

젊은농촌

활력이 솟는다



경상북도
GYEONGSANGBUK-DO

| 농업·농촌에 부는 희망 메시지 |

젊은 청년들이 돌아오고 있다

올해는 코로나19로 농업뿐만 아니라 사회 전반에 걸쳐 많은 어려움을 겪었습니다. 생산된 농산물은 판로가 막히고, 외국인 근로자 없는 농촌에는 일손을 구하기가 어려워졌으며, 전세계로 확산된 코로나19는 주요 수출국이 농산물 수출을 막아서면서 한때 식량 위기가 걱정되기도 하였습니다.

세계적인 위기가 닥칠수록 농업에 대한 중요성은 날로 커지고 있습니다만, 쌀을 제외한 주요 곡물류의 대부분은 수입에 의존하고 있고 식량 자급율이 46.7%에 불과한 우리의 현실을 볼 때 농업·농촌을 지켜야 하는 사명은 명약관화(明若觀火)한 사실입니다.

그러나 우리 현실은 녹록치 않습니다. 최근 10년간 농가인구는 매년 7.5%씩 줄어들고 있고, 40세 이하 청년 농가는 전체 농가의 0.5%에 불과하며 도내 23개 시·군중 19개 시군이 소멸 위험 지역으로 머지않아 지방소멸을 걱정해야 하는 상황에 직면해 있습니다.

청년들을 농촌으로 유입시키기 위한 정책은 해마다 늘어가고 있지만, 정착하는 청년들의 수는 계속 제자리에 머물고 있어 우리가 간과하고 있는 것은 무엇인지 다시 한번 생각하게 합니다.

어려움 속에 희망적인 메시지도 있습니다. 우리 경북은 사과, 포도, 참외, 한우 등 고소득 작목 재배로 역대 농가가 가장 많고, 최근 스마트팜으로 농업의 첨단화가 빠르게 이루어지고 있어 관심을 갖는 이들이 많이 늘어나고 있습니다.

귀농은 16년째 전국 1위를 달리고 있어 농촌에 새로운 활력소가 되고 있습니다. 귀농하는 이들은 도시의 바쁜 일상에서 벗어나 자연환경이 좋고 삶에 여유가 있는 농촌을 선호하고, 농업의 비전과 발전 가능성을 높이 보고 있다고 합니다.

더욱이 농촌 출신이 아니면서 도시에서 태어나 연고가 없는 이들이 정착하는 경우도 많이 늘어나고 있어, 농업농촌에 관심을 갖는 청년들이 안정적으로 정착할 수 있도록 돕는 것이 바로 우리가 해야 하는 역할이 아닌가 합니다.

독립운동가이신 **도산 안창호 선생님**은 “**청년이 죽으면 민족이 죽는다**”고 강조 하셨듯이, 청년들이 있어야만 우리 농업이 유지될 수 있고 함께하는 농촌을 만들어 갈 수 있습니다.

경상북도는 농업·농촌에 관심 있는 많은 청년들이 꿈을 펼칠 수 있도록 적극 응원하겠습니다. 그러나, 성공은 누가 가져다 주는 것이 아니기에 많은 지원과 관심도 중요하지만 스스로의 열정과 패기로 도전하는 정신이 반드시 필요합니다.

이 책을 통해 젊은 청년들이 농업·농촌에서 큰 꿈을 갖고 도전하는데 도움이 되기를 바라면서, 청년이 돌아오고 활력이 넘치는 농업·농촌이 될 수 있기를 기대해 봅니다. 감사합니다.

경상북도지사 **이철우**



Contents



2020 농촌자원복합산업화 우수사례집
젊은 농촌, 활력이 솟는다

경주	원두정미소	06
	좋은 나락과 최신 도정시설로 만드는 품질 좋은 쌀!	
경주	막내농부	12
	온 가족이 즐기는 키즈팜	
김천	연두영농조합법인	18
	시장에서 원하는 제품, 소비자가 원하는 제품	
안동	농업회사법인 주식회사 대가	24
	농업과 청년을 위한 큰집	
안동	대웅팜	30
	철저한 준비가 곧 살아남는 길	
구미	강훈목장	36
	동물복지를 먼저 생각하는 목장	
구미	샘물영농조합법인	42
	콩 심은 데 돈 난다	
상주	햇빛촌영농조합법인	48
	상주 넓은 들판이 꿈을 키우는 무대로	
상주	심표영농조합법인	54
	그래, 잠시 쉬어가도 괜찮아	



문경	소담	60
	건강한 마음 한아름!	
경산	프레쉬벨	66
	건강한 음료면서 맛있는 음료	
의성	영농조합법인푸루른	72
	동결건조로 천연의 맛을 살린	
청송	농업회사법인 (주)청년연구소.....	78
	청년이 몰려오는 청년연구소	
영덕	아침에 계란	84
	'건강한 닭, 행복한 닭, 사랑한 닭'	
청도	청도버섯아재	90
	소비자가 선호하는 버섯의 고장으로	
청도	산나래농장	96
	무쇠 가마솥에서 뒤편 맛과 품미	
성주	흰여울농장	102
	첨단 스마트팜 참외농장	
울진	답운농장, 대성	108
	좋은 먹거리는 소비자가 먼저 안다	



좋은 나락과
최신 도정시설로 만드는
품질 좋은 쌀!
원두정미소

이상목

원두정미소 대표

대 표 자 | 이상목

설립연도 | 2019

주 소 | 경주시 산내면 원두길 4

연 락 처 | 010-6350-8218

생산품목 | 벼농사, 정미소

연 매 출 | 3억

일자리 창출 | 1명, 임시직 1명, 2021년 봄 고용 예정 1명

주요 판매처 | 식당, 직거래





‘청년농부창농기반 구축사업’ 지원으로 시작

원두정미소 이상목 대표는 농사를 지으며 정미소를 운영하고 있다. 약 10만평 규모의 농사를 짓고 있는데 2019년 8월 정책과에서 ‘청년농부창농기반 구축사업’을 지원받아 시작하게 되었다. 기존 농사짓고 있던 사람에게 기반을 좀 더 단단하게 다질 수 있도록 도와주는 사업이라고 할 수 있다. 이 사업은 농사 규모와 판매 실적이 어느 정도 있어야 지원받을 수 있다. 원두정미소의 경우 도비, 시비, 자부담해서 약 7억5천 정도의 투자금을 들여 지은 것이다. .

시간당 1.5t 처리, 최신시설을 갖춘 정미소

이상목 대표는 “정미소를 하게 된 계기는 대부분의 농가에서 벼농사를 짓고 있지만 가까이 제대로 된 도정시설을 갖춘 정미소가 없어 불편했습니다. 다들 주로 경주 시내에서 도정을 해오던 상황이었죠. 지금 원두정미소에서 취급하는 것은 벼뿐 이긴 하지만 이 규모는 개인이 운영하는 규모로는 큰 편이며 시간당 처리하는 양도 1.5t으로 앞에 보이는 들판의 나락을 다 처리할 수 있을 정도의

규모를 갖춘 최신시설입니다.”

최신시설을 갖춘 정미소의 장점은 미질이 좋고 쌀이 깨지는 것이 적다. 또한, 직접 농사지는 쌀을 도정해 바로 소비자에게 가기 때문에 신선하고, 또한 중간 유통과정의 생략으로 가격 경쟁력도 있다. 한때 15만평까지 지었으나 현재 짓고 있는 10만평 규모로 축소해 질 좋은 쌀을 생산하는데 노력을 기울이고 있다.



각각의 튼튼한 울타리가 따로 또 같이

LS전선에 다니다가 귀농한 해 부친과 2개월 정도 함께 농사를 짓다가 농기계 사고로 부친이 작고하게 되면서 농사를 맡아 짓게 되었다. 하지만 10년이 지난 지금은 36살 이상목 대표에게도 예쁜 부인과 그들을 꼭 닮은 아이 셋, 튼튼하게 올린 정미소 시설 만큼이나 견고한 그들만의 등지를 만들어 자리 잡아 가고 있었다.

이상목 대표는 농사를 직접 지어 보니 농촌은 사계절 날마다 하는 일이 달라 지겨울 틈이 없고, 계절의 변화를 하루하루 보는 기쁨도 있지만, 요즘은 농사를 예전처럼 단순 노동을 제공해 짓기보다는 장비로 짓는 경우가 많아 힘도 덜 든다고 했다. 방제만 해도 경주시에서 지원받은 드론을 이용한 영양제 살포를 하고 있다. 현재 드론 3대를 이용해 주변 농가의 방제도 같이 하고 있다. 그러나 여전히 장비에 대한 욕심이 많아 현재도 1년에 1억 정도씩은 장비에 투자하는 중이다. 그래도 일할 때 일하고, 쉴 때 쉴 수 있는 게 농촌의 장점이다.

저보다 훨씬 오랫동안 농사 지은 분들이 '야야, 어떻게 농사를 지었길래 이런 맛이 나오노?'하고 말씀해 주실 때 힘이 나죠. 제 쌀에는 누룽지와 비슷한 향이 나거든요.



농촌자원복합산업의 우수사례집



경주쌀을 알려 농가소득 증대

원두정미소의 직원은 현재 정규직 한 명으로 어릴 때부터 알던 이상목 대표의 지인으로 경주에서 출퇴근하고 있다. 현재 만 39세 청년으로 같이 모험자동차 선수를 했다. 이상목 대표는 내년 봄 정도 청년 1명을 더 고용할 계획이다. 그러면 지금처럼 휴일도 없는 바쁜 상황도 좀 정리가 되어 가족끼리 더 많은 시간을 가질 수 있다. 주말에 오는 임시직 역시도 청년이다. 이렇게 비슷한 또래들끼리 모여 일을 하다 보니 서로 통하는 점이 많은 게 이점이다. 향후 원두정미소에서는 계약재배를 통해 좋은 쌀을 생산해 도정을 거쳐 농가소득을 높일 계획이다. 이곳에서 생산되는 쌀이 브랜드를 달고 전국에 두루두루 퍼졌으면 하는 바람이다.

행복이 별건가요

이상목 대표는 "10년 전 만 해도 돈을 쫓았는데 지금은 아이들이 마음껏 뛰어노는 것을 곁에서 볼 수 있고 제가 농사지은 쌀을 먹어보고 맛있다고 전화가 올 때 참 행복하다는 생각이 듭니다. 저보다 훨씬 오랫동안 농사 지은 분들이 '야야, 어떻게 농사를 지었길래 이런 맛이 나오노?'하고 말씀해 주실 때 힘이 나죠. 제 쌀에는 누룽지와 비슷한 향이 나거든요. 질 좋은 쌀로 좋은 밥맛을 제공하는 게 제 할 일인 셈이죠."



온 가족이 즐기는 키즈팜 막내농부

박정욱

막내농부 대표

대 표 자 | 박정욱
설립연도 | 2013
주 소 | 경주시 천북면 모아리 839번지
연 락 처 | 010-8776-4429
생산품목 | 딸기, 방울토마토
연 매 출 |
일자리 창출 | 4명
홈페이지 및 SNS | 인스타그램
주요 판매처 |
직판, 로컬푸드, 네이버스토어등





특별한 홍보나 광고가 없어도 소문을 통해 재방문

현재 4년 정도 된 막내농부 키즈팜에는 아이뿐 아니라 어른들의 방문도 많다. 홍보나 광고가 없어도 소문을 통해 재방문과 소개 방문이 많다. 태풍 피해 때문에 현재는 체험장을 닫아 놓은 상태지만 5월까지의 딸기 체험, 이후는 방울토마토 체험으로 넘어간다. 쿠킹클래스, 피자 만들기, 와플 만들기, 베이킹 등 다양한 체험을 할 수 있으며 여름에는 체험과 동시에 물놀이를 할 수 있고 가을에는 고구마 체험을 할 수 있다.



온 가족이 즐기는 키즈팜

막내농부는 경주시 천북면 모아리에서 주 작물 딸기와 방울토마토 외에 연중체험장을 함께 운영하는 농업회사법인이다. 봄, 여름철에 주로 수확하는 작물의 특성상 아이들의 소풍철, 가족의 휴가철이 한창 바쁜 시기이다. 외국 자료수집을 통해 소풍 오는 기분으로 즐길 수 있는 농장인데 기존의 체험농장이 시설의 불편함을 감수하고 체험을 했다면 막내농부 체험장은 차 한 잔 마시고 낮잠을 즐기고 바비큐도 할 수 있다.

수확한 농산물을 활용해서 체험을 즐길 수 있으며 물감놀이, 물풍선 등 간이 키즈카페 분위기를 살려 수확체험+교육프로그램을 접목했다. 체험 시 e-book을 연결해 토마토를 수확하면 토마토 관련 책을 대출 시키고, 달팽이나 개구리가 나올 땐 달팽이와 개구리 관련 e-book 인터넷으로 쉽게 볼 수 있게 했다.





농민사관학교 3개 과정을 졸업

박정욱 대표는 현재 4H 경주시 회장을 맡고 있다. 10여 년 전부터 농사에 관심을 가지고 마음을 굳히고 있었으나 부모님의 반대로 학업부터 마친 다음 농업의 미래 비전을 제시한 사업계획서를 PPT로 만들어 부모님을 설득했다. 1차 수확뿐만 아니라 미래의 전망을 바라보고 농촌으로 들어와 살겠다고 선택했기에 아직은 자본과 투자가 같이 이뤄지는 상황이다.

처음에는 자비로 미나리 가공공장을 했지만 현재는 딸기 가공으로 눈을 돌려 관련분야인 식품산업공학과 대학원을 졸업했다. 체험을 하다보니 딸기가 부족해 딸기 재배를 확장 중이다. 다양한 작물의 재배나 가공을 공부하기 위해 농민사관학교 3개 과정을 졸업했다. 농촌에서도 연중 소득창출이 이어져야 하기에 학교에 미나리 납품을 주로 했으나 지금은 대파를 납품 중이고 여름에는 드론방제단도 운영한다.

중전 농법과 달라보인다는 말에 막내농부라는 상호는 “체험하러 오는 아이들이 농업에 대한 인식을 긍정적으로 가져가고 농업군을 직업군으로 가져갈 수 있는 이 시대의 막내농부를 양성한다는 생각을 가지고 붙였습니다.”라며 농업에 대한 애정을 드러냈다.

농업군을 직업군으로 가져갈 수 있는 이 시대의 막내농부를 양성

힘든 점은 주변에서 제일 젊은 사람이 농사짓는다는 것에 긍정적이고 많았고, 초반에는 손가락 질도 했다. ‘농사지어서 먹고 살겠나?’ 하는 사회적인 인식과 대학까지 공부한 사람이 왜 시골로 들어와서 농사를 짓는가? 하는 인식이 밑바닥에 깔려 있기 때문이다. 하지만 지금은 인식이 많이 변했다고 한다.

중전 농법과 달라보인다는 말에 막내농부라는 상호는 “체험하러 오는 아이들이 농업에 대한 인식을 긍정적으로 가져가고 농업군을 직업군으로 가져갈 수 있는 이 시대의 막내농부를 양성한다는 생각을 가지고 붙였습니다.”라며 농업에 대한 애정을 드러냈다. 농촌 인구의 고령화로 인해 인력 수급이 힘들어 현재 외국인노동자 4명을 상시 고용해서 운영하고 있다.

국가정책에 대해서 언급하며 농촌으로 귀농 시 초기 투자비용이 높아 자립이 어렵다. 2018 창업

기반구축사업에 선정됐는데 3천만원 자부담에 7천만원 지원 사업이었다. 온실을 짓는데 외대가 7천만원, 볼트 파이프 역시 7천만원, 바닥과 부재 시설에 몇 억이 들어가기 때문에 실제 투자 규모가 커 자립도가 낮은 젊은 청년은 쉽지 않은 일이다.

농업의 스마트화와 더불어 치유농업으로 나아가야

박정욱 대표는 현재의 삶에 만족도는 아주 높다고 한다. 하고 싶었던 일을 자신이 추구하는 삶을 살고 있어서 그렇다. 하지만 가족들과 함께 보내는 시간이 부족하고 체험을 하다 보니 주말에까지 아이들을 맡기고 일을 해야 할 경우도 생긴다. 이럴 때 삶의 질을 높여야 하는지, 농장의 규모를 확대해야 하는지에 대해 고민할 때가 있다.

하루 체험 인원은 150명 정도로 더 많은 인원을 받을 수 있지만 서비스의 질을 생각해 적정 인원만 받고 있다. 네이버에서 예약을 받을 때 사이트를 오픈하면 금방 마감될 정도로 인기가 높다. 체험의 경우는 서비스이기 때문에 주인의식이 필요해 남에게 맡기지 않고 부부가 함께 운영한다. 박정욱 대표는 농업의 미래에 대해서 “지금과 같은 재래식 농법은 미래 농업에 맞지 않다. 10년 후쯤에는 현재의 농법으로 농사를 짓기 힘들어진다. 때문에 농업의 스마트화와 더불어 치유농업으로 나아갈 생각을 가지고 있다.”라며 사회복지학을 전공한 사람답게 따스한 시선으로 신개념의 미래 농촌사회에 대한 꿈을 드러내 보였다.



시장에서 원하는 제품,
소비자가 원하는 제품

연두영농조합법인

이두현

연두영농조합법인 대표

대 표 자 | 이두현

설립연도 | 2016

주 소 | 김천시 아포읍 예리길 185-2

연 락 처 | 010-4419-3114

생산품목 | 과채주스, 음료

연 매 출 | 40억

일자리 창출 | 18명

홈페이지 및 SNS |

www.yeondoolarm.com

주요 판매처 |

온라인 : 네이버, 쿠팡, 위메프, 티몬, 지마켓, 옥션, 11번가

오프라인 : 하나로마트, 대백프라자





데이터 분석을 기반으로 맞춤형 상품 개발

연두영농조합법인은 2016년 김천시 아포읍에서 사과 농사를 하고 계신 아버지께 물려받은 사과즙 가공공장 에서 통과일 그대로 착즙, 바로 저온 살균해 영양소 파괴를 최소화한 건강음료를 만들어 판매하는 업체다. 부모님의 권유로 고향으로 돌아와 착즙 제조공장을 운영 하게 되었다. 부모님은 본업인 사과 농사에도 즙 제조공장 까지 손댈 여유가 없었다. 또한 포화상태인 과즙 시장 에서 요즘 트렌드에 맞게 유통시장을 알아가는 것이 부모님에게는 약간 버거웠기 때문에 귀농을 결심하게 됐다.

‘아빠의 주스’ 호주로 진출

생산품목인 과채주스와 음료는 사과 농사를 지을 때 먹기에는 이상이 없지만, 모양 면에서 조금 떨어지는 비품이 많이 나와 건강원 정도의 설비를 갖추고 시작 했다가 추후 착즙 설비를 갖추고 본격적으로 하게 되었다. 귀농 초기 연매출이 3~5천만원 사이였다면, 값야아 할 대출이 3천만원이었다. 1년 동안은 열심히 농사지어 대출 값는데 급급했지만, 현재는 직원 18명에 자사 브랜드만으로 연매출 40억원 올리고 있으며 온·오프 라인 매장마다 납품하며 해외수출 길도 열었다. 연두 영농조합법인의 한 브랜드인 ‘아빠의 주스’가 호주 멜버른 무역관 소개로 호주 제시카 마켓이라는 온라인 판매업체와 지난 4월 화상 상담을 통해 시장 테스트용 7000달러어치 과일즙을 공급했고, 3일 만에 완판돼 추가로 1만5000달러 추가 주문 성과를 냈다.



“귀농 초기에는 적응이 쉽지 않았습니다. 아버지는 실질적인 농사일보다 주로 단순 보조를 시키셨어요. 그리고 교육이란 교육은 뭐든지 받게 했습니다. 지금 생각해 보면 그 교육을 통해서 제 나름대로 기준 점을 마련하게 된 것 같습니다. 단순 농업인보다는 기업적인 농업인이 되길 바라는 뜻에서 그렇게 시키지 않았나 싶습니다.”





농촌자원복합산업화 우수사례집

차별화로 경쟁에 승부

이두현 대표는 찢어서 먹는 과즙이 포화상태였기에 기존 시장에서 승부하기 보다 뚜껑을 돌려서 따는 스파우트 파우치로 변경해 대출을 받고 본격적인 과즙 시장에 뛰게 되었다.

첫 시작은 기본 ‘사과즙’에 ‘사과엔비트’로 시작했다. ‘양배추 사과즙’과 ‘사과엔당근’ 역시도 판매가 잘 되고 있지만 180㎖ 사과즙이 꾸준히 잘 나가고 있다. 보통 다른 업체에서는 100~120㎖를 많이 판매하고 있지만 1회 만족 할만한 용량을 연구해 본 결과 180㎖가 적당한 용량이 었다. 현재는 단일로 8가지 제품이지만 16가지를 상품을 생산 판매 중이다. 지금도 다양한 제품군을 만들어 소비자의 반응을 데이터 분석을 통해 파악하는 작업을 계속하고 있다.

이두현 대표는 돈보다는 세상에 필요한 상품을 만들어 낸다는 데에 뿌듯함을 느낀다고 한다. 대량생산을 해서 생산비 절감을 하면 소비자는 저렴하고 합리적인 가격에 사 먹을 수 있다며 만들 수 있는 제품, 가지고 있는 설비로 시장성과 원가계산을 데이터 분석을 통해 알아보는 것이 일상이다. 사무실 벽이나 선반에 있는 각종 특허와 인증, 수상 내용을 봐도 전문가라는 걸 한눈에 알 수 있었다.

시장에서 원하는 제품,
소비자가 원하는 제품

“예전에 시장조사는 설문지로 하거나, 마트, 백화점으로 나갔는데 지금은 온라인을 통해 데이터 분석을 할 수 있는 눈이 있어야 하죠. 그런 방법을 유통전문가나 온라인 마케터 중 누구도 가르쳐 주는 곳이 없어서 힘들었어요. 온라인 유통전문가는 자신이 몸담고 있는 업계에서는 전문가여야 합니다. 저 역시 정보검색, 데이터 보는 법, 시장에 적용하는 법을 항상 연구 중입니다. 이런 과정 없이 제조한 상품은 업계에서 살아남기 힘듭니다. 시장에서 원하는 제품, 소비자가 원하는 제품이 뭔지를 늘 고민해야 합니다. 제 경우 1년 동안 휴대폰을 하루 9~10시간씩

“귀농 초기에는 적응이 쉽지 않았습니다. 아버지는 실질적인 농사일보다 주로 단순 보조를 시키셨어요. 그리고 교육이란 교육은 뭐든지 받게 했습니다. 지금 생각해 보면 그 교육을 통해서 제 나름대로 기준점을 마련하게 된 것 같습니다. 단순 농업인보다는 기업적인 농업인이 되길 바라는 뜻에서 그렇게 시키지 않았나 싶습니다.”

들고 온라인 상세 페이지를 분석했습니다. 지금은 10시간이 10분으로 줄었죠. 포인트를 찾아내는 게 그만큼 빨라졌다는 이야기입니다. 이제는 제 브랜드를 만들어 직영매장을 두고 소비자에게 더 가까이 다가가는 일이 남았습니다.”

이두현 대표는 가장 힘든 점으로 시골이다 보니 인력수급이 원활하지 못한 점을 꼽는다. 현재 주 6일 기본으로 생산을 하고 있지만, 주문량을 따라가지 못하고 있다. 꼭 필요한 인원으로 가동하는데도 처음보다 4~5배 규모가 커지다 보니 대표 혼자만 열심히 한다고 되는 일이 아니라는 것을 깨닫고 있다.



농업과 청년을 위한 큰집, 대가

김형한

농업회사법인 주식회사 대가 대표

대 표 자 | 김형한
설립연도 | 2017
주 소 | 경북 안동시 풍산읍 죽전길 24-7
작업장 : 경북 영주시 봉현면 소백로 1516-9
유통센터
연 락 처 | 070-7778-9797, 010-4360-8572
생산품목 | 사과(세척사과), 사과즙
연 매 출 | 약 22억원 (2019)
일자리 창출 | 4명 (청년)
홈페이지 및 SNS |
<https://blog.naver.com/bigk1298/221316041552>
<https://smartstore.naver.com/funfarmer>
주요 판매처 |
종합몰, 식품판매 밴더업체, 스마트스토어,
쿠팡, 티몬, 홈쇼핑, 식당 등





농업과 청년을 위한 큰집, 대가

농업회사법인주식회사 대가는 좋은 품질의 건강한 먹거리를 제공하는 믿을 수 있는 기업이다. 2017년 설립 이래 농장에서 신선한 농산물과 가공식품을 고객에게 제공하고 있으며 깨끗하고 질 좋은 환경에서 생산된 식품을 엄격한 사내 품질검사를 통해 유통하고 있으며, 대한민국의 바른 먹거리사업에 앞장서고 있다.

현재 대가의 주력 제품은 세척사과와 사과즙이다. 경북 산지에서 생산하여 선별, 세척, 포장 발송하고 있으며, 가정용과 정품, 홈과 주스 등으로 세분화하여 버려지는 농산물의 양을 최소화했다. GAP인증 시설에서 사과를 선별하여, 전해수 세척을 거친 뒤 포장작업을 마치면 현대인들이 안심하고 한 알씩 바로 먹을 수 있다. 사과즙은 OEM생산으로 제조하고 있으며, 가동률이 낮은 지역의 생산업체와 상생을 위하여 시작한 제품으로 HACCP 인증을 받은 업체에서 생산한다.

* 해썹 인증(HACCP)이란 안전하고 믿을 수 있는 식품을 선택할 수 있도록 식약처에서 엄격하게 평가하여 지정한 식품에 붙어있는 마크

그때마다 저는 그랬습니다. 기계와 장비 수북이 쌓인 박스 등을 가리키며 ‘이게 다 돈 아니니까!’ 시작하고 10년 가까이는 어려웠는데 20~30대 젊은 친구들이 들어오면서 회사가 이렇게 커졌습니다.”

이게 다 돈 아니니까!

김형한 대표는 “법인은 2017년에 설립했지만 개인적으로 시작한 것은 17년째입니다. 처음에는 농산물을 온라인으로 유통하는 방법을 알아봤는데 안동, 청송, 영양 등 사과의 주산지이기도 하고 집 가까이에 도매시장이 있어서 사과에 우선적으로 관심이 갔습니다. 건설회사를 그만두고 당시 결혼한 상태였는데 아내 차를 판 350만원을 밑천으로 장사를 시작했습니다.

“초록색 아오리가 빨간색 부사가 되는 줄 알았어요.” 일을 시작하고 7~8년간 집에 생활비를 가져다주질 못했어요. 부모님의 반대도 한참 동안 계속됐지요. 얼마 전까지만 해도 저희 아버지가 제게 그러셨어요. “야야, 너는 여태 뭘 했노?” 그때마다 저는 그랬습니다. 기계와 장비 수북이 쌓인 박스 등을 가리키며 “이게 다 돈 아니니까!” 시작하고 10년 가까이는 어려웠는데 20~30대 젊은 친구들이 들어오면서 회사가 이렇게 커졌습니다.”





해외 판로를 열다

안동 길안에서 2만 평의 사과 농사를 지으며 그곳에서 나는 사과는 전량 법인에서 구매해 판매하고 있다. 2019년에는 세계 여러나라를 10여 회 이상 방문해 수출길을 열어보려고 노력한 결과 몇몇 나라와는 수출길을 터기도 했다. 그러나 올 초부터 닥친 코로나19로 인해 올해는 항공을 이용해 두바이와 몽골로 소량 수출했다. 가공품은 작년에 이어 올해도 말레이시아로 나갔고 지금도 여전히 세계로 눈을 돌려 알아보는 중이다.

갑질하는 회사는 NO!

사업 초반에는 사과 농가와 거래, 판매업체와의 거래 모두 어려움이 따랐다. 사과농가는 매입계약을 해놓고, 더 비싸게 사겠다고 하는 상인이 오면 계약을 어기는 경우가 허다했다. 판매업체는 단가산출과 거래처 주문 건 취소가 가장 어려웠다. 판매 활성화를 위해 최소한의 마진으로 계산한 단가로 거래처와 구두 계약으로 진행하고, 박스와 세척비닐 등 초기 비용을 다 부담하여 제작하였더니, 판매 활동을 개시하지 않은 거래처가 발생하기도 했다. 지금은 장시간 신뢰를 쌓은 거래처와 판매를 진행 중이며, 신규 거래처가 생길 경우, 새로운 박스, 비닐 등 초기 비용은 업체부담 또는 50% 선입금을 조건으로 진행하고 있어서 불필요한 소요 비용은 없어졌다. 그래서 현재도 갑질하는 업체와는 거래하지 않는다.



젊은 농촌, 젊은 일터

“‘농업이 미래다’ 등 농촌, 농업에 대해 미래지향적인 얘기가 많이 나오고 있습니다. 하지만, 농촌에도 안정적인 일자리가 있어야 청년들의 유입으로 이어지는데 우리 대가처럼 청년들이 농촌에서 자기 자리를 잡을 수 있도록 지원해주는 농업회사가 많아져야 한다고 생각합니다.”

김형한 대표의 앞으로의 계획은 안정적인 매출확보가 우선이고, 이후 가공공장 설립을 생각하고 있다. 최종적으로는 직원 한 명 한 명이 대표, 팀장이 돼서 한 사업영역을 맡고, 그 사업영역으로 본인의 사업까지 할 수 있는 단계로 회사를 성장시키는 것이다. 올해 매출이 작년 대비 3배가량 늘었다는 김형범 대표의 최종적인 바람은 직원들과 그 가족이 함께 모여 살 수 있는 공동체 마을을 만들어 서로 어울려 살아가는 것이다.



철저한 준비가 곧 살아남는 길 대웅팜

곽대웅

대웅팜 대표

대 표 자 | 곽대웅

설립연도 | 2018

주 소 | 경북 안동시 임하면 인덕길 7-16

연 락 처 | 010-8580-0418

생산품목 | 수박, 애플수박, 미니단호박, 지황, 생강, 사과즙

연 매 출 | 2억

일자리 창출 | 일용직

주요 판매처 | 계약재배, 스토어팜, 로컬푸드, 맘카페





다양한 품목을 계약재배로 소화

대응팜은 안동시 임하면에 자리한 약 7천평 규모의 농장을 운영하며, 다양한 작물을 심어 토질에 맞고 소득도 어느 정도 올릴 수 있는 작물을 찾고 있다. 1차 농산물은 주로 수박, 애플수박, 미니단호박, 지황, 생강 등을 심어 수확하고 있으며 2차 가공은 사과즙을 생산하는 업체로 연매출 2억원 가량을 올리고 있다. 현재 생산품목의 경우 계약재배와 시험재배가 많아 전량 수매로 나가는 게 대부분이다.

지금 밭에 있는 품종은 종근용(내년에 씨앗으로 쓸 종자) 지황과 생강으로 역시 계약재배하고 있다. 8월 초에 심어 12월 초에 수확하는 지황은 생뿌리를 생지황(生地黃), 말린 뿌리를 건지황(乾地黃), 아홉 번 찌서 아홉 번 말린 것(九蒸九曝 : 구증구포)은 숙지황(熟地黃)이라고 한다. 약으로 쓸 때는 탕으로 하거나 찌서 말려 쓰고, 술을 담글 때는 생으로 쓴다. 많이 먹어도 해롭지 않은 것으로 알려져 있다.

포항 총각, 안동에 등지를 틀다

서른까지는 학교와 직장을 다니다 귀농한 광대웅 대표는 올해 40세로 귀농 5년 차다. 귀농 전 농기계 수리를 하다가 농사에 관심을 가지게 되어 오게 되었다. 고향인 포항 쪽은 농사를 짓기에는 물이 부족하기 때문에 적합한 장소를 물색하던 중 안동시 임하면이 물이 풍족해 농사 짓기에는 괜찮은 것 같아 연고는 없지만 자리 잡게 되었다. 그렇지만 포항으로 한 달에 4~5회가량 다니면서 부모님의 사과 농사도 맡아서 하고 있다. 연고가 없는 안동에 정착하기 위해 방법대와 소방대 활동을 통해 친목을 다지고 있다. 귀농 당시 토지를 구입할 때만 해도 도청 이전으로 땅값이 들썩일 때였는데 현재는 그때보다 땅값이 내린 상황이라 오히려 이자 부담이 늘었다.

농업도 정보력이다

“농사는 땀 흘린 만큼 수익이 난다고 봅니다. 저는 고부가가치 작물을 찾는 중인데 소득이 높은 것 위주로 끌고 갈 생각입니다. 도시에 비해 문화적 혜택은 적지만, 자급자족이 가능해 생활비가 적게 들고 본인만 조금 부지런하다면 고소득도 올릴 수 있다고 봅니다. 앞으로 6차 산업 인증을 받아서 숙박과 연계된 체험프로그램을 개발해 1박 2일로 운영해 보고 싶습니다. 귀농인에 대한 지원이 잘 되어 있다고 들었는데 실제적인 지원은 받기 힘들고, 정보가 늦어서 지원을 못 받는 부분도 있습니다. 귀농 3년 차에 받을 수 있는 농자제지원도 있었는데 저는 알려주는 사람이 없어 놓쳤습니다. 저 같은 귀농인끼리 자주 만나 교류하고 정보공유를 하면 훨씬 빨리 자리 잡을 것 같습니다.”

“귀농을 생각하는 사람들은 오랜 준비 기간을 통해 귀농해서도 기본 소득 없이 어느 정도 생활을 유지할 수 있도록 준비를 해서 들어와야 합니다. 준비 없이 들어왔다가 오히려 힘들어져서 나가는 경우도 있거든요. 철저한 준비를 해서 들어와 살아 보면 몸은 힘들지만, 마음은 더없이 편안합니다. 물론 따뜻한 이웃이 있어서 좋기도 하고요.”



농촌지원예산인입화 우수사례집





거듭되는 인력난

농촌의 인력수급 문제는 안동시 임하면 역시 다르지 않았다. 농번기 때는 주로 지역민과 품앗이 형태로 일을 하고 있다. 간혹 인력수급이 힘들 때는 인력시장에서 수급해 오기도 하지만 코로나19로 외국인 인력도 줄어들었으며 인건비 상승이 해마다 계속되다 보니 그에 따른 어려움이 제일 큰 문제점이다. 어렵게 구한 인력도 얼마 지나지 않아 힘들다고 그만두는 경우가 많은 게 농촌 실정이다.

대응팜의 생산품목인 미니단호박은 로컬푸드 매장으로, 애플수박은 맘카페 등으로 나간다. 요즘 트렌드가 음식 쓰레기가 적게 나오는 품목을 선호하는 분위기다. 그래서 작은 과일, 채소 위주로 재배를 하게 된다. 애플수박과 미니단호박을 주력상품으로 밀고 나갈 생각이지만 애플수박이나 미니단호박은 체험품목으로는 좋은 반면 사계절 나오는 품목이 아니라서 나머지 비수기 때 체험으로 돌릴 대체품목도 생각해야 한다. 빠른 시간 내에 알맞은 품목을 찾아 체험과 가공으로 이어지게끔 노력 중이다.

철저한 준비가 곧 귀농한 뒤 살아남는 길

곽대웅 대표는 귀농을 생각하고 있는 사람들에게 당부했다. “귀농을 생각하는 사람들은 오랜 준비 기간을 통해 귀농해서도 기본 소득 없이 어느 정도 생활을 유지할 수 있도록 준비를 해서 들어와야 합니다. 준비 없이 들어왔다가 오히려 힘들어져서 나가는 경우도 있거든요. 철저한 준비를 해서 들어와 살아보면 몸은 힘들지만, 마음은 더없이 편안합니다. 물론 따뜻한 이웃이 있어서 좋기도 하고요.”



동물복지를 먼저 생각하는 목장 강훈목장

조규제

강훈영농조합법인 대표

대 표 자 | 조규제

설립연도 | 2016

주 소 | 공장: 경북 구미시 선산읍 북산8길 116-76

목장: 경북 구미시 선산읍 북산8길 116-45

연 락 처 | 010-3813-5721

생산품목 | 요거트, 치즈, 우유

연 매 출 | 18억

일자리 창출 | 6명

홈페이지 및 SNS |

스마트스토어 강훈목장,

<https://blog.naver.com/cow5722>

주요 판매처 |

대구·경북 주요 로컬푸드직매장, 학교급식, 직거래 등





동물복지를 먼저 생각하는 목장

구미 도심에서 조금 벗어난 한적하고 넓은 들판에 동물 복지를 우선적으로 생각하는 강훈목장이 자리하고 있다.

스마트한 목장 한섬한 목장주

젖소들에게 안락한 휴식처와 건강한 먹이를 제공하기 위해 직접 재배하는 수고도 아끼지 않는 강훈목장 조규제 대표는 올해 29세로 목장 일과는 어울리지 않을 것 같은 훈남이다. 그럼에도 불구하고 2대째 목축업을 해오고 있는 만큼 부친으로부터 배운 지식과 학교에서 배운 전공, 그 외 그동안의 경험으로 유가공 설비를 갖춘 작업장과 스마트목장을 운영 중이다.

현재 함께 일하고 있는 사람은 총 6명이며 작업장과 목장, 두 곳의 연매출이 18억 정도다. 오프라인에서는 판매망이 자연스럽게 나뉘져 있어 자신의 지역이나 판로에 치중하면 되지만 온라인은 전국에서 맛과 가격을 앞세운 모든 업체가 물리기 때문에 경쟁이 치열하다. 학교 급식 또한 경쟁이 치열하긴 마찬가지라며 조규제 대표는 군위에서 구미로 이전하는 과정이 정말 힘들었다고 한다. 그 흔적이 건강하게 보일 정도로 그을린 얼굴에 고스란히 남아 있었다.

유가공 공장에서 300여 미터 떨어진 곳에 축사가 있다. 차를 타고 축사 앞에 도착하자 차량을 자동으로 인식하고 문이 스르르 열렸다. 자동 개폐뿐만 아니라 차량 방역, 온도조절, 사료공급 등에서 자동화시스템을 갖추고 있다.





로봇 착유 시스템으로 생산량 확대

“젖소들이 순서대로 착유실로 들어가면 로봇이 착유에서 소독, 세척, 마사지까지 자동으로 해주는 시스템입니다. 젖소의 목에 있는 센서로 젖소의 건강 유무가 제게 전달이 됩니다. 이런 시스템을 갖춘 곳은 전국에서도 얼마 되지 않습니다. 현재 생산 가능한 젖소는 115마리로 하루에 2~4번 까지 착유하고, 한 마리 당 하루 평균 생산량은 38kg 정도입니다. 이렇게 생산된 우유의 일부는 매일유업에, 나머지는 가공공장에서 요거트, 우유, 치즈 등을 생산하고 있습니다.”

이곳에서 생산한 유제품은 목장으로 직접 주문이나 네이버, 쿠팡, 지마켓 등의 온라인 주문, 대구의 주요 로컬푸드 매장에서 직접 구매도 가능하다. 유가공 공장 역시 자동화 설비가 되어 있어 철저한 위생관리를 통해 매일 일정량을 생산하고 있다. 공장에서 바로 나오는 요거트의 맛은 기존에 먹어본 요거트와 달리 훨씬 진한 맛이 오래도록

기억에 남았다. 강훈목장 제품을 취급하는 곳에 달린 리뷰 몇 건이 눈에 들어왔다.

“더 이상 말이 필요없어요.”,

준비된 축산 후계인

조규제 대표는 경북 군위에서 목장을 운영하시던 부모님을 보고 자라 자연스럽게 농장 운영을 하게 되었고, 충북대학교 축산학과를 수석으로 졸업한 이력을 가지고 있었다. 축산업을 전공으로 하다 보니 어릴 때부터 우유가 남고, 남는 우유를 어떻게 해결해야 하는지와 납품단가와 마트에서 사 먹는 우유의 단가 차이 등에 대한 고민을 했다. 그 결과 유가공에도 관심을 가지게 되었다. 2018년에는 ‘축산업 기업승계 및 귀농 축산창업 우수사례 공모’에서 “가업을 승계하게 된 동기부터 축산물가공업(유가공)에 도전하여 품질 좋은 유제품을 생산하며 경쟁력 있는 축산농가로 성장하고 있다”는 내용으로 ‘최우수상’을 수상하기도 했다.

동물복지를 고려해 지은 축사는 마리 당 면적이 넓어 젖소들에게 최대한 쾌적한 환경을 제공한다. 착유 역시 정해진 시간에 하는 것이 아니라 젖소들에게 최대한 스트레스가 덜 가는 시간에 하고 있다. 이렇게 생산된 우유는 품질면에서 신선도와 품질이 높다. 현재 약 260마리를 사육하고 있고 하루 4t의 우유를 생산한다. 목장 이전과 자동화 설비로 생산 물량은 늘어난 반면 납품 물량은 정해진 계약만큼이라 남는 우유를 가공해 요거트나 치즈 등을 만들어 판매하고 있다.

하나의 브랜드를 만들어 홍보하고 판매로 이어지기까지의 과정이 힘들고, 또 유제품이다 보니 반드시 냉장 보관을 해야 하고 보관 기간도 짧아 그 점 또한 애로사항이라고 조규제 대표는 말한다.

공장에서 바로 나오는 요거트의 맛은 기존에 먹어본 요거트와 달리 훨씬 진한 맛이 오래도록 기억에 남았다. 강훈목장 제품을 취급하는 곳에 달린 리뷰 몇 건이 눈에 들어왔다.
“더 이상 말이 필요없어요.”,



콩 심은 데 돈 난다 샘물영농조합법인

박정웅

샘물영농조합법인 대표

대표자 | 박정웅

설립연도 | 2018

주 소 | 경북 구미시 도개면 도개다곡길 256-15

연 락 처 | 054-471-5522, 010-5778-9327

생산품목 | 잡곡류(대두, 소두, 보리, 수수, 귀리)

연 매 출 | 약 6억원 (2019년 기준)

일자리 창출 | 상시 근로 인원 2명(4대 보험 적용 인원)

수시 근로 인원 6명

홈페이지 및 SNS |

<https://smartstore.naver.com/sodammarket1>

<https://blog.naver.com/jondia>

주요 판매처 |

cj브리딩, 구미팜, 정월된장, 스마트스토어, 사이소,

씨니마트, 농협 등





도개 들판을 콩밭으로

샘물영농조합법인은 구미시 도개면에서 콩나물콩을 생산해 선별 보관 포장 판매하는 회사로 2018년 5명이 설립해 도개면과 옥성면 등지의 젊은 농업인 30명이 규합하여 CJ브래딩과 경상북도농업기술센터가 MOU를 맺고 콩나물콩 재배를 시범사업으로 성장한 회사이다.

샘물영농조합법인에서는 파종과 수확을 대행해 초기에는 콩나물콩 30ha로 시작하여, 2019년에는 2020년 콩나물 콩 70ha, 일반 대두 30ha, 잡곡류 30ha를 생산하여 선별 보관 포장 판매하고 있으며, 100ha 중 30ha를 샘물농업법인에서 소화하고 있다. 그 외에 계약재배, 작목반에서 재배한 것을 법인에서 출하한다.

“이곳에서 생산한 콩의 장점은 선별기로 3단계 선별과정을 거쳐서 일정한 크기의 콩을 선별하고, 8~13도의 저온저장 과정을 거쳐 출하합니다. 저온저장의 이점은 콩의 신선도가 높기 때문에 콩나물콩의 발아율이 아주 높습니다.

“이곳에서 생산한 콩의 장점은 선별기로 3단계 선별과정을 거쳐서 일정한 크기의 콩을 선별하고, 8~13도의 저온저장 과정을 거쳐 출하합니다. 저온저장의 이점은 콩의 신선도가 높기 때문에 콩나물콩의 발아율이 아주 높습니다. 영농조합법인의 농작물은 대부분 AT(농산물유통공사)를 통하여 정부 수매를 원칙으로 납품하고 있는데 샘물영농조합법인은 저온저장이 가능하기 때문에 1년 내내 상시 납품체계를 구축하고 있습니다. 그 결과 농업인들이 더욱더 많은 수익을 올릴 수 있게 되었지요.” 조합원의 수익사업으로 파종 방제 수확 등을 저렴한 비용으로 대행하여 고령 농업인들의 편의를 도모하고, 2022년 2모작 작부 체계를 구상하여 들녘 사업의 일환인 감자, 콩, 등을 GAP(우수농산물 품질인증제도)인증 재배하여 선별, 포장, 납품체계를 구축 조합원의 소득향상에 노력하고 있다.





현재 샘물영농조합법인이 주력하고 있는 작물은 대두이며, 대두 30ha(된장콩), 소두 70ha(콩나물 콩)을 생산하고 있다. 수확창출이나 이윤추구보다 먼저 고객의 요구에 맞춘 소포장 제품으로 신뢰도를 향상 시켰고 농업인과 더불어 발전할 수 있도록 노력한 결과 다양한 제품군을 출시해 고객의 수요에 능동적으로 대처하고 있다.

샘물영농조합법인은 현재 2명의 정규직 사원이 있고, 일손이 부족할 때는 함께 하는 일용직 6명이 가까이 있다. 청년농부지원 사업의 일환으로 샘물영농조합에 근무하게 된 미모의 여직원은 주로 온라인 판매, 디자인, 마케팅을 맡고 있으며, 고객 맞춤형 판매에 대하여 전략을 구상하고 기획해 판매하고 있다. 재배관리팀의 남자 직원은 농업기계화에 대한 끊임없는 관심과 노력으로 농작업 기계화에 앞장 서고 있다.



농업인의 고령화, 소규모 자작농, 규모화 되기 어려운 산간지형, 시장의 다변화와 같은 문제가 경북의 농촌이 안고 있는 현실이다. 그 어려움을 타개할 방법으로 소비자를 위한 안전한 농산물 생산에 주목했다. 우수농산물 인증, 무농약농산물인증, 유기농인증 등의 사업에 집중 투자하여 경북의 농산물은 안전하고 신뢰성이 있는 제품이란 인식을 고객에게 심어주고 고정적인 판로를 확보해야 한다고 한다.

박정웅 대표는 농촌을 “일할 것이 천지뿐까리다. 다만 하늘이 도와줘야 한다.”라고 말했다. 올해 유난히 길었던 장마와 태풍 때문에 수확량이 많이 줄었다고 한다. 농업은 앞으로도 성장 가능성이 무궁하며 회사의 규모와 조합원, 유통을 늘리는 것이 앞으로의 계획이라고 말했다. 경북 농업이 발전하기 위해서는 정부에서 청년농부에 대한 적극적인 지원이 있었으면 하는 바람을 비쳤다.



상주 넓은 들판이 꿈을 키우는 무대로 햇빛촌영농조합법인

오세곤

햇빛촌영농조합법인 대표



대 표 자 | 오세곤

설립연도 | 2016

주 소 | 경상북도 상주시 중동면 간상1길 28번지

연 락 처 | 010-4840-8320

생산품목 | 벼, 감자, 양파, 마늘, 당근

연 매 출 | 10억(2019년 기준)

일자리 창출 | 4~5개월간 일용직 30~40명

주요 판매처 | 네이버팜, 생협, 농협, 친환경업체



친환경 쌀로 건강한 밥상을 책임져

햇빛촌영농조합법인은 상주시 중동면 간상리에 위치한 업체로 2016년에 설립했다. 주 작물인 벼를 비롯해 감자, 양파, 마늘, 당근 등을 재배하고 있으며, 2019년 기준으로 약 10억원의 매출을 올렸다. 벼는 30만평 규모로 재배하고, 올해 감자는 5만평 재배를 했으나 연작이 안 되기 때문에 해마다 감자, 양파, 당근의 재배 면적이 유동적이다. 양파와 당근은 생협으로, 친환경으로 짓는 벼는 수확해 농협으로 나가고 있다.

고령의 농업인과 귀농인 모두에게 도움

햇빛촌영농조합법인은 청년농과 고령자가 함께 조합원으로 가입되어 있는데 그 이유는 고령자의 노하우를 전수 받아 농사를 짓고자 하는 이유와 한 사람이 기계를 살 경우, 기계값의 부담 때문에 아는 사람끼리 기계를 사서 서로 번갈아 가면서 사용하자는 제안 때문에 그렇게 구성되었다. 또한, 농지를 가진 고령의 농업인은 농지를 팔지 않고도 소득을 보전해 주고, 농지가 필요한 귀농인에게 그들의 농지를 재임대하는 다리 역할도 하고 있다. 주변 농가에 친환경 농사를 유도하면서 봄부터 겨울까지 꾸준히 소득이 발생할 수 있도록 관리하고 있다. 현재 햇빛촌영농조합법인에는 10명이 가입되어 있다.



저온창고 시설로 일 년 열두 달 소득을 기대

올해 38세로 신혼인 오세곤 대표는 벼농사를 지은 지 15년 차이이며 단독으로 농사를 지은 것은 10년째라고 한다. 직장에 다니면서 공무원인 부친의 농사를 돕다가 점점 농사가 많아져 직장을 그만두고 본격적으로 농사를 짓게 됐다. 요즘 농촌은 일 년 중 2~3개월을 제외하고는 농한기의 개념이 없다. 2019년 마을 고령자의 농지를 위탁 받아 대신 농사를 지어주고 지원을 받는 '청년농부참여형마을영농' 사업을 지원을 받았는데, 콤바인과 저온창고, 마늘 선별기, 마늘 집하장, 건조기 등이다. 현재, 개인이 지어 가정에서 소유하고 있는 소규모의 저온창고 외에 법인에서 지원받아 가동 중인 저온창고로는 30평 규모가 한 군데, 50평 규모가 두 군데 있다. 작물을 수확해 물가 변동에 따라 물량 조절을 하고 장기 보관하기에 꼭 필요한 시설이다. 지금 저온창고에는 씨감자와 당근이 보관 중이며 작물마다 다르지만, 평균 1~4도를 유지 시켜주고 있다.



농촌자원복합산업화 우수사례집



농기계값이 좀 내렸으면

“농사는 기계가 없으면 몸이 힘들고, 기계를 구비 할려면 자금이 많이 들어요. 기계 1대당 1억 정도의 가격이 들어가는데 매년 농사를 지어서 할부로 산 장비값에 투자하고 나면 남는 게 없어요. 장비값이 좀 내렸으면 좋겠어요. 그것만 아니라면 농사도 직장 생활과 비교해 괜찮다고 봅니다. 제 경우는 부친이 농사를 짓고 있었고, 농기계도 좀 있었기 때문에 힘이 덜 들었는데 아무것도 없이 시작하는 사람의 경우는 정말 어렵다고 봐야죠. 장비에 대한 지원이 있었으면 좋겠습니다.

요즘 청년 귀농 정책이 많이 나오고 있지만, 준비 없는 귀농은 힘들다고 봅니다. 농지는 임대하더라도 앞에서 이야기한 농기계는 반드시 있어야 하거든요. 그리고 귀농해서 5년 동안은 별다른 소득이 없어도 버틸 수 있는 여력이 준비된 다음에 와야 한다고 봅니다.” 오세곤 대표는 농촌의 어려움에 대해서 위에서 말한 장비값 부담 외에도 인력난을 꼽았다. 대부분의 농촌이 겪고 있는 어려움 중의 하나이긴 하지만 이곳 상주는 젊은 층이 비교적 많아 인력난이 그나마 덜했다고 한다. 하지만 올해는 코로나로 인해 외국인 노동자조차 구하기 힘들어졌다. 올해 초 외국인 노동자가 대거 출국하면서 인력이 많이 줄었고, 줄어든 만큼 남아 있는 외국인 노동자들이 임금 인상을 요구하거나 그들의 복지 혜택을 요구하는 목소리가 커져 애로사항이 많았다고 한다.

“농사는 기계가 없으면 몸이 힘들고, 기계가 있으면 자금이 많이 들어요. 기계 1대당 1억 정도의 가격이 들어가는데 매년 농사를 지어서 할부로 산 장비값에 투자하고 나면 남는 게 없어요. 장비값이 좀 내렸으면 좋겠어요. 그것만 아니라면 농사도 직장 생활과 비교해 괜찮다고 봅니다.



농촌자원복합산업화 우수사례집



고유한 브랜드를 만들어 출시하는 게 목표

마지막으로 오세곤 대표는 햇빛촌영농조합법인의 브랜드를 꼭 만들고 싶다고 한다. 현재, 크기와 품질면에서 최상의 감자를 오리온에 납품하고 있지만, 햇빛영농조합법인의 감자가 아닌 오리온 자체 브랜드로 출시되기 때문이다. 앞으로는 각각의 작물마다 지역을 대표하는 고유한 브랜드를 만들어 출시하는 게 목표이자 꿈이다. 그 꿈에 한 단계 다가가기 위해서 끊임없이 농업 관련 교육을 찾아서 듣고, 국내외 견학도 다니며 다양한 방법을 모색하고 있다.



그래, 잠시 쉬어가도 괜찮아 심표영농조합법인

이정원

심표영농조합법인 대표

대 표 자 | 이정원

설립연도 | 2015

주 소 | 경상북도 상주시 만산4길 451

연 락 처 | 010-4159-9599

생산품목 | 쌀, 깨, 배 및 체험,

가공품(사과즙, 배즙, 조청, 양파즙, 막걸리키트,

아로니아 분말 등)

연 매 출 | 3억(2019년 기준)

일자리 창출 | 4명

홈페이지 및 SNS |

미녀농부.com/ 미녀농부.kr

주요 판매처 |

개인고객, 스마트스토어, 기업, 식당 등



그래,
잠시 쉬어가도
괜찮아

호기심 돈는 상표 '미녀농부'

심표영농조합법인은 2015년 설립해 2018년 현재 위치로 이전한 업체로 주 작물 및 품목은 쌀, 깨, 배 등의 곡물 생산과 체험 및 가공을 하는 업체로 대표 브랜드인 '미녀농부'로 더 잘 알려져 있다. 현재 4명이 약 3000평 규모의 농사를 짓고 있으며, 농산물이나 가공품은 개인판매로, 그 외 다양한 체험프로그램을 통해 연매출 3억원을 올리고 있다. 다품종 소량 생산을 통해 소포장으로 소비자 직거래를 하고 있다. 지금은 소비자에게는 합리적인 가격으로 건강하고 믿을 수 있는 우리 농산물을 제공하고, 청년농업인에게는 영세농가나 고령 농가의 정직한 생산과정을 배워 함께 판로를 개척하고, 농촌의 사회문제 함께 고민하고 있다.

"미녀농부는 농사를 지어본 적도 없고 졸업 후 직장 생활을 하다 들어온 제가 소비자들에게 좀 더 눈에 띄는 것을 찾다가 농사와는 좀 거리가 있는 상표를 만들어 등록하게 됐는데 의외로 많은 사람이 관심을 가져주셨어요. 덕분에 소비자가 원하는 것이 무엇인지 매일같이 공부하고 고민했죠. 그 결과 1년 6개월 만에 1억 2천만원의 매출을 올리게 되었습니다."

농촌형 사회적경기업

이정원 대표는 심표영농조합법인을 자연 친화적인 농업방식으로 농사 지으며, 자연을 생각하고, 생태계 조성을 위해 앞장서며, 건강한 우리 먹거리를 통해 농촌 인구의 고령화, 고독사, 청년 일자리 등 농촌의 다양한 사회문제를 소비자와 생산자가 함께 고민하며 해결해나가는 농촌형 사회적경기업이라고 소개한다. 또한, 현대인의 생활환경에 맞춘 맞춤형 농산물을 기획해 방부제를 전혀 사용하지 않는 가공품 개발, 땅을 가장 우선으로 생각하며 농사를 짓는 것을 자랑으로 꼽았다.

농촌 큐레이터로 성장

2019년 기준 약 2,000명 정도가 체험을 다녀갔다. 이곳 체험프로그램 중 가장 인기 있는 것은 쿠킹클래스로 직접 만들고 맛보는 과정까지 한곳에서 가능해 원스탑서비스가 이루어진다. 이런 서비스가 가능한 것은 다양한 교육과 경험을 통해 생산과 판매도 중요하지만, 지역이 가진 다양한 먹거리, 볼거리, 즐길거리 등의 소중함을 깨닫고 그것을 알리는 농촌큐레이터로 성장했기 때문이다.





카페 ‘골드스푼’이 회의장이나
상담소가 되기도

“처음 시작했을 때 부모님의 반대가 있었어요. 농사를 지어보지도 않은 사람이 어떻게 농사를 짓느냐는 것이죠. 그리고 조금 해보다가 힘들면 금방 그만둘 것이라는 선입견 때문에 힘들었습니다. 올해 귀농 5년 차인데 지역 청년농부들이 모여 회의할 장소가 없어 카페 ‘골드스푼’을 열게 되었어요. 이 카페에서 만드는 모든 디저트는 지역 농산물을 이용하고, 방부제를 일절 사용하지 않습니다. 그리고 저녁 시간에는 지역 청년농부들과 우리 농산물에 대한 회의도 하고, 서로가 멘토, 멘티가 되는 상담소로 변하기도 합니다.”

이정원 대표는 침표영농조합법인의 경우 청년 농업인들이 많이 육성되기 전, 농업을 시작하여 자리 잡았다. 지역에 더 많은 후배 청년농업인들이 좀 더 쉽게 농업에 접근하고 적응할 수 있도록 5년간에 걸쳐 기획한 파밍테라피를 확장할 계획이다. 법인의 상호처럼 침표를 통해 잠시, 잠시 쉬어가면서 재충전해 더 멀리 발돋움하기를 바라면서 말이다.

“미녀농부는 농사를 지어본 적도 없고 졸업 후 직장생활을 하다 들어온 제가 소비자들에게 좀 더 눈에 띄는 것을 찾다가 농사와는 좀 거리가 있는 상표를 만들어 등록하게 됐는데 의외로 많은 사람이 관심을 가져주셨어요. 덕분에 소비자가 원하는 것이 무엇인지 매일같이 공부하고 고민했죠. 그 결과 1년 6개월 만에 1억 2천만원의 매출을 올리게 되었습니다.”



일상을 담은 책, 『파밍테라피』 출간

청년협동조합 창업공모전에서 우수상을, 사회적 기업자 페스티벌에서는 우수팀에 선발되기도 한 이정원 대표는 한 걸음 더 나아가 “코로나 이후의 미래 설계”라는 부제목을 달고 『파밍테라피』라는 제목의 책을 출간했다. ‘파밍테라피’는 자연이 주는 건강한 음식을 먹고, 몸을 치유하고 자연 속에서 자연과 함께 마음을 치유하는 것이다. 이 책에는 미녀농부인 이정원 대표의 바쁜 일상과 일과 중 에피소드를 잔잔하게 풀어놓았다. 출간 한 달 만에 매진되어 미녀농부의 인기를 실감하게 한다. 현재 그 후속 원고를 준비하고 있다.



건강한 마음 한아름! 소담

이소희
소담 대표

대 표 자 | 이소희
설립연도 | 2017
주 소 | 경북 문경시 농암면 궁터길 179-126
연 락 처 | 010-7440-9198
생산품목 | 오미자, 산채류, 체험, 민박, 농업교육
연 매 출 | 1억2천만원
일자리 창출 | 10명(일용직)
주요 판매처 | 직거래





'차별화된 체험프로그램으로 학교에서 인기

이소희 대표는 서울에서 살다가 1996년에 부모님을 따라 아무 연고도 없는 경북 문경으로 내려왔다. 초·중·고등학교를 졸업하고 다시 서울로 올라가 유치원 교사생활을 하다가 2014년 문경으로 내려와 현재 귀농 6년 차다. 청년여성농업인협동조합의 회장을 맡고 있으면서 귀농 귀촌 코디네이터 역할도 하고 있다. 유치원 교사 경험이 소담으로 체험 온 초·중·고 및 성인들에게도 이어지는 셈이다. 특히 다른 체험농장과 차별화를 둔 체험으로 총 4시간이 소요 되는 농촌체험과 역사체험이 접목된 후삼국 역사 체험프로그램은 각 학교에서도 인기가 있다.

“후삼국 시대에 관련된 PPT로 먼저 이야기를 나누고요, 이어서 역사 율놀이체험을 한 뒤, 실외로 나가 전쟁놀이를 합니다. 이때 전쟁은 남을 이기는 것이라기보다 몸을 건강하게 하는 것이라고 이야기해줍니다. 간식은 군량미로 주먹밥을 만들어 먹는데 청화원에서 나는 유기농 농산물을 이용하기 때문에 안심하고 먹을 수 있는 건강식이죠. 이어서 마뽀 만들기과 나만의 역사책 만들기도 하는데 모든 프로그램마다 정적인 활동과 동적인 활동이 균형을 이루도록 진행하고 있습니다.”

귀농 6년 차 청년여성농업인협동조합 회장으로

소담은 맑고 깨끗한 공기를 자랑하는 문경시 농암면 청화산 기슭에 위치한 업체로 이소희 대표는 부모님이 운영하시는 청화원에서는 운영 실장을, 소담에서는 대표를 맡고 있다. 오미자 외 9개 품목이 선물세트와 답례품으로 직거래 방식으로 판매되고 있으며 작년 기준 1억2천만원의 매출을 올렸다. 농장 규모는 청화원이 12,000평, 소담이 1,000평 규모인데 10여 명 정도가 그때그때 바쁠 때 일을 거들어 주고 있다. 2019년 기준으로 체험을 다녀간 인원은 약 7,000명이다.

“후삼국 시대에 관련된 PPT로 먼저 이야기를 나누고요, 이어서 역사 율놀이체험을 한 뒤, 실외로 나가 전쟁놀이를 합니다. 이때 전쟁은 남을 이기는 것이라기보다 몸을 건강하게 하는 것이라고 이야기해줍니다.

다품종 소량생산으로 연중 체험

6차 산업 농촌융복합산업인증을 받아 2차 산업 가공을 하고 있으며 청년창업농으로 선정되어 2017년 땅을 구매한 뒤 소담을 설립했다. 2014년에는 농고생이나 농대 학생, 귀농인들이 농업전문교육을 받을 수 있는 WPL(현장실습교육장)으로 선정, 2015년에는 농촌진흥청에서 농촌교육농장 품질인증을 받기도 했다. 주로 3월부터 11월까지의 체험활동과 이어지는 것이 나올 수 있게끔 다품종 소량 생산을 하고 있다. 초·중·고생은 교육과정과 연계해 지역농산물을 활용한 고추장 만들기가 있고, 문경이 면 단위 콩 구매율이 1위인 만큼 오색순두부 만들기도 한다.

2018년 자랑스러운 도민상

이소희 대표도 처음에는 젊은 미혼 여성이 귀농한 것에 대해서 주변에서 편견을 가진 분들이 있어서 힘들었다고 한다. 또한, 승계농이라는 타이틀 역시도 부모님 것을 물려받아 손쉽게 묻혀 가는 것쯤으로 생각하는 사람들 때문에 많이 속상했다고 한다. 그럼에도 이만큼 성장할 수 있었던 것은 주변의 편견에 굴하지 않고 경쟁력을 키우기 위해 끊임없는 노력을 기울였기 때문이다. 그 결과 청년창업과 일자리 창출에 기여한 점을 인정받아 2018년 경상북도 자랑스러운 도민상을 수상하기도 했다.

치유농업에 남다른 관심

최근 힐링(Healing)이라는 단어를 곳곳에서 접한다. 그만큼 현대 사회가 각박하다는 말이기도 하다. 힐링은 우리 말 '치유'와 통하는 말이다. 몸의 만성적인 피로를 풀고, 마음에 정서적인 안정을 되찾는 일이기 때문이다. 이소희 대표 역시, 치유농업에 관심이 많다. 다른 점이라면 수확을 목적으로 하는 게 아닌 건강 회복을 목적으로 한다는 점에서 차이가 있는데 그 수단으로 농업을 활용한다는 것이다. 그 점에서 소담은 지리적인 위치로도 한몫한다. 황토방에서 하룻밤을 묵고, 반딧불이나 가재가 사는 청정지역에서 맑은 공기를 들이쉬는 것으로 이미 치유의 시작이다. 식물을 재배하고 동물을 키울 때 받는 위로나 기쁨이 얼마나 큰지를 집에서 키워 본 사람은 잘 안다. 소담에서는 코로나 이전에는 한 달에 한 번 예약을 받아 이곳에서 나는 재료로 약선 음식 만들기, 맨발로 산책로 걷기 등의 체험을 했으나 현재는 잠시 중단된 상태다. 그렇지만 계속 발전시켜 나가고 싶은 분야다.



농촌이 좋아하고 같이 꿈을 키울 청년이 많았으면

“지금은 청년영농정책에 대한 지원도 많지만, 초반에는 멘토로 삼을 분이 없어서 그 부분도 힘들었어요. 지금은 제가 다른 분들의 멘토 역할을 해주고 있습니다. 농촌은 문화적인 혜택에서는 많이 부족하지만 도시 생활의 편리함을 쫓다 보면 농촌 생활을 할 수가 없어요. 이곳은 고령의 농업인이 많아서 좀 더 젊은 분과 같이 일하고 싶은데, 실제로는 막연하게 꿈을 가지고 농촌으로 오는 분들이 더러 있어요. 청년들 중에서 정말 농촌을 좋아하고 이곳에 같이 꿈을 키울 분들이 많았으면 좋겠습니다.”

건강한 음료면서 맛있는 음료 프레쉬벨

김근화 양준열
프레쉬벨 대표

대 표 자 | 김근화 양준열
 설립연도 | 2016
 주 소 | 경산시 진량읍 대구대로201 테크노파크
 대구대특화센터 1111
 연 락 처 | 070-8670-9249
 생산품목 | 과채주스, 과채음료, 유아음료
 연 매 출 | 20억원 2020년 예상매출
 일자리 창출 | 8명(정규직)
 홈페이지 및 SNS |
www.papai.co.kr
 영유아식품 브랜드 자사 홈페이지 '파파아이'
www.papazoos.co.kr 파파주스 제품 소개 사이트
www.thefreshbell.co.kr 회사소개 홈페이지
<https://smartstore.naver.com/freshbell> 네이버 스토어팜
www.instagram.com/official.papai 인스타그램
 주요 판매처 |
 온라인 : 자사 홈페이지, 스마트 스토어, 외부 입점몰
 오픈마켓(쿠팡, 티몬, 11번가, 우체국쇼핑, 롯데홈쇼핑 외)
 오프라인: 롯데마트, 신세계백화점, 홈플러스, 현대백화점,
 갤러리아백화점, 인천공항 면세점, 약국



‘건강한 재료를 맛있게 먹을 순 없을까?’라는 의문에서 창업

건강한 음료면서 맛있는 음료

농업회사법인 주식회사 프레쉬벨은 경산시 진량읍 대구대학교 내 산학협력단 1에 입주한 업체다. 김근화 양준열 공동 대표가 국내산 농산물을 활용해 건강한 재료를 맛있게 먹을 수는 없을까 하는 고민에서 2016년 설립해 인공 첨가물 없이 건강한 음료를 만드는 회사다. 건강한 것은 맛이 없다는 편견을 깨고 소비자의 신뢰와 사랑을 한몸에 받기까지 2년여의 연구개발과 500여 명의 어린이로부터 관능 테스트를 거친 뒤 ‘파파주스 배도라지, 배수세미’는 어린이의 코와 목을 보호하는 건강음료로 자리매김하게 되었다.

2019년 신용보증기금 선정 퍼스트펍권형 창업기업 선정

출시 단계에서 유아용 PB제품으로 선정되어 118개 전국 롯데마트 매장에 입점해 17개월 만에 파파주스 배도라지가 롯데마트 유아용 음료 중에 1위를 기록했다. 현재까지 고객 평점 5점 만점에 4.8 점을 기록할 정도로 인기 있는 제품이다. 현재 현대백화점과 갤러리아백화점의 PB를 운영하고 있으며 현대백화점 산들내음 NCF 착즙 시리즈 중 청송 사과와 사과당근 제품은 가공식품 최초 저탄소 발자국 인증을 받았으며 갤러리아백화점 고메이 494 상주 샤인머스켓 착즙 주스는 국내 최초로 만든 샤인머스켓 착즙 주스다. 그 결과 해외 수출 뿐만 아니라 일반 성인용 건강 제품과 음료 등 다양한 영역으로 확대되고 있다.



프레쉬벨은 자체 기술력으로 연구 및 개발해 과채주스, 과채음료, 유아음료가 주력 제품이다. 가장 큰 기술력과 상품력을 바탕으로 창업 초기부터 삼성벤처투자 등으로 4억 유치한 것은 물론이고 2019년 신용보증기금 선정 퍼스트펍권형 창업기업 선정이라는 결실을 이루어냈다.



“창업 초기에는 ‘맨땅에 헤딩’하고 다녔습니다. 제품유통, 수출, 제조 등 모든 부분에서 부딪히면서 하나하나 알게 된 것 같습니다. 그중 가장 어려웠던 것은 새로운 인재를 구하는 것과 자금이었어요. 회사가 성장하고 제품이 늘어나면서 그에 따른 다양한 설비들과 조직, 자금을 확보하기 위해 노력해야 했거든요.”

디자인의 경우 국내외 50여 개 상표 등록이 되어있고, 특허출원 현황으로는 제조공법에서 2건의 특허가 등록된 상태고, 5건이 출원된 상태다. 프레쉬벨의 2020년 예상 매출액은 20억원으로 현재 정규직 10명이 각각의 전공을 살려 제품연구>제품디자인>생산>유통>수출까지 자체적으로 이뤄지고 있다. 2022년 제2공장 설립시 5명 이상의 추가 고용이 있을 것으로 예상하고 있다.

최대의 효율이 나는 농업이 앞으로 농촌의 모습이 아닐까. “프레쉬벨은 ‘신선함을 널리 알리자’라는 이름 그대로 우리 농산물을 건강한 제품을 통해 소비자에 이로움을 전달할 수 있는 기업이 되자고 노력할 것입니다. 음료로 시작했지만 다양한 식품으로 확대하고 궁극적으로 식품바이오 기업으로 가는 것이 목표입니다. 국내산 재료를 가지고 경쟁력 있는 제품을 만들기 위해 최선을 다 하겠습니다.”

교육과 질문을 통해 찾은 답

“창업 초기에는 ‘맨땅에 헤딩’하고 다녔습니다. 제품유통, 수출, 제조 등 모든 부분에서 부딪히면서 하나하나 알게 된 것 같습니다. 그중 가장 어려웠던 것은 새로운 인재를 구하는 것과 자금이었어요. 회사가 성장하고 제품이 늘어나면서 그에 따른 다양한 설비들과 조직, 자금을 확보하기 위해 노력해야 했거든요. 다행히 창업 교육 및 창업 멘토의 교육 덕분에 미리 계획을 세워 준비할 수 있었어요. 저희보다 잘 하고 계시는 선배 대표님들, 각 기관별 스타트업 교육 프로그램과 멘토들과의 꾸준한 질문을 통해서 답을 찾아 나갔습니다.”

프레쉬벨은 7개 시도에서 원물을 구매해 전국 각지의 농가소득에도 기여하면서 지역경제 활성화에도 많은 도움이 되고 있다. 미래를 농업이 경쟁력인 시대라고 많이들 이야기 한다. 농업 인구의 이탈이 많지만 이런 손실을 IT, IOT, 스마트 농업으로 체계화해 최소의 인원으로

일상적인 대화에서 착안

대구대학교 창업동아리에서 시작된 프레쉬벨은 우연한 기회에 일상적인 대화에서 아이디어를 착안해 상품으로까지 연결된 경우다. 맘카페를 통한 다양한 시장 정보 수집, 사용자와 구매자 모두를 충족시키는 전략 기획, 창업 인프라 활용 등 다양한 접근 방법과 데이터 분석을 근거로한 자료에서 그들의 숨은 노력을 엿볼 수 있다.

김근화 양준열 대표는 각각 디자인과 무역학을 전공해 서로의 전공을 살려 협업함으로써 소비자 관점에서 필요한 제품을 만들어 낼 수 있었다.



동결건조로 천연의 맛을 살린 영농조합법인푸루른

김성현

영농조합법인푸루른 대표

대 표 자 | 김성현
설립연도 | 2013
주 소 | 경북 의성군 비안면 이자길 24-16
연 락 처 | 010-4817-3800
생산품목 | 과일칩, 과일분말, 과일주스
연 매 출 | 7~8억원(2019년 기준)
일자리 창출 | 7명
홈페이지 및 SNS |
<https://blog.naver.com/zzza3800>
주요 판매처 |
오프라인: 안테네샵, 농협로컬푸드
온라인: 쿠팡, 카카오, 위메프, 사이소 등





영농조합법인푸루른은 지역의 대표 농산물을 활용하여 동결건조 제품을 생산하는 가공전문 업체이다. 2013년 법인 설립 이후 지역의 대표 농산물인 사과, 마늘, 자두, 복숭아 등을 활용하여 다양한 가공 제품을 생산 판매해 지역의 농산물의 활용도를 높여 농가 소득 증대에 기여하고 있다.

동결건조로 천연의 맛을 살린 제품

시대와 고객의 니즈 변화에 따라 식품업계의 가공기법 또한 급변하고 있으며 동결건조 제품의 시장 역시 빠르게 성장하고 있다. 동결건조란 영하 35~40°로 얼린 재료를 감압(減壓)해 수분을 제거한 뒤 건조물을 얻는 방법이다. 주로 육류·어류·야채·과즙 등을 건조시킬 때, 이 방법으로 건조시키면 향기·맛 등이 남고, 천연품에 가까운 상태의 가공식품을 얻을 수 있다. 이러한 경우에는 약 0~-10℃에서 건조시킨다. 제품의 영양, 맛, 향 등을 그대로 보존하며 가공함으로 식품 가공시장에서 빠르게 성장하고 있다.

선진지 견학으로 새로운 가공법 도입

식품시장 역시 다른 분야와 마찬가지로 빠르게 변화하고 있다. 질보다 양을 우선시하는 시장에서 최상의 농산물로 최상의 가공품을 만드는 시장으로 가고 있다. 김성현 대표는 처음 과즙을 생산하려고 했으나 시장이 포화상태임을 알고 눈을 돌려 선진지 사례로 일본 아오모리 견학을 갔을 때 그곳에서 동결건조를 알게 되어 우리나라 시장에 적용하여 동결건조 사업으로 눈을 돌리게 되었다. 2015년 처음 동결건조 사업을 시작할 때만 하더라도 국내에서는 동결건조 제품이 전무하였다. 라면 스프나 의학 분야에서만 동결건조가 쓰일 때다.



시작만 하면 대박이 날 것으로 상상했으나 가격 면에서 판로가 없어 어려웠다. 2015년 기계를 가동한 날씨가 총 30여 일 정도였다고 한다. 재방문한 일본 시장에서 풋사과를 상품화하는 것을 보고 동결 건조해 분말로 출시한 결과, 기업과 농민 모두에게 일정 부분 기여하게 되었다. 풋사과는 출시 즉시 다이어트 식품으로 소개되어 2016~2018년까지 효자 상품이 되었고, 이후 2019년에는 새싹보리로 동결건조한 분말이 그 인기를 이어가고 있다. 특허는 2018년 12월 출원해 2020년 9월 현재 3건이 등록되어 있다. 동결건조 과일칩 생산 기술, 동결건조 성형마늘, 찌개를 동결 건조해 날개 포장한 것이 특허 등록된 상태다.



시작만 하면 대박이 날 것으로 상상했으나 가격 면에서 판로가 없어 어려웠다. 2015년 기계를 가동한 날짜가 총 30여 일 정도였다고 한다. 재방문한 일본 시장에서 껏사과를 상품화하는 것을 보고 동결 건조해 분말로 출시한 결과, 기업과 농민 모두에게 일정 부분 기여하게 되었다.

주위 시선을 극복하고 주목받는 CEO로 우뚝 서다

3형제 중 둘째였던 김성현 대표는 귀농 당시는 부모님의 병환으로 어쩔 수 없는 선택이었으나 주변의 반대도 많았다고 한다. 직장에 다닐 때부터 농산물 관련 쇼핑물을 운영하면서 어느 정도 이익창출이 있었기에 자신감을 가지고 귀농을 했다. 시골살이에 대해서 김성현 대표는 “평일에 부모님과 식사를 같이 할 수 있는 자식이나 사위가 얼마나 되겠어요?”라고 반문했다. 자주 찾아보니 지금은 귀농을 반대하시던 부모님이 좋아하신다고 말했다. 올해 38세인 김성현 대표는 11살, 7살 두 아들을 두고 있는 청년 사업가로 제품의 주 고객층이 20~40대 주부임을 감안해 직원들도 만39세 이하의 청년들로 구성해 꾸려 나가고 있다. 현재 7명의 정규직이 있고 곧 더 채용할 계획이다. 작년까지는 OEM 방식의 판매였으나 영업이익을 높이기 위해 인원감소보다 직접 판매로 전환한 것이 영업이익을 가져다주었다. 현재, 사무직 4명, 영업직 3명으로 지자체에서 청년인건비 지원을 받아 지금의 구성원이 되었다.

소비자의 요구에 발 빠르게 대처하는 것으로 어려움을 타개

젊은 청년이 조금만 더 농촌에 관심을 가지고 정착해 준다면 미래는 나쁘지 않다고 본다. 기업의 지속성이나 매출은 따라온다고 본다. 그런데 함께할 사람이 줄어드는 면에서는 회의적인 부분도 있다. 서로가 상생할 수 있는 관계로, 농사가 아닌 농업의 시대로 나아가야 된다고 보는데 지금의 구조는 상생하기가 힘들다. 젊은 귀농인들이 초기 지원으로 2~3년 견디다가 원금상환이 돌아오면 힘들어 떠나는 경우가 많기 때문이다. 영농조합법인 푸루른에서는 작물의 효율적인 재배, 판매, 못난이 상품의 가공, 판매, 마케팅, 홍보, 상품개발을 동시에 진행하여 부가가치를 높이고 있다. 소비자가 원하고 시대의 변화에 맞는 제품들을 개발하기 위해 지속적인 노력과 투자를 하고 있다. 또한, 기업의 제품 경쟁력을 확보하기 위해 지식재산권, 등 다양한 인증을 통해 타 기업과의 경쟁에서 뒤처지지 않고 공동 성장할 방법을 끊임없이 모색 중이다.



청년이 몰려오는 청년연구소 농업회사법인 (주)청년연구소

이석모

농업회사법인 (주)청년연구소 대표

대표자 | 이석모
설립연도 | 2017
주 소 | 경상북도 청송군 주왕산면 주산지리 1421
연 락 처 | 010-2923-1138
생산품목 | 사과, 사과즙, 마카
연 매 출 | 23억원(2019년도)
일자리 창출 | 청년 39세이하(11명)
홈페이지 및 SNS |
청년연구소.kr
주요 판매처 |
네이버, 스마트스토어(푸드원도), 이외 온라인 쇼핑몰





청년이 몰려오는 청년연구소 오직 청송사과로만 온라인 직거래

농협회사법인 (주)청년연구소는 사과 주산지인 청송에서 이석모 대표가 2017년에 설립한 업체로 현재 5500평의 사과 농사를 지으며, 지역의 농산물(사과, 마카)을 온라인 직거래로 유통하는 청년농창업 업체이다. 농촌 활성화와 청년 유입을 통해 청년마을 조성을 최종 목표로 하고 있으며, 청년이 주도해 농산물을 직거래하고 농가의 소득 증대에 기여하고 있다.

청송 사과의 특징으로는 일교차가 커서 사과가 단단하고 당도가 높으며, 착색이 좋다. 또한 이듬해 봄까지 아삭함을 유지하는 것이 특징이다. 청년연구소의 브랜드인 '청송 꿀땀이사과'는 청송 사과로만 유통하고 있으며 30여 회원 농가와 함께 3무농법(무착색제, 무비대제, 무제초제)를 실천해 50% 이상 농산물이 저탄소인증을 획득하였으며 초생재배로서 고품질의 사과를 생산하고자 노력하고 있다. 이런 노력에 힘입어 2018년 6억원 대비, 2019년에는 23억원으로 매출이 4배 가까이 올랐다. 아이쿱 생협에 6~7억 정도를 한 번에 납품하게 되었고, 온라인 직거래도 많이 늘었기 때문이다.

청년연구소의 브랜드인 '청송꿀땀이사과'는 청송 사과로만 유통하고 있으며 30여 회원 농가와 함께 3무농법(무착색제, 무비대제, 무제초제)를 실천해 50% 이상 농산물이 저탄소인증을 획득하였으며 초생재배로서 고품질의 사과를 생산하고자 노력하고 있다. 이런 노력에 힘입어 2018년 6억원 대비, 2019년에는 23억원으로 매출이 4배 가까이 올랐다.

마카재배로 시작한 창업

올해 만 29세인 이석모 대표는 서울에서 태어났지만, 유년기에 청송으로 귀농하신 부친 덕에 초등학교 때부터 농사 일을 도왔다. 부친의 권유로 농업계 고등학교인 한국생명과학고등학교를 수석 졸업해 경북대학교 농업생명과학대학을 졸업했다. 창업의 첫발은 마카 재배로 시작했다. 마카는 뿌리작물로 인삼의 효능을 가졌고, 폐루가 원산지다. 마카는 9월에 파종해 4월 말, 5월 초에 수확을 하고 현재 700평 규모로 하우스에서 재배하고 있다. 청송이 겨울철 기온이 낮기 때문에 하우스 재배를 하는데 따로 난방은 하지 않아도 된다.





‘연구소인증’으로 공식적인 청년연구소

청년연구소에서 함께 일하는 직원들은 이석모 대표를 제외하고, 귀농을 꿈꿔 함께 일하며 농업의 전반적인 과정을 습득 중인 직원이 2명이며, 3명은 대구 농업고등학교, 한국생명과학고등학교를 졸업한 농업전공자로서 법인에서 농업의 꿈을 함께 키우고 있다. 이외 귀촌에 관심 있는 5명이 서울, 경기 등에서 농촌의 생활을 경험하며 일하기 위해 내려와 있고, 최근 입사한 청송군 지역에서 2명, 경북대학교 농업생명과학대학에서 2명 입사하면서 현재 14명이 근무를 하고 있으며, 각자 자신의 장점을 살려 사진, 마케팅, 웹디자인, 회계 등 자신이 맡은 일에 열심이다. 타 지역 직원에게는 기숙사도 제공되고 있다. 90% 임금을 지원받는 경북도의 ‘청년농부 인력지원사업’과 100% 임금을 지원받는 행안부의 ‘청정프로젝트 사업’도 적시에 지원받아 많은 도움이 되고 있다. 모든 직원이 젊은 층인 만큼 최근 ‘연구소인증’도 마쳤다. 이름만 연구소가 아닌 공식적인 연구소로 등록이 된 것이다.

친환경 사과에 친환경 포장, 환경을 먼저 생각하는 회사

이석모 대표는 업체를 운영하면서 가장 어려웠던 점이 초기자본의 부족으로 꼽았다. 사과의 경우 원물의 가격이 매우 높다 보니 초기 아버지와 함께 농사지는 사과만을 가지고는 유통을 지속할 수 없었기 때문에 청송군 전역의 사과를 확보하려고 노력했지만, 선금 없이는 사과 수급이 힘들었다. 하지만 회원 농가의 단합을 이끌고 온라인 판매의 특성상 판매하는 만큼 일 정산이 이루어지다 보니 매달 일정 금액을 지급해 자본을 확보하지 않고 농가와 청년의 긍정적인 합의로 이끌어냈다. 그것이 오늘날의 결과를 낳은 힘이다.

청년연구소에서는 사과 포장용 종이박스에도 신경을 쓰고 있다. 설문조사를 통해 소비자의 반응을 보고 환경친화적인 종이박스를 사용하게 됐다. 공기를 친환경 인쇄, 크라프트 친환경 종이박스, 종이난좌, 종이 완충제 등, 국내 최초 100% 친환경 종이포장으로 환경 보호에도 앞장서고 있다.



청년들의 농촌 정착을 지원

이석모 대표는 청년연구소는 회사 이름처럼 청년들이 농촌으로 많이 유입되어 농촌을 활성화 되었으면 좋겠다고 한다. 그것을 최종 목표로 삼아 회사를 성장시키고자 노력하고 있다. 2020년 농림축산식품부에서 지정하는 WPL로 선정 받아 농업교육장을 통해 유입된 청년들이 농촌에서 정착할 수 있도록 지속적으로 지원할 예정이다. 또한, 사과, 마카 두 가지 품목 외에도 지역의 정직한 농산물을 온라인 직거래를 통해 농민에게는 제값을, 소비자에게는 안심하고 먹을 수 있는 농산물을 중간 유통 과정 없이 전달해 모두에게 도움이 되는 방법을 찾고 있다.

'건강한 닭, 행복한 닭, 사랑한 닭' 아침에 계란

손다원

아침에 계란 대표

대 표 자 | 손다원
설립연도 | 2007
주 소 | 경북 영덕군 영해면 벌영길 147-94
연 락 처 | 010-9971-1306
생산품목 | 유정란
연 매 출 | 약 9,000만원(2019년)
일자리 창출 | 3명(일용직 근로자)
홈페이지 및 SNS |
<https://smartstore.naver.com/egginthemorning>
주요 판매처 |
전국 택배 직거래 배송, 포항 정기배송,
네이버 스마트 스토어, 우체국 쇼핑몰, 사이소, 로컬마켓 등





청춘을 담은 계란, '청춘이란卵'

'건강한 닭, 행복한 닭, 사랑한 닭'은 결혼 7차임에도 알콩달콩 신혼처럼 즐겁게 사는 '아침에 계란'이 내건 슬로건이다. 유정란 농장을 운영하는 손다원 대표는 19세에 남들 다 가는 대학 대신 연고도 없는 영덕으로 들어와 자리 잡고 자연 방사 유정란을 생산하고 있다. 올해 31살인 손 대표는 자신들의 청춘이 담긴 달걀 한 알 한 알마다 소중한 마음이 담겼기에 '청춘이란卵' 상표로 달걀을 출시하고 있다.

평점 5점 만점에 4.9점

아침에 계란은 2,000마리의 닭을 요일별로 돌아가며 방사해서 키우고 있으며 하루 30~40판의 계란을 생산하고 있다. 2007년에 설립해 꾸준히 사료와 더 나은 환경을 고민한 결과 지금은 발효 곡물인 현미, 쌀라기, 고추씨 등 5~7가지 재료를 배합한 친환경 유산균, 고초균, 효모균을 발효해 닭에게 급이하고 있다. 시중에 판매되는 계란은 오메가3와 오메가6의 비율이 1:20~1:60까지 심각한 불균형을 이루고 있는 반면, '아침에 계란'에서 생산되는 유정란은 오메가 3와 오메가 6의 비율이 1:2.5라는 우수한 성적만 봐도 품질의 우수성을 알 수 있다.

한국에서 현재 시판되는 계란의 95% 이상이 케이지 사육방식이다. 나머지 4~5%가 평사 사육, 단 1% 미만인 자연 방사 사육방식으로 계란을 생산한다. 이런 사육방식은 닭이 뛰어다닐 공간이 넓어져 에너지가 더 많이 소비되기 때문에 먹는 건 느는 반면 계란은 훨씬 적게 낳는다. 이곳에서 나온 계란은 전국 각지의 온 오프매장으로 나가고 있는데 네이버 스토어팜의 경우는 평점 5점 만점에 4.9점을 받고 있다.





고등학생 딸에게 양계장을 권한 아빠

“고등학교 때 다들 진로에 대한 고민이 한창일 때 집에서 우연히 한국 케이지 양계의 심각성을 알리는 프로그램을 시청하게 되었습니다. 그 대안이 자연농법의 양계방식이라는 것도 대안으로 제시했지요. 같이 텔레비전을 보던 부모님이 ‘농부가 장점이 많은 직업인 것 같네. 네가 한번 해보지 않을래?’라고 권유하셨어요. 보통의 부모라면 딸이 하겠다고 고집을 부려도 도시락 싸다니며 말릴 일인데 우리 아빠는 그러지 않았어요. 처음에는 저도 말도 안 되는 얘기라고 했어요. 당연히 대학을 가야지, 어떻게 양계장을 하냐고 말이죠. 그런데 아빠는 틈 날 때마다 계산기까지 두드려가며 저를 설득했습니다. ‘시골에서 농부로 사는 일에 대한 단점과 장점을 써 보라’는 아빠의 말에 차근차근 적어나가다 보니 생각보다 단점보다 장점이

더 많았어요. 터를 닦고 집을 짓는 일까지 아빠와 둘이서 책을 보고 지었습니다. 그 결과 지금까지 이곳에 터를 잡고 살게 되었습니다.”

이웃 주민의 반대에 부딪히다

2007년 양계장을 지을 때만 해도 아랫마을 주민의 반대가 대단했다. 악취가 난다는 이유에서다. 닭들이 먹고 생활하는 토양에 미생물을 꾸준히 공급해 주면 악취가 나지 않는다고 아무리 설득해도 믿지 않았다. 어쩔 수 없이 다 지은 뒤 냄새가 난다면 철수하겠다는 약속을 한 뒤에 주민들은 물러갔고 그 후 다시 확인차 들른 마을 주민들은 일반적인 양계장에서 나는 악취가 나지 않자 아무 일 없이 돌아갔다.

제품과 창업과정에 스토리를 입히다

결혼 전에는 부모님이 일을 도와주셨지만 지금은 서울 남자인 남편이 든든한 파트너다. 초보 귀농인이지만 누구보다 성실하고 손 대표가 생각지 못한 부분까지 아이디어를 낸다. ‘안심 유정란’에서 ‘청춘이란’으로 이름을 바꾼 것도, 직거래할 때, 19살 소녀가 시작한 농장이라고 소개하며 귀농 이야기를 스토리로 엮은 사람, 방목장, 브로슈어 등 다른 양계농과의 차별화를 주장하며 많은 부분을 업그레이드시킨 장본인이 남편이라며 자랑이 대단하다. ‘청년창업농’에 선정되어 지원을 받고 있으며 부부 외에 배송사원과 주말에 이를 와서 도와주는 직원이 있다.

손다원 대표는 농촌에서 소규모로 운영하더라도 농산물에 자신만의 이야기를 입히고, 톡톡 튀는 디자인을 가미한 제품 포장, 사진 촬영, 마케팅, 홍보, 유튜브 채널 운영까지 멀티가 되면 농업도 승산이 있다고 한다. 향후 스마트팜을 조성해 고품질의 제품을 생산해 고객과 시장을 더 늘리고 고객을 만족시켜 여성 청년 농업인을 꿈꾸는 사람들에게 귀농 성공 정착 모델이 되기 위해 노력하고 있다.



단 1% 미만이 자연 방식 사육방식으로 계란을 생산한다. 이런 사육방식은 닭이 뛰어다닐 공간이 넓어져 에너지가 더 많이 소비되기 때문에 먹는 건 느는 반면 계란은 훨씬 적게 낳는다. 이곳에서 나온 계란은 전국 각지의 온 오프매장으로 나가고 있는데 네이버 스토어 팜의 경우는 평점 5점 만점에 4.9점을 받고 있다.

소비자가 선호하는 버섯의 고장으로 청도버섯아재

최병현

청도버섯아재 대표

대 표 자 | 최병현

설립연도 | 2017

주 소 | 경북 청도군 이서면 연지로 355-23

연 락 처 | 054-371-0753, 010-2522-9678

생산품목 | 노루궁뎅이버섯, 목이버섯, 표고버섯, 새싹삼

연 매 출 | 2억원(2019년 기준)

일자리 창출 | 가족농(2~4명)

홈페이지 및 SNS |

<https://www.convenii.com/product/노루궁뎅이버섯-표고-버섯-목이버섯-3종/209/category/51/display/1>

주요 판매처 |

로컬푸드, 인터넷직거래, 상생상회, 개인판매 등





청도 1호 청년창업농 버섯아재

청도버섯아재농장은 2008년 한국농수산대학 버섯학과 6기를 졸업하고 2대째 버섯 재배업에 종사하고 있는 최병현 대표가 운영하고 있는 농장이다. 2018년 청년창업농 1기로 선발되어 주변에서 버섯아재로 통한다. 노루궁뎅이버섯, 목이버섯, 표고버섯 새싹삼 등이 주 작물이다.

한국농수산대학을 졸업하고 8년간 회사생활을 하다가 갑작스러운 부친의 사망으로 귀농하게 되었다지만 최병현 대표는 준비된 농업인이다. 부친으로부터 물려받은 농장과 학교에서 전공으로 선택해 배운 지식, 그리고 그간 부친의 일을 도우면서 어깨너머로 배운 경험이 쌓여 기반이 되어 주었기 때문이다.

“우리 농장 버섯은 노루궁뎅이버섯의 경우에 생으로 먹어도 맛이 있고요. 특히, 역류성 식도염, 위장 질환, 당뇨, 암 예방에 효과적인 버섯입니다. 목이버섯은 요리의 부재료로 많이 쓰이는 버섯으로 콜라겐이 많아 피부재생에 탁월하고 비타민 D가 많아 뼈 건강에 좋은 버섯입니다. 표고버섯은 우리 농장에서 제일 많이 나가는 상품인데 각종 요리에 천연 조미료처럼 쓰이는 버섯입니다. 동맥경화나 혈관질환 예방에 좋으며 비타민 D, 무기질, 베타글루칸이 풍부하며 암 예방에 좋습니다. 이 중 노루궁뎅이버섯과 목이버섯은 2018년부터 재배를 시작했는데 청도에서 유일하게 재배하는 농장이 바로 제가 하는 청도버섯아재 농장입니다.”





지역축제를 홍보의 장으로

물려받은 기반을 가지고 시작한 버섯농장이지만 어려움도 많았다. 부친이 느타리버섯, 새송이버섯, 만가닥버섯 재배에 정성을 기울였다면 최병현 대표는 농장에 맞는 버섯을 정하기까지 힘들었고, 생육 환경에 맞게 재배한 버섯이 생각보다 결과가 나오지 않아 힘들었고, 지속적인 투자 때문에도 어려웠다. 많은 고민 끝에 틈새시장을 노려 관내에서 생산되지 않는 버섯을 재배해 8곳의 로컬푸드, 지역축제에 꾸준히 참가해 상품을 대대적으로 홍보한 결과 고객이 늘어나고 재구매가 이루어져 자리를 잡기 시작했다. 청도버섯아재 농장에서는 다품종 소량생산체제로 운영되고 있는데 구매자에게는 직접 재배한 작물에 대한 장점을 부각시키고 재구매로 유도하기 좋다.

분업이 확실한 가족 경영 체제

최병현 대표는 청도군에서 청년 농업인 육성을 위해 진행한 자원사업인 청년 창업자금 지원(독립

경영 1년 차 월 100만 원, 2년 차 월 90만 원, 3년 차 월 80만 원)에 신청해 선정되어 월 100만 원을 지원받아 창업활동에 많은 보탬이 되었다고 한다.

현재 농장 운영은 친형과 함께하고 있으며 최병현 대표는 농장 전체의 일정조정, 유통, 판매를, 친형은 버섯생육을 전문적으로 수확 관리하고 전기, 기계 수리 등을 담당하고 있다. 직장인인 최대표의 아내는 쉬는 날 재고파악이나 버섯 선별, 포장, 포장단위변경 등의 일을 맡고 있다.

경북이 미세먼지와 환경오염으로부터 청정지역이고 각 지역별 대표 농산물이 명확하게 구분되어 있는 만큼 관광객의 즐길 거리, 먹거리 등을 충분히 파악해 준비한다면 경북지역이 농산물 관광의 메카가 될 것이라 본다. 그러나 농촌 인구의 고령화로 인해 도시민 유치사업과 귀농, 귀촌 인구를 증가시키는 일은 쉽지 않다.

“귀농을 생각하고 있는 젊은 청년이 있다면 자립을 할 수 있을 때까지 멘토 멘티 관계를 맺으면 보다 많은 도움이 될 것입니다. 저 역시 제 도움을 바라는 멘티가 있다면 일과 후에는 얼마든지 전화 상담에 응할 의향이 있습니다.”

소비자가 선호하는 버섯의 고장으로

10여 년 전부터 청도가 대구와 지리적으로 가깝고 아름다운 고장으로 소문이 나면서 꾸준히 청도에 정착하려는 사람들과 관광객의 발길이 이어지고 있다. 청도버섯아재 농장에서는 꽃송이, 잎새, 영지버섯 등을 추가 재배해 판매할 생각이며 버섯의생장기나 요리법을 소비자와 나누면서 청도를 ‘소비자가 선호하는 버섯의 고장’으로 만들고 싶다는 생각을 밝혔다. 청도군의 랜드마크로, 귀농 귀촌의 메카로 우뚝 서기 위해 최병현 대표는 오늘도 구슬땀을 흘리고 있다.

“귀농을 생각하고 있는 젊은 청년이 있다면 자립을 할 수 있을 때까지 멘토 멘티 관계를 맺으면 보다 많은 도움이 될 것입니다. 저 역시 제 도움을 바라는 멘티가 있다면 일과 후에는 얼마든지 전화 상담에 응할 의향이 있습니다.”



무쇠 가마솥에서 뉘어낸 맛과 품미 산나래농장

김태현

산나래농장 대표

대 표 자 | 김태현
설립연도 | 2018
주 소 | 경상북도 청도군 이서면 학산1길 83
연 락 처 | 054-371-1125
생산품목 | 침출 차류, 분말, 기타 가공품
연 매 출 | 1억5천(2019 기준)
일자리 창출 | 일용직 3~4명
홈페이지 및 SNS |
<http://www.sannare.co.kr/>
블로그: <http://www.sannare.co.kr/>
주요 판매처 |
스토어팜, 홈페이지





작두콩차 나가신다, 길을 비켜라!

부산 총각과 거제 처녀가 만나 결혼하고 그 아들과 함께 자리 잡고 살고 있는 곳 청도 산나래농장을 찾았다.

산나래농장은 국립농산물품질관리원의 친환경인증인 무농약인증으로 재배한 작두콩으로 수제 작두콩차를 만드는 농장이다.

무쇠 가마솥에서 산나래만의 방법으로 여러 번 덫어내 맛과 풍미에서 확연한 차이를 둔 수제차를 생산하고 있다.

준비부터 실행까지 약 5년의 기간을 거친 후 2018년에 설립한 산나래농장은 주력 상품으로 작두콩차 외에도 무농약 우엉차, 무농약 여주차, 보리차, 옥수수차를 생산하고 있고 청도 군 내에서 생산한 노루궁뎅이버섯과 상황버섯, 아로니아를 가공한 차와, 전남 강진에 유기농 재배한 연근 분말을 포함해 20여 가지의 상품을 생산 판매하고 있다.



환절기 비염이나 미세먼지 예방에 탁월한 효과

현재 산나래농장 매출의 60~70%를 작두콩차가 차지하고 있는데 그 이유는 환절기 비염이나 미세먼지 예방에 탁월한 효과가 있기 때문이다. 다른 작두콩차에 비해 맑고 구수한 맛이 나고, 보리차나 옥수수차 대용으로 연중 찾는 고객도 늘어났다. 또 한 가지 이유는 원물의 위생 상태와 로스팅 상태를 개봉하지 않고도 확인할 수 있도록 투명 PET 용기를 사용한 점도 고객의 마음을 얻은 이유다. 이런 노력 덕분에 최근에는 건강과 웰빙, 친환경 농산물에

대한 소비자의 많은 관심 덕분에 명절선물세트나 답례품의 주문도 늘어나고 있다.

산나래농장은 건강차 위주의 다품종 소량생산으로 틈새 시장을 공략한다. 현재 직접 생산과 계약재배를 통해 원물 생산을 하고 있지만, 날에 따른 작황의 분수가 워낙 크기 때문에 힘들다고 한다. 2019년 기준 연매출 1억5천이었지만 향후 연매출 2억 이상 올리는 것과 농업법인을 만드는 것이 목표다. 더불어 수출에도 관심이 있어 산나래농장에서 나는 차를 홍보할 수 있는 장소나 기회가 주어진다면 달려 간다.



가을날 보리 댕는 구수한 내음의 산나래팜

화창한 가을날 보리 댕는 구수한 내음이 산나래팜이라는 간판보다 먼저 따스하게 반겨준다. 공기머리를 한 김태현 대표는 올해 초등 학교 1학년 아들을 둔 젊은 아빠로 아이에게 깨끗한 공기, 더 나은 가족간의 유대감 형성을 위해 귀농을 결심하게 되었다고 한다. 가족이 함께하며 아이가 순간순간 커가는 모습을 곁에서 지켜보는 일은 도시에서는 상상도 할 수 없었던 일이라 가장 큰 보람을 느낀다고 한다.

농산물을 직접 재배하고 수확해 그것을 가공한 뒤 공판장이나 도매업을 손을 거치지 않고 소비자에게 직접 유통하면서 소비자와 상품 관련해서 소통하고 만족을 느낀 고객이 재구매나 단골로 이어질 때나 작물을 길러 수확할 때 시간의 흐름과 자연의 이치를 몸으로 느낄 때 귀농하길 잘 했다는 생각이 든다.

억지로 설득하기보다 느긋하게 기다려준 결과

“처음 귀농을 결심했을 때는 아내의 반대도 있었습니다. 대학 입학 전까지 시골에서 자란 아내는 귀농에 탐탁지 않아 했지만 설득 대신 1년 동안 아이와 셋이 가까운 시골로 여행 삼아 다니던 중에 지금 자리 잡은 청도군 이서면에서 아내가 ‘여기 참 괜찮다.’라고 하기에 바로 부동산으로 가 땅을 알아보고 지금의 자리에 건물을 올려 오게 되었습니다.”

억지로 설득하기보다 느긋하게 기다려준 결과 아내의 마음도 돌아섰듯이 농사도 하루아침에 공부하고 외워서 알아내는 것이 아니라 오랜 경험을 통해서 알아가는 것임을 깨달아 가는 중이다. 청년창업형후계농에 선정된 뒤 정책적인 지원을 받았는데 귀농은 정부지원이나 농촌에 대한 막연한 환상을 가지고 올 곳은 아니라고 당부한다. 성공한 사례 이면에 어떤 문제가 있는지 정책 사업이나 보조사업 없이 스스로 자립할 계획도 세워야 된다고 한다. 물론 정부의 전폭적인 지원으로 최소 3년은 농업에 전념할 수 있도록 도와주었으면 하는 바람도 내비쳤다.

향후 농장을 찾는 소비자나 기존의 고객들에게 체험농장이나 가공체험 형식으로 산나래농장을 오픈해 상품이 어떻게 자라고 어떤 가공 과정을 거치는지 소비자가 직접체험하도록 하여 더 큰 신뢰를 심어줄 수 있도록 방법을 연구 중이다. 청년창업농이 모여 새로 진입하려는 후배 농업인들을 위해 자신의 경험이나 정보 등 실질적인 도움을 줄 수 있는 모임을 만들어볼 생각이다.



“처음 귀농을 결심했을 때는 아내의 반대도 있었습니다. 대학 입학 전까지 시골에서 자란 아내는 귀농에 탐탁지 않아 했지만 설득 대신 1년 동안 아이와 셋이 가까운 시골로 여행 삼아 다니던 중에 지금 자리 잡은 청도군 이서면에서 아내가 ‘여기 참 괜찮다.’라고 하기에 바로 부동산으로 가 땅을 알아보고 지금의 자리에 건물을 올려 오게 되었습니다.”



첨단 스마트팜 참외농장 흰여울농장

정태엽

흰여울농장 대표

대 표 자 | 정태엽
설립연도 | 2012
주 소 | 경북 성주군 대가면 대천리 677-1
연 락 처 | 010-9936-6666
생산품목 | 참외, 상추
연 매 출 | 약 2억원(2019년 기준)
일자리 창출 | 2명(일용직)
주요 판매처 | 공판장, 직거래





4동으로 시작하여 28동으로

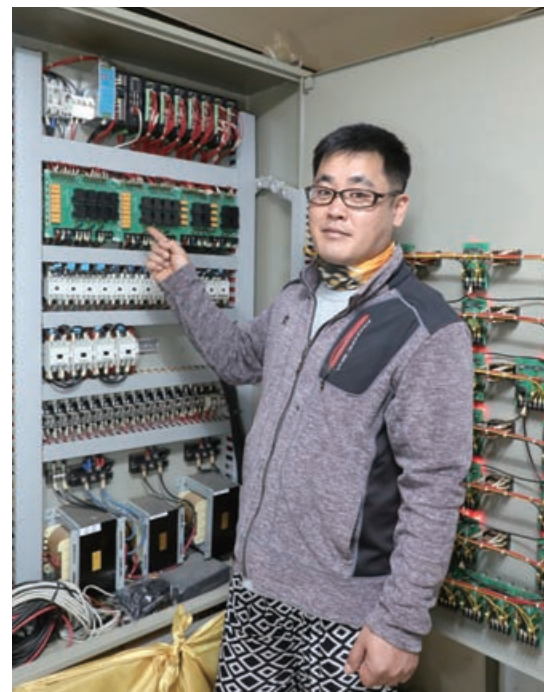
흰여울농장은 현재 농장은 부부가 운영하고 있으며 정태엽 대표는 30살에 귀농해 현재 39세로 서울대인 아내와 두 아이를 키우고 있다. 처음, 하우스 4동으로 시작하여 매년 재투자하여 4동에서 6동, 6동에서 10동, 10동에서 20동, 20동에서 스마트팜 투자 후 마지막 청년자립기반 구축사업을 통하여 8동을 확장하여 현재 28동을 운영하고 있다. 경북농업기술원 마케팅 교육 1년 과정을 시작으로 경북대학교 농산업학과 4년 졸업, 경북대학교 생명융합대학원 농업자원학 석사 과정까지 밟을 정도로 전문적인 공부를 했다. 국내외를 견학하며 참외 농업과 스마트팜 적용에 대해서 많은 연구를 했으며 지금도 자료를 모으고 시험 재배를 통해 생육기반이 배드 재배로도 완벽한 제어가 가능하도록 연구 중에 있다.



첨단 스마트팜 참외농장

흰여울농장은 경북 성주군 대가면 일대에 위치한 연결형 단동 스마트팜으로 참외를 주 소득 작물로 재배하는 농장이다. 여름 한 철 부업으로 상추를 단기 재배하기도 한다. 스마트팜 규모는 7500평으로 1세대기반 5동, 2세대기반 23동으로 성주지역 개인 농장 중 최대 면적의 스마트팜 시설이다. 2019년 기준 2억원의 매출을 올렸으며 이곳에서 생산한 참외는 대부분 공판장으로 나간다.

1세대 기반은 농진청의 스마트팜 생육환경 조사 및 경영비, 생산량을 조사하기 위해 2020년도 시험으로 적용, 2세대 기반 시설은 보조사업 자금과 자부담을 포함해 2016년도에 13동, 2019년에 10동을 설치했다. 연결식 단동형 시설은 16년도 설치 시 업체와 협의하여 2세대 기반을 구축하며 단동형에 맞는 가성비를 최대한 시설로 설치한 것이 지금의 시설에 이르렀다. 이 시설은 온도, 습도, 일사량, CO₂, 토양 등을 24시간 모니터링 하고 제어할 수 있으며 생육환경이나 장비 이상이 생길 경우, 농가에 실시간 통보되는 시스템이어서 적은 인력으로 많은 농사를 지을 수 있는 장점이 있다. 현재 관수, 측창, 천장, 유동팬, 이불 개폐기는 자동화가 되어 있고 순치기와 수확은 수작업으로 하고 있다.





스마트팜은 인력절감과 생산량 및 수익 증대

정대엽 대표는 귀농 초기 주변의 시선이나 충고가 힘들었다고 한다. “젊은 놈이 정신 나갔지. 몸을 움직이면 될 것을 믿지 못할 기계에 의지하네.”라는 질타와 조언을 들어야만 했다. 근처에서 벼농사를 짓고 계시는 정대엽 대표의 부모님도 전에 참외 농사 지었기 때문에 처음에는 주변 사람과 마찬가지로 잔소리가 많았으나 현재는 농장으로 견학 오는 사람들을 보고 스마트팜에 대한 인식이 좋아져 많이 나아졌다. 단둥 시설 스마트팜이 효과가 없다는 인식 때문에 많이 힘들었지만, 고령화 현상이 심각한 농촌에서 스마트팜은 꼭 필요하며 인력은 절감되면서 생산량 및 수익 증대로 이어진다는 것을 보여주기 위해 지금도 열심히 홍보하고 있다.

농업인끼리 서로 자료를 공유하고 발전시켜 나가야

“경북 농업은 일부 산간지방을 제외하고 대부분은 블루오션이라고 생각합니다. 하지만 그렇다고 안심해서는 안 됩니다. 무엇보다 젊은 농업인들을 많이 유입시키고 전문화하는 것이 시급하다고 생각합니다. 농업의 미래는 1차 산업에 있다고 생각합니다. 겉보기에는 블루오션 같지만, 실상은 레드오션입니다. 국가가 기술과 자료를 축적하고 전문 인력을 많이 양성해서 농업의 선진화가 이루어진 국가의 기술을 흡수하고 벤치마킹하여 우리나라만의 고유기술로 만들어 나가야 한다고 생각합니다. 제가 하는 참외 농법 역시도 기존 농법에서 많이 벗어난 것은 아닙니다. 아직 기술이 미흡하지만, 농업인끼리 서로 자료를 공유하고 발전시켜 나갔으면 합니다. 이런 자료로 교육할 수 있는 교육농장 운영과 종자 생산과 가공 판매, 소비가 하나로 이어지는 시스템을 만드는 것이 중장기 계획입니다.”



“경북 농업은 일부 산간지방을 제외하고 대부분은 블루오션이라고 생각합니다. 하지만 그렇다고 안심해서는 안 됩니다. 무엇보다 젊은 농업인들을 많이 유입시키고 전문화하는 것이 시급하다고 생각합니다. 농업의 미래는 1차 산업에 있다고 생각합니다. 겉보기에는 블루오션 같지만, 실상은 레드오션입니다.”

좋은 먹거리는 소비자가 먼저 안다 답운농장, 대성

권나영

답운농장, 대성 대표

대 표 자 | 권나영

설립연도 | 2016

주 소 | 경북 울진군 매화면 동해대로 2847

연 락 처 | 010-9775-6855

생산품목 | 유기농 과일고추, 유기농 고춧가루,
가능성 누룽지, 헛개즙 외 증

연 매 출 | 답운농장 5천6백만원,

대성 3천만원 총 8600만원

일자리 창출 | 답운농장: 3명, 대성: 1명

홈페이지 및 SNS |

답운농장

<https://smartstore.naver.com/kwon685555>

농업회사법인 대성 주식회사

<https://smartstore.naver.com/ksk6855>

주요 판매처 |

네이버 스마트 스토어, 농협사이트, 사이소, 우체국쇼핑,

오프라인매장



소비자의 니즈를 파악해 성장한 업체

담운농장의 큰며느리, 대성의 큰딸, 젊은 나이에 두 업체를 운영하는 울진 농업의 큰 주춧돌 역할을 하고 있는 권나영씨를 만나보자



좋은 먹거리는 소비자가 먼저 안다

산 좋고 물 좋은 울진에는 유기농 고추를 전문으로 생산, 판매하는 담운농장, 지역민과 전국 소비자를 위해 건강한 즙, 안심하고 마실 수 있는 다양한 즙을 선보이는 농업회사 법인 대성주식회사, 두 업체를 운영하는 젊고 에너지 넘치는 대표 권나영 씨가 있다.

담운농장의 주 작물은 유기농 고추다. 농촌의 주 작물이 고추인 만큼 고추를 생산해 판매하는 일은 생각만큼 쉽지 않았다. 현재는 과일곶고추, 건고추, 고춧가루를 직거래로 판매하고 있는데, 처음 10kg으로 시작한 판매량이 5년째를 맞은

현재는 과일곶고추 6000kg, 고춧가루 500kg이 직거래로 판매되고 있다. 올해 고추 총 재배량은 7520㎡로 전부 하우스 재배를 한다.

고추는 유기농 재배가 힘든 작물 중 하나인데 유기농으로 재배가 가능했던 점은 보약 찌꺼기와 오가피, 인진쑥 등을 넣고 미생물을 배양 발효 시킨 것을 이용해 액비를 제조해 사용하고, 울진의 맑고 깨끗한 물을 점접관수시설을 이용해 준다. 이런 결과 질 좋은 토양을 얻을 수 있었고, 오랫동안 농사를 지은 경험과 축적된 기술은 수많은 표창과 졸업장, 전문가 과정 수료 등이 다양하게 작용한 결과이다.

고추는 유기농 재배가 힘든 작물 중 하나인데 유기농으로 재배가 가능했던 점은 보약 찌꺼기와 오가피, 인진쑥 등을 넣고 미생물을 배양 발효 시킨 것을 이용해 액비를 제조해 사용하고, 울진의 맑고 깨끗한 물을 점접관수시설을 이용해 준다. 이런 결과 질 좋은 토양을 얻을 수 있었고, 오랫동안 농사를 지은 경험과 축적된 기술은 수많은 표창과 졸업장, 전문가 과정 수료 등이 다양하게 작용한 결과이다.





늘 고민하고 연구하는 자세

담운농장의 판매 기간이 6월에 시작해 10월이면 마무리가 되기 때문에 이후 판매할 대체품목을 찾다가 친정 부모님이 주변 분들을 상대로 즈름 짜주시는 것을 보고 액상차 즈시장에도 뛰어들게 되었다. 원재료를 중탕해서 원액으로 판매하고 있는데 주로 양배추즙, 배 도라지즙, 취즙, 양파즙, 헛개즙, 녹용즙을 가공하고 있으며 현재 3년째지만 지역에서 알아주는 규모가 되었다. 이번 가을에 출시한 현미누룽지, 새싹누룽지, 홍삼누룽지, 흑임자누룽지, 천년초누룽지 5종의 기능성 스낵 누룽지가 출시 한 달 만에 좋은 반응을 보이고 있다. 누룽지의 고소함과 스낵의 바삭함을 두루 갖춘 기능성 누룽지 역시 대성의 효자 상품이 될 것으로 기대한다.



서로 믿고 의지하는 가족이 큰 힘

담운농장에는 3명, 대성에는 1명이 같이 일하고 있는데 이들 모두 정규직이 아닌 부락공동체 사람들이다. 일손이 부족할 때 아무 때고 부담 없이 연락해 도와달라고 할 수 있는 친인척들이다. 모두가 일한 만큼 정산을 해주기 때문에 지금은 큰 불평 없이 서로 의지하며 잘 지내고 있지만, 돈이 있는 곳에는 잡음이 따르기 마련이다. 더군다나 시댁과 친정, 두 집안의 일을 권나영 대표가 맡아서 하다 보니 서로 말 못 할 어려움도 있었다. 어려움을 이겨내는데 분업과 칼 같은 정산이 큰 몫을 했으며, 응원해주는 가족이 큰 힘이 되었다.

처음 고춧가루를 온라인에서 판매할 때는 한 달 한 박스였지만 지금은 하루 100박스 주문이 있을 정도 생산과

판매가 가능하다. 권나영 대표의 홍보와 마케팅이 노하우 또한 그만큼 쌓인 지금 두 업체의 매출이 2019년 8,600만원 정도로 점점 규모가 커졌다.

현재 농산물유통 취약농가 판로확대를 위해 울진군 친환경 보조사업으로 택배비 50%를 지원받고 있으며 올가을 출시한 누룽지 5종 사업 역시 울진농업기술센터에서 5천 만원을 지원받아 사업에 착수할 수 있었다. 울진의 물가 때문에 한동안 인터넷 쇼핑광이었다는 권 대표에게서 생산-판매-소비가 서로 맞물려 돌아가는 것을 본다. 만며느리, 큰딸, 청년농부 역할까지 잘하는 것을 보니 우리 농촌의 미래가 밝다.

List

업체명	대표자	주소	연락처	생산품목
원두정미소	이상목	경북 경주시 산내면 원두길 4	010-6350-8218	벼농사, 정미소
막내농부	박정옥	경북 경주시 천북면 모아리 839번지	010-8776-4429	딸기, 방울토마토, 체험농장(키즈팜)
연두영농조합법인	이두현	경북 김천시 아포읍 예리길 185-2	010-4419-3114	과채주스, 음료
농업회사법인 주식회사 대가	김형한	경북 안동시 풍산읍 죽전길 24-7	070-7778-9797	사과(세척사과), 사과즙
대웅팜	곽대웅	경북 안동시 임하면 인덕길 7-16	010-8580-0418	수박, 애플수박, 미니단호박, 지황, 생강, 사과즙
강훈목장	조규제	경북 구미시 선산읍 북산8길 116-76	010-3813-5721	요거트, 치즈, 우유
샘물영농조합법인	박정웅	경북 구미시 도개면 도개다곡길 256-15	054-471-5522 010-5778-9327	잡곡류(대두, 소두, 보리, 수수, 귀리)
햇빛촌영농조합법인	오세곤	경북 상주시 중동면 간상1길 28번지	010-4840-8320	벼, 감자, 양파, 마늘, 당근
심표영농조합법인	이정원	경북 상주시 만산4길 451	010-4159-9599	쌀, 깨, 배 및 체험, 가공품(사과즙, 배즙, 조청, 양파즙, 막걸리키트, 아로니아 분말 등)

업체명	대표자	주소	연락처	생산품목
소담	이소희	경북 문경시 농암면 궁터길 179-126	010-7440-9198	오미자, 산채류, 체험, 민박, 농업교육
프레쉬벨	김근화 양준열	경북 경산시 진량읍 대구대로 201 테크노파크 대구대 특화센터 1111	070-8670-9249	과채주스, 과채음료, 유아음료
영농조합법인 푸루른	김성현	경북 의성군 비안면 이자길 24-16	010-4817-3800	과일칩, 과일분말, 과일주스
농업회사법인 (주)청년연구소	이석모	경북 청송군 주왕산면 주산지리 1421	010-2923-1138	사과, 사과즙, 마카
아침에 계란	손다원	경북 영덕군 영해면 벌영길 147-94	010-9971-1306	유정란
청도버섯아재	최병현	경북 청도군 이서면 연지로 355-23	054-371-0753, 010-2522-9678	노루궁뎅이버섯, 목이버섯, 표고버섯, 새싹삼
산나래농장	김태현	경북 청도군 이서면 학산1길 83	054-371-1125	침출 차류, 분말, 기타 가공품
흰여울농장	정태엽	경북 성주군 대가면 대천리 677-1	010-9936-6666	참외, 상추
답운농장, 대성	권나영	경북 울진군 매화면 동해대로 2847	010-9775-6855	유기농 과일고추, 유기농 고춧가루, 기능성 누룽지, 핫개즙 외 즙

2020 농촌자원복합산업화 우수사례집

젊은 농촌, 활력이 솟는다

발 행 일 2020년 12월

발 행 처 경상북도 농업정책과 054-880-3317

제작 · 디자인 명성프로젝트