

:: 기초지자체 특화발전 활성화 워크숍(2012.6.12)



농어업6차산업화에 의한 충남지역특화발전 전략

- 선진사례 중심으로 -

유학열 · 이영옥
(충남발전연구원)



목차

1

왜 농어업 6차산업화가 필요한가?

2

농어업의 6차산업화란?

3

농어업의 6차산업화를 통한 충남지역특화발전 사례

4

시사점 및 향후과제



1

왜 농어업 6차산업화가 필요한가?



1. 왜 농업 6차산업화가 필요한가?

- 농업경영형태: 소수의 대규모 경영 + 다수의 영세규모 경영
⇒ 소득의 양극화 심화
 - 다수의 영세경영: 고령자, 여성, 조건불리한 지역
- 영세 고령농가를 지역(마을)단위로 조직화하여 고용창출, 소득향상
⇒ 농촌경제 활성화
- 지역의 특화자원을 활용하여 이익을 창출하는 농림수산업 실현
 - 새로운 부가가치 창출, 지역비즈니스(커뮤니티 비즈니스)



2 농어업의 6차산업화란?



2. 농어업의 6차산업화란?

1) 농어업 6차산업의 개념

- 농업은 1차산업에 머무르지 않고, 2차산업및 3차산업까지 영역을 확대 할 필요가 있으며, 농기업의 다각화와 농업의 종합산업화(1차×2차×3차=6차)를 전개함으로써 농촌에 새로운 가치를 창출하고 여성, 고령자에게도 새로운 취업 기회를 만들어내는 사업 활동(今村奈良臣)
- 6차산업화는 농업의 생산, 가공, 서비스의 단순한 집합(1차+2차+3차산업=6차산업)으로 그치는 것이 아니라 이들 산업의 유기적이고 종합적인 융합(1차×2차×3차산업=6차산업)을 의미(김태곤)

2. 농어업의 6차산업화란?

2) 농어업 6차산업의 圖式

국외

국내

동일 시군

지역 또는
개별경영체*

1차산업
농수산물
생산

자가
농원

계약
재배

계약
재배

X

2차산업
농수산물
가공

X

3차산업
직거래
도농교류

체험장

온라인
판매

직매장

학교·공공
급식

직영
대리점

생협

학교·공공
급식

직영
대리점

생협

수출

농수산물

100%

80%

50%

고용

50% ↓

50% ↑

- 농어업의 1차산업을 중심으로 하여 농수산물 가공의 2차산업과 직거래, 관광, 서비스 등 3차산업을 하나의 개별경영체(법인 등) 또는 지역(마을)에서 담당하는 것

- 지역농산물을 활용하고 지역 내 고용을 창출, 지역농가 소득 증대에 기여

* 마을 또는 몇개의 마을이 모인 권역

2. 농어업의 6차산업화란?

3) 농어업 6차산업의 기준

● 1차산업에서의 기준(지역농산물 활용)

- 6차산업 경영체가 소재한 지역 내에서 50% 이상 조달
- 6차산업 경영체가 소재한 동일 시군 내에서 30% 이내(지역 내 포함 80% 이상)
- 상기의 2가지 조건에서 부족한 부분은 전국단위에서 조달 가능하나 20% 미만
- 외국산은 0%(부원료 포함)

● 2차산업에서의 기준(지역주민 고용)

- 6차산업 경영체가 소재한 지역 내에서 50% 이상 고용
- 6차산업 경영체가 소재한 동일 시군 내에서 50% 미만 고용

● 3차산업에서의 기준(유통, 서비스 주체)

- 기본적으로 직거래 형태가 80% 이상
- 직거래 유형: 인터넷쇼핑, 공공급식, 학교급식, 직영대리점, 직매장 등
- 농협, 도매시장 등 계통출하의 형태가 20% 이하
- 체험, 숙박, 식당 등 서비스업일 경우 경영권은 운영주체가 가지고 있어야 함



3 농어업의 6차산업화를 통한 충남지역특화발전 사례



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

1) 예산사과와인(주)

● 기본개요

구 분	내용 구분
운영주체	• 농업회사법인
소재지	• 충남 예산군 고덕면 대천2리 501
연락처	• 041-337-9584
설립연도	• 1987년 사과재배 • 2008년 와이너리 개시
주요생산물	• 사과, 추사애플와인, 사과잼
매출액(2010)	• 사과: 8천만원 • 와인: 5천만원 ※2011년 2억원 예상 • 체험·숙박: 4천만원 • 합계: 약 1억7천만원
종업원 수	• 6명(3명은 가족)
홈페이지	• http://www.chusawine.com

3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

1) 예산사과와인(주)

● 6차산업 형태

1차 사과생산



• 사과괴수원(자가농원)



• 사과재배

×

2차 와인제조



• 와인제조장



• 사과와인

×

3차 직거래 · 체험



• 체험(애플파이)



• 와인양조 교육프로그램



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

1) 예산사과와인(주)

● 6차산업 형태

1차산업 : 사과재배

- 1987년부터 사과 재배 시작
- 현재 3ha의 면적에 연간 약 50톤 생산
- 고수고 밀식재배: 노동력 절감, 단위당 생산량 증대, 당도와 색도 상승
- 친환경 저농약재배: 초생재배, 무제초제 저농약
- 신제품종: 기꾸8, 피덱스
- 사과품평회(정기적 사과농업인품평회), 농업인 견학(연간 1,000명 방문), 한국농업대학 실습농원
- 생산된 사과는 직거래 50%, 체험 30%, 와인원료 20% 유통



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

1) 예산사과와인(주)

● 6차산업 형태

2차산업: 사과와인 제조

- 와인제조 기본방향: 예산사과만 사용, 좋은 원료 사용, 물, 주정, 설탕을 첨가하지 않음
- 생산 및 예정 주류
 - Apple Ice wine(350ml, 2010년 12월 시판), 사과증류수(500ml, 2013년 7월 시판), 입욕제와인(18.9ℓ, 2011년 10월 시판), 사과블루베리와인(350ml, 2012년 6월 시판)
- 와인생산량 및 매출액
 - 2010년: 2,250ℓ 생산(375ml×6,000병), 약 5,000만원 매출
 - 2011년: 9,375ℓ 생산(예상), 약 2억원 매출 예상
- 생산된 와인은 직거래 70~80%, 기타(예산 하나로마트, 덕산 스파캐슬 명품관 등) 20~30%



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

1) 예산사과와인(주)

● 6차산업 형태

3차산업: 교육, 체험프로그램 및 홍보

- 와인 양조교육 프로그램 운영
 - 와인양조 전문가과정(년 30명 교육), 와인양조 기초과정(년 120명 교육), 전국 시군 농업기술센터 출장교육(년 30개소 이상)
- 예산사과와인 체험프로그램 운영(2008년 32백만원 ⇒ 2011년 40백만원)
 - 사과와인 페스티벌(2004년부터): 나만의 와인 만들기, 사과파이 만들기, 사과잼 만들기, 사과소시지 만들기, 사과나무 음악회 등
 - 우리가족 사과나무 분양: 1그루 100,000원/1년
- 숙박시설 및 회의장 시설 도입
 - 원룸형, 콘도형 방과 세미나실: 최대 50명 숙박
- 스파캐슬 사과와인 홍보: 여름 성수기 기간 운영
- 사과농원과 와이너리 방문객 매년 증가('09년 4,100명 ⇒ '11년 15,000명)



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

1) 예산사과와인(주)

● 성과

• 100% 지역농산물 활용

- 사과와인 원료로 사용되는 사과는 자체 과수원 50%, 지역 내 50% 총당
- 예산사과 농산물산지유통센터(APC)에서 구입: 연간 약 10톤

• 지역 인재 활용 및 고용 창출

- 지역대학(공주대 예산캠퍼스) 학생들을 각종 체험프로그램의 운용 및 보조요원으로 활용하고 있음

• 국내산 과일로 과실주 개발, 보급

- 외국산 와인과의 대등한 경쟁



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

2) 돼지카페 마블로즈

● 기본개요

구 분	내용구분
운영주체	• 농업회사법인
소재지	• 본점: 충남 보령시 청소면 청소큰길 254 • 지점: 충남 홍성군 홍성읍 옥암리 72-2 축산회관 104호
연락처	• 041-931-8090
설립연도	• 2011년 10월
주요생산물	• 고품질 돈육(오메가-3함유) 불포화지방산 산화방지 특허
매출액(2011)	• 100억원
종업원 수	• 14명(정직원)
홈페이지	• www.happycluster.co.kr

3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

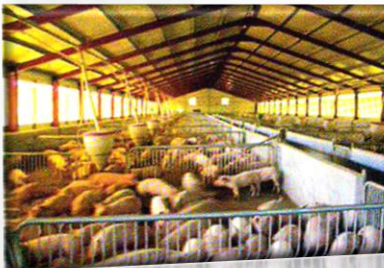
2) 돼지카페 마블로즈

● 6차산업 형태

1차 양돈 생산



• 양돈농가



• 돼지축사

2차 가공



• 소시지 가공



• 가공품(참지음 소시지)

3차 직거래 · 교육 · 체험



• 직영식당



• 직매장



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

2) 돼지카페 마블로즈

● 6차산업 형태

1차산업: 양돈 생산

- 농업회사법인: 59개 양돈농가 참여(보령+홍성)

2차산업: 가공

- 육가공공장 운영
- 오메가-3가 함유된 참지음 후랑크 소시지 가공
- 연간 264톤의 햄·소세지 등을 생산해 연간 2억6000만원의 수익 창출이 예상
- 햄가공공장 위탁운영(2012년)
- 홍성군에 소재한 기존의 햄가공공장(신활력사업으로 조성)을 인수 운영



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

2) 돼지카페 마블로즈

● 6차산업 형태

3차산업: 직판, 교육, 체험

- 직매장: 1곳, 보령시 소재(마블로즈 내)
- 직영식당: 1곳, 보령시 소재(돼지카페 내), 180~190만원 매출/1일
 - ※ 2012년 홍성에 개점, 신도청 공공급식 조달 예정
- 대리점: 1곳(위탁)
 - ※ 대리점 조건: 실시간 거래량확인 시스템 구축 및 보증제 도입이 필수
- 직거래: 전화주문, 홈페이지는 있으나 온라인 거래는 불가능
 - － 체험장: 보령시 청소면에 소재한 구 청웅중학교 폐교부지에 2,100m² 구성, 소비자와 아동들을 대상으로 다양한 돈육가공체험 운영 준비 중
 - － 홍보관: 소비자와 축산농가를 위해 돈육 식품산업에 대한 현황을 쉽고 이해하고 국내산 돈육에 대한 이미지 개선
 - － 교육관: 사업단에 참여한 59명의 농가에 대한 사양관리, 출하관리, 질병관리 등을 교육해 돈육 품질의 균일화와 사업추진에 필요한 의사결정 토론장으로 활용



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

2) 돼지카페 마블로즈

● 성과

• 지역 내 양돈농가 참여 및 소득 향상

- 지역 내 59개 양돈농가 참여(보령시 13농가, 홍성군 46농가)
- 계약사육에 의해 일반 양돈농가보다 연간 약 30백만원 소득 향상(3천두 사육기준)

• 지역 내 새로운 고용 창출

- 현재 14명의 전 직원을 지역 내에서 고용
- 축제나 행사 시 파트타임으로 지역 내 주민 고용

• 직거래(농장⇒사업단)를 통한 유통 혁신

- 직영식당(출하가의 5배, 200g 10,000원)을 제외하면 출하가의 10% 마진
- 참여 축산농가에 안정적이고 높은 소득 보장: 일반 농가보다 1두당 10,000원 이상 소득



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

3) 딸기아줌마

● 기본개요

구 분	내용구분
운영주체	• 영농조합법인
소재지	• 충남 논산시 광석면 사월리 142-2
연락처	• 011-9824-2788
설립연도	• 2006년 11월
주요생산물	• 딸기, 딸기잼, 딸기고추장 • 떡볶이 떡, 떡국 떡(2012년 상반기 출시예정) 등
매출액(2011)	• 2억원 • 딸기: 4~5천만원, 딸기잼, 고추장: 6천만원, 체험: 1억원
종업원 수	• 사무장(녹색농촌체험마을), 이사: 5명, 회원농가(10농가)
홈페이지	• http://www.azoom.co.kr

3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

3) 딸기아줌마

● 6차산업 형태

1차 딸기 생산



• 자기능원



• 딸기생산

2차 가공



• 가공품(딸기잼)



• 가공품(딸기고추장)

3차 직거래 · 체험



• 체험프로그램



• 딸기따기 체험



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

3) 딸기아줌마

- 6차산업 형태

1차산업: 딸기 생산

- 약 9,917m²(3,000평) 규모의 딸기 농사지음
- 논산 딸기시험장에서 개발한 품종(설향, 매향 등)을 딸기재배시설에서 재배
- 친환경 농법을 통한 딸기 생산
 - 무농약, 꿀벌을 이용한 딸기수정, 보리농법, 미생물 농법



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

3) 딸기아줌마

● 6차산업 형태

2차산업: 가공

- 직접 생산한 딸기(100% 지역산)를 가지고 딸기잼, 딸기고추장 생산
- 연간 약 4~5천만원 매출
- 딸기잼, 딸기고추장 약 5,000병(500g) 판매
- 온라인 판매가격: 1박스(500g 2병) 19,000원
- 현재 딸기떡 개발 중, 2012년 시제품 출시 예정
- 각종 가공시설은 녹색농촌체험마을과 농촌마을종합개발사업을 통해 지원 받음



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

3) 딸기아줌마

● 6차산업 형태

3차산업: 직거래 및 체험

- 딸기 유통: 직거래(체험, 온라인, 현장판매등) 80%, 학교급식 10%, 도매시장 10%
- 딸기따기 체험(연간 약 15,000명 체험)
 - 무농약인증 딸기농장에서 직접따서 마음껏 먹는 체험
 - 체험료는 1인당 10,000원
- 비누공예체험
 - 딸기수확체험 후 농장체험장에서 비누공예 체험
 - 체험료는 1인당 5,000원
- 직거래 및 체험을 통해 고부가가치 창출
 - 직거래(온라인, 현장판매)의 경우 일반적 유통 마진보다 10% 이익
 - 체험의 경우 일반적 유통 마진보다 30% 이익
- 논산딸기축제와도 연계



3. 농어업 6차산업을 통한 충남지역특화발전 사례

3) 딸기아줌마

- 성과

- 지역 내 농가 안정적 소득 향상

- 지역 내(논산시 사월리, 노성면) 10개 농가가 참여

- 안전한 농산물의 학교급식

- 유기농 인증을 획득하면서 관내 학교에 딸기 납품, 안정적 유통망 확보

- 지역축제와 연계

- 매년 4월에 열리는 논산딸기 축제에 참여하여 체험 및 직매장 운영

A decorative graphic consisting of a cluster of blue ink splatters and dots of varying sizes, centered on the left side of the slide.

4 시사점 및 향후과제

4. 시사점 및 향후과제

1) 사례로 본 6차산업화의 성공요인(시사점)

- 1차×2차×3차산업이 융복합된 선도적 농장형 체험농원 조성

- 1차, 2차, 3차산업의 복합적이고 유기적 결합

- 3차산업을 통한 홍보마케팅(無비용)

- 체험, 숙박 등 3차산업으로 단골고객 확보 및 소비층 확대

- 다양한 직거래를 통한 유통 혁신

- 직매장, 직영대리점, 학교급식 등 주도적 직거래 확보

- 믿고 먹을 수 있는 안전한 농산물 생산을 통한 소비자 신뢰 구축

- 소비자, 방문객이 안심하고 신뢰할 수 있는 안전한 농산물을 생산함으로써 재방문객의 증가 및 입소문을 통한 전국적 인지도 확산

4. 시사점 및 향후과제

2) 농어업 6차산업의 과제

- 농어업 6차산업화를 발굴, 이끌어 갈 전문 경영인력 육성

- 생산 → 가공 → 판매 ⇒ 고객이라는 가치사슬을 엮어낼 담당자 육성
- 6차산업화를 지원할 코디네이터 필요

- 잠재된 지역자원의 발굴과 가치 증식

- 농림수산물외 자연자원(에너지자원), 경관, 문화, 축제 등의 가치 발굴
- 6차산업의 다각화, 다양한 비즈니스 모델 개발

- 지역(마을)단위의 조직화

- 영세경영의 조직화, 지역농협의 농업경영, 농가와 기업과의 연대

- 지역 내 소비 확대를 위한 새로운 전략 요구

- 로컬푸드시스템, 직거래장터, 학교급식 등

