

농업경영체 법인화 및 가족농 경영 효율화 관련 일본 사례 조사

2026. 06.

1. 출장목적

출장건명 : 농업경영체 법인화 및 가족농 경영 효율화 관련 일본 사례 조사
연구과제명 : 농업경영 효율화를 위한 가족농의 농업법인 전환 방안

- 한국 농업은 다수의 영세한 가족농이 농업인구에서 큰 비중을 차지하고 있으며, 농업경영체의 규모화·전문화·체계화가 충분히 진전되지 못한 상황임. 기후변화, 국제시장 여건 변화, 소비자 요구의 다양화 등으로 농업경영을 둘러싼 불확실성이 확대되고 있어, 농업경영체의 전문적 의사결정과 효율적 경영 관리의 필요성이 커지고 있음.
- 이러한 상황에서 농업법인화는 가족농 중심 구조의 단점을 보완하고 농업경영 효율성과 경쟁력을 제고하는 유효한 수단으로 판단됨. 특히 농업인구 고령화가 심화되는 여건에서 농업법인은 청년층의 농업 진입, 전문인력 고용, 경영승계, 공동경영 등을 촉진하는 제도적 기반으로도 기능할 수 있음.
- 한국에서는 2000년부터 농업법인 제도가 시작되어 지금은 전체 농업생산액의 약 16.9%를 담당할 정도로 역할이 커졌으나, 여전히 많은 수의 농가가 가족농의 형태로 운영되고 있고, 사업체로서의 체계화는 더딘 상황임.
- 한편 일본에서는 앞서 가족농의 법인화를 지원해왔고 체계적인 농업경영을 위한 다양한 지원을 해온 바가 있음. 대표적으로 농업경영·취농 지원체제 정비 추진사업을 시행하였고, 농업경영·취농 지원센터가 지역별로 운영되는 것으로 알려져 있음.
- 일본은 한국과 비슷한 구조적 과제를 먼저 경험하고 이에 대응해 온 만큼, 법인화 지원체계와 그 성과 및 한계를 검토하는데 있어 적합한 비교 사례임.
- 이에 본 출장을 통해 일본의 농업법인화 지원정책과 추진체계를 조사하여, 가족농의 법인 전환을 지원하기 위한 제도적 기반, 지원 절차, 상담·교육·전문가 연계 방식 등을 구체적으로 파악하고자 함.
- 아울러 일본의 농업법인화 지원이 농업경영의 전문화, 경영효율성 제고, 청년농 진입, 경영승계 원활화 등에 어떠한 성과를 가져왔는지 검토하고, 제도 운영상의 한계와 보완과제를 파악하고자 함.
- 이를 바탕으로 한국에서 가족농 중심 농업구조의 한계를 보완하고, 농업경영체의 법인화와 경영효율화를 지원하기 위한 정책적 개선방안을 모색하고자 함.

2. 출장개요

○ 출장자 및 출장기간

부서	출장자	직위	출장기간
거시농정연구본부	이명기	선임연구위원	2026.6.23.~6.27. (4박 5일)
	임소영	연구위원	2026.6.23.~6.27. (4박 5일)

○ 방문기관 일정

날짜	시간 및 장소	방문기관
6/24 (수)	(10:00 ~ 11:30) 도쿄	농림수산성 경영국 경영정책과
	(14:00 ~ 15:30) 사이타마현	JA 난사이 남부영농경제센터
6/25 (목)	(10:00 ~ 12:00) 이바라키현	이바라키현 농림수산부 농업경영과 취 농·농업참입지원실
6/26 (금)	(10:00 ~ 11:30) 도쿄	JA 전농 본부
	(14:00 ~ 16:30) 도쿄	PRIMAFF(정책연구소, 농림수산성)

※ 6월 23일(한국→일본), 6월 27일(일본→한국) 이동일

3. 방문기관 별 주요 조사내용

□ 농림수산성

- 장소 및 일시: 농림수산성, 2026년 6월 24일(수) 10시-11시 30분
- 참석자
 - 한국농촌경제연구원: 이명기 선임연구위원, 임소영 연구위원
 - 농림수산성 경영국 경영정책과: 아시카가 요시키(足利 義輝) 과장보좌, 이시하라 아스(石原 明日斗) 계원, 시노하라 리코(篠原 理子) 계원



- 일본 농림수산성과 도도부현은 2023년부터 농업경영·지원체제 정비 추진사업을 하고 있음.
- 사업목적
 - 개정 농업경영기반강화촉진법(農業経営基盤強化促進法)에 따라 도도부현이 농업경영·취농지원센터로서 기능을 담당하는 체제를 정비하고, 취농 등에 관한 상담 대응, 희망에 따른 시정촌 등 관계기관 소개·조정, 농업경영 개선, 법 인화나 원활한 승계 등에 필요한 조언·지도 등을 실시하는 활동을 지원함.
 - 이전에도 상담 대응 등을 하는 지위사업이 있었음. 농업경영기반강화촉진법으로 개정함에 따라 법적 근거를 가지고 도도부현에 예산을 보냄.
- 사업목표
 - 2026년: 지원 시행 5년 후 농업인의 경영 전략 목표를 달성한 경영체 수 증가(지원 경영체 수의 80%) 등
- 2026년 사업내용은 크게 4가임.

- 1. 농업경영·취농 서포트 추진사업
 - 도도부현이 취업·진입 및 농업 경영을 지원하는 농업경영·취업지원센터를 구축하고, 취업·진입 등에 관한 상담을 담당하며, 취업·진입 후보 시·군·구와의 조정을 진행하고, 농업 경영 개선, 법인화와 농업 경영의 원활한 승계 등 과제를 안고 있는 농업인을 발굴하고, 과제 해결을 위한 전문가의 조언 등을 제공하는 사업을 지원함
 - 농림수산성이 예산(지원금)을 도도부현에 보내 도도부현의 경비를 지원하는 형태임.
 - 농림수산성은 도도부현의 우수 사례들을 발굴해서 전국적으로 알리는 역할을 하고 있음.
- 2. 경영발전·취농 촉진 위탁사업
 - 농업경영의 발전과 신규취농 촉진을 위한 사례 등의 조사·분석, 대응 방향 검토를 실시함.
- 3. 우량 경영체 표창 등 사업
 - 전국의 우수한 농업경영체 표창 및 「전국 농업 담당자 서밋」 개최를 지원함.
- 4. (레이와 7년도(2025년) 보정 예산) 지역 외에서의 인력 투입 촉진 긴급 대책 1억 1천만 엔
 - 미래의 수혜자가 없는 농지를 해소하기 위해서 도도부현·시·군·구와 연계 하면서, 민간 사업자의 지식·노하우를 활용해 지역 외에서의 담당자 참여를 촉진함.
- 2023년에 있었던 농업경영 고도화 지원사업
 - 경영상담 등을 실시하고 고용환경 개선에 노력하는 농업자의 법인화(정액 25만 엔)를 지원함.
 - 2026년 현재 이 사업은 하고 있지 않음. 농업법인화 자체에 대한 보조금 지원보다는 농업법인을 자격 요건으로 하는 정부 지원 사업들에 보다 중심을 두고 있다고 설명함.
- 도도부현이 농업경영·취농지원센터를 운영하여 농업경영·취농 서포트 추진사업을 함.
 - 여러 관계 기관과 연계를 해서 상담이 이루어지고 있음.

- 상담 농업경영체는 규모화된 개인 농업경영체의 비율이 높음.
- 사업의 성과를 평가하는 거는 두 가지 방법이 있음
 - 예산에 대한 평가와 법률이 잘 기능하고 있는가에 대한 평가
 - 2023년 시작되어 사업 기간이 좀 짧아, 법률에 대한 평가보다는 예산에 대한 평가를 하고 있음. 예산에 대한 평가는 외부 전문가들의 의견을 받음.
- 경영발전 취농 촉진 위탁사업이 온라인 연수프로그램 개발, 경영진단·원가계산·재무분석·법인화 시뮬레이션 등 디지털 도구를 구축·운영하는 사업 있음.
 - 지금까지 온라인 연수 프로그램 수강자는 1만 2천 명 정도이며, 경영 진단 원가 계산 재무 분석 범위 시뮬레이션 같은 프로그램 수강자는 1,400명 정도임.
 - 농업경영인재양성교육프로그램(중급 온라인강좌, 수강료 무료)
 - 목적: 농업 경영 전략, 경영관리, 경영발전을 위한 경영 역량 향상
 - 총 13과목: 경영총론, 경영 전략 기획·수립, 마케팅 전략 수립, 사업계획 수립, 농업에서의 회계와 세무, 노무 관리, 농지 제도, 지적 재산, 농업경영의 개선, 데이터 기반 경영 분석, 농업 법무, 농업 경영의 법인화, 경영 승계
 - 농축산물 생산원가계산시스템
 - 온라인 상에서 세무 신고 서류의 수치를 입력하면 품목별 대략적인 생산 원가(재료비, 인건비, 기타 비용)를 그래프로 표시해줌. QR코드로도 접속 가능함.

농산물 및 축산 생산 비용 추정 시스템
농업 및 축산물 생산 비용 추정 시스템이란 무엇인가요? | 사용자 매뉴얼 (PDF) | 자주 묻는

農畜産物生産 原価概算システム

品目別の生産原価を概算で把握

農林水産省が提供する生産原価を把握するためのシステムです



数値入力のみ
カンタン操作



登録不要で
気軽にできる!

無料 分析スタート



농축산물 생산원가계산시스템(출처: <https://agri-costprice.maff.go.jp/>)

- 농업 경영 재무 분석 시스템

- 세무 신고 서류의 수치를 입력하면 수익성·안전성 등 주요 재무 지표가 자동으로 계산되며, 동일 규모의 영농 유형 경영체와 비교할 수 있음. QR코드로도 접속 가능함.

농업 경영 재무 분석 시스템

농업 경영 재무 분석 시스템이란 무엇인가요? | 사용자 매뉴얼 (PDF) | 자주 묻는



農業経営 財務分析システム

決算書の数値を入力して簡単に財務分析!
農林水産省が提供する簡単に財務分析ができるシステムです

数値入力のみ
カンタン操作

統計データと
比較できる!

登録不要で
すぐできる!

無料 分析スタート

농업 경영 재무 분석 시스템(<https://agri-analysis.maff.go.jp/>)

- 농림수산성과 도도부현은 농업 경영 및 리더십 역량을 강화하기 위한 다양한 교육 프로그램을 운영함.

農林水産省

[영어](#) > [어린이 페이지](#) > [사이트맵](#) 글꼴 크기 표 준 상단히

역참조사전에서 검색
 조직별 검색
 키워드로 검색

Google 提供

검 색

会見・報道・広報	政策情報	統計情報	申請・お問い合わせ	農林水産省について
----------	------	------	-----------	-----------

가정 > 경영 > 새로운 농업 활동의 촉진 > 농업 경영 및 리더십 역량 강화를 위한 다양한 교육 프로그램

농업 경영 및 리더십 역량을 강화하기 위한 다양한 교육 프로그램

업데이트: 2026
 년 5월 11일 연락처: 경영국, 농업 및 여성부

농업경영학부 (대상: 농민 등)

각 지역에서는 도도부현과 기타 기관이 프로그램 실행을 주도하며, 지역 농민들은 농업 경영 과정을 통해 농업 경영을 체계적으로 배우는 기회를 제공합니다.

농업경영학교 개설 예정인 도도현 (FY2026) New!

☆ 각 농업경영학과에 대한 개요는 [여기에서 확인할 수 있습니다\(PDF: 232KB\)](#)

*자세한 내용은 각 프로젝트 실행 기관에 문의해 주시기 바랍니다.

* 시작일과 교육 내용 같은 세부 사항은 주최 측에 따라 다를 수 있습니다.

각 도도부현 농업대학에서 개설 가능한 과정 목록 (대상: 농민 지망자, 농민, 일반 대중 등)

각 현에 설립된 농업대학 및 유사 기관들은 직업 훈련, 농업 기술 교육, 농업 경영, 농업 경험 등 다양한 교육 과정을 제공합니다..

[농업 대학 페이지](#)
⇒ [여기](#).

일본 농림수산성 교육 프로그램 안내

(출처:https://www.maff.go.jp/j/keieij/ikusej_kyogikai.html)

- 한편 농림수산성은 농업 관리 인력 양성 공공-민간 위원회(農業經營人材育成官民協議會)를 운영하고 있음.
- 앞으로 농업인 감소가 급속히 진행될 것으로 예상되는 상황에서, 지역 농업 생산을 유지하기 위해서는 농업법인 등을 중심으로, 이농·은퇴하는 농가의 경영을 이어받는 경영체와 부가가치 향상을 목표로 하는 경영체의 역할이 점점 더 중요해짐.
- 이러한 경영체는 보다 높은 수준의 경영 관리 능력이 요구되기 때문에, 관계 기관 등의 연계를 통해 농업인의 경영 관리 능력과 농업인을 지원하는 사람들의 지원 능력 향상을 촉진하고자, 농업 경영 인재 양성을 위한 공·민 협의회를 설립함.
- 다양한 관계자들의 활동과 지식을 공유하고 협력할 수 있는 장이 되도록, 농

림수산성 홈페이지에 협의회를 설치하고 회원으로부터 지속적으로 정보를 수집·제공함.

○ 우량 경영체 표창 등 사업

- 해당 표창사업은 경영 발전 의지와 역량을 갖추고 실제 경영 개선 성과를 보인 농업인을 발굴·포상하는 것을 목적으로 함.
- 심사는 사전에 설정된 평가항목별 기준에 따라 이루어지며, 각 항목의 평가 결과를 종합적으로 점수화하여 수상자를 선정함.
- 추천 절차는 주로 도도부현이 담당함. 도도부현은 관내 농업경영체 중 우수한 사례를 발굴하여 추천 사유와 함께 제출하고, 이후 외부 전문가 등으로 구성된 심사위원회가 추천된 경영체를 대상으로 심사를 실시함.
- 심사는 경영 개선, 경영 발전 등 부문별로 이루어지며, 평가 결과에 따라 부문별 수상자가 선정됨.
- 수상 체계는 평가 점수가 가장 우수한 경영체에 대해 농림수산대신상 등 최상위 상을 수여하고, 그다음 순위의 경영체에는 관련 기관장상 또는 공동주최 단체장상 등을 수여하는 방식으로 운영됨.
- 한편, 이 표창사업의 대상은 농사조합법인이나 농지소유자격법인 등 법인 경영체에 한정되지 않음. 개인 농업인과 법인 경영체가 모두 신청 또는 추천 대상에 포함됨.
- 다만 개인 경영체와 법인 경영체는 경영 규모, 조직 운영 방식, 고용 구조 등에서 차이가 크기 때문에, 일부 평가 부문에서는 양자를 구분하여 심사함.
- 이는 동일한 기준으로 평가할 경우 상대적으로 규모가 큰 법인 경영체가 유리해지고, 개인 농업인의 우수 사례가 충분히 평가받기 어려울 수 있다는 점을 고려한 조치임.

○ 농업법인 정책의 최근 변화 방향

- 일본의 농업법인 정책은 과거 법인 수 확대와 법인화 촉진에 중점을 두었으나, 최근에는 법인 설립 자체에 대한 직접 지원보다 기존 법인의 관리와 육성에 초점을 두는 방향으로 변화하고 있음.
- 최근에는 법인화 자체에 대한 직접 지원은 상당 부분 축소된 것으로 설명함. 이는 농업법인의 양적 확대가 일정 수준 이루어졌다는 정책적 판단에 기초한다고 함.

- 1970년경 약 2천 개 수준이던 농업법인은 2025년경 약 3만 4천 개 수준까지 증가한 것으로 제시됨. 전체 농가 수에서 농업법인이 차지하는 비중은 여전히 크지 않으나, 농업생산에서 차지하는 역할은 크게 확대된 것으로 평가됨. 특히 전체 농업 경작면적의 약 4분의 1을 법인경영체가 운영하고 있으며, 농산물 판매액 기준으로는 약 40%가 법인경영체에서 발생하는 것으로 파악됨.
 - 이에 따라 일본의 농업법인 관련 정책은 단순한 법인 설립 확대에서 벗어나, 법인 경영체의 질적 성장과 경영 내실화를 지원하는 방향으로 전환되고 있다고 함.
 - 이는 농업법인 수가 지속적으로 증가하면서, 단순히 법인 수를 확대하는 것보다 기존 법인의 안정적 운영, 경영 역량 강화, 인재 확보 및 육성이 더 중요해졌기 때문임.
 - 이에 따라 과거와 같이 임의단체의 법인 전환이나 신규 법인 설립에 대해 직접 보조금을 지급하는 방식의 지원은 축소됨.
 - 대신 농업경영체 육성·지원센터 운영, 경영 상담, 온라인 교육 프로그램 제공, 인재 육성 등 법인 경영체의 역량 강화를 지원하는 정책 수단이 강조되고 있음.
 - 또한 신규 취농, 청년 고용, 인력 육성 등 다른 정책 영역과 연계하여 농업법인을 간접적으로 지원하는 방식도 확대되고 있음.
 - 예를 들어 농업법인이 신규 인력을 채용하는 경우 고용 또는 인재 육성 차원에서 지원이 이루어질 수 있으며, 법인에 고용된 인력이 일정 기간 경험을 축적한 뒤 독립하여 별도 법인을 설립하려는 경우에도 지원 대상이 될 수 있음.
 - 향후에는 기존 농업법인의 관리·육성뿐만 아니라 기업의 농업 참여를 보다 용이하게 하기 위한 정책도 검토되고 있는 것으로 설명됨.
 - 종합하면, 일본의 농업법인 정책은 ‘법인 설립 확대’에서 ‘법인 경영체의 경영 고도화, 인재 육성, 안정적 성장, 기업 참여 확대’로 정책 초점이 이동하고 있는 것으로 볼 수 있음.
- 일본 농업법인 제도의 유형과 농지소유자격법인의 성격
- 일본에서 “농업법인”은 기본적으로 농업을 영위하는 법인을 의미하며, 별도

의 단일 법인 형태라기보다는 농업을 수행하는 법인을 포괄하는 개념임.

- 일본의 농업법인은 크게 회사법에 근거한 법인과 농업협동조합법에 근거한 법인으로 구분할 수 있음.
- 회사법에 근거한 농업법인에는 주식회사, 합동회사 등이 포함됨.
- 농업협동조합법에 근거한 법인으로는 농사조합법인, 즉 農事組合法인이 있음. 농사조합법인은 복수의 농업인이 공동으로 농업경영을 수행하기 위해 설립하는 협동조합적 성격의 법인임.
- 한편, 농지소유적격법인은 회사법상 법인이나 농사조합법인과 같은 법인 유형을 의미하는 것이 아니라, 농지를 소유할 수 있는 자격을 갖춘 법인을 의미함. 따라서 농지소유적격법인은 법인의 설립 형태가 아니라 농지법상 농지 소유 자격과 관련된 제도적 지위로 볼 수 있음.
- 회사법에 근거한 주식회사·합동회사도 일정 요건을 충족하면 농지소유적격법인이 될 수 있으며, 반대로 농사조합법인도 요건 충족 여부에 따라 농지소유적격법인일 수도 있고 아닐 수도 있음.
- 즉, 농지소유적격법인 여부는 해당 법인이 어떤 법률에 따라 설립되었는가에 따라 농지를 소유할 수 있는 요건을 충족하는가에 따라 결정됨.

○ 농지소유적격법인의 확인 및 관리 방식

- 일본에서는 농지소유적격법인의 요건 충족 여부를 농업위원회가 매년 확인하는 체계가 운영되고 있음.
- 농지소유적격법인에 해당하는 법인은 매년 사업 현황을 보고해야 하며, 이를 통해 해당 법인이 농지 소유 요건을 지속적으로 충족하고 있는지를 확인함.
- 농업위원회는 각 시정촌 단위에 설치된 기관으로, 농지 이용 및 농업경영과 관련된 현장 확인과 사후 관리를 담당함.
- 농업위원회는 제출된 사업보고 자료를 검토할 뿐 아니라, 필요한 경우 실제 현장을 방문하여 해당 법인의 경영 실태와 농지 이용 상황을 확인함.
- 따라서 일본의 농지소유적격법인 관리는 사전 자격 심사뿐 아니라 매년 사업보고와 현장 확인을 통한 사후 관리 방식으로 운영되고 있음.

○ 농지소유적격법인의 주요 요건

- 농지소유적격법인이 되기 위해서는 해당 법인의 주된 사업이 농업이어야 하며, 농업 관련 매출이 일정 수준 이상이어야 함.

- 농업 관련 매출이 전체 매출의 과반 이상을 차지해야 하는 것으로 설명됨.
- 또한 법인의 의사결정권을 가진 구성원 중 농업에 종사하는 자가 과반 이상이어야 하는 요건이 있는 것으로 설명됨.
- 법인의 임원에 대해서도 농업 종사 요건이 적용되며, 원칙적으로 연간 150일 이상 농업에 종사해야 하는 것으로 설명됨.
- 이러한 요건은 농지를 소유하는 법인이 단순 투자 목적이나 비농업적 목적으로 농지를 보유하는 것을 방지하고, 실제 농업경영을 수행하도록 하기 위한 장치로 이해됨.

○ 농업 매출의 범위

- 농지소유적격법인의 요건 판단에서 중요한 기준 중 하나는 농업 매출의 범위임.
- 면담 내용에 따르면, 농업 매출에는 법인이 직접 생산한 농산물의 판매액뿐 아니라, 해당 법인이 직접 생산한 농산물을 가공·판매하여 발생한 매출도 포함될 수 있음.
- 예를 들어 법인이 직접 재배한 양배추를 절단·가공하여 판매하는 경우, 해당 매출은 농업 관련 매출에 포함될 수 있음.
- 반면, 다른 농가나 외부에서 농산물을 매입하여 이를 가공·판매하는 경우에는 농지소유적격법인 요건 판단상 농업 매출에 포함되지 않는 것으로 설명됨.
- 따라서 단순히 농산물을 가공·유통하는 것만으로는 농업 매출로 인정되기 어렵고, 해당 법인이 직접 생산한 농산물을 사용한 가공·판매인지가 중요함.
- 이 기준에 따르면, 자체 농산물 생산 없이 외부 농산물을 매입하여 가공만 수행하는 법인은 농지소유적격법인의 농업 매출 요건을 충족하기 어려운 것으로 판단됨.

○ 세무자료와 자격요건 확인

- 일본에서는 농업소득도 일반 소득과 마찬가지로 과세 대상이 되며, 이에 따라 농업인과 농업법인은 소득 및 매출 관련 신고를 수행함.
- 농지소유적격법인의 요건 확인 과정에서 매출 신고자료, 소득 신고자료 등도 참고자료로 활용되는 것으로 설명됨.
- 일본의 경우 세무 신고자료, 사업보고자료, 농업위원회의 현장 확인 등이 결

합되어 농업법인의 실제 농업 수행 여부와 농지 소유 자격을 확인하는 구조로 이해됨.

□ 이바라키현

○ 장소 및 일시: 이바라키현청, 2026년 6월 25일(목) 10시-12시

○ 참석자

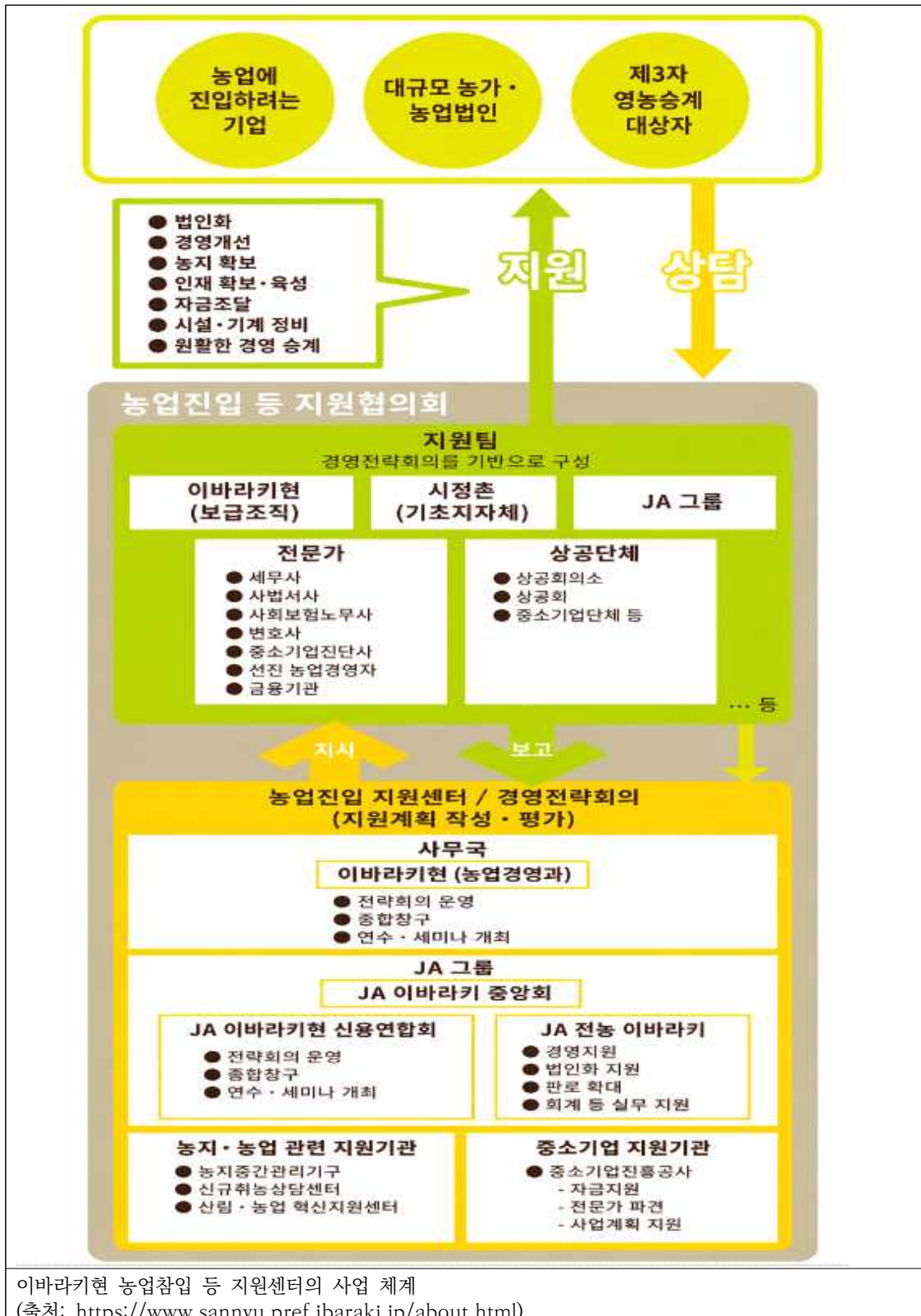
- 한국농촌경제연구원: 이명기 선임연구위원, 임소영 연구위원
- 이바라키현 농림수산부 농업경영과 취농·농업참여지원실: 와타나베 슈이치로 계장 (渡邊 修一郎), 야마자키 타이치 주사(山崎 太智)

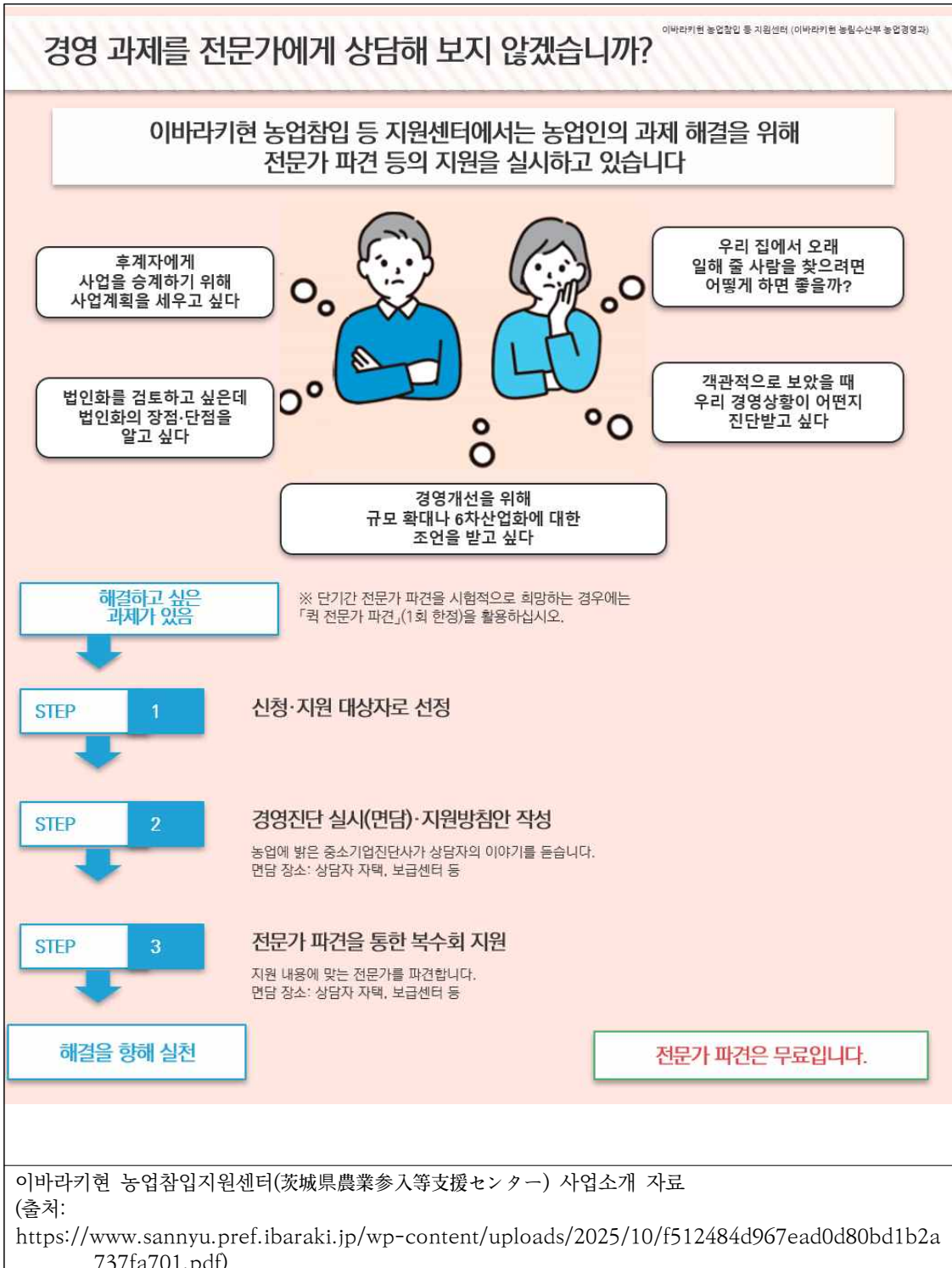


○ 농업경영·농업참여 지원체계의 운영 구조

- 일본의 농업경영 및 신규 취농 지원체계는 크게 ① 농업 참여(진입) 등 지원센터와 ② 신규 취농 지원센터로 구분되어 운영되고 있음.
- 중앙정부가 관련 예산을 지원하되, 구체적인 조직 운영 방식과 사업 추진 방식은 도도부현의 판단에 맡겨져 있음.
- 이에 따라 각 도도부현은 지역 여건과 예산 사정에 따라 직접 운영, 외부 위탁, 관계기관 협의체 운영 등 다양한 방식으로 지원체계를 구성하고 있음.
- 이바라키 현 농업 진입 등 지원센터는 농업 경영 및 기업 진입에 관한 상담 창구임. 법인화나 규모 확대 등을 통해 ① 경영 발전을 목표로 하는 의욕적인 농업 경영자, ② 제3자에게 경영을 승계하려는 자, ③ 농업 분야에 진출을 희망하는 기업 등을 대상으로, 관계 기관과의 중개, 각종 지원 제도 소개, 전문가로 구성된 지원팀 파견, 농지 정보 제공 등 상담 내용에 따라 다양한 지원을 제공함.

- 경영 발전을 목표로 하는 농업 경영자의 과제에 맞춘 동행 지원을 위해, 중소기업 진단사가 수행하는 경영 진단을 실시하고 분석을 바탕으로 센터 운영 회의에서 구체적인 지원 내용을 결정함.
- 센터 운영회의 결정에 따라 농업 진입 등 지원센터에 등록된 각 분야 전문가들로 구성된 지원팀을 조직하여, 지원 대상자인 중점 지원 대상자에게 파견함.
- 전문가 파견을 받으려면 센터 운영회의의 결정에 따라 지원 대상인 중점 지원 대상자가 되어야 함. 또한, 지원 신청 및 경영 진단을 거쳐 최초 전문가 파견이 시작될 때까지 대체로 약 한 달 반 정도 소요됨.





○ 농업창업 등 지원센터의 기능

- 농업창업 등 지원센터는 크게 두 가지 기능을 수행하고 있음.
- 첫째, 기존 농업경영체를 대상으로 경영 상담, 전문가 파견, 경영 개선 지원

등 농업경영 서포트 기능을 수행함.

- 둘째, 농업에 새롭게 진입하려는 기업을 대상으로 상담, 정보 제공, 농지와의 매칭 등 기업의 농업참여 지원 기능을 수행함.
- 특히 기업이 농업 분야에 새롭게 참여하고자 하는 경우, 해당 기업의 수요를 파악하고 적합한 농지 또는 지역과 연결하는 역할을 담당함.
- 이바라키현의 경우 농업참여 등 지원센터는 현청 조직 내에서 운영되며, 담당자는 현 직원으로 구성되어 있음.

○ 신규 취농 지원센터의 기능과 운영 방식

- 신규 취농 지원센터는 개인이 새롭게 농업을 시작하고자 하는 경우를 대상으로 상담, 정보 제공, 취농 준비 지원 등을 수행함.
- 이바라키현의 경우 신규 취농 지원센터 업무는 외부 전문기관에 위탁하여 운영되고 있음.
- 위탁기관에는 일부 현에서 파견된 직원이 근무하기도 하나, 대부분은 위탁기관 소속 인력이 업무를 담당하고 있음.
- 해당 위탁기관은 공익사단법인 형태의 기관으로 설명되며, 구체적으로는 농림진흥 관련 공사 또는 이에 준하는 기관이 역할을 수행하고 있음.

○ 재원 조달 및 예산 부담 구조

- 해당 지원사업은 중앙정부 지원사업의 성격을 가지며, 운영비의 일부는 국가 예산으로 충당됨.
- 이바라키현의 경우 전체 운영비 중 약 3분의 1은 국가가 부담하고, 약 3분의 2는 현이 부담하는 구조로 설명됨.
- 다만 이러한 부담 비율은 전국적으로 고정된 것은 아니며, 각 도도부현의 예산 사정과 사업 규모에 따라 달라질 수 있음.

○ 전문가 파견 및 보수 지급 방식

- 농업경영체 지원을 위해 세무, 법률, 경영, 노무 등 분야별 전문가를 파견하는 제도가 운영되고 있음.
- 이바라키현의 경우 전문가 보수는 시간당 약 1만 2천 엔 수준으로고 함.
- 기본 파견 시간은 2시간으로 설정되어 있어, 1회 파견 시 약 2만 4천 엔의 보수가 지급되는 구조임. 전문가 파견 시 교통비는 별도로 지급된다고 함.
- 전문가 파견이 종료된 후에는 전문가가 상담 결과에 대한 보고서를 제출하고,

해당 보고서 확인 후 보수가 지급되는 방식으로 운영됨.

○ 전문가 풀 구성 및 갱신 방식

- 전문가 명단은 매년 갱신되며, 각 전문직 단체로부터 추천을 받아 구성됨.
- 세무사, 사법서사 또는 행정서사, 변호사, 중소기업진단사 등 분야별 전문가 단체가 추천한 인력을 대상으로 전문가 후보군이 마련됨.
- 추천된 전문가 명단은 내부 회의에서 검토·승인되며, 승인 이후 해당 전문가가 사업에 참여할 수 있음.

○ 센터 운영 회의 및 의사결정 구조

- 전문가 선정 및 센터 운영과 관련한 주요 사항은 내부 회의체를 통해 결정됨.
- 관련 회의체는 경영전략회의 또는 센터운영회의와 같은 형태로 운영되는 것으로 설명됨.
- 이바라키현(농업경영과)이 사무국 역할을 담당하며, JA그룹, 신규 취농 지원 업무 위탁기관, 농림진흥 관련 공사, 중소기업 지원기관 등 관계기관이 참여하는 구조임.
- 이러한 회의체를 통해 전문가 승인, 센터 운영 방향, 관계기관 간 역할 조정 등이 이루어짐.

○ 전문가 선정 기준

- 전문가 선정에는 중앙정부 사업 기준이 적용됨. 정부 지원사업으로 운영되기 때문에, 전문가 자격 및 참여 요건에 대해 국가가 정한 기본 기준이 존재함.
- 주요 기준은 크게 두 가지로 설명됨.
- 첫째, 과거에 농업경영체 또는 농가를 지원한 경험이 있는 전문가가 우선적으로 참여할 수 있음.
- 둘째, 농가 지원 경험이 없는 전문가의 경우에는 관련 온라인 교육 프로그램을 수강함으로써 전문가로 활동할 수 있는 자격을 갖추 수 있음.
- 이바라키현의 경우 기존에 농업경영체 지원 경험을 가진 전문가가 비교적 많은 편이어서, 경험 기반 전문가 활용이 상대적으로 용이한 것으로 설명됨.

다양한 분야의 전문가가 각종 상담에 응답합니다!

등록 전문가
(2024년도 실적)

7분야 92명

중소기업진단사	25명
사회보험노무사	14명
세무사	16명
사법서사	11명
변호사	7명
농업법인 경영자	5명
농산어촌발 이노베이션 지역 플래너	14명

경영 과제에 따른
지원팀을 구성

경영기반 강화

고용 확보

6차산업화

브랜드화

사업승계

【누계 파견 실적】

164 경영체

(2018년도~2023년도 말)

650건



상담 분야와 등록 전문가 수

(출처:

<https://www.sannyu.pref.ibaraki.jp/wp-content/uploads/2025/10/f512484d967ead0d80bd1b2a737fa701.pdf>)

○ 전문가 파견 이후 피드백 및 사후관리

- 전문가 파견은 1회 상담으로 종료되는 경우도 있으나, 농가의 과제 내용과 지원 필요성에 따라 여러 차례 방문이 이루어지기도 함.
- 전문가 파견이 종료된 이후에는 지원 대상 농가를 대상으로 설문조사를 실시함. 설문조사에서는 파견된 전문가에 대한 만족도, 상담 내용의 적절성, 지원 효과 등에 대한 의견을 수렴함.
- 수집된 설문조사 결과는 센터 운영 관련 회의 또는 경영전략회의 등에 보고되며, 향후 전문가 파견 및 상담 지원 사업의 개선 자료로 활용됨.

○ 전문가 파견 횟수 및 지원 방식

- 전문가 파견 횟수에는 상한이 설정되어 있지 않음.
- 지원 대상 농가의 요청과 과제 해결 필요성에 따라 동일 농가에 대해 반복적인 전문가 파견이 가능함.
- 동일 농가에 대해서도 과제의 성격에 따라 서로 다른 분야의 전문가가 순차적으로 파견될 수 있음.
- 예를 들어 특정 시점에는 세무사가 파견되어 세무·회계 상담을 수행하고, 이후에는 중소기업진단사가 파견되어 경영 개선 또는 사업계획 관련 상담을 수행하는 방식이 가능함.
- 이러한 방식은 농가가 직면한 과제가 단일 분야에 한정되지 않고, 세무, 회계, 경영, 노무, 법률 등 복합적 성격을 가지기 때문임.

○ 국가사업과 현 자체 ‘퀵 지원’ 사업의 연계

- 앞서 설명한 전문가 파견 사업은 중앙정부 지원사업의 성격을 가지고 있어, 상담 대상 농가로 선정되기까지 회의, 심의, 절차 등이 필요함.
- 이에 따라 이바라키현은 보다 신속하고 간단한 지원을 제공하기 위해 현 자체 사업으로 이른바 ‘퀵 지원’ 프로그램을 운영하고 있음.
- 퀵 지원은 본격적인 국가사업 지원을 받기 전에 농가가 전문가 상담을 1회 체험해 볼 수 있도록 하는 일회성 지원 성격을 가짐.
- 농가는 퀵 지원을 통해 전문가 상담이 어떤 방식으로 이루어지는지, 어떤 도움을 받을 수 있는지를 사전에 경험할 수 있음.
- 이후 상담의 필요성과 효과를 인식한 농가가 국가 지원사업에 신청하여 본격적인 전문가 파견 지원으로 연계되는 사례도 적지 않은 것으로 설명됨.

- 따라서 쿼 지원은 농가의 접근 장벽을 낮추고, 본격적인 경영지원 사업으로 연결하는 진입 단계의 기능을 수행하고 있음.

○ 전문가 파견 실적 및 최근 변화

- 2025년에 상담 건수가 증가하여 약 95건 수준(이전에는 60건 내외)의 전문가 파견 또는 상담이 이루어진 것으로 파악됨.
- 사업에 대한 인지도가 높아지면서 지원을 신청하는 농가가 증가한 것으로 판단됨.

○ 이바라키현 농업경영 지원사업의 법인화·승계 지원 사례와 전문가 파견 체계

- 이바라키현 농업경영 지원사업에서는 농업경영체의 법인화, 경영승계, 경영개선 등을 지원하기 위해 전문가 파견을 실시하고 있음.

1. 법인화 및 경영승계 지원 사례

- 첫 번째 사례는 친족 내 승계자가 없는 농업경영체가 제3자에게 경영을 승계한 사례임. 해당 경영체는 승계 추진 과정에서 먼저 법인화를 실시하였으며, 법인화 과정에서 중소기업진단사, 노무사, 등기·법인 설립 관련 전문가가 순차적으로 파견되었음.
- 중소기업진단사는 법인화 추진을 위한 경영계획 수립과 사업계획 검토를 담당하였고, 노무사는 법인화 이후 발생할 수 있는 고용, 노무관리, 사회보험 관련 사항을 설명하였음. 이후 등기 관련 전문가는 법인 설립에 필요한 등기 절차를 지원하였음.
- 현재 경영을 승계할 예정인 제3자는 해당 법인의 종업원으로 근무하면서 농업경영을 배우고 있는 단계로 설명됨.

2. 두 번째 사례는 고구마를 재배하고 이를 활용하여 말린 고구마 등 가공품을 생산하던 개인 경영체의 법인화 사례임.

- 해당 농가는 개인사업 형태로 운영되다가 약 2년 전 법인화를 추진하였으며, 법인화 시점에 아들이 경영을 승계하여 현재 사업을 운영하고 있음.
- 이 사례에서도 중소기업진단사, 노무사, 등기 관련 전문가가 파견되어 법인화와 승계 과정을 지원한 것으로 설명됨.

○ 법인화 추진 배경과 기대 효과

- 농업경영체가 법인화를 검토하는 주요 이유는 크게 세 가지로 정리할 수 있음.

- 첫째, 경영 규모를 확대하기 위한 목적임.
- 둘째, 융자 등 외부 자금 조달을 보다 원활하게 하기 위한 목적임. 법인화가 이루어지면 경영체의 신용도가 높아지고, 금융기관으로부터 자금을 조달하기가 상대적으로 용이해질 수 있음.
- 셋째, 가계와 경영을 분리하기 위한 목적임. 개인 경영체의 경우 가계 자금과 경영 자금이 혼재되는 경우가 많기 때문에, 법인화를 통해 가계와 법인의 회계와 자산을 명확히 구분하려는 수요가 있음.
- 경영승계 측면에서도 법인화는 긍정적인 효과가 있는 것으로 설명됨. 법인화를 통해 자산과 경영 구조가 명확해지고, 경영체가 개인과 독립된 조직으로 자리 잡을 수 있기 때문임. 이에 따라 후계자 중에는 경영을 승계하기 전에 먼저 법인화를 해두기를 희망하는 경우도 있음. 다만 모든 경영승계가 법인화를 전제로 이루어지는 것은 아니며, 자녀가 경영을 승계하는 경우에는 법인화하지 않고 승계하는 사례도 존재함.

○ 전문가 파견 수요와 주요 분야

- 이바라키현의 농업경영 지원사업에서 가장 수요가 높은 지원은 전문가 파견으로 설명됨.
- 특히 법인화나 경영개선을 추진하는 경우 사업계획 수립이 필요하기 때문에 중소기업진단사에 대한 수요가 가장 큰 것으로 나타남. 중소기업진단사는 경영체의 현재 상황을 분석하고, 향후 경영계획이나 지원 방향을 설정하는 역할을 수행함.
- 법인화 이후에는 고용 문제가 발생하기 때문에 노무사에 대한 수요도 높음. 노무사는 고용계약, 노무관리, 사회보험 등 법인 경영체가 인력을 고용할 때 필요한 사항을 지원함. 또한 법인 설립 과정에서는 등기 및 법적 절차에 대한 지원이 필요하므로 사법서사 등 관련 전문가의 역할도 중요함.
- 한편, 중소기업진단사는 일본의 국가자격으로, 농업뿐만 아니라 일반 중소기업의 경영진단과 컨설팅을 수행할 수 있는 전문가임. 이바라키현의 경우 전문가 추천 과정에서 농업 분야에 대한 이해와 경험을 가진 중소기업진단사가 다수 포함되어 있는 것으로 설명됨. 농업 분야에 특화된 지식뿐만 아니라 타 산업과 비교하여 경영을 진단할 수 있는 시각도 필요하다는 점에서 중소기업진단사의 역할이 중요하게 평가됨.

○ 전문가 파견 대상과 사업 범위

- 전문가 파견은 주로 현재 농업을 영위하고 있는 농업경영체를 대상으로 실시됨.
- 신규로 농업에 진입하려는 기업은 농업창업 등 지원센터의 상담 및 정보제공 대상이 될 수 있으나, 전문가 파견 대상은 아님.
- 기업이 농업에 진입한 후 일정 기간 실제 농업경영을 수행하고, 이후 경영상담 필요가 발생하는 경우에는 전문가 파견을 받을 수 있음.
- 전문가 파견 대상에는 인정농업자, 신규 인정농업자, 법인 경영체 등이 포함됨.
- 인정농업자는 일정 규모와 수익 목표를 포함한 경영개선계획을 제출하고 지자체로부터 인정받은 농업경영체를 의미함.
- 신규 인정농업자는 농업을 시작한 지 5년 이내의 신규 취농자를 대상으로 하며, 인정농업자보다 요건의 진입장벽이 낮은 것으로 설명됨.
- 또한 지역 내에서 일정한 리더 역할을 수행하는 농가도 현의 판단에 따라 지원 대상이 될 수 있음.

○ 전문가 파견 절차와 소요 기간

- 국가 지원사업으로 전문가 파견을 받기 위해서는 일정한 심의 절차를 거쳐야 함.
- 관련 회의는 월 1~2회 정도 개최되며, 회의에서 전문가 파견 여부가 결정됨.
- 전문가 파견이 결정되면 일반적으로 중소기업진단사가 먼저 파견되어 경영진단을 실시함.
- 이후 경영체의 과제와 필요 지원 내용을 정리하고, 다시 회의에 상정하여 구체적인 지원 방침을 결정함.
- 이에 따라 농가가 신청서를 제출한 이후 실제 전문가 파견이 이루어지기까지는 통상 1~2개월 정도가 소요될 수 있음.
- 한편, 현 자체적으로 운영하는 ‘퀵 전문가 파견’은 보다 신속한 지원 방식임. 퀵 지원은 정식 회의 절차를 거치지 않고 담당자의 판단으로 추진할 수 있으며, 전문가와의 일정 조정이 원활할 경우 신청 후 1개월 이내에 상담이 가능함. 이는 본격적인 국가 지원사업을 이용하기 전에 농가가 전문가 상담을 체험해 볼 수 있도록 하는 성격을 가짐.

○ 기타 사업

- 이바라키현은 전문가 파견 외에도 연 3회 정도 온라인 세미나를 개최하고 있음.
- 세미나에서는 경영관리, 경영개선, 경영분석 방법 등을 설명하며, 노무사가 참여하여 고용 및 사회보험 관련 내용을 강의하는 경우도 있음.
- 이는 개별 농가에 대한 전문가 파견과 함께 보다 넓은 대상에게 경영 역량 강화 기회를 제공하는 방식임.

○ JA 및 관계기관의 역할

- JA는 지역에 따라 참여 여부와 역할에 차이가 있을 수 있으나, 이바라키현 사례에서는 관련 회의체의 구성원으로 참여하는 것으로 설명됨.
- JA에는 용자, 경영관리, 재무 등 분야별 담당자가 있기 때문에, 전문가 파견 및 경영지원 방향을 논의하는 과정에서 의견을 제시하는 역할을 수행함.
- 다만 전문가 파견 단계에서 곧바로 JA 금융지원으로 연결되는 구조라기보다는, 경영진단 결과 용자나 자금 조달이 필요하다고 판단될 경우 이후 단계에서 JA 등 관계기관과 연결될 수 있는 구조로 이해됨.
- 따라서 JA의 역할은 직접 집행기관이라기보다는 경영지원 회의체의 참여기관이자, 필요 시 후속 지원과 연계될 수 있는 관계기관으로 볼 수 있음.

○ 도도부현별 자율성과 중앙정부 사업 기준

- 해당 사업은 중앙정부가 정한 지원사업의 틀 안에서 운영되기 때문에 도도부현 간 기본적인 사업 내용은 크게 다르지 않은 것으로 설명됨.
- 다만 회의체 구성, 관계기관 참여 방식, 쿼 전문가 파견과 같은 추가 지원 프로그램 운영 여부 등은 도도부현의 재량에 따라 달라질 수 있음.

□ JA 전농

○ 장소 및 일시: 전국농업협동조합연합회 본부, 2026. 6. 26.(금) 10:00~12:00

○ 참석자

- 한국농촌경제연구원: 이명기 선임연구위원, 임소영 연구위원
- JA전농 경종종합대책부 TAC·영농지원과: 하야미 다카시(早見隆志) 과장, 니시카와 가즈키(西川一貴) 과장대리, 와타나베 준코(渡辺淳子) 전국노동력지원협의회 사무국 조사역, 하세베 미치야(長谷部倫也) 과원



○ 전국 TAC(Team for Agricultural Cooperation) 운영 현황

- 전국 JA 수: 약 500개.
- 이 중 TAC 활동을 하는 JA: 316개(전체의 약 60%에 해당)
- 전국 TAC 담당자 수: 약 3,400명(JA 전체 직원 대비 약 3%)

○ 사업의 취지와 역할

- TAC은 지역농업의 선도농(니나이테, 担い手)인 대규모 농가·농업법인 등의 의견과 니즈를 수렴하여 JA 사업과 연결하는 허브 역할.
- 수집한 의견·니즈를 은행(신용), 보험(공제) 등 여러 사업과 횡단적으로 연결하여 종합적인 해결책을 농가에 다시 제안. 이를 통해 JA 사업의 이용 확대와 사업 기반 강화를 도모
- 가장 큰 역할은 기존 농가·농업법인에 대한 직접 방문이며, 이를 통해 ① 문제점 파악, ② 정보 제공, ③ 제안 활동을 수행하고 경영 지원과 관계 향상을 목적으로 함.
- 방문을 통해 수집한 정보를 회의에서 공유하고, 관계 부서와 연계하여 정책

으로 발전시키는 구조.

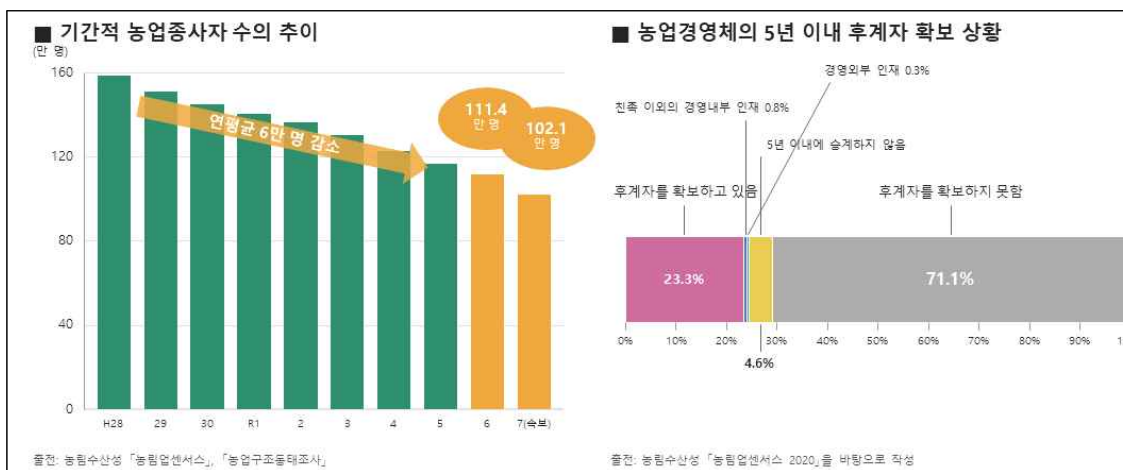
- 내부 공유와 농가 피드백의 양쪽 측면을 모두 수행: 방문·청취 → 정보 공유
→ JA 내 연계 부서와 해결방안 공동 마련 → 농가에 피드백 제공까지 일관된 사이클로 연결
- 노동력 부족 대응 사례: 수확철 일손 부족 시 아르바이트·파트 모집을 지원하고, 그래도 어려운 경우 JA 직원이 부업 형태로 농가 작업을 지원하는 사례도 있음.

○ JA에서 TAC 사업을 시작하게 된 동기

- TAC 활동의 배경에는 일본 농업을 둘러싼 구조적 변화가 있음.
- 최근 농업 분야에서는 핵심 경영체로 농지가 집약되는 현상이 진행되면서, 대규모 경영체가 생산의 대부분을 담당하는 구조로 변화



- 농업 종사자의 고령화와 후계자 부족도 심각해지고 있어, 향후 지역 농업을 유지하는 데 대한 위기감이 높아지고 있음.



- 더 나아가, 대규모 농가일수록 JA 이용률이 낮아지는 경향이 나타나고 있으며, 기존과 같은 수동적인 대응 방식으로는 대응이 어려워짐에 따라 "직접 찾아가는" 체계의 필요성이 증대됨.



- 이와 같은 환경 변화 속에서, 핵심 경영체와의 신뢰 관계를 구축하고 그들의 요구에 맞춘 지원을 실시하기 위해 JA에서는 TAC 활동을 추진

○ 농업경영지원센터와의 역할 분담

- 농업경영지원센터(농업경영·취농지원센터)는 주로 현(県)이 주관하며, 신규 취농 상담과 함께 기존 경영체의 경영 개선·법인화·경영승계에 전문가를 파견하는 사업.
- 역할 분담: TAC = 경영지원의 창구(입구) 역할 / 지원센터 = 전문가가 직접 방문하여 해결.
- 두 기구는 농업경영 지원이라는 공동 목표 아래 상호 연계하되 역할이 다름.

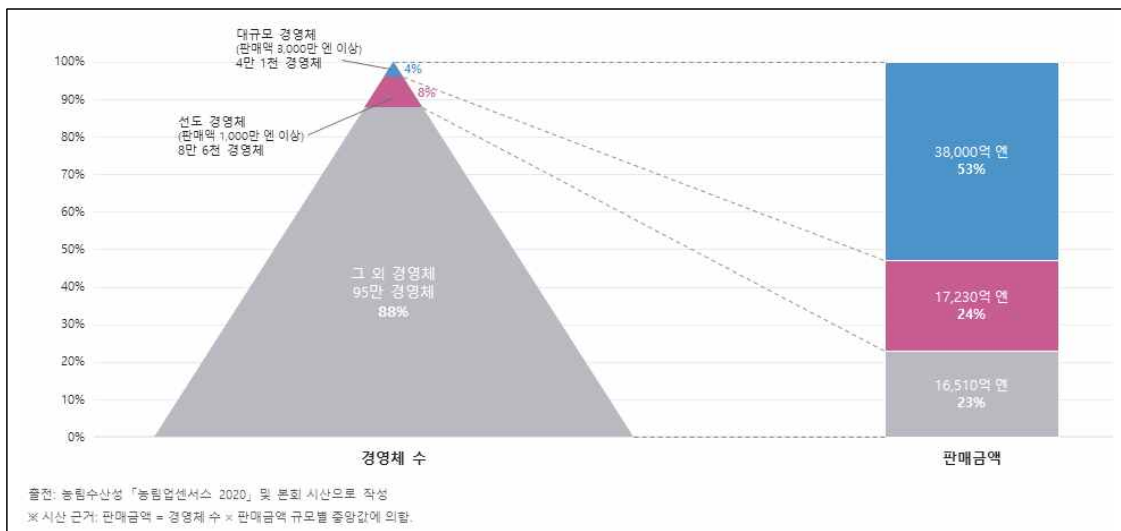
○ 수집되는 정보의 내용

- 마케팅 정보에는 농가의 생각·의견·니즈, 경영 과제와 애로사항, 향후 재배 계획(어떤 작물을 심을지), JA 서비스 이용 현황과 만족도 등이 포함.
- 설문조사 방식이 아니라 대화 속에서 조금씩 자연스럽게 나오는 정보를 수집하는 방식임. 농가는 처음부터 고민을 털어놓지 않으므로, 농가와 친밀한 신뢰관계를 형성하여 상담이 가능하게 만드는 것 자체가 TAC의 역할
- 대화에서 얻은 정보는 면담기록으로 남기고, 이를 공유·분석하여 새로운 사업·정책 수립에 활용
- 애로사항: 면담기록 축적은 필수이나, 청취자에 따라 정보의 해석·수용 방식

이 상당히 달라 기록의 통일성 확보가 가장 어려움. 우선은 들은 내용을 모두 기록하게 하고 있음.

○ 방문 대상과 선정 기준

- 개인/법인 구분 없이 방문하는 것이 기본이나, 각 지역 JA가 관내 농가 상황을 보고 어떤 농가를 더 지원할지 판단하여 운영.
- 중점 타겟: ① 인정농업자, ② 대규모 경영체, ③ 현재는 소규모이나 규모 확대가 기대되는 곳, ④ JA를 이용하지 않거나 이용률이 낮은 농가.
- TAC은 판매액 1천만 엔(약 1억 원) 이상을 타겟으로 하려 하나, 법인 수 자체가 적어 방문 대상은 전체적으로 개인 농가가 더 많을 것으로 추정.



- TAC 서비스는 조합원·비조합원 모두 이용 가능함.

○ 방문 경로

- 대부분은 TAC이 먼저 대상을 정해 방문하여 얻은 정보에 기반한 것으로, JA 주도 방문이 중심임.
- 관계가 형성된 이후에는 농가가 먼저 상담하러 오기도 하지만, 처음부터 농가가 찾아오기는 어려운 분위기라고 함.

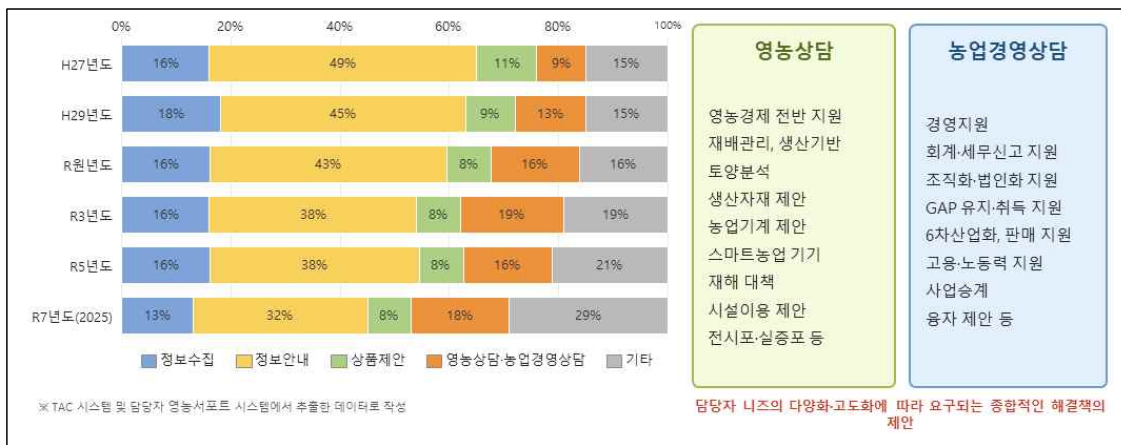
○ TAC의 JA 담당자의 역할과 특성

- TAC은 단순한 정보 수집자가 아니라, 다음과 같은 역할을 수행하고 있음.
 - ① 핵심 경영체에 대한 방문 및 인터뷰
 - ② 정보의 정리 및 공유
 - ③ 관계 부서와 연계한 해결 방안의 수립
 - ④ 핵심 경영체에 대한 구체적인 제안 및 피드백 제공

- 즉, 단순히 듣는 것에 그치지 않고 문제 해결까지 함께 수행하는 것이 특징
- 40~50대 담당자: 본인이 영농 경험이 있거나 농업고등학교·농과대학 출신이 많음.
- 20~30대 담당자: 부모조차 농업과 무관한 비농업 배경 출신이 다수 유입되고 있으며, 이는 JA 전체 신규 직원 채용에서도 동일한 경향

○ 최근의 농가 상담 수요

- TAC 도입 초기에는 정보 제공이 중심이었으나, 최근에는 농가의 질문이 점점 고도화되어 경영 분야 상담 비중이 지속 증가하고 경영 전반에 대한 종합적 지원 요구가 커지는 추세



- H27(약 10년 전)과 R7(작년, 레이와 7년)을 비교하면, 정보 안내·정보 수집 (JA 측에서 농가로 가는 정보 활동)은 감소한 반면 영농 상담·경영 상담은 10년간 약 10%p 증가
- 영농 상담의 내용: 영농경제 전반, 재배 관리, 토양 분석, 생산자재 제공 등.
- 농업경영 상담의 내용: 경영 지원, 회계·세무, 법인화, GAP 인증, 6차산업화 상담 등
- 요컨대 10년 전에는 JA가 농가에 정보를 "주는" 구조였다면, 지금은 농가가 JA에 "요구하는" 구조로 방향이 바뀜.
- 상담 내용이 은행 업무, 노무, 보험·공제 등으로 다양화됨에 따라 각 분야의 개요를 간단히 담은 안내 팸플릿을 제작, TAC이 농가와 처음 이야기를 나눌 때 이 팸플릿을 건네고, 기재된 내용 중 세부적으로 더 궁금한 부분이 있다고 하면 해당 분야의 관련 부서 직원과 동행 방문하여 상담을 이어가는 방식으로 대응

- 주로 ① 경영 개선(수익성 향상, 비용 절감), ② 노동력 확보, ③ 판매 강화, ④ 법인화 및 조직화, ⑤ 사업 승계에 대한 상담 요구가 많으며 특히 경영 개선과 노동력 확보가 최대 이슈. 결국 부족한 일손으로 어떻게 더 효율적으로 경영할 것인가에 대한 상담이 많음.

○ 사업승계 지원

- 현장에서는 후계자가 확보되지 않은 경영체가 다수를 차지하고 있어, 사업 승계는 시급한 과제로 인식
- 5년 이내에 후계자를 확보하지 못한 농가가 약 70%이므로 사업 승계는 JA전농이 인식하는 향후 최대 과제
- 승계·경영 개선 문제는 여러 부서와의 연계를 통해 해결을 도모
- TAC의 역할 = 승계 이야기를 꺼낼 수 있는 '계기'와 '장(場)' 만들기
- 부모 세대는 승계에 대해 나름의 생각을 갖고 있으면서도 이를 자녀와 이야기할 기회가 의외로 매우 적음.
- 한 번에 되는 것이 아니라 여러 차례에 걸쳐 서로 속마음을 말할 수 있도록 자리를 만드는 데 주력
- 사업승계북(가이드북): 대화를 돕기 위해 상황별로 제작·배포 — 친자(親子)용, 집락영농용, 부회용 등



자료: JA 전농 홈페이지(<https://www.zennoh.or.jp/operation/koushu/index.html>, 2026.07.07 방문)

- 사업계획 작성부터 시작하되, 전문적 지원은 TAC이 직접 하기 어려우므로 전문가를 소개하고 전문가 파견 사업을 이용하도록 연계. 이때 농가와 전문가만 있으면 서로 이야기가 잘 전달되지 않는 부분이 생기고 농가가 불안해

하므로, TAC이 상담 자리에 동석하여 농가가 이해하지 못한 부분을 도와주는 등 서포트

- 부수 효과: JA는 현재 영농 중인 부모 세대와만 관계가 있고 후계자(차세대)와는 관계가 없는데, 사업승계를 계기로 차세대와 관계를 구축하여 향후 협력 기반으로 활용
- 제3자 승계(Q16): 후계자 부족은 일본도 동일한 문제. 후계자 유무, 경영 규모 확대·축소 의향을 확인하며 지원하고, 경영승계 내용을 청취해 JA 내부에서 함께 해결책을 제시
- 제3자 승계에는 법인 설립이 유효한 방법이라고 보지만, 법인화만으로 승계가 원활하게 이루어지는 것은 아니며, 농지의 권리 관계, 법인의 요건, 가족·토지 소유자·지역과의 합의 형성, 세무 및 계약 정비 등을 함께 추진할 필요가 있음.

○ 농업법인에 대한 의견

- 농업법인 설립·법인화 상담 지원 사례가 있으며, 경영 규모 확대와 효율화 지원도 실시
- 구체적 지원 내용: 경영 분석, 사업계획 작성 서포트, 재배 품목 선정 지원 등
- 자금 관련은 JA 금융 부문이 담당하고, 전문 영역은 세무사·사법서사 등 전문가 연결을 지원
- 지원 대상 법인의 범위: 협동조합법에 의한 농사조합법인과 회사법에 의한 주식회사·합동회사 양쪽 모두 지원. 신규 농업법인 설립 지원은 물론, 건설회사가 신사업으로 농업에 참입하는 경우에 대한 지원 사례도 있음.
- 현장에서 법인화가 중요하다고 판단하는 이유: 신규 취농자가 갑자기 독립 영농을 시작하면 어려움이 크기 때문에, 먼저 농업법인에 취업한 뒤 독립하는 경로가 형성되어 있고, 법인화된 농업회사가 신규 취농자의 수용처 역할을 하고 있음.

□ JA 난사이

- 장소 및 일시: JA 난사이 남부영농경제센터, 2026. 6. 24.(수) 14:00~15:30
- 참석자

- 한국농촌경제연구원: 이명기 선임연구위원, 임소영 연구위원
- JA 난사이(JA南彩): 야마기시 마사노리(山岸正典) 남부영농경제센터 계장, 요코테 다이스케(横手大佑) 주임, 오가와 유다이(小川裕大) 주임, 노구치 다카시(野口貴史) — 본점 영농부 영농지원과 과장



○ TAC 개요 및 JA 조직 구조

- JA는 농가가 출자하여 조직한 단체이며, 조합장은 조합원의 대표
- JA의 업무는 크게 세 가지: ① 영농 관련, ② 은행(신용) 업무, ③ 보험(공제) 업무
- TAC의 역할: 농가를 직접 방문하여 요구사항을 청취하고, 그 정보를 은행·보험 부서에 전달하는 연결 기능
- 장기적으로는 5~10년 후 지역농업을 담당할 인력을 육성하기 위해 의견을 듣고 사업 기반 조성을 JA와 농가가 함께 도모
- 명칭 유래: 공식적으로는 "Team for Agricultural Coordination"이지만, 일본어 캐치카피로 "T: 철저하게(とことん), A: 만나서(会って), C: 커뮤니케이션(コミュニケーション)!!"이라는 의미를 부여해 활동(담당자 명함에도 동일 문구가 인쇄되어 있음)
- JAN사이의 TAC 담당자는 총 9명이며 남부·중부·북부 권역에 각 3명씩 배

치

○ 방문 활동 방식

- 방문 대상: 대규모 농가, 법인, 개인 농가, 신규 취농자(인정농업자 포함). 조합원 여부와 무관하게 농업에 종사하면 방문 대상.
- 방문량: 담당자 1인당 월 120건 방문 + 리스트 외 조합원 월 25건 추가 방문(하루 약 7개 농가, 농가당 약 1시간 소요)
- 계절성: 시기·작물에 따라 방문 대상이 달라짐(벼 재배 시기에는 벼 농가 집중 방문 등).
- 연간 목표 관리: 영농 관련 목표, 자재 판매 등 영업활동 목표, 홍보활동 목표(일본농업신문 게재 실적 등)를 설정하고 매년 달성도를 점검

○ 주요 활동 내용

- 영농지도 및 포장(圃場) 순회 방문
- 생산자 지원: 영농이 힘든 농가는 현장에 직접 가서 작업을 보조
- 담당자 역량 강화: 농업 경험이 없는 TAC 담당자가 농가에서 직접 배우는 연수 실시
- 신규 작물 시험재배: 담당자들이 추천 농산물을 조사·실험(파파야 시험재배 등)
- 식농(食農)교육: 초등학교를 방문하여 지역 주민 대상 농업 교육
- 농가 대상 강습회: 배·시금치 등 주요 작물의 병해충 발생 시기와 약제 사용법 교육
- 금융 연계: 농가가 기계 구입 등으로 용자를 원할 경우 JA뱅크와 농가를 연결
- 지역 특산물(배, 딸기 등) 재배지에서 유희농지가 다수 발생 → 병해충이 적고 재배가 손쉬운 파파야를 도입(재배 약 10년 차)
- 주력 작물이 아니라 "특색 있는 작물" 차원이며, 이러한 신규 작물 발굴·재배도 TAC 업무의 일부

○ 현장 상담 내용

- 젊은 층의 경우 새로운 농약, 신기술 등 새로운 정보에 대한 수요가 큼.
- 경영승계 상담의 경우 농가가 먼저 이야기를 꺼내지 않으면 외부에서 언급하기 어려운 주제
- 부모 세대가 농업에 강한 자부심을 갖고 있어 자녀가 먼저 "승계하겠다"고 말

하기 어려운 분위기도 존재

- 관계가 충분히 형성된 경우에만 법인화 등 방안을 조심스럽게 제안 가능
- 결과적으로 실제 상담의 대부분은 기술 관련이 차지

○ 신뢰관계 구축이 중요

- 농가마다 원하는 농업의 방향, 정보, 기술이 모두 다르므로 각 농가 상황에 맞는 맞춤형 정보 제공에 주력
- TAC 도움 없이도 농사가 가능한 역량 있는 농가가 많으므로, 이들과의 관계 형성 자체가 중요 — 특별한 용건이 없어도 인사차 방문하고, 우천 시 식사를 함께하는 등 신뢰 구축에 노력
- 관계가 형성되면 농가가 의지하게 되므로, 질문을 받았을 때 정확한 정보를 제공할 수 있도록 평소 준비

○ 성과 사례

- (1) 배 농가 병해충 대응 — 천적 활용 확산
 - 온난화로 일본에서 기존에 없던 병해충 피해가 배 농가에서 지속 발생하여 여러 농약을 바꿔가며 시도했으나 효과 없음.
 - 딸기 농가에서 천적을 투입해 해당 병해충을 방제한 사례를 접한 TAC 담당자가 배 농가들을 모아 프레젠테이션 실시
 - 처음에는 대부분 불신했으나 1~2개 농가가 시범 도입 → 효과가 확인되며 현재 20개 이상 농가로 확산
- U턴 취농자 종합 지원
 - 셀러리맨을 하다가 귀농(U턴)한 농업인에게 영농 비용, 기계 구입 자금, 행정서류 작성, 신규 채용 서류까지 전방위로 지원
 - 서류 첨삭은 물론 필요시 현청(県庁) 담당자 소개까지 수행
 - 정형화된 "금융 조언"이라기보다 "이 지역에서 농업을 하려면 어떻게 해야 하는가"에 가까운 상담
 - 해당 농가는 상담 당시보다 경영 규모가 약 3배 확대됨.

○ 법인화 관련

- 관내 법인 비중은 매우 낮음: 담당자 기준 월 120건 방문 중 법인은 3건 정도. 방문 대상은 대부분 개인 농가
- 현재는 법인화 여부의 경계선에 있는 농가가 많으며, 규모가 확대되면 법인

화 사례가 늘어날 전망이다. 벼농사 규모 확대로 세금 문제 때문에 법인을 설립한 농가가 몇 곳 있는 정도

- 개인 농가는 법인화에 대한 심리적 저항감(토지는 가족 대대로 물려받는 것이라는 인식이 강해, 법인화로 "회사"가 되면 가족의 토지가 다른 곳으로 넘어간다는)을 가질 수 있다고 설명함. 승계를 원활히 하기 위한 옵션으로 법인 설립을 적극적으로 고려하는 분위기는 아니라고 설명함.
- 법인의 범위: TAC가 말하는 법인에는 농사조합법인(협동조합법)과 회사법인(회사법·상법상 법인) 모두 포함. 조합원 여부와 무관하게 농업을 하고 있으면 방문 대상
- 개인→법인 전환 상담(임원 요건, 구성원 요건, 세제, 법률 변화 등): 상담 수요 자체가 거의 없었음(8년간 1건). 법인화 절차는 JA 차원에서 완결할 수 없고 현(県)에 신청해야 하므로, 관련 업무는 지자체와 정보 교류하며 이관(토스)하거나 정보를 받는 방식으로 연계

○ 재원 및 사업의 성격

- 재원: JA가 자체 재원으로 운영
- 운영 동기: 그룹 전체 차원에서 이러한 서비스가 농가에 필요하다고 판단하여 수행
- 다만 순수 서비스만은 아니고 영업 측면과 병행: 은행 업무 연계, 비료 등 자재 판매가 함께 이루어지며, 비료 등 판매액(매출) 목표도 설정되어 있음. 영업 목표를 달성하면서 서비스도 제공하는 구조
- 농가 측에서는 TAC를 매우 고마운 존재로 인식하고 있으며, JA도 이러한 관계적 가치에 사업의 의미를 두고 있음.

○ 지자체 공공센터와의 협력 관계

- 현(県)의 농업경영·취농지원센터 등 지자체 공공센터와 완전히 공동으로 일하지는 않으나 사안별로 연계
- 특히 법인화는 JA 차원에서 해결할 수 없고 현에 신청해야 하는 업무이므로, 관련 정보를 교류하고 업무를 이관하거나 정보를 받는 방식으로 협력

○ 업무 범위의 한계와 전문가 연계

- TAC 담당자는 영농 부분에 특화된 인력. 농가 이야기를 듣고 은행에 정보를 전달할 수는 있으나 금융·세무 업무를 직접 수행하지는 않음.

- 세무, 노무(인력 관리·조달), 장부 작성 등 전문성이 필요한 영역은 전문 인력(세무사 등)이 직접 설명회·상담회를 개최하고, TAC는 이를 안내·팔로업하는 역할("이런 설명회가 있으니 참가해 보시겠어요?" 수준의 연계).
- 사례: 세무사가 직접 와서 약 40개 농가의 서류를 일괄 수거·처리해 주는 상담회 운영

○ 승계·농지 제도 관련 일본 상황

- 제3자 승계의 어려움: 농지 매매가 자유롭지 않음. 가족은 "계속 농업을 하겠다"고 하면 승계가 가능하지만, 제3자가 농지를 매입하려 할 때 농업위원회가 거부하면 매매 자체가 불가
- 농지 취득 요건: 농업대학 졸업, 관련 교육·커리큘럼 이수 등의 조건이 있어 실제로 농사를 짓지 않으면 농지 취득이 어려움.
- 후계 부재 시 현실: 새로운 사람이 진입하기보다 이웃 농가가 대신 경작해 주는 방식으로 유지됨. 그러나 그들도 고령화되므로 5~10년 후에는 한계에 봉착할 것이라는 우려 존재
- 신규 취농자 부족: 신규 취농자가 상당히 부족한 상황이며, 가족(자녀·손주 세대)도 농업 승계를 어려워하는 분위기

○ 유희농지 대응 — 자회사 '난사이팜' 사례

- JA 난사이 관내에서 유희농지 문제가 발생함에 따라, JA가 농업법인 형태의 자회사 '난사이팜'을 설립하여 논을 임차해 직접 농사를 짓고 있음.
- 인력 운용: JA 난사이에서 출향(出向) 파견 형태로 직원 몇 명을 자회사에 보내 담당하게 하고, 실제 농작업은 아르바이트를 고용해 수행함. 파견 직원이 언젠가 본체로 복귀할 수 있으므로 "현장을 알게 하는" 인재 육성 목적도 병행
- 임차료: 계약에 따라 상이함. 임차료를 지급하는 경우도 있고, 토지 소유 농가가 임차료 없는 영농 위탁을 요청하는 경우도 많음.
- 제도와의 관계: 농림수산성의 기업 농업참여 촉진 정책을 직접 활용해 설립한 것은 아니지만, 최근 기업·JA가 자회사(농업법인)를 만들어 농업에 참여하는 흐름 속의 사례로 볼 수 있음.

□ PRIMAFF(정책연구소, 농림수산성)

○ 장소 및 일시: PRIMAFF, 2026년 6월 26일(금) 2시-4시 30분

○ 참석자

- 한국농촌경제연구원: 이명기 선임연구위원, 임소영 연구위원
- 정책연구소, 농림수산성: 미츠유키 히라바야시 박사, 신고 요시다 박사



○ 일본 농업법인의 현황과 역할

- 일본에서는 개인 농업경영체가 빠르게 감소하는 반면 농업법인은 지속적으로 증가하고 있음.
- 농업법인은 전체 경영체의 약 5%에 불과하지만, 경지면적의 약 30%, 농산물 판매액의 약 40%를 차지함.
- 청년층과 비농가 출신 인력의 주요 농업 진입 경로로 기능해 농업생산 유지와 세대교체에 기여함.

○ 대규모 농업법인의 특성과 과제

- 일본농업법인협회에는 약 2천 개의 대규모·선진 농업법인이 참여하고 있음.
- 평균 매출은 벼농사 약 1억 2천만 엔, 채소·과수 약 2억 엔, 축산 약 10억 엔 수준이며, 평균 종업원 수는 약 20명임.
- 주요 과제는 생산비 상승, 노동력 부족, 인재 육성, 노동생산성 향상 및 경영역량 강화임.
- 이에 따라 생산기술 외에 조직경영, 인사·노무, 재무·회계 및 경영전략 지원이 중요해지고 있음.

○ 농업정책에서 농업법인의 위치

- 일본 농정은 1990년대 이후 ‘농가’ 중심에서 ‘농업경영체’ 중심으로 전환되어 왔음.
- 최근에는 농업인 감소와 고령화에 대응해 법인화와 경영체 육성을 핵심 정책으로 추진하고 있음.
- 농업법인을 농업생산 유지와 지역 농업을 담당할 주요 주체로 인식하고 있음.

○ 일본 농업법인의 유형

- 일본의 ‘농업법인’은 별도의 법인격이 아니라 농업을 실제로 영위하는 법인을 포괄하는 개념임.
- 회사법에 따른 주식회사·합동회사와 농업협동조합법에 따른 농사조합법인 등이 있음.
- 농사조합법인은 공동시설을 운영하는 1호 법인과 직접 농업경영을 수행하는 2호 법인으로 구분됨. 협동조합적 운영에는 적합하지만 경영 의사결정과 효율성에는 한계가 있을 수 있음.

○ 농지소유적격법인과 기업 참여

- 농지소유적격법인은 법인 유형이 아니라 농지를 소유할 수 있는 요건을 갖춘 법인을 의미함.
- 주식회사, 합동회사, 농사조합법인도 일정 요건을 충족하면 농지를 소유할 수 있음.
- 일반 기업도 농지를 임차해 농업에 참여할 수 있음. 기업 참여는 자본과 경영역량 유입에 유리하지만, 철수 가능성과 농지 이용의 지속성 문제가 있을 수 있음.

○ 니나이테와 지역계획

- ‘니나이테’는 지역 농업을 지속적으로 담당할 핵심 경영체를 의미함.
- 인정농업자, 신규 인정농업자, 집락영농 등이 주요 니나이테에 해당함.
- 지역계획은 지역 내 농지를 대상으로 향후 10년 후 누가 해당 농지를 경작할 것인지 지도를 통해 명확히 하는 제도임.

○ 법인화의 장점

- 법인화의 주요 장점은 경영 규모 확대, 가계와 경영의 분리, 외부 출자와 자금 조달, 경영승계의 용이성임.

- 법인화하면 자산, 회계 및 경영책임이 명확해지고 개인과 독립된 조직을 구축할 수 있음.
- 일정 규모 이상의 경영체는 세제와 정책금융 측면에서도 개인경영보다 유리할 수 있음.

○ 법인 관련 지원제도

- 개인과 법인을 모두 지원하되, 법인에 더 높은 보조·융자 한도를 인정하는 경우가 있음.
- 기계·시설 구입, 정규직 고용, 경영자 교육 및 공동이용시설 설치 등이 주요 지원 대상임.
- 지원사업에는 경영면적 확대, 부가가치 증가 및 노동생산성 향상 등의 성과 목표가 설정됨.

○ 세제 지원과 외부 출자

- 농업경영체가 기계·시설 투자를 위해 이익을 적립할 경우 세제상 혜택을 받을 수 있음.
- 2025년부터 농업 관련 기업의 농지소유자격법인 출자를 촉진하는 농업경영 발전계획이 도입됨.
- 외부 출자를 받은 법인은 사업 평가에서 유리할 수 있으나, 의결권과 지배구조에 대한 제한이 적용됨.

○ 집락영농과 법인화

- 집락영농은 마을 단위 공동 농업조직으로, 법인이나 임의조직 형태로 운영될 수 있음.
- 농사조합법인에서는 토지와 노동 제공 정도에 따라 이익을 배분하는 종사분량 배당제가 활용됨.
- 이 방식은 유연한 배분에는 유리하지만 조직 내부의 자본 축적과 장기적 성장에는 한계가 있을 수 있음. 경영계획과 내부 거버넌스가 부족한 법인은 지속가능성이 낮을 수 있음.

○ 농업법인 경영 내실화 과제

- 단순한 법인 설립보다 내부 거버넌스와 실질적 경영체계 확립이 중요함.
- 경영목표와 전략을 수립하고 수익·비용 구조와 회계·재무 정보를 투명하게 관리해야 함.

- 보조금 중심 지원보다 경영자 교육, 재무·회계, 노무관리, 사업계획 및 조직 관리 지원이 필요함.
- 농업을 이해하는 회계사, 세무사, 노무사, 컨설턴트 및 금융전문가와의 연계가 중요함.

○ 한국 농업법인 정책에 대한 시사점

- 일본 농업법인 정책은 법인 수 확대에서 질적 성장과 경영 내실화 지원으로 전환되고 있음.
- 한국도 농업법인의 생산, 농지 이용, 유통, 고용 및 세대교체 역할을 종합적으로 평가할 필요가 있음.
- 법인화는 자금 조달과 경영승계에 유리하지만, 보조금 의존형·형식적 법인화는 지속가능성이 낮을 수 있음.
- 정책지원은 법인 설립보다 회계·세무 투명성, 경영계획, 노무관리, 금융 접근성 및 조직 거버넌스 강화에 중점을 두어야 함.
- 궁극적으로 법인 수 자체보다 지역 농업과 농업생산을 지속적으로 책임질 수 있는 실질적 경영체를 육성할 필요가 있음.