

#### 표지 사진

드론 촬영으로 하늘에서 내려다 본  
추수하는 들녘 장면입니다.



# 미래성장산업을 이끄는 우수 농업인들

농식품부 핵심개혁과제 추진 사례집

## ③ 수출 및 상생

수출, 대기업과의 상생을 추구하는  
우수 농업경영체의 성공이야기를 담았다.

농업경영체 등록 DB 분석을 통해,  
수출 등으로 판매금액 1억 원 이상을 창출한 성공사례

# 목차

- 04 일러두기
- 06 세계적인 제주 감귤 부농은 가능하다 · 제주 문선태
- 10 식지 않는 열정의 단감 ‘프로 농사꾼’ · 경남 사천 김형백
- 14 ‘왕의 녹차’로 차 종주국에 도전한다 · 경남 하동 홍창로
- 18 싹 먹인 한우, 애우(艾牛)가 세계로 수출될 때까지 · 경남 거창 이현태
- 22 일관된 시스템으로 이뤄낸 명품 1호 돼지고기 브랜드의 힘 · 경남 김해 이재식
- 26 유통을 알면 농업이 보인다 · 전북 정읍 양재영
- 30 ‘인기, 건강 만점’ 청보리 먹고 자란 명품 한우 · 전남 영광 유경환
- 34 친환경 농산물 업계가 손꼽는 귀농모델 · 경기 양주 정재익
- 38 친환경 농법으로 최고 품질 감귤 생산 · 제주 고정소
- 42 가난을 함께 물리친 고마운 소 · 전북 정읍 김경섭
- 46 쌀에 승부 건 사나이, 황금 들녘을 이룬다 · 강원 양양 김광섭
- 50 ‘대한민국 최고’ 황성축협한우는 나의 자존심 · 강원 횡성 김대섭
- 54 홀대 받던 밀을 10억대 매출 효자 품목으로 · 전북 고창 김복성
- 58 성실로 승부하는 부산·경남 쌀농사의 자부심 · 부산 김재식
- 62 묘목 주산지의 중심에 우뚝 선 30대 리더 · 충북 옥천 김정범
- 66 미나리와의 우연한 만남 30년 후 · 전북 전주 김정화
- 70 청국장에 푹 빠진 청년 · 충남 청양 박정기
- 74 땅심과 신뢰로 소비자 식탁 책임진다 · 충남 금산 박지명
- 78 농사꾼의 땀방울과 바다의 손길로 키운 ‘유기농 유자’ · 전남 고흥 박태화
- 82 100% 야생 블루베리의 흥내 낼 수 없는 맛 · 경북 봉화 박학원
- 86 지역 이점 살려 최고의 사과 만든 강소농 · 전북 무주 서정윤
- 90 해발 500m 고랭지 ‘청정쌈배추’ 드셔 보셨나요? · 경북 봉화 서진근
- 94 더덕으로 자수성가, 연 매출 50억 원 기록 · 강원 홍천 송선진
- 98 마지막 심은 유자나무서 거둔 희망의 열매 · 전남 고흥 송재철
- 102 프리미엄 요거트와 치즈를 만나다 · 전북 임실 심요섭
- 106 ‘왕우렁이’ 친환경 쌀로 일군 성공의 땅 · 부산 안흥태
- 110 함께 잘사는 농업을 꿈꾼다 · 전북 완주 원종성
- 114 44년 열정이 만든 대한민국 최고 명품 오미자 · 전북 장수 원종철
- 118 친환경 농법 외길로 가꾼 자연의 맛 ‘홍천 꿀사과’ · 강원 홍천 윤병하
- 122 ‘땅은 거짓말하지 않는다’ 대지를 품은 성실함 · 전남 영암 윤순석·조경희
- 126 늦깎이 농사꾼, 고구마로 꽃 피운 인생 · 경기 여주 윤유중
- 130 누구보다 소중히 가꾼 팽이버섯, 30대에 이룬 가족의 꿈 · 경북 청도 이동준
- 134 더불어 살며 맛보는 행복한 시골 · 전북 고창 이승희
- 138 그 누구도 ‘열심히 일하는 농사꾼’을 당할 수 없다 · 경기 포천 전상균
- 142 ‘한돈의 미래’ 책임지는 인공수정산업 지킴이 · 충남 논산 정관석
- 146 많이 생각하고 많이 물어보는 50년 농사꾼 · 전남 해남 정재길
- 150 ‘볼로초’로 힐링타운을 꿈꾸다 · 경남 하동 조창수
- 154 농사꾼 주름살 퍼준 ‘쭈글쭈글 효자’ · 경남 진주 최덕상
- 158 고구마에 올인해 부농의 꿈 일구다 · 경기 여주 최동기
- 162 가난 탓 시작한 인삼농사가 6억 매출로 성장 · 충북 음성 최만수
- 166 제2의 고향서 성공신화 쓴 ‘돼지 척척박사’ · 경남 합천 최영래
- 170 갓난아기처럼 키운 병아리가 선물한 ‘고진감래’ · 경기 포천 최은희·김응선
- 174 농사의 ‘농’자도 몰랐던 회사원, 연 소득 1억 원 부농으로 · 충북 충주 황인엽

# 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.

이해관계자를 위한 우수 농장 방문

세계적 제주 감귤 양산 수출량 18만여 톤 만에 1,500여억 원이 넘는 매출을 올린 제주 감귤은 400여억 원에 달하는 1차 농산물 수출액 중 6.5%를 차지하고 있다. 제주 감귤은 2009년 15억 원의 매출을 올린 이래 2019년 150억 원에 달하는 매출을 올린 것으로 나타났다. 제주 감귤은 2009년 15억 원의 매출을 올린 이래 2019년 150억 원에 달하는 매출을 올린 것으로 나타났다. 제주 감귤은 2009년 15억 원의 매출을 올린 이래 2019년 150억 원에 달하는 매출을 올린 것으로 나타났다.

수출 참여 농가를 선정할 때도 수출에 대한 의지를 확인하는 것부터 시작해 현장 평가, 계약 이행 여부, 관료농업, 수출 후 품질검사까지 점검의 심사 과정을 거친다.

# 미래성장산업을 이끄는 우수 농업인들

## 농식품부 핵심개혁과제 추진 사례집

### 3 수출 및 상생

# 세계적인 제주 감귤 부농은 가능하다

제주  
젝스코리아  
농업회사법인  
문선태 대표

👤 문선태 📞 젝스코리아, 제프론 📍 제주특별자치도 제주시 아라1동 제주대 감귤화훼과학기술센터 3F-08호  
☎ 064-751-7567



품목  
감귤, 농산물



농업종사 개시일  
2009년



매출액(매출구조)  
15억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 95% 수출  
■ 5% 기타사업



경영체 종사자 수  
4명

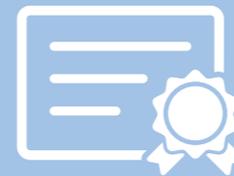


연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
2년



성공  
포인트

1



제주 감귤로는 최초  
글로벌 국제인증 획득

2



영국 운송기간 중  
부패방지기술 독자 개발

3



감귤 생산자 및 지역  
조직과 연대도 튼튼히

첫해 제주 감귤 영국 수출량 18t에서 3년 만에 1,501t으로 증가. 회사 설립 5년 동안 매년 400%의 수출 실적 성장 기록. 제주 감귤로는 처음으로 국제인증 G-GAP(글로벌 농산물 우수관리) 획득. 제주 감귤의 유럽 수출시장을 개척한 농산물수출전문기업 '젝스코리아'의 성적표 가운데 일부다. 젝스코리아의 활약 덕분에 제주 감귤 농가는 부농이 되고 수출기업도 성공하는 '일석이조'의 모델이 완성되고 있다.

이 농업회사법인을 이끄는 문선태(47) 대표는 세계가 부러워할 만한 한국 감귤 부농을 만드는 게 꿈이다. 농가 내에서 바비큐 파티를 즐기고 안락한 수영장에서 여가를 누리는 광경이 우리나라 감귤 농가에서도 펼쳐질 수 있다는 것이다.

문 대표는 “연간 약 55만t의 온주 밀감을 생산하는 단지가 있는 곳은 세계에서 제주도가 유일하다”며 “우리 제주 농가도 세계의 부농처럼 살지 말라는 법이 없다”고 말했다. 이러한 수준에 이를 수 있는 제주 감귤 농가의 고수익 보장을 위해 수출시장 개척을 통한 수출 확대, 최단시간 운송항로 확보, 물류 인프라 구축 등 산적한 현안을 차근차근 풀어나가고 있다.

특히 한국에서 영국까지는 운송 기간이 40~50일이나 걸려 감귤의 부패를 막아내는 게 급선무다. 문 대표는 포장박스 압상 등 장기 수송에 따른 부패 가능성 방지 기술을 개발하고 수확 후 감귤 소독이 가능한 장비인 '드렌처'를 개발해 특허등록까지 마쳤다. 생산에서 출하, 사후관리까지 단계별 과정을 철저히 매뉴얼화해 과학적 생산체계를 구축한 것도 중요한 포인트다.

수출 참여 농가를 선정할 때도 수출에 대한 의지를 확인하는 것부터 시작해 현장 평가, 궤양병이나 잔류농약 검사, 수확 후 품질검사까지 겹겹의 심사 과정을 거친다.



품질 유지를 위해 수출 농가를 체계적으로 관리하는 것도 역점을 두는 분야다. 재배 초기부터 농약 관리 기준을 정하고 재배관리 포인트를 교육을 통해 생산현장에 적용하고 있다.

수출 참여 농가를 선정할 때도 수출에 대한 의지를 확인하는 것부터 시작해 현장 평가, 궤양병이나 잔류농약 검사, 수확 후 품질검사까지 겹겹의 심사 과정을 거친다. 제주에서는 유일하게 실시되고 있는 G-GAP 과정과 생산이력추적시스템을 적용하는 것은 물론이다. 생산자와 지역과의 연대에도 나서 제주대 감귤수출연구사업단, 제주 감귤농협, 영농조합법인, 지역 농협 등이 참여하는 제주감귤유럽수출연합회를 결성했다.

문 대표가 영국 시장에 주목한 이유는

영국인들이 가장 즐겨 먹는 과일 중 하나가 감귤이기 때문이다. 그런데 농산물의 90% 이상을 수입하는 영국이 1~3월 수입하는 감귤 물량은 전혀 없는 실정이다. 바로 여기에 생긴 틈새시장을 공략하기 시작, 맛과 당도에서 인정받아 또 다른 영국 주요수출국인 터키, 스페인 감귤보다 2배 이상의 가격대를 형성해놓고 있다.

그 결과 영국은 국내 감귤의 최대 수출국으로 부상했다. 2위인 오스트리아에 견줘 200배 이상의 수출 실적을 기록할 정도다. 스페인의 '안네콥' 뉴질랜드의 '제스프리' 등 세계적인 농산물수출기업에 제주 감귤로 도전장을 내민 문 대표의 '세계적인 제주 감귤 부농'을 탄생시키겠다는 꿈이 이뤄질지 주목된다.

# 식지 않는 열정의 단감 '프로 농사꾼'

경남 사천  
오로골농원  
김형백 대표

📍 김형백 📍 오로골농원 📍 경상남도 사천시 사천읍 두량리 224-8번지 ☎ 010-3775-7659



품목  
단감



농업종사 개시일  
1990년



매출액(매출구조)  
2억 원



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



경영체 종사자 수  
1명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
15년



성공  
포인트

1



자연순환농법,  
친환경 액비 사용

2



적정 수출로  
판로개척

3



비탈 심한 농장지  
적극 이용해 당도 높은  
단감 생산

“농사야말로 기본을 지키는 것이 가장 중요합니다. 저에게 농업은 곧 생활 그 자체입니다.”

경남 사천시 두량리에서 단감 과수원 ‘오로골 농원’을 경영하는 김형백(52) 대표는 농사기술과 소비자를 연구하는 ‘프로 농사꾼’임을 자부한다. 현재 그가 재배하고 있는 단감 농장의 규모는 2만여 평. 서초, 부유, 대봉 단감을 생산하고 있으며 이중 부유 품종을 주종으로 생산해 높은 소득을 올리고 있다.

그가 농사에 뛰어든 것은 20여 년 전 부친이 경영하던 농장을 이어 받으면서부터다. 원예학을 전공한 김 대표는 학교를 졸업하고 대구 인근의 한 수도원에서 3년간 난 재배 일을 했다. 얼마 되지 않아 부친이 작고하면서 고향으로 내려와 농사를 시작했다. 처음에는 밤나무, 복숭아, 단감 등 아버지가 먹거리를 위해 심었던 다양한 과수나무들을 관리하다 단감나무로 전환해 1,500그루를 관리하고 있다. 김 대표는 또 3,000여 평의 밭에 13동의 비닐하우스를 지어 수박도 함께 재배해서 벌어들인 수익금을 단감에 재투자했다.

김 대표의 농장은 비탈이 심한 야산이라 길을 내고 하는 일을 직접 손으로 해야 했다. 비나 태풍이라도 오게 되면 토사가 흘러내리고 길이 무너지는 일이 해마다 발생하는 등 낭패를 보기도 했다. “한때는 농사가 너무 힘들고 어려운데다 IMF로 빚마저 떠안게 되면서 파산을 해버릴까 하는 생각도 했다”는 김 대표는 “농업이

생업이라는 생각으로 열심히 노력하며 앞만 보고 달려왔다”고 했다.

김 대표는 소비자들에게 건강한 먹거리를 제공해야 한다는 신념으로 농약을 자제하고 저농약 농법으로 농장을 관리해 오고 있다. 퇴비도 불가사리나 소 거름을 발효시켜 사용하고 있다. 토양에 완숙퇴비를 듬뿍 넣기 위해 단감나무 밑에 구덩이를 파고 퇴비를 주는 수고를 아끼지 않는다. 무엇보다 미생물을 풍성하게 만드는 것이 중요하기 때문이다.

제조제나 다른 농약을 사용하지 않고 풀을 직접 베다. 비료를 쓰지 않고 풀에서 나오는 유기물퇴비로 지력을 키우는 동시에 풀은 죽어서 다시 퇴비로 돌아가는 자연 순환 농법을 채택하고 있다. 또한, 황토와 유황을 섞은 친환경액비를 뿌려 병해충을 효과적으로 퇴치하고 있다.

여기에 농장이 비탈이 심한 야산이지만 황토흙으로 토질이 좋은데다 일조량도 많고 햇빛 투과율이 좋다. 단감의 당도가 높고 색깔, 크기에서도 다른 농장에 비해 차이를 보이는 이유다.

이런 노력으로 2013년 농촌진흥청 주최 ‘탑프루트 품평회’에서 최우수상을 수상하기도 했다.

단감은 과중이 280g, 당도 14.5브릭스, 색도계 5 이상, 잔류농약 허용기준 이하, 안정성 등 까다로운 기준을 통과해야한다. 그의 단감



당도는 무려 18브릭스나 되며 감이 단단하고 식감도 아삭아삭해 찾는 소비자들이 많다.

지금 김 대표가 출하 하는 단감은 ‘별그리고’라는 상표로 전국 유통망을 통해 판매되고 있다.

이렇게 수확한 단감이 명품 단감으로 인정받았지만 1차 생산에 만족하지 않았다. 농업기술원과 연계해 유통과 가공에 대한 각종 교육에 빠지지 않고 참석하는 열정을 보이면서 2차, 3차 생산품의 개발은 물론 판로 확보를 위해 동분서주하고 있다.

농업경영인회 농촌지도자회 사천읍지역 총무, 사천 명품단감협의회 회장을 역임했으며 경남도와 중앙 ‘탑프루트’ 총무를 역임하기도 한 그는 인근 단감 재배 농가들과 작목반을 구성해 청과나 상회를 통해 단감을 출하하고 저장 수출로 판로를 개척하고 있다. 그 결과 지난해는 10kg 박스가 1,900개 가량 실리는 컨테이너 13차 분량의 물량을 수출하기도 했다.

김 대표는 “사천 단감 명품화를 위해 아직 부족한 점이 많지만 단감을 계속 연구 개발해 나갈 계획”이라고 말했다. 백화점에서의 판로도 개척해 서울 대형마트는 물론 일본을 비롯해 동남아, 유럽, 중국 수출도 모색하고 있다.

김 대표는 “지난해 단감 가격이 좋지 않은 데다 경매장에서 물량을 받아 주지 않아 농가들이 제대로 출하를 못해 애를 태우고 있을 때 팔을 걷고 나서 5,000박스 이상을 판매해주기도 했다”며 “그동안 단감의 품질을 높이는 데 집중해왔지만 앞으로는 시장을 다양하게 넓히고 직거래도 운영할 생각”이라고 말했다.

단감 농원을 학습장으로 꾸며 인근 학교와 직장, 단체, 가족단위의 체험 학습장으로 활용하고, 인근 대학들과 연계한 가공식품의 개발에도 혼신을 다하고 있는 그의 단감에 대한 열정은 식을 줄 모른다.

# ‘왕의 녹차’로 차 종주국에 도전한다

경남 하동  
화개제다  
홍창로 대표

📍 홍창로 📍 화개제다 📍 경상남도 하동군 화개면 탐리 763-5번지 ☎ 010-4550-9058



품목  
녹차



농업종사 개시일  
2000년



매출액(매출구조)  
17억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 80% 도매시장(백화점 납품)  
■ 20% 수집상  
■ 10% 기타(온라인)



경영체 종사자 수  
16명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
1년



성공  
포인트

1



57년 가업과  
명인 전통 계승 자부심

2



생산품목 다변화,  
생산 자동화 주력

3



스토리텔링 마케팅

하동 녹차는 왜 '왕의 녹차'라 불릴까? 우리나라 야생차는 신라시대(828년, 흥덕왕3년) 김대렴이 중국에서 차 씨앗을 가져와 지리산 화개동 일대에 심은 것이 기원이다. 이때 심은 차는 고려, 조선을 이으며 임금에게 진상하는 차가 됐고 자연히 '왕의 녹차'라 불리게 됐다.

지리산 자락 화개동에는 곳곳에 차밭과 다원이 자리하고 있다. 20여 곳에 이르는 이 다원들의 원조라 할 수 있는 곳이 대한민국 식품명인 30호(죽로차 제조·가공) 홍소술(86) 옹이 세운 '화개제다'다. 그가 1950년대 말 이곳에 들어와 제다(製茶)업을 시작하자 마을사람들도 하나둘

차나무를 심으며 화개동은 자연스레 차 명산지로 이름을 얻기 시작했다.

“한때 연 매출이 36억 원까지 올랐다. 그런데 커피시장이 커지며 침체가 시작됐고, 설상가상 2007년경에 KBS 소비자고발 프로그램으로 농약 녹차 파동이 일어나면서 매출이 13억 원 이하로 급감했다. 지금까지도 여파가 남아 있다.” 홍소술 옹의 가업을 이어받은 화개제다 홍창로 대표의 말이다.

화개제다의 지난해 매출은 17억 원, 올해는 25억 원 이상을 예상하고 있다. 서서히 회복 중이라는 얘기도. 커피의 대중화와 농약 파동 등

안팎의 술한 난관을 어떻게 극복했을까?

“그때 농약 걱정 없는 안전한 식품이라는 것을 알릴 필요를 느꼈다. 유기농 인증을 위한 단계를 밟았고, 3만 평의 차밭에 대해 유기농 인증을 획득하고 유기가공식품 인증도 받았다.”

화개제다는 2013년 까다로운 국제유기농 인증서(미국(USDA), 유럽(EU), 일본(JAS))를 받았다. 또 홍 대표는 녹차만으로는 한계가 있음을 느끼고 우영차, 도라지차, 메밀차, 썩차 등 다른 종류의 차로 생산품목 다변화를 시도했다. 지금은 녹차보다 이들의 매출 비중이 더 높다.

홍 대표에게 성공비결을 물었다.

“나는 아버지를 팔아먹고 산다. 우리나라 녹차 1호라는 자부심, 아버지의 명예에 누를 끼쳐서는 안 된다는 생각, 이런 것들이 비결이라면 비결이다. 그래서 녹차가 어려워도 수매를 많이 한다. 또 아버지를 브랜드화해서 마케팅에도 적극 활용한다. 요즘은 스토리텔링의 시대가 아닌가? 아버지와 관련된 스토리는 무궁무진하다.”

더불어 그는 사업 여건이 어려워도 차밭과 공장 기계화에 지속적으로 투자하며 품질을 높이려는 노력을 게을리 하지 않았다. 사업이 바닥을 쳐 힘들어도 인프라에 대한 투자는 품질 제고로 이어지고 결국 결실을 맺게 된다는 신념이 있었기 때문이다.

또 하나 사업 반전에 힘이 된 건 TV홈쇼핑 진출이다. 화개제다는 지난해 11월 롯데홈쇼핑에 론칭해 성공적으로 안착했다. 올 4월 방송에선

차(茶) 방송 최초로 완판 기록도 세웠다. 론칭 후 올 상반기까지 홈쇼핑으로만 10억 원 정도의 매출을 올렸다.

홍 대표는 역발상으로 기존의 한계를 뛰어넘고 세계를 품에 안을 꿈도 추진하고 있다. 차의 본고장이라는 중국 진출이다. 차에 관한 한 중주국이라는 자부심으로 뚝뚝 뭉친 중국의 문을 어떻게 열려고 할까?

“요즘 중국 사람들이 중국차와 식품을 못 믿는다. 반면에 ‘안전한’ 우리 식품에 대해서는 호감과 신뢰가 높아가고 있다. 우리 차의 안전성을 강조하니 그들에게 통하더라. 그러니 한류바람과 더불어 요즘이 중국 진출에 호기라 할 수 있다.”

실제로 화개제다는 중국의 한 기업과 수출 상담을 진행 중인데, 가격 조율 단계라고 한다.

홍 대표는 “지금 우리 전통차가 너무 문화 쪽으로만 접근하고 있다. 그래서 젊은 층에게 고리타분한 인상을 심어줘 되려 그들에게 외면당하는 게 문제다. 앞으로 우리차도 젊은 층이 테이크아웃해서 부담 없이 즐기는 문화가 뿌리내렸으면 하는 게 바람”이라며 “우리 차 시장이 커피시장에 못지않게 성장하기를 진심으로 바란다”고 힘주어 말했다.



# 속 먹인 한우, 애우(艾牛)가 세계로 수출될 때까지

경남 거창  
원일축산  
이현태 대표

이현태 | 원일축산 | 경상남도 거창군 웅양면 죽림리 898번지 | 010-4580-3236



품목  
비육우



농업종사 개시일  
1990년



매출액(매출구조)  
3억 원



판매처 비율(100% 기준)  
100% 도매시장



경영체 종사자 수  
4명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
1년



성공  
포인트

1



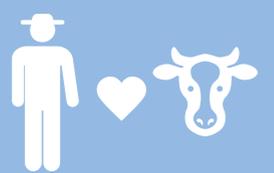
가축 개량을 위한  
장기적 투자

2



우수한 축산물  
생산을 위한  
기술 공유

3



소와의  
친화력이 최우선

“사랑해요, 사랑해요. 우리 한우 사랑해요! 웃어 봐요, 웃어 봐요. 한우 먹고 웃어 봐요!”

고급 한우 브랜드 ‘애우’를 생산해 우수 축산농가에 선정된 이현태(48) 대표의 전화기에서 흘러나오는 한우 홍보를 위한 노랫말이다. 이 대표는 열악한 환경 속에서도 고향을 사랑하는 마음 하나로 축산업에 매진해 현재 250여 두의 한우를 키우고 있다. 어려서부터 부모의 농사일을 돕던 이 대표는 25년 전인 20대 초반 군 복무를 마치고 고향에 내려와 과수원을 운영했다. 처음에는 부산물을 과수원의 퇴비로 활용하기 위해 소를 키우기 시작했다. 그리고 당시 종자돈 1,000만 원으로 마련한 소 2마리가 지금의 규모로 늘어나 이제는 고소득을 올리는 성공한 농업인으로 우뚝 서게 됐다.

축산농이 살아남기 위해서는 가축 개량을 위한 장기적인 투자가 필요하다는 게 그의 신념이다. 그는 한우의 혈통 등록과 함께 지역의 축산인들과 우수한 축산물 생산을 위한 축산기술 공유에 꾸준히 매진했다. 그 결과 거세(비육우) 100두, 번식우(암소) 100두, 송아지 50두 등 250여 두의 ‘쓱 먹인 한우’인 애우(艾牛)를 사육하고 있다.

지역특산물인 썩과 한우를 접목한 애우는 거창군의 대표적 브랜드로 3년 연속 대한민국 대표브랜드 대상에 선정되기도 했다. 이 대표는 ‘작물은 주인의 발소리에 자라고 가축은 주인의 손길 속에 자란다’라는 나름의 원칙에 따라 소와 친해지기 위해 하루 대부분의 일과를 축사에서 보낸다. 부지런히 사료를 급여해주고 건강 및 발육상태 등을 꼼꼼히 살피며 소들의 성장일기를 꾸준히 써오고 있다. 또한, 거창

## 한우의 혈통 등록과 함께 지역의 축산인들과 우수한 축산물 생산을 위한 축산기술 공유에 꾸준히 매진해 ‘쓱 먹인 한우’ 애우(艾牛) 브랜드 개발



한우 브랜드 ‘애우’의 등급 향상을 위해 HACCP (위해요소중점관리기준) 인증을 받은 거창축협의 TMR(완전혼합사료) 공장에서 생산하는 농가 맞춤형사료를 꾸준히 급여하고 있다.

TMR 사료는 축협이 개정된 육량지수계산 공식에 부응하고 소비자를 만족하게 하는 최상등급의 한우고기를 생산하기 위해 자체 개발한 사료로, 육성기, 비육정기, 비육후기 등 3단계의 급여체계로 이루어져 있다. 이 대표는 “TMR 사료가 마진율이 낮은 대신 등급이 높게 나온다”고 전했다. 그는 사료비 절감을 위해 직접 공장에서 사료를 공수, 연 600만 원 정도의 절감 효과를 보고 있다. 이러한 노력의 결과, 연 70두 가량의 한우를 출하해 상위권 1+ 이상 70%, 1등급 이상 97%의 등급판정을 받아 연 3억 원

이상의 고소득을 올리게 된 것이다.

IMF 구제금융 사태 당시에는 한우 가격이 폭락해 경영 위기도 겪었지만, 지자체의 도움과 과수와 축산의 복합영농 시너지 효과로 탈출할 수 있었다. 또한, 꾸준한 품질 유지와 대형업체 유통망을 통해 전국 단위로 판매망 확대를 이뤘던 것도 큰 도움이 됐다.

앞으로 이 대표는 더 나은 사육 환경을 위해 이전을 계획하고 있다. 자신의 최종 목표를 한우 1,000두 사육으로 정하고 꿈을 위해 달려가고자 한다. 또한, 전국한우협회 경남지부 부회장으로서 지역 축산농가의 경영 안정을 위해 20년 이상 축적된 노하우와 우수 사례를 전파하고 있고, 친환경 축산시책을 발굴·지원할 수 있도록 열심히 발로 뛰고 있다.

# 일관된 시스템으로 이뤄낸 명품 1호 돼지고기 브랜드의 힘

경남 김해  
부경양돈농협  
이재식 대표

이재식 부경양돈농협 경상남도 김해시 분성로 569번길 12 055-325-8551 home.pkpork.co.kr



품목  
양돈



농업종사 개시일  
1983년



매출액(매출구조)  
1,000억 원  
(육가공 사업)



판매처 비율(100% 기준)  
60% 농협계통출하  
20% 유통업체  
20% 기타



경영체 종사자 수  
40명  
(육가공 사업)



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
1년



성공  
포인트

1



현지인의 구미에 맞는  
상품 출시

2



바이어와의  
공동 마케팅 프로모션

3



박람회 참여 등을 통한  
지속적인 소비자  
근접 홍보

부경양돈농협은 1983년 부산·경남지역 양축농가를 중심으로 설립된 양돈전문농협으로 현재 380여 명의 조합원이 가입되어 있다. 종돈에서부터 사료, 도축, 가공, 판매에 이르기까지 양돈의 전 과정을 계열화하여 종돈 통일, 사료 통일, 사양관리를 통일한 결과 균일하고 안전한 제품을 생산하고 있다. 또한, 고급돈육을 생산하기 위해 농장품질인증제도를 시행하고 있으며 소비자 기호에 맞는 돈육을 연구·개발하고 이를 다시 엄격하고 까다로운 자체 품질인증제도를 통해 생산 현장에서 구현함으로써 우리나라 양돈산업의 경쟁력을 앞장서 견인하고 있다. 최근에는 홍콩, 태국 등 아시아 시장을 중심으로 세계를 향해 뻗어 가는 미래를 그리고 있다.

부경양돈농협에서는 양돈 전문 계열화 체계를 통해 생산에서 소비자 식탁에 오르기까지의 모든 과정을 철저히 관리한다. 우선 종돈장에서 한국인의 입맛에 가장 적합한 유전자를 가진 우수한 종돈을 개발하여 농가에 보급한다. 그리고 농가의 안전한 사육과 전문 사료 공급의 세세한 부분까지 조합에서 관리하고 지원한다. 이후 잘 키워진 돼지고기를 위생적으로 도축·가공하여 포크밸리 전문 판매점을 통해 소비자의 식탁에 오르게 되는 것이다. 무엇보다 이러한 과정을 거치는 동안 유전요인, 위생요인, 사양관리, 품질관리 등 15개 자체 품질인증 중점관리 항목을 지정해 철저히 관리하고 있음은

물론, 돈육 생산의 모든 과정에서 빠짐없이 HACCP 인증을 획득하여 위생과 안전성에서 완벽한 체계를 이뤄낸 것이 소비자들의 꾸준한 사랑을 받는 비결로 꼽힌다.

2008년 정부 주관의 수출연구사업단에 참여하면서 홍콩으로의 수출 물꼬를 터뜨렸다. 그 후로 박람회 참관하고 바이어 면담이 이어지며 수출 길이 열리기 시작했다. 그러나 기쁨도 잠시, 2010년 11월 말에 발생한 구제역은 세계시장에서의 한국 축산물의 경쟁력을 원천적으로 앗아가 버렸다. 하지만 이에 굴하지 않고, 홍콩식품박람회에 지속적으로 참가하여 프로모션 행사도 열었다. 한류 바람을 타고 즉석불고기 등의 신제품 출시를 시도하였다. 또한, 현지 바이어사와 공동 마케팅을 추진하기에도 이르렀다. 이렇듯 포기하지 않는 도전과 온고지신의 경영으로 부경양돈농협은 2012년 12월, 홍콩 식품유통업체인 이유지나사와 5년간 돈육가공품 500톤 수출 계약 성사라는 쾌거를 이루어냈다. 이미 2008년과 2009년 돈피, 돈간 등의 돼지 부산물을 동남아시아지역으로 수출하고, 2009년 10월 홍콩으로 돈육가공품 5.3t을 수출한 경험이 있기는 하나, 규모 면에서 비교하기는 어려운 수준이다. 이는 구제역으로 유통업체들의 외면을 받고 수출 사업의 발목이 잡힌 상황에서 꾸준히 홍콩식품박람회에 참석하고 프로모션 행사를 진행한 끝에 얻어낸



성과라 더욱 값지다.

부경양돈농협은 양돈 전문 계열화 시스템을 바탕으로 2014년 경제사업 매출 1조 500억 원을 넘어섰다. 이에 그치지 않고 미래를 준비해나가는 새로운 사업으로 축산물종합유통센터 건립을 추진하고 있다. 2018년 본격적인 가동을 목표로 부경양돈농협이 추진하고 있는 축산물종합유통센터는 최첨단 자동화 설비를 도입하여 도축장 위생 및 검역수준을 업그레이드하고 축산물 유통단계를 축소하여 축산물 가격 안정뿐 아니라 양축가의 수취가격 향상 효과를 기대할 수 있다. 이재식 조합장은

“현실에 안주하기보다는 새로운 미래를 개척하기 위해 땀 흘릴 것”이라며 “세계 일류협동조합이라는 자부심으로 대한민국 축산업 발전을 위해 최선을 다하겠다”고 말했다.

# 유통을 알면 농업이 보인다

전북 정읍  
모닝팜  
양재영 대표

양재영 모닝팜 전라북도 정읍시 영원면 온선리 010-5186-9806 www.eazi.co.kr



품목  
블루베리



농업종사 개시일  
2003년



매출액(매출구조)  
13억3,190만 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 50% 직거래  
■ 25% 도매시장  
■ 25% 기타



경영체 종사자 수  
7명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
1년



성공  
포인트

1



농산물 유통  
전문 지식 보유

2



소비자와  
끊임없는 소통으로  
신제품 생산

3



신품목 육성으로  
미래 농업 대비

대한민국에서 가장 모범적인 블루베리 농장을 만들겠다는 생각을 실천에 옮기는 블루베리 전도사이자 전문 체험농장을 운영하는 전북 정읍시 영원면 농업법인 '모닝팜' 양재영 대표. 양 대표는 농산물 수출전문가, 유기농산물 애호가에서 직접 유기농산물을 생산하고 블루베리의 우수성을 알리는 전도사가 됐다.

충북 제천 출신인 양 대표는 서울서 잘 나가던 농산물 수출 전문가였다. 2003년 당시 정읍지역의 토마토 농산물을 일본으로 수출하기 위해 방문한 이후 정읍의 토질과 기후에 매료돼 정착하게 됐다. 당시 100억 원대의 수출계약을 진행하던 중 자신이 직접 유기농산물을 재배, 생산, 수출하면 '괜찮을 거 같다'고 생각, 직접 농사를 짓기로 마음먹었다. 그는 농특산물 수출경험을 믿고 2006년 정읍시 영원면에 3만여 평의 블루베리 재배시설을 갖추고 본격적인 사업에 뛰어들었다.

양 대표는 "이미 저는 농산물을 재배하기 전에

판로를 확보했기에 반드시 성공할 수 있을 거라 확신했습니다"고 말했다. 그는 일본의 농산물 유통 흐름을 파악하기 위해 매달 일본을 방문해 판매처를 확보했다. 블루베리는 생산과 동시에 일본으로 수출됐다. 물론 철저한 품질관리와 우수한 품종 또한 일본 수출에 한몫했다.

또한, 양 대표는 농산물의 단순한 생산, 판매는 한계가 있다고 판단, 이후 지속적인 소비자를 창출하기 위해 초청 체험행사, 교육, 서비스까지 할 수 있는 교육시설을 재배단지에 조성했다. 이곳을 찾는 이는 한 해 3,000여 명에 이른다. 학교, 기업, 재배농가, 유통업체, 연구기관 등 100여 곳이 매년 이곳을 다녀가고 있다. 체험행사는 블루베리 수확체험을 비롯해 잼, 와인, 식초 만들기 등 다양한 체험이 연중 진행된다. 이 같은 체험행사를 통해 소비자들이 원하는 맛을 찾아내는 것도 양 대표의 중요한 업무다. 매주 3, 4회씩 소비자와 직접 만나 그들의 까다로운 입맛을 맞춰야 하기 때문이다.

블루베리는 생산과 동시에  
일본으로 수출됐다. 물론 철저한  
품질관리와 우수한 품종 또한  
일본 수출에 한몫했다.



모닝팜은 단순한 블루베리 재배농장이 아니다. 3만여 평의 재배시설은 물론 가공시설, 교육장, 체험장 등 농업 6차산업이 공존하는 곳이다. 즉 생산, 가공, 판매, 서비스 등이 한 번에 이뤄지는 곳으로, 농림축산식품부와 중기청으로부터 '6차산업 인증업체'와 '산업 융복합 업체'로 인증을 받았다. 모닝팜에서는 현재 75종의 블루베리를 재배하면서 매년 3t에 달하는 다양한 종류의 블루베리를 생산하고 있다. 이 같은 노력으로 모닝팜은 연간 매출 20억 원대(체험행사 포함)를 올리는 모범 농장으로 성장했다.

양 대표는 블루베리 성공과 함께 연구개발도 게을리하지 않는다. 양 대표가 최근 도입한

'래빗아이' 품종이 고소득 작목으로 떠오르면서 블루베리의 '블루오션'으로 각광받고 있다. 토끼눈을 닮았다 해서 붙여진 래빗아이는 일반 블루베리보다 수확량이나 수확기간이 두 배 이상 길어 일손이 부족한 농가와 고소득을 원하는 농가가 재배하기에 제격이다.

양 대표는 "앞으로 래빗아이가 블루베리의 대세가 될 것으로 예상된다"며 "이 품종을 재배하기 위해 전국에서 재배문의가 많이 들어오고 있다"고 귀띔했다. 양 대표는 래빗아이의 확산을 위해 2년 전 '한국래빗아이블루베리협동조합'을 설립하고 블루베리를 이용한 또 다른 성공을 위해 밤낮없이 블루베리 전도사로 활동하고 있다.

# ‘인기, 건강 만점’ 청보리 먹고 자란 명품 한우

전남 영광  
청보리한우  
영농조합법인  
유경환 대표

유경환 청보리한우 영농조합법인 전라남도 영광군 법성면 용덕리 34-20번지 061-356-1919



품목  
한우



농업종사 개시일  
2004년 10월 15일



매출액(매출구조)  
43억8,820만 원



판매처 비율(100% 기준)  
100% 유통업체



경영체 종사자 수  
5명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
2년



성공  
포인트

1



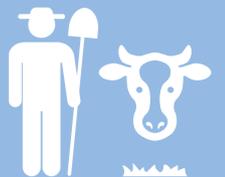
청보리 한우의  
고급화, 차별화

2



안정된 판로 구축

3



1년 365일  
쉬는 날 없는 성실함

식이 섬유소 성분이 쌀보다 5배 더 많고 베타글루칸 성분이 들어있어 나쁜 지방 축적 억제 및 면역증강에 효과가 좋은 친환경 청보리를 먹고 자란 한우가 있다. 전남 영광군 법성면 산 중턱에 위치한 '청보리한우 영농조합법인' 유경환(60) 대표는 소비자들에게 품질 좋고 맛 좋은 한우를 제공하고 있어 눈길을 끌고 있다.

유 대표를 징검다리 삼아 3대에 걸쳐 가업을 잇고 있는 축산가족이기도 하다. 1979년 군대를 막 제대한 24살의 유 대표는 연료하신 아버지를 돕기 위해 집 근처 땅 330㎡에서 송아지 20마리로 시작했다. 이후 36년간 소를 키우며 남들과는 다른 자신만의 방식을 고집한 유 대표는 현재 19만8,347㎡의 대지에 소 600마리를 기르는 대형축사를 운영하게 됐다.

유 대표는 '시장에 내놓았을 때 경쟁력을 갖기 위해선 우리 소만의 특별한 무언가가 있어야

한다'는 생각으로 소를 키우는 데 기본 바탕이 되는 사료를 바꿨다. 직접 TMR 사료 공장을 차린 유 대표는 영광 지역에서 친환경 농법으로 재배한 청보리를 이용해 사료를 만들고, 다른 축사와 달리 청보리 사료를 1년 내내 먹여 소에 보리의 영양 가치를 더했다. 좋은 품질의 청보리를 엄선해 만든 청보리 사료는 일반 사료보다 30%가량 저렴하지만, 소에 알맞은 성분으로 좋은 육질을 만들어내는 데 1등 공신이 됐다.

좋은 소를 키워도 판매할 곳이 없으면 소용이 없다는 유 대표는 '안정된 판로 구축'을 축산업의 중요한 요소로 꼽았다. 유 대표는 "신세계백화점에는 암소와 미경산우(처녀우)를 이마트에는 위탁사육(거세우)을 길러 10년 넘게 거래하고 있다"며 "판로가 확실해지니 마음 편히 소에만 전념해 좋은 품질의 한우를 생산할 수 있고, 유통업체는 좋은 고기를 판매해 매출을

친환경 농법으로 재배한  
청보리를 이용해 사료를 만들고,  
다른 축사와 달리 청보리 사료를  
1년 내내 먹여 소에 보리의  
영양 가치를 더했다.



올리니 서로 상부상조 하고 있다"고 말했다.

또한, 오랜 거래를 통해 쌓은 신뢰를 깨지 않기 위해 더 좋은 품질의 한우를 만드는 데 힘쓰고 있다. 사람이 하루 3세기 밥을 먹듯 소들에게도 매일 여물을 줘야 해서 유 대표에게 휴일이란 없다. 아침 6시 소 여물을 주는 것으로 시작하는 하루는 2시간 간격으로 축사를 찾아 소를 살핀 뒤 밤 9시를 마지막으로 축사에 불을 꺼야 끝이 난다. 1년 365일 축사에 머문다는 그는 "소는 사람처럼 말을 할 수 없으니 더 자주 찾아 아픈 곳은 없는지 부족한 것은 없는지 둘러본다"며 "내 업(業)이니 열심히 할 수밖에 없다"고 축산업에 대한 애정을 보였다.

아들 유장호(34) 씨와 함께 축사와 가공공장을 운영하며 한우의 유통비용을 줄였고, 농가에 최적화된 사료를 직접 생산해 사료비 절감 효과까지 보고 있다. 5년 뒤 축사지붕에 태양광에너지를 설치해 전기요금을 절감할 생각이라는 그는 "절감한 비용으로 농장을 증축해 소를 2,000마리까지 키워보는 것이 목표"라며 "수입 쇠고기와 가격 측면에서 경쟁하기 위해 노력하고 있다"고 포부를 밝혔다.

# 친환경 농산물 업체가 손꼽는 귀농모델

경기 양주  
청솔유기농  
영농조합법인  
정재익 대표

📍 정재익 📞 청솔유기농 영농조합법인 🏠 경기도 양주시 남면 입암리 212-3번지  
☎ 031-840-7900 🌐 www.vegetech.co.kr



품목  
엽경채류 기타



농업종사 개시일  
1997년 01월



매출액(매출구조)  
100억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 90% 직거래  
■ 10% 도매시장



경영체 종사자 수  
80명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
3년



성공  
포인트

1



영업마인드로  
무장한 판로개척

2



차별화, 규모화, 조직화  
3대 전략

3



채소류 무절단 장치  
발명해 비용 절감

친환경농산물 유통업의 강자 ‘청솔유기농 영농조합법인’ 정재익 회장은 혈혈단신 연고도 없는 경기도 양주시에서 사업을 일구어냈다.

1996년 대기업 진로맥주에서 근무하던 정 회장은 어느 날 농사를 짓는 친구 집에 놀러 갔다가 인생의 방향을 바꿨다. 가족들의 반대가 있었지만, 그는 농촌이 정서에 맞다고 판단되자 주저 없이 귀농했다.

천보산 자락 삼승동에서 비닐하우스 농사를 시작했다. 농사라는 것은 잘돼도 걱정이고 안돼도 걱정이었다. 수확량이 많은 해는 나만 그런 게 아니라 전체 농가가 다 수확량이 많다. 그러면 공급량이 많아져서 가격이 하락한다. 해가 바뀌면 작년에 재미 못 본 것을 생각하면서 다른 작목으로 품목을 전환한다. 역시 나만 그런 게 아니다. 그러면 가격이 또다시 상승한다. 해마다 이런 상황을 목격한 정 회장은 대기업에서 터득한 마케팅 마인드로 생산보다는 판로개척에 주목했다.

농사는 결국 유통과 상품화의 문제라고 진단한 그는 자신만의 ‘필살기’를 갖춰야겠다는 생각에 집중했다. 그는 차별화, 규모화, 조직화 3가지를 재정비해야 한다는 인식에 도달했다. 비슷한 규모의 농업인들을 모아 농업법인을 설립해 규모를 키우고 조직의 의사결정 시스템과 기술력을 향상시켰다.

초기에는 백화점 등 대형유통매장을 찾아가 판로개척을 위해 읍소했지만 ‘상품화 전략’에

힘을 기울인 결과 오히려 기존 거래처보다 더 큰 유통매장들에게서 러브콜이 쇄도했다. 청솔유기농의 제품이 고객들과 거래처의 입소문을 타고 호평받기 시작하면서 판로는 확대됐다. 대형마트와 백화점뿐만 아니라 서울시, 경기도 등 지자체에 학교급식, 대형식자재 납품 등 다양한 유통채널을 개척해 판로를 확장했다.

2003년 ‘햇생’ 브랜드를 론칭해 삼성프라자에 판매했다. 2007년에는 ‘참향’ 브랜드로 신세계백화점, 현대백화점에 진출해 친환경농산물의 고급화 및 브랜드화 기틀을 마련했다. 2008년 개발한 ‘하루채’는 대형마트와 백화점의 간편 채소용 브랜드로 자리매김해 차별화를 이뤘다. 1997년 귀농 첫해 매출액 800만 원에서 2013년 100억 원의 매출과 3억 원의 경상이익을 실현했다. 차별화된 마케팅 활동 전략으로 성공할 수 있다는 자신감을 전국 친환경농업 실천농가에 전파, 업계를 선도하는 모범적 벤치마킹 사례로 인정받았다.

청솔유기농은 1999년 홍콩 JUSCO에 친환경인증 채소를 처음 수출한 이래 홍콩수출 8만 달러를 달성했다. 일본 고급음식점에 우리 농산물의 우수성을 알리는 수출을 지속적으로 실시해 지금까지 꾸준히 친환경농산물 수출을 해오고 있다.

채소류 무절단 장치를 발명해 생산과정에서



작업자의 안전사고 예방은 물론이고 생산비를 획기적으로 절감하는 데 기여했다는 평가도 받고 있다. 특히 제조업에서 사용하던 바코드 프린터 장치를 친환경농산물 인증표시 부문에 적용, 친환경농업 실천농가들의 본인 품목인증 스티커 인쇄비용과 시간을 줄였다. 또 바코드 프린터 출력 프로그램을 자체 개발해 인증농가와 유통업체에 보급하기도 했다.

정 회장은 끊임없이 공부하는 CEO다. 회사 생활 틈틈이 주경야독으로 대학원에 진학해 친환경농산물 유통, 마케팅 전공으로 박사 학위를 취득했다. 회사 경영을 하면서 이론을 체계적으로 접목시켜 농산물 생산 유통 분야에 혁신을 이루겠다는 비전을 품고 있다.

대학교에서 겸임교수로 활동하면서 강의를 통해 지역사회에 재능기부하며 소통하는 일도 잊지 않는다. 현재 대학교에서 귀농학교 주임교수로, 귀농자들이 향후 친환경농산물 생산자가 될 수 있는 기반을 잡아주고 있다.

정 회장은 “에디슨보다 스티브 잡스의 업적을 높게 평가한다. 그의 융합력으로 시대의 패러다임이 바뀌었다”며 “생명과학과 사물인터넷을 융합해 친환경농산물 생산 유통에 혁신을 이룰 계획”이라고 말했다.

# 친환경 농법으로 최고 품질 감귤 생산

제주  
명진농원  
고정소 대표

📍 고정소 📞 명진농원 🏠 제주도 서귀포시 신효동 102번지 ☎ 064-767-0955



품목  
만감



농업종사 개시일  
1970년



매출액(매출구조)  
2억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 90% 농협계통출하  
■ 10% 직거래



경영체 종사자 수  
4명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
22년



성공  
포인트

1



끊임없는 연구와  
친환경 농법 실천

2



40여 년간  
영농일지 작성해  
데이터 축적

3



관행을 벗어난  
역발상으로  
고품질 생산

제주 감귤 중에서도 맛이 좋기로 유명한 서귀포시 효돈동 일대에서 친환경 농법으로 최고 품질의 감귤을 생산하며 농가를 선도하는 고정소(71) 대표. 1969년 노지감귤 농사에 뛰어들어 46년간 끊임없는 연구와 친환경 농법으로 제주 감귤의 미래를 이끌고 있다.

1992년 하우스 감귤 재배에 나서 1996년 일본 수출의 첫 물꼬를 트는가 하면 2003년에는 국내에서 처음으로 씨 없는 금감(깡깡)을 생산하는 등 농가를 선도하는 고 대표는 현재 노지감귤 3,500평(1만1,570㎡), 하우스감귤 2,400평(7,933㎡), 황금향 1,100평(3,636㎡) 등 모두 7,000평(2만3,140㎡)의 감귤농사로 연간 2억 원 이상의 매출을 올리고 있다.

고 대표가 농가를 선도하며 소비자가 신뢰하는 감귤을 생산하는 비결은 도전정신과 친환경 농법, 과학적 영농 등으로 집약할 수 있다. 처음 감귤 재배에 나선 때는 경험과 기술이 부족해 농업기술원 등을 찾아다니며 농사기술과 새로운 농법을 배우는 일을 게을리하지 않았다. 이런 경험을 바탕으로 화학비료를 사용하지 않고 직접 다양한 원료를 섞어 유기질 비료와 거름을 만들어 이용하는 등 친환경 농업을 실천하고 있다.

자신이 재배하는 감귤 나무의 특성에 꼭 맞는 맞춤형 유기질 비료를 생산하는 일은 화학비료를 사용하는 것보다 발품과 노력이 갑절 이상 들지만, 평소 '감귤 농사는 자식 농사와 같다'고

말하는 고 씨는 이를 당연한 것으로 생각한다. 그는 "자식에게 안 좋은 것을 먹이려는 부모는 없잖아요. 농사도 마찬가지예요. 더 좋은 것을 먹고, 더 좋은 곳에서 편하게 자랄 수 있는 환경을 만들고자 하는 마음은 자식 키우는 부모나 농사꾼이나 다르지 않아요"라고 말했다.

고 대표는 다른 농가들이 관행적으로 나무에 물을 많이 줘 감귤 무게를 늘리는 것을 탈피해 무게는 줄어들어도 당도가 높아지는 방법을 택했다. '양보다 질'이라는 생각에서다. 물을 적게 주면 감귤의 수분함유량이 떨어져 무게가 줄어들지만, 당도는 올라간다는 평범한 공식을 믿고 실천하다 보니 다른 농가들이 당도 12브릭스에도 못 미칠 때 고 대표의 감귤은 13브릭스를 훌쩍 넘기며 최고 품질의 감귤로 인정받을 수 있었다. 또 겨울철 하우스 감귤 가온 초기에 25도 이상의 온도를 유지하는 것과 수확이 끝난 후 곧바로 가지치기하는 것이 아니라 수세 회복을 위해 충분히 나무에 거름을 주는 것도 특징이다.

친환경 농법과 관행을 탈피한 역발상의 밑바탕에는 감귤 농사를 처음 시작하면서부터 한 해도 거르지 않고 작성한 영농일지가 있다. 노지감귤을 시작한 46년 전부터 작성한 그의 영농일지에는 나무의 생육상태와 토질, 기후는 물론 전정 시기와 비료 살포 시기 등이 빼곡하게 기록돼 있다. 이렇게 구축된 면밀한 데이터를 바탕으로 고 씨는 적합한 유기질 비료를 직접



제작해 사용하고 온도와 습도 등을 조절하며 감귤 나무들이 자라는 데 최적의 환경을 제공하고 있다.

또 감귤농장에 선과기를 설치해 그날 수확한 감귤을 그날 출하할 수 있도록 시스템을 구축한 것도 감귤 신선도를 높이기 위한 그만의 노하우다. 이러한 그의 노력은 서울과 대구의 백화점에 꾸준히 납품이 이뤄지고, 뛰어난 품질 관리로 20여 년간 거래를 이어가는 등 결국 중매인과 소비자의 신뢰로 직결되고 있다.

감귤 농사 40여 년간 잔머리를 굴리지 않고 정직하게 연구하고 노력했다는 그에게 10여 년 전부터 함께 농사를 하는 아들 명진(44) 씨는 큰

힘이 되어준다. 명진 씨는 아버지의 노하우를 전수하는 데 그치지 않고 고품질 감귤 생산을 위한 젊은 농업인들을 이끌며 새로운 농업의 미래를 꿈꾸고 있다. 지역의 젊은 농업인들과 친환경 농업공동체인 '효돈 농·사·모'를 구성해 서로 일손을 돕는 한편, 선진 영농기술과 농가 견학 등의 활발한 활동을 하며 새로운 품종과 재배작형을 도입하고 있다.

고 대표 부자는 현재 저농약 인증 재배를 한 단계 업그레이드시켜 내년부터 무농약 감귤 재배에 나서는 한편 당도 13브릭스 이상의 노지감귤과 15브릭스 이상의 하우스감귤 신품종 생산에 나선다는 계획이다.

# 가난을 함께 물리친 고마운 소

전북 정읍  
형제농장  
김경섭 대표

👤 김경섭 📍 형제농장 🏠 전라북도 정읍시 이평면 산매리 124-1번지 ☎️ 010-3654-4474



품목  
한우



농업종사 개시일  
1980년 01월



매출액(매출구조)  
3억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 100% 조합계통출하



경영체 종사자 수  
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
20년



성공  
포인트



자가수정 통한  
혈통개량에 집중

2

수익은 농장에  
재투자

3

퇴비는 거름으로  
재활용

전북 정읍 이평면에서 한우목장을 운영하는 '형제농장' 김경섭(56) 대표. 그가 농장을 운영한 것도 벌써 27년이 흘렀다. 누구나 가난하고 어렵던 시절에는 이렇게 큰 농장을 갖게 되리라고는 생각도 하지 못했다.

1988년 아내 김미옥(53) 씨를 만나서 결혼하고 그 다음해에 일반대출과 적금대출을 받아 2,000만 원을 가지고 소 17마리로 농장을 시작했다. 당시 목표로 5년으로 잡고 50마리로 늘리면서 금액으로는 한 마리에 200만 원, 1억 원을 목표로 세웠다. 정확히 5년이 지난 뒤에

소가 47마리로 늘었고 1억5,000만 원의 수익을 올렸다. 당시 농장을 증축하기 위해 자투리로 나눠진 현재의 농장 입구 땅을 구입했고 두세 번에 걸쳐 모두 5동의 축사를 지었다.

현재 3,030여 평의 부지에 축사와 퇴비사, 창고, 관리사 2동을 포함해 모두 9동의 건물이 자리 잡고 있다. 17마리로 시작한 소는 현재 송아지부터 암소, 수소를 모두 포함해 총 450마리가 있다. 소는 모두 축협공판장에 납품하고 있다. 가난이 무척이도 싫었던 김 대표는 "내 대에 가난을 물리쳐보자"는 사명감을



갖고 열심히 노력해왔다. 100원의 수익이 발생하면 200원을 재투자해 시설을 늘려갔다.

어려움 속에서도 모든 일들이 순조롭게 진행되는가 싶은 순간, IMF 외환위기는 그의 발목을 잡았다. 금리는 올라가고 사료 값은 크게 폭등하는 반면 소 가격은 점점 폭락했다. 당시의 어려움은 이루 말할 수 없었다. 이렇게, 저렇게 아무리 머리를 써 봐도 제로는 물론 마이너스를 향해 달릴 형국이었다. 어려울수록 더욱 힘을 내자는 아내의 힘을 얻어 소의 사료를 배합사료로, 조사료는 볏짚과 풀등을 활용해 최대한 절감에 나섰다. 하루하루 버티는 것이 천근만근이었지만 인내할 수밖에 없었다.

어려운 고비를 넘기고 나니까 소 값이 점차 향상됐다. 그런데 2002년도에 접어들면서 생우 수입이 최대 화두였다. 이 때문에 한우농가들은 불안에 떨었다. 하지만 김 대표는 다시 500여 평의 비닐하우스를 더 지었다. 암소 살돈이 부족해 30마리의 수컷을 구입했고 수송아지를 거세시술 후 단기 비육시켜 1년 만에 출하해서 3,000만 원의 수익을 올렸다. 그 돈으로 다시 암소를 구입했다. 그리고 그가 다른 농장에 비해 일찍 시작한 것은 바로 소의 품종개량이었다. 이로 인해 2005년과 2007년, 2008년과 2010년, 그리고 지난해 인 2014년 전국대회에서 최우수상을 받는 영예를 안았다. 똑같은 무게와 같은 사료를 먹여도 소를 출하했을 때 가격이 많게는 400만 원까지 차이가 난다는

것. 형제농장의 경우는 1+이상 출현율이 90% 정도에 해당한다. 이는 전국평균에 비해 높은 수치다.

김 대표는 "우리 농장은 전부 튼튼한 암소로 자가생산하기 때문에 외부에서 소가 들어오지 않는다"며 "출하할 때만 밖으로 내보낸다. 외부에서 소가 들어오지 않기 때문에 각종 질병에 차단할 수 있다"고 말했다. 수송아지는 6개월이 되면 거세시술 후 단기 비육시키고 새끼를 내지 않은 암소의 경우 살찌워서 판매한다. 종자개량은 등급이 좋은 소가 생산되도록 수정해서 개량을 바꾼다. 이 역시 수년에 걸쳐 완성된 것이다.

김 대표의 농장에는 다른 농가들보다 우수한 자질을 갖춘 암소가 많다. 지난 2004년부터 새끼만 9마리를 낳은 암소도 있다. 이외에도 2005년부터 함께한 암소 10마리, 2006년 암소까지 합하면 모두 30여 마리 정도가 있다. 모두 건강한 송아지를 낳는다. 1989년부터 현재까지 소와 함께 앞만 보며 달려온 김 대표.

앞으로는 동물원처럼 소체험장을 만들고 싶은 계획이 있다. 어린아이들에게 송아지가 커가는 과정을 한눈에 볼 수 있도록 하고 먹이주기 등 체험활동으로 연계하고 싶은 것이다. 현재도 전국에서 그의 농장을 견학하기 위해 많은 사람들이 찾는다. 김 대표는 지금의 삶에 안주하지 않고 좀 더 나은 삶을 위해, 그리고 또 다른 역사를 쓰기 위해 오늘도 도전을 멈추지 않는다.

# 쌀에 승부 건 사나이, 황금 들녘을 이루다

강원 양양  
일출농장  
김광섭 대표

📍 김광섭 📞 일출농장 📍 강원도 양양군 강현면 물치리 34번지 📠 010-3361-1951



품목  
벼



농업종사 개시일  
1999년 01월 02일



매출액(매출구조)  
3억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 40% 정부공공비축  
■ 40% 민간도정가공업체  
■ 20% 농협



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
6개월



성공  
포인트

1



전략적  
영농 규모화

2



최적의 유통 비율  
찾기 위한 노력

3



고품질 쌀 생산위한  
액비 연구

‘한국인은 밥심으로 산다’는 말처럼 우리에게 무엇보다 중요한 쌀. 밥의 주재료인 쌀농사를 17년간 지어온 농사꾼이 있다. 강원 양양군 강현면 일대에서 벼를 재배하는 김광섭(56) 대표가 그 주인공. 1998년 귀농한 후 처음 부모가 물려준 1,200평의 논으로 벼를 재배하기 시작, 점차 경험을 쌓으며 재배면적을 늘렸고, 현재는 11만 평(36만3,600㎡)에서 160t의 쌀을 생산하고 있다.

처음 농사를 지을 때는 경험이 부족했던 터라 인재개발원, 농어촌공사 등을 찾아다니며 농사 기술과 지식을 습득했다. 기술을 향상하고 새로운 농법을 배우기 위해서라면 언제든, 어느 곳이라도 달려갔다. 영농 과정에서도 의문이 생기면 우수 선진농가, 농업기술센터 등에 수시로 문의하는 노력도 했다.

김 대표가 벼농사에 승부수를 띄운 시기는 WTO(세계무역기구) 개방화에 따라 국내 쌀값이 폭락할 것으로 예상한 농가들이 농사를 늘리지 않을 때였다. 그때 규모화를 생각했다.

단일품종(벼)으로 농사했을 경우 10ha(3만 평) 이상 재배해야 순이익이 나기 시작하기 때문이다. 1,200평에서 4,000평, 2만 평, 5만 평, 10만 평 이상으로 재배면적을 늘렸고 규모가 커지면서 생산성을 높이기 위해 콤바인, 트랙터 같은 농기계와 육모장, 건조장 등의 시설을 갖춰나갔다. 김 대표는 “규모화가 참 중요하다. 벼 재배면적 5만 평으로는 순수익이 1억 원을 못 넘는다”며 “최근 3~4년 동안 10만 평을 농사짓고 모 판매 등을 함께 하니 비로소 총 매출이 3~4억 원 정도 나오게 됐으며 순수익은 약 2억 원”이라고 말했다.

그는 정부가 WTO에 대비해 실시했던 교육이 도움 되었다고 말한다. “당시 농림부에서는 국내 농가가 살아남는 방법 등을 가르쳤고, 고품질, 규모화와 함께 판매·유통에 대해서도 강조했다”며 “그 이야기를 듣고 규모화 유통을 연구하기 시작했고 2002년부터 본격적으로 규모화를 갖춰나갔다”고 말했다.

농협에 쌀을 팔면 수지타산이 맞지 않아 지인

경영비를 줄이고 고품질의 쌀을 생산하기 위해 화학비료 대신 양돈분뇨 액비를 사용했다.



등을 통해 소비자에게 직접 팔기 시작했다. 7만 평 이상 재배할 때부터는 개인 유통의 한계를 느끼고 공공비축미 40%, 일반정미소 40%, 직거래 20%의 비율로 쌀을 판매했다. 그 결과 농협에 판매할 때보다 6~7만 원의 이익이 났다. 또한, 경영비를 줄이고 고품질의 쌀을 생산하기 위해 화학비료 대신 양돈분뇨 액비를 사용했다. 화학비료의 양이 50% 가량 줄어들었고, 생산량도 증가했다.

물론 시행착오도 많았다. 첫해는 논마다 액비의 양을 맞추지 못해 벼들이 쓰러져 나가는 아픔을 겪었다. 김 대표는 “내 것’으로 만드는 것이 중요하다. 처음에는 고생도 많이 했지만 포기하지 않고 연구해 지금은 액비를 논마다 얼마를 뿌려야 할 지 알아 시기에 맞게 뿌리고 있다”며 “다른 농가에서는 이 일이 힘들어 많이 하고 있지 않지만, 현재 우리 논은 이 분뇨액비로 경영비가 최소 10% 이상 줄었다”고 설명했다.

현재 김 대표가 재배하는 벼는 밥맛이 뛰어나다는 오대벼다. 그는 “오대미는 차지고 맛이 좋다. 이 지역은 오류벼와 운광벼가 맞는 품종이라고 하지만 소비자의 선호도가 오대벼보다 떨어져 현재는 오대벼를 주로 심는다”며 “벼를 잘 재배하기 위해 일조량, 수량 등 벼의 성장 속도에 따라 논마다 조절하고 있다”고 했다.

김 대표는 쌀 재배 농업의 저변 확대를 위해 지난 2010년부터 2013년까지 쌀전업농강원도연합회장을 맡은 바 있고, 현재는 중앙연합회 부회장을 역임하면서 농업경영인들의 지위확립과 영농발전에 힘쓰고 있다. 그는 “끊임없는 연구를 통해 앞으로 발생할 농업환경 변화에 대비해왔고, 다른 지역의 영농 교육까지 찾아다니며 참가한 열정이 지금을 있게 했다”며 “앞으로 쌀 농업 발전에 힘쓰겠다”라고 포부를 밝혔다.

# ‘대한민국 최고’ 횡성축협한우는 나의 자존심

강원 횡성  
수백목장  
김대섭 대표

📍 김대섭 📞 수백목장 📍 강원도 횡성군 공근면 수백리 6번지 ☎ 033-343-6197



품목  
한우



농업종사 개시일  
1998년



매출액(매출구조)  
3억 원



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



경영체 종사자 수  
5명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
5년



성공  
포인트

1



맞춤수정 통한  
최우수 품종 지키기

2



축협과 횡성군의  
전량 수매 노력

3



외국 노동자와  
한마음으로 키우기

“대한민국 한우 어디가 유명해요?”라고 물으면 많은 사람은 당연히 강원도 ‘횡성축협한우’를 손꼽는다. 2012년 (사)한국소비생활연구원의 자료에 따르면 ‘한우 브랜드 인지도 조사’에서 횡성축협한우가 소비자가 기억하는 한우 브랜드 1등을 차지했다.

전국 1위의 브랜드인 횡성축협한우를 만들어내기까지 김대섭(43) 대표의 노력은 컸다. 그 결과 우수 축산 농가, 성공한 농업인 100명에 선정되기도 했다. 현재 횡성군 공근면 수백리에서 250두의 한우를 키우며 1,000두를 향한 구슬땀을 흘리고 있다.

하지만 김 대표가 처음부터 소를 잘 길러낸 인물은 아니었다. 1997년 아버지의 교통사고로 아산만에서 일하는 직장을 포기하고 아버지가 키운 소를 이어받아 축산업을 시작했다. 소에 대해 아무것도 몰랐던 그는 물려받은 소 20마리와 퇴직금으로 소 30마리를 샀으나 이 중 10마리를 며칠 사이 하늘나라로 보냈다.

많은 사람이 IMF로 소 키우기를 포기했지만 김 대표는 달랐다. “전 재산 털어 소를 샀는데 하루아침에 소 10마리가 줄줄이 죽으니 힘이 쭉 빠졌다. 여기서 포기할 수 없다. 끝까지 가보자고 생각했다.” 이렇게 그는 자신과 힘겨운 싸움을 시작했다.

앞이 캄캄했지만 희망을 잃지 않고 노력했다. 주위의 축산 농가에서 소를 키우는 법을 배우고 밤낮을 가리지 않고 최고의 한우를 키우기 위해 공부했다. 결국 IMF 이후 소값이 점차 안정을 찾고 올라가 40두의 소를 팔아 오늘이 있게 됐다.

김 대표는 횡성축협한우를 지키는데 남다른 노력을 하고 있다. 그것은 바로 ‘맞춤 수정’이다. 가축개량을 위해 상위그룹 소의 정액을 받아 수정하는 것이다. 또 “장기적으로 횡성한우를 사랑받게 하는 것은 맞춤 수정을 통한 최우수 품종의 소를 키우는 것이 답”이라고 말했다.

우수한 품종을 수정해 최상위 소를 생산,

장기적으로 횡성한우를  
사랑받게 하는 것은 맞춤  
수정을 통한 최우수 품종의  
소를 키우는 것이 답이다.



1,000두를 만들겠다는 야심 찬 계획도 세웠다. 그는 “1,000두를 하루아침에 이루겠다는 것은 욕심”이라며 “10년을 장기적으로 내다보고 욕심부리지 말고 조금씩 늘려나가는 것이 중요하다”고 말했다.

김 대표는 횡성축협한우가 있기까지 축협과 횡성군의 노력이 없었다면 지금의 브랜드도 없었을 것이라고도 말했다. “우리가 아무리 좋은 소를 키워도 판매가 원활하지 않으면 잘 키워도 소용이 없다”며 “축협이 횡성에서 키운 소를 전량 구매해 농가는 한우 생산에만 전념토록 한 것이 성공비결”이라고 말했다. 축협은 지난해 횡성한우 8,339두를 모두 인터넷과 대형유통, 외식업계에 전량 판매했다. 횡성군도 횡성축협한우 브랜드를 지키기 위해 부단한 노력을 하고 있다. 군은 배합사료와 TMR사료 구입비 지원과 함께 축산수분조절재(톱밥·팽연왕겨)도 지원, 가축분뇨처리 장비사업을 농가에 지원해 깨끗한

환경에서 질 좋은 한우를 생산하기 위한 노력을 아끼지 않았다.

김 대표는 소가 늘어나자 일손이 부족해 외국인 노동자 2명을 지난해 고용했다. 네팔인인 인드러(24)와 로켄드(23)다. 그는 외국인 노동자들이 한국말도 잘하고 일도 성실히 해 매우 만족했다. 인드러는 “처음에는 소를 키우는데 서툴러 힘이 들었지만, 사장님이 잘 알려주고 소들도 잘 자라는 것을 보니 매우 기쁘다”며 “브랜드 1위 횡성축협한우를 키우는 것에 대해 자부심이 있다”고 말했다. 실제 김 대표와 함께 일하는 외국인 노동자들의 입가엔 소에게 사료를 주는 순간에도 미소가 끊이지 않았다.

김 대표는 “욕심부리지 말고 횡성군에 한우를 키우는 농가들과 함께 브랜드를 지키기 위해 노력하겠다”며 “한우를 키우는 선배들에게 많은 도움을 받고 도우며 1,000두의 꿈을 키우겠다”고 포부를 밝혔다.

# 홀대 받던 밀을 10억대 매출 효자 품목으로

전북 고창  
더불어 사는 농장  
김복성 대표

📍 김복성 📍 더불어 사는 농장 📍 전라북도 고창군 공음면 칠암리 465-1번지 📞 063-562-5642



품목  
밀



농업종사 개시일  
1986년



매출액(매출구조)  
10억



판매처 비율(100% 기준)  
■ 30% 농협  
■ 40% 민간도정가공업체  
■ 30% 기타



경영체 종사자 수  
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
6개월



성공  
포인트



1  
끊임없는  
연구와 노력



2  
남들이 안하는  
품목에 집중



3  
미래 예측 가능한  
품목 선택

남들이 고소득 작물에만 신경 쓸 때 홀대받던 밀, 보리 품목을 재배해 연 10억 대의 매출을 올리고 있는 농장이 있다. 전북 고창군 공음면 칠암리 ‘더불어 사는 농장’ 김복성(54) 대표가 주인공.

김 대표가 처음 농사를 시작한 때는 지난 1986년, 당시 고창지역은 수박과 땅콩, 무가 특작으로 유명세를 타던 시기였다. 지역에서 나름 농사짓는 농사꾼이라면 이 같은 작물로 단시간에 소득을 올릴 수 있었던 시기였다. 그러나 김 대표는 달랐다. 당시 공무원 시험에 합격 후 임명장을 받고 출근 날짜만 기다리고 있던 그에게 농사를 통한 새로운 도전과 목표가 생겼다.

“지금이야 웰빙이 대세지만 그때 당시는 소득 작물로는 생각지도 못했던 품목이었지요.

우리나라도 언젠가는 국민소득이 높아지고 생활이 윤택해지면 반드시 건강식품에 관심이 높아질 것이라 저는 굳게 믿었습니다”며 밀과의 인연을 전했다.

‘농사는 단시간에 성공할 수도 없으며 미래를 장기적으로 봐야 한다’고 굳게 믿었기에 당시 남들이 재배를 꺼려하던 밀 재배에 집중 투자했다. 누구나 그렇듯이 그도 처음에 자금 부족과 경험 부족으로 어려움을 겪었다. 그러나 그는 ‘언젠가는 우리 밀이 제대로 대접 받을 날이 올 것’이라고 굳게 믿고 성실하게 한 톨 한 톨 모은 수익으로 오로지 밀 재배에 올인했다. 그는 “오히려 남들이 하지 않는 일이라 더 쉬웠다”며 자신만의 성공비결을 밝혔다.

다행히 그가 밀 재배를 시작할 때부터 밀



## 밀도 콩이나 보리와 함께 돌려짓기를 해야 수량이나 품질이 좋아진다는 사실을 그는 도전과 실험정신을 통해 체득했다.

가격도 큰 변동 없이 꾸준히 상승해 줬다. 그간 올린 수익으로 다른 특작도 재배해 볼까 했지만 그는 한눈 팔지 않고 밀 농사를 유지했다. 또 지속적인 기술개발을 통해 원가를 낮추는 도전을 게을리하지 않았다. 수익도 동반 상승했다. 그는 여기서 얻은 수익금을 100% 전액을 밀 재배에 재투자했다. 밀도 콩이나 보리와 함께 돌려짓기를 해야 수량이나 품질이 좋아진다는 사실을 그는 도전과 실험정신을 통해 체득했다.

또 농산물 재배의 가장 큰 걸림돌인 생산 원가를 낮추기 위해 무경원 점파도 국내에서는 처음으로 도입해 시행했다. 이 같은 도전과 실험으로 그의 수익은 매년 수직상승을 보였다. 그렇게 올린 수익으로 한 해 한 해 마련한 밀밭이 이제는 60만 평의 거대한 농장으로 조성됐다. 밀 단일 품목으로는 고창군 최대 규모의 농장이다.

김 대표가 이렇게 밀 재배로 성공을 거두자 이곳저곳에서 밀 농사를 짓겠다며 찾아오는 사람도 많아졌다. 더불어 국가 공인기관인

농촌진흥청과 국립종자원에서도 그의 성실함과 노하우를 믿고 밀 종자 육성 농장으로 지정했다. 대한민국의 밀 종자 50%는 김 대표의 농장을 통해 보급된다. 이를 통해 일정하고 안정적인 수익도 보장받게 됐다. 물론 김 대표도 자신의 이름을 딴 ‘더불어 사는 농장’ 브랜드로 자체 판매하면서 매출도 급상승하고 있다.

2~3년 만에 수시로 바뀌는 농업정책을 불평하지 않고 오히려 자신에게는 기회라고 여기며 우리 밀을 지켜온 ‘더불어 사는 농장’ 김복성 대표. 김 대표는 “세상 모든 이치가 그렇듯이 농사도 현실에만 안주하지 말고 미래를 위해 장기적인 안목으로 바라봐야 한다”며 “성공을 위해서는 농사도 지속적인 연구와 노력이 반드시 필요하다”고 말했다.

# 성실로 승부하는 부산·경남 쌀농사의 자부심

부산  
천석농장  
김재식 대표

📍 김재식 📍 천석농장 📍 경상남도 부산광역시 강서구 죽동동 229-1번지 📞 051-971-8545



품목  
벼



농업종사 개시일  
1975년



매출액(매출구조)  
2억7,000만 원



판매처 비율(100% 기준)  
 ■ 50% 농협  
 ■ 30% 민간도정가공업체  
 ■ 10% 정부공공비축  
 ■ 10% 직거래



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
10년



성공  
포인트

1



새벽 4시부터 들판에  
나가는 성실함

2



왕겨숯, 목초액, 우렁이  
활용한 친환경 농법

3



농업 공정 기계화로  
인건비 절약

부산 강서구 가락동의 한 농지는 쉴 틈이 없다. 7대째 대대로 농업을 이어온 김재식(68) 대표의 ‘성실함’ 때문이다. 김 대표는 김해평야에서 15만여 평을 경작하고 있다. 김 대표의 농사 규모는 부산에선 최대로 부산·경남에서 알아주는 농사꾼이다. 전국에서도 손꼽힐 정도다. 부산지역의 평균 농지는 1만~3만 평 정도다. 이처럼 농지 규모로만 봐도 전국에서 알아줄 만하다.

이렇게 넓은 농지를 경작하는 그의 노하우는 크게 3가지다. 우선 다른 농가들이 집중하는 기술적인 부분보다 성실함을 훨씬 강조한다. 김 대표는 새벽 4시에 잠에서 깨 농기구를 챙긴다. 들로 나가면 오전 5시 정도다. 아무리

바쁜 농번기에도 오전 9시 이후에는 논에 남아 있지 않는다. 이렇게 짧은 시간에도 농가 일을 다 해치울 수 있는 비결이 바로 성실함이라는 것이다. 그는 40년간 이렇게 일찍 일어나 한결같이 일을 해왔다. 그렇기 때문에 계절과 기후에 따라 할 일을 정확히 알고 있어 짧은 노동시간에도 대규모 경작이 가능하다는 것이다.

이뿐 아니라 쉬거나 노는 땅도 없다. 논 주위 두렁에는 콩을 심었다. 논 평수가 넓다 보니 인근 두렁에서 콩을 심어 창출되는 수익만 해도 2,000만 원이 넘는다는 것.

또 다른 비결은 친환경 농법이다. 김 대표는 2000년부터 왕겨숯·왕겨목초액 농법 등을 도입해 농약과 화학비료의 사용을 줄여왔다.



그는 40년간 한결같이 일했다. 그렇기 때문에 계절과 기후에 따라 할 일을 정확히 알고, 짧은 노동시간에도 대규모 경작이 가능하다.

벼를 도정할 때 발생하는 부산물인 왕겨(벼의 겉껍질)를 활용, 비료 대신 사용하는 방식으로 산성화된 흙을 중화한다. 왕겨는 그동안 축사 깔개용이나 화훼 재배용으로 일부가 팔렸을 뿐 수요가 점차 줄어 농가마다 골칫거리였다. 돈을 주고 처리해야 하는 경우도 발생할 정도였다.

또 김 대표는 우렁이 농법도 병행해 쌀을 재배한다. 이 농법은 농약에 저항력이 생겨 쉽게 죽지 않는 달개비 등 잡초를 제거하는데 효과적이다. 수시로 병해충을 예찰해 적시 적소에 방제하는 동시에 농약 사용량을 줄일 수 있다. 고품질의 쌀을 생산하게 되는 이유다. 실제로 그는 지난 2002년과 2004년 국립농산물품질관리원 주최한 쌀 품평회에서 ‘고품질상’을 받기도 했다.

그는 또 농업 기계화를 통해 높은 효율성을 맛봤다고 강조했다. 농장엔 트랙터, 콤바인, 승용 이앙기, 건조기, 동력분무기 등 농기계가 완비돼 있다. 최근에는 콤바인과 트랙터를 각각

1대씩 더 구입해 넓은 농지에 투입한다. 비싼 기계를 구입해 농업에 활용하면 먼저 인건비가 절약된다는 것이다. 요즘엔 인건비가 올라 인력을 이용한 농업은 쌀 수매가 마진율이 낮고 수익 창출하기가 힘들다. 실제로 이렇게 넓은 부지에서 그는 아내를 비롯해 아들 2명 등 모두 4명만으로 작업을 하고 있다. 그 비결은 모든 공정의 기계화라는 것이다. 초기 투자비용은 들지만 중·장기적으로 보면 지출을 줄일 수 있다는 게 그의 농업 철학이다.

김 대표는 “결혼하자마자 1976년부터 시작한 쌀농사를 한 지 40여 년이다. 자부심이 생길 수밖에 없는 경력일 뿐 아니라 이 분야에서 부산·경남에서는 나를 따라올 사람이 없다”며 “고령화에 따른 농촌 일손 부족을 이겨냈다. 앞으로 귀농을 생각하는 젊은 예비농업인들을 위해 농업 정보 교환 등 후계자 양성에 힘쓰고 싶다”고 말했다.

# 묘목 주산지의 중심에 우뚝 선 30대 리더

충북 옥천  
(주)대림묘목농원  
김정범 대표

📍 김정범 🏢 (주)대림묘목농원 📍 충청북도 옥천군 이원면 이원리 494-5번지  
☎ 010-8826-0676 🌐 www.namu4u.co.kr



품목  
묘목



농업종사 개시일  
1999년



매출액(매출구조)  
26억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 30% 도매시장  
■ 70% 직거래



경영체 종사자 수  
10명

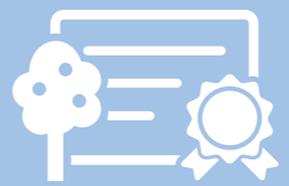


연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
3년



성공  
포인트

1



묘목업계 최초 'ISO 9001-2000' 획득

2



'블랙초크베리 (이로니아베리)' 최초 수입 특허청 등록

3



15년 전부터 인터넷 주력한 선견지명

전국 묘목 생산량의 70%를 차지하고 있는 충북 옥천군 이원면 이원리에서 100여 개의 묘목과 특용 나무를 재배하고 있는 ‘㈜대림묘목농원’ 김정범(39) 대표의 하루는 너무 짧다. 22살 때부터 최고의 묘목을 생산하기 위해 노력해온 김 대표는 요즘 눈코 뜰 새 없이 바쁜 나날을 보내고 있다. 최고의 묘목 생산은 물론 이젠 후배 양성에까지 나서는 등 자신이 할 수 있는 모든 분야에서 최선을 다하고 있다.

김 대표가 묘목농원을 운영하게 된 것은 농촌을 생각하는 마음에서 비롯됐다. 군 제대 후 점차 줄어드는 농촌 인구를 보며 생각했다. “한 자리에서 최선을 다하면 성공할 수 있다. 젊은 사람이 농촌에서 성공한다면 더 많은 이들이 농촌을 찾게 된다.” 아버지의 뒤를 이어 묘목 생산에 뛰어든 이유다.

김 대표는 묘목을 시작하는 많은 이들에게 정보를 주기 위해 2000년 인터넷 홈페이지(www.namu4u.co.kr)를 개설했다. 당시만 해도 인터넷을 이용해 정보를

취합하고 물건을 구매하는 일은 생소했다. 김 대표의 도전은 무모해 보이기도 했다. 하지만 홈페이지에서 많은 정보를 얻기 시작한 이들이 김 대표의 농원으로 찾아오기 시작했고 결국 고수익으로 이어졌다. 이때부터 시작된 홈페이지를 찾는 방문객 수는 하루 평균 4,000명을 넘어선다.

김 대표는 “홈페이지를 제작하는 농원이 없는 걸 확인하고 이것이 내가 살 길이라고 생각했다”고 그때를 회상한다. 특히 지난 2005년 묘목업계 최초로 ISO 9001-2000을 획득해 규칙적인 재배와 판매, 수입 등을 할 수 있는 업체로 인정받기도 했다.

어느 정도 매출이 오르자 국내뿐 아니라 세계로까지 눈을 돌리게 된다. 2008년 신지식인 271호로 지정된 후 세계 각지의 신제품을 수입하기 위해 대부분의 시간을 외국에서 보냈다. 그중 블랙초크베리(아로니아베리)를 수입하기 위해 외국을 여러차례 오가며 구슬땀을 흘렸다. 그 결과 수입이 성사됐으며, 직접 3년이라는

한 자리에서 최선을 다하면 성공할 수 있다. 젊은 사람이 농촌에서 성공한다면 더 많은 이들이 농촌을 찾게 된다.



시간을 통해 재배 특성을 파악한 뒤 농민들에게 보급하였다. 2010년 특허청 상표등록을 마친 이후, 더 많은 품종을 수입하기 위한 해외출장이 더욱 잦아지고 있다.

최근에는 북미에서 생산되던 포포나무를 수입했다. 포포나무는 항암 효과가 뛰어난 것으로 확인돼 의학계 등의 관심이 집중되는 수종이다. 김 대표는 앞으로 포포나무가 우리나라의 농업발전에 많은 도움이 되고 국민건강에도 이바지할 것이라 예상한다.

하지만 농원 운영이 순탄했던 것만은 아니었다. 규모가 커질수록 점차 인력난에 시달렸다. 체력적으로 힘든 일이 많다 보니 그만두는 직원들이 늘었다. 직원을 충원하기 위해 백방으로 알아봐야 했다. 그러나 김 대표는 이 기회에 각 지역에 있는 교육기관과 연계해 후배를

양성해야겠다고 결심했다.

김 대표의 농원은 농림수산식품부 현장 실습농장(W.P.L) 지정을 받고 국립한국농수산대학, 용인바이오고등학교, 농어촌희망재단, 여주 자연농업고등학교, MBC아카데미 등 교육기관과 연계해 명실상부한 농업인재 양성기관으로 자리 잡고 있다. 고교생에겐 졸업 후 대림묘목농원 뿐 아니라 인근 농원까지 취업할 길을 열어주고, 대학 등 관계기관에선 자신의 노하우를 널리 알리기 위해 출강까지 하고 있다.

김 대표는 “처음 시작할 당시의 마음을 잃지 않기 위해 후배 양성에 더욱 매진하고 있다”며 “아직 갈 길이 멀기에 최고의 묘목 생산과 농업인재 교육에 최선을 다하겠다”고 말했다.

# 미나리와의 우연한 만남 30년 후

전북 전주  
김정화농장  
김정화 대표

📍 김정화 📍 김정화농장 📍 전라북도 전주시 완산구 삼천동 3가 192-3번지 ☎ 010-5201-8708



품목  
미나리



농업종사 개시일  
1983년 03월



매출액(매출구조)  
3억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 90% 도매시장  
■ 10% 수집상



경영체 종사자 수  
23명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
3년



성공  
포인트



1  
하나의 작물에  
집중하여 노하우 습득

2



2  
최고의 품질을  
위한 노력

3



3  
꾸준한 노력과 근면성

무덥고 습한 날씨에 고생스러운 법도 한데 묵묵히 농사일을 하고 있는 김정화(59) 대표를 만났다. 미나리와의 인연에 대해 묻자 “그냥 우연찮게 접하게 됐다”라는 답변이 돌아왔다. 전주 시내를 벗어나 유명 채식뷔페 뒤편에 김 씨의 작업장과 논이 드넓게 펼쳐있다.

현재는 벼와 호박, 고추, 가지 등 각종 농산물 수확에 분주한 하루를 보낸다. 미나리는 하얀 꽃을 예쁘게 피워내 아름다운 장관을 연출한다. 가을에 벼를 수확하고 나면 그 자리에 미나리를 심는다. 미나리는 한약명으로 ‘수근(水芹)’ 또는 ‘수영(水英)’이라고 부른다. 달면서도 매콤하고 서늘한 성미를 갖고 있는데 각종 비타민과 몸에 좋은 무기질, 섬유질이 풍부하다. 또한 알칼리성

식품으로 해독과 혈액을 정화시키는데 좋은 효과를 갖고 있다. 미나리는 성질이 시원해 염증을 가라앉혀서 급성간염과 술로 인한 간경화에 효과가 있고 오줌을 잘 나오게 해서 간의 부하를 줄여주고 신장 또는 방광염으로 고생하는 사람들에게 도움이 된다고 알려져 있다.

몸에 좋은 미나리를 8월 말이나 9월 초 씨를 뿌리고 크는 과정을 손질하고 나면 10월에서 내년 4월 말까지 수확에 나선다. 아주 분주할 때는 30~40여 명의 작목반을 불러서 함께 일한다. 우연찮게 시작한 미나리와의 인연은 벌써 30년째다. 이른 아침 6시에 작업장에 와서 일하고 저녁 8시가 되어서야 집으로 향한다. 현재 3명의 직원이 상시로 일하고 있다.

몸에 좋은 미나리를  
8월 말이나 9월 초 씨를 뿌리고  
크는 과정을 손질하고 나면  
10월에서 내년 4월 말까지  
수확에 나선다. 우연찮게  
시작한 미나리와의 인연은  
벌써 30년째다.



미나리는 1만5,000평, 호박은 2,000평, 벼는 6,000평, 고추는 1,000평에 농사를 짓고 있다. 전주 공판장이나 농협에 출하하고 있으며 미나리는 서울 가락동시장으로 보낸다. 그 어마어마한 농사량이 대단하게 느껴졌다. 그냥 하루하루 최선을 다해 열심히 살다보니 여기까지 오게 됐단다. 하지만 5~6년 전 전주에 물난리가 나서 적잖은 피해를 입기도 했다. 그렇다고 그냥 손을 놓고 있을 수는 없었다. 다시 모든 것을 일으켜 세우기 위해 팔을 걷어붙이고 노력했다.

그리고 하루하루 부지런하고 성실히 열심을 갖고 살다보니 지금의 여기까지 오게 된 것이다. 수입 역시 자연스럽게 뒤따라온다는 것.

“전주 미나리는 예로부터 전주 8미 중 하나로 임금님께 진상될 정도로 유명합니다. 겨울에는 엄동설한의 추위와 이겨내며 작업에 분주한데 고된 작업을 통해서 만나는 것이 전주 미나리입니다.”

세상에 어느 것 하나 쉬운 일이 있을까? 김정화 씨의 노력으로 맛있고 영양 만점인 전주 미나리를 맛보는 것을 행복으로 여겨야겠다. 그는 앞으로도 건강에 좋고 전주를 알리는 데 효자 노릇을 톡톡히 하는 미나리 채취 작업에 분주한 나날을 보낼 것이다.

# 청국장에 푹 빠진 청년

충남 청양  
칠갑산 우리콩 청국장  
박정기 대표

📍 박정기 📍 칠갑산 우리콩 청국장 📍 충청남도 청양군 정산면 백곡길 180-10번지 ☎ 041-942-0429



품목  
청국장



농업종사 개시일  
2009년 10월



매출액(매출구조)  
1억2,000만 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 90% 직거래  
■ 10% 농협



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
3년



성공  
포인트

1



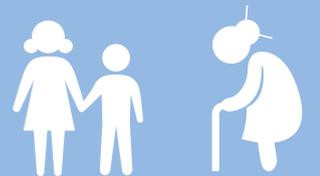
몸으로 익힌 노하우  
통한 최고의 맛 유지

2



칠갑산 주요 관광지를  
주 판매처로 한  
직거래 유통

3



칠갑산 '콩', 할머니와  
손자가 만드는  
청국장 스토리 마케팅

칠갑산 자락에 있는 충남 청양군 정산면 백곡길 마을 길모퉁이에 들어서자 구수한 메주 향기가 코를 자극한다. 가축 분뇨 냄새 등의 다른 시골 냄새와는 사뭇 다른 청국장 냄새가 마을에 은은하다.

6년 전 군대를 제대하자마자 22살에 홀로 사는 할머니를 찾아 이곳에 들어온 귀촌 젊은이 박정기(28) 대표. 20대 젊은 나이에 대학도 포기하고 어릴 적 할머니가 가끔 해주시던 청국장을 본격 사업으로 이어가 불과 2년 만에 홀로 연 소득 2억 원을 올리는 어엿한 청국장 사업가로 변신했다. ‘콩밭 매는 아낙네’로 연상되는 칠갑산의 ‘콩’을 스토리텔링으로 만들어 최고의 청국장을 만드는데 성공한 것이다.

대학에 다닐 나이에 홀로 시골을 선택한 박

대표는 인천에 사는 부모와 처음에 많은 갈등을 빚었다고 한다. 그러나 다행히 공직자인 아버지가 아들의 도전정신을 믿어줘 오늘의 ‘칠갑산 우리콩 청국장’이 탄생할 수 있었다고 한다. 아버지가 대학자금을 계산해 청국장 사업이 가능하도록 황토방을 지어주며 격려해 준 것이 큰 힘이 됐다는 것이다.

박 대표는 할머니로부터 2년 가까이 콩을 삶고, 띄우는(발효) 작업을 배웠지만 번번이 실패를 거듭했다고 한다. 대형 가마솥에 하루 100kg씩 콩을 태우지 않고 8시간 이상 장작불로 삶는 기술은 만만치 않은 과정이라고 귀띔한다. 콩을 삶을 때 밤잠을 설치는 것이 당연한 이유다. 이어 대량의 삶은 콩을 적당한 온도와 습도를 갖춘 발효실에서 벗짚을 이용, 이틀간 발효해서



## 콩으로 유명한 칠갑산, 할머니와 손자가 함께하는 스토리를 이용한 홍보가 소비자들에게 많이 어필했다.

먹기 좋은 상태로 유지하는 것 또한 노하우가 요구된다고 한다.

6년째가 된 박 대표는 삶고 발효하고 포장하는 것까지 모든 과정에서 숙련도가 뛰어나다. 이제는 할머니조차 관여하지 못하게 할 정도로 홀로 청국장의 변함 없는 최고의 맛을 생산해내고 있다. 박 대표는 공중파 방송에서 ‘청국장 달인’으로 선정되는 등 청국장 만드는 일에 푹 빠져있다. 장에다 내다 파는 것도 박 대표가 홀로 하고 있다. 청양 읍내 식당을 비롯, 칠갑산 주요 관광지마다 칠갑산 우리콩 청국장이 고정적으로 볼티나게 팔리고 있다.

청국장은 주로 동절기가 성수기다. 동절기에는 한 달 5,000만 원 이상 매출을 올린다고 한다. 반면 비수기는 여름철인데 한 달 매출 1,000여만 원 정도 수익을 올린다고 한다. 박 대표는 “청국장은 주문 뒤 이틀이면 출하 및 배달이 가능하기 때문에 간장이나 고추장 등 다른 장류에 비해 회전율이 높다”며 “고객이 우선이 아니라 내가 만든 제품이 최고라는 것을 고객들이 알아달라는 방식으로 자신감 있는 마케팅을 하고

있다”고 말했다.

특히 박 대표는 칠갑산 우리콩 청국장에 대해 “콩으로 유명한 ‘칠갑산’, ‘할머니와 손자’라는 스토리텔링을 통한 이미지 홍보가 소비자들에게 어필하는데 큰 도움이 되고 있다”고 밝혔다. 우리콩을 구입해 삶고, 발효하고, 적당한 맛을 내고, 포장하는 과정까지 20대 젊은이의 희망과 비전, 손맛이 고스란히 담겨 있는 기특한 상품이다.

박 대표는 시골에서 돈을 벌다 보니 쓸 곳이 없어 더욱 좋으면서 모은 돈으로 인근에 땅을 샀다. 고객들이 와서 직접 체험할 수 있는 새로운 청국장 커뮤니티 공간을 마련하기 위해서다. 박 대표는 “제 또래들은 시골에서 도시로 도망가다시피 한다. 그런데 나는 시골이 매우 좋다. 시골에서는 조금만 눈을 돌리면 뭐든지 돈이 될 수 있다”며 “사람들이 시골로 많이 오게 하고 싶다”고 말했다. 박 대표의 할머니(75)는 “손자가 고향에 내려와 열심히 살고 할머니까지 모시고 있으니 대견스럽고 자랑스럽다”며 “손자지만 생각이 남달라 기특할 뿐”이라고 행복해했다.

# 땅심과 신뢰로 소비자 식탁 책임진다

충남 금산  
마랑골 토롱이  
친환경 쌈채  
박지명 대표

📍 박지명 📞 마랑골 토롱이 친환경 쌈채 📍 충청남도 금산군 추부면 비례리 383 ☎ 010-9796-4300



품목  
깻잎



농업종사 개시일  
1997년



매출액(매출구조)  
1억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 70% 농협 계통출하  
■ 30% 직거래



경영체 종사자 수  
8명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
5년



성공  
포인트

1



친환경 유기농 기술

2



양질의 퇴비 공급과  
순환 농법

3



신뢰 통한 안정적인  
판로 개척

“농사는 거짓말을 못하죠. 땅심(地力)에 적극 투자하는 것만이 양질의 농작물을 수확하는 절체절명의 비결입니다”

전국 깻잎 유통의 40%를 차지하면서 우리나라 최대의 깻잎 생산지로 손꼽히는 충남 금산군 추부면에서 21년째 농사를 짓고 있는 박지명(48) 대표는 토양에 유달리 투자를 많이 한다. 20대 나이에 농업에 뛰어들어 수많은 실패와 좌절을 경험한 끝에 이제는 일반기업인 못지않은 어엿한 농군기업으로 우뚝 성장했다.

박 대표는 30여 개의 비닐하우스에 깻잎 위주로 케일, 상추를 연작( 돌려심기) 재배해 전국에 유통시키고 있다. 대규모 시설의 비닐하우스를 관리하면서 6명의 직원이 하루도 숨 돌릴 틈이 없이 농사일에 전념하고 있다. 박 대표는 유기농법을 통해 양질의 작물을 생산해 낸다. 식물에게 좋은 환경을 만들어주기 위해 나무칩, 쌀겨, 퇴비 등을 혼합해 미생물로 발효시킨 ‘자가퇴비’를 토양에 활용한다. 그러다보니 토양에는 지렁이가 자라고,

작물은 현대인들이 즐겨 찾는 건강한 친환경 농산물로 생산돼 식탁에 제공되고 있다. 초기 3~4년간은 판로 개척에 애를 먹으며 좌절을 겪었지만, 친환경제품으로 공인되고 대형 마트와 생활협동조합 등에서 양질의 농산물로 인정받으면서 점차 안정을 찾게 됐다.

친환경 작물을 생산하면서 박 대표가 유난히 고집하는 게 있다. 농약 등을 절대 사용하지 않는다. 애벌레들의 서식으로 깻잎의 소출이 떨어지기도 하지만 그중에서도 최고의 상품만을 골라 판매한다. 수년 동안 자신의 농산물을 한국친환경유기농센터에 의뢰해 320여 가지가 넘는 잔류농약 항목 조사 결과 ‘검출 무(無)’라는 공식 인증을 받고 있다.

채소에게 피로감을 덜 주기 위해 하절기에는 고온성 작물인 깻잎을 위주로 농사를 짓고, 겨울에는 저온성 식물인 케일과 상추를 재배한다. ‘땅심’을 기르는데 연작은 매우 효과적이다. 한 종류만 거듭해서 농사를 짓다보면 ‘땅심’이 약해지고, 연작이나 땅의

결국 농사는 실전을 통해  
노하우가 터득되지만,  
제품과 마찬가지로 소비자를  
의식해야 한다.



휴식을 통해 지력을 높여줘야 다음 농사를 기약할 수 있기 때문이다. 그래서 박 대표의 비닐하우스 30개 동은 휴면과 연작 등 순환형태로 농사가 진행된다. 이러한 방식은 오랫동안 쌓아온 농사경험에서 비롯된 자신만의 노하우다.

이제는 고정된 유통망도 확보했다. 박 대표의 채소는 하루 30여 박스가 고정적으로 전국으로 유통돼 한 달 1,000~2,000만 원씩, 연 매출 평균 1억 원 이상의 안정된 매출을 올리고 있다. 박 대표는 “규모면에서 크지는 않지만 유기농 특성상 생산량이 떨어지는 것을 감안하면 성실한 매출 성과”라며 “공산품으로 치자면 제품의 신뢰를 얻었기 때문”이라고 말했다.

그러면서 “아무리 좋은 제품을 생산해도 판로가 없다면 소용없다”며 “안정적인 판로를 확보하는 방법은 오로지 먹어본 사람들을 다시

찾게 만드는 신뢰뿐”이라고 농사의 신뢰성을 거듭 강조했다.

박 대표는 자신의 채소를 동네 옛 이름을 살린 ‘마랑골 토롱이’이라는 특허 브랜드로 개발해 유통시킬 야심찬 계획도 준비하고 있다. 또한, 시골에 인력이 없는 점을 감안해 외국인 근로자 3명 등 고정인력 6명을 고용해 숙식을 제공하면서 농사를 이끌어가고 있다. 그들을 한 식구처럼 대하며 고용의 안정을 꾀한 것도 농촌에서는 주목할 만한 일이다.

박 대표는 “결국 농사는 실전을 통해 노하우가 터득되지만, 제품과 마찬가지로 소비자를 의식해야 한다”며 “양질의 무공해 채소를 일구려는 친환경 기술, 노동력, 신뢰통한 안정적인 판로 개척 등이 가장 중요한 관건”이라고 강조했다.

# 농사꾼의 땀방울과 바다의 손길로 키운 '유기농 유자'

전남 고흥  
크로바농원  
박태화 대표

📍 박태화 📍 크로바농원 📍 전라남도 고흥군 풍양면 매곡리 345번지 ☎ 061-833-8822



품목  
유자



농업종사 개시일  
1979년



매출액(매출구조)  
2억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 80% 직거래  
■ 20% 기타



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
20년



성공  
포인트

1



자연을 이용한  
유기농법

2



'3만 평을 홀로'  
타고난 근면성

3



'앓이 힘'  
끊임없는 농업 연구

레몬보다 비타민C가 3배 이상 들어 있어 감기 예방과 피부미용에 좋은 유자는 전남 고흥의 특산품이자 겨울철에 가장 먼저 생각나는 과일이다. 전남 고흥군 풍양면에 있는 ‘크로바농원’ 박태화(56) 대표는 화학약품을 사용하지 않는 유기농 농법으로 주목받고 있다.

현재 성공가도를 달리고 있지만, 박 대표에게도 실패의 아픔은 있었다. 1986년 젊음이라는 무기 하나로 유자농사를 시작했지만 해충 피해로 유자가 검게 변하면서 3년간 수확에 실패한 것. 이때부터 박 대표는 나름의 확고한 원칙으로 끊임없는 연구를 했고 고흥 최고 유기농유자를 만들었다. ‘농사의 시작은 땅이 기본이다’라는 생각으로 가장 먼저 기름진 토양을 만들기 위해 노력했다. 다비성식물인 유자에 좋은 비료를 주기 위해 직접 소를 키워 나온 거름과 주변에 있는 키조개 공장에서 얻은 조개 내장을 이용, 미생물과 혼합해 숙성시킨 후 화학비료 대신 양질의 비료를 만들어 사용했다. 해충 박멸을 위해 밭에 자란 잡초와 풀은 제거하지 않았다. 다른 사람이 보면 밭을 가꾸지 않아 풀이 무성하게 자란 것으로 생각하겠지만 박 대표 생각은 달랐다. 풀을 한 번에 베면 벌레들이 전부 유자나무로 올라오기 때문에 풀을 베지 않고 남겨둔 것이다.

자연을 이용한 농사법 중 최고는 바닷물을 이용한 미네랄 공급이다. 박 대표는 “충북 괴산에 있는 자연농업학교에서 ‘바다는 어머니가 아이를

가졌을 때의 양수와 같은 존재다’라는 말을 들었다”며 바닷물과 일반 물을 1대 50비율로 섞어 흙에 뿌려주면 눈에 띄는 효과는 나타나지 않지만 해를 거듭할수록 나무가 튼튼해진다며 바다에 대한 고마움을 전했다. 한평생 축산업과 농업을 하신 아버지의 뒤를 이어 유자 농사꾼이 된 그는 누구도 따라올 수 없는 부지런한 성격으로 3만 평이나 되는 땅을 혼자서 일구고 있다. 새벽 4시 소 여물을 주며 하루를 시작해 날이 밝아질 때쯤 유자밭으로 넘어간다. 9,000평 남짓의 유자밭을 가꾸고 오후에는 유자와 농업에 대한 연구를 한 후, 저녁 무렵 축사로 돌아가 소들에게 저녁 여물을 준다. 박 대표가 일과를 마치고 잠드는 시각은 밤 11시 무렵. 잠이 부족할 법도 하지만 “죽어서 실컷 잘 텐데 지금 못 자면 어떡냐”며 “소들을 살피고 유자나무와 묘목들을 살피다 보면 하루가 금방 가버린다”고 말했다. 농사를 시작하면서부터 꾸준히 농업일지를 적고 있다는 박 대표는 “이번 농사를 통해 잘된 점과 잘못된 점을 알 수 있고, 다음 해 유자를 키울 때 어떻게 해야 할지 방향성을 잡을 수 있다”며 농업일지는 필수라고 강조했다.

박 대표는 순천대학교 농업 최고경영자과정을 시작으로 농업기술원 농업인 프로그램에 이르기까지 본인이 부족함을 느끼는 부분에 대한 공부를 꾸준히 하고 있다. 또한, 충북 괴산에 있는 자연농업학교까지 다니며 농업에 대해



연구하고, 귀농인들과 유자 농업인들을 상대로 자신의 농사비법을 가르치는 등 농업인 생산에도 기여하고 있다. 농업고등학교까지만 졸업했다는 박 대표는 “학교 다닐 때는 공부가 그렇게 싫었는데 관심 있는 분야에 대해 공부하다 보니 너무 재미있다”며 궁금한 것이 생길 때마다 순천대학교 농업과정을 통해 많이 배운다고 말했다.

26살이라는 나이에 200평의 땅으로 유자농사를 시작한 박 대표는 현재 3만 평의 땅에 연 매출 1억 원이 넘는 어엿한 농업법인을

갖고 있다. 박 대표가 관리하는 9,000평 규모의 1,200그루 나무에서 나오는 유기농유자는 전부 대상그룹 계열사인 ‘복음자리’로 보내진다. 깐깐하기로 소문난 대상그룹은 연 4회에 걸쳐 열매와 잎사귀 등에서 농약잔류 검사를 한 뒤 유자로 청을 만들어 서울 유명 백화점 등에 납품하고 있다. 박 대표는 11월에 유자를 수확하자마자 공장으로 보내고, 유자는 가공과정을 거쳐 청으로 만들어진다. 유기농유자는 일반 유자에 비해 1kg당 1.5배 가격으로 공급한다.

# 100% 야생 블루베리의 흉내 낼 수 없는 맛

경북 봉화  
무지개농원  
박학원 대표

📍 박학원 📍 무지개농원 📍 경상북도 봉화군 소천면 분천리 211-1번지 ☎ 010-8724-7200



품목  
블루베리



농업종사 개시일  
2005년



매출액(매출구조)  
2억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 100% 직거래



경영체 종사자 수  
4명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
10년



성공  
포인트

1



물도 따로 안주는  
자연상태 그대로

2



봉화에서 가장 높은  
당도 기록

3



최고 품질만 골라  
입소문 판매

블루베리 나무나 열매를 본 적도 없는 70대 노부부가 국내에서는 보기 드문 친환경 고품질의 블루베리를 생산하고 있다. 경북 봉화군 소천면 분천리 박학원(73) 대표의 블루베리 농가를 찾았다. 이곳 블루베리의 특징은 야생 상태 그대로 재배되고 있다는 점이다.

대다수 블루베리 농가가 친환경 농약과 지하수를 이용하는 것과 달리 화학비료나 지하수를 끌어다 물을 대는 방법은 사용하지 않는다. 자연 상태 그대로, 가축 사육으로 비교하면 일종의 방목 형태로 블루베리를 재배하고 있다.

인천지역 한 교회 목사인 박 대표는 10년 전 이곳에 교인들의 수양관을 지었다. 당초 그의 생각은 블루베리 재배가 아니라 교인들이 한번씩 내려와 수양할 수 있는 공간과 그들이 직접 발작물을 가꿔 먹을 수 있는 텃밭을 운영하는 정도였다. 그런 가운데 우연히 블루베리와 관련된 책을 보게 된 박 대표가 이곳에 블루베리 묘목을 심었고, 이 묘목이 자연 상태 그대로 자라

연간 3t가량의 블루베리를 생산하는 농가가 된 것이다.

이곳의 블루베리는 4월에 열매를 맺고 6월 말부터 수확이 시작된다. 올해는 무더운 날씨가 지속되면서 보름 정도 수확 시기를 앞당겼다. 올해는 7월 둘째 주 수확한 블루베리가 가장 맛있고 굵기는 7월 말 수확되는 블루베리가 가장 굵지만 맛은 조금 새콤한 정도다.

박 대표의 블루베리는 3t 가운데 절반 정도만 판매되는데 그것도 전량 지인과 지인의 소개를 받은 소비자들에게만 판매한다. 최고의 상품성을 가진 블루베리만 판매하고 나머지는 또다시 자연 그대로 내버려 두는 것이 이곳의 재배 방법이다. 이 때문에 한 번 맛본 고객들은 100% 재구매하고 주변 지인들에게 박 씨의 블루베리를 소개하는 역할을 한다. 그 결과 박 대표의 농가를 찾는 고객들이 매년 두 배 이상 늘는 추세다.

산기슭 비탈면에 위치한 블루베리 농장은 정면에 낙동강이 흐르고 있다. 청정지역 블루베리가 탄생하는 이유다. 재미있는 것은

자연 상태 그대로, 가축 사육으로 비교하면 일종의 방목 형태로 블루베리를 재배하고 있다.



박 대표 부부가 아직도 블루베리의 재배방법을 정확하게 모르고 있다는 점이다. 교인답게 그저 하늘에 뜻에 맡기고 있는 것이다.

물을 주지 않고 재배하는 전국 최초의 블루베리 농가라는 점에서 봉화군도 상당한 관심을 보이고 있다. 3년 전 군청이 이곳 블루베리에 대한 당도 조사결과 지역 내에서는 가장 당도가 높은 블루베리로 조사됐기 때문이다.

이곳 블루베리의 줄기와 가지 등에서는 벌집과 새집도 쉽게 목격된다. 친환경적으로 재배되고 있다는 것을 방증하는 것이기도 하다. 박 씨는 “좋은 상품을 맛보게 해줘 고맙다는 고객도 있다”면서 “약을 치지 않아 풍뎅이 등 벌레들이 날아와 블루베리 열매를 먹기도 한다”고 웃어

보였다.

그가 블루베리의 성분을 제대로 알게 된 것은 고작 3~4년에 불과하다. 정확하게 수확을 시작한 것도 2년밖에 되지 않았다. 블루베리 병해충을 국내 최초로 발견해 지자체와 함께 예방책을 만들어내기도 했다.

돈 개념보다는 상품성이 떨어지는 블루베리는 팔지 않는다는 것이 박 대표의 소신이다. 농촌 지역 특성상 작업 인력을 구하기 힘들어 전적으로 박 대표 부부가 모든 일을 헤쳐나가고 있기도 하다. 하지만 박 씨는 “블루베리 생산은 최고의 선택이었고, 이를 통해 지역의 발작물이 전국적으로 인정받게 된 계기가 됐다”고 했다.

# 지역 이점 살려 최고의 사과 만든 강소농

전북 무주  
에덴농장  
서정윤 대표

📍 서정윤 📍 에덴농장 📍 전라북도 무주군 무풍면 지성리 지산길 75-63번지 ☎ 010-9420-1475



품목  
사과



농업종사 개시일  
1997년



매출액(매출구조)  
3억 원



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



경영체 종사자 수  
11명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
10년



성공  
포인트

1



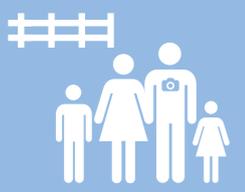
지역이 가진  
천혜의 자연환경  
이용해 최고의 사과를

2



지자체 지원 및  
온라인 유통망 확보해  
3,000평에서  
4만 평까지

3



농촌 체험 등 농가  
활성화에 앞장서

“우리 지역의 환경적 이점을 최대한 살려 최고의 사과를 만들었습니다.”

힘든 여건을 견디지 못하고 자리를 뜨는 농민들이 하나둘씩 늘어나는 이때, 오히려 연 매출 3억 원가량의 수입을 올리며 농촌을 굳건히 지키고 있는 1인이 있다. 바로 전북 무주 ‘에덴농장’ 서정윤 대표가 바로 그 주인공. 지역 환경과 자신만의 특화된 방법을 통해 친환경 사과를 재배하고 있는 그는 요즘 같은 불경기 속에서도 꾸준히 고소득을 거두며 함박웃음을 짓고 있다.

그는 “포기하고 싶은 순간도 많았지만, 꾸준한 연구와 지자체 등의 도움과 지원을 적절히 활용해 지금에 이를 수 있었다”며 “노력을 통해 기반을 갖추고 유통망을 확보하니 지금은 연 매출 3~5억 원가량 수익을 올리며 그야말로 대박을 거두고 있는 중”이라고 말했다.

서 대표가 사과 농사를 본격적으로 지은 해는 1995년. 초창기 복합농으로 고추, 배추 등 여러 농사를 짓던 서 대표는 복합농으로는 승산이 없다고 판단해 사과 농사로 전환했다. 당시 무주 지역에서는 파격적인 행보였다. 서

대표는 “우리 지역은 다른 지역보다 일교차가 크고 해발이 높아 사과 농사만 제대로 짓는다면 승산이 있다고 판단했다”며 “당시 사과 농사만 짓는 사람은 드물었기에 주변에서는 제정신이 아니라며 손가락질했지만 내 판단을 믿고 해발 500m 인근 산으로 올라가 사과 농사를 짓기 시작했다”고 말했다.

하지만 농사를 짓기 시작한 지 4년 만인 1999년, 태풍 로사로 큰 피해를 입으면서 위기를 맞았다. 모든 것을 포기해야겠다고 결심한 순간 지자체에서 태풍 피해자금으로 5,000만 원과 함께 군청 기술센터로부터 식재 및 관수시설을 지원받았다. 서 대표는 “태풍 로사 피해를 심하게 입어 닢 놓고 아무것도 못 하고 있었다. 그 순간 당시 군청 직원으로 있던 장효순 씨가 함께 밭 벗고 나서줘 태풍 피해로 5,000만 원을 지원받아 피해를 복구할 수 있었다”고 말했다.

태풍 피해 복구 후 본격적으로 사과 농사를 짓기 시작했다. 농업기술센터 등으로부터 교육을 받았지만 다른 특별한 기술보다 그동안 농사를 지으면서 터득한 노하우와 무주군 일대의 지형적 여건을 십분 고려해 사과 농사에 집중했다. 우선 무주군 무풍면 일대는 고지대로 병해충의 피해가 작고 일조량이 풍부해 사과 섭생에 탁월하다는 점을 이용했다. 병해충의 위험이 적으니 자연히 농약을 적게 뿌려 그만큼 건강한 사과를 재배할 수 있었다. 또 농약을 뿌릴 경우 오랜 기간에 걸쳐 뿌리면 사과나무가 여러 차례 농약을 입게 되고

그만큼 건강하지 못한 사과를 재배하게 된다는 점 등을 고려해 최소한의 양을 한 번에 뿌리는 등의 노하우도 발휘했다.

그 결과 최고의 당도와 맛을 갖춘 에덴농가만의 최상품 사과가 탄생하게 됐다. 서 대표는 “우리 사과밭은 다른 밭과 다른 뭔가 특별한 것이 있다”며 “보통 사과밭은 평탄한 지형에 위치하며, 병해충과 자연재해의 위험에 그대로 노출된 것이 사실이지만 우리 밭은 산기슭에 위치해, 폭우가 와도 어느 밭과 달리 잠길 위험이 적고, 병충해의 피해로부터 멀찌감치 떨어져 있다”고 말했다.

이후 맛과 영양 면에서 탁월하다는 평을 받으며 입소문이 나기 시작했다. 10년이 지난 지금 서 대표를 따라 사과를 짓는 농가들이 늘어나면서 이 일대는 사과마을을 구축하게 됐다. 그동안 그의 농가에도 큰 변화가 생겼다. 홈플러스, 롯데마트 등 각종 대형마트와 거래를 트고, 온라인 유통망 등을 구축하면서 매출액이 급증해 3,000평으로 시작한 밭이 4만여 평으로 늘어났다. 2015년에는 현재 매출 3억 원을 기록하기도 했다.

서 대표는 “앞으로도 꾸준히 양질의 사과를 재배해 소비자들이 안심하고 먹을 수 있는 사과를 제공하고, 농촌이 발전할 방안을 함께 모색해 다 함께 성장할 수 있는 기반을 구축할 생각”이라고 말했다.



# 해발 500m 고랭지 '청정쌈배추' 드셔 보셨나요?

경북 봉화  
목양농산  
서진근 대표

📍 서진근 📞 목양농산 📍 경상북도 봉화군 석포면 승부리 381번지 ☎ 010-2520-1889

 품목  
고랭지배추

 농업종사 개시일  
2006년

 매출액(매출구조)  
2억 원

 판매처 비율(100% 기준)  
■ 70% 도매시장  
■ 30% 수집상

 경영체 종사자 수  
5명

 연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
2년



성공  
포인트

1



석포면의 타고난  
기름진 토양

2

Q&A

모르는 건 무조건  
물어보기

3



청정지역 고랭지  
작물의 희소성

경북 봉화군 석포면 승부리 해발 500m 고랭지에서 전국 최고의 신선도와 품질을 자랑하는 ‘얼갈이 쌈배추’를 재배하고 있는 서진근(62) 대표. 야채 중도매상 출신인 그가 최근 쌈배추 하나로 성공신화를 쓰고 있다.

2015년 7월 마지막 주, 봉화군청에서 1시간30분을 차량으로 이동해 인부들과 함께 올해 첫 출하 준비에 구슬땀을 흘리고 있는 서 씨를 만났다. 끝없이 펼쳐진 3만8,000평의 고랭지 밭에서 서 대표와 인부들은 쉴 새 없이 배추를 캐고 캔 배추는 속 알을 까서 다시 포장하고 있었다.

그가 한 해 이렇게 생산하는 쌈배추의 양은 대략 7만 상자에 달한다. 지난 해 가장 좋았던 시세가 상자당 4만 원에 거래됐다. 무려 28억 원에 달하는 생산 규모다.

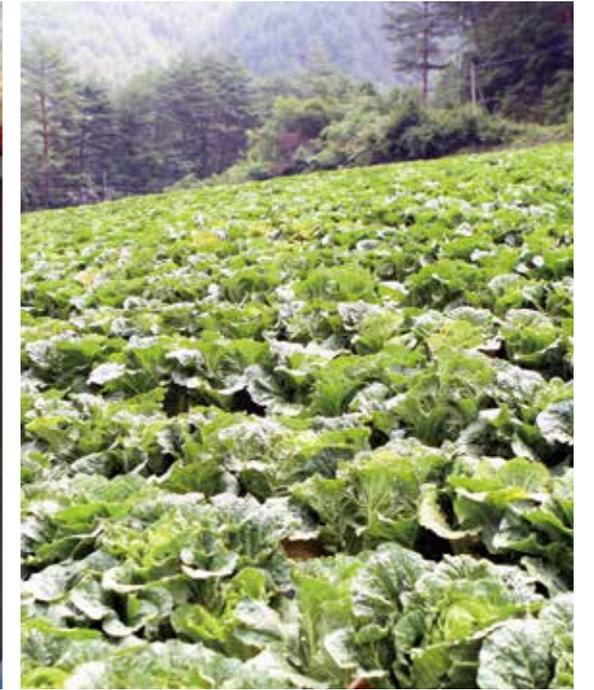
지난 2006년 야채 중도매상 일을 하다 우연찮게 배추농사를 짓게 된 서 대표는 첫 해부터 속 알을 깬 쌈배추 재배에 주력했다.

이모작이 가능한 쌈배추는 식당용 쌈과 물김치 담금용으로 소비자들에게 꾸준한 인기를 얻고 있는 밭작물 중 하나이기 때문이다. 여기에도 청정지역인 봉화군 석포면의 기름진 토양도 서 대표가 쌈배추에 도전장을 던진 이유 중 하나다.

경남 합천이 고향인 그는 쌈배추 재배와 함께 봉화에 정착했다. 제2의 고향이다. 1만 평으로 시작한 쌈배추 재배는 어느덧 3만 평을 넘어 4만 평에 육박할 정도로 규모가 커졌다. 그만큼 ‘얼갈이 쌈배추’의 수요도 전국적으로 늘어난 것이다. 얼갈이 쌈배추는 매년 여름이면 출하를 시작한다. 추석 명절까지 석 달간 하루 평균 15~16명의 작업 인부들이 서 대표와 함께 작업에 몰두하게 된다.

이곳에서 재배된 쌈배추는 청정지역에다 고랭지에서 재배되는 여름 채소라는 희소성까지 갖고 있다. 이 때문에 해마다 고소득이 보장돼 있는 밭작물이다. 서 대표는 “시세가 없는 해에도 최소한 노력의 대가는 거둘 수 있는

일부 사람들에게서는 몇 달간 무임금으로 일하며 현장에서 여러 기술을 습득, 스스로의 노하우를 키워 왔다.



것이 고랭지 쌈배추”라고 말했다. 실제로 “한 해 작업 인부들의 인건비와 재료비 등을 제외하고도 연 1억 원에 달하는 순이익을 챙기고 있다”며 자랑했다. 쌈배추 1상자의 요즘 시세는 1만 원 정도다. 반면 얼갈이 쌈배추는 1만2,000~1만5,000원으로, 타 지역 쌈배추보다 20~50% 정도 높은 가격이 형성돼 있다.

서 대표는 이 같은 자신의 성공비결을 “하늘이 도와준 것”이라고 말했다. 밭작물은 그만큼 태풍이나 이상기후, 병해충 피해 등의 많은 변수가 도사리고 있다는 것이다. 해마다 이 같은 변수와 어려움을 일일이 대비해 온 점이 서 대표만의 성공노하우다.

그는 쌈배추 농사 초창기 많은 사람들로부

조언을 구했다. 일부 사람들에게서는 몇 달간 무임금으로 일하며 현장에서 여러 기술을 습득, 스스로의 노하우를 키워 왔다. 이런 노력이 성공의 초석이 된 것이다.

서 대표는 앞으로 봉화지역에 5만 평 정도의 땅을 구입하는 것이 목표다. 밭작물도 쌈배추에서 양배추, 큰배추, 감자 등 여러 가지로 늘려 새로운 도전을 해보고 싶은 마음도 갖고 있다.

그는 밭작물 농사에 관심 있는 사람들에게 최소한 2~3년 정도는 항상 먼저 했던 사람들에게 물어보고 생각도 많이 해야 한다고 조언했다. 그렇게만 한다면 밭작물 재배에서 판로까지 무엇이든 걱정 없이 해결될 것이라고 했다.

# 더덕으로 자수성가, 연 매출 50억 원 기록

강원 홍천  
홍천산  
더덕영농조합법인  
송선진 대표

송선진 | 홍천산 더덕영농조합법인 | 강원도 홍천군 홍천읍 연봉리 460-9  
010-3351-1807 | www.더덕.kr



품목  
더덕



농업종사 개시일  
1991년



매출액(매출구조)  
50억 원



판매처 비율(100% 기준)  
 ■ 20% 농협계통출하  
 ■ 20% 직거래  
 ■ 60% 기타(백화점, 마트)



경영체 종사자 수  
5명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
4년



성공  
포인트

1



국내 최초로  
'황금더덕' 개발

2



수작업으로 상품가치  
높은 더덕 선별

3



퇴비에만  
1억 원 투입

인생의 반을 더덕 농사에 쏟아 부은 강원 홍천군 홍천읍 와동리의 '홍천산 더덕영농조합법인' 송선진(46) 대표. 부산물 가게를 운영했던 선친의 영향으로 더덕 농사에 입문했다는 그는 1992년 7월 군 제대 후 자산 300만 원으로 7,000평(2만3,000여㎡)짜리 밭을 임대해 더덕을 파종하기 시작했다. 지금은 20배인 14만 평(46만2,800여㎡) 밭에서 400t에 달하는 더덕을 생산해 연 매출이 50억 원에 이른다.

소매보다 도매에 집중한 송 대표는 전국 60%가량의 백화점과 대형마트에 홍천산 더덕을 납품 중이다. 한해 전국 이마트에만 납품하면서 25억 원의 수익을 올리고 있다. 무엇보다 국내 최초로 금가루가 섞인 물을 뿌려 3,000평(9,900여㎡) 밭에서 재배한 '황금더덕'을 6~7t가량 출하하고 있다. 송 대표는 "99.9%의 순금을 나노 사이즈로 잘게 쪼개 만든 용액을 땅에 뿌려 더덕 뿌리가 황금 물을

흡수하도록 하는 '금 유기화 기술'로 재배했다"고 설명했다. 황금더덕은 보기에 일반 더덕과 별 차이가 없으나 금 성분이 kg당 기준치인 20㎍보다 4배가량인 80㎍이나 함유돼 일반 더덕보다 향이 진하고 진액이 더 많다는 것이다.

그러나 그가 이렇게 자수성가하기까지의 과정이 순탄치만은 않았다. 그는 "뭣 모르고 더덕을 재배하다 보니 초반에는 어려움이 많았다"며 "비료도 바꿔보는 등 다양한 방법으로 더덕을 재배하다 4년 만에 좋은 더덕을 생산할 수 있었다"고 말했다.

특히 지난해 2월 저온창고 밖에 있던 자재 하우스에서 누전으로 인한 불이 나 13억5,000여 만원의 재산피해가 나기도 했다. 하우스와 저온창고는 물론 창고 안에 있던 더덕까지 모두 잿더미로 변하자 송 대표는 눈앞이 캄캄했다. 송 대표는 "몇 년에 걸쳐 조성한 더덕 창고와 더덕들이 순식간에 사라져 넋이 나가 있었다"며

99.9%의 순금을 나노  
사이즈로 잘게 쪼개 만든  
용액을 땅에 뿌려 더덕 뿌리가  
황금 물을 흡수하도록 하는  
'금 유기화 기술'로 재배했다.



"화재 사고로 망했다는 소문이 중국 업체에까지 퍼지면서 당시 더덕 농사를 그만둬야 하지 않느냐는 말이 나오기도 했지만 다른 길을 선택하기엔 지금까지 더덕에 쏟아온 노력들이 허상으로 돌아가는 것 같아 그만둘 수 없었다"고 말했다.

매일 새벽 5시에 일과를 시작할 만큼 더덕에 대한 애정이 깊은 송 대표는 더덕을 심기 전 1년간 주기적으로 밭을 5~6회 갈아엎어 비옥한 토양으로 만든다. 수작업으로 낱개 더덕을 전자저울에 개체 후 20~30g 단위로 분리하는 양이 매년 300t에 달한다. 화학비료도 쓰지 않기 위해 퇴비에만 1년에 1억 원을 투자하고 있다. 그는 "여러 과정에 걸쳐 정성을 쏟아 관리한

만큼 상품 가치가 높은 더덕을 켈 수 있었다"며 "홍천산 더덕에 대한 신뢰 덕분에 생산 규모가 커질 수밖에 없었다"고 활짝 웃었다. 그의 아들은 더덕 생산을 가업으로 물려받기 위해 현재 상지대 친환경 식물학과에 재학 중이다.

그는 "지금까지 발전할 수 있었던 것은 주위에 힘을 주고 많은 도움을 주는 분들이 있었기 때문"이라며 "앞으로도 좋은 더덕을 생산하기 위해 노력하겠다"고 말했다.

# 마지막 심은 유자나무서 거둔 희망의 열매

전남 고흥  
에덴식품  
영농조합법인  
송재철 대표

📍 송재철 📞 에덴식품 영농조합법인 📍 전라남도 고흥군 두원면 연강예회길 311번지 ☎ 061-834-1003



품목  
유자, 석류



농업종사 개시일  
1989년



매출액(매출구조)  
18억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 85% 직거래  
■ 15% 기타(농장체험)



경영체 종사자 수  
27명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
4년



친환경 무농약 재배,  
자연순환농법 도입



아이쿱 생활협동조합  
유기농, 무농약  
인증과 해법



변신에 변신을  
거듭하는 무한 에너지

1988년 거둬지는 사업 실패 끝에 ‘에덴식품 영농조합법인’ 송재철 대표는 마지막이라는 생각으로 귀농해 유자나무를 심었다. 그러나 그는 다시 한 번 실패를 맛보아야 했다. 포기하고 싶었던 송 대표는 “그래도 유자로 끝을 보자는 무모하지만 인생을 건 결정을 내렸다”고 회상했다. 그 결과 에덴식품은 2013년 매출 18억6,000만 원을 기록했다. 실패를 딛고 성공을 이뤄낸 것이다.

송 대표는 성공비결로 우선 ‘친환경 무농약 재배’를 꼽았다. 송 대표는 “농약을 치지 않으면 과수원을 운영할 수 없다는 생각이 팽배하던 시기에 친환경 농법에 도전했다”고 말했다. 그는 “유자는 다른 과일과 달리 껍질째 먹는 과일”이라며 “농약은 치명적인 약점으로 작용했다”고 설명했다.

농약 없이 건강한 열매를 맺기 위해 땅이 가진 본연의 힘을 되살리기 위한 노력도 했다. 자연

순환 농법을 도입한 이유다. 송 대표는 “땅이 맺은 열매를 땅에 되돌려주어 힘을 공급받도록 하는 자연 순환 농업이라면 농약이나 화학 비료 없이 유자 재배가 가능하다고 믿었다”고 말했다. 바닷물과 천연미생물 EM(Effective Micro-organisms), 깻묵액비를 혼합해 시비하고 농장에 자란 잡초를 퇴비로 활용하기도 했다.

안전이 보장되지 않으면 살아남을 수 없다는 생각에 받은 각종 인증도 성공비결이 됐다. 고정거래처인 아이쿱(ICOOP) 생활협동조합 인증센터에서 유기농, 무농약 인증을 획득했다. 더 나아가 식품안전관리인증기준인 해썬(HACCP) 인증도 받았다. 송 대표는 “인증을 위해 집요할 정도로 철저한 관리 속에서 자란 우리 유자는 관행 유자와 분명 달랐다”고 강조했다.

송 대표는 마지막 성공비결로 ‘변신에 변신’을 거듭하는 무한 에너지를 거론했다. 송 대표는

유자차와 석류즙 등 음료  
위주였던 가공제품들은  
유자·석류 크런치와  
유자·석류 초콜릿 등으로  
영역을 확대해가고 있다.



1998년 당시 잘 알려지지 않았던 석류 재배를 시작했다. 송 대표는 “석류의 효능이 알려지기만 하면 소비자들의 사랑을 받을 것이 확실했다”며 “가까운 시일 내에 그 가치를 인정받을 것이라 믿어 주요 아이টে임을 변화시켰다”고 설명했다.

아울러 유자는 2차 가공을 시작했다. 유자차를 만들면서 2차산업에 발을 들인 에덴식품은 현재 부지 3,478㎡에 건평 2,307㎡, 저온저장고 132㎡ 2동과 99㎡ 1동의 시설을 갖췄다. 유자차 가공라인 12식, 석류즙과 유자즙 가공라인 10식 등 차나 즙, 음료, 병충진 라인을 갖추고 있다. 유자차와 석류즙 등 음료 위주였던 가공제품들은 유자·석류 크런치와 유자·석류 초콜릿 등으로 영역을 확대해가고 있다. 아이들과 젊은 층의

입맛을 겨냥한 크런치와 초콜릿은 에덴식품의 비밀병기가 됐다.

송 대표는 “사업에 실패한 후 귀농할 때 당장 입을 옷 몇 개만 들고 이 마을로 들어왔다. 지낼 곳이 없어 인근 주민에게 방 하나를 얻어 살았다”고 회상했다. 딱한 사정을 알게 된 주민들이 쌀, 보리 등의 식량을 나눠준 덕에 어려운 시절을 버텼다는 것이다. 이 때문에 송 대표는 이웃들의 삶에 보탬이 되길 바란다는 마음을 내비쳤다. 송 대표는 “성공했다고 어려운 시절을 잊으면 안 된다”며 “유자로 키운 꿈을 나누고 또 나누다 보면 더 많이 채워질 것”이라고 말했다.

# 프리미엄 요거트와 치즈를 만나다

전북 임실  
두마리목장  
심요섭 대표

📍 심요섭 📍 두마리목장 📍 전라북도 임실군 임실읍 치즈마을길 193번지 ☎ 063-644-7590



품목  
유제품



농업종사 개시일  
2011년



매출액(매출구조)  
4억4,000만 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 70% 직거래  
■ 30% 기타



경영체 종사자 수  
5명

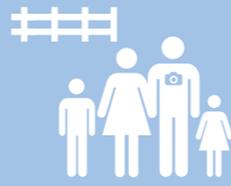


연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
1년



성공  
포인트

1



다양한 체험 활동으로  
경쟁력 확보

2



직원과 대표, 수시로  
치즈 전문 교육 실시

3



신제품 개발에 따른  
끊임없는 노력

임실치즈마을은 전주에서 약 20km 거리에 위치해 있어 도심과의 접근성이 우수한 마을이다. 이 마을은 1966년 지정환 신부가 산양 두 마리를 키우면서 치즈 만들기가 시작된 곳이다. 현재 팜스테이 마을로 지정된 곳이기도 하다.

치즈로 유명한 이곳에서 ‘두마리목장’의 심요섭(47) 대표를 만났다. 서울에서 직장생활을 하던 그는 결혼을 하면서 형님이 먼저 농사짓고 있던 전북 임실로 귀농을 선택했다. 처음에는 유기농 야채를 생산해 식당이나 생협에 납품하는 일을 해왔다. 하지만 소규모로 농사를 짓다 보니 생활이 어려워졌고 생계를 위해서 운전을 병행하기도 했다.

그리던 중 우연히 지정환 신부의 이야기를 듣게 됐다. 산양 두 마리로 시작해 임실을 치즈마을로

유명하게 만든 사람이라는 점에 깜짝 놀랐다. 이후 심 대표 역시 산양 두 마리를 키우기 시작했고 유가공에 관심을 갖고 순천대학교 동물자원학과에 입학에 목장유가공에 대한 전문적인 교육을 받기 시작했다. 처음에는 집에서 산양유로 치즈를 만들어 보기도 하는 등 도전을 해왔다.

하지만 산양유만으로는 대중적인 상품으로 개발하기는 좀 어렵겠다는 생각이 들어 젖소도 함께 키우기 시작했다. 그리고 치즈제조사 자격증을 취득하고 원유에 산양유를 첨가해 발효유를 만들었다. 더 고소하고 담백한 맛을 낼 수 있다는 점을 착안해 산양유를 첨가한 발효유와 치즈를 생산하기 시작했다. 이런 노력은 다른 유가공 공장과 차별화되면서 소비자들로부터

긍정적인 반응을 얻었다.

지난 2003년부터 목장을 운영해왔지만 좀 더 확장을 위해 무지개영농협동조합으로 임실군의 지원을 받아 지난 2011년도부터 목장형 유가공공장을 운영하기 시작했다. 지하에는 숙성실이 마련돼 있다. 처음에는 가족을 중심으로 운영했지만 판매처가 확보되면서 지역 내 주민들과 전문 인력을 채용해 모두 5명이 함께 일하고 있다. 현재 사무직 1명, 생산직 2명, 기술직 1명을 채용하고 있다. 기회가 될 때마다 전문교육을 받도록 지도하고 있다. 한국농수산대학 가축학과에 재학 중인 딸이 졸업 후 전문 경영을 담당할 예정이며 지역 내 주민들을 고용해 일자리 창출에도 기여하고 있다. 또한 치즈마을과 연계해 목장체험과 산양유 비누만들기 등 다양한 체험 프로그램을 운영하고 있다.

무지개영농조합법인 두마리목장은 치즈마을 내 판매장과 홈페이지를 통해 소비자들과 만나고 있다. 현재는 고속도로 휴게소, 치즈테마파크, 롯데백화점 등에 입점하는 등 판매처 확보에 노력을 기울이면서 2011년 1억 원에 불과하던 매출액이 지난 2014년 4억 원을 넘어서는 성장을 보였다. 두 마리 목장은 매출신장에만 그치는 것이 아니라 치즈마을 내에서 발생하는 매출액의 5%를 마을발전기금으로 환원해 지역발전에 기여하는 기업으로 발돋움하고 있다.

또한 목장에서 생산되는 원유를 전량

유제품으로 가공해 판매하고 있기 때문에 제품의 상품성 향상을 가장 중요하게 생각한다. 특히 두마리목장에서 생산되는 발효유와 치즈를 맛본 소비자들은 온라인을 통해 꾸준히 구매하고 있다. 전국 대형마트나 롯데백화점의 정기적인 특판행사를 통해 임실치즈의 브랜드 가치 창출에 한몫 하고 있다.

무지개영농조합법인은 임실치즈의 역사를 스토리텔링화하면서 유제품을 생산하고 있다. 산양유를 첨가한 발효유와 치즈를 생산하면서 타 유가공업체와 차별화된 제품을 생산해 소비자들의 인지도를 높이고 있다. 치즈마을 안에 위치한 지역적인 여건 역시 초창기 유가공 공장이 자립할 수 있는 기반이 되었다고 자부한다. 또한 유제품의 상품성 향상을 위해 전문인력을 채용하고 치즈과학연구소 등 전문기관과 연계해 신제품 개발 등 끊임없는 노력이 성공요인이라고 할 수 있다. 현재 크림치즈는 시판 중에 있으며 기능성을 겸비한 감기예방 발효유, 저지방 치즈도 개발 중에 있다.

올해 매출액은 6억 원을 기대하고 있다. 지난해에는 세월호 사건으로 인해 5억 원의 수입을 거뒀다. 올해 역시 메르스 여파로 인해 소비가 주춤했던 것이 사실이지만 좀 더 분발하고 노력한다면 목표 매출액을 달성하리라 기대하고 있다. 하루도 쉴 틈 없이 보내는 심 대표의 노력이 이를 뒷받침한다.



# ‘왕우렁이’ 친환경 쌀로 일군 성공의 땅

부산  
안흥태 농장  
안흥태 대표

📍 안흥태 📞 안흥태 농장 🏠 부산광역시 강서구 죽동동 519번지 ☎ 017-552-4468



품목  
벼



농업종사 개시일  
1980년대



매출액(매출구조)  
1억370만 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 60% 농협  
■ 20% 정부공공비축  
■ 20% 민간도정가공업체



경영체 종사자 수  
3명

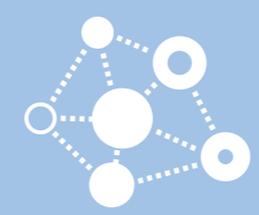


연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
15년



성공  
포인트

1



농업과 축산 합친  
‘복합영농’  
지역 최초 시도

2



비용 절감과  
쌀 품질 향상  
‘두 마리 토끼’ 잡기

3



친환경 ‘왕우렁이’  
농법 통해  
효과적 잡초 제거

“농업과 축산을 합쳤더니 일반 농가보다 매출이 2배 이상 올랐어요. 친환경 왕우렁이 농법으로 품질 좋은 쌀을 생산하세요.”

부산 강서구 죽동길에는 6만 평의 농지가 펼쳐져 있다. 이곳에서 30년 동안 벼농사를 지어온 안홍태(62) 대표는 강서구에서는 처음으로 복합영농 체제를 갖추고 농가를 운영하는 농부다. 안 대표가 말하는 성공 비법은 무엇일까.

그는 먼저 “농가와 축산을 합쳤다”며 비용절감을 이룰 수 있는 복합영농의 이점에 대해 말한다. 복합영농은 벼농사와 함께 참깨, 땅콩 같은 특용작물과 시설채소, 과수, 축산 등을 도입한 영농체계다. 위험을 분산시켜 경영의 안정성을 꾀하고 경지이용률을 높이며, 다수 작목 도입으로 연간 노동일수를 늘려 효율성을 높일 수 있는 것이 장점이다. 무엇보다 비용절감과 동시에 쌀의 질을 높이는 ‘두 마리 토끼’를 잡을 수 있다는 것이 핵심. 쉽게 말해 벼농사를 짓다 짚 따위의 부산물이 나오면

가축에게 먹이로 주고, 소 같은 가축의 부산물을 받아 농작물을 재배할 때 퇴비로 활용하는 것이다.

이렇게 농업과 축산을 연계하면 농약에 오염되지 않은 짚을 먹은 소가 질 좋은 퇴비를 만들어 다시 농작물에 순기능을 하는 선순환을 이루게 된다. 복합영농 체제가 아닌 일반 농가라면 농작물을 재배할 때 투입하는 퇴비 등을 비용을 들여 공수해야 한다. 화학 재료가 첨가된 퇴비와 비교해 자연 상태의 소가 만들어내는 퇴비는 질적으로 다르다. 이렇게 복합영농은 비용을 아낄 수 있을 뿐 아니라 질 높은 농산물까지 생산할 수 있게 해주는 시스템이다.

시행착오를 거쳐 직접 고안해낸 ‘친환경 왕우렁이(Anpullarius insularus) 농법’도 또 다른 비법. 과거 우리나라의 농업정책은 ‘주곡의 자급달성’이 절대적인 목표였다. 다수성 품종 육성, 조기 이앙과 비료, 농약, 농기계와 같은

왕우렁이 농법은 농약에 저항력이 생겨 쉽게 죽지 않는 달개비, 벼풀 같은 잡초를 제거하는 데 효과적이다.



농자재를 집약적으로 투입해 수량과 소득을 높이는 데 주력했다. 그 과정 속 과다한 농약과 비료 사용은 먹거리리에 대한 소비자의 불신은 물론 대기 및 토양, 수질 오염, 생태계 파괴 등 환경에 부담을 가중하는 요인으로 작용했다.

안 대표는 이러한 폐해를 해결하기 위해 친환경 농법을 연구했다. 처음엔 ‘가물치 농법’을 적용해봤지만, 잡초 제거에 큰 효과를 보지 못했다. 물고기들이 떼를 지어 이동하면서 잡초를 제거하기 때문에 넓은 농지에서는 비효율적이었다. 심지어 폭우가 내려 논이 물이 범람하면서 과메기들이 전부 달아나버리는 사태까지 벌어졌다. 이 같은 ‘쓴맛’을 본 후 친환경 왕우렁이 농법을 시범사업으로 채택했다.

그 결과 효과적으로 잡초를 제거하게 돼 현재까지 이 농법을 고수하고 있다.

특히 왕우렁이 농법은 농약에 저항력이 생겨 쉽게 죽는 않는 달개비, 벼풀 같은 잡초를 제거하는 데 효과적이다. 그는 “왕우렁이 및 환경을 생각하는 농자재 투입으로 친환경농업 정착이 앞당겨졌다”고 자부심을 보였다. 또 제초 효과를 높이기 위해 적기에 적절한 양의 왕우렁이를 투입한 결과, 병해충 예찰을 통한 적기 방제 및 농약 사용량 감소로 이어져 고품질의 쌀을 생산할 수 있었다. 안 대표는 “왕우렁이 농법 등 친환경 농법이 인근 농가로 전파돼 질 좋은 쌀을 국민에게 공급할 수 있는 계기가 만들어지길 바란다”고 말했다.

# 함께 잘사는 농업을 꿈꾼다

전북 완주  
어우리복분자  
원종성 대표

원종성 | 영농조합법인 어우리복분자 | 전라북도 완주군 경천면 경천리 227번지 3호  
010-6652-0770 | www.eouri.com



품목  
블랙베리



농업종사 개시일  
2003년 03월 01일



매출액(매출구조)  
3억 원



판매처 비율(100% 기준)  
90% 직거래  
10% 기타



경영체 종사자 수  
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
4년



성공  
포인트

1



신중한 농업 접근,  
그리고 복분자 선택

2



완주 복분자  
명품화에 최선

3



농민들의  
소득 향상에 기여

무더운 여름 태양과 함께 블랙베리가 탐스럽게 익어간다. 슈퍼복분자 블랙베리는 각종 비타민이 풍부해 꾸준히 먹으면 면역력을 강화시켜 감기예방에 탁월하다. 또한 비타민A가 풍부해 눈 건강과 시력개선에 좋고 안토시아닌이 풍부해 노화방지는 물론 각종 비타민이 많아서 피로회복에 으뜸이다. 블랙베리는 식재해서 수확하는데 2년 정도가 걸린다. 올봄에 심으면 내년 매년 여름철에 수확할 수 있어 인삼 등의

특수작물에 비해서는 수확이 빠른 편이다.

완주 ‘어우리복분자’ 판매장에서 만난 원종성(55) 대표. 양식업에 요식업까지 돈을 좇아 다양한 일을 해왔던 그가 농업을 선택한 것은 지난 2003년으로 거슬러 오른다. 고향은 완주 동상면이지만 경천면으로 터를 잡았다. 귀농을 하면서 그가 선택한 작물은 복분자였다. 처음에는 1,000평의 땅을 임대해 3,000만 원의 매출을 올렸다. 투자는 부담을 최소화하기 위해 모두

임대로 시작했다. 그리고 2,000평을 더 빌렸고 점차 5,000평으로 늘려가면서 가공기획을 세웠다. 지난 2005년 완주군농업기술센터의 도움을 받아 20여 명이 함께하며 어우리복분자 영농조합법인을 차렸다. 그렇게 탄생한 어우리복분자 판매장에서 공동출하에 가공, 유통을 통해 농가 소득을 올리는데 박차를 가했다.

하지만 지난 2014년에 이어 재작년 10억 원을 들여 2개 공장을 더 설립하면서 부도를 맞았다. 함께 하던 농민들은 전부 투자에 손을 놓았다. 현재는 원 대표를 비롯해 아내와 아들이 합세해서 어우리판매장을 이끌어가고 있다.

블랙베리 농사를 지으면서 “가격 결정의 주도권을 소비자에게 뺏겨서는 안 된다”고 주장하는 원 대표는 완주군은 블랙베리로는 조직화돼 있다고 강조했다. 현재 60여 농가가 블랙베리 농사를 짓고 있으며 전국 대비 40%를 생산하고 있다. 앞으로 좀 더 체계화시키고 블랙베리를 완주의 브랜드로 만들기 위해 노력할 생각이다.

현재 판로에 대해 문자 연도마다 다르다고 했다. 처음에는 기업에 납품했고 그 다음해에는 개인시장에 판매, 중간유통으로 판매하기도 했다. 현재는 소비가 많이 줄긴 했지만 쇼핑관광을 하는 차 200여 대가 찾아와서 판매를 보충했다. 그리고 인터넷 판매를 통해 2억 원 정도의 수입을 유지하고 직접 농사짓는 밭에서 묘목으로

5,000~6,000만 원의 수익을 거두기도 한다.

원 대표는 “지난해부터 시장이 변하고 있다”며 “이제는 개개인의 판매로는 한계가 있다”고 지적했다. 10년 동안의 시장변화 추이를 살펴보면 일반 소비자들은 지갑을 닫고 더 저렴한 수입농산물이 활개를 치고 있기 때문이다. 그렇기 때문에 농가들이 다시 힘을 모아 기존 라인의 공장을 보수해 가동시킬 수 있도록 노력해야 한다는 것이다.

또 한 가지 방법은 고급화를 추구하는 인도 등지의 상류층에게 판매 전략을 세우는 것. 국내에서는 블루베리보다 블랙베리 가격이 더 싸기 때문에 국내는 가공품으로 접근하고 외국으로 판매하려는 계획을 구상 중이다.

원 대표는 “불경기에는 대기업들의 관심이 없기 때문에 농가들이 직접 나서서 어느 정도 궤도에 올려놓아야 한다”면서 “블랙베리 진액을 만들기 위해 부인과 함께 노력하면 하루 200세트를 만드는데 기계를 통해 생산하면 1만 개 이상이 가능하다”고 말했다. 그리고 시중에 나오는 1mL의 큰 병보다 300mL정도의 작은 병에 원액을 담아 소비자들이 기호에 따라 먹을 수 있는 제품을 생산 하는 것이다. 다양한 상품화를 개발해 혼자만 잘사는 것이 아니라 많은 농민들의 소득을 향상시키게 하는 것이 그의 목표다.

농사는 꾸준히 20~30년을 보고 지어야 한다는 원 대표. 그의 꿈이 하나하나 실현되고 있다.



# 44년 열정이 만든 대한민국 최고 명품 오미자

전북 장수  
오미자시범농원  
원종철 대표

원종철 | 오미자시범농원 | 전라북도 장수군 계북면 원촌리 1238-5번지 | 010-8881-3305



품목  
오미자



농업종사 개시일  
1973년 1월



매출액(매출구조)  
출자금 1억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 50% 와인제조업체  
■ 50% 기타



경영체 종사자 수  
6명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
4년



성공  
포인트

1



44년 동안  
오미자 재배에 매진

2



많은 사람들에게  
기술력 전수

3



다양한 연구 개발을  
통해 특허 받아

목련과에 속하는 낙엽덩굴성 관목인 오미자. 일찍이 약용으로 사용했을 만큼 그 자체로도 영양 성분이 탁월하다. 발효 과정을 거치면 항산화력과 항균력이 보강돼 우리 몸에 더 이로운 음식으로 진화한다.

오미자의 산증인, 살아 있는 역사의 주인공을 만나기 위해 장수 계북면 원촌리에서 원종철(74) '오미자 농원' 대표를 만났다. 최근 폐렴으로 건강이 악화돼 병원에 입원 중이다. 하지만 여름, 겨울 계절을 가리지 않고 전국에서 찾아오는 농민들에게 오미자 재배 노하우를 전수하고 있다. 그의 열정은 계절을 가리지 않는다.

원 대표는 44년째 오미자 재배에 한 길을 걸어왔다. 말이야 쉽지만 40년이 넘는 오랜 역사를 어디에 비유할 수 있을까? 1979년 우리나라 최초로 오미자재배법을 책으로 정식 출간했으며, 1984년 전북도민의회 산업장을 수상했다. 또한, 복층 하우스형 줄기 유인틀 및 이를 이용한 오미자를 재배하면서 지난 2014년 특허를 받기도 했다.

현재 3,800여 평에 3년생은 1,700평, 2년생은 1,900평을 식재했다. 보통 15t 정도의 오미자 수확을 예상하지만 올봄에 2년생 오미자가 서리피해를 입어 10t 미만의 수확량을 예상한다. 하지만 내년에는 15t을 수확하기 위해 박차를 가할 예정이다. 원 대표의 농장에서 생산되는 오미자는 50%는 장수 농업회사법인 알에프 오미자 와인전문공장에 납품하고 있으며 절반은

지인들을 통해 시중에 판매하고 있다. 아직 인터넷 판매 사이트를 만들 줄 몰라서 활용은 못 하고 있지만 기회가 된다면 인터넷 판매도 시작할 생각이다.

원 대표가 오미자 재배에 관심을 갖게 된 것은 50년 전이다. 당시 약방을 운영하고 있었는데 오미자가 눈에 들어왔다. 일본에서 오미자 수요가 많았고 오직 생산되고 가져갈 곳은 우리나라 뿐이었다. 6.25사변에 피난민들이 무너진 집을 짓느라 산에서 나무를 많이 베었는데 이로 인해 산골짜기에 햇빛이 비치면서 오미자 넝쿨에 열매가 맺어 그것을 수출한 것이다.

수집상들이 덕유산 자락에서 오미자를 수집해 가져가는 것을 보고 직접 재배해 보는 것이 좋겠다는 생각이 들었다. 원 대표는 “당시 논 한 마지기에서 쌀 2~3가마를 수확했다면 오미자는 10~20가마니 이상의 수입을 창출하는 것과 같을 정도로 고소득을 올렸다”고 말했다. 이후 오미자 농사에 관심을 기울이며 이 방법, 저 방법을 연구하며 다양한 재배기술을 터득했다.

그리고 한번은 오미자 관련 수업을 받기 위해 갔던 강의 장소에서 잘못된 오미자 관련 교육을 지도하는 강사에게 항의를 했고 결국은 원 대표가 강사가 되어 학생들을 가르치는 웃지못할 상황이 연출되기도 했다. 이후 이곳저곳에서 강의 요청이 봇물 터지듯 했고 1984년도에는 오미자 가공에 도전해보면 어떻겠냐는 의견을



듣고 가공에 도전했다가 현재 돈으로 환산하면 40억 원 가량의 피해를 입었다. 가산을 탕진하고 나니 고향에 돌아갈 수도 없었다. 부인과 힘겨운 과정을 겪으면서 농협대를 비롯해 새마을 중앙연수원 등에 오미자 관련 강의를 나가기 시작했다. 물론 끊임없는 연구개발이 이어지면서 복층하우스개발로 특허를 받았다. 이후 새로운 오미자 재배 지원을 위해 장수군수를 찾아가 부탁했고 적극적인 지원을 약속받았다.

원종철 대표의 오랜 노하우는 오미자 농장 곳곳에 고스란히 반영되어 그 누구도 따라가지 못한다. 고령에도 불구하고 오미자에 대한 열정은 끊임이 없다. 그리고 함께 도움을 주는

아내 유엽자(71) 씨는 그의 든든한 조력자다. 그의 손발이 되어 함께 오미자 재배에 힘을 기울인다. 오랜 노력의 결과로 원 대표의 오미자는 각 시군에서도 최고의 명품으로 손꼽힌다. 요즘 같은 무더위에는 오미자 시범농원 유엽자 이사가 만든 오미자 원액을 시원한 물에 타서 마시면 그 맛이 끝내준다. 피부미용은 물론 기관지 질환에 탁월한 효과를 볼 수 있다.

앞으로도 건강을 유지해 원종철 대표와 유엽자 이사가 재배하고 만드는 명품 오미자를 많은 소비자들께서 맛볼 수 있길 기대한다.

# 친환경 농법 외길로 가꾼 자연의 맛 '홍천 꿀사과'

강원 홍천  
농업회사법인  
애플베리  
윤병하 대표

☎ 윤병하 ☎ 농업회사법인 애플베리 📍 강원도 홍천군 서면 팔봉리 552번지 ☎ 010-8757-5905



품목  
사과



농업종사 개시일  
2011년 07월 15일



매출액(매출구조)  
약 1억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 100% 직거래



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
5년



성공  
포인트

1



고집스런  
친환경 농법 실천

2



인적네트워크 형성 및  
판로 확보

3



'욕심을 버린다'라는  
마인드

농사의 '농'자도 모르는 상태에서 사과 과수 농사에 입문한 지 불과 4년여 만에 연 매출 1억 원 규모를 바라보는 강원도 홍천군 '애플베리농장'의 윤병하 대표. 윤 대표는 사과 불모지 강원지역에서 친환경 농법으로 최고 품질의 사과를 생산하며 농가를 선도하고 있다. 그가 생산한 이른바 '꿀사과'는 높은 일교차 등으로 일귀 최고의 몸값을 자랑한다.

그러나 그렇게 되기까지 여정이 순탄치만은 않았다. 윤 대표는 사과농사에 입문하기 전에 강원 양구 소재의 한 시설업체에서 시설관리 직원으로 근무했다. 그러던 중 그는 어렸을 적 로망이었던 과수원 농주의 꿈을 안고 홍천에 자리매김을 했다. 순탄할 줄만 알았던 윤 대표의 생활은 고단하기만 했다. 게다가 일부 주변 사람들에게겐 부동산 투기 등의 오해를 사기도

했다.

처음 농사에 나선 때는 경험과 기술까지 부족해 직접 몸으로 부딪히며 시행착오를 겪어야만 했다. 사과농장이 많지 않은 강원에서는 인적네트워크까지 부족한 실정이었다. 윤 대표는 포기하지 않고 농업기술센터와 이름난 사과농장 등을 찾아다니며 농사 기술과 지식을 습득하면서 새로운 농법을 배우는 일을 게을리하지 않았다. 그의 노력과 정성은 농장을 봐도 알 수 있다. 그는 인부를 쓰지 않고 포크레인을 구매해 직접 농장을 일궈왔다고 한다.

이렇게 애플베리농장이 서서히 농장으로서는 모습을 갖추자 윤 대표는 욕심이 앞섰다. 사과나무가 아주 어린데도 수확량을 높이고 싶은 마음에 사과를 무리하게 매달았다. 결국 그해 잎이 떨어지는 등 실패를 맛볼 수밖에 없었다.



## 농업기술센터와 이름난 사과농장 등을 찾아다니며 농사 기술과 지식을 습득하면서 새로운 농법을 배우는 일을 게을리하지 않았다. 그의 노력과 정성은 농장을 봐도 알 수 있다.

윤 대표는 “어린 애에게 감당할 수 없는 무리한 일을 시키면 나자빠지는 것과 같은 이치였다. 그때 느꼈다. 욕심을 버려야 한다고 생각했다”고 말하며 당시의 일을 회상했다.

농장 운영에 접어든 지 5년 차. 이런 노력 덕분에 현재 윤 대표가 운영하는 애플베리농장은 1만8,000평의 규모로 올해부터 2억 원 규모의 흑자를 예상하고 있다. 그는 “흔히들 과수원을 하면 3년 정도 수익이 없다고 보면 된다. 온통 마이너스다. 그러나 3년 정도부터는 흑자로 돌아선다. 지금 우리가 그 단계다”며 웃음을 지었다.

농가를 선도하며 소비자가 신뢰할 수 있는 사과를 생산한 비결은 끊임없는 도전과 친환경 농법, 그리고 욕심을 버리는 일이었다. 윤 대표는 “내가 50%만 노력하면 나머지 50%는 자연이 해결해준다”며 농장의 노하우를 설명했다.

이렇게 윤 대표는 고집스러운 만큼 친환경을 강조했다. 수확량이 많지 않아도 좋으니 자연 그대로의 사과만 알차게 거두고 싶다는 것이 그의 바람이자 비결이다.

내년부터는 농산물우수관리제(GAP) 인증 및 저농약인증과 함께 당도 15브릭스 이상의 사과 신종 생산에 나선다. 윤 대표는 “지자체에서도 애플베리농장을 좋은 시선으로 보고 있다. 그러나 농장 입구 도로망이 좋지 않은 관계로 개선이 시급한 상황이다. 그 부분만 해결되면 앞으로 농장이 더 크게 성장하리라 의심치 않는다. 친환경 고품질 사과를 생산하는 데 매진해 명성을 확고히 하겠다”고 각오를 다졌다. 윤 대표의 여정은 여기서 멈추지 않는다. 애플베리농장은 사과와 아로니아는 물론 썰매장, 수확체험, 캠핑장 조성 등을 통해 6차산업으로 한 걸음 더 내디딘다.

# ‘땅은 거짓말하지 않는다’ 대지를 품은 성실함

전남 영암  
윤순석농장  
윤순석·조경희 대표

☎ 윤순석·조경희 ☎ 윤순석농장 📍 전라남도 영암군 군서면 동구림리 352번지 ☎ 010-3634-8860



품목  
벼



농업종사 개시일  
1980년



매출액(매출구조)  
1억2,000만 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 80% 농협  
■ 20% 정부공공비축



경영체 종사자 수  
1명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
30년



성공  
포인트

1



몸에 밴  
부지런한 성격

2



농사에 대한  
과감한 투자

3



가족의 힘으로  
일구는 농장

'열심히 노력하면 땅은 거짓말을 하지 않는다'라는 신념 하나만을 갖고 30여 년간 꾸준히 벼농사를 지은 농사꾼이 있다. 전남 영암군 군서면에서 벼농사를 짓고 있는 윤순석(56)·조경희(50) 대표다.

부부는 개인이 운영하는 농가 중 큰 규모와 기계화된 선진 농사법으로 주목을 받고 있다. 1978년 18살의 나이로 병약한 부모님을 대신해 1만3,223㎡의 땅에서 벼농사를 짓기 시작한 윤 대표는 현재 본인 소유 3만9,669㎡의 땅과 임대받아 운영하는 땅을 포함, 총 29만7,520㎡의 땅을 일구는 대농이 됐다. 29만7,520㎡의 땅을 일구면서도 '땅만 있으면 벼농사를 더 짓고 싶다'는 윤 대표에게는 남들과는 다른 그만의 원칙이 있었다.

농번기에는 몸이 아프거나 굶은 날씨에도 무조건 논에 나간다는 부부는 "남들보다 일찍 일어나 논에 나가 일하고, 남들보다 늦게 논에서 돌아오면서 누구보다 열심히 일했다고

자부한다"며 농사꾼에게 성실함은 당연한 것이라고 강조했다. 동네에서 부지런하기로 소문난 부부는 총 29만7,520㎡ 가까이 되는 땅을 두 사람이 관리하고 있다.

부부는 "다른 마을에 살다 20년 전쯤 이 마을로 넘어와 시작할 때 마을 사람들의 텃세 때문에 땅을 임대받지도 못했다"며 "20년간 마을 사람들의 땅을 임대해 농사를 짓고 서로 돕고 사니 지금은 누구라도 우리를 믿고 맡겨준다"고 말했다.

젊은 사람들이 없는 시골에서 부족한 일손을 채우는 것은 바로 최신식 농기계들이다. 1994년 부부는 10년간 농사를 지어 모은 돈으로 2,700만 원 상당의 국내산 콤바인을 구매했다. 하지만 이 기계가 하루에 한 번씩 고장 나는 바람에 농사를 짓지도 못한 채 그 해를 보냈다.

부부는 기계 값을 갚고 제자리로 돌아오는데 꼬박 4년이 걸렸다. 이후 좋은 기계를 사는데 투자를 아끼지 않는다는 윤 대표는 "명성이 있는

아내가 논에 물을 채우면  
내가 논갈이를 하고, 내가  
논갈이를 마치면 아내는  
초기 제초작업을 한다.



브랜드의 농기계는 비싼 만큼 값을 한다. 하지만 농기계는 고가의 물건이니 철저히 알아보는 것이 중요하다"며 조금 비싸더라도 성능이 좋고 튼튼한 기계를 구입해 사용할 것을 권했다.

30년을 함께한 부부는 평생을 함께한 동반자이자 일터에서 호흡이 척척 맞는 동료이기도 하다. 윤 대표는 "아내가 논에 물을 채우면 내가 논갈이를 하고, 내가 논갈이를 마치면 아내는 초기 제초작업을 한다"며 "오랜 기간 손발을 맞춰 일하다보니 빠른 시간에 일을 끝낼 수 있다"고 말했다. 대농을 하는 부부는 인건비 절약을 위해 가족이 함께 농사를 짓는다.

또한 서로를 의지하며 농사를 지어 남들 더 좋은 성과를 얻게 됐다.

윤 대표는 "농사를 짓는 사람은 부지런한 몸놀림으로 자신의 땅을 사랑하고 가꿀 수 있어야 한다"며 "사람에게 잘해주면 바보가 되지만 땅에게 잘하면 그만큼 보답을 받는다"고 전했다.

현재 윤 대표가 일구는 29만7,520㎡ 규모의 땅에서 생산하는 200t의 벼는 모두 농협에서 맡아 판매를 하고 연간 1억2,000만 원가량의 소득을 올리고 있다.

# 늦깎이 농사꾼, 고구마로 꽃 피운 인생

경기 여주  
샘물농원  
윤유중 대표

☎ 윤유중 ☎ 샘물농원 ☎ 경기도 여주시 하거동 412번지 ☎ 010-3760-0705



품목  
고구마



농업종사 개시일  
1998년



매출액(매출구조)  
3억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 70% 도매시장  
■ 30% 농협계통출하



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
10년



성공  
포인트

1



‘실패는 성공의 어머니’  
위기에서 배우다

2



사업 다각화로  
수익 구조 안정을  
 꾀하다

3



경상비를 최소화 해  
수익성을 높이다

1998년, 32살이던 청년은 무작정 트랙터를 샀다. 농사의 '농'자도 모르던 야채장수가 농사일을 하겠다며 일부러 저지른 것이다. 야채장사를 하며 고구마 농장에 일꾼을 실어 나르는 부업을 하던 그를 눈여겨 본 고구마 농장주로부터 “밭 2만3,000여㎡를 싸게 빌려주겠다”는 제안을 받은 직후였다. 경기 여주시 ‘샘물농원’ 윤유중(49) 대표의 농사 인생은 그렇게 우연히 시작됐다.

농사를 처음 시작한 그는 경운기 로터리 치는 법도 몰랐다. 종순 구입 방법도, 비료와 농약 주는 법도 알지 못했다. 고민 끝에 밭을

갈아엎는 대신 전년도에 파 놓은 고랑을 따라 새 고랑을 파고 이랑을 만들어 고구마를 심었다. 야채장사와 겸업을 하던 초보 농사꾼이었지만 고구마 농사로 3년간 상당한 재미를 봤다. 이후 6만6,000여㎡를 임대해 본격적인 전업농의 길로 들어섰다. 지인이 고구마를 심겠다고 5만3,000여㎡를 임대했는데 마음이 바뀌어 농사를 포기하며 그 땅을 그에게 떠넘긴 게 계기였다.

여기서 윤 대표는 쓰라린 실패를 경험한다. 지인에게 넘겨받은 밭의 토질과 영양 상태를 몰랐던 게 화근이었다. 전작으로 황기를 심어



## 인건비를 줄이기 위해 트랙터, 커팅기, 수확기 등을 구입, 고구마 생산 과정 상당 부분을 기계화 했다.

요소비용이 많이 뿌려진 땅에 정성을 들인다며 퇴비를 부었는데 영양 과잉이 되면서 고구마가 웃자라 앞만 무성해져 농사를 망쳤다. 당시 여주 시내 빌라 1채 값인 투자금 6,000만 원을 고스란히 날렸다.

그러나 기회는 또 찾아왔다. 이듬해 작은 고모가 5,000만 원을 빌려준 것. 밭 6만6,000여㎡를 임대해 다시 고구마를 심었다. 토질을 잘 살피고 자문을 구하는 등 사전 준비를 철저히 해 투자금의 2배가 넘는 1억1,000만 원을 벌었다. 그는 매년 20kg짜리 3만 상자 이상의 고구마를 생산, 고구마 하나로 최소 억대 이상의 소득을 올리고 있다. 올해는 20여만㎡에 고구마를 심었다. 사업구조 다각화를 피하며 재배 면적을 3만㎡ 이상 줄였다.

윤 대표는 7년 전부터 한우도 키우고 있다. 4년 전 구제역 파동으로 손해를 보긴 했지만 꾸준히 두수를 늘려 현재 50두 가량을 사육하고 있다. 지금은 연 2,000만 원 이상의 순익을 줄 정도로 안정화 단계에 접어들었다. 그는 “군 복무 중인 아들이 제대하면 사육 두수를 늘릴 계획”이라고

했다. 고구마 재배가 전국적으로 성행하면서 향후 수익성이 불투명해질 수 있다는 우려 때문이다.

지난해에는 최근 인기를 끌고 있는 고구마 말랭이를 판매해 쓸쓸한 재미를 봤다. 아직 판매량은 많지 않지만 고구마를 팔 때보다 수익성은 수배 이상 높아 올해는 제조량을 늘릴 생각이다. 단작으로 인한 손해를 최소화할 수 있다는 판단에서다. 고구마 재배에서 가장 많은 비용을 차지하는 것은 인건비와 토지 임대료. 그는 임대료가 싼 땅을 찾아 전국을 누빈다. 올해는 충북 오창의 밭을 빌려 고구마 농사를 짓고 있다. 남들이 선호하지 않는 작은 밭도 마다하지 않는다. 인건비를 줄이기 위해 트랙터, 커팅기, 수확기 등을 구입, 고구마 생산 과정 상당 부분을 기계화 했다. 또 파종시기와 수확시기를 포함해 연 80일 이상 투입되는 일꾼의 식사를 직접 조리해 부대비용을 1,000만 원 이상 줄였다. “농사는 가격 변동 폭이 크지 않으면 고정비 지출이 수익을 좌우한다”는 게 그의 신념이다.

# 누구보다 소중히 가꾼 팽이버섯, 30대에 이룬 가족의 꿈

경북 청도  
대곡그린농장  
이동준 대표

이동준 | 대곡그린농장 | 경상북도 청도군 이서면 대곡길 66-8 | 010-9375-4171



품목  
팽이버섯



농업종사 개시일  
2006년 01월



매출액(매출구조)  
7억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 50% 농산물 도매시장  
■ 50% 직거래



경영체 종사자 수  
8명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
1년



성공  
포인트

1



끊임없는 관찰과  
공부로  
최상의 품질 유지

2



대를 이어  
전하는 성공 노하우

3



가족경영으로  
한우물 파기 전략

‘황금송이버섯’으로 불리는 팽이버섯을 키운 병을 하루 평균 4,000병 씩 판매하고, 매월 10만 병씩 팔아 연간 7억 원 이상의 매출을 올리는 이가 있다. 팽이버섯 주산지인 경북 청도군 이서면 ‘대곡그린농산’에서 가족의 꿈을 실현한 이동준(36) 대표의 이야기다.

송이과에 속하는 팽이버섯은 항균, 항바이러스, 면역조절 효과뿐 아니라 비타민 B.C 및 식이섬유가 풍부해 다이어트 식품으로도 인기가 많다. 이 대표는 “농산물 도매시장 등에 절반을 출하하고 나머지는 대형마트와 백화점 등과 직거래하는데, 매일매일 통장계좌에 현금을 가져다 주는 ‘효자’가 바로 팽이버섯”이라면서 “큰아버지와 아버지가 부농의 꿈을 실현시켜 주셨다”며 활짝 웃었다.

황금색 가득한 이 황금팽이버섯을 불과 36살의 나이로 정복한 이 대표는 버섯재배 경력이 무려 20년이 넘는다. 씨 없는 감으로 유명한 청도를 팽이버섯 주산지로 탈바꿈시킨 큰아버지 이승두(70) 씨와 동업자인 그린피스 농장 창업주 박희주(65) 씨, 아버지 이승혁(65) 씨의 노하우를 어린 시절부터 보고 배우고 자랐다.

이 대표의 큰아버지는 국내 기업형 팽이버섯 농장의 선구자로 꼽히는 글로벌 CEO 박희주 씨와 고소득 작물인 팽이버섯 아이템을 일궜다. 박희주 씨가 중동에서 일하며 마련한 종자돈으로 1994년 청도에 버섯농장을 만들었고, 지금은 미주와 유럽 등지를 누비는 해외시장

개척자로서도 정평이 나 있다. 이런 박희주 씨와 큰아버지 곁에서 오로지 버섯을 잘 키우는 방법과 기술을 놓이처럼 익힌 것이다. 이 대표는 “중학교 때부터 버섯농장을 장래희망으로 삼았다”면서 “버섯농장 건축 경험이 많은 아버지가 대곡그린농산을 차린 뒤부터 본격적으로 버섯에 매달렸다”고 말했다.

2000년 아버지와 함께 새송이버섯으로 농장을 일군 이 대표는 2006년부터 작물을 바꿔 팽이버섯인 황금송이버섯 하나에 올인했다. 한 우물 파기 전략이다. 큰아버지와 박희주 씨, 아버지에게서 동고동락하며 배운 기술에 자신만의 노하우인 ‘끊임없는 관찰’을 보탤다. 아내와 5살 아들보다 팽이버섯과 보내는 시간이 더 많았다. 잠도 자지 않고 버섯을 돌보는 것은 물론 명절만 빼고 휴가 한번 가지 않고 버섯에 매달렸다.

그리하여 이제는 생육저하나 질병 등의 문제를 해결할 수 있는 단계에 이르렀다. 버섯종균을 배양해 병에 넣어 버섯을 발생시키고, 재배사 온도와 습도를 조절해 발아 과정을 거쳐 생육을 균일하게 억제해 최고품질의 팽이버섯을 생산하는 전 과정을 눈 감고도 할 수 있을 정도다. 이 대표는 “농약을 사용하지 않는 친환경 작물인 버섯을 기른다는 자부심에 가족보다 더 친밀하게 버섯을 가꾸다보니 누구에게도 뒤지지 않는 나만의 노하우를 가질 수 있었다”며 “팽이버섯 선구자인 큰아버지와 박희주 대표의



성공노하우에 관찰과 공부로 다진 내 기술을 보탠 셈”이라고 설명했다.

대곡그린농산은 배양된 종균을 분양받아 제품을 출하할 때까지 24일 단위로 온도와 습도를 민감하게 조절해야 하는 업무 특성상 가족경영을 고집한다. 누구보다 주인의식을 가질 수 있고, 업무 효율도 그만큼 뛰어나기 때문이다. 갑작스러운 성장 저하와 질병, 정전 등 위기상황에서도 가족이 함께 하기에 발 빠르게 대처할 수 있는 점도 가족경영의 장점이다.

이 대표는 “시골에는 젊은 사람이 없어 외국인 근로자들이 그 자리를 대신할 정도여서 가족이 아니면 일손이 부족한 것도 사실이다”라며

“대형마트 바이어만 전담하는 영업직원을 따로 두었다는 점도 우리만의 성공 노하우다. 출하량의 50%를 차지하는 대형마트와 백화점의 바이어를 관리하는 일도 매우 중요하기 때문”이라고 귀띔했다.

이 대표는 “생으로 먹는 황금송이버섯에서 탈피해 식초를 가미한 2차 가공품으로 만들 계획을 가지고 있으며 지역관광지를 연계한 체험농장도 기획하고 있다”면서 “36살 젊은 청년의 꿈은 이제부터 시작”이라고 포부를 밝혔다.

# 더불어 살며 맛보는 행복한 시골

전북 고창  
고창처녀농부  
이승희 대표

이승희 | 고창처녀농부 | 전라북도 고창면 해리면 월봉성산길 100번지  
010-5430-7684 | 063563.wix.com/5382



품목  
고추, 삼채



농업종사 개시일  
2013년



매출액(매출구조)  
3,500만 원  
(2015년 7월 현재)



판매처 비율(100% 기준)  
50% 농협 계통출하  
50% 직거래



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
2년



1



다양한 농업 교육을  
통한 철저한 사업구상

2



인터넷 귀농일지 통한  
소비자와의 직접 소통

3



소비자 신뢰 구축

황토와 바닷바람이 좋은 전북 고창군 해리면 월봉리 일대 1만여㎡(3,500평) 넓이의 들판에서 밭농사를 짓고 있는 특별한 농부가 있다. 자연이 좋아 시골로 귀농한 처녀 농부 이승희(33) 대표가 주인공이다.

2012년 고향인 고창으로 귀농해 '고창처녀농부' 블로그를 통해 직접 재배한 농산물을 판매하며 웬만한 직장인들 부럽지 않은 연 매출을 올리고 있는 이 대표. 아직 귀농 초보단계로 농업에서 얻는 매출은 적지만 처녀

농부의 꿈은 대기업 총수 못지않다.

서울서 직장생활을 했던 그가 귀농을 결심한 건 2009년 호주 워킹홀리데이에서 농장체험을 하면서다. 시골 출신이었지만 시골의 진정한 모습을 보지 못했던 자신이 부끄러웠다. 가진 것에 만족하고 가슴이 넉넉한 삶을 사는 사람들의 행복한 모습은 신선한 충격으로 다가왔다. 그는 한국에서 쳇바퀴처럼 돌아가는 직장생활이 무의미하다는 것을 깨닫고 자신이 행복할 수 있는 일, 노력한 만큼 결과를 얻고 또

만족할 수 있는 일을 '귀농'에서 찾았다.

귀농을 위해 다니던 직장을 그만둔 그는 고향 부모님의 완강한 반대에도 결국 귀농을 택했다. 귀농 후 고창군에서 운영하는 귀농귀촌학교와 고창개발대학, 고창귀농귀촌협의회 등을 통해 농사 지식을 쌓아가며 1년여 동안 사업구상에 매달렸다.

고향에 정착한 그는 우선 큰 자본과 기술이 필요 없는 고추, 마늘, 삼채, 땅콩 등 소규모 작물을 재배하기 시작했다. 그리고 하루하루 귀농 생활을 일기로 쓰자는 생각에 '고창처녀농부'라는 블로그를 만들어 귀농일지를 올렸다. 비록 소규모 농사일이지만 매일매일 농사짓는 진솔한 농부의 모습을 사진과 글로 표현했다. 모종심기에서부터 수확까지 하나도 빠뜨리지 않고 올렸고, 그의 농사짓는 모습이 여과 없이 생방송으로 지켜본 네티즌들이 긍정적으로 반응했다. 솔직하고 당당하게 농사짓는 그의 활동은 매출 상승으로 이어졌다.

품목도 다양했다. 고추, 삼채, 복분자, 땅콩, 여주, 마늘, 단호박 등 시골에서 흔히 볼 수 있는 농산물이지만 그는 여기에 정성과 신뢰를 더했다. 이 같은 노력에 여기저기서 농산물을 구매하고 싶다는 문의가 인터넷 쇼핑몰(<http://gcsf-farmer.co.kr>)을 통해 계속 이어졌다. 결국, 이 대표는 이미 성공해 역대 매출을 올리는 귀농인들에 비해 미미한 매출이지만 그래도 일반 회사원 부럽지 않은 수익을 기록하고 있다.

취급하는 품목이 많다 보니 1년 내내 바쁘다. 4월부터 모종을 심고 7월 말부터 시작하는 고추 수확은 11월 초까지 계속된다. 뿌리 약효가 더 좋은 삼채는 봄에 심어 겨울에 수확하고, 효소를 만들어 판매하기도 한다. 그는 "자연을 벗 삼아 살다 보니 스트레스가 줄어 몸도 마음도 건강해진 것 같다"며 "바로 이것이 귀농의 참맛 아닌가"라며 해맑게 웃어 보였다.

농사일은 직장에서 시키는 일만 할 때보다 뿌듯한 만족감을 안겼다. 손수 키운 농산물이 온라인을 통해 팔려나가면 누군가를 행복하게 해주는 것 같아 좋았다. 요즘에는 동네 어르신들이 직접 키운 농산물도 대신 판매하는 일도 시도하고 있어 '시골서 함께 더불어 사는 재미'도 쏠쏠하다.

농사가 손에 익자 1년 전부터는 도시인의 '힐링'을 위한 농촌민박 사업도 시작했다. 귀농 전 자신이 꼭 하고 싶었던 일이자 귀농의 최종 목표였기 때문이다. 자신이 직접 재배한 농산물로 꾸러진 시골 밥상과 텃밭 가꾸기 체험 등 책과 자연, 그리고 건강한 노동을 통해 마음의 양식을 담아가는 체험형 농가민박. 이곳을 도시와 농촌을 연결하는 힐링공간으로 운영 중이며, 청소년인증프로그램도 운영할 계획이다. 이 대표는 "농사는 무엇보다 신뢰입니다, 소비자가 믿지 못하는 상품은 팔릴 수 없듯 농산물도 마찬가지입니다"라고 성공의 조건을 밝혔다.



# 그 누구도 '열심히 일하는 농사꾼'을 당할 수 없다

경기 포천  
힘찬농장  
전상균 대표

📍 전상균 📞 힘찬농장 📍 경기도 남양주시 진접읍 장현리 633-1번지 삼신아파트 101동 1306호 ☎ 010-8488-2894



품목  
시금치



농업종사 개시일  
1996년 10월



매출액(매출구조)  
3억 원



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



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
10년



성공  
포인트

1



'실패는 성공의 어머니'  
위기에 의연함

2



젊은 외국인  
노동자들과  
가족처럼 화목

3



요령 없이 성실하게  
일하는 것이 노하우

포천에서 '힘찬농장'을 운영하는 전상균(53), 신미숙(52) 대표는 뜻심의 농사꾼이다. 오로지 농사일만 할 줄 알아서 1996년부터 지금까지 남들은 인생역전의 디딤돌로 삼기도 하는 공공 지원금 한 번 받아본 적이 없다.

대진대학 인근 작은 도로를 통해 진입해 구불구불 찾아가면 힘찬농장이 모습을 드러낸다. 접근성이 좋지 않아 찾는 데 애를 먹었다. 몇 번이나 U턴을 하는 등 인근에서 헤맸다. 주변에는 전 대표처럼 비닐하우스를 운영하는 농장이 다수였다. 농업인들이 농작물을 실어 나르고 판매활동을 벌이려면 어느 정도 인프라는

갖춰줘야 하는데 이곳의 공공조직들은 무심한 모양이었다. 지방정부가 교통 환경 개선 등에 힘을 써야 할 필요성이 느껴졌다. 그런데도 이들은 별다른 불만 없이 현실에 순응하면서 묵묵히 농사일에 전념하고 있었다.

전 대표는 "포천은 확실히 농사짓기 어려운 도시예요"라고 잠시 말을 꺼낼 뿐이었지만 햇볕에 그을린 구릿빛 피부가 지금까지 걸어왔던 농사 인생의 모든 것을 말해주고 있었다. 사람 좋은 웃음, 겸손한 말투의 농사꾼인 그는 20년째 그 혼한 정부 지원조차 없이 외길을 걸어왔다.

농사를 시작하자마자 IMF 외환위기가 닥쳤다.



## 농사는 인내와 희망이 사명이자 업이다. 날마다 어려운 고비들이 닥치기도 하지만 부부는 극복해낼 저력이 있다.

이듬해에는 태풍으로 농작물이 엉망으로 망가졌다. 장마에 취약한 지대에 자리를 잡은 터라 자연재해는 몇 년간 이어졌고, 농작물 가격이 툭 떨어져 생산비조차 건지지 못할 때가 부지기수였다. 그때마다 부부는 '끝까지 살아남는 자가 승리자다. 실패는 성공의 어머니다'는 말을 잊지 않고 버텼다.

그는 4,000평으로 시작해 1만2,000평, 비닐하우스 60개 동 규모로 키웠다. 봄과 가을에는 시금치와 실파, 여름에는 열무와 배추, 돌산갓을 키운다. 힘찬농장의 주력 상품이다. 폭염 가운데 비닐하우스 안에는 푸르고 싱싱한 돌산갓과 열무 이파리가 자라나고 있었다. 이렇게 풍성하게 농작물을 키워내도 부부는 걱정이 많다.

농산물은 늘 가격 불안정에 시달리기 때문이다. 수익에 비해 부대비용으로 소모되는 지출이 너무 많은 것도 불안요소다. 농자재 비용, 인건비는 해마다 높아져 간다. 내국인들은 힘든 일은 하지 않으려 한다. 그나마 동남아에서 온 젊은이들이 고된 농장 일을 부부와 함께하고 있다.

힘찬농장에서 일하는 젊은 외국인 남녀들은

부부와 가족처럼 지낸다. 실패를 다듬는 그들은 우리네 시골 아낙들이 그러하듯이 시종일관 대화와 웃음꽃을 피웠다. 한 퍼즐씩 을씨년스럽게 사라지는 농촌의 풍경을 그들과 전 대표 부부가 뒤따라 채워가고 있었다. 전 대표는 "우리 농장은 자랑할 만한 것이 그다지 많진 않지만, 직원들의 화목한 분위기가 참 좋다"고 말했다.

안팎으로 사정은 어렵지만 부부는 오늘도 희망을 심는다. 농사는 인내와 희망이 사명이자 업이다. 날마다 어려운 고비들이 닥치기도 하지만 부부는 극복해낼 저력이 있다. 참고 버티면서 꿈꾸는 것, 단순하지만 인생의 참 진리다. 전 대표 손의 굳은살은 그가 키워내는 농작물들의 품질을 신뢰케 했다.

부부는 말한다. "우리 농장의 노하우는 오로지 열심히 하는 것, 그것밖에 내세울 게 없어요." 만고의 진리인 이 말을 거듭 강조한다. 부부가 삶과 농사를 대하는 자세이기도 하다.

# ‘한돈의 미래’ 책임지는 인공수정산업 지킴이

충남 논산  
중부지앤비  
정관석 대표

정관석 중부지앤비 충청남도 논산시 양촌면 석서리 397-1 010-6423-5000



품목  
종돈



농업종사 개시일  
2000년 06월 01일



매출액(매출구조)  
12억 원



판매처 비율(100% 기준)  
100% 축산 직거래



경영체 종사자 수  
9명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
6년



성공  
포인트

1



돼지 인공수정산업  
(AI센터) 입지를  
지키겠다는 사명감

2



고품질 유전자를  
보유한 수퇘지  
확보 및 관리

3



지속적인  
기술 연구 및 투자

“AI 센터라는 말을 들어본 적 없죠? 조류 인플루엔자 아니에요.”

‘중부지앤비’ 정관석 대표는 재치 있는 농담을 건네며 돼지 정액이 담긴 ‘레토르트 파우치’를 보여줬다. AI(Artificial Insemination)센터는 수태지로부터 채취한 정액을 화학처리 및 패키징 작업을 거쳐 일반 종돈농가에 보급하는 곳이다.

자연 교배시키면 수태지의 능력은 일회성으로 끝난다. 유전적으로 균일하지도 않다. 그러나 인공수정 기술을 통해 질 좋은 유전자를 암태지에 확실하고 빠르게 넘겨주는 것이 가능해졌다. 유전적으로 우수하고 균일성 있는 돼지가 나오는 것은 물론이다. 정 대표가 내보인 100mL 용량의 파우치에는 30억 마리 정자가 들어있고 1두의 암태지에 2팩이 주입된다. 나선형 타입의 기다란 주입기에 끼워서 암태지에 주입하면 된다.

현재 정 대표는 충남 홍성, 논산 2곳에서 AI 센터를 운영하고 있다. 홍성센터는 홍성, 예산, 아산, 경기도 일대 등 150군데 농가에, 논산센터는 논산, 공주, 부여, 경상도 일원, 전남 등 180군데 농가에 정액을 공급하고 있다. 보유하고 있는 수태지는 홍성에 150두, 논산에 100두이다. 정 대표는 “현재 일반 업체들은 전문가들이 만들어 놓은 인공 수정 매뉴얼에 따르기 때문에 제조기술은 대동소이하다. 그래서 얼마나 좋은 유전자의 고품질 수태지를 확보하느냐에 집중한다. 또 정액을 희석하는

희석제 개발을 멈추지 않고 있다”고 말했다.

처음 정 대표는 일본 음식점에서 고급 돼지 요리를 맛보고 “이렇게 맛있는 고기를 어디서 갖고 왔나”는 의문을 품고 역으로 찾아 들어갔다. 그때 후지 AI센터가 보유하고 있는 1,000만 엔짜리 수태지의 새끼 20마리를 한 마리당 우리 돈 700만 원씩 주고 사왔다. 정 대표는 “우리나라 돼지는 2년이면 수명이 다하는데 이 돼지는 얼마나 상태가 좋은 지 2년 이상도 거뜬했다”며 “이 돼지를 시작으로 정말 질 좋은 유전자를 국내 농가에 많이 보급했다”고 말했다.

정 대표는 희석제 분야를 연구하는 박동원 박사가 만든 희석제를 OEM 방식으로 만들어 사용하고 있다. 실제로 정자 활력도가 높게 나타나는 등 좋은 결과가 나왔다. 정 대표는 “원료 자체는 외국에서 사오더라도 희석제를 전문적으로 연구하고 만드는 사람이 필요하다”며 “지금 이 친구가 계속 매진할 수 있게끔 주변 업체들에 소개도 많이 시켜준다”고 말했다.

정 대표의 목표는 인공수정 산업 입지가 무너지지 않도록 이 현장을 끝까지 지키는 것이다. 경유 1L 가격은 1995년도 214원에서 현재 1,400원대로 올랐다. 그러나 정액 2팩(1두분)은 1만9,000원에서 오히려 1만4,000원으로 떨어졌다. 모든 직간접 재료비는 상승한 반면에 자체 가격은 내려간 것이다. 이뿐만 아니라 종돈 전문 대기업들이



정액을 종돈·사료에 끼워 팔고 있기 때문에 민간 AI센터들의 입지는 점점 좁아지고 있다. 정 대표는 “이 사업을 시작한 지 10년째 됐을 때 내 개인의 이득보다는 한돈에 대한 미래를 고민했다. 그때 10주년 및 HACCP 인증 기념식을 하면서 홍성·논산 두 곳 모두는 보장하지 못하더라도 한 곳은 꼭 자식 세대까지 물려서 보존하겠다고 직원들과 약속했다”고 말했다.

정 대표는 “미국은 암수 분리 생산이 가능하고 일본은 샤브샤브를 해먹을 수 있을 정도의 고급육이 많다”며 “우리나라 돼지가 이 정도 수준까지 올라갈 수 있도록 최선의 노력을 다하겠다”고 강조했다. 그러면서 “현재 한우에 대한 지원은 다양한 방식으로 잘 되고 있다”며 “국가가 한돈 지원까지 확대해 주길 바란다”고 덧붙였다.

# 많이 생각하고 많이 물어보는 50년 농사꾼

전남 해남  
이레농장  
정재길 대표

📍 정재길 📞 이레농장 📍 전라남도 해남군 산이면 금송리 490-4번지 ☎ 010-8285-5144



품목  
양배추



농업종사 개시일  
1969년



매출액(매출구조)  
2억5,000만 원



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



경영체 종사자 수  
1명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
35년



성공  
포인트

1

Q&A

작물 선택 하나도  
주변 사람들에게 질문

2



날씨는 물론 판매처까지  
1년 전부터 고민

3



친환경으로 소규모  
농가의 경쟁력 구축

양배추가 주요 농산물이지만 그의 밭에는 지금 대파가 자라고 있다. 또 밭 한쪽에는 김장용으로 사용할 배추를 심기 위해 가지런히 갈아 놓은 밭이 있다. ‘어떤 작물을 어떻게 심어야 할지’, ‘과연 날씨는 어떻게 될지’ 등 품종을 놓고 다양한 고민을 하면서 채소를 심는다. 전남 해남군 산이면에서 양배추와 대파, 감자 등 5가지 채소를 돌아가면서 재배하고 있는 정재길(66) 대표의 농사 이야기다.

지금으로부터 50여 년 전인 17살 때 아버지가 돌아가시게 된 계기로 농사일을 시작하게 된 정 대표는 지금 3만 평의 부지에서 채소를 재배하고 있다. 정 대표가 짓는 농작물은 양배추와 대파, 감자, 배추, 양파 등 5가지 종류다. 농사를 지은

지 수십 년이 흘렀지만 정 대표는 아직도 주변 사람에게 많이 물어보고, 농사짓는 것 하나에도 많은 고민을 하는 농사꾼이다.

가장 먼저 고민을 하는 것은 ‘내년에 어떤 것을 심어야 할지’다. 선택한 작물을 잘 길러 놓더라도 작물을 판매할 때 많은 사람들이 선택하다 보면 가격이 폭락하고 이로 인해 농가가 큰 피해를 입게 된다는 것이다. 이 때문에 1년 전부터 어떤 작물을 밭에 심을지 고민한다. 특히 먼저 심은 농작물을 파종한 뒤 어떤 농작물을 기를지까지 미리 고민해 농작물 재배가 이어지게 하고 있다. 이를 위해 정 대표는 비료가게 사람을 만나 어떤 비료를 써야 하는지를 묻는 등 다양한 사람들을 만나 이들의 의견을 듣고, 깊게 고민한다.

지난 2012년부터는  
무농약으로 채소를 재배하기  
시작했다. 소규모 농가들이  
친환경으로 농산물을 재배하지  
않으면 앞으로 안정적인  
수익이 생기지 않을 것으로  
봤기 때문이다.



어렵게 구한 인부들이 어느 밭에서 어떤 작업을 첫 번째 순서로 놓는지, 이들을 제대로 일을 할 수 있도록 어떤 작업을 진행해야 하는지 등의 생각도 머릿속에서 계속 돌아다닌다.

가장 중요한 농산물의 판로를 결정에 가장 많은 시간을 쏟고 있다는 정 대표는 “예전에는 그냥 농사만 지으면 됐는데 요즘 농민들은 다양한 것을 많이 알아야 한다”며 “요즘 농민을 보면 농사꾼이 아닌 경영인 같다”고 말했다. 이어 “특히 유통에 대한 공부를 많이 해야 하는 등 전문적인 지식이 많이 필요하게 됐다”고 덧붙였다.

정 대표는 여기에 날씨까지 제대로 알고 있어야 농사를 짓는 데 도움이 된다고 생각했다. 예를 들어 전남지역에 비가 온다고 했으면 해남지역에는 비가 내리는지 확인을 해야 한다는 것이다. 해남읍에서는 비가 내리지만 산이면에서는 비가 내리지 않을 수 있다. 위치에 따른 기상요건을 따져봐야 하는 이유다.

지난 2012년부터는 무농약으로 채소를

재배하기 시작했다. 소규모 농가들이 친환경으로 농산물을 재배하지 않으면 앞으로 안정적인 수익이 생기지 않을 것으로 봤기 때문이다.

정 대표는 “대형 농가에 비해 가격적인 경쟁력 등이 떨어지기 때문에 소규모 농가들이 많이 힘들다”며 “이에 농약을 사용하지 않는 친환경 농사가 소규모 농가들의 희망이 될 수 있을 것으로 본다”고 말했다.

50여 년 된 농사꾼 정 대표의 바람은 농사꾼들이 안심하고 다양한 농산물을 지을 수 있게 되는 것이다. 그는 “다들 돈이 되는 것만 심으려고 하면서 일부 품목은 수입이 되지 않으면 구할 수 없을 정도가 돼 버렸다”며 “돈만 되는 것만 심으려다가 망하는 경우도 많이 봤다”고 안타까워했다.

이어 “농사꾼도 많은 고민을 해야 한다. 고민이 없는 농사꾼은 성공할 수 없다”면서도 “우리나라 농산물의 품질이 우수한 만큼 이 농산물이 다른 나라에 수출될 수 있게 농민과 정부가 함께 발맞춰 나갔으면 한다”고 덧붙였다.

# ‘불로초’로 힐링타운을 꿈꾸다

경남 하동  
농업회사법인  
휴림황칠(주)  
조창수 대표

📍 조창수 🏢 농업회사법인 휴림황칠(주) 🏠 경상남도 하동군 하동읍 목도리 255-10  
☎ 010-6355-6789 🌐 www.hdpmac.com



품목  
황칠나무 추출액



농업종사 개시일  
2004년



매출액(매출구조)  
1억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 70% 직거래  
■ 30% 도매시장



경영체 종사자 수  
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
3년



성공  
포인트

1



사업 가능성 확신하고  
과감히 도전

2



성분, 효능 규명  
연구개발 선행

3



지적재산권 등록으로  
미래시장 선점

‘옷칠 천 년, 황칠 만 년’. 칠하면 황금을 더 황금같이 보이게 하고 만 년을 간다는 귀한 도료라 옛날 중국 자금성과 황족 외에는 사용을 금지했다고 전해지는 황칠나무 수액을 두고 하는 말이다. 황칠나무는 다산 정약용 선생이 ‘보물 중의 보물’이라 하였고, 진시황이 불로초를 구할 때 황칠나무를 가져갔다는 말도 있다. 하동 농업회사법인 ‘휴림황칠(주)’ 조창수 대표는 이런 황칠나무의 가능성을 알아보고 그 효능과 성분을 과학적으로 밝히는 데 주력해 황칠나무 시장을 개척해나가고 있다.

조 대표는 제주도와 전남 남해안 지방에만 자생하는 황칠나무의 지역적 한계를 극복하고 경남 하동에 처음으로 재배단지를 안착시켰다. 만만치 않았던 출발을 조 대표는 이렇게 털어놓았다.

“처음 서울서 귀농해 여러 가지 조경수를 재배하다가, 8년 전 전남 산림자원연구소의 박사님이 조경수도 되고 약용으로도 좋다면 황칠나무를 소개해 처음 알게 됐다. 5년 전부터 재배를 시작했는데 그동안 1년에 3일밖에 못 실 정도로 미쳐 살았다. 처음에는 황칠나무 특성에 맞는 재배조건과 방법을 몰라 3년 동안 실패했다. 그렇게 실패하면서 황칠나무의 재배조건과 특성을 체득해왔다.

이렇게 나무 재배부터 시작한 조 대표는 2013년 초 휴림황칠을 창업하고 사업을 시작했다. 그동안 매출도 꾸준히 올라 올해는

1억 원 정도를 예상하고 있다. 아직 기대에 못 미치는 수준이지만, 그동안 조 대표는 하동군과 특허청 진주지식센터의 도움을 바탕으로 산학협력연구와 자체 예비임상연구로 무한한 성장 기반을 닦아 놓았다.

지금까지 ‘황칠 발효 대사체 제조 특허’ 등 특허등록 3건, 특허출원 5건 및 여러 건의 디자인과 상표등록을 마친 상태다. 추출물 무독성 결과보고서, 무농약 시험성적서를 비롯하여 2015년에는 벤처기업 인증도 받으면서 기반을 튼튼히 쌓아가고 있고, 공중파 방송을 비롯한 언론에도 여러 차례 보도되며 인지도를 높이고 있다.

특히 지난해에는 휴림황칠의 황칠엑기스에 대해 세계 최초로 녹십자 검진센터를 통해 요산 수치(Uric acid), 중성지방 수치(Triglyceride), 콜레스테롤 관련 인체연구검사를 완료해 황칠의 효능에 대한 연구에 정점을 찍었다. 올해는 당뇨와 가장 밀접한 당화혈색소에 관한 인체연구도 진행하고 있는데 의미있는 결과가 나타나고 있다고 한다.

“통풍은 고혈압, 당뇨처럼 잘 먹어서 나는 병이다. 지난해 녹십자검진센터를 통한 인체연구에서 요산수치에 효과가 있다는 것이 입증된 것은 황칠추출액이 치료가 어렵다고 알려진 통풍에 도움 준다는 얘기다. 연구 결과가 좋아서 내년 상반기까지 연구사업에 매진할 계획이다. 또 골다공증 등 뼈건강 관련 연구가



막바지에 이르고 있다”며 황칠의 무궁무진한 시장성을 강조했다.

이렇게 끊임없이 연구에 매달리는 건 앞으로 열릴 건강식품, 의약품, 차(茶), 도료, 생활용품 등 미래시장에서 선제권을 잡기 위해서다. 황칠을 성분 파괴 없이 보관해줬다가 제품화하는 전처리과정 등 황칠 제품 생산에 필수적인 노하우도 쌓아놓았다.

조 대표는 “황칠에서 1차(묘목 재배), 2차(제조·가공), 3차(치료·힐링체험) 산업을 아울러 6차산업으로 발전할 가능성을 발견했다. 황칠은 우리나라 고유의 마지막 재산이고, 앞으로 3차산업까지 아우르면 낙후된 농촌에 큰 도움이 되리라 생각한다”며 “황칠을 테마로 ‘큐어&힐링타운’을 만들어 내·외국인이 치료와 힐링·휴양을 위해 하동으로 몰려들게 하고

싶다”고 앞으로의 포부를 밝혔다.

덧붙여 그는 “생물유전자원을 이용해 발생하는 이익을 자원 제공국과 공유하도록 규정하는 2013년 ‘나고야의정서’ 발효에 따라 한국만의 고유한 생물유전자원 확보가 절실할 이때, 한국만의 황칠나무를 소재로 상품화하고 세계화하는 것은 한국 최초로 ‘나고야의정서’ 혜택을 받을 수 있는 길이고 농촌경제, 나아가 6차산업까지 아우르는 국가차원의 큰 효자가 될 것”이라며 환하게 웃었다.

# 농사꾼 주름살 펴준 '쭈글쭈글 효자'

경남 진주  
최덕상농장  
최덕상 대표

📍 최덕상 📞 최덕상농장 🏠 경상남도 진주시 집현면 덕오리 774번지 ☎ 011-859-5962



품목  
파리고추



농업종사 개시일  
1960년대



매출액(매출구조)  
2억8,000만 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 100% 도매시장



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
12년



성공  
포인트

1



자연을 거스르지 않는  
농사법

2



50년 농사 경험  
바탕의 노하우

3



모종부터 수확까지  
꼼꼼한 관리

경남 진주시 집현면 덕오리에서 50년 가까이 농사를 짓고 있는 최덕상(67) 대표는 파리고추를 재배해 연간 1억 원의 수익을 올리고 있다. 어릴 적부터 농사를 지은 그에게는 토종 농부의 냄새가 짙게 배어 있다. 적당히 그을린 피부와 희끗희끗한 머리카락이 그의 농업 연륜을 대변해준다.

그가 파리를 재배한 지는 20년이 됐다. 파리고추는 걸이 꾸글꾸글해 붙여진 이름이다. 남아메리카가 원산지로 다듬기 편하고 영양은 풍부한데 덜 매운 편이라 찾는 사람이 늘고 있다. 그가 재배하는 파리고추는 다른 농가들에 비해 상품성이 뛰어나 항상 한 등급 더 높게 받는다.

비닐하우스 2동 2,000여 평이 이 파리고추가 자라는 곳이다.

20대를 갓 넘겼을 때부터 농사를 시작한 최 대표는 지금까지 재배를 안 해본 작물이 없을 정도다. 1969년 참외 비닐하우스를 최초로 시작했다는 그는 최대한 자연을 거스르지 않고 농사를 짓는 게 제일 좋은 농사법이라고 했다. 그는 “당시 비닐하우스에서 재배된 토마토 한 박스가 중송아지 한 마리 가격과 맞먹을 정도로 값이 나갔던 시절도 있었다”고 귀띔한다.

경험에서 나오는 농사에 대한 노하우는 남들이 따라올 수 없는 그의 소중한 자산이다. 파리고추를 재배하는 방법에서 다른 농가와



## 그는 최대한 자연을 거스르지 않고 농사를 짓는 게 제일 좋은 농사법이라고 했다.

별다른 차이는 없지만 관리하는 데 있어서만큼은 누구보다 철두철미하다.

우선 파리고추를 육묘장에서 들여와 9월께 정식(定植)을 하면서부터 그의 농법이 유감없이 발휘된다. 모종을 정식하기 전 미리 베탕과 유박을 섞어 로타리(경운) 작업을 한다. 겨울철 월동을 하게 되면 그때부터 바빠지기 시작한다. 겨울철에는 비닐하우스 내 온도를 19~20℃로 일정하게 유지해 주는 것도 그만의 비법이다.

파리고추가 자라기 시작하면 순 전지작업을 잘해야 좋은 상품을 얻을 수 있다. 이때만큼은 그의 꼼꼼한 성격도 한몫한다. 그리고 그가 개발한 특수한 잣대를 이용해 고추대의 크기를 직접 재고 순 전지작업을 한다. 그리고 수확을 시작하게 되면 일정 기간을 주기로 수확을 해야 한다. 자칫 수확 시기를 하루라도 늦추게 되면 파리고추가 크게 자라 상품성이 떨어지게 된다. 파리는 8~9cm 크기가 가장 상품성이 좋다.

파리고추는 정식한 지 한 달여 만에 수확할 수 있다. 9월에 정식한 파리고추는 10월부터 이듬해 7월 초까지 수확을 하게 된다. 그래서 하루가 다르게 커가는 파리고추의 관리를 소홀히 하게 되면 상품 가치를 잃기 쉽다. 부인 석윤순

씨는 “아저씨 성격이 너무 꼼꼼한 데다 집보다는 하우스에서 지내는 시간이 많다”며 “힘들 때도 있지만 다른 농가에 비해 좋은 상품이 나올 때는 힘든 것도 잊어버린다”고 했다.

이렇게 생산된 파리고추는 전량 공판장으로 보내진다. 한때는 공동선별장을 통해 선별하고 출하했지만 상품 가치를 제대로 평가받지 못했다. 그러나 지금은 전량을 작목반을 통해 선별해 공판장으로 보내 판매하고 있다. 그는 “최근 들어 인건비와 재료값은 오르고 있는데 상품 시세는 제자리걸음을 하고 있다”는 점을 지적하기도 했다.

# 고구마에 올인해 부농의 꿈 일구다

경기 여주  
장풍농원  
최동기 대표

📍 최동기 📞 장풍농원 📍 경기도 여주시 대신면 울촌리 269번지 8호 대신빌라 라동 202호  
☎ 010-5325-3223 🌐 blog.naver.com/gogumart



품목  
고구마



농업종사 개시일  
1977년



매출액(매출구조)  
10억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 100% 도매시장



경영체 종사자 수  
4명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
20년



성공  
포인트

1



결정적 순간에  
과감히 승부하다

2



저장성과 가격  
안정성에 주목하다

3



대체작물 재배와  
수익구조 다변화로  
위기에 대처하다

가난은 굴레였다. 배우지도 못했다. 할 줄 아는 것은 농사였고 할 수 있는 것도 농사뿐이었다. 초등학교 졸업 후 군복무기간을 빼고는 인생 전부를 농사 하나에 매달려 살았다. 그렇게 50년의 세월이 흘렀고 이제는 연 매출 15억 원 이상을 바라보는 부농이 됐다. 고구마 하나에 인생을 건 여주 '장풍농원' 최동기(63) 대표의 이야기다.

그는 군 제대 후 10여 년간 참외, 수박 농사를 지었다. 부모에게 물려받은 유일한 자산인 부지런함으로 승부했지만 별 재미를 보지 못했다. 수확 철에는 운송비라도 아껴보려 매일 같이 청량리 시장으로 참외와 수박을 직접 날랐다. 가격 등락이 심했고 폭락할 때는 손해 보기 일쑤였다. 썩히는 경우도 많았다.

이런 그에게 1987년 인생의 전기가 찾아왔다. 농업경영인 후계자 교육을 수료하면서 농지구입비 명목으로 받은 정부 지원금 960만 원이

그것이다. 당시 처음 만져보는 거금이었지만 그는 이 돈을 고구마 재배에 올인했다. 이듬해 친척과 동업형태로 임대한 7만9,000여㎡의 밭에 고구마를 심었다. 투자금의 두 배인 1,800만 원을 벌 정도로 대박을 쳤다. 그리고 4년 뒤 독립해 지금까지 별다른 굴곡 없이 안정적인 수익을 거두고 있다. 그는 “그때부터 남의 돈을 모르고 살았다”며 “지긋지긋한 가난을 벗어난 순간이었다”고 그 당시를 회고했다.

계통화와 규모의 영농도 빼놓을 수 없는 성공 요인이다. 고구마 종순 생산에서부터 재배, 저장, 유통 등 전 과정을 직접 실행하고 60만㎡ 이상의 대규모 경작을 통해 경상비를 줄인 것도 수익성을 높인 비결이다.

최 대표가 고구마 농사를 시작할 당시만 해도 여주는 땅콩으로 전국적인 유명세를 타고 있었다. 하지만 중국산이 수입되면서 수익성이 악화되던 시기이기도 했다. 이때 그의 관심을 끈

## 아무도 눈여겨보지 않을 때 그는 그렇게 여주 1호 고구마 전업농의 길을 택했다.



게 고구마였다. 청량리 시장을 오가며 지켜본 고구마는 가격 변동 폭이 크지 않았고 판매량도 연중 꾸준했다. 그가 실패한 참외, 수박과 달리 장기 저장도 가능했다. 별다른 기술이 필요 없다는 점도 매력적으로 느껴졌다. 아무도 눈여겨보지 않을 때 그는 그렇게 여주 1호 고구마 전업농의 길을 택했다.

30년 가까이 지난 지금, 최 대표는 본인 소유의 밭 7만여㎡를 포함해 56만여㎡의 밭에 고구마를 심어 연 매출 17억 원 가량을 올리는 부농이 됐다. 최 대표는 “대학을 졸업한 두 아들이 모두 아버지를 잇겠다며 고구마 농사를 하고 있다”며 “이만하면 성공한 인생 아니냐”고 말했다.

구황작물인 고구마는 병충해나 가뭄 등 악천후에도 강하다. 그렇지만 병충해가 전혀

없는 것은 아니다. ‘잎말림 바이러스’와 ‘모틀병 바이러스’ 등은 치명적이다. 농사를 망칠 뿐 아니라 연작도 불가능해진다. 그에 주목한 것이 또 다른 뿌리과 작물이다. 고구마와 마찬가지로 1년간 보존할 수 있다는 이유에서다.

그는 바이러스가 든 땅 2만2,000여㎡에 도라지를 재배하고 있다. 또 마도 시범적으로 심었다. 안정적 소득원이라 판단되면 재배면적을 늘릴 계획이다. 군고구마 생산공장도 준비하고 있다. 고구마를 구워 급랭시키면 잼처럼 먹을 수 있고 한 끼 식사대용으로도 안성맞춤이기 때문이다. 그는 “홍시를 얼려 아이스크림처럼 먹는 청도 반시 ‘아이스 홍시’ 못지않은 대박 상품이 될 것으로 기대하고 있다”고 말했다.

# 가난 탓 시작한 인삼농사가 6억 매출로 성장

충북 음성  
만수농장  
최만수 대표

📍 최만수 📞 만수농장 📍 충청북도 청주시 흥덕구 봉명동 2860번지 ☎ 010-5459-0039



품목  
인삼



농업종사 개시일  
1968년



매출액(매출구조)  
6억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 80% 농협  
■ 20% 기타



경영체 종사자 수  
3명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
15년



성공  
포인트

1



정직하게 키워  
정직하게 판매

2



끊임없이 연구하고  
공부하는 자세

3



농사 하나에만 집중

충북 음성군 원남면에서 6형제의 막내로 태어난 소년은 15세 때 동네에 있는 한 인삼밭의 관리인으로 일을 시작했다. 가난했던 집안 형편 때문에 먹고 살기 위해 한 어쩔 수 없는 선택이었다. 그렇게 처음 접해본 인삼은 50년 가까이 업이 됐고 그를 연 매출 6억 원 이상을 올리는 성공한 농업인으로 만들었다. 이것이 최만수(62) 대표가 인삼에 애착을 가질 수밖에 없는 이유다.

움막에서 밤새 인삼을 지켰던 15세 소년은 이듬해부터 본격적으로 인삼 농사를 배우기 시작했다. 나이는 어렸지만 일을 하며 인삼으로 고소득을 올리는 밭 주인을 보고 가난을 벗어날

수 있을 것이라는 확신이 들었기 때문이다. 하지만 처음부터 그가 성공을 거둔 것은 아니었다. 다른 사람의 인삼밭을 관리하거나 여러 명이 공동으로 농사를 짓다 보니 큰 돈을 벌지는 못했고 정직하게 길러 정직하게 팔고 싶었던 최 대표와 달리 년산을 속이려는 사람도 있어 갈등을 겪기도 했다.

최 대표가 자신의 밭에서 농사를 지은 것은 결혼하고 한 집안의 가장이 된 1979년. 모아둔 돈이 많지 않아 연 48%의 고리대금을 빌려 인삼 종자를 사들여 농사를 시작했다. 그는 “1980년대엔 인삼 농가가 많지 않아 곧 자리를 잡을 수 있었다”며 겸손해했지만, 그의 성공은



## 그의 성공은 인삼 하나에만 매달린 결과다. 인삼을 키울 땅을 선정하고 밭을 만들고 차광막을 씌우는 일까지 모두 직접 했다.

인삼 하나에만 매달린 결과다. 인삼을 키울 땅을 선정하고 밭을 만들고 차광막을 씌우는 일까지 모두 직접 했다. ‘인삼은 밭걸음 소리를 듣고 크다’는 말을 마음에 새기며 매일 밭에 나가 관리를 하고 도둑을 막기 위해 밤샘도 마다치 않았다.

인삼과 연관된 세미나나 발표 등에는 전국 어디든 찾아가 청취했고 도서관과 농업기술센터 등에서 자료를 찾아 익히는 것도 게을리하지 않았다. 또 다른 사람들이 검증되지 않았다는 이유로 새 종자 사용을 꺼릴 때 가장 먼저 종자를 구해 뿌리기도 했다. 그렇게 품질 향상에 노력하다 보니 그와 거래를 하려는 도매상들은 늘어만 갔고 그는 음성과 진천에서 3~4만 평 규모의 농사를 짓는 농사꾼으로 만들었다. 도매상에 납품을 시작으로 판로 개척에도 힘쓴 결과 현재는 농협과 인삼공사 등에 생산물 대부분을 납품하며 안정적 수입을 올리고 있다.

그는 다른 곳에 눈을 돌리지 않은 것이

성공비결이라고 자신한다. 인삼을 재배하며 관련 사업까지 손댄 사람치고 성공한 사람을 못 봤기 때문이다. 좋은 인삼을 생산하고 거래처에 납품하는 것만이 농사꾼이 할 일이라고 믿고 있다. 이것이 자신의 뒤를 이어 인삼 재배에 뛰어든 아들에게 유일하게 강조하는 부분이기도 하다. 금융권에 종사했던 최 대표의 아들은 직장을 그만두고 올 2월부터 아버지 밑에서 일을 배우기 시작했다. 최 대표는 “본인이 직접 부딪히며 익혀야 더 성장할 수 있기 때문에 아들에게 이래라저래라 하지는 않는다”며 “다만 인삼 하나에 집중하라고 얘기하고 있다”고 말했다.

그러면서 “정부나 다른 사람들은 작물 생산에 더해 복합 영농을 권유하기도 하지만 내가 보기엔 시기상조”라며 “품질향상에 모든 것을 쏟고 거래처와 신뢰를 지킨다면 농사 하나만으로도 충분히 성공할 수 있다고 믿는다”고 덧붙였다.

# 제2의 고향서 성공신화 쓴 '돼지 척척박사'

경남 합천  
영일축산  
최영래 대표

📍 최영래 📍 영일축산 📍 경상남도 합천군 봉산면 권빈리 537번지 📞 010-4550-8938



품목  
돼지



농업종사 개시일  
1990년대



매출액(매출구조)  
3억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 100% 유통업체



경영체 종사자 수  
2명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
2년



성공  
포인트

1



기업형 농장에서 쌓은  
자신만의 경영 철학

2



물과 사료가 좋아야  
질병 감소

3



경험 바탕으로 한  
전문지식

돼지 아빠로 제2의 고향인 경남 합천군 봉산면에서 성공신화를 잇는 '돼지 척척박사' 최영래 대표는 무더위도 잊은 채 오늘도 1,500두 자식 하나하나의 몸 상태를 관리하며 자신의 꿈을 위해 동분서주하고 있다.

최 대표는 학교를 졸업하고 우연히 축산계통에 발을 들여놓게 됐다. 축산업 중에서도 특히 돼지 축산이 경쟁력 있고 미래 비전이 있다고 느꼈다. “개인적으로도 돼지에 매력을 느꼈다”는 설명이다. 이러한 돼지에 대한 오랜 관심과 애정을 바탕으로 돼지를 키우는 방법, 생산해내는 방법의 독창적인 노하우가 생겼고 이를 바탕으로 현재 돼지 축산을 성공적으로 운영할 수 있었다.

충북 음성읍의 대규모 농장에서 농장장으로 일하던 최 대표는 농장에서 쌓은 지식을 바탕으로 자신이 모아둔 자금이 맞게 농장을 경영해 보겠다는 의지로 농장을 찾다가 지금의 부지에 '영일축산'을 설립했다. 고향을

떠나 타향에서 홀로 농장을 경영하는 게 호락호락하지는 않았다. 무엇보다도 주변 사람들이 거리감을 두고 자신을 마주하는 것이 힘들었다. 그럴수록 최 사장은 자신이 먼저 손을 내밀며 주변 사람들과 지식을 공유했다. 뿐만아니라 매일 밤낮으로 축사의 온도, 습도 등 축사 내 환경 관리를 직접 챙겼다.

이러한 최 대표의 노력의 결과 돈사 2동(위탁)으로 시작한 사업은 6년 만에 돈사4동 돼지 1,500두를 사육하는 일괄농장으로 성장했다. 연 매출 6억 원을 올리는 농장주로서 경제적 여유와 내 일을 한다는 보람을 가지고 생활할 수 있게 된 것은 물론이다.

요즘 최 대표는 바쁜 하루하루를 보내고 있다. 자신만의 경영으로 질병 없이 고소득을 올리고 있다는 소문이 나면서 벤치마킹을 위해 농장을 찾는 이들에게 하나라도 더 지식을 전달하기 위해 무더운 여름에도 구슬땀을 흘리며 뛰어다니고 있다. 최 대표는 농장

내가 마시고 먹는다는  
신념으로 가축에게도 좋은 물과  
그에 맞는 사료만 공급해도  
질병 감염이 현저히 저하된다.



경영철학에 대해 “농장주가 정성을 들이고 뛰어다니는 만큼 성과는 오른다”며 “내가 마시고 먹는다는 신념으로 가축에게도 좋은 물과 그에 맞는 사료만 공급해도 질병 감염이 현저히 저하된다”고 밝혔다.

합천에서 농장을 창업한 이래 큰 질병 없이 농장을 운영할 수 있었던 것에 대해 “오랜 경험으로 분노의 색과 냄새만으로 소화기 질병을 판단한다”며 “농장주가 약을 직접 구입해 처방할 수 있는 자신만의 노하우를 가질 정도로 질병에 대해 모른다면 어려움에 직면할 수밖에 없다”고 말했다.

최 대표는 아무런 경험 없이 농장을 창업하면

90% 이상 실패한다며 자신이 고생하며 어렵게 농장을 일군만큼 주위에 창업을 꿈꾸고 있는 이들이 있다면 자신이 가지고 있는 경험과 지식을 공유하겠다는 마음을 전했다. 앞으로의 계획에 대해 최 대표는 쉽게 잘 키워 소비자 식탁에 빨리 올릴 수 있도록 좋은 환경에서 질병 없이 3,000두 규모의 농장을 경영하고 싶다고, 제2의 고향인 합천에서 지역 사회에 봉사하며 자신이 가진 작은 힘이나마 동종 업계 종사자들과 서로 협력해 축산 발전을 위해 노력하겠다고 밝혔다.

# 갓난아기처럼 키운 병아리가 선물한 ‘고진감래’

경기 포천  
성지농원  
최은희·김응선 대표

📍 최은희·김응선 📍 성지농원 📍 경기도 포천시 영북면 자일리 496번지 📞 010-2443-7771



품목  
달걀(닭)



농업종사 개시일  
1986년



매출액(매출구조)  
13억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 100% 수집상



경영체 종사자 수  
4명



연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
25년



성공  
포인트

1



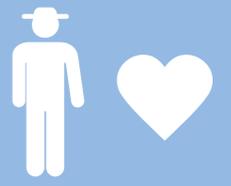
고생해서 흘린 땀은  
언젠가 보답한다

2



국가·지자체의 정책자금  
적절한 활용

3



자기 직업에 대한  
뜨거운 애정과 집념

강원도 철원과 맞닿은 경기도 포천시 영북면 자일리. 사방이 유려한 산세로 둘러싸여 있고 지척에 한탄강이 흐른다. 물이 풍부하고 논이 기름져 사람들이 넉넉함을 잃지 않는 고장이다.

이곳에서 양계업을 하는 성지농원의 김응선(55), 최은희(52) 대표도 그런 넉넉함을 닮았다. 오누이처럼 손발이 척척 맞는 두 사람은 닭을 자식처럼 키우며 겪어온 인생의 오르막과 내리막길을 변함없이 함께 걸어왔다.

양계업을 향한 김응선 대표의 집념은 어린 시절로 거슬러 올라간다. 양계장을 하던 아버지 탓에 닭과 계란이 친숙했던 김 대표는 언젠가는 양계사업을 해보겠다는 꿈을 키웠다. 군에서 제대한 뒤 그가 찾아간 곳은 강원도의 한 탄광. 힘든 집안 형편 때문이기도 했지만 빠른 시간에 목돈을 마련하고 싶었다. 본격적으로 양계사업을 하기 위해서였다. 한눈팔지 않고 갱도를 오르내리기를 17개월. 당시로서는 거금인 900만 원을 손에 질 수 있었다.

피땀 흘려 모은 그 돈을 자본금 삼아 경기도 김포에 양계농원을 차리고 부인 최은희 대표를 만나 가정도 꾸렸다. 하지만 낭패를 봤다. 김 대표는 “폭락하는 계란 값에 도저히 버틸 수가 없었다”며 “당시는 신음하는 농가를 돕는 변변한 국가 정책도 없었다”고 말했다.

이후 처가가 하던 숙박업을 넘겨받았으나 여의치 않아 대리운전, 마을버스 운전, 화물차 운전 등 안 해 본 일이 드물었다. 그러면서도

양계업계의 동향을 한시도 놓치지 않았다. 언젠가는 돌아갈 고향 땅이라고 여겼기 때문이다.

그러다 뜻밖의 기회가 찾아왔다. 2010년 조류독감이 퍼져 우리나라 종계 연간 생산량의 35%쯤을 차지하던 한 메이저 업체가 엄청난 수의 닭을 매장했다. 계란 공급 부족사태가 예상돼 오히려 업계 재진입을 노려볼 만했다. 때마침 인수자를 찾던 포천의 한 양계업체와 인연이 닿아 운전하던 화물차를 팔고 여기저기 돈을 끌어 모아 사들였다.

그러나 가을이 되자 예상 밖으로 계란 값이 폭락, 부부에게는 시련이 닥쳐왔다. 최 대표는 “종업원을 둘 엄두는커녕 한 달 벌어 사료 값 대기도 버거웠다. 집 대신 컨테이너에서 영하 20도가 넘는 겨울을 보내야 했다”고 했다. 양계업도 기계화, 자동화되는 추세에서 낡은 재래식 양계시설로는 경쟁력도 있을 턱이 없었다.

그때부터 지원을 받을 수 있는 곳은 정부든 지자체든 지푸라기를 잡는 심정으로 문을 두드렸다. 처음 농림부의 축사 현대화자금을 신청했을 때는 애써 준비했는데도 경력이 짧다는 이유로 고배를 마셨다. 최 대표는 “그때 얼마나 눈물을 흘렸는지 모른다”고 기억을 되살렸다.

어느 날 포천시에서 연락이 왔다. 축사현대화 자금이 조금 남았으니 아직 의사가 있으면 지원을 해주겠다는 소식이었다. 그렇게 정부로부터 받은 지원금이 1억2,000만 원. 닭장 동을 전면 자동화하기에는 빠듯한 자금이었다. 축사 공사도



본인들의 힘으로 치러내야 했다. 이른바 바닥 ‘공구리’는 부부의 몫이었다. 아침부터 매일 밤 9시까지 허리 펼 새 없이 만든 축사 구석에는 그가 일하다 새겨놓은 ‘응선, 죽을 힘을 다해’라는 글이 아직도 남아있다.

공사가 마무리될 즈음 포천시 공무원들이 부부의 농원을 찾아왔다. 계획대로 축사 현대화가 진행되는 모습에 고개를 끄덕이던 그들은 “다시 한번 지원을 신청해보라”고 격려했다.

어렵게 키운 닭들도 보답을 하기 시작했다. 90% 이상의 닭들이 6개월 이상 알을 낳았다. 김씨는 “갓난아기 돌보듯 고생해서 키운 닭이 결국 돈을 벌어주더라”고 기특해했다.

성지농원은 이렇게 현대식 시설이 완비되고 종업원도 늘리며 자리를 잡아나갔다. 올해 2월부터 본격적인 산란에 들어가 4개월 간 6억 원의 매출을 올렸다. 오전에 생산된 계란이 오후면 남김없이 매장으로 출하된다. 이

추세대로라면 올해는 15억 원 가량은 매출이 가능할 것으로 보고 있다. 물론 사료 값 등 재투자 비용이 엄청난 양계업의 속성상 부부가 온전히 손에 질 수 있는 수익은 그리 큰 액수는 아니다. 하지만 김 대표는 “이제 안정적인 궤도에 들어서 상승곡선을 긋고 있다”며 “앞으로 닭 10만 수 규모까지 사업을 키우는 게 일단 목표”라고 말했다.

김응선, 최은희 대표는 양계업에 관심을 갖고 있는 예비 귀농인들에게 이렇게 말했다.

“양계업은 과거와 달리 필요한 자본의 규모가 꽤 크다는 점을 감안해야 합니다. 또 기존 양계업체에서 1년 이상은 배우며 반(半) 수의사 수준으로 노하우를 쌓기를 권합니다. 일단 자리를 잡으면 평생 직업으로서 매력적인 사업이라는 점은 확실합니다. 내 인생과 함께 할 직업이라고 여기면 고된 일도 보람이 있습니다.”

# 농사의 '농'자도 몰랐던 회사원, 연 소득 1억 원 부농으로

충북 충주  
적성농원  
황인엽 대표

📍 황인엽 📞 적성농원 📍 충청북도 충주시 산척면 송강리 459-2번지 ☎ 010-5481-7288



품목  
사과



농업종사 개시일  
2002년



매출액(매출구조)  
1억 원



판매처 비율(100% 기준)  
■ 60% 직거래  
■ 30% 농협계통출하  
■ 10% 기타



경영체 종사자 수  
2명

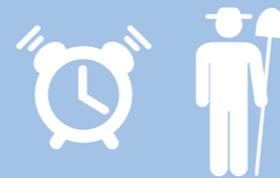


연 매출 1억 원까지의 도달 경과시간  
7년



성공  
포인트

1



12년간 매일  
새벽 4시 반 출근

2



과수학 전공으로  
전문기술 정보 습득

3



도시소비자  
판로를 확보해  
고정수익 창출

아직 동이 트려면 이른 시간인 새벽 4시 30분. 충북 충주시 행정길 154-22번지에 소재한 사과과수원에 지역 농약사에서 무료로 나눠준 홍보용 농사모를 꼭 눌러쓴 한 농부가 일과 준비에 한창이다.

농사의 '농'자도 모르는 상태에서 사과과수 농사에 입문한 지 불과 7년여 만에 1억여 원 이상의 연 소득을 거두며 부농의 반열에 오른 충주시 '적성농원' 경영주 황인엽(48)대표. 황 대표의 농장은 사과의 고장인 충주에서도 고품질 사과 주산지로서의 명성을 떨치고 있다. 그가 생산한 사과는 농산물우수관리제(GAP) 인증 및 저농약인증과 함께 16브릭스 이상의 높은 당도로 언제나 최고의 몸값을 자랑한다. 황 대표는 "사과농사를 시작하며 지난 12년여간 단 하루도 어김없이 매일 새벽 4시 30분이면 사과농장에 나와 하루 일과를 준비하고 있다"고 전했다. 그간 자식 같은 사과 수확을 위해 얼마나 부단한 노력을 기울였는지 알 수 있는 대목이다.

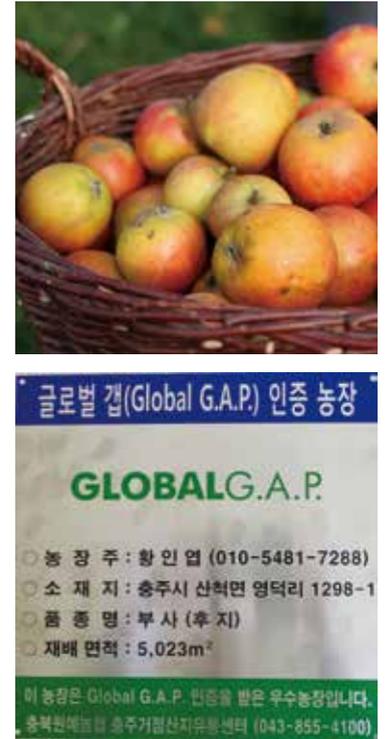
황 대표는 사과농사에 입문 전 충주지역에 소재한 레미콘업체에서 영업관리 직원으로 근무했다.

그러나 IMF 여파로 7년여 이상 다녔던 회사가 부도가 나며 샐러리맨 생활을 접어야만 했다. 당시 황 대표는 결혼한 지 얼마 되지 않은 상태로 갓 태어난 아들과 부인의 생계 등 앞으로의 생활이 막막하기만 했다. 그러던 중 지난 2001년 농업에 종사했던 부친으로부터 충주시 산척면

일원 토지 1만9,800㎡를 증여받았다. 그는 부친으로부터 증여받은 토지에 과수농사에 대해 아무것도 모르는 상태에서 무작정 사과나무 1,800주를 심었다.

그러나 과수에 대한 아무런 지식이 없다 보니 황 대표의 사과나무는 비비꼬여 비틀어지거나 말라 죽어 수확할 물량이 거의 없었다. 당시는 사과농사 포기과 함께 부농의 꿈을 접으려고까지 생각했다. 그러나 그동안 누구보다 더 사과농사에 공을 들여온 터라 그간의 시간이 너무나 아깝기만 했다. 죽은 사과나무는 캐내고, 몇백 그루의 사과나무로 다시 꿈을 이루겠다는 각오를 새로이 다졌다.

이후 그는 일반적인 사과나무 재배와 판매로는 한계가 있다고 판단, 농업마이스터대학에 입학해 과수학을 전공하며 재배 우수농가들로부터 신기술 및 재배 정보를 습득했다. 여기에 농식품부와 충주농업기술센터, 충북원예농협에서 진행하는 과수재배 교육은 만사를 제쳐두고 무조건 참석해 사과나무 정보를 얻으며 사과농사에 심혈을 기울였다. 이 같은 노력 덕분에 사과농사를 시작한 지 6년째를 맞이하며 저농약 인증과 함께 16브릭스 이상의 높은 당도로 최고의 몸값을 자랑하는 사과를 생산하게 됐다. 다른 사과농가와 견주어 어깨를 나란히 할 수 있을 정도로 수확량도 안정화 됐다. 올해로 사과 농사 7년째, 그는 1만9,800㎡의 과수원에서 60여 t의 사과 수확으로 1억 원



이상의 연 매출을 올려 주위의 부러움을 사는 부농의 반열에 이름을 올렸다. 그는 그해 수확한 사과 중 50~60%는 지역농협이나 원예조합에 판매하고, 나머지 물량의 사과는 농식품부와 충주시로부터 지원받아 설치한 저온저장고에 보관하며 직거래 판매하고 있다. 또한 농림부가 주관하는 과천 바로마켓에 입점해 수도권 소비자들에게 일반 판매가에 70~80%로 직접 판매, 도시소비자로부터 큰 호응을 얻으며 안정적인 판로확보와 함께 고정된 수익을 거두고 있다.

그는 현재 한국농업인기술자협회 정회원으로, 충북 충주시 산척면의 '천등산 사과작목반' 총무와 천지인 영농조합법인 감사를 맡고 있다.

천등산 사과작목반은 산척면 43명의 사과 농가들이 뿔뿔 뭉쳐 명품사과를 만들고 있는 작목반으로, 농협계통출하와 함께 수확한 사과의 30~40%를 직거래 형식인 전자상거래로 대도시 소비자들로부터 큰 인기를 얻으며 고소득을 올리고 있다.

올해로 사과농사 13년째를 맞이하며 부농의 꿈을 이룬 적성농장 황 대표는 "과수농사에 대해 아무것도 몰랐던 내가 매년 사과를 수확할 때 보면 정말 내가 이걸 농사를 지었나 싶을 정도로 신기하고 흐뭇하다"며 "친환경 고품질 사과를 생산하는 데 매진해 충주사과의 명성을 대내외적으로 확고히 하겠다"고 각오를 다졌다.

농식품부 핵심개혁과제 추진 사례집 ③ 수출 및 상생

## 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 채봉안 최문선 피재윤 허수진 현봉철 황희규
표지 사진	조성준

※ 이 책에 수록한 글과 사진의 무단 게재를 금합니다.