농장’에서 만난 오희준(52) 대표는 스마트팜을 이용해 딸기를 재배하면 생산성도 2배로 증가하는 등 긍정적인 면이 크다고 강조했다. 고설재배는 땅에 시설물을 설치해 어른 허리 높이 정도에서 딸기를 재배하는 방법으로 수경재배라고도 불린다. 외부에서도 딸기 하우스의 온도와 습도, 그리고 환기 등 환경제어가 가능하고 실시간으로 온실 내부 환경을 모니터링 할 수 있다. 과거에는 비닐 하우스에 항상 붙어 있어야 했지만 스마트팜을 설치하면서 마음 놓고 외부활동을 할 수 있게 됐다.

오 대표는 친구와 함께 건설업을 해왔다. 하지만 2000년에 들어서면서 점점 어려워지기 시작했다. 30년 넘게 딸기농사를 지어온 친척의 권유로 지난 2007년 고향으로 귀농했다. 앞서 아내 오세숙(49) 씨가 먼저 친척이 운영하는 딸기 재배하우스에서 1년 넘게 일을 돌보며 다양한 경험을 쌓았다. 오 대표 역시 처음에는 의욕을 갖고 1,200평 6동의 비닐하우스에 딸기를 심고 가꿨다. 젊은 패기로 일했지만 자연의 이치를 거스를 수 없었다. 햇빛 위치선정을 잘 하지 못해 고전을 겪었다. 딸기재배를 처음 시작한 2007년부터 2011년까지는 딸기농장을 겨우 유지할 수 있을 정도였다. 오 대표는 “흠을

이해하지 못했던 것 같습니다. 농사는 자연의 순리에 순응하면서 살아가야 합니다”라고 말했다.

2012년 태풍 불라벤으로 6동의 비닐하우스가 타격을 입었다. 그러나 지금의 익산 낭산면 자리에 새롭게 지어놓은 6동의 비닐하우스는 끄떡없었다. 비닐하우스 내 파이프가 바둑판처럼 엮어져 힘을 서로 지탱했기 때문이다. 이로 인해 많은 피해를 입었던 부안, 김제를 비롯해 이곳저곳의 농민들이 직접 그의 농장에 견학을 오기도 했다.

오 대표는 많은 사람들에게 자신의 정보를 공유했다. 딸기는 2008년부터 익산원협에 납품했다. 또한 익산 딸기연구회 부회장 2년, (사)익산시 귀농귀촌 연합회 감사 2년, 익산원예농협 대의원 2년을 역임하고, 현직으로는 익산딸기BVB수경재배연구회 회장, 익산시농특산물공동브랜드 탐마루딸기공선출하회 총무를 맡아오며 딸기관련 기술과 경험을 공유하는 데 앞장서왔다.

현재 1,800평의 6동의 하우스에 정부의 시설원예품질개선사업을 통해 2012년 스마트팜 시스템을 설치하고 거금을 투자해 고설 수경재배로 전환했다. 이 때문에 외부에서도 휴대폰을 통해 온도와 습도, 축창, 수막, 환기시설 제어 등 5가지 기능을 제어할 수 있다. 시스템 설치 비용은 350만 원이며 월사용료는 1만1,000원이다. 이를 지켜본 익산탐마루 딸기



회원농가도 6곳에서나 이 시스템을 도입했다. 하우스 내부환경이 세팅해 놓은 오차 범위 밖으로 벗어나면 스마트폰 알람을 통해 경보음이 울린다. 최적의 환경을 조성하는 데 도움을 주면서 작물의 품질과 생산력이 향상되었다.

오 대표는 농업정책에 대한 정보력을 습득하기 위한 노력을 아끼지 않는다. 연초가 되면 농업관련 사이트를 찾아 공부하고 BVB원예배지 딸기재배 원예컨설팅에 대한 교육을 수강하는 등 무슨 일이든 앞장서고 열정적으로 임한다. 귀농을 준비하거나 농사를 준비하는 사람들에게 그 분야에서는 최고가 되도록 박학다식하게

공부하고 딸기의 경우 수경인지, 토경인지 뚜렷한 목표가 있어야 한다고 강조했다. 자신의 경우 토경재배에서 1,000만 원을 벌었다면 수경재배를 통해서 2,500만 원의 수입을 올렸다고 했다. 지난해 1억 원의 수입을 거뒀고 올해는 1억5,000만 원을 목표로 도전 중이다.

앞으로 6차산업을 꿈꾸는 그는 2~3년 안에 딸기 수확체험과 더불어 딸기잼과 주스 등 가공에 도전할 생각이다. 딸기라는 작물 자체는 공부를 하면 할수록 어렵지만 이 분야의 최고가 되도록 노력을 아끼지 않겠다는 다짐을 피력했다.

틈새시장과 ICT 기술로 토마토 부농 꿈꾼다

충남 부여
배블뜯이농원
최종길·김선주 대표

최종길·김선주 배블뜯이농원 충청남도 부여군 규암면 010-3764-8483



품목
토마토, 멜론



농업종사 개시일
1997년 06월



매출액(매출구조)
4억2,000만 원



판매처 비율(100% 기준)
 ■ 50% 농협계통출하
 ■ 15% 직거래
 ■ 5% 도매시장
 ■ 30% 기타(학교급식)



경영체 종사자 수
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
8년



성공
포인트

1



꾸준한 재배 연구와
치밀한 관리

2



틈새시장 전략으로
신품종 발굴

3



시행착오 없는
영농 농사 철학

충남 부여군 규암리 '배불뚝이농장' 최종길(48), 김선주(49) 대표는 친환경 ICT융복합 기술과 신품종 '에티켓' 토마토 생산 등으로 연 4억여 원의 고소득을 올려 원예농민들의 귀감이 되고 있다.

최 대표는 서울에서 직장생활을 하다 1997년 6월 부친의 교통사고로 고향에 돌아와 농사를 돌봤고, 그해 11월 IMF 사태를 맞이하게 돼 부부가 함께 귀향했다. 처음에는 벼, 수박농사부터 시작해 2002년 완숙 토마토 농사를 거쳐 5년 후인 2007년부터 본격적으로 방울토마토 농사에 뛰어 들었다.

“운 좋게도 4대강 사업으로 방울토마토

주산지인 세도지역에서 재배 면적이 급감, 호기를 맞았죠.”

그러나 방울토마토 재배농가가 늘면서 유동적인 물량 출하로 제 가격을 받지 못하는 데다 손해를 감수하고 출하와 정식을 늘려야 하는 악순환이 계속됐다. 최 대표는 기존 방울토마토 재배연구와 함께 틈새시장 진입을 탐색 중 '에티켓' 토마토를 만나게 됐다. 2012년 농촌진흥청과 충청남도농업기술원 부여토마토시험장에서 공동 개발한 '에티켓'은 한입에 쏙 들어가는 고추 모양이다. 완숙 토마토와 대추형 토마토의 장점이 어우러진 맛과 편의성으로 인기를 끌고 있다. '에티켓'이라는



“농업에서 한방은 없다”며 꾸준한 연구와 치밀한 관리만이 실패를 막을 수 있다고 말했다.

명칭도 껍질이 부드러워 치아 사이에 끼지 않는 깔끔함에서 비롯됐다.

“‘에티켓’은 방울토마토 시장에서 높은 평가를 받았어요. 처음엔 맛과 크기가 제각각이어서 힘들었는데 연구 끝에 두 줄 밀식 재배로 문제를 해결했습니다.”

‘에티켓’은 지난해 하반기부터 충남도 농산물 광역 브랜드 ‘오감 에티켓 토마토’로 대형마트에 일반 토마토의 1.5배인 kg 당 7,000~8,000원대에 출시되고 있다.

시장반응에 자신감을 얻은 최 대표 부부를 비롯한 열 군데 농가는 부여군 규암면 일대에서 2ha 규모의 ‘에티켓’ 재배단지를 조성하고 있다. 배불뚝이농원은 지난해 농식품 IT융합 토마토 표준모델 확산사업으로 재배면적 16만6,000㎡ 중 2,640㎡에 ICT(정보통신기술) 설비를 설치, 전체적인 온실 환경제어 시스템을 갖췄다. 이에 따라 각종 성장환경 정보수집 및 모니터링, 자동제어, 원격제어가 가능해졌다.

“ICT 도입으로 시간대별 온·습도 관리, 축창 개폐, CO₂, EC, pH, 배지수분함수율 등의 환경관리가 쉬워졌습니다.”

지금까지 ICT 설비 및 시설투자에 4억 원을 투자한 최 대표는 매년 ICT 설비 규모를 늘릴 계획이다.

최 대표의 성공 이면에는 그만의 흔들리지 않는 농사철학이 있었다. 그는 실패를 용납하지 않는 ‘준비하는 농사꾼’이다. 실패를 두려워하기보다는 ‘시행착오 없는 영농’을 추구한다. 또한, 지난 4년간 네덜란드에 세 차례 선진지 견학을 다녀왔고 충남마이스터대학을 거쳐 부여군농업대학원 과정을 수강 중이다. 그밖에 국내기술 및 마케팅교육에도 적극적으로 참여하는 등 연구와 학습에 집중하고 있다. 최 대표는 “농업에서 한방은 없다”며 꾸준한 연구와 치밀한 관리만이 실패를 막을 수 있다고 말했다.

배불뚝이농장에서는 연 150t의 방울토마토를 출하한다. 그 중 ‘에티켓’은 아직 10t에 불과하지만, 하반기에는 재배면적을 크게 늘리기로 했다. 탁월한 경쟁력으로 롯데빅마트에 전량 납품되는 ‘에티켓’은 이제 “없어서 못 파는” 귀한 몸이 됐기 때문이다. 최 대표는 “이제 농업도 꾸준한 연구와 새로운 가치추구에 눈을 돌려야 한다”고 강조했다.

온라인 직거래로 풍기택 사과를 맛보다

경북 영주
풍기택
박현수 대표

📍 박현수 📍 풍기택 📍 경상북도 영주시 무릉길 42번길 29번지
☎ 010-3621-4362 🌐 cafe.naver.com/algml7767



품목
사과



농업종사 개시일
2012년 08월



매출액(매출구조)
1억7,000만 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 95% 직거래
■ 5% 도매시장



경영체 종사자 수
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
2년



성공
포인트

1



온라인 마케팅을 통한
체계적 브랜드 관리

2



신규 고객 유치, 재구매
고객 유지에 심혈

3



신선도 유지 위한
미생물 농법과 직배송

서울에서 지방으로 내려온 30대 귀농인 박현수(33) 대표. 고향 경북 영주시 풍기면에 정착한 그는 온라인을 통해 직접 재배한 사과를 팔아 연 1억 원의 소득을 올리고 있다.

서울 동대문에서 옷을 팔고 이웃 동네 안동에서 유기농 농산물 매장도 운영했지만, 결혼과 함께 모두 청산했다. 안정적인 일거리를 찾던 박 대표는 부모가 사는 풍기에서 사과를 재배하기로 아내 김미희(34) 씨와 의견일치를 봤다. 사과 재배는 박 대표와 어머니가, 블로그와 카페 등 온라인 판매는 김 씨가 맡기로 했다.

이런 준비과정을 거치고 있던 2012년, 태풍 '산바'의 영향으로 박 대표 부모 과수원에 큰 피해가 발생했다. 대부분의 사과가 낙과한 것이다. 피해는 엄청났다. 가지에서 떨어진 사과의 처리도 고민거리였다. 박 대표 부부는 이 낙과들을 모아 저렴한 가격으로 온라인 사이트에

올려보기로 했다. 그런데 뜻하지 않게 인터넷에 올린 낙과가 하루 만에 모두 완판된 것이다. 폭발적인 인기였다.

이때부터 박 대표 부부는 온라인 마케팅 등 각종 강의와 교육 프로그램에 참가하기 시작했다.

여러 곳에서 교육을 수료한 후 수차례의 시행착오 끝에 '풍기택'이라는 브랜드를 탄생시켰다.

풍기택은 온라인 직거래로 사과와 사과 관련 제품을 판매한다. 지난해 올린 소득은 1억7,000만 원에 달했다. 새로운 도전으로 부모님이 경영하던 사과를 택한 박 대표의 선택이 탁월했던 것이다.

현재 박 대표는 6,800평에 사과나무 2,700주에서 사과 '풍기택'을 생산하고 있다. 이곳의 사과는 9월 중순부터 수확이 시작되는데 단골들의 재구매율이 70~80%에 달하는

사과는 9월 중순부터 수확이 시작되는데 단골들의 재구매율이 70~80%에 달하는 것으로 나타났다.



것으로 나타났다. 풍기택이 관리하는 블로그에서 두 번 이상 이용한 재구매자만 해도 5,000명에 육박한다.

박 대표는 좀 더 신선하고 맛있는 사과를 재배하기 위해 토양을 살리는 미생물 공법도 사용하고 있다. 이 같은 풍기택 사과를 직접 맛본 고객들은 "신기하다, 맛있다"는 반응이다. 앞으로 박 대표 부부는 사과 '풍기택'을 재배에서 포장, 판매에 이르기까지 전 과정을 직접 처리할 계획이다. 온라인과 블로그, 카페 등을 통한 신규고객 확보와 재구매 고객 유지 활동도 적극

전개하고, 주문 즉시 사과를 따 신선도가 유지될 수 있도록 배송한다.

박 대표는 사과를 활용해 다양한 상품으로 만들어 소득을 올릴 방안도 모색 중이다. 그는 "사과즙, 사과식초 등 가공식품을 생산해 판매할 예정"이라며 "영주에서 제일 가는 영농조합법인을 설립하는 것이 꿈이고 희망"이라고 말했다.

공부천재, 온라인 마케팅으로 '도라지 달인' 되다

경북 예천
예천자연사랑농원
박덕근 대표

📍 박덕근 📍 예천자연사랑농원 📍 경상북도 예천군 지보면 암천길 245-3번지
☎ 010-2470-2021 🌐 cafe.daum.net/yecheonlovelove



품목
도라지



농업종사 개시일
2011년 11월



매출액(매출구조)
1억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 100% 직거래



경영체 종사자 수
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
3년



성공
포인트

1



'약도라지'로 농업
틈새시장 노려

2



SNS 등 온라인
홍보 강화

3



블루오션 시장 개척

10여 년을 사법시험에 매달려왔던 ‘공부 천재’가 돌연 귀향, 약도라지 농사로 연 매출 1억 원을 올려 화제가 되고 있다. 주인공은 경북 예천군 지보면 박덕근(41) 씨. 경북 예천에서 초, 중학교를 나온 그는 학창시절 1, 2등을 놓친 적이 없었고, 인근 안동의 고등학교를 3년 장학생으로 들어갔다.

시칫말로 ‘공부 천재’였다. 연세대학교 법학과도 우수한 성적으로 들어가 고향 마을 입구에는 축하 현수막이 내걸렸다. 가족들은 ‘우리 집안에도 판검사가 한 명 나오는구나.’ 예상했다. 그러나 천재 소리를 들던 그도 10여 년을 고시에 매달렸지만 2차 시험에서 번번이 고개를 숙였다. 점점 지쳐가던 그는 사법고시를 그만두고 서울의 한 대학 부설 연구소에서 연구원으로 활동했다. 하지만 이 자리도 뭔가 어색하고 ‘미래의 내 모습이 아니다’라는 생각을 떨칠 수 없었다. 박 씨는 36세의 젊은 나이에 귀향을 결심하고 실천에 옮기기로 했다. “아버지, 사법시험 그만두고 농사짓겠습니다.” 기대가 컸던 탓일까. 부모들은 절대 허락하지 않았다. 특히 아버지의 반대는 극심했다. 그러나 형제들의 지원과 도움으로 겨우 부모의 허락을 받아냈다.

공부만 해왔던 그에게 농사일은 그리 녹록지 않았다. 하지만 ‘순간순간 최선을 다하자’라는 좌우명을 가진 그에게 장애물은 없었다. 박 씨에겐 ‘농업이 어렵고 힘들다지만 틈새시장을

잘 노리면 분명 승산이 있을 것’이라는 확신이 있었기 때문이다. 그는 아버지가 소유한 땅 6만6,000㎡에서 호두와 참깨 농사를 열심히 지었다. 이해가 잘 가지 않는 부분은 선배 농업인과 전문가에게 묻고 인터넷 자료를 통해 하나하나 깨우쳤다.

그러다 우연히 기회가 찾아왔다. 한 농산물 판매장에서 껍질을 깬 미국 캘리포니아 산 호두가 비싼 가격에도 잘 팔리는 것이었다. 그는 “품질로 보면 고향에서 생산되는 예천호두도 미국산에 절대 뒤지지 않는데 농산물도 마케팅이 굉장히 중요하다는 것을 깨달았다”고 말했다. 그는 고향에서 생산한 호두를 껍질을 까고 예쁘게 포장해 지인들이 하는 바자회에 내놓았다. 호두는 순식간에 다 팔려나가 없어서 못 파는 지경이 됐다. 이런 마케팅 덕분에 그해 호두와 참깨 농사만으로 아버지가 올렸던 소득의 2배가 넘는 1억 원의 소득을 올렸다.

그러다 박 씨의 눈과 귀를 번쩍 뜨이게 하는 상황이 발생했다. 예천농업기술센터에서 귀농인을 대상으로 교육하는 ‘귀농인 특용작물’ 교육이 열린 것. 강의는 특용작물로 널리 알려진 경북생물자원연구소 권중배 박사가 맡았으며 ‘약도라지(특수재배로 효능을 높인 도라지)’에 관한 특강이었다. 박 씨는 이날 약도라지는 일반 도라지보다 10배 정도 커 1모종에 1.4kg의 도라지가 생산되는 점과 사포닌 함량도 6년근 인삼보다 3배 정도 많다는 점 등을 강의를 통해



알았다. 그는 이때부터 약도라지가 우리 농업의 틈새시장이 되리라 판단하고 관련 서적과 자료들을 인터넷 등을 통해 모았다.

“약도라지는 일단 크기가 일반 도라지보다 10배 정도 크고 효능도 좋아 사람들의 시선을 끌기에 충분했습니다. 일종의 역발상이었죠.”

박 씨는 지난해 1만3,000㎡에서 생산된 약도라지를 개당 20만 원에 백화점, 약령시장, 인터넷을 통해 전량 판매했다. 그는 귀향 후 ‘예천 귀농인협동조합’ 회장을 맡아 40여 명의 조합원 권익향상에도 앞장서고 있다. 지난해 10월 문을 연 예천 귀농인협동조합 사무실(66㎡)을 생산자와 소비자 직거래 방식으로 거래되는 로컬푸드 직매장으로 활용하는 등 농산물

유통시장 개척에도 힘쓰고 있다.

또 박 씨는 판로개척을 위해 ‘새농부들 카페’와 26개의 밴드, 페이스북 등을 만들어 사회관계망서비스(SNS)를 활용하는 등 온라인 마케팅에도 적극적이다. 그로 인해 주문량도 덩달아 급등했다. 농업이라는 1차산업에 IT를 접목시키고 판로를 개척하는 그의 노력이 가져온 결과다. 그는 “한때는 변호사가 된 친구들을 부러워하기도 했지만 이젠 그 친구들이 오히려 나를 부러워한다”며 “내 이익보단 우리 조합원들과 귀농인들의 권익향상을 위해 최선을 다할 것”이라고 강조했다.

인터넷 고객관리로 유기농 블루베리 선구자로 우뚝

경기 파주
수우원농장
이문호 대표

📍 이문호 📞 수우원농장 🏠 경기도 파주시 적성면 적암리 145번지 1호
☎ 031-958-9154 🌐 www.soowoon.com



품목
블루베리



농업종사 개시일
1998년 12월



매출액(매출구조)
4억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 90% 과수 직거래
■ 10% 기타



경영체 종사자 수
6명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
5년



나무에 대한
전문지식 습득과
꾸준한 연구

2



데이터베이스
통한 세밀한
고객 관리

3



‘신선함 그대로’
자체 개발한
냉장택배

최근 건강을 생각하는 유기농 과일로 블루베리가 인기다. 블루베리는 피부 미용과 다이어트, 변비 예방은 물론 눈 건강, 노화 방지, 치매 예방 등 각종 성인병 예방에 효능이 있는 것으로 알려지면서 많은 사람이 찾고 있다. 특히 최근에는 도매상을 빼고 유기농으로 직거래하는 블루베리 농장을 직접 찾거나 주문하는 적극적인 소비층이 증가하는 추세다.

그러나 블루베리가 국내에 보급된 것은 얼마 되지 않았다. 경기 파주시 적성면에 있는 유기농 블루베리 농장 '수우원'은 국내에 블루베리를 처음 소개한 곳으로 현재 유기농 인증을 받았다. '나무의 친구'란 뜻을 지닌 수우원농장의 이문호(67) 대표는 10여 년 전 부친으로부터 물려받은 현 농장 부지 5만m²에 산머루를 심었다. 그러나 산머루는 공장에 납품해 가공 공정을

별도로 거쳐야 해서 수익은 연간 2,000~3,000만 원에 불과, 몇 년간 고생만 하고 나무를 모두 뽑아내는 시련을 겪었다.

이후 이 대표는 우연히 미국 선진지 견학을 하며 블루베리를 보고 국내에 보급하기로 결정, 비행기로 묘목을 공수해 농장에 옮겨 심었다. 임업을 전공한 이 대표는 나무에 대한 전문지식을 바탕으로 자식을 돌보는 마음을 담아 묘목 하나하나에 각별한 애정을 쏟는다. 주변 사람들이 무모하다고 말리기도 했지만 필요한 영양분을 직접 연구해 비료를 만드는 수고도 아끼지 않았다.

수우원은 이 대표의 철학 아래 처음부터 단 한 차례도 농약을 사용하지 않았고, 덕분에 유기농 인증을 빨리 받을 수 있었다. 이 때문인지 수우원 블루베리는 당도가 높고 크기도 커서



직접 고객의 데이터베이스를 구축하고 휴대폰 문자와 전화로 단골들에 대한 관리에 나서며 신뢰를 높였다.

인기가 좋다. 부인 이윤희(59) 씨는 “수우원 농장은 친환경 인증기관 중에서도 가장 공신력 있는 국립농산물품질관리원(NAQS)의 철저한 검증을 거쳐 통과됐다. 그래서 수우원의 유기농 블루베리는 씻지 않고 바로 먹어도 안전하다”며 자랑을 아끼지 않았다.

수우원은 경기도 농업기술원이 지정한 에듀팜 체험교육농장으로 농촌진흥청이 품질을 인증하기도 했다. 부인 이윤희 씨는 “수확기가 한창인 여름철에만 4,000~5,000명의 방문객이 농장을 찾는다”며 “최근 블루베리 경쟁이 높아져 가격이 하락한 가운데에서도 수우원의 한 해 매출은 3~4억에 이른다”고 귀똥했다. 강남의 유명 백화점들도 앞다퉈 입점을 권유하고 있다.

사실 수우원의 판매 전략이자 성공비결은 인터넷을 통한 꾸준한 고객관리에 있다. 처음에는 국내 생산량이 한정돼 인터넷을 통해서만 한 해 생산량을 판매했지만, 경쟁 농가들이 하나둘 늘어나면서 택배를 이용한 판매에 어려움을 겪었다. 이에 아들 이기원(33) 씨가 나서서 직접 고객의 데이터베이스를 구축하고 휴대폰 문자와

전화로 단골들에 대한 관리에 나서며 신뢰를 높였다. 아들 이기원 씨는 “시중에 사용되는 아이스박스 모두를 쌓아놓고 블루베리 제품이 고객에게 신선하게 전달되는 방법을 찾아냈다. 블루베리 냉장 택배는 아마도 우리가 처음일 것”이라고 말했다. 이런 노력 덕분에 수우원 블루베리를 맛본 고객들은 매년 이곳을 다시 찾는다. 매년 4kg 이상 꾸준히 구매하는 단골만 1,800여 명에 달할 정도다.

한편 수우원 블루베리는 지구 온난화의 영향으로 2월 중순부터 수확해 8월에 마무리한다. 단, 인터넷 판매는 7월 말 종료한다. 올해는 블루베리 생과의 단가를 대폭 할인해 1kg당 2만9,800원, 2kg당 5만6,800원에 판매하고 있다. 농장으로 직접 찾아오는 방문객에게는 1kg당 2만5,000원에 판매한다. 곧 네이버 스토어팜과 제휴할 예정이며, 모바일에서도 구매할 수 있다.

인터넷에서도 품질을 확신하는 고구마 부농의 성공철학

전남 영암
녹색농원
조본현 대표

📍 조본현 📞 녹색농원 📍 전라남도 영암군 덕진면 장선리 245-5번지 ☎ 010-3605-8998



품목
고구마



농업종사 개시일
1987년 05월



매출액(매출구조)
9억1,000만 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 60% 직거래
■ 40% 인터넷



경영체 종사자 수
6명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
5년



성공
포인트

1



저온저장창고
설치로 버리는
고구마 줄여

2



전문 운영자와
계약해 인터넷
판매 활성화

3



영농조합을 통한
노하우 공유 및
선진농법 견학

탄수화물을 풍부하게 함유한 구황작물로 재배돼 온 고구마가 새롭게 태어나고 있다. 특히 요즘 시중 어느 카페를 가든 판매 목록에 고구마라떼가 올라가 있는 등 고구마 가공 제품의 수요가 늘고 있는 추세다. 이처럼 단순히 고구마를 수확해 판매하는 1차산업에서 벗어나 가공을 통한 판매와 함께 인터넷을 이용한 통신 판매로 큰 소득을 올리는 농가가 있다. 영암에서 고구마 농사를 짓고 있는 ‘녹생농원’ 조본현(64) 대표가 그 주인공이다.

조 대표는 지난 1987년 서울에서 벌이던 사업을 정리하고 고향인 영암을 찾아 농사를 짓기 시작했다. 당시 1,200평 부지에 고구마를 심은 그는 “다른 작물은 수확 철이 되면 가격이 어떻게 형성되든 간에 팔아야 한다”며 “하지만 고구마는 판매시기가 길게 형성된다고 판단해 고구마를 심게 됐다”고 말했다. 조 대표는 고구마를 10월부터 저온저장 창고에 저장해 다음 해 7월까지 판매하고 있다. 처음 고구마를 심었을 때는 50% 이상이 썩어 버려야 했지만 지금은 10% 미만으로 줄여서 이익을 올리고 있다. 최소한의 투자로 같은 소득을 얻는다면 이익이 된다는 생각으로 저온저장 창고를 정부 지원 없이 저렴한 가격에 만들어 수익을 올렸다. 조 대표는 “하우스식으로 건물을 만들어 우레탄을 쓰는 등의 방법으로 저온 저장고를 만들었다”며 “단가가 저렴하다보니 그곳에서 만들어지는 수익도 무시할 수 없었다”고 설명했다. 그리고

얻은 수익 중 일부를 재투자하는 방법으로 어느덧 면적 27만 평 부지에서 고구마를 심게 됐고, 수익 원의 매출을 올리게 됐다.

여기에 인터넷 판매까지 진행하면서 소득 증대에 도움을 받고 있다. 4~5년 전 우체국 인터넷 판매를 시작했던 조 대표는 결국 인터넷 판매업자와 계약을 맺고 고구마를 판매하고 있다.

우체국에서 운영하는 인터넷 판매 때는 홈페이지 관리는 물론 판매전화 등을 모두 다 혼자 해결해야 했다. 이런 불편함에 본인이 수확한 고구마를 인터넷으로 판매하던 한 인터넷 사이트 관계자와 계약을 맺고 그쪽으로 물건을 공급해 판매하고 있다. 최근 고구마가 다이어트에 좋다고 이야기가 나오면서 인터넷에서 물건을 구입하던 고객이 직접 농장으로 전화해 고구마를 주문하는 등 찾는 이가 크게 늘어난 상태다. 조 대표는 “농지가 1만 평 정도 된다면 농사를 지으면서 홈페이지를 만들어 판매가 가능할 것”이라며 “혼자서 농사, 인터넷 판매 등을 다 대응할 수 없었기 때문에 현재는 대리자가 판매하는 형식으로 하고 있다”고 말했다.

화학비료를 전혀 사용하지 않는 덕에 품질이 좋은 고구마를 생산하면서 입소문을 타고 있다. 또 1차 가공을 통해 고구마라떼에 사용할 수 있는 분말로 만들어 판매하면서 소득이 늘었다. 1차 가공된 제품은 경상도에 있는 공장에 보내고 있다. 여기에 고구마를 이용한 과자를 만들면서 앞으로 수익이 더욱 오를 것으로 전망되고 있다.



조 대표의 노력은 여기서 끝이 아니다. 주변 지인들과 ‘황금유통’ 영농조합을 만들면서 고구마 판매의 판로를 찾는 한편 주변 사람들과 정기적으로 만남을 진행, 서로 노하우를 나누는 시간도 가진다. 현재 조 대표가 속해있는 조합은 지난 2008년에 만들어졌다. 최근까지 가공 판매를 통해 연 매출 31억 원의 소득을 올리고 있다.

조 대표는 “영농조합을 통해 다양한 경험과 노하우를 터득할 수 있는 시간이 됐다”며 “특히 회비를 모아 그 돈으로 선진 농업을 견학해 농사에 사용하고 있다”고 밝혔다. 이런 노력으로 조 대표의 농장에서는 하루 최대 30t이 판매되는 등 평균 5t의 고구마가 곳곳에서 판매되고 있다.

고구마 농사의 전망도 밝다. 외국에서 전분을 수입하고 있는데 국내산 고구마 중 일부를 전분 고구마로 재배하면 충분히 승산이 있다는 것이다. 조 대표는 “일단 먼저 품질이 좋아야 한다”며 “판매방법이 아무리 다양화돼도 품질이 좋지 않으면 사람들이 눈길을 주지 않는다”고 말했다. 이어 “좋은 품질 유지에 주력한다면 판매처는 많은 노력을 하지 않더라도 확보할 수 있다”고 덧붙였다.

귀농을 생각하는 사람들에게 대한 조언도 잊지 않았다. “먼저 땅을 사서 농사를 짓기보다는 다른 사람 밑에서 노하우를 배우고 난 뒤 독립하는 형식이 유리합니다. 꼭 성공하세요.”

유기농 새 역사 쓰는 대한민국 농업계의 스티브 잡스

전남 장성
학사농장
강용 대표

📍 강용 📞 영농조합법인 학사농장 📍 전라남도 장성군 남면 분향리 ☎ 061-392-2220



품목
조미채소류 기타



농업종사 개시일
1992년



매출액(매출구조)
30억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 50% 직거래
■ 50% 기타
(대형마트, 급식센터 등)



경영체 종사자 수
45명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
1년



1



시스템, 규격화 그리고
매뉴얼

2



성공할 수 있다는
'확신'과 포기하지 않는
'뚝심'

3



문화를 통해
소비자에게 브랜드
충성도 심어주기

“유명 햄버거 가게를 보고 충격을 받았지. 시스템과 매뉴얼이라는 게 바로 이거라는 생각이 들더라고.”

농사를 짓고 농작물을 단순 판매하는 것을 1차산업. 가공과 유통을 2차산업, 체험 등의 서비스를 3차산업이라고 한다. 요즘 대세로 떠오르고 있는 ‘6차산업’은 이 모든 것을 한 번에 하는 것을 이른다.

6차산업을 대한민국의 처음 뿌리내린 ‘학사농장’ 강용(48) 대표는 농업계 혁신의 아이콘이다. 지금은 연 매출 수십억 원을 올리는 광주·전남 최대의 친환경 농산물 생산, 유통업체 대표지만 시작은 정말 미미하기 그지없었다.

1992년 광주 북구 장등동에서 20평(약 66㎡) 남짓한 비닐하우스 1동을 마을 주민에게 빌렸다. 강 대표는 그 비닐하우스에서 숙식하며 당시만 하더라도 이롭고 생소한 새싹 채소를 길렀다. 하루 평균 15시간 이상 일하다 보니 사람을 만나지도 못해 너무 외로웠다. 그는 “하루는 라면을 끓여 먹는데 이야기 상대가 있었으면 좋겠다고 생각해 기르던 개 2마리와 겸상을 했다”고 웃으며 말했다.

무일푼에 초라한 출발이었지만, 성공할 수 있다는 확신과 꿈이 힘든 생활의 버팀목이 되어주었다. 비바람에 비닐하우스가 찢기고, 폭설에 무너지기도 했지만 포기하지 않았다. 강 대표는 “한 삽만 더 뜨면 그 아래 금강이 있을 것이라고 믿으며 버텼다”고 당시를 회상했다.

강 대표는 이후 어렵게 마련한 자금으로 전남 장성군 남면에 6,600㎡(약 2,000평)의 땅을 빌려 비닐하우스를 지었다. 치커리, 청경채, 레드치커리, 비트, 케일, 신선초 등 쌈용이나 샐러드로 인기가 좋은 외국 채소들을 재배했다. 그의 노력을 하늘이 알아들었을까. 기회가 찾아왔다. 광주의 한 대형 백화점에 납품을 시작한 것이다. 성공의 문이 조금 열리나 싶었지만 한 달도 채 안 돼 물량부족으로 스스로 철수할 수밖에 없었다. 납품할 농산물을 꾸준히 공급할 수 없었기 때문이다.

이때 그의 뇌리를 스친 건 ‘유명 햄버거 가게’였다. 그는 “젊었을 때 햄버거 가게를 보고 너무 놀랐다. 생산, 판매, 유통이 아르바이트생들을 통해 착착 이뤄지는 것을 보고 시스템과 매뉴얼이라는 게 바로 이런 것이구나 생각했다”고 했다. 그래서 판매처를 먼저 정하고, 규격화와 표준화를 해 그에 맞는 농산물 생산체계를 갖추기 시작했다.

강 대표가 던진 또 하나의 승부수는 유기농과 농촌체험. 생산량이 떨어지더라도 절대 농약이나 화학비료는 쓰지 않는 확고한 원칙이다. 소비자들이 친환경 농산물을 찾는 이유가 맛이나 품질보다는 안전성이라는 것을 잘 알기 때문이다. 그는 “농사 초기 농약 살 돈이 없어서 반강제적으로 유기 농법을 쓸 수밖에 없었다”며 웃었다. 이런 유기농을 직접 느끼게 해줘야 한다고 생각해 농장을 방문한 농촌 체험객에게



식사를 제공하고, 농사짓는 것을 체험하게 했다. 그 결과 믿음과 브랜드 충성도를 소비자들에게 심어줄 수 있었다. 그는 “눈으로 직접 보고, 손으로 직접 수확해보고, 입으로 직접 먹어보면 잊을 수 없다. 이것이 바로 농업이 문화로 이어지는 것”이라며 “내가 사실상 이런 종류의 사업을 국내에서 최초로 시작했지만, 분명 이후에 나보다 경쟁력 있고, 유능한 사람이 나올 수 있다. 농촌체험과 결합한 문화상품은 고객을 지켜 내는 차원에서 이뤄지는 마케팅의 일환이기도

하다”라고 말했다.

‘농사는 정직한 것’이라고 강조하는 강 대표는 “그러나 소비자들에게 그 정직을 증명하는 과정은 쉽지 않다. 시간이 필요하고 또 시스템이 필요하다”고 했다. 이어 “지금은 유기농 식당을 3,000개 만드는 새로운 꿈을 꾸고 있다. 생산자는 제값에 팔고, 소비자는 저렴하게 사 먹을 수 있는 그런 식당을 만들어 유기농의 가치를 전파하고 싶다”라며 웃는 그의 얼굴에는 분명 ‘근거 있는 자신감’이 가득했다.

채소의 선도는 시스템에서 시작된다

전북 김제
천지원
김병귀 대표

📍 김병귀 📞 영농조합법인 천지원 📍 전라북도 김제시 백산면 수록리 72-10번지 ☎ 063-547-7810



품목
양배추



농업종사 개시일
1991년 10월



매출액(매출구조)
14억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 100% 직거래



경영체 종사자 수
10명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
5년



성공
포인트

1



전문 생산·유통
시스템 구축

2



상품 소포장 통해
고객 욕구 충족

3



유기재배
품질인증 차별화

전북 김제시 백산면 수록리에 소재한 '영농조합법인 천지원'. 시설하우스 6,600㎡(2,000여 평)와 노지 19만8,000㎡(6만여 평)에 감자, 양파, 대파, 양배추, 상추 등 40여 가지의 유기농 및 채소류와 특수 채소를 재배한다. 천지원 김병귀(55) 대표는 농업시장 개방 등 대내외적으로 어려운 환경 속에서도 연간 15억 원의 소득을 올리고 있다. 친환경 농산물에 대한 일반인의 인식이 없었던 1990년부터 철저히 소비자의 눈으로 유기농·친환경 농산물을 재배하며 수많은 시행착오 끝에 부농의 농업신화를 만들었다.

김 대표는 20여 년 가까이 유기농에 모든 삶을 바쳤다. 1985년 군 복무를 마친 그는 1년 남짓 직장생활을 했지만, 미래에 대한 불안감이 컸다. 그래서 선택한 것이 원양어선. 목돈을 마련할 수 있을 것이라는 생각에서다. 1986년부터 1990년까지 4년 동안 부산의 2만 톤급 규모 명태잡이 원양어선인 고려원양을 타고 북태평양을 누볐다. 러시아 베링 해의 차가운

칼바람에도 쉬지 않고 밤낮없이 열심히 일해 2,500여만 원을 모았다. 원양어선을 타는 동안 집도 마련하고 아내 이미숙(51) 씨와 결혼도 하며 행복한 시간을 보냈다.

하지만 이마저도 잠시, 지병인 위장병과 고혈압 등이 악화하면서 다시는 원양어선을 탈 수 없게 됐다. 11남매의 막내로 태어나 어린 시절부터 림프샘 종양 따위의 병치레로 늘 약을 달고 살았는데 4년간의 원양어선 생활이 건강을 급속도로 악화시킨 것이다. 선원생활을 마치고 귀국한 그는 우연히 책을 통해 유기농 식이요법을 알게 됐고, 그것이 인생을 바꾸는 계기가 됐다. 유기농 채소에 대한 효능을 체험한 그는 유기농 농사를 짓기로 하고 아내를 설득, 원양어선을 타며 모았던 2,500만 원을 고스란히 유기농 사업에 투자한다.

1991년 11월 김제시 봉남면의 1,500평 농지에 하우스 시설을 짓고 당시 불모지나 다름없는 유기농 채소농사를 시작했다. 하지만 농사에 대한 아무런 지식도, 경험도 없던 그에게 결코 쉬운

일이 아니었다. 농기계도 없이 삽질로만 농사를 짓는 건 무리가 따를 수밖에 없었다. 더욱이 시설하우스를 잘못 선정하면서 겪은 고생도 이만저만이 아니었다. 비가 올 때면 물에 잠기기 일쑤였고, 토질이나 지형조건도 맞지 않아 실패의 쓴맛을 맛봤다. 이렇게 시작한 농사는 6년이 지나면서 빛이 6억 원까지 늘었다.

어려움을 겪는 와중에도 어느덧 농사일에 경험이 쌓인 그는 1997년 지금까지 머무는 김제시 백산면 수록리로 자리를 옮겼다. 정부 보조로 하우스시설도 새로 짓고 그곳에 상추와 신선초, 케일 등을 재배했다. 그래도 가장 자신이 있어 선택한 작물들이었다. 모든 작물을 농약과 화학비료를 주지 않는 유기농으로 키웠다. 그러나 여전히 유기농은 녹록지 않았고, 수익 역시 변변치 않았다. 거의 7년 동안은 인건비도 건지지 못할 정도로 힘들었지만, 그렇다고 접을 수도 없는 형편이었다.

이를 극복하기 위해 선택한 전략이 유기농 채소의 소포장. 대부분 채소를 큰 상자에 포장해 납품하던 방법을 바꿔 소포장으로 줄인 뒤 지금은 사라진 전주 코아백화점 등의 대형 유통매장에 납품을 시작했다. 이러한 전략은 적중했다. 소비자들은 필요한 만큼 구매하기를 원했고, 김 대표의 채소를 찾기 시작했다. 그는 채소 재배에 퇴비와 유기농 자재를 활용했다. 지금도 김제시 만경면에서 총체보리 사료로 사육되고 있는 한우농장인 한민농장에서 나오는 부산물과 쌀겨

등을 혼합해 발효시켜 퇴비로 사용한다. 말 그대로 순환농법을 통해 땅의 생명력을 키워 주는 것이다. 현재 천지원의 주 납품처는 농협유통과 생협, 롯데마트, 학교급식센터 등이다. 모두 신뢰가 쌓여 이룬 성과다.

천지원의 제품이 소비자에게 각광받는 또 다른 이유는 육묘단계에서 깃목 발효액비를 관주하고 온도관리와 수분관리에 공을 들인다는 것이다. 토양관리에 더해 고칼슘 기능성 채소생산을 위해 미네랄 석회와 미량요소인 광물질을 사용한다. 생산과정도 중요하지만, 유통과정도 중요하게 여긴다. 농장 내의 저온 저장고, 냉동 탑차, 매장의 저온 저장고, 냉장 벌크로 이어지는 저온 관리 시스템인 콜드체인시스템을 도입했다. 곳곳에 떨어져 있는 직영점까지 최대한 신선한 상태를 유지하기 위한 것이다. 이를 위해 유기농 및 친환경 인증을 해주는 국립농산물품질관리원 GAP(우수농산물관리) 시설을 운영하고 있고 농산물의 파종과 재배부터 유통까지 추적할 수 있는 농산물 생산이력제를 시행하고 있다. 이러한 시스템은 천지원의 자부심이기도 하다.

이제 천 지원은 입소문을 타고 전국 각지에서 찾는 브랜드가 됐고, 천 지원의 농법을 익히기 위한 발걸음이 이어지고 있다. 김 대표의 성공은 20여 년 가까이 유기농에 삶을 바치며 '철저한 준비성과 정확한 목표, 죽어도 친환경이어야 한다'는 영농철학이 바탕이 됐다. 그의 유기농 꿈은 지금도 계속되고 있다.



친환경 시설 전환으로 고품질 명품 돈육 생산

제주
제주동부축산
영농조합법인
김태우 대표

📍 김태우 📍 제주동부축산 영농조합법인 📍 제주도 제주시 구좌읍 상도로 224-22 ☎ 064-782-8581~2



품목
양돈



농업종사 개시일
1997년



매출액(매출구조)
160억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 90% 유통업체
■ 10% 조합계통출하



경영체 종사자 수
37명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
1년



성공
포인트

1



‘1돈(豚)·1목(木)’
목표로 친환경 농장
구성

2



가치 발상 전환으로
생산성 향상

3



사육·가공·판매 등
종합 먹거리산업 육성

오랜 시간 동안 양돈장 같은 축산시설은 악취와 분뇨 처리 문제로 주민들이 꺼리는 혐오시설로 여겨졌다. '제주동부축산 영농조합법인'은 이러한 오랜 편견을 깨고 친환경시설로 전환해 쾌적한 사육시설을 바탕으로 전국 최고 수준의 고품질 돼지를 생산하고 있다.

1997년 북제주 동부양돈 영농조합으로 출발해 제주지역 양돈업 발전의 한 축을 담당했던 창업주 김수남(72) 씨의 뒤를 이어 올해 1월 대표이사에 오르며 가업을 승계한 아들 김태우(42) 대표는 발상의 전환을 통해 성공 가도를 달리고 있다.

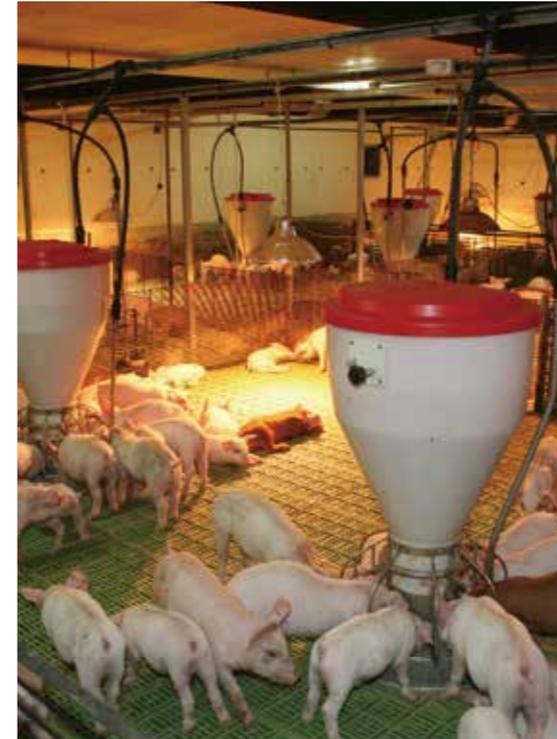
김 대표는 매년 고질적인 악취 민원에 시달리며 존폐의 기로에 선 농장의 근본적인 문제 해결을 위해 2008년 경영에 본격적으로 참여하면서 농장 운영의 혁신을 끌어냈다. 그해 과감한 시설 투자에 나서 친환경 농장으로 변모, 제주도가 인증하는 FCG(청정 축산물 품질인증)를 시작으로 2009년 HACCP(위해요소중점관리기준) 인증으로 청정한 생산과정을 검증받았다. 2009년 12월에는 돼지 1만 두 이상의 대규모 양돈장으로는 전국에서 처음으로 당시 농림수산식품부가 인증하는 '환경친화 축산농장'에 선정되는 등 무수한 타이틀을 획득했다.

특히 돼지 한 마리당 나무 한 그루를 심는 '1돈(豚)·1목(木)'을 목표로 양돈장 곳곳에 나무를 심으며 '숲 속의 양돈장'으로 변신하고 있다. 친환경시설로의 변모와 함께 김 대표가 가장 신경

쓴 것은 양돈산업에 대한 가치의 변화다. 그는 "양돈산업을 단순히 돼지를 기르고 판매하는 산업이 아니라 소비자에게 맛과 영양이 가득한 단백질을 공급하고 바른 먹거리를 제공하는 가치의 산업이라는 인식 변화가 필요하다"며 "단순한 제품 판매가 아닌 가치 제공이라는 소프트웨어와 친환경시설이라는 하드웨어가 결합한다면 소비자의 신뢰를 얻을 수 있다"고 강조했다.

맹목적인 수익성을 쫓는 것이 아니라 소비자와 가치를 공유한다는 인식을 하게 되자 농장은 놀랄 정도로 변신에 변신을 거듭했다. 제주시 구좌읍 세화리에 위치한 농장은 11만5,700㎡ 부지에 돼지 2만1,000두가 사육되고 있다. 영농법인으로 운영되면서 사료와 약품, 기자재 등의 원자재를 공동구매하고 어미돼지가 새끼를 낳으면(모돈사), 인근 돈사에서 새끼돼지를 기르고(자돈사), 고기돼지로 키워(비육돈사) 출하가 가능한 분업화로 운영된다. 또한, 지하 40m에서 끌어오는 18도의 천연 암반수를 유입해 돼지들이 쾌적한 환경에서 자랄 수 있도록 했다. 돈사 내부 돼지의 사육 밀도는 국내 최저 수준으로 쾌적한 사육시설, 친환경농장시설 등과 함께 생산성을 끌어올리는 주요 요인이 되고 있다.

연간 어미돼지 1마리당 비육돈 출하 두수는 23마리로 국내 평균 18마리를 훨씬 뛰어넘어 선진국의 25마리에 근접했다. 우수한 종돈



확보는 물론 첨단 사육환경 등 농장 인프라 구축을 통해 사육 밀도와 폐사율을 낮추는 데 노력해온 결과였다.

제주동부축산은 1차산업인 축산업뿐만 아니라 2차 가공품 제조업, 유통, 판매, 외식업 등 3차산업까지 아우르는 종합적 먹거리 산업으로의 성장을 꿈꾸고 있다. 이를 위해 2012년 조합원들로 축산물 제조·유통 전문기업인 '몬트락'을 설립, 제주시 조천읍 선흘리에서 육가공센터와 직영판매장을 운영하고 있다. '몬트락'은 동실동실 하고 통통하게 귀여운 모양을 뜻하는 제주어로 철저한 품질 관리로 고품질 명품 돈육의 기준을

제시하는 프리미엄 제주포크의 새로운 브랜드다. 고품질의 청정 제주산 돼지의 사육, 가공, 판매가 원스톱으로 이뤄지면서 소비자가 믿을 수 있는 안전한 먹거리, 명품 돈육 브랜드로 도약하고 있는 셈이다.

또 사업의 다각화를 위해 양돈 외에 말산업 진출도 시작해 현재 40마리에서 규모를 확대할 계획이다. 김태우 대표이사는 "축산 악취를 줄이기 위한 다양한 노력과 더불어 지역과의 상생, 사회공헌활동에 노력하는 한편 동종업계 최고 수준의 급여와 복지혜택으로 직원들의 복리후생에도 신경 쓸 것"이라고 말했다.

마케팅 개혁이 농촌의 살길입니다

경남 진주
류진농원
류재하 대표

👤 류재하 📞 류진농원 📍 경상남도 진주시 명석면 광제산로 314번지
☎ 010-3863-2211 🌐 www.ryujinfarm.com



품목
단감



농업종사 개시일
1988년 03월



매출액(매출구조)
4억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 100% 직거래



경영체 종사자 수
4명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
17년



성공
포인트

1



해발 30고지 이상에서
순환농법 적용

2



생산, 가공, 직거래
판매까지 일원화

3

1×2×3



농촌체험휴양마을을
통해 6차산업으로 확장

“친환경 농업이 농촌의 살길입니다.”

소비자들에게 안전한 먹거리를 제공하기 위해 노력하고 있는 ‘류진농원’ 류재하(54) 대표는 친환경을 생각하는 농업에 몰두하고 있다. 류 대표가 농업에 발을 들여놓은 것은 28년 전이다. 공고를 졸업한 류 대표는 평범한 직장인으로서의 나날을 보냈다. 그러나 농촌에서 일을 해보고 싶었던 그는 뜻한 바가 있어 다니던 직장을 그만두고 고향인 진주시 명석면에서 새로운 삶을 가꾸기 시작했다.

류 대표가 재배하고 있는 작물은 단감 3만 평, 매실 8,000평을 재배하고 있으며 고구마도 3,000여 평을 재배하고 있다. 그리고 매년 단감 150t, 매실 30t을 수확하고 있다. “친환경 농업만이 살길”이라는 류 대표는 뜻을 함께하는 동생 재식(49), 재포(45) 씨와 나란히 삼 형제가 손을 잡고 농업과 농촌 살리기에 노력하고 있다. 여기에 최근에는 아들 진석(24) 씨까지 합류해 류 대표에게 힘을 보태고 있다.

“우리 농업이 살길은 옛날로 되돌아 가는 것”이라고 강조하는 그는 말 그대로 친환경 자연농법으로 모든 것을 스스로 만들고 연구 개발해 자연을 최대한 살리며 농사를 짓고 있다. 그는 농장에서 자라는 풀을 사람이 다닐 수 없을 정도로 키운다. 일찍 풀을 베게 되면 풀이 썩어버리기 때문에 높이를 키운다. 이렇게 하면 풀이 목질화돼 미생물이 생겨나고 영양분을 머금어 안전한 먹거리를 만드는 퇴비로 이용한다.

풀도 한 번에 다 베지 않고 조금씩 나눠가며 베게 되면 수분효과도 있어 주변 자연환경을 보존하는 천연 자연농법이 되고 있다.

또 오래된 도라지, 홍삼, 오가피 등으로 액비를 미생물과 함께 발효시켜 년 5회 이상 뿌려준다. 사포닌이 함유된 과일을 생산하고 특히 과일이 단단하고 당도가 높아져 저장성도 갖게 된다. 그는 또 카놀라유와 가성가리로 천연 농약을 만들어 살충제로 사용해 소비자가 건강하게 안전한 먹거리를 즐길 수 있도록 하고 있다.

류 대표가 생산하는 단감의 평균 당도는 17~20브릭스로 단감의 평균 당도 14.5브릭스보다 월등히 높다. 뿐만아니라 과일이 95% 이상 완숙하여 수확해 맛과 당도에서 차별화를 시켰다. 해발 30고지 이상에 과수원이 위치하여 깨끗한 환경에서 과일이 자라며 게르마늄을 환원순환 농법으로 수액을 축출하여 인삼 수액과 함께 엽면 살포를 하여 또 하나의 기능성을 부여하는 인삼사포닌 농법, 게르마늄 농법을 사용하고 있다.

그는 1차 생산된 과일을 가공하는 방법으로 꽃감을 날개 포장해 선물용으로도 판매하고 감 말랭이, 감식초, 감즙, 차 종류 등 다양한 제품을 개발해 판매해 오고 있으며 이렇게 생산된 상품들은 류진팜이라는 쇼핑몰을 통해 직거래 되고 있다. 또한 전자상거래와 SNS 등을 복합적으로 적용하며 유통 마케팅을 개척했다. 컴퓨터 프로그램을 통해 고객관리, 경영관리,



회계관리도 실용적으로 하고 있다. 소비자 신뢰 향상을 위해 생산 이력시스템도 도입했다.

류 대표는 6차산업까지 활성화하며 농업과 농촌을 살리는데 한발 앞서 미래의 농촌을 설계하고 있다. 또 마을 공동체와 광제산 영농조합법인을 설립해 마을 전체가 하나의 체험 학습현장이 되도록 했다. 그래서 ‘가뫼골 농촌 체험휴양마을’은 마을 전체가 체험 학습현장이다. 하룻밤 묵어갈 수 있는 광제정은 5개 객실에 40여 명이 숙박 할 수 있는 규모로 지어졌으며 황토 찜질방과 회의실을 갖추고 있다. 또 다목적 체험장에서는 전통놀이 체험과 80명을 수용할 수 있는 세미나실이 있으며 식체험관에는 주방기구를 준비해 전통 먹거리 요리를 체험할 수 있도록 꾸며져 있다.

현장 실습 교육장은 농림축산식품부

교육장으로 등록돼 농업인, 귀농인, 학생, 교직원 직무연수 등 각종 농업 관련 교육장으로 활용되기도 한다. 이런 시설들은 한 장소에 있는 것이 아니라 마을 여기저기에 흩어져 있어 전기차로 마을 곳곳을 누벼야 한다.

이곳 휴양마을을 찾는 인원이 연간 1만여 명에 이르고 있을 정도로 농촌체험마을로 인기를 더 하고 있지만, 올해는 메르스 여파로 예약이 취소되는 등 피해를 입었다. 류 대표는 “앞으로 우리 농업이 살 길은 친환경 농업이 대안”이라고 강조하며 “한국 농업이 살고 1차산업이 살아남으려면 경쟁력을 갖추어야 할 것”이라고 했다. 그는 또 “이제는 ‘농업교육’이 7차산업이 될 것”이라며 “소규모 정예교육으로 농업에서의 프로를 양성하는 것”이 목표라고 말했다.

1만m², 15동 하우스 딸기 수경재배 명인 털보아저씨

경남 거창
봉농원
류지봉 대표

류지봉 봉농원 경상남도 거창군 주상면 거거리 799번지 010-8505-6055 www.bongfarms.co.kr



품목
딸기



농업종사 개시일
1988년 03월



매출액(매출구조)
3억 원



판매처 비율(100% 기준)
50% 도매시장
40% 직거래
10% 농협계통출하



경영체 종사자 수
8명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
15년



1



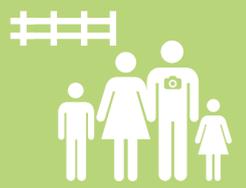
20여 년간 축적된
자신만의 노하우

2



딸기농사에
수경재배 접목

3



농가체험을 통한
판매 마케팅

뜨거운 태양 아래 내리쬐는 자외선으로부터 피부 노화를 예방하는데 탁월한 효과가 있는 과일 딸기. 경남 거창에서 20년째 딸기 하나만으로 여심을 사로잡은 '봉농원' 털보 아저씨 류지봉 대표를 만났다.

류 대표는 고향을 지키며 자기만의 독특한 영농 기술을 개발해 농업에 새로운 생명을 불어넣으며 20년째 한 우물을 파고 있는 신지식인으로 열정을 태우고 있다. 기술명인이자 농업 마이스터로 불리는 그는 27년 전 약관인 스무 살에 영농에 뛰어들었다. 지금의 현실에서 비춰보면 20대의 나이에 누가 농사를 짓겠느냐고 하겠지만, 자신이 꿈꿨던 농부의 꿈을 이루기 위해 27년 동안 역경과 시련을 겪으며 노력한 결과 현재 부농인으로 우뚝 섰다.

그는 거창을 대표하는 특산물인 사과과수원 농사를 과감히 포기하고 지난 1997년 딸기하우스 2동을 짓고 새로운 특산물을 재배하기 위해 젊음을 불태웠다. 시행착오는 물론 실패도 있었고 포기하고 싶은 마음도 들었지만, 각고의 노력을 들인 끝에 역대 이상의 연 매출을 올리는 성과를 거두고 있다.

류 대표는 딸기농사에 수경재배의 특수성을 접목하는 한편 재배만으로는 농가 소득을 올리는 데 한계가 있다고 느껴 농가체험을 통한 판매라는 마케팅으로 현 정부가 추진하는 농업의 6차산업화를 선도적으로 추진하고 있다. 봉농원은 1만㎡의 면적, 15동의 하우스에서 수경재배를 통해 딸기를 생산하고 있으며 체험농장에는 인근 어린이집을 비롯해 전국



각지에서 많은 사람이 찾는다. 봉농원에서 생산되는 딸기는 당도 및 경질이 우수해 2007년 주한미군 부대에 575박스, 미국에 0.9t을 납품해 거창 딸기의 우수성을 크게 알린 바 있다. 딸기 당도를 높이는 기술은 전기전도도(EC)·수분조절 방식을 이용한다. 지하수의 성분을 분석한 뒤 양액을 조성할 때 전기전도도를 평균보다 낮추는 게 핵심이다.

또 양액 등 수분공급도 다른 농가들보다 1~2시간 빠른 오후 2시쯤 끝낸다. 특히 겨울에는 가을에 비해 50~70% 정도 양을 줄인다. 햇볕이 적어 딸기가 물을 흡수하는 양이 떨어지기 때문이다. 작물이 스트레스를 받으면 열매를 맺기 위해 영양생장이 아닌 생식생장을 하는 생리를 이용한 것이다. 평균 13~14브릭스(Brix)가 나오고 저장기간을 5일 정도로 늘리는데 효과적이다.

이러한 공을 인정받아 류 대표는 2012년 당시 농림수산식품부 주관 신지식인에 선정됐으며 2013년 딸기 분야 농업마이스터 선정, 농촌진흥청 주관 대한민국 최고 농업기술명인과 2014년 제4회 경남정보화농업인대회 농장홍보물 분야 장려상 및 제3회 거창군 농업인 대상을 받았다. 다방면에서 인정받는 그는 남을 위해 봉사한다는 마음으로 기술명인으로 선정돼 받은 상금과 축제 수익금 일부를 아림 천사운동 후원금과 군 장학회에 기탁하기도 했다.

또한, 통일농수산사업단 남북기술협력

위원으로 선정돼 북한에 딸기 기술보급과, 농림축산식품부 농산업 현장실습교육장으로 선정돼 현장 교수 자격으로 귀농인들과 농대·농고생들에게 실질적인 현장학습과 이론을 겸비한 교육을 실행, 자신의 노하우를 전수하기도 했다.

류 대표는 "나에게 배움의 기회를 가진 초보 딸기 농업인이 자기 농장을 가꾼 뒤 다시 찾아오거나 초대해 고마움을 전하는 것만으로도 행복하다"며 "비록 나는 어려움 속에서 지금의 기술을 배우고 익혔지만, 나로 인해 많은 사람이 농업에 관심을 두고 농촌에 다시 돌아올 수 있다면 언제든지 어디라도 달려가 지식을 공유할 수 있다"고 말했다.

요즘 청년 실업 문제가 큰 이슈로 떠오르고 있지만 그를 보면 우리나라 청년들이 도시에만 모든 것을 걸 것이 아니라 농촌에 눈을 돌렸으면 하는 생각이 든다. 지금의 농촌은 그 옛날 우리네 부모가 힘들게 살았던 예전 기억이 아닌 새로운 산업으로 부상하고 있음에도 아직 그 의미를 모르고 도시에서 뜬구름을 잡고 있는 젊은 청년들을 보면 안타깝기도 하다.

류 대표는 정년이 없는 직장에 회장직을 맡고 있다. 그는 앞으로 20년 이상 딸기 농사에 전념할 것이라고 신념을 밝혔다. 그로 인해 딸기라는 작물이 향후 얼마나 발전할지, 또 소득은 얼마나 될지 기대해본다.

‘창조농업’ 이끄는 식물배양 연구의 최고봉

경남 진주
식물조직 배양연구소
프랜토피아
서은정 대표

📍 서은정 📍 식물조직 배양연구소 프랜토피아 📍 경상남도 진주시 주약동 동성가든 101동 804호
☎ 010-3511-7976 🌐 www.plantopia.co.kr



품목
모든 유용 식물



농업종사 개시일
1994년 12월



매출액(매출구조)
10억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 100% 직거래(기관,농업인)



경영체 종사자 수
10명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
9년



성공
포인트

1



농가가 필요하면
단 한 개라도

2



지속적인 연구개발
생산이력제 도입

3



시장 변화 예측 및
대량생산시스템 구축

경남 진주시 진성면 상촌리에는 국내 민간 식물배양 연구소로서 최고를 자부하는 ‘프랜토피아’가 있다. 프랜토피아는 자산 30억 원 규모에 매출 10억 원(2013년도)의 명실상부한 농업기업으로 자리를 굳건히 하고 있다. 우리 농촌의 미래를 제시해 주는 창조 농업의 선두주자라도 손색이 없다.

식물조직배양이란 일부분만으로도 자신과 똑같은 개체를 만들어내는 식물의 원리에 따라 식물의 성장점을 이용해 무균상태로 식물을 키워내는 기술이다. 특히 조직배양은 새롭게 나오는 성장점을 이용하기 때문에 균이나 병이 없는

무균무병의 모종을 생산할 수 있다.

병 속에서 길러진 식물은 증식 후 육묘장으로 보내 가식을 하게 되고 상품성 있는 모종으로 자라게 된다. 프랜토피아는 무균조직배양실 600㎡, 순화실 600㎡, 조직배양 육묘실 2800㎡, 식물자원 보관실 1,600㎡와 3,000㎡ 용량의 지열냉난방 시스템을 갖추고 있다.

회사 대표를 맡고 있는 서은정(49) 씨는 여성 CEO로서도 명성이 자자하다. 서 대표가 식물조직배양에 꿈을 갖게 된 것은 국립경상대학교 농과대학에 입학하면서 부터다. 학창시절 줄곧 배양실에서 일을 하며 국내에서도

가능한 기술을 외국에서 비싸게 수입해 오는 것을 보고 “우리나라가 선진농업국이 되기 위해 농업에 꼭 필요한 일을 하고 싶다”며 꿈을 키워왔다.

서 대표가 본격적으로 사업을 시작하게 된 것은 대학 졸업을 앞둔 1994년. 진주시 내동면에 부모님이 마련해 놓은 140여 평의 부지에 50평 남짓한 비닐하우스를 지어 식물 조직배양이라는 꿈을 실현시키기 위한 첫발을 내디뎠다. 연구소의 각종 기자재와 유지비를 충당하기 위해 6년 동안 꽃가게를 운영하기도 했다.

현재 프랜토피아는 딸기와 임목, 과수, 화훼류, 식용작물인 고구마, 감자 등 1,000여 개 품종의 조직배양기술을 확보하고 연간 200만 본의 조직배양묘와 조직배양을 이용한 원예상품을 생산하고 있다. 프랜토피아에서 생산된 묘종은 일반 묘종에 비해 성장 속도도 빠를뿐 아니라 생산량도 많아 농가들에게 인기가 높다. 서 대표는 여기서 멈추지 않고 조직배양 기술을 이용해 원예치료용 ‘젤리풀’과 ‘뷰티풀’을 개발하는 등 다양한 화훼 상품도 개발해 시장을 개척하고 있다.

식물조직배양에서 독보적인 생산기술을 보유하고 있는 프랜토피아는 이런 노력으로 다양한 수상과 표창 경력을 가지고 있다. 2003년 농업기술 개발 부문에서 당시 농림부장관 표창을, 2004년 중소기업청으로부터 벤처기업 확인을 받았으며 2006년 대한민국 농업 과학기술상

대통령 표창을 받기도 했다. 또한, 2006년 기술혁신형 중소기업인 INNO-BIZ인증을 받았으며 ISO22000인증, 2008년에는 세계농업기술상 개발부문에 수상하기도 했다.

서 대표는 “많은 시간과 노력이 필요한 식물조직배양을 하면서 이런 저런 문제가 발생할 때는 후회도 많이 됐다”며 “심지어 사과농사를 지을까도 생각했다”고 말했다. 그럴 때마다 식물조직배양은 자신이 해야 할 일이라 생각했고 신상품 개발에 매진해 앞으로 해외 진출도 모색하고 있다.

프랜토피아의 회사 조직도를 보면 맨 위에 고객이 있고 그 아래로 프랜토피아 대표가 있다. 서 대표는 항상 농가가 우선이다. 서 대표는 자신이 생산 판매한 제품에 신뢰도를 높이고 농가에서 발생하는 문제점을 바로 해결하기 위해 상품 이력제를 도입, 소비자들과의 마찰을 없애는 등 판매 후 관리에도 남다른 노력을 아끼지 않고 있다.

“종자은행을 만들겠다”는 포부를 가진 서 대표는 신상품 개발을 위한 시설 구축과 기술개발과 생산을 이원화 해 수요 중심의 기술개발과 생산을 해 나갈 계획이다. 또한, 해외식물 자원교류와 대량생산기술의 확보뿐 아니라 기후변화에 대비한 식량자원의 대량생산 기술을 개발할 전략도 세워 놓고 있다.



과감한 도전 정신의 농업기술 전도사

제주
선진농원
신태수 대표

📍 신태수 📞 선진농원 🏠 제주도 서귀포시 표선면 토산리 347번지 ☎ 010-9840-1554



품목
감귤



농업종사 개시일
1986년



매출액(매출구조)
2억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 50% 농협계통출하
■ 50% 수집상



경영체 종사자 수
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
10년



성공
포인트

1



한우물 파며
단일 작목으로 승부

2



5년간 수확 포기하며
재배법 연구 몰입

3



계획성 있는
과감한 시설 재투자

농산물 수입개방의 물결이 밀려오던 1990년대, 제주지역의 감귤농사도 노지감귤 일변에서 탈피해 하우스 감귤이 등장하는 등 대변화가 시작됐다. 수많은 감귤 농가들이 하우스 감귤 재배에 뛰어들어 무한경쟁 속에서 과감한 투자와 도전정신으로 무장한 신태수(52) 대표. 지난 19년간 한우물만 파면서 남들보다 뛰어난 기술력을 바탕으로 연간 2억 원 이상의 소득을 올리며 성공시대를 열어가고 있다.

하지만 신 대표의 성공 뒤에는 무수한 시행착오와 이를 바탕으로 한 끊임없는 연구와 과감한 투자 등의 밑거름이 있다. 신 대표는 1986년 군 제대 후 고향인 서귀포시 표선면 토산리에서 하우스 바나나 재배를 시작했다. 끼니 때우기도 힘든 가난한 집안을 일으키기 위해 야심 차게 시작한 농사였지만 농산물 수입개방이 이뤄지면서 가격경쟁력에서 밀린 바나나 농사는 곧바로 사양길로 접어들었다.

신 대표는 다른 농가들이 수입개방이라는 물결 앞에 농사를 포기할 때 오히려 자신만의 작목을 선택해 한우물만 팔 것을 다짐했다. 3년여의

고민 끝에 선택한 것은 하우스 감귤. 빈털터리 상태에서 시작한 하우스 감귤 농사는 쉽지 않았다. 전문적인 농사지식이 부족했던 그는 하우스 감귤에 대한 재배기술을 배우기 위해 수없이 농업기술센터를 방문하고 인근 하우스 농가를 찾아다니며 재배법을 익혔다.

그는 감귤 농사 초기부터 여러 작목을 재배하는 복합영농이 아닌 가온하우스 감귤이라는 한 우물에 매진했다. ‘한 작목만 파고들어 승부를 걸고 싶다’는 그의 고집은 자연스럽게 가온하우스 감귤 재배에 필요한 모든 것을 이해하고 실행하며 경험을 쌓는 효과를 낳았다. 복합영농을 할 경우 노동력을 한 곳에 집중시키지도 못할뿐더러 1년 내내 농사에 신경 써야 해 재충전의 시간을 가지기 힘든 것도 이유 중 하나였다.

신 대표는 “실패를 두려워해 여러 작목에 손을 대는 것은 전문성을 해칠 뿐만 아니라 한 작목이 안 되더라도 다른 작목으로 손해를 메우면 된다는 안일한 생각을 하게 만든다”며 “농사에 자신의 전부를 건다는 마음가짐으로 선택과 집중의 묘미를 발휘하는 것이 중요하다”고 말했다.

계획성 있는 투자와 데이터를 바탕으로 한 과학적 영농만이 미래 농업의 살길이다.



신 대표는 농업기술센터 등에서 배운 재배기술을 바탕으로 자신만의 노하우를 습득했고, 매해 일조량과 강수량, 온도 등을 기록해 꾸준한 품질과 수확량을 관리한다. 이를 위해 그는 하루에 15번이나 하우스에 들러 시설을 점검하고 하우스 가온이 이뤄지는 매해 10월부터 다음 해 5월까지의 아예 하우스 농장에서 살다시피 하고 있다. 또 열풍기나 환풍기는 물론 각종 농기계 고장도 즉석에서 수리하는 등 하우스 감귤 농사와 관련한 모든 일에 도사가 됐으며, 감귤 재배법을 배우기 위해 주변 농가들이 찾아올 정도다.

한우물 파기와 끊임없는 연구 등과 함께 그의 성공을 이끈 것은 계획성 있는 과감한 투자다. 신 대표는 처음부터 농사 규모에 대한 욕심을 부리기보다 자신이 최선을 다할 수 있는 적당한 규모에서부터 시작해 능력에 맞춰 시설규모를 늘려나갔다. 5년 단위로 시설 규모와 설비 등을 교체하는 계획을 세워 이를 실천해 나갔는데 이에

따라 처음 400평(1,322㎡)에서 시작한 하우스는 현재 2,000평(6,612㎡)에 이른다.

또 매년 소득의 상당수를 적립해 5년마다 새로운 설비를 도입하는 투자에 인색하지 않다. 특히 매년 일정한 소득을 유지하기 위해서는 가온에 소요되는 유류비 부담을 줄이는 것이 관건이라는 생각에 난방시설과 자동화시스템에 집중적으로 투자했다. 신대표의 하우스에 설치된 에너지절감 시설만해도 지하공기, 히트펌프시설, 곡각다겹보온커튼열풍기 등 4종류에 달한다. 초기 투자비용이 많지만, 운영비가 절반 이상 절감돼 장기적인 안목에서 보면 이득이라는 것이 신 대표의 설명이다.

신 대표는 “누구나 실패할 수 있지만, 거기에서 좌절하는 것이 아니라 이를 경험 삼아 실패의 원인을 분석하고 재발 방지를 위한 노력과 개선책이 뒤따라야 한다”며 “무엇보다 계획성 있는 투자와 데이터를 바탕으로 한 과학적 영농만이 미래 농업의 살길”이라고 강조했다.

세상이 얇본 버린 우거지로 연 매출 9억 원

충남 부여
사비팜 영농조합법인
염광연 대표

① 염광연 ② 사비팜 영농조합법인 ③ 충청남도 부여군 부여읍 현북리 1161-1번지 ④ 041-835-0907



품목
근채류 기타



농업종사 개시일
2005년 11월



매출액(매출구조)
8억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 100% 도매시장



경영체 종사자 수
7명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
4년



성공
포인트



1
편견을 넘어선
발상의 전환



2
1대 1 마케팅으로
쌓은 신뢰



3
발품으로 이룬
원료 수급 기반

버려지는 우거지로 시래기를 가공, 연 9억 원이 넘는 매출을 올리는 젊은이가 있다. ‘사비팜 영농조합법인’ 엄광연(39) 대표는 충남 부여에서 농업부산물로 농산물 가공식품 분야의 새 활로를 개척했다.

대학에서 전산을 전공, 케이블방송사 등에서 일하던 엄 대표는 2005년 고향에서 버려지는 우거지에 착안, 건강한 식단과 농가 수익 등 일거양득의 효과를 얻을 방안으로 시래기의 상품화를 구상했다. 소량의 우거지를 엮어 말리고 삶아서 시래기로 만든 후 저장하는 과정을 단순화하면 무한한 소비 가능성이 있을 것으로 확신했다.

엄 대표는 2007년 본격적인 ‘우거지’ 상품 사업에 뛰어들었다. 엄 대표의 시래기는 웰빙 바람을 타고 사업 첫해에 3억5,000만 원의 매출 성과를 올렸다. 엄 대표는 시래기 작업의 규모를 확대하고 신상품 개발에 몰두, 즉석요리 시래기를 출시했고, 사비팜은 농촌진흥청의 2012 농업비즈니스 모델 전국경진대회에

‘바로 요리하는 시래기’를 출품, 대상을 받았다. 요리하기 전 불리고 삶아야 하는 기존 시래기의 번거로움을 개선한 사비팜의 회심작이다.

사업 초기에는 흔한 우거지에 대한 편견과 사업성을 의심하는 주변의 따가운 시선과 무관심을 돌려놓는 일이 관건이었다. 엄 대표는 적극적인 1대1 마케팅에 나섰다. 식당 등 대량 소비처를 일일이 방문, 제품 특성과 사용법을 설명하고 각 업소에 편지를 보내 시래기의 장점을 홍보했다.

“신뢰를 쌓는 일이 가장 중요합니다. 찾아가는 마케팅으로 제품에 대한 믿음을 심어가고 있습니다.”

엄 대표의 성공에는 상품의 신선도와 신뢰유지, SNS를 통한 직거래 등이 주효했다. 전국 음식점을 타깃으로 정한 후 인터넷과 SNS를 적극 활용했다. 전국 각지에서 전화주문이 이어졌고 택배로 60~70%, 나머지는 전국으로 직접 배송한다. 사비팜은 우거지와 시래기, 무말랭이 차 등 다양한 가공품을 출시하고 있다. 사비팜의

엄 대표의 성공에는 상품의 신선도와 신뢰유지, SNS를 통한 직거래 등이 주효했다.



시래기 제품을 홈페이지, 롯데 리조트, 대형마트 등에서 사 먹을 수 있도록 판매망도 구축했다.

엄 대표의 시래기는 편리성과 함께 높은 품질로 인기가 치솟기 시작했고 지난해에는 9억5,000만 원의 매출을 올렸다. 시래기의 인기에 힘입어 사비팜에서는 무차, 시래기 연잎밥 등도 출시, 제품의 다양화를 꾀하고 있다.

시래기는 10월에서 12월이 제철이지만 사비팜의 시래기는 제철이 따로 없다. 그 때문에 연중 가공·판매를 위해서는 우거지의 안정적인 확보가 시급했다. 엄 대표는 전국의 무, 배추 주산지를 직접 찾아가 공급계약을 맺는 수고를 마다치 않았다. 엄 대표의 발품으로 사비팜에서는 무와 배추의 수확 동선에 따라 강원도, 충청도, 전라도, 제주도 순으로 전국을 돌며 시래기를 거두고 있다.

사비팜은 자가생산 100t을 포함해 연간

700t의 배추 우거지와 무청 우거지를 전국의 영농현장에서 수집해 당일 가공한다. 엄 대표는 “5만㎡에서 직접 재배하고 계약재배는 30만㎡입니다. 시기별로 현장매입도 병행하고 있습니다”라고 말했다.

엄 대표는 전 국민 밥상에 흔히 오르는 시래기와 우거지를 손수 만든 시래기로 바꾸겠다는 야심 찬 계획을 차곡차곡 실천하고 있다. “시래기 가공사업은 발전 가능성이 무궁무진합니다. 안정된 채소생산 기반으로 정년 없이 일할 수 있는 사업분야죠.”

엄 대표는 2020년까지 100억 매출을 목표로 일에 매진하고 있다. 800t의 제품을 만들기 위해 사비팜에는 400여㎡ 규모로 전자동화 가공라인이 설치되어 있고, 이달 초부터 같은 규모로 증축을 진행하고 있다.

까다로운 마, 우엉 정복한 선진농업 열정

경남 진주
수리농산
이경술 대표

이경술 수리농산 경상남도 진주시 평거동 695-26번지 010-5330-8267, 010-5011-3123



품목
마, 우엉



농업종사 개시일
2000년



매출액(매출구조)
3억 원



판매처 비율(100% 기준)
50% 농협계통출하
30% 도매시장
20% 직거래



경영체 종사자 수
6명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
12년



성공
포인트

1



친환경 병충해
예방으로 품질 보증

2



브랜드 알릴 직거래
판로확보 노력

3



1세대 할아버지부터
3대째 가업 계승

마는 산에서 찾아낸 약초라 해서 ‘산약’이라 불린다. 마를 생으로 먹을 때 매우 끈적끈적한데 이것은 식물성 단백질인 뮤신이라는 주성분 때문이다. 이 성분 덕분에 뱀장어와 효과가 같아 ‘산뱀장어’로도 불린다.

‘수리농산’이란 상호로 마와 우엉을 재배해 오고 있는 이경술(49) 대표는 그렇게 까다롭다는 마와 우엉을 재배해 벌어들이는 매출이 연간 4억여 원이나 된다. 이 대표가 재배하는 마 농장의 규모는 진주, 함안, 함천에 걸쳐 자그마치 3만 평. 여기서 마와 우엉을 매년 70~80t씩 생산하고 있다.

마는 재배가 가능한 토양이 따로 있다. 뿌리채소인 마는 땅속으로 깊게 뿌리를 뻗어야 하고 물이 고이는 땅에서는 자랄 수 없다. 그래서

모래가 적당히 섞인 토양에서 재배가 가능하다. 설사 토양 조건이 맞아도 땅속에 자갈이나 돌이 많이 섞여 있으면 뿌리를 뺄 수 없다. 이 때문에 마 재배는 강 주위에서 많이 이뤄진다.

특히 연작 문제로 한곳에서 5년 이상 재배하기 어려워 재배 적지를 찾아 떠도는 ‘유랑 농업’을 해야 하는 것도 농가들의 고충이다. 이 대표는 “마 재배는 연작 피해를 막는 게 제일 어렵다”며 “한 장소에서 오래 하게 되면 병충해는 물론 뿌리가 썩기도 해 주기적으로 밭을 교체해야 하는 어려움이 있다”고 말했다. 더구나 최근 들어 잦은 기상 이변으로 고온 현상이 나타나게 되면 피해를 더 많이 입을 수 있다는 것이다.

이 대표의 마 농장이 흩어져 있는 것도 이 때문이다. 그리고 마 재배는 대규모로 이뤄지기



계분과 우분을 섞어 1년을 발효시켜 이듬해 퇴비를 하고 사과식초와 매실액기스를 사용해 병해충을 예방한다.

때문에 기계화하지 않으면 안 된다. 마 재배 농사는 기상여건에 따라 생산되는 물량이 들쭉날쭉해 수익이 일정하지 않기 때문이다. 이 때문에 기계화가 필수적이다. 이 대표가 보유하고 있는 장비만도 포클레인과 트랙터 2대, 대형 트럭과 마를 심고 수확할 때 사용하는 트랜처에 이를 정도다.

또 마는 뿌리작물이라 다른 잎채소나 과일에 비해 농약을 거의 사용하지 않는다. 이 대표는 계분과 우분을 섞어 1년을 발효시켜 이듬해 퇴비를 하고 사과식초와 매실액기스를 사용해 병해충을 예방한다. 이 때문에 이 대표가 재배한 마의 크기는 두께가 7~15cm가 되면 길이도 1m가 넘는 등 품질이 우수해 인기가 많다.

이 대표는 인터넷 농산물시장의 확대로 온라인 시장에서도 차별화된 농산물에 대한 수요가 늘어난 만큼 전국 판매망 확보에 많은 노력을 하고 있다. 생산한 마와 우엉은 대부분 농협계통출하(시장 상회)를 통해 팔려 나가고 있으며 일부는 인터넷이나 주위 사람의

소개로 선물용으로 판매되고 있다. 20Kg 박스 4,000개를 저장할 수 있는 냉장고도 마련했다. 해마다 농가에서 생산되는 물량을 봐가면서 출하를 해야 하기 때문이다.

수리농산에서 마와 우엉을 재배하기 시작한 것은 17년 전이다. 중장비 일을 하면서 마 재배의 1세대였던 부친의 일을 조금씩 거들면서 자연스럽게 시작하게 됐다. 그리고 지금은 아들 태성(25) 씨가 3대째 마 농사를 이어갈 준비를 하고 있다. 태성 씨는 “힘든 경우도 있지만, 선진농업을 이루겠다는 열정으로 차근차근 준비를 해 나갈 것”이라고 했다.

전국농근회 마·우엉협회 사무장을 맡고 있는 이 대표는 앞으로 “무조건 인터넷을 이용하기보다는 자신의 상표를 널리 알리는 게 우선”이라며 “직거래를 위한 판로 확보에도 더 많은 노력을 할 것”이라고 말했다.

‘돼지를 가족처럼’ 유럽 능가하는 선진 양돈의 모범

경남 양산
국일농원
이동업 대표

이동업 | 국일농원 | 경상남도 양산시 원동면 용당리 1010번지 | 010-3558-5154



품목
양돈



농업종사 개시일
1986년 09월



매출액(매출구조)
150억 원



판매처 비율(100% 기준)
10% 도매시장
90% 유통업체



경영체 종사자 수
20명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
2년



성공
포인트

1



‘한우물만 파라’
인내와 끈기가
필요하다

2



돼지도 가족이다!
사람 집 같은
깨끗한 환경

3



‘아이디어뱅크’
농업 선진국을
향한 사명감

“허허, 노하우라... 돼지를 돼지라 생각하지 말고 내 몸처럼 가족처럼 생각하면 됩니다”

가업을 이어받아 선진시스템을 도입해 손꼽히는 양돈농가로 발돋움한 곳이 있다. 경상남도 양산의 한 산 중턱에 위치한 돼지 농장이다.

곡선으로 이뤄진 산길을 돌고 돌아 천태산의 한 산 중턱 아래 이르면 다층으로 구조된 공장을 발견할 수 있다. 문턱에 들어서면 돼지농장이라고 볼 수 없을 만큼 깨끗한 환경과 악취가 전혀 나지 않는 시설이 모습을 드러낸다. 누구든 이 농장은 어떻게 운영되고 누가 운영하는지 궁금해질 수밖에 없을 정도다. 보통 양돈시설과 달리 4층 구조로 된 건물 앞에 선 ‘국일농원’ 이동엽(58) 대표는 그 궁금증에 대한 답을 들려줬다.

“대한민국에서 할 수 있는 일이 무엇인가 생각하게 됐습니다. 여러 질병과 낙후된 시설 문제 때문에 후진성을 면치 못한다고 생각했죠. 그래서 1997년부터 덴마크형 최고의 시설을 갖춘 뒤 양돈업 전문으로 유럽보다 더 앞서 나가는 것으로 아이디어를 생각해낸 것이 다층 구조로 된 건물입니다.”

그는 “4층 건물로 된 양돈시설은 세계 최초로,

유럽의 선진시설에 비해서도 독보적이다. 우리나라는 덴마크, 네덜란드보다 땅 면적은 넓지만 산이 많아 양돈을 하기가 어렵다”며 “4층 구조의 양돈 시설은 이같은 지형적 특징에 대한 고민의 결과였다”고 말했다. 다른 돼지농장보다 악취를 느낄 수가 없는 4층 축사 공장 내부도 궁금증을 더한다. 건물 안을 둘러보기 위해 샤워 후 실내 작업복을 착용하고 시설 안으로 들어가면 돼지들이 나타난다. 건물 내부는 쾌적한 환기시설이 있어 폭염의 날씨에도 돼지들에게 신선한 공기를 불어넣는다. 수만 마리의 돼지들은 하나같이 깨끗하고 청결한 모습을 띠고 있다.

이 대표는 말했다. “축사의 경우 돼지 키우기에 가장 큰 문제는 여름입니다. 그러므로 청결과 시설, 환기가 가장 중요하죠. 이에 부응하려면 다층 구조의 건물이 유리합니다. 특히나 돼지의 경우 악취가 심하기 때문에 이를 해결하기 위해서는 노하우가 있어야죠.”

이어 “특히 올해같이 폭염이 극심할 때에는 비닐덕트를 활용해 시원한 바람을 돼지에게 직접 불어넣는 방법으로 어려움을 극복할 수 있다. 또한 시설의 활용도를 높이기 위해 일반 건물처럼 엘리베이터를 만들어서 단시간 안에 돼지를

그는 돼지를 사람처럼 키워야 한다고 거듭 강조했다.



이동시키고 돼지들이 집처럼 편안히 활동할 수 있도록 공간을 만들었다”고 설명했다.

그는 돼지를 사람처럼 키워야 한다고 거듭 강조했다. 더욱이 우리나라가 농업 선진국으로 앞서 가려면 핵심적인 아이디어가 필요하다고 역설했다. 그는 “사람과 다름없이 돼지의 축사나 환경 등도 항상 기본에 충실해야한다”며 “기본에 충실하면 문제점을 훨씬 줄일 수 있다”고 덧붙였다.

이 대표가 애초 양돈업을 시작하게 된 건 아버지 때문이다. 그의 아버지는 한때 양돈을 4,000두까지 늘렸으나 1984년에 내부적인 사정으로 폐업하게 됐다. 뒤를 이은 이 대표는 대학 졸업 후 돼지 20두를 다시 구입해 꾸준한 인내와 끈기로 한우물만 파왔다. 1998년 덴마크

시스템을 도입했을 때 IMF외환위기가 닥쳐 경영상 가장 큰 위기를 맞기도 했지만 포기하지 않고 꾸준히 인내해 극복해냈다.

그의 피땀이 담긴 국일농원은 현재 면적 20만 평 규모의 농장에 직원 20명(외국인 포함)과 3만 두 규모의 사육시설을 갖춘 탄탄한 양돈업체로 자리를 잡은 지 오래다.

이 대표는 “현재 질병관리에 취약한 대한민국 양돈이 앞으로 최첨단 시설을 갖추어 세계 최고의 양돈국가로 발돋움 할 때, ‘국일농원’이 그 롤모델이 되고 싶다”는 포부를 밝혔다.

콩나물 재배 시설 현대화로 품질은 올리고 가격은 내리고

충북 청주
흰여울 영농조합법인
이재형 대표

이재형 | 흰여울 영농조합법인 | 충청북도 청주시 청원구 외평동 712-1번지 | 010-5456-4618



품목
콩나물



농업종사 개시일
2000년



매출액(매출구조)
2억4,000만 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 50% 농협계통출하
■ 50% 직거래



경영체 종사자 수
5명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
3년



성공
포인트

1



가격은 낮추고,
품질은 최고로
'경쟁력 확보'

2



현대화 재배 시설 등
끊임없는 설비 투자

3



실패를 두려워하지
않는 누구보다 강한
열정

충북 청주시 청원구 외하동. 푸른 이삭이 팬 들녘 한가운데 꽤 큰 규모의 조립식 건물이 있다. 육중한 기계음이 울려 퍼지는 건물 안에는 작달막한 키, 매서운 눈매를 가진 이재형(55) 대표가 연신 콩나물을 매만지고 있다. 힘차게 돌아가는 콩나물 세척기 컨베이어 벨트마냥 손길이 연신 바쁘다.

올해로 15년째 콩나물을 재배하고 있는 이 대표의 자랑거리는 농약 제로 ‘친환경 농산물’이다. 몇 년 새 친환경이란 단어는 소비자들에게 익숙해져 특별할 것 없어 보이지만 그에게는 남다른 의미가 있다. 그가 15살 되던 해 그의 아버지는 세상을 달리했다. 이대표는 홀어머니 슬하에서 자랐지만 어렵지 않게 대학에 진학했다. 정직하고 올곧은 삶의 태도를 지니고

있던 그는 진로에 대한 진지한 고민 끝에 평생의 천직을 농업으로 삼게 되었다.

일머리가 부족했던 농업 초년병 시절 그는 수박, 고추, 담배 농사 등 닥치는 대로 농사일을 시작했지만 결과는 쓰라렸다. 2001년 그는 콩나물 재배를 시작했다. 부족한 창업 자금은 직접 고물상에서 가져온 철골 자재로 충당했다. 직접 건물을 짓고 작은 규모로 콩나물을 키우기 시작했다.

이때부터 집념 가득한 그의 콩나물 농업일기의 막이 올랐다. 국내 유수의 식품 대기업 틈바구니에서 이 대표만의 생존법은 가격은 낮추고 품질은 극대화하는 것이었다. 판로 확보를 위해 지역 학교 급식 납품을 노크했다. 이 대표는 “청주지역 웬만한 학교와 교육청 등을 문턱이

달도록 찾아다녔다. 친환경 농산물이라는 장점과 지역 농산물을 이용해줄 것을 홍보했다”고 전했다.

이런 노력은 이내 결실을 맺었다. 지역 농민들이 생산한 신선한 콩에 면역력 증가, 체질 개선 효과가 뛰어난 유향을 콩나물 재배에 응용했다. 여기에 첨가물 없는 자연 그대로의 콩나물을 생산해냈다. 이 대표의 ‘흰여울(맑고 깨끗한 물)’ 콩나물은 지역에서 입소문이 났고, 한때는 연 매출 10억 원을 기록하기도 했다. 친환경 재배에 보통 콩나물보다 작지만, 마디가 통통한 ‘오리알태’ 품종까지 더해져 맛과 영양 두 마리 토끼를 잡았다. 쥐눈처럼 작다고 해 불리는 ‘쥐눈이콩’으로 만든 콩나물은 건강에 대한 관심으로 영양소가 풍부한 슈퍼푸드에 적합하다는 평도 받고 있다.

현재 이 대표의 콩나물은 청주·대전·대구·포항 등지 학교 150여 곳에 납품되고 있다. 이 대표는 “마진율이 20% 내외에 그치는 콩나물이지만, 학생들이 맛있게 먹는 모습을 보기만 해도 뿌듯하다”며 “이런 점이 앞으로도 맛있는 콩나물을 만들어야 하는 이유”라며 환하게 웃었다.

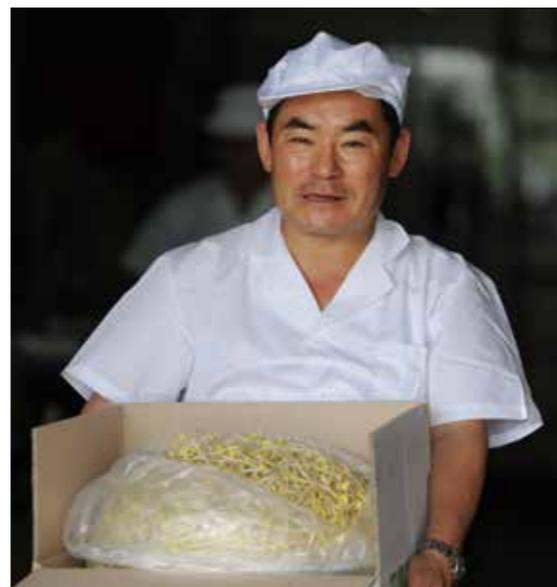
콩나물 재배 시설 현대화에도 매진하고 있다. 이 대표 공장에 있는 콩나물 전용 세척기는 충북 도내에 두 곳에만 존재하는 고가의 기계다. 정부 보조금 혜택을 받지 못했지만, 사비 1억 원을 들여 보다 청결한 생산 환경을 유지하고 있다. 과거

가정집 아랫목 시루 속에 키우던 콩나물은 현대적 설비가 갖춰진 이 대표의 공장에서 자라고 있다.

특히 이 대표는 농업인들의 상생을 위해 애쓴다. 그의 공장에서 생산되는 콩나물의 원재료 100%는 지역 내에서 생산된 콩이다. 비록 단순 가공식품인 콩나물이지만, 농민들의 판로확보를 돕고 싶어서다. 콩나물에 물을 주듯 끊임없는 노력과 배려심이 친환경 농산물 무한 경쟁 시대에 살아남는 그만의 비법이다. “우리는 농약을 전혀 쓰지 않고 친환경 재배하기 때문에 대기업에서 생산되는 콩나물처럼 먹음직스럽지 않을 수 있어요. 그래도 누구보다 좋은 품질이라고 생각해 찾아주는 소비자들이 있어 고맙습니다.”

고품질 친환경 농산물 목표를 이룬 이 대표는 또 다른 목표를 세웠다. 전 세계적으로 가장 효과적이고 효율적인 식품 안전 관리 체계인 HACCP(해썹) 인증 획득이다. 안전한 먹거리의 상징인 해썹 인증을 통해 소비자들의 선택을 받겠다는 포부를 갖고 있다. 비록 고가의 장비 추가가 필요하지만, 안전하고 맛있는 콩나물 생산을 위한 그의 노력은 계속 이어질 전망이다.

이 대표는 “콩나물에는 비타민 B와 C 성분이 많이 함유돼 있어 감기 예방은 물론 기미와 주근깨의 원인이 되는 멜라닌 색소의 활동을 막아 피부미용에도 탁월한 효과가 있다”며 “시행착오 끝에 완성된 친환경 콩나물을 더 발전시켜 지역 유명 먹거리로 발전시키는 게 꿈”이라고 말했다.



급랭시스템으로 얼렸더니 '대박'

경북 청도
아이스홍시
청도영농조합
이해두 대표

이해두 | 아이스홍시 청도영농조합 | 경상북도 청도군 화양읍 소라리 192번지
054-373-6784 | www.icehongsi.com



품목
뽕은 감



농업종사 개시일
1996년



매출액(매출구조)
25억 원



판매처 비율(100% 기준)
65% 직거래
35% 기타(온라인 판매)



경영체 종사자 수
13명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
1년

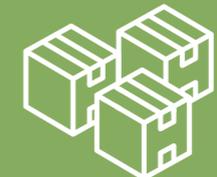


성공
포인트



1
씨 없는 청도 반시만
가능한 사계절
아이스홍시,
급랭시스템 역발상

2



2
대량 생산
시스템으로
경쟁 우위

3



3
끊임없는
신기술 개발과
영업처 확대

접시처럼 납작하고 씨가 없는 짧은 감, 반시(盤柿)는 경북 청도군의 특산품이다. 홍시로 먹거나 반쯤 말린 반건시, 감을 4등분해서 수분 45%를 빼내 쫄깃하게 말린 감 말랭이로 먹든 청도 반시 자체가 씨가 없어서 먹기에 편하고 인기가 많다.

비타민 C가 풍부해 노화방지와 피로회복 등에 좋고 숙취 해소와 피부탄력에도 좋다는 입소문이 퍼지면서 요즘은 아이스크림처럼 녹여 먹는 아이스홍시를 유명 커피전문점에서도 만나볼 수 있다. 이를 가능케 한 건 '아이스홍시 청도영농조합' 이해두(60) 대표의 역발상이다. 이 대표는 "씨가 없는 청도 반시여서 아이스홍시가 가능했다. 아이스크림을 먹다가 자꾸 씨를 뱉어내는 수고를 한다면 누구도 먹지 않았을 것"이라며 웃었다.

1980년 고교 졸업 후 고향 청도군에서 가업인 감 농사를 물려받은 이 대표는 그저 땀 흘려 일만 하는 평범한 농사꾼이었다. 1993년 풍작을 이뤘는데 당시에는 서울의 청과물시장에 감을 판매하고 나면 나머지는 버리는 일이 다반사였다. 당시에는 감 말랭이나 반건시 등의 가공품도 흔치 않았기 때문에 애써 키운 자식 같은 감들을 그냥 버려야 했던 게 아쉽기만 했다. 가을에 수확한 감을 장독대에 넣었다가 겨울철까지 꺼내 먹던 추억을 떠올린 이 대표는 그냥 버려지는 감을 활용할 방법을 고심했다. 사시사철 홍시를 먹는 방법을 찾아보자는 연구 끝에 원양어선에서

갓 잡은 생선을 급속 냉동하는 시스템에서 아이디어를 얻었다.

그리고는 동료들과 농촌진흥청 자료를 살핀 끝에 홍시를 급랭 포장하는 시스템을 개발했다. 1995년 컨테이너에 영하 50도 급속 동결 시스템과 영하 30도 냉동 저장 시스템을 만들었고, 마침내 영하 45도에서 얼리고도 청도 반시 고유의 섬유질과 영양소를 그대로 간직한 '아이스홍시'를 고안한 것. 청도영농조합을 함께 만든 신지식인 이종평 씨 등 동료들과의 노력 끝에 평범한 홍시 하나로 새로운 특허상품을 만들어낸 것이다. 이 대표는 "포장 비닐만 떼어내면 샤베트 같은 감촉의 달달한 홍시를 먹을 수 있게 만든 후 하늘을 날듯이 기뻐다"면서 "홍시가 떨어지기만을 기다리던 시절에 홍시를 얼려서 대박 낼 수 있다는 희망이 싹텄다"고 했다.

아이스홍시는 1996년부터 백화점과 농협 하나로마트를 시작으로 TV 홈쇼핑과 대형마트를 거쳐 학교 급식과 커피 프랜차이즈 전문점, 빙설 전문점까지 종횡무진하고 있다. 지난해 1,000t을 팔아 32억 원의 매출을 올렸고, 미국과 캐나다, 독일 등 해외까지 영역을 넓혔다.

그는 "아이스홍시의 인기가 높아지자 많은 청도 반시 농가에서 숫자를 헤아릴 수 없을 정도로 우리 제품을 따라 내놓고 있지만, 우리가 가진 전문성을 절대 따라올 수 없을 것"이라고 장담했다. 1996년 아이스홍시를 상표등록 해 10년간 지적 재산권 보호를 받았고, 상표권이



해제된 이후에도 아이스홍시 하나로 독보적인 위치를 점하고 있는 이 대표는 "동결과 포장에 있어 누구도 따라올 수 없는 대량생산 시스템을 갖춰 우후죽순 생겨나는 경쟁업체보다 선두를 유지할 수 있었다"고 말했다.

청도영농조합은 현재 오렌지 주스처럼 누구나 손쉽게 먹을 수 있는 감 주스 개발을 목표로 하고 있다. 스타벅스나 엔제리너스 같은 대형 커피 프랜차이즈에 아이스홍시를 납품하겠다는 목표도 있다. 이 대표는 "롯데칠성음료가 최근 개발한 감 주스가 아직 오렌지 주스나 사과 주스 같은 호응을 끌어내지 못하고 있는데, 이는 유독 심한 갈변현상 문제를 바로 잡아내지 못했기 때문이다"라며 "청도 반시 박사라고 자부하고 있는 내가 대중의 입맛을 사로잡는 감 주스를

개발해내겠다"고 했다. 그는 또 "작년에 청도 반시가 풍작일 때 농민들은 인건비도 나오지 않는다는 사정 등으로 감을 그냥 버리다시피 했는데, 요즘은 아이스홍시에 필요한 감을 구매하는 등 지역경제에도 큰 역할을 하고 있다"고 덧붙였다.

최첨단 재배시설을 갖춘 무순 농장

경기 광주
정복농장
이혁구 대표

이혁구 정복농장 경기도 광주시 중부면 상번천리 732번지 2호 010-6301-8822



품목
무순



농업종사 개시일
1994년 03월 10일



매출액(매출구조)
12억 원



판매처 비율(100% 기준)
 ■ 50% 직거래
 ■ 30% 도매시장
 ■ 10% 기타
 ■ 5% 농협
 ■ 5% 수집상



경영체 종사자 수
15명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
2년



성공
포인트

1



빠른 회전율에
주목하다

2



기술력에 승부를 걸다

3



신용은 또 다른
경쟁력이다

막다른 길에 선택한 게 농사였다. 그는 건축기사였다. 이름만 대면 알만한 대기업에서 10년 가까이 해외 파견 근무를 할 정도로 나름 잘 나가던 인생이었다. 하지만 귀국 후 날아든 해직 통보는 그를 벼랑으로 내몰았다. 퇴직 후 시작한 장사는 그를 빈털터리로 만들었고 마지막이란 생각에 시작한 게 농사였다.

어린 시절 고향 성남 판교에서 눈대중으로 봐왔던 농사일을 기억 저편에서 꺼내 1992년 성남 시흥동에 500평의 밭을 빌려 무순 농사를 시작했다. 무순과 새싹채소로 연 20억 원대의

매출을 올리는 경기 광주 '정복농장' 이혁구(56) 대표의 농사 인생은 그렇게 시작됐다.

무순은 당시에 꽤 인기가 좋았다. 특히, 일식집과 횡집에서 선호도가 높았다. 게다가 씨 뿌린지 4일이면 출하가 가능했다. 씨앗 구입비와 물 사용료 외에는 추가 비용도 들지 않았다. 그가 무순 농사를 시작한 이유였다.

이 대표는 “소득이 꽤 괜찮았고 크게 어려움도 겪지 않았다”고 했다. 여기서 번 돈으로 현재 농장이 있는 광주시 중부면 농지 5,200㎡를 매입해 정복농장의 문을 열었다. 땅값이 저렴했고



그가 가장 공을 들인 채소는 뿌리째 먹는 무순이다. 국내에서는 잘라낸 무순 밖에 없던 시절, 과감히 투자했다.

형님과 매형이 거주하고 있어 터전을 옮기는 데 부담도 없었다. 현재는 농지 1만3,000여㎡에 비닐하우스 2,000㎡와 식물공장, 냉장시설 등 부대시설을 갖춘 농장으로 규모가 2배 이상 커졌다. 그는 새싹채소, 브로콜리, 적양배추, 알파카 등 10여 종류의 새싹채소를 재배해 종류별로 5, 6가지를 섞어 모듬 포장 형태로 판매하고 있다. 하루 출하량은 1,200kg가량으로 연 매출로 환산하면 20억 원대다.

그가 가장 공을 들인 채소는 뿌리째 먹는 무순이다. 국내에서는 잘라낸 무순 밖에 없던 시절, 과감히 투자했다. 그는 2006년 일본 후쿠오카의 한 농장에서 흙치다시피 해 재배기술을 익혔다. 농장은 재배방법을 설명해 주면서 자동화된 기계 설비에 대해서는 함구했다. 사진 찍는 것조차 꺼려할 정도였다. 당시 초등학교 5학년 생이던 아들을 데려가 아들 손에 카메라를 들려주고 호기심에 둘러보는 것처럼 행동하면서 사진을 찍는 기지를 발휘했다. 사진을 보고 포장기계, 파종기, 모판 금형을 직접 제작했다. 국내에 없는 시설이다 보니 실패를 반복했고 1년이 지나서야 겨우 자동화 설비 제작을

완료할 수 있었다. 종자 파종부터 제품 포장까지 이루어지는 이 설비에 2억 원을 투자했다.

그는 “미쳤다”는 소리를 들을 정도로 무모했다고 회상했다. “성공이 미지수인 기계설비에 투자하는 것은 위험한 도박”이란 비아냥도 들었지만 “포기하지 않았다”고 했다. 일본에서는 이미 뿌리째 먹는 무순이 대세를 이루고 있었고 기술력만이 미래를 보장한다고 판단했기 때문이었다. 2007년부터 본격적인 생산을 시작한 이 무순은 전체 매출의 3분의 2를 차지할 정도로 효자 품목이 됐다.

그의 또 다른 성공요인은 신용이었다. 손해를 보더라도 계약을 지켰다. “말로 한 계약도 계약”이라는 신조로 거래처와의 약속을 지켰다. 가락동 농수산물시장, 대형마트, 단체급식업체 등 공급 계약을 맺은 업체로부터 확고한 신뢰를 받고 있다. 그는 이런 신뢰를 바탕으로 7년 전 가락동 농수산물시장에 매장을 열었다. 중도매를 겸하는 이 매장 매출은 지난해 35억 원으로 오히려 농장을 앞질렀다. 이렇게 그의 농업은 생산에서 유통으로 이어지며 6차산업으로 진화하고 있다.

공중부양! 양액방식 재배로 키운 딸기가 좋아

전남 강진
늘푸른농장
이현주·김홍석 대표

이현주·김홍석 늘푸른농장 전라남도 강진군 강진읍 서성리 97 씨엔에스후레쉬빌 201동 405호
010-4339-1870



성공
포인트



품목
딸기



농업종사 개시일
1998년



매출액(매출구조)
2억5,000만 원



판매처 비율(100% 기준)
70% 농협계통출하
30% 직거래



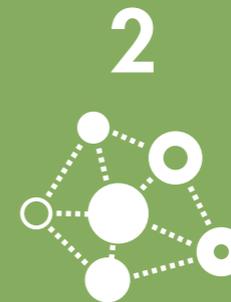
경영체 종사자 수
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
5년



1 양액 재배 방식 성공



2 대학교수와 연계해 새로운 방식 접목



3 가격 폭락, 폭등 없는 안정적인 수익 기대

국내의 유명 대학교 교수와 함께 연구를 거듭한 끝에 독특한 방식을 통한 딸기 재배에 성공하면서 수익을 올리는 농가가 있다. 전남 강진의 ‘늘푸른농장’ 김홍석(54)·이현주(42) 대표가 딸기와 인연을 맺기 시작한 것은 지난 1998년 IMF외환위기로 고향인 강진으로 내려온 지 3개월만이다.

어떤 농사를 지을 지 고민하던 이들 부부는 주변 지인들의 도움을 받아 경남 진주에서 열린 딸기 교육을 갔다가 딸기 농사를 짓기로 결정했다. 김 대표는 “딸기 교육을 듣는데 이것이 농사를 짓는데 정말 좋겠다는 마음이 들었다”며 “돌아오자마자 7동의 시설하우스에다 무작정 딸기 농사를 시작했다”고 말했다. 초보자들이었지만 부부는 많은 열정을 쏟아 부었고, 다행히 딸기 농사는 성공했다. 딸기

농사가 성공하면서 2004년까지 일본 등으로 딸기를 수출하게 됐다.

이 같은 성공에 부부는 이 기쁨이 계속 이어질 것으로 생각했다. 하지만 2005년 12월 딸기가 있던 하우스가 폭설로 주저앉으면서 어려움을 겪기도 했다. 김 대표는 전남대 생명공학부 이정현 교수의 도움을 받아 2006년 공중에서 딸기를 수확하는 ‘양액방식 재배’를 성공시켰다. 이 방식은 그동안 알려졌던 일본식 방식이 아닌 네덜란드 등 유럽 스타일이었다.

김 대표가 재배에 성공하면서 이 ‘양액수경재배’ 방식은 전남과 전북지역으로 널리 알려졌고, 다시 힘을 얻어 딸기를 재배할 수 있게 됐다.

부부는 동남아시아 쪽으로 현재 딸기를 수출하고 있다. 그러나 딸기가 신선 과일

2006년 공중에서 딸기를 수확하는 ‘양액방식 재배’를 성공시켰다. 이 방식은 그동안 알려졌던 일본식 방식이 아닌 네덜란드 등 유럽 스타일이었다.



종류라 거의 국내에서 소비가 되고 있는 상태다. 국내에 판매되는 곳도 다양하다. 인근 도시의 공판장은 물론이고, 대형마트와 강진 파머스 등 다양한 곳에서 판매를 했다. 급기야 하루 최대 400박스가 나가는 등 하루 평균 200박스 이상이 팔렸다. 판매 막바지인 4월 말부터는 잦은 만드는 공장으로 보내 수익을 올리고 있다.

이에 부부가 운영하고 있는 ‘늘푸른농장’은 6,000여 평에 27개 동의 시설하우스를 운영하게 됐다. 김 대표는 “지금 이쪽 지역으로 귀농한다면 거의 딸기를 재배하고 있다”며 “과거는 한우가 많이 재배됐지만 지금은 딸기가 대세다”고 말했다. 김 대표는 딸기 재배에 대해 긍정적인 반응을 보였다. 재배할 3개 동만 있으면 풍족하지는 않지만 먹고 살 걱정이 없다는 것이 김 대표의 설명이다. 특히 딸기를 판매하는

금액이 폭락이나 폭등이 없어 시장에서 가장 안정적인 품목이라고 강조했다.

김 대표는 “올해는 딸기 가격이 떨어질 것”이라고 수년째 우려했지만 가격의 폭락 없이 안정적으로 유지가 됐다”며 “더욱이 폭등은 없지만 꾸준히 오름세를 보이기도 했다”고 설명했다. 이어 “판매할 수 있는 판로도 안정돼 있는 상태인데다 국민소득이 오르게 되면 판매도 많이 늘어나면서 소득에 좋은 영향을 준다”며 “폭락과 폭등이 없이 꾸준히 오르다 보니 상당히 안정적으로 소득을 올릴 수 있다”고 덧붙혔다.

김 대표는 끝으로 귀농을 꿈꾸는 사람들에게 “시골 가서 농사나 지어볼까 하는 사람은 성공하기 어렵다”며 “지금은 전문 경영인, 그 분야에서 박사 내지는 달인이 돼야 농사꾼이 될 수 있고 성공할 수 있다”고 당부했다.

수막 보온커튼으로 딸기 변방에서 주산지로

세종
희수농장
임헌구 대표

📍 임헌구 📞 희수농장 🏠 세종특별자치시 연서면 신대리 143-2 ☎ 010-7280-2377



품목
딸기



농업종사 개시일
1979년



매출액(매출구조)
2억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 90% 직거래
■ 10% 기타



경영체 종사자 수
6명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
20년



성공
포인트

1



세종시 농가 최초로
실험적 영농법 도입

2



지하수, 에너지
절감으로 알뜰하게

3



건강에 좋은 한방원료
스테비아 딸기

딸기 농사의 주산지도 아닌 지역에서 딸기를 재배하는 것은 여러 가지 면에서 상당히 불리한 조건을 감내해야 한다. 딸기의 주산지의 경우 해당 지자체나 농협, 작목반 등에서 시설비 지원금은 물론 판로도 손쉽게 확보할 수 있다. 반면 세종시는 배와 복숭아가 주산지라 딸기 재배는 농민들 사이에서 그리 반가운 작목은 아니다. 성공하려면 모든 면에서 혼자 힘으로 해결할 수밖에 없다.

세종시 연서면 신대리에서 딸기 농사를 짓고 있는 '희수농장' 임현구(62) 대표가 바로 그런

경우다. 그는 1979년 하우스 2동에서 시작해 지금은 18동을 수경재배 딸기 농사를 짓고 있다. 임 대표가 농사를 짓고 있는 육묘 방법을 처음 시작할 때에는 전국에서도 열 손가락 안에 들어갈 정도로 그리 많지 않다.

그가 처음 도입한 저면관수는 딸기 묘목에 물을 줄 때 포터에 물을 주는 것이 아니라 밑에서 위로 물을 주는 방식이다. 이렇다 보니 병해충도 발생하지 않는 장점이 있다. 주산지가 아닌 지역에서 그의 노력으로 제2의 딸기 주산지를 탄생시킨 것이다. 임 대표가 처음 세종시에서



그가 처음 도입한 저면관수는 딸기 묘목에 물을 줄 때 포터에 물을 주는 것이 아니라 밑에서 위로 물을 주는 방식이다.

딸기 재배농사를 시작한 이래, 현재 세종시 지역의 딸기 재배농가는 107개 농가 36ha에 달한다. 그만큼 딸기 농가를 보급하는 데 공을 세운 결과다.

이제 시작에 불과하다는 임 대표는 향후 2년 내 전국에서 최고의 상품 가치가 있는 한방스테비아 딸기를 재배하기 위한 구슬땀을 흘리고 있다. 지금 재배하고 있는 한방스테비아 딸기는 높은 스테비아를 관주 및 살포하는 것으로 천연 한방 원료를 사용해 설탕보다 300배나 당도가 높다는 것이 특징이다.

희수농장에서 생산된 딸기는 유통 단계를 거치지 않고 농장에서 일반 시민들에게 직접 판매하고 있다. 또 지하수 사용량을 현저히 줄이고 기름값도 아끼는 순환식 수막 보온커튼 시스템을 도입하는 등 실험적 영농법을 도입했다. 이 시스템은 최근 비싼 기름값에도 난방 에너지를 많이 사용할 수밖에 없는 시설 하우스 농가들에게 효과가 크다. 비닐하우스 지붕에 15도 정도의 지하수를 뿌려 '물 커튼'을 형성해 보온 역할을 한다.

지하수도 사용한 것을 재활용해 쓰면서 친환경 농업으로도 각광받고 있다. 수경재배는 물론 한방기술을 통한 스테비아 딸기, 수막보온커튼 시스템 등 남들이 쉽게 접근하지 않는 실험을 거듭한 그의 영농법은 빛을 발하고 있다.

이러한 노력에 임 대표는 연 매출이 3억 원에 달하는 데다 세종시에서 최고의 딸기 농사꾼이란 소리를 듣고 있다. 그동안 흘린 땀의 결실로 살림은 서서히 벌어지고 있다. 스테비아 딸기가 세종시를 대표하는 특산품으로 부상하면서 전국에서 세종 딸기 농가를 찾는 발걸음이 이어지고 있다. 앞으로도 천연원료 등을 재료로 사용해 소비자가 신뢰할 수 있는 한방스테비아 딸기를 생산하는 것이 그의 꿈이자 도전이다.

자가배합 시스템으로 최고의 젖소가 있는 그림 같은 목장

경기 양평
세민목장
한엽 대표

한엽 세민목장 경기도 양평군 강상면 신화리 249-2번지 010-3000-1711



품목
우유(젖소)



농업종사 개시일
1982년 11월



매출액(매출구조)
8억5,000만 원



판매처 비율(100% 기준)
100% 조합계통출하



경영체 종사자 수
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
9년



성공
포인트

1



'가장 깨끗하고
아름다운 목장'
대상

2



생산력 극대화 시스템
자체 개발

3



철저한 관리로
젖소 폐사율 급감시켜

‘세민목장’은 한 폭의 그림이다. 한업 대표의 가족이 거주하는 집과 젓소들이 기거하는 목장은 붙어 있다. 소를 가족처럼 돌보겠다는 한 대표의 의지가 엿보인다. 목장 외관에는 젓소 그림이 그려져 있어 입체감을 더 한다. 한 대표 내외가 거주하는 전원주택은 유명 관광지인 고급 별장을 연상케 한다. 정원에는 형형색색의 꽃과 채소가 자라나고, 수려한 노송 몇 그루가 자리 잡아 이 집의 품격을 높여준다.

친환경축산협의회 경기도 회장직을 역임한 바 있는 한 대표는 ‘아름다운 목장 가꾸기’ 대상을 받기도 했다.

세민목장은 서울우유협동조합으로부터 양평 최초로 해썬(HACCP) 농장으로 인증 받았다. 해썬 농장으로 인증 받으려면 50여 가지의 심사항목을 통과해야 한다. 특히 젓소 사육 목장은 위생 관리가 철저해야 한다. 사람과 소가 함께 어울려

거주하는 만큼 세민목장의 청결도는 국내 최상위 수준이라는 평가다.

세민목장이 자랑하는 비장의 무기는 한대표가 직접 만드 자가배합 프로그램이다. 풀과 사료를 자가배합 프로그램으로 배합해 최상의 상태로 소에게 줄 수 있는 시스템을 가지고 있다. 전문 컨설턴트의 조언을 받아 조사료의 양을 늘리고 사료의 양을 줄이길 3년 쯤, 현재 생산력이 극대화된 상태다.

여기에 한 대표는 세민목장만의 젓소 유지 관리력으로 폐사율을 현저히 줄였다. 통상적으로 젓소 목장은 착유소가 폐사할 것에 대비해 후보 소를 사육한다. 생산량이 줄어들면 곤란하기 때문이다. 축산업도 경영이다. 일반적으로 기업에서만 구조조정이 필요한 것이 아니라 축산업도 구조조정이 필요하다. 삼년 전부터 경쟁력을 갖기 위해 한 대표는 우유 짜는 소



세민목장이 자랑하는 비장의 무기는 배합기다. 풀과 사료를 자동으로 배합해 최상의 상태로 소에게 줄 수 있는 기계 장치다.

대비 생산력이 없는 후보소의 비율을 과감하게 구조조정 했다. 그러면서 철저한 관리로 폐사하는 소를 발생시키지 않았다. 도태되는 소가 없어지자 자연스럽게 후보 소를 사육할 필요가 없어졌다.

125마리에서 94마리로 축소했으나 우유 생산량은 전혀 줄지 않은 것도 이런 과감한 구조조정과 소에 대한 관리 덕분이다. 세민목장은 94마리 중에서 9마리만 후보 소로 운영하고 있다. 전국에서 이런 비율로 목장을 운영하는 농가는 흔치 않지만 그는 최적의 상태라고 귀땀했다.

세민목장은 항생제를 거의 사용하지 않는 축산법으로 화제가 되기도 했다. 한 대표는 “소가 쓰러져 죽기 직전이 아닌 한 항생제 사용을 자제했다”고 밝혔다. 한 대표의 친환경 축산철학이 돋보이는 대목이다.

한 대표는 1984년부터 목장을 운영하고 있다. 친구가 경영하는 목장에 놀러 갔다가 자신에게 천직이라 느껴 시작한 지 벌써 30년을 넘겼다. 무수한 시련과 고비가 있었지만 모두 이겨냈다. 2001년 구입해온 만삭우가 결핵에 걸려 목장의

모든 소를 땅에 묻었다. 그 순간을 생각하면 지금도 가슴이 아프다. 그러한 전염병이 없었다면 전국 최고의 목장이 됐을 거라는 세민의 평가다. 그러나 그는 “고난으로 말미암아 목장의 내실을 다질 수 있었고, 어려움을 극복하는 과정에서 가족의 소중함을 절실하게 느꼈다”고 소회했다.

아들과 함께 운영하는 목장은 지금 최적의 상태다. 이제 한 대표는 치즈 제조 사업을 준비하고 있다. 잉여우유를 치즈로 만들어 지역사회에 환원하겠다는 계획을 구상하고 있다.

한 대표는 또 하나의 숙원사업이 있다. 세민목장 맞은편 일대 1,600여 평 부지에 주말농장을 만들고 방문객들이 치즈를 만들면서 즐길 수 있는 낙농체험공간을 조성하는 것이다. 뿐만 아니라 미니골프장, 놀이공간, 부대시설 등을 갖춘 복합형 문화놀이농장을 만들겠다는 포부다.

한 대표는 “아름다운 낙농체험시설을 구축해 양평을 찾는 이들에게 더욱 풍성한 문화생활을 제공할 방침”이라고 말했다.

2-사이트에서 이어온 원칙과 기본

전남 순천
종돈장
황금영 대표

📍 황금영 📍 종돈장 📍 전라남도 순천시 낙안면 목촌리 682-1번지 📞 010-9693-3700



품목
종돈



농업종사 개시일
1973년



매출액(매출구조)
34억 원



판매처 비율(100% 기준)
■ 100% 축산유통업체



경영체 종사자 수
11명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간
10년



성공
포인트

1



철저한 기록 관리로
우수 유전자원 확보

2



'2-사이트' 시스템
적용으로
청정 종돈 유지

3



'자연과 생물은
노력만큼
돌려준다'는 철학

한때 소고기만큼 인기가 있을 정도로 비싼 가격에 판매된 돼지고기는 여전히 식탁메뉴로 인기가 높다. 특히 ‘자연과 생물은 내가 노력한 만큼 돌려준다’는 할머니의 철학을 이어받아 40여 년 동안 한눈팔지 않고 종돈을 키워오면서 수십억 원의 매출을 올리는 농가가 있다. 바로 전남 순천에서 ‘종돈장’을 운영하는 황금영(69) 대표가 그 주인공이다.

지난 1973년 농업에 종사하게 된 황 대표는 할머니의 영향을 받아 돼지를 키워왔다. 또 양돈업에 종사하면서 신선하고 안전한 돈육과 청정 종돈을 공급하는 등 양돈 산업에 이바지하겠다는 신념으로 농장을 꾸려왔다.

황 대표가 가장 중요하게 생각하는 것은 철저한 기록관리다. 원칙과 기본에 충실한 사양관리를 이어오면서 40여 년간 꾸준한 성장세를 보일 수

있었기 때문이다. 여기에 그의 종돈장은 1996년 이후로 남부지역 최초의 ‘2-사이트’ 시스템을 적용해 청정 종돈을 보급하고 있다. ‘2-사이트’ 사육방식의 최대 장점인 질병 고리 차단 효과와 함께 순천 종돈장은 반경 10km 이내에 어떠한 농장도 위치해 있지 않아 위생적이고, 건강한 돼지를 생산할 수 있는 좋은 입지 조건을 가지고 있다.

특히 이 시스템은 양돈 선진국에서 오래전부터 시행된 것으로 주간관리에 따른 배치시스템과 ‘올인-올아웃’ 체계를 갖추면서 질병 고리를 차단하고 건강한 모돈 및 자돈의 면역체계를 구축할 수 있게 했다. 한 배 새끼의 경우 동일한 시기에 이유 및 이동을 통해 균일도가 향상되며 배치 사이 간격의 수세, 소독, 건조의 과정을 통해 늘 새 돈사와 같은 환경에서 성장할 수 있는

황 대표가 가장 중요하게 생각하는 것은 철저한 기록관리다. 원칙과 기본에 충실한 사양관리를 이어오면서 40여 년간 꾸준한 성장세를 보일 수 있었기 때문이다.



조건을 만들어 주기 때문이다.

황 대표의 순천 종돈장은 배치단위 이동 시 돈사 내 슬러리까지 모두 비워 청소하는 철저한 ‘올인-올아웃’을 보여주고 있다. 특히 후보돈 사양관리에서는 기본적으로 후보돈 운동장 운영은 물론 충분한 격리 및 순치기간을 가져간다. 또 철저한 기록관리를 통해 입식일을 기준으로 매주 필요한 백신 및 사료량을 점검하는 체크리스트를 작성하여 빈틈없는 사양관리를 보여주고 있다.

하지만 국제곡물가격 및 환율 폭등으로 돼지가 먹는 사료값이 천정부지로 올라가던 시기에는 경영상 애로사항도 있었다. 이외에도 농축산물의 특성상 공급이 조금이라도 과잉되는 때에는 가격이 폭락하면서 어려움을 겪기도 했다. 특히 축산의 경우 분뇨에 대한 외부의 인식이 심각해

그 부분에 대한 인식변화가 힘들었다고 황 대표는 설명했다.

그러나 황 대표는 향후 일본이나 기타 선진국과 같이 동물복지, 친환경, 유기농, 육질개량종 축산물에 대한 소비자 수요가 커지게 되면 프리미엄급 시장이 형성될 것으로 보고 있다. 이에 이 부분에 대한 준비를 꾸준히 하고 있으며 향후 인터넷 판매나 브랜드 론칭을 계획하고 있다.

황 대표는 “종돈의 도입과 선발, 품종개량에 있어 철저한 기록관리를 통해 우수한 유전자원을 확보하고, 질병 차단 및 위생적 사육환경을 통해 건강하고 청정한 상태를 유지해야 종돈농장이 운영될 수 있다”며 “꾸준히 노력을 기울인다면 누구나 성공할 수 있게 될 것”이라고 당부했다.

농식품부 핵심개혁과제 추진 사례집 ① ICT

미래성장산업을 이끄는 우수 농업인들

| | |
|--------|---|
| 발행일 | 2015년 8월 |
| 발행처 | 농림축산식품부 |
| 기획 | 농림수산식품교육문화정보원 14058 경기도 안양시 동안구 흥안대로 439번길 20-3 산업정보통계팀 ☎ 031-460-8925 |
| 디자인·제작 | 벤티카 주식회사 ☎ 02-2281-7701, www.vetica.co.kr |
| 취재·촬영 | 뉴스1 특별취재팀 고유선 권혜민 김성진 김용빈 김용언 김재수 김평석 남경문 남궁형진 박대준 박아론 박제철 박 철 박효익 배준수 서준규 신채린 엄용주 연제민 유승길 윤용민 윤창완 이경구 이길표 이상훈 이예지 이원경 이정현 장동열 장우성 장천식 전성무 전 원 정민택 정진욱 정혜아 조탁만 차윤주 채봉완 최문선 피재윤 허수진 현봉철 황희규 |
| 표지 사진 | 조성준 |

※ 이 책에 수록한 글과 사진의 무단 게재를 금합니다.