

해외출장복명서

과제명 : 농업·농촌 여건변화에 대응한 농축협 보험 발전방안

출장명 : 일본 JA보험사업 사례 조사 해외출장

1. 출장 필요성 및 목적

1.1. 추진 과제의 의미

- 이 과제는 '27.3월 농축협 보험특례가 종료될 경우 농촌/농업인 보험기반 약화와 농축협 경영 악화 등 많은 피해가 예상됨에 따라 농축협 보험특례 영향도 및 종료시 문제점을 분석하고, 농축협 보험사업의 발전방향 모색하는 것을 목적으로 함.
- 특히, 최근 기후 위기가 심화됨에 따라 농업·농촌·농업인이 직면하는 다양한 위험에 대해 위험관리수단이 보험이 사각지대 없이 효율적으로 역할을 수행할 수 있도록 규제 완화 방안을 마련하고자 함.
- 이에 연합회 방식 및 공제 체제인 일본JA 사례에 대한 심층 현지 조사를 통해 규제 완화 필요성, 농업농촌의 협동조합 보험의 필요성에 대한 정책적 시사점을 도출하고자 함.

1.2. 출장 필요성

- 정책·제도 개선을 위한 실증 조사
 - 농촌지역은 고령화·과소화·기후변화 등 복합적 사회변화로 다양한 서비스 공급이 어려운 환경에 직면
 - 민간보험이 도시 중심으로 운영되는 가운데, 농·축협은 농촌의 미싱마켓(Missing Market)을 보완하는 지역밀착형 보험 서비스 수행
 - 1961년 공제사업 시작 → 2012년 구조개편으로 보험사업으로 전환되며 방카슈랑스 규제가 적용됨에 따라 보험특례 유지 중
 - 규제 완화 필요성에 대한 제도 개선안을 도출하기 위한 일본 농협 공제

사업 조사

- 농협의 공익적 기능 유지를 위한 일본 농협 공제사업의 역할 조사
- 일본 농업협동조합중앙회 심층 연구에 기여
 - 농업·농촌의 공익적 기능을 위한 일본 농협의 역할
 - 농업·농촌을 위한 공익적 역할 수행 조사
 - 지역사회 복지 거점화: 보험 + 복지 + 교육 + 정책보험 연계를 통한 농촌복지 서비스 플랫폼 기능 강화에 대한 사례 조사
- 일본 정책보험 관련 기관 미팅을 통한 일본 농가 소득경영안전망 심층 조사
 - 일본 정부에서는 농업경영수입보험의 지속적인 개선과 운영 고도화를 위해 다양한 정책을 추진 및 계획중에 있음. 이를 통해 수입보험에 대한 가입률 향상 및 효율성 강화를 통해 장기적으로 농업경영체의 안정성을 높이기 위해 주력하고 있음.
 - 수입보험의 운영 고도화를 위한 주요 방향으로 크게 ① 보험운영의 디지털화 및 효율성 향상, ② 민간보험사 및 금융기관과의 협력 강화, ③ 농업인 대상 지원확대 및 보험료 부담 완화, ④ 기존 농업관련 보조금 및 보장제도와와의 정합성 강화, ⑤ 보험가입확대 및 홍보 전략 개선 등을 들 수 있음.
 - 디지털화 및 민간보험사(JA공제 등)와 협력관계 심층조사 필요

2. 출장 개요

부 서	출장자	출장지	출장기간
농업재정금 융연구실	김 미 복	일본	2025. 6. 23.(화) ~ 6. 27.(금) (총 3박 4일, 여비 3박 4일 산정)
	김 태 후		

3. 출장 내용 및 일정

3.1. 출장 내용

- 농협개혁 이후 JA농협 변화 및 쟁점 조사(전중)
 - 농협개혁 이후 지배구조의 변화, 전중(독립 감사 등)의 역할
 - 농협개혁 이후 최근 변화 및 성과, 향후 사업 방향
- 조합원 제도 운영 현황 및 비조합원의 JA사업 이용 쟁점(지역 JA)
 - 조합원의 JA사업(공제 포함) 선호 배경 조사
 - 보험시장 여건변화(디지털화 등) 속에서 JA공제사업의 농업농촌에서의 역할 및 변화 여부
 - 일선JA(primary)와 현본부의 역할 분담 등
 - 조직 및 사업 기능 변화
 - 농촌소멸에 대응한 조합기반 대응
- JA공제사업 관련(공제연)
 - JA농협 공제사업과 일반보험사의 차이점 조사
 - JA농협 공제와 NOSAI 공제 차이점 및 협력 관계 조사
- 정책보험 전담기관의 역할 및 경영수입보험 성과(NOSAI)
 - 정책보험 전담기관의 필요성 및 설립배경
 - 민간보험사 위탁과의 차이, 협력관계 등
 - 조직체계, 지역조직 규모 및 역할
 - 손해평가 별도 조직 운영 유무 및 효율화 노력
- 농업공제를 통한 농업·농촌 지원 사항 조사

3.2. 출장 일정

No	일 자	방문 지역		방문 기관	내용
1	6.24 (화)	김포	일본 도쿄	(오전) ○ 이동(김포→도쿄) (오후) ○ JA 전중	○출발, 도착 ※ 항공편 이용 ○ 농협개혁 이후 JA농협 변화 및 쟁점 조사
2	6.25 (수)	도쿄	가나 가와 현	(오전) ○ 이동(도쿄→가나가와현) (오후) ○ JA하다노 ○ 이동(가나가와현→도쿄)	○ 조합원 제도 운영 현황 및 비조합원의 JA사업 이용 쟁점(지역 JA) - 보험시장 여건변화(디지털화 등) 속에서 - JA공제사업의 농업농촌에서의 역할 및 변화 여부 - 일선JA(primary)와 현본부의 역할 분담 등 조직 및 사업 기능 변화 - 농촌소멸에 대응한 조합기반 대응
3	6.26 (목)	도쿄		(오전) ○ 도쿄 안테나샵 (오후) ○ JA공제련	○ 지역 특산물 판매 촉진 및 홍보 전략 파악 ○ JA 공제사업 현황 ○ 공제련 영업 전략(고령화 및 인구과소화 대응) ○ 농업인, 농업을 위한 공제 역할 ○ JA의 공제사업과 일본보험사와의 차이점
4	6.27 (금)	일본 도쿄	김포 나주	(오전) ○ NOSAI연합회 (오후) ○ 이동(도쿄→김포→나주)	○ NOSAI 사업 현황 전반 파악 ○ JA농협의 공제와 NOSAI 공제의 차이점 ○ 농업재해보험을 통한 농업·농촌 지원 사항 ○ JA농협과의 협력 관계 ○ 일본 경영수입보험 쟁점 파악 ○출발, 도착

4. 주요 결과

4.1. 전국농업협동조합중앙회(JA전중) 면담

□ 개요

- 일시 및 장소 : 2025년 6월 24일 16:00~18:00, JA전중 빌딩
- 면담자
 - 타쿠오 이차야 차장
- JA전중 개요
 - 1954년 농업협동조합법에 의해 설립 후 2019년 농협개혁 정책에 따라 사단법인으로 전환
 - JA그룹은 총 754 회원(정회원 745, 준회원 9)으로 구성되어 있으며 정회원은 지역 JA농협 576, 도도부현 연합회 109(지역별 경제련, 신련, 후생련 등), 도도부현 중앙회 47, 중앙단체(JA전농, 전공련, 농림중금 등)로 구성되어 있으며 정조합원 405만명, 준조합원 628만명, 총조합원 수는 1,033만 명임.

구분			회원수	비고
정회원	도도부현 회원	JA농협	576	지역 JA농협
		연합회	109	지역별 경제련, 신련, 후생련 등
		중앙회	47	현 중앙회
	중앙단체회원		13	JA전농, 전공련, 농림중금 등
소계			745	
준회원		중앙단체회원	9	
총계			754	

- JA전중의 역할은 1) JA그룹 전체의 이익을 대표하고 조정하며, 2) 농정 및 제도 개선을 위한 정부 대상 농정활동, 3) JA 간 정보 공유, 교육 및 지도 활동, 4) 회원단체(JA농협, 연합회 등)의 운영 지원, 5) 협동조합 원칙에 입각한 사회적 책임을 수행함.

□ 면담 내용

○ JA전중 소개

- 정조합원 수는 405만 명, 준조합원 수는 628만 명으로 총 조합원 수는 1,033만 명인 일본 최대 협동조합을 대표하는 기관으로 1년 간 농가 조합원의 주요 영농 스케줄에 맞춰 판매, 구매, 신용 등의 JA사업을 진행하고 농가 조합원의 느즈에 맞춰 원스텝 지원이 주요 목표임.
- JA는 1947년 쌀 집하·판매 사업이 모태이며, 농가 정보제공을 위한 신문·잡지 출간, 쌀 외에 타 작물 집하/재배 시설 확충, 의료 취약지역을 위한 병원 운영, 공제 등으로 사업을 다각화하여 확장해 오고 있음.

○ “91농업” 운동과 국소국산 운동

- 현재 주요 추진 사업으로 3년 마다 행해지는 전국대회 방침으로 JA그룹 차원에서 “91농업” 운동을 추진 중임.
- “91농업” 운동이란 90%는 본업을 하고, 그 외의 10%는 농업에 관련된 일을 하는 운동으로 일반 국민을 대상으로 농업에 대한 관심도와 참여도를 확대하는 운동임.
- 가나가와현에서는 “91농업” 운동의 일환으로 농업지원 매칭을 실시하고 있음은 데 농가에 도움을 희망하는 지역주민을 대상으로 농업연수를 진행하고, 연수 수료자는 취업·고용 또는 자원봉사 형태로 일손이 필요한 농가에 연결해주고 있음.
- 농가 일손 알선·지원 외에도 JA가 빈 경작지를 직접 운영하고나 국소국산 운동 등을 전개하고 있음.

※ 국소국산 운동이란 2020년 코로나19로 인해 전세계적인 물류대란으로 해외 농산물 수입이 어려워지자 JA에서 지역에서 생산한 농산물을 지역에서 소비하자는 캠페인으로 현재도 JA전중 직원들은 국소국산 배지를 착용 중임.

○ JA전국대회

- 전국대회는 3년마다 열리는데 여기서 JA그룹의 기본방침을 수립하며 전체 사업

에 대한 방침이 포함되어 있음.

- 전국대회에서 결정한 방침을 기반으로 농림중금, 전농, 지역 JA농협들이 사업계획을 수립함.

○ “차세대 총점검”

- JA전중은 일본 농촌과 농협의 지속가능성 제고를 위해 “차세대 총점검”을 진행하고 있는데 이는 향후 10년 간 농업인구를 전수조사하고, 농업인구 감소에 대한 대응책을 강구하고자 하는 것으로 JA전중은 대응책으로 JA가 직접 농업 또는 수탁 농업 방식으로 영농활동을 수행하는 것을 고려 중임.

○ 지역농협에 대한 JA전중의 통제 혹은 역할

- JA전중은 2019년 사단법인으로 전환되고 감사권도 없는 상황임. 하지만 JA전중은 JA농협들이 해야 하는 사업들을 3년마다 열리는 전국대회에서 제안하고, 방침으로 수립함. 모든 JA농협들이 그 방침을 따르게 되어 있음.
- KPI 등은 없으나 현 중앙회 및 전농 및 전공련 현 본부 등에서도 전국대회의 방침에 맞춰서 관리를 하고 있음.

○ 농업·농촌의 중요성과 필요성에 대한 공감대 형성을 위한 노력

- 일본에서는 농업생산 과정에서 발생하는 이익 외에 파생되는 환경개선에 대한 메리트로 약 10조 엔(한화 100조 원)의 경제 효과가 발생한다는 연구결과가 있는데 이 연구결과를 바탕으로 농업의 중요성을 어필하는 캠페인을 일반 국민을 대상으로 하고 있음.
- 또한 농업의 중요성과 필요성 홍보의 일환으로 전 국민 서명 운동을 진행하여 약 1천만 명의 서명을 받았음. (이는 과거 농협중앙회에서 진행했던 농업의 공익적 가치 헌법 반영 1천만명 서명 운동과 유사한 것으로 판단됨.)

○ JA그룹에서 대형 재해 발생 시 지원 사항

- JA는 이익 추구보다는 농가 지원을 위한 조직이므로 재해가 발생했을 때 대담하게 지원하는 정책을 추진함.
- 2011년 동일본 대지진 당시, JA전중을 중심으로 약 100억 엔의 자금을 모아 전달했고, JA그룹 직원들을 피해지역에 파견해 구조와 지원 활동을 수행하였음.

○ JA그룹의 사단법인 전환으로 인한 변화사항

- 사단법인 전환 전에는 농업협동조합이 JA회원으로 가입하는 것이 의무사항이었으나, 전환 후에는 의무사항이 아닌 선택사항임.
- 다만 법률이 바뀌었음에도 모든 농업협동조합이 JA회원으로 가입하였음.
- 또한 전환 전에는 JA전중에서 JA회원에 대한 감사권을 가지고 있어 자체적으로 감사를 진행하였으나 전환 후에는 감사는 공인회계법인에서 수검을 받는 것으로 전환됨.

○ JA전중의 운영 재원 마련

- 사단법인으로 전환되었으나 운영 재원은 전환 전과는 변화가 없음. 운영비는 지역 JA농협과 전공련, 전농, 농림중금 등 타 연합회에서 충당하고 있음.

○ 일본 조합의 설립인가 취소 기준

- 설립인가 취소는 법에 명시된 사항으로 인가 취소 결정권자는 각 현의 행정수장이 할 수 있으나 세부 취소기준이 명시되어 있지는 않음.
- 한국의 경우처럼 조합원 수 미달 시 취소기준은 없으며, 일본의 JA농협은 대규모 합병에 따라 평균 조합원 수는 약 1만명, 직원 수 300명 규모로 조합원 수 미달 또는 기타 사유로 인한 인가 취소 사례는 없음.
- 면담자 개인 의견으로 JA농협 경영이 심각하게 악화되거나, 부정한 사고 발생으로 개선이 어려울 때 해산 명령과 같은 형식으로 조합이 해체되지 않을까 생각한다고 답변하였음.

○ 조합원 제도 수정

- 2018년 JA교토의 경우 조합원 제도를 수정하여 농업 관련도에 따라 조합원을 재분류하였는데 이러한 제도 수정은 JA교토 외에는 없음.

※ JA 교토 조합원 제도 개편

○ JA 교토는 2018년 조합원 제도를 농업 관련도에 따라 조합원 자격 기준을 완화하여 기존의 구분을 변경함.

- 기존제도는 정조합원과 준조합원으로 구분되었는데 정조합원은 연간 10a 이상, 연간 50일 이상 농업에 종사하는자로 의결권을 보유하며, 준조합원은 농업 종사 요건이 부족한 일반 주민으로 의결권을 보유하지 못하였음.

- 하지만 2018년 경작 규모 및 경작일수 요건을 폐지하고 정조합원과 준조합원을 구분을 없애 결과적으로 비농업 종사자도 의결권을 가진 조합원이 되었음.

○ 개편 이유

- 농촌 고령화로 인하 농가수 감소로 조합 기반이 약화됨에 따라 지역 주민과 도시 거주자도 조합에 참여시켜 조합 운영 활성화를 도모하기 위함이었음. 이에 따라 조합원 수가 크게 늘어났으며 의결권을 가진 조합원이 농업인이 아닌 일반주민으로 확대되었음. 하지만 이로 인해 농업 중심 조직이라는 정체성 약화가 우려되고 있음.

○ 준조합원의 사업 제한

- 농협개혁의 일환으로 준조합원의 사업 제한 문제에 대해서는 조합원의 판단에 맡긴다는 정부의 방침에 따라 JA농협 총회에서 결정하도록 하고 있는데 준조합원의 사업이용에 대해 도시지역 JA농협에서는 적극적으로 확대하고자 하나 농촌 지역 JA농협에서는 소극적인 반응을 보이고 있음.
- 도시지역에서는 농업 종사자가 적기 때문에 준조합원이 중요하지만 농촌지역은 상대적으로 많은 농업 종사자가 있어 정조합원을 더 중요하게 생각하고 있음.
- 따라서 농협개혁 이후 준조합원 사용 이용에 대해 도시 조합과 농촌조합 간에 충돌이 발생하였음.
- 현재는 준조합원 사업 이용량은 신용사업의 경우 정조합원의 50%, 경제사업의

경우 20% 이하로 제한 중이나 의료·복지 등 일부 사업은 100% 이용이 가능함.
(확인결과 신용사업은 정조합원 이용량의 25%를 초과할 수 없음)

○ 조합장 선출 방식

- JA농협은 농협법 상 조합장 선출은 조합원 직접선출, 대의원 선출, 이사회 호선 중 하나를 택하나 주로 이사회 호선으로 선출하고 있음. 그 이유는 개인적으로는 일본의 문화와 관련이 있을 것으로 생각함.
- 참고로 JA전중 회장은 약 250명의 대의원 투표로 선출함.

<JA전중 방문사진>



4.2. JA하다노 면담

□ 개요

- 일시 및 장소 : 2025년 6월 25일 14:00~16:00, JA하다노 본점
- 면담자
 - 히로시 이타쿠라 부장, 카즈마 코지마 과장
- JA하다노 개요
 - 1963년 5개 농협이 합병해 JA하다노 설립, 1966년 2개의 농협을 추가합병
 - 조합원: 14,179명(정조합원 2,666명, 준조합원 11,513명)
 - 임직원: 333명(임원 29명, 직원 304명)
 - 출자금: 15억 8,629만 엔
 - 경제사업실적은 판매 18억 엔, 구매 21억엔, 신용사업은 수신 2,369억 엔, 여신 416억 엔이며, 공제사업은 신계약고 235억 엔, 보유계약고 3,925억 엔. 장례서비스, 컨벤션홀 대여, 주차장 등 기타 이용사업은 3.9억 엔의 실적을 기록
 - 한국농협과는 지도농협(경기 고양), 파주시지부와 자매결연을 하였으며 한국농협 김치를 일본 직매장으로 첫 입점시켰음.

□ 면담 내용

- JA하다노 소개
 - JA하다노는 도시형과 농촌형의 중간 형태이나 위치상 도시형 JA농협에 근접
 - 9개의 금융점포 및 판매·이용 등의 사업장 10개소를 운영하고 있음.
 - 1980년대 중반까지 담배가 주 작목이었으나 현재는 화훼, 과수 농업 중심으로 전환함.
 - 2002년 농산물 직판장 “하다노 지바산즈”를 설치, 누적 내방객 1,100만 명을 돌파하였으며 2024년 11억 엔의 매출을 기록함.
 - JA하다노, 하다노시 농산과·농업위원회가 협력하여 “도시농업 지원센터”를 설립하고 농업 종사자 육성, 지역 특색에 맞춘 농작물 생산 및 판로 확보, 지역 농업 활성화를 추진 중임.

- 농업인구의 지속적인 감소에 대응하기 위해 2006년부터 “시민농업학원”을 운영 중이며 이후 농업인구는 소폭 증가세로 전환하였음.
- 조합원 교육사업에도 집중하고 있는데, 교육대책위원회 구성 및 교육특별적립금을 8억 엔을 조성하였으며 현재까지 2,500명 이상의 수료자를 배출하였음.
- 경제사업만으로 수익이 발생하는지 여부
 - 한국과 비슷하게 경제사업으로는 수익이 발생하지 않으며 지바산즈도 매출은 높지만 인건비 등으로 소폭 적자 상태임.
 - 신용사업은 최근 금리가 올라가면서 조금씩 수익이 발생하고 있음.
 - 공제사업은 생명공제, 건물공제, 자동차공제를 중심으로 운영하는데 최근에는 금리 상승 영향으로 저축성공제에서 수익이 증가하고 있으며 공제사업 이익이 증가 추세이기 때문에 향후 공제사업을 더욱 중점적으로 추진할 계획임.
- 농업공제 운영 여부
 - 농업공제는 NOSAI에서 운영 중임.
- 조합원 농업공제 가입 시 공제료 지원 여부
 - 조합원에게 농업공제료를 지원하지는 않으나 별도로 재해적립금을 적립하고 태풍, 지진 등 자연재해 발생 시 지자체와 JA가 공동으로 부담하여 복구비용을 지원하고 있음.
 - 2023년말 기준 “대구모 재해 긴급대책 적립금” 명목으로 6억 엔을 적립함.
- 농작물 피해에 대한 보상 여부
 - 복구비용의 범주에 농작물 피해에 대한 보상도 포함되어 있다고 생각하지만 농작물 피해규모 산정이 어렵기 때문에 농작물 피해만을 보상하는 경우는 없음.
- 타 보험사와 JA공제사업의 차별점
 - 인터넷보험처럼 비대면으로 보험상품 가입이 가능하고 보험료가 저렴한 상품도 있기 때문에 마켓웨어 경쟁이 치열함.
 - JA하다노의 강점이라면 매달 26일 또는 27일 직접 조합원을 방문하여 니즈를 확인하고 해결하는 방식으로 영업력을 강화하고 있음. 고령자가 많기 때문에 간병, 치매 등을 보장하는 상품을 중점적으로 판매 중임.

- 하다노에 특화된 상품을 판매하고 있으나, 공제상품은 전공련에서 개발하고 모든 JA농협들이 통일된 상품을 판매하고 있기 때문에 특화된 상품은 없음. 이 부분이 전공련에 대한 불만임.

○ JA하다노 교육사업 활성화 배경과 노하우

- 1980년대 경제성장 이후 농업이 쇠락하면서 농업인구 감소 등의 문제가 발생하였으며 일부에서는 협동보다는 자기 이익을 추구하는 경향이 나타났음.
- 이익의 추구보다는 농협의 본질인 협동조합 정신의 중요성을 인식시키기 위한 교육의 필요성이 대두되었고 그 이후 교육사업이 지속되어 옴.

○ JA하다노 수익 발생 형태

- 신용사업 수익은 조합원들의 저축 등을 현의 신용연합회(현신련) 또는 농림중금에 예탁하는데, 예탁에 따른 이자와 현신련에서의 장려금 등으로 수익이 발생함.
- 공제사업 수익은 신규계약에 따른 수익과 기존에 보유하고 있는 계약 유지에 따른 부가수익을 전공련에서 지급받고 있음.
- 공제사업 수익이 전체수익의 약 23%를 차지하고 있으나 고령화 등 사업환경이 악화되면서 신규계약이나 보유계약이 감소하고 있어 어려운 상황임.

○ “대규모 재해 긴급대책 적립금”의 적립 근거와 사용 기준

- 적립은 JA하다노의 정관을 근거로 하며, 사용 기준은 규정에 명시되어 최종적으로 해당 규정에 따라 이사회에서 결정함.

○ 농자재 무상 지원 여부

- 일본에서는 비료와 농약 등을 무상으로 조합원에게 지원하지 않음. 단 필요 농자재 가격상승으로 농가 경영이 악화되었을 때 수지보전 차원에서 일부 비용을 지원함.

○ 병원 운영 여부

- 조합원들에게 해당 의료서비스를 제공하고 있기 때문에 소자재료에 포함되어 있긴 하지만 실제로는 가나가와현의 후생련에서 운영하고 있으며 하다노시의 고령 조합원들의 접근 편의성을 위해 출장소를 설치한 것으로 JA하다노가 병원을 운영하고 있지 않음.

○ 의료서비스 혜택 시 정조합원과 준조합원 차등 여부

- 의료서비스 혜택은 정조합원과 준조합원 간에 차등을 두지 않음.

<JA하가노 방문사진>



4.3. JA전공련 면담

□ 개요

○ 일시 및 장소 : 2025년 6월 26일 16:00~18:00, JA전공련 빌딩

○ 면담자

- 타츠야 마츠우라 과장, 카즈히코 오제키 기획역, 아키노부 후지에다 대리, 쇼지 오사카 대리

○ JA전공련 개요

- 1951년 농협법에 따라 설립되어 공제사업과 자산운용 실시

- JA는 506개의 공제 창구 역할을 수행하며 전공련은 중앙본부 및 47개 도도부현 본부로 구성되어 공제사업을 운영 중임.
- 주요업무로는 상품기획, 제도설계, 지급공제금 준비금 적립, 자금운용, 시스템 개발 및 운영 등임.
- 2024년 3월 말 기준으로 자산규모는 58조 4,751억 엔으로 업계 2위, 보유계약고는 216조 9,758억 엔, 신계약고는 13조 2,371억 엔, 공제금 지급액은 3.6조 엔임.

구분	대인공제	건물공제	자동차공제
가입건수	2,170만 건	909만 건	818만 건
공제금/가입대수	79조 엔	137조 엔	650만 대

□ 면담 내용

○ 조직 구조

- 2024년 7월 기준 506개의 JA에서 공제 창구 역할을 수행하며, 도쿄 중앙본부 및 47개의 도도부현 본부에서 상품 기획, 제도 설계, 자금 운용 등 공제사업 운영
- 도도부현 본부는 2000년까지 각 현에 하나의 본부가 개별 법인으로 존재했으나 (현재 현 중앙회와 동일한 체제), 현재는 중앙본부와 도도부현 본부의 합병으로 단일 법인 체제로 운영 중이며, 합병을 통한 인력 운용 효율화로 JA서포터 인력 확충 및 JA 지원을 강화하였음
- 또한 전국에 8개의 업무센터 개설하고, 지급 공제금 산정 등의 업무를 수행 중임.

○ 사업 규모

- 자산은 58조엔으로 일본에서 가장 큰 생명보험사인 일본생명 다음으로 큰 규모
- 일반보험사는 생명, 화재보험을 별도로 취급하는 반면, JA공제는 대인, 건물, 자동차공제를 모두 운영하고 있음.

※ 최근 일본에서 일부 생명보험사가 손해보험사를 자회사로 두는 사례도 있음.

- 공제계약은 대인(2,170만 건, 보장금액 79조 엔), 건물(909만 건, 보장금액 137조 엔), 자동차(818만 건, 가입대수 650만 대)
- 공제금 지급액은 2023년 기준 3조 1,086억 엔
- 2011년 동일본 대지진 당시 JA의 공제금은 9,377억 엔으로 전체 보험사 보험금

1.3조 엔의 72% 수준이며, 2024년 이시카와현 지진에서는 전체 보험사 보험금 195억 엔이었으나, JA의 공제금은 약 4배 수준인 754억 엔 지급함.

- 일명 난카이 대지진이라는 대규모의 지진이 예상되고 있어 전공편에서도 예상 피해규모 등을 산출하여 사전준비를 하고 있음.

○ 영업 방식

- 영업방식은 전국에 약 1.6만명의 LA(Life Advisor)를 통해 대면방식 중심 운영
- 어플리케이션, 웹 등을 통해서 계약을 체결하는 사례가 늘어나고 있지만, 간단한 상품(ex, 미니보험) 위주이고, 복잡한 공제상품을 직접 대면하여 가입하는 것을 선호하기 때문에 주로 LA 방문활동을 통해서 계약이 체결되고 있음.
- LA 방문은 3Q 활동을 중점적으로 하며, 3개의 질문을 통해 고객의 니즈 파악

1Q. 질병이 있거나 다친 곳이 있습니까? 2Q. 건물이나 주택에 피해가 있습니까? 3Q. 가족에게는 별일 없습니까?

- 도시보다 지역에 더 중점을 두고 영업을 하고 있으며, 실제로 도시보다 지방의 사업비중이 더 높게 나타나고 있음.

○ 법령, 관할부처 관계

- JA공제와 일반보험회사는 민법과 보험법(2010년 4월 시행)을 공통으로 적용
- 추가로 JA공제는 농업협동조합법 적용 및 농림수산성 관할이며, 일반보험회사는 상법·보험업법을 적용받으며 금융청에서 관할하고 있음.
- 농협 외 생협 등 다른 협동조합 조직에서도 공제를 판매하는 경우가 있는데, 생협은 후생노동성 관할이며 공제/보험사업을 영위하는 기관별로 관할부처가 나뉘어 있다는 것은 일본만의 특징이라고 할 수 있음.

○ 공제사업 우수사례-JA후쿠시마미래

- 2016년 4개의 JA가 합병되어 설립
- 조합원수 : 92,882명 (정조합원 45,766명, 준조합원 47,116명)
- 공제 담당자 : 354명 (전체 직원 1,456명 중 24%)
- 보유계약고 2조 3,681억 엔, 신계약고 1,295억 엔, 자동차공제(신규) 97,480건, 연금공제(연금 연간 수령액) 8.3억 엔

- 2024년 2분기 기준, 사업수익 중 공제사업이 36.4%(46억 엔)으로 가장 높음.

[공제사업 사례]

- LA 영업력 강화를 위하여 LA트레이너, 스마일 서포터를 운영
- LA트레이너는 우수LA로써, 같은 JA 소속 LA의 역량 강화 지원 역할 수행
- 스마일서포터는 공제 정보를 고객에게 유선으로 안내하고 LA 방문으로 연결하는 역할
- 성과에 따라 LA를 5단계로 나누어 각 수준에 맞춘 연수를 실시

○ 공제사업 우수사례 - JA아이치지타

- 2000년 3개의 JA가 합병되어 설립
- 조합원수 : 79,769명 (정조합원 14,137명, 준조합원 65,632명)
- 공제 담당자 : 274명 (전체 직원 1,112명 중 25%)
- 보유계약고 1조 6,615억엔, 신계약고 984억엔, 자동차공제(신규) 40,412건, 연금공제(연금 연간 수령액) 7억엔

[공제사업 사례]

- 직원들의 소속감 강화를 위해 ES 항상 활동
(우수 LA와 임원 간의 식사회, 가족 초대 행사 등)
- LA의 조합 이용자와 면담 시간을 하루 240분 이상으로 설정하고, 더 많은 정보를 전달하는 것에 초점을 두는 CS 활동을 전개
- 자동차공제를 '도어노크 상품'으로 설정하고 점차 보장을 확대해 나가는 전략
- 대면이 어려운 청년층을 대상으로 웹, QR코드, SMS를 활용하여 접근/공략

○ 공제사업 우수사례 - JA효고룻코

- 2000년 9개의 JA가 합병되어 설립
- 조합원수 : 127,207명 (정조합원 30,056명, 준조합원 77,151명)
- 공제 담당자 : 258명 (전체 직원 1,042명 중 25%)
- 보유계약고 1조 8,499억 엔, 신계약고 1,309억 엔, 자동차공제(신규) 29,986건, 연금공제(연금 연간 수령액) 8.7억 엔
- 2024년 2분기 기준, 사업수익 중 공제사업이 20.7%(28억엔)

[공제사업 사례]

- LA들을 ‘생활상담원’ 이라고 지칭하며, 모든 정조합원에 대한 철저한 방문활동 실시
- 조합원 방문활동 강화를 위해 스스로 생각하고 행동하는 ‘자율 창조형 직원’ 으로의 육성과 성장에 중점
- 조합원 방문 시, 사소한 부분까지 케어함으로써 JA와 조합원 · 지역주민의 연계를 중시

○ JA농협들의 공제사업 비중이 어느 정도를 차지하고 있는지

- 사업총이익 중에서 신용사업 비중이 약 45%, 공제사업 비중이 약 25% 수준으로 두 사업을 합쳐서 약 70%를 차지하고 있음.
- 최근에는 금리가 소폭 상승했지만, 낮은 금리에 따라 예대마진이 저조하여 공제사업 의존도가 높은 편임.

○ JA공제가 다른 일반 보험회사 보다 가입가능 연령이 높은 편인지 여부

- 일반 보험회사와 가입가능 연령은 동일함.
- JA공제는 지역 중심 영업으로 지역 고령화가 더 심하기 때문에 전반적인 가입연령은 높은 편이나 리스크 관리 측면에서 가입연령 한도를 더 높게 운영하지는 않음.

○ 전공련이 직접 운영하고 있는 개호사업 여부

- 2023년 4월 기준 약 160개 JA농협에서 요양사업을 운영하고 있기 때문에 전공련에서 따로 운영하고 있지 않음.

사업유형	운영 JA농협 수	사업소 수
▪ 방문 요양 보호사	144	197
▪ 주간 보호 서비스	99	161
▪ 재가 요양 서비스	142	202
▪ 복지용구 대여	38	41
▪ 복지용구 판매	32	34
▪ 방문 목욕 서비스	2	2
▪ 단기 입소 생활 요양 서비스	7	7
▪ 지역 중심 서비스	65	87
합 계	161	731

※일본 생명보험사 업계 1위인 일본생명에서는 개호사업을 위해 주택을 관리하는 회사를 인수합병을 검토 중으로 알려져 있음.

- 고령화된 조합원들을 대상으로 서비스 개선사례
 - 전공련에서는 고령층, 노년층의 디지털 격차 해소를 위해 스마트폰 사용법 등을 가르치는 교육활동을 진행하고 있으며, 수강생들의 만족도가 높음.
 - 공제사업 우수사례에서 LA, LA트레이너, 스마일서포터 등은 각 JA농협 소속여부
 - 각 JA농협 공제과에 소속된 직원임.
 - 다만, 일부는 공제업무 외에 다른 업무를 겸직하는 경우도 있음.
 - 2024년 이시카와현 지진 피해 발생 시, JA공제의 지급규모가 다른 보험사 보험금
 - 합계보다 확연히 많은데 그 이유가 무엇인가?
 - 이시카와현 노토 반도에서 발생한 지진 피해이며, 해당 지역은 소외된 지역임.
 - 일본에는 노토 반도와 같이 다른 보험회사 영업소가 없는 소외된 지역이 많기 때문에, 이런 지역에서는 JA공제의 가입비율이 더 높을 수밖에 없고, 이에 따라 피해가 발생했을 때 지급규모도 더 클 수밖에 없음.
 - 소외된 지역에서 보험회사 영업소 외에 보험상품을 제공하는 금융기관은 없는가
 - 우체국에서도 보험을 판매하고 있으나 생명보험만 취급하고 있음.
 - 일본 정부에서 농업 경영 안정을 위해 수입(income)보험을 정책보험으로 운영하고 있는데, 이와 관련하여 전공련과 NOSAI와의 협력관계가 있는가
 - 수입보험 관련해서 NOSAI와 협력하여 진행하고 있는 것은 없음.
 - 정책보험은 NOSAI에서 운영 중임.
- ※ 전공련에서는 NOSAI와 협력관계는 아니라고 하였으나 농림수산성은 수입보험 및 농업 공제와 관련해 현장에서 원활한 사업 운영을 위해 NOSAI와 전공련, JA가 협력한다고 명시하고 있음. 따라서 전공련에서 의미하는 협력과 농림수산성에서 의미하는 협력이 상이한 것으로 판단됨. 전공련에서는 구체적인 사업운영 시 협력 관계가 없다는 것을 의미하며, 농림수산성에서의 협력은 피해 발생 시 손해평가, 피해지역 지원 등에 있어 협력을 하고 있다는 것을 의미함.

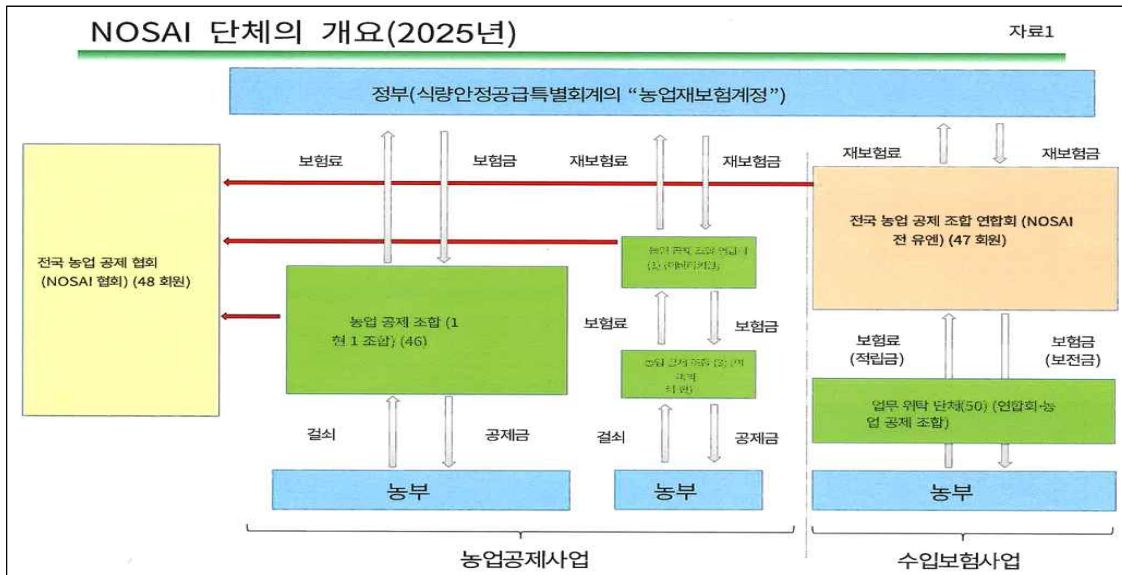
<JA공제연 방문사진>



4.4. NOSAI 협회 면담

□ 개요

- 일시 및 장소 : 2025년 6월 27일 10:00~12:00, NOSAI 협회 빌딩
- 면담자
 - 야수다 요시히토 기획연수부장/제도대책실장/보급지도실장, 시무라 유키히코 대리, 다케나카 츠요시 대리, 영미호 주임
- 노사이 단체 개요 (NOSAI협회에서 한글 번역본 제공)
 - 노사이협회는 48회원(46공제조합, 이바라키현 연합회, 노사이연합회)로 구성
 - 노사이연합회는 47회원(46공제조합, 이바라키현 연합회)로 구성
 - 농작물/과수/가축 공제는 공제조합이 원수사업자
 - 수입보험은 노사이연합회가 원수사업자, 공제조합과 이바라키현 연합회 등은 위탁사업자임.
 - 원수사업자는 농가와 공제계약을 체결하고 국가와 재보험을 체결하는 구조임.



자료: NOSAI협회 내부자료

○ 농업공제제도(NOSAI협회에서 한글 번역본 제공)

- 농업공제제도의 목적은 자연재해 등에 의한 수확량 감소 등의 손실을 보전하여 농업자의 경영 안정 도모에 있음.
- 공제사업은 농작물공제, 가축공제, 원예공제로 구성되어 있음.
- 풍수해, 냉해, 설해 등의 자연재해, 화재, 병충해, 조수해, 가축질병 및 폐사 등으로 인한 피해를 보상함.
- 사업운영체계는 농업공제조합이 농업자와 공제계약을 맺으며 농업공제조합은 정부와 재보험계약을 체결
- 국가는 공제료의 50%와 사무비 일부를 보조
- 매년 약 1천억엔 규모의 공제금을 지급하나 1993년은 냉해로 인해 이례적으로 약 5천억엔의 공제금을 지급함.

농업 공제 제도의 개요

자료2

제1회 6년 11월 현재

제도의 목적 등

업 보험법(소와 22년 제정)에 근거해, 농업자의 경영 안정을 도모한다
때문에 자연재해 등에 의한 수확량의 감소 등의 손실을 보충한다

제도의 구조

피해를 입은 농업자의 손실을 보험의 구조에 의해 보충하고 있어, 농업자가 미리 결금을 나누어 공동 준비 재산을 조성해, 피해가 발생한 경우에는 그 공동 준비 재산으로부터 공제금을 지불한다

공제 사업

공제 사업	대상 품목 등	농업 보험의 가입율 (5년 산) 률
농작물공제 수비	육벼, 보리	벼:79% 보리:99%
가축공제 소, 말, 돼지		유종 소:90% 육종 소:92%
과수공제	운수 감귤, 나츠미칸, 이요칸, 지정 감귤류, 사과, 포도, 애플, 모로, 우도, 비와, 굴, 쿠리, 우메, 수확 차, 메밀, 스위트 옥수수, 알파, 호박, 홉, 누에 고치 외에 시설 공제 원에 시설 (부대 시설, 시설 내 농작물)을 포함	누에 고치 원에
농작물 공제		74%
		77%

주: 가축공제에는 사립농장(가축의 자산가치를 보험의 위험성해(가축의 전매)를 부담)가 있다. 지장 칸지조(하사쿠, 온간, 네이, 동오연지, 봉단, 간간, 신보단, 키요제, 히사카 메를, 세이로, 사리노비, 카레지 단암, 유자, 학두리, 세론, 세로가, 에히메시 208호 및 광행)을 말한다. 이밖의 차, 말과 공제(신시엔, 농기구, 보관용 농산물에 대한, 단, 가축의 고구 무덤은 없음) 5개업(농, 축, 임, 어, 수)은 면제 대상, 가축 공제 사업은 소수 농업으로 산출.

대상 사고

【농작물 공제, 과수 공제, 농작물 공제, 원에 시설 공제】 풍수해, 건해, 냉해, 설해, 그 외 기상상의 원인(지진, 분화를 포함한다.)에 의한 재해, 화재, 병충해, 조수해 등 【가축 공제】 가축의 사망, 폐출, 질병, 상해

사업 운영 체제

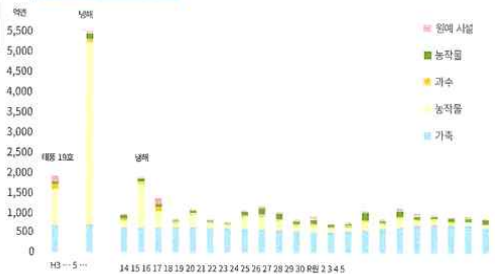


주: 이비라기에서는 1농업공제조합연합회, 3농업공제조합에서 운영.

국가 보조

• 농업자가 지불하는 공제 담금의 일정 비율(원칙 50%)을 국가가 부담 농업 공제 단체의 사무에 관련된 비용의 일부를 국가가 부담 공제

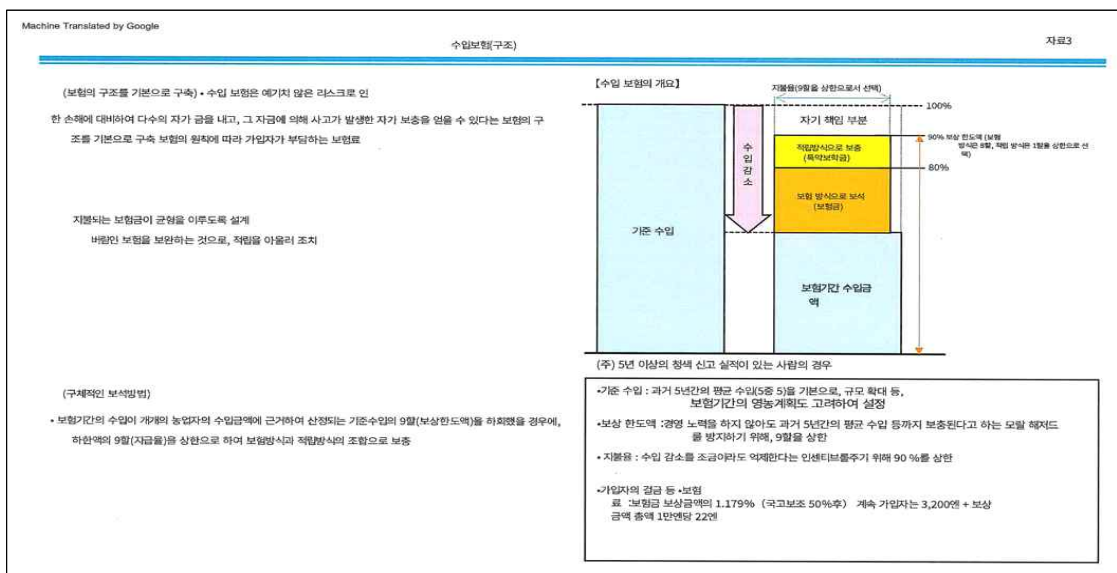
금 지불 상황



자료: NOSAI협회 내부자료

○ 수입보험(NOSAI협회에서 한글 번역본 제공)

- 수입보험은 청색신고자를 대상으로 운영하며 농가수입을 보전하며 기준수입은 과거 5년 평균 수입으로 설정
- 보장수준과 지불율 모두 최대 90%로 농가 기준수입의 최대 81%까지 보전 가능



자료: NOSAI협회 내부자료

□ 주요 면담 내용

○ NOSAI 구조

- NOSAI는 초기에는 농촌을 중심으로 자발적으로 생긴 협회였는데 추후에 정부가 지원을 해주는 케이스가 된 것임.
- NOSAI는 전국을 47개 관할 구역으로 나누어 운영하는데 회원조합이 46개, 현연합회가 1개로 47개 회원으로 구성되어 있으며 각 관할구역에는 지소들이 있음.
- NOSAI 직원은 전국에 약 8,000명이 근무하고 있으며 작은 규모의 지소는 5~10명, 큰 규모는 100명까지 근무함. NOSAI 직원의 역할은 가입을 받고 피해 발생 시 손해평가에서 산정된 피해율에 따라 공제금을 지급함.
- 농업공제는 조합이 원수사업자이지만 수입보험은 연합회가 원수사업자이고 조합은 위탁업무를 취급하는데 그 이유는 농업공제는 지역에 따라 공제료가 상이하지만 수입보험은 보험료가 동일하기 때문임.

○ 농업공제사업

- 농업공제사업의 종류는 농작물, 가축, 원예로 이루어지고 있으며 농작물공제에서 벼는 80%의 가입율을 차지함.
- 보상대상은 풍수해, 그리고 다양한 자연재해, 화재, 병충해, 조수해, 가축폐사 등이 있음.
- 공제료는 지역별로 차이는 있으나 50%는 농가부담, 50%는 정부가 보조함.
- 공제금은 1년에 연간 약 1천억엔 정도를 지급하고 있으나 1993년은 약 5000억엔 정도를 지급하였는데 그 당시 냉해가 심각했기 때문임.
- 공제료 보조는 초창기에는 낮았으나 점차 증가하여 현재는 50% 수준임.

○ 농업공제 손해평가

- 손해평가인원은 전국에 10만 명으로 구성되어 있음.
- 손해평가는 농업인들이 봉사활동으로 참여하며 손해평가 업무는 농업에 대해 이해도가 높은 농업인이 메인이고 NOSAI 직원은 업무 절차에 필요한 일을 보조하

는 서브역할을 담당함.

- 다만 농업인이 거주하는 지역에서 손해평가를 하면 농업인 쪽으로 유리하게 할 수 있기 때문에 비거주 농업인이 손해평가를 하거나 사후적으로 샘플링을 실시하여 제 3자들이 판단하는 과정을 거침.
- 손해평가에 대한 정부 보조는 없는데 손해평가 금액이 급격히 증가할 때는 국가에서 농림어업신용기금이라는 정부펀드를 이용하여 저금리로 NOSAI에 대출을 실시함. 특히 2011년 동일본 대지진 당시 손해평가량이 급격히 증가하여 NOSAI는 정부에 저금리 대출을 받아 비용을 충당하였음.
- (특이사항) 일본은 최첨단 기술을 이용하여 손해평가를 실시하지 않으며 현장에 가지 않고 평가를 하는 경우도 있는데 쌀의 경우 특정지역에 과거 10년 동안의 쌀 생산량에 기반하여 생산량이 감소한 해는 재해 피해로 간주하고 보상을 하기도 함.

○ 공제부장의 역할

- 공제부장은 전국에 4만명 정도가 있는데 일종의 명예직(소정의 급여를 받음)으로 지역에서 농업공제 가입을 홍보하고 해당 지역 농민들의 민원 창구 역할을 하기도 함.

○ 도덕적해이/보험사기 대응

- 일본은 보험사기의 경우 페널티를 부여하는데 해당 페널티는 인수거절임.

○ 농가위험관리교육

- NOSAI는 농가 피해를 예측하고 리스크를 줄이기 위한 농가교육을 실시하고 있으며 BCP(Business Continued Plan)으로 불리는 연관 교육 프로그램이 별도로 존재하는데 이는 사업 개선 프로그램으로 불리며 해당 교육에서 리스크 관리 및 경영 프로그램도 동시에 실시하고 있음.
- 이 사업들은 NOSAI, 지역농협, 지자체에서 담당하고 있음.

○ 인공제 및 화재공제

- NOSAI는 인공제사업을 하지 않음. 인보험은 후생성에서 관리하는 산재보험 내에 농업들이 포함되어 있는데 농업인들은 인보험으로 산재보험을 이용함.
- NOSAI는 화재공제를 운영하고 있는데 이는 전공련과 보상부분이 겹치는 영역으로 경합관계이나 소비자는 니즈에 맞게 NOSAI와 전공련의 화재공제상품을 선택함. 부연하면 전공련 화재공제는 10년 장기공제이며 NOSAI는 소멸성인 1년 단기 공제상품을 판매 중임. NOSAI에서 판매 대상은 농기구, 가축축사, 농업 관련 공장 창고이며 주택 관련 화재공제도 판매 중임.

○ NOSAI 수익구조

- 농업공제 및 수입보험에서 농가가 지불하는 사업비와 국가보조금, 일반 화재보험에서 수익을 충당하고 있음.

○ 전공련과의 협력관계

- 지역에서 전공련과 농업공제조합이 힘을 합쳐 일을 같이 함. 공제에 가입하면 안전경영 유지가 되는 것을 확신하기 때문에 전공련과 농업공제조합 각자의 강점을 이용해 재해가 발생할 경우 연합하여 지원하고 있음.

○ 기타 사항

- 농업공제와 수입보험은 NOSAI에서만 운영하고 있으며 약 7년전에 일본에서 가장 큰 보험회사인 도쿄해상보험이 시범사업으로 참여하였으나 위험이 너무 크다고 판단하여 사업에서 철수함.

□ 수입보험

- 수입보험은 농림수산성과 NOSAI가 협의체를 구성하여 협의체에서 청색신고자를 대상으로 운영하자는 의견이 일치되어 시작하였음.
- (기준수입) 기준수입 결정은 청색신고서를 이용하여 산출되는데 신고 금액의 5

년치 평균을 기준수입으로 설정함. 다만 재배 면적이 점점 넓어지는 등 몇가지 사례 등은 특례를 적용하여 기준수입을 재산정하나 5년 치 신고를 기준으로 기준수입을 산출하는 것이 원칙임.

- (보장수준) 보장수준은 90%, 지불율도 90%로 설정하였는데 이는 도덕적해이를 방지하기 위해서임.
- (농가 보조) 공제료 보조는 적립금의 경우 농가 75%, 정부 25%를 부담하며, 위험공제료는 농가 50%, 정부가 50%를 부담함.
- (청색신고 지원) 수입보험에 가입하기 위해서는 청색신고를 해야 하기 때문에 수입보험에 가입을 희망하는 농가에게는 어떻게든 청색신고를 하도록 유도하며 JA농협에서 청색신고를 하는 방법을 알려주고 이와 연계하여 지역농업회의소와 같이 청색신고를 진행함.
- (수입보험 확대 요구) 백색신고자들도 수입보험에 가입하기를 요청하였으나 NOSAI에서는 거부하고 있는데 그 이유는 수입내역에 대한 신뢰를 담보할 수 없으며 백색신고까지 가입을 받으면 가입자 수가 너무 많아져 운영이 어려워지고 결국에는 가입한 사람들이 피해를 입는 결과가 나타나기 때문임.
- (타 대책과의 경합) 수입보험이 가장 최근에 생긴 위험관리수단으로 보장이 제일 충실하게 되어 있음. 따라서 보험료가 가장 비싸긴 하지만 농가들은 수입보험을 더 선호함. 수입보험의 높은 보험료 부담을 느낀 농업인들은 농업공제와 나라시대책을 함께 이용하는 것을 선택함.
- (소득보험 관련) 수입보험에서 더 진화된, 즉 경영비 위험까지 커버하는 소득보험을 이후 상품으로 고려하고 있는데 문제는 청색신고를 하더라도 비용 처리에 대한 기준이 없어 어려움을 겪고 있음. 예를 들어 특정회사 비료 제품을 A농가는 100엔, B농가는 300엔에 구입했는데 이 제품의 비용을 어떻게 처리해야 하는지에 대한 기준이 없어 보험상품화 하기가 어려움. 이 부분이 소득보험을 개발하는데 있어서 해결하기 어려운 부분임.

<NOSAI협회 방문사진>



4.5. 농협중앙회 농업농촌가치홍보 사업 연계 안테나숍 조사

□ 개요

- 운영주체: 일본의 도도부현(都道府県)이 주도하여 66개 안테나숍을 도쿄에 설치·운영.
- 입지전략: 유동 인구가 많은 도쿄 중심지에 집중, 특히 긴자, 유라쿠초, 재팬브릿지, 시부야, 신주쿠 등으로 밀집.
- 운영특징:
 - 개별 도도부현이 복수의 안테나숍을 운영하거나,
 - 복수 지자체가 연합하여 공동 운영하는 경우도 존재.
 - 도쿄도가 산업노동국 관광부 사업의 일환으로 적극 지원함으로써 광역 차원의 기획 및 연계 가능.
- 기능 및 공간 활용

○ 단순 판매 공간을 넘어 다기능 복합 공간으로 발전:

- 농산물·가공품 판매
- 음식점, 카페
- 관광 안내소
- 갤러리·이벤트 공간
- 공유오피스(Satellite Space)

○ 고급화 전략 및 지역 특산물의 스토리텔링, 문화 콘텐츠 결합 강조

도쿄의 안테나 상점 목록

Q 검색				
<p>홋카이도</p>  <p>홋카이도 도산코 플라자 유라쿠초</p> <p>공동회관エリア</p> <p>상품 판매 이트인</p>	<p>홋카이도</p>  <p>홋카이도 도산코 플라자 이케부쿠로</p> <p>이케부쿠로エリア</p> <p>상품 판매 이트인</p>	<p>홋카이도</p>  <p>홋카이도 도산코 플라자 기치조지</p> <p>기치조지エリア</p> <p>상품 판매 이트인</p>	<p>홋카이도</p>  <p>홋카이도 도산코 플라자 마치다</p> <p>마치다エリア</p> <p>상품 판매 이트인</p>	<p>홋카이도</p>  <p>홋카이도 도산코 플라자 하네다 공항</p> <p>하네다 공항エリア</p> <p>상품 판매 이트인 식당</p>
<p>홋카이도</p>  <p>홋카이도 도산코 플라자 신주쿠</p> <p>신주쿠エリア</p> <p>상품 판매 이트인</p>	<p>홋카이도</p>  <p>하코다테를 데려 왔습니다. 로손 세타가야 오쿠자와 5초메</p> <p>지류가오카エリア</p> <p>상품 판매</p>	<p>홋카이도</p>  <p>나카가와와 나카가와</p> <p>시모타가 우물エリア</p> <p>상품 판매 이트인</p>	<p>아오모리</p>  <p>아오모리 호쿠사이칸 도쿄</p> <p>이디바시エリア</p> <p>상품 판매 관광 상담</p>	<p>아오모리</p>  <p>AoMoLink~아카사카~</p> <p>아카사카エリア</p> <p>상품 판매</p>
<p>아오모리</p>  <p>하치노헤 수도권 교류 플라자 8base</p> <p>히비야エリア</p> <p>상품 판매 식당</p>	<p>아오모리</p>  <p>과일 다발, 멜론, 로마</p> <p>이디바시エリア</p> <p>상품 판매 식당 관광 상담</p>	<p>아오모리</p>  <p>아오모리 현립 전문 상품 센터 안테나 슝 도쿄점</p> <p>긴자エリア</p> <p>상품 판매</p>	<p>아키타</p>  <p>아키타 비사이칸</p> <p>시나가와エリア</p> <p>상품 판매 식당</p>	<p>아키타</p>  <p>아키타 후루사토 미술관</p> <p>공동회관エリア</p> <p>상품 판매</p>
<p>야마가타</p>  <p>맛있는 야마가타 플라자</p> <p>긴자エリア</p> <p>상품 판매 식당 관광 상담</p>	<p>야마가타</p>  <p>가와키타 타운 안테나 슝 카조쿠라시</p> <p>산젠자와エリア</p> <p>상품 판매 식당</p>	<p>야마가타</p>  <p>야마가타현 이도요초 안테나 슝 HIDE</p> <p>코엔지エリア</p> <p>상품 판매</p>	<p>이와테현</p>  <p>이와테 갤럭시 플라자</p> <p>긴자エリア</p> <p>상품 판매 이트인 식당 관광 상담 출입국 상담</p>	<p>미야기현</p>  <p>미야기현 후루사토 광장</p> <p>재팬 브릿지エリア</p> <p>상품 판매 이트인</p>
<p>후쿠시마</p>  <p>재팬 브릿지 후쿠시마 박물관 MIDEITE</p> <p>재팬 브릿지エリア</p> <p>상품 판매 이트인 관광 상담 출입국 상담</p>	<p>도쿄</p>  <p>도쿄 제도</p> <p>다케시바エリア</p> <p>상품 판매 관광 상담</p>	<p>이바라키</p>  <p>이바라키현 센스</p> <p>긴자エリア</p> <p>상품 판매 이트인 식당</p>	<p>토치기현</p>  <p>토치기현 안테나 상점 도치마루 상점</p> <p>호시와게エリア</p> <p>상품 판매 이트인</p>	<p>야마나시현</p>  <p>케이브 드 와인</p> <p>재팬 브릿지エリア</p> <p>상품 판매 식당</p>
<p>나가노</p>  <p>긴자 나가노 해피니스 신슈 공유포 공간</p> <p>긴자エリア</p> <p>상품 판매 이트인 관광 상담 출입국 상담</p>	<p>나가노</p>  <p>신슈 우에다 물산 박물관 우에다 테리마 베이스</p> <p>엔도다エリア</p> <p>상품 판매</p>	<p>나가노</p>  <p>시나노 오마치 알프스 플라자</p> <p>마치카와エリア</p> <p>상품 판매</p>	<p>나가노</p>  <p>조후 & 키지마다이아 푸드 스테이션 "프레시맨"</p> <p>조후エリア</p> <p>상품 판매</p>	<p>니가타</p>  <p>긴자 니가타 인포메이션 센터 THE NIIGATA</p> <p>긴자エリア</p> <p>상품 판매 이트인 식당 출입국 상담</p>
<p>니가타</p> 	<p>니가타</p> 	<p>도야마</p> 	<p>도야마</p> 	<p>아사카와현</p> 

<안테나숍 방문사진>

