



청년농업인 영농정착지원사업 소개 및 기타안내

농업유관기관 및 단체안내 /
전국 지자체 안내 228

영농정착분야 (신규농)



★ 최우수상	
김태현 전북 군산(딸기)	122
★ 금 상	
박세현 충남 청양(표고버섯)	134
김성준 전북 익산(작약)	144
★ 은 상	
김성도 경남 김해(대추방울토마토)	154
김성체 충남 부여(대추방울토마토)	164
안경수 충남 논산(샐러드 채소)	174
★ 동 상	
배지환 대구 달성(곤충)	184
이태형 경기 안성(표고버섯)	194
김소라 전남 강진(딸기)	204
박찬우 경남 진주(딸기)	216

영농혁신분야 (승계농)



★ 최우수상	
권태경 전북 남원(유기농 수도작)	008
★ 금 상	
권수영 경남 밀양(블루베리)	020
이승호 경기 평택(배)	032
★ 은 상	
김효진 제주 제주(감귤)	042
임세환 전북 정읍(포포나무, 여름두릅)	054
김수지 경북 구미(연잎)	064
★ 동 상	
임현성 경기 이천(한우)	076
조정치 강원 원주(고구마)	086
김지아 전북 익산(조미채소)	098
정서진 전남 영암(대봉감)	108

1

영농 승계농 혁신분야

2023
청년농업인 20인의
우수사례 이야기



★ 최우수상	권태경 전북 남원(유기농 수도작)	008
★ 금 상	권수영 경남 밀양(블루베리)	020
	이승호 경기 평택(배)	032
★ 은 상	김효진 제주 제주(감귤)	042
	임세환 전북 정읍(포포나무, 여름두릅)	054
	김수지 경북 구미(연잎)	064
★ 동 상	임현성 경기 이천(한우)	076
	조정치 강원 원주(고구마)	086
	김지아 전북 익산(조미채소)	098
	정서진 전남 영암(대봉감)	108



영농혁신분야 · 승계농

☆ 최우수상 ☆

‘시골딸내미’ 권태경(31, 전북 남원)

● 청년농업인 결심동기

어려워진 농장을 다시 끌어올리기 위해서

● 선택 작목

유기농 쌀, 유기농 노지 채소, 한우

● 청년농업인 선정년도

2018년

● 수상내역

2018년 전라북도지사 표창

● 대외적 활동 내역

전북 4-H 연합회 임원

남원시 4-H 연합회 회원

남원시 청년농부연합 ‘청년지음’ · 귀농귀촌협의회 보절지회

남원시 청년협의회 농업분과 위원장 · 청년농업인 생생동아리

남원시 신활력플러스 운영위원회

● 청년농업인 외 받은 지원사업

2018년 신기술 접목사업

2023년 청년농업인 경쟁력 제고사업

청년농업인 Key Point!

지역과 함께 상생하는 컨트롤타워

친환경 모태로 숲속형 치유 공간이 될 ‘보절면’

‘시골딸내미’ 권태경 대표는 태어나보니 ‘농부의 딸’이었다. 하지만 그녀는 농업을 싫어했고 건축설계사를 꿈꾸었다. 인문계 고등학교에 진학해 건축가를 준비하던 그녀는 곧 한계를 느끼고 전공을 조경으로 바꾼다. 아버지는 조경학과가 있는 한국농수산대학을 추천했고, 농대에서 조경을 공부했다. 졸업 후 의무 영농기간을 채우기 위해 아버지의 농장으로 돌아왔다. 그런데 농장의 상황이 매우 좋지 않았다. 유기농법을 고수해 온 만큼 운영이 원활하지 않았고, 제때 작물이 팔리지 않으면서 농장이 휘청이고 있었던 것. 그리도 싫어했던 농업에 뛰어들 수 밖에 없었다. 그렇게 ‘시골딸내미’ 권태경 대표의 영농 생활은 시작되었다.



조경전공, 대학졸업, 휘청이는 농장, 돌아온 ‘농부의 딸’

“날이 따뜻해지면 새벽에 일어나서 밤늦게 들어오시는 부모님 덕에 저는 항상 일찍 일어나야 했고, 저녁밥을 밤 10시가 넘어서야 먹을 수 있었습니다. 그래서 저는 ‘농업’이 싫었습니다. 건축설계사가 되고 싶어 인문계 고교에 진학했지만, 한계에 부딪혀 결국 조경학과를 선택했고, 한국농수산대학교에 진학해 조경을 전공했습니다.”

그렇게 농업과는 무관한 길을 걸어가는 듯했다. 하지만 졸업 후 의무영농기간을 채우기 위해 다시 찾은 농장은 정상이 아니었다. 아버지는 30년 동안 유기농법을 이어오다 보니 점차 도태되기 시작한 것이었다. 과거에는 생산에만 집중하면 충분했다. 하지만 지금은 사정이 다르다. 지금은 농민이 생산부터 홍보, 마케팅, 판매까지 원스톱으로 해야 하는 시기가 아닌가. 도시 생활을 그려왔던 권태경 대표는 집에 와서 어려워진 부모님의 농장 상황을 알게되니 이대로는 자신의 근본이 무너질 것 같았다. 근본이 흔들린다면 무슨 일을 한다 해도 우뚝 설 수 없을 게 분명했다. 그렇게 농업인이 되기로 결심했다.

“유기농 작물을 생산하는 것에 집중하다 보니, 판매하는 것에는 신경을 쓰지 못했죠. 그러다 보니 도태되고, 농장이 휘청이기 시작했습니다. 그나마 지금은 판로개척을 통해 매출이 좋아지고 있습니다. 사실 저는 일반 창업농에 비해서는 영농 진출이 유리했어요. 아버지가 오랜 시간 동안 일궈놓으신 게 있어서 영농 스타트 지점이 달랐고, 빠르게 목표치에 도달할 수 있었던 것 같아요.”

유기농 생산 필지 8만평, 한우·쌀·노지채소 등 품목 다변화에 ‘힘’

권태경 대표의 아버지는 30년 전부터 유기농 생산 필지 8만여 평을 관리해 왔다. 필지가 한곳에 뭉쳐있어 아마도 개인 농가가 가지고 있는 친환경 필지 중에는 가장 큰 규모가 아닐까 싶다. 오랜 기간을 유기농 생산 단지로 조성하면서 독심 있게 땅을 치유해 왔다는 점은 다른 어느 농가와 견줘도 뒤지지 않는 ‘시골딸내미’만의 차별화된 경쟁력이라 자부할 수 있다.

농업인의 길을 선택하고 권태경 대표는 농장을 살리기 위해 박스에 직접 도장을 일일이 찍어 비용을 절감하고자 했고, 블로그나 SNS 홍보 등을 무작정 돌입했다. 때마침 청년 농업인 영농정착지원사업에 선정되었고, 이 사업 덕분에 포기해야 하나 고민했던 농장경영을 어렵게나마 유지할 수 있게 되었다. 청년농업인 영농정착지원금으로 버텨내다 보니 어느새 ‘해야만 하는 일’들이 점차 ‘할 수 있는 일’이 되었고, 결국 ‘하고 싶은 일’로 바뀌기 시작했다.



“유기농 필지로 인증을 받은 땅에 유기농 생산단지가 조성되어 있었습니다. 한우를 키우고 쌀을 생산하는 생산단지였지요. 여기에 노지 채소를 재배해 다품종 소량 생산으로 품목을 다변화했습니다. 감자, 고구마, 배추, 연근 등을 기르고 순환농법을 통한 미꾸리 양식을 했어요. 캐모마일밭을 운영하면서 허브도 했죠. 생산도 하면서 특히 판매에 중점을 두고 운영하고 있습니다.”

판매에 중점, 다양한 판로 확보, 수요 많아 인근 농가 농산물 수매

현재 ‘시골딸내미’는 부모님의 유기농 생산단지 8만 평에 청년후계농 육성자금으로 마련한 5,000평 규모의 부지를 더해 친환경 농산물을 생산하고 있다. 연간 유기농 농산물 50톤 이상을 생산하고 있으며, 생산한 농산물은 가공업체에 70% 공급되고 지역 로컬푸드로 20%, 온라인 직거래로 10% 판매되고 있다. 자체 유기농 쌀 브랜드는 ‘추어미’다. 친환경 순환농법을 유지한다는 점과 유기농이라는 점을 고스란히 담은 이름이다. 판매에 중점을 두고 판로 개척에 힘써온 결과 판로를 찾지 못해 헐값에 유기농산물을 넘기던 몇 년 전과는 다르게, 지금은 공급이 모자라 인근 농가에서 추가로 수매하지 않으면 판매가 유지될 수 없을 만큼 거래처가 많이 늘었다.

“농업은 공장과 달라서 당장 필요하다는 수요가 있어도 물건을 찍어내듯이 농산물을 생산할 수 있는 게 아닙니다. 쌀의 경우 우리나라의 필수식품이었기에 물량이 없다고

품질시키는 것도 아니다 생각했죠. 저는 그 품질 기간 중 소비자들을 놓치기 싫었습니다. 인근 농가에서 농산물을 구매하기 시작한 이유입니다.”

그렇게 소비자들은 끊임없이 이곳의 품질 좋은 농산물을 애용할 수 있게 되었고, 더불어 지역의 농가들은 새로운 판로를 하나 더 늘려 걱정 없이 친환경 농산물 생산에 집중할 수 있었다. 소비자와 공급자, 지역 농가들까지 모두 만족하는 효과를 낸 셈이다. 이를 토대로 처음 창업했을 때 800만 원 수준이었던 매출은 현재 1억 8,000만 원을 호가하기에 이르렀다.

아버지와의 갈등, 생산과 판매 이원화 전략으로 합의

권태경 대표가 농장에 새로이 투입되고 5년여 동안 판로를 다각화하는 등 다양한 노력을 기울여 점점 안정세에 접어들었지만, 이렇게 오기까지의 길이 평탄치만은 않았다. 계획했던 것과 달리 매출이 저조할 때도 있었고, 새로운 판로를 찾는 것 역시 수월하지 않았으며, 생산량 급감 및 농산물 가격 폭락 등 다양한 어려움이 끊이질 않았다.

“많은 어려움이 있었지만 이런 것들은 대부분의 농가에서 겪는 일들이에요. 농업의 길을 결심하고 난 이후 유난히 어렵고 힘들었던 점은 바로 부모님과의 갈등이었습니다. 30년이란 긴 세월을 유기농 생산만을 고집해 오신 아버지의 철학과 달리 의견 충돌이 잦았습니다. 아버지는 생산이 중요하다 하셨고, 저는 ‘소비가 있어야 공급이 있다’고 변화를 요구했죠.”



아버지와 의견은 좁혀지지 않았다. 그렇다고 쉽게 그녀의 농업 철학을 포기할 수는 없었다. 의지를 굽히기도 싫었던다. 그렇게 충돌하다 보니 결국 정체가 찾아왔다. 빠르게 변하는 시장 속에서 서로 합심하여 대응해도 모자랄 판에 의견이 안 맞으니 그럴 수밖에. 결국 수많은 언쟁과 논쟁을 거쳐 합의점을 찾았다. 생산과 판매를 나누어 아버지가 생산을, 권 대표가 판매를 총괄하기로 했다.

“정상 궤도에 올라오다가 정체를 맞닥뜨리니 이대로는 안 되겠다는 생각에 아버지와 매일 밤 고성 논쟁을 했어요. 결국 3개월 만에 생산 총책임자는 아버지, 판매 총책임자는 제가 맡기로 했죠. 농장경영을 함께하되, 최종 결정권은 각자에 양보하기로 했습니다. 저는 힘들게 생산한 유기농 농산물을 더욱 잘 팔아보기 위해 끊임없이 연구하고 노력했습니다.”



친환경 농산물 알리기, 막걸리·곡주 등 시제품 개발 중

‘시골딸내미’ 권태경 대표는 판매의 총책임자로서 아버지의 그늘에서 벗어나 홀로서기를 시작했다. 가장 먼저 시작한 것은 보절면에서 생산하는 친환경 농산물의 우수성을 알리는 일이었다. ‘친환경 농업은 보절면에서 배워라’라는 말이 있을 만큼 보절면은 친환경 농업을 많이 하는데, 실질적으로 친환경으로 알려진 명성이 약했기 때문이다. 심지어 보절면에서 생산되는 친환경 농산물의 대부분은 다른 지역업체에서 구매해 그 지역의 브랜드로 팔린다. 그러다 보니 보절면의 유기농 농산물은 점차 외면을 당했고, 친환경 농가들이 관행으로 하나들 돌아섰다. 이에 ‘시골딸내미’는



보절면에서 생산한 쌀로 막걸리 시제품을 제작했다. 2021년에는 친환경 쌀로 만든 곡주 시제품도 완성했다.

곡주의 경우 환경에 민감해 약간의 차이만 있어도 맛이 확 달라진다. 농장을 경영하면서 판매에만 몰두하기도 바쁘데 가공까지 하기엔 시간이 턱없이 부족했다. 그래서 지역의 경력 단절 청년 여성들과 협업을 추진했다. 뜻이 맞는 사람들을 모아서 B2B 업체를 새로 만들고 쌀빵 시제품이나 친환경 쌀로 빚은 소주를 제조하는 등 여러 가지 준비를 하고 있다.

“베토벤이 사후에 음약을 남긴 것처럼 우리는 훗날에도 변치 않는 증류주를 남기고 싶습니다. 그래서 현재 보절면의 청년들과 보절면 친환경 쌀로 만든 프리미엄 증류주 레시피 개발을 함께 진행하고 있습니다. 특히 OEM 생산이 가능하도록 다양하게 준비를 하고 있고, 이 외에도 저희 ‘추어미’를 기반으로 한 서브 아이템들을 준비하고 있습니다.”

지역 청년들과 함께 만드는 친환경 치유 공간

“지난 30년 동안 아버지가 친환경 농업을 통해 이 땅을 치유했다면, 이제부터 저는 이 치유된 땅을 통해서 사람들에게 치유하고자 합니다. ‘우리는 조상들에게 땅을 물려받은 것이 아니라, 후손들에게 땅을 빌려온 것’이라는 아버지의 말씀처럼 후손들에게 빌려온 치유된 땅에서 사람들에게 치유를 돌려주고 싶습니다.”

권태경 대표는 지역주민들과 상생하는 느낌으로 친환경을 모태로 해서 보절면에 숲속형 유기농 목장 구현이라는



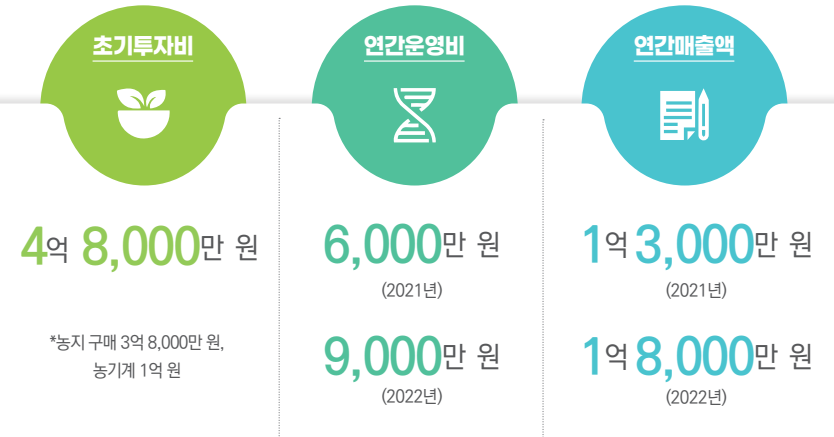
목표를 세우고 있다. 한쪽엔 생산단지를 두고 다른 한쪽으론 치유 공간을 마련한다는 목표다. 진정한 치유는 여유에서 온다는 생각으로, 다양한 지원사업에도 눈을 돌리고 있다. 세부적으로 5년 안에는 캐모마일 밭에 있는 낚시터의 공터를 활용한 체험 공간을 만들고, 10년 안에는 숙박시설과 식당도 조성할 계획이다.

“아버지가 치유해 놓은 땅에서 사람들을 치유하기 위한 아이템을, 지역 청년들과 함께 개발하고자 합니다. 우리가 생산한 친환경 농산물이 메인이 되어 함께 움직이고, 유기농 생산단지가 컨트롤타워가 되어 농촌 속의 큰 백화점을 이루며 그들과 연대하여 살아가는 것이 목표이자 바람입니다.”

영농정착분야
• 승계농 •
최우수상

‘시골딸내미’ 권태경 씨 이야기

창업년도	2018년
경영규모	노지 280,992㎡
보유 시설 및 기술	유기농업 재배 기술, 농기계 운전 기술, OEM을 위한 근린 2층 시설, 나락 창고, 물류보관 창고 등
인력현황	5인(본인, 부모님, 직원 2인)





영농혁신분야 · 승계농

☆ 금 상 ☆

‘열매가푸른날’ 권수영(31, 경남 밀양)

● 청년농업인 결심동기

농사에 디자인을 입히면 큰 시너지가 오겠다는 생각이 들어서

● 선택 작목

블루베리

● 청년농업인 선정년도

2021년

● 수상내역

2019년 경남 농업기술원장 공로상

● 대외적 활동 내역

밀양 4-H 연합회 여부회장

블루베리협회 회원

귀농창업활성화 심화교육 2기

스마트팜 청년 교육사업 4기

● 청년농업인 외 받은 지원사업

2021년 비대면 농업체험키트 개발 사업

2022년 청년농업인 경쟁력 제고사업

청년농업인 Key Point!

농업에 디자인을 입히다

디자인의 힘, 감성 체험 브랜드로 거듭난 블루베리 농장

대형 마트의 식품 포장 디자이너로 일하던 권수영 대표는 포장 디자인이 주는 마케팅 효과에 착안해 ‘부모님의 농사에 디자인을 가미하면 어떨까’라고 생각하게 된다. 마트에서 소비자들이 식품을 살 때, 내용물을 볼 수 없기에 포장 디자인을 보고 물건을 구매하는 만큼, 농사를 통해 수확하는 작물에 디자인을 입히면 큰 시너지가 오겠다는 생각이 들었기 때문이다.

권 대표는 그 길로 고향인 경상남도 밀양에 내려와 어머니가 10년째 운영 중이었던 블루베리 농장을 ‘체험 농장’으로 확장, 감성 농장으로 꾸몄다. 블루베리 본연의 맛을 지키는 것을 기본 철학으로, 감성 체험 농장으로써 ‘열매가 푸른날’이라는 이름을 짓고 농장 알리기에 적극적으로 나섰다. 농업에 디자인을 입혀 하나의 브랜드로 만든 것이다.



농장의 브랜드화, 건강하고 신선하게 감성 자극하는 ‘열매가 푸른날’

“2년 동안 대형 마트에서 식품 포장 디자이너로 일하면서 깨달은 것이 있습니다. 소비자는 내용물을 볼 수 없기에 디자인을 보고 물건을 구매한다는 사실입니다. 저는 이것이 일종의 마케팅 효과라고 생각했습니다. 어머니가 운영 중이던 블루베리 농장에 제가 깨달은 마케팅 효과를 활용하여 ‘체험 농장’으로 확장하게 된 계기입니다.”

권수영 대표는 무엇보다 농장을 브랜드화하는 데 집중했다. 경험과 노하우를 살려 블루베리 스티커와 로고, 자체 캐릭터를 제작하고 캐릭터를 넣은 명함, 수제 청과 잼 패키지 등을 만들어 SNS를 활용해 적극적으로 알려 나갔다. 그저 단순히 블루베리를 파는 곳이 아니라 ‘블루베리와 관련한 재미있는 경험을 할 수 있는 곳’이란 스토리를 만든 것이다. 물론 브랜딩이 쉽지는 않았다. 10년 동안 블루베리 농장을 운영해 온 어머니의 생각은 직관적이어야 한다는 것이었기 때문이다. 권 대표는 디자이너로서 브랜드의 중요성을 너무나도 잘 알고 있기에 끊임없이 설득에 설득을 더했고, 아이들을 대상으로 체험농장을 운영하는 만큼 순수한 우리말을 차용해 ‘열매가 푸른날’로 결국 이름을 지었다. “건강함과 신선함이라는 본질을 지키면서 디자인을 입히면 농산물의 부가가치는 증대됩니다. 노후화된 농업에 세련된 이미지를 입혀주고, 농가의 소득 증대로 이어집니다. 저는 ‘열매가 푸른날’을 통해 앞으로도 흥미롭고 믿음직한 브랜드를 만들어 나가고 싶습니다.”

일본 연수에서 벤치마킹한 감성 마케팅, SNS 타고 ‘헐헐’

‘열매가푸른날’은 블루베리를 기반으로 수확 체험, 피자 및 타르트 만들어 먹기, 실내용 블루베리 나무 심기 등을 진행한다. 이와 함께 지역 농산물을 활용한 베이킹 프로그램도 운영 중이다. 다양한 체험이 가능한 만큼 부산을 중심으로 인근 지역에서 단체 방문객이 줄을 잇고 있다. 현재까지 방문객의 약 90%는 아이를 동반한 가족 손님이다. 특히 사진 찍기를 좋아하고 SNS를 잘 활용하는 젊은 엄마들이 주를 이룬다. 사진 찍기가 좋고 예쁜 풍경들이 잘 나와서인지 SNS를 통해 제법 입소문을 타기도 했다. 그런 만큼 ‘열매가푸른날’은 농장의 모습뿐만 아니라 방문 고객들의 체험 장면을 사진과 영상에 담아내고자 노력하고 있다.

‘열매가푸른날’의 배경에는 권 대표의 해외 견학이 바탕이 되었다. 2019년 일본으로 연수를 다녀왔는데, 당시에 6차산업을 하고 있던 딸기농장을 체험했다. 건축가인 농장 주인이 그곳을 카페처럼 꾸며 운영하고 있었고, 권 대표는 여기에 착안해 체험 농장을 만든 것이다. 단순한 수확 체험을 넘어 감성을 더한 이유다.



“이름을 이렇게 지으니까 사람들의 감성을 잡을 수 있었던 것 같습니다. 밀양 8경인 위양못을 알리면서 블루베리와 연계하니 젊은 사람들에게 감성 마케팅으로 호응을 얻었죠. 농장을 방문한 가족, 2030 세대의 커플 손님이 SNS에 체험 후기를 올리면서 코로나19 시기뿐만 아니라 지금까지도 많은 체험객이 찾아주고 있습니다.”

한정된 수확 시기→불규칙한 소득→다양한 이색 프로그램 개발

블루베리의 주 생산 시기는 4월 말부터 8월 중순까지다. 수확 시기가 짧고, 한정되어 있어서 소득 불규칙 문제가 심했고, 인력을 활용하기가 쉽지 않았다. 성수기보다 비수기가 길다는 열악한 여건을 해소하기 위한 노력은 다양한 체험 프로그램 개발이었다.

“기존의 농가와와는 다르게 홍보했습니다. 수확하는 체험은 어디에나 있고 단순한 프로그램이었기 때문에 더 특별한 것들을 만들려 했어요. 블루베리 베이킹, 화분 심기, 딸기와 샤인머스켓 케이크 만들기 등 색다른 프로그램을 개발했습니다. 또 가드닝을 활용한 테라리움 키트를 개발해 판매하고, 수제 청 및 잼 등 가공품 온라인 판매를 위한 판로도 개척했습니다.”

권수영 대표는 서울에서 먹어본 블루베리 피자를 떠올리며 레시피를 만들고 블루베리와 피자빵을 결합해서 새로운 체험 프로그램 ‘365일 블루베리 피자 만들기’를 개발했다. 아이들이 농부가 되어보는 ‘가드닝 체험’도 이색 프로그램이다. 단순한 식물심기를 넘어 드로잉도 해보고



어떻게 크는지 눈으로 보고 냄새를 맡아보고 손으로 만져도 보는 오감 체험으로 구성했다.

다양한 체험을 중심으로 꾸려지는 농장인 만큼 날씨의 영향도 큰 문제로 다가온다. 노지에서 비를 맞아야 잘 자라는 블루베리의 특성과 사람들이 체험할 수 있어야 한다는 점



에서 비가 오면 운영에 차질이 생긴다. 비가림막을 설치하긴 했으나 비가 오면 방문객들의 발길은 뚝 끊긴다.

“비가 오는 건 자연재해에 속하기 때문에 마땅한 대안이 없습니다. 그래서 저희는 농장 자체에서 여러 가지 교육을 진행할 수 있는 교육농장 인증을 받았습니다. 비가 올 때는 실내에서도 할 수 있는 프로그램들을 많이 개발하려고 생각하고 있어요.”

팜파티플래너·테라리움 등 다양한 자격증 토대로 차별화

차별화를 위해 권수영 대표가 선택한 것은 다양한 자격증을 취득해 더욱 다채로운 체험 프로그램을 개발하는 것이었다. 식품가공기능사, 제과기능사를 비롯해 팜파티 플래너 3급 등 다양한 자격증을 땀다. 체험 프로그램 중에서는 음식 만들기가 가장 괜찮다는 생각에 관련 자격증 취득에 힘을 쓰고 있다. 지난 5년 동안 가장 많이 배운 게 제과, 제빵 교육이라고. 블루베리 나무 심기 가드닝 클래스도 운영하는 만큼 식물 관련 테라리움 1~2급 자격증도 획득했다.

이를 토대로 권 대표는 색다른 프로그램들을 갖추기 시작했다. ‘감성’ 키워드가 주목을 받으면서 블루베리 자체를 홍보하기보다 블루베리 음료 및 디저트와 함께 구성한 피크닉 용품 대여를 상품화하고, 블루베리 수확 체험 기간에는 라탄 바구니와 밀짚모자를 제공해 더욱 특별하고 감성적인 농장 체험의 경험을 선사했다.

“다양한 자격증을 토대로 수많은 테스트를 거쳐 저희 ‘열매



가푸른날’만의 특별한 블루베리 상품을 개발하는 노력도 게을리하지 않았습니다. 현재는 다양한 교육 인증을 받고 초등학교 교과과정과 연계한 프로그램도 운영하고 있습니다.”

밀양 알리는 홍보관이자 지역 농산물 알리는 마켓으로 자리매김

“도시 소비자의 트렌드에 발맞춰 소비자들이 즐겨찾는 농촌을 만들고 싶습니다. 그들이 원하는 먹거리 상품과 체험 프로그램을 개발하고, 시간과 장소에 구애받지 않고 신선한 농산물을 즐길 수 있는 거점을 만들고자 합니다. 이를 위해 ‘열매가푸른날’의 시그니처인 블루베리를 포함해



지역의 다양한 농산물을 활용한 가공식품을 개발할 예정입니다.”

우수한 품질의 블루베리를 생산하기 위해 권 대표는 물, 온도, 영양 관리 등을 월별로 꼼꼼하게 영농일지에 기록해 일정하게 유지하고 있다. 기본을 중시하는 농장으로써, 열매를 수확한 후 여름전정을 필수로 하고 있으며, 새로운 신초를 형성하여 건강한 나무로 키우고 있다. 나무당 3kg 수준의 적은 열매를 달아 맛과 크기를 최대한 유지하는 기술을 반복적으로 배우고 있다. 궁극적으로 권 대표가 꿈꾸는 목표는 고객들도 농업의 소중함을 알도록 하는 것이다. 현재 초고령화 문제를 직면한 농촌은 인력 부족, 수입농산물로 인한 가격 하락 등 이중고, 삼중고를 겪고 있다. 특히 고령의 농업인들은 SNS 이용조차 수월하지 않다. 이런 상황에서 권 대표는 모두가 다 같이 잘되는



농촌을 만드는데 조금이나마 보탬이 되고자 한다.

“2023 경남 스마트팜 혁신밸리 6기 교육생으로서 밀양시 4-H 여부회장으로 활동하고 있습니다. 지역에서 다양한 농업교육 및 지역 활동을 통해 주변 농가들을 대상으로 SNS 홍보 및 판매에 도움을 드리고 있으며, 신규농이 늘어남에 따라 지역 농산물을 활용한 체험 프로그램을 만들어 같이 잘 되고 싶어요. 블루베리, 딸기, 사과 등 가공품을 확장할 계획이며, 밀양시를 홍보하는 공간이자 지역 농산물을 만나는 마켓으로 자리매김해 나갈 계획입니다.” 

영농정착분야

•승계농•

금 상

‘열매가푸른날’ 권수영 씨 이야기

창업년도	2019년
경영규모	농지 4,958㎡(시설하우스 5동, 노지 포함)
보유 시설 및 기술	체험 및 교육 시설
인력현황	5인(본인, 정규직 2인, 주말 아르바이트 2인)

초기투자비



5억 원

*농장 부지 구입, 하우스 시설,
인테리어 비용 등

연간운영비



5,000만 원

(2021년)

6,000만 원

(2022년)

연간매출액



1억 원

(2021년)

1억 2,000만 원

(2022년)



영농혁신분야 · 승계농

☆ 금 상 ☆

‘슬기로운 청년농부’ 이승호(31, 경기 평택)

- **청년농업인 결심동기**
코로나19 팬데믹에 따른 먹거리 중요성 인식
- **선택 작목**
배
- **청년농업인 선정년도**
2023년
- **수상내역**
2023년 농림수산식품교육문화정보원 청년농업인 팀프로젝트
지원사업 최우수상
- **대외적 활동 내역**
평택시 4-H 연합회 회원
경기도 4-H 연합회 회원
친환경배협회 회원
전국배연합회 회원

청년농업인 Key Point!

건강하고 바른 먹거리를 위한 슬기로운 연구개발

할아버지→아버지→아들로 70년을 이어가는 배 과수원

할아버지에서 아버지, 아들까지 3대를 이어 과수원을 지키고 있는 이가 있다. 바로 ‘슬기로운 청년농부’ 이승호 대표다. 이 대표는 미국에서 컴퓨터 공학을 전공, 대학 졸업 후 한국으로 돌아와 농업인의 길로 들어서게 되었다. 대학교 방학때마다 고향으로 돌아와 대학 공부를 이어가면서 과수원 일을 돕던 이 대표는, 건강한 먹거리를 만들어 온 할아버지와 아버지의 업을 이어 받아 양질의 먹거리 생산에 힘을 쏟겠다는 마음으로 진로를 결정하게 된다. 그는 건강하고 바른 먹거리를 만들기 위해 연구하고 노력하는 ‘슬기로운 청년농부’를 운영 중이다.



과일·채소 등 건강한 먹거리의 중요성 커질 것

12년 동안 미국 캔자스에서 컴퓨터 공학을 전공한 이승호 대표는 그곳에서 선진화된 농업 환경을 보면서 감탄한 적이 있다고 한다. 특히 미국 사람들은 건강에 대해서 크게 관심을 지니고 있으며, 미국 생활을 통해 과일이나 채소의 중요성이 미래에는 훨씬 커질 것이라고 몸소 느꼈다. 그 경험이 고향으로 돌아가 가족의 농업을 이어받아야겠다는 결심에 큰 도움이 되었다.

“이러한 경험은 저에게 한국으로 돌아가 가족의 농업을 계승하고 혁신하겠다는 꿈으로 이끌어 주었습니다. 전공이 컴퓨터 공학이었음에도, 주어진 일에 대한 책임감으로 대학을 졸업한 후에 농업의 길을 선택하게 된 이유이기도 합니다.”

이 대표가 이끄는 과수원의 역사는 지난 1956년으로 거슬러 올라간다. 할아버지가 운영하시던 시절부터 아버지를 거쳐 67년간 3대를 이어오면서 경기도 평택에서 배를 키워 온 것. 농업을 선택한 이 대표는 농업에서도 IT의 필요성을 인지하면서 두 분야의 지식을 융합, 농업의 혁신을 추구하고자 한다.

“미국에 가기 전에 배 한 박스의 가격이 8만~9만 원 정도였던 걸로 기억합니다. (가격이 어느 정도 나가는) 고급 과일이었지요. 하지만 아이러니하게 지금은 4만~5만 원 수준으로 떨어졌어요. 10년 이상 훌쩍 지났는데, 배의 수요가 줄어들고 소비자들은 제수용 정도로만 생각하게 되었습니다. 하지만 여전히 소비자들은 배를 비싼 과일이라고 인식하고 있습니다. 단순히 비싼 과일이 아니라, 더 맛있고

건강한 프리미엄 과일로 인식했으면 좋겠다고 생각하게 되었습니다. 그래서 가업을 이어야겠다고 결심하게 되었죠.”

‘슬기로운 청년농부’, 지역 내 유일한 ‘유기농 배’ 생산처

이승호 대표는 가업 승계를 선택하고 건강한 먹거리에 눈을 돌렸다. 유기농 배를 재배하겠다는 생각에 ‘슬기로운 청년농부’를 설립했다. 1만 평의 부지에서 유기농으로 배를 키우고 있으며, 아버지와 함께 성심농원 관행 재배를 겸하고 있기도 하다.

“현재 약 3만 평 규모의 농장에서 배를 재배하고 있으며, 지난 3년 동안 연간 평균 500톤의 배를 안정적으로 생산해 왔습니다.”

이 대표가 유기농 배를 생산하겠다는 차별화 포인트는 적중했다. ‘슬기로운 청년농부’가 평택 지역에서는 유기농 배를 생산하는 유일한 생산처이기 때문. 여러 협의회에 참석해 봐도 유기농 배를 생산하는 청년농업인은 이 대표가 유일하다고 한다.

‘슬기로운 청년농부’는 유기농 배를 경기도의 학교들에 급식

으로 공급하고 있다. 더불어 어린이 건강 과일 프로젝트에 참여해 지역 내 많은 학생과 어린이에게 건강한 먹거리와 영양을 제공하고 있다.

이외에도 지역사회와의 연대를 위해 송탄출장소와 진위면 행복복지센터에 기부 활동을 지속하고 있으며, 이러한 활동을 통해 급식 부문에서 약 3,000만 원, 어린이 건강 과일 부문에서 약 1,000만 원의 매출을 기록하며 성장세를 유지하고 있다.

“올해에는 새로이 스마트 스토어와 SNS 계정을 개설하였으며, 지역 인근 농가와의 협업으로 다양한 판로를 개척하여 판매 실적 향상을 위해 힘을 쏟고 있습니다.”

폭우 등 기상이변→생산감소→재배방식 변경으로 해결

“지금까지의 영농생활에서 가장 큰 도전은 지속적인 기후변동과 그로 인한 기상이변, 그리고 판로 확장의 어려움이었습니다. 특히 2년 전, 예상 밖의 폭우로 계획했던 생산량에 큰 타격을 받게 되었습니다. 이로 인한 손실 때문에 재배 계획 수정의 필요성을 느끼게 되었고, 당시 판매계획을 크게 변경하였습니다.”

농업인으로서 가장 크게 영향을 받는 요소는 날씨다. 최근 우리나라의 기후가 변하고 있다는 점은 어려움을 겪을 수밖에 없는 이유로 작용한다. 4계절이 뚜렷했던 과거와 달리 계절의 경계가 모호해지고 봄, 가을이 짧아지면서 농업 환경이 예전과는 사뭇 다르다. 성심농원과 ‘슬기로운 청년농부’의 과수원에도 기후의 영향은 빗겨나가지 않았다.





“이와 같은 위기 상황에서 현장에서의 경험과 지식을 바탕으로 재배 계획을 전면적으로 수정하였습니다. 게르마눔 살포를 통해 과육 품질을 상승시키고, 배 수확의 마지막 단계에서 직접 주조한 막걸리를 살포, 당도를 향상함과 동시에 살균 작용을 높이도록 했습니다.”

판로 확장도 큰 고민 중 하나였다. 기존의 판로만으로는 매출 증대에 한계가 있는 만큼 다양한 창구를 추가로 만들어 가야 했기 때문.

“스마트 스토어를 개설했지만, 초기에는 어려움이 있었어요. aT센터에서 주최하는 다양한 행사에 참여해 ‘슬기로운 청년 농부’라는 브랜드를 알리면서 차츰 새로운 판로가 만들어졌습니다.”

이후 이승호 대표는 경기도 진위에서 개최되는 지역 행사에 참여, 마을주민들과의 연계를 강화하고, 평택시 송탄출장소와 진위면 행복복지센터에 배를 기부하는 등 다양한 활동을 통해 지역사회와의 협력을 강화하는 데 힘을 실었다.

이를 통해 기후 변화에 따른 어려움을 극복하고, 안정적인 생산과 신뢰를 유지하면서 성장할 수 있었다.

게르마눔·막걸리 살포, 당도 증진 및 살균 효과, 과육 품질 향상

앞서 말했듯이 기후 변화라는 위기를 넘기기 위해 연구한 재배 방식의 변화는 ‘슬기로운 청년농부’의 새로운 경쟁력이 되었다. 특히 주목해야 할 부분은 게르마눔 살포다. 게르마눔을 살포하면서 과육의 품질을 향상했고, 기상 변화에 따른 손상을 최소화하는 효과를 얻었다.

이와 함께 특징적인 점은 직접 주조한 막걸리를 살포하는 점이다. 배를 수확하기 3주 전에 막걸리를 나무 뿌리에 직접 주입하는데, 이는 당도를 증진해 주고 살균 작용을 해 준다. 이러한 두 가지 기술을 적용한 이후 스마트 스토어를 통해 주문하는 고객들로부터 배의 맛과 모양이 남다른 평을 받고 있다.

“청년농업인으로서 저는 과수원의 지속적인 성장과 발전을 위해 여러 가지 노력을 펼쳐왔습니다. 먼저 전통적인 배 재배 방법 외에도 저희 농가의 노하우와 여러 기술을 접목하여 생산량과 품질 모두를 향상하기 위한 연구를 꾸준히 진행하고 있습니다.”

‘슬기로운 청년농부’에서 생산하는 유기농 배의 우수성을 알리기 위해 다양한 행사에 적극적으로 참여하고 있다. 평택시 농업기술센터에서 주관하는 지역 꽃박람회를 후원하고, 진위천 행사에 홍보부스를 마련해 참여하며, 수원에서 열린

감성농부 행사에 참가하는 등 적극적으로 브랜드 알리기에 힘을 쓰고 있다.

전통과 혁신, 지역사회 협력을 통한 지속 가능한 농업 추구

“향후 영농생활에 대한 포부는 지속 가능한 농업과 지역사회에 대한 기여, 그리고 국민건강증진에 중점을 두고 있습니다.”

‘슬기로운 청년농부’는 지속적인 연구와 발전을 위해 노력해 나갈 계획이다. 이미 도입한 게르마늄 살포와 막걸리 살포 기술 외에도 새로운 재배 방법과 첨단 기술을 접목할 예정. 이를 통해 품질과 생산성을 더욱 향상함으로써 한층 효율적인 농업경영 체계를 구축한다는 방침이다.

지역사회와의 연결 강화도 ‘슬기로운 청년농부’의 농업경영 목표 중 또 다른 한 축이다. 지역 학교에 제공하는 건강한 급식과 어린이 건강 과일 공급을 확대하는 한편, 지역 주민들에게 직접 좋은 품질의 농산물을 제공함으로써 신뢰와 파트너십을 강화할 계획이다.

이와 함께 청년농업인들과의 네트워크를 활성화하고 농업 지식과 경험을 교류할 수 있는 플랫폼을 구축, 예비 청년 농업인들에게도 영농에 대한 교육과 지원을 제공하는 구심점으로서 역할을 해나가고자 한다.

“전통과 혁신, 지역사회와의 협력을 바탕으로 지속 가능한 농업을 추구하며, 농촌의 미래를 함께 만들어 가는 것이 가장 큰 포부입니다. 농업과 농촌의 가치를 직접 느낄 수 있는 체험 프로그램도 계획 중이며, 이를 통해 농촌 활성화에 기여하고자 합니다.” 

영농정착분야
•승계농•
금 상

‘슬기로운 청년농부’ 이승호 씨 이야기

창업년도	2020년
경영규모	유기농 밭 33,058㎡, 시설하우스 3동(임차)
보유 시설 및 기술	게르마늄 살포 기술, 막걸리 방제 기술, 과일 전자선별기, SS기(스피드 스프레이어), 트랙터 등
인력현황	6인(본인, 직원 1인, 계절근로자 4인) 외 비정규직 15~20인

초기투자비



—
*3대째 운영 중으로
초기비용 없음

연간운영비



3억 원
(2021년)

3억 원
(2022년)

*인건비 2억 원,
시설 운영비 및 공과금 등 1억 원

연간매출액



7억 원
(2021년)

9억 원
(2022년)



영농혁신분야 · 승계농

☆ 은 상 ☆

‘과수원피스’ 김효진(36, 제주 제주시)

- 청년농업인 결심동기
고객이 함께 즐길 수 있는 이색 테마형 농촌체험관광을 만들기 위해
- 선택 작목
감귤
- 청년농업인 선정년도
2020년
- 청년농업인 외 받은 지원사업
2022년 청년농업인 경쟁력 제고사업

청년농업인 Key Point!

내가 즐거운 일을 해야 고객도 즐거워할 수 있다

애니메이션과 함께하는 재미난 농촌체험관광

부모님이 운영하시는 과수원에 애니메이션을 접목해 색다른 이야기를 입힌 청년이 있다. 일본 애니메이션 '원피스'를 테마로 꾸민 '과수원피스'를 만든 김효진 대표다. 그는 '내가 즐거운 일을 해야 남(고객)도 즐거워할 수 있다'는 생각에 자신이 좋아하는 애니메이션을 농업에 담아야겠다는 엉뚱한 상상을 했다.

제주에 자리한 '과수원피스'는 만화·애니메이션을 콘셉트로 농촌체험관광 프로그램을 운영하는 테마 감귤농장이다. 단순한 감귤 수확 체험을 넘어 카페에서 감귤을 활용한 다양한 음료와 디저트, 애니메이션 '원피스'를 즐길 수 있도록 했다. 더불어 펜션을 조성해 농촌 민박 체험까지 연계, 다양한 볼거리와 즐길거리를 선사하면서 입소문을 타고 있다.



귀농의 이유, 노지 감귤 직거래 확대의 필요성 절감

김효진 대표의 부모님은 제주에서 감귤 과수원을 30년 동안 운영해 왔다. 3,000평의 과수원과 함께 1만 3,000평의 밭에서 콜라비, 브로콜리, 초당옥수수, 방울양배추 등 다양한 작물을 재배하고 있다. 수확한 감귤과 밭작물들은 주로 공판장을 통해 판매를 해왔는데, 시세 차이 등으로 수입이 일정치 않다는 문제를 안고 있었다.

김 대표가 귀농을 결심한 가장 큰 이유가 바로 여기에 있다. 불안정한 수입을 해소하고 매출을 늘리기 위한 대안을 다양하게 고민하고 연구하기 시작한 것. 그러다 직거래 확대의 필요성을 절실히 느끼고, 수확 시기가 되면 원가를 계산하여 판매가를 설정한 후 SNS 홍보를 통해 개인 택배로 직거래 판매를 시작하기에 이르렀다.

“노지 감귤에 대한 직거래 확대의 필요성을 절실히 느꼈고, 감귤 직거래를 통해 청년농업인을 결심하였습니다. 부모님이 생산하신 수확물을 직접 판매해 보니 너무 뿌듯하였고, 점점 더 농업에 흥미를 갖게 되면서 귀농을 결심하였습니다.”





겠다는 생각을 하게 되었다. 이내 감귤 따기, 감귤 오메기떡 만들기 등의 체험활동을 비롯해 오메기떡 가공시설 구축 등을 골자로 한 귀농 계획을 수립하기에 이르렀다.

“제주도는 관광도시라는 지역적 특성으로 다양하고 많은 체험농장이 있었는데, 대부분 어린이와 가족을 중심으로 프로그램이 이루어졌습니다. 하지만 농촌체험 공간에서 성인, 특히 남성들이 즐길거리가 없다는 점을 느꼈습니다.” 김 대표는 곧 성인 남성들이 농촌체험관광과 연계해서 즐길 수 있는 콘텐츠에 주목했다. 이를 통해 객단가를 향상하고 부가가치를 창출할 수 있을 것이라는 판단에서다. 이 대목에서 그는 자신이 좋아하는 애니메이션을 떠올렸다. 그렇게 기존의 감귤체험장에 애니메이션 ‘원피스’가 더해져 ‘과수원피스’가 탄생하게 되었다.

다양한 교육 통해 6차산업 학습, 농업에 애니메이션 접목

청년농업인을 결심한 김효진 대표는 가장 먼저 교육을 선택했다. 아는 것이 힘이고 아는 만큼 보인다는 말처럼 사전에 필요한 것들을 배우고자 했다. 귀농 후 ‘제주서부농업기술센터’를 찾아 교육 일정을 살펴보고, 농업 관련 기초 교육과 유통 마케팅 교육을 이수했다.

김 대표의 생각은 적중했다. 다양한 교육을 듣던 중 6차 산업에 대해 알게 되었고, 융복합 농업 활동에 관심이 생겼기 때문이다. 제주서부농업기술센터, 제주도농업기술원 등에서 다양한 교육을 받았고, 농촌체험관광을 학습하면서 차별화 포인트에 대한 고민을 시작했다. 여러 교육을 토대로 그는 부모님이 관리하시는 과수원과 6차산업을 결합해야



농촌체험 넘어 사람들의 흥미 유발하는 콘텐츠 필요

현재 제주도를 포함해 국내에 있는 대부분의 농가에서는 자연 그대로의 환경에서 원물을 수확해 판매하고 체험 프로그램을 운영하고 있다. 새로운 콘텐츠를 구성하거나 지역적인 스토리를 만들어 홍보하고 있긴 하지만, 콘텐츠의 지속성이 떨어질 수밖에 없다. 감귤농장도 상황은 크게 다르지 않다. 1차산업으로써 원물을 생산해 판매하고, 잼이나 청, 과자, 초콜릿 등 가공품을 개발해 2차산업으로 확장 체험 프로그램을 운영함으로써 3차산업을 접목하는 경우가 대부분이다. 감귤을 비롯해 키위, 바나나, 딸기, 수박 등 대부분의 농가에서 원물 품목의 차별성만 있을 뿐 사람들의 흥미를 유발하기 위한 콘텐츠는 여전히 부족하다는 게 김효진 대표의 설명이다.

“저는 ‘내가 즐거운 일을 해야 남도 즐거워할 수 있다’는 생각을 가지고 있습니다. 그래서 저는 제가 좋아했던 애니메이션을 농업에 접목하여 감귤 수확 체험에 필요한 체험 도구를 만들 때 애니메이션 ‘원피스’에 등장하는 밀짚모자 등을 적용하였습니다. 또 500여 개의 애니메이션 캐릭터 피규어를 활용해 감귤 카페 인테리어를 실시하였습니다.” 일단 시작한 일인 만큼 제대로 하기 위해서 김 대표는 국내외 애니메이션에 대해 정식적인 판권 계약을 체결, 라이선스를 획득했다. 그는 대원미디어의 ‘원피스’ 판권, SMG 홀딩스의 ‘드래곤볼’ 판권을 가지고 융복합 농업에 적극적으로 활용해 나갈 계획이다.

감귤 농사부터 가공, 체험까지 1·2·3차산업 아우르는 6차산업

‘과수원피스’의 사업모델은 1차 농사, 2차 가공, 3차 서비스까지 모두를 아우르는 6차산업이다. 감귤 생산 및 판매(1차산업)를 통해 생산 기반 확보 및 안정화를 추구하고, 감귤 체험(3차산업)과 직거래를 연계해 부가가치를 창출하며, 체험·카페·숙박을 통합(6차산업)해 감귤 직거래를 한층 활성화한다는 전략이다.

현재 과수원피스는 풋귤을 포함해 감귤 31톤을 생산해 원물을 판매하고 있다. 이와 함께 초당옥수수 2만 개, 콜라비 5톤, 방울양배추 2톤 등을 생산 중이다. 원물 판매와 더불어 감귤 수확 체험, 감귤 오메기떡 만들기 등 2차, 3차산업으로 연계하고 있다.

주 작물인 감귤을 통해 잼, 청, 오메기떡 등 가공식품도 생산한다. 잼, 청 등은 비상품 원료로 개발했다. 판매용 감귤오메기떡은 OEM 방식으로 생산하고, 소량의 감귤오메기떡은 직접 만들면서 체험 프로그램과도 연계했다.

과수원피스는 한 걸음 더 나아가 애니메이션 캐릭터 카페를 만들어 운영하면서 브랜드화하는 것으로 차별화를 꾀했다. 감귤 따기 체험, 감귤오메기떡 만들기 체험 등이 카페에서 이루어지며, 애니메이션 캐릭터 피규어를 전시해 남녀노소 누구나 카페를 즐길 수 있도록 했다. 이런 점들이 네이버 카페, 인스타그램 등에 알려지면서 유명세를 탔다.



우려와 걱정의 시선, 즐거운 마음으로 하나씩 만들어 긍정적 평가 유도

농업과 애니메이션을 결합하는 김효진 대표의 신선한 시도는 초기에 주변 사람으로부터 곱지 않은 시선을 받았다. 농촌체험관광이 만화와 잘 어울릴 수 있겠는가 하는 우려의 시각이었다. 만화나 애니메이션을 연계한다는 것이 자칫 잘못하면 그저 해프닝에 지나지 않는 젊은 패기이거나 장난과 같은 가벼운 생각으로 치부될 수 있다는 점도 따가운 시선 중 하나였다.

“저희 부모님부터도 영농활동에 애니메이션을 접목한다는 것에 회의적인 시각으로 바라봤다고 생각됩니다. 하지만 저 스스로가 즐겁게 할 수 있는 활동이었기 때문에 꾀꾀하게 혼자 하나씩 만들어 갔습니다. 이를 위해 주변 농업 관계자 분들과 제주도 내 역사·문화 전문가, 애니메이션 분야 기업들과 접점을 확대하였습니다.”

처음에 시작했을 때에는 주변 농업인뿐만 아니라 청년농까지도 애니메이션이나 이를 활용한 농촌 체험, 홍보 마케팅 등에 전혀 관심이 없었다고 한다. 하지만 김 대표의 꾸준한 관심과 노력으로 카페, 펜션 등 애니메이션 테마농장 인프라를 갖추어 나갔고, 결국 콘셉트에 대한 긍정적인 평가를 이끌어냈다. 2020년 9월 제주서부농업기술센터의 청년농업인 현장코칭과정에서 좋은 평가를 준 것이다.

“국내 농촌체험관광의 주요 고객은 유아 및 어린이, 초등학교 등이었고 남성에 대한 볼거리와 즐길거리가 빠져 있었습니다. 저희 농장의 경우 감귤 수확, 가공체험 등을 엄마와 아이 위주로 진행하되 아빠가 함께 즐길 수 있는 콘텐츠가 가미되어 기존에 부족했던 부분을 채우는 우수사례라고 말씀해 주셨습니다.”



농가소득 향상, 신규소득 창출 등 로컬 브랜드로 자리매김

그렇게 ‘과수원피스’의 차별화가 시작되었고 제주시 청년 농업인 경쟁력 제고사업, 청년인큐베이팅 지원사업 등을 통해 경쟁력을 더욱 극대화했다. 지금은 혼자가 아닌 지역 기업 및 주민들과 상생 스토리를 만들어 가고 있다.

현재 애니메이션 제작업체 (주)그리메와 함께 제주 돌하르방을 활용한 애니메이션 ‘거신 : 바람의 아이’ 연계 상품 개발을 완료한 상태다. IP 사용 및 협력에 대한 협약을 체결, 체험 프로그램 뿐 아니라 테마 행사, 코스프레 행사, 플리마켓 등 다양한 기획으로 확장해 갈 계획이다.

“원피스, 드래곤볼, 지브리 등 애니메이션을 활용해 모든 농촌 활동을 재미있게 구현할 예정입니다. 또 민박, 음식, 플리마켓 등 경영 다각화를 통해 소득원을 늘리고, 지역 농산물 수매를 통한 주변 농업인 소득증대에 기여하는 융복합 사업의 선도 모델이 되고자 합니다.”

앞으로도 김효진 대표는 지역 농가의 플리마켓 참여를 적극적으로 주도해 기존 농가소득 향상, 신규 소득 창출 기회를 마련해 나갈 방침이다. 지역 내 돌하르방 공원인 ‘석물원’과 연계해 돌하르방 캐릭터를 활용한 피규어를 개발하는 등 다양한 이벤트도 구상 중이다. 궁극적으로 ‘과수원피스’를 단순한 농가가 아닌 로컬 브랜드로 자리매김해 나간다는 게 김효진 대표의 청사진이다. 

영농정착분야
•승계농•
은상

‘과수원피스’ 김효진 씨 이야기

창업년도	2019년
경영규모	농지 9,917㎡(시설하우스 5동)
보유 시설 및 기술	체험 및 전시 공간, 애니메이션 라이선스 가공식품 개발
인력현황	3인(본인, 직원 2인)





영농혁신분야 · 승계농

☆은상☆

‘나무랑베리랑’ 임세환(33, 전북 정읍)

- **청년농업인 결심동기**
농업의 미래에 대한 비전과 농업기업으로 키워보고 싶어서
- **선택 작목**
포포나무, 여름두릅, 피칸
- **청년농업인 선정년도**
2018년
- **수상내역**
2008년 전라북도 FFK 경진대회 조경부문 우수상
2016년 전라북도 농업인 정보화경진대회 사업계획서 우수상
2018년 전라북도 표창장 도지사상
2018년 부산 꽃과 사람 전시회 사업계획서 장려상
- **대외적 활동 내역**
정읍시 4-H 연합회 사무국장 및 부회장
정읍시 한국농수산대학 동문회 사무국장 및 부회장
한국농수산대학 아카데미 농기계스쿨 수료
- **청년농업인 외 받은 지원사업**
2020년 동양 트랙터 지원사업

청년농업인 Key Point!

꿈은 원대하게, 꾸준한 노력과 다양한 실험

농업 분야의 유일무이한 글로벌 프랜차이즈 기업을 향해

시골에서 나고 자란 임세환 대표는 어렸을 때부터 아버지가 식물을 키우는 모습을 보면서 어린 시절을 보냈다. 아버지와 함께 물을 주면서 기르고 수확 하던 일은 일상이자 좋은 추억이었고, 자연스레 농업에 스며들어 관심을 가지게 되었다.

항상 아버지를 따라다니면서 전지 하는 방법, 물 주는 방법, 농약 주는 방법 등을 배웠고, 농업에 대한 긍정적인 생각을 가지면서 일찌감치 진로를 정하게 된다. 임 대표는 농업에 대한 전문적인 지식을 배우고 싶어 농업 전문고등학교에 진학했고, 우수한 성적으로 한국농수산대학에 들어가 본격적인 청년 농업인으로서의 인생을 시작했다.



농고·농대 출신 엘리트 청년농부, 모두 잘사는 농업문화 만들기

고등학교부터 대학까지 농업을 전공한 임세환 대표는 이론과 실무를 겸비한 엘리트 농업인이다. 고교 시절 3년 동안 농업 관련 경진대회에 참가해 최우수상과 우수상을 받는 등 뛰어난 감각을 자랑했다. 또 종자기능사, 분재기능사 등 각종 자격증을 취득하면서 선도 농업인이 되기 위한 배경을 탄탄히 채워나갔다. 대학에서 전문적인 지식을 배우고 농업 전반에 대해 공부한 임세환 대표는 직접 생산한 농산물을 직접 판매해 보면 좋겠다는 생각을 하게 되었고, '나무랑베리랑'을 설립해 청년농업인으로서 살아가고 있다.

"나무랑베리랑이 추구하는 방향은 농업인들이 함께 살고 같이 발전하는 농업의 문화를 만들고 싶다는 것입니다. 생산부터 유통까지 모든 업무를 하면서 묘목도 팔고 다양한 식물을 납품하고 있지요. 단순한 장사성 농장이 아니라 같은 농업인으로서 서로 잘 되길 바라면서 일을 하고 있습니다."

포포나무·여름두릅 등 부가가치 높은 농산물 생산

임세환 대표는 현재 농장 '나무랑베리랑'을 운영하면서 총 12만여 평의 농지에서 농약을 사용하지 않고 재배할 수 있는 식물들을 생산하고 있다. 주력 상품은 포포나무와 여름 두릅으로, 묘목 생산을 하면서 농산물로는 포포열매와 두릅순을 판매하고 있다.



이와 함께 사과대추, 블루베리, 수국, 무궁화, 국수호박, 아로니아, 열매마 등 다양한 식물을 함께 재배하고 있다. 임 대표는 생명력이 강하고 다른 농산물에 비해 평당 소득이 높은 작물들을 다루고 있는데, 일체 농약을 사용하지 않고 재배하고 있다는 점이 특징이다.

농산물 도매시장보다는 직거래를 중심으로 농산물을 판매하는데, 특히 네이버쇼핑 스토어팜을 이용해 전량 소비판매를 하고 있다. 스토어팜은 상품 등록, 수정 및 관리까지 직접 총 관리를 하고 있으며, 지난 2022년을 기준으로 네이버 쇼핑 스토어팜 판매액은 2억 원을 웃돌고 있다. 오프라인에서도 판매장을 운영 중이다. 현재 정읍 지역에 1호 판매장을 운영하고 있으며, 내년에 담양 지역에 2호 판매장을 신축할 예정이다. 온라인보다 오프라인 판매 규모가 큰 편이며, 지난해 농장 및 판매장을 통해 달성한 매출이 약 4억 원 정도다.

판매부진→스트레스→뇌수막염, 전국 5일장 다니며 맨땅에 헤딩

청년농부로서 임세환 대표의 출발은 그리 쉽지 않았다. 대학에서 이론으로 배웠던 농업과 현장은 생각보다 너무나도 달랐기 때문이다. 현실에 닥치다 보니 뭘 어떻게 해야 할지 감이 잡히지 않았기에, 임 대표는 우선 아버지와 함께 일하면서 생산을 배우기로 했다. 이 과정에서 가장 큰 난관에 봉착하게 된다. 아버지와의 갈등이다.

“아버지와의 갈등이 잦아지면서 생산한 농산물까지 판매하지 못해 폐기하는 농산물이 많아지고 극심한 스트레스에



시달렸습니다. 불면증이 생기고 몸에 이상이 생기더니 결국 대상포진에 걸렸고, 합병증으로 뇌수막염을 앓게 되었지요. 당시에는 생사를 알 수 없다는 진단까지 받기도 했습니다.”

병을 얻고 임 대표는 느낀 게 많았다. 생산도 중요하지만 판매가 수반되지 않는다면 의미가 없다는 것이다. 우선은 치료에 전념했다. 몸을 추스르고 퇴원 후 전국에 있는 전통 5일장을 무작정 찾아다니면서 장사를 했다. 처음에는 장사를 하는데 말문이 막혀 막막했지만, 점차 적응이 되었고, 아는 분들이 생기면서 조금씩 판로의 문이 열렸다. 주문이 늘어나면서 생산하는 족족 매진이 되기에 이르렀다.



다양한 모종·묘목 실험, 신품종 특허, 최대 90% 활착률

임세환 대표는 생산과 유통 모두 기존과 다르게 다양한 시도를 해보았고, 가장 좋은 방식을 찾아 적용했다. 또 어느 정도 판매가 안정화되면서부터는 온라인 판매를 위해 네이버쇼핑에 주목, 유튜브와 책을 통해 1년 동안 상세히 공부를 했다. 상세 페이지를 제작하는 등 마케팅에 능숙해지면서 생산부터 유통까지 체계적으로 이루어 가고 있다.

원활한 생산을 위해서 임 대표는 모종 및 묘목 번식을 중시한다. 각종 모종과 묘목을 생산하기 위해 밀폐 삼목부터 접목까지 수차례 실험을 하고 있으며, 각종 식물의 성질에 따라 어떤 환경에서 뿌리를 잘 내리는지 등등을 꼼꼼히 체크하여 데이터를 쌓았다. 번식하는 계절, 습도, 온도, 토양 산도 등 매년 여러 가지 실험을 통해 고객들이 선호하는 묘목을 생산하는 것이다.

“이렇게 번식을 하다 보면 신품종이 나오게 되는데, 3년 동안 관찰하고 기록한 결과 2가지 신품종에 대해 특허를 낼 수 있었습니다. 다른 농원에서는 20~50% 정도의 활착률을 뽑아낼 때 저희 ‘나무랑베리랑’에서는 70~90%의 활착률을 달성할 수 있는 기술을 가지고 있으며, 아직까지 한국에 도입되지 않은 각종 식물들에 대해서도 실험하고 있습니다.”

신품종 개발, 국내외 특허출원, 농업의 아버지 되겠다

임세환 대표는 ‘나무랑베리랑’을 프랜차이즈 브랜드로 키워 나간다는 원대한 청사진을 그리고 있다. 전 세계에 전무후무

할 일이다. 농업 분야에서 제대로 기업처럼 운영하는 곳도 그다지 많지 않은 상황이지만, 그는 하나의 성공 모델을 만들어 전국으로 가맹점을 확산하는 일이 멀지 않을 것으로 보고 있다. 나아가 전 세계에까지 진출하는 글로벌 농업기업으로 거듭난다는 목표다.

“저는 대한민국에서 끝나는 작은 농업보다 세계 수출과 로열티를 받는 농업을 바라보고 있습니다. 각종 묘목들을 번식 생산하다 보면 희귀하고 독특한 무늬를 띠거나 또는 새로운 과일이 열리거나, 수확이 빠른 신품종들이 나오게 됩니다. 신품종에 대해 특허(식물보호출원)를 받고 각 나라에 특허 출원등록을 할 생각입니다.”

이를 위해 임 대표는 더 많고 다양한 식물들을 들여와 다양한 실험을 진행, 데이터를 쌓아갈 계획이다. 각 나라마다 원하는 식물들이 다른 만큼 매년 여러 가지 식물 번식을 하면서 관찰 중이다. 이를 토대로 향후 20년 안에 대한민국 전라북도 정읍시에 자리한 ‘나무랑베리랑’ 농장에서 특허를 낸 식물들을 다른 나라에서 많이 찾을 수 있도록 하겠다는 포부다.

“판매장을 체인점 식으로 운영하다 보면 전국으로, 전 세계로 나갈 수 있지 않을까 합니다. 자연스럽게 한국을 알리고, 한국의 이미지도 각광을 받게 될 것입니다. 특허출원등록한 나라에서 로열티를 받는 세계적으로 인정하는 농업기업인으로 거듭나 후손에게 자랑스러운 농업의 아버지로 남고 싶습니다.” 

영농정착분야
•승계농•
은상

‘나무랑베리랑’ 임세환 씨 이야기

창업년도	2014년
경영규모	농지 396,000㎡(시설하우스 10동)
보유 시설 및 기술	접목과 전지 전문가, 스마트팜 3중 시설
인력현황	7인(부부, 부모님, 직원 3인) 외 기타 일용직(연간 800인)





영농혁신분야 · 승계농

☆은상☆

‘연의하루’ 김수지(31, 경북 구미)

청년농업인 결심동기

경력 단절에 대한 두려움 극복 및 농업에 디자인 경력을 가미해 기회 창출

선택 작목

연잎

청년농업인 선정년도

2021년

수상내역

2019년 농림수산물교육문화정보원 대국민 농촌 영상 공모전 장려상
2020년 농촌진흥청 SNS 기자단 대상
2020년 경상북도기자단 장려상
2022년 구미시 관광기념품 금상
2022년 구미시 농촌협약지원센터 주민 제안 아이디어공모전 금상

대외적 활동 내역

농촌진흥청 기자단

청년농업인 외 받은 지원사업

2021년 경상북도기술원 귀농창업활성화 지원사업
2021년 경상북도 청년농부 창농기반구축 지원사업

청년농업인 Key Point!

6차산업은 정년도 경력 단절도 없는 평생직장

농업에 디자인·마케팅 입혀 6차산업 완성 ‘연의하루’

정보통신(IT) 스타트업에서 디자인, 마케팅 업무를 수행하던 김수지 대표는 경력 단절에 대한 고민 끝에 귀농을 결심, 농업의 확장을 실현하고 농가에 활력을 불어넣고 있다. 전문 분야인 디자인과 마케팅을 농업에 접목하여 명실 상부 6차산업으로써의 부가가치를 충분히 창출해 내고 있는 것이다.

50대 후반에 연잎 농사를 시작한 시어머니를 보면서 김 대표는 농업이야말로 경력 단절도 없고, 나이 제한도 없으며 많은 기회가 있는 평생 직장이라는 생각을 했단다. 시어머니께서 연잎 농사를 시작하고 연잎을 활용해 가공식품, 체험 등 6차산업을 실현하는 모습에 그녀는 남편을 서울에 두고 혼자서 내려와 시부모님과 함께 ‘청년농업인’의 삶을 시작했다.



경력 단절에 대한 고민, 청년농업인을 향한 귀농으로 이어지다

청년농업인 김수지 대표의 옛 모습은 IT 기업의 디자이너 겸 마케터였다. 4차 산업혁명 시대를 살고 있는 현대인들에겐 그야말로 세련되고 멋져 보이는 ‘도시녀’의 모습이었을 터. 그녀는 더욱이 업무와 관련한 책을 출판해 총 6쇄 6,500부를 판매하기도 한 스테디셀러 작가이기도 했다. 그러나 김 대표는 결혼을 하게 되면서 임신과 출산에 대한 고민, 즉 경력 단절의 현실에 맞닥뜨리게 된다. 주변에서 ‘아이는 언제 낳을 건지’에 대해 안부를 묻곤 했는데, 이런 질문 자체가 곧 경력 단절을 의미하는 것이라 느껴졌기 때문이다. 경력 단절에 대한 두려움은 김 대표가 시부모님의 연잎 농사에 관심을 가지게 된 계기이기도 했다.

“시어머니님께서 지금의 남편과 연애를 하던 시기에 연잎 농사를 시작하셨고, 제가 시부모님께 디자인이랑 마케팅을 알려드렸습니다. 제가 하던 일들이 농업에 충분히 도움이 되고 더 많은 가능성이 생기겠다는 생각에 청년농업인이 되기로 마음을 먹었습니다.”



김수지 대표의 합류로 6차산업의 체계를 잡아가는 ‘연의하루’

김수지 대표는 귀농을 결심하고 기존의 회사에서 퇴사, 무작정 혼자서 시부모님이 살고 있는 경북 구미로 향한다. 청년농업인을 향한 시집살이를 본격적으로 시작한 것이다. 무엇보다 직장을 다니고 있는 남편은 서울에 두고 혼자 시댁으로 들어와 귀농의 꿈을 향한 시부모님과 동거를 시작했다. 쉽지 않은 결정이었을 텐데도 그녀는 지난 시간이 무척이나 재미있고 설레는 시간이었다고 말한다.

김 대표가 합류하면서 ‘연의하루’는 본격적인 6차산업의 체계를 잡아가게 된다.

“기존에도 시어머님께서 6차산업을 하고 계셨지만, 따로 인증을 받진 않으셨습니다. 제가 귀농을 하고 사업계획서를 작성하여 농촌융복합 6차산업 인증을 2021년에 받았습니다.”

현재 ‘연의하루’는 1차산업으로 연잎, 연근, 연자육을 생산하고 2차산업으로 차, 분말, 연잎밥을 가공하며 3차산업으로 연잎밥 만들기 단체체험을 진행하고 있다. 생연잎은 연잎밥을 판매하는 한정식 음식점에 전량 판매했고 연잎차, 연근차, 연자육차 등 가공식품을 개발했다. 지역 내 주요 단체들을 대상으로 연잎밥 만들기 등의 체험 프로그램을 운영하기도 한다. 특히 가공식품의 경우 마을 자원인 ‘금호연지’의 역사가 담긴 연꽃의 스토리를 녹여낸 선물 세트로 만들어 2022년 구미시 관광기념품 금상을 수상하기도 했다. 2021년 청년농부창농기반구축 사업에 참여해 체험장을 새롭게 신축, 오픈을 앞두고 있는 상태다.



농촌진흥청 기자단 활동, 농가 인터뷰 통해 현장 경험 학습

농업이라는 생소한 분야에 ‘맨땅에 헤딩’한 김수지 대표. 그녀는 농업을 배우기 위해 다양한 교육에 참여했다. 그중에서도 특히 김 대표는 기자단 활동에 주목해 선도 농가를 찾아 다니며 현장을 배우는 데 집중했다. 김 대표는 농촌진흥청의 SNS 기자단으로 활동, 다른 농가를 인터뷰하면서 이야기를 듣고, 원고를 작성하면서 많은 것들을 학습했다.

“많은 분을 만나 현장의 이야기를 들은 점이 가장 많은 도움이 되었습니다. 인터뷰 기사가 농촌진흥청 블로그에 올라가니까 농가에서는 홍보 효과를 얻을 수 있고, 저는 인터뷰를 하면서 많이 배웠지요. 감사하게도 농촌진흥청에서 SNS 기자단 대상을 받기도 했습니다.”

김 대표의 이런 활동들이 ‘연의하루’ 업그레이드를 견인했다. ‘연의하루’를 방문하는 개인 고객은 젊은 층이 대부분이었고, 특히 아이들을 데리고 오는 가족이 많았다.

이에 대해 로고를 새로이 만들어 타깃고객을 유아 대상으로 변경할 수 있었다. 기자단 활동을 통해 얻은 경험을 활용



하여 캐릭터를 활용한 상품을 만들고, 아이들이 좋아할만한 굿즈를 만들 계획도 수립했다. 또한, 카페를 운영해 연이 친숙하게 다가갈수 있도록 하겠다는 의지를 담아냈다.

코로나19 팬데믹의 직격탄, 공간의 변경·개인 맞춤형 프로그램으로 전환

지난 2019년 10월 귀농을 결심하고 과감한 시부모님과의 한집살이를 시작했지만, 2020년 코로나19가 전 세계를 강타했고 이곳도 예외는 아니었다. 점점 퍼지기 시작한 코로나19 팬데믹의 영향으로 ‘연의하루’ 매출의 주를 이루던 연잎밥 만들기 단체체험이 단절되기 시작했다. 단체 집합이 금지되면서 농업교육단체, 유치원, 초등학교, 복지기관 센터 등의 단체체험이 불가해진 것이다.

김수지 대표는 곧 개인 고객에 눈을 돌렸다. 기존의 체험장을 농가 카페 형태로 운영하기로 한 것. 기존의 체험 공간을 연잎차, 연근차, 연자육차 등 음료를 제조해 판매하는 한편 개인 고객을 대상으로 연잎밥 만들기 체험 프로그램을 할 수 있도록 변경했다.



“연잎을 활용하여 연잎빙수 등 새로운 디저트 메뉴를 개발하고 연못 근처에 포토존을 만들었더니 개인 고객들이 몰리기 시작했습니다.”

음료와 디저트, 포토존이 선사하는 예쁜 사진들이 SNS를 통해 입소문을 타더니 개인 고객들의 사진 명소가 되기 시작한 것이다. 이를 통해 청년농부 창농기반구축 사업에 선정되기도 했으며, 사업을 활용해 체험장을 한층 확장할 수 있는 계기가 되었다. 코로나19로 인해 많은 타격을 입은 것도 사실이지만, 새로운 기회를 얻을 수 있는 사례가 되기도 한 셈이다.

새로이 개발한 ‘연잎 키우기 키트’, 농민사관학교에서 우수사례로 소개

기존의 ‘연의하루’에서는 연잎 농사와 가공식품 제조, 체험 등 이미 6차산업을 수행하고 있었다. 그럼에도 김수지 대표 합류 이후의 ‘연의하루’는 새로움이 하나씩 늘어나 볼거리, 먹을거리, 즐길거리가 한층 풍성한 곳으로 변화하고 있다. 연잎빙수 등 신메뉴의 개발도 그렇고 새로운 체험장을 만들게 된 것도 같은 맥락이다.

“귀농 이후 연을 활용하여 저만의 새로운 상품을 만들어 보고 싶었습니다. 처음에 농민사관학교에서 교육을 들던 중 한 교수님께서 ‘코로나19 때문에 농장으로 오는 손님이 줄어들 테니 농장이 움직여야 한다’라는 이야기를 해주셨어요. ‘이렇게 큰 연잎 농장을 어떻게 움직여야 할까’라는 고민을 많이 했습니다.”

교육과 고민을 통해 새로이 탄생한 것이 ‘연잎 키우기 키트’다.



연자육, 즉 연잎 씨앗은 너무 익으면 단단해져서 차로 우려 먹는 방법 외에는 소진할 수 없다. 때문에 씨앗은 저렴하게 판매될 수밖에 없었다. 김 대표는 이런 씨앗을 활용하여 소비자들이 직접 실내에서 연을 키울 수 있는 방법을 연구했다. 직접 제품을 구상하고 디자인을 가미해 ‘연잎 키우기 키트’를 만들었다.

‘연잎 키우기 키트’는 농장에 오지 않아도 집에서 연을 기르고 관찰할 수 있다는 매력으로 인해 개인 고객 뿐 아니라 단체기관에서 많은 주문을 받게 되었다. 현재는 ‘연의하루’에서 가장 인기가 높은 2차 가공품으로 자리를 잡았다. 이는 곧 농민사관학교 강의 중 우수사례가 되어 소개되기에 이르렀으며, 김 대표가 직접 사례발표를 하기도 하고 농장에서 컨설팅을 진행하기도 한다.



연잎 농업 널리 알리는데 앞장, 더 많은 사람이 연잎 즐기기를

“연 재배와 수확은 기계가 할 수 있는 일이 아닙니다. 시부모님으로부터 재배 방식을 배우면서 농업을 승계받고 있습니다. 귀농한 지 3년이 되었는데 승계농에 적응하면서 경영방식을 학습하고 기존 상품을 업그레이드하면서, 6차산업 인증 획득과 더불어 다양한 온라인 판매처 확장하는 데 힘을 실었습니다.” 3년이 지난 김수지 대표는 이제 자신의 이름을 건 농업 사업자를 만들었고, 청년농부 창농기반구축 사업에 선정되어 체험장을 신축했다. 연을 활용해 더욱 다양한 체험 프로그램을 개발하고 확장하는 것이 김 대표의 목표다. 이를 위해 교육농장 및 치유농장으로서 관련된 교육을 계속해 들을 계획이다. “그동안 나름대로 많은 것을 시도한 것 같고, 체험장 확장으로 새로운 시작을 앞두고 있는 것 같아 설레기도 합니다. 저의 이름을 건 새로운 체험장에서 더 많은 사람들이 연잎을 만날 수 있도록 알리고, 연잎밥 만들기 체험 뿐 아니라 연잎 분말을 활용한 디저트도 개발하여 연잎 농업을 널리널리 알리는 데 앞장서고 싶습니다.” 

영농정착분야
•승계농•
은상

‘연의하루’ 김수지 씨 이야기

창업년도	2020년
경영규모	농지 2,644㎡(임차), 체험장 1동
보유 시설 및 기술	체험장, 가공공장
인력현황	3인(본인, 시부모님)

초기투자비



2억 원

*체험장 건축비용

연간운영비

3,000만 원
(2021년)3,000만 원
(2022년)

연간매출액

6,000만 원
(2021년)7,000만 원
(2022년)



영농혁신분야 · 승계농

☆ 동 상 ☆

‘동민농장’ 임현성(33. 경기 이천)

- **청년농업인 결심동기**
어릴 때부터 영농활동을 보아왔던 터라 자연스럽게 가업 승계
- **선택 작목**
한우
- **청년농업인 선정년도**
2022년
- **수상내역**
2023년 이천시장 표창
- **대외적 활동 내역**
사료 제조 작목반 대표
- **청년농업인 외 받은 지원사업**
2022년 농업기술센터 ‘과채류 부산물을 이용한 한우 사료화 시범사업’

청년농업인 Key Point!

자원 순환으로 지구를 지키자

맥주박 발효사료 제조, 한우농가 수익성 개선

‘동민농장’을 운영 중인 임현성 대표는 어릴 때부터 농사를 짓고 축사를 운영 하는 아버지와 함께 농장을 운영하면서 자연스럽게 가업을 잇는 청년농업인이 되었다. 허약한 어린 시절을 보냈던 임 대표는 당시 아버지가 사육하는 사슴의 녹용과 피를 먹고 건강을 회복했다고 한다. 오히려 소아비만이 될 만큼 먹보가 되었다고.

가업을 이어야겠다는 결심도 그 당시 자연스레 생겨났다. 이를 위해 강원대학교 축산과에 진학했고, 우수한 성적으로 졸업한 뒤 농장으로 발을 들였다. 그러나 부모님의 권유로 양주축산농협에 취업을 했고, 사회생활을 하면서 농장 운영을 위한 다양한 경험과 노하우를 습득했다. 부모님의 농장을 이어받기 위한 수순이었다.



시스템 구축 및 농장형 ESG 경영, 맥주박 이용한 발효사료 제조

“양주축산농협에 취업하여 대학에서 학습한 이론을 바탕으로 농가 교육을 했습니다. 그 결과 2017년 전국한우능력 평가에서 양주시의 축산농가가 입상하는 쾌거를 이루었습니다. 이 경험은 저에게 미래의 농장을 운영함에 있어 큰 자신감을 얻게 해주었습니다. 이후 2020년 퇴사와 동시에 가업을 이어 한우농장을 운영하고 있습니다.”

임현성 대표가 농장에 합류하면서 가장 주안점을 둔 부분은 시스템 구축과 농장형 ESG 경영이었다. 특히 인근에 자리한 수제 맥주 공장에서 나오는 맥주박(맥주 부산물)을 활용한 사료 급여를 통해 차별화를 꾀했다. 2018년 문을 연 맥주 공장에서는 맥주박을 처분하면서 간헐적으로 농장에 공급 했는데, 2020년 임 대표가 농장 운영을 이어받으면서 맥주 박 사료화에 탄력이 붙었다.

그는 맥주박을 효과적으로 이용하기 위해 TMR사료를 만들어 급여하기 시작하였고, 이를 통해 사료 비용을 연간 15% 이상 절감하는 효과를 창출했다. 2021년부터 공장으로부터 생산량 증가와 증축으로 연간 1,500톤에 이르는 맥주 박이 나올 것이란 연락을 받았고, 이를 적극적으로 활용할 방법을 찾기 위해 연구와 노력을 이어갔다.

“명쾌한 방안을 찾을 수 없어 자문을 구하려고 이천시 농업 기술센터를 찾았고, 맥주박으로 지역 한우작목반의 공동 사료를 만들면 효율적일 것 같다는 의견을 받았습니다. 이후 작목반 회원들과 충청남도 보령에서 공동사료를 만들어 급여하는 선도 농가들을 전학했습니다.”



임 대표는 바로 벤치마킹에 들어갔다. 이천시 농업기술센터 축산경영팀에서 경기도 공모사업을 통해 사각압축래핑기를 설치하도록 도와주었다. 설치 이후 맥주박을 발효사료의 원료로 이용하게 되었고, 발효사료(TMF)를 제조한 후 작목반 농가에 보급하게 되었다. 발효사료 제조에 따라 기호성이 높아지고 사료 효율이 증가했으며, 사료비를 절감해 농가 수익에 큰 힘이 되고 있다.

맥주공장 부산물 활용 난항, 기술센터 통해 작목반 공동사료화 추진

농장 운영을 시작하면서 임현성 대표가 맞닥뜨린 가장 큰 어려움은 맥주박이었다. 발효사료로 만들어 획기적인 개선을 이끌었지만, 처음엔 막막함 뿐이었다.

“맥주 공장에서 나오는 맥주박이 급격히 늘어난다고 했을 때 그 많은 부산물을 어떻게 처리해야 할지 고민이 많았습니다. 공장 측에서는 단순히 부산물 처리업체에 인계하면 그만이지만, 저는 부산물의 사료적 가치를 누구보다 잘 알고 있었거든요.”

임 대표는 공장 측에 시간을 달라고 부탁하였고, 다행히 맥주 공장에서 긍정적으로 기다려 주었다. 맥주박을 지역에서 소비 하면 좋겠다는 생각에 한우협회, 낙우회 등등 안 가본 곳이 없다. 하지만 1년 동안 1,500톤에 달하는 맥주박을 지역에서 소비하기란 쉽지 않아 보였다.

다행히 그 당시 임 대표는 이천시 농업기술센터에서 진행 하는 ‘과채류 부산물을 이용한 한우 사료화 시범사업’을 하고 있었고, 지도사들과 함께 맥주박으로 한우 사료를 만들어 보자는 의견을 나누게 되었다. 특히 ‘작목반 공동사료화’라는 좋은 아이디어가 나왔고, 난관을 극복할 수 있었다.

“방법을 찾았으니 작목반 회원들을 설득하는 일이 남았습니다. 다행히도 다들 흔쾌히 동참해 주셨지요. 이후 백사한우 작목반, 어메이징 맥주 공장, 이천시 농업기술센터 등이 3자간 업무협약(MOU)을 체결, 3년간 맥주박을 무상으로 공급 받아 사료화하기로 했습니다. 현재 발효사료를 제조해 작목반 회원 농가에 공급하고 있습니다.”



KWS 영양보존제 활용한 신기술로 맥주박 발효사료 제조

임현성 대표는 농장의 시스템을 구축하기 위해 다양한 기술을 습득하는 데에도 게을리하지 않았다. 새로운 전자기기가 출시되면 한 번씩 꼭 써보는 등 새로운 것에 흥미를 느끼는 ‘얼리어답터’ 기질을 지닌 임 대표는 새로운 영농기술에도 관심이 많았다. 농업기술센터의 공고를 보고 과채류 부산물을 이용한 한우 사료화 시범사업에 참여하게 된 이유다. 과채류 부산물은 산패가 빨라 사료화하기에 어려움이 있다는 걸 이미 알고 있었기에 새로운 기술을 적용해 연구해 보겠다는 의지에서 시작된 사업이다.

교육을 통해 새로운 기술로 만들어진 KWS 영양보존제를 이용하면 산패가 빠른 부산물의 영양 손실을 방지하면서 축우에 필요한 유익균을 보존할 수 있다는 걸 알게 되었다. 시범사업을 진행하면서 임 대표는 KWS 영양보존제를 첨가한 과채류 사료와 첨가하지 않은 사료의 차이점을 명확하게 인지했다.

“확실한 차이점은 산패의 속도였습니다. 첨가제를 이용한 과채류 부산물 사료는 더 많은 시간 동안 공기 중에 노출되



어도 기호성이 떨어지지 않았고, 여름에도 곰팡이 발생이 없었습니다. 이를 활용하면 여름에 세 번씩 급여하던 사료를 한 번만 급여할 수 있게 됩니다. 그만큼 송아지 관리나 번식우 관찰에 집중, 생산성이 높아질 수 있는 것입니다.”

임 대표는 시범사업을 토대로 맥주박을 이용한 발효사료 제조에 돌입했다. 맥주박 역시 여름철 관리가 중요하기 때문에 KWS 영양보존제를 사용해 이상발효 없이 안전한 발효 사료를 만들게 되었다. 신기술을 응용한 맥주박 발효사료는 잡지 <월간축산> 6월호에 게재되기도 했다.

지역자원 순환하는 ESG 한우 브랜드화 추진

임현성 대표의 목표는 세 가지다. 식품 부산물의 명칭을 새로이 만들고, 부산물 회사와 농장을 연결해 주는 애플리케이션을 개발하며, 지역을 대표하는 소고기 브랜드를 만들겠다는 목표다.

사람이 이용할 수 없는 식품 부산물은 지금도 수백 톤씩 생산되고 있다. 그 부산물들을 사료화한다면 자원의 순환을 유도하여 환경을 보호하는 ESG 경영을 실천하게 된다. 수많은 부산물을 처리하는 폐기물 시설을 대신하여 안전한 사료를 만드는 시설을 구축하는 것이다. 안전한 사료를 만들어 소에게 급여한다면, 폐기물 처리시설에서 발생하는 유해 물질을 줄일 뿐 아니라 폐기물 운반 과정에서 나오는 메탄, 이산화탄소 역시 줄일 수 있다.

“부산물 발효사료를 먹은 소고기를 소비하는 소비자는 간접적으로 환경보호를 실천하는 것이라고 생각합니다. 하지만

여전히 부산물에 대한 인식은 부정적이죠. 그래서 사료화할 수 있는 식품 부산물의 명칭을 새로이 만들어 이미지를 개선하고 싶습니다. 부산물을 먹인 소고기의 인식도 긍정적으로 바꿀 수 있을 것입니다.”

많은 지역에서 폐기해야 할 부산물들이 생산되고 있다. 이런 식품 부산물을 생산하는 회사와 농장을 연결할 수 있는 창구를 만들고자 하는 것도 ‘동민농장’의 계획 중 하나다. 이미 식품 부산물을 사료로 만들어 급여하는 농가가 많이 있는데, 이들은 부산물을 중개업자를 통해 구매한다. 중개 앱을 만들어 생산비용을 절감하고 경쟁력 있는 가격을 통한 수익성 증대에 기여한다는 계획이다.

“식품 부산물을 안전하게 소비할 수 있다면 환경문제로 중요성이 강조된 ESG 경영을 축산인들이 주도할 수 있다고 생각합니다. 이와 같은 이유로 저는 식품 부산물을 생산하는 회사와 축우농장을 바로 연결할 수 있는 앱을 만들고 싶습니다.”

무엇보다 임 대표가 관심을 두고 있는 것은 ‘우리 동네 소고기 브랜드’ 만들기다. 전국에 수십 개의 한우 브랜드가 명성을 높이고 있지만, 경기 이천 지역에는 한우농가가 많음에도 불구하고 아직 이렇다 할 브랜드가 없다는 생각에서다.

“현재 저는 백사한우작목반의 공동사료를 주도적으로 생산하며 공급하고 있습니다. 지역에서 생산된 식품 부산물을 이용하고 같은 지역에서 부산물을 소비하는 형태의 작목반은 우리가 전국 최초라고 알고 있습니다. 이를 장점으로 브랜드화한다면 새로운 경쟁력을 지닌 한우 브랜드가 될 것이라고 판단됩니다.” 

영농정착분야

•승계농•

동 상

‘동민농장’ 임현성 씨 이야기

창업년도	2020년
경영규모	농지 1,848㎡(한우 130두)
보유 시설 및 기술	배합기, 포장기, 발효기, 굴삭기
인력현황	1인(본인)





영농혁신분야 · 승계농

☆ 동 상 ☆

‘더착한농장’ 조정치(41, 강원 원주)

- **청년농업인 결심동기**
도시생활의 회의감과 6차산업 농업의 가능성을 보고
- **선택 작목**
고구마
- **청년농업인 선정년도**
2018년
- **수상내역**
2016년 강원도지사 표창장(원주 4-H연합회 감사)
2019년 제21회 한국4-H 특별상
2022년 원주축협로컬푸드 감사패
- **대외적 활동 내역**
2016년 원주 4-H 연합회 감사
2019년 청년농업인연합회 강원지부장
2018년~현재 원주로컬푸드 총무
- **청년농업인 외 받은 지원사업**
2018년 청년농업인 경쟁력 제고사업
2023년 밀키트 지원사업(특산자원 융복합 로컬 밀키트 상품화 기반조성 사업)

청년농업인 Key Point!

소비자가 안심하고 먹을 수 있는 친환경 먹거리 만들기

친환경 고구마·감자·옥수수로 만드는 안심 먹거리

건축 설계를 전공하여 서울에서 건축회사에 다니던 조정치 씨는 결혼을 하고 첫 아이가 태어나면서부터 점점 서울에서 살 자신이 없어졌다. 강원도 원주에서 농사를 짓는 부모님을 보며 자란 덕에 여유로운 시골 생활이 더 잘 맞았고, 각박하고 빡빡한 서울 생활 속에서 느껴진 고향을 그리워하는 향수가 더해졌을 것이다.

부양해야 할 가족이 생긴 가장으로서 그는 먹고살 방법을 고민하던 중 최근 6차산업으로 주목을 받는 농업에 눈을 돌렸고, 자연스레 부모님이 계신 지역 원주로의 귀농을 결심했다. 무작정 고향으로 내려온 그는 농업에 대해 하나씩 하나씩 차근차근 배워가며 경험을 쌓았고, 5년여의 노하우를 토대로 '더착한 농장'의 대표로서 인생 2막의 무대를 올렸다.



무농약 친환경 농법으로 고구마 재배, 생산·가공·유통 산업까지 연계

조정치 대표가 설립한 농업회사법인 '더착한농장'은 친환경 고구마를 재배하고 가공해 판매하는 농장이다. 설립 당시 초기에는 많은 농가에서 사용 중인 관행농법으로 고구마를 재배했다. 하지만 관행농법이 자연에 주는 문제점들을 인식하게 되었고, 이를 해결하기 위해 다양한 노력을 기울였다.

특히 교육을 많이 받으면서 관행농법의 문제점을 해결하고자 했고, 여러 방법을 시험하면서 친환경 재배를 시작하게 되었다. 무농약으로 고구마를 재배하여 밭고구마, 풀고구마, 호박고구마 등을 생산한다. 함께 친환경 재배를 시작했던 농가들은 재배의 어려움과 낮은 수익 등을 이유로 대부분 다시 관행농법으로 돌아갔지만, '더착한농장'은 여전히 친환경 재배를 고수하고 있다.

조 대표는 친환경 농법에 대한 고민을 끊임없이 하고 있다. 인건비 상승, 관련 제도 및 친환경 인증 절차의 번거로움 등 여러 가지 문제점이 있고, 무엇보다 친환경 농산물에 대한 소비자의 인식 부족과 가격 등으로 부담을 안고 있기 때문이다. 이런 부분 때문에 함께 친환경 재배를 시작했던 많은 농가들이 관행으로 회귀한 것이다.

“가칭 ‘착한농부 프로그램’을 시스템화하여 친환경 재배 기술을 체계화하고, 인증 절차를 관리하면서 1차 생산, 2차 가공, 3차 유통 산업까지 연계함으로써 어려움을 넘을 수 있다고 생각했습니다. 친환경 기업이 사람과 자연, 그리고 사회, 나아가 지역에 변화를 줄 수 있을 것으로 생각해

2018년에 사회적기업을 준비하였고, 현재 5년째 운영하고 있습니다.”

1차 생산 줄이고 2차 가공 늘리며 소포장 판매로 차별화

‘더착한농장’은 현재 약 6,000평 규모의 농지에 시설하우스 3동을 짓고 친환경 재배를 통해 고구마를 생산하고 있다. 고구마와 더불어 강원도의 대표 작물인 감자, 팝콘옥수수 등을 재배한다. 생산하는 작물은 대부분 원주푸드, 즉 학교 급식으로 납품하고 있으며, 온라인 판매 및 가공식품 제조 등으로 소비하고 있다.

초기에는 농사를 통한 생산의 비중이 더 컸다. 당초 농지 규모가 2만 평에 이르렀을 정도였다. 그러다 2021년부터 가공식품 생산 및 판매를 본격화하면서 1차 생산보다는 2차 가공에 중점을 두고 있다. 2만 평이었던 농지는 6,000평 규모로 줄었으며, 반대로 20~30평 정도였던 가공공장은 현재 130평까지 확대되었다.

“2021년도부터 본격적으로 가공 제품 생산 및 판매로 원재료 사용 비중을 90% 이상으로 유지하고 있습니다. 그 외에



생산에 필요한 원재료는 지역 농산물을 매입하여 가공 비중을 점차 높여가는 상황입니다.”

대표 제품은 친환경 농법으로 생산한 고구마 원물과 가공 식품 ‘군고구마 말랭이’다. 다른 고구마와 달리 2kg 단위로 소포장하고 파손을 최대한 줄이도록 2차 포장을 한다. 더불어 군고구마 말랭이는 찢어서 건조하는 여느 제품과 달리 고온에서 구워내 만들어 더욱 달고 맛있다는 점이 특징이다. 이는 네이버 스마트스토어 등 다양한 온라인 창구를 통해 판매하고 있다. 온라인 스토어를 통한 매출은 2023년 1월~5월 까지 월평균 약 1,800만 원 수준이다. 6월부터는 팝콘옥수수를 활용한 팝콘 제품을 선보여 월 평균 약 1,000만 원의 매출을 일으키고 있다.

농업 수입도 월급처럼, 가공식품 통해 월간매출 시스템 정착

“농업을 시작한 후 제가 처음으로 느낀 농업인의 수입 구조는 너무나 이상했습니다. 직장인들처럼 다달이 들어오는 월급처럼 꾸준한 게 아니라 몇 달 동안 작물을 재배하고 수확한 작물을 잘 팔아야만 수입이 들어오는 것이었습니다. 작황이 안 좋거나 제때 판매하지 못할 경우, 더 심각한 상황이 초래된다는 점이 참 어려웠습니다.”

조정치 대표는 직장생활과는 사뭇 다른 영농생활의 수입 구조에 고민하고 또 고민했다고 한다. 그러다 막연하게나마 ‘농업 경영을 다른 시각으로 해보자’, ‘농업인이지만 직장인의 수입 구조를 실현해 보자’라는 생각에 이르게 된다. 재배, 수확, 판매 등이 연간 계획으로 이루어지는 만큼 매출 역시



연간 단위로 나타나는데 이를 직장인들이 받는 월급의 형태로 체계를 잡아봐야겠다는 생각이다.

조 대표가 재배 품목으로 고구마를 선택한 이유이기도 하다. ‘저장성’이 높다는 고구마의 강점을 최대한 살려 연중 판매 시스템을 만들어 간 것이다. 그는 고구마 수확 후에 바로 팔지 않고 좋은 가격에 조금씩 직거래로 판매하면서, 개인 고객을 늘리고 수입도 나누는 방식을 ‘더착한 농장’의 운영 시스템으로 정착시켜 갔다.

“전보다 나아지긴 했지만 여전히 1년 중 5~6개월 정도는 수입이 일정하지 않았습니다. 고민하던 차에 농업인들도 충분히 할 수 있는 단순 가공 제품을 만들어 나머지 6개월을 채우자고 생각하게 되었습니다. 여러 고민을 하면서 가공 식품을 개발하기 시작했고, 현재는 군고구마 말랭이, 군고구마 스프레드, 오리지널 팝콘 등 3가지 제품을 생산해 판매하고 있습니다.”

승계농으로서 부친과의 갈등, 다른 품목 선정하고 가공에 주력하면서 해소

물론 조정치 대표의 영농생활이 순탄치만은 않았다. 여느 승계농과 마찬가지로 처음에는 부모님과의 갈등이 컸고, 영농생활 속에서 맞닥뜨린 기초 생활 자금의 부족 때문이었다.

“서울에서 번듯하게 직장생활을 하던 아들이 무작정 귀농한다고 하니 처음에는 아버지의 반대가 심했습니다. 승계농의 경우 필연적으로 다가오는 아버지와의 갈등이 영농

생활에서 오는 가장 큰 스트레스입니다. 아버지의 경험과 뭔가 새로운 시도를 하려는 저의 도전정신이 항상 부딪히면서 영농 계획이 번번이 틀어지기 시작했습니다. 영농 생활을 더 해야 하는가에 대한 큰 고민이 항상 마음속에 있었습니다.”

농사를 배우면서는 아버지와 함께 영농생활을 했지만, 조 대표는 불규칙한 수입 구조를 바꾸겠다는 생각을 하면서 고구마를 주요 작물로 선정, 아버지와 다른 길을 가기로 선택했다. ‘더착한농장’이 친환경 고구마를 재배하게 된 배경이며, 농사를 줄이고 가공식품 제조의 비중을 점차 높여가는 이유이다.

“결혼을 하고 아이가 생기면서 귀농을 결심하고 영농생활을 시작했습니다. 대부분의 청년농업인이 그렇듯이 영농생활 초기에는 수입이 거의 없다시피 합니다. 영농을 준비하는 단계에서 자재비만 부담해도 경제 상황이 어렵고, 초보 농사꾼이다 보니 작황이 안 좋은 경우가 많았으며, 실제로 판매를 제대로 하는 것도 어려웠습니다.”



조 대표는 초기 영농생활에 적응하고 정착할 때 ‘청년농업인 영농정착지원금’이야말로 큰 희망이었다고 말한다. 2년 동안 정착지원금을 받으면서 다달이 버틸 수 있는 힘이 되었고, 안정적으로 영농생활로 접어들 수 있도록 도와준 든든한 길라잡이가 되었다는 설명이다.

건강한 친환경 먹거리 브랜드 ‘조정치’로 지역 농가와 상생

‘더착한농장’은 현재 농업 50%, 가공식품 제조 50%의 비중으로 영농생활을 해나가고 있다. 가공 분야에 힘을 주고 계속 늘려가다 보니 원재료 공급이 자가 생산만으로는 원활하지 않아지는 상황이다. 2022년부터 지역 농산물을 일부 매입하여 사용해 왔고, 2023년에는 약 3,500평 규모의 농장 부지에 고구마 계약재배를 의뢰해 생산을 확대하고 있다.

궁극적으로 ‘더착한농장’은 지역 농가들과 함께 성장하는 선순환 구조의 좋은 농업기업을 꿈꾼다. 좋은 원재료를 지역에서 좋은 가격에 매입하고, 이를 토대로 좋은 제품을 만들어 좋은 가격에 판매해 소비자들에게도 좋은 선택지를 제공한다는 꿈이다.

“지역 농가들의 고구마를 앞으로 20~30톤 가량 더 매입할 예정입니다. 차후엔 고구마, 팝콘옥수수, 감자 등으로 매입하는 작목을 늘려 지역 농업인들의 안정적인 판로에 기여하고 싶습니다. 현재 판매 중인 군고구마 말랭이, 군고구마 스프레드, 오리지널 팝콘 이외에도 감자를 활용한 두 가지 이상의 가공식품을 개발해 생산할 계획입니다.”



무엇보다 조정치 대표가 그리는 청사진은 '조정치'라는 브랜드를 널리 알리는 것이다. 친환경 농업을 추구하는 것도, 지역 농가와 함께 상생을 도모하는 것도, 안전한 먹거리를 가공품으로 개발하는 것도 모두 '조정치'라는 브랜드에 신뢰도를 높이기 위함이다.

“향후 친환경 재배를 보다 널리 알리고 생산자, 소비자가 모두 이해할 수 있는 환경을 만들어 나가고자 합니다. 그렇게 된다면 이전보다 높은 소득을 올릴 수 있을 것이라 생각합니다. '조정치'라는 이름이 하나의 친환경 브랜드로 만들어져 소비자가 더 안심하고 먹을 수 있는 먹거리를 생산하고 싶습니다.” 🌱

영농정착분야
•승계농•
동 상

‘더착한농장’ 조정치 씨 이야기

창업년도	2018년
경영규모	농지 19,835㎡(시설하우스 3동)
보유 시설 및 기술	가공공장
인력현황	5인(본인, 직원 4인)

초기투자비



5,000만 원

*기자재, 시설비용 등

연간운영비



3억 2,000만 원

(2021년)

2억 4,000만 원

(2022년)

연간매출액



4억 원

(2021년)

3억 원

(2022년)



영농혁신분야 · 승계농

☆ 동 상 ☆

‘하람’ 김지아(25, 전북 익산)

○ 청년농업인 결심동기

고향의 지역 소멸 위기를 직면한 후 고향을 지키고자
농업인의 길을 선택

○ 선택 작목

조미채소(양파·대파·마늘)

○ 청년농업인 선정년도

2020년

○ 수상내역

2020년 국립원예특작과학원장상
2020년 국립농업과학기술원 최우수상
2021년 국립농업과학원 우수상
2022년 농촌진흥청장상

○ 대외적 활동 내역

전라북도 4-H 연합회 임원·익산시 4-H 연합회 임원
농업과학기술원 현장 명예연구관·한국 4-H 중앙연합회 임원
사단법인 한국농수산물대청년연합회 전북지부 임원

○ 청년농업인 외 받은 지원사업

2022년 익산시 청년농업인 기반조성 지원사업
2023년 익산시 청년농업인 드론지원사업
2023년 전라북도 경제통상진흥원 사회적기업 육성사업

청년농업인 Key Point!

내가 아니면 누가 우리 마을을 지키나

농장 살리고 지역 활성화하는데 보탬 되고파

청년들이 빠져나가고 점차 고령화되어 소멸 위기에 놓인 농촌. 말로만 듣고 뉴스에서만 보았던 농촌의 현실이 눈앞에 펼쳐졌다. 농촌에서 태어나 자연스럽게 부모님의 농사일을 돕던 김지아 대표가 농업대학에 진학하면서 몸소 느낀 농촌의 현실은 그랬다. 경작지가 줄어들고 점점 일할 수 있는 사람이 사라져 가는 현실이 바로 고향의 모습이었다.

김 대표는 고향을 지키고 농업을 이어가는 청년농업인을 결심했다. 농업은 우리의 뿌리이자 미래이기 때문이다. 그녀가 생각하는 농업은 우리의 식탁을 채우는 핵심이었고, 고향을 지키지 않으면 그 모든 것들이 사라질 것이라 믿었기에 어렵고 불안한 농업을 선택해야만 했다. 그런 그녀의 결심은 농업이 농촌을 살리는 열쇠라는 확신에서 비롯되었다.



농장 지키고 고향 살리기 위한 선택 ‘청년농업인’

“저는 농업 가정에서 태어났습니다. 어린 시절 하교 후 부모님의 일을 도우며 생활했고, 논과 밭은 저의 놀이터였습니다. 햇빛 아래에서 수확의 기쁨과 힘들음을 함께하며 자랐습니다. 농업대학에 진학한 후 고령화, 소멸의 위기를 겪는 현실을 보았고, 저는 고향을 지키고 농업을 계속하기로 결심했습니다.”

쉽지 않은 선택이었다. 지방 소멸 시대에 접어들었고, 초고령화를 중심으로 농촌의 어려움은 더해만 가는 상황이기 때문이다. 하지만 김지아 대표는 농업이 농촌을 살리는 핵심이라는 걸 알고 있었다. 그녀는 고향을 지키고 농업을 키우는 것이야말로 뿌리와 비전을 지키는 길이라는 걸 확신하였다.

다양한 시도 통한 현대적이고 지속 가능한 농업 연구

김 대표가 청년농업인을 결심하고 가업을 이어받으면서 가장 중점을 둔 부분은 현대화였다. 부모님의 힘겹게 지켜온 노력과 자신의 지식을 바탕으로 현대적이고 지속 가능한 농업을 연구했다. 재배 방식은 물론 유통, 마케팅 등 다양한 부문에서 배웠던 것들을 활용해 다양한 시도를 아끼지 않았다.

마늘 기계 정식, 양파 일괄 수확 후 선별, 수확 후 차압식 건조 등 새로운 시도를 통해 기존의 관행 농업 방식을 기계화하는 등 혁신에 힘을 쏟았다. 판매단가가 낮은 작은 크기인

양파의 경우 껍질은 까서 판매하는 전처리 가공을 도입했으며, 이를 통해 버리는 작물 없이 전량을 업체에 판매하게 되었다.

“우리 농장에서는 버려지는 농산물이 없습니다. 같은 밭에서 키운 작물이라고 해도 크기가 다르게 나오는데, 보통 작은 것들은 팔지 못하고 버려지거든요. 그런 것들을 버리지 않고 갈아서 판매하는 등 전량을 소진하고 있습니다. 마늘 기계 파종, 양파 드론 방제, 전처리 가공 등을 통해 부가가치를 창출하고, 거래처 및 납품처 확대를 통해 매출의 안정화를 도모했습니다.”

어르신·결혼 이주 여성 동참 등 지역 사회와의 공생 노력

현재 ‘하람’은 약 3만 평 정도의 노지에서 조미채소를 재배하고 있다. 앞서 말한 것처럼 버려지는 농산물의 낭비를 최소화하기 위해 양파와 대파의 껍질을 까서 판매하는 전처리 작업을 진행하고 있다. 지역 사회와의 유대감을 형성하기 위해 주변 농가의 양파와 대파도 함께 수매해 판매 중이다.



김지아 대표의 이런 노력과 열정은 곧 농장을 정상 궤도로 올려놓았고, 매출의 비약적인 상승을 견인했다. 연 매출이 약 5억 원까지 성장한 것은 김 대표가 농업의 가치를 한층 높여 나가는 과정에서 나온 자연스러운 결과라 하겠다. 그녀는 특히 지역 사회와의 공생을 위해 동네 어르신들과 결혼 이주 여성들이 함께 일할 수 있도록 사회적기업 육성 사업에 참여, 농업회사법인 설립을 준비하고 있다.

“경험을 통해 농업은 단순히 농사일 뿐 아니라 지역 사회와의 연결, 농산물의 가치를 높이는 데 큰 역할을 한다는 점을 배웠습니다. 농업은 지역 경제를 활성화하고, 지역주민과의 협력을 통해 더 나은 미래를 창조할 수 있는 열쇠입니다. 이런 열정과 사명감으로 앞으로도 계속해서 농업을 발전시켜 나가려고 합니다.”

현대화 위해 마련한 농기계 집중호우로 못써, ‘간양파’로 부가가치 창출

첫술에 배부를 수 없다고 했던가. 대학을 졸업하고 농사를 본격적으로 시작할 때 출발이 좋지 못했다. 현대화, 기계화를 위해 거금을 들여 농기계를 구매했는데, 비가 계속 오는 바람에 기계를 제대로 사용할 수 없었던 것. 인력을 최소화하기 위해 기계를 구매했지만, 오히려 기계를 놀리고 수작업을 해야 했고, 코로나19 팬데믹으로 한층 높아진 인건비를 추가로 투입해야 했다.

야심차게 농업에 첫발을 내딛자마자 이중 지출로 경제적인 위기에 봉착하게 된 것이다. 이때 김지아 대표가 떠올린

방법은 지출이 배가된 만큼 더 큰 가치를 창출해야겠다는 생각이었다. 그녀는 수확한 양파의 껍질을 까서 판매하는 방식으로 부가가치를 높이겠다고 생각했다. 이 작은 아이디어는 큰 성공으로 이어졌다. 깎 양파는 농산물로써 가치가 높아졌고, 소비자들은 편리함에 자주 찾게 되었다.

“이 경험으로 어려운 상황에서도 창의적으로 문제를 해결할 수 있다는 것을 배웠습니다. 이렇게 겪은 어려움은 저를 더 강인하게 만들고, 농업 분야에서 지속적인 성공을 이룰 동기부여가 되었습니다. 어떤 상황이 와도 포기하지 않고 새로운 방법을 찾아내 농업을 발전시키는 데 집중할 것입니다.”



마케팅·판로 확장, 중장비 기술 등 농장의 혁신적 발전

농장 운영의 현대화, 농작물의 부가가치 향상 외에도 김지아 대표는 마케팅, 판로 개척 등 다양한 부문에서 원활한 영농생활을 위한 시스템을 구축했다. 김 대표는 농한기를 활용해 카드 뉴스, 라이브커머스 등 다양한 디지털 마케팅 기술을 배웠고, 이 시기의 경험은 농장을 혁신적으로 발전시키는 열쇠가 되었다.

김 대표는 또 여성농업인들이 많이 운전하지 않는 트랙터, 지게차 등과 같은 중장비를 배웠다. 드론 운용 역시 그녀의 관심을 끌었다. 김 대표는 두려움과 어려움이 있었던 건 사실이지만, 이런 기술을 익힘으로써 여성농업인으로서의 역할을 한층 확장할 수 있었다고 말한다. 특히 드론과 지게차는 농작업을 효율적으로 수행하고 생산성을 향상하는데 큰 도움이 되었다.

“여성이 농업을 하기엔 힘들다는 생각을 안 하고 삽니다. 여초 직업에서 남자들이 소외감을 느끼는 것처럼, 농업은 남초 직업일 뿐이라는 생각을 하고 있어요. 여성농업인들이 이런 점을 인지하고 잘 극복했으면 좋겠습니다. 다양한 중장비 기술을 토대로 우리 농장을 더 현대적으로 만드는



기회가 되었고, 이런 변화를 통해 지속 가능한 농업을 추구하고자 합니다.”

농업은 지역을 연결하고 미래를 개척하는 모든 일들의 집합체

농업회사법인으로써 ‘하람’이 그리고 있는 비전은 ‘미래를 위한 농업’, ‘지역 사회를 함께 성장시키는 농업’이다. 농업은 궁극적으로 농촌을 풍요롭게 만들 수 있는 보물이라는 생각에서다. 실제로 ‘하람’은 농업회사법인을 설립하여 지역의 사회적 약자들이 직접 일을 하면서 자신감을 얻고 더 나은 삶을 살 수 있도록 지원해 나갈 계획이다.

농업을 통해 사회적 포용, 공정한 기회 제공을 실현하는 ‘하람’의 비전은 농촌의 감동적인 변화의 출발점이다. 지역에서 생산되는 농산물을 함께 판매함으로써 지역 농업인들의 부가가치를 창출하고, 지역을 보호하겠다는 상생의 뜻이 담겨 있다. 지역 경제를 활성화하고, 지속 가능한 농업을 육성하는 청년 리더로서, 지역을 살리는 데 보탬이 되는 사람이 되고 싶다는 게 김지아 대표의 목표다.

“농업은 단순히 작물을 키우는 것 이상의 가치를 가지고 있습니다. 지역 사회를 연결하고 세상을 풍요롭게 만들고, 사회적인 변화를 이끍니다. 미래를 개척하는 모든 일들의 집합체인 셈이죠. 저는 농업인으로서 이 사명을 실천하기 위해 노력하고, 지역 사회와 함께 나아가며 농업을 통해 더 나은 세상을 만들어 나가고 싶습니다.” 

영농정책분야
•승계농•
동 상

‘하람’ 김지아 씨 이야기

창업년도	2020년
경영규모	농지 35,677㎡
보유 시설 및 기술	트랙터, 드론, 지게차, 무가온 하우스
인력현황	6인(본인, 부모님, 남동생, 직원 2인)





영농혁신분야 · 승계농

☆ 동 상 ☆

‘새실’

정서진(35. 전남 영암)

- **청년농업인 결심동기**
잘하는 일, 특기를 살려 ‘그리는 농업’ 만들기
- **선택 작목**
정원수, 관상수(분재), 과수(단감·대봉감)
- **청년농업인 선정년도**
2021년
- **수상내역**
2020년 공유농업 청년 혁신아이디어 공모전 장려상
- **대외적 활동 내역**
전남형 청년공동체 대표
영암군 청년분과위원회 주민참여예산위원
- **청년농업인 외 받은 지원사업**
2022년 전라남도 상품 브랜드 디자인 및 마케팅 전략개발사업
청년농업인 경쟁력 제고사업
2023년 소상공인 IP 역량강화 사업

청년농업인 Key Point!

내가 아니면 누가 우리 마을을 지키나

대체 불가의 ‘그리는 농업’, 새실마을 담은 관광농원 추진

60년 전 보릿고개가 있던 시절 벼농사를 지어도 모자랄 시기에 묘목 사업을 시작한 할아버지. 30년 전 분재 시장이 쇠퇴하면서 단감 과수원을 더하여 공판장 판매 1위를 놓치지 않은 아버지. 3대를 이어 ‘최고’보다는 ‘유일’한 농장을 운영, 뚜렷한 개성을 토대로 대체 불가의 ‘그리는 농업’을 꿈꾸는 아들.

경관 농업, 관광 농원을 그려가고 있는 ‘새실’을 설립한 정서진 대표의 이야기다. 그는 태어나보니 환경이 그러했다고 말한다. 도시에서 직장생활을 했지만, 지인의 부탁으로 정원을 만들다 보니 ‘역시 내가 잘하는 건 이거구나’라는 걸 새삼 깨달았다. No. 1보다는 Only 1의 시대가 올 것이라는 생각에 청년 농업인을 결심하고 가업을 이어받았다.



체험에서 치유로, 융복합 휴게음식점 공간 ‘새실’ 건축

“태어나 보니 정원수, 단감 농장을 운영하시는 농가의 아들이었습니다. 할아버지께서는 고급 분재와 관상수 위주로 접목법에 독보적인 기술력을 지니고 있었고, 아버지와 저는 국내 유일의 60년 수령의 품종을 보유한 강점을 바탕으로 조경 사업을 확장하고 있습니다. 직장생활을 했었지만, 결국 여기에 모든 걸 걸어보아야겠다고 다짐하게 되었습니다.” 정서진 대표는 청년농업인을 결심하고 할아버지와 아버지의 계를 이어 농업에 섰다름을 입히고자 노력했다. 가장 주안점을 둔 부분은 차별화 포인트였고, ‘그리는 농업’을 통해 사람들이 뭔가 보고 듣고 느낄 수 있는 농업을 만들고자 했다. 그렇게 정 대표는 ‘새실’을 설립했고, 지금의 자리에 ‘휴게음식점’ 건물을 올리게 된다.

그는 농업기술센터, 도 농업기술원, 전남 6차산업 지원센터 등 다양한 농업 관련 기관의 교육에 참가하면서 점차 농산물 생산, 가공, 체험·관광 등 각각의 영역이 점차 고도화되고 있음을 인지하게 되었다.

1차 생산과 2차 가공, 3차 서비스를 연계한 융복합 사업이 성장하고 있으며, 특히 농촌체험관광 영역은 단순한 농촌 체험에서 교육 체험으로 바뀌고 최근 이를 넘어 치유농업으로 전환되고 있다는 걸 배웠다.

여기에 착안해 정 대표는 농산물 품목이나 체험 프로그램보다 농촌 공간 자체의 중요성이 점점 부각되고 있음을 깨달았다. 여러 가지를 융복합 할 수 있는 공간이 필요했고, 그렇게 그는 지금의 휴게음식점 ‘새실’을 구상해 건물을 올렸다.

하여금 ‘그리는 농업’을 하도록 한 계기가 되었다. 그 과정에서 카페, 체험관광 등 농촌융복합사업을 추진하면서 부가가치가 향상되었다. 그렇게 농산물 생산부터 농촌 체험 프로그램 운영, 카페 운영 등 경영다각화를 수행하게 되었다. 휴게음식점으로 카페 건물을 구상하고, 인근에 새로이 정원을 꾸몄다. 직접 재배하는 다양한 정원수를 기반으로 힐링의 공간을 마련하고 지역 자생식물을 담은 연못도 조성했다. 하지만, 재미난 농촌 공간을 하나하나 만들어가던 중 코로나19 팬데믹이 전 세계를 휩쓸었다. 오가는 사람이 하나도 없었다. 맥이 풀리고 좌절했다.

“사업은 혼자 하는 게 아니라는 생각을 하게 되었고 직원을 채용했습니다. 이 과정에서 다양한 갈등 및 애로사항을 겪게 되었고, 이를 통해 농촌에서 가족농을 구성하는 이유, 마을과 지역 공동체 사업이 어려운 이유를 알았죠. 점차 새실마을, 월출산에 관심을 기울이면서 지역 네트워크를 통한 공동체 사업에 적극적으로 참여했습니다.”

전남 영암군 대표하는 가든 플랫폼 ‘새실’

원활한 6차산업을 정착시키기 위해 정서진 대표는 농사부터 가공, 카페 운영, 체험 프로그램 운영, 공간조성 등 다양한 것들을 세심하게 만들어 가고 있다. 대봉감 영농 기술 및 생산재배 활동에 대해서는 부모님의 도움을 받고 있으며, 청년농이자 승계농으로서 정 대표는 자신이 즐기고 좋아하는 분야를 하면서 ‘새실’만의 새로운 그림을 그려가고 있다.



우선 ‘새실’에 대해 관광농원 지정을 추진하고 있다. 영암군 담당 부서와 협의를 진행 중이다. 또 ‘그리는 농업’을 체계화하기 위해서 나주 등 다른 농장을 직접 조경을 하면서 경험과 노하우를 쌓고 있다. 이를 토대로 전남 영암군을 대표하는 가든 플랫폼으로써 ‘새실’을 브랜드화하고, 다른 농가들을 대상으로 맞춤형 컨설팅을 해나갈 계획이다. 사업대상지 영역과 경계를 넘어 ‘새실’이 추진하는 세부 사업은 새실마을 자연 자원과 인문 자원을 연계한 관광 및 농업 체험 프로그램이다. 관광농업으로 새실마을·월출산과 연계 가능한 관광농원과 근린생활시설을 조성하고, 유채·메밀·보리 등 경관 작물을 재배하는 경관농업을 추진한다. 정원수, 관상수, 종묘를 생산하는 한편 남부 자생식물을 중점으로 관상수·종묘업도 병행할 예정이다.





실제로 귀달바위·사자바위 등 지역 마을 자원, 월출산 깃대종 남생이, 초롱이끼 등을 활용한 농촌체험 등 새실 가드닝 체험키트를 개발해 호응을 얻고 있다. 월출산국립공원 탐방안내소, 영암곤충박물관, 새실오브엠비언스 이용권 등 영암투어 패스도 인기다. 새실오브엠비언스는 농촌 체험카페로 일출목장 요거트, 김대중딸기, 무화과, 대봉감 등 지역생산 농산물을 카페 메뉴로 제조해 판매한다.

반려 식물 활용한 체험관광 및 치유농업 완성

‘새실’을 통해 정서진 대표는 반려 식물을 활용한 농촌 체험관광, 치유농업을 완성하고자 한다. 정 대표는 코로나19 팬데믹으로 반려 식물 관련 시장 규모가 급성장했다고 말한다. 반려 식물의 심리 위안 효과 덕이다. 2020년을 기준

으로 홈 가드닝의 시장 규모는 1조 4,000억 원대로 전망되었고, 이에 따라 반려 식물은 플랜테리어 등과 연결될 수 있는 유망 아이템으로 주목을 받았다.

반려 식물은 실내 원예 활동으로 반려동물 못지않게 향후 ‘그린 메이트’로 인식되고 있지만, 반려 식물 시장의 성장에 비해 국내 화훼농가의 어려움은 여전한 상태다. 정 대표는 종자야말로 녹색 반도체로 불리는 향후 미래산업의 결정체인 만큼 종자주권 확보가 향후 중요한 이슈가 될 것이라 예상하고 있다. 현재 반려 식물 대다수가 외래 수입산이고 막대한 로열티를 지불하고 있기 때문이다.





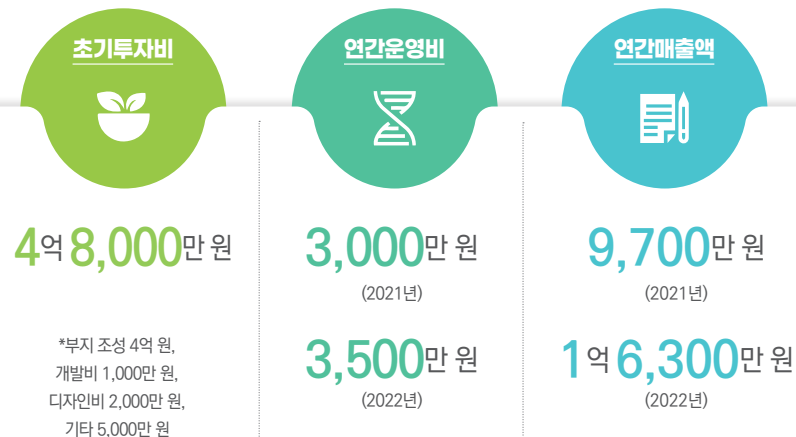
정 대표는 남부 자생수종을 활용한 반려 식물, 홈 가드닝, 플랜테리어 소재를 생산할 계획이다. 남부 자생수종은 넓은 상록성 잎과 열매를 갖춘 반려 식물 소재로 개발 가능성이 충분하다는 판단에서다. 그는 반려 식물로 개발할 수 있는 자생 남부 수종으로 굴거리나무, 치자나무, 동백나무, 팔손이, 마삭줄, 송악, 식나무, 먼나무 등을 꼽고 있다.

“새실마을, 어메니티 자원과 연계한 관광농업은 농업, 가드닝, 플랜테리어 등 취미 프로그램 개설을 통해 활성화를 기대합니다. 경관 작물 재배를 통한 농업 경관을 조성하고 둠병(웅덩이의 전라, 충청 방언)의 복원으로 논·밭의 생산 기능, 생물다양성 보전 기능을 동시에 추구할 수도 있습니다. 남부 자생식물을 활용한 반려 식물 상품을 개발하는 관광수·중요업은 종자권 보존, 지역 일자리 창출 등 지역경제 활성화에 기여할 것으로 생각합니다.” 

영농정착분야
•승계농•
동 상

‘새실’ 정서진 씨 이야기

창업년도	2021년
경영규모	과수 66,115㎡, 정원수 14,876㎡
보유 시설 및 기술	재배법, 병충해 관리, 번식법
인력현황	4인(부부, 직원 2인)



2

영농 혁신분야

신규농

2023
청년농업인 20인의
우수사례 이야기



★ 최우수상	김태현 전북 군산(딸기)	122
★ 금 상	박세현 충남 청양(표고버섯)	134
	김성준 전북 익산(작약)	144
★ 은 상	김성도 경남 김해(대추방울토마토)	154
	김성체 충남 부여(대추방울토마토)	164
	안경수 충남 논산(샐러드 채소)	174
★ 동 상	배지환 대구 달성(곤충)	184
	이태형 경기 안성(표고버섯)	194
	김소라 전남 강진(딸기)	204
	박찬우 경남 진주(딸기)	216



영농정착분야 · 신규농

☆ 최우수상 ☆

‘늘솜농장’ ‘EVERY BERRY’ 김태현(37, 전북 군산)

○ 청년농업인 결심동기

지친 서울살이 뒤로 하고 새로운 설렘과 행복한 삶을 위해

○ 선택 작목

딸기, 양파, 청경채, 콩, 보리

○ 청년농업인 선정년도

2021년

○ 수상내역

2021년 전주 혁신벤처 농생명부문 재창업과정 은상
2022년 청년농업인 대상
2022년 스마트농업 경진대회 작물 재배 부문 우수상

○ 대외적 활동 내역

네덜란드 해외연수(스마트팜 관련)
청년농업인 단체 ‘농담’ 회장
4-H 연합회 대외협력국장
군산시 청년협의체 농어촌분과장

○ 청년농업인 외 받은 지원사업

전주 혁신벤처 지원사업, 군산시 생생지원사업
농어촌공사 스마트팜 장기 임대 사업
노지 기계화 단지 조성 사업, 청년농 컨설팅 지원사업
전북사회적경제혁신타운 지원사업

청년농업인 Key Point!

조급한 실패보다 차분한 성공을 위한 ‘임대 농장’

서울생활에 치여 새로이 찾은 행복한 돌파구 ‘귀농’

30년 넘게 서울 생활을 했고 11년 이상 요식업에 종사하던 청년이 뜬금없이 귀농을 선택, 청년농업인이 되어 딸기 농사를 짓고 있다. ‘늘숨농장’의 김태현 대표가 그 주인공이다. 2019년 초까지 광화문, 홍대 등지에서 요식업을 했던 김 대표는 서울 생활에서 일에 치이고 사람에 지쳐가는 자신의 모습에 무언가 새로운 돌파구를 찾고자 했다.

그는 무작정 강원도로 귀농한 지인들을 찾아가 도망치듯 휴가를 떠난다. 그곳에서 흠을 밟고 하늘을 보며 허리를 숙여 양배추를 수확했다. 해가 지면 아무것도 없는 산속에서 전등 하나와 라디오를 켜고 수다를 떨며 해뜨기 직전까지 막걸리를 마셨다. 그럼에도 피곤하지 않았고 아프지 않았다. 그에게 하고픈, 가슴이 설레는 게 다시금 생긴 것이다.



지친 서울살이에 도망치듯 귀농, 새로운 설렘 찾아

“서울에서 11년 넘게 요식업을 하던 중 갑자기 딸기 농사를 짓겠다고 하니 사람들은 모두 왜 뜬금없이 농사냐고 물었습니다. 30년 넘게 서울에서만 살았고 아직도 서울이 편하지만, 그렇다 해서 좋지 않았고 행복하지 않았습니다. 대인 기피증이 왔고, 술이 없으면 잠을 자지 못했죠. 하늘은 본 적이 없고, 비나 눈이 오면 감사에 젖는 게 아니라 청소와 매출의 상관관계만 생각했습니다.”

서울 생활에서 지칠 대로 지친 김태현 대표는 도망치듯 귀농한 지인이 있는 강원도로 휴가를 떠났고 2주가 넘는 시간을 함께 지냈다. 원래는 3일의 휴가를 생각했지만, 11년 전 요식업을 처음 시작할 때와 같은 설렘을 느꼈기에 많은 생각을 했다. 서울처럼 변화가, 배달 서비스, 당일배송 서비스가 활성화 되어있지 않았지만, 실로 오랜만에 느껴보는 행복감이었기 때문이다.

그렇게 김 대표는 귀농을 결심했다. 하지만 하고 싶다고 제대로 할 수 있을 리는 만무하다. 그래서 공부하고 배우기 위해 무작정 네덜란드로 가서 스마트팜에 대해 배웠다. 농업에는 문외한인지라 농업으로 유명한 전북 지역으로 내려와 벼농사, 밭농사, 막노동 등 일을 하면서 하나씩 배워갔다.

“여러 가지 경험을 했는데 키가 큰 제가 할 수 있는 농작업은 한계가 있었습니다. 결국에는 다시 스마트팜으로 돌아오게 되었죠. 이후 장기 교육과 스마트팜 보육사업에 참여하게 되었고, 어떤 작물을 할지, 어떤 지역을 ‘왜’ 선택해야 할지를 끊임없이 고민하게 되었습니다.”

성공적인 영농 위해 교육에 집중, 임대 농장 통한 경영 실습

김태현 대표는 성공적인 영농생활을 위해 교육 참여를 아끼지 않았다. 2019년부터 3,000시간에 이르는 다양한 교육을 들었고, 스마트팜 보육사업에 참여해 영농에 필요한 실습에도 적극적이었다. 그러던 중 군산시에서 임대형 스마트팜 단지를 완공하여 입차인을 구한다는 소식을 들었고, 조급한 실패보다 차분한 성공을 위해 주저 없이 지원했다. 농업에 대한 실전 경험이 없었던 만큼 곧바로 농장을 창업한다는 건 사실상 불가능했고, 설사 창업을 하더라도 심중 팔구 실패할 게 뻔할 것이라는 판단에서다. 보육사업에서 1년이란 경영 실습이 남아있었지만, 김 대표는 짧은 실습 후 창업하는 것보다 3번의 사계절을 경험한 후 창업하는 편이 실패를 최소화할 수 있다고 생각했다. 감사하게도 임대형 스마트팜 입주 대상자로 선정되었고,



그렇게 임대 농장에서의 첫 딸기 농사가 시작되었다. 실전 경험 없이 시작한 첫 작기인 만큼, 김 대표는 교육과 컨설팅에 최대한 집중하고 욕심을 버리는 법을 배웠다. 3년 동안 여러 가지 고난과 어려움이 있었지만 꾸준히 노력했고, 많은 분의 관심과 도움으로 평당 10만 원 이상의 소득도 창출하게 되었다.

“스스로 늘 되뇌었습니다. ‘내가 주고 싶은 만큼 주는 게 아니라 작물이 원하는 만큼 주어야 한다’, ‘내 시간과 상황이 기준이 아니라 작물의 시간과 상황이 기준이 되어야 한다’, ‘농사는 꾸준히 하는 것이다’라는 마음가짐을 가졌어요. 주위의 관심과 도움으로 현재 로컬푸드 3곳과 하나로 마트에 출하하고 있고, 내년부터는 군산시 급식으로도 판매할 계획입니다.”

혼자서는 할 수 없는 농업, 컨설팅과 협업·영농정착지원금으로 안정화

군산에서 처음 농사를 시작하면서 김태현 대표가 배운 점은 농업이라는 게 절대 혼자서 해낼 수 있는 분야가 아니라는



것이다. 지역은 물론 많은 사람의 도움을 받을 수밖에 없는 일이고, 이를 위해선 스스로 겸손할 수밖에 없다는 걸 배웠다. 실제로 김 대표는 첫해 정식을 하면서 도움을 주신 다른 농가의 대표님들과 매일 통화하며 가르침을 받았다. 다음 해에도 컨설팅을 진행하면서 매일 단톡방을 활용해 작물의 상태를 체크하고 하우스 환경과 양액 조성표를 수정하는 등 노력했다.

해가 틀 때부터 해가 질 때까지 하루도 쉬지 않았고, 퇴근 후에는 지원받을 수 있는 사업을 찾아 사업계획서를 작성하고 PPT를 만들었다. 이런 김 대표의 노력 덕에 영농 초기의 부족한 부분을 수정하고 보완할 수 있었고 브랜드화, 가공 시제품 제작 등의 지원을 받을 수 있었다.

무엇보다 교육이 중요했다. 스마트팜 보육사업 교육을 통해 영농에 필요한 기술을 습득해 적극적으로 활용할 수



있었으며, 보육사업과 연계한 컨설팅 사업을 활용해 2년 넘게 컨설팅을 지속하고 있다. 또 군산시에서 시행하는 스마트팜 청년 CEO 과정에서는 시설에 대한 컨설팅과 작업 일지 및 경영 장부 등 엑셀 활용법을 배웠다.

또 청년농업인 영농정착지원금의 수혜를 톡톡히 봤다. 농업은 개인사업과 달리 처음에 투자금을 집행한 후 매출, 수익이 나기까지 최소 3개월 이상의 시일이 소요된다. 운영비 지출이 계속되는 만큼 생활비 충당에 어려움이 있을 수밖에 없는 것. 김 대표는 농업 초기에 안정적인 정착으로 가기 위해서 바우처 카드는 반드시 필요한 자금이었다고 말한다.

땅·원자재 가격 상승, 자립이 어려웠던 순간, 농어촌공사 장기임대농장에 선정

첫해 농사를 시작했을 때 김태현 대표는 하루 한 끼밖에 먹지 못하고 종일 일을 했다. 농지 규모가 작아 인력을 쓰기가 어려웠지만, 혼자서는 버거운 규모였고 그렇다고 대단한 매출을 낼 수 있는 것도 아니었다. 혼자서 고생은 고생대로 하는데 매출은 고작 인건비 정도밖에 안 되었다. 혼자였기에 다른 작물을 재배할 여력도 되지 않았다.

결국 운영비를 줄여야겠다는 생각을 했다. 하지만 첫해에는 농업 관련 지원사업에 참여할 수 없었다. 퇴근 후에 이런 저런 것들을 다 뒤져 보았지만 찾을 수 없었다. 그러다 전주 벤처기업 육성 프로그램의 하나로 농생명 관련 지원사업을 발견했다. 다른 분야이긴 하지만 사업계획서를 쓰고 PPT 발표를 준비했다.

“특별한 내용은 없었습니다. 그저 농사를 어떻게 열심히 할지, 이 사업에 대해 얼마나 열정이 있고 어떻게 해낼 것인지란 잔뜩 넣었죠. 정말 감사하게도 그런 열정을 좋게 봐주셨고 사업 현실화에 믿음이 간다는 평과 함께 은상을 받게 되었습니다. 덕분에 재료비 1,100만 원을 지원받게 되었고, 그때부터 되든 안 되든 보이는 모든 지원사업과 경진대회에 참가하고 있습니다.”

이와 함께 아무 기반 없이 시작한 영농생활 중 가장 힘든 점은 땅의 가격과 원자재 가격이 계속 오른다는 점이었다. 창업을 준비하면 할수록 처음보다 가격이 올라 원래 계획했던 자금으로는 자립을 시작하기 어려워지는 것이다. 그래서 김 대표가 선택한 건 농어촌공사의 장기 임대형(20년) 스마트팜이었다.

“자격조건이 맞아 바로 지원을 했죠. 그런데 이미 예산 집행이 끝난 상태여서 1년을 더 기다려야 했습니다. 내년이라도 들어가야겠다는 생각에 담당 공무원에 자문을 구하고 내년 사업 참여 의사를 전달해 두었는데, 운이 좋게도 한 달 뒤 사업 포기자가 나와서 서류와 사업계획서를 제출하고 면접을 진행, 군산시 장기 임대 농장에 선정되었습니다. 올해 12월에 완공하여 본격적으로 영농을 시작할 예정입니다.”



혼자 잘사는 농업이 아닌, 모두가 상생하는 사회적 농업 추구

지난 3년 간의 데이터를 토대로 김태현 대표는 ‘늘숨농장’의 운영을 최적화하는 데 힘을 실었다. 적절한 물과 비료 관수 전략을 세워 운영비를 최소화했고, 환경제어 프로그램을 활용해 인력 투입을 줄였다. 3WAY를 활용해 열손실을 줄이는 순환 방식을 적용하는 등 기존 시설을 효율적으로 이용하는 방법도 습득했다.

새로이 만들어지는 장기 임대 농장을 통해 김 대표가 궁극적으로 추진하고자 하는 것은 치유 농장이다. 사회적 농업을 활용해 혼자 잘사는 농업이 아닌, 모두가 함께 상생하는 농업을 하겠다는 포부다. 이를 위해 현재 전북사회적경제혁신타운에 입주해 사회적 농업 기반을 만들고 있으며, 2024년에 사회적기업 육성 사업을 통해 예비 사회적기업에 진출할 예정이다.

더불어 딸기 동결건조 등 가공사업은 물론 반려동물을 위한 간식 제조 및 체험 교실 등을 계획하고 있다. 애견 카페를 조성해 남녀노소 누구나 반려동물과 함께 쉬면서 치유 받을 수 있는 공간을 만들어 갈 생각이다.





“농업을 하면서 얻은 경험과 도움들을 기반이 없는 청년농업인들과 나누고 싶습니다. 많은 청년이 귀농을 고민하고 귀농 후 자금 등 많은 고민을 하고 있는데, 이를 극복하기 위한 도움이 되고 싶습니다.”

영농정착분야
•신규농•
최우수상

‘늘솜농장’ ‘EVERY BERRY’ 김태현 씨 이야기

창업년도	2019년
경영규모	3연동 시설 하우스 1,600㎡(딸기), 노지 15,000㎡(양파·콩·보리)
보유 시설 및 기술	마그마 ICT 환경제어기, 무게 측정 센서, 작물 생육 데이터 수집 및 데이터 수치화 기기, 양액기, 3중 스크린, 2중 측 스크린, 전기보일러, 레일난방, 3WAY 등
인력현황	2인(본인 1인, 직원 1인)

초기투자비



1억 1,000만 원

*딸기 묘와 양파 육묘 1,400만 원,
양액 재료비 500만 원,
농약·비료 등 소모품 1,000만 원,
상토 1,000만 원, 딸기 화분 500만 원,
농업 자재 700만 원,
센서·소프트웨어·설비 등
1,500만 원

연간운영비



3,800만 원

(2021년, 2022년 동일)

*인건비 2,400만 원
운영비 및 재료비 1,400만 원

연간매출액



1억 원

(2021년, 2022년 동일)

*딸기 4,500만 원, 양파 4,000만 원
기타 1,500만 원



영농정착분야·신규농

☆ 금 상 ☆

‘머쉬앤머슬’ 박세현(26, 충남 청양)

○ 청년농업인 결심동기

한국농수산대학 재학시절 연구소와 농장에서 버섯재배 실습을 경험한 후, 자신만의 농장을 세워야겠다는 목표가 생겨서

○ 선택 작목

표고버섯, 흑목이버섯, 백목이버섯

○ 청년농업인 선정년도

2021년

○ 수상내역

2020년 한국농수산대학 성적우수상
2021년 한국버섯학회 감사장
2022년 한국농수산대학 전공심화 성적우수상

○ 대외적 활동 내역

2020년 한국농수산대학 버섯학과 졸업,
2021년 첨단기술 품목 특화 전문교육(버섯) 일반과정 수료
한국농수산대학 전공심화과정 졸업
2023년 한경대학교 원예생명공학 석사과정 재학 중
충북생명산업고등학교 멘토링

○ 청년농업인 외 받은 지원사업

2021년 한국농수산대학 졸업생 우수과제 사업
2022년 청년농업인 경쟁력제고 사업
2023년 임산물 산림소득 사업
2024년 친환경 청년 농부 시설 지원사업

청년농업인 Key Point!

새로운 도전과 끊임없는 학업

농사와 운동 병행하는 ‘농부빌더’의 건강한 버섯

버섯농장 ‘머쉬앤머슬’을 운영 중인 박세현 대표는 한국농수산대학교 버섯학과에서 버섯을 전공한 후 졸업과 동시에 버섯농장을 시작한 창업농이다. 시작부터 철저하게 농장 운영에 뜻을 두고 체계적으로 준비해 온 청년 농부라 할 수 있겠다.

박 대표는 1차산업으로써 버섯을 재배하고 판매하는 것은 물론 대학에서 전공한 버섯의 효용 가치와 대학원에서 공부하고 있는 생명공학을 통한 다양한 산업적 가치에 무게를 두고 있다. 충남 청양에 자리를 잡고 건강한 버섯을 만들기 위해 농사와 운동을 병행하는 ‘농부 빌더’ 박세현 대표를 만나 ‘머쉬 앤머슬’의 청사진을 들어보았다.



다양한 산업적 가치를 지닌 버섯 선택해 농장 창업

박세현 대표는 지난 2020년 한국농수산대학교 버섯학과를 졸업하면서 버섯농장 ‘머쉬앤머슬’을 만들었다. 버섯 중에서도 표고버섯으로 유명한 청양 지역을 거점으로 삼아 농업을 시작했고, 청년농업인 귀농귀촌정착지원금을 받아 지금의 자리에 하우스를 조성했다.

“어렸을 때는 농사에 확신이 없었지만, 농업에 관심은 많았어요. 농업인의 날에 태어난 만큼 천직이라 생각하고 한국농수산대학에 들어갔습니다. 버섯을 선택한 이유는 1차 생산 이외에도 다양한 산업적 가치가 있다고 생각해서였습니다. 다른 작물에 비해서 회전력이 빠르고 연중 생산이 가능하다는 장점이 있거든요.”

청양을 선택한 이유는 표고버섯이 지역 특산물이어서 다른 지역보다 지원사업이 많았기 때문이었다. 농가가 많다 보니 지역 내에 선별 및 판매를 해주는 공선회가 있고, 이 때문에 판로 개척에 고민하지 않아도 되었다.

“버섯연구소에서 연구직도 해봤는데 제약이 많은 연구보다 내가 주체가 되어 하고 싶은 일을 해야겠다는 생각이 컸어요. 대학 동기 중 멘토를 만나 그분 버섯농장에서 일을



배웠고, 창업농으로 마음을 굳혀 졸업하자마자 창업을 했습니다.”

끊임없는 교육, 다양한 지원사업에 참여

농장 운영에 대한 지식이나 경험이 없었지만, 지역 내에 멘토가 있어 초기 창업에 도움을 받았다. 토목공사, 하우스 공사, 전기 공사 등 농장을 만들기 위해서 많은 작업이 이루어지는데, 멘토가 같은 지역에서 농장을 운영하고 있기에 도움을 많이 받을 수 있었다. 주요 거래 업체를 소개 받아 농장을 설립했으며, 창업 후 버섯 재배 과정에서도 조언을 얻었다. 박세현 대표는 귀농귀촌 농업창업자금을



받아 농장 설립 초기 비용을 충당했다. 청양군에서 운영하는 버섯 관련 지원사업이 다양한 만큼 정착에 많은 도움이 되었으며, 농업기술센터에서 멘토-멘티 인큐베이팅 사업을 통해 귀농 초기에 실질적인 도움을 받을 수 있었다고 한다. 박 대표가 특히 중시하는 것은 교육이다. 매년 산림조합 연구소, 농업회사법인 등으로부터 재배 기술 컨설팅을, 한국농수산대학에서 실시하는 첨단기술 교육을 받고 있다. 표고버섯을 중심으로 목이버섯 등 다품목을 재배하는 만큼 선진농장 견학도 많이 다니고, 논문을 찾아보면서 재배 기술을 습득하고 있다.

“많은 공모사업과 지원사업에 선정되어 시설 보완, 홍보 및 마케팅, 시설 규모 확대, 재배 기술 및 포장 용기 컨설팅 등을 받고 있습니다. 청양군에 연고 없이 혼자 귀농해서 창업한 만큼 끊임없이 재배 기술을 연구하고 버섯 동아리 활동을 통해 공유하고 있습니다.”

표고버섯 재배→해충 피해→표고·목이 다품종 소포장

박세현 대표는 평소 운동을 즐긴다. 보디빌딩 대회에 참가해 상을 받을 정도다. 버섯을 배우면서 다양한 기능성을 지니고 칼로리도 낮은 건강한 식품이라는 점을 알게 되었고, 건강한 식품과 운동으로 시너지를 내겠다는 뜻을 담아 농장 이름을 ‘머쉬앤머슬’로 지었다.

‘머쉬앤머슬’은 2020년 231㎡ 재배사 4동, 표고버섯 1.7kg 배지 2만 개로 출발했다. 창업 후 첫 재배인 만큼 시행착오가 많아 첫해에는 6.9톤을 생산했다.

2021년에는 표고버섯 1.7kg 배지 3만 개를 재배하여 12.7톤을 생산했고, 목이버섯 1.2kg 배지 5,000개를 입상하여 4톤을 생산했다. 순탄하게 확장해 갈 무렵 2022년 버섯 응애(해충) 피해를 보게 되었다. 표고버섯은 7톤 생산에 그쳤고, 목이버섯은 생산하지 못했다. 2022년 10월부터 2023년 4월까지 오로지 해충 방제에만 신경을 썼고, 2023년 4월 흑목이버섯 1만 개와 백목이버섯 5,000개로 다시 재배를 시작했다. 8월에 이르러서야 표고버섯 2kg 배지 8,000개를 시작할 수 있었다.

“해충의 피해로 인해 구매한 배지에서 생산될 기대 매출도 없어졌고, 5개월간 방제만 했었습니다. 고정 거래처에 납품하지 못했고 고정 지출에 차질이 있었지만, 청년농업인 영농정착지원금을 받아 경영비와 버섯 배지 구매비에 활용했습니다. 멘토님의 조언과 정부지원금을 받아 다시 일어날 수 있었고, 목이버섯을 다시 생산하면서 다품종 소포장으로 운영을 바꾸게 되었습니다.”

품목 다변화, 해충 공부, 기능성 물질 연구

버섯학과 전공을 토대로 많은 버섯을 접해 볼 기회가 있었고, 다양한 버섯에 대한 높은 이해도를 통해 다품종 소포장으로의 전환이 수월했다. 현재 ‘머쉬앤머슬’은 표고버섯, 흑목이버섯, 백목이버섯 등을 재배하고 있다. 올해 다시 재배를 시작한 ‘머쉬앤머슬’은 곧 신축 하우스를 추가할 예정이다. 기존의 버섯 이외에 더 다양한 품목을 늘리기 위해서다. 잎새버섯이나 노루궁뎅이버섯 등을 생각 중이다.



“지역 농협에 공동 선별해 출하하고 있고, 최근 유튜브 촬영이나 방송 출연을 통해 소매 비율을 늘리고 있습니다. SNS 홍보 및 농업박람회 참가 등으로 매출을 더 늘려갈 계획입니다.”

한경대학원 원예생명공학 석사과정을 진행 중인 박세현 대표는 표고버섯 재배 시에 발생하는 병원균, 푸른곰팡이를 방제하기 위한 미생물 농약을 연구하고 있다. 해충 피해를 통해 해충에 관해 공부하는 계기가 되었다. 연구 중인 미생물 농약을 실제 농장에 방제해 보면서 데이터를 만들고, 후속 연구로 상품까지 만들 계획이다. 이와 함께 목이버섯이 가지고 있는 기능성물질에 관심을 두고 연구를 추진할 예정이다. 기존에 등록된 기능성물질 식이섬유 이외에 농식품 중 가장 많이 함유한 비타민D로 기능성식품을 만든다는 계획이다.

다양한 네트워킹과 학업으로 농장과 운동의 시너지

“연고도 없이 혼자 내려와서 농업을 시작한 지 어느덧 3년 8개월이라는 시간이 지났습니다. 처음에는 버섯만 재배하면 될 거라는 생각으로 시작했지만, 시간이 지날수록 많은 걸 깨닫게 되네요.”

박세현 대표는 끊임없는 교육을 강조한다. 재배 기술은 빠르게 변해 가는데 농장에서만 일하다 보면 ‘우물 안 개구리’가 되겠다는 생각에서다. 또 판로 다각화를 위해 소매 비율 높이기에도 힘을 쓰고 있다. 박람회 등에 참가해 직접 판매를 해보면서 많은 조언과 피드백을 받을 수 있다는 이유에서다.

지역 내 활동을 강화하는 것도 이의 일환이다. 박세현 대표는 청양군 버섯 동아리에서 총무를 맡아 버섯 재배 기술을 연구하고 공유하는 활동을 하고 있다. 표고버섯생산자협회에서도 재배 컨설팅과 교육을 꾸준히 받고 있다. 청년농업인 네트워크로 버섯뿐 아니라 다양한 작물을 재배하는 청년 농부들과 소통하는 시간을 가지고, 정보를 공유하면서 네트워킹을 견고히 하고 있다.

“항상 새로운 것을 도전해 보면서 경험을 쌓고 있습니다. 다른 농장과 차별화를 위해 학업을 지속하고 있고, 농장과 운동을 병행하면서 시너지의 무기로 활용하고 있습니다. 우수사례에 선정된 만큼 귀농 과정의 경험, 창업 초기에 필요한 정보, 버섯 재배 기술 등을 공유하면서 많은 분이 귀농할 수 있게 활동하고자 합니다.” 

영농정착분야
•신규농•
금상

‘머쉬앤머슬’ 박세현 씨 이야기

창업년도	2020년
경영규모	5,747㎡(시설 하우스 4동) *2024년 시설하우스 2동, 판별 재배사 40평 추가 예정
보유 시설 및 기술	배지생산시설, 교육장
인력현황	1인(본인)

초기투자비



4억 원

*토지구매 비용 1억 5,000만 원,
시설하우스 및 냉난방시설
1억 5,000만 원,
저온 창고 및 ICT 스마트팜 등 1억 원

연간운영비



3,200만 원
(2021년)

4,000만 원
(2022년)

*배지 구매 비용 2,400만 원,
교육 및 컨설팅 800만 원,
광열비 400만 원, 기타 400만 원

연간매출액



7,000만 원
(2021년)

3,800만 원
(2022년)

*해충피해로 수입감소



영농정착분야·신규농

☆ 금 상 ☆

‘라누벨스튜디오’ 김성준(25, 전북 익산)

- **청년농업인 결심동기**
소비자들이 부담 없이 꽃을 구매하고 일상에서 꽃을 즐기는 문화를 만들고 싶어서
- **선택 작목**
작약, 다알리아, 백일홍, 수국 등
- **청년농업인 선정년도**
2021년
- **수상내역**
2016년 화훼장식대회 고용노동부장관상
2019년 화훼장식대회 농림축산식품부장관상
2020년 제55회 전국기능경기대회 화훼장식 동메달
- **대외적 활동 내역**
2021년 한국산업인력공단 화훼장식기능사 심사위원
2022년 KBS ‘아침마당’ 출연
전주MBC ‘초대석 반갑습니다’ 출연
2023년 한국농수산대학교 화훼학과 학사 졸업
제58회 전라북도 기능경기대회 화훼장식 심사위원
YTN ‘데일리팜’ 출연
- **청년농업인 외 받은 지원사업**
2022년 친환경 화장실 지원사업
2023년 저온저장고 지원사업

청년농업인 Key Point!

긍정적인 생각을 가지면 어려운 일도 해결할 수 있다.

누구나 부담없이 꽃을 즐기길 바라는 플로리스트 & 화훼 농업인

꽃집을 운영하시는 부모님 덕에 어렸을 때부터 꽃을 좋아했던 김성준 대표. 그는 꽃의 화려함과 놀라운 생명력에 반해 플로리스트를 꿈꿨다. 꽃을 더 깊이 있게 공부하고 싶었기에 화훼학도가 있는 전주생명과학고등학교(전주 농고)에 입학했고, 이어 한국농수산대학교에서 화훼학을 전공하기에 이른다. 졸업 후에 부모님 꽃집에서 일을 하면서 “어떻게 하면 소비자들이 부담되지 않는 선에서 꽃을 구매할 수 있을까?”를 늘 고민했다. 이 고민이 플로리스트였던 김성준 대표를 화훼 청년농업인으로 이끌게 되었다. 농업인이 되어 꽃을 생산, 부모님 꽃집에서 판매함으로써 누구나 부담 없이 꽃을 즐기는 문화를 만들 수 있겠다는 판단에서다.



노지 재배, 생산에서 판매까지 6차산업을 하는 나만의 꽃농장

김성준 대표는 ‘소비자가 부담되지 않는 선에서 꽃을 구매하고, 꽃의 일상을 즐기는 문화를 만들고 싶다’라는 마음으로 화훼농장 ‘라누벨스튜디오’를 창업했다. 꽃이 좋아 화훼를 전공하여 플로리스트로 활동하면서 여러 가지 고민 끝에 그가 찾아낸 해답은 농장을 시작해 6차산업을 도입하는 것이었다.

농장을 준비하면서 본격적인 농업을 시작하기 전 농장을 준비하면서 김 대표는 해외의 꽃 농장 관련 영상을 많이 찾아 보았다. 해외 영상을 통해 고정관념을 벗어날 수 있었다. ‘꽃은 하우스재배를 해야 한다’라는 생각을 했었는데, 해외에서는 생각과 다르게 노지에서 꽃을 재배하고 있었던 것. “해외의 꽃 농장들은 노지에서 꽃을 재배하고, 수확한 후 각 지역의 로컬 마트에 납품한다든지 결혼식 작업, 꽃시장



판매 등 생산에서 가공, 판매까지 6차산업을 주로 하고 있었습니다. 해외 화훼농가 사례를 보면서 한국에는 이런 농장이 없다고 판단, 나만의 농장을 시작하게 되었습니다.”

15종의 꽃 키우는 화훼농장 운영, 화훼 디자인에도 관심

김성준 대표는 2021년 토지를 매입하고 2022년 농장을 시작해 현재 1,230평 규모의 화훼농장에서 꽃 농사를 짓고 있다. 100평에는 농막 및 하우스를 구비하고, 1,130평은 노지로 화훼를 재배한다. 노지에서는 작약, 다알리아, 백일홍, 목수국, 해바라기, 줄맨드라미 등 15종의 꽃을 키운다. 주로 꽃집과 도매시장, 로컬푸드 등에 납품을 하고 있다. 꽃집의 경우 부모님의 꽃집에 공급, 꽃다발이나 꽃바구니 등 다양한 형태로 가공해 판매하고 있다. 로컬푸드의 경우, 다양한 품종을 섞어 집에서 볼 수 있는 화병꽃이 꽃다발 상품을 유통 중이다.

특히 로컬푸드의 경우 올해 6월부터 공급을 시작했으며, 예상 총판매액은 1,000만 원 수준이다. 김 대표에 따르면 올해 처음 시작한 터라 1,000만 원의 실적을 올렸으나 병해충 문제, 늦은 시작 등을 해결한 내년 판매액은 더욱 높아질 것으로 예상하고 있다.

“농업뿐 아니라 화훼 디자인에도 관심이 많아서 여러 대회에 참가하여 상을 받았습니다. 2016년에는 고용노동부장관상을, 2019년에는 농림축산식품부장관상을, 그리고 2020년에는 전국 기능경기대회에서 화훼장식 부문 동메달을 받는 등 실력을 인정받았습니다.”



유일무이한 노지 재배 화훼농가, 문제점에 대한 해법은 ‘교육’

‘라누벨스튜디오’는 노지에서 꽃을 재배하는 화훼농장이다. 다양한 품종을 소량으로 재배한다는 점이 특징이다. 우리나라에 비슷한 농가가 없기 때문에 차별화된 점은 있지만, 힘든 문제점을 만나면 해결하기 어렵다는 단점도 있다. 유사한 농가가 없는 만큼 여러 품종의 꽃을 재배할 때 필요한 것들을 찾아볼 수 있는 참고 문헌이나 멘토가 없었다. 재배 방법이나 병충해 방제 방법을 찾기 어려웠고, 노지 재배에 적합한 식물이나 꽃 품종을 찾아서 심어야 한다는 문제점에 당면했다.

김성준 대표가 해법으로 찾은 것은 역시 교육이었다. 2019년 2월부터 10월까지 우리화훼종묘에서 농사와 화훼 품종에 대해 배웠고, 농장을 시작한 이후에는 여러 종묘회사의 화훼품평회에 참여하면서 대표들이 추천하는 노지 재배 적합 품종을 선택해 재배하기 시작했다.

“농업을 하면서 앞을 가로막는 벽을 부순 것은 교육이었습니다. 알맞은 시기에 꽃을 출하해야 하는 만큼 개화 시기를 앞당기는 문제, 꽃 개화 시 벌레를 방제하는 문제 등에 대한 고민이 컸는데, 이럴 때마다 농업인들에게 찾아가 문의하고, 농업기술센터나 기술원에서 발표한 연구 보고서를 참고하면서 문제점을 해결하곤 했습니다.”

연구보고서 공부, 작약 개화 시기 앞당겨 어버이날 매출 견인

“농장을 운영하면서 기억에 남는 영농기술은 ‘노지 작약 개화 시기 단축’ 기술입니다. 2022년 노지에서 재배한 작약을 처음 수확한 건 5월 9일이었습니다. 꽃 수요가 많은



5월 8일 어버이날에 맞춰 꽃을 생산해야 했기 때문에, 개화 시기를 단축해야만 했습니다. 이를 위해 전라남도 농업기술원에서 발표한 ‘수출 유망 절화 작약 축성재배 기술 개발에 관한 연구’라는 보고서를 참고하였습니다.”

보고서에 따르면 12월에 하우스재배를 할 때 작약을 심어 둔 땅 위에 투명 비닐을 7일 동안 덮으면 근권온도 상승으로 개화 시기를 7일 정도 앞당길 수 있다. 김성준 대표는 보고서를 참고해 비닐을 덮어 개화 시기를 앞당기기로 했다.

노지 재배 환경을 고려해서, 비닐 덮는 시기를 2월로 조정하고, 작약을 심은 땅 위에 지지대를 설치해 작은 터널을 만들었다. 약 40일 동안 투명 비닐로 덮어준 결과 2023년 작약의 개화 시기를 5월 9일에서 4월 26일로 약 12일 가량 앞당길 수 있었다.

“올해에는 어버이날에 맞추어 약 150단 정도의 작약을 꽃집에서 판매할 수 있었습니다. 이 방법은 간단한 기술이지만, 공부를 하지 않았다면 시도조차 해볼 수 없는 기술이었을 겁니다. 이 경험을 통해 공부의 중요성을 다시금 깨닫게 되었고, 영농생활 중 가장 기억에 남는 기술이 되었습니다.”

가성비 좋은 꽃 공급, 화훼문화를 대중적으로 확산할 것

청년농업인 지원사업은 김성준 대표가 꿈을 실현할 수 있는 첫 발판을 만들어 주었다. 농업이란 게 생각보다 초기 자본이 많이 들고 인프라가 없으면 시작하기 어렵기 때문이다.

다품종 소량 생산을 지향하는 ‘라누벨스튜디오’의 경우 청년 농업인 영농정착지원금은 종자 및 자재를 구매하는 데 큰 도움이 되었으며, 판로가 없어 어려운 상황에서 생활비를 충당하는 등 큰 힘이 되었다.

현재 유통되는 대부분의 꽃은 복잡한 유통과정을 거쳐 판매된다. 이로 인해 꽃의 원래 가격에 상당한 유통 비용이 더해져 비싸지고 있는 현실이다. ‘라누벨스튜디오’는 꽃 농사와 유통, 판매를 직접 수행함으로써 한층 합리적인 가격으로 꽃을 제공하고자 한다. 화훼문화를 대중적으로 확산하겠다는 목표를 실현하기 위해서다.

“나만의 꽃 판매 방법을 정리한 PPT를 가지고 마트를 돌아다니며 납품을 따냈습니다. 꽃의 판매에 대한 부분도 일반적인 장미 10대 판매가 아닌 여러 품종을 엮은 꽃다발 판매 등으로 바꾸어 다른 농가와 차별성을 두었습니다. 나만의 농업에 한 걸음씩 나아가는 과정에서 어려운 일들이 생기더라도 긍정적인 생각을 지니고 있다면 해결해 나갈 수 있다고 믿습니다.”

생산하는 꽃의 품종, 생산한 꽃의 판로, 판매 방법 등 어려움이 많았지만, 여러 종묘 회사의 품평회를 다니면서 배우고 로컬푸드를 통해 습득한 노하우를 토대로 활로를 모색했다. 현재 초보 화훼농가라는 점과 1인 운영으로 인한 노동력의 한계 등의 이유로 전체 땅을 활용하지 못하고 있는 상황이지만, 향후에는 1,230평의 땅을 온전하게 운영하면서 생산량을 늘려갈 계획이다. 더불어 오프라인 판매뿐 아니라 온라인 판매도 전국적으로 늘려갈 예정이다. 🌻

영농정착분야

•신규농•

금상

‘라누벨스튜디오’ 김성준 씨 이야기

창업년도

2021년

경영규모

총 4,066㎡

(시설하우스 330㎡, 노지 3,735㎡)

보유 시설 및 기술

저온저장고, 꽃집

인력현황

1인(본인)

초기투자비



3억 2,000만 원

*노지 꽃 재배시설 3억 1,000만 원
농막 및 하우스 1,000만 원

연간운영비



300만 원

(2022년 기준)

*농자재 및 종자(인건비 제외)

연간매출액



1,200만 원

(2021년)

3,400만 원

(2023년 1~10월)



영농정착분야 · 신규농

☆ 은 상 ☆

‘올라라농장’ 김성도(32, 경남 김해)

○ 청년농업인 결심동기

스마트팜을 접목한 6차산업을 하기 위해

○ 선택 작목

대추방울토마토

○ 청년농업인 선정년도

2021년

○ 수상내역

2022년 혁신 벨리 최우수상(도지사상)

2023년 부산대 최고농업경영자과정 총장상

○ 대외적 활동 내역

전국 청년농업인연합회, 김해시 청년농업인 모임 ‘잘생김해’

진주국제식품박람회 강소농 대전

청년농업인 Key Point!

잘할 수 있는 일, 좋아하는 일을 하는 아름다운 세상

자연을 살리고 사람을 살리는 가치있는 농업

경상남도 김해에서 대추방울토마토 농장 ‘올라라농장’을 운영 중인 김성도 대표. 김해에서 자란 그는 농업에 종사하신 부모님의 영향으로 자연스레 농업의 길을 선택한 이른바 ‘엘리트 코스’를 밟은 청년농업인이다. 김 대표의 부모님은 농약을 취급하며 지역 농가의 원활한 영농생활을 지원해 왔다.

그는 자연스레 농업의 길을 진로로 정했고, 농대에 진학했다. 2016년 부산대학교 생명환경화학과에 편입해 학부 시절 동안 농사를 짓는 데 직접적으로 도움이 되는 공부를 했다. 청년농업인으로서 도움이 될 만한 교육을 찾아다니면서 차근차근 준비해 나갔고, 김해의 임대농장에서 청년농업인의 첫걸음을 내디뎠다. ‘자연을 살리고 사람을 살리는 가치 있는 농업’을 전하고자 한 걸음 한 걸음 나아가고 있다.



자격증 취득, 스마트팜 혁신밸리 등 농업 관련 교육에 집중

청년농업인을 준비하면서 김성도 대표는 교육을 가장 먼저 선택했다. 대학에서 농업에 필요한 기본적인 것들을 배웠고, 농업 관련 자격증 취득을 목표로 다양한 교육과정을 찾아다녔다. 현재 식물보호 기사, 종자 기사, 농작업 안전 보건 기사, 시설원예 기사, 유기농업 기능사 등 4개의 기사 및 1개의 기능사 자격증을 땀다.

여러 교육과정을 찾던 중 경남 밀양에 스마트팜 혁신 밸리 교육이 생겨 참여했고, 1기 최우수 성적으로 과정을 수료했다. 혁신 밸리에서는 딸기를 전공해 교육을 받았는데, 수료 후 진로를 결정하면서 밀양에 남아 농장을 운영할지 고향 김해에서 자리를 잡을지 결정해야 했다. 그는 김해의 임대 농장에서 첫 출발을 결심했다.

“경남 스마트팜 혁신 밸리에서 1년 8개월 동안 장기 교육을 받으면서 스마트팜에서의 생산량 증대 및 노동력 절감, 그리고 스마트팜 운용의 전문성을 배우며 기존의 재래식 농업이 아닌 스마트팜을 접목한 6차산업을 하기 위해 본격적으로 농업을 시작하게 되었습니다.”

2022년 4월 경남 스마트팜 혁신 밸리를 수료하고 같은 해 8월 김해시 스마트팜 임대 농장에 입주해 ‘올라라농장’ 운영을 시작했다. 농장을 운영하면서도 교육에 대한 그의 열정은 식지 않았다. 2022년 치유농업 양성기관에서 교육을 마치고 올해 2차 시험을 앞두고 있다.

부족한 설비 등 쉽지 않은 영농생활, 최우수 교육으로 마음잡아

김성도 대표는 딸기를 전공했지만, 대추방울토마토를 작물로 선택했다. 선택의 이유는 간단하다. 밀양과 김해 중 김해를 골랐고, 김해의 임대 농장에는 토마토 재배를 위한 시설이 이미 갖추어져 있었다. 딸기 전공을 토대로 토마토 역시 충분히 키울 수 있을 것이라는 자신감으로 본격적인 농사를 시작했다.

하지만 농사의 현장은 생각만큼 쉽지 않았다. 2022년 8월 김해시 스마트팜 임대 농장에서 작기를 시작했으나, 하우스는 있어도 작업을 위한 레일, 리프트 등 설비가 부족했다. 작기를 시작하긴 해야겠으니 우선 감을 따는 장대를 이용해서 4,000개의 파스칼을 직접 달았고, 키다리 신발을 신고 방울토마토 유인 작업을 했다.

“키다리 신발이 익숙하지 않아서 작업을 하다 넘어지는 바람에 결국 손목에 깁스를 하게 되었습니다. 그렇다고 일을 하지 않을 순 없었습니다. 토마토가 자라는 속도가 굉장히 빨랐기 때문에 저는 농장에서 먹고 자면서 밤낮없이 일을 했습니다.”

생각보다 쉽지 않은 영농생활에 포기하고 싶은 생각도 들었던다. 농사를 짓는 데 필요한 것들이 생각보다 많았고, 그런 것들을 일일이 손수 만들면서 해나가야 했기에 어려움이 더했다. 특히 방울토마토의 경우, 다른 작물에 비해 손이 더 많이 간다는 점이 영농생활의 힘들음을 배가시켰다.

포기하고 싶을 때마다 김 대표가 되뇌었던 것은 영화 ‘신세계’의 명대사였다. 그는 혼자 속으로 “나 김성도야 김성도!



경남 스마트팜 혁신 벨리 최우수 수로 김성도라고!!”를 외쳤다. 김 대표는 이 말이 당시 큰 위로가 되었고, 지금까지 버틸 수 있었던 한 마디였다고 말한다. 지금 생각하면 부끄럽지만, 지나고 나니 이 또한 재미난 에피소드가 되었다고 한다.

첫수확 12톤, 첫매출 5천만원, 생산량 늘리고 직거래 비율 확대 예정

농장에서 숙식을 해결하면서 본격적으로 대추방울토마토를 독립 경영하게 된 김성도 대표는 360평 규모의 농장에서 한 번의 작기를 거친다. 생산량은 약 12톤 정도이며 이는 농장 평당 33kg 수준이다.



평균 당도는 9~10.5브릭스로, 시중의 대추방울토마토보다 단맛이 강하고 껍질이 얇은 점이 특징이다.

수확한 대추방울토마토는 공판장을 통해 40%, 직거래를 통해 60% 판매한다. 김해시 로컬푸드 직매장 및 플리마켓 행사를 주요 판로로 활용했다. 매출은 약 5,000만 원을 기록했고, 순수익은 약 3,500만 원을 달성했다. 임대 농장인 만큼 전기세 및 수도세를 김해시에서 부담해 주기 때문에 수익률이 70%에 이를 수 있다고 한다.

“당도가 높다는 점, 껍질이 얇다는 점 등을 이유로 한번 구매해 드셔보신 분들의 재주문율이 굉장히 높았습니다. 올해 목표 생산량은 15톤, 평당 42kg을 수확하고자 합니다. 주요 판로는 플리마켓 및 네이버 스마트스토어를 활용하여 직거래 비율을 더 높일 계획입니다.”

지역 청년농업인과의 네트워킹, 상호교류 통한 시너지 창출

원활한 영농 정착을 위해 김성도 대표는 지역 활동에 힘을 싣고 있다. 김해시 강소농, 김해시 청년농업인 모임인 ‘잘생

김해’ 활동을 통해 네트워킹을 강화하고, 크고 작은 지역 행사에 부스를 내고 참여하는 등 다각적인 대외활동을 수행 중이다. 모임을 통해 지역 행사에 공동 참여하는 등 시너지를 낼 수 있기 때문이다.

지난해 열린 진주 국제 식품박람회에는 김해시 강소농 청년농업인 모임의 이름으로 참여했다. 당시 부스에 시식할 수 있는 대추방울토마토가 한 알 남아있었고, 판매할 수 있는 상품 역시 한 상자가 남아있었는데, 한 손님이 남은 한 알을 시식하고 진짜 맛있다고 하며 남은 한 박스를 구매했을 때가 가장 기억에 남는다는 김 대표다.

“농업인으로서 인정받은 느낌과 그 뿌듯함은 아직까지도 저의 술안주 레퍼토리 1번입니다. 소비자의 반응을 직접적으로 보게 되었을 때 느끼는 감정은 공판장을 통해 판매하였을 때에는 느낄 수 없는, 농업인으로서 자부심을 가지게 하고 더 열심히 일할 수 있게 하는 원동력이 되었습니다. 앞으로도 지역 행사, 공모전 등을 주도적으로 해나갈 생각입니다.”

치유농장으로 자리매김, 선한 영향력 끼치는 사람 되고파

“올해 초에 초등학교 급식 파동이 있었습니다. 급식으로 방울토마토가 나갔는데 학생 몇몇이 구토 등의 증상을 보였어요. 바로 토마토 가격이 폭 떨어졌습니다. 저희 역시 뉴스가 보도되기 전날 출하했는데, 가격 폭락의 여파를 직격탄으로 맞았지요. 청년농업인 영농정착지원금 덕에 생활비를 충당하고 영농 유지가 가능했습니다.”

김성도 대표는 영농과정에서 생각보다 변수가 많다는 점도 말한다. 그래서 판로를 다양하게 넓히는 데에도 신경을 쓰고 있다. 김해시 로컬푸드 등 시에서 운영하는 직거래를 통해 판로를 확보하고, 맘카페에서 진행하는 플리마켓 등 지역 행사를 적극적으로 활용하는 것이다. 직거래를 늘리기 위해 스마트스토어도 개설한 것이며, 소매 위주로 방향을 전환해 가는 중이다.

김 대표는 ‘올라라농장’의 차별화를 위해 현재 치유농업사 2급 2차 시험을 앞두고 있다. 치유농업사 2급 자격을 취득하면 청년농업인 정책자금을 통해 매입한 토지에 스마트 팜 치유농장을 설립할 계획이다. 이와 함께 장애인, 비장애인을 대상으로 농업을 활용한 치유 프로그램을 운영할 예정이다. 사람들에게 건강하고 만족할 만한 삶을 선사한다는 목표다.

“제가 제일 잘할 수 있는 일은 모든 일을 열심히 한다는 것입니다. 제일 좋아하는 일은 사람들을 돕는 것이죠. 또 제가 가장 많은 시간을 담아 공부한 분야는 농업입니다. 이 세가지가 모이는 하나의 교집합이 바로 치유농업이라고 생각합니다. 최근 발생한 다양한 범죄사건 등으로 인해 무서운 세상이 되었지만, 그럼에도 아직 세상은 아름답다는 것을 전달하면서 선한 영향력을 끼치는 사람이 되는 것이 저의 꿈입니다.” 🌱

영농정착분야
•신규농•
은상

‘올라라농장’ 김성도 씨 이야기

창업년도	2022년
경영규모	농지 1,292㎡, 3연동 시설하우스
보유 시설 및 기술	여름 냉각 시설
인력현황	1인(본인)

초기투자비



1,000만 원

*선별기·배지·박스 등 자재비용

연간운영비



총 700만 원
(2022년 기준)

*임대료 300만 원, 비료 300만 원,
기타 100만 원

연간매출액



4,000만 원
(2022년)

약 5,000만 원
(2023년)



영농정착분야 · 신규농

☆ 은 상 ☆

‘드림미팜’ 김성체(35, 충남 부여)

- **청년농업인 결심동기**
지방 분산과 농촌 활성화에 기여하기 위해
- **선택 작목**
대추방울토마토
- **청년농업인 선정년도**
2020년
- **수상내역**
2018년 강원도 농업기술원 원장상
2023년 농림축산식품부 장관상
농림수산식품교육문화정보원 원장상
- **대외적 활동 내역**
부여군 4-H 연합회 정회원
귀농귀촌인협의회 부여회장
- **청년농업인 외 받은 지원사업**
2022년 ICT 융복합 확산 사업

청년농업인 Key Point!

충분한 교육, 철저한 준비, 절실한 발품

시대정신에 부합하는 농업, 농업 활성화에 뛰어든 열혈청년

삶을 영위하는 데 필요한 의식주 중에서도 가장 기본이 되는 게 '식(食)'이라는 것에는 이견이 없을 것이다. 농업이 국가의 기간 산업이자 생명 산업으로 여겨지는 이유이기도 할 터. 이를 몸소 실천하고자 농업에 과감히 뛰어든 청년이 눈길을 끈다.

충남 부여에서 대추방울토마토 온실 '드리미팜'을 운영 중인 김성체 대표가 그 주인공이다. 그는 안전한 먹거리에 대한 국민적 관심 증가, 불안한 식량 안보 등 급변하는 국내외 정세 속에서 현재 농업이 가장 시대정신에 부합하지 않겠느냐고 묻는다. 김 대표의 목표는 모든 이가 행복에 조금이라도 더 가까이 갈 수 있도록 자신만의 여러 방법으로 자리를 지키는 것이다.



귀농 결심, 연고도 기반도 없이 '맨땅에 헤딩'

김성체 대표는 먹거리의 중요성을 인지하고 농업에 눈을 돌렸다. '곳간에서 인심 난다'라는 옛말처럼 일단 먹고사는 문제가 해결되지 않으면 그 이상의 무엇을 기대하기가 어렵다라고 생각했기 때문이다.

김 대표는 아무 연고도 기반도 없이 무작정 귀농을 하겠다는 결심을 실행에 옮긴 열혈 청년창업농이다. 보통 청년창업농이라고는 하지만 사실상 부모의 가업을 잇거나 일가친척, 지인 등의 땅과 인맥을 기반으로 정착이 수월한 승계농인 경우가 대부분인데, 김 대표는 국가의 기간산업인 농업을 활성화하겠다는 의지 하나만으로 집도 절도 없이 과감하게 농업에 뛰어들었다.

현재 우리나라는 곡물자급률이 낮고, 특히 농촌은 초고령화로 신음한 지 이미 오래되었으며, 도시의 청년들은 물론 농사를 짓고 있는 농업인의 자녀들까지도 농업을 기피하고 있는 현실 속에서 자신이라도 솔선수범하지 않으면 안 되겠다는 일념이었던 것이다.

“돌이켜 보면 유년기 때부터 단순히 서로 경쟁하는 게 아니라 더 나은 사회, 함께 행복할 수 있는 사회를 만드는 데 일조



하고 싶은 꿈이 늘 있었던 것 같습니다. 농업은 동서고금을 막론하고 등한시할 수 없는 생명 산업이며, 우리가 당면한 여러 현안을 두루 고려해 볼 때 지금 농업만큼 급한 일이 없다고 생각합니다.”

땅부터 자금, 기술까지 모든 게 어려워… 절실한 발품으로 해소

혈혈단신 농촌에 내려와 영농생활을 시작했으니 그 출발이 쉽지만은 않았을 것이다. 김성체 대표는 낯선 곳, 익숙지 않은 환경에서 홀로 땅, 자금, 영농기술 등 모든 걸 준비한 드문 케이스다. 그만큼 준비가 쉽지 않았다. 직접 밭로 뛰고 찾아다니면서 필요한 것들을 하나씩 채워나갔다.



영농생활의 기반이 되는 땅을 찾기 위해 김 대표는 부동산부터 농업기술센터 등의 관련 기관까지 안 가본 곳이 없다. 마을 주민을 비롯해 여러 곳을 직접 찾아 도움을 구하면서 절실하게 발품을 팔았다. 그 과정에서 마을 주민들과 자주 마주치고 마을 행사에도 적극적으로 참여하면서 관계도 원만해졌다. 그의 열정과 부지런함 덕에 땅을 구하기가 상대적으로 어려운 외지인임에도 불구하고 6개월 만에 땅을 구할 수 있었다.

처음에는 농업경영체 등록 자체가 되어 있지 않은 상황이다 보니 자금을 확보하는 데에도 어려움이 많았다. 김 대표는 당시 상황으로 볼 때 다소 제약이 있을 것으로 판단, 은행 측과 협의하여 나름대로 돌파구를 찾았다.

“영농기술의 경우 여러 선도 농가를 직접 찾아가 자문을 구하면서 배웠으며, 이후에도 지속적으로 교류함으로써 어려움을 어느 정도 극복할 수 있었습니다. 모든 걸 직접 밭로 뛰면서 하다 보니 자연스럽게 주민들과 쉽게 친해질 수 있었고 실제로 지금까지 텃세를 겪은 적은 없는 것 같습니다.”

농업에 진심, 대학·기관 등 다양한 교육과 자격증 취득

농업에 대한 아무런 배경이 없었기에 김성체 대표는 교육을 받는 데 온 힘을 쏟았다. 한때 서울대학교 원예생명공학을 전공하고 연구원이 되고자 했던 적이 있지만 귀농을 결심하고 실질적으로 온실 운영에 필요한 교육을 받기 위해 전국을 돌아다녔다.

2018년 강원도 농업기술원 미래농업대학(785시간), 농정원 청년귀농 장기교육(170시간), 2019년 농협 청년농부 사관 학교(992시간), 2020년 농림축산식품부 스마트팜 청년창업 보육사업(20개월), 2022년 부여군 농업기술센터 굿뜨래 농업대학(120시간), 2023년 충남농업마이스터대학 청년 CEO 토마토(1년), 충남 청년 스마트팜 교육(5개월) 등 교육 수료 시간만 5,000시간에 달한다.

동시에 한국방송통신대학교 농학과도 졸업했다. 졸업 후에는 또 다른 학과에 다시 입학하여 타 전공도 공부하고 있다. 김 대표는 굴삭기운전기능사, 지게차운전기능사, 농기계정비기능사, 유기농업 기능사, 식품기사, 초경량 비행장치 조종자(드론), 컴퓨터활용능력1급 등의 자격을 보유할 정도로 자격증 취득에도 진심이다.

철저한 준비로 스마트팜 온실 구축, 첫해 매출 4억 성과

2020년 청년농업인으로 선정된 후 충남 부여로 귀농, 적당한 땅을 찾기 위해 동분서주한 끝에 네모반듯한 2,236평의 땅을 찾아 농업경영체 등록을 완료하였다. 하지만 이제야 갓 땅을 구했을 뿐, 본격적인 영농을 시작하기에는 어려움이 있었다.

“영농 기술 습득, 자금 마련 등을 위해 그로부터 1년 4개월을 더 준비했습니다. 실력을 더 쌓고 시행착오를 최소화하기 위해서였습니다. 그렇게 스마트팜 온실을 신축하고 2022년 초부터 본격적으로 대추방울토마토 재배를 시작하여 지금까지 세 번의 작기가 끝나고 네 번째 작기가 진행

중입니다. 온실의 규모는 자재비와 인건비가 오른 현재 시세로 약 17억 정도 될 것입니다.”

‘드리미팜’은 현재 네이버 스마트스토어, 쿠팡, 우체국쇼핑, 농협몰 등 여러 온라인 채널에 입점되어 있으며 대추방울 토마토 원물과 이를 가공한 즙을 판매하고 있다. 평당 생산량은 60kg이며 매출은 약 4억 원 정도다.

“저는 창농을 하기 전까지 농업을 간접적으로라도 경험한 적이 없고, 제가 농사를 지어본 경험은 더더욱 없습니다. 다만 오히려 가진 것이 아무것도 없었기에 교육 외에는 믿을 게 없었습니다. 보통 할 게 없으면 농사나 짓는다는 말이 있을 정도로 농업에 대한 사회적 인식이 매우 낮지만 실제로는 전혀 그렇지 않습니다. 무엇보다 생물을 다루는 것이기에 그에 대한 높은 지식과 경험이 없으면 어렵고 시설 투자비가 높으면 더욱 어렵습니다. 관행적으로, 주먹구구식으로 하면 망합니다.”

바른 먹거리 공급, 우수사례가 되어 인구 유입 유도

‘드리미팜’은 앞으로 건실한 농업경영체로 성장할 뿐만 아니라 다 함께 상생할 수 있는 방안을 계속해서 모색해 나갈 계획이다. 상대적으로 낮은 ‘농업’에 대한 사회적 인식을 개선하는데 일조할 수 있기를, 바른 먹거리를 공급하여 국민 건강에 이바지하고 좋은 선례가 되어 농촌으로의 인구 유입에 도움이 되기를 바라고 있다.

“주로 고령농만이 남아 청년이 전무하다시피 한 우리나라 농촌의 현주소를 생각하며 항상 위기의식을 느끼고 있습



니다. 시대가 변해도 ‘농자천하지대본’의 근본 원리는 바뀌지 않을 것이며, 젊은 사람이 창창한 미래를 바쳐야만 나라의 농업을 이끌 수 있다는 깊은 사명감과 문제의식으로 종사해 나갈 것입니다.”

이를 위해 김 대표는 귀농 후 4-H 정회원으로 활동함과 동시에 귀농귀촌인협의회 부여회장을 맡아 귀농인, 귀촌인들과 지역 주민들의 화합을 위해 노력하고 있다. 더불어 첫째 농산물 판매 소득 중 일부인 3,500만 원을 지역사회에 기부하는 등 자신의 포부를 향해 한 걸음 한 걸음 걸어가고 있다. 또 1차 생산뿐 아니라 6차산업에의 연계를 위해 기술이전, 특허 등도 준비 중이다.

“준비를 많이 해야 한다는 말을 해주고 싶습니다. 저도 아직 시작하는 단계라 누구를 가르칠 입장은 못 되지만 그래도 뒤에 올 분들의 희망이 되었으면 합니다. 요즘도 어떻게 알고 연락을 주시는지 여러 곳에서 견학 요청이 자주 들어오고 있습니다. 그들을 도와주지는 못할망정 최소한 오도하지 않기 위해서라도 더 열심히 노력하고 부족한 점을 끊임없이 보완할 것입니다. 올해에는 ‘충청남도 우수청년농업인’에 선정되었는데 그저 더 열심히 하리라는 다짐의 의미로만 여기고 있습니다.” 

영농정착분야
•신규농•
은상

‘드림팜’ 김성체 씨 이야기

창업년도	2022년
경영규모	총 6,624㎡(농지, 시설하우스)
보유 시설 및 기술	스마트팜 수경재배 기술 및 제반 시설
인력현황	4인(본인, 직원 3인)

초기투자비



13억 원

연간운영비



1억 9,000만 원
(2022년 기준)

연간매출액



4억 원
(2022년 기준)

영농정착분야 · 신규농

☆ 은 상 ☆

‘초록이들’ 안경수(34, 충남 논산)

- **청년농업인 결심동기**
코로나19 팬데믹에 따른 먹거리 중요성 인식
- **선택 작목**
샐러드 채소
- **청년농업인 선정년도**
2023년
- **대외적 활동 내역**
경북 스마트팜 청년창업 보육센터 교육 3기 수료
제1기 충남 스마트팜 청년창업 수료 중
- **청년농업인 외 받은 지원사업**
2023년 신사업창업사관학교 창업기업

청년농업인 Key Point!

임대 농장에서 경험과 노하우를 쌓아라

건강한 먹거리 삶의 변화 이끌 것

공직에 몸을 담았던 공무원이 건강한 먹거리를 재배하는 농사꾼이 되었다. 초록이들 안경수 대표의 이야기다. 반복되는 일상, 퇴근 시간만을 기다리는 도시 생활의 매너리즘에 지쳐 귀농을 택한 안 대표는 건강한 먹거리를 통해 삶의 질을 높이겠다는 꿈을 꾸고 있다.

코로나19 팬데믹은 지구촌에 많은 변화를 가져왔다. 코로나19 엔데믹에 접어들었지만, 안대표는 앞으로도 먹거리가 우리의 삶을 변화게 할 것이라 믿고 있다. 24시간 불철주야 농장과 함께하면서도 늘 눈이 반짝거리고, 눈만 뜨면 문을 열고 상추를 바라보는 그는 청년농업인으로서 새로운 열정에 불을 지피고 있다.



쓰임이 있는 곳에서 하고 싶은 일을 해야겠다는 결심

서울에서 지내던 ‘도시청년’ 안경수 대표가 귀농을 결심한 이유는 간단하다. 소모적인 도시생활에서 잃어버린 열정을 되찾겠다는 일념이다.

‘쓰임이 있는 곳에서 하고 싶은 일을 해야겠다’라는 생각이 안 대표의 발길을 청년농업인으로 이끌었다. 하던 일을 그만두기로 한 다음 안 대표가 가장 먼저 고민한 것은 ‘무엇을 어떻게 할까’였다.

당시 안 대표의 눈에 들어온 것은 먹거리였다. 코로나19 팬데믹으로 전 세계가 휘청이는 가운데, 홍콩과 싱가포르가 식량난을 겪고 있다는 소식을 뉴스에서 접한 것. 안 대표는 미래에 먹거리가 인간의 삶에 큰 변화를 일으키게 될 것이라 확신이 들었다. 자연스럽게 그의 관심 사는 농업으로 이어지게 되었다.

“농업에 대한 시장조사에 들어갔고, ‘파워J’라 불리는 계획형 인간으로서 저는 그 속에서 경쟁력을 찾을 수 있을까 하는 질문을 계속 던졌습니다. 질문에 대한 답은 바로 ‘YES’였지요.”

공직 생활에 마침표를 찍고 난 안경수 대표가 농업으로 관심을 돌리고 시장조사를 시작하면서 그의 열정에 다시금 불이 지펴지기 시작했다.

귀농의 시작은 ‘교육’, 첫출발은 임대 농장에서

안경수 대표가 귀농을 준비하면서 가장 중요하게 여긴 것은 ‘교육’이었다. 지금까지 농업에 관심을 둔 적도, 농사에 대한 배경지식이나 경험도 전혀 없었기 때문이다. 뭐라도 알아야 시작할 수 있겠다는 생각에 무작정 ‘스마트팜 청년 창업보육센터’를 찾아갔다. 2년 동안 경북 상주에서 스마트팜 혁신 밸리 교육을 받았다.

하지만 그가 생각했던 농업의 현실과 교육에 괴리가 있었다.



교육을 들을수록 시설 등 인프라에 대한 눈이 높아지는 데 비해 현실은 차이가 컸다. 그래서 안 대표는 임대 농장을 찾게 되었고, 임대 시스템이 잘 갖추어진 충남 논산으로 향하게 되었다. 처음부터 자체 하우스를 만들기보다 임대 농장에서 경험을 먼저 쌓아야겠다는 판단에서다.

“처음에는 모든 게 어려웠습니다. 육묘는 어떻게 해야 하는지, 종자는 어디서 사야 하는지, 양액은 어떻게 조성하는지 등등 하나도 몰랐어요. 주변에 묻고 여기저기 찾아다니면서 하나하나 해결해 나갔습니다. 가장 중요한 것이 판로 개척이라는 걸 알게 되었고, 임대 농장에서 경험을 쌓으면서 판로를 확보해 첫 하우스를 올릴 예정입니다.”

도매시장 통해 문제점 개선, 온라인으로 판로 확장

안경수 대표가 선택한 작물은 엽채다. 그중에서 첫 농사는 청상추로 시작했다. 연중 상시로 기르고 수확할 수 있는 작물을 원했고, 최근 샐러드 채소류의 수요가 늘고 있다는 점에서 엽채를 선택했다. 농장의 이름도 ‘초록이들’이라고 지었다. 상추 농사는 생각보다 잘 이루어졌고, 판로에 대해 고민하게 되었다.

첫 번째 판로는 도매시장으로 정했다. 농가에서 가장 간편한 루트이기도 했고, 처음 키운 청상추가 실제로 현장에서 어떤 평가를 받을지 궁금했기 때문이다.

“첫 번째 성적표는 ‘꼴찌’였습니다. 잎이 얇다, 습이 많다, 너무 크다는 다양한 이유에서였죠. 경매사와 계속 연락하면서 피드백을 받았고, 문제점을 찾아 고쳐나갔습니다.”

점점 순위가 올라가더군요.”

하지만 곧 추석이 되었고, 차례상과는 거리가 먼 품목이다 보니 가격이 폭락하면서 적자가 나기 시작했다. 안 대표는 두 번째 판로로 온라인 마켓을 주목했다. 물론 초반에는 주문이 안 들어와 재고를 버리는 게 일상이었다. 리뷰가 쌓이고 단골이 생기면서 초록이들의 인지도가 높아지고 차츰 자리를 잡아가고 있다.

“주문량도 적었고 매출도 작았지만, 팔린다는 것이 신기하기도 하고 재미있었어요. 기세를 몰아 카이퍼라, 버터헤드, 프릴아이스, 이자벨, 로메인 등 유러피안 채소에 도전했고 결과는 성공적이었습니다. 네이버 스마트스토어 2위에 올랐어요. 리뷰가 1800개 이상 달렸고 별점도 5점을 기록했습니다.”

연중 생산, 맞춤형 판매 방식으로 차별화 성공

온라인 수요를 기반으로 안경수 대표는 초록이들의 생산 시스템을 연중 생산, 연중 판매 방식으로 정착시켰다. 업체 농가들은 대부분 1년에 5~6번 수확하는 게 일반적이데, 초록이들의 경우 판매되는 만큼 수시로 정식하고 수확한다. 매일매일의 데이터가 쌓인다는 점이 초록이들의 차별화된 경쟁력이 되고 있다.

더불어 맞춤형 판매 방식도 초록이들의 강점 중 하나다. 5가지 샐러드 채소를 생산하면서 소비자들에게는 원하는 종류만 선별해 맞춤형으로 제공해 준다.



포장이나 준비하는 데 시간이 더 많이 소요되지만, 맞춤형 판매를 통해 소비자 만족도를 한층 높이고 있다. 앞으로 종류를 더 늘려갈 예정이며, 가공식품까지 영역을 확장할 계획도 가지고 있다.

연중 생산 시스템을 적용한 만큼 안경수 대표는 24시간 농장에 상주할 수밖에 없다. 주문이 들어오면 수확해 배송하고, 비는 만큼 심어주어야 하기 때문. 꾸준한 판매가 뒷받침되어야 유의미한 회전을 유지할 수 있기에 안 대표는 판로 다각화에도 주력하고 있다.

“단순히 스토어를 개설해 기다리는 것이 아니라 ‘라이브 방송’도 같이 진행하고 있습니다. 스튜디오에서 하는 방송, 농장에서 하는 방송, 셰프를 초청해 같이 요리하는 방송 등 다양한 형태로 진행하고 있어요.”

귀농 선택한 청년들에 도움 주는 영농생활이 목표

연중 생산 시스템이라는 차별화 전략, 판로 다각화 등을 통해 초록이들의 인지도를 쌓은 안경수 대표는 곧 임대 농장을 벗어나 자신의 하우스에서 새로운 도약을 시작한다. 귀농을 위한 2년간의 교육과 임대 농장에서 경험한 2년의 노하우가 탄탄한 밑거름이 되었다.

“언제 4년이 지나갔나 싶기도 하고, 저의 첫 하우스에서 시작할 생각을 하니 걱정도 앞서지만 뿌듯하기도 합니다. 돌이켜보면 지난 4년이라는 시간이 저에게 너무 소중한 것입니다. ‘쓰임이 있는 곳에서 하고 싶은 걸 하자’라는 게 제 동기이자 농업을 대하는 마음입니다.”

농업에 도전하고 있지만 안경수 대표는 단순히 ‘농부’만 할 생각은 아니다. 그래서 예비창업 패키지 등 다양한 정부 지원사업에 도전하고 있다. 최근에는 신사업창업사관학교에 도전, 영농일지 아이템을 선보여 창업기업으로 선정되기도 했다. 초보 농부들에게 도움이 되는 정보를 공유하면서 소통할 수 있는 장을 만들겠다는 아이디어가 호평을 받았다.

“채소 재배도 열심히 하고, 저의 이야기와 다른 청년 농부들의 이야기를 담아 소통의 장을 만들어 볼 생각입니다. 귀농했던 사람들이 영농을 포기하고 역귀농을 선택한 경우도 많거든요. 고심 끝에 농업을 하겠다고 마음먹은 청년들에게 도움이 되는 것이 향후 제 영농생활의 목표입니다.” 🌱

영농정착분야
•신규농•
은상

‘초록이들’ 안경수 씨 이야기

창업년도	2022년
경영규모	임대농장(1,900㎡, 단동 하우스 3동) 신축농장(4,017㎡, 연동 하우스 4동)
보유 시설 및 기술	환기가 잘 되는 연동 하우스, 냉난방기, 분무수경 재배 기술
인력현황	2인(본인, 정직원 1인) *신축 후 직원 1인 총원 예정

초기투자비



9억 6,000만 원

*임대농장 : 비용 없음,
신축농장 : 농지구매 1억 6,000만원,
하우스 시설 8억 원

연간운영비



4,500만 원
(2023년)

연간매출액



8,000만 원
(2023년)



영농정착분야 · 신규농

☆ 등 상 ☆

‘올리프’ 배지환(22. 대구 달성)

- 청년농업인 결심동기
곤충이 지구를 구할 수 있겠다는 확신
- 선택 작목
갈색거저리, 아메리카동애 등에
- 청년농업인 선정년도
2023년
- 수상내역
2020년 공유농업 공모전 대상
소셜벤처 경연대회 경상권역 대회 대상
6차산업 아이디어 경진대회 우수상
2021년 전북형 스마트 농식품 아이디어 창업캠프 대상
전북대학교 국립대학 육성사업 공모전 대상
넥스트 소사이어티 공모전 대상
농산업 실전 창업캠프 대상
클러치 더 에너지 캠프 대상
ICT 이노베이션 전국 인공지능 아이디어 공모전 최우수상
Try Everything 전국민 창업 오디션 최우수상
Clut G-Star League 창업 공모전 최우수상
2022년 대한민국 인재상
- 대외적 활동 내역
한국농수산대학교 산업곤충학과 학사 졸업

청년농업인 Key Point!

좋아하는 분야 ‘곤충’의 사업화에 성공

가장 작은 곤충으로 가장 큰 가치 만드는 청년농업인

곤충학자를 꿈꾸던 배지환 대표는 스물둘이라는 젊은 나이에 곤충농장 ‘올리프’의 대표로서 일찌감치 꿈을 이루고 즐거운 삶을 살고 있다. 전 세계를 누비며 평생 곤충을 연구하며 살고 싶었다는 배지환 대표는 대구에 ‘올리프’를 만들면서 그 목표를 향한 첫발을 내디뎠다.

한국농수산대학에서 곤충을 전공하면서 심도 있는 공부를 하던 중 곤충의 사업성을 알게 되었고, 그는 곧 곤충이 세상을 구할 수 있겠다는 확신을 가지게 되었다. 청년농업인이 된 그는 현재 곤충을 기르는 농장 운영을 시작하면서 세상을 구하는 곤충을 기르고 다양한 연구를 이어가고 있다.



곤충학자를 꿈꾼 아이, 곤충 전공→수석 졸업→곤충농장

“어릴 적 저의 꿈은 곤충학자였습니다. 꼬마였던 저에게 곤충은 새로운 세상과도 같이 너무나도 흥미로운 분야였습니다. 중고등학생 시절 곤충이 좋아서 번역기를 돌려가며 해외 곤충서적을 읽었고, 방학에는 하루에 12시간씩 책상 앞에 앉아 곤충 관련 논문을 썼습니다.”

배지환 대표의 남다른 곤충 사랑이 느껴진다. 배 대표는 고등학교 1학년 때 소논문 쓰기 대회에 참가하면서 평소에 좋아했던 곤충을 주제로 논문을 작성했다. 논문을 작성하면서 이전에는 몰랐던 곤충의 장점과 사업성을 알게 되었다. 충분한 가능성에 대한 확신을 느껴 한국농수산대학 산업곤충학과에 진학하게 된다.

대학 시절 동안 그는 곤충에 대해 더욱 탐구하고 몰두하여 청년농업인의 길을 가기로 결심한다. 목표를 향해 지치지 않고 꾸준히 공부한 결과 한국농수산대학 학사 인원 전체 중 수석으로 졸업하기에 이르렀고, 그는 졸업생 대표로 상을 받기도 했다. 이를 토대로 대구에 곤충농장 ‘올리프’를 창업하고 현재 농업에 종사하고 있다.

곤충으로 지속 가능한 농업 생태계 구현

배지환 대표는 현재 약 50만 마리에 이르는 곤충을 사육하고 있다. 지난해에는 1억 1,200만 원에 달하는 매출을 내기도 했다. 올해에는 현재까지 약 1억 8,000만 원의 매출을 기록해 이미 지난해 매출을 넘어선 상태다.

무엇보다 배 대표가 중시하는 건 환경보호다. 곤충을 활용하여 연간 100톤 이상의 음식물 쓰레기를 줄일 수 있기 때문이다. 지역의 음식물 쓰레기를 친환경적으로 처리하고, 다 자란 곤충을 동물 사료로 자원화함으로써 연간 1억 마리 이상의 치어, 즉 어린 물고기를 보전하는 데 기여하고 있다. 지속 가능한 농업 생태계 구현에 기여하고 있는 셈이다.

이런 공로를 인정받아 배 대표는 교육부장관상 외 28건이나 되는 표창을 받았다. 특히 2022년에는 대한민국이 지정한 100인의 인재 중 하나로 꼽혀 대한민국 인재상을 받기도 했다. 이밖에도 국책 과제를 10건 이상 수행했으며, 특허를 3건 보유하고 있다. 관련해 논문을 1건 냈고, 언론에도 20차례 이상 보도될 만큼 주목을 받고 있다. 청년농업인 대표로 국회비전 토론회에 참석하기도 했다.

주요 수상 내역은 2022 대한민국 인재상 수상, 2021 농산업 실전 창업캠프 대상, 2021 ICT 이노베이션 전국 인공지능 아이디어 공모전 최우수상, 2021 농업분야 공공빅데이터 활용 창업경진대회 우수상 등 그 외에도 수상이력이 많다.



재정적 어려움, 영농정착지원금으로 많은 도움

대학을 졸업하자마자 연고도 없는 대구 달성군으로 귀농을 한 터라 배지환 대표는 쉽지 않은 타향살이를 하고 있다. 가족과 친구들을 떠나 타 지역으로 혼자 귀농을 한 만큼 재정적인 어려움이 가장 힘들었다. 이를 극복하기 위해 배 대표는 지역의 농업기술센터에서 주최하는 교육을 수강하고, 다양한 프로그램에 참여하면서 지역의 농업 관계자 및 선배 농업인들과의 교류에 힘을 썼다. 그들에게 배운 귀농, 농업, 판매 등의 지식들이 ‘올리프’를 운영하는 그의 영농생활에 굉장히 큰 밑거름이자 디딤돌이 되었다.

이와 함께 4-H 활동을 통해 농촌 봉사활동을 주기적으로 참여하여 다양한 농업인 관계자들과 네트워크를 형성하기도 했다. 초기에는 아는 사람이 없어 혼자 아침부터 저녁까지 일만 해서 많이 힘들고 외로웠다는 배지환 대표다. 그러나 지금은 아는 사람들도 많아지고 서로 도와가면서 농업의





매력에 차츰 녹아들고 있단다.

“자금이 충분하지 않다 보니 농장을 구할 만한 곳이 마땅치 않았어요. 그래서 길이나 건축물 등이 잘 갖춰지지도 않은 구석에 작은 땅을 임대해 작게나마 곤충 하우스를 지었습니다. 가공을 해야 해서 공장이 필요했는데, 이 역시 하우스와는 멀리 떨어진 곳에 만들 수밖에 없었습니다. 첫해부터 매출을 낼 수 없어서 생활비 때문에 힘들었는데, 청년 농업인 영농정착지원금의 도움을 많이 받았습니다.”

ICT 기술 및 AI 기술 적용한 스마트팜으로 차별화

영농 경험이 없고 어린 나이에 농장을 시작하는 만큼 배지환 대표는 차별화 포인트를 만드는 데 주력했다. 제품을 판매하기 위해서는 ‘올리프’ 농장만의 경쟁력이 있어야 한다는 생각에서다.

“청년농업인으로서 기존 농가보다 경험과 기술력이 부족하다고 판단했습니다. 이를 보완하기 위해 끊임없이 탐구

하고, 많은 시행착오를 겪으면서 영농기술 개발에 피나는 노력을 쏟아부었습니다.”

배 대표는 다양한 시도 끝에 정보통신기술(ICT) 및 인공지능(AI) 기술을 활용한 스마트팜을 구성했다. AI 기술을 활용하여 곤충을 자동으로 사육할 수 있도록 한 것. 이와 함께 자동 선별장치, 곤충 가공 장치 등을 개발하였고, 관련 특허를 3건 보유하게 되었다.

차별화된 기술력을 바탕으로 ‘올리프’는 다른 농가보다 좋은 품질의 곤충을 생산하게 되었고, 생산량도 증가하여 가격 경쟁력까지 확보할 수 있었다. 뿐만 아니라 농촌진흥청에서 개발한 기술 3건을 이전받아 제품에 적용, 더욱 품질 좋은 제품을 생산해 공급할 수 있게 되었다.

“감사하게도 최근에 저의 이런 노력을 알아주신 고객께서 구매를 많이 해주고 있습니다. 앞으로도 저는 끊임없이 영농 기술 개발에 노력하여 고객에게 좋은 농산물을 합리적인 가격으로 제공할 것입니다.”

지속가능한 농업생태계 구축, 선도사례 되어 청년농업인에 귀감 될 것

배지환 대표는 곤충농장 ‘올리프’를 통해 두 가지 목표를 추구하고자 한다. 첫 번째는 지속 가능한 농업 생태계를 구축하는 것이고, 두 번째는 최고의 곤충농장을 만드는 것이다.

현재 ‘올리프’는 곤충을 활용하여 지역의 음식물 쓰레기를 친환경적으로 처리하고 있다. 폐기물 처리 비용을 줄이고,

유통 과정에서 발생하는 유해 물질도 줄일 수 있어 1석 2조의 효과를 거둘 수 있을 것으로 내다보고 있다.

그렇게 생산된 곤충을 물고기의 사료로 활용함으로써 음식물 쓰레기 처리에 기여, 해양자원 보전 등 다양한 사회적 문제들을 해결한다는 계획이다. 이를 통해 지속 가능한 농업의 생태계를 선순환 구조로 정착시켜 나갈 예정이다.

‘올리프’는 후발주자이지만 최고의 곤충농장을 꿈꾼다. 배지환 대표는 열심히 노력해서 자신이 좋아서 선택한 곤충이란 분야에서 최고가 되어 고객에게 최고의 가치를 제공할 것이라고 말한다. 청년농업인으로서 성공적인 우수사례가 되어 농업에 대한 사람들의 부정적인 인식을 깨뜨리겠다는 포부다.

“앞으로도 다양한 사회적 문제들을 해결하면서 지속 가능한 농업 생태계 구축에 앞장설 것입니다. 또 사람들에게 농업에 대한 긍정적인 인식을 심어주고, 최종적으로 청년들이 농업에 많은 관심을 가지고 청년농업인을 꿈꾸는 세상을 만들 것입니다. 이 두 가지 목표를 이루기 위해 최선을 다하는 청년농업인이 되겠습니다.” 🌱

영농정착분야

•신규농•

동상

‘올리프’ 배지환 씨 이야기

창업년도	2021년
경영규모	농지 929㎡(곤충 50만 두)
보유 시설 및 기술	곤충 생산 및 가공 기술, 곤충사육장
인력현황	3인(본인, 직원 2명)

초기투자비



2억 원

*개발비 1억 5,000만 원
설비비 5,000만 원

연간운영비



1억 5,000만 원

(2023년 기준)

연간매출액



1억 2,000만 원

(2022년)

약 2억 원
(2023년)



영농정책분야 · 신규농

☆ 등 상 ☆

‘청년형구농장’ 이태형(34, 경기 안성)

- **청년농업인 결심동기**
6차산업의 기회와 가치를 발견
- **선택 작목**
버섯, 포도
- **청년농업인 선정년도**
2021년
- **수상내역**
2013년 외교부 제4회 워킹홀리데이 콘텐츠 공모전(영상부문) 입상
2014년 외교부 제5회 워킹홀리데이 콘텐츠 공모전(수기부문) 입상
2016년 PTSGL.com 50주년 제 13회 통번역 대회 입상
2020년 한국농업아카데미 귀농귀촌 공모교육 표창
- **대외적 활동 내역**
경기도 안성시 청년정책분과위원회 위원
경기도 안성시 치유농업연구회 위원
외교부 여름 워킹홀리데이 설명회(대만 워킹홀리데이) 강연
- **청년농업인 외 받은 지원사업**
2022년 경기도 안성시 청년농업인 육성사업 선정
2022년 경기도 안성시 우수 귀농인 지원사업
2023년 산림청 임업후계자 선정
2023년 경기도 농업농촌 진흥기금 선정

청년농업인 Key Point!

기회가 오기를 기다리기보다는 기회를 찾는 것이 더 낫다

1차산업 농업 기반 6차산업 농촌 체험까지

대만에서 사회학을 전공하면서 통번역과 관광 가이드 활동을 했던 이태형 대표는 코로나19 시기에 귀국, 해외 생활을 멈추어야만 했다. 외국어에 강점이 있었던 이 대표는 일자리를 찾던 중 우연한 기회에 버섯 농장에서 농업을 접하게 되었고, 이내 농장 일에 흠뻑 빠지게 되었다.

청년농업인으로서 표고버섯을 키우는 ‘청년형구농장’을 설립한 그는 1차산업인 농업에 기반을 두고, 자신의 강점인 외국어를 활용해 농촌 치유체험 프로그램 등 6차산업으로까지 확장하면서 새로운 지역 문화를 만들어 가고자 한다.



대만 유학, 중국어가 연결해준 농업과의 인연

“대만에서 살면서 농업과는 연관이 없는 사회학을 공부했습니다. 학업과 함께 통번역이라든지 관광 가이드 일을 하면서 지냈지요. 2020년 초에 설날 명절을 지내기 위해서 귀국을 했는데, 코로나19가 전 세계적으로 유행하면서 대만으로 돌아갈 수가 없었습니다.”

이태형 대표는 이후 자신의 강점인 외국어(중국어)를 활용할 수 있는 일자리를 찾았다. 다양한 산업군의 채용공고를 보다가 조건이 가장 좋았던 곳을 찾았는데, 그곳은 중국인이 운영하는 표고버섯 농장이었다. 이 대표와 농업의 운명적인 만남이 시작된 것이다.

그는 이곳에서 직접적인 농사가 아니라, 중국회사와의 미팅이나 통번역, 중국어가 필요한 서류작업 등의 업무를 맡았다. 농업을 중심으로 외국과 연결하는 일을 하다 보니 자연스럽게 농업에 스며들게 되었다는 게 이 대표의 설명이다.

“중국어가 가능하기 때문에 급여가 높은 편이었어요. 대만으로 돌아갈 때까지 임시로 아르바이트를 하려고 버섯 농장에 취직을 했는데, 코로나19가 길어지고 대만으로 돌아가지 못할 것 같아서 고민을 했죠. 그러다 청년농업인 지원사업을 알게 되었고, 농업을 해야겠다고 결심을 했어요.”

농업회사법인 취직→경영 및 마케팅 공부→농장 설립

이태형 대표는 아르바이트를 하면서 중국과의 소통을 통해 표고버섯 배지업체와 미팅을 하고 버섯 재배 및 관리 등의



업무를 하면서 농장 운영에 관심을 가지게 되었다. 그들의 기술을 배우고 익히면서 본격적으로 청년농업인으로서의 시작을 준비했다.

“꿈이 생각하니 일반 회사에 취직하는 다른 친구들보다 농업인의 길을 걷는 것에 비전이 있다고 판단했습니다. 농업을 어떻게 발전시키느냐에 따라 6차산업으로도 성공할 수 있기 때문이에요. 대한민국 청년으로서 작물 재배 및 종균 관리 분야에서 충분히 인정받을 수 있다고 생각했습니다.”

우리나라 서울과 대만의 수도 타이베이 등 대도시에서만 살았던 이 대표는 서울과 가까우면서도 한적한 곳인 경기도 안성에 동지를 틀기로 했다. 일을 배운 버섯 농장이 안성에 있기도 했고, 장기적으로 농장 체험 프로그램 등을 운영하기 위해서 서울과 지리적으로 가까운 지역을 선택한 것이다.

2020년 안성으로 이주한 이 대표는 중국인이 운영하는 농업회사법인에서 회사 경영 및 마케팅 관련 업무를 진행하며 농장 운영을 위한 사전 준비를 했다. 2021년 경기도 안성시 청년농업인으로 선정되어 지원사업 자금을 활용해 토지를 구매했고, 7월에 농업경영체 등록을 하면서 농장을

조성하기 시작했다.

“중국어 이름과 별명에서 따와 농장 이름을 ‘청년형구농장’으로 지었습니다. 운이 좋게도 어느 정도 복토가 되어있고, 중고 하우스 시설이 있는 토지를 구매해 한층 빠르게 영농 활동을 시작할 수 있었습니다.”

버섯 농사와 가공식품 개발, 농촌체험 등 농업의 다기능성 구체화

이태형 대표가 농장을 운영하면서 가장 중요하게 생각하는 것은 기술 고도화와 사업영역 확장이다. 재배 기술 고도화를 위해 산림버섯연구센터에서 공부하고, 중국인 버섯 기술자로부터 교육을 받는 이유다. 이와 함께 농업 전문 자격증을 취득하여 버섯 재배뿐 아니라 종균 관리 등 다양한 업무를 직접 할 수 있도록 노력하고 있다.

실제로 그는 2023년 경기농업대학 체험 전문가 양성과정, 2023년 aT한국농수산식품유통공사 농식품 로컬크리에이터(지역가치창업가) 양성과정, 2023년 경기도 안성시 포도 전문가 양성과정, 2022년 국립한경대학교 농업과학 교육원 최고농업경영자 과정 치유농업(케어팜)학과, 2022년 치유농업사 2급 양성과정 등 다양한 교육을 이수했다. 또 종자기사, 종자관리사(일반, 버섯), 버섯산업기사, 버섯 종균기능사, 굴착기운전기능사, 지게차운전기능사, 전산 회계 1급, 초경량비행장치 무인멀티콥터 조종사 1종, ITT 중국어 한·중 & 중·한 전문 번역 1급 및 전문 통역 1급 등 다채로운 자격증도 취득했다.

“중국에서 실습을 하면서 앞선 기술을 배우고 해외 농업 현황 등 시야를 넓히고 있습니다. 학업을 통해 버섯을 함유한 면류 식품 및 그 제조 방법에 대한 특허를 출원하고, 치유와 관광을 결합한 프로그램을 개발하는 등 농촌 지역 고유의 자원을 통해 농업의 다기능성을 구체화하려고 합니다. 1차 농사 및 2차 생산은 물론 6차산업까지 아우르는 농장을 만들고 싶어요.”

수입보다 지출 많아 위기, 품목 다변화·사업 다각화로 극복

물론 안성에서의 농업이 쉽지만은 않았다. 정착지를 선정해 거처를 옮기고, 밭흙을 팔아 좋은 조건의 땅을 찾긴 했지만, 지역 주민들의 시선이 곱지 않았단다. 하지만 실제로 하우스 하나하나 직접 올리면서 차근차근 농업을 준비하는 모습에 주민들이 마음을 열었고 적극적으로 도와주었다고 한다.

이태형 대표는 농장을 준비하고 운영하면서 가장 어려웠던 점이 자금 조달이라고 했다. 인건비가 비약적으로 늘어나고, 각종 농자재비도 많이 오르며 물가도 치솟는 가운데 농작물의 가격은 오히려 하락하고 있기 때문이다.

이중고, 삼중고를 겪다 보니 운영비 충당이 어려워 고정비를 줄이기 위해 노력을 많이 했단다. 우선 인건비를 줄이기 위해 부모님을 영입하면서 가족경영을 시작했다. 또 주요 품목인 버섯의 생산량을 줄이고, 지역 특산품인 포도 재배를 시작하면서 지출과 수입의 균형을 맞추어 나갔다.



이와 함께 난관을 극복하기 위해 이 대표가 눈을 돌린 건 농촌 치유체험 프로그램이었다. 대만 생활의 경험을 활용하여 외국인 관광객을 유치해 사업의 다각화를 모색한다는 전략이다. 실제로 대만에서 2030 직장인들이 농장에 와서 다양한 체험을 하는 프로그램을 운영해 호응을 얻기도 했다.

“청년들이 땅만 사는 경우가 많아서 처음엔 주민들의 눈초리가 따가웠습니다. 하지만 준비하다 보니 이장님이 아버지님과 고향 선후배 사이였고, 이후 인적 네트워크로 급속도로 친해져 많은 도움을 주셨습니다. 신규농이라 수입보다 지출이 더 많은 만큼 경기도 및 안성시에서 지원해 주는 다양한 사업에 선정되어 위기를 극복해 나가고 있습니다.”

농촌 체험 등 마을과 함께 발전하는 농장 될 것

‘청년형구농장’이 그리는 그림은 지역을 하나의 관광단지로 만드는 것이다. 사람들이 많이 몰리는 젊은 안성을 꿈꾸고 있다. 이태형 대표는 이를 위해 안성시 청년정책분과 위원회에 위원으로 참여해 정책 관련 회의에 참석하면서 지역을 많이 알고 있다.

“이 지역이 포도 농장으로 많이 알려져 있어서 축제 기간에는 사람들이 오는 편이에요. 그 이외에는 명분이 없죠. 어떻게 해야 사람들이 안성시를 찾을까 면사무소와 논의하고 연구하고 있습니다. 최근에는 경기도권 젊은 농업인 연합을 만들어서 다양한 논의의 장을 만들려 하고 있어요.”

현재 이 대표는 ‘청년형구농장’에 대해 친환경 인증, 무농약 인증 등을 신청할 예정이다. 더불어 6차산업 인증을 신청해 결과를 기다리고 있다. 주 타깃을 2030 직장인과 외국인 관광객으로 설정하고 농장 체험을 본격화할 계획. 시범 프로그램을 운영한 결과 이미 50여 명의 외국인 관광객들이 이곳을 찾아 분말 빵기 등 만족도 높은 체험을 하고 돌아갔다.

“분말 빵기, 불명, 치유탄발 등 다양한 프로그램을 해봤습니다. 친구들이나 젊은 직장인들이 스트레스가 해소되며 좋아했어요. 마을 둘레길 돌기, 서운산 등산 등 지역과 연계해서 점점 늘어나갈 계획입니다. 마을 주민도 같이 참여해 치유, 관광 서비스 활성화를 통해 마을이 다 같이 발전했으면 좋겠습니다.” 

영농정책분야
•신규농•
동상

‘청년형구농장’ 이태형 씨 이야기

창업년도	2021년
경영규모	총 11,055㎡ (포도 비가림하우스 5,386㎡, 버섯재배사 4,276㎡, 노지 경작 1,393㎡)
보유 시설 및 기술	농장 통행로 정비, 가공식품 제조 시설
인력현황	총 4인(본인, 정직원 3인)

초기투자비



6억 원

연간운영비



2억 원
(2022년)

연간매출액



3억 원
(2022년)



영농정착분야 · 신규농

☆ 등 상 ☆

‘호렙농원’ 김소라(39. 전남 강진)

- 청년농업인 결심동기
딸기를 통한 6차산업 계획, 청년농업경영인이 되고 싶어서
- 선택 작목
딸기
- 청년농업인 선정년도
2023년
- 대외적 활동 내역
녹색대학 청년농업 CEO반 회장

청년농업인 Key Point!

호텔리어의 서비스 정신 및 외국어와 농업의 협주

딸기에 가치 더해 강진의 대표 문화체험농장으로

초등학교 2학년 가족이 태국으로 이민을 가면서 김소라 대표의 외국 생활은 시작되었다. 부모님은 다시 한국으로 오셨지만 김소라 대표는 자매들(언니, 동생)과 해외에서 학교를 마쳐야 했다. 그렇게 오랜 기간 부모님과 떨어져서 캐나다 리젠시 하얏트 호텔 본사에서 호텔리어(FO) 생활을 하던 김소라 대표는 부모님의 노후를 함께 하고 싶어 부모님의 고향인 전라남도 강진으로 돌아와 농업 경영인으로써의 인생 2막을 시작했다.

캐나다에서 호텔 경영, 회계 등을 공부한 김 대표는 농촌에서 자신의 경험과 경력을 활용할 수 있는 부분이 많다는 생각에 도전해 보고 싶은 것들이 많았다. 농업에는 문외한이었지만, 강진군 농업기술센터 담당자의 권유로 가족 모두가 좋아했던 딸기를 키워 한국에서 정착해보겠다는 생각에 강진에 ‘호렙농원’을 만들었다.



버려진 벌꿀통에서 얻은 아이디어 ‘딸기꿀’

“오랫동안 살았던 캐나다의 삶을 뒤로 하고 부모님이 살고 계시는 전남 강진으로 귀농하게 되었습니다. 한국에서의 삶을 고민하며 강진을 둘러보다가 저와 우리 가족이 좋아하는 과일인 딸기를 재배하는 하우스를 보게 되었어요. 막연히 강진을 딸기가 특산물이구나 생각하여 딸기농장을 생각하게 되었습니다.”

김소라 대표는 문득 하우스 주변마다 눈에 띄는 공통점을 발견한다. 바로 수정을 마친 벌꿀 통들이 버려져 있는 모습이었다. 버려진 벌꿀 통을 보고 딸기꿀을 만들어야겠다는 생각을 했고, 딸기농장과 더불어 딸기꿀, 딸기를 이용한 다양한 제품을 개발해 6차산업을 해야겠다는 구상을 하기에 이르렀다.



딸기꿀의 경우 아직 국내에 출시되지 않았기에 성공의 기회라 판단했다.

부모님이 농사를 지으신 것도 아니고, 농업을 해본 적도 없었기에 김 대표는 우선 농업과 관련한 교육을 찾아다녔다. 꿈을 실현하기 위해서 방법을 모색하던 중 국가에서 시행하는 청년농업인 육성사업을 알게 되었고, 가장 정확히 농업에 대해 배울 수 있겠다는 생각이 들었다. 과감하게 도전했고 선발되어 청년농업인의 길을 걷게 되었다.

낮은 수익성, 음식점·카페 협업, 라이브커머스 등 판로 다각화

청년농업인이 되는 길은 생각보다 까다로웠다. 외국에서 오랫동안 살다 왔기 때문에 농업을 할 수 있는 자격조건이 안 되었기 때문이다.

농업을 어떻게 시작하는지 알 수 없었던 김 소라 대표는 일단 여기저기 관련 기관들을 돌아다니면서 방법을 찾았고, 받을 수 있는 교육을 듣는 데 집중했다. 그렇게 교육을 받던 중 회장직을 하게 되면 하우스를 구할 수 있다는 정보를 얻었다. 적극적으로 대외활동에 참여하였고 하나씩 배우며 임대 농장에 참여할 수 있게 되었다. 그렇게 ‘호렙농원’의 첫발이 시작되었다. 처음 재배한 딸기를 수확해 보니 당도가 높고 과즙도 많아 맛이 있었다.

하지만 딸기 원물을 판매하는 건 생각보다 더 어려웠다. 대부분 공판장으로 납품하는데, 힘들게 재배한 딸기의 수익성이 현저히 낮았다. 판로의 중요성을 깨닫게 된 것이다. 더불어 원물 판매와 함께 딸기 관련 가공 제품을 개발해야겠다는 생각도 했다.

“강진의 수요, 가격 경쟁력, 소비자 기호 등을 파악했습니다. 하나로마트, 시장 등으로 발품을 팔아 상권을 조사했어요. 시장 조사 내용을 기반으로 로컬시장, 중대형 마트, 음식점, 카페의 협력을 통해 유통 판로를 확보했습니다. SNS를 활용해 ‘맛난이 딸기’를 알렸고, 미디어 크리에이터와 라이브 커머스에 도전하는 등 다양한 활동을 진행했습니다.”



온·오프라인 판매 병행, “신선하고 품질 좋다” 호평

초기 정착이 쉽지 않았지만 ‘호렙농원’은 현재 자동화된 시스템을 통해 양액을 공급하며 온도, 습도를 조절하는 스마트팜을 운영 중이다. 2022년 11월 4분기부터는 생산과정에서 GAP(농산물 우수 관리 제도) 인증을 받은 설향 딸기를 생산하고 있다.

판매 경로는 온라인과 오프라인을 병행하고 있다. 오프라인에서는 원물의 60%를 시즌별 가격으로 판매한다. 로컬 시장 25%, 마을 커뮤니티 25%, 공판장 10%로 구성된다. 온라인의 경우 네이버 카페, 인스타그램, 스마트스토어, 온라인 대행업체 등을 통해 나머지 40%를 소진한다.

‘호렙농원’의 딸기는 여러 카페 및 지역 커뮤니티를 통해 긍정적인 피드백을 받고 있다. 계절에 따라 맛이 바뀌는 딸기이지만, 이곳의 딸기는 신선하고 품질이 좋다는 평가다. 단기간에 호평을 얻고 있는 만큼 ‘호렙농원’은 올해 강진군 지원사업을 통해 4분기에 800평의 딸기 스마트팜 하우스를 신설, 올해 12월에 재배동이 완공될 예정이다.



딸기꿀·딸기청·밀키트 등 다양한 가공품 개발

김소라 대표의 목표는 다양한 가공 제품을 만들어 차별화하는 것이다. 그녀는 가장 처음 눈에 들어왔던 버려진 벌꿀통을 활용하는 순환농업으로 ‘나 딸기야 청’을 개발해 양산화했다.

‘나 딸기야 청’은 폐기되는 공품 딸기(못난이 딸기)를 동결 건조해 딸기꿀과 혼합해 만든다. 그간 버려져 왔던 벌꿀통, 못난이 딸기 등을 폐기 처리하지 않고 자원으로 활용했다는 점에서 더 큰 의미가 있다.

딸기꿀, 딸기청 등 기존에 없던 새로운 시도인 만큼 김 대표는 이 제품들을 잘 만들어 수출까지도 생각하고 있다.

현재 스틱 제품으로 만들어 수출하기 위해 샘플링 중이다. 이 사업 아이টে를 통해 예비창업패키지에 도전할 예정이 기도 하다.

자신의 아이디어에서 나온 아이টে인 만큼 디자인도 신경을 쓰고 있다. 딸기쥬 개발의 이야기가 담긴 딸기를 먹는 쥬별 이미지를 형상화한 캐릭터 ‘딸기쥬(가칭)’도 만들었다. 캐릭터를 통해 딸기 쥬 제품 패키지를 개발하고 상표 등록을 진행할 예정. 딸기 외에도 강진 지역의 특산물 쌀, 단호박, 매생이, 귀리 등을 이용한 ‘딸기 라이스 란다’ 밀키트 제품도 양산하고 있다.

건강한 식문화 유산 전달하는 K푸드 CEO

“건강한 식문화 유산을 전달하는 진정한 K푸드를 만드는 CEO가 되기를 소망합니다. 새로운 부가가치를 창출하는 6차산업을 통해 훼손되지 않은 자연 그대로를 경험할 수 있는 맛과 질감, 향을 간직한 건강한 음식을 만드는 방법을 다음 세대에게 전달하고자 합니다.”

‘호렙농원’이 지향하는 것은 농업, 생산, 가공, 유통, 소비 등 모든 과정이 지역에서 순환될 수 있도록 ‘호렙농원’ 안에 체계적인 시스템을 구축하는 것이다. 농사를 짓는 과정, 가공 과정, 판매 과정 모두를 경험할 수 있는 체험 프로그램 ‘홀리데이 인 호렙농원(Holiday in Horeb Farm)’을 운영하고 치유농업을 위한 ‘호렙 스테이’도 계획 중이다. 궁극적으로 김소라 대표가 하고자 하는 일은 지역 살리기다. 아이들이 많이 오는 도시를 만들고 싶단다. 강진을 알리고

이곳에서 다양한 문화체험을 할 수 있도록 ‘호렙농원’을 강진의 대표 랜드마크로 자리매김 시킨다는 생각이다.

“캐나다에서 오래 살았기 때문에 그쪽 네트워크를 적극적으로 활용하고 있습니다. 우리나라에서 쓰는 인공지능(AI)의 개념을 바꾸고 싶어서 외국 친구들과 함께 연구도 하고 있고, 두 나라를 오가면서 문화체험 교류를 추진하고자 합니다. 양쪽의 아이들이 함께 어우러질 수 있는 공간으로서 다양한 프로그램도 준비하고 있습니다.”

치유농업, 지역연계 관광 프로그램 활성화

‘호렙농원’을 통해 김소라 대표가 구현하고 싶은 것은 자연 친화적이며 트렌디한 방법으로 농업을 통한 가치를 창출



하고, 농산업 커뮤니티를 설립해 강진 문화체험의 대표 주자, 나아가 세계에서 주목하는 강진의 랜드마크가 되는 것이다.

이를 위해 현재 600평 규모의 딸기 스마트팜 하우스를 800평의 규모로 늘려 딸기 가공품 생산을 위한 원물 확보에 힘을 실을 예정이다. ‘나 딸기야’ 등 딸기 가공품을 비롯해 ‘딸기 라이스 란다’ 등 지역 특산물과 연계한 가공품 양산에도 주력할 계획이다. 이와 함께 딸기 젤리 푸딩, 딸기 츄어블 솜사탕 등 다양한 제품을 개발 중이다.

나아가 딸기꿀 개발의 이야기가 담긴 캐릭터를 디자인하고, 그림톡, 에코백, 텀블러, 문구류 등 이를 활용한 굿즈를 제작할 예정이다. 지역 내 식품 제조 가공업, 유통 전문 판매업을 정착한 후 ‘제터먹이’, 이른바 로컬푸드 제품의 해외 수출도 본격화할 계획이다.

특히 딸기를 주제로 딸기 따기 체험 ‘유평(U Pick)’ 및 팜 파티 프로그램 등을 통해 제터먹이(로컬푸드) 치유농업과 지역 연계 관광 프로그램을 활성화할 방침이다. ‘매드포 강진(Mad for Gangjin)’ 프로젝트를 통해 외국인들을 대상으로 농촌살이 체험을 제공, 강진에 취하도록 만들어갈 예정이다. 이를 기반으로 김 대표는 시니어 인턴십, 청년 마을 활동가 인턴십 등 농촌 일자리 창출에도 기여할 것으로 기대하고 있다. 🍓

영농정책분야
•신규농•
동상

‘호렙농원’ 김소라 씨 이야기

창업년도	2023년
경영규모	시설하우스 1,983㎡(임차) 토지 9,917㎡(5연동 시설하우스 2,644㎡ 포함) 조성 중
보유 시설 및 기술	스마트팜 5연동 시설하우스
인력현황	5인(본인, 청년인턴십 4인)

초기투자비



1,200만 원

*모종 비용

연간운영비



200만 원
(2023년)

*소독 및 방제비용

연간매출액



6,000만 원
(2023년)



영농정착분야·신규농

☆ 등 상 ☆

‘시온산농장’ 박찬우(39. 경남 진주)

- 청년농업인 결심동기
무역업 종사 중 자신의 상품으로 무역을 하고 싶다는 열망
- 선택 작목
딸기(설향)
- 청년농업인 선정년도
2023년

청년농업인 Key Point!

경쟁력 있는 한국산 딸기 수출로 확대

자가육묘, 딸기생산, 해외수출, 산업재산권까지 연구개발

베트남에서 10년 동안 무역업에 종사하던 박찬우 대표. 그는 무역업을 통해 온전히 자신의 제품을 찾아 ‘올인’하고 싶다는 목표를 세우고, 수많은 곳들을 찾아다니면서 어떤 상품이 좋을지 연구하고 또 고민하였다. 언어, 문화 등이 달라 타지에서의 삶이 힘들었지만, ‘내 상품을 찾겠다’는 열망으로 끊임없이 발품을 팔았다.

베트남에서 한국산 딸기의 경쟁력을 알게 되었고, 박 대표는 곧바로 귀농을 결심한다. 쉽지는 않았지만, 무역인으로서 경험했던 경력과 노하우를 바탕으로 비즈니스 마인드가 접목된 농장 운영을 계획, 차근차근 목표를 향해 걸어가고 있다.



무역인의 관점으로 충분한 경쟁력을 갖춘 한국산 딸기

“서른 살, 베트남에서 사회생활의 첫발을 딛고 10년간 무역업에 종사하였습니다. 언어나 문화, 일반 상식 등으로 크고 작은 어려움이 많았지만, 오롯이 제 상품으로 직접 무역을 하고 싶다는 열망으로 버티고 견뎌냈던 삶이었습니다.”

청년농업인 박찬우 대표는 베트남에서 생활하면서 자신만의 상품을 선정하기 위해 독일 소비재 박람회 등 여러 곳을 전문하는 노력을 계속했다. 하지만 절망스럽게도 아무런 결과를 얻지 못했다. 그때 깨달은 것이 상품보다 시장을 보아야 한다는 것이었다.

“무엇이 문제일까 고민을 많이 했죠. 생각해 보니 상품의 선정 보다는 ‘시장의 수요’가 중요하다는 걸 알게 되었습니다.



마침 동남아 이곳저곳을 둘러보았을 때 유명 백화점에서는 물론 현지의 마트에서도 한국산 딸기를 절찬리에 판매한다는 걸 인지하게 되었죠.”

바로 무역인의 관점에서 한국산 딸기의 경쟁력과 전망에 대해 살펴보기 시작했다. 수요가 꾸준히 늘어 수출 물량은 지속해 증대되고 있었고, 수입국 또한 주요 시장인 동남아 시아를 넘어 중동, 러시아 등까지 확대되고 있었다. 경쟁력은 충분했다. 승산이 있다고 판단, 딸기를 생산하여 수출 하겠다는 마음을 먹고 과감히 귀농을 선택했다.

딸기 재배법, 유통 등 선체험 후 농장 준비

“선불리 하던 일을 멈추고 새로움에 도전하는 것은 위험요인이 클 것 같다고 생각했습니다. 우선 자리를 잡고 이웃 농가에서 딸기를 재배하는 방법을 배웠습니다. 유통을



알아야 할 것 같아서 공동선별출하장에 가서도 일하면서 유통을 배웠죠. 조심스럽게 체험을 먼저 하는 쪽으로 우회하여 접근한 것입니다.”

박찬우 대표는 귀농을 준비하는 과정에 있어 철저했다. 무역업을 해보았던 경험이 있었기에 자연스럽게 비즈니스 마인드로 접근할 수 있었다. 기술교육센터에서 주관한 농업인 용접 교육 및 온라인 학습을 통해서 실무적인 내용을 학습했고, 작물 및 재배에 대해 이해하고 실무에 많이 활용할 수 있었다.

생각만큼 쉽지는 않았다. 농사는 처음이라 육묘 준비를 못해 다른 모종을 사오기도 했으며, 병충해 때문에 피해도 많이 입었다. 다양한 경험을 통해 농업은 혼자 하는 게 아니라 주위 사람들과 함께 해야 한다는 걸 배웠고, 그렇게 ‘시온 산농장’이 시작되었다.

“무턱대고 용자를 받아서 사업을 확장하기보다는 건전한 기업경영의 마인드로 최소 자본으로 투자 대비 수익을 극대화하려고 노력 중입니다. 시설 투자를 통하여 생산 효율을 극대화하기보다는 경제적인 부분을 고려하여 합리적으로 농장을 운영하고 있습니다.”

하우스 5동 설향 재배, 현재 7동 운영, 자가육묘 예정

박찬우 대표는 2022년 6월 진주시 수곡면에 소재한 하우스를 매입했다. 재배동 8동, 육묘동 2동이다. 시설이 낙후되어 채산성 및 작업 효율이 낮은 재배동 3동과 육묘동을 완전히 철거했고, 이에 따라 총 5개동에 설향을 재배하여

전량 공판장에 납품, 2억 4,000만 원 정도의 매출을 올렸다.

차근차근 차분하게 준비한 덕에 '시온산농장'의 출발은 좋은 편이었다. 올해는 수익 증대를 위해 재배 하우스 2개동을 신축하여 총 7동을 운영 중이다. 이에 따라 수확량이 한층 늘어날 것으로 예상하고 있다. 안정적인 가격 방어를 위해서 복수의 공판장에 납품할 예정으로, 박 대표는 올해 매출액 목표를 3억 원으로 설정했다.

내년에는 모종동 하우스를 신축해 자가 육묘를 통한 완전 생산 체계를 구축할 계획이다. 전체 운영비 중에서 모종 매입 금액이 가장 크게 차지하는 만큼 자가 육묘를 통해 비용을 크게 절감하겠다는 계획이다.



하우스 마련 및 품종 선택 문제, 멘토·지원사업 도움

박찬우 대표는 농장을 준비하면서 가장 어려웠던 점은 하우스를 얻는 것이었다고 말한다. 박찬우 대표는 하우스 마련이 가장 까다로운 일이었고 품종 선택에도 고민이 많았다고.

“작물을 재배하기 위해 가장 중요한 것은 ‘자연환경’이라고 생각합니다. 충분한 물이 있고 일장이 보장되며 다년간 바람 피해가 없는 곳이 제가 생각하는 최상의 입지 조건이었습니다. 하지만 한정된 자본으로 연고도 없는 곳에서 그런 하우스를 매입하는 것은 결코 쉽지 않았습니다.”

하우스의 경우 한번 매입하면 번복이 어려운 만큼 입지도 자세히 알아보면서 생활비도 충당해야 했으니 그 과정이

가장 험난한 산이었단다.

이를 위해 딸기 농가 수가 가장 많은 ‘수출 공선’에서 잡부로 일을 했고, 이곳에서 누가 가장 많은 실적을 올리는지, 그리고 어떤 딸기가 높은 가격에 거래되는지를 알아보았다.

꾸준히 살펴본 결과 문정 명월마을에 관심을 가지게 되었고, 해당 마을을 틔틈이 견학하면서 좋은 입지를 찾아다녔다. 다른 마을과는 달리 주변에 높은 산이 없어 일장이 충분하였고, 덕천강이 옆으로 흘러 물도 걱정이 없었다.

“이후 공선에서 일하시는 농협 관계자와 작업자 분들에게 하우스 소개를 의뢰하였고, 마침내 현재의 하우스를 매입하게 되었습니다. 웬만큼 좋은 농장은 보통 내놓기 전에 거래가 되는 게 현실입니다. 이런 관계를 이해하고 적정한



하우스를 구하는 일이 가장 어렵고 현실적인 문제였습니다.”

고품질 대량 생산은 역부족, 개별포장 통한 좋은 판로 개척

영농 정착은 생각만큼 쉽지 않았다. 현실적으로 재정적 안정이 가장 중요한데 처음부터 경제적으로 넉넉할 수는 없기 때문이다. 박찬우 대표는 귀농은 농촌에서의 감성팔이가 아니라 생계와 직결된 문제임을 깨달았다. ‘귀농은 처음이라’ 이런 말은 중요하지 않았다. 농촌사회에 적응하기 위해서는 소비보다 큰 수입이 필요했으 때문이다.

박 대표는 그런 농촌사회에 적응하기 위해 부단히 노력했다. 타인의 눈에 도드라지게 무언가를 나서서 하기보다는 참여 가능한 활동에 꾸준히 참여하고 있다. 농장이 딸기 주요 산지에 위치한 만큼, 기존의 인프라를 적극적으로 활용하여 커다란 도움을 받고 있다.

특히 하우스를 얻고 품종을 선택하는 등 영농의 전 과정에서 우연히 알게 된 지인 멘토의 도움을 많이 받았다. 지인 멘토에게 단순히 재배 기술 뿐 아니라 농부의 마음 자세까지

배웠고 박대표는 실천하고 있다. 무엇보다 청년농업인 지원 사업을 통해 정착을 위한 생활 안정 자금을 받을 수 있었고, 실질적인 소득이 없는 상태에서 귀농한 만큼 경제적인 도움을 받을 수 있었다.

“어떻게 하면 돈을 벌 수 있을까 고민했습니다. 좋은 품질의 딸기를 많이 생산하거나 판매를 잘해야 한다는 생각이 들었습니다. 아직 작물에 대한 이해가 부족해 고품질의 딸기를 대량 생산할 재간은 없어서 후자를 택했습니다.”

주변에 묻고 알아보니 수확해서 공선에 바로 납품하는 것보다 직접 포장해서 공판장에 납품하는 편이 부가가치가 높다는 걸 알게 되었다. 공판장에서 여러 농가의 포장방법을 비교 분석했고, 소비자가 구매 전 딸기 상태를 볼 수 있도록 하는 투명 용기가 가장 좋다고 판단되었다. 포장에 관한 자문을 통해 연습한 결과 좋은 가격으로 판매할 수 있게 되었다.

‘내가 만든 딸기’ 프리미엄 전략으로 직접 수출

‘시온산농장’은 내수를 안정화한 후에 수출에 적합한 딸기(금실)를 재배, 당초 목표로 삼았던 생딸기 수출을 본격화할 계획이다. 다만 수출입 제반 비용 및 수익 등 경제성을 따져봐야 하는 만큼 지역 내 다른 농가의 상품도 적당량 매입하여 함께 수출을 해나갈 예정이다.

박찬우 대표는 현재 동남아시아 지역의 경우 수요보다 공급이 다소 많은 상태라고 말한다. 이에 굳이 가격을 낮추면서 새롭게 진입하지 않고, 일부 중동 수입국의 소비심리와

요구사항을 적절히 반영한 마케팅을 통해 프리미엄 제품으로 고급화 전략을 펼쳐나갈 방침이다.

“제가 직접 생산한 딸기를 가지고 무역을 하는 게 첫 번째 꿈이었던 만큼 딸기 수출이 궁극적인 목표입니다. 더불어 딸기농장을 운영하면서 느낀 점은 농장주가 모든 걸 다 해야 한다는 것이었어요. 고장이 난 건 고쳐야 하고 전기도 만지고 배관도 손볼 줄 알아야 하지요. 그렇게 하다 보니 아이디어가 많이 생깁니다. 배관을 주름관으로 한다든지 파리 끈끈이를 새로이 만든다든지 하는 아이디어를 잘 살려 산업재산권을 등록하고 직접 유통하고자 합니다.” 🍷

영농정책분야
•신규농•
동상

‘시온산농장’ 박찬우 씨 이야기

창업년도	2022년
경영규모	총 9,917㎡ (시설하우스 7동 8,264㎡, 노지 1,653㎡)
보유 시설 및 기술	딸기 수경재배 단동하우스
인력현황	2인(부부)



*하우스 매입 및 설비 비용

3

2023
청년농업인 20인의
우수사례 이야기



청년농업인
농업유관기관 및 단체안내
전국 지자체 안내

농업유관기관 및 단체 안내

| 농업유관기관 |

기관	전화번호	홈페이지
농림축산식품부	정부통합콜센터 국번없이 110 당직실 044-201-1000	www.mafra.go.kr
농촌진흥청	063-238-1000(야간 0005~7)	www.rda.go.kr
국립농산물품질관리원	054-429-4000	www.naqs.go.kr
농림축산검역본부	054-912-1000	www.qia.go.kr
농림축산검역본부(식품검역부)	054-912-0616	www.qia.go.kr
국립수산과학원	051-720-2114	www.nifs.go.kr
국립종자원	054-912-0119	www.seed.go.kr
농식품공무원교육원	061-338-1000	www.ati.go.kr
해양수산인재개발원	051-720-7707	www.ofhi.go.kr
동해어업관리단	051-410-1010	eastship.mof.go.kr
서해어업관리단	061-240-7919(야간 7951)	westship.mof.go.kr
한국농어촌공사	061-338-5114	www.ekr.or.kr
aT 한국농수산식품유통공사	061-931-1114	www.at.or.kr
한국농촌경제연구원	대표전화 1833-5500 061-820-2000	www.krei.re.kr
축산물품질평가원	044-410-7000	www.ekape.or.kr
농림수산물식품기술기획평가원	031-420-6700	www.ipet.re.kr
축산물안전관리인증원(본원)	043-928-0116	www.ihaccp.or.kr
농림수산물식품교육문화정보원	044-861-8888	www.epis.or.kr
농림식품과학기술위원회	031-420-6720	www.stca.go.kr
한국농업기술진흥원	063-919-1000	www.koat.or.kr
한국식품연구원	031-780-9114	www.kfri.re.kr
국립농업과학원	063-238-2000	www.naas.go.kr
국립식량과학원	063-238-5000	www.nics.go.kr
국립원예특작과학원	063-238-6000	www.nihhs.go.kr
국립축산과학원	063-238-7000	www.nias.go.kr

| 농업농촌 지도기관 |

기관	전화번호	홈페이지
서울특별시 농업기술센터	02-459-8992	agro.seoul.go.kr
부산광역시 농업기술센터	051-972-0491	www.busan.go.kr/nongup
대구광역시 농업기술센터	053-980-3800	www.daegu.go.kr/Rural
인천광역시 농업기술센터	032-427-5959	agro.incheon.go.kr
광주광역시 농업기술센터	062-613-5291	www2018.gwangju.go.kr/agri
대전광역시 농업기술센터	042-270-6914	www.daejeon.go.kr/far/index.do
울산광역시 농업기술센터	052-247-8301~3	www.ulsan.go.kr/atc/index
세종특별자치시 농업기술센터	044-301-2500	www.sejong.go.kr/adtc.do
경기도 농업기술원	031-229-6114/5900	nongup.gg.go.kr
강원도 농업기술원	033-254-7901~4	www.ares.gangwon.kr/hb/agri
충청북도 농업기술원	043-220-5555	ares.chungbuk.go.kr/home/main.php
충청남도 농업기술원	041-635-6000	cnnongup.chungnam.go.kr
전라북도 농업기술원	063-290-6000	www.jbares.go.kr/index.sko
전라남도 농업기술원	061-330-2600	www.jares.go.kr
경상북도 농업기술원	053-320-0200	www.gba.go.kr
경상남도 농업기술원	055-254-1114	www.gnares.go.kr:8444/Home/Main.mbz
제주특별자치시 농업기술원	064-760-7217	www.agri.jeju.kr

| 귀농귀촌 관련 기관 |

기관	전화번호	홈페이지
귀농귀촌 종합센터	1899-9097	www.returnfarm.com
여주농업경영전문학교	031-883-8272	www.yeou.ac.kr
천안연암대학 귀농지원센터	041-580-5516~7	refarm.yonam.ac.kr
(사)전국귀농운동본부	031-408-4080	www.refarm.org

| 자금 관련 기관 |

기관	전화번호	홈페이지
농업정책보험금융업	02-3775-6700	www.moaf.or.kr
농협중앙회	02-2080-5114	www.nonghyup.com
산림조합중앙회	02-3434-7114	www.nfcf.or.kr
낙농진흥회	044-330-2000	www.dairy.or.kr
수협중앙회	02-2240-2114	www.suhyup.co.kr
농림수산업자 신용보증기금	02-2080-6607	nongshinbo.nonghyup.com

| 농업기술 관련 정보 |

기관	전화번호	홈페이지
농촌진흥청	036-238-1000	www.nongsaro.go.kr
농업경영종합정보시스템	063-238-1223	amis.rda.go.kr

| 농업환경 정보 |

기관	전화번호	홈페이지
농업기상정보 서비스	1544-2472	weather.rda.go.kr
흙토람	1544-2472	soil.rda.go.kr
농업유전자원정보센터	063-238-4809	www.genebank.go.kr

| 교육 · 지도 · 생활정보 |

기관	전화번호	홈페이지
한국농수산대학	063-238-9114	www.af.ac.kr
농업교육포털	1811-8656	www.agriedu.net
농촌인적자원개발센터	063-238-1800	hrd.rda.go.kr
농업과학도서관	063-238-0542	www.lib.rda.go.kr
농업인건강안전정보센터	063-238-4181	www.farmer.rda.go.kr

| 연구전문 정보 |

기관	전화번호	홈페이지
한국농수산대학	063-238-9114	www.af.ac.kr
농촌진흥사업 종합관리시스템	1544-8511	atis.rda.go.kr

전국 지자체 안내

| 전국 지자체 정보 |

기관	담당과	전화번호
강원특별자치도	농정국 농정과	033-249-2649
경기도	농수산생명과학국 농업정책과	031-8008-4448
경상남도	농정국 농업정책과	055-211-6233
경상북도	농축산유통국 농업정책과	054-880-3323
광주광역시	경제창업국 농업동물정책과	062-613-3961
대구광역시	경제국 농산유통과	053-803-6523
대전광역시	경제과학국 농생명정책과	042-270-3792
부산광역시	해양농수산물국 농축산유통과	051-888-4964
서울특별시	농업기술센터 기술보급과	02-459-6754
세종특별자치시	경제산업국 농업정책과	044-300-4315
울산광역시	경제산업실 농축산과	052-229-2912
인천광역시	경제산업본부 농축산과	032-440-4363
전라남도	농축산식품국 농업정책과	061-286-6242
전라북도	농생명축산식품국 농업정책과	063-280-4152
제주특별자치도	농축산식품국 친환경농업정책과	064-710-3052
충청남도	농림축산국 농업정책과	041-635-4015
충청북도	농정국 농업정책과	043-220-3523

기관	담당과	전화번호
강원특별자치도	강릉시 농정과	033-640-5396
강원특별자치도	고성군 기술지원과	033-680-3949
강원특별자치도	동해시 농업정책팀	033-539-8820
강원특별자치도	삼척시 농정과	033-570-3381
강원특별자치도	속초시 농업기술센터	033-639-2589
강원특별자치도	양구군 농업정책과	033-480-7621
강원특별자치도	양양군 농촌개발과	033-670-2436
강원특별자치도	영월군 자원육성과	033-370-2275
강원특별자치도	원주시 농정과	033-737-4116
강원특별자치도	인제군 농정과	033-460-4709
강원특별자치도	정선군 농업정책과	033-560-2707
강원특별자치도	철원군 농업정책과	033-450-4043
강원특별자치도	춘천시 농업정책과	033-250-4738
강원특별자치도	태백시 농업과	033-340-5523
강원특별자치도	평창군 농정과	033-330-1324
강원특별자치도	홍천군 농정과	033-430-2674
강원특별자치도	화천군 농업정책과	033-440-2926
강원특별자치도	횡성군 농촌자원과	033-340-5523
경기도	가평군 농업정책과	031-580-4752
경기도	고양시 농업정책과	031-8075-4237
경기도	과천시 산업경제과	02-3677-2316
경기도	광명시 도시농업과	02-2680-2333
경기도	광주시 농업정책과	031-760-2872
경기도	구리시 기업지원과	031-550-2323
경기도	군포시 도시환경과	031-390-3676
경기도	김포시 농정과	031-5186-4255
경기도	남양주시 농축산지원과	031-590-4559

기관		담당과	전화번호
경기도	동두천시	농업축산위생과	031-860-2312
경기도	부천시	도시농업과	031-625-2784
경기도	성남시	지역경제과	031-729-2602
경기도	수원시	생명산업과	031-228-3492
경기도	시흥시	농업정책과	031-310-6205
경기도	안산시	농업기술지원과	031-481-2567
경기도	안성시	농촌사회과	031-678-3054
경기도	안양시	식품안전과	031-8045-2312
경기도	양주시	농업정책과	031-8082-6141
경기도	양평군	친환경농업과	031-770-2323
경기도	여주시	농업정책과	031-887-2958
경기도	연천군	농업정책과	031-839-2369
경기도	오산시	농축산정책과	031-8036-7622
경기도	용인시	농업정책과	031-324-2366
경기도	의왕시	도시농업과	031-345-2784
경기도	의정부시	도시농업과	031-828-4024
경기도	이천시	농업진흥과	031-644-4122
경기도	파주시	농업정책과	031-940-4566
경기도	평택시	농업정책과	031-8024-3614
경기도	포천시	농업정책과	031-538-3713
경기도	하남시	식품위생농업과	031-790-5039
경기도	화성시	농업정책과	031-5189-2315
경상남도	거제시	농업지원과	055-639-6383
경상남도	거창군	농업축산과	055-940-8188
경상남도	고성군	농촌정책과	055-670-4133
경상남도	김해시	농업정책과	055-350-4053
경상남도	남해군	농축산과	055-860-3927

기관		담당과	전화번호
경상남도	밀양시	농업정책과	055-359-7118
경상남도	사천시	미래농업과	055-831-3770
경상남도	산청군	농축산과	055-970-7852
경상남도	양산시	농업기술과	055-392-5304
경상남도	의령군	농업정책과	055-570-4134
경상남도	진주시	농업정책과	055-749-6137
경상남도	창녕군	농업정책과	055-530-6055
경상남도	창원시	농업정책과	055-225-5433
경상남도	통영시	농축산과	055-650-6214
경상남도	하동군	농촌진흥과	055-880-2683
경상남도	함안군	농업정책과	055-580-4414
경상남도	함양군	농산물유통과	055-960-8312
경상남도	합천군	농업정책과	055-930-4492
경상북도	경산시	농정유통과	053-810-6696
경상북도	경주시	농업정책과	054-779-6273
경상북도	고령군	농업정책과	054-950-7304
경상북도	구미시	농업정책과	054-480-5764
경상북도	김천시	농업정책과	054-421-2504
경상북도	문경시	농정과	054-550-6579
경상북도	봉화군	농업기술과	054-679-6835
경상북도	상주시	농업정책과	054-537-7432
경상북도	성주군	농정과	054-930-6263
경상북도	안동시	농정과	054-840-5321
경상북도	영덕군	농축산과	054-730-6266
경상북도	영양군	농업축산과	054-680-6361
경상북도	영주시	농업정책과	054-639-7312
경상북도	영천시	농촌지도과	054-339-7292

기관		담당과	전화번호
경상북도	예천군	농정과	054-650-6992
경상북도	울릉군	농업산림과	054-790-6264
경상북도	울릉군	농업산림과	054-790-6262
경상북도	울진군	농정과	054-789-6753
경상북도	의성군	농촌지도과	054-830-6716
경상북도	청도군	농촌기술지원과	054-370-6534
경상북도	청송군	농정과	054-870-6268
경상북도	칠곡군	농업정책과	054-979-6463
경상북도	포항시	농업정책과	054-270-2666
광주광역시	광산구	생명농업과	062-960-8493
광주광역시	남구	경제정책과	062-607-2745
광주광역시	동구	일자리경제과	062-608-2723
광주광역시	북구	시장산업과	062-410-6559
광주광역시	서구	경제과	062-360-7454
대구광역시	군위군	농업기술센터 농촌지도과	054-380-7023
대구광역시	달서구	경제지원과	053-667-2644
대구광역시	달성군	농촌지도과	053-668-3222
대구광역시	동구	민생경제과	053-662-2692
대구광역시	북구	민생경제과	053-665-2672
대구광역시	수성구	녹색환경과	053-666-2653
대전광역시	대덕구	에너지산업과	042-608-6943
대전광역시	동구	일자리경제과	042-251-4646
대전광역시	서구	지역경제과	042-288-2475
대전광역시	유성구	지역산업과	042-611-2330
대전광역시	중구	경제기업과	042-606-7264
부산광역시	강서구	농산과	051-970-4802
부산광역시	기장군	농업정책과	051-709-4402

기관		담당과	전화번호
울산광역시	남구	경제정책과	052-226-5657
울산광역시	동구	해양농수산물과	052-209-3537
울산광역시	북구	농수산물과	052-241-8053
울산광역시	울주군	농업정책과	052-204-1513
울산광역시	중구	지역경제과	052-290-3336
인천광역시	강화군	농촌진흥과	032-930-4112
인천광역시	계양구	지역경제과	032-450-5514
인천광역시	남구	경제지원과	032-880-4384
인천광역시	남동구	농축수산물과	032-453-2706
인천광역시	부평구	기후변화대응과	032-509-8023
인천광역시	서구	경제정책과	032-560-4455
인천광역시	연수구	경제지원과	032-749-7804
인천광역시	옹진군	농정과	032-899-2963
인천광역시	중구	도시농업과	032-760-8878
인천광역시	중구	도시농업과	032-760-8844
전라남도	강진군	농촌지원과	061-430-3642
전라남도	고흥군	연구개발과	061-830-6821
전라남도	곡성군	농정과	061-360-8343
전라남도	광양시	농업정책과	061-797-2883
전라남도	구례군	농정과	061-780-2403
전라남도	나주시	농촌진흥과	061-339-7432
전라남도	담양군	농업유통과	061-380-2713
전라남도	목포시	농업정책과	061-270-3421
전라남도	무안군	농정과	061-450-4013
전라남도	보성군	농축산물과	061-850-5384
전라남도	순천시	농업정책과	061-749-8694
전라남도	신안군	농촌진흥과	061-240-4122

기관	담당과	전화번호
전라남도 여수시	농업정책과	061-659-4411
전라남도 영광군	농업개발과	061-350-4832
전라남도 영암군	농업해양정책과	061-470-2371
전라남도 완도군	농업축산과	061-550-5733
전라남도 장성군	농업축산과	061-390-8409
전라남도 장흥군	농산유통과	061-860-5944
전라남도 진도군	농업기술센터 농촌활력과	061-540-6132
전라남도 함평군	농업정책실	061-320-1855
전라남도 해남군	농업기술센터 농촌지원과	061-531-3834
전라남도 화순군	농업정책과	061-379-3621
전라북도 고창군	농촌개발과	063-560-8834
전라북도 군산시	농업축산과	063-454-2836
전라북도 김제시	농업정책과	063-540-3646
전라북도 남원시	농촌진흥과	063-620-8014
전라북도 무주군	농업정책과	063-320-2814
전라북도 부안군	농촌지원과	063-580-3836
전라북도 순창군	농업축산과	063-650-5181
전라북도 완주군	농촌지원과	063-290-3277
전라북도 익산시	농촌지원과	063-859-4320
전라북도 임실군	농업축산과	063-640-2417
전라북도 장수군	농촌지원과	063-350-2831
전라북도 전주시	농축산정책과	063-281-5064
전라북도 정읍시	농촌지원과	063-539-6253
전라북도 진안군	농업정책과	063-430-8652
제주특별자치도 서귀포시	감귤농정과	064-760-2692
제주특별자치도 제주시	농정과	064-728-3314

기관	담당과	전화번호
충청남도 계룡시	사회개발팀	042-840-3430
충청남도 공주시	농업정책과	041-840-3403
충청남도 금산군	농정과	041-750-2555
충청남도 논산시	농촌활력과	041-746-6054
충청남도 당진시	농업정책과	041-350-4122
충청남도 보령시	농업정책과	041-930-7613
충청남도 부여군	농업정책과	041-830-2496
충청남도 서산시	농업정책과	041-660-3961
충청남도 서천군	농업정책과	041-950-4374
충청남도 아산시	농촌지원과	041-537-3803
충청남도 예산군	농정유통과	041-339-7552
충청남도 천안시	농업정책과	041-521-5483
충청남도 청양군	농업정책과	041-940-2274
충청남도 태안군	농정과	041-670-2811
충청남도 홍성군	농업정책과	041-630-1382
충청북도 괴산군	농업기술센터 기술지원과	043-830-2733
충청북도 단양군	농업축산과	043-420-2702
충청북도 보은군	농정과	043-540-3312
충청북도 영동군	스마트농업과	043-740-3455
충청북도 옥천군	농업정책과	043-730-3245
충청북도 음성군	농정과	043-871-3663
충청북도 제천시	농업정책과	043-641-6807
충청북도 증평군	농정유통과	043-835-3714
충청북도 진천군	농업정책과	043-539-4162
충청북도 청주시	농업정책과	043-201-2112
충청북도 충주시	농정과	043-850-5712

2023

청년농업인 20인의 우수사례 이야기

제6회 청년농업인 영농정착 우수사례 수기공모작

발행일	2023. 12.
발행처	농림수산물교육문화정보원
주소	세종특별자치시 국책연구원5로 19 (반곡동 772-3)
홈페이지	http://www.epis.or.kr
편집·디자인	디자인 맥

* 이 책은 저작권법에 따라 보호받는 저작물이므로 무단전재와 무단복제를 금합니다.
이 책의 전부 또는 일부를 이용하려면 반드시 저작권자와 농림축산식품부의 동의를 받아야 합니다.

미래농업 선도와
농촌가치 확산으로
튼튼한 농업,
활기찬 농촌을 실현합니다.

국민과 함께하는 농업·농촌 혁신성장 동반자
농림수산물교육문화정보원

